

知音

Zhi Yin
精品文摘

李继勇◎主编

眼含爱意地工作

多一份舒畅，少一份焦虑；
多一份真实，少一份虚假；
多一份快乐，少一份悲苦。

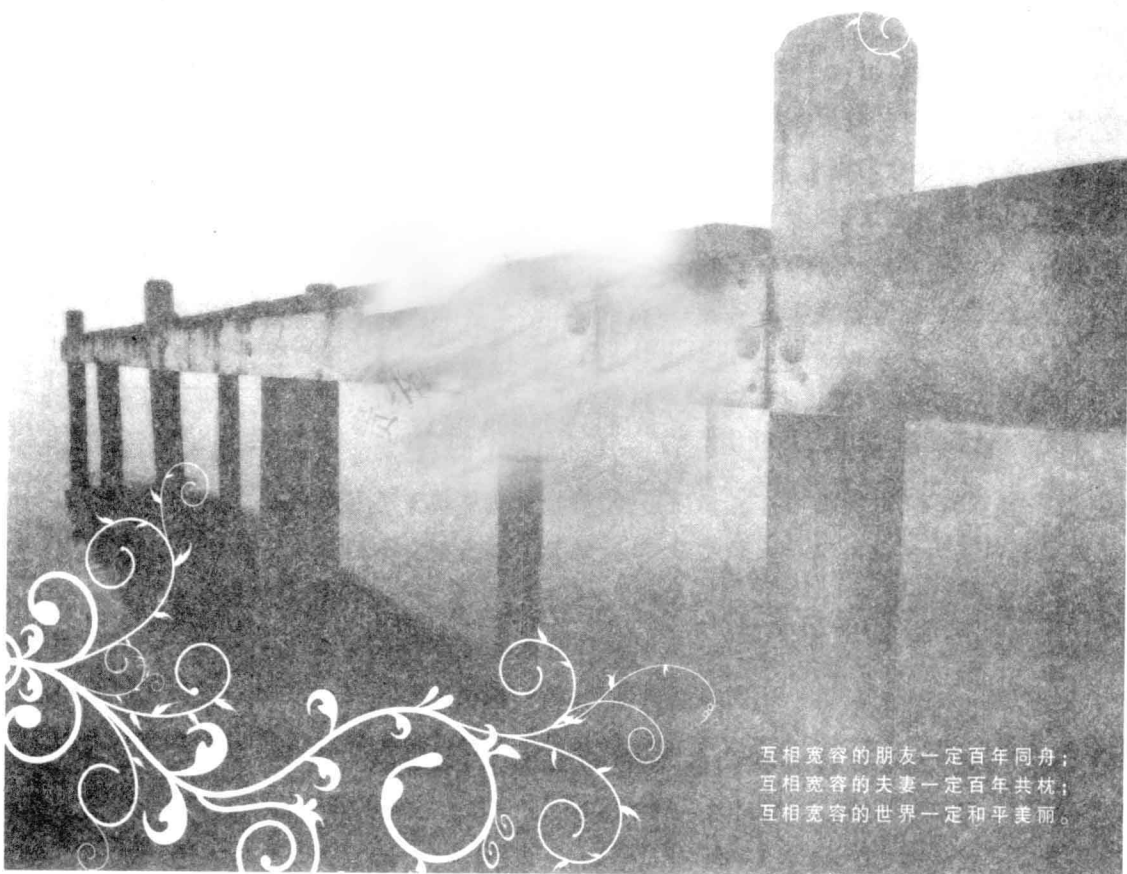
北京燕山出版社

知音 Zh 精品文摘

ZHI YIN JING PIN WEN ZHAI

眼含爱意地工作

李继勇◎主编



互相宽容的朋友一定百年同舟；
互相宽容的夫妻一定百年共枕；
互相宽容的世界一定和平美丽。

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

眼含爱意地工作/李继勇主编. - 北京:北京燕山出版社,2009.10

(知音精品文摘)

ISBN 978 - 7 - 5402 - 2155 - 3

I. 眼… II. 李… III. ①故事 - 作品集 - 中国 - 当代
②散文 - 作品集 - 中国 - 当代 IV. I217.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 179835 号

发 行:北京燕山出版社出版发行
地 址:北京宣武区陶然亭路 53 号
邮 编:100054
印 刷:新乡市天润印务有限公司
开 本:787 × 1092mm 1/16
字 数:2500 千字
印 张:160
版 次:2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷
书 号:ISBN 978 - 7 - 5402 - 2155 - 3
定 价:298.00 元(全 10 本)

本版图书凡印装错误可及时向承印厂调换



认真走路

作者：李晓婷

去年上班之后，爸爸带我去买了许多衣服，还有一双不太高的高跟鞋，他说我该打扮一下，上班了跟上学不一样，那个高跟鞋很漂亮但是我没有怎么穿。毕业前回校时我带上了，同学们都说这鞋很淑女，说我穿上了显得很淑女，怎么穿上高跟鞋的人会淑女一些呢，我开始相信高跟鞋有种神奇的魔力，怪不得它成为女生们的最爱。可惜的是，我天生穿不了高跟鞋，每次穿都不小心崴到脚，要么就是蹭破皮，或者是高跟鞋壮烈牺牲。高跟鞋，一种高贵的东西，有时候高不可攀，很让人有脚不着地的错觉，女孩们一不小心就被她欺骗了，而更多地，是用她来欺骗自己。

上初中的时候，一个男生邀我去吃东西，我偷偷穿上了妈妈的黑色高跟鞋，骑自行车飞奔出去，见到那男的，我果敢跳车下地，谁知道脚下不是平日的运动鞋了，明显地听到脚扭着的声音，我一下没了知觉，眼泪直流，男生背我到了附近的医院，看我脚敷上厚厚的药，之后我乖乖地坐在车后，看他推我回家。

合唱队表演，美丽的白裙子需要皮鞋搭档，女孩们看上去都是天仙，我对着镜子照了又照，化了淡妆的平凡的小小女孩也成了天仙?! 我乐呵呵地拎起裙角往人多的地方跑，同学们都啧啧地对我笑。正式表演了，天仙们一个接一个走上台，从黑暗的幕后走向五光十色的大舞台，仿如接受万人敬仰顶礼膜拜般骄傲。我忘形地走着，可是鞋突然像穿不稳一样从我的脚跟脱落，我脑袋嗡地一声，回头忙乱地找，只见到可怜的小高跟鞋在众仙子的盈步中翻滚着，像被流氓欺负的孩子。我瘸着走上了台，站稳了后右脚搭在左脚上，不知道唱了什么的就完了，只知道捡起了我丢了的鞋，脱下我的另一只，手提着就回家了...

高中时有个男朋友是个大个子，一米八几的个头。我站直也就到他的胸口，他说那正好，因为月野兔和礼服蒙面侠就是这样的海拔差，那样会使男的感到可以保护女的。但是我始终坚持见面的时候要穿高跟鞋，我希望我站直了能到他的衣领，因为那是夫妻的海拔差。分手的时候，我终究保持了原样，舒舒服服安安稳稳，我的神，我需要一双运



动鞋!

若干年后的如今,爸爸送我的这双漂亮的高跟鞋,我分外珍惜,她像是水晶球里的咒语一般,给了我宿命。第一次穿她,天突然下起雨,我走着走着,脚后跟破了皮,血开始慢慢渗开,但凉凉的雨水在努力减缓我的伤痛。第二次穿她,在我的大学毕业日里,她陪着我,摄下我人生端庄持重的一幕,穿着她,我要迈进社会。我第三次穿她,在秦淮河边,我跟男友虽然身处异地工作却在此处碰面了,他搀扶着我,慢慢地伴我走着,我为他能尊重和体恤我的用心而感动,他还夸我穿着很得体。原来妻子,无须到衣领的高度,能随时轻轻偎依处,就是最合适的高度,丈夫,也不必像勇士般保护妻子,展开臂膀给予忠诚的扶持,是妻子最想要的。第四次穿她,在上班的路上,我快要迟到了而又没有别的鞋子可以穿,我毫不犹豫穿上她就往外跑,我心里想,我的脚肯定又会受伤了我怎么走能快一些?走着走着,我豁然开朗了,试试认真地走路吧,我劝自己。我试着调整每一步用力的位置,调整身体的姿势,调整步的宽度,我低着头,看着我穿着这高跟鞋迈出的每一步,感受着正确的步是怎样走出来的,不会伤到脚也能保持速度,对于走路,我从来没有如此认真过,那一天,我才真正学会了走路。

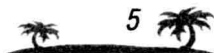
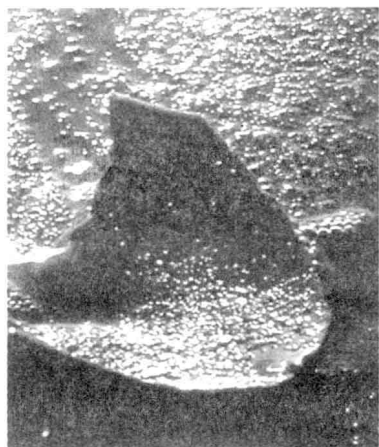
从宝宝学步开始到现在我们已经走过了长长一段历程,有没有心思与勇气,认真地走过一段路呢?尽管穿着最美却最难走的高跟鞋,只要认真地走,还是会走到我的终点的。



目录 Contents

创新是一个美丽的奇迹

- 劳拉的想法 /11
- 探索黑猩猩的奥秘 /13
- 创新是一个美丽的奇迹 /14
- 二字箴言 /15
- 把斧头卖给小布什 /16
- 精明的马克·吐温 /17
- 瑞利发现摩擦现象 /18
- 寻宝促销 /19
- 消防水龙头排水雷 /19
- 奥运经济学 /20
- 神奇的萝卜 /22
- 聆听成功的声音 /22
- 把鞋卖给光脚人 /23
- 华佗拜师 /24
- 做一个有心人 /25
- “现摘现卖”的水果店 /26
- 圆梦花园和凤凰山庄 /27
- 徐文长智斗大力士 /28
- 阿甘的回答 /29
- 让甲鱼松口 /30
- 立鸡蛋 /30
- 城中渔村 /31
- 联邦快递的创举 /32
- 一句话的力量 /34
- 静的意蕴 /35
- 初吻 /35
- 眼含爱意的工作 /38
- 摆脱心灵的枷锁 /39





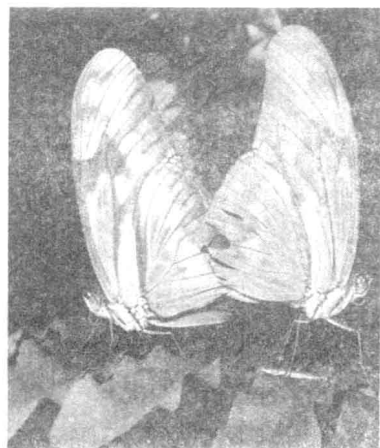
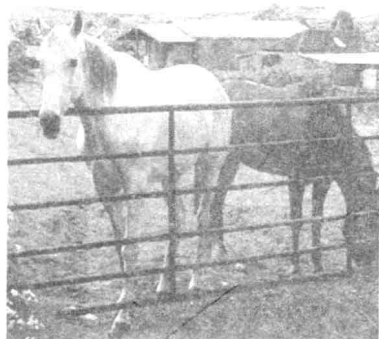
不用工具也能丈量河宽 /41
医生的减肥妙术 /42

善点燃了善

华佗的药方 /43
盲人也能跳伞 /44
起死回生 /45
印有导游图的手帕 /46
花儿生气等 /47
善点燃了善 /48
眼见为虚,耳听为实 /49
改用降雨弹 /50
松下幸之助的决定 /52
两个樵夫 /52
大胆去想,灵活去做 /53
“被遗忘的女人”服装公司 /54
心理测试题 /55
不拉马的士兵 /56
天堂鸟 /57
珍妮的蝴蝶结 /57
找一种方法试试看 /58
笨小孩儿也有创造力 /59
别让常规束缚了你 /61
在生活中培养创造力 /62
创造源于探索 /63
思考方能显智慧 /63
你能成为千万富翁吗 /65
聪明的马克·吐温 /66
自由女神像下的垃圾 /67
最完美的答案 /68
胜负在天 /69
第一流的投手 /69

受伤的苹果

火车上留下的一吻 /70
受伤的苹果 /71
洛克菲勒的细节 /72
推销高手 /72
国王的怪梦 /73
做事要三思而后行 /74
马克·吐温也失败过 /75
真我 /76
母亲的窗帘 /77



工作环境中的自我行为设计 /79

找到自己的一片天空 /81

把快乐带给大家的人 /83

零的意义 /84

在优势上开花 /85

源太郎成功的秘诀 /86

她为什么能成功 /87

敢冒风险的皮尔·卡丹 /88

詹天佑组装自鸣钟 /89

王亚妮画猴 /89

以成人的方式 /90

船王的成功之路 /92

玩具木偶活起来 /93

眼光独到也是你的优势 /94

洒脱人生 /95

拥抱缺憾 /96

事已如此,别无选择 /96

活在今天 /97

乔承奎你是勇者吗? /98

国民党错过了收回香港的机会 /100

“随身听”的诞生 /102

神奇的达尔文 /103

幸福就在心中 /104

幸福是最大的财富 /104

出奇才能制胜 /105

人是正确的,世界就是正确的 /106

做刻意创新的叛逆者 /107

看不懂的故事

开辟一条新路 /109

一味效仿是自挖陷阱 /110

看不懂的故事 /111

最重的门 /112

儿子的道理 /113

我还要回来 /114

死里逃生的囚徒 /114

霍英东创新之道 /115

3个裁缝 /116

奇货可居的画 /117

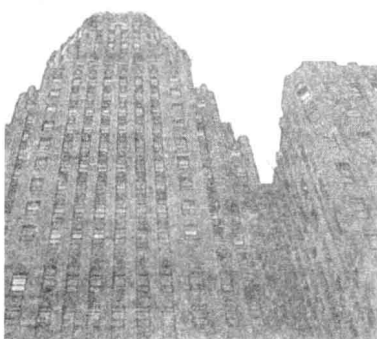
变废为宝 /118

饭桶演唱队 /118

巧卖玩具猫 /119

租期 99 年的来历 /120





- 时间的珠链 /120
- 不拘泥于形式的希尔顿 /122
- 找到自己的规则 /123
- 精神航空公司决胜“9·11” /123
- 劣势就是你的最大优势 /125
- 300年的考验 /126
- 快速减肥 /126
- 爱情讨论会 /127
- 苍蝇和蚂蚁 /130
- 我什么也不种 /131
- 贝多芬与《第九交响曲》 /132
- 变得更强,才能得胜 /133
- 穿上鞋子就可以了 /133
- 联想造就成功 /134
- 六字箴言 /135
- 生命的价值 /136
- 相信自己 /137
- 坏孩子与好孩子 /138
- 生命不打草稿 /139

给每一棵草开花的时间

- 通往天堂的路 /140
- 给每一棵草开花的时间 /141
- 可怕的无所畏惧 /142
- 穿着袜子上路 /143
- 岁月成歌 /144
- 我不愿做你的情人 /149
- 最难还数上青天 /151
- 亲手叩响机遇之门 /156
- 启动你的凯迪拉克 /157
- 扬长避短皆天才 /158
- 恐惧来自于想象 /159
- 最优秀的人就是你自己 /160
- 你是老虎不是山羊 /161
- 钻石就在你身边 /162
- 只有一个人与你相像 /163
- 丘吉尔炒股 /164
- 农夫的坚持 /165
- 一夜成名 /166
- 打工——一次失落的经历 /166
- 世界并不是只有我和你 /170



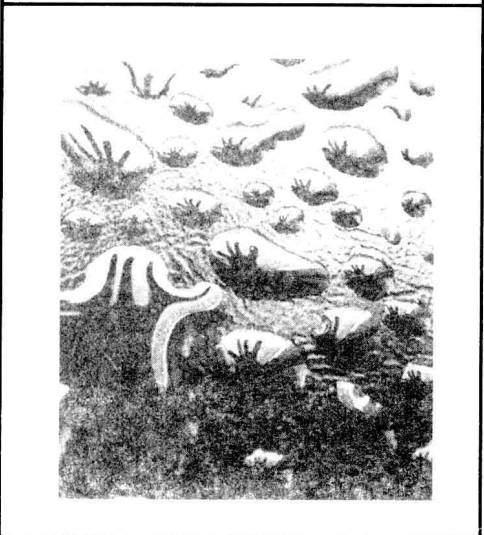
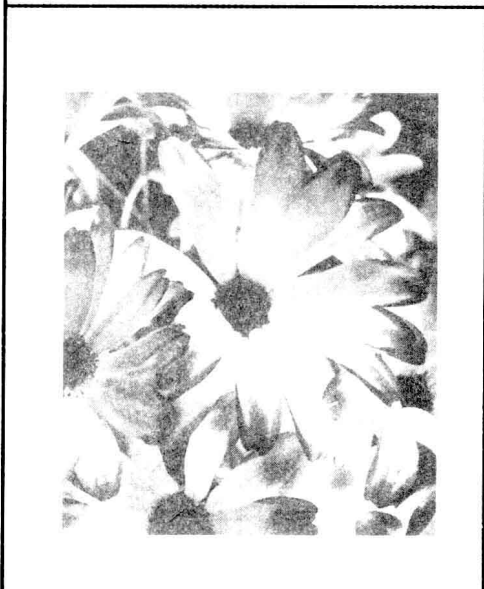
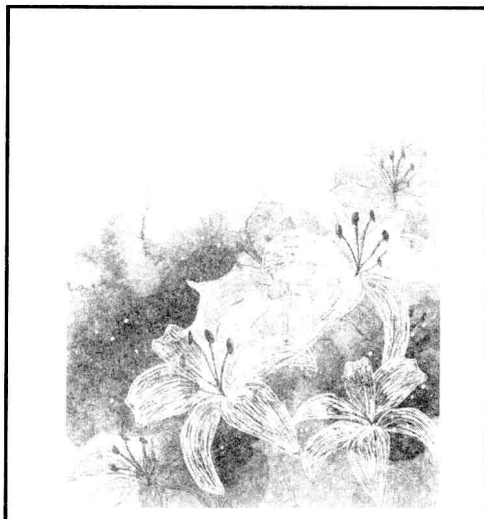
细化自己的特长



- 不要被权威左右 /172
- 细化自己的特长 /173
- 总有一天,所有的海洋都会属于你 /174
- 让心灵解冻 /175
- 小镇彻底变了 /176
- 英雄不哭 /177
- 独到的提醒等 /178
- 抬起你的目光 /179
- 态度决定高度 /180
- 拿出你自己的特色 /181
- 买件红衣服 /182
- 文凭只看3个月 /183
- 两个点的启示 /184
- 试题的秘密 /185
- 成功的奥秘 /185
- 挫折 /186
- 做富于创意的人 /187
- 比速度更重要的 /188
- 观察产生感悟 /189
- 不敢冒险阻碍成功 /190
- 如何在瞬间把鸟儿捉住 /191
- 马克·吐温的道歉 /191
- 劣画大展 /192
- 何不反过来试试 /193
- 逆向思考 /193
- 画孔雀 /195
- “雕虫小技” /195
- 向动物学习 /197
- 创新的来源 /198
- 幸运之泉 /199
- 倾囊相赠 /200
- 宜家家居的创新之处 /201
- 爱迪生发明留声机 /202

请让我试一试

- 卢克的妙计 /203
- 小事其实并不小 /204
- 女孩儿和牛奶罐 /205
- 请让我试一试 /206
- 界水 /207
- 在心里种花 /209



- 德国舰队智闯海峡 /210
 儿童租房 /211
 把地毯铺到长沙 /212
 由小事引发的创意 /212
 从细处开始精明 /213
 爱心诞生创可贴 /214
 一件小事改变邮政制度 /215
 向下一个目标挺进 /216
 有一句话,不用问,不用说 /216
 以火灭火 /217
 学海无涯 /218
 要挖掘最大的潜力 /219
 不要永远居于人后 /220
 鹰有时比鸡飞得还低 /221
 柳公权练字 /222
 梅兰芳学戏 /223
 爱因斯坦的“蠢事” /225
 把聪明放在“褡裢”的后面 /226
 绿绳衣 /226
 感激 /227
 看不见的爱 /228
 骄傲的小草 /229
 心中有景 /229
 小针孔成就了百万富翁 /230
 超级旅馆 /231
 我爱你,外交官爸爸 /232

适命的美丽

- 一路同行 /236
 适命的美丽 /237
 纸条上的自信 /239
 流浪汉的恩人 /240
 漂亮的不仅是头花 /241
 断箭 /242
 改变人生的夜晚 /242
 沉默的相守 /243
 智慧的魔力 /245
 危机就是转机 /249
 金币的价值 /250
 打击手 /251
 最优秀的和最聪明的 /251
 风铃 /252
 最后一次测验 /253



创新是一个美丽的奇迹

劳拉的想法

作者：佚名

当其他同龄孩子们在电话上唧唧喳喳地谈笑她们最近遇到的一些新鲜事时,12岁的女孩儿劳拉·贝丝·摩尔却在与市长通话,讨论如何改变本市的面貌问题;当其他女孩儿正在逛超市买衣物时,劳拉正在游说她的邻居们以寻求支持;在暑假里,当同学们去看电影或约会时,劳拉正待在家里打电话,为那个曾经被人们认为是不切实际、不可能实现的愿望寻求更多的支持。

是什么事情如此吸引劳拉,让她将长达几个月的假期都用在了工作上,而不是去玩耍呢?是什么激起了她的巨大热情呢?

垃圾,是垃圾,是那些令人讨厌又必须回收的垃圾。

看了1990年地球日的展览后,劳拉意识到在她居住的城市——休斯敦,没有任何垃圾回收系统,她决定要改变这种现状。

最初劳拉的尝试一直在碰壁,市政厅根本不给她回电话。接电话的人告诉她让一位成年人帮她打来电话,对方认为劳拉还是个未成年的孩子,根本不把她的想法放在心上。她终于找到了一个愿意和她讲话的人,但那人根本不关心这件事。后来她就写信给市长,询问他是否能为本市提供垃圾回收系统。但寄出去的信却石沉大海。几个月后,劳拉听说休斯敦附近的地区正在进行垃圾回收的试验。劳拉希望自己所在的地区也能实行这项措施,于是准备了一封有数百人签名的请愿书寄给市政厅。回复说不可能,市长认为在全市范围内进行垃圾回收的花费根本不合算。

“市长根本不在乎我的想法,”劳拉有些伤心地说,“他把我看成是个孩子。”

但是劳拉相信只要坚持做下去,就没有做不成的事情。“做任何事都不那么容易,”劳拉说,“你必须努力争取,我的想法即使得不到任何人的支持,我仍相信我能改变这一切。”

劳拉的妈妈一直在旁边注视着她,并劝说她:“咀嚼了痛苦和艰辛后,你会吸取教训的。”但是,事实上她从妈妈那里学到了一个12岁的孩子究竟能做什么事,能学到什么东西。



虽然耗费了一番苦心,却没有任何结果,但是劳拉丝毫没有气馁,更没有动摇自己的信念。面对每一次拒绝,她告诉自己,那只是我前进途中的一步,打一次电话,少一个支持的人,但我要做的就是一直找下去,直到找到愿意帮助我的人。

后来,劳拉又想了另外一个办法,决定在自己所在的地区建立一套垃圾回收系统。她整个暑假都在找有关的信息以及可以提供支持的公司和机构,希望能让这个计划吸引资金。当她感觉自己已经有了一个确定的、有效的计划后,她就去找了附近一家组织,出乎意料,这个组织同意了她的计划并向她提供支持。

但还有一个麻烦,就是劳拉需要一个能让邻居放置垃圾的地方,她认为当地学校是一个非常理想的场所。开始校长不愿意接她的电话,而劳拉坚持给他打电话。几个月后,她打了许多次电话,终于得到一些大人的支持和校长的合作。

1991年春天,劳拉的垃圾回收系统正式运行了。当天就有数百名居民将可回收垃圾交到了回收站,几个志愿者开着拖车将垃圾堆在一起运往回收工厂。3个月后,回收垃圾系统看来非常成功了,这时一些志愿者开始减少。劳拉想出另外一个办法,她用自己每月20元的津贴租用了一辆卡车,重新吸收了一名志愿者开车将纸、铝、玻璃和塑料运往回收公司。

两年后,这个系统早就实现了自给自足。仅仅在一个星期六,这辆卡车就将17吨垃圾原料运往回收公司,再加工成为有用的产品。

回收系统建立运行的几年间,休斯敦的新市长看到了这种系统的实用性和有效性,决定将这种系统推广到本市的其他地区。

劳拉,这个十来岁的孩子,受到了市长的表扬。



做任何事情,都需要具备坚持不懈的精神,即使一条路走不通,我们可以换另一条路去试试,如果还不行,那就再换一条路,直到事情成功。能够成功创新的人也需要坚持不懈,这是一条屡试不爽的法则。

探索黑猩猩的奥秘

作者：佚名

许多专家曾断言，人们无法对野生黑猩猩的生活奥秘进行探索和研究，因为黑猩猩居住在难以穿越的茂密森林中，研究者会遭遇各种各样的危险与困难。可是，就在20世纪60年代初期，从坦桑尼亚传来一则惊人的消息：有一位刚刚走出校门名叫珍妮·古多尔的英国姑娘，怀抱为科学献身的崇高理想，放弃了优越的工作，远离繁华的都市，只身进入非洲丛林与黑猩猩为伍。她想去探索那属于黑猩猩的独立王国。

“所有这一切，都要推到我那遥远的童年。”珍妮·古多尔说，“当我刚刚学会爬行的时候，动物就引起了我的兴趣。我曾钻进闷热的鸡窝一直待了5个小时，就是要看看母鸡究竟是怎么下蛋的。8岁时，我就下定决心：长大一定要去非洲，和野生动物为伍，当我18岁中学毕业时，毫不惋惜地辞去了新闻电影制片厂里的工作。”

1960年，当立志研究人类近亲黑猩猩的珍妮·古多尔生平第一次进入她无限向往的非洲密林时，既为那壮观的原始景象所激动，又为无法接近黑猩猩而焦虑。刚开始，黑猩猩在500米以外见到她就逃跑了，或者在与她突然相遇时威吓她。热带丛林中的风餐露宿，毒蛇猛兽的袭击威胁，不习惯的气候，疟疾的折磨以及其他种种困难，都使她的工作变得极为艰难复杂，但是这些困难丝毫不能减弱她的工作热情。当她第一次在近距离内观察到黑猩猩的活动时，激动得“心脏几乎停止跳动”。从此，黑猩猩不仅是她的研究对象，还成为她朝夕共处的朋友。她的整个身心都贯注于野生黑猩猩行为的研究，以致能准确地理解黑猩猩的每一种姿势和表情的含义。在她翔实的观察成果中，有一个又一个和睦友爱的黑猩猩家庭，也有惊心动魄的黑猩猩之间以及黑猩猩与狒狒之间的争雄角斗；有黑猩猩家庭内庆贺小猩猩出生时的欢乐，也有垂钓白蚁的动人情景……所有这一切，耗去了珍妮·古多尔整整11年的时间。她以宝贵的青春为代价，在动物研究史上首次揭开了黑猩猩行为的奥秘，完成了这项许多专家虽梦寐以求却无法完成的科研壮举，填补了关于人类近亲动物知识领域的空白。

一个年轻姑娘，独自进入原始森林与黑猩猩为伴，其中所遭遇的困难可想而知。她崇高的理想、狂热的热情、兴趣，尤其是敢于冒险的挑战精神，至今还被许多人传颂。



成功者有遇事喜欢刨根问底的良好习惯，有不弄明白誓不罢休的科学态度。社会上有许多自然现象和生活琐事，都有可能给人们提供创造发明的机会，有探索精神的人就可能抓住它，而墨守成规的人就会白白地错过

创新是一个美丽的奇迹

作者：佚名

伊夫·洛列——法国一位美容品制造师，就是靠经营花卉发家的。在一次新闻发布会上，他深有感触地说：“我的今天，多亏了卡耐基先生，在他的课上我学会了一个秘诀。在过去我对这个秘诀未能给予足够的重视，甚至多次与它擦肩而过。而现在我要出说这个秘诀：创新的确是一种美丽的奇迹！”

伊夫·洛列从1960年开始生产美容品，到1985年，他已经在全世界拥有960家分店。

1958年，伊夫·洛列从一位年老体衰的女医师那里偶然得到了一种专门治疗痔疮的特效药膏秘方。这个秘方的内容令他产生了浓厚的兴趣，他依据这个药方配制，研制出了一种植物香脂，并开始挨家挨户地上门去推销这种新型产品。

有一天，洛列忽然灵机一动，为何不在《这儿是巴黎》杂志上刊登一则介绍自己商品的广告呢？

洛列的这大胆尝试果然使他获得了意想不到的成功，就当他的朋友还在为他所付出的巨额广告投资惴惴不安时，他的产品已在巴黎开始畅销起来，原以为会泥牛入海的广告费用，与其获得的利润相比，显得微不足道。

当时，用植物和花卉制造的美容用品在一些人看来毫无前途可言，几乎没有人愿意在这一领域大量投入资金，而洛列却反其道而行之，并对此产生了奇特的迷恋之情。

1960年，洛列所研制的美容霜开始小批量生产，他那独具创新的邮购销售方式，再次让他获得了巨大的成功。在极短的时间内，洛列通过采用各种营销方式，顺利地推销了多达70多万瓶的美容用品。

如果说洛列采用植物制造美容品是一种大胆的尝试的话，那么采取邮购的营销方式则是他的一种创举。

1969年，洛列创办了他的第一家工厂，并在巴黎奥斯曼大街上开设商店，开始销售自己生产的美容用品。

他还对他的每一位职员说：“我们的每一位女顾客都是王后，你应该像对待王后那样对其进行服务。”

为了贯彻这个宗旨，他首创了邮购的营销方式。

公司的邮购业务几乎占到全部订单的50%。

邮购的手续也很简单，顾客只需将地址填妥便可加入“洛列美容俱乐部”，并会在很短的时间内即可收到样品、价目表和说明书。

这种销售方式对那些工作繁忙没时间逛街购物的女士来说无疑是带来了很大的方

便。到目前为止,全球通过邮寄方式从俱乐部订购产品的妇女已达6亿人次。

他的公司每年收到八千余封函件。这些信件中,有的为公司提出合理化建议,有的甚至寄来照片和亲笔签名。公司的回复函里往往也告诫订购者:美容霜并非万能的,有节奏的生活是最佳的化妆品。这样一来,顾客和公司便建立了固定的联系。

公司还把1000万名女顾客的信息输入电脑,在她们的生日或重要节日时,公司都要送上些小礼品以示祝贺。

这样做的成果是,公司的销售额年增长率为30%,一年的收入超过了25亿法郎,而且国外的业绩比国内的还要好。

如今,公司的产品已增至四百余种,同时拥有着800万名忠实的女顾客。



伊夫·洛列的那句话为我们做了最好的点评:“创新的确是一种美丽的奇迹!”没有创新,你的生命之水就会慢慢干涸,只有勇于创新的人,才能取得人生的成功。伊夫·洛列终于在付出了他的艰辛和劳苦之后,找到了成功的契机。化妆品市场竞争激烈,稍有不慎,便会被淘汰出局。

伊夫·洛列通过他不同于大众的产品——植物花卉美容品,使化妆品低档化、大众化,从而满足各个不同阶层顾客的需要,所以,他可以在商场立于不败之地。

二字箴言

作者:佚名

在每个IBM公司管理人员的桌上,都摆着一块金属板,上面写着“创新”这个词。这二字箴言,是IBM的创始人汤姆·沃特森提出的。1911年12月,沃特森还在担任国际收银公司销售部门的高级主管。有一天,天气十分寒冷,沃特森主持了一项销售会议。会议进行到了下午,气氛沉闷,无人发言,大家都显得焦躁不安,有人甚至在闭目养神。

看着大家无精打采的样子,沃特森在黑板上写下了创新两个字,然后对大家说:“我们共同的缺点是,对每一问题都没有去充分地思考,别忘了,我们都是靠动脑筋赚得薪水的。”在场的国际收银公司的总裁巴达逊对“创新”大为赞赏,当天,这个词就成为国际收银公司的座右铭。3年后,它随着沃特森的离职,变成了IBM的箴言。

“创新”是沃特森从多年的推销员经验中总结孕育出来的。他1895年进入国际收银公司当推销员,从公司的“推销手册”中学到许多推销的技巧,但理论与实践总有一段距离,所以他的业绩一直很不理想。同事告诉他,推销不需要特别的才干,只要用脚去跑,用口去说就行了。沃特森照做了,还是到处碰壁,业绩很差。后来,他从困境中慢慢体会

出,推销除了用脚与嘴巴之外,还得靠大脑。想通了这一点后,他的业绩大增。3年后,他成为业绩最高的推销员。这就是“创新”二字箴言的由来。



事业、工作的成功是人获得幸福的源泉。但是,世界上一切事情的成功都不是很容易就能够获得的。事业要成功、人要得到幸福,必须依靠自己的创新精神。

把斧头卖给小布什

作者:佚名

2001年5月20日,美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员,成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息,把一只金靴子赠予了他,金靴上刻有几个漂亮的字:最伟大的推销员。这是自1975年,该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松后,又一学员登上如此高的荣誉宝座。布鲁金斯学会以培养杰出的推销员闻名于世。它有一个传统,在每期学员毕业时,设计一道最能体现推销员能力的实习题,让学生去完成。克林顿当政期间,他们出了这样一个题目:请把一条三角裤推销给现任总统。八年间,无数学员为此耗费心机,没有一个人取得成功,克林顿卸任后,小布什接任美国总统,布鲁金斯学会把题目换成:请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前八年的失败与教训,许多学员知难而退。个别学员甚至认为,这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果,因为现在的总统什么都不缺少,再说即使他需要什么东西,也用不着亲自购买。

但是,知难而进的乔治·赫伯特成功地做到了,并且没有花多少工夫。一位记者采访他的时候,他是这样说的:“我认为,把一把斧子推销给小布什总统是完全可能的,因为布什总统在得克萨斯州有一农场,里面种着许多树。于是他给总统写了一封信,说:亲爱的总统先生,在您百忙之中打搅您,实在不好意思。有一次,我有幸参观您的农场,发现里面长着许多矢菊树,有些已经死掉,木质已变得松

