

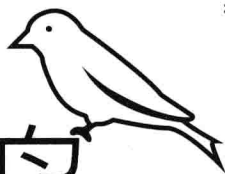
当青蛙 遇上啄木鸟 才可以飞得更高



人生固然没有捷径，
但不能没有努力和机遇。
成功需要机遇，
也需要正确的方法、方向和良师益友…
正如，当青蛙遇上啄木鸟，
它同样可以展翅高飞，自由翱翔…

四
喜
／
著

当青蛙遇上啄木鸟
才可以飞得更高



图书在版编目(CIP)数据

当青蛙遇上啄木鸟才可以飞得更高 / 四喜著. —北京: 中国言实出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5171-1022-4

I. ①当… II. ①四… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第292106号

责任编辑: 陈昌财

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲16号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京市玖仁伟业印刷有限公司

版 次 2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

规 格 880毫米×1230毫米 1/16 15印张

字 数 199千字

定 价 30.00元 ISBN 978-7-5171-1022-4

目录

CONTENTS

第一章

机遇：成功的永远都是少数人

看到别人看不到的趋势 / 2

发现别人的盲点 / 5

听到别人不注意的信息 / 8

自动自发做该做的事 / 11

拥有别人没有的资源 / 14

目光要长远，不计较眼前利益 / 17

运用机遇的能力决定机遇的价值 / 20

第二章

思路：聪明的脑子比苦干更容易成功

效率比设想重要 / 26

思路突破：从多维的角度思考人生 / 31



拒绝事必躬亲，借力更有效率 / 33

活用逆向思维看待市场信息 / 36

积极思考才有出路 / 41

永远不做空想家 / 44

甩掉“金科玉律”的束缚 / 48

第三章

出位：打破规则才能崛起

不要按照别人的规则玩 / 54

企业家的精神理念 / 58

出风头，到底好不好 / 63

永远都要走在别人前边 / 67

大胆钻出自己的“小盒子” / 72

打破规则，别再恪守老经验 / 75

创新，保持永远的竞争力 / 78

第四章

差异：你要玩得和别人不一样

差异化：有特色才会有市场 / 84

服务要有自己的特色 / 86

包装要给人最能识别的符号 / 88

- 广告：抓住潜在的客户 / 91
- 将自己打造为开放的平台 / 93
- 让你的产品与众不同 / 95
- 创新的服务，才是独特的 / 97

第五章

人脉：有多少人是有价值的

- 通过人脉，提升自己拥有的价值 / 102
- 成就你大事的小人物 / 105
- 人际交往中的“六度效应” / 109
- 求人办事前，先想办法满足对方需求 / 111
- 对自己的人脉关系进行定位分类 / 113
- 深交一人，胜过滥交百人 / 116
- 你的人脉网中有这十种贵人吗 / 119

第六章

谋略：成功需要一些“谋略”

- 主动进攻，善用“啄木鸟战略” / 124
- 小事“勤”一点儿，赢得好人缘儿 / 127
- 要学会团结你的对手 / 130
- 做好“间谍”的工作 / 133



盯住对手的弱点不放 / 135

不妨投放点诱饵 / 138

利用投降方式，把劣势转化为力量 / 142

第七章

照应：做凡人时需要结交“贵人”

成功不能没有照应 / 146

寻找一位“衣食父母” / 149

站在巨人的肩头才能看得更远 / 151

微信的成功在于平台 / 155

不要等有钱了再创业 / 158

与其等着饿死，不如拼命求生 / 160

第八章

团队：选择正确的合作模式

团队与队友的力量无往不胜 / 166

懂得合作，1+1将大于2 / 169

借助他人的力量，取得成功 / 174

学习协作性竞争的新模式 / 178

选择正确的队友合作 / 182

一起寻找利益共同点 / 186

吃独食并不是明智之举 / 189

第九章

信息：一条信息抵上千军万马

不努力收集信息的井底之蛙难逃被渴死的命运 / 194

信息的优劣和多寡决定你的胜算 / 197

比对手更关注对手 / 199

公共信息下的锦囊妙计 / 201

声东击西，让对方误判 / 206

提前抓取有利信息，掌握竞争的主动权 / 209

第十章

法则：集中你的火力全面出击

集中优势加大强度 / 214

找到最重要的事情 / 216

分清事情的轻重缓急 / 218

付诸行动时要大胆 / 221

将积极进取植入心中 / 224

出击就怕犹豫不决 / 226

好钢要用在刀刃上 / 230



第一章

机遇：成功的永远 都是少数人

许多成功者不仅是寻找机遇的高手，更是把握当下趋势的能手，并且还能够快速发掘出高潜能之后，以最快的速度运用得来不易的机遇。在生活中，那些爱思考、爱拼搏的人，通常能够在第一时间看到别人看不到的趋势，并将它牢牢抓在手里。



看到别人看不到的趋势

许多成功者不仅是寻找机遇的高手，更是把握当下趋势的能手，并且还能够快速发掘出高潜能之后，以最快的速度运用得来不易的机遇。在生活中，那些爱思考、爱拼搏的人，通常能够在第一时间看到别人看不到的趋势，并将它牢牢抓在手里。

一个成功的人，并不在于他拥有多少知识，而在于他有多大见识，最主要的在于他能够比别人更清醒、行动更迅速。他们总能保持清醒的头脑，一旦发现机遇，会像饿虎扑食般扑上去，将机遇转化为财富。成功者之所以能够成功，是因为他们具备别人所不具备的东西，最主要的就是快速行动的能力。这也是他们为什么能够步步占得先机，总是在第一时间获得成功的主要原因。

杨雪曾在一家机关招待所做服务员，因为是下岗后再次就业，她十分珍惜这份来之不易的工作。

一天，一位客人叫住杨雪，要她帮忙买一块香皂来。她不由得紧张起来，还以为是自己粗心疏忽了，忘记了给客人配一次性香皂。杨雪急忙向客人道歉，并表示自己马上帮客人把一次性香皂配好。客人听了，笑着对杨雪解释说，房间里并没有忘记配一次性香皂，不过他不喜欢使用小香皂。因为那些一次性的小香皂，个头小，质量差，而且拿在手里不方便。

听客人这么一讲，杨雪的心里才踏实下来。于是，杨雪便出去为客人

买回了大香皂。

第二天，这位客人走了，她收拾房间时，看见他昨天买的那块大香皂只用了一点点，而招待所给配的一次性小香皂也因为被客人打开了而无法继续使用，她便把这一大一小两块香皂丢进了垃圾桶。突然，杨雪灵机一动，心想：小香皂太小，不方便使用；大香皂太大，使用不了浪费太严重。能不能有一个折中的办法，让香皂既能好用又能不浪费呢？

杨雪呆坐在那里想了许多，终于想出了一个办法：如果制作一种新型香皂，中间是空心的，外面包一层香皂，不就既方便使用，又不造成浪费了吗？如果能够经营这种香皂，一定能得到广大顾客的好评。

回到家里，杨雪仔细思考了一番：如果自己辞职专门做这种香皂，说不定能够赚到不少钱。可现在的工作又这么舒服，万一不成功岂不是会很惨。思虑再三，杨雪决定辞去舒服的工作，投入到空心香皂的生产中。

杨雪在开始做这种香皂的时候，还特意留意了各大香皂厂家的电视广告，却发现它们都是介绍自己的产品怎样怎样好，申请了什么样的专利等，而没有一家说怎么方便使用。杨雪想：在市场竞争越来越激烈的今天，与众不同的关键已不是产品质量，而是你的服务水平。

以杨雪在服务行业积累的这么多年的经验来看，一次性香皂消费市场潜力巨大，一般的酒店宾馆一天就要消耗上百块。经过自己的不懈努力，杨雪的“空心香皂”已成功地打入了市场。而杨雪就凭着“空心香皂”成为了身家数十万的女老板。

机遇往往是在出人意料的地方发现的，而且常常与人灵感的触动、事物的巧合交织在一起，因而不免带有神奇的色彩。由于人们认识的有限性，对于机会形成的规律认识不够，所以，往往是对它视而不见或失之交臂。机遇宛如一位怀春的妙龄少女，只是由于种种约束使得她闭锁于深闺之中，并不轻易对他人流露热忱和好感，即使千呼万唤始出来，还



是犹抱琵琶半遮面。只有执著大胆、忠贞不渝的追求者，才能获得她的钟爱。

很多时候，机遇都隐藏在困难背后。只要能想办法将困难克服，就能看到困难背后的机遇。克服困难的过程是一个学习和成长的过程。在职场中，每个人都会遇到不同类型的困难，如果你不能正确面对的话，困难就会成为你完成任务、实现目标的阻碍；如果方法得当，困难就会迎刃而解，成为你向上攀登的“梯子”。

在这个世界上，有许许多多的成功者，他们之间虽然有千差万别，但是他们的最大相同之处就是都能够少说空话，多做实事，在所做的事情中抓住了机会，最终获得了成功。

1927年，一个穷困潦倒的年轻人带着他的新婚妻子来到美国旧金山谋生，他们在这里开了一家小小的冷饮店，主要卖的是汽水。

没过多久，正赶上全球经济衰退，他们的冷饮店被迫关了门。于是，他们便在家附近的一个十字路口，摆了一个冷饮摊。这是个繁华的十字路口，每天来来往往有很多人。但奇怪的是，很少有人停下来在这里买饮料。

有一天，当他们夫妻收摊回来的时候，看到旁边一家面包店的生意非常红火，他便有了一个主意。

他与妻子商量，不久开了一家快餐店。他推出的食品，有辣椒红豆、墨西哥饼、夹烤肉三明治等，再加上他们两口子热情周到的服务，使得他们的生意非常好，每天店里都人满为患。

在夫妻俩的齐心努力下，快餐店的生意非常红火。年轻人一看发展的时机来临，便打算扩大经营。到了1932年，年轻人经营的小店已增加到了7家。

经过了近三十年的奋斗，年轻人已步入壮年，他拥有了大小餐馆近千家，员工三万多人，年营业额在4亿美元左右，而他的名字也随着自己的

事业在世界各地广为流传。创造这一奇迹的这个年轻人，就是离世界500强企业只有一步之遥的梅瑞特公司的创办人约翰·梅瑞特。

一个小小的餐饮店，成就了一段传奇。是什么样的力量，能够让他们获得如此巨大的成功呢？最主要的是他们对机遇的把握，对当时形势的正确判断。

每一种成功都始于一双善于发现的眼睛，更始于一颗执著探索的心灵。常常我们感叹没有机遇，但许多时候，机遇来临时并非敲着锣打着鼓从你身边经过，而是悄悄从你身边溜过。有心还是无意，是决定能否抓住机遇的关键。

发现别人的盲点

通用汽车公司总裁杰克·韦尔奇说：“在目前这个竞争激烈的新经济时代，一个企业想要在市场上立于不败之地，就不能缺少有创新精神、有进取心的员工。而一个自称自己是企业家的人，如果他缺乏创新精神、不思进取，那么他也永远算不上是一个企业家”。

如何做到有创新精神，最重要的一点无非是发现别人没有发现的盲点。

乔治在一家图书发行公司做发行，最近图书销量一直处于低谷，很多书都滞销了。出现这种情况，发行员有着不可推卸的责任。因为这事，大家都没少想办法，乔治也非常困惑。假若这批书再卖不出去的话，老板只



能把书低价赔本售出，或者是打成纸浆。不论是哪种处理方法，对于发行员来说都是毫无益处的。因为没有发行量，大家不但拿不到奖金，可能还要扣工资，当然还有更严重的就是失去工作。乔治一定要改变这种状态，他苦思冥想，想到了一个办法。当他把这个方法说出来的时候，大家都觉得这个方法并不可行。乔治也很无奈，即使是0.1%的希望，乔治也要试一试，他暗下决心一定要把这个想法实现。

乔治和总统有过一面之交，他要在总统身上做文章。于是，他送给总统一本书。忙于政务的总统哪有时间来看他的书，为了应付他，说了一句：“这是一本好书。”

这个回答正是乔治想要的，他回去马上做了这样一则广告：这是一本总统先生说好的书，要买的人赶快了！

不用说，没过几天，那批书全都卖出去了，滞销书一夜间变成了畅销书。

之后，乔治又拿了另外一本书送给总统。总统听说了上次的事情后，不敢轻易说好了，这一次，总统说：“这书不怎么好。”

虽然总统说这本书不怎么样，但这样的回答似乎并没有难倒乔治。乔治回去后做了这样一则广告：这是总统认为最糟糕的一本书，你看你感兴趣吗？结果书又被抢光了。

第三次，乔治照样拿了一本书送给总统。总统吸取了上两次经验，这一次总统什么也没有说。

乔治回去之后，在广告中是这样说的：这本书，总统还没有确定是好是坏，正等着你来确定呢？同样的结果，书还是被一抢而空。

从此之后，公司的上上下下对乔治都刮目相看，并且乔治也从此成为了公司的大红人，公司的大小事情老板第一个想到的就是乔治。

听完了乔治的故事，你可能会有些不可思议，或者会觉得很好笑，但当你静下心来仔细思考一下，便会发现，生活中等待你发现的盲点并不

少，有些人利用的好就会成功。

通常情况下，我们会受思维定势的束缚，考虑问题往往比较单一，这种考虑问题的方式有时候并不能给我们带来最大效益，怎么办？这个时候，我们就需要有所创新，别出心裁，发现别人没有发现的盲点。

有一家电视台请了一位企业家做嘉宾主持。有很多人都想听一听他是如何获得成功的。然而，他却淡淡一笑，说：“我还是先出一道题考考你们吧！”

“在某个地方发现了金子，人们都疯抢地拥了过去，然而不巧的是，有一条河挡住了这些人的去路。如果是你遇到了这种情况，你将会怎么办？”

有的人说要绕道过去，还有的人说可以游过去。而嘉宾只是笑了笑，然后摇了摇头说道：“为什么非要去淘金呢？为什么不买条船运送淘金者？”

在场的众人都瞠目结舌。是啊，在那样一种情形之下，即使你狠狠地“宰”那些淘金者一顿，他们也心甘情愿，因为他们过了这条河就是金子，他们还会在乎你宰的那点钱吗？

上面的故事给了我们这样一个启示：想要开辟一个全新的世界，你就必须要突破现在的常规思维。只有这样，你才能从芸芸众生中脱颖而出，变得不可替代。

工作中，勤于动脑思考、利用创新思维来解决问题的员工，自然也会受到老板的重用。特别是在当前个性化的时代，更要求我们必须具备创新精神，只有懂得创新，才能为公司创造更多的业绩，我们的价值才能得以体现。总之，创新不仅仅会改变我们的现状，更会改变我们的未来。



听到别人不注意的信息

18世纪时，大清王朝认为我们中华天朝地大物博，物产丰富，人民生活安康富足，不需要和外界蛮夷之国进行贸易，于是，便开始施行“闭关锁国”的经济外交政策，闭目塞听，自给自足。而由于长期与外界缺乏沟通，大清王朝的生产力水平和科技水平已经开始远远落后于西方资本主义国家。终于，在1840年，英国率先挑衅发动了著名的“鸦片战争”，从此，中国开始了长达一个世纪的被侵略被殖民的屈辱史。

由此可见，要想发展，要想长久生存，信息的获取是非常重要的。而且，当人们对真实的信息获得越多时，人们对事物的看法会越客观越全面，认识也会越正确。

当今社会，信息产业飞速发展，越来越多的产业、行业、企业依赖于信息技术的发展和发达而生存。所以，在当今社会，谁先掌握了最高端信息技术，谁就将掌控市场走向的命脉；谁先掌握了第一手信息，谁就将拥有市场的主动权。

在把控信息、打破对市场闭目塞听的弊端、创造惊人财富方面，年轻的Facebook创始人马克·扎克伯格无疑是这方面的天才和榜样。

现年27岁、拥有135亿美元、名列福布斯榜第52位、有着“盖茨第二”美誉的马克·扎克伯格，是哈佛大学计算机和心理专业的辍学生。从小就是电脑神童的他，在大学更是个不折不扣的电脑宅男，但是这样闭目

塞听的生活并没有妨碍他对信息的获取和他对财富的挖掘。

扎克伯格在上大二那年，成功侵入了哈佛的一个数据库，并将数据库中学生的照片上传到自己设计的网站上，供同学评价彼此的魅力。这一创意引发了广大同学的极大兴趣和热情。不久之后，受这一创意的启发，扎克伯格和两位室友一起重写了网站程序。新的网站程序，让每一个注册的会员都主动地提供自己的姓名、联系方式、照片和兴趣爱好等个人最私密的信息，同时也能够在这个免费的平台上了解掌握自己朋友们的最新消息和动态，并具有聊天功能和交友功能。扎克伯格将网站改建成一个供哈佛学生相互联系的平台，并将它命名为Facebook，于2004年2月正式推出。不久，Facebook风靡整个哈佛校园，到2004年年底，注册Facebook的人数已突破100万人，业务也扩展到了麻省理工学院、波士顿大学和波士顿学院等其他学校。到2010年，Facebook的注册用户已超过了4亿人，并且同时在线人数也超过了1亿，而且这一年Facebook告别风险投资，正式依靠自己的网站广告收入维持运营。而马克·扎克伯格的成功鼓舞了每一个有梦想的年轻人，他的传奇创业经历更是被拍成电影，搬上荧幕，鼓舞着更多的年轻人。

从一个一无所有的电脑宅男，到身家亿万的世界富翁，马克·扎克伯格的成功代表着新兴的年轻一代对财富挖掘和对信息获取的新兴模式，也让更多的人见证了新型创业和成功模式的诞生。

马克·扎克伯格的成功，是新时代对信息获取新模式开始的标志。中国有句俗语“足不出户可知天下事”，扎克伯格的成功正是这句话的真实写照。虽然当初建设网站、黑客入侵纯属娱乐爱好，年轻的扎克伯格头脑里并没有多少专业的市场信息概念，也没有信息分析和信息发掘等获取信息的意识，甚至可以说当时的他对信息还有点“闭目塞听”的感觉。但是，他却在自己的娱乐爱好之中无意地体会到了掌握信息所带来的好处，