

写给未来50年社会精英的人生创意书!

[美]蒂娜·齐莉格 (Tina Seelig) 著 邢爽 裴卫芳 译

What I Wish I Knew When I Was 20

搜索

真希望我 20几岁 就知道的事

HarperCollins Publishers
哈珀·柯林斯出版集团

陕西师范大学出版社

真希望我
20几岁
就知道的事

[美]蒂娜·齐莉格 (Tina Seelig) 著

邢爽 裴卫芳 译

图书在版编目 (CIP) 数据

真希望我 20 几岁就知道的事 / (美) 齐莉格著 ; 邢爽 , 裴卫芳译 .
—西安 : 陕西师范大学出版社 , 2010.1
ISBN 978-7-5613-4984-7

I. 真… II. ①齐…②邢…③裴… III. 成功心理学—青少年读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 004986 号

著作权合同登记号 : 陕版出图字 25-2010-015 号
图书代号 : SK10N0004
上架建议 : 励志 · 成功心理学

What I wish I knew When I Was 20: A Crash Course on Making Your
Place in the World by Tina Seelig
Copyright © 2009 by Tina Seelig
Simplified Chinese Translation copyright © (2010) by Shaanxi Normal
University Press
Published by arrangement with HarperCollins Publishers, USA
ALL RIGHTS RESERVED

真希望我 20 几岁就知道的事

著 者 : 蒂娜 · 齐莉格 (Tina Seelig)

译 者 : 邢 爽 裴卫芳

责任编辑 : 周 宏

特约编辑 : 罗 岚 马冬冬

版权编辑 : 辛 艳

封面设计 : 熊 琼

版式设计 : 姜利锐

出版发行 : 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编 : 710062)

印 刷 : 北京嘉业印刷厂

开 本 : 880 × 1230 1/32

印 张 : 7

2010 年 4 月第 1 版

2010 年 5 月第 1 版第 2 次印刷

ISBN 978-7-5613-4984-7

定 价 : 26.80 元

创意就像孩子，因为每个人都觉得自己的想法是最好的，所以我们要客观地评价自己的想法。

创意就像鞋子，因为你要先解开鞋带才能穿上鞋，所以请花点时间去评估自己的想法。

创意就像一面镜子，因为它只能反射自己周围的环境，所以要不断改变环境，多吸收一些新鲜的理念。

创意就像打嗝，因为它一旦开始就很难停下来，所以要抓住灵感，不要错过了时机。

创意就像肥皂泡，因为它们很容易就会破掉，所以要细心呵护它们。

创意就像一辆汽车，因为它可以把你带到其他地方，所以就随着思维的步伐前进吧。

创意就像巧克力，因为大家都很喜欢，所以请多拿出一点创意来吧。

创意就像风疹，因为它是会传染的，所以多出去走走，结识一些有新想法的人，这样你也会有很多新想法。

创意就像华夫饼干，因为它在新鲜的时候是最好吃的，所以要让自己一直都有新想法。

创意就像蜘蛛网，因为它要比看上去强大很多，所以不要轻视了自己的创意。

生活就是创意，你希望它是什么样，它就能是什么样。

目录 Contents

前言 假设是可以推翻的

——拍卖斯坦福学生，买一送二 ■ 001

用 5 美元和两小时如何获利最多？——两手空空的时候如何赚钱？

你可以有很多常规办法，也可以突破“标准”答案。

现在，告诉你一种可以赚到 40 倍利润的投资方法。

Chapter1 问题中都隐藏机遇

——没有动物和小丑的马戏团 ■ 017

挖掘婴儿纸尿裤的需求空白，设计出“拉拉裤”——年销售额增加了十亿美金。

“没什么事是我做不了的”——敢于想，敢于破，问题就能变良机。

Chapter2 规则是可以被打破的

——无法想象的“恶劣”推荐信 ■ 037

史上最惊人的推荐信，来自恶搞的狱友——但成功把他推荐进了斯坦福。

根本没有所谓的坏点子——规则不能限制你，你能把最烂的想法改造成最好的！

Chapter3 别等待什么救世主

——eBay 原来不能添加图片？ ■ 061

你还在等待机会吗？

现在应该去制造机会了。

要等别人批准才能做想做的事？

不，要自我批准，去完成梦想！

Chapter4 屡败……屡战

——写下你的失败简历 ■ 079

最天才的商人乔布斯：被苹果公司开除，是我这辈子遇到的最好的事。

用失败来启发成功，用失败为成功提供养分，你就失败得有意义！

Chapter5 别太重视“职业建议”

——为什么女孩才学工程学？ ■ 109

女孩子合适学工程学？女孩子合适做宇航员？女孩子什么都能做吗？

找到个人技能，兴趣爱好和市场需求的结合点，总有一款真正属于你的工作！

丢掉那些“职业建议”，你自己就可以判断、确定自己的路线。

Chapter6 怎么让自己变得“幸运”

——用一杯柠檬水换一架直升机 ■ 129

与人为善，观察入微，思维开放——你就能让自己变得幸运起来！

创造运气，就是让不好的事情变成好事情，好事情变成更好的事情。

你能成为一个好运的人！

Chapter7 改变人生的简单小事

——最有价值的生日礼物 ■ 153

这个世界只有 50 个人，你的命运其实由 50 人决定。

所以学会感恩，试着与他人合作，珍惜声誉，这都是最宝贵的资产。

不要让自己背负太多东西，无愧于心地去，就能做到最好。

Chapter8 不错过任何机会，就是胜利

——把蓝色和白色衬衣变成蓝白衬衣 ■ 181

不要“尝试”去做，要“真正”去做。

不要错过任何可以让人生大放异彩的机会。

要让人生精彩，就要让自己比预期做得更好！

Chapter9 笑望不确定的未来

——创意写作，创意人生 ■ 201

茫然、忐忑、惶恐，正是激发创意的源泉。

不用害怕不确定性，宽容自己，打破平静，拥抱你的担忧，世界由你点亮！

前言

假设是可以推翻的

——拍卖斯坦福学生，买一送一



用 5 美元和两小时如何获利最多？——两手空空的时候如何赚钱？

你可以有很多常规办法，也可以突破“标准”答案。

现在，告诉你一种可以赚到 40 倍利润的投资方法。



如果你只有 5 美元和两小时的时间，你打算如何用它们来赚钱呢？我也给我在斯坦福大学的学生们布置了同样的作业。我把他们分成 14 组，发给每组一个信封，里面装着 5 美元的“创业资金”。在打开信封之前，他们可以用任意长的时间来筹划，不过，信封一旦被打开，他们就只有两小时的时间利用这 5 美元来赚钱了。活动从周三下午开始，周日晚上结束。到周日晚上时，每队都要发一份 PPT 给我，说明他们在这段时间里的具体行动，并且要在下个周一的下午向全班同学展示活动细节。这项活动是为了充分发挥同学们把握机遇、挑战假设、平衡资源、勇于创新的创业精神和创新能力。

你觉得每队能赚多少钱？换作是你，你又会怎样做呢？有些同学回答我说“去拉斯维加斯”、“买彩票”，大家听了哄堂大笑。这么回答的人赚到大钱的概率微乎其微，因为风险太大了。最常听到的建议就是先用这 5 美元买些启动材料，然后支个小摊给别人洗车或者卖点柠檬水。对想在两小时之内赚点小钱的人来说，这种建议也许是个不错的选择。然而我的学生们却给出了一些“非常规”的答案。他们敢于质疑传统的思维方式，敢于迎接挑战，他们想用这 5 美元创造尽可能更高的价值。

在一无所有的时候如何赚钱

那他们又是怎样做的呢？可以给个提示：赚钱最多的那几队根本就没用这 5 美元。

他们没有让 5 美元禁锢自己的思维，因为他们明白 5 美元本身没有什么太大的价值，应该用更开阔的眼光去看待问题：在你一无所有的时候你该怎样去赚钱呢？他们充分利用了自己的观察能力和天分，挖掘自己的创新才能，从不同的角度去看待这些问题。可能在日常生活中，他们也曾亲身经历或看到别人遇到过这样的问题，他们注意到了，却从没想过怎么解决问题。这些问题虽然不断出现，但却没有成为他们首要考虑的事情。但是现在，通过对这个问题的透彻分析和解决，获胜队赚到了 600 美元，平



均获利率为 4000%。再考虑到很多组根本就没有用那 5 美元的启动资金，所以这真是极大的投资收益。

那么他们到底做了些什么呢？从这一点看，所有的团队都具有很强的创造力。有一个小组发现了许多大学城普遍存在的问题：每到星期六晚上，热门餐厅门口往往会排很长的队，很难等到位子。他们决定在那些不想花时间排队等候的人身上赚钱。于是他们两人一组，分头向好几家餐厅预订座位。用餐时间快到时，再把订到的座位卖给不想在长长队伍中等待的人，每个位子最多可以卖到 20 美元！

傍晚收工时，他们观察到几个有趣的现象。第一，他们发现在推销座位时，女同学会比男同学更容易成功，或许是因为女同学出面时，顾客会觉得比较自在。于是他们调整策略，由男同学四处奔走，在不同的餐厅预订晚餐座位，女同学则负责向排队的人推销座位。他们也发现，有些餐厅会发传呼机给等位子的人，有空位时，就以振动传呼的形式通知顾客，结果同学们的生意在这类餐厅做得最好。当你亲手把先获得订位的传呼机交给顾客时，顾客会觉得花钱换回来的是实质的东西。他们付钱给你，以自己的传呼机换取已经在振动的传呼机，以缩短等候时间。这样做还有额外的好处，那就是等到时间更晚一点，新换来的传呼机订位时间快到时，同学们又可以把它卖给更晚到的顾客，再赚一笔。

而另一个小组的方法更简单。他们在学生宿舍前面支了一个

摊位，免费检测自行车轮胎的气压，如果轮胎需要充气的话，就收取 1 美元的费用。一开始他们觉得自己占了同学们的便宜，因为同学们本来可以到附近的加油站去免费充气。不过在做了几笔生意之后，他们发现顾客们其实对他们很是感激。尽管他们的服务没什么难度，而且附近也有的是充气的地方，但是，他们提供的服务无疑是更方便和有价值的。在规定时间刚到一半的时候，这组队员就改变了策略，由原来的固定收费改为顾客自愿付款的形式，这样一来，他们的营业额开始突飞猛进。显然，顾客们更愿意为这项有可能免费的服务多付一些酬劳。

和那个推销座位的团队一样，这一组队员也是成功的。他们成功的关键在于，能够在实施想法的过程当中，不断根据顾客的反馈完善自己的方案，让整个团队的策略达到最佳效果。

这两组方案都成功地为他们各自的团队创造了好几百美元的收益，也让他们的同学们感到非常钦佩。然而，赚钱最多的那一组却用完全不同的方式重新分配手头的资源，并且成功赚得 650 美元。这组学生认为，他们目前所拥有的最有用的资产，不是那 5 美元，也不是两小时的活动时间，而是用来展示活动细节的那宝贵的 3 分钟。他们决定将这 3 分钟出售给一家想在学校里招聘学生的公司。他们为这家公司制作了一个 3 分钟的招聘广告，利用周一的展示时间，播放给同学们。这是个十分聪明的做法，因为他们能够看清自己所拥有的资产，而且这种资产价值惊人，正



等待着他们去开发。

其他 11 组也都发现了不少赚钱的好方法，包括在一年一度的维也纳舞会（Viennese Ball）上开办一个小照相亭、在“家长日”贩卖那种标注了饭店位置的地图，以及向同班同学出售定制 T 恤，等等。有一组在雨天采购了不少雨伞，打算去旧金山卖，可是没多久天居然晴了，当然他们也就亏了本。对了，还有一组开了个洗车摊，另外一组卖柠檬水，不过他们的获利都低于平均水平。

“别针换别墅”的启示

这次“挑战 5 美元”的活动在激发学生的创新思维方面，是一次成功的尝试。不过它也让我感到些许不安，我决不是要传递那种金钱决定论的思想。因此，进行第二次活动时我把作业作了点改动。这次，启动资金并不是 5 美元，取而代之的是一个装有 10 枚回形针的信封。我告诉他们，在接下来的几天里，他们将有 4 小时的时间，利用这 10 枚回形针创造尽可能大的价值，而这种价值，可以用他们所希望的任何方式来衡量。

这个灵感来自于凯尔·麦克唐纳（Kyle MacDonald）的那个很著名的“别针换别墅”的故事，凯尔以一枚红色的回形针起家，通过一步步交易，最终拥有了一套属于自己的房子。为此，凯尔还建立了博客，专门记录他每次交易的过程。虽然耗费了一年的

时间，但他还是一步一步地实现了自己的目标。他先是用这枚回形针换了一支鱼形的钢笔，又用钢笔换了一个门把手，接着用门把手换了科尔曼火炉……在这一年中，他不断地交换，最终换到了一套大房子。考虑到凯尔用一枚回形针所取得的成就，我给学生们10枚回形针已经是很慷慨了。任务从周四上午开始，展示时间定在下一个周二。

快到星期天的时候，我突然变得有点焦虑不安了。这次的任务是不是太难了呢？学生们会不会半途而废呢？我几乎都做好迎接失败的准备了。

7个团队都选择了不同的价值衡量方式。一组决定把回形针当作一种新的“货币”，四处搜罗尽可能多的回形针。另外一组了解到，目前为止，世界上最长的回形针链超过了22英里，所以他们决定要打破这项世界纪录。他们发动了所有的朋友、室友，寻遍当地的商店，最终弄了一大堆回形针到教室里来，把它们一个个都连接起来。直到任务时间耗尽他们也没能打破世界纪录，虽然没能实现预定的目标，不过这一组为该项目付出的努力还是值得肯定的。

从问题中发现机遇

接下来是最具娱乐精神和煽动性的一组，他们录了一段视频，



以歌曲《坏男孩》作为背景音乐，画面中，他们拿着回形针撬开门锁，进入房间，偷盗出价值上万美元的太阳镜、手机、电脑等。就在我差点昏倒的时候，他们才告诉大家这只不过是个玩笑，接着又展示了另外一段视频。事实上，这段才是他们真实的行动记录。他们用这10枚回形针换了块招贴板，上面写上“出售斯坦福大学生，买一送二”，就这样跑到附近购物中心的繁华地段架起摊位，开始叫卖。没想到生意好得令他们自己都感到惊讶。一开始他们为顾客提很重的购物袋，接着又受雇去帮服装店搬运垃圾，最后他们还举办了一场特别的创意研讨会，为一位女士解决了生意上的问题，而这位女士给了他们三台不用的电脑显示器作为酬劳。

我一直都给学生安排一些类似的任务，只是每次的启动材料略有不同，可以是回形针、便笺纸，也可以是橡皮筋或者水瓶。每次他们都充分利用这些有限的时间和资源，取得了令我们彼此都感到惊讶的好成绩。比如，有一组学生，利用一小盒便笺纸，完成了合作创作音乐、普及心脏病知识和宣传节能环保等一系列活动，这次行动最后演化成为了现在著名的“创新大赛”（Innovation Tournament），吸引了很多国家的人来参赛。参赛者们把每次比赛都看作是一个重新审视周遭世界，把握时机的好机会。他们敢于挑战传统观念，在几乎两手空空的情况下，创造了巨大的价值。而且，那个从便笺纸起步的比赛还被拍成

了电影，后来更成为专业纪录片《想象一下》(Imagine It)的基本素材。

以上所述的案例给了我们很多启示：

第一，机遇无处不在，只要你注意观察，在任何时间、任何地点，你都能发现很多亟待解决的问题。像我们常见的，在一家生意红火的饭店找一个位子，给自行车充气等，这些都是小问题。而那些和社会发展息息相关的问题，就是大问题了。就像那位成功的企业家——升阳电脑公司(Sun Microsystems)创始人维诺德·科斯拉(Vinod Khosla)所说的“问题越大，机会也就越大，没人会花钱请你去解决不是问题的问题”。

第二，不论问题大小，通常都能利用现有资源，找到解决的办法。我的不少同事都用这一原则来培养学生的创新思维：一个具有创新精神的人，一定是能够发现问题，并将问题转化为机遇的人。他们会用一些创新的方法，利用有限的资源来实现他们的目标。然而大部分人遇到问题时，第一个想到的就是这问题似乎无法解决，因此忽视了那些有创造性的方法，即使这方法摆在眼前，也都被他们错过了。

第三，我们经常把问题禁锢在狭隘的框架中。例如，当遇到在两小时内赚到钱这样一个简单的问题时，大部分人马上就会想到那些老套的“标准”答案。他们不会重新审视问题，也不能从