

第 1 课 天才往往 在不循规蹈矩者中产生

如果要在今后所从事的工作中成为创新者,就必须取得 思想上的独立性,以及确定某些知识所需要的价值观。想像力是创新的首要源泉。

——牛津校长柯林斯·卢卡斯

并不只有 一条路通向成功



独辟蹊径才能创造出伟大的业绩，在街道上挤来挤去不会有所作为。

——〔英〕布莱克

在日常生活中，许多人习惯了用一种常规的思路或者方法去做事情，久而久之便形成了思维定势，而一旦受到阻碍，就不知该如何走出困境。

在这样的时候，当你面对困难，无法运用常规的办法或思路来解决问题，你是否想过，其实还有另外一条道路也可以通向答案呢？

父亲把小埃尔莎带到了教堂的钟楼顶上。

“埃尔莎，往下看。”父亲说。小埃尔莎鼓起最大的勇气看下去，看到了位于村子中央的广场，它的周围是网状的曲折的小路，但任何一条小路都可以迂回着最终通向广场。

“快看，宝贝，”父亲轻声地说，“通往广场的路不止一条。生活就是这样的，如果你顺着一条路无法到你想去的地方，不如试着走另外一条。”

小埃尔莎明白为什么父亲带她来这儿了。前几天小埃尔莎向母亲抱怨学校的午餐难以下咽，求她到学校提点意见。可母亲却认为她是无理取闹，不相信学校的伙食有那么糟糕，所以对小埃尔莎的请求不加理睬。

于是，小埃尔莎向父亲求援。父亲也没有搭理她，却把她带到了这里。在这个高塔上，父亲给小埃尔莎上了一课。在回家的路上，小埃尔莎便有了主意。

第二天在学校里，小埃尔莎用瓶子装了些午饭的菜汤带回去，并且暗中说动家中的厨师在晚餐时把汤端给了母亲。计划进行得很顺利，母亲喝了一大勺汤接着就喷了出来：“做这样的东西给我吃，这厨师恐怕是疯了。”小埃尔莎马上讲出事情的原委，母亲第二天就去学校解决午饭的事情。

无论是生活还是工作，通往目的地的路都不只一条。如果顺着一条路无法到你想去的地方，你尝试了走另外一条路吗？故事中的小埃尔莎从父亲那里得到了“走向广场的路不止一条”的忠告，并且把它运用到了此后的生活与工作之中，所以才能成就她今后的一番事业。

从那以后，小埃尔莎时时记着父亲的教导。那时，她的理想是成为时装设计师。当小埃尔莎在这方面初露头角并获得小胜后，她发现在高手如林的服装界，要想成为出类拔萃的时装设计师真是太困难了。摆在她面前的只有两条路：要么承认此路不通，败下阵来；要么运用自己的智慧和创造力去另辟蹊径。

带着她自己设计的草图，埃尔莎来到时装业的中心巴黎。但是没有哪个有名的时装师对她这无名小辈的图纸感兴趣，更不要说买它们了。

有一天，埃尔莎遇到一位朋友，她穿了件漂亮的毛衣，色调朴素，但毛衣的织法不同一般。

“毛衣是你织的吗？”埃尔莎问她。

“不，它出自一位巴黎妇女之手。”

“多新奇的针脚。”她赞叹道。

朋友解释说：“这位维迪安太太是从苏联亚美尼亚的农妇那儿学会的。”

猛然间，埃尔莎脑中闪过一个大胆的想法：我可以把这种图案织在线衫上，而且我干嘛不自己办一家时装店呢？

埃尔莎画了一幅粗线条黑白两色蝴蝶图交给这位维迪安太太，让她把这图案织成一件线衫。线衫织出来漂亮极了，埃尔莎穿上它来到一个时装师们常常聚集的餐馆。效果果然不同凡响，一家颇具规模的商场经理当场就订了 40 件，并让埃尔莎两周内交货，她万分兴奋地签了约。

没想到一盆冷水当头浇来，当埃尔莎找到维迪安太太时，维迪安太太说：“织你那件线衫用了我一星期时间，你想让我两周织出 40 件？那不是天大的笑话！”

埃尔莎顿时从头凉到脚。眼看唾手可成的成功却又走进了死胡同。她丧气地离开了维迪安太太，突然，埃尔莎停住了脚步，一定还有别的路子。虽说这种缝法是一种特殊技法，但是巴黎肯定还住着一些懂得这样技法的亚美尼亚妇女。

埃尔莎又回到维迪安太太那儿，向她讲明自己的打算。她实在不敢认可，但还是答应帮忙。

埃尔莎和维迪安太太都成了“侦探”，在巴黎的茫茫人海中追踪亚美尼亚人。对于每一个亚美尼亚人，她们都穷追不舍，往往认识一个人便能挖出一群人。终于她们找到了 20 位妇女。这 20 位妇女都很精通这种技法。两周后这批线衫完工了。埃尔莎新开张的时装店的首批货物踏上了运往美国的航程。

最终，埃尔莎成了国际著名服装设计师。但她始终记得父亲对她说的那些话：走向广场的路不止一条，通往成功的路有千千万。

如果不能在一条路上走到底，那么适时地转换思路和方法，往往

能给人带来意想不到的效果。埃尔莎的成功取决于她能够在面临困境的时候，积极寻找不同于常规想法的新的解决之道。无论是她想到把那种独特的图案织在线衫上，还是面对几乎不可能的交货日期，在街上寻找会这种编织方法的妇女，她从未放弃寻找另一条路来到达自己的目的地。

牛津大学自建校以来就十分注重学生想像力及创造力的培养，校方甚至认为，发挥创造性的思维是一个成功人士所必备的条件。是否能想别人所未想，就是决定成功还是失败的关键。所以，牛津大学一贯十分注重培养学生的创造精神和创造能力，面临问题也总是鼓励学生从不同的角度来考虑，寻找解决问题的不同途径。

一位牛津的哲学教授正在准备讲课的稿子，他的小儿子却在一旁吵闹不休。

教授无可奈何，他随手拿起一本旧杂志，把色彩鲜艳的插图——一幅世界地图撕成碎片丢在地上，说道：“约翰，如果你能拼好这张地图，我就给你 2 角 5 分钱。”

教授以为这样会使约翰花费整整一个上午的时间，自己就可以静下心来思考问题了。

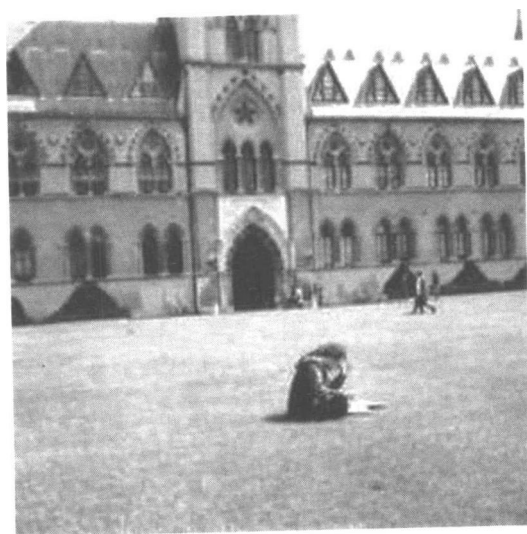
但是，没过 10 分钟，儿子就敲开了他的房门，手中拿着那份拼得完完整整的地图。教授对约翰如此之快地拼好一幅世界地图感到十分惊奇，他问道：“孩子，你怎么这样快就拼好了地图？”

“啊，”小约翰说，“这很容易。在地图的反面有一个人的照片，我就把这个人的照片拼在一起，然后把它翻过来。我想如果这个人是正确的，那么这个世界也就是正确的。”

这是在牛津大学广为流传的一个故事。故事中的教授就是被常规的思维方式所蒙蔽，从未想过看看那张地图的反面，也从未想过还

可以这样拼图。但是在听了儿子的话之后，教授大受启发，甚至把它作为一堂课教授给了他的学生。

从众并不能带给你成功，独辟蹊径才能创造出伟大的业绩。许多时候，出路就在你的身边，而你却总是被固定的思想蒙住了眼睛。试着去用另一种眼光看这个世界，看看世界的“反面”你的世界就会豁然开朗。



伟人制造规则， 凡人遵守规则



我们必须不断变革创新 充满青春活力 否则 就会变得僵化。

——〔德〕歌德

1904年，奥运会在美国圣路易斯堡举行。比赛正常进行着，但在撑竿跳高比赛时，却发生了意外。

轮到日本运动员佐间代富士开始试跳。他没有像其他人那样飞奔冲向跳栏，而是从容不迫地慢慢走进沙坑，把手中的撑竿用力插进沙土里 固定好以后 就顺着竿子往上爬，一直爬到最高处 然后轻巧地翻过横竿。

所有在场的人都看得目瞪口呆——怎么会有这样的撑竿比赛方法？全场嘘声一片。

裁判犯难了。因为按照比赛规则，日本选手并没有犯规：只要利用撑竿跨过规定高度的横栏就可以了。然而经过裁判组的反复讨论，佐间代富士的成绩还是被取消了。

佐间据理力争，认为自己可以这样做。于是裁判组临时补充了一项撑竿比赛规则 那就是 要求运动员必先要有一段助跑过程。

日本选手在第二次试跳时有了助跑动作。但跑到沙坑时他却停住，然后抓住撑竿，顺着竿子爬到最高的位置后再翻身滑下来。这一次他又取得了好成绩，同时再一次引起全场的骚动。

裁判不得不承认，他又一次钻了规则的漏洞，按照修订的规则，佐间代富士仍然没有犯规。于是，裁判组再次召开紧急会议，确定撑竿比赛不仅要有助跑，并且不能交替使用双手的动作。这项规则确定下来之后，一直延用到现在。

日本选手佐间的撑竿跳非同一般，他跳开了常规的思路，钻了比赛规则的漏洞，让观众吃惊，让评委不得不两度修改比赛规则，仿佛一切都在他的意料之中。或许从体育竞技的角度，这是一个失败的案例，但是从创意的角度来看，他却是成功的。

我们生活在一个充满规则的世界，没有规则就没有秩序，一切都将变得无序而混乱，是规则构建了我们的世界，维护着相对的公平。但并非一开始天地间就存在着规则，在许多时候，规则是由人根据环境和需要创造的。

男职员、秘书小姐、经理一起走在去吃午餐的路上，他们意外地发现一个古董油灯。他们摩擦油灯，一个高大的精灵从一团烟雾中蹦了出来。把三个人吓坏了。

这时油灯的精灵开口说话了：“我是油灯的精灵，我能满足人们的愿望。我通常一次给三个愿望，你们现在有两个人，所以只能给你们一人一个。”

“我先来，我先来！”秘书小姐抢着说，“我要到巴拿马，开着游艇，自在逍遥！”

“我满足你的愿望。”油灯精灵说完这句话，秘书小姐一下就消失了。

然后，男职员抢着说：“我要在夏威夷和女按摩师躺在沙滩上，还有喝不完的椰汁！”

然后他也消失了。

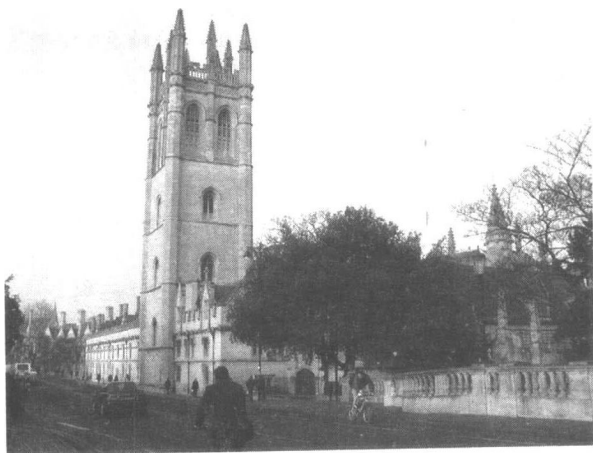
“好了 现在该你了!”精灵对经理说。

经理慢条斯理地说：“我只希望他们两个吃完午餐后回到办公室!”

经理是最后提出愿望的人，其实却是真正掌握了主动权的人，他用他的愿望制定了限制他人的规则，所以他是成功的。

从古至今，试图破解成功密码的人无数，但是真正能够获得成功的却只有寥寥数人。两者差距如此之大，究其原因就在于大多数人都只能固守常规的思维方式，重复那些成功人士的行为，遵循那些成功人士既定的规则，刻意模仿他们的思维轨迹，而全然没有自己的新意。

伟人创造规则，而凡人只能遵守规则。是做一个创造规则或改变规则的伟人，还是做一个永远为规则所限制的凡人，秘密就在于“创意”二字。



想别人所没有想到的



创新是生活的最大乐趣，幸福寓于创新之中。

——〔前苏联〕苏霍姆林斯基

我们的周围有许多空白等待着被有心人填补，我们的周围有许多惊奇等待有心人的发现。怎样是一个“有心人”，秘密就在于“创新”——想别人所没有想到的。

一个年轻人傍晚在湖边散步，他看到湖边布满了一颗颗圆滑的鹅卵石，心中忽然闪过一个想法：如此美丽的石头，为什么不让它发挥光芒呢？

这位年轻人心中已有了主意。他挑选了一些色泽艳丽、形状独特且圆滑美丽的鹅卵石带回家。然后把它们放进一个个精心装饰过的小盒中，并在盒中放入写有不同话语的装饰物。最后，他又在小盒内为这些石头附上一个说明：这是宠石，它会安静、方便地陪你度过每一天。你不用为它洗澡、准备食物、打扫粪便……你只需要静静地享受它带给你的愉悦。

此时正逢圣诞节来临，这个年轻人将“宠石”一放到货架上便被抢购一空。快节奏的人们对这样的“宠物”十分喜欢，年轻人也凭借这些小小的石头大赚一笔，成了富翁。

在竞争激烈的社会中 无数的人渴望获得成功 获取财富 但最后

能真正达成心愿的却是寥寥无几。在成功面前，有的人茫然不知所措 抱怨想要成功的人太多 已经没有‘处女地’等待自己去开发 有的被困难吓破胆，缺乏开拓创业精神，只能在原地踏步等待幸运的垂青。

成功往往来源于不断的总结、学习和创新。想别人没有想到的，往往能给你带来意想不到的成功。

如果你渴望成功，如果你有与众不同的想法，请别让它从你这里溜走。把握它，不要因为从未有人这样做而放弃你的灵感。或许只是一块石头加上一个别出心裁的念头，你就能获得成功。



尝试为别人解决难题



中国留学生学习成绩往往比一起学习的美国学生好很多，然而十年以后，科研成果却比人家少得多，原因就在于美国学生思维活跃，动手能力和创造精神强。

——〔美〕杨振宁

不要总是抱怨你的身边没有助你成功的机会，要知道生活中从来就不缺少机会，缺少的只是发现机会的眼睛，而创新就是抢占先机最好的助手。

你有没有尝试为别人解决困难呢？你有没有把精力集中在“你知道的、你会的和拥有”的东西上呢？其实，想要成功十分容易，运用你现有的资源及能力，把握你现在能够做到的，为别人解决他们的难题，这就能成功。因为他人需要解决的难题就意味着需求，意味着市场空白，而你想到了去解决这样的难题就意味着创新。

但是，永远有许多人追逐着自己目前无法达到的东西，也永远有那么多人把目光放在自己身上，而不是考虑去解决他人的问题，所以成功永远只属于少数人。

达瑞出身于美国一个中产阶级家庭。父母在生活上对他要求很严，平时很少给他零花钱。达瑞 8 岁的时候，有一天他想去看电影，身上却分文全无。是向爸妈要钱还是自己挣钱？达瑞第一次开始思考这样的问题。最后，他选择了后者。他自己调制了一种汽水，把它放

在街边，向过路的行人出售。可那时正是寒冷的冬天，没有人购买，最后只等到两个顾客——他的爸爸和妈妈。

他偶然得到了和一个成功商人谈话的机会，当他对商人讲述了自己的“破产史”后，商人给了他两个重要的建议：第一尝试为别人解决一个难题，做别人还没有做的事，那么你就能赚到许多钱；第二，把精力集中在‘你知道的、你会的和拥有的’东西上。

这两个建议十分关键。因为对于一个 8 岁的男孩而言，他不会做的事情还很多。于是他穿过大街小巷，不停地思考：有什么事情是人们需要帮忙，但是还没有人做的呢？别人都有哪些需要我为他们解决的难题呢？

这其实很不容易。好点子似乎都躲起来了，他什么办法都想不出来。但是有一天，父亲无意中激发了他的灵感火花。

一天早饭时，父亲让达瑞去取报纸——美国的送报员总是把报纸从花园篱笆中一个特制的管子里塞进来。假如你想穿着睡衣，一边舒服地吃早饭，一边悠闲地看报纸，就必须先离开温暖的房间到房子的入口处去取报纸，即使在天气不好的时候也必须如此。虽然有时候只需要走二三十步路，但这也是非常麻烦的事情。

当达瑞为父亲取回报纸的时候，一个主意诞生了。当天他就挨个敲响邻居的门铃，对他们说：每个月只需付给他 1 美元，他就每天早晨把报纸塞到他们的房门下面。大多数人都同意了，达瑞很快有了 70 多个顾客。当他在一个月后第一次赚到一大笔钱的时候，他觉得简直是飞上了天。

他在高兴的时候并没有满足现状，他还在寻找新的赚钱机会。经过一段时间的思考，他决定让他的顾客每天把垃圾袋放在门前，然后由他早晨送报时顺便运到垃圾桶里——每个月另加 1 美元。他的客户们很赞赏这个点子，于是他的月收入增加了一倍。

后来他还为别人喂宠物、看房子、给植物浇水，他的月收入随之直

线上升。

9岁时，他开始学习使用父亲的电脑。他学着写广告，而且开始把小孩子能够挣钱的方法全部写下来。因为他不断有新的主意，有了新主意就马上实施，所以很快他就有了丰厚的积蓄。

他母亲帮他记账，好让他知道什么时候该向谁收钱。

随着业务的扩大，达瑞必须雇用别的孩子为他帮忙，然后把收入的一半付给他们。如此一来，钱便潮水般涌进了他的腰包。

一个出版商注意到了达瑞，说服他写了一本书，书名叫《儿童挣钱的250个主意》。因此，达瑞在他12岁的时候，就成了一名畅销书作家。

后来电视台发现了他，邀请他参加许多儿童谈话节目。他面对镜头表现得非常自然，受到许多观众的喜爱。到15岁的时候，达瑞有了自己的谈话节目，通过做电视节目和电视广告，他已经发展到了日进斗金的程度。

当达瑞17岁的时候，他已经成了百万富翁。

“广告业需要注入大量的天才。而天才极有可能在不循规蹈矩者、特立独行者与反叛不羁者中产生。”毕业于牛津大学的美国著名广告大师大卫·奥格威这样说。但不仅仅是广告业如此，几乎所有的天才都是创新者。

跟随着别人的脚步并不能带给你成功，“人云亦云”“鹦鹉学舌”只会让你慢慢走向衰败，唯有不断创新才能让你永远领先一步，占据不败的境地。想要在商场上获得成功，就要先于他人挖掘市场需求。如果仅仅是市场上什么火爆就扑向哪里的话，就永远不可能在竞争中抢得先机，拾人牙慧只可能带来温饱，却不能把你送达成功的彼岸。

创新能为你排除竞争，创新而领先他人一步的你必然能够成为最大的赢家。

永远不要满足于现状



傲立的天才对于轻车熟路不屑一顾，他们憧憬的是追寻
迄今从未开垦的土地。

——〔美〕林肯

迪利普·卡巴里亚是世界著名汽车设计师。他的名字在印度早已是家喻户晓。他的 DC 设计公司（DC 是其名字的缩写）目前正在为 4 家世界知名的汽车厂商进行车型设计。

卡巴里亚出身于印度声名显赫的古雅拉蒂家族，贵族背景使他得以进入汽车设计师心目中的圣地——美国加州大学设计学院学习交通工具设计。毕业之后，凭借出众的才华，他很快就进入了通用汽车公司，成为众多世界顶级的设计师队伍中的一员。但是，卡巴里亚并不满足于只为他人工作，他很快就辞去了在通用汽车的工作，返回印度独立发展。

卡巴里亚回忆说：“在通用汽车做设计师并不是我想要的工作，它有着一个庞大的设计队伍，差不多有 1500 名设计师在一起工作，你的工作通常只是设计一个把手，永远别指望自己能够单独设计一辆车。如果继续呆在那里，可能再过 20 年我也不可能取得今天这样的成就。”

回到印度后，卡巴里亚开始为一些厂商设计零部件，一点点积攒经费。就这样坚持了 10 年，1993 年，年逾 40 的卡巴里亚终于在孟买成立了属于自己的公司——“DC 设计公司”。卡巴里亚事业的转折点出

现在他为一位客户重新设计了一款马鲁蒂吉普赛轿车之后，他将充满想像力的构想跟原车结合在一起，造出的新车让人不敢相信它出自一位印度设计师之手。此后，他接到的定单越来越多，卡巴里亚开始在印度声名鹊起，在此后的 10 年间，他已经为客户设计了 1 500 多种不同类型的车，这个纪录是任何一家汽车厂商都无法企及的。在印度国内获得成功之后，卡巴里亚开始在国际市场上展示他的天才设计。2002 年 3 月，他设计的“异端”跑车在日内瓦国际车展一炮打红，人们不敢相信这样一个充满了现代化元素的设计居然出自印度一个类似于手工作坊的设计室。除了令人惊讶的外形之外，卡巴里亚设计所花费的极低的成本也让人不可思议，如果要在意大利造出同样的一辆车，所用的成本可能是在印度的 100 倍还要多。

崭露头角的卡巴里亚吸引了阿斯顿·马丁的注意，这个老牌英国跑车制造商向他挥动了橄榄枝，邀请他为下一集的“007”系列电影设计新车。一个英国的汽车商邀请一位印度设计师设计新车，而且是为大名鼎鼎的“007”设计高度智能化的坐骑，这听起来像个笑话。阿斯顿·马丁公司似乎也不敢完全冒这个险，新车的设计是在其总裁乌尔里希·贝兹和首席设计师亨里克·费斯科的监督下进行的。但在日内瓦国际车展上，这款阿斯顿·马丁 DB8 向大家证明了所有的担心都是多余的。对于所取得的成就，卡巴里亚也备感荣耀，他说，“一个印度设计师为英国的汽车制造商设计汽车，难度不亚于把冰卖给爱斯基摩人。能够成为第一个为詹姆斯·邦德设计车的印度设计师，我更是觉得骄傲和自豪，我以前也没有想到自己有一天可以做出这样的成绩。”自信的卡巴里亚已经凭借他的天才和努力，由一个无名小卒变成国际知名的汽车设计大师。

如果仅仅是留在通用汽车公司，留在那个拥有无数顶级设计师的地方，那世界将永远失去一位伟大的汽车设计师。