

# 給朋友下一封“雪書”

蒙古族人把白色視為吉祥,每年下第一場雪時,居住在巴音布魯克草原上的蒙古族人,會像聽到召喚一樣,紛紛騎馬走向朋友的氈房。

這種行為,在蒙古語中叫“查斯納毛來”,翻譯成漢語是“在初雪中下一封雪書”。此“雪書”是一種與朋友共同開展的遊戲,由此開始一場頗具地域特色的友情博奕。他們騎馬到離朋友氈房不遠的地方,下馬將馬拴好,把手里的馬鞭子掛在拴馬樁上,叫一聲朋友的名字,接着又報上自己的名字,等朋友出來,再一起進入氈房。因為在一年中各自忙於放牧,朋友們難得見上幾面,只有到了第一場雪落下時,他們才會說“到了該把見朋友的事辦一下的時候了”。進入朋友的氈房後,客人和主人首先會一起道賀瑞雪,說出一句諺語:“天上的雪,終於來到了地上;你和我的一個好日子,也終於要開始。”主人隨即端來奶茶,客人會在喝奶茶的間隙問主人:“我們很長時間沒有見面了,你的羊好嗎?馬好嗎?牧場好嗎?”主人逐一回答後,也會問客人:“你的妻子好嗎?孩子好嗎?氈房好嗎?”



這看似熱情的問候實則暗藏玄機,主人和客人此時雖然面帶微笑,但都小心翼翼地盯着對方。為何他們如此緊張?因為這是客人給主人下雪書的關鍵時刻,客人要想辦法迷惑主人,趁他不注意把雪書藏在

他家中。而主人早已知道客人的意圖,便緊緊盯着他,看他會把雪書放在何處。有一個客人抓不住讓主人分散注意力的機會,便對主人說:“你今天的奶茶沒有去年的好喝,你作為朋友的心還在嗎?”主人知道他的目的,便說:“你今天喝的奶茶,是用去年用過的那個壺燒的,用的茶葉和奶,也和去年的

無主客之間如何較量,客人最後一定會把雪書藏在隱蔽的地方,起身出門時暗示主人,“我已將雪書藏好,你們好好去找吧”,便衝出門騎上馬往回跑。“漂亮的姑娘有十四根辮子,狡猾的狐狸有九個想法”,此諺語很能說明草原上的人下雪書時的狡猾。主人馬上發動全家尋找雪書,找到後便騎馬去追那個人,如果追上,那個人就得認輸;如果追不上,認輸的就是主人。輸的一方必須按照雪書要求,準備一次宴請,至於宴請的時間安排和所需

物品,雪書上寫得清清楚楚。這樣賭來的一次宴請,才算是共慶瑞雪。無論是贏家還是輸家,大家酒足飯飽後手拉着手走出院子,在雪地上踩下深深的腳印,祈願來年風調雨順,牛羊肥壯。前面所說的那位客人,當時只是把假雪書塞在褥子下,吸引主人將注意力放在褥子上,然後悄悄地把真正的雪書壓在茶碗底下,再起身告辭。主人等他一出門便掀開褥子,只見一張空白的紙片,才驚呼上當了。主人想起諺語“不識貨的傻瓜,會把黃金說成糞蛋”,又羞又惱地叫家人趕緊找雪書。一家人翻遍氈房的角角落落,都沒有找到那人藏的雪書,直到後來收拾茶碗時,才發現雪書就在碗底,而那人早已騎馬遠去,不見踪影。他們一家無奈地相視一笑,遂準備宴請的事情。

作者:王族



# 退稿圖書館

托德·洛克伍德是美國著名小說家、詩人理查德·布勞提根的忠實粉絲,他仔細讀過理查德·布勞提根的每一部作品。1984年,布勞提根去世後,洛克伍德十分傷心,總想為偶像做點什麼。

一天夜里,洛克伍德難以入眠。他猛然記起布勞提根在一部作品中虛構了一家圖書館,那里收藏的都是被出版商狠心拒絕的書稿。圖書館內只有一位管理員,既沒有讀者,也不對外開放,純粹只為撫慰作者受傷的心靈。

何不籌建一家這樣的圖書館,懷念自己的偶像呢?洛克伍德開始實施他的構想,四處蒐羅退稿。可是,幾年過去了,洛克伍德還是沒有收到多少退稿。但出于赤誠,1990年,他的“布勞提根圖書館”還是在華盛頓州克拉克縣的一間小房子里開張了。

起初,洛克伍德謹遵布勞提根小說里的設想不對外開放,可總有好奇的人闖進來一探究竟。映入人們眼帘的幾排書架上散落著的幾部書稿,幾個擺在不同位置的蛋黃醬罐子突兀地刺激著眼球。人們一番探問後,方知這些罐子是用來分類圖書的,靈感同樣出自布勞提根的小說《在美國釣鱒魚》。人們嘆賞不已,紛紛要求圖書館對外開放,洛克伍德接受了大家的建議。

對公眾開放後,圖書館漸漸熱鬧起來,不僅讀者絡繹不絕,各種退稿也紛至沓來。看著這麼多退稿愉快地聚在一起,洛克伍德更加兢兢業業,除了日常維護,他開始對作品進行精選點評。查爾斯·格林17歲那年創作的《愛永遠美麗》,從完成到進入退稿圖書館,其間一直都在尋找出版商,卻屢屢碰壁,因被拒稿459次,洛克伍德將它評為“世界拒稿之最”,農婦比阿特麗斯·奎恩創作了詩集《雞蛋下了兩次》,洛克伍德給這本詩集的點評是:“一個養雞場女主人26年的生活智慧總結……”

漸漸地,洛克伍德的小房子裝不下越來越多的退稿,正在他發愁之際,克拉克縣博物館伸出了橄欖枝。遷址之後,退稿圖書館的名聲更加響亮,儼然成了當地的一張文化名片。而今,退稿圖書館專門開發了“蛋黃醬系統”,將所有書稿根據15個大類、提交年份和獲取順序進行編目,同時允許作者提交未發表的電子手稿。

退稿圖書館看似是噱頭,實則充滿溫情。在這裡,人們得到的是心靈的撫慰,而圖書館存在的價值,大概就是如此吧。

作者:劉志堅

# 腦洞的力量



林製藥第四代社長小林一雅所著的《小池大魚》一書中,我再次見到了這個熟悉的句式。不同的是,成年人的奇思妙想不是虛無縹緲的願望,而是講得通的道理與

看得到的路徑。

小林一雅是從創新的角度來闡釋這個句式的。他認為,企業要實現長遠發展,必須髮現市場中的真實需求,而真實需求很多時候非常簡單,甚至僅用一句話、一個詞就可以概括。

例如,有一次,一位員工在街上聽人感慨,夏天太熱了,要是有個東西能吸走腋下的汗

液就好了,於是小林製藥就研發出了腋下吸汗貼,短短數月間就成了爆款產品;又有一次,有員工聽人抱怨,歐美人常用的那種卷成一卷的牙線太勒手了,要是能加個把手就好了,於是小林製藥就研發出了牙線棒,銷往歐美。

書里說,在小林製藥,假如有員工聽到類似的感嘆,要立馬反饋給公司。只要員工的思路大體靠譜,公司就很有可能成立項目組,社長本人甚至有可能親自掛帥,帶著團隊一起研究。

為了收集更多類似的消息,小林製藥還專門制訂了一套與眾不同的員工評價標準,其中一條就是“開朗外向、活潑好動”。因為只有經常出沒於各種場合、善於與各類客群交流的“社牛”,才更容易獲取信息,幫助公司找準下一個創新方向。

作者:韓叙

# 你的“第一性原理”

如果讀過商業書,你多半知道柯達衰落的故事。1975年,柯達公司一位年輕的工程師發明瞭世界上第一台數碼相機。然而,公司管理層並沒有讓這項技術商業化,而是把它雪藏起來,因為它跟公司傳統的膠片業務構成競爭關係。

最終,柯達被自家發明出來又置之不理的技術打得七零八落,于2012年申請破產保護。

太平洋的另一邊,發生了一個遠比這更值得注意的故事,卻很少被人提起。這就是富士膠片的故事。

隨著數碼相機的崛起,柯達在膠片業務上的主要競爭對手富士膠片,也面臨著同樣的市場環境難題。但與柯達不同的是,富士膠片的管理層願意放下歷史包袱,願意摒棄“我們就是做這個的,這項業務就等同於我們”的固執心態。

為了重新想象未來,富士膠片的領導層提出一個問題:“我們的‘第一性原理’是什麼?也就是說,在我們公司的核心競爭力中,有哪些可以朝新方向發展?哪些行業能從我們最擅長的事中受益?”

答案是什麼?護膚品。

對,你沒看錯。2007年,富士膠片推出了高端護膚品牌,宣傳語十分恰當:“像照片一樣定格時光。”乍一看,照片與護膚可謂毫無共同點,但表象是有欺騙性的。原來,保護膠片免受紫外線傷害的抗氧化劑,對人類的皮膚也有同樣的功效;另外,約佔膠片材料成分半數的骨膠原,也是皮膚中含量最高的蛋白質,是護膚產品中常見的成分。

於是,富士膠片把過往在骨膠原與抗氧化劑方面的經驗綜合運用起來,研發出了護膚品的配方。富士膠片原本做了幾十年膠捲的部門,重新調整方向,開始生產護膚產品。2012年,當膠捲領域的老對手柯達申請破產保護

時,多元化經營的富士膠片取得了超過200億美元的年度營收。公司繼續重新部署力量,開拓新方向,其中包括個人護理、製藥、生命科學。儘管不少新投資並未成功,但少數幾個大獲成功的產品線所創造的利潤足以彌補虧損。

富士膠片也從未放棄膠片行業。儘管之前這部分業務對公司的利潤貢獻十分微薄。不過,如今這部分業務的份額又開始逐年增長了,因為人們對模擬圖像與實體媒介的懷舊情緒,讓傳統的膠片產品重新煥發生機。

這就是“第一性原理”思維方式的力量——將一個系統中最根本、最精華的元素提煉出來,以全新的方式重組。

“第一性原理”思維方式的用武之地遠不只在商業世界,你也可以把它運用在自己身上:找出構成你的原材料,然後重塑一個全新的你。不妨花點時間,把組成你的“磚瓦”梳理一遍——你的才華、興趣、喜好,就像

可拼裝的積木塊一樣。

有一些問題值得你認真思考:是什麼讓你成為你?在你的人生中,有哪些持續不斷的主旋律?哪些事情在你看來就像玩一樣,但在別人看來是工作?有哪些你能做到的事,你甚至從沒覺得那是一種能力,可別人認為它是?如果問你的另一半或最好的朋友,你的“超能力”(也就是你比一般人做得好的事情)是什麼,他們會怎麼說?

基本上,我們不大信任自己的超能力。我們習慣於重視艱難困苦,瞧不上輕鬆易得。我們總是認為如果不夠苦、不夠累、不夠匆忙、不夠掙扎,我們就沒走在正確的道路。可是在人生高壓上,無須高壓也可能造出“鑽石”。

仔細分析一下,每一件你很擅長做的事背後,都需要哪些技能。比如說,你特別擅長組織活動,這不意味著你是個出色的活動組織者,還意味著你能夠很好地跟別人溝通,激發別人的熱情,創造出令人難忘的體驗。這些技能適用的場景,很



可能比你意識到的多得多。

在我的人生中,一個持續不斷的旋律,就是講故事。孩提時代,自從學會使用爺爺的打字機,我就開始寫故事。上小學時,我花了許多時間寫作——寫劇本和故事,還為我創立的雜誌撰稿(雜誌唯一的讀者是我的父母)。長大成人後,我做了律師,代表客戶講出有說服力的故事。隨後,身為教授,我用故事來吸引學生的注意力,啟迪他們的智慧。如今,身為寫作者,我運用講故事的能力,以令人難忘的方式來傳達我的思想。食譜改變了,但核心食材從未改變。你的“第一性原理”往往就是被你壓制得最厲害的那些特質——因為它們令你與眾不同。

對我來說,玩就是這種特質之一。童年時代,我特別會玩。當這個特質開始妨礙我融入群體的時候,我用自律壓制了它。現在我依然在重新認識自己愛玩樂的那一面,當我的內在小孩兒跑出來開心玩耍的時候,我的寫作最為自由順暢。

你的內在小孩兒往往握著解鎖你核心能力的鑰匙。想要原創,就要回歸原初——據說這是西班牙加泰羅尼亞建築師安東尼奧·高迪的話。所以,試著與原初的那個你重新建立連接吧。回想一下,當你還是小孩子的時候——早在這個世界把各種事實和道理灌輸給你之前,早在樂趣從你喜歡做的事情中溜走之前,早在“應該”二字命令你如何運用時間之前——你最喜歡做什麼?

一旦把組成“你”的核心要素解構出來,就從零開始,重構一個全新的自己。但是,不要複製原有的東西。要去重新想象,用嶄新的方式把你的核心特質重新組合起來,找出潛在的嶄新未來。進入一個全新的職業方向或行業,圍繞你的核心能力改變目標受眾。

發現自己的核心特質之後,你會漸漸看見自己身上蘊含的那種驚人的豐盈與複雜。

作者:(美)奧贊·瓦羅爾