

另辟蹊径获得亿万财富

■文 / 刘燕

他出生在美国俄勒冈州一个普通的家庭，18 岁那年，他考入了俄勒冈州大学，主攻商业管理。在学习之余，他十分热爱运动，尤其是田径项目。一天，他参加了一场学校举办的田径运动赛，由于家境贫寒，买不起昂贵的跑鞋，他一直穿着 5 美元一双的廉价胶鞋，这种鞋子不光有一股难闻的臭味，而且质地很硬。比赛下来，他取得的成绩很不理想，并且脚上还起了好几个血泡。望着那双讨厌的胶鞋，他的脑海里立刻萌生出一个念头，能不能制造出一种既舒适美观而价格又不太高的运动鞋呢？

当时美国本土生产的运动鞋都是用橡胶胎胶做的，价格虽然便宜，但质量极差，而德国生产的阿迪达斯（世界上历史最悠久的体育用品），穿起来非常舒服，价格却高得离谱，每双鞋子卖到了 30 多美元，是美国鞋的 6 倍。如果能生产出一种质量又好，价格又便宜的鞋子，无疑能打破阿迪达斯对运动鞋市场的垄断，改变美国体育用品落后的历史，并创造出惊人的价值。

随后，他向学校田径队的教练比尔·鲍尔曼谈起了此事，鲍尔曼十分赞同他的看法，两人一拍即合，决定在这方面大干一场。大学毕业后不久，他就与鲍尔曼合作，每人出资 500 美元，创办了一家名叫“蓝带体育用品”的小公司，专门代销日本的虎牌鞋。这样一晃就是六年，尽管他们从

中赚到了不少的钱，但他们仍然觉得受制于人的日子不好过，也不利于长期发展。因此，他们决定摆脱日本公司，自己单干，接受更大的挑战。经过三年的酝酿和准备，他们的体育用品公司正式进入了营运，并将先前的“蓝带体育用品公司”更换成了“Nike”，还设计了一个胖胖的勾勾符号作为标志。

通过市场调查，他敏锐地发现，要想在体育用品市场站稳脚跟，唯一的方法就是降低成本，在价格上占据优势，从而闯出一条生路。生产线设在美国肯定不行，因为无论是原材料，还是劳动力的成本都太高，根本无法与别人竞争。为了实现自己的梦想，他果断地把生产线设在了劳动力低廉的日本，后来又转移到了韩国、印尼和中国等低价生产的国家，这样大大地节约了成本。

有了产品后，最关键就是如何销出去。通常一个新兴的产品，要想广为人知，家喻户晓，唯一的办法就是在电视和报纸上打广告。但他不愿采用这种常规的方式，他认为，既然是经营体育用品，就得走体育之路。于是，他把目光紧紧地锁定在了运动员的身上，通过体育明星打出品牌效应。

那年夏天，正好奥运田径选拔赛在俄勒冈州的尤金市举行，他觉得这是上天赐给他的一个绝佳机会，他将自己的产品无偿赠送给那些重量级的运动员，其中包括美国长跑传奇式英雄人物、长跑纪录保持

者史蒂夫·普雷方丹。穿着他赞助的跑鞋，运动员们都跑出了不错的成绩。选拔赛结束后，普雷方丹毫无悬念地夺得了第一名，在接受记者采访时，普雷方丹鞋子和衣服上那炫目的标志成了亿万观众关注的焦点，一夜之间，他推出的跑鞋就成了畅销产品。尝到甜头之后，他陆续请来了许多世界顶级运动员签名代言，比如，足球运动员 c 罗、鲁尼，高尔夫球天王巨星老虎·伍兹，篮球运动员勒布朗·詹姆斯，网球运动员费德勒等。这些体育明星的加入，更是让他如虎添翼，名满天下。

当然，仅靠价格和名人效应还不足以取胜，毕竟像阿迪达斯和彪马那样的世界驰名商标，早已在消费者心中根深蒂固，要想打败这些强劲的对手，还得在创新上下功夫。阿迪达斯虽然质量上乘，经久耐用，但外观却不够迷人，显得有些单调。于是，根据消费者的需要，他不断变换产品的风格，尽量满足各类人群的品味，并且还在技术上作了革新，打造出了气垫的型 Tailwind 跑步鞋，缓震型 Shox，使普通消费者和专业运动员都对它爱不释手。

就这样，经过一系列的努力，他终于打破了世界体育用品市场的格局，把阿迪达斯从霸主的位置拉下了马，成为全球体育用品新的龙头老大。这个神话的创造者就是耐克的创始人兼 CEO 菲利普·奈特。如今，耐克已遍布全球六大洲，员工总数超过了 22000 人，拥有上百亿美元的资产。

《抗战家书》，民族的灵魂所依



■文 / 任蓉华

“红霞吾妻鉴：夫今死矣！是为时代而牺牲。人终有死，我死您也不必忧伤悲，因还有儿女得您照应。家中余产不可分给别人，留作教养子女等用。我笔嘱矣，小儿还是在天津托俞先生照料上学，以成有用之才也。”这是《抗战家书》中所载抗日名将吉鸿昌在刑场写下“恨不抗日死，留作今日羞。国破尚如此，我何惜此头！”的绝命诗前，留给妻子的遗书。

再次翻开由中国人民抗日战争纪念馆和抢救民间家书项目组委会合作编撰出版的《抗战家书》，书中 60 多封弥漫着战火硝烟、凝结着血泪的家书扑面而来，既有热血男儿作战间歌写给家人的绝笔，也有父母对年幼子女的叮嘱；既有同胞兄弟间的手足深情，亦有爱人间的含情脉脉……最早的写于“九一八”事变发生不久，最晚的写于抗战刚刚结束，涵盖了中国人民与日本侵略者殊死抗争的全过程，它所承载的民族灵魂，呼之欲出。今天读来，仍余味尤甚，感人至深。

“我政府早具决心，抗战到底，不问境遇如何，决不作城下之盟。在我们当此国难，身为军人，只好本政府之策略，继续不断努力杀敌，来尽匹夫之责。”这是抗日英雄唐仁珂写给后方妻子的战地情书，信中为我们描绘了一幅全民抗战的动人景象，这也是抗战初期将士们同仇敌愾共赴国难的历史见证。

“我在外，大家都是为着抗日的，为了保护我们的家庭，为着自己的未来做事！”这是一位经过长征后到达陕北的江西籍红军战士写给江西老家父母的家书。写就之时，正值第二次国共合作，我们可以从他铿锵质朴的语言中，依稀感受到红军战士高度的政治觉悟和满腔的抗战豪情。

“现在儿就要离开大别山，走上最前线消灭敌人，保卫中华，望双亲不要悲伤挂念。儿为伟大而生，光荣而死，是我做儿子最后

的心意，罪甚！罪甚！”这是“愿献头颅保中华”的程雄奔赴前线时写给双亲的家书，他已经做好了为国家和民族牺牲的准备，同时又为不能尽孝父母而深深自责。三个月后，程雄血染沙场，以身殉国。

《抗战家书》还收录了抗战将领左权的几封家书。他的女儿左太北出生 3 个月就离开了父亲，她曾说：“我对父亲的了解，是从他所留下来的 13 封家信开始的……”左权在写给妻子的信中倾诉着对家人的无尽思念：“在闲游与独坐中，有时总仿佛有你及北北与我在一块玩着、谈着。特别是北北非常调皮，一时在地上，一时爬到妈妈怀里，又由妈妈怀里转到爸爸怀里，闹个不休，真是快乐。可惜 3 个人分在 3 处，假如在一块的话，真痛快极了。”然而，这封信才写完不到 3 天，左权就壮烈牺牲了。

重读《抗战家书》，一封封直抵心灵的家书、一个个感人肺腑的故事、一段段真情流露的独白、一张张朴实生动的老照片，再现了那段令人难忘的中华民族抗争史，真实反映了在“中华民族到了最危险的时刻”，血洒疆场的抗日将士们不屈的民族气节。

《抗战家书》编纂于 2007 年，是为了纪念中国人民抗日战争全面爆发 70 周年，而今正值中国人民抗日战争胜利 70 周年。正是无数抛头颅、洒热血的英雄烈士们的无私奉献，才最终赢得了艰苦卓绝的八年抗战，才有了我们的今天。

扣好人生的第一粒扣子

■山东省泰安市第一中学 曲文迪

懵懂无知的孩童时期，妈妈给我穿衣服。在系扣子的时候，妈妈总会说：“要系好第一粒扣子，否则，所有的扣子都会系错的。”我眨巴着眼睛，虽然不是很理解这句话蕴含的深意，但我知道妈妈肯定是对的。后来，我自己穿衣服时，总是小心翼翼，把妈妈的话奉为圭臬。有一次匆匆穿衣，第一粒扣子系错了，其他扣子也相应系错，最后不得不重新再系。

系扣子是这样，做人做事何尝不是如此呢？走好人生的第一步，就如同穿衣服扣好第一粒扣子。如果第一步没走好，就会沿着错误的道路走下去，这样越走越偏离正确的方向，最终步入歧途。系扣子系错了，可以重新再系，无所谓损失；如果人生的第一步走错了，虽然还可以亡羊补牢重新做人，但损失可就大了，青春输不起；所以，我们要认真思考人生的第一步该怎样走？

思想是行动的先导。我觉得人生的第一步应当是树立正确的人生观和价值观。周恩来从 12 岁就树立了“为中华崛起而读书”的宏伟志向。中学毕业时，他给一个要好的同学写了临别赠言：“志在四方”，“愿相会中华腾飞世界时”。这是何等的志向、何等的气魄啊！为中华崛起而读书是周恩来毕生的目标，这也是他成长为一代伟人的一个重要原因。

相反，如果一个人在思想上没

有树立正确的人生观和价值观，那么他的行动就必然会偏离正确的轨道，陷入享乐主义、拜金主义的泥潭无法自拔。小则思想空虚、精神萎靡、贪图安逸、不思进取，碌碌无为为一事无成；大则贪赃枉法，骄奢淫逸、腐化堕落，最终身败名裂、身陷囹圄。

事实证明，一个人树立了正确的人生观和价值观，并通过自身的不懈努力，最终能够成就一番事业，造福社会，成为一个有益于人民的人，受到世人敬仰；而没有树立正确的人生观和价值观的人，就有可能走弯路，步入歧途，甚至走上违法犯罪的道路，遭到世人唾弃。

系好人生的第一颗扣子固然重要，但坚持正确的人生观、价值观，永葆革命青春更重要。有的人也曾系好过人生的第一颗扣子，后来地位不断提高，权力不断增大，就飘飘然浑浑噩噩起来，忽视学习和世界观的继续改造，放弃自我约束，不但不管好自己的亲属和身边的工作人员，而且私欲膨胀，与他们沆瀣一气、狼狈为奸，腐化变质，最终站到了人民的对立面，成为千古罪人，如周永康、徐才厚之流。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”作为当代高中生，我们要勤于思考，“知行合一”，崇尚真理，追求真理，系好人生的第一粒扣子——树立正确的人生观、价值观，做一个脚踏实地的“中国梦”的实践者。

用唐诗宋词来赚钱

■文 / 李素珍

阳光花园很美。50 栋楼房环湖排列，波光倒影，清新雅致。小区内花团锦簇，绿树参天。置身其中，宛若行走在花园中一般。

但就是这么好的小区，入住率却非常低。

为了把房子卖出去，开发商开动脑筋，想尽了办法。

首先，他们把一笔不菲的宣传费给了公交公司，让他们把车次由每天的 10 班增加到 20 班。其次，他们在车票正面写上阳光花园的广告，背面则是一首脍炙人口的唐诗或宋词。这样的车票很受欢迎，前往看房的人越来越多。

开发商尝到了诗词促销的甜头，紧接着，便把所有的宣传单背面都印上了内容

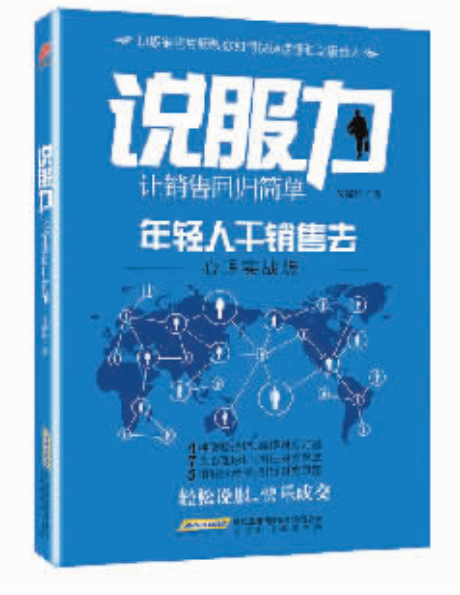
不同的唐诗和宋词。这样一来，许多拿到宣传单的人，在看完正面的介绍后，惊喜地发现背面还有琅琅上口的唐诗宋词，欣赏之余，便把广告宣传单留下了。

去阳光花园看房的人，一进小区大门，便看见一面字幕不断向上滚动的大屏幕，那是一首首意境优美的唐诗和宋词。许多人在看了小区所有的设施后，非常满意，而对这面不断滚动的唐诗词大显示屏则更加喜爱，认为对孩子的成长教育有益。

如此一来，来买房的人更多了。

阳光花园小区，虽然不在市中心，地处偏僻之所，但一湖碧水，温情荡漾。满园鲜花，香气四溢。设施齐全，服务到位。除了这些硬件设施外，更主要的是文化氛围浓厚。唐诗宋词的诗意浸透，使得这里很快就成了抢手房源，房子卖得极快。

说服力：让销售回归简单



■文建祥 / 著

如何增强和保持自己的体能？

(1)保证充足的饮食

饮食不能单纯依着自己的口味，要注意营养的搭配。中医养生学建议我们，要“顺应天时”，尽量选择应季的瓜果蔬菜，比如冬季要少吃西瓜等在夏季成熟的水果。另外，按时进餐也很重要，废寝忘食的工作精神固然可嘉，对个人的健康却极为不利，要知道，身体是本钱，没有健康的身体，一切的努力不过是在为自己挣医药费罢了。

(2)保证充足合理的睡眠

成年人每天要保证 6~8 小时的有效睡眠，很多年轻人喜欢熬夜，导致睡眠时间严重

不足，其实这种做法对健康的威胁非常大。

合理的睡眠需要保证以下三点：第一，要有安静、整洁、舒适的睡眠环境和适宜的卧具；第二，睡前要调节好情绪，保持心平气和、心情愉快，然后宁静入睡；第三，睡前洁身，最好再给自己做做按摩，让身体充分放松。

(3)坚持锻炼身体

跑步、俯卧撑、仰卧起坐等是最经济也是最有效的锻炼方式，除此之外，有条件的可以选择游泳、打球的方式来锻炼。对于锻炼，我们没有格外的要求，唯一需要的就是坚持再坚持。

以上的训练要求看起来有些苛刻，大家可以酌情删减，但切记凡事贵在坚持。提升说服力好像是一项艰苦的修行。正如本章标题指出的，说服其实和画画一样，是一项实在的技能。达·芬奇学画时先画了几年的鸡蛋来提升基本功，我们要想培养超级说服力，也要先练好基本功，内在形象的修炼必不可少。

除了具体的形象包装之外，还有一种很简单却非常有效的包装方式，那就是微笑。

有人说“微笑是最好的化妆品”，这句话不无道理。每个人都希望面对别人的笑脸，微笑是最容易博取他人好感表情。实际上，微笑不但会影响对方的心情，也会对自己形成正向的心理暗示。比如，在微笑的时候——哪怕只是做了一个微笑的表情，你也会不知不

觉地自信起来。

我们应该掌握微笑这个有力的武器，可以对着镜子常加练习。

除了表情，身体姿态也会给你的印象加分。我们在行走坐立的时候，一个挺胸直背的人与一个弓腰驼背的人，显然会带给人两种截然不同的印象，前者会让人产生莫名的好感，后者则会让人暗中皱眉。

作为说服者，我们不必非要拥有俊美的外表，只要拥有健康的身体，注意服饰的搭配，多展露微笑，摒弃不良的身体姿势，就完全能塑造出让人一见面就生出好感的形象。另外，形象塑造并不是一两天就能完成的，只要坚持下去，直到养成良好的习惯，就能全面改善我们的面貌，让我们由内而外地散发出个性的气质，大大提升我们的说服力。

还是那句话：好的开始是成功的一半！

绝大多数的说服都是靠说话完成的，因此语言和声音的运用就显得尤其重要了。如果你天生就有一副好嗓音，那么恭喜你，你比其他他人更有打造超级说服力的优势。不过以个人经验来看，天生拥有好声音的人并不多见。

那么，没有好声音怎么办？没有关系，只要你能开口说话，好声音也是可以练出来的。虽然未必能达到“绕梁三日”的程度，赢得他人的好感应该没有什么问题。这正应了那句老话：“三分天赋，七分努力。”

获得好声音的关键是掌握正确的发声方法

我们应该都有过这样的体验：长时间的讲话会让我们的嗓子干哑，甚至导致咽喉肿痛，但奇怪的是，另外一些人——比如相声演员，他们能声音洪亮地连续说上一天，第二天照常登台演出。相声有四门功课：说、学、逗、唱，没有一样不需要嗓子，他们却能在四门技巧间频繁转换，并且始终保持着洪亮而富于感染力的音质——难道他们天生有一副铁打的嗓子吗？

相声演员的秘密就在于，他们掌握了正确的发声技巧。人说话的物理学原理是：由气息冲击声带，使声带振动，引起头腔、咽喉腔或胸腔的共鸣，从而发出声音。但在平时，多数人说话主要是利用咽喉腔的共鸣发声的，也就是单纯地用嗓子发声，因此声带很容易疲劳，更严重的是，这种发声方法通常难以发出洪亮、具有穿透力的声音。

正确的发声需要做好两个方面的工作。

1.合理地运用气息

正确的说话与歌唱的气息运用方法是一样的，即使用“丹田气”。

什么是丹田气？我们可以试着做一个深呼吸，尽量把气吸到下腹，吸满，保持住，再慢慢利用腹肌的力量将丹田内的气缓缓“挤”出

来，直到全部放完。然后不断重复这个过程，体会腰部用力的感觉——这就是合理发声的用力点。说话时，要把用力点放在腰部，这样我们的气息才能充足。

2.利用胸腔发声

一个饱满而有穿透力的声音，除了有气息支持以外，共鸣腔的运用也起着相当重要的作用。如果想以最小的力量发出最大的声音，就要尽量利用胸腔共鸣发声。

我们可以利用早上起床前的一小段时间做做发声训练。具体方法是：平躺于床上，收缩腹部，将一只手放在横膈膜处，另一只手放在胸骨上，然后尽力吸气，吸气的同时说“哦——哦——哦——”，呼气的同时说“哈——哈——哈——”，如此重复练习，感觉胸腔的振动。然后坐起来，保持上身挺直，再练习上述发声过程。最后，站起来，一边在室内走动一边练习上述发声过程。

练习过程中，要仔细体会气息的运用与胸腔的共鸣，找到那种控制发力点的感觉。我相信，用不了多久你就能掌握正确的发声方法了。

掌握了正确的发声方法，也不见得一定能发出悦耳的声音，因为声音的高低和音量的大小还需要自己来控制。总之，你要在正确发声的基础上多加琢磨和练习，直到找到最适合自己又最容易让人接受的声音为止。

(未完，待续)