

## 梦想的距离只差一个坚持



他曾是一名武大硕士研究生，然而四年后，他却在世界咖啡师竞赛中二度蝉联世界冠军，成为享誉全球的咖啡界大咖。他就是用梦想绽放奇葩人生的叶志勇。

叶志勇从小就是众人眼中的“邻家男孩”，一向以学霸著称的他学业事业都一帆风顺、青云直上。2013年，他研究生毕业，上海一家实力雄厚的外企向他抛来了橄榄枝，他成为众人仰慕的大都市白领。然而，半年不到，他却做了一个惊诧众人的决定，辞去待遇丰厚的工作，与朋友合伙奔赴河南郑州，准备开一家咖啡店。他的这个近乎疯狂的决定，遭到了父母的强烈反对，他却异常坚定地回复：“我的青春我作主，我不想让自己最美好的年华消逝在一眼就能够望到头的单调和乏味里，我不想辜负未来的自己，我一定要让梦想精彩绽放。”

叶志勇的咖啡店虽然小，却装修得温馨而浪漫。在这个十几平米的小店里，他每天像打了鸡血一样兴奋，冥冥之中，这个人生的拐点像是上帝最善意的安排，他一下子爱上了咖啡，也终于找到了人生的方向。咖啡梦像一颗种子瞬间

生根发芽，疯狂成长。

然而，理想很丰满，现实却很骨感。咖啡店的生意从一开始就经营惨淡，不温不火举步维艰，几家咖啡知名品牌来做过市场调查后都知难而退。叶志勇冷静下来后，也发现了曾经被他疏忽的一个习惯——郑州虽是省城，却没有喝咖啡的氛围和习惯。是放弃还是顶风前行，成了叶志勇最疼痛的纠结。

“任何的努力都不会白费，我一定要把自己喜欢的事努力做到极致，上帝迟早会被感动，将好运给我。”每当叶志勇迷茫彷徨时，来自心灵深处的另一个声音就会在耳边响起。于是，他就会瞬间热血沸腾，坚持，再坚持，再苦再难都不能当逃兵。

叶志勇每天起早贪黑，不知疲倦地守在咖啡店。为了更好地了解咖啡，他特意淘来有关咖啡方面的书籍，利用闲暇深入学习。咖啡的挑选、烘焙、研磨、萃取、冲泡，每一个程序他都精益求精、亲力亲为。他说：“我就是想要把眼前的咖啡豆，通过我手中的技术变成人人喜欢的艺术或文化。”为了把咖啡店经营得有声有色，叶志勇白天工作，晚上学

习，为了更好地满足顾客的需求，调制出口感更佳的意式浓缩咖啡和美式手冲咖啡，他一次次不厌其烦地实验，严格控制掌握烘焙机的温度和时间，力求从他手中诞生的每一杯咖啡都是精品。他甚至每天只睡三个小时，有时忙到太晚，就索性在咖啡店里打个盹。

两年不到的时间，以学霸著称的他成了真正的拼命三郎，真可谓天道酬勤，他很顺利地考取了咖啡师、烘焙师、咖啡品质鉴定师等国际级的资格证书，还成为了国际咖啡师讲师，定期举办咖啡知识讲座。有颜有才的他不但拥有了众多的粉丝，成了全国咖啡行业的名人，他所经营的咖啡店也终于熬过了低谷严冬。

2016年12月，叶志勇代表河南赛区参加了世界咖啡师竞赛，面对强手如林的他再次脱颖而出。叶志勇手捧奖杯，他儒雅而自信地回答记者的提问，“任何的努力都不会白费，梦想的距离或许就差一个坚持。行百里者半九十，当你坚持不下去时，你就再坚持一下好了。也就是最关键的最后一个再坚持，你终将会跨过命运的拐点，迎来梦想的春暖花开。”

## 诺基亚与爱立信的差别

2000年的一天，美国辛那那提市大雨滂沱，雷电交加。一个闪电击中了飞利浦在美国的一家工厂，10分钟的一场大火使这家工厂损失惨重。这家工厂是最流行的手机芯片制造商，同时供应诺基亚和爱立信两家手机巨头。

第二天，两家企业都收到了飞利浦的加急传真，提示各位这个不幸事件，虽然没有人员伤亡，但芯片的供应至少要推迟一个月。瑞典的电信巨头爱立信只好老实等待了，反正天灾是不可抗拒的。

而诺基亚从上到下的危机意识很强，总裁和主管采购供应的副总裁直接飞到这家工厂，在那待了两个星期。

他们到这家工厂后问道：“请问没烧坏的库存芯片和在制品的芯片有多少？我们都要了！我们不嫌少！您能否把没有烧坏的设备搬到别的飞利浦工厂，然后把材料、工人都转移到那家工厂，立即开始生产呢？我们

只要100万的芯片。”同时，他们还指示研发部门，迅速改变设计和制造工艺要求，在亚太区的日本和中国上海寻找新的芯片供应商开始试生产，把新品推出和芯片新供应商的寻源工作一并进行。这样，诺基亚只断货了两个星期，而爱立信的老实等待却使之痛失市场。结果，当年诺基亚每台手机赚37美元，而爱立信当年手机业务赔了12亿美元。后来，爱立信的总裁被迫下台，又过了一年，爱立信卖掉手机业务，之后，SONY和爱立信合资生产索尼手机了。

这个真实的故事，把企业商品供应链的重要性诠释得精彩绝伦。面对同样的危机，一家企业转危为机，以弱胜强，乘势发展壮大；另一家却真的危机爆发，甚至使得长期积累的技术、品牌优势丧失殆尽。企业如果不能重视供应链的安全，即使资金再充裕，产品再先进，质量再好，品牌再知名，都不能改变失败的下场。

## 多赚两只蛋的钱

面馆，坐下来要了一碗面条，服务员端来面条后，收下钱就走了。

第二天，他来到了右边的面馆，当他要了一碗面条后，服务员就问他：“先生，你要不要加蛋？”凯恩斯想了想说：“加一个吧！”凯恩斯留意到，这家店的服务员会对每一个顾客都问一句“加不加蛋”，选择加或不加的人都有，各占一半。

第三天，凯恩斯来到了对面的那家面馆，这家店的服务员是这样问的：“先生，你是加一只蛋还是加两只蛋？”凯恩斯

觉得煎蛋的味道确实还不错，就说：“给我加两只蛋吧！”凯恩斯发现，这家店的服务员对每一个顾客都会问“加一只蛋还是加两只蛋”，选择加一只和加两只的人各半，很少有人说不加蛋的。

这时，凯恩斯终于明白为什么三家店的营业额会有那么大的差异了：一切的奥秘都只是在“说”和“怎么说”，选择说的人就有机会多赚一只蛋的钱，而讲究“怎么说”的人，则有机会多赚到两只蛋的钱。

## 哪里有智慧 哪里就有出路

初出茅庐的卡塞尔，是苏富比拍卖行里一个名不见经传的拍卖师，家徒四壁，生活窘迫。

有一次，苏富比拍卖行受好莱坞影视公司的委托，举行一次募捐晚会，目的是为越战中的将士募捐。

当时美国国内民众厌战情绪激昂，强烈要求政府终止越南战争。在那样的氛围中为越战中的将士募捐，显然是困难重重，不合时宜。结果，没有人愿意担任那次募捐晚会的拍卖师，也没有商人愿意前往助威。

出乎众人的意料，卡塞尔表示愿意试一试。

当时，募捐晚会的气氛很沉闷。卡塞尔走上拍卖台，台上没有一件拍卖品，巧媳妇难为无米之炊，大家想不出拍卖师将如何应对。

有智慧就有办法，就有价值，就有出路。卡塞尔不慌不忙、胸有成竹地说：“请大家看一看，今晚谁是漂亮、最耀眼、最动人的女主角？”众人不约而同地把目光集中到了好莱坞一位年轻的女明星身上。

卡塞尔说：“尊敬的诸位，今天请允许我拍卖这位女明星

一个高贵的吻。”

有人出1美元得到了这位女明星的吻，好莱坞把这个募捐晚会上得到的唯一的1美元寄到了越南前线。当时美国的许多媒体都争先恐后地对此事进行了报道，卡塞尔也因此而名声大振。

后来，美国的哈佛大学邀请成了拍卖大师的卡塞尔到学校做演讲，一位大学生向他提问：“您能够在用单腿站立的时间里，告诉我您获得成功的精髓吗？”

那位大学生的话音刚落，卡塞尔毫不犹豫地回答：“在生

意场上，无论买卖大小，靠的都是智慧。”

场下掌声雷动……

智慧是什么，智慧是对事物价值的透彻了解，是能够在平凡中发现奇迹的眼光或创造力。哪里有智慧，哪里就有办法，哪里就有出路，哪里就有出路。

(本版综合)

