

美国总统奥巴马上任后不久，就携妻子米歇尔和两个女儿入住白宫，面对媒体的采访，奥巴马表示，他非常喜欢位于芝加哥海德公园的老房子，等任期满了之后，他还会带家人回去居住的，奥巴马的老邻居比尔高兴坏了，他的房子因奥巴马而身价百倍，为了推销自己的房子，比尔推地建了一个网站，全方位介绍他的住宅，并且相信房子一定卖出300万美元以上的高价，这个网站很快就有几十万人点击浏览，然而没有一个人愿意购买，大家担心买了他的房子之后就会生活在严密的监控之下。

跟奥巴马届满回来以后，各路记者肯定会蜂拥而至，那时邻居们的生活必将受到更严重的干扰！B2飞诚心交他，此前向家人承诺过房子卖出后就全家一起去度假，但是一直还不能兑现诺言，这是一个叫丹尼尔的年轻人找到了他，丹尼尔告诉比尔想买房的原因是因为奥巴马是他的偶像，如果他买在这里就有机会见到总统了，房子终于有买主了，比较激动得差点掉眼泪，但问题是他支付不起太多的钱。

第二，为此做了很大的让步，最后两人签下如下协议，丹尼尔首付30万美元，分5个月付息10040万美元，房子则在首款付清后归丹尼尔所有，虽然房子的最终售价远远低于当初比尔期望的300万，但是20多年前他买下此房时只花了几万美元，因此第二还是赚了！后来，第2发现丹尼尔将这栋豪宅改造成了幼儿园，当房子的用途从居住感为幼儿园之后，那些过于严密的监控就显得尤为必要了，毗邻奥巴马老宅的幼儿园成了全美最安全的幼儿园，不少富豪都愿意把孩子送到这里来。

第1个月，丹尼尔用收到的手机学费轻松地支付了笔二三十万。

幼儿园开张两个月后，奥巴马抽空回了老家转了一圈，顺便看望了一下他的新邻居们，这下丹尼尔幼儿园更加有名，越来越多的名人主动表示愿意无偿来与孩子们交流，更有很多家长想让自己的孩子来此受教育，为此多付几倍的学费，他们也乐意，广告商也开始争先恐后的联系丹尼尔想在幼儿园的外墙上做广告，这里的曝光率实在太高了，不做广告太可惜了，对此，丹尼尔打算进行一次拍卖广告墙的活动，5个月后，比尔就收齐了140万美元的房款，终于在2010年末如愿以偿的变成了百万富翁，不过B2明白，这场交易中最大的赢家并不是自己，而是奥巴马的新邻居，幼儿园园长的丹尼尔，所有的一切事情都要学会去链接，能够做成功的生意的人都能够跳出思维定势，用逆向思维去看待身边的商机，先人们不愿意购买房子是因为害怕有监控，那么什么样的需求恰恰是需要监控的呢？

做事情要先转换思维，逆向思考，才能够抓住身边的商机和机遇，再利用适合自己的商业模式就能获得成功，你学会了吗？学会的关注点赞。