

在印度小村庄经常会遇到停电，一停就是好几个小时，对于当地的商店店主来说，拥有一套备用发电系统成为他们营业的必要设备，尽管周围有很多经销方电机设备公司，但是就算是售价440美元的小型发电机，也并不是这些店主所能买的起的，一旦停电，他们只好暂停营业，或者眼睁睁的看着需要冷冻的商品逐渐坏掉。

正当大家一筹莫展时，日本一家公司在印度的一名经销商想出了一个办法，成功的把公司的小型发电机卖给了这些买不起发电机的店主们，他究竟是怎么办到的呢？这名经销商召集了20家店助，请他们每家每月都支付22美元到一个共同基金，这样共同基金每个月就能凑够440美元可以购买一台小型发电机。

之后的每个月这20家店主以抽签的方式决定共同基金所购买的发电机的归属，抽中者将发电机带回店里使用，过了20个月后参加的20家店主权都有了一台发电机做法受到店主的欢迎，因为不需要一次付清440美元，一次只需要拿出22美元就避免了停电带来的损失，公司也由此拓宽了市场，增加了一项新的收入来源。

现在这家公司正积极的把这名经销商的做法推广到全印度，很多时候从问题到奇迹之间的距离很短，只需要将它切成几块就够了。凡是能够做成功生意的高手，都有这样一个共同之处，就是能够跳出思维定势，用逆向思维去看待身边的商机，运用逆向思维反行其道而思之，以出席去达到制胜，你才能将生意越做越大，你认同吗？认同的关注点子。