第一图书网, tushu007.com

<<点石成金>>

图书基本信息

书名：<<点石成金>>

13位ISBN编号：9787545209631

10位ISBN编号：754520963X

出版时间：2011-8

出版时间：上海文艺出版集团发行有限公司（上海锦绣文章）

作者：故事会编辑部

页数：111

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

这只是一次单纯的私奔，因为，对方的名字叫理想。
我们流浪，我们远行，不为别的，只为唤醒心灵深处的渴望；只为青春的怒放。
行走的途中没有孤独，因为，有美妙的故事助燃，你一定可以到达属于自己的“ 乌托邦 ”。
点石成金，向梦想进发！

内容概要

《点石成金》收录了《你能喝到几罐可乐》、《你能想多远》、《贫穷的外套》、《奇特的鞋带画》、《让地毯可以装进口袋》、《人生的珍珑棋局》、《身价一亿最自卑》、《收购猴子》、《开漆大典》、《开澡堂淘金》、《鞋匠的名片》、《靠近一步》、《空心香皂》、《拉链的发明》、《两份菜单》等以上故事在内的数十篇感人小文章。

书籍目录

最好的办法
橡皮筋中的大学问
只卖一百五十克的智慧
在人造卫星上做广告
一位美国小贩之死
早起无雾
真正的差距
最成功的谈判
天堂第二，我第一
碗中的金币
热狗的故事
寿衣没有装钱的口袋
输在差点赢了
你能喝到几罐可乐
你能想多远
贫穷的外套
奇特的鞋带画
让地毯可以装进口袋
人生的珍珑棋局
身价一亿最自卑
收购猴子
开漆大典
开澡堂淘金
鞋匠的名片
靠近一步
空心香皂
拉链的发明
两份菜单
两厘米的温暖
另外的成功
卖高跟鞋的变通之道
没有道路通罗马
把商店搬到外墙去
不妨换一种思维
别具匠心的“ 鱼骨 ”理论
不劳无功与劳而无功
菜农的超级生意
菜摊上的有奖销售
残疾了业更大
“ 出租 ”女秘书
大企业的“ 小心眼 ”
洞悉
多设一个门帘
儿童战术
放低三十厘米

废纸条里藏商机
服务员的便笺
福报
工程师留后路
古董不需要物美价廉
果断放弃你人生的百分之七
几百元与几千万
减去五张桌子
经营之道

章节摘录

大学的一堂商业课上，一个教授问同学们：“ 你们面前有一个杯子，这个杯子开了一个洞，现在要你们把杯子补起来不再漏水，你们会怎么补？
如果补成功后，你们会得到一百美元。
” 一个学生说：“ 我会找一些材料把这个洞堵起来，这样保汪不漏水，而且这也是方便的办法。
” 一个学生说：“ 我会使用最先进的激光技术把这个杯子焊起来，这样保证看起来会和原先一模一样。
” 另一个也回答：“ 嗯，我会找个一模一样的杯子来代替这个杯子。
” 教授说：“ 嗯，这个办法也错。
” 这时候，又一个学生回答道：“ 我没有什么好办法，但是我可以拿出五十美元来征集一个最好的办法，这就是我的办法。
” 同学们都笑了起来，教授也笑了起来，但是教授记下了这四个学生的名字。
十年后教授得知：第一位学生成了著名工程师；接下来两位则默默无闻；而最后那个学生则成了世界巨头公司的CEO。
从一百美元里拿出一半的钱来，这样虽然失去五十美元，可是却可以得到很多个答案。
这样选出来的答案肯定会是最好的，因为它集中了众人的智慧。
而其他学生的答案虽然好，可那只是一个人的智慧。
法国曾有这么一起飞机失事，一百二十秒之内，夺去了一百多人的生命。
事故的原因很简单：一块从前一架飞机上掉落的金属薄片割破了客机的轮胎，导致轮胎爆裂，高速飞出的轮胎残骸不幸击中了飞机油箱，引发燃油泄漏并起火，最终导致整个飞机失控坠毁。
一个近乎寻常的航空事故，相信绝大多数人看了只是扼腕叹息，但有一家公司却把它列上了紧急议事日程，并试图研究出一种不易被割伤且不会爆裂的航空轮胎。
作为一家具有百年历史的轮胎厂商，倘若能占领航空轮胎市场，不仅可以增加几倍的利润，对企业自身来说，更是一个无形的广告。
该公司技术人员通过无数次的研究发现，在飞机起飞升降的短短数秒钟内，航空轮胎要经历超强的负重、瞬间的加速和极端的温度变化，这是导致飞机轮胎爆胎的主要原因。
一次次加压负重升温试验，一次次均以失败告终，研究彻底陷入了僵局。
一天，负责该项目的罗西博士满身疲惫地回到家里，无意中看到儿子在玩橡皮筋。
由于橡皮筋太长，儿子想把橡皮筋切成两节，可是松软的橡皮筋却很难切断。
看到这里，罗西突发灵感，若是把飞机轮胎的设计融人橡皮筋的原理，岂不是更加耐拉伸和破裂？
历经一年的时间，该公司终于发明了一种全新的技术，采用该技术的航空轮胎具有超强的抗冲击性和抗损伤性，使轮胎的使用寿命更长，飞机的自重也减轻了不少。
这项技术后来几乎被全球百分之九十的航空公司广泛应用于各种机型上。
成功无处不在，即使一根小小的橡皮筋，同样也可以蕴藏着巨大的学问。
关键是，只有用敏锐的眼光，才能够捕捉和发现到商机。
一位商人经营了纽约一家中式餐馆，然而餐馆开业之初生意还行，但没过多久就开始下滑了'老板纳闷极了。
这位老板有个侄子在纽约留学，在一个假期里，他来到了叔叔的餐馆里玩，小伙子看到店里的经营状况如此惨淡，决心帮叔叔找到症结所在。
几天后，小伙子问叔叔说：“ 我们这里的菜每一份是多少重量？
” 老板回答说：“ 五百克，分量很大，你还觉得少吗？
” “ 问题就出在了这里，不是太少，而是太多！
”小伙子说，“ 从今天起，我们把分量减到一百五十克，当然菜价也要做相应调整，我相信这能使我们的生意好转！
” 他的叔叔纳闷极了 ’ 但考虑到反正没有别的好主意，试一试总比坐等倒闭要好一些。
让所有人没有想到的是，餐馆的生意果真越来越好，它的“ 小气 ”甚至成了一种经典亮点，被人传

颂，光临的顾客越来越多，营业额开始不断上升，一个星期后，他们的生意足足是以前的七倍。
叔叔不得不向小伙子请教这个“小气经营”的奥妙究竟在gHb。
“光顾餐馆的大多数都是散客，一盘五百克的菜就够顾客吃了但一顿饭只吃一盘菜，又有什么味道呢？
顾客没法再点第二道菜！
所以，把五百克的菜改为一百五十克，一个人则可以点两三道甚至是三四道菜，这样，他既不用为浪费而担心，也不必为口味单调而觉得无味，这样，‘小气’就成了优势！
”　美国一家企业研制出了一种新产品，但苦于找不到提高产品知名度的好办法。
正在这家企业一筹莫展之时，美国研制的人造地球卫星大功告成。
企业的老板认为这简直是天赐良机，便郑重其事地写信给美国五角大楼，申请在这颗即将升空的人造卫星上做广告。
五角大楼收到此信后，军方人士不禁哑然失笑。
人造卫星飞入九霄云外以后，踪影全无，在它上面做广告，有谁能看得到呢？
这难道不是故意拿钱往水里扔吗？
后来，这件事就被作为一桩笑料传扬开了。
有位记者闻听此事后，便在报纸上写了文章，披露了此事。
结果，这件趣事几乎和世人瞩目的人造地球卫星一样，成为全美乃至全世界许多人共知的一条新闻。
这家企业没有被允许在人造卫星上做广告，但却获得了比广告还要好的轰动效应。
这家企业虽然没花一分钱，但知名度却得到迅速提升，新产品也迅速打开了销路。
然而，故事到这里并没有结束。
喜欢打破砂锅问到底的那位记者找到了企业老板，想进一步了解申请在人造卫星上做广告的真正目的。
老板笑着说：“当时企业由于财力不足，根本拿不出广告费。
我申请在人造地球卫星上做广告的真正目的，只是为了能做成免费的广告。
”　记者情不自禁地感叹道：“经营斗智，善谋者胜。
”P7-14

编辑推荐

《信念会长出奇迹》、《幸福的糖醋水》、《一加一等于几》、《墨西哥不会消失》、《在破花盆里盛开》、《一千倍》、《因为牵挂，所以强大》……《点石成金(精)》(作者故事会编辑部)收录了包括以上故事在内的数十篇感人小文章。

《点石成金(精)》由上海故事会文化传媒有限公司出品。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com