

<<小学生成长读本>>

图书基本信息

书名：<<小学生成长读本>>

13位ISBN编号：9787534267468

10位ISBN编号：7534267463

出版时间：2012-2

出版时间：浙江少儿

作者：子若|绘画:大树工作室

页数：216

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>

## <<小学生成长读本>>

### 内容概要

一册隐藏着无数成功密码的小学生成长读本。

《沙漠里也能养鱼(创新)》是小学生成长与成功的人生导师，是学生认识了解自我、形成良好自我概念、走出迷惘困惑的心灵灯塔，是学生不断学习与领悟生活的智慧源泉，是学生实现人生目标的心理助力，是教师及家长获得教育智慧与人生智慧的良师益友，也为心理健康教育工作者书写教案提供了丰富的素材。

《沙漠里也能养鱼(创新)》每一篇美文后面都有感悟，帮助学生领悟其中的道理，以强化学生的心理感受，激发学生的行动。

本书由子若编写，大树工作室绘画。

<<小学生成长读本>>

书籍目录

四色交通  
第三次革命  
餐厅电影院  
白送长椅  
摄像头里的高境界  
奖励跳槽  
变罚为奖  
一支粉笔改变了效率  
双向输水  
异军突起的世博明星  
绿色雕塑  
80美元环游世界  
多想一步  
把二手车变成抢手的限量版车  
挑战规则  
用邮寄过来的砖盖银行  
纪念碑在哪里  
踩出最佳路径  
制作月球仪  
不俗的海报  
出售“落后”  
给小辣酱做大广告  
人造卫星上的广告  
画香气  
给总统送酒  
出奇制胜的广告  
快乐的伤口  
靠海鸥赚钱  
非常规用途  
只要调整一下车道  
慢慢出来  
它有别的用处  
玩具蟋蟀  
飞机扫雪  
用火去雾  
高速公路的创意  
小公司的做法  
不用泥土种植的花草  
烧瓶中的机遇  
从噪音中发现商机  
耐克鞋和华夫饼干  
神仙饮料  
改变电风扇的颜色  
一只小孔钻出奇迹  
把吹尘改为吸尘

<<小学生成长读本>>

苍蝇的妙用  
戴在耳朵里的定时器  
找准问题  
在地下开出一条路  
把电梯装在楼外  
用牛皮铺路  
带刺的铁丝网  
报纸做的输油管  
富有远见的目光  
组合文具  
只是增加一个软冻室  
大酱的瓶盖  
发现超声  
随身音乐  
性感瓶子  
设计键盘  
砸了地板  
弄“反”了的票价  
谋划运气  
一厘米的差距  
小到极致是艺术  
厕所广告  
面包家具  
爱心使者  
世界上最好的工作  
长“脚”的百货商店  
傻到极处是精明  
尿布和啤酒  
让大家都知道你  
走向战场的可口可乐  
手帕导游  
水杯与火车  
放长线钓大鱼  
兴一赠一  
善待海鸟得珍珠  
迟到的钞票  
都市里的悬崖  
两个送水工的不同命运  
善谋者胜  
成功就是把普通做到极致  
发现财富的眼睛  
购买设想  
用想象力赚钱  
吃饭时看萤火虫跳舞  
出售童年  
思路有多宽，财路就有多宽  
到巴西去买森林

<<小学生成长读本>>

用猫垃圾买来的别墅  
把地皮送给政府  
卖鱼缸  
打1折也不赔本  
粘在墙上的金币  
出奇的点子  
沙漠里也能养鱼  
把专利卖给总统  
于连尿啤酒  
积极思考招揽财富  
出售智慧的人  
立普顿金币

## 章节摘录

四色交通过去，韩国首都的公交管理比较混乱，市民们抱怨声不断，这促使首尔市政府下决心解决这个问题。

2004年7月1日，首尔市交管部门在全市推出了“四色”交通系统。

“四色”，即红、黄、蓝、绿四色。

“红色”公交车的目的地是首尔的郊区。

如果人们要到郊外旅游，就乘坐红色公交车。

“黄色”公交车通往市中心，所以黄色公交车是人气最旺的车。

它们的号码也很好记，只有两位。

“蓝色”公交车，是在首尔城市主干道上运行的汽车。

而“绿色”主要运行在首尔市的支线道路上，其任务是把乘客送往各个换乘点。

自从“四色”公交系统推出后，首尔市的交通秩序有了很大改观。

这样一来，愿意乘坐公交车的人也增多了，无形中就减轻了私家车对城市交通造成的压力，从而进一步缓解了首尔的交通堵塞问题。

感悟“红、黄、蓝、绿”四色对应不同的交通路线，标识度鲜明，极易辨认。

这个故事提示我们：管理上的创新能积极促进城市面貌的改善。

第三次革命 1930年8月，美国人迈克尔·库仑在美国纽约州开设了第一家超市——金库仑联合商店。

当时，美国正处在经济大萧条时期，迈克尔·库仑花了好长一段时间，根据自己几十年食品经营的经验，通过精确的计算后，决定建立一家超市，并确信这样的市场一定能赚钱。

当时美国一般的商店都有25%~40%的毛利率，而迈克尔的超市平均毛利率只有9%，这种对比令人吃惊。

许多人并不看好他的超市这种商业销售的新模式，但迈克尔却对此充满信心。

迈克尔心中有数，要营利，首先要保证每种商品都比其他市场的价格低，也就是进货价格要低，所以只有大量进货，才能压低进价。

于是，迈克尔就以连锁的方式开设分店，这样，大量进回，来的货就有了销售渠道。

为了吸引顾客，他还让顾客自己到货价去取商品，然后一次性集中结算，也就是今天人们习以为常的自助式购物。

迈克尔靠这一系列的创新模式获得了大丰收。

结果十年之内，超级市场便风靡全美国，并且逐渐传到了日本和欧洲。

二三十年后，超市已经遍布全世界。

超市中最初只卖各种食品，后来有人不断扩大它的经营范围，包括我们现在看到的服装、日用品、电器、玩具、家具以及医药用品等。

今天，我们的生活已经离不开超市，有人称它是零售业的第三次革命，其中凝结着多少人不断创新成果。

感悟“迈克尔模式”的成功关键词：“低价”，大量进货，压低进价，薄利多销，垄断顾客；“连锁经营”，实现了畅通快速的销售渠道；“自助式购物”，节省人工成本，同时，让顾客体验一种新颖的购物方式。

经营模式的创新改变了人类消费、生活的习惯状态。

餐厅电影院在一般人的印象中，电影院无非是一排又一排整齐的椅子，一个宽大的屏幕，以及几扇门而已；餐厅也不过是喧闹的大堂，人们围坐的圆桌，两者似乎是不可兼容的。

但是在1974年，美国的道菲兄弟却开创了电影院的全新理念。

这一年，道菲兄弟两人感到人们已越来越不满足于老式电影院布局刻板和不利于家人交流感情的现状，打破这种现状将会受到欢迎。

于是，兄弟俩在佛罗里达州一个购物中心租了块场地，并投资建成了一家餐厅电影院。

这一变招果然大获全胜。

在餐厅电影院，由于观众们可以像在普通餐厅中一样，坐在舒服的座位上，吃着可口的食物，轻松地

<<小学生成长读本>>

欣赏电影，因此，这种新鲜事物一出现就立刻受到了欢迎。  
在电影院，人们感觉自己像是在家里与亲朋好友一起观看影片一样轻松舒适。

.....

<<小学生成长读本>>

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>