

<<青少年创新教育故事全集>>

图书基本信息

书名：<<青少年创新教育故事全集>>

13位ISBN编号：9787502160715

10位ISBN编号：750216071X

出版时间：2007-6

出版时间：石油工业出版社

作者：柳絮恒

页数：293

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>

## <<青少年创新教育故事全集>>

### 内容概要

《青少年创新教育故事全集》以挖掘和激活青少年创新潜能和创新思维为主线，以培育青少年的创新精神和相关实践能力为核心，为青少年精心挑选了200多个寓意深刻、耐人寻味的创新故事，每个故事前面配有一则精练的名人名言，后面配有精彩独到的智慧点拨，挖掘故事深层的内涵，揭示创新的内涵和方法。

<<青少年创新教育故事全集>>

书籍目录

一、创新是一种美丽的奇迹 三个抄写员 杰克的诀窍 创新是一个美丽的奇迹 二字箴言 把斧头卖给小布什 精明的马克·吐温 “现摘现卖”的水果店 圆梦花园和凤凰山庄 徐文长智胜大力士 一句话的力量 静的意蕴 寻宝促销 消防水龙头排水雷 一道简单的思考题 “奥运经济学” 一万美元卖掉一根稻草 神奇的萝卜 聆听成功的声音 一张与众不同的巴西账单二、有创新就有财富和成功 出奇才能制胜 一只老铜壶 敢于创新的“海尔”与“杜邦” 在新领域做文章的可口可乐公司 画师的测试 一加一大于二 毒蛇租赁公司 你的思维价值百万 “钻石之王” 情侣商品的魅力 笔的前世今生 栽树“迎”客 换个角度试试 装聋 十万元大奖 创新带来财富三、天才来源于好习惯四、将学习进行到底五、让你的想象力自由翱翔六、好奇心推动你的创新力七、打破常规就是创新的“常规”八、独辟蹊径即为捷径九、给创新一个思维高度十、珍惜你的灵光一闪十一、乘着“歌声”的翅膀运行十二、于蓦然回首中发现奇迹十三、“天机”藏在细节中十四、“动心”成就创新后记

## &lt;&lt;青少年创新教育故事全集&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘创新是一个美丽的奇迹我们发现了儿童有创造力，认识了儿童有创造力，就须进一步把儿童的创造力解放出来。

——陶行知伊夫·洛列——法国一位美容品制造师就是靠经营花卉发家的，在一次新闻发布会上，他深有感触地说：“我的今天，多亏了卡耐基先生，在他的课上我学会了一个秘诀。

在过去我对这个秘诀未能足够的重视，甚至多次与它擦肩而过。

而现在我要说这个秘诀：创新的确是一种美丽的奇迹！”伊夫·洛列从1960年开始生产美容品，到1985年，他已经在全世界拥有960家分店。

1958年，伊夫·洛列从一位年老体衰的女医师那里偶然得到了一种专门治疗痔疮的特效药膏秘方。

这个秘方的内容令他产生了浓厚的兴趣，他依据这个药方配制，研制出了一种植物香脂，并开始挨家挨户的上门去推销这种新型产品。

有一天，洛列忽然灵机一动，为何不在《这儿是巴黎》杂志上刊登一则介绍自己商品的广告呢？洛列的这一大胆尝试果然使他获得了意想不到的成功，就当他的朋友还在为他所付出的巨额广告投资惴惴不安时，他的产品已在巴黎开始畅销起来，原以为会泥牛入海的广告费用，与其获得的利润相比，显得轻如鸿毛一样。

当时，用植物和花卉制造的美容用品在一些人看来毫无前途可言，几乎没有人愿意在这一领域大量投入资金，而洛列却反其道而行之，并对此产生了奇特的迷恋之情。

1960年，洛列所研制的美容霜开始小批量生产，他那独具创新的邮购销售方式，再次让他获得了巨大的成功。

在极短的时间内，洛列通过采用各种营销方式，顺利地推销了多达70多万瓶的美容用品。

如果说洛列采用植物制造美容品是一种大胆的尝试的话，那么采取邮购的营销方式则是他的一种创举。

1969年，洛列创办了他的第一家工厂，并在巴黎奥斯曼大街上开设商店，开始销售自己生产的美容用品。

他还对他的每一位职员说：“我们的每一位女顾客都是王后，你应该像对待王后那样对其进行服务。

”为了贯彻这个宗旨，他首创了邮购的营销方式。

公司的邮购业务几乎占到全部订单的50%。

邮购的手续也很简单，顾客只需将地址填妥便可加入“洛列美容俱乐部”，并会在很短的时间内即可收到样品、价目表和说明书。

这种销售方式对那些工作繁忙没时间逛街购物的女士来说无疑带来了很大的方便。

到目前为止，全球通过邮寄方式从俱乐部订购产品的妇女已达6亿人次。

他的公司每年收到8 000余封函件。

这些信件中，有的为公司提出合理化建议，有的甚至寄来照片和亲笔签名。

公司的回复函里往往也告诫订购者：美容霜并非万能的，有节奏的生活是最佳的化妆品。

这样一来，顾客和公司便建立了固定的联系。

公司还把1 000万名女顾客的信息输入电脑，在她们的生日或重要节日时，公司都要送上些小礼品以示祝贺。

这样做的成果是，公司的销售额年增长率为30%，一年的收入超过了25亿法郎，而且国外的业绩比国内的还要好。

如今，公司的产品已增至400余种，同时拥有着800万名忠实的女顾客。

伊夫·洛列终于在付出了他的艰辛和劳苦之后，找到了成功的契机。

化妆品市场竞争激烈，稍有不慎，便会被淘汰出局。

伊夫·洛列通过他不同于大众的产品——植物花卉美容品，使化妆品低档化、大众化，从而满足各个不同阶层顾客的需要，所以，他可以在商场立于不败之地。

创新箴言伊夫·洛列的那句话为我们做了最好的点评：“创新的确是一种美丽的奇迹！

”没有创新，你的生命之水就会慢慢干涸，只有勇于创新的人，就能够取得人生的成功。

## &lt;&lt;青少年创新教育故事全集&gt;&gt;

华佗的药方科学也需要创造、需要幻想，有幻想才能打破传统的束缚，才能发展科学。

——郭沫若神医华佗，不仅擅长内科、外科和妇科、儿科，而且发明了中药麻醉剂，能给病人动剖腹的大手术，难怪丞相曹操也要召他看病。

一次，有个郡太守病了，日不思饭、夜不成眠，整日忧心忡忡，焦躁不安，病人的家属忙去请华佗来为他诊治。

华佗给太守按过脉，看过舌苔，断定太守的病是由于胸中积了淤血引起的，但要清除淤血，不是一般吃药、针灸所能解决的。

华佗已有了诊治办法，不过他只字不提。

为防不测，太守要华佗住在府上。

每天，太守家美酒佳肴盛情款待华佗。

华佗照吃不误，而且吃罢就睡，享足了清福。

过了一天又一天，却不给太守开药方。

每每太守夫人询问疗法，华佗总是推说：“病情古怪，让我考虑考虑。”

又过了数日，华佗竟不辞而别了，太守恼怒万分，连声骂道：“什么名医、神医，简直是骗酒骗肉的大骗子！”太守气势汹汹地在屋里来回走着，不时发怒大骂，家人吓得不敢吭声。

正在这时，管家送来华佗留在住房里的一封信。

信中把太守骂得比狗屎还臭，比坏蛋还坏，世上所有糟糕透顶的字眼都用上了，气得太守暴跳如雷，声嘶力竭地大吼：“给我快派人追，杀掉那骗子！”喊罢，太守大口大口地喷出了污血。

说来也奇怪，过了一会儿，那太守竟觉得目明神爽，接着觉得腹中饥饿，竟能有滋有味地吃下好多东西。

晚上，一上床便合眼，进入了梦境。

后来，太守似乎明白了怎么回事，就面谢华佗，并问起留信之事，华佗捋须一笑：“那封信，乃是我专为大人开的一剂特殊的‘药方’，你见了气得口吐淤血，不就好了吗？”创新箴言华佗不愧为一代神医，其开出的药方也“神乎其神”。

其实，治病这种事又怎么能完全按医书上写的来呢？

“具体问题具体分析”，突破旧框架的局限，才能推陈出新。

创新也要像华佗开药方一样，不拘一格，才能成功。

做一个刻意创新的叛逆者如果惧怕前面跌宕的山岩，生命就永远只能是死水一潭。

——佚名“我成大事的秘诀很简单，那就是永远做一个不向现实妥协而刻意创新的叛逆者。”

这是美国实业家罗宾·维勒的原话。

当全美短筒皮靴成为一种流行时尚的时候，每个从事皮靴业的商家几乎都趋之若鹜地抢着制造短皮靴供应各个百货商店，他们认为赶着大潮流走要省力得多。

罗宾当时经营着一家小规模皮鞋工厂，只有十几个雇工。

他深知自己的工厂规模小，要挣到大笔的钱绝非易事。

自己微薄的资本、微小的规模，根本不足以和强大的同行相抗衡。

那该如何在市场竞争中获得主动权，争取有利地位呢？罗宾为自己列举了两条道路：一是在皮鞋的用料上着眼；二是着手皮鞋款式改革，以新领先。

经过一番深思熟虑，罗宾决定走第二条道路。

他立即召开了一个皮鞋款式改革会议，要求工场的十几个工人各尽其能地设计新款式鞋样。

为了激发工人的创新积极性，罗宾规定了一个奖励办法：凡是所设计的新款鞋样被工场采用，设计者可立即获得200美元的奖金；所设计的鞋样通过改良被采用，设计者可获100美元奖金；即使设计的鞋样不能被采用，只要其设计别出心裁，均可获100美元奖金。

同时，他即席设立了一个设计委员会，由五名熟练的造鞋工人任委员，每个委员每月额外支取100美元。

这样一来，这家袖珍皮鞋工场里，马上掀起了一股皮鞋款式设计热潮，不到一个月，设计委员会就收到50多种设计草样，挑选采用了其中三种款式较别致的鞋样。

同时立即召集全体大会，给这三名设计者颁发了奖金。

## &lt;&lt;青少年创新教育故事全集&gt;&gt;

罗宾的皮鞋工场就把这3个新款式皮鞋试行生产。

第一次将每种新款式皮鞋制作1 000双，制成后立即将其送往各大城市推销。

顾客见到这些款式新颖的皮鞋，立即掀起了一股购买热潮。

几个星期后，罗宾的皮鞋工场收到2 700多份数量庞大的订单，这使得罗宾终日忙于出入各大百货公司经理室大门，跟他们签订合同。

因为订货的公司多了，罗宾的皮鞋工场逐渐扩大起来，3年之后，他已经拥有18间规模庞大的皮鞋工场了。

不久危机又出现了，当皮鞋工场一多起来，做皮鞋的技工便显得供不应求了。

最令罗宾头疼的是别的皮鞋工场尽可能地把工资提高，挽留自己的工人，即便罗宾出重资，也难以把其他工场的工人拉过来。

缺乏工人对罗宾来说是一道致命的难关。

因为他接到了不少订单，如无法给买主及时供货，这将意味着他得赔偿巨额的违约损失。

罗宾忧心忡忡。

他又召集18家皮鞋工场的工人开了一次会议。

罗宾把没有工人可雇的难题告诉大家，要求大家各尽其力地寻找解决途径，并且重新宣布了动脑筋有奖的办法。

会场一片沉默，与会者都陷入思考之中，搜肠刮肚地想办法。

过了一会儿，有一个小工请求发言，罗宾嘉许以后，他站起来怯生生地说：“罗宾先生，我以为雇不到工人无关紧要，我们可以用机器来制造皮鞋。

”罗宾还没来得及表示意见，就有人嘲笑那个小工。

那小孩窘得满面通红，惴惴不安地坐了下去。

罗宾却走到他身边，请他站起来，然后挽着他的手走到主席台上，朗声说道：“诸位，这孩子没有说错，虽然他还没有造出一种造皮鞋的机器，但他这个办法却很重要，大有用处，只要我们围绕这个概念想办法，问题定会迎刃而解。

”“我们永远不能安于现状，思维不要局限于一定的桎梏中，这才是我们永远能够不断创新的动力。

现在，我宣告这个孩子可获得500美元的奖金。

”经过几个月的研究和实验，罗宾的皮鞋工场的大量工作就已被机器取而代之了。

罗宾·维勒的名字，在美国商业界，就如一盏耀眼的明灯，他的成功，与他时时保持锐意创新的精神是密不可分的。

创新箴言“永远做一个不向现实妥协而创意创新的叛逆者”罗宾·维勒的这句话值得每一个青少年去珍藏。

一个畏惧变化的人永远没有超越和突破，要想改变自己的命运，必须启动自己的大脑，抓住时机，勇于去寻找新的捷径。

会讲笑话的垃圾桶最平常的东西说不定是最新奇的东西。

——郭沫若俄国一座城市的居民有个坏习惯，他们从不把垃圾好好地倒进垃圾桶，而是很随意地到处乱扔，弄得整个城市一片混乱。

为此，政府专门成立环境整治部门，甚至强制进行罚款，可是，仍然收效甚微。

街道上还是到处都是垃圾，连卫生局局长都为此感到十分气恼，可又无能为力。

这一天，一个小伙子主动走进卫生局局长的办公室，献上了一条妙计……没过几天，城市里的居民们纷纷发现街道上的垃圾桶突然会说话了，并且是讲很可笑的笑话。

当人们把垃圾扔进垃圾桶里，当时就能听到垃圾桶讲笑话。

小孩子们更是爱到垃圾桶那儿倒垃圾，不仅自己笑得肚子疼，还会把这些笑话讲给其他的小朋友听。

这样一来，居民们都喜欢把垃圾扔进垃圾桶里了，街道上的卫生状况得到了彻底的改变。

时间长了，这个城市居然变成了一座美丽的花园城市。

原来，那位小伙子设计了一种电动垃圾桶，桶上装有感应器，垃圾丢进桶里，感应器就会启动录音机，播放事先录好的不同的笑话。

创新箴言世界上的每一把锁必有一把配对的钥匙，只有找对了钥匙，才能打开这一把锁。

## &lt;&lt;青少年创新教育故事全集&gt;&gt;

所以在分析问题时，必须找到问题的症结所在，抓住最实质的东西，有针对性地考虑问题，才能轻松地迎刃而解。

衬衣纸板带来的财富不下决心培养思考习惯的人，便失去了生活中最大的乐趣。

——爱迪生美国商人斯太菲克本是一个退役军人，在医院疗养期间，他读了《思考和致富》一书，深受启发，很想实践一下书中所讲的理念，通过自己的思考变成一个有钱人。

躺在医院的床上，他苦思冥想，共想了很多主意：创办一个信息中心、开办一所疗养院、与别人合伙搞一个广告公司、建立一个电视台……他为自己的种种想法兴奋不已。

可是，他很快就高兴不起来了，因为他发现要做的事情虽然都是能引起轰动效应的大事，但尽快实现的可能性极小，自己连起码的资金都不具备。

辗转反侧，他决定自己还是应该先从小事着手，等到把资金筹够了再做大生意也不迟。

一天，护士给他送来了洗好的衣服。

衣服是送到洗衣店里去洗的，洗衣店洗好熨烫好以后由护士帮助领回来。

看到叠得整整齐齐的衣服，斯太菲克的眼睛一亮。

原来，洗衣店总是把烫好的衣服折叠在一块硬纸板上，以保持衬衣的硬度，避免打皱。

正是这块纸板使斯太菲克点燃了智慧的火花。

他有了一个新奇的想法。

他去那家洗衣店作了一次拜访，得悉这种衬衣纸板每千张的价格需要4美元。

他想以每千张一美元的价格出售纸板，但要在每张纸板上刊登广告。

登广告的人所付的费用归他所有。

这件事在许多人看来都是一件小得不能再小的事情了，谁会在意每千张纸板才一美元的生意呢？斯太菲克的朋友甚至讽刺他说：“如果你不是做生意的材料就认输吧，站在马路上说不定一天也不止捡到一美元！”可斯太菲克却不以为然，他知道自己还有更大的目标，但是无论什么样的目标都必须从小事做起。

从疗养院出来后，他就把全部精力投入到行动中，把想像的事情变成了现实。

一段时间之后，斯太菲克的客户越来越多，他自己也积累了一些经验，这时，他决定把生意做得再大一些。

他发现衬衣上的纸板一旦被撤除后，就不会为洗衣的顾客所保留。

怎样才能使顾客保留登有广告的纸板呢？他又想出了一个新办法：在衬衣纸板的一面仍然印广告，另一面印上有趣的儿童游戏或主妇菜谱、字谜、谚语、小常识等。

这种做法果然很奏效。

许多家庭主妇不等衣服穿脏就又送到洗衣店去洗。

洗衣店也很高兴，愿意订购斯太菲克的纸板。

为了扩大业务，斯太菲克又想出了一个高招：把出售衬衣纸板的收入全部捐给美国洗染学会，洗染学会给他的回报是，建议每个成员店及同行业的工会只购买斯太菲克的衬衣纸板。

这样，斯太菲克几乎垄断了整个国内市场，他的曾经被别人瞧不起的小生意在人们惊讶的目光中变成了大生意，他也一跃成为美国有名的富商。

精心安排的一段思考时间给乔治·斯太菲克带来了可观的效益。

创新箴言要学会创新思维，就应善于培养自己精细的观察力和深刻的洞察力，不以放任自流的态度对待身边的小事，因为美丽的性情，古怪的幸运天使可能就藏在你所不注意的角落里，如果你稍有不慎，她又将翩然而去，留下你独自扼腕叹息。

<<青少年创新教育故事全集>>

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>