

<<第6罐可乐>>

图书基本信息

书名：<<第6罐可乐>>

13位ISBN编号：9787564014148

10位ISBN编号：7564014148

出版时间：2008-2

出版时间：北京理工大学出版社

作者：翟江波，杨清波 著

页数：158

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>

## <<第6罐可乐>>

### 内容概要

《第6罐可乐：另辟蹊径的力量》阐释这样一个道理：“空罐”就是暂时闲置的资源或者没有被我们挖掘出价值的资源，“空罐”即价值，如果能整合得当的话，每个人都能收获更多。而世人多愿意抱着自己的“空罐”，而没有真正与人去合作，去创造更多的价值，平添了很多遗憾。其实资源是越用越广的，只有在整合它的过程中，资源的价值才得以体现。帮助别人，才能成就自己。

《第6罐可乐：另辟蹊径的力量》中讲述了一个“生命的纸条”的小寓言。人的一生需要1/3的时间来读书上学，打基础；而到老年需要安享晚年，也几乎要用去1/3的时间；中间的1/3时间，吃饭睡觉要再用去其中的1/3，陪伴家人、赡养老人也要再用去其中的1/3时间，那留给我们实现自我，创造价值的时间实际上只有人生的1/9。所以我们要在人生这1/9的时间里创造更大的价值，让生命从“一条线 一个面 多个面”，从而提升生命的密度。

《第6罐可乐：另辟蹊径的力量》资源只有被整合，它才有价值。不断激励人们乐观向上，让所触及的一切更具价值，超越期待，迈向卓越。一个游戏改变人生，六罐理论决胜未来。

一本诠释整合资源，追求事业、婚姻、家庭和友情获得多赢的绝妙好书！

假设可乐2元钱一罐，为追求环保、节约资源，两个空罐可以换一罐可乐，双方资源既定，如果游戏的一方只有6元钱，最多能喝到几罐可乐？

我们发现，当我们手里拿到第5罐时，如果能有一个“空罐”过渡，通过开展合作、思路打开，讲究策略和方法，我们完全可以喝到“第6罐”。

<<第6罐可乐>>

作者简介

翟江波，在地产、金融、管理、培训、投行等领域历练多年，资源整合专家。城奥网专栏作家，英国金融时报FT中文网顾问，“强者企业家俱乐部”发起人。原泛华保险服务集团河北公司营运总经理，分管营运中心、寿险营销部和培训中心。现居北京。

曾任平安保险、太平洋保险省会公司营销培训负责人，省公司高级培训顾问，河北最大的民营地产企业集团——卓达集团培训中心主任、上市办公室主任，并第一次将保险行业KPI考核和营销培训体系引入房地产领域。

主持的经典课程有“SRM”主管课程、“CSG”主管课程、“CTC”高级主管课程、高级组训训练课程。

## <<第6罐可乐>>

### 书籍目录

一、游戏，从5到6的拓展1、一家地产销售公司的培训课2、从5到6的拓展3、拿出自己的空罐来二、游戏引发的思考1、发现空罐就是发现价值2、空罐无处不在3、转换思路，敢于去发现三、生命的纸条1、1/9，要创造1的价值2、树立目标，获得第6罐3、学习，为获得做准备4、合作，缔造第6罐5、拿出勇气来6、快乐是最大的第6罐四、另辟蹊径的力量1、关于猴子喝水的故事2、做事惟思利及人3、别具一格地做事4、提高资源利用率五、帝王蝶的故事1、自己改变才能改变世界2、养成行动的习惯3、有“面”，还要注重“水”4、做生命的奥林匹克冠军

## &lt;&lt;第6罐可乐&gt;&gt;

## 章节摘录

一、游戏，从5到6的拓展 一个非常简单的游戏却蕴藏着天大的智慧，让我们发现我们原来认为的一切都可以被打破——只要你敢于发现并另辟蹊径，最大限度地整合利用手中的资源。有时候，闲置的或者被你忽视的资源，只要善于整合，而不是放弃，都会让我们有新的发现，并惊叹于自己的表现。

1.一家地产销售公司的培训课 在一家全国著名的地产销售公司的挑战培训会议上，出席80名学员全是各个省地分公司的销售高管，导师是集团公司响当当的运营老总。会议期间气氛热烈，学员们看着集团公司的一山一水，一游戏，花一木都倍感亲切和依恋。

今天他们又要接受何种挑战呢？

吃过早餐，学员们沿着天井转悠了几圈，便都紧张又兴奋地走进会议室，坐在那间挂着巨大条幅的厅堂里，等候导师的出现。

会议室的桌子被分隔成40个小组，每组桌子上摆着10罐可乐和10个空罐模型，还有6元硬币。学员们七嘴八舌议论起来，不知道导师拿这么多可乐是什么意思，只好焦急地等着导师的到来。

八点整，导师准时到达，非常守时。

马克、长鑫两位助教也跟着进入了厅堂。

微笑着向大家问过好，导师便开门见山地说：“这几天大家辛苦了，今天就请大家做一个‘游戏’吧，轻松一下。

”说到这儿，两位助教把门口三个饮料箱子抬了进来，学员们立刻便被眼前的景象蒙住了，有人问道：“老师，搬这么多可乐进来，今天是不是就让我们喝可乐啊？”

”原来，导师让助教抬进来的又是三箱可乐。

导师指着靠墙放着的三箱可乐说：“这是‘游戏’的道具，请大家两人一组，我们马上要开始游戏。

这三箱可乐是奖品，作为此次挑战活动最大赢家的奖励。

”导师边说边示意助教将电脑里的相关软件打开，两位助教打开一个word文档，指着其中的游戏规则说：“这是这次游戏的规则，请大家严格按照操作规则执行，尽职尽责地扮演好自己的角色，原则是尽可能多地获得价值，实现利润最大化——看游戏的买方最多能喝到多少可乐。

大家可以尽情地展开创新性思考。

”屏幕上打出的游戏规则是：假设可乐两元钱一罐，为充分节省资源，又假设可乐公司愿意高价回收空罐，作为回报，可以两个空罐换一罐可乐。

现在请各位两人一组，共80个人，分成40个小组。

每个小组的两个人分别是游戏的甲乙双方，给甲方6元钱，问甲方最多能从乙方那喝到几罐？

买卖双方资源既定，可以转换思路，创造性地去挖掘。

导师接着说：“各位都是我们公司的销售精英，销售过程中结合成团队或小组，集体去拓展营销是常有的事，如何实现最大价值是我们的目标。

那么，如何实现这个目标呢？

相信这是我们每个人都在积极思索的一个课题。

好的，马上开始我们的游戏吧！

”学员立刻两两结合开始了游戏。

很快，学员中有人举起手来，导师点点头，抬了一下手示意他说话，这个学员兴奋地把一罐可乐举起来，激动地说道：“老师，我可以喝到5罐。

”接着，他做出了要拧开可乐，准备喝的架势：“老师，我现在可以喝掉它吗？”

”导师笑了笑，说：“阿力，先不要喝，等下看看别人能喝到几罐，你不打算赢得这些奖品了？这还有三箱可乐呢。

”这个叫阿力的学员立刻放下手中的可乐，焦急地看了看周围。

很快，他发现周围的几个小组也做完了游戏，又有人叫到：“老师，我也喝到5罐。

”“我也是5罐。

## &lt;&lt;第6罐可乐&gt;&gt;

” 导师听着结果，不断地点头默许。

会议室的学员们很快都做完了游戏，大家都报出了最终的结果——5罐。

“同学们，你们是怎么获得5罐的呢？”

为节省大家的时间，我们请阿力介绍一下游戏的过程，好吗？”

” 导师示意阿力站起来介绍一下游戏过程。

“老师，我是和阿冲一组的，他扮演卖方，我扮演买方，我先用6元钱买了3罐，暂且标号01、02、03，接着我把01号和02号喝掉，获得04号，然后把03号和04号喝掉，用两个空罐换得05号，我能喝5罐。”

” 阿力说完，环顾四周的几个小组，似乎想听到不同的声音。

导师示意阿力坐下，然后问大家：“还有不同的结果吗？”

” 会议室里的学员们顿时鸦雀无声，大家都在期待导师给出结果和评价。

“伙伴们，阿力忽视了一个最基本的问题，那就是他喝到了5罐，手中还有一个空罐，对吗？”

” 导师调整语气，略微停顿了一下接着说：“这虽然是一个简单的游戏，但结果却蕴藏着一个深刻而又简单朴素的道理。

让我们再回过头来审视一下游戏的规则，大家可以发现，两个空罐可以换一罐可乐，我们在游戏的前一阶段都自觉地应用了这个规则，最终喝到了第5罐。

现在有一个问题，你手上的第5罐，你想怎么处理？”

” “喝掉它。”

” 学员中有人低声说道。

“可以的，这符合游戏的规则，它是你游戏的所得。

那喝掉之后呢，你还有什么？”

” 导师耐心地引导学员。

“还有一个空罐。”

” “对了，还有一个空罐，第5罐喝掉后我们都剩下一个空罐，每个人手中都有一个空罐。”

” 导师缓缓地说道，他左手示意马克给他拿一个空罐模型上来。

马克递给导师一个空罐可乐模型。

导师举起那个空罐可乐模型，说道：“空罐对我们有多大价值呢？”

” “如果再有一个空罐就好了，我们可以再换一个可乐。”

” 阿力明白了，他低声说道。

“那为什么我们不跟别人合作呢，把两个‘空罐’结合起来，喝到第6罐？”

” 导师向所有人发出了这样一个问题。

..... 创造性地去做。

你需要做得聪明一点，检视一下你曾经使用的方法，并努力做得更好。

我们都需要乐于改进自己，坚持这样做，就会产生积极的效果。

2.从5到6的拓展 培训课还在进行中。

课堂的气氛开始热烈起来。

导师的问题让大家激动。

“老师，你没说两个小组可以合作啊！”

” “可是，我也没有说不允许两个小组的买方展开合作啊？”

” 导师接着说，“其实，即使是在一个小组里，也同样可以喝到6罐啊！”

我们请马克和长鑫给大家给大家做这个游戏。

” 马克和长鑫也像大家一样，开始了游戏。

马克扮演买方，长鑫扮演卖方。

很快，长鑫通过和大家一样的游戏方式，拿到了第5罐。

“伙伴们，大家可以看到，这个时候长鑫手上拿到的是第5罐，如果他把这罐可乐喝掉，他只能和大家一样，剩下一个空罐，但是我们发现，如果长鑫愿意借给马克一罐可乐，马克把两罐可乐喝掉，把两个空罐还给长鑫，他们是不是也是两清的，马克相对长鑫而言，没有负债吧！”

## &lt;&lt;第6罐可乐&gt;&gt;

”导师一边这么解说着，一边让长鑫和马克做着这个游戏。

“老师，如果长鑫不愿意借给马克可乐呢？”

”学员们有人高声提出异议，说完，他又开始低声嘀咕起来，“我就是不借给他，您怎么办？”

” “你说的情况是存在的，游戏如同生活，游戏也有游戏的规则。

。让我们来分析一下，大家可以看这张表格。

”导师打开了PPT，屏幕上出现了一张表格。

“大家可以看到，如果长鑫不借给马克那罐可乐，他会得到什么？”

如果他愿意借给马克那罐可乐，帮助马克喝到第6罐可乐，他又会得到什么？”

” “大家可以发现，如果长鑫愿意借给马克那罐可乐，他们俩人都将实现最大化的销售价值，长鑫获得6元销售额和6个空罐的回收，这6个空罐也可以实现比4个空罐最大化的变现，如果还可以去跟厂家换可乐的话，最少可以换到3罐可乐；而马克显然也得到最大化的价值体现——他喝到6罐可乐，而不是喝到5罐可乐，然后有一个几乎接近废弃的空罐。

” “我们刚才说，游戏也是一种生活的体现。

相对马克而言，你是愿意实现最大化地销售业绩，还是愿意留下一个库存呢？”

而相对马克而言，你是愿意多喝一个可乐，还是愿意抱着一个接近废弃的空罐呢？”

”导师循循善诱，微笑地总结道。

“今天这个游戏，我相信如果伙伴们能愿意把自己的空罐拿出来，与周围小组——也许他就是你的同业竞争对手合作，与对方的空罐充分整合利用，你能得到比预想的要多。

可乐是大家通过合作获得的，那接下来的，我们能不能学会分享呢？”

最关键的一点，你愿意拿出自己的空罐吗？”

” 天堂人过得其乐融融，就是深谙“舍”与“得”之法，地狱里怨声载道，叫苦不迭，则是自囿于狭隘的自我里转圈所致。

3.拿出自己的空罐来 导师打开了下面一张PPT，伙伴们纷纷睁大了眼睛，原来是一张金字塔图

。 “大家可以看到，上图就像一个金字塔，我们通过游戏的前端操作，先喝到01、02、03三罐可乐，接着不断地利用游戏规则，实现喝04和05罐的中期目标，那下面的问题，我们能否喝到金字塔尖上的第6罐？”

”导师的话让伙伴们激动起来，纷纷拿着自己的空罐与身边的小组组员去结合，大家都想喝到第6罐

。 纠缠于小我中，你仅是一滴水，纵身于大海中，你将成为浩瀚大海中的一分子。

“呵呵，有人喝到6罐了！”

当你体验过我说的‘啊——哈’时，你就会发现你的洞察力已经发生改变。

——就像这样‘啊——哈！’

’当你突然发现两种极其不同的方法诞生两个截然不同的结果时，你惊奇不已。

“啊——哈！”

”之间，游戏对你的大脑进行了培训，冲击着我们的思维模式。

原来结果都可以被改变——你完全可以做得更好，可以喝到第6罐，可以做更多正确的事。

即使你只喝到5罐也没关系，千万不要放弃失误和犯错误的权利，否则你一辈子也学不到新知识，不会获得进步。

能提出伟大的新观点的人，都视失败为尝试不同事物的机会。

”导师微笑地总结道：“从目前的情况来看，大家只要善于拿出自己的空罐与别人合作，完全可以获得更多，而可乐销售方也不仅仅是保持以往的销售业绩。

没有突破的迹象，也没有下滑的态势，看来是一种较良性的状态，其实是一种低增长。

” 阿力兴奋地说：“老师，空罐实际上是一种暂时被闲置的资源，而我们通过合作、转换思路让其转换为可乐，这或许就是分享和合作的魅力吧！”

” “阿力总结得非常好，其现实中的我们有很多空罐——也就是所谓的暂时闲置的资源，或者

## &lt;&lt;第6罐可乐&gt;&gt;

你一直没有意识到价值的那些资源，由于我们将它闲置，没有发挥出它的价值。

我们得到的绝对不是最多的，第6罐可乐属于有准备的人，属于开拓思路的人，属于懂得合作的人，属于另辟蹊径的人。

游戏有规则，而生活中的我们常给自己设限，而没有发现空罐的价值。

“……就这样，会议室洋溢着欢快的声音，伙伴们忙忙碌碌，分析、思考、探询，反复摆弄可乐罐，不知不觉已到了中午。

马克、长鑫两位助教拍了拍手，将大家从游戏情境中拉了出来，马克微笑地说：“哦，时间不早了，先去吃午饭吧，大家下午再继续讨论。

讲台上三箱可乐，不过这些都是第6罐可乐，我们把它们送给大家，作为今天课程的一个总结，祝愿大家在今后的生活和工作中都能获得第6罐可乐。

“阿力一看表：“哦，真快，大半天就过去了。

今天不错，有可乐喝，还学到了不少东西。

“是的，我们不是为了卖可乐，也不是为了喝可乐，我们买卖的是希望和知识。

于是乎，大家收拾好东西，拿着“第6罐可乐”，随着导师和马克、长鑫一起朝饭厅走去。

……午饭后，阿力、阿冲、阿伟、阿建等四人又回到了会议室，继续摆弄着可乐罐。

阿冲一副百思不得其解的样子，自语道：“空罐，我有什么空罐啊？”

“阿力喃喃地说道：“你空罐挺多的哟，只不过你没有去挖掘啊。

“四人中唯有阿伟显得格外轻松，脸上略过一丝浅浅的笑，他说：“我觉得对我们销售人员而言，老客户就是空罐，我们签单后如果很好地去跟踪，去服务，相信还能产生价值的。

““哈哈，正所谓‘人贵有自知’啊！”

阿伟总结得非常好。

“导师一边说，一边走进了会议室，阿力四人一见是导师，立刻打起精神，坐直了身体。

导师看了看阿力等人，又笑道：“一上午过去了，大家对这个第6罐游戏一定是感触良多。

就请你们谈谈各自的心得体会吧。

阿伟说对于我们销售人员而言，老客户就是‘空罐’，整合得当，价值就出来了，这非常好，那怎么整合呢？

请大家多谈谈对游戏的理解，好吗？”

“阿力清了清嗓子说道：“的确，第6罐游戏让我感触颇深。

在前面互换时，用6元钱买3罐可乐，太平淡，大家只是机械地做，显得有些乏味无趣。

从手中拿到第5罐时，风云突变，选择决定未来啊！”

怎么说呢？”

就像一名业务员，不知如何整合利用手中现有的资源。

要不是老师的解释，我就把第5罐直接喝掉，留下一个空罐，扔掉算了，呵呵。

“讲到这儿，停顿了片刻，阿力又皱着眉说：“游戏进展到手中拿到第5罐时，如何选择成为关键，通过与别人合作，获得第6罐，简直是不可思议！”

“阿力有意将“第6罐”三个字说得很重，情绪有些激动地看了看导师，又接着说：“当时，我没想太多，也许是惯性使然，我就以为喝到第5罐是最多的了，现在想想，这个决定是错误的，太仓促了，没有细致分析手中的资源该如何整合。

如果这个游戏拿到生活中，公司给我6个亿，让我去采购可乐，我整整少拿回来1亿罐，公司还不开了我？”

“依你看，生活中该如何拿到第6罐呢？”

“导师问道。

阿力思考了一下，盯着手中第6罐可乐模型答道：“就是好好整合利用空罐，与人合作，找到新方法，多思考，把手中现有或着闲置的资源利用好，用自己的长处与别人的长处对接，扬长避短。

“获得更多价值，得到比你预想的多！”

“阿冲语气加重地打断了阿力的话，并有些狐疑地看着导师，嘴上掠过一丝笑容。

导师环视了一下大伙说道：“在第6罐游戏中，我们要学到两点：一，最大限度地整合利用手中的资



## <<第6罐可乐>>

源，暂时闲置的资源或者你忽视的资源，我们都要去整合它，不是放弃它；二，懂得合作，另辟蹊径，与别人对接，完全可以创造更大价值。

这两者是相互关联的，请大家花功夫多琢磨空罐的价值，并思考如何整合利用好它。

我们可以沿着阿伟说的开发老客户的思路继续往下探寻。

”导师接着说：“游戏有规则，生活中我们也常常给自己设限。

一定要打破常规，另辟蹊径。

这个游戏有很多值得深挖的地方，希望大家都能在事业和生活中获得更多的‘第6罐’。

”你不能再忽视那个“空罐”——空罐就是你闲置已久的资源，正在浪费的资源，或者对别人有用，对自己暂时没有用的资源，而你从未觉察到它的价值。

.....

## <<第6罐可乐>>

### 媒体关注与评论

不问我的一双手能干多少事，惟问移泰山需要多少双手；不问我的一口锅能煮多少斤米，惟问劳千军需要多少口锅；不问我的一盏灯能照多少里路，惟问亮天下需要多少盏灯。

——蒙牛集团董事长 牛根生 我觉得创业者很重要的一点是你的胸怀和眼光，你的心在哪里、你的眼光在哪里最为重要。

——阿里巴巴创始人兼首席执行官 马云 当专注于具体问题时，从来没有想过的办法就产生了，智慧之井便开始泉涌。

“第6罐可乐”，正是抓住了开启智慧之井的奥秘，开了一个中国本土原创的先河，值得品味。

——著名管理专家 经理人商学院院长 王育琨 帮助别人时，我们认为最重要的是我们的努力能不能做到改变人心，能不能带给大家爱、关怀和向上的力量。

——SOHO中国有限公司董事长兼联席总裁 潘石屹 水从液态升华到气态只需要1℃，这种升华是一种质变，没有这关键的1℃，不可想象。

《第6罐可乐》就是这关键的1℃，它将引领你改变许多事情的状态。

——保龙仓商业董事长 王广策

<<第6罐可乐>>

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>