

· 益智168丛书 ·

黄金点子

168

黄绍汪 主编

中山大学出版社

黄金点子
点子黄金

·益智 168 丛书·

黄金点子 168

黄绍汪 主编

中山大学出版社

·广州·

版权所有 翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

黄金点子 168/黄绍汪主编. —广州:中山大学出版社, 1996.3
ISBN 7-306-01094-8

I. 黄… II. 黄… III. ①主意 ②点子 IV. 创造性

中山大学出版社出版发行
(广州市新港西路 135 号)

番禺市印刷厂印刷 广东省新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 7.5 印张 18.8 万字

1996 年 3 月第 1 版 1996 年 3 月第 1 次印刷

印数:1—15000 册 定价:9.80 元

内 容 提 要

黄金点子被人誉为现代“点金术”。你脑子里的某个闪念，很可能是一笔可观的财富。

本书以实例分析的方法，通过 168（谐音“一路发”）个具有典型意义又与现代人、现代生活和市场经济息息相关的案例，运用思维、决策、心理、信息和领导等多学科的知识，加以分析、点评，使读者受到启迪，从而有所得益。

本书的特点是：①以实例为依据，从实例中引出“理”，以理服人，使人从中受到教益。②内文后加作者简评，可帮助读者加深理解。③文章思路清新，文笔活泼，富于启迪，可读性强。

本书以具中学文化程度的各界人士为读者对象，尤以那些肯于动脑、善于思考和富于钻研精神的知识青年为主要读者对象。

序

卢光远

当今是“食脑”时代，每个人在谋生与事业发展的过程中，智力的发挥起着至关重要的作用。人与人之间的竞争，企业与企业之间的竞争，虽然要受到许多有关条件的制约，但智力的竞争却常常是决定胜负的关键。有的人既没有多少本钱，也没有什么靠山，却能找出一条适合于自己的路，并屡出奇招，创造出令人惊叹的业绩；有的人本具有创业的若干有利条件，也经过几番拼搏，作出了不少努力，却没有取得可慰的成功。有的企业实力并不雄厚，但经营策略出奇制胜，因而业绩非凡；有的企业本来颇具实力，但面对瞬息变化的市场环境拿不出有效的对策，因而连连亏损，每况愈下。这样的例子在现实生活中比比皆是。

每个人都希望自己聪明过人、智力非凡，在谋生与发展的竞争中能屡出奇谋妙策，胜人一筹。但要达到这种境界并不容易，即使你肯动脑筋，但如果经常按习惯的思维方式，也很难想出好点子、好办法来。人们往往会把这种状况归咎于自己的脑瓜子不够灵，或认为是自己的学历不高或知识不够丰富，因而局限了自己的思路，而没有意识到这里还有一个更重要的方面，这就是思维方法的问题。

按常理，一个人的智力发挥，离不开你已经掌握的知识，知识愈丰富，你联想的空间便愈大，愈有可能找出好点子、好办法来。但从另一角度看，已掌握的知识，往往又会形成一个很稳固的观念，禁锢着你的头脑，形成作茧自缚的状况，阻碍你的智力向新的领域和更广阔的空间发挥。因而，不管你已掌握的知识是

否丰富，要使你的智力得到充分的发挥，你都要力图避免束缚，打破常规，创立新意。这就得借助一门科学——创造学。借助它的创新思考方法和创造技法。

创造学的创新思考方法和创造技法，在西方国家已得到广泛的推广应用，并发挥了巨大的作用。在我国，虽然它的推广传播刚刚开始，但我国商品经济的蓬勃发展，已经为它创造了良好的条件。因为人们在商海大潮中已经普遍认识到点子谋略的巨大作用，并涌现出一个点子可以卖几万元乃至几十万元的点子大王。其实每个人的智力都有巨大的发展余地，换句话说就是每个人都可能成为天才，与其买点子不如自己想点子。只要你学习掌握了创新思考方法和创造技法，就可以打破许多思维习惯的束缚，让自己的智力得到充分的发挥，使自己更加聪明。

关于创造学的研究与推广，目前在我国已出版了一些著作，但这些著作淹没在茫茫的书海之中；至于如何推广，似乎还未能引起更多人的重视。为此，我国创造学的研究专家、被称为“点子大师”的何名申教授等，在将这门科学引入课堂的同时，又利用著名青年刊物《黄金时代》杂志开设了“黄金点子培训（函授）班”，这就为创造学的知识与方法向社会大众的推广开辟了一个广阔的阵地，这是一个将推广普及与社会实践尽快结合起来的良好开端。

要向社会大众推广一门新的实用科学，我认为最好的办法是多做一些便于普及的工作，出一些通俗易懂、一看就明并可直接借鉴利用的读物，以引起读者的兴趣。黄绍汪副研究员（副教授）主编的这本《黄金点子 168》，正是这样的一本好书。我相信每位读者认真阅读后，定会从中得到许多启发。或许还会由于这本书的引路，然后通过有志者的不断学习实践，成长起一批点子大王或商海弄潮儿来。

1996年1月20日

致读者朋友

黄金点子被人誉为现代“点金术”。你脑子里的某个闪念，很可能是一笔可观的财富。“点子”作为人类的智慧结晶，对开拓人们的新思路，孕育创造发明，创新人们的设想、主意和方案，具有重大的意义和不可估量的作用，更有显著的社会效益与经济效益。何阳一个点子价值40万元，为世人所共知；也引起了人们对“点子”的广泛兴趣与关注。1995年6月以来，点子大师何名申等人，与《黄金时代》杂志社共同策划组织的“黄金点子培训（函授）班”，招生以来的短短几个月，学员就遍及除台湾外的全国所有省、市、区，就是一个例证。

本书以实例分析的方法，通过168（谐音“一路发”）个具有典型意义而又与现代人、现代生活和市场经济息息相关的事例，运用思维、决策、心理、信息、领导等多学科知识，加以分析、评点，使读者受到启迪，从而有所得益。

在体例结构上，本书由独立成篇的168则短文，按它们的大致内容，集结为：经营管理新招多；商海弄潮，应熟水性；企业拓展，贵在创新；谋生还需多动脑；广告致胜在出奇；发明创造要开窍；农村致富新主意；兴家理财，莫忘点子；健康长寿有新路；黄金点子，价值连城；黄金点子纵横谈等11“篇”组成。

本书最大的特点是：以实例为依据，从实例中引出“理”，以理服人，以理启迪人，使人举一反三，从中受到教益；内文后加作者简评，可帮助读者理解内文，或与读者切磋，或向读者讨教……从而有利于作者和读者的沟通与交流。文章思路清新，见

解独到，文笔活泼，富于启迪，引人入胜，可读性强。

本书以具有中学文化程度的广大青年学生为读者对象，尤以那些肯于动脑、善于分析和富于钻研精神的各行各业的知识青年和大、中学生为主要读者对象。

心理学家告诉我们，我们所使用的能力只有我们所具备的能力的2%—5%；一个人如果永远没有发现蕴藏在自己体内的无穷无尽的财富（能力），那是最大的不幸。爱动脑筋的朋友们，张开你思维的翅膀吧！让有限的生命，想出无限的点子；让点子伴你终生。

“发财靠才，读书不输”，“食脑”之人，必有“钱”途。不信吗？试从读本书开始吧！

编 者

1996.2

目 录

经营管理新招多

- 1 把握信息, 驾驭机遇 (2)
- 2 巧妙地产增值快 (3)
- 3 美容店洗发送香波 (4)
- 4 一杯咖啡卖 5000 日元的咖啡店 (5)
- 5 “椰菜娃娃”风靡美国 (7)
- 6 配彩照的菜单 (9)
- 7 只做晚上生意的面食店 (10)
- 8 大众化菜谱可赢得四方食客 (11)
- 9 2 000 吨垃圾变废为宝 (12)
- 10 洗车店巧挂对比牌 (13)
- 11 “金兔”引起的轰动 (14)
- 12 阿托搬家中心的成功经验 (15)
- 13 理发店的新招 (16)
- 14 中药店里开茶馆 (17)
- 15 耳聋女郎接待投诉顾客 (18)
- 16 周末家庭套房受人青睐 (19)
- 17 休斯·查姆斯以擦鞋为题开促销会 (20)
- 18 畅销全国的太阳牌锅巴 (22)
- 19 抓住机遇, “借风”发财 (23)
- 20 易地发展天地宽 (24)

商海弄潮 应熟水性

- 21 攻心为上, 一举成功 (28)

22	折价销售, 顾客如潮	(29)
23	“土多”要灵活运用价格	(30)
24	一提一降, 玩具销光	(31)
25	降格以求的珠宝店	(32)
26	彼此压价是假, 共同促销是真	(33)
27	“名人效应”: 一种绝妙的推销术	(35)
28	审时度势, 囤积奇	(36)
29	用积压产品换客机	(37)
30	“借树开花”, 佳能公司雄踞国际市场	(38)
31	新桶装旧漆	(39)
32	通宵营业的书店	(40)
33	产品“稀”、销售“奇”的稀尔兰奇首饰公司	(41)
34	休布雷三重打击的反击策略	(42)
35	切勿忽视售前服务	(43)
36	商场顶部建游乐场	(44)

企业拓展 贵在创新

37	价值 2 万元的打卡钟只卖 1 元	(48)
38	吉列刮毛刀大受妇女青睐	(49)
39	妈妈们喜欢的“宝宝”尿布	(50)
40	从雨伞做出的好文章	(51)
41	劣质雨伞畅销美国	(52)
42	大受欢迎的“配对袜”	(53)
43	巧借名著, 糕点走红	(54)
44	精工表占领美国市场的秘诀	(55)
45	“安静的小狗”跑进千家万户	(56)
46	运动鞋充气, 年创利两亿	(57)
47	开发泡泡糖的新产品	(58)
48	不妨开个质量“挑疵会”	(59)

49	人人企盼的“好家伙”奖章	(60)
50	录用职工的奇特方法	(61)
51	鼓励下属当老板	(62)

谋生还需多动脑

52	巧加一个字,省去 25 000 美元	(66)
53	急待开发的自行车防晒装	(67)
54	在啦啦队员身上打发财主意	(68)
55	导游扇子必定畅销	(69)
56	灵感来自市场的需求	(69)
57	当品茗之风悄然兴起时开个茶艺馆	(71)
58	家庭环保用品开发前景广阔	(72)
59	家庭绿化服务中心有发展前途	(73)
60	悄然兴起的代购蔬菜公司	(74)
61	办个鲜花公司	(75)
62	开发森林浴场前景广阔	(75)
63	变废为宝巧发财	(77)
64	明星“旧衣”店,生意肯定好	(78)
65	旧衣变新衣,何乐而不为	(79)
66	办个旧电器加工厂	(80)
67	开个玩具修理店	(81)
68	逆向思维,财源广进	(82)
69	解人燃眉之急的翻译公司	(83)
70	不妨办个“垃圾”信息公司	(84)
71	求职信中夹钞票	(85)
72	“出售丈夫”引出的喜剧	(86)

广告致胜在出奇

73	人同此心,心同此理	(90)
74	一则优秀广告词的威力	(91)

75	提出荒唐申请, 公司闻名全国	(92)
76	公司的生日广告出奇招	(93)
77	推销胶水, 怪招叠出	(94)
78	乘虚而入, 争得“半壁江山”	(95)
79	男球星竟穿上了女丝袜	(97)
80	投桃报李的广告策略	(98)
81	顺水推舟, 宇宙足球厂虽“赔”尤“值”	(99)
82	自我讽刺的广告大受顾客欢迎	(100)
83	给习以为常的事作个广告	(102)
84	护身符广告单显威力	(103)
85	构思新颖的广告	(104)
86	利用奥运会搞退款促销	(104)
87	表从天降, “西铁城”进军澳大利亚	(106)

发明创造要开窍

88	假果树上挂真果	(108)
89	会唱生日歌的生日蜡烛	(109)
90	在钥匙上做文章	(110)
91	人工养殖珍珠的发明	(110)
92	改改牙刷毛, 牙刷大畅销	(112)
93	靠发明铁丝网起家的工业巨头	(113)
94	耐克鞋是怎样发明的	(114)
95	发明防影印纸成富翁	(115)
96	对高压锅来一次革新	(116)
97	地板砖图案的线条应圆润飘逸	(117)

农村致富新主意

98	巧耕也能致富	(120)
99	科学饲养鸭, 蛋多好致富	(121)
100	育虫喂鸡, 鸡肥蛋多	(122)

101	夏季母鸡停产歇窝有良策	(123)
102	养殖野鸡大有可为	(124)
103	饲养“猪肉狗”获利可观	(125)
104	养蚊获利	(125)
105	网箱养殖青虾大有可为	(127)
106	沼液是喂养禽畜的新饲料	(128)
107	开发仿生稻草饲料	(129)
108	利用柑桔皮,提取香精油	(130)
109	大蒜的增值潜力大	(131)
110	利用农作物废料生产酒精	(131)
111	甲壳质资源很有开发前途	(133)
112	绿色食品放异彩	(134)
113	一种极具开发潜力的野生植物	(134)
114	开发蜻蜓资源很有前途	(136)
115	做“好豆腐”的绝招	(136)
116	晁庄屠宰致富的启示	(138)
117	多投“智”,善用“技”	(139)

兴家理财 莫忘点子

118	钱,不能成为夫妻之间的第三者	(142)
119	李大娘花钱的点子	(143)
120	走出消费的“误区”	(144)
121	儿童消费多“误区”	(146)
122	如何存储独生子女费	(147)
123	礼轻情义重	(148)
124	“杀价”也讲“艺术”	(149)
125	点菜的艺术	(150)
126	看菜吃饭,量体裁衣	(151)
127	不怕一万,只怕万一	(152)

128	自我抑制的投资法	(153)
健康长寿有路子		
129	芦笋的抗癌功能与作用	(156)
130	日常生活中的防癌法	(157)
131	请君多吃核桃	(158)
132	减肥应注意饮食的合理	(160)
133	减肥有利于健康	(161)
134	反向行进可减肥	(162)
135	倒走可治腰肌劳损	(163)
136	蜂蜜、绿茶、白开水	(164)
137	一日吃三枣，终身不显老	(165)
138	巧吃猪肉可益寿	(166)
139	哪些食物可以帮助你长秀发	(167)
140	食品浴可以健身美容	(167)
141	养花有利于身体健康	(168)
142	梳理头发，防病养生	(169)
143	美容新法：大米饭美容法	(170)
144	养生妙法：引耳	(171)
145	治感冒的家常“食方”	(172)
146	小儿消化不良有秘方	(172)
147	喝酒者的福音	(173)
148	换气扇可纳凉	(174)
149	宽心是长寿的关键	(175)
150	精神饱满是身心健康的标志	(177)
151	散步养生，老少皆宜	(178)
152	健康长寿十诀	(179)
153	老年人饮食的宜与忌	(180)
154	钱要用在维护身体健康上	(181)

黄金点子 价值连城

- 155 谁家的孩子谁家抱 (184)
- 156 津人饮水不忘“三边”决策 (185)
- 157 “三环14射”:天津城市交通的动脉 (187)
- 158 百年老站“翻新”,便民宗旨第一..... (188)
- 159 化害为利,节约近10亿元投资..... (190)
- 160 比欧洲更“欧化”的建筑艺术博物馆 (191)
- 161 破格晋升的胡工程师 (192)
- 162 聚全国饮食文化大成的食品街 (193)
- 163 一劳永逸解决城市建设用地 (194)
- 164 变小碟为大拼盘 (195)
- 165 一次性解决城市最大的污染源 (197)
- 166 巧施“借钱术”,洛杉矶奥运会扭亏为盈..... (198)
- 167 出奇制胜获奇效 (199)
- 168 黄金点子即黄金 (200)

黄金点子纵横谈

- 创造学与黄金点子..... (204)
- 想点子要勤思考、善分析..... (206)
- 想点子,离不开创造性思维..... (208)
- 创造性思维的若干误区..... (214)
- 脑子开窍的五个阶段..... (216)
- 点子大师何名申..... (217)
- 黄金点子语丝选..... (223)
- 后 记..... (224)

经营管理新招多

1 把握信息，驾驭机遇

“以智聚财”已成为当今社会的主旋律，杜德拉白手起家的事例，足可以说明这个观点。

委内瑞拉石油和航运界的著名企业家拉菲尔·杜德拉，在不到 20 年的时间内，便赤手空拳地建立起投资额达 10 亿美元的事业，成为石油业的巨子。

创业之初，当他正苦于跻身石油界无门的时候，一个偶然的机，从一位搞商务的朋友那里得知阿根廷想从国际市场购买价值 2000 万美元的丁烷气。得此信息，他如获至宝，当机立断，火速前往阿根廷，进行争取这笔生意的活动。

从哪里去弄到这么大批量的丁烷气，这是摆在杜德拉面前的一大难题，他虽然当过石油工程师，但对石油业的买卖经营却全然无知，没有任何经验，更无资金准备。更大的难题还在于：竞争对手是老牌的英国石油公司和壳牌石油公司，这是十分难以对付的两个实力雄厚的强手。

面对强手，杜德拉寻机较量。当时，他了解到阿根廷市场上牛肉过剩，急于找门路外销，便灵机一动，想出了一个“以物换物”、迎合阿根廷政府的点子。于是，他随机应变，向阿根廷政府提出：“如果你们向我买 2 000 万美元的丁烷气，我便向你们购买 2 000 万美元的牛肉。”阿根廷政府看到这样一来，两个要解决的难题都解决了，便拍板成交，把采购丁烷气的投标给了杜德拉。杜德拉首战告捷，挫败了两个强劲竞争对手。

随后，杜德拉到了西班牙，寻找进一步解决难题的机会。他经过调查，得知那里有一个对西班牙经济关系甚大的大船厂，因