得到大学线下分享日选题表1（报选题）

TO：亲爱的同学：

如果你有参与线下分享的意向，请试着填一下这张表格，找到你的选题。（每栏不超150字）

|  |  |
| --- | --- |
| 问题 | 你的思考 |
| 1. 假如有一位你所处行业的高手有一天转行了，那这段行业经历对他做其他行业有什么帮助？   如：《如何面对无法准备的问题》  （见附件一） |  |
| 1. 外界对于你从事的行业、职业或专业最容易产生的误会是什么？   如：《兰州拉面夫妻店也能搞精益管理么？》  （见附件二） |  |
| 1. 在你这行绝顶高手和一般高手的区别是什么？   如：《好评90分的牙医跟60分的牙医什么不同？》  （见附件三） |  |
| 1. 运用你掌握的行业知识，最能让别人躲过的坑或获得的便利是什么？   如：《如何买到“得便宜卖乖”的靠谱二手车？》  （见附件四） |  |
| 1. 你所从事的行业里，有什么是外行绝对理解不了的问题？   如：《为什么选择海南文昌作为新的发射基地？》  （见附件五） |  |

附件一：

**《如何面对无法准备的问题》文章大纲**

**1. 即兴剧是什么**

内容：来自美国、无剧本无排练表演、观众现场点题

知识迁移：即兴剧演员在台上的时候每一秒钟都在面对意外，那么这套应对意外的思维方式是什么。

**2. Say Yes**

内容：即兴表演的诀窍就是能做到说Yes。这里的Yes意思并不是同意，而是接纳，把队友的信息当作灵感来接纳。

知识迁移：生活中说Yes其实不容易做到，当面对未知时人们听到更多的是No，并且这里的No未必是以拒绝的形式出现的，更多可能是表现为忽略。忽略是最大的No。

**3. 十倍的Yes**

内容：当你有忘我的感觉，意识不到自己的存在时，就是10倍Yes的状态，这时会更容易接纳信息。这种状态是你可以刻意调整的。

知识迁移：Yes也可以是一件主动的事情。

**4. Yes And**

内容：接纳信息之后就可以尝试着将被激发出的新的信息贡献出来。

知识迁移：创业公司面对未知环境应该用Yes And心态应对。

**5. 总结**

说了这么多Yes，最后也要提醒大家，并非所有问题都是无法准备的问题，Yes And也有它的适用范围。但Yes And至少可以作为纳入思维工具箱里的一个工具，当你遇到了这类问题时，可以多一种选择。

附件二：

**《兰州拉面夫妻店也能搞精益管理么？》文章大纲**

**1.发问**

精益只适用于制造型企业吗？其实我们生活中常见的连锁小吃店，它们生意红火的背后，往往就藏着很多精益秘诀。

**2.以兰州拉面为例**

**布局上的精益**

1）场地布局：同样大小的饭馆，用餐区和厨房库存区的比例只能做到3：1，而兰州拉面通常能做到5：1，把大部分的店面都留给顾客。

2）人员布局：一家小型的兰州拉面店需要多少个员工呢？根据观察，答案是2.5个。大部分这样的兰州拉面店以家庭为单位经营，一个拉面师傅负责拉面，一个员工负责收银和上菜；后厨的员工往往是家里的女性，在备菜之余照顾家庭。

**时间上的精益**

1）最小库存量和叫料系统：当配料碗快空而不空的时候，跑堂的小伙就会冲着后厨叫一声“香菜没了”，后厨会马上准备，差不多的时间，跑堂的小伙就端着这个碗到后厨补料。此处给出的信号清晰易识别，不管是跑堂的还是拉面的都能理解、并迅速做出反应。最重要的还是，这样的叫料方式，能够永远保证香菜末、葱末、牛肉片不会一次性生产过多、恰到好处，这就是精益生产中所说的“just in time”，在需要的时间生产需要的量。

2）拉面师傅动作：与纪录片《舌尖上的中国》曾经报道过的兰州拉面大厨夸张、潇洒的拉面动作不同，现实生活中的兰州拉面师傅会最大程度降低动作幅度以节省能量的消耗。这就是精益生产中要求的，能只用手指解决的事情、绝不用到手腕；能只用手腕解决的、绝不用到手肘；能只用手肘解决的，绝不用到整个手臂……日常中的拉面师傅的拉面工艺，平均一碗面会拉伸七下，也就是说，一碗面对于拉面师傅来说耗费的时间大概在7秒左右，极大的减少了动作的浪费。

3）凳子：几乎所有的兰州拉面馆里，都不会配置有靠背的椅子，有的甚至直接安排硬座，而且这种凳子的横杠是没法翘脚的。这能有效的帮助提高翻台率。

**4.点题**

回到精益的主题，反观，我们日常的生活、工作中，其实很多类似的场景都可以像兰州拉面小馆一样做到精益化。回到整个兰州拉面的产业，之所以兰州拉面能够迅速扩张、开店， 其中精益、至简和标准化是重要一点；而这种精益和标准化是那些很朴素的中国人凭借自身智慧、自发形成的模式。换一句话说，实现了精益和标准化便是产业复制、扩张的重要基石。

附件三：

**《好评90分的牙医跟60分的牙医什么不同？》文章大纲**

**1.行业介绍**

* + 两个病例介绍职业特点：“要脸”（锦上添花 提高自信）

**2.引入话题：不同水平医生区别**

区别一：根基扎实——不变应万变

1）先回答随着科技进步，甚至虚拟隐形矫正出现，医生是否还有段位差距

2）通过隐形牙套生产原理，回答恰恰随着科技进步，反而对医生的基本功提出了更高要求

区别二：跳出画面 总揽全局

* + - 承上，基本功扎实不能保证完美的疗效，还需要兼顾各维度，获得总体完美的效果（采用案例讲解）

区别三：好医生需要审美

1）与第二个观点采用相同的案例，PS的治疗效果与实际的治疗效果混合在一起，与听众互动，请大家指出哪种更好看

2）说明有时候医生水平能做到更美，但是审美不够也不能获得最好的疗效

* + 区别四：让病人爱上医生

1. 引用“有时治愈，常常帮助，总是安慰”
2. 引出“幸运改变”
3. 好的医生会改变病人对医生的固有印象，让病人“爱”上医生，达到情感的互动

4）至此，完成99分到100分的惊险一跃

**3.final：总结四点区别**

* + - 放出“医患一家亲”的照片墙

附件四：

**《如何买到“得便宜卖乖”的靠谱二手车？》文章大纲**

**两个基础：**

1）车好不好 2）车值不值

**三个误区：**

1. 二手车都是老、旧、残破和问题车？——85%的二手车是靠谱的，只有15%的车存在问题的可能，不过对于消费者最担心的事故等大问题车辆不到2.5%
2. 二手车“中间商”都是坏人么？­——不能一竿子打死一船人，从车源预定到成交售后服务至少有15个以上的环节
3. 买二手车没有面子么？——少花钱更有面子，何乐而不为？

**四类陷阱：**

1. 老款低配改高配款型按照高配价格卖给你
2. 里程表陷阱
3. 出身不好的，有“历史污点”的二手车价格应该便宜，要学会看汽车的户口本和档案。
4. 合同陷阱

**六步方案：**

1. 上靠谱网站了解行情，筛选意向车型和确认预算范围
2. 验正身，车辆身份证号是唯一的识别代码，在证件和车辆不同位置有，总共17位，通过它和有关软件就能查到年款车型和相关信息。
3. 查家底，也就是车辆户口本，车辆的等级证书有关的“不能说的秘密”，比如出厂日期登记日期、使用性质等等。
4. 查车辆维修保养保险出险记录，现在有商业化的软件提供这样的服务，成本也不高，如果发现记录不好，或者不完善的车辆，购买的时候就要谨慎小心了，常见的“拉活”的普遍车型更要谨慎，比如现代索纳塔、起亚K3、大众帕萨特、迈腾、本田雅阁、丰田卡罗拉、凯美瑞、别克GL8等。
5. 现场“相亲”， 找敢于承担责任的专业检测公司和师傅。
6. 签合同。合同中要特别注意我们上面提醒的年款车型、车龄日期、里程真实、质量保证、退还条款等等。

**补充：如何辨别真高手和假行家呢？**

从事时间长的，老马识途，夜路走得多自然会打鬼！

手机号码老的，不欠人钱也不坑人的，靠谱的人不会经常换手机号！

有实体店铺的，跑得了和尚跑不了庙，有问题起码“堵门”找得到人！

有口碑粉丝多，口碑价值和商业信誉更重要，所以这样的人不会短视！

附件五：

**《为什么选择海南文昌作为新的发射基地？》文章大纲**

文章从**五个角度**分析了中国的火箭发射基地为什么选择海南文昌：

**1）节能-**火箭一般都是向东发射的、利用地球向东自转“借力打力”

**2）安全-**发射火箭残害坠落落点在海上最佳

**3）运输成本-**我国的公路和铁路都是标准化设计无法满足大体积火箭运输要求

**4）时机-**前三个基地选址主要考虑到历史时期的安全保密问题

**5）技术-**剧毒燃料向可持续发展燃料的转换为选择海南文昌作为发射中心创造了可能

**行文方式：**

**1.质疑：**国外的航天大国不过是只有1-2个发射中心，中国已经有了三个，为什么还需要建设第四个，要整成人家的2倍？有钱任性吗？

回答：节能&安全

**2.追问：**省的能量和安全设计，与百亿工程项目如同“九牛一毛”，整成2倍没有必要，重复投入！

回答：运输成本

**3.逼问：**为什么不直接建设海南文昌基地？

回答：时机问题&技术问题