第一图书网, tushu007.com

<<赚钱老板的经济学>>

图书基本信息

书名：<<赚钱老板的经济学>>

13位ISBN编号：9787539039831

10位ISBN编号：7539039833

出版时间：2010-9

出版时间：江西科技

作者：山田真哉

页数：233

译者：刘佳丽

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

前言

自序彩票该在哪一家买？
如果是你，会在有乐町买彩票吗？
“本彩票店开过12次1亿日元！
”很久以前，我曾在有乐町看过这样的广告。
原来如此，原来这里是鼎鼎大名的彩票店，关西出身的我看得目不转睛。
这时，身旁的友人开口说：“山田，这里开出过‘12次1亿日元’，如果是你，会在这里买彩票吗？
”“这个……怎么说呢？
”“这里卖出的彩券票常开出大奖，你不认为在这里买比较有可能中奖吗？
”“嗯，不对吗？
”“你真的不知道吗！
曾经开出‘12次1亿日元’，就表示最好不要在这里买。
”“为什么呢？
”“以几率来说，全国各地的中奖几率应该差不多，可是这里已经开出大奖那么多次了，所以啊，在还没开过大奖的地方买，中奖几率才会提高吧！
”“那么，你的意思是，不应该在这里买彩票了？
”“没错。
只有那些相信命运、预兆、非科学的人，才会在这里买彩票。
”朋友就此断言：“最好不要在这里买彩券。
”这个结论真的是正确的吗？
或者，根本就错了呢？
我设定了一个三选一的选择题，请各位读者动动脑，想一想。
（问题1）看到贴着“本彩票店开过12次1亿日元！
”的宣传海报的彩票店，认为“在还没有开过大奖的地方买，中奖几率才会提高”的想法是正确的吗？
A. 正确。
应该在别的地方买。
B. 错误。
长期来看，在常常开大奖的地方买彩票，中奖几率也会提高。
C. 错误。
无论在哪里买，中奖几率都一样。
得出正确答案的关键，在于如何看待“12次1亿日元”。
（思考时间→10秒）如何？
决定答案了吗？
正确答案是C。
1亿日元的大奖，开过12次也好，开过100次也罢，其实跟中奖几率没有任何关系。
就算开过12次1亿日元是确有其事，也不能保证自己这次买的彩票一定会中大奖。
假设中1亿日元的几率是千万分之一，只要开奖时没有任何舞弊行为，那么无论在哪一家彩票店购买，中奖几率都一样是千万分之一。
也就是，无论是开过12次1亿日元的彩票店，还是没有开出过任何奖的彩票点，一张彩票的中奖几率依然同样是千万分之一。
像这种位于车站前的彩票店，上门购买的客人一定很多，要开出“12次1亿日元”本来就比较容易。
也就是说，“12次1亿日元”的说法，是以绝对数值取代原本应该以几率表示的中奖几率。
“12次1亿日元”这个数字所造成的冲击力，让人很难意识到“中奖多的事实”与“自己或许会中奖”，两者之间毫无关系（注①）您刚才答对了吗？
选A或B的读者，是完全被“12次1亿日元”这个数字迷惑了。

我的朋友也是，虽然他说得头头是道，结果也中了数字的圈套。
“ 12次1亿日元 ”这个多余的数字，影响了人们的思考。
像这样，即便陈述的是一个事实，但只要是会影响人类判断，我都称之为“ 禁忌的数字 ”。
这个词是我自己创造出来的，至于为什么要这样称呼，当然有其理由。
接下来，我将用拳击的例子来说明。
充满违规动作的拳击赛第12回合，目前是对手占优势。
可是，啊，这时山田选手使出了戳眼招数！
手套的拇指戳到了对手的眼睛，对手眼睛虽然流血了，仍巧妙地拉开了彼此的距离。
哦，山田选手拼命出拳想攻击对手的身体部位。
这时，对手一记右反击！
直接命中身体！
山田选手摇摇晃晃地靠近对手的手腕。
啊！
这、这、这不折不扣就是咬人！
山田选手狠狠地咬了对手一口！
接着，他又朝对手的胯下奋力一踢！
对手不支倒地！
……八、九、十，锵！
锵！
山田选手，胜利！
您看过这样的拳击赛吗？
绝对没看过吧！
因为，无论是“ 戳眼 ”“ 咬人 ”或“ 攻击胯下 ”，全都是犯规的行为。
靠踢胯下获取胜利，根本是不可能的事。
上述这些动作都属于“ 禁止动作 ”。
注 ① 即使如此，大多数人仍愿意在开出大奖的彩票店排大长龙，这是基于“ 虽然明明知道无论在哪里买都是一样，但为了不让自己后悔，只要有一丁点儿希望，就愿意尝试 ”的心理，以及“ 大家都来这里排队，我也来排排看吧！
”的群众心理。
只不过，这两者都不是理性的。
禁止动作是为了维持运动的安全性及公平性而规定的。
这些动作全都是小学生打架时可能使出的招数，说穿了，就是任何人都办得到的攻击，但却绝对不能采用。
或许有人会认为：“ 既然比赛要决定谁强谁弱，那么，想采取什么招数应该是个人的自由吧！
”然而，一旦容许使用危险动作，就不能叫比赛了，最后还可能演变成“ 以牙还牙，以眼还眼 ”的暴力！
禁止动作的思考特征是，“ 如果存心想违规，任何人都能轻易办到；但是为了彼此的安全，千万不能尝试 ”。
并非因为是规定所以不做。
“ 禁止动作 ”已经不属于那个层次。
因此，世界上虽然有各种各样的格斗技，但无论哪一种格斗技，对于禁止动作都有着相同的共识（戳眼、咬人或攻击胯下，在任何格斗技中都是被禁止的）。
事实上，我之所以称为“ 禁忌的数字 ”，灵感就是来自于“ 禁止动作 ”。
如果存心想误用数字，任何人都能轻易办到，这就是“ 禁忌的数字 ”。
“ 禁忌的数字 ”为什么棘手？
世界上充斥着各种数字。
其中也不乏毫无道理的数字，但是这些荒诞的数字根本不会被认可，所以并不在我们讨论的范围之内

。
相较之下，“ 虽然是事实，但不正当 ”的数字更为恶劣。
例如前面提过的彩票案例中“ 12次1亿日元 ”的数字。
这个数字以业绩而言虽然属实，却不能作为在该店购买彩票的正确理由。
彩票还只是普通的事例。
要是这类数字运用在商业、广告或谈判的场合，足以扰乱他人的判断，成为欺骗他人的武器。
它与拳击赛中的“ 禁止动作 ”相同，如果存心想做，任何人都能轻易办到。
然而为了社会全体着想，却是万万不能采用的卑劣数字。
因此，我将其称为“ 禁忌的数字 ”。
而禁忌的数字之所以棘手，在于当它是文字时，人们还可以仔细思考，一旦它转化为数字，出乎意料的就会使许多人的思考陷入停顿。
也就是说，被“ 禁忌的数字 ”蒙骗的大有人在。
似是而非的禁忌数字我在《赚钱老板不告诉你的数字经济学》一书中，介绍过各种活用数字的“ 工具 ”。
而本书的第一章，对于“ 禁忌的数字 ”会有更具体的探讨。
禁忌的数字就像伪装善良的骗子，非常巧妙地融入我们的日常生活中。
为了避免受到欺骗，第一章的重点在于了解“ 禁忌的数字 ”，也就是了解数字背后的意义。
凭借了解数字的误用方法，培养判断数字背后意义的技巧，并养成习惯。
第一章的目的就是“ 从数字的谎言中学习数字 ”。
接下来，在第二章、第三章中讨论衍生出“ 禁忌的数字 ”的土壤（背景、原因），也就是“ 某些商业常识 ”。
商业常识并非永远都是正确的。
随着时代的变迁及知识的偏颇，有些荒谬的商业常识却依然畅行无阻。
千万不要相信荒谬的商业常识。
我将在本书中挑战某些商业常识，试图颠覆这些看似正确、却害人无数的商业常识。
在本书中，我将陆续介绍数字、会计、商业背后不为人知的内幕。
然而，一味传达负面的信息并不健康，所以我在第四章将讨论，在掌握数字、会计、商业的表象和实情之后，我们又该如何动脑思考。
“ 就算客人逃单，也不要请服务生 ”，为什么大错特错？
读过我前一本书《赚钱老板不告诉你的数字经济学》的读者，听到我说“ 就算客人逃单，也不要请服务生，根本大错特错！
”时，应该会感到十分惊讶。
或许有读者觉得“ 作者自己说大错特错，这到底是怎么一回事！
”“ 亏我这么相信上一本书的内容，真是太过分了！
”而感到愤慨。
请读者大可安心，前一本书的内容绝对没问题，那些内容就该书的范畴而言，就是正确的解答。
那么，既然是正确的答案，为什么我现在又要说它是大错特错呢？
有意解开谜底的读者，可以循着问题的脉络，思考一下答案。
如前所述，第二章、第三章的内容虽然是关于衍生出“ 禁忌的数字 ”的土壤，但是与上一本书及本书第一章相同，由于多半是概念性的想法，而不是具体的技巧，因此很难感受到其真实性。
因此，在第二章和第三章的前半部，我利用虚构的人物和故事进行个案研究。
如果可以，我希望读者能耐心看完，至于不喜欢看小说的读者，可以略过。
前言大致到此，现在就让我们进入主题吧！

内容概要

还记得那个“就算有客人逃单，也不请服务员”的拉面店老板吗？
　　确实，无论做生意还是家庭理财，当然要有自己的小算盘。
然而讲求成本效益、重视预算和计划固然好，但过度执著于数字，反而会导致判断的偏差，让你吃大亏。
本书作者继《赚钱老板不告诉你的数字经济学》后，再度引爆数字热潮，推出《赚钱老板的经济学：看穿数字不吃亏》，列举出四种“禁忌的数字”所带来的陷阱与谎言，帮助读者克服对数字的盲信，不轻易为虚假、无意义的数据所欺骗，更是引导读者从多重观点思考，以更宏观的角度来看事物，指出“‘就算有客人逃单，也不要请服务员’，根本大错特错！
”这一完全颠覆前作的观点，以及“赚钱老板通常是不按牌理出牌的，因为最有利的，总是第三条路！
”相信对于数字已经十分敏感的你，一定会大吃一惊，然后想一看究竟吧！

作者简介

山田真哉，1976年生于神户的年轻新锐会计师。

大学毕业后考进理想公司任职，却遭逢该公司业绩惨跌，当时不懂会计的他，据此判断公司陷入经营危机，于是上班三个月即毅然辞职。
不料这只是该公司在进行人事变动，不久即恢复优良经营体制。
作者深感若非幸运考上了会计师执照，该次辞职即可能成为人生最大错误。
这个经验让他认识到会计的重要性，从此立志推广正确而有用的会计知识，以避免人生决策上的许多遗憾。

作者为年轻学子与社会新人写了一系列结合会计知识的《青春女会计师事件簿》趣味推理小说，推出后大受欢迎。
另著有《世界最简单的会计书》《世界最感人的会计书》，以及日本史上最畅销的会计类型书：《叫卖竹竿的小贩为什么不会倒？
》《赚钱老板不告诉你的数字经济学》，销量已突破200万。
曾获2005年书店新风奖，入围流行语大赏。
作者擅长以亲切活泼的方式介绍会计观念，不但帮助读者破除对数字的盲目信任，不为虚假无意义的数据所欺骗，更引导读者培养对会计与商业数字的敏感度，以更宏观的角度看待事物。

官方网站为“山田真哉工房”：http://www.cam.hi-ho.ne.jp/shinya-yamada/

译者简介：
刘佳丽，毕业于辅大日文系。
从事IT产业多年后转行投身出版界，现为专职翻译、口译，兼任资策会资讯市场情报中心特约日文编译。
译作有《和狗狗的幸福生活》《西日本铁道旅行》《下一秒，优势还在吗？
——保住未来竞争力的9大趋势》。

书籍目录

自序彩票该在哪一家买？
《赚钱老板不告诉你的数字经济学》重点摘要编辑手记 第一章 数字不会特别做什么——看穿数字谎言四种“禁忌的数字”禁忌的数字之一：刻意制造的数字低生育率对策的荒谬结论信息不完整的“存活偏差”集体操作排行榜？
禁忌的数字之二：毫不相干的数字非得有250万日元才能开始投资？
让人停止思考的说法禁忌的数字之三：没有根据的数字没有根据的经济效益数字禁忌的数字之四：纸上谈兵的数字征人广告的数字陷阱中小企业有七成面临危机？
“平均值”也是账面上的数字对于数字，不必特别做什么比“禁忌的数字”更严重的问题 第二章 比起天才CFO，更该向写真集明星看齐——计划信仰的迷思个案研究1一周内要花掉1亿日元!?我们都生活在计划之中计划信仰的现象剥夺商业自由的两项东西变化剧烈的时代预测都是骗人的计划的束缚，也就是会计的束缚对计划的不满10个月考上会计师的读书法王牌超越计划的时代向写真集女星学习打牌法跳脱预算经营10年后的自己会如何？
制订计划是为了因应 第三章 就算客人逃单，也不要请服务生，根本大错特错——效率化的失败个案研究2想合理赚钱的大学生小气的会计师为什么办豪华婚礼？
伤脑筋时用的王牌——成本效益“成本效益”行遍天下请小心时常使用“成本效益”的人如何以最小的金额获取最大的成效？
效率化顾问的结局效率化的失败眼前的利润或长期的利益？
精明能干的人说话都用二分法方便思考的技巧会计的世界也是二分法资深会计人士“三秒裁定”的秘密商业也用二分法切割会计与非会计“不请服务生”属于会计性行动就算客人逃单，也不要请服务生，根本大错特错只能用二分法吗？
第四章 商业不是二择一——构思制胜策略跳脱二分法的制胜策略抢夺客户的便利商店花三倍人事费作业务？
摆脱库存的恐惧与网络书店抗衡的经营法成功的经营背后，必有制胜策略利害关系人的需求真能兼顾吗？
福特汽车的制胜策略全力思考第三条路 最终章 会计只是二分之一的世界——了解会计科学会计是科学，商业是非科学内部控管为什么与商业格格不入？
会计性观点不可或缺你重视“情感”，还是“计算”？
会计只是二分之一的世界因为“乱花310亿日元”而大惊小怪保持多重观点的重要性后记懂会计，不表示就懂商业不止一个观点，才能对数字敏感

章节摘录

插图：

后记

懂会计，不表示就懂商业这本书，我写了一年多，修修改改了好多次。
所写的原稿篇幅，应该不下于实际书的四倍。
现在回想起来，原稿的内容更加“蛮横辛辣”。
换句话说，就是更毒舌，更挑衅。
之所以会写出这样的内容，我想是因为自己的情绪太过强烈了。
我指的是，自己对于“计划信仰”的反弹。
关于会计，这几年来频繁地出现在商业书籍、商业杂志中，然而我深感“大众太过于信赖会计”，也注意到“懂会计，就会懂商业”的夸大评价。
对计划及效率化的评价也是如此。
就学问理论而言，这或许没有错，可是对于实务上执行的人来说，计划及效率化有时是令人非常痛苦的。
我当然不排斥会计，也并不讨厌计划及效率化。
只是，会计、计划、效率化，同时也是产生“禁忌的数字”的主要原因。
对于那些不带任何批判而信仰会计、计划、效率的人，我强烈感到无法认同——这就是为什么我的原稿中充满恶毒的批评。
不过，这本书毕竟是商业书，绝不容许我大吐苦水，因此，我决定把对会计、计划、效率的批判“和缓带过”。
原稿中有很多部分没有修改就直接删掉，例如货币论、金融论及风险等。
因为，如果讨论的主题这么广，不仅会模糊焦点，书也会变得很厚，因此这次我才含泪将之删除。
无论如何，在写本书时，我的目标也是完成能在一小时内读完的商业书（不过，本书比我的上一本更厚一点，因此也许要一个半小时才能看完吧）。
不止一个观点，才能对数字敏感我记得，拙作《叫卖竹竿的小贩为什么不会倒？
》中所提到的“数字敏感度”，意外得到读者热烈的回响。
我知道有许多人希望可以拥有巧妙运用数字的敏感度，以及不为数字所欺骗的敏感度，于是我开始思考“关于敏感度这种难以捉摸、暧昧模糊的东西，是否可以体系化”。
这就是我决定写这两本书的契机。
而这个实验，我认为在上册与本书的第一章中几乎已经完成。
数字敏感度的真正精髓，就是我在本书最终章中说的“拥有数个观点”。
一言以蔽之，就只是这样，可是这很难学得来。
尤其是对那些可以思考文字，但一旦转化为数字，思考便陷入停顿的人来说，比起了解如何“巧妙运用数字”，本书的“不为数字蒙骗”应该才是优先课题。
于是，我将本书的架构设定为，让读者能尽早练就不为数字蒙骗的“思考能力”。
“这个数字的背后有什么含义？
”“是否被计划束缚了？
”“会计与非会计？
是否偏向哪一方了？
”“没有制胜策略吗？
”依照上述顺序思考的训练指导手册——这就是本书的实际内容。
为了培养数字敏感度，透过数字锻炼思考能力，就是隐藏在《数字中的钱规则》以及本书当中的使命。
最近，社会掀起一股“儿童理财教育”的风潮，然而在说明金融或金钱之前，我认为正确地学习数字才是最必要的。
让随着数字起舞的成人教小孩赚钱理财，实在没什么说服力。
透过数字锻炼“思考能力”，练就数字敏感度后，就可以立刻赚到钱，这样的论调的确很荒谬。
可是，由于科技革新，信息量增加，再加上广告传播，煽动人心的信息日益精致化，迫使我们必须学

会思考能力和数字敏感度。
因应变化，与本书第二章所介绍的“计划”相同，即使在数字的世界也是必要的。
关于数字，我大致谈到这里。
如果可以有自觉、带着批判精神与数字相处，数字其实并不可怕，也不困难。
如同我曾说过的，只要有意识，无论是谁，都可以对数字变得敏锐。
非常感谢各位读者，看完了这本书。

媒体关注与评论

国内评论每一个赚钱老板心里都有一个精密的算盘，都有一副超乎电脑一样快速的数字头脑。
对于数字敏感的人，会更加容易抓住未来的趋势，也能敏锐把握事务的本质和细节。
看财务报表，听趋势分析，都少不了对数字的敏感。
——当当网评论员 糖果咖啡伴看这本书，不仅对做生意的人有启发，对需要冲业绩的销售员有帮助，对许多看似与做生意和搞经营的人完全没有关系的人也有很大的作用。
因为这本书不仅仅教人赚钱，更多是叫人培养数字的概念。
——无锡 赛拉皮斯作者能将数字与会计用浅显的生活化问题加以解析……不仅让读者深刻感受到数字的魔力，更让读者了解，拥有高度的数字敏感度，懂得运用不同的数字表达技巧、并进而洞悉数字背后的特殊含义，将可大大提升您的说服力与竞争力。
——资诚会计师事务所所长 薛明玲本书可贵之处在于作者没有高高在上，摒弃艰深难懂的专业术语，语言通俗易懂。
作者更是提出“一个小时的轻松阅读”理念，希望读者轻松阅读之余领略数字的魔力。
——搜狐读书 小寒日本网友评论光是看到这样一个书名，我就禁不住想知道里面讲的是什么内容了。
这本书从著名会计师的角度，通过具体的举例，讲解被我们固定思维所误导的数字，即使你是外行人也很容易明白。
——火猫太郎对那些已经上市的企业，故意伪装获取低利益这种手法的解说，还有至今为止不为人知的商业世界的常识，此书会让你有一种“有点明白了”的心情。
——neo201（神奈川县）一开篇就否定了前作的主张，解释了用不同的观点捕捉事物的重要性。
最大的亮点是，对同一化的、理解数字的固有思维模式和计划经济的风潮的警示。
——福山 诚（福冈县）非常容易读，能一口气读完，也可以在有空的时候读。
之前没有觉察的矛盾观点在读完后都清晰地感觉出来了。
很好地传达了看待事物的各种各样的观点。
——石田美加（北海道）对那些不擅长会计、初学经济的人来说，总会找到“果然是这样啊”的同感。
用一句话总结这本书就是——冷静地捕捉数字，让数字变强。
——小林美子 (大阪)

编辑推荐

《赚钱老板的经济学:看穿数字不吃亏》：你能否发现下面事例中隐藏的数字谎言？
在开出头奖12次之多的彩票点买彩票，比较容易中吗？
10只信托投资基金全部有卓越绩效，值得信赖吗？
某公司的营业额第一年1亿，第二年2亿，第三、四年会是4亿、8亿吗？
时薪10元，可月收入3000，这份工作不错吗？
《赚钱老板的经济学:看穿数字不吃亏》是一本再度引爆无数人思考革命的书，他们通过阅读本书改变了只凭感觉判断问题，以及对数字盲目信任的思考方式，使他们更冷静，更富怀疑精神，也更富有！

第一图书网, tushu007.com

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