

<<就算客人白吃白喝,也别请工读生>>

图书基本信息

书名：<<就算客人白吃白喝,也别请工读生>>

13位ISBN编号：9789861341101

10位ISBN编号：9861341102

出版时间：2008

出版时间：先覺

作者：山田真哉

译者：劉佳麗

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>

## <<就算客人白吃白喝,也別請工讀生>>

### 內容概要

最強悍的企業，是在最艱難的環境下，都能跨步成長。

人生與商業的最佳啟示，要向最強企業的領袖學！

究竟是什麼樣的經營理念與宏觀視野，讓豐田得以在不景氣中持續創造成長，朝世界第一挺進？

本書藉由歷任經營者在關鍵場合的談話語錄，揭露豐田經營者代代傳承的不敗基因：開啟的DNA 經常對外敞開門扉挑戰的DNA 從不畏懼失敗製造的DNA 優異產品來自勤於思考變革的DNA 抱持危機意識守護的DNA 自己的城堡要靠自己守護責任的DNA 以企業的責任為己任傳承的DNA 延續豐田的價值觀豐田十代領導者的致勝思維 打開那邊的拉門看看吧，外頭是無限的寬廣！

~ 豐田佐吉 就像「困難可以把人磨成玉」，勇氣與決心是對付不景氣最大的力量。

~ 豐田利三郎 只要堅定意志，就沒有什麼不可能的事，這就是我的結論。

~ 豐田喜一郎 既然要做，今後就毅然決然的、依照自己的想法去做。

~ 石田退三 「顧客第一，經銷商第二，製造廠利益第三。」

~ 神谷正太郎 如果有一天，我感到「這一生已經滿足」，那我的人生就完了。

~ 豐田英二 縱然再怎麼努力，要是沒有一個遠大的目標，終將會失敗。

~ 豐田章一郎 每個企業都有不可改變的本質部分，以及應該順應時代環境加以變革的部分。

~ 豐田達郎 我們必須深切反省，是不是陶醉於別人的稱頌，而自以為真的是世界無敵，就像穿著「國王的新衣」。

~ 奧田碩 真正的高手從不怠於改善。

不間斷的思考新的挑戰方法，並且抱持勇氣，付諸行動。

~ 張富士夫「開啟」的DNA在追求高度成長的過程中，雖然遭受到一些阻礙，但那並不是永久的。最大的障礙，反而是人心吧。

豐田英二「挑戰」的DNA置之不理、不尋求改變，是最要不得的做法。

嘗試之後失敗的話，再重新挑戰就是了。

對於嘗試，應該給予正面的評價。

奧田碩「製造」的DNA只要是豐田出品的車子，無論是哪裡出了問題，都必須負起完全的責任。

這是對自己的產品建立自信最重要的事。

豐田喜一郎「變革」的DNA我最擔心的是，「自信與自負」，會不會墮化為「自滿與怠慢」

？

對於眼前的事物，會不會認為是理所當然，而視而不見？

豐田章一郎「守護」的DNA「自己的城堡，要靠自己守護！

」公司的存亡，必須由自己負責。

不仰仗別人，以一己之力堅守。

石田退三「責任」的DNA經銷商能夠繁榮，製造廠才得以繁榮，若只是把經銷商當成販賣的踏板，我們就不可能有所發展。

神谷正太郎「傳承」的DNA「價值觀的傳承」就是傳授「觀察事物的方法」，讓後輩真正理解「這是好的做法」「這就是重點所在」。

張富士夫

## 作者简介

一九七六年生於神戶的年輕新銳會計師。

作者大學畢業後考進理想公司任職，卻遭逢該公司業績慘跌，當時不懂會計的他，據此判斷公司陷入經營危機，於是上班三個月即毅然辭職。

不料這只是該公司在進行組織改造，不久即恢復優良經營體質。

作者深感若非幸運考上會計師執照，該次辭職即可能成為人生最大錯誤。

這個經驗讓他體認會計的重要性，從此立志推廣正確而有用的會計知識，以避免人生決策上的許多遺憾。

作者為年輕學子與社會新鮮人寫了一系列結合會計知識的《青春女會計師事件簿》趣味推理小說，推出後大受歡迎。

另著有《世界最簡單的會計書》以及日本史上最暢銷的會計類型書《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒？》，銷售已突破160萬。

曾獲2005年書店新風賞，入圍流行語大賞。

興趣是預測選舉結果、存錢和投資股票。

官方網站為「山田真哉工房」：[www.cam.hi-ho.ne.jp/shinya-yamada](http://www.cam.hi-ho.ne.jp/shinya-yamada)

## <<就算客人白吃白喝,也别请工读生>>

### 书籍目录

序：數字是99%的意識，加上1%的知識

前言 Web2.0和《地海戰記》驚人的真正理由—數字的規則僅有區區四個

數字敏感度提高的瞬間

規則1數字「是有順序的」

《地海戰記》驚人的真正理由

規則3數字「以單位固定意義」

規則3數字「能表現價值」

規則4數字「不會變化」

數字的暴力性

第一章 今天6點53分在澀谷—培養數字敏感度的技巧

印刷廠指定7點49分的理由

年輕人三年不會離職嗎？

科學難道不是100%的真實嗎！

？

把話說死的說服力（斷然認定）

以背叛創造衝擊力（打破常識）

簡單明瞭淺顯易懂（粗略印象）

「人生有三個重要的袋子」

第二章 牛磺酸— 毫克等於一公克—培養商業數字敏感度

神話的謀略

「0圓」廣告何其多

即使是中小企業，也能贏過豐田與SONY

業績目標一點也不可怕

促銷活動之創意大過金額

數字鍊金術

單位是一種「平台」

第三章 就算客人吃霸王餐，也不要請工讀生—培養會計數字敏感度

想去旅行的妻子、不想去旅行的先生

看到數字原來的樣貌

金額重視主義

許多客人白吃白喝的拉麵店

哪一個比較吃虧？

放在天秤上秤一秤

那家牛丼店為何沒有餐券販售機？

明明已經很省了，為什麼還是沒有餘錢？

舊書攤為什麼不會倒？

賺錢的唯一方法

第四章 財務報表與撲克牌的看法大同小異—培養財務報表的數字敏感度

試著閉上眼睛買股票

股票法則之所以亂七八糟的理由

<<就算客人白吃白喝,也别请工读生>>

學習股票毫無意義  
無論如何也要玩股票的理由  
靠股票賺錢的機率有多少？

由財務報表可以看到什麼？

除法果然是「分析之王」  
倒閉危機、甚至是不為人知的祕密  
所以說大阪根本不行  
「後記」或者應該說是「中場休息」的解說  
小小會計研習社  
索引

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>