

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 图书基本信息

书名：《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

13位ISBN编号：9789861340579

10位ISBN编号：9861340572

出版时间：2006-5-25

出版社：先覺出版股份有限公司

作者：山田真哉

页数：208

译者：東正德

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 內容概要

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 作者簡介

山田真哉 YAMADA SHINNYA

一九七六年生於神戶的新銳會計師。曾任職於日本中央青山監查法人（隸屬於世界最大會計事務所普華永道集團 / Pricewaterhouse Coopers），目前在以會計事務所為核心的日本創業家支援組織「In Bloom LLC」擔任法人代表。

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，於是上班兩、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，那次辭職即可能成為人生最大錯誤。這個經驗讓他體認到會計的重要性，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，小說與改編漫畫合計暢銷超過百萬冊。本書則是作者傾全力企畫所完成的日本史上最暢銷的會計書，完全顛覆會計入門書市場定位，將會計觀念輕鬆化、實用化為一般大眾必備生活常識。他另著有《世界最簡單的會計書》《世界最感人的會計書》（先覺出版）等書。

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 書籍目錄

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 精彩短評

- 1、 不错的启蒙
- 2、 不只是會計學，而是以會計方式思考的生活哲學。
- 3、 以非常生活化的方式說明會計學，也等於說明了要觀看（觀察）金錢在世界上、在商業運行中流動時的工具。很容易讀的好書

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 章节试读

### 1、《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》的笔记-第52页

利用餐廳做作為教室，完全無需支出場地費，同時講師就是餐廳主廚和薦酒師，也可以減少人事費。

。。。

再說這兒所謂的‘高級’也是一大賣點，比起在便宜得離譜的餐廳學習，跟高級餐廳主廚學習，讓人覺得更劃算，更有成就感。所以，没必要刻意搞一家平價法國餐廳，價格不妨訂高一些。完美利用了空閒時間和場地甚至人手。尤其是直接定位在高級餐廳這一點非常掌握顧客心理，如果是平價餐廳的話真的很難吸引學員

### 2、《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》的笔记-第177页

聰明的主婦有時會很自然地發揮數字敏感度，例如每天先瀏覽超市的廣告單再去購買。每天瀏覽自然會‘和昨天比較’‘和其他商店比較’，這表示她已經學會‘定期注意某個特定數字’‘此種分析的真髓。

想擁有數字敏感度，如上所述，就先從注意日常生活的‘小數字’開始，這是第一步。數字並非只是個記號，所有的數字背後都有‘意義’存在。一旦能解讀它的意義，自然就擁有數字敏感度。

‘這個數字意味着什麼？’‘哪個數字對現在的我是有意義的？’只要養成緩步佇足思考的習慣即可。

### 3、《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》的笔记-第53页

本業是法國餐廳，副業卻是料理和葡萄酒教學。雖然副業和餐飲服務業完全是不同的商業形態，然而動腦筋將這兩者連結經營，卻成為這家餐廳永續經營的秘密所在。換言之，本業沒賺錢亦無妨，只要副業或其他地方有相當的利益，生意也搞得起來。但是，如果因為副業好賺，而索性收起本業，專搞副業，就本末倒置了。倘若這家餐廳只靠料理教學和葡萄酒教學，恐怕早就關門大吉了。因為是‘高級法國餐廳主廚（薦酒師）親自授課’，才值得學員撒錢下去。這裏要說的，就是本業和副業不可切割開來，應當設法讓彼此互相連結。因為有本業所以副業才能存在，反過來，因為有副業而本業才能存在。唯有將它們連結起來，才會產生相乘效果。文中這點很重要，兩者是相互依存，又具有相互連結的前提，才可以讓本體永續經營

### 4、《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》的笔记-第93页

切勿滿足於”鳴謝銷售一空“

作者舉了個例子。以前和友人一起報考簿記三級資格考試，有人建議既然要考三級，為什麼不拼一點同時考上二級。於是作者決定再拼一拼，友人卻沒有。結果作者順利考上二和三級，友人只有三級。後來就有了差距，作者考上簿記一級時，友人考上二級，作者考上會計師時，友人剛過簿記一級。最先浮現的動機，就是‘機會’，不要眼睜睜地放過難得的幹勁和機會。如果我一開始就認定‘考簿記三級就夠了’，便無法有效活用難得的幹勁，自己限制了自己的機會。而且，設定的目標太低，中途必定會想：‘這樣就夠了吧？’如此一來，或許你會認為已經做到預期

## 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

的某一程度，因此應該是加分，然而在會計上，這很明顯是負分。不可以像A先生賣便當那樣，滿足於‘鳴謝銷售一空’或‘鳴謝客滿’的狀態。為了避免機會損失，必須將目標往上，再往上設定。

# 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)