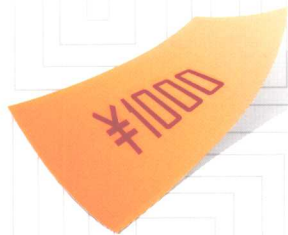


别捡 千元大钞

BIE JIAN QIAN YUAN DA CHAO



〔日〕安田佳生 著 赖育芳 译



中国轻工业出版社

別撿 千元大鈔

BIE JIAN QIAN YUAN DA CHAO

 中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别捡千元大钞 / (日) 安田佳生著; 赖育芳译. —北京:
中国轻工业出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5019-6981-4

I. 别… II. ①安…②赖… III. 商业经营-通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第077855号

版权声明: Copyright: © 2006 by Yoshio Yasuda
Original Japanese edition published by SUNMARK PUBLISHING INC.
Chinese translation rights arranged with SUNMARK PUBLISHING INC.
through EYA Beijing Representative Office
Simplified Chinese translation rights © 2009 by China Light Industry Press

策划编辑: 王 淳 责任终审: 劳国强 封面设计: 逸水翔天
版式设计: 逸水翔天 责任校对: 郎静瀛 责任监印: 张 可

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街6号, 邮编: 100740)

印 刷: 三河市世纪兴源印刷有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2009年9月第1版第1次印刷

开 本: 787×1092 1/32 印张: 4.375

字 数: 100千字

书 号: ISBN 978-7-5019-6981-4 定价: 18.00元

著作权合同登记 图字: 01-2008-5583

邮购电话: 010-65241695 传真: 65128352

发行电话: 010-85119835 85119793 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社邮购联系调换

81199K6X101ZYW



引言

当你走在大街上，突然发现地上有一张1000日元（译注：1000日元相当于人民币60~70元，本书中的货币均指日元）的钞票，你会怎么着？你会一个箭步蹿上去把它捡起来吗？你会假装没看见走过去吗？

这要是1元的铜子儿，一定会没人去捡的。就是50元、10元的铜子儿，我想，捡的人也是极少的。不过，它要是一张“1000元钞票”的话，情况就不同了。说不定所有的人都会伸手把它捡起



来，以为自己“太幸运”了。

可是，我要问，你在这里捡了一张千元大钞，真的是“赚”了吗？营养学家曾经从卡路里的能量消耗角度验证了“捡1元铜子不合算”的道理。这个理论告诉我们，当你发现1元铜子儿，走过去蹲下把它捡起来塞进衣兜里。计算一下完成这几个动作所消耗的卡路里，实际上超过了1元的价值，所以说捡它划不来。

不过，我倒不是从卡路里的能量消耗来探讨“别捡千元大钞”的。

那么，为什么不该捡千元大钞呢？那是因为你捡了千元大钞，你的眼光就会降低而看不到别的东西。它的依据就是：凡事业有成，并发了财的人，都不会去捡千元大钞的。不，应该说的不捡千元大钞的人才会发财。

功成名就的人之所以不捡千元大钞，因为他们看到了远比千元大钞更有价值的东西。而那些捡千元大钞的人，都被固定现金所驱使，以为捡



了一张千元大钞占了多大的便宜。他们是拿能捡到的千元大钞与白跑一趟，一分钱也没有捡到的人在作比较。

假设千元大钞的旁边还有一张“万元大钞”的话，你会去捡哪一张呢？贪心的人也许会回答说，两张我都要捡。若是只能捡一张的话，还会有人去捡千元大钞吗？在这种情况下，若是还有人去捡千元大钞，那他可真是个怪人了。不过，实际上在日常生活和工作中，确实有不少那样的怪人。他们拘泥于“千元大钞”，而发现不了掉在它旁边的更有价值的东西。

我听说过在相扑的世界里，相扑力士平时那样刻苦训练，都是因为师傅经常给他们打气，鼓励他们说“摔跤台上埋着大把大把的钞票”。老实说，不只是相扑，世上到处都有宝石，就在路旁或者在跟前的铺子里，甚至连你自己的家里也有宝物。可是，几乎所有的人都不想去“捡”它。因为在他们看来，那都不过是些石头子儿。乍一看，好像只是



一块石头，其实这块石头正是金刚石，你只要琢磨一下，它就会闪闪发光。这是指你看惯了的景致，使你往往忽视了她的秀丽。同理，隐没在日常生活中的“有价值的信息”，你却视而不见，未能充分利用它，这确实令人遗憾。作为经营者，你如果有战略思想，那么当有价值的信息“闪光”时，你抓住它，就会给你带来新的业务和自身的发展。这样的硕果，绝不是“千元大钞”能比得了的。

不过，为了得到那个硕果，你就必须舍弃眼前的“千元大钞”。睁大眼睛环视世界，把自己的眼光提高到以亿元为单位的高度，那么千元大钞，就会从你的视野中消失了。

伟大的科学家爱因斯坦说过，“**所谓常识，指的是人们在十八岁之前养成的偏见**”。当然，要放弃自己所相信的常识和固有的价值观，这需要更大的勇气。年纪越大，越是如此。但所谓成长，就是变化。而所谓变化，无非是它要“扔掉”些什么。就像蜻蜓在有飞翔能力前，它是从水中稚虫水蛭经

过至少11次蜕皮换来的成长。

我25岁的时候办起了公司，至今已有20年了。其间也有真的很困难的时候，市场经济下的商业变化，让你很难预测一个月之后，甚至一个星期之后会发生什么情况。回想起来，当公司要倒闭的时候，当营业额上不去，反复进行暗中摸索的时候，我总是有意无意地“舍弃”了一些东西。作为商人，把自己多年辛苦经营的商品彻底更新，就像我把自己挑选的穿惯了的成套西服扔了，穿上了别人替我挑选的很讲究的西服，其目的是迎合客户的需要。商人有时候就是演员，要有“逢场作戏”的基本功。可是要把“公司归我个人所有”的意识也抛弃了，这是十分痛苦的事。事实证明：也许每当我无意识地或者是迫于需要，一个一个地舍弃在那之前还十分珍惜、抓住不放的东西的时候，我便跟我的公司一起成长起来了。

日本从20世纪90年代初开始经历了十几年经济危机，近几年刚刚从低谷中走出来，却又遇到了

世界金融风暴的袭击。日本人普遍都有危机意识，面对未来多少有些恐惧，这恐怕是源于日本是一个地震频发性国家的缘故。但是，作为商人还应该保持清醒的头脑，如果不能用着眼于未来的眼光去分析、判断危机中的商机，那就从此结束你的商业生涯吧。

尊敬的读者，本书是我20年来的从商经历，如果书中的哪一篇文章能启发你改变观念，或使你的工作和生意发生转机，那我就太高兴了。

目录

第一章



如何掌握好出成果的“时间”

——把时间的常识扔到垃圾箱里去

勤奋是恶，努力得不到回报	2
不加班就能涨工资	6
少让优秀人才干活儿	10
不要培养过于自我的人	13
不要做自己能做的事	20
还价还要还半价，开价要提三倍	22

为了增加营业额而舍弃客户	26
不要培养太要紧的客户	29
一招儿看“亏”还是预料三招儿后的“赚” ...	31
季度决算的陷阱	36

第二章



带来利润的“金钱”的巧妙用法

——把金钱的常识扔到垃圾箱里去

经营就是买东西	42
扔掉“金钱是血汗和泪水的结晶”的想法	44
不吃点亏就不懂得该如何花钱	46
员工的理财能力决定着公司的业绩	50
决算报告书上显示不出的投资收益	52
做事要大气，在员工身上花钱不冤枉	55
没有浪费的地方就不会有富裕	58
先从“借钱”开始吧	62



越是晴天越要打伞	64
外出打车不必找理由	66
奢侈的标准自己定	69
质的追求没限度，量的追求没前途	71
卖房买酒喝，人生垮不了	74

第三章

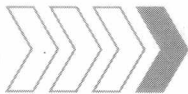


如何看透成就大业的“好男人”“好人才” ——把看人眼光的常识扔到垃圾箱里去

男性不喜欢变发型	80
变化值取决于舍弃了多少	83
女人决定着男人能否成为“好男人”	86
成就大业的人，金钱和时间的用法都跟常人 不同	89
男朋友要从“自己身边的男人”当中去挑选	93



第四章



看透本质，不“跟风”

——勇于抛弃常识的决断

当机立断才会有价值	96
大公司照样不稳定	100
为了三年后的100亿，舍弃眼前40亿的决策··	103
看清现象和本质	107
不要选择“相称的西服”	111
你能痛快地舍弃已经挖了20米深的坑吗	114
努力降低自己的工资	119
经营中不可或缺的“营业额设计图”	122
风险这个词的真正含义	125



第一章

如何掌握好出成果的“时间”

——把时间的常识扔到垃圾箱里去





勤奋是恶，努力得不到回报

日本人喜欢拼命工作，每逢遇到什么难事总爱对别人说“加油干吧”，自己也动不动就说“我要加把劲儿”。人们常把“勤奋是美德，努力一定会得到回报”这句耳熟能详的话当作精神支柱。

不过，为什么要加油干呢？对此，你是否很好地理解并付诸行动了呢？这才是重要的。不去重新审视工作方法，不追求工作效率，再努力也白搭。所谓加油干，乍一听以为是很累的事，其实并不那么难受。因为虽说是比别人加倍干，或者是每天加班加点，但这都不过是日常的工作，以往做法的延伸罢了。

的确，若是工作效率能提高一倍的话，那么，你能完成的工作量也就能增加一倍。但这种方法有一定的限度，努力也不可能永远持续下去。而更重要的是，在今天这个时代，即使以相同的时间完成一倍的工作量，那也不一定就能增加一倍的营业



额，得到成倍的收入。

你若不信，那就去观察一下你身边的人吧。那些工作很认真，每天上班早来晚走，看上去兢兢业业的人，难道他们的业绩都是很高、很好的吗？回答肯定是“不”。那为什么还会有人相信“勤奋是美德，努力一定会得到回报”呢？因为人们头脑中的传统观念有这样的认知。从产品生产和销售的周期来看，假如，其间你生产的商品都能卖掉。因此，只要辛勤劳动，干的时间比别人长，你就能获得相应的成果。也就是说，劳动时间与收入是成正比例的。它产生了“勤勉—懒惰”这样一种方式，产生了许多相信“勤奋是美德”，努力一定会得到回报的人，特别是在日本产生了拼命长时间默默地努力和辛勤工作的人。然而，具有讽刺意味的是，在同类产品竞争的市场上，上述“假如”是并不存在的，因为你如果不注重产品的创新，而一味在原地“勤奋”，那么你往往得不到应有的回报，相反越勤奋，产品越积压，企业越亏损。这就是在世界



不断变化的今天“勤奋是恶，努力也是白搭”的现象也经常发生的原因。

今天这个时代，你只用勤劳和汗水去争取时间，解决问题商品的话，从长远的眼光来看，肯定要输给同行的其他公司。

举例来讲，就制造业而言，把日本本土生产的产品转移到人工成本费低廉的中国去制造，同样的商品只需不到一半的成本。这样一来，日本的制造企业员工无论怎么拼命干都无法与其对抗。因此，在中国改革开放对外经济贸易合作的环境下，日本已无法用以往那样加倍地工作获得加倍的工资了。那些坚持本土生产的企业，只有员工减薪，才能降低成本。而我们中间许多人头脑中还依赖靠延长劳动时间来增加收入的“计时工资提高”已被市场打破，显然许多企业“计时工资”并没有变。收入相同而劳动时间增加一倍，计时工资额在事实上就减了一半。

从另一方面来说，要是不加班，按时回家，不