

學校名稱：私立曉明女中

年 級：二年級

班 級：戊

科 別：

名 次：入選

作 者：陳婉瑄

參賽標題：為什麼賣竹竿的小販不會倒？

書籍 ISBN：9861340572

中文書名：為什麼賣竹竿的小販不會倒？：你一定用得到的金錢知識

原文書名：

書籍作者：山田真哉

出版單位：先覺

出版年月：2006年05月25日

版 次：初版

### 一●相關書訊：

「修理玻璃紗窗紗門。換玻璃、換紗窗、換紗門！」推車叫賣的修理匠、蕃薯伯、歹銅舊錫、碎米香，做生意的手法數十年如一日，他們為什麼做不倒？只有會計，可以揭開這些「都市傳說」的神秘面紗！

本書專為看到數字就頭痛、想到算錢就腳軟的「會計無緣人」撰寫，保證看不到半張密密麻麻的財務報表，會計術語也屈指可數！「會計」確實不簡單，但了解「會計的基本觀念」並不難。本書從「數十年如一日的沿街叫賣」、「開在冷門地點的天價法國餐廳」、「東西賣光還被店長罵」、「打麻將到最後一圈必胡莊家」、「去 KTV 總有人搶著先幫大家付錢」等日常生活中的疑問引發思考，逐步說明會計的重要觀念。

### 二●內容摘錄：

庫存最大的麻煩，在於貨品賣不出去而沒有收入時，還得先付貨款給批發商品的業者或原廠。

沒有現金收入，卻有現金支出，這是很明顯的損失。

換句話說，只要有庫存就有損失。(p.68)

現金流量只考慮現金，利益則是將眼睛看不到的負債等也討論進去。(p.159)

### 三●我的觀點：

雖然這本書主打的是有關會計的基本觀念，可是我認為作者也很想告訴我們“凡事不能只看表面”。

很多人在面對其他人事物時，總是很容易因為它表面的樣子就產生對它根深底固的印象。就像他舉出的賣竹竿的小販和開在郊區的高級法國餐廳的例子，一開始我們都會覺得這兩樣生意看起來明明沒什麼在賺錢，有生意的時間也不多，不久後一定會倒閉，可是事實上他們卻都經營了很久，為什麼會這樣呢？那是因為我們看到的是“賣竹竿”與“開法國餐廳”的表面利益，而非藏在背後的龐大利潤。賣竹竿的小販先以便宜的竹竿吸引你的注意，再建議你買較貴的竹竿(然而它未必值得那個價錢)，並與修繕業者合作，賺取佣金，這就是真正在維繫他生意的關鍵，也是我們沒有注意的那這一層面。而法國餐廳也是，它的地處偏遠、沒有報章雜誌背書、價格也沒有比較便宜，而讓它能繼續營業

下去的副業“教做法國料理”是我們有沒注意到的。

而從法國餐廳的例子裡我們又可以理解到“連結”的重要。我們在做事情的時候應該要找到另一件與它有關的事情，相互配合，產生雙贏的效果。就像那家餐廳，它的維持是靠著副業(教作菜)所賺來的錢，而副業之所以能經營下去也是因為“高級餐廳”的名號(當然還有場地與器材)，如果今天沒有餐廳的存在而只是一個普通的料理補習班的話，又有多少人願意來報名呢？畢竟學費也不便宜阿！就是因為那是一家專業的餐廳，那些主婦們才會去學習，在“高級”的廚師及品酒師的教導下學習，應該會讓人格外的有成就感、覺得更划算吧！所以說站在這家餐廳的經營立場來看，它的主業與副業是相互扶持的，必須找到兩個合適的事業並讓其產生關聯，這是件有難度的事，如果說今天因為法國餐廳生意不好，就加賣拉麵以改善生意，這反而會早成雙輸的後果吧！因為法國料理和拉麵是八竿子打不著邊的兩件事，把它們放在一起反而會讓人產生“不專業”的感覺，當我走進這家餐廳準備點餐時我會猶豫，因為我無法確定廚師擅長的到底是拉麵還是法國料理，又如果我點了拉麵(假設廚師為法國料理的廚師，不擅長煮拉麵)，並期待它的味道因為這是家看起來很高級的餐廳，可是它未達到我期待中的美味，我就不會再度光臨這家餐廳了。

這個例子就顯示了要找到兩件能相互配合的事是需要技巧的，而這個技巧的學習是需要靠長期的經驗累積，我們平時就應該多注意其他人成功的例子，並從中吸取經驗，還要多多培養自己的創意，兩件完全沒有關聯的事透過你的創意也可以使它們緊密的連在一起，如此的話你便能成功的創造一個雙贏甚至多贏的局面了！

四●討論議題：

- 1.你聽過因創意而成功的例子嗎？
- 2.在現在景氣不好的環境，該如何活得享受又省錢呢？