

## 2. The Exploding World of The Internet

(何が変化の原因か)

2021.7.1.04  
2021.10.12  
2021.07.12  
2018.07.29

Next Society 2002年

AIとICT

### 1. 毛沢東の教育

(1) 字を読めるようになった子供に教師の役をさせる

教育とは技術である

(2) 文盲率を 70% から 30% に減少した

(3) 教育の最大の障害は、職を奪われる教師

(4) 教育は平等化の起爆剤

国際とは何か

(5) フランツ・カフカとヘルメット

### 2. 純粋のメーカーではやってゆけない

(1) 流通力を持つナレッジ・カンパニー

他社のシェア

(2) 製造の力では、製品を差別化できない

価格の変化

(3) 製品の価格はケネディ政権の頃に比べて 4 割下がった。  
教育など知識産業の価格は 4 倍になった。

そして、大きな組織としての集めから分散への変化  
へり

(4) 他社のシェアを奪う為に製品の差別化が必要である

分散と集中

(5) それは 分散へり

## Next Society 2002年

## AIとICT

### 3. 雇用が減れば、保護が増える

- (1) もはや輸出主導型の経済発展は望みえない
- (2) NAFTAは、補助金によって保護される
- (3) この世界的な流れの中で、最大の被害者が日本だ
- (4) 各国内で雇用が変化しつつある

保護の行き

口座、口座

口元の販売

雇用の変化

### 4. 情報が仕事を変える

- (1) 新しい情報革命が企業から始まった
- (2) 情報のコンセプトにかかわる革命
- (3) 本当に必要な情報と何か
- (4) ITの中心はデータではなく情報である
- (5) 情報の助けによって行うべき仕事
- (6) 仕事を行うべき組織のあり方

情報と行動を差し込む

コンピュータ

↓

データ

↓

情報

窓口のニヒ

## 5. コンピュータが一新したもの

- (1) 現場の仕事
- (2) 建築などの革命的なソフトウェア
- (3) 経営の価値は低コストにすることか
- (4) 知識を印加する文化

それを人の手が活用(適用)  
する事務がかかる

the

No.

② 314

Date

## The Exploding World of Internet

Financial incentives don't prevent people from leaving.

卷之八

## 歴史の変化

工業革命のインパクトは強められました(めでたく)のである。

（前略）は、揮板のもの／＼ハコトツベツル。アインのそんがう。

意見決定や政策実施の各段階に対するコンピュータの役割

10年、15年といつても、それがいつまで続くか予測するのは、たぶん不可能なことです。

そのため、(E-12-2の1<110>)2,53. A1に3脚のA-110ト

知識学習者、行人、車両などをつかむ。 大通りやナセルビングル(1103)、2万3

脚本输入1.(先行或粗七字粗不空)

从政治-经济、市场、产业结构与根底的变动。

第一、出口、进口、海运、航空、货运代理、港口市场要素。

政治と文化の社会、政治、世界觀、27-28(1944-1945)、5523。

(工下革行)先 (壞(左七の右三))

- ① E-commerce
  - ② Fin-tech
  - ③ 自動運転

AII-技术分析

Mao's government was to eliminate illiteracy in China.

Not by means of a new technology, but a very old one?

The student who has learned to read teaches the next one.

② 9/15

③ 7/16 - ④ 7/29

## 6. ドラッカーの未来予測の方法

(明日のために今日行動する)

しかし、事業経営は明日を考へなければならぬ（予測の必要性）

未来は予測できない。予測したとしても単なる“推測”である。

従ってマネジメントは、次のように考える必要がある。

① guesses X

② educated guess の違い。must always anticipate the future

### (1) 経済変動を迂回する

(景気変動を企業経営の要素としない)

Getting around the business cycle

景気変動をやむを得ない、予測不可なものと認識する。予測しようとしない。(出来ないこと、存在しないことの認識)

希望的観測は後に並ぶ

一歩ずつ行動する

(迂回する)

### (2) 既に起こった未来を見つける

(底流分析をして底流をつかむ)

Finding economic bedrock

合理的な判断のために既に起こった経済変動の次の波を事実によりつかむ。(既に起きているが、まだ次は現われていない、先に次に起こることを予想する)

finding the range of fluctuations

(見つけた)

- GM のデータ -

### (3) 傾向値を把握する

(過去の傾向値を理解する)

Trend analysis

過去の傾向は将来の傾向とは別であるが

(過去の材料を集めること)

(傾向を知る)

(将来に備える)

### (4) 将来に備える

(将来の経営人材の育成)

Tomorrow's managers the only need safeguard

予測できない将来に備える最高の方法は人材の育成  
(明日のために)

real

X → Y

X が Y を創出するモデル

Y = aX + b の形

(5) Risk を評価し 利益をいかげる

### 3. 鉄道は距離を克服した

(1)距離の克服は、人の思考を変え、  
視野を変え、世界観を変えた

郵便、保健

(2)鉄道は、経済と雇用を大きく変えた

金融、保険

### 4. 世界インターネット網は距離を消した

e-commerce

(1)売手はどこにいてもよい

アマゾン、グーグル

(2)顧客は売手がどこにいるか気にかけない

AI、アリババ

(3)アマゾンは、注文がどこから来たのか  
気にかけない

### 5. e-commerce は生産と販売を分離する

(1)企業間の e-commerce は、消費者向けより  
伸びる

大流通チャンネルとしてのインターネット網

(2)歴史上初めて販売と購買を分離した

(3)販売とは、注文を受け、支払いを受ける  
までである

(4)購買とは、商品が配達され、購買者が  
満足するまでである

(5)販売は集中化が不可欠となり、

(6)購買、配達は分散化が不可欠となる

(7)生産と販売をも分離する。われわれが  
今日生産と呼んでいるものは調達とい  
うことになる。



→

## トインビー 歴史の研究④

(233~311)

2021.11.08  
2021.10.18  
2021.07.05

→

## 項目

## 内容

## 備考

第四篇 文明の衰退

(213~

第4章

自己決定の能力の減退

(233~

**1. 衰退の原因**

- (1)神のしわざではなく、
- (2)意味のない自然の法則のくり返しでもなく、
- (3)環境を支配する力の喪失のせいでもなく、
- (4)工業技術の退化や外敵のせいでもない  
それは文明の自殺である。

(文明の自殺)

**2. 有機体の機能**

自然は有機体の機能の90%ぐらいを、自動的に最小のエネルギー消費で行われるようにしている。  
ここに破局の危険が潜んでいる。

「慣習の殻」で安定していた社会が、向きを変えて創造的リーダーにひきいられていくとき、成長する社会は危険に直面しなければならない。

**3. 古い皮袋に入れた新しいぶどう酒**

(237~

**(徳行品第一)**

お釈迦さまが、靈鷲山で説教されるとき、そのまわりには多くの出家修行者、菩薩に、空の鳥や妖怪、地の動物や鬼神、海底に住む魚や鬼たちも加わり、大王や諸国の王や女王、その家来などが整然と控えておりました。

お釈迦さまは、すべてのものに上下ではなく、この世はすべての広さと高さに限りはなく、どこまでも澄みきっており、一切の差別はないと話された。また、仏というのは、善行を積み、慈悲の心を持ち、智慧、解脱、知見などの修行の結果であり、仏も衆生の一人として法華経の善行を積んだ結果である。

仏の命、人の命は、有るとか無いとかで図れない。  
何かの因となったり縁となることもなく、自他の区別もない。四角いとか丸いとか、短いとか長いとかで考えるものではない。出るとか隠るとか、生ずるとか滅するものでも

## 項 目

## 内 容

## 備 考

なく、坐っているでも、臥しているでも、行くでも住まるものでもない。  
 動いているとか、転がるとか、じっとしているものでもない。  
 進んだり引いたり、安全であるとか危険であるといった見方では考えられない。  
 これは、得になるとか損失になるとか、そのような計算ではない。  
 あれはこう、これはああという区別はなく、あちらに行くでもこちらに来るでもない。  
 青でもなく、黄でもなく、赤いでもなく、白でもない、それは色で現わしようがない。  
 それは自分の、人の、世界の生命であり、すべての幸福を求めることが根本である。

## (説法品第二)

仏の説かれる“法”は一つ、根本原理はただひとつその一つの法から無量の（数かぎりない）法が生まれる。

世尊は問われて、答えられました。

よろしい、いい時に訊いてくれました。いま、訊かないとその機会はないのです。わたしはもうすぐこの世を去ろうとしているのですから・・・。世の中のこととは、上、下もない。平等で透きとおっている。そして、無常で変化してやまない。その中で一切のものごとの実相を見極める修行をすることが大切である。

先ず、その世界を見つめる、どんな世界かを正しく見極める。

- (1)それから、そこに生ずるものを見つめる
- (2)生じたものが安定することを見つめる  
生じたものは変化しないかどうかを見つめる

## 項 目

## 内 容

## 備 考

(3)変化したらそれを見つめる  
 (4)変化が滅になることを見つめる  
 これらを冷静に見通さねばならない。同時にその善惡も知らねばならない。  
 世の中は、変化して一刻も止まず、その生、住、異、滅という変化を見てとらねばならない。その中から無量の教えが明らかになる。

**(十功德品第三)**

法華経の教えを実行すれば、十の不思議な功德がある。  
 (1)大乗の教えを学び、自分の幸せ(自利)と人の幸せ(他利)を起こさせる  
 (2)この教えは、譬えれば心に一個の種子を植え、その成長を図るものである  
 (3)この教えとは、力の強い人が重い荷物をかついで遠い道を力強く行く觀がある  
 (4)竜の子が生まれて7日も経たないのに、よく雲を起こし、雨を降らせることができるようなものである  
 (5)この教えを聞けば、どんな困難があっても進もうという強い心が起きる  
 (6)この教えを修得すれば、幼い、弱い身であっても自立した考え方と行動ができる  
 (7)この教えは信ずれば、自他の間に差別を感じず現象の変化に迷うこともない  
 (8)この教えは、人に深い慈悲の心を生じさせ、人々を救うことができる。  
 (9)この教えに接すれば、人は魂の躍動を覚え、清らかな心となる。  
 (10)さまざまな信仰の結果と仏の道を悟<sup>ル</sup>ことができる。(法華経 無量義経)  
 る

## 項目

## 内容

## 備考

昌光は前秦の皇帝苻堅の命にて、  
 王胡十六日以降、鳩摩羅什を率いて龜茲(クズ)に赴き、龜茲を下し  
 繼続を得た。しかし苻堅が淝水で東晋に敗れたのと  
 同じく姑臧(甘肃)にて自立し、大涼を経て天王と称した。  
 鳩摩羅什の父はインドの僧侶で、母は龜茲の王の妹である。  
 AD 360年坂龜茲で生まれ、7歳で出家し、12歳で母と共に  
 カシミールへ行き仏教を学んだ。仏教界の天才と呼ばれた。  
 その後東方に仏教を広めることを主としていた。  
 526年に北魏に入り、仏教の漢訳という大業に打ち込んだ。  
 龜茲の言語は、ギリシャ語やラテン語の言語と云われている。  
 約500年後、藏法師玄奘といふもう一人の仏教界の天才が  
 出た。玄奘の仏典汉訳は正確無比なことが知られている。  
 羅什の翻訳は、直訳的で正確さを持ち、仏典の精神をつかみ、  
 かぎやく説すところに重視されられてゐる。

## 五胡(汉以外の五つの異民族)

(1) 鮮卑(ヒエイ) — 前燕、後燕、北魏

(2) 匈奴 — 汉、前趙

(3) 羯(チ) — 前秦(苻堅)

(4) 羯(チ) — 後趙(石勒)

(5)羌(チ) — 後秦

(420-589)  
南北朝時代

異民族を統一し、民衆を治めるために、仏教が必要である。

(十八史略)

## トインビー 歴史の研究⑤

(312~361)

2021.09.27  
2021.09.13

項目	内容	備考
第五篇 第3章 魂の分裂 (312~	<p><b>1. 内面的、精神的な魂の分裂</b>            社会全体の分裂は、表面的に見える。            しかし、その意義は、内面的かつ精神的な裂け目の、外面向的な目に見える徵候である。その底には必ず人間の魂の分裂が見い出される。            能動的、受動的、いづれにせよ創造的でない二つの極に分かれる。</p>	
第4章 解体期の社会と個人との関係 (328~	<p><b>2. ミメシス(模倣)の能力</b>  <u>天才的な少数の創造的人格と、多数の機械的な大衆の結合が新しい社会を形成する。</u>            しかし、成長から解体への変化にともなって、創造の火種は消え、創造的少数者は、もはや創造力を失って、支配的少数者に変貌する。</p>	
第5章 解体のリズム (330~	<p><b>3. 成長のリズムと解体のリズム</b>            成長した社会に衰退が起こると、それに対抗するために二度目の挑戦があり、それが成功すれば、ふたたび成長が開始される。この衰退と応戦がくり返されるが、応戦の失敗が最終的なものになると、その社会は滅亡する。第二次世界大戦の終わりに原子力の解放を見たとき、われわれの将来に対する暗い疑念がわき起こる。</p>	
<h3>四大文明と死後の世界</h3> <p>(1)中国</p> <p>人間の生命は天地から与えられたものである。人間は死んだとき、二つのたましいは、「魂」は天に帰り、「魄」は地下に帰る。「魄」は肉体に残り、地下の世界に住む。それが墓である。死者は現世と同じ生活をするが、地上に出るときは廟に出て来て人間と会う。</p>		

## 項 目

## 内 容

## 備 考

## (2)エジプト

現世はあくまでも来世のための準備の世界である。

四二の罪を犯していないことが証明されれば、あの世への鍵をもってあの世へ入る。

あの世では、神様と一緒に住み、年に1回、この世に戻ってきて、ミイラと精霊と合体し、自分の子孫と出会う。

ナイル川をはさんで、あちらがあの世で、こちらがこの世である。死ぬために現世で何をするかというと、1番最初にまずお墓を確保する。そして、死ぬとミイラ(体)と精霊と魂に分ける。魂はあの世へ行って精霊とミイラはこの世に残る。年に一度、魂はミイラに戻り、精霊もミイラと一体化する。だから死者は永遠である。

## (3)メソポタミア

墓がない。天国へ行くとか、地獄に行くとかということはない。死は宿命であり、だから現世を楽しむのであって、死後の世界がどうのこうのいうのではない。人間は死んで終わり、泥に戻る。

## (4)インダス

人生は一回で、あとはインダス河に流すような感じ。

## (5)文明とは何か

文明は一人の特権階級のものか。99%は捨てられている。文字というのは、あくまで支配している人たちの限られた道具、支配者は住民は殺さない。多数の住民をどう合理的に支配するかを考える。侵入破壊者など居ない。

土地にくついた農民は、征服者にとっては大きな財産。文明とは1%の表現である。だから文明の滅亡は何か。

(四大文明)

項 目	内 容	備 考
-----	-----	-----

第六編  
世界国家  
(344~

### 1. 世界国家と不死の幻影

- (1)世界国家は、衰退した文明の社会体に政治的統一を与えたものである。それは、本物の夏ではなく、秋を覆い隠し、冬を予告する小春日和である。
- (2)それは、創造力を失ったかっての創造的少数者の消極的所産である。
- (3)それは、解体の過程における一つの立ち直りである。
- (4)社会解体過程の一つの局面であり、老人の頑固な寿命である。

世界国家は一夜の宿であり、「約束の地」ではない。しかし、長い間逃げどおしで立ち止まる余裕のなかった動乱時代の敗走からの立直りであるから人々の感情を虜にする。

第3章  
だれのために  
(353~

# 過剰債務の発生と処理

2021.11.04

## 1. コロナ前と現状

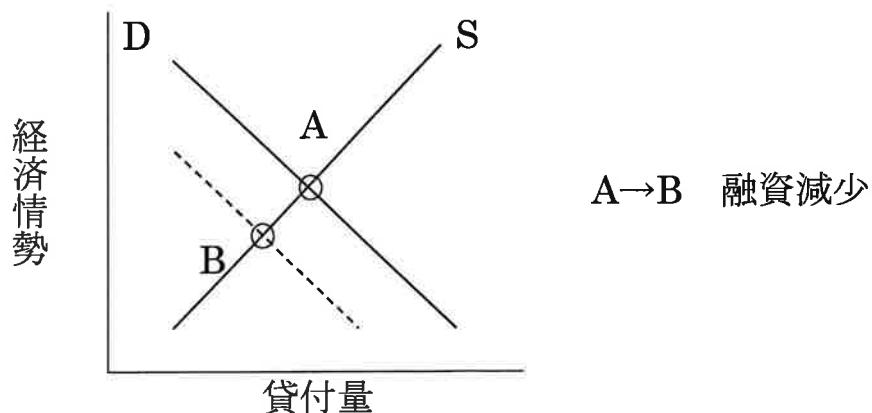
保証債務の増加

2020.01	20兆円
2021.01	40兆円
	20兆円

## 2. コロナ対応の支援策の経済合理性

融資減少(資金不足)への緊急対応

## 3. 貸付市場の需給曲線



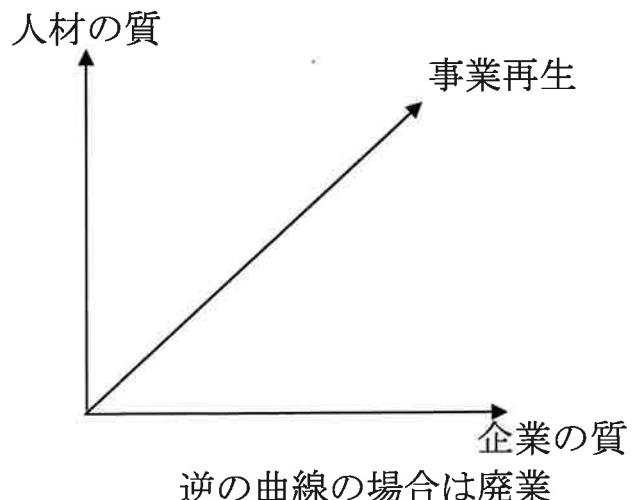
#### 4. 過剰債務とバランス不況

- (1) 緊急融資による企業債務の増加
- (2) 事業性の高い融資の縮小
- (3) 過剰債務問題
- (4) 将来の不良債権処理
- (5) 実質的な補助金としての緊急融資

#### 5. 事業再生に向けた将来の課題

- (1) 私的整理における債権放棄
- (2) 事業再生への企業意欲と人材
- (3) 信用保証協会の求償権問題

#### 6. 事業再生への企業の質と人材意欲



## 7. ポストコロナ後の金融支援の課題

- (1) 企業の質の見極め
- (2) 経営保証の問題
- (3) 信用保証協会の求償権
- (4) 税制の問題
- (5) 経営者意欲

## 8. 今後生じる過剰債務問題

- (1) 資金繰の問題の長期化と経済
- (2) 経済回復の時期の想定の重要性
- (3) 過剰融資の意義とその後
- (4) 資金の質の問題

## 9. 企業再生の質と財務再建

- (1) 客観的な財務判定
- (2) 再生期間の見極めと再生の必要性
- (3) 企業の社会的意義

## 10. 政策介入の合理性

- (1) 情報の非対称性
- (2) 必要な融資の出来ない原因
- (3) 融資側の情報と方針の欠如
- (4) 金融仲介機関の役割

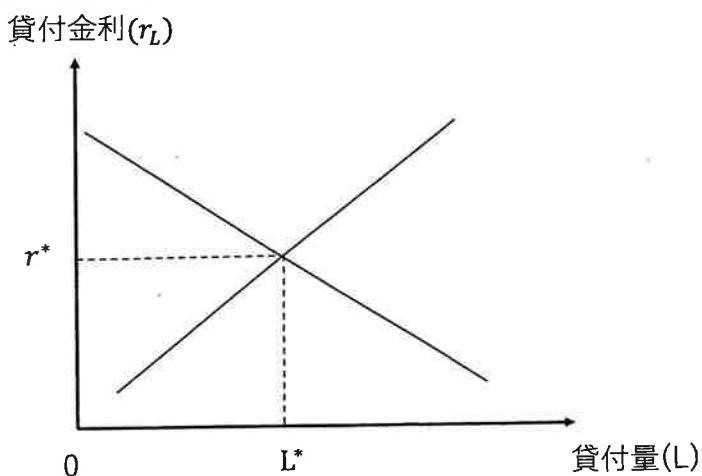
## 11. 信用保証制度の効果と副作用

- (1) ゾンビ企業の問題
- (2) 明確な経済的・社会的意義
- (3) 過去の失敗の反省

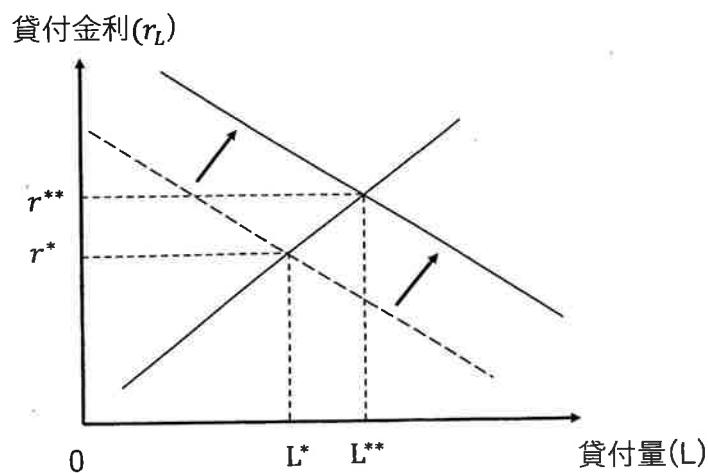
安田行宏著(一橋大学院経営研究科 教授)2021.4.5 事業再生と債権管理から

**【図表1】貸付市場について：情報の非対称性の問題がないケース**

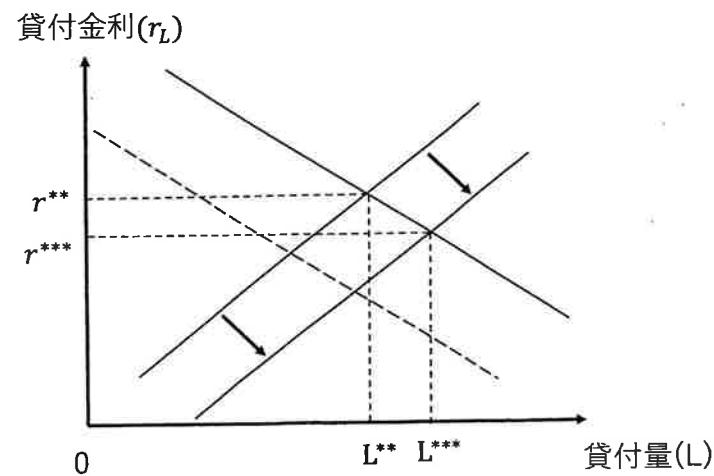
**パネルA：貸付市場の市場均衡**



**パネルB：資金需要の増加による需要曲線の右シフト**

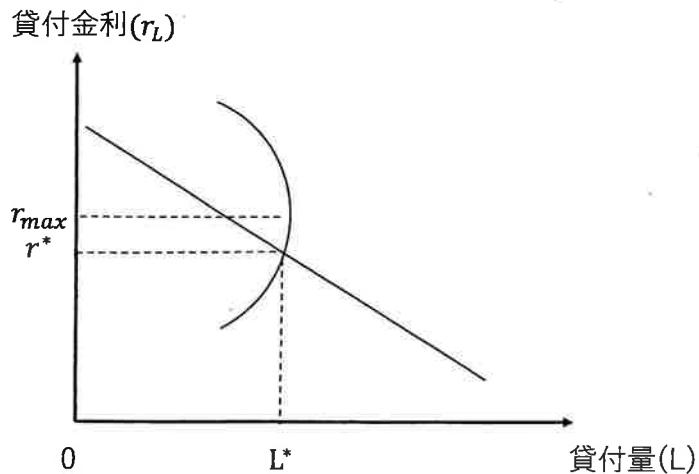


**パネルC：金融緩和政策による供給曲線の右シフト**

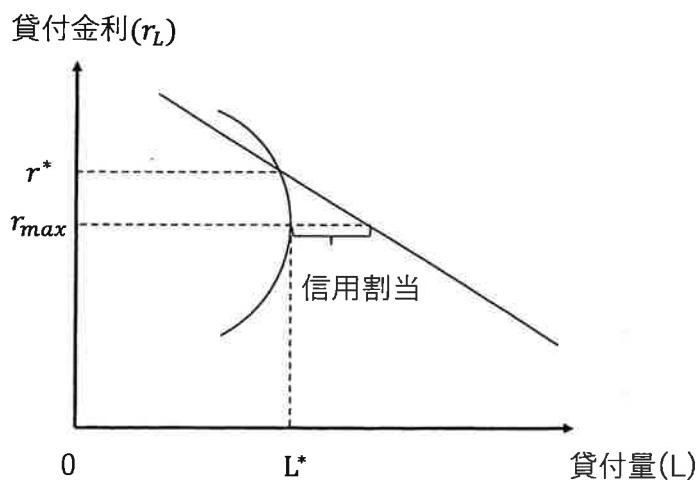


【図表2】貸付市場における情報の非対称性と信用割当の問題

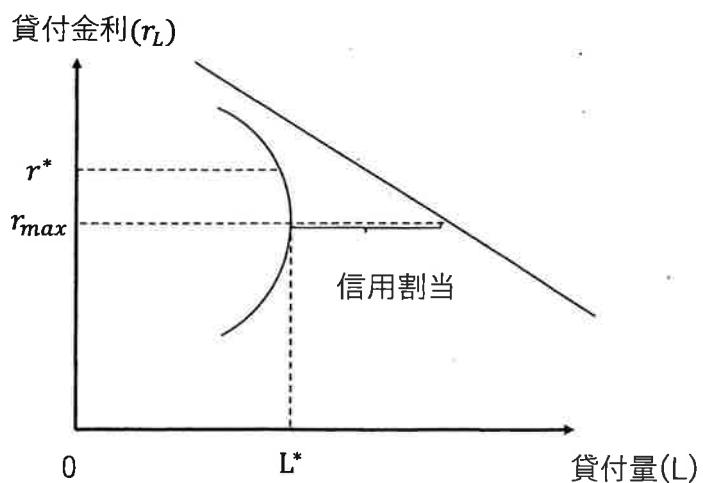
パネルA：資金需要が低く、信用割当が発生しないケース



パネルB：信用割当が生じるケースその1



パネルC：信用割当が生じるケースその2



## 12. 企業再生に向けた実務的な課題

- (1) 税制によって生じるインセンティブ問題
- (2) 経営者責任の問題
- (3) 経営者の個人保証の問題
- (4) 信用保証協会の求償権の放棄の問題
- (5) 産業支援の重要性
- (6) 企業再生の必要性

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 7 日 20:27

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N051) 二八法则, 决定效益的关键

1897 年, 意大利经济学家, “帕累托”的财富和效益 dt 模式, 就是二八法则。

他发现早起的资料中, 发现一种微妙的关系, 社会上 20% 的人, 占有社会 80% 的财富。那么, 可以推测 10% 的人占有了 65% 的财富, 而 5% 的人则占有了社会 50% 的财富。

这种二八的分类在其他地方同样常见,

- (1) 20% 的产品, 或 20% 的客户, 涵盖了企业 80% 的管理费
- (2) 20% 的罪犯, 占所有罪犯行为的 80%
- (3) 你电脑 80% 的故障时有 20% 的原因造成的
- (4) 你一生使用的 80% 的文句是, 用字典里 20% 的字组成的
- (5) 20% 的孩子, 享受 80% 的高水平教育
- (6) 在考试中, 20% 的智能为你 80% 的分数 (点数)
- (7) 世界上 80% 的资源, 有世界上 20% 的人口所消耗

这就是 20% 的要所努力, 解决 80% 的问题。

很多企业也采取了连锁方式, 却没成功, 其失败归因于 20% 的内部工作没有做好。

而麦当劳 20% 的工作,

如超值商品体系, 品牌创造与总部管理, 成功的外部资源, 提供了最好的服务。

采取 80/20 的权益分配策略, 即原则上让对方得大头, 自己得小头,

不但能够快速扩大规模, 还可以让工作者分担更多的责任和风险。

2021 年 10 月 7 号

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 7:57

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N052) 凯恩斯理论

### (1) 经济理论形成的历史背景及现实意义

, , , 当时面临的严重失业问题萧条等问题，明显地和整个国民经济有关，这给了他重要的启示，必须转换到另一个方面，即从宏观的，总量的角度去考察当时发生的经济问题。

### (2) 就业问题，理论

正是面对资本主义社会中，具有严重威胁性的失业问题。

如果说，在经济高速增长时期，宏观调控的主要目标是控制膨胀，以便寻求稳定物价，那么，当经济低迷和萧条时期，就缓解就业压力，以便，寻求国民经济适度增长于充分就业间的均衡。

### (3) 所得，储蓄与投资

他提出的有效需求不足理论出发，得出消费不足和投资不足的结论。

传统古典经济学是，储蓄，投资，利息联系起来，凯恩斯是，储备，投资，所得联系起来。

### (4) 资本边际效率与利息率理论

他明确指出，对就业量决定影响的当前投资量，投资引诱，决定就业量，投资的需要决于资本的边际效率与现行的利率之间的关系。

### (5) 工资理论

他主张，于削减货币工资而受到工人的反抗，在保持货币工资，提高资本的边际效率，从而刺激资本家投资。

2021 年 10 月 9 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 8:29

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N053) 留住老客户, 成本最小

留住客户比挖掘客户更重要。

**销售员**每争取到一位新客户都必须付出巨大代价，  
所以要同老客户建立起**稳定**的关系，绝不要失去它。

客户是，企业利润的源泉，客户是企业生存发展的支点，服务好客户是企业经营的重中之重。

一个客户成为企业的诚客户，  
还会像免费广告一样，向更多的人宣传企业的优点。  
留在老客户，就等于招徕新客户。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 16:26

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N054) 全力营销, 市场就是利润

可以说，初次见面给人印象的 90% 产生于服装与你的仪容。

一般来说，这两样能直接反映出一个人的修养，气质和情操。

日本一家证券公司的创始人，“小池国三”，

第一次从事商业活动刚刚 13 岁，在一家商店推销机器。

由于工作努力，半个月终究 33 位客户签订了合同。

但是，当发现自己推销的机器价格比其他商店的相同产品贵多时，

非常不安，人家早晚会知道这样情况，想来想去，他决定全客户退货。

他带着合同，说明情况，把合同劝退了。

这半个月实织完了，但是，他赢得了客户的尊重，建立的信誉，

为之后小池银行与东京瓦斯公司董事长，蹲定了职业道德基础。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 17:10

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N055) 抓住商机，眼光决定发展

抓住商机，哪怕只是一个微弱的信号，  
就能够让你走到别人的前面，引领着未来的发展，也能够获得超额利润。

1960 年，劳埃德在英国泰晤士大河边开了一家咖啡店。

一天，在咖啡店来一个海员，海员保险的一句话。

这时，在劳埃德的心中，却掀起了波澜。

他想，我何不利用现在的条件，搞海运保险。

他把计划告诉别人，很多人都说，这是很危险的，

大海无情，海浪很容易地把一条大船掀翻的，你赔得起吗？

他感到有些犹豫，

但是，有些海上贸易的老板们对此很感兴趣。

接着很多船长，船员等愿意来搞海运保险，他们都参加。

很显然，他的保险公司生意一下子就火起来了，

昔日一个小小咖啡店的老板，摇身一变，成了保险业的领军人物。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 17:32

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N056) 竞争策略，对手就是动力

有位动物学家，在非洲发现了一个奇怪的现象，  
生活在河东岸的羚羊繁殖能力比西岸的强，  
并且，东岸羚羊跑的速度每分钟要比西岸的快 13 米。

经过，深入研究，这个谜底，东岸的羚羊之所以强健，  
是因为它们附近生活着一个狼群。  
他们为了生存，天天生活在一种，“竞争氛围”中，因而越活越有战斗力，  
而西岸的羚羊之所以弱小，恰恰是因为他们缺少天敌，没有生存的压力。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 18:12

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学（N057）产品差异化，不走寻常路

各个厂家的产品都是差不多的，性能也差不多的，因此很难培养自己的固定客户群。

吸引消费者究竟靠什么呢？

有一个潜水员，日子过得很平常，

有一天，他在附近的高尔夫球场闲逛，

忽然，有一只高尔夫球，因打球者动作的失误而掉进湖水中。

看见求落水起的水花，，

潜水员一刹那间看到一个机会。

他立刻，装带潜水工具，跳进河中。

没想到，在湖底看到白茫茫的一片堆积了成千上万只高尔夫球。

他马上把这件事，告诉球场经理，经理答应以 10 美分一只的价钱来收购水里的球。

潜水员这一天一共捞了 2000 多只球，得到的钱相当于他一周的薪水。

后来，再回家让雇工洗净，然后包装，按新球价格一般出销。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 19:53

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N058) 有零有整，商品定价的学问

一场商场的商品定价往往都以 9 结尾，

比如 199, 599 等等，为什么商品的价格不取一个整数呢？

心理上作用，比如 199 感觉好象便宜了，不到 200，如果 201，那就是 200 多了，好像就亏了。

你送礼品的时候，很多礼品定价都带零头，比如 801, 1055 等等。

这种价格定位的好处是能够消费者心理。

还有很多商品，商家看准了顾客好面子的特点，

便故意定高价使得顾客在购买的过程中，觉得特别有面子，有身份感。

与此相反，有些商家，往往采用低价定价法。

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信

**差出人:** yamauchi masaki

**送信日時:** 2021 年 10 月 9 日 20:12

**宛先:** peijun zheng

**件名:** 经济学 (N059) 凯恩斯, “笨蛋理论”, “博傻理论”

从 100 张照片中, 选择你认为最漂亮的脸, 选中的有奖。

但, 确定哪一张最漂亮的脸是由大家投票来决定的。

试想, 如果是你, 怎样投票呢?

才多数人会选谁就投谁一票,

在这里, 你的行为建立对大众心理猜测的基础上你的意见。

谁是最漂亮无关, 又或是他人认为谁是漂亮, 又或是他人认为其他人认为谁是漂亮, , , ,

2021 年 10 月 7 号

iPad から送信