**1.为什么财务人的“专业”≠“创值”？**

**从专业的财务到创值的财务**  
  前两天有一位观众转发了我们的直播，并且在朋友圈写了这样一行话：我之所以离开财务这个行业就是因为价值感的缺失，不知道如何为客户带来本质的改善。 “价值”这个词虽然听起来很大很抽象，但其实我们工作人员任何一件小事里都蕴含着价值。 之前在家准备稿子，女儿好奇地问，爸爸不是做财务的吗？为什么还要讲课呢？财务具体是做什么呀？  
还没等我组织好语言，家里爷爷就接过来回答了，**财务就是帮着老板算好账，管好钱。**  
瞬间不知道该怎么反驳了，不过从某种意义上来说，他理解的财务工作还真是最传统的财务工作，但是那些项目在现如今只能是财务最基本的工作，那么如今我们财务工作的内容涵盖了哪些内容呢？我们财务人员的能力提升的方向在哪里呢？  与前公司财务总监一起去接待银行人员，讲解公司简介时，他把公司各方面讲的头头是道。 为什么呢？因为他适应了当下时代的需求。 做个简单的比喻，传统的财务只是守江山。守住老板的江山不被税务骚扰、不被工商骚扰，让老板能够安心的经营，但是这些都是外围工作，做的越好，财务越没有存在感，老板觉得给你的工资高了，财务觉得自己没有存在感。 怎么样才能打破这一僵局呢？  
我们先看看，老板的需求是什么？“那就是花最少的钱，请到为公司创造最大价值的人”。  
财务的需求是什么呢？“要把我们的价值在公司体现的最大化”，你不能忽视我的存在，我是非常专业的，这是来自财务心底的呐喊。 我们财务人员还真的都挺好用，本身数据观念就很强，在这个良好的基础下，我们做什么都还不错，于是，我们价值在公司越来越大了，同时履行的职责也越来越多了，这就让财务人员往往有种“我们拿着卖白菜的钱，操着卖白粉的心”的感觉。 其实，不单单是我们财务人员有这种感觉，很多部门都有这种感觉，比如采购、业务等，这个就是时代的进步带给我们的工作赋予的新使命。 基于此需求，我们财务人员也要紧跟时代发展，不但能守江山，同时也要会打江山，什么是打江山，那就是创造价值。 那怎么打江山呢？仅仅只会财务的账务处理是不是不能实现这一需求呢？  
那就**需要我们财务不但要了解业务，而且要深入业务，利用我们的财务知识服务业务部门，为业务部门解决问题，这个才是真正的能运用我们的财务知识为公司创造价值。**其实，这么多年的工作让我慢慢体会到了一句话“**在公司，只有你是创造价值的部门，你的部门地位才能稳固**。”

IMG_256  
**如何放大价值，少不了软技能加持！训练沟通表达能力，是为了更好地解决问题**   
“沟通”这个话题总让人觉得太“泛”。 有一位财总多年前说过，很多财务人员有个误区，叫“少说多做”。事情做了很多，但其实同事或老板没感知，反倒觉得为什么你财务这么难沟通。  
其实大家如果真正想走上管理岗，沟通一定是个大课题。也正如我们海报上所说，让财务价值从幕后渗透到台前。 我们的财务人往往痴迷于专业学习，一入财务深似海，从此清闲是路人，不但工作忙，忙完之后还要考证。其实我们不能忽略考证能力的之外的学习能力，例如沟通表达能力。 **沟通表达能力在职场中非常重要**。其实不用多说大家也知道，同样业务能力的人，如果要选一个进行升职加薪，不用说，大部分人都会选择沟通表达能力强的，而且随着职位的上升，沟通表达能力会越来越重要。 既然沟通表达能力对于我们那么重要，有什么办法提升呢？ 首先说说表达能力，为什么说表达能力重要呢？ 所谓“酒香不怕巷子深”已经过时了，我们如今讲的是“陈窖一开香千里”，该表达的时候就要表达清楚，不然别人不知道你在做什么。 表达能力是可以通过后天刻意练习来实现的，我们GFTT班的同学，从第一次上台的发抖到后面成为兼职讲师的故事，大家在直播间亲眼看到了。 表达能力的训练，可以从以下几个方面着手： **首先是内容的逻辑性**，要有逻辑地表达内容，构建内容。可以学习金字塔原理（总分总），PREP（要点、原因、举例、结论）。**另一方面就是表述**，怎么表述会更好呢？有一个诀窍，**练习练习再练习。**任何事情都要自己先过最少3遍，即使你认为自己表达能力再强，也要恪守这个原则，越练习越熟练。 接下来说说沟通能力。  
不知道大家在工作中有没有遇到这样的场景，开会时，往往也不是什么大事，大家情绪就很激动，甚至还会争吵起来，最后闹得不欢而散，还没有达成结论。为什么会出现这样的情况呢？  
那就是有的人没有掌握沟通的技巧，那这个时候就需要提升我们的沟通能力了。  
见过一位沟通高手，现在公司其他部门搞不定的事情，一般都让他出面，很奇怪的是，只要他出面，大部分事情都能妥善解决，为什么呢？  
和他讨教后，总结出几个沟通的要点： 首先，**设置这次沟通的目标**，最终所有的手段都是为了实现这次沟通的目标；其次，**内心要强大，要敏感，能感知到别人，有耐心，有韧劲**；第三，**逻辑清晰有力**；第四，**语言耐听**（大家可以琢磨下，下班回家老婆不同的语言表达产生的效果）。 沟通的时候尽量采取利他的表达方式，这是什么意思呢？  
比如你去租房，房东要租一万，你想9000，那你怎么谈呢？  
大部分人的谈法就是，我如何如何不容易，工资不高，还有孩子等一系列的措辞都是围绕着自己进行的，说难听点，你不容易，和别人有什么关系呢？ 那具体该怎么谈呢？不一定是标准版本，可以参照：  
首先你要发现你们的共同点，你要多谈谈你住进来后能给他带来什么好处？比如长期租出，避免了房子的空置期，还避免每年都需要支付换家具等的费用；最重要的是，两个人这么投缘，住进来之后，房东的家庭琐事，有需要尽管开口等等。这样别人听着舒服多了。这个就是沟通的“利他主义”。

**如何从价值流全局看财务？培养自己的全局观** 先讲个故事：由于今年经济不景气，外围环境很差，老板要求精简人员，从历史经验来看，每个人都负责一个领域的事，无论从哪个角度出发，都不可能精简人员，那该怎么解决这个问题呢？  
 其实解决这种问题最好的办法就是跳脱现在的思维模式，从全局的角度来看，看看整个流程是不是有问题，如果有问题，能不能重新梳理不顺畅的地方；流程的问题解决了，事情变少了，精简人员的目的是不是达到了呢？ 这就是所谓的全局观，相对比较狭隘了一点，算是狭义的全局观。 那有没有办法培养我们的全局观呢？ **培养全局观的第一个方法，就是精益生产中的“价值流”这个工具。**  
为什么是这个工具呢？  
首先，我们要跳脱出局部，有全局思维，那就要对整个流程非常熟悉。“精益价值流”正好可以实现这个功能，不但让你熟悉流程，还让你知道流程中哪些是没有价值的，没有价值的对于财务来说是不是都是成本？控制住这些没有价值的工序，是不是成本就降下来了？ “价值流”对于很多人来说是一个新词汇，对于一种产品来说，“价值流”是一个产品过的所有的过程，包括从原材料到产品的生产过程，也包括从概念到投产的设计过程。  
“价值流”简而言之就是，客户愿意为之买单的工序才算是有价值的。 从“价值流”的角度来看问题，必须从整体着手，而不是仅仅考虑单个工序，这就是整体流程优化的效益，而不是局部优化。 为什么说这个工具对于提升全局观有作用呢？  
我主导公司精益生产推进并成功实施，在这个过程中，我们接触到的第一个工具就是“价值流”，要义就是万米高空看地球，诊断问题，纵观全局。 具体操作步骤如下：我们从产品的最后一道工序倒着走，在这个过程中，记录对于客户有价值的工序需要的时间、中间的库存、浪费等，最终绘制出价值流现状图，现状图中会产生一个价值比，就是你们公司有价值的时间和总时间的比率，这个比率低的会出乎意料。  
丰田已经推进精益生产几十年了，现在的水平价值比在5%左右，我们公司第一次测出来0.7%的样子，老师当时还夸我们做的好。 其实对于我们了解全局，做到这个地方，已经很有益处了。如果感兴趣，可以买一本书叫作《学会观察》，里面讲到这个工具。可以按照里面的方法，亲自绘制一遍你们公司的现状图，你的全局观立即提升起来，非常见效。  第二个要素，就是针对我们遇到的经验和教训，不断总结和思考。  
统计数据表明：5%的人在思考；10%的人以为自己在思考；85%的人根本不思考。  
我们公司有个小女孩，她就属于是善于思考的人，遇到事情她会总结，多问为什么，而且需要提交的东西，她会按照自己的思路整理出来，先不管她的思路对不对，但是她的进步不容置疑，短短两年时间就已经超越了很多同事，这就是思考带来的进步。  
我们GFTT另一位明星学员严总，他也是善于思考和总结的人，他通过备课和讲课的形式，把自己的知识体系通过不断思考和总结给沉淀了下来，就是思考总结的魅力所在。 学习如逆水行舟，不进则退，在这个时局多变的时代，挑战和机遇是并存的，财务人员不能把自己放在舒适区躺下不动，而应该积极主动地去探索，让自己成为公司未来发展的领航者，最终实现我们自己的价值。