

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2020/10/09 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1372442-1-1.html>

2020/10/09 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2020/10/09 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1372437-1-1.html>

【数学】 2020/10/09 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1372441-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2020/10/09 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1372438-1-1.html>

【作文】 2020/10/09 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1372442-1-1.html>

更新日志:

- 10/16 07:57, 更新到 10 题, 感谢 Imilly!
- 10/15 22:55, 更新到 9 题, 感谢 lulucas123!
- 10/15 22:45, 更新到 8 题, 感谢 Zoeyt03!
- 10/15 09:01, 更新到 7 题, 感谢 Amekiri!
- 10/14 21:18, 更新到 6 题, 感谢 xllllll700!
- 10/14 06:00, 更新到 5 题, 感谢向阳阳阳!
- 10/13 22:02, 更新到 4 题, 感谢我爱麦麦鸡!
- 10/13 09:35, 更新到 3 题, 感谢一块月亮馅!
- 10/11 06:00, 更新到 2 题, 感谢无限月读, mkpay, GHPD!
- 10/09 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe) (2 次)	3
02. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	7
03. 体育赛事	10
04. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)	13
05. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	16
06. 学徒项目 (apprentice program)	20
07. 环保法规 (environmental regulation)	25
08. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)	29

09. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)	34
10. 旧仓库区改步行街	36

01. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe) (2 次)

【本月寂静】

咖啡连锁店 CEO: 咖啡店 HOT CUP CAFE 新建了一家网站用于收集顾客 complaints and suggestions, 并把这网站的网址印在菜单上, 这样顾客就很好找。但过去半年内这网站只收集到 178 条投诉和 56 条建议 (差不多这个数), 所以 CEO 认为大多数顾客都对咖啡店对 service and products 非常满意, 所以它们不用再 evaluate or improve 现有的 service and products 了。

构筑提供的思路: (by [无限月读](#))

- 1) gratuitous assumption: 不是所有有意见的顾客都费劲吧啦去写投诉;
- 2) data insufficient: 只有半年的数据; 有的顾客会因为好奇而写意见; 统计是否有效未知;
- 3) causal oversimplification: 还有其他比如原材料原因也会需要公司作出改进;

咖啡店半年前搞了个能投诉的网, 卖掉多少咖啡收到多少投诉, 结论是顾客都很满意, 不需要评估改进 (by [mkpay](#))

【考古】

V1: 一家名叫 Hot Cup Cafes 的 customers service division 写了篇 report 给 CEO, 说: 6 个月以前, 咖啡店在他们的 website 上弄了一个 customer feedback page, 希望可以接受 suggestion 和 complaint。website address clearly printed on each receipt, 所以 customers 肯定很容易找到。自从 feedback page went online 的六个月以来, 我们只收到了 178 封 complaint 和 50 封 suggestion, 然而我们 serve 了超过 300,000 杯咖啡。Clearly, most customers are satisfied with our current products and services, 我们不需要再继续 evaluate or improve 现有的 products and services 了。 (by [angelacheung](#))

V2: A report written by an employee of the Hot Cup Cafe:

"In the past six months, our cafes have begun using an online feedback page for our customers. We print the website address on the receipts of all the customers, so it is easy for them to find the address. Since the feedback page went online, we have only got 68 complaints and 131 suggestions, while our cafes have served more than 600,000 coffee drinks in the period. Therefore, we can assume that almost all customers are satisfied with our products and customer services, and thus we do not need to evaluate or improve procedures any more" (by [Narcisuss_d](#))

V3: Hot Cup Cafe: The company opened an online service center collects feedback from customers. The website address is clearly printed on the receipt, so customers can easily find the feedback website. The service center receive 152 complaints and 75 suggestions. Because the company sold more than 300,000 cups of coffee drinks after it opened the online service center, the company does not need to improve its products and service center. (by [嗯哼哼哼](#))

构筑提供的思路: (by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数 ≠ 实际的顾客数。诚然很多人来 coffee shop 是给自己买咖啡, 但有可能 take 了很多大订单 (比如为公司年会提供 100 杯咖啡, 这样虽然卖出了 100 杯但其实只服务了一个 customer), 300,000 杯咖啡不代表这可能的 300,000 个 feedback。
- 2) 即便 website address 很清楚, customer 也不一定会专门上去投诉。其一, 如果 customer 对产品或者服务不满意, 在店内可以直接与 manager argue 而不需要再跑到网上说一通; 其二, 如果

website 很不 user-friendly 或者 feedback page 比较难找, customer 就不愿意花时间专门写 feedback 了。

- 3) 一个 successful business 是需要长期 evaluate 和 improve 自己的 product and services, 在 intensive 竞争环境中有个 competitive advantage 才能在行业中领先。

参考思路 1: (by [eszyy](#))

- 1) respondents bias: 绝大多数人可能只有一点不满意, 他们不 bother 上网去反应而是选择简单地不再光顾这个 cafe 或者让他们的朋友别去。还有就是大多数顾客都不会看 receipts 啊他们甚至随即就丢掉了, 所以很多不满意的顾客可能压根就不知道有地方可以投诉。所以这些情况都不 rule out 怎么能推出大多数顾客都满意这样的结论呢?
- 2) 时间外推类错误: 即使大多数的顾客真的都很满意, 之前六个月大家都满意也不能保证今后大家也会一直满意啊。如果你不 improve, 要等新 cafe 开在你旁边, 来抢走你客人再亡羊补牢为时已晚吗?

参考思路 2: (by [ryanix](#))

- 1) 不一定所有人都能看到网址, 可能直接吧 receipt 扔了, 时间紧张的也不会看的;
- 2) 看到了也不一定会上网站, 因为很浪费时间, 而且有其他更好的方式可以反馈, 例如直接跟店员说。第二条半: 也不能全信这个系统, 毕竟是咖啡厅做的, 万一特别难用或者漏了很多呢。(第二条半强行扯。我一直觉着七宗罪里“可疑调查”那一条从来都说不到点儿上, 单独列一段太单薄了)
- 3) 就算所有人都看到了, 有意见的都提了, 也不能认为不需要改进, 因为还有一百多条 complaints 呢, 这些千辛万苦上网抱怨的内容不能当没有
- 4) 就算这些抱怨都是垃圾, 也不能当做咖啡店什么都做得很好, 因为竞争者可能比你做的更好, 进步更快, 你发现你的客人都跑光了就晚了。

参考思路 3

1. 错误假设: 没有留言不代表没意见, 有可能是没有看见, 可能很少的人会仔细看 receipt, 也可能付钱的是一个人, 有意见的是另一个, 但是并没有看到发票上的信息, 甚至有些人即使有意见也不愿意耽误时间上网反馈意见, 最多就是不再去消费了。
2. 要想获得反馈单凭收据印制网站是不够的, 应该采取多种方法, 全方位获取顾客评价, 不能只凭这一种方法就得出结论。
3. 在考虑到各种可能的影响因素之后, 应该在收到回馈意见之后就采取措施弥补改正, 而不是视而不见。
4. 一般人都不会去看收据上的小字 - 大部分客人不会知道
5. 客人中很有可能很多对电脑或网络不熟悉
6. 还有其它原因, 网站设计不好, 大家难得上去投诉等等

构筑提供的思路: (by [我有一朵小黄花](#))

- 1) 因果关系: 这个结果不能说明客户满意、产品没有问题了, 也有可能是因为有这个 feedback page, 店员才很努力, 而取消之后就会下降。
- 2) 无端假设: 能看到 website, 不一定会去填, 不能完全反映。
- 3) 数据不充分: 只有六个月, 不能代表未来。
- 4) 样本数据代表性

构筑提供的思路: (by [charlottechan](#))

- 1) 印在发票上才没人看呢
- 2) 看到了也不会费事去专门上网给意见, 又没有啥好处
- 3) 没填写意见的人并不代表他们很满意。不能以偏概全。
- 4) 一百多人去抱怨并不代表服务好了, 要和行业标准和竞争对手比一比才知道
- 5) 目前服务好不代表以后服务还这么好, 饮食行业竞争这么大, 逆水行舟不进则退

构筑提供的思路: (by [Mshung](#))

- 1) The argument assumes that customers would actually see the website info on the receipt.
- 2) The argument assumes that everyone has access to internet and know how to use it.
- 3) The argument assumes that there is no need for improvement without analyzing the survey result.
- 4) 我大致上就是用这几点去叙述为什么经理写的报告不够有说服力, 建议经理应该研究一下 Survey 结果并且了解回答率等等才能正确判断咖啡厅是某有改进的地方。

构筑提供的思路: (by [pinky_song](#))

- 1) 1. 印在 receipt 上不一定代表大家都会填啊 客户可能根本不会看 receipt 啊 他们可能需要 incentive 啊 或者没有时间很匆忙啊
- 2) 2. 不能只靠 survey 的结果来作为唯一依据, 可能有任何不满的 experience 直接跟店员或者店长当场就反映了, 这些都不会记录在 survey 结果里
- 3) 3. 这只是过去 6 个月的情况, 未来有很多未知啊, 比如可能会有 competitor 开在附近价格还更便宜, 可能以前老顾客突然觉得你们的产品没新意了...

构筑提供的思路: (by [Mistletoesp](#))

- 1) 1 你说印的 clear 就真的 clear 啊.可能很小顾客 ignore, 甚至还有许多顾客是不要发票的, 并且也有可能顾客觉得输入网址或者投诉过程太 complex, 所以没理由说顾客 have no
- 2) difficulty. (随后改进可以说调查一下大家是否看到和是否觉得方便之类的)
- 3) 2.这是一个 service division 对 CEO 写的 report 可能有夸大自己 performance 而虚报数量的嫌疑, 所以熟悉来源不可靠。(随后改进可以说从这个网上 download 数据具体信息)
- 4) 3.就算以上两个都没问题, complain 的绝对数值很小, 但是可能反应出和营业过程中很重要的缺陷, 所以数值小不能说明他们就做得好没有问题。也不能推出大家都满意。
- 5) 4.即使上面说的问题都 properly solved 一家公司(还是店铺)想要持续更好的经营, 一定要不断的 improve 他们的 procedure 去适应现在的环境去适应客户的需求。

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

- 1) 印了地址不代表顾客就看得到的, 有的随手扔掉
- 2) 30,000sale 不代表有那么多人, 很多人都是一次性买很多产品的, 数据不说明满意
- 3) 时地全等, 不努力等着被竞争者超越呗。。。

构筑提供的思路: (by [sandyleee](#))

- 1) 时地全等: 过去 6 个月不能说明什么;
- 2) 很显眼不一定顾客就看得到的, 比如说顾客很老, 你觉得很显眼但是他觉得字太小了之类的
- 3) 比例小不能说明不满意, 可能顾客懒得评价因为觉得填 feedback 很麻烦

构筑提供的思路: (by [Amenzai](#))

- 1) 数据不充分, 证据不足: 很多不满的顾客才懒得理你呢; 而且谁会看收据上的 url 啊
- 2) 结论太偏激绝对: 没给 feedback 并不能说明就 fully satisfy 啊, 可能有些人觉得一般就 no comment, 这样随便 interpret 别人的想法就像耍流氓
- 3) 没有说明 customer 满意度和 procedure improvement 的直接关系, 你改善 procedure 可以让你的 cafe 更有效运营啊

构筑提供的思路: (by [8222226](#))

- 1) 不是所有人都可以 access online survey, 可以发 hard copy
- 2) 不是所有人都愿意做那个 survey (sample size 不够大), 可以发优惠券
- 3) 是否 improve 或者 evaluate 不能由单个的 customer satisfaction 来决定, 还要考虑成本 运营 品牌形象等.
- 4) 不能忽略那些 responses, 因为 either 他们的购物体验太差 or 他们是忠实顾客 (大多数人不会为了一杯不到 5 刀的咖啡写 survey), 无论忽略哪一种都很影响 reputation

构筑提供的思路: (by [等到昏迷的兔子](#))

- 1) 因果不紧密, 可能消费者有抱怨但是没时间填问卷调查, 默默去别家买了;
- 2) 就算真的只有一点点人抱怨, 但是不代表 procedure 没有改进空间;
- 3) 数量少不代表问题小, 可能隐藏了大问题。

参考范文

In this argument, the author concludes that. They don't need to make any improvement. To support this conclusion, the author reasons that. Only 179 complaints and suggestions are responded by their customers out of 30000 cups of coffee. Which means that almost all the customers are satisfied with their current products and customer service department, as the following discussion shows, this argument is critically flawed in several respects.

To begin with, the conclusion is based on the assumption that all the customers who are not satisfied with the cafe submit comments on the websites, this assumption, however, is problematic, the author fails to consider that there may be a large number of customers who were not happy with the service but didn't try to complain on the website. It is entirely possible that some customers are too busy to respond their complaints, or that they are just chose not go to the cafe anymore instead of expressing their unpleasant. In addition, the author assuming that customers are not difficult to access the feedback page on the ground that the website address is clearly printed on each receipt, this assumption is also questionable, since it is possible that many customers are not used to keep receipt or the website address is too small to draw their attentions. Unless the author can rule out these possibilities, can this assumption be accepted.

Secondly, even if customers who didn't submit their complaints and suggestion are all satisfied with the cafe's service and products, the author's prediction that almost all the customers are satisfied with their current products and service department is still open to doubt, since 300000 cups of coffee don't mean there are 300000 customers, it is highly possible that some customers buy the coffee every day, or some customers buy more than one cup of coffee every time they go to the cafe, thus, it is highly possible that 179 complaints and 21 suggestion accounts for a large part of the customers who bought the coffee.

Without the information about how many customers indeed bought coffee in the last 6 months, I have good reason to doubt that whether almost all the customers are satisfied with the coffee and service.

Finally, even if the customers who are unsatisfied with the cafe do accounts for a small part of all customers, it is unfairly for the author to claim that the last 6 month's service and product will remain satisfies customers in the future, it is very likely other coffee cafes near the hot cup cafe are keep developing their products and services, if hot cafe doesn't have improvement, their will lose their customers in the long run.

To sum up, this argument is logically flawed and therefore unwarranted as it stands, to strengthen the argument, the author would have to provide evidence that all the customers who not submit to the website are all satisfied with the cafe, .to better assess the argument, I would also need to know more information about other cafes and whether they are improving.

02. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)

【本月寂静】

某 R 宾馆经理说, 我们宾馆的无线网络等 complimentary service 是直接包含在房费里的, 但是很多顾客实际没有使用。而 more luxurious 的 Ambassador Inn 这些服务是单独收钱的, 虽然费用高, 但是不使用就省钱。A 宾馆生意很好, 所以我们宾馆也要把服务费分开来收, 减少房费吸引顾客, 从而增加利益。

(by [GHPD](#))

【考古】

V1: Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东:

Restaway Motel 一直都是提供 complimentary service, such as local phone calls, free wi-fi, breakfast etc.。这些使得 motel 成本增高相应的房间的价格也会增高, 很多顾客不喜欢, 因为 many guests don't take advantage of these service 却仍然要付相同的价格。more luxious Ambassador's hotel across the town does better business, 他们的这些 service 都是 bill separately 的, 等客户有需要时提供并收取比较高的价格, 这样一来不用这些 service 的 guests 就可以不用 share the expense 了。很显然, Ambassador 生意更好是因为他们 provide better deal to guests by billing separately for 那些 service。所以 Restaway 也要 follow 他们的 policy, 这样一来可以 lower cost, attract more customers and increase the profit margins。 (by [dovelv](#))

V2: Restaway Motel 一直都是提供 complimentary local phone calls, breakfast etc 的 service。但是 many guests don't take advantage 这些 service。这样很浪费钱。More luxurious Ambassador's hotel across the town does better business, 他们的这些 service 都是 bill separately 的, 这样一来不用这些 service 的 guests 就可以不用 share the expense 了。很显然, Ambassador 生意更好是因为他们 provide better deal to guests by billing separately for 那些 service。所以 Restaway 也要 follow 他们的 policy, 这样一来可以 attract more customers 并且更 profitable。 (by [bentsao](#))

V3: 写的是一个叫 restaway motel 的经理说要 stop offering complimentary service, such as continental breakfast, wireless, international call。因为他看到一个 more luxurious 的 ambassador inn charge guest separately for those service 然后这个 inn does better business than the motel。经理觉得不 offer 这些 service 可以节省 cost 并吸引 customer, 从而使 motel 的经营上升。 (by [lea 小野妹子](#))

V4: 一个叫 Restaway 的 motel 的 manager 说: 我们 motel 会提供一些 complimentary 的 services, such as Internet 还有什么的, 这些服务不会收额外费用, 但是我们通常都会把他们加在房费里, 所以那些不用这些 service 的客人也要付这些钱。相比之下, 在我们城市中的另一家酒店叫 Amssabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用的客人就 need not to share the charges. 虽然他们对这些服务收费很高, 但是很可能他们比我们生意做得好的原因就是因为他们会给那些不用这些服务的客人 provide great deals. 所以为了 attract more customer and increase profit margin, 我们也应该学习他们的政策把这些 service 从房费中 separate 出去。 (by [peipeipei123](#))

V5: Restaway Motel Manager Comments: The Motel provides complimentary service including local phone calls, free wi-fi, British breakfast. In contrast, Ambassador Inn provides separate charges for local phone calls, free wi-fi, British breakfast. Many guests who do not use these services save moneys. The more luxurious Ambassador does better business since Ambassador provides better deal to guests by separate billing. In order to attract more customers and increase profit margin, Restaway should follow this policy to charge separately. (by [沧海龙战](#))

V6: 作文是 restaway motel 和 ambassador inn: - restaway motel does not charge wifi/breakfast/others separately. Costs are included in room fee, but people seldom use them; - luxurious ambassador inn charges those items separately; Observation: Ambassador inn has better business than motel. Recommendation: motel should adopt the same business strategy. (by [ywy13250](#))

参考思路

- 1) 无效类比: A, M 客户群体不同, 相同的策略不适合使用。
- 2) 影响因素: Inn 赢利不一定是因为不提供那些免费项目, 有可能是其他因素, 比如高房费。
- 3) 这种方法不能就保证带来更好的效益, 比如要住 motel 的顾客是刚性需求, 价格降低无法吸引更多的入住人数, 这样低房价的计划反而是 motel 效益受损。
- 4) 选择入住 Ambassador Inn 的人可能本身就倾向于去使用那些设施, 所以即使分开服务费, 也能收到钱, 但是住 motel 的人为了省房费可能就真的不去了, 这样的损失可能都超过入住人数提高带来的利润。

构筑提供的思路: (by [S 爱喝酸奶](#))

- 1) 作者认为是这个策略导致了 ambassador 的成功, 实际上这两者不是因果关系
- 2) 作者认为 motel 和 ambassador inn 都是一样的在 all aspects, 没有差别
- 3) 作者没有考虑到其他的方法可以 attract more customers。

构筑提供的思路: (by [yangyi920629](#))

- 1) motel inn false analogy
- 2) inn 的 better business 不一定是因为设施收费降低 cost
- 3) motel 的 cost 不一定是因为提供免费设施才增加的 可能是因为别的地方支出大才使 profit 低

构筑提供的思路: (by [lilyzhaoe](#))

- 1) 无端假设: Inn 更加成功并不一定是因为 optional 的收费方式。这只是 manager 自己的猜测, 并没有提供任何证据两者的相关性。
- 2) false analogy 错误类比: 即使 Inn 的成功原因是这种收费方式, 并不意味着 motel 照抄这种方式就对 motel 有益。可能两者的 customer 的需求就不同。

- 3) plan 不等于 reality: 即使想要实施这个策略, 也要考虑财务可行性或者其它方面, (其它例子大家就自己脑补啦) 是否最终能够 attract more customers and earn more profits 还不一定。

构筑提供的思路: (by [fredrookie](#))

- 1) Analogy 不对 target customers 不同
- 2) Luxurious Ambassador Inn 成功的原因主要不是这个 service 而是他们的服务 酒店环境 Restaway 盲目削减服务项目可能造成 decrease in profit margin 因为 fixed cost 也很高

构筑提供的思路: (by [kim 汎](#))

- 1) motel 和 luxurious hotel 是不同类型的酒店 不能一概而论
- 2) 减少 cost attract customers 的方法又不止那一个 还有其他员工服务质量 房间是否整洁啊之类的
- 3) 只有 luxurious hotel 一个例子太单薄 不知道其他酒店是否成功 而且收费还可能得到反效果 减少 customers

构筑提供的思路: (by [gululu299](#))

- 1) 这些都是 sum cost, 客户不给酒店还要给, 成本不能减少, 也不一定能增加客源
- 2) 别的酒店可能是地理位置好, 或者服务好, 不一定是低价
- 3) 取消这些服务可能会流失现有客户

构筑提供的思路: (by [Ariaxn](#))

- 1) inn 更 luxury, 顾客群不用, 无关因果
- 2) wifi 是一次性固定支出, 费用不随用的人多少而增减, 不收亏损更大
- 3) 做了早餐, 不收会造成浪费和亏损

构筑提供的思路: (by [Ann SUN](#))

- 1) 无充分举证的 claim 证明客户不使用这些 service 以及 cost 如何增高
- 2) 取消额外服务会流失客户于是减少 sales 客户选择他们的 motel 说不定正是因为有这些 features 即使不一定都会使用
- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路: (by [沧海龙战](#))

- 1) hasty generalization: saving money for separate billing does not mean better deals.
- 2) Casual Causation: Better business is not necessarily caused by better deals.
- 3) False analogy: what applies to Ambassador Inn does not apply to Restaway Motel.

构筑提供的思路: (by [神粥八宝](#))

- 1) 错误类比, 因为题目说 a 这个东西更 luxurious
- 2) 无端假设, 因为题目中说 m 的头觉得就是 service 的不同, 才导致他们两个, 利润不同。可是题目并没有给出证据。
- 3) 顾客增多, 不一定导致利润增多。

构筑提供的思路: (by [毕加凯](#))

- 1) 错误类比 两家旅馆不同, 我从位置, 房间类型之类的说了一下

- 2) gratuitous assumption : 用同种 policy 不一定能增加 profit, 说了一下维修成本费之类的, 还有可能损失顾客
- 3) 原因过于简单: A 的 better business 可能是因为别的原因

构筑提供的思路: (by [cultliu](#))

- 1) 错误使用了类比, 两个店的情况不一样啊, 不能想当然它行我得照着做。
- 2) 这个费用对于两个店的重要程度不一样, 这个费用占了 motel 的很大一笔收入, 没有这个或许就运行不下去了
- 3) motel 没有注意 ambassador 其实收取的费用很高, 或许 motel 本身的政策就吸引了一大批本来就打算去使用这些服务的顾客, 如果改了政策, 或许就失去了竞争力。(4) 其他原因造成了 ambassador 的生意比 motel 好。

构筑提供的思路: (by [泼鑫胖](#))

- 1) 错误类比 motel 和 luxury 不一样 不能照抄
- 2) 错误因果 luxury inn 做得好不一定是 i 因为这个原因
- 3) 分开 charge 这些并不代表会 increase profit

构筑提供的思路: (by [ywy13250](#))

- 1) business 好坏不是单单根据 charge 这些服务 separately 来决定, 有他因
- 2) analogy between motel and inn not appropriate
- 3) motel 就算用了这个 strategy 也不一定能 increase profit

03. 体育赛事

【本月寂静】

作文是 baronia 的一个小岛的 office 说, 五年前这里举办了国际化的足球比赛, 之后的三年游客数量大幅上涨, 因此为了带动旅游业、增加收益我们需要再办一届国际化的体育赛事 (by [一块月亮馅](#))

构筑思路: (by [一块月亮馅](#))

- 1) 举办了足球比赛和游客数量上涨的时间先后关系不等同于因果关系, 可能是其他原因导致的游客数量上涨;
- 2) 即便是体育赛事带动的旅游业, 五年前的情况也不能与现在情况直接类比

【考古】

V1: A small island country Bonaria 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说:

The country of Bonaria held a major soccer competition five years ago, and number of tourists has increased by 25% in following 3 years. Therefore, if the country continues to hold an international sport events, tourism will increase rapidly in the country and thus bring benefits to the country's economy. (by [maxnova](#))

V2: 某 small island country (B 打头的一个国家) 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说, 5 年前的 soccer competition 促进了当地旅游业的发展, 使得接下来 3 年里的游客人数比之前多了 25%。因此这个 office 建议再搞一次 international sport competition, 这样就可以带动旅游业的发展, 并且促进 economy 的发展。(by [宝拉](#))

V3: 作文很短, 是说有一个国家 5 年前办了场 major soccer competition, 最近 3 年 tourism 的游客数量增加了 25%, 旅游局的人就建议国家, 要多办此类 important international sporting event, 来增加 tourism 的 visits 和 benefit the whole country economically. (by [amberbergqq](#))

V4: 一个国家三年之前办了一个 soccer competition 使 tourism 增长 25%, 现在好像是经济又不太好了所以要再来一次 boost 就想再办一个 international sporting event 希望复制上次的 25% growth, 来 benefit overall economy. (by [SsserenaM](#))

V5: 题目是说 B 国家五年前举办了一次大型 soccer competition, the number of tourists visiting B-country in the following three years was 25% higher than the three years before the soccer game. 所以应该再举办一次 major international sporting event to attract tourists and help the country economically. (by [fionaleechase](#))

V6: 有个小岛国家叫 Bonaria, 5 年前举办了足球赛, 然后赛后三年 tourist 数量暴涨 25%, 然后 in order to attract tourists and benefit the country economically, 这国家应该再 host 一个大型 sporting event. (by [afdsfadfasdfaf](#))

V7: 某城市 5 年前引进了足球比赛。三年来游客数量持续增长。作者提出观点, 为了进一步发展旅游、促进经济利润, 要引进其他的 competition. (new competition to increase tourism benefit country economically) (by [Rubingicy](#))

参考思路

1. 赛事成本,
2. 时地全等 all things equal, 过去 5 年有用, 不代表现在还能吸引游客, 说不定全球经济不好, 大家不出国看比赛呢, 或者你这个城市治安不好, 人家不敢来了。
3. 错误的由时间先后推出因果关系, 先是办了足球赛, 然后旅游人数上升, 不代表这两个有因果关系。

构筑提供的思路: (by [amberbergqq](#))

- 1) 过去不等于未来
- 2) 先后不代表原因
- 3) 缺乏其他数据和 research 支撑 (基数未知, 25%怎么算的等等)
- 4) 可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [BlankSpace](#))

- 1) 因果: 不能确定是足球赛导致了人数增长;
- 2) 假设错误: 不能确定举办另一场 event 就会赚钱, 可能会赔钱;
- 3) 要增加游客数量, 也可以通过别的方式, 比如说提供旅游 package discount 什么的。

构筑攻击点: (by [Irene1205](#))

- 1) 无关假设: 游客增长是 soccer 带来的。
- 2) 错误类比: 能成功举办 soccer 比赛不代表能胜任其他体育赛事, 经验不一定通用, 还有风险很大。
- 3) 未考虑承办体育赛事的花费, 大的支出不能 benefit the nation economically, 违背了这项决议的初衷: 使国民经济变好。前两个指出基础的 critical flaws 后, 这个攻击点主要是扮演 weaken argument 的角色

构筑提供的思路: (by [cathaynova](#))

- 1) 因果关系, 旅游人数增长不一定是由于 soccer competition 造成的, 可能是采取措施, 比如降低门票价格, 提高服务质量造成的。
- 2) 入不敷出。即使是它造成的, 不一定说明 benefit economy, 因为会 cost so much money
- 3) 未来会怎样不可知。结合埃及特点, 我特意提及过几年可能有 criminal rate growing 恐怖袭击等, 这个原因会影响以下的战略。

构筑提供的思路: (by [华理陈 sir](#))

- 1) 时地全等: 等它将来 host 一个 event 时, 没搞 event 的国家也在搞, 旅客不去了
- 2) 无因果关系: 前几年旅客多, 可能不是 event 吸引的, 而是前几年 living standard 的提高使这些土豪任性来这旅游
- 3) 错误假设: 作者假设增加的 revenue 能超过 cost, 其实可能 cost 超过 revenue。

构筑提供的思路: (by [chzhaoy](#))

- 1) 国际大赛和吸引游客来没联系, 比如说国际大赛在很炎热的地区 (世界杯办在卡塔尔), 这样在铁粉的游客也会考虑下要不要去。
- 2) 过去很多游客去现场看不代表以后也会, 比如说以后的潮流变成了在电视上看体育赛事, 这样游客是不会去现场看的。
- 3) 收入可能弥补不了开支, 比如说过去五年这个国家的人工费用增长太多, 这样即使办了体育赛事那么也可能赔钱。

构筑提供的思路: (by [阿兔](#))

- 1) 没考虑成本, 建体育场馆啊, 运动员的住宿啊都很花钱
- 2) 实地全等 以后咋样还不一定
- 3) 以前的旅游者多可能不一定是这个比赛吸引来的, 可能当时整体经济就很好, 大家都很喜欢旅游

构筑提供的思路: (by [小小圆子](#))

- 1) 过去与未来错误类比
- 2) 足球和其他运动错误类比
- 3) 不一定对国家经济有利, 可能成本更大。

构筑提供的思路: (by [送你一个胡萝卜](#))

- 1) 三年前游客量的增加可能有其他原因
- 2) 再举办赛事不一定会导致游客量同样的增长, 可能有其他结果。
- 3) 时地全等 all things equal: 五年前跟现在不一样。

构筑提供的思路: (by [kosame](#))

- 1) 过去的的数据不可靠
- 2) 那些对体育赛事感兴趣的人可能已经来旅游过了不会来第二次
- 3) 忽视了承办一场大型比赛所需要的费用;
- 4) 比赛后三年一直都很多人, 可能是别的吸引了游客, 可以加大对那些 factors 的宣传

构筑提供的思路: (by [yiyiplum](#))

- 1) 当时的那个 3 年可能全球经济好, 大家都愿意旅游。
- 2) 旅游者不是因为 soccer, 而是因为小岛的美才去的
- 3) 如果主办比赛对小岛来说经济代价太大, 以至于后面旅游人数增加不能够 cover the previous cost 然后就不好了

构筑提供的思路: (by [林四月](#))

- 1) 时地全等
- 2) 比较无效 (两种运动会肯定不会完全一样)
- 3) 无端假设 (游客增长不一定是足球会的功劳; 即使是也不一定能刺激经济)

构筑提供的思路: (by [FMDDD](#))

- 1) 因果。不一定是比赛引起的游客增多
- 2) 时地全等。五年前的定律不一定适用于现在
- 3) 错误类比。其他赛事不一定像足球一样吸引人

构筑提供的思路: (by [不古 Jess](#))

- 1) 因果关系不确定;
- 2) 时地全等;
- 3) 没考虑 cost;

构筑提供的思路: (by [LITTE MINTA](#))

- 1) 时间不全等: 五年前好不代表以后也会好;
- 2) 错误类比: 人们对不同的体育项目喜好不一样;
- 3) cost VS gain: 举办 event 花的钱可能更多。

构筑提供的思路: (by [吐露浦](#))

- 1) 纵向类比;
- 2) 前后发生不代表因果;
- 3) 没有分析成本和收益 (即使促进旅游业但是成本和副作用很大也对经济不好)

构筑提供的思路: (by [麦小仙女](#))

- 1) host 大型活动的 cost 也很高, 不一定对经济有力;
- 2) 不合理的类比;
- 3) 强行把 soccer competition 和旅游人数增加建立了因果, 只是时间先后罢了

04. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)

【本月寂静】

一个 amusement park 的经理说他们的 attendance number 经历了一个 decline。他们营销的主要对象是父母 (因为父母才是给钱的), 然后 study from automobile industry 显示, 受访父母会把“家庭安全”作

为他们选购车的第一要素。因此经理说他们打算把游乐园的 slogan 从强调“惊险、刺激”改成……（反正就是强调安全，让家长放心），这样就能增加游客数。（by [我爱麦麦鸡](#)）

构筑提供的思路：（by [我爱麦麦鸡](#)）

- 1) 只想到了错误类比（旅游业和汽车行业）
- 2) 还有可疑调查（引用的那个 survey，并没有说调查了多少父母、什么时候做的等等等等）。

【考古】

V1: The Marketing Director to the CEO of Screamlnd Amusement Park:

Attendance to our park has declined over the past three years, even though the advertising budget has increased over these years. Even though our park is mainly designed to attract children and adolescents, attendance is decided by parents who purchase tickets. Research in the automobile industry shows that, 60% of car users' top priority is safety concerns when making purchases. Our Current slogan "scream the hell you want(????) (尽情尖叫)" highlights the scariness our signature ride, likely scared them away, so we should change the slogan to "Thrill for kids, Peace for parents" and highlight the safety (e.g. frequent maintance, etc.) to give parents' concern of safety. This way, we will increase attendance and ticket sales.Evaluate. (by [AnnieRemember](#))

V2: amusement park。1. Attendance has been declined for the past several years, even though we have raised the marketing budget. 2. Our market target is parents because parents are the people who purchase the ticket. 3. a research from automobile industry indicates that safety is what the parents concern most. 4. We are changing our campaign of "thrill ..." to "thrill but safe" (这俩标题不是这样但是意思是这个意思) so that we can increase the attendance and sales. (by [cocoshirley](#))

V3: amusement park attendance has been declined for the past three years, despite that the advertising budget has been increased for the same period of time. Even though kids visit the amusement park a lot, it is the parents that most frequently purchase tickets. Research indicates that for the automobile industry, 60% of customers claims that safety is their top priority when purchasing cars. Therefore, our amusement park should change the current market campaign slogan xx(好玩的游乐园之类的) to "fun for kids, peace for parents"(之类的), to emphaze our fine safety record and inspection and maintanence procedures. So we can have increased attendance and ticket sales. (by [wewe19850816](#))

V4: 说一个 park 的经理给 CEO 的 memo: 近年来 attendance 减少了, 尽管广告费增加了。经理认为, 尽管他们的 park 是开放给儿童的, 但是家长受益让他们更多, 因为家长会付 ticket 的钱。这个经理又借鉴了 automobile industry 的一个调查, 说 parents 很在意 safety, 因此他们也用一些 slogan 或者 ad 保障 safety。(后面的点没太写到, 这里不太确定) 给孩子提供一些刺激的项目, 通过给家长 show 这些项目的“有人监管”等, 让家长觉得 safety, 这样最终能增加 attendance 和 ticket profit (by [VicyChiu](#))

V5: 有一个 screamlnd amusement park, 尽管最近几年不断增加 advertising budget, 但是游客人数还是一直下降。尽管这个 park 是 designed primarily for children and adolescent, 但是他们相信 success depend on parents, 因为 parents 才是买 admission tickets 的人。他们根据一份 research from automobile industry, 这个 research 说根据他们的调查对于 parents 而言, 买车的 number one concern 是 safety。然后这个 amusement park 在过去几年内的 slogan 一直是“thrill all【不记得准确了但是有个 thrill】”, 但是这个游乐园的 CEO 想把 slogan 改成“对孩子来说刺激, 对家长来说安全”, 用这个改过的 slogan 去强调游乐园设备的安全性。CEO 相信通过强调安全, 他们游乐园的游客人数会上升。(by [indeXie](#))

参考思路:

1. 错误类比: automobile industry 和 amusement park 不能类比, 他们有很多不同点。
2. 无根据假设:
 - 1) 60%的购车者把 safety 作为 top priority 说明家长也 consider safety top priority
 - 2) 改变 slogan 一定会增加 attendance and ticket sales。虽然说家长是去不去游乐园的最终决定者, 但是他们会充分考虑孩子的意见, 不能忽略孩子在决策中的作用。
3. 因果关系: Safety 是不是影响 attendance 的唯一因素, 大人带小孩去游乐园需要考虑票价、环境、设施安全系数和娱乐性等。

构筑提供的思路: (by [Serenasunshine](#))

- 1) amusement park 游客量下降的影响的原因不只一个, 可能是 local economic 不景气, household 木有多余的 Income 去娱乐消费之类的
- 2) 家长是主要客户的原因不充分, 即使是购票的主体也不一定是 main customers
- 3) 证据有问题: research 木有 random sampling 啊还有没有 size of the sample
- 4) 错误类比: 汽车行业的消费者和去游乐场的消费者不可完全类比
- 5) 改口号也不一定带来销量增加和客流量的增加。

构筑提供的攻击点: (by [minniecao](#))

- 1) 引用的 research 数据, 但是没有详细介绍, 对这个 research 结果的 reasonable 存疑。因为如果这个 research 只访谈了 10 个购买者, 那就没有说服力了。
- 2) 错误类比, 讲 automobile 和 amusementpark 类比。
- 3) 因为 parents 买票, 就认为 parents 是主要顾客。其实 children 和 adolescents 才是影响 parents 买不买门票的最大因素。应更多关注 safety 能不能吸引小孩。

构筑提供的思路: (by [gogoGMAT720](#))

- 1) 无因果关系, 不是说 advertising budget 涨了收入就应该涨。
- 2) 汽车业关注点与主题公园关注点不可比。
- 3) 可能入不敷出, 用了新的 campaign 也不能喜迎更多游客。

构筑提供的思路: (by [化身孤岛的鲸](#))

- 1) 父母一般会听从孩子的意见, 而且孩子的零花钱越来越多, 有的 children 或者 adolescents 自己就可以支付门票
- 2) 汽车行业的调查对游乐园没有参考意义 (错误类比)
- 3) 最终目标是提高 sales,但是即便修改了 marketing 方面的内容, 也可能没有效果-----娱乐设施是否过时、服务是否到位都是重要因素

构筑提供的思路: (by [tobiasbj](#))

- 1) 尽管是父母给钱, 但孩子才是 target customer, director fails to distinguish target customer and people who pay, target customer 是在 buying behavior 中起对 decision making 起更大作用的人。
- 2) 引用的 research 是汽车行业的, not applicable to amusement park
- 3) amusement park 的 attendance 是否提高门票收入是否提高还有很多其他因素影响, 比如经济环境等等。

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

- 1) 错误排除 advertising budget 不是 decline 的原因
- 2) 错误类比汽车和游乐园销售
- 3) 错误假设改变 slogan 就能提高 attendance and sales, 也许别的游乐园也有这样的标语, 也许本身的 market campaign 就不有效

构筑提供的思路: (by [glorialan0116](#))

- 1) Attendance 下降不一定是因为 advertisement 和 slogan
- 2) Questionable analogy, 汽车行业和游乐园行业怎么能相比, 人们说不定就是为了寻求刺激和缓解压力才去玩的
- 3) 就算第一项第二项问题都没有, 换了 slogan 也不一定 attendance 和 ticket sales 会增加

构筑提供的思路: (by [indeXie](#))

- 1) Gratuitous assumption: the amusement park's success depends on parents
- 2) 用 automobile industry's research 不合适
- 3) 更换新的口号会 wipe out 之前几年广告的努力, 还会让之前追求刺激的 loyal customers 流失

构筑提供的思路: (by [利他.](#))

- 1) 是 our data 十分可疑;
- 2) 最近儿童客户占比上升不一定是未来的趋势;
- 3) 儿童产品不一定能够增加利润和市场份额

构筑提供的思路: (by [haleyxxd](#))

- 1) casual oversimplification 应总结其他导致人少没钱的原因, 比如经济气候竞争者;
- 2) false analogy 两个行业无法类比, 针对的消费者的消费习惯和生活方式完全不同;
- 3) careless conclusion 完全没有考虑自己的定位就是恐怖, 另应思考别的方法来提提高。

构筑提供的思路: (by [lingkehan](#))

- 1) parent 的购买决定受孩子影响;
- 2) 汽车行业的 research 不适应于该行业;
- 3) 改变策略不一定有用。

05. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)

【本月寂静】

AWA 是说一个公司去年利润增长了 7%, 然后 director 就说, 文娱开支太多啦和其他竞争者相比, 所以要削减 25%, 这样明年就可以更好, 继续保持行业领头地位 (by [向阳阳阳](#))

构筑提供的思路: (by [向阳阳阳](#))

- 1) 第一个就是他说是和行业其他竞争者比的, 但是一个行业肯定不止这一个公司和他的竞争者, 样本太小了, 可能实际开支其实是比行业水平低的
- 2) 第二个就是没有考虑其他因素啦, 不能直接从成本削减推到利润上升~

整理菌注: entertainment expenses (招待费) An expense incurred by an employee while he/she is entertaining a business client for business purposes. Entertainment expenses may include taking a client to dinner, to a theater show, or to a sporting event.

【考古】

V1: Beta Medical 公司的 director 写了一封 e-mail 给公司的领导, 说去年公司 profit growth rate 7% 是整个 Medical Industry 里面盈利最多的公司, 说明 sales force 劳苦功高。但是我们仍然有可以提高 profits 的可能, 因为根据我们 in-house 的调查, 发现我们公司 costs of entertainment 比其他公司多 25% (meta medical 的 entertainmt cost is 23%higher than its competitors)。所以, 如果我们可以减少这些花费的话, 那么我们今后就可以收获大于 7%的 profits, 从而 maintain leadership in the industry。 (by [Labmem009](#))

V2: a director of the sales department of Beta Medical writes a letter to the team, which directly markets to medical professionals:
Our team is a leading figure in the industry. Last year, we had a 7% increase in profit. But based on an in-house research, we found that we have 25% higher expense on entertainment, such as dining, than our competitors. Thus, we are going to cut the expense in entertainment. Limit costs on dining and other entertainment costs. We believed that after we cut the expense in entertainment to the average expense in the industry, we will have more than 7% increase in profit. (by [aril_norran](#))

V2: Beta Medical 去年 profit 增长了 7%。但管理层层说还有 room for improvement。根据某个 in-house survey, 公司销售团队的 expense on entertainment 高于同行 20%。因此管理层提出削减 entertainment cost 至行业平均水平, 通过 cost saving on entertainment, 就可以使 Increase 明年 rate of profit, thus allowing us to maintain the leadership in the industry.

V3: 作文是说, 一家作为龙头老大的医药公司 (the Beta Medical is the leader of industry), 的销售部头头 (the director of sales) 说, 他们公司去年的销售利润 (还是 revenue 来着) 增加了 7%, 根据一个 in-door research, Beta 公司和它的 competitor 比, B 公司花在 dining 和 entertainment 的 cost 要比竞争对手多 25%, 所以他说, 如果他们能够把这两项 cost 都减少到 average industry level 他们今年的利润会比 7%更高, 而且还可以 remain the leader in the industry。 (by [RachelChan1018](#))

V4: 说一个公司的药还是什么的去年 profit 增长 7%, industry 行业领先, 很大依靠 sales forces, 但 entertainment 的 expenses 太多了比 competitors 都要多, 说要 introducing strict limitation 还是什么的, 这样可以更加增长 profits 保持领先。 (by [杜陵夜](#))

V5: 某公司 Beta Medical, profit growth 为 7%, 行业最高。但是 in-house research 告诉我们 sales force 的 dinning and entertainment fee higher than industry average at 25%.Sales Director 希望通过削减这方面的费用来达到行业平均水平, 从而控制 cost, 提升 profit, 继续 maintain leader 地位。 (by [lucylazycat](#))

V6: A 公司销售经理就去年年度不俗的销售表现发表论述: 公司强劲的销售增长很大原因归咎于公司强大的销售团队。但去年团队在 dining 和 entertainment 的花销非常高。于是, 为了降低成本和提高利润, 决定明年把这方面的花销降低到行业水平。他确信, 这个决定能使明年销售增长不低于今年的增长额。也能保证公司一直出于行业领先地位。 (by [suk1yan](#))

V7: 作文考得是一个 CFO 说 our profit/growth rate last year was 7% and the highest in the industry. The sales force contributes a lot to this success. However, our entertainment expense is 25% higher than our

competitors. So we need to cut entertainment cost and restrict the expense. This will help increase our growth rate and further increase the profit. (by [snowwyy](#))

V8: B 公司的 director (也是公司 leader) 给他们公司销售部门负责人的角色写了一封邮件: "B 公司 last year profit 增长 7%, 这都要得益于 sale force (销售人员) 的努力, 为了争取更大的利益, 我们要减少 cost。根据一个行业调查 demonstrate, 我们的销售团队的 entertainment 开支比竞争对手要高 20% (数字不确定, 好像是 20), 所以我们要从这方面着手, 通过 limit 餐标啊, 团队娱乐费用阿这些减少这方面的支出, 使得"售团队的 entertainment cost 达到 industry averages。如果实现 cost reduction, 那么可以预见我们 profit 还会继续增加。" (by [domifan](#))

V9: Director letter to sales force of Beta company: sales growth of 7% last year was the highest within the industry and this is largely due to sales force. However there is room for improvement: our sales force entertainment expenses are 25% higher than that of our competitors. We will now impose strict regulations on in order to bring sales force entertainment expenses down to the that of competitors. This will surely increase our sales by more than 7% growth in the future. (by [考生 123](#))

构筑提供的思路: 3 个削弱方向 (by [Suty](#))

- 1) 1.7%不代表增长高, 因为没给基数;
- 2) 减少花销不代表利润高, 因为不知道 revenue, 而且娱乐少了员工不满 productivity 也会降
- 3) profit 增长不代表 maintain leadership。

构筑思路: (by [kerrfan](#))

- 1) 这个 in-house 的 research 到底可不可靠, 适用否? 如果这个行业其他公司利润不增长或者负增长的话, 这样也没啥可比性吧?
- 2) reduce entertainment costs 会不会影响收入? 万一公司很大依赖于 entertaining activities 的话, reduce 会导致收入降低, 从而利润也会降低
- 3) 如果 entertainment costs 降低的话, 为了推广产品, 会不会采取其他方式, 比如广告, 这样成本也不会降低。

构筑提供的思路: (by [小倩猪](#))

- 1) 无端假设: 利润由收入和费用同时决定, 减少了费用, 收入也可能减少啊, 因为正是 entertainment 带来的客户啊
- 2) 调查不靠谱啊, 关于 reserch 的任何信息都没有说啊, 百分比不代表 amount 啊
- 3) 情况会变啊, 去年增长, 今年一定还会么? 万一今年宏观环境改变呢? 那不就 GG 了。(商科女总是最在意这个宏观态势, 哈哈)

构筑提供的思路: (by [taotao3160](#))

- 1) 该公司与他的竞争者没有可比性, 比如地理位置不一样, 消费水平不一样。
- 2) in-house research 值得怀疑
- 3) 错误假设, 减少娱乐费不会使利润上升, 可能下降。因为员工积极性不高, 不愿意干活儿, 公司留不住人。

构筑提供的思路: (by [aril_norran](#))

- 1) Wrong analogy
- 2) Inadequate research

3) Oversimplification

构筑提供的思路: (by [forever 宇](#))

- 1) In house research 的调查可信度, 没说怎么 research 的谁 research 的, 而且为什么是用我们的 entertainment cost 和 competitor 的 sales force cost 比较
- 2) 最后调整建议是减少我们的 entertainment cost 到 industry average, 这错误类比, 为什么 industry average 一定是更好的
- 3) 无端假设说减少了 entertainment cost 就能增加 profit, 可是万一正式因为好的 entertainment benefit 才使得 sales force 表现出色呢?

构筑提供的思路: (by [balomichelle123](#))

- 1) sales force 在太生意时, 外出谈生意 dining 和 entertainment cost 太高。
- 2) 企业的 sales force 之所以效率高, 是因为企业内部的 entertainment 活动多, 员工的生产和创造力被激发。
- 3) 影响企业利润的因素很多, 没有证据表明 entertainment costs 是最大的因素。

构筑提供的思路: (by [snowwyy](#))

- 1) the author didn't examine the root cause of the entertainment expense. Do we know if the entertainment expense contributed to the success of our business? our sales team brought clients out for business dinners and therefore built strong relationships with our clients. These client relationship building activities could lead to business opportunities and sales deals.
- 2) the author didn't examine the negative impacts of cost cutting. how the cost cutting will impact the employee moral?
- 3) no concrete evidence to prove that the cost cutting will contribute to growth and profit.

构筑提供的思路: (by [zhaozhaozhaozha](#))

- 1) 吃饭娱乐有助于销售团队与客户建立良好关系, 缩减这个开支会影响 sales
- 2) 销售额增长越多, 往后越难保持同样增长率, 因为基数更大了, 同时今后的行业环境和去年的可能会有变化

构筑提供的思路: (by [domifan](#))

感觉这段话应该归类为方案推理, 目标就是增加 profit, 方案是减少 sale force 的 entertainment cost, 支撑的理由是竞争对手和行业水平这方面开支比我们低, 方案推理的论证方向可以有:

- 1) 方案可行性——适用, 就是说这个手段不能达到目的
- 2) 方案可操作性——没什么好说的
- 3) 方案的否定性副作用——适用

但是楼主无能, 一发现没什么强因果, 准备好的各种罪名都套不到它身上去急死了, 硬着头皮写了两点【谨慎参考】:

1. author assum 行业水平是合理的【其实他也没有很 assum, 只是说降低成本就能提高利润, 所以这点我写得很心虚】, 但是他没有提供这反面的信息/证据来说明, 指不定竞争对手的这个指标就是不合理的, 指不定 B 公司全年利润提高的原因是它。缺乏对去年成功的研究, 没有排除这些可能性, argument 还是 dubious 的。

2. 方案的否定性副作用, 【接上文可以来个转折, even 行业水平是合理的】作者没有考虑和评估实施这个方案可能带来的后果, 有可能实施后会引引起员工极大不满, 降低他们积极性, 从而影响利润 negatively。作者需要增加更多这方面的考虑和信息才能做出这种决定。

构筑提供的思路: (by [aptxjec](#))

- 1) survey 不行: in-house research
- 2) 因果: 减少 dining 和 entertainment 支出降低员工满意度, 销售 team 又很依靠员工能力, 员工不满业绩不行 profit 更是无从谈起。
- 3) assumption: 一定能涨超过 7%, 维持领先。哪怕这个措施有用, 也未必能够维持高增长率

构筑提供的思路: (by [ddddh](#))

- 1) 市场变化万千去年增长 60%不代表今年可以增长;
- 2) 蛋逼消费高 25%是和蛋逼消费相比, 不是占利润的比例, 降 25%不知占比几何;
- 3) 降低公司福利恐成离心离德之势, 恐对销售增长不利。(by [ddddh](#))

构筑提供的思路: (by [nacl141312](#))

- 1) 去年增长不代表今年增长;
- 2) 这些花费是 business expense, 取消影响销售;
- 3) 收入多不代表就是龙头企业, 企业品牌, 市场占有率和顾客忠诚度也是重要因素

06. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

作文是一个 tire manufacturing company 想要 reduce new employees training cost — 模仿 The Fun Toy 实行一个 'apprentices' program (by [xlililil700](#))

【考古】

V1: 人力培训成本高又耗时间, A tire manufacturing company Excellerate 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice training program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的 "apprentice", 新员工通过 observe senior employee's work habit and activities, follow the patterns set by senior employees, 从而得到培训, 还不会影响工作, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了。(by [shaiziru](#))

V2: A TIRE (hellerate 什么的) MANUFACTURER 说因为一个 TOY MAKER (the fun toys) launched a new training strategy called "apprentice training program", senior employees will volunteer to take new employees as apprentice, so new employers can observe their working habits and activities, and follow the patterns set by senior employees, so the firm to eliminate the expensive and time consuming training program. Tire Company wants to adapt this program as well and it can imitate the success of this program. (by [fengfenglee](#))

V3: 一个 E 公司的 CEO (E 是一个 tire manufacturing factory): 1.training employee 的花费很多; 2.Fun Toys 公司有一个 apprentice program, 就是要公司内的一些 senior employee 做志愿者, 让 apprentice 去 observe 这些 senior employee 的日常工作之类的, 然后并从中学习; 3.所以, E 公司也应该学习 Fun Toys 的 cost – saving model, 从而减少 cost。 (by [小姪要高分](#))

V4: A human resource manager replied to the boss:

As the training fees are unavoidable, the Fun Toys Company has instituted a program to reduce its training fees by letting the managers take apprentice to tell them what to do at work. By showing the apprentices strategies, all the apprentices will follow the managers' method. The company has gain a huge success at reducing the cost. Therefore, our company should definitely imitate the way that Fun Toys Company executed. (by [李东晋 Marc](#))

V5: 摘自 a human resource director in a tire manufacturing company:

The cost of training the new employee plays an important role in the overall expense of a company. 象 the Fun Toys Company 发起一个 Apprentice Training Program. 他们给 senior employee 发 salary bonus 如果他们自愿参加这个项目。在这个项目中 new employee can learn business patterns from the senior employee 这样来降低新员工的培训成本。 so no more expensive and cost programs are needed. 所以我们公司也应该象 FUN Toys Company 一样用这中项目降低新员工培训的成本。 (by [粉红框](#))

V6: Apprentice Training Program, 一家轮胎生产公司 (tire manufacturing company) 的 HR 总监 (Human Resources Director) 写给 CEO 的 memo 里说到, training program 太花钱花时间了, 而他发现一家玩具公司 (Fun Toys Company) 使用的 Apprentice Training Program 就不存在这个问题, 这个 program 是通过给老员工发放奖金来鼓励他们报名参加 program (pay salary bonus to senior employee volunteers), 指导新员工工作, 这样新员工就能习得老员工的工作方式和习惯, 而公司不用办花钱又花时间的培训 (not expensive or time-consuming). HRD 的结论是把玩具公司的培训模式模仿来 (imitate the training model), 就可以给公司省钱 (cost-saving)。 (by [bakersdozen](#))

V7: 作文是 tire manufacturing company should imitate the toy company's apprentice policy to cut the cost of training programs for new employees. (by [Maple_Han](#))。一个 reasoning 是 senior employee 会愿意带 apprentices 因为他们会被 offer salary bonuses, 另一个是 toy company 已经用这个方法取得了成功 (在 cut cost 方面) (by [Maple_Han](#))

V8: A memo to CEO: Human Resouce Director 说要 reduce the cost of training new employees. Fun Toys Company instituted an Apprentice Training Program,非常成功。这个 program 提供 a salary bonus to senior employees, 然后 apprentices 可以 learn the patterns of senior employees' work habit..., 还不会影响工作。这样可以 reduce cost, no expense and time-consuming training。所以这个 tire company 也能取得类似的成功。 (by [watercif](#))

V9: 讲的是一个公司的 HR Director 给公司的 CEO 写了一个 memo, 这家公司是一家在 tire 行业的。memo 的内容是很多公司通常要花费许多在新员工的培训上, 减少这部分的 cost 对公司很重要。然后这个 HR 提到了一个玩具公司通过引入一个 programme, 大大降低的培训费用。这个方案通过一个软件或者新技术之类的, 可以将 senior employee/manager 的工作技能和经验采集下来, 为了激励这些 seniorp 配合, 会给予一定的 salary bonus。采集或者观察 (具体不记得了) 而来的可以用来培养新员工, 省时省钱。这家玩具公司通过这个 programme 大大降低了 cost。而我们这家公司也可以模仿他们引入这个。 (by [ztainana](#))

V10: A tire manufacturer (忘记公司名字了, 就叫 TM 好了) HR Head thinks that the cost of training new employee is high at TM. The FUNTOY Co. (并没有说明这家公司是干什么的, 不知道是卖玩具, 生产玩具还是和玩具其实没啥关系) reduced the training cost by implementing 师徒培训制度. New employee will be paired with a senior employee who volunteers to participate in the program and train new employee. This cost-saving model successfully helped FUNTOY Co. to cut down the training cost. So TM should use the same model to improve its profitability. (by [wakeupinbelltow](#))

V11: 文章是 a memo from HR Director to CEO, 这家公司是 a tire manufacturing company. 这个 memo 提到员工培训是一笔很大的开支, 一个 Toy Fun Company has instituted an Apprentice Training Program. Senior employees are offered extra salary to take on an apprentice. 这样学徒就可以跟着老员工学习, 这样就能减少员工培训的开支了, 然后这个 HRD 建议说自己公司也要搞一个这样的项目。(by [萧瑟的冬日](#))

V12: A tire manufacturing company 想要 reduce cost 和 time 培训新员工. Fun Toy Company institute 有一个 apprentice 学徒 program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的 "apprentice", 新员工通过 observation 老员工的 habits 和 activities 从而得到培训, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked. 结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了 (by [GreatHorse](#))

构筑提供的思路: (by [粉红框](#))

1. False Analogy. 错误类比了我们公司 (tire manufacturing company 和 Fun Toys Company)
2. One-sidedness. 没有考虑 cost-effect analysis. 在这个项目实施过程中, 给老员工发的 salary bonus 可能大于省下的 training cost. 并且在学习过程中, 新员工可能会学到老员工的一些坏习惯, 比如错误操作等
3. "no more expensive are needed." 过于绝对. 在 Apprentice Training Program 中新员工只能学到专业技能, 操作, 但是对团队协作力, 团队建设等没有很好的培训到。

构筑提供的思路: (by [小姓要高分](#))

- 1) 错误类比: E 是 tire manufacturing factory, (Fun Toys 卤煮个人认为是做玩具的), 两个工厂性质不同不能类比, Fun Toys 有效的 model 在 E 并不一定适用
- 2) 方案不可行: 因为是观察 senior employee, 但 senior 的工作和 apprentice 并不相同, 观察和学习并不能很好地起到 training 的作用
- 3) 副作用: 对于 tire 工厂来说, 在 employee training 上减少 cost 不可行, tire manufacturing factory 重要的是生产环节, 必要的 training 不可免, 如果用 apprentice program 可能会导致生产上的问题, 比如降低生产效率等等, 进而使 profits 降低。

构筑提供的攻击点: (by [攀攀](#))

- 1) false analogy. 作者忽略了两个公司的区别, 不能类比。区别如 professional skill 要求不同, 需求不同。两个 industry 的市场行情, 公司的 market share, 规模不同等。
- 2) 没有考虑到 cost - inefficiency. 第一给老员工的 bonus 不一定低于 training fee; 第二这个 program 会影响老员工的 efficiency, 会 distract 他们, 有可能会是产品质量下降, 出现 quality issue。第三新员工会学会老员工的 bad habit, misoperation 什么的。第四新员工之间少

interaction, 会降低他们的学习效率, 因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题; 这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路: (by [Corki](#))

- 1) 实行新项目的成本可能要高于培训费用;
- 2) 老员工可能不愿意把技术经验毫不保留地传递给新员工;
- 3) 以及这个新项目的效果、时间可能和以前的有所区别。

构筑提供的思路: (by [Maple Han](#))

- 1) bonuses 可能比 saved cost 要高
- 2) 把两个 company 实地全等的 analogy fallacy。

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

- 1) 错误假设: 错误假设这种 training 方式是有效的
- 2) 错误类比, tires manufacturing company 不能和 toys company 比较, 可能前者的员工需要更 professional 的训练方式
- 3) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [Greenviewlouie](#))

- 1) 轮胎公司和玩具公司产品不同, 不可比;
- 2) 两个公司的员工构成也不同, 说不定轮胎公司没有那么多经验丰富的老同志;
- 3) 学徒模式不一定就更省钱, 奖金发多了可能比请人培训更贵; 4. 不能光看省钱, 教出来的学徒素质如何对公司更重要

构筑提供的思路: (by [kuanwingyan](#))

- 1) 首先这就一个错误类比, 同时这些 bonus 可能还高于培训的费用
- 2) 再者让老员工兼顾培训新员工可能会增加 workload 从而导致工作效率降低
- 3) 最后老员工在操作上的坏习惯可能会误导新员工, 例如因为过于熟悉机器就 ignore safety regulation 之类的

构筑提供的思路: (by [大狗子学 GMAT](#))

- 1) 无据假设: 新人从 senior manager 身上学到的东西不一定是公司 desire 的, 因为个人经验 vary, 没有标准的 standard, 培训出来的员工质量层次不齐。
- 2) 不能类比: 两个不同的 industry
- 3) cost - benefit: 付给 senior manger 的钱会低于正常培训的费用吗?

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

- 1) -不知道 salary bonus 会不会 outweigh 本身 traditional cost
- 2) -文中 assume 年轻员工会 follow 很从观察 senior employee 中学习 (达到 traditional program 的效果)
- 3) -toy 公司和轮胎公司没有可比性

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

- 1) 因果关系 bonus 未必小于之前的 cost, 发了 bonus 不会必然导致 cost 减少,
- 2) 错误类比, senior manager 可能没用专业的 trainer 训练效果好
- 3) 条件不充分, 不一定是 training 的 labour cost 导致 considerable expense, 也可能是 material 之类的, 所以换了人训练, 不一定会减少 cost

构筑提供的思路: (by [fengfenglee](#))

- 1) False analogy: a strategy that worked for a toy maker does not necessarily work for a tire maker
- 2) Gratuitous assumption: working habits/activities of the old employees might not be effective all the time, patterns used by them in the past might not apply to current business environment.

构筑提供的思路: (by [wakeupinbelltow](#))

- 1) 错误类比 - 这家 FUNTOY 可能和 TM 一样是制造公司, 也可能是零售公司, 运营模式不同。即使都是生产公司, 不同行业也会有很大区别。在 FUNTOY 成功不一定能在 TM 成功。
- 2) 即使两个公司足够相似, HR 没有说明如何保证学徒制得以实施到位。培训标准化在标准化生产相当重要的制造业尤为重要。而志愿者培训模式会给培训质量增添风险。HR 并没有讨论如何保证老员工志愿者投入足够时间精力培训新员工。
- 3) 即使学徒制可以减少培训开销, HR 并没有提及改善盈利的途径, 并进行对比。减少培训开销只是一个途径, 其他可能达到相似目的途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

- 1) 误类比啦, 两家公司又不一样
- 2) 老员工带着新工会分散注意力, 不能集中工作, 可能会降低公司的生产力, 这样公司也会有损失啊

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

- 1) 类比: tire 和 toy 公司不同, 制作玩具可以新员工跟着老员工学, 但是做轮胎不行, 必须要有专业培训
- 2) 因果: 观察老员工的 habit 和 activity 也可能得不到培训, 培训必须要学习专业知识
- 3) incomplete thought: 给 senior employee 发 bonus 的钱可能比原本培训的花费还要高

构筑提供的思路: (by [mia001](#))

- 1) 行业不同 不能类比 需要的 training 时间可能差的很多
- 2) skill level 需要的不同 senior 干的活 可能实习生根本不 applicable
- 3) 公司文化不同 what if 这个轮胎公司是个以培训人文明的公司

构筑提供的思路: (by [ygg2019](#))

然而, 行业性质不同 (一个轻工业, 一个搞轮胎的, 工作难度和危险系数都不一样), 公司情况不同 (经济情况, 过往经历, 培训制度得不到 senior employee 的认可等等), 这种模式能够带来 cost-saving 的效果吗? 即便 cost-saving 了这样出来的你敢用吗, 万一不会听不会卸个胎出安全事故了呢? 不结合实际情况讨论的都是耍流氓, 还不如让 senior employee 去判断怎样是合理的 training program

构筑提供的思路: (by [闪光少女冲鸭](#))

- 1) 员工不一定能在这种模式里学的好, 缺乏专业指导
- 2) 给老员工的津贴不一定会小于员工培训的费用

构筑提供的思路: (by [Miles 契约血](#))

- 1) 简化因果: 用策略并不一定是成功的原因
- 2) 例子没说有多少新员工被老员工带成功了, 样本量问题, 如果只成功了一个就不一定能说明问题
- 3) 显然的 analogy 不当, 轮胎厂和玩具厂进行类比不太合适

07. 环保法规 (environmental regulation)

【本月寂静】

某 town 报纸发文批判当地环境学家, 因为他们提出对作为当地第三大 employer 的 x 企业实施环保管制 (restrictions on air/water pollution)。理由如下: 1. 隔壁 town 搞了 extreme restriction 之后很多工厂倒闭, 下岗工人到其他企业寻找工作, 破坏小镇经济结构; 2. 虽然环境学家当前给出的 restriction 还算温和, 但现在接受的话未来他们有可能变本加厉。结论: 应该坚决抵制 restrictions。 (by [amekiri](#))

【考古】

V1: 一家 newspaper 说, environmentalist propose to tighten restriction on the air and water pollution of a Steer Mill company in the town Culberton, 我们 Culberton 的第三大雇主什么 Steer Mill (钢铁厂, number 3 employer of the town) 的生意受到了 environmentalist 提出的更加 tighten 严格的 pollution restriction 的影响。作者就反对了, 说这样子会使经济缩减, 还以 neighbor community Earlyville 为例, 因为引入 environmental regulations, many factories are forced to close, and many workers unemployed, 致使大量工人失业并进入其它行业, 当地 foundation of economy has been changed totally。而且虽然现在环境学家提倡的 regulation is modest, there is nothing would prevent them from imposing more extreme regulation in the future, to ensure the economy to thrive, the restriction proposed by the environmentalists must be rejected. (by [bsj0923](#))

V2: environmentalists---说有一个小镇有一阵 the function of town's economy changed 原因是那些环保主义者制订了严格的限制, 导致那些重污染的工厂里的工人大量失业貌似。现在这些环保主义者又去建议政府实行一些限制排污的制度, 作者认为虽然那些限制看起来很 modest, 但是不排除政府同意他们的请求之后会导致他们变本加厉, 实行更严格的措施, 最后搞垮经济。结论: Thus to ensure the economy can be thrive, the government cannot agree with the demands of them. (by [Celia-x](#))

V3: 讲的是一个小镇叫 Culberton, 然后这个小镇的一个 newspaper editorial 说: 一些 economists 提出来要加强对 pollution 的 regulations, 但是他们不知道这会对企业造成多大负担。然后举了个隔壁小镇 Earlyville 的例子, 说这个小镇就是啊, 要管控污染然后 factories 就完蛋了, workers 也失业了, 然后整个 town 的经济崩盘了。。(大意是这样。。具体细节可能有出入, 大家记得再看看题)。此外, 虽然这次这些 economists 提出来的议案不是像隔壁小镇这么严格, 但是一旦他们得逞, 未来一定会 (这里用的 will 将来时, 没用 may 之类的, 应该是强调一定?) 提出更加苛刻的要求。。最后我们经济也会完蛋, 所以! 要否决这些 economists 的提案 (by [brandysourire](#))

V4: The government of Culberton should reject environmentalists' proposal on stricter pollution regulations on local factories because it would hurt the economic growth. Given Earlyville case, where very strict regulations led to factory closures, and subsequently, hundreds of people were unemployed. Even though

environmentalist's proposals are modest by now, they will continue demanding stricter ones, hurting Culberton's economy. (by [厄起之光](#))

V5: 坐稳是一个报纸上的 内容大概是- The environmentalists suggested that the government should apply tighten regulations regarding air and water quality on a company (this company is the third largest employer in the city). The author believes that such suggestions should not be adopted because the neighbouring community applied stricter restrictions and people have lost their jobs thus the foundation of the economy has changed. Restrictions will thus hurt the community's economy. (by [我爱吃香菜](#))

V6: Environmentalists in city C(城市忘了) wants to tighten regulations regarding air and water pollutions for their 3rd largest employer company C Steel Mill. They are ignoring the economic burden and defects this will bring to the city which will affect the town's economy. Since in city E, after extreme regulations were brought forward regarding pollution, many factories there shut down and the employees had to switch to other jobs, shifting greatly the foundation of the economy of city E. although the regulations that are to be asked from environmentalists in city C are moderate now, if they are set in place, the environmentalists and other groups will surly ask for more extreme regulations and push for more. To ensure the thriving of city C's economy, city C should not let the current regulation take place. (by [lilipresent](#))

参考思路:

1. 错误结论: 不能因为实施了一些限制性的条例后员工就业率下降就拒绝实施这些规定, 如果继续像以前一样破坏环境, 很可能之后的城市环境不适合再从事相似的工作了, 这样就更不适合经济发展了。
2. 证据不足: 隔壁城市工厂关闭, 人员下岗是否真的源于实施的限制性条例, 这个人说的内容到底可不可靠?
3. 错误类比 (false analogy): 隔壁城的情况跟我们城市是否具有可比性, 即使限制性条例对隔壁城市带来不好的影响, 在我们城市就未必会带来同样的后果。
4. 因果关系: 为了经济发展, 可以采取的措施很多, 不是非要拒绝实施这些对环境有好处的措施。可以加大新能源的开发力度, 产业技术升级, 以确保对环境的保护。即使传统性质的公司人员下岗, 但是新型公司的兴起必然会带动就业。

构筑提供的思路: (by [Jasooooon](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑的点: (by [ndrrrr](#))

- 1) 因果: 经济的衰退不一定是环境 regulation 造成的, 还有很多其他因素
- 2) 类比错误。即使是 regulation 造成的经济衰退, 在 E 城市造成不一定在 C 城市还会造成那样的破坏, 没准会刺激 C 城市其他产业的发展, 促进高新技术产业的发展。
- 3) 时间。未来不一定会更加严格, 不能拿以前的例子来推断以后会怎么发展

构筑提供的思路: (by [elotte](#))

- 1) 是 extreme restrictions 导致 earlyvill 这个镇子失业增多
- 2) 两个镇子的可比性

- 3) restrictions 不一定会变得更 extreme 而且 extreme 也不是没有好处的, 起码环境更好吸引更多人来居住促进经济

构筑攻击的点: (by [左三圈](#))

- 1) 不当类比;
- 2) 错误假设, 臆想 environmentalist 今后的举动;
- 3) 过于负面地看待 regulation, 说不定这些 regulation 除了能改善环境, 还能督促工厂更换设备等提高生产率

构筑提供的思路: (by [brandysourire](#))

- 1) false analogy (和隔壁小镇)
- 2) 强行因果和代表性不足: factories 没说多少个 (只用了一个复数), 就不能代表 E 小镇大部分的企业都因为污染治理倒闭; 然后不能因为企业倒闭了, 之后经济崩盘就直接赖管理污染, 说不定是整体经济下滑, 或者别的原因, 管理不善之类的
- 3) poor assumption (关于以后 economists 一定会提出来更加苛刻议案, 说不定 C 小镇本身也不是特别严重并不需要和隔壁一样严苛的制度)

构筑提供的思路: (by [momorange7](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑提供的思路: (by [jocez](#))

- 1) 这些 regulation 通过了不代表会给经济 burden。临近的镇上虽然工厂关闭了, 但是并没有证据证明他们的经济收到了影响, 工人换行业可以促进新行业的快速增长。
- 2) 拒绝了 environmentalist 也不代表镇上的经济会持续发展, 污染可以带来很长远的后果, 而且不通过 regulation 可能会让工厂放肆地排放污染, 造成以后政府需要投入大量资金来做 anti-pollution, 对经济会有损害。

构筑提供的思路: (by [Gloria95](#))

- 1) C Town 跟 E community 不是一回事啊, 这个 analogy 不靠谱
- 2) 说这个管制未来还会更严格, 没道理的呀。
- 3) E community 工厂关了可能还有其他的原因
- 4) 过去发生的事情未来不一定发生
- 5) 环境管制还可能有更多的 positive effects 呢~

构筑提供的思路: (by [莲剑安南](#))

- 1) 隔壁被整惨, 不代表这里也被整惨(false analogy by simply equating A with B) (我考试有写)
- 2) 因果无联系, 搞环境影响经济?! 笑话 (我考试有写)
- 3) 隔壁下岗工人多, 是否真的因为是环保的锅? There are no alternative reasons of achieving B except A.
- 4) 未来不一定严格。committing the fallacy of "All things are equal" (我考试有写)
- 5) 条例严格不一定是只有坏处, 没有好处。

构筑提供的思路: (by [nightprayer1973](#))

- 1) 无关因果 不能说明 E 经济不景气是因为 restrictions 还可能因为其他原因 比如强大的竞争者 宏观经济衰退等等
- 2) 类比不合理 没有证据说明 CE 两地情况类似 E 的情况不能套用到 C 上 说不定 C 实行 restrictions 之后还能促进经济结构升级
- 3) 没有证据证明环境学家以后会拿 extreme restrictions 约束 C 地 说不定 modest restrictions 已经能解决 C 现在的环境问题了

构筑提供的思路: (by [ruirui](#))

- 1) 别的村倒闭不一定我们村倒闭
- 2) 谁说 S 一定要关才能 meet restriction, 它可以研究新技术
- 3) 谁说环境学家会给更严格的 rule
- 4) 谁说我们 change foundation of economy 之后, 我们村会倒闭?

构筑提供的思路: (by [CaroluvJSuk](#))

1. 错误类比
2. 还有讲优势大于劣势 (环境好可以大量发展旅游业, 工人们进入旅游这个服务业能带来的效益有可能超过工厂关停的损失), 。。。

构筑提供的思路: (by [FLORAYANNM](#))

- 1) 他果 不一定会有 economic burden 说不定限制了之后经济反而变好 构筑举了一个可能的例子就是说 可能这个镇的农业是第二或者第一 largest 产业 pollution 多了导致农业不好 农业不好么经济也好不了 restriction 了 之后呢 农业好了 economy 发展
- 2) 他因 隔壁镇有可能经济垮了有其他原因啊 不一定是这个 restriction 比如隔壁镇公司很多钱拿去投资 结果没有流动资金 资金链断了; 比如人才流失等等 因此不可信, 作者应该考虑更多可能性
- 3) cost-benefit analysis 就算没有 restriction C 公司可以生产 但是 pollution 多了有可能导致很多人生病 工人上不了班 公司没有生产 工人没有 wage 又要花钱看病 economy 倒退 小 benefit 导致更大的 cost

构筑提供的思路: (by [一米二](#))

- 1) 不恰当对比
- 2) 即使环境保护者的需求被拒绝, 也不能保证经济会持续 thrive

构筑提供的思路: (by [Melene](#))

- 1) 因果: 隔壁村工厂关门, 工人失业可能不是由于环保专家, 而是因为工厂自身的问题, 比如管理不善, 进而倒闭的, 所以环保专家的建议其实不会影响当地企业和经济
- 2) 类比: 就算隔壁村工厂关门是由于环保专家的建议, 也不代表在我们村也会这样, 可能我们村的企业听从了环保专家的建议, 减少了污染以后, 对企业有正面的影响, 可能提升了口碑和信誉, 增加了产品销量, 进而还会促进当地经济

构筑提供的思路: (by [MorganHaro](#))

- 1) 严格的 regulation 必定会造成 Mill company 的 operations 上的变化, 但这些变化长远上来说是有利的
- 2) E 地区的结果是造成了 economy foundation 的 change。但是如果制造业的工人流入到更赚钱并且环境友好的服务业, 那并没有坏处
- 3) Mill company 是第三大的 employer 但是并没提供跟前两大比 Mill 所占的利润比例或雇人所占的比例

构筑提供的思路: (by [xianxianxu](#))

- 1) 我们村里的那个第三大企业 Steer Mill 会很受限的, 经济影响很严重的
- 2) 隔壁村 imposed 了, 然后厂子都关了, 人都失业了, 会改变整个经济的基础的
- 3) 一旦立法成功, 环保人士会又要求更多的立法

构筑提供的思路: (by [mwq1103](#))

- 1) false analogy. 隔壁 town 的案例不能被当作 evidence, 因为两个 town 的情况可能不同, like blah blah
- 2) 为什么现在有规定, 以后就会有更加 extreme 的规定?
- 3) ensure the profitability 有很多相关因素, 就算 reject this proposal 也不一定能 ensure

构筑提供的思路: (by [nctty](#))

- 1) 类比错误, 隔壁镇子和自己镇不能比。
- 2) 过去不等于未来。现在提了 modest 政策不知道以后会怎样。
- 3) 实施保护环境 regulations 不等于关掉 factories 只有坏处。

构筑提供的思路: (by [弗兰主子的萌妹](#))

- 1) 错误类比, 可能这各镇的 management system 更好, 很容易调整; 同时文章里说了这个制度没有 E 镇的严格, 所以类比不当
- 2) 它果的存在: 可能这个镇的 employee 为了防止失去工作, 更加努力 improve the system of operation, 进而 reduce pollution, 还可能提高整个 town 的 environmental awareness。

08. 制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes)

【本月寂静】

制衣公司开店 (Crowd's Head Clothes) (by [Zoeyt03](#))

【考古】

V1: 一个投资公司的金融 analyst 写了一个 memo 建议 investors buy the stock.:

Crowd's Head Clothes, sell trendy cloth, popular in youth generation, 在 various retail outlets 都销售得非常火热, 之前 5 年内保持较好的增长率。因此的投资部决定, 要在全国建 127 (大概) 个自己的零售店, 拥有属于本公司的直销店。他们认为肯定能成功。因为他们的之前 5 年业绩很好, 而且他们公司的 CEO 是 former rock star star with many hit records (女的), 来买他们衣服的人, 都是因为对这个前明星目前的 CEO 的关注才买的, 认为换销售渠道不会影响他们的 PROFIT。we should recommend our clients to purchase the Crow's Head stock immediately. (by [ANNAGU](#))

V2: 一段来自 Crowd's Head Clothes 公司的 finance department 的人写的有关吸引 investment 的话: Crowd's Head Clothes 是一个很好的衣服品牌, 拥有自己生产 t-shirt, jeans 等, 是 latest hot trend in the youth apparel, 之前 5 年在各大 retail outlets 销量一直节节攀升。于是公司管理层决定扩大发展, 在几年内要开 125 家 own retail store in shopping mall。分析认为这个计划会给公司带来更多收入, 推荐你们现在买这家公司的股票。这个公司好还因为它的 CEO 是一个 rock star with many hit records, 有 name recognition and star power, 该 CEO 的 recognition and fame will ensure the success of this rising company。 (by [jiangqz](#))

V3: young company 要继续保持增长势头。提出: 1.改变过去 various retail 为自营 retail stores 多少间, 虽然过去 various retail 一直在保持增长。2.新 CEO 是 former rock star + 中层是 aggressive team = 股东觉得可以借此 star power 来 keep success in rising the young company. (by [awillleadaway](#))

V4: a memo from a financial analyst to recommend the purchase of a stock of Crow's Head Clothing, which is a young growing clothing company. Three reasons are cite. 1) Its products are very hot. 2) Its management team is aggressively expanding its business. 3) the CEO was a rock star. Her name recognition would ensure the success of the company. (by [nishy](#))

V5: 背景: Investment Strategies(IS) 公司的 financial analyst 對其 director 提出的建議。Conclusion: IS 公司的 clients should immediately purchase the stock of XX company. Premises: 1. XX's sales 連五年都成長; 2. XX's 打算 expand its clothing lines to its own retail stores; 3. XX's management team plans to aggressively expand (through purchase). 4. XX's CEO is a former rock star. So he's name recognition will help the growth of XX. (by [fmltf](#))

V6: 作文是说有个公司叫 Crow's clothes company, 另外有个一个投资机构, 说这个 company 的衣服在年轻人那里受欢迎, 公司过去五年增长都巨好, 但是原来公司卖衣服都是在别人家的 retail outlet store, 现在说这公司要自己开 retail store, 一开还要开 125 家……, 然后投资机构继续说因为这样我们建议我们的 clients 全去买 Crow's 的股票, 因为他的 aggressive 的策略成功可能性非常大。moreover, 公司 CEO 还是个过气歌星 (former rock star 好像是, former 肯定有), 以前发过很多热歌专辑。所以投资机构认为他自己开了店以后会由于 CEO 的 star power (隐藏着星星力量的钥匙啊! 不对走错片场了……) 因为巨星影响力而让衣服卖的好。 (by [leeg](#))

V7: 作文是讲一家做衣服的公司最近特别火, 衣服卖得很好, 并且过去一直是通过 retail store 卖的。然后现在想自建销售渠道, 建 125 个 store。然后有一个基金经理就建议他的客人赶紧买这家公司的股票, 不仅仅因为衣服的 hot trend, good management, 还有就是这家 CEO 的 recognition。他说 CEO 的 recognition 会保证这家公司的 success。 (by [xixi1123](#))

V8: 一个 Crow Clothes Company, 主营 T 恤、牛仔裤等, 定位年轻顾客, 之前一直依赖 outlets 进行销售衣服。今年决定自己搞零售商店, 准备在全国各大城市开店, 所以投资者们赶紧着买我们股票, 因为我们要进行扩张了。而且我们的产品一直卖的很火爆, 赶紧的买股票! 不仅如此, 我们这个之前是摇滚歌星的 CEO 肯定能带一帮粉过来, 赶紧的买股票。 (by [edithwuyiping](#))

V9: 好像是摘自一家投资公司给公司上层的报告。讲的是有一家卖青少年向的衣服的品牌这几年很火, 他们打算扩张。之前这个品牌主要是在各大零售店 (retail stores) 销售的, 现在他们打算扩张, 要在全中国开大约 120 家专卖店。这个报告建议客户们赶快去买这家品牌的股票, 原因当然是因为这家店这几年都很火咯。此外, 他们的 CEO 以前是一个有名的摇滚歌手, 出过好几首热门的歌 (several hits), 这也能很好地支持这个品牌的声望。 (by [烤章鱼](#))

V10: 一家新兴服装公司貌似叫 Crew Head, 产品热销。现在 Crew Head 决定拓展业务, 从本来在 retail outlet 卖衣服到现在开自己的 retail store。有家投资公司的 financial analyst 于是向公司建议, 他们应该让顾客马上买 Crew Head 的股票, 因为他觉得这家服装 its products are hot and the management team has been aggressively pursuing expansion。并且服装公司的 CEO 是摇滚明星, 他的名声也能为 this rising successful clothing company 带来好处。 [英文的内容是原文的] (by [前来围观](#))

V11: 一家做 Clothes 的公司, financial analyst 建议他的顾客都买这家公司的 stock。因为在过去 5 年很受年轻人喜欢, 有个 growth trend。这个公司之前都是在别的门店卖, 现在他们想要 expansion 开 125 家门店, 需要资金。这个公司有 hot products, 有 well-managed team, 他们的 CEO 还是一个 star 出过专辑。所以很好的 brand name recognition 有 star power, success rising of this company。 (by [yojiro](#))

Investment firm 的 financial analyst 写给 director 的 memo: Crown's Head 服装公司是卖 T-shirts, jeans 这些衣服的, 在 youth 中很 hot, 各种 retail outlet 都有卖他们的衣服。现在他们想开自己的 retail stores, 我们应该建议我们的 client purchase 这个公司 immediately。因为, 一它在年轻人中很火, 二他们的 management team is pursuing expansion, 三他们的 CEO 是一个 former rock star, with her name recognition and star power 可以带给公司好的影响。 (by [桥桥乔桥](#))

参考思路: (by [大卫游世界](#))

- 1) 过去成功不代表未来会成功, 可能未来经济状况不好之类的外在原因导致新开的店并没有盈利或者盈利不多。
- 2) sales 增加不代表股价会上涨, 还有很多其他因素影响股价
- 3) CEO is a former rock star 不代表可以经营好公司
- 4) insufficient evidence, why 125 more stores.
- 5) outlet sales success doesn't mean shopping mall success (不是很确定这个 point 是否 valid)

构筑提供的思路: (by [Monkey1992](#))

- 1) 自己开 retail Stores 增加很多成本, 比如扒拉扒拉扒拉, 在既定的 revenue 中, 还会 profitable 吗?
- 2) 自己 operate 风险大, 很难 manipulate 那些员工扒拉扒拉。
- 3) 明星效益也有副作用?

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

- 1) 五年的增长不代表在你自己新开的店里还能保持, 也许是因为这几个 outlets 店有 customer base, 你也只是蹭了人家的热度;
- 2) 以前在 outlets target 的 segments 准确, 移到自己店不一定会怎么样
- 3) 过气明星不一定有人买账, 还是产品质量跟 service 更重要, 而且没准你新店周围都是 competitors
- 4) 你开新店的 cost 也很大啊, sales 赚不回来, 你还是要亏的

构筑提供的思路: (by [钱宝](#))

- 1) 五年的增长不代表在你自己新开的店里还能保持, 也许是因为这几个 outlets 店有 customer base, 你也只是蹭了人家的热度;
- 2) 以前在 outlets target 的 segments 准确, 移到自己店不一定会怎么样

- 3) 过气明星不一定有人买账, 还是产品质量跟 service 更重要, 而且没准你新店周围都是 competitors
- 4) 你开新店的 cost 也很大啊, sales 赚不回来, 你还是要亏的

构筑提供的思路: (by [MMMinka](#))

- 1) 在人家的 retail store 卖得好也许是人家 retail store 本身有很大的顾客群、受欢迎, 你自己开就不一定咯
- 2) 开店成本没有讨论
- 3) former rock star 在现在的顾客群里有认知度吗? 消费者不一定认得你, 说不定还会有反效果

构筑提供的思路: (by [木子叶](#))

- 1) 过去 5 年增长可能是因为经济增长, 整体市场繁荣, 不能保证未来也能保持这样的速度
- 2) 开新店可能 cost 过高, service 下降, production quality 跟不上
- 3) 摇滚明星如果出负面新闻可能对 stock price 有较大影响

构筑提供的思路: (by [miss 蘑菇](#))

- 1) 趋势是会变的呀对吧。说不定你今天发展的好, 明天大众审美变了, 你的业绩就下滑了。或者出现丑闻了, 公司股价下跌了什么的
- 2) 你扩张不一定会导致公司发展越来越好, 进而提升股票价格啊。可能你开了很多店, 但是买的人还是那么多, 你的 revenue cover 不了你的 costs
- 3) 老板是明星, 不一定就能引发明星效应啊。可能针对的顾客群体都比较年轻, 没人听过她的歌啊什么的 (写到后面卡壳了, 瞎胡写的)

构筑提供的思路: (by [detective 风](#))

- 1) 现在是 latest hot trend, 以后不一定是, 有可能被竞争者取代
- 2) 要新开这么多家店, cost 太高, 公司不一定承担的起, 也可能会赔钱, 以后的发展不好说
- 3) rock star 的明星效应不稳定, 如果有 scandal 可能会起反作用

构筑提供的思路: (by [leeg](#))

- 1) 过去五年增长不代表将来还增长
- 2) 过气明星影响力不一定还存在于这代年轻人身上, 不一定会促进销售
- 3) 开自己的 store 没经验可能失败

构筑提供的思路: (by [xixi1123](#))

- 1) 以前卖的好不代表未来的 trend 不会变, 万一金融危机, 人们的对衣服的 consumption 减少了呢
- 2) 这个基金经理没有考虑自建销售门店可能会带来巨大的 cost, 比如要请更多的人, sales cannot cover the costs, 经营不善
- 3) insufficient sample: 没有充足的 evidence 说明 CEO 的 recognition 跟公司经营业绩的关系

构筑提供的思路 (各自有小点, 很充分): (by [edithwuyiping](#))

- 1) 小肯定一下, 准备大搞特搞开新店是好事, 但是呢, 我们又不是傻缺, 随便就买你的股票啊, 因为 (小点):

- a. 之前你们是纯制造商没经验，一下搞这么多新店，operation, 建团队，物流仓库，店面内的销售团队，你都得新搞，没经验你怎么保证你带来利润啊，毕竟财报看的是利润。
 - b. 搞了自己的店，你还指望 outlets 渠道给你好好干？人家不傻，和你自己开前厂后店竞争，你们自己的成本比卖给他们的价低。所以，非常可能 outlets 会转向其他合作商户，这样你们自己销售线就有风险了。
 - c. 好了，开新店好啊，但你要打广告啊，这可是计入成本的。
- 2) 在肯定一下，你们的产品是火爆，但，我也有疑问（小点）
- a. 扩张带来用户购买行为变化，比如那些喜欢有自己 uniqueness 的用户看产品烂大街了，不稀罕买了
 - b. 开这么多点，产品线要充裕一下，你能保证新的设计是受众追捧的吗
 - c. 你以前产品火爆，等于未来产品持续火爆吗（老梗），地球再转，世界再变，举例诺基亚，没有改产品，死翘翘
- 3) 肯定一下 CEO 拉风，但实力还要考证，因为（小点，前面两点发挥的，第三小点紧扣文章的弱点）
- a. 投资者第一反应是跨界人才能不能管好公司啊，制定好策略吗
 - b. 他之前成功的摇滚歌手生涯的经验能转移到新领域吗
 - c. 要带粉不是那么容易的，人家那么老，你带的动吗，就算带动了，你现在这批货人家只能买给儿女穿。

构筑提供的思路：(by [烤章鱼](#))

- 1) 这几年火不一定以后也火（因为流行变化快等等）；
- 2) 零售店销售可以做不代表直销门店也可以做（模式不一样，没有经验，扩张太快都可能是问题）；
- 3) 最明显的点就是过气的摇滚歌手了，且不说现在的 youth 喜不喜欢那时候的 rock'n roll，这个 CEO 火的时候现在的客户小孩们还在娘肚子里呢，能有毛声望啊。

构筑提供的思路：(by [RachZ28](#))

- 1) 过去 5 年涨不一定未来也涨
- 2) 自己开 retail store 风险很大，说不定没经验，又要花很多钱建店招人
- 3) 摇滚歌手 CEO 不一定会吸引年轻人

构筑提供的思路：(by [yayaya760](#))

- 1) 时地全等：前五年增长不代表将来
- 2) Risk 和 cost-effect analysis: 没考虑到开 125 家店的 risk 很大，资产流动性会减小，而且可能入不敷出。
- 3) 无端假设：star 一定会 attract more customers 吗？

构筑提供的思路：(by [shuzijun](#))

- 1) 无效假设，在其他牌子取得成功并不代表自己开店取得成功。
- 2) 2, 其他因素。过去受欢迎，也许商店位置和附近购买者购买力高，也许是零售店促销，也可能是市场竞争或者季节因素等等。经理忽视其他因素，把过去的成功归因于产品好。
- 3) 没有调查。可以和 2 结合。公司 CEO 的知名度能否转变为消费者购买力？前摇滚明星没准过气了都，大家都不 care 他了。

构筑提供的思路: (by [五爷马子鸭](#))

- 1) CHC 的销售虽然在涨, 但是可能是由于整个大环境和产业发展好, 其他公司可能比他涨的还快, 不能这样就认为 CHC 很有价值。而且年轻人衣服的市场到底有多大需要考虑。
- 2) CHC 能生产好衣服并不证明能经营好衣服店。
- 3) CEO 的 experience 到底是不是 relevant 需要证明。

构筑提供的思路:

- 1) 扩店需要钱, 资金缺口大
- 2) 而且扩店的成本高, 回本要一些时间, 短期很难回馈给股东
- 3) 摇滚歌手已退出歌坛, 没新作很快被取代

构筑提供的思路: (by [不疯就继续学](#))

- 1) 首先是个 start up, 其次 125 store 个太多了, 可能会导致资金压力
- 2) 然后就算 CEO 是很有名的 rocker 但是也不是所有人都会买账, 也和很多别的因素有关质量, style 之类的。

构筑提供的思路: (by [xiaoyuyazhan](#))

- 1) 过去的销售趋势不一定持续到未来, 自己开零售店不一定成果, 很可能分销商是其销售持续增长的核心因素;
- 2) 没有权衡开 125 家店的成本和收益, 不一定盈利;
- 3) Rock Star 不一定保证公司的成功, 有很多别的因素影响;
- 4) 股价也受很多因素影响, 也许现在已经高估了买入不挣钱, 也可能未来整体经济环境不好影响股市表现。

09. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits)

【本月寂静】

一个 computer manufacturing company 的 production manager 发现他们在 cookville 的工厂生产 bit 平均下来成本比其他工厂低, 于是提出了把所有 bit 都让这个工厂生产, 其他工厂只生产电脑的其他部件的提案来减少 overall production costs。 (by [lulucas123](#))

【考古】

The following appeared in a presentation by the chief production manager of a machine parts manufacturing company at a management meeting:

“Our factory in Cookville is our most advanced and efficient. It is capable of producing ten drill bits for each dollar of production costs, whereas none of our other factories can produce more than seven drill bits per dollar of production costs. Therefore, we can reduce our overall drill bit production costs by devoting the Cookville factory entirely to drill bit production. Since reducing the production costs of individual machine parts is the only way to achieve our larger goal of reducing our overall production costs, dedicating the Cookville factory entirely to drill bit production and shifting all other machine part production to our other factories will help us to attain that larger goal.”

构筑提供的思路: (by [FelixYoung](#))

- 1) 比如过去好不是现在好
- 2) 比如原料运费、人工费、培训费、新工厂扩建费也是大支出
- 3) 别家工厂可能生唱不了那么多
- 4) 市场需求下降的话, 这个工厂药丸之类的。

构筑提供的思路: (by [lena_a](#))

- 1) the only way 太绝对了, 还有其他方式可以考虑: 科技进步, 生产外包。。
- 2) 无端假设, 该工厂可能本来就火力全开了。。。就是那么几台机器, 移过来反而需要等。。
- 3) 没有考虑移过来后可能造成的成本上升, 储存, 转运过来的费用, 机器用太多的维护费。。。

构筑思路: (by [lemonadual](#))

- 1) 反驳点 1: C 工厂可能没有条件生产那么多产品, 空间不够或人手不够导致效率低下。
- 2) 反驳点 2: 并非只有通过降低零部件生产成本才能降低总的生产成本, 还可以通过提高效率, 技术创新什么的。

构筑提供的思路: (by [牧芽芽](#))

- 1) coststructure 由很多因素决定
- 2) dedicate all 会降低产品的 diversity, 增加 risk
- 3) shift production line 会增加时间成本, 自己 labor cost, retrain workers
- 4) production plan 的调整会影响 stock management 和 logistic plan

构筑提供的思路: by [liu diyu](#))

- 1) drillbits 成本低不代表你就能卖出去, 可能别的公司的质量比你更好, 售后服务比较好
- 2) 有很多固定成本 是没有办法通过这个减少的
- 3) cost-benefit analysis: 把其他的生产线去掉, 成本很高, redundancy cost legal fees loss of in-house skill, 而且将来一旦其他的生产线更加赚钱, 你再 rebuild, retrain 的成本也很高

参考思路:

- 1) 方案置疑: although Cookville produce more bits per dollar, the reason may be that C has high-skilled workers, total new and high-quality machines, or less amounts of orders thus entirely shifting is fallacious, the results may be that the workers may be too tired and have too much burden, the machines would be worn out, and all this could contribute to the lowering of the productivity.
- 2) 充分必要条件: The only way to reduce costs is to reduce production costs: the management assumes without further more evidence that reducing the productions costs is the only way to enhance cost-effective production process: 可以 train workers, 引进 new technologies, 定期维修老旧设备, 提高 management strategy.
- 3) Gratuitous assumption: shifting the production of the other parts to other factories is the appropriate way to go 也许转移制造之后 cargo and transporting fees would roar, 因为 sporadically 分布的工厂可以及时供货, 集中在一个地方不利于供货, 而且 shifting 牵扯到搬家的费用, 都是 huge expense, may not weigh over the elevation of the productivity

- 4) Gratuitous assumption: Cookville factory entirely to drill bit production will reduce our overall drill bit production cost. Perhaps, there are only one or several skilled workers who are can product them drill bits for each dollar of production cost. And they have already reached their full potential.
- 5) 没有考虑 production process as a whole。举例：可能生产过程和装配过程要联系很密切，如果把其他环节放到别的 factory 会出问题。

构筑提供的思路：(by [琳](#))

- 1) 将所有生产线移过去，增加机器耗损，会产生额外的维修费
- 2) 工厂离大部分员工距离远，员工不愿通勤或公司须提供住宿。若员工离职或须提供住宿—>cost 增加
- 3) 工厂所在地离原料跟销售地太远，或地形不适运送（在海岛上或偏远地区）运送只能靠空运？成本增加

构筑提供的思路：(by [cecilia su](#))

- 1) 无效假设，谁说把其他工厂的生产都搬过来之后 C 工厂的生产效率就还能保持那么高的，c 工厂不一定有那么大的产能支持这么多配件的生产，产能不足买新的设备会花更多的钱，而且设备买来了之后也不是立刻能用，还要做 validation 和 qualification（咳咳，一不小心暴露出了我在工厂工作过的经历），而且 c 工厂负责其他配件生产的原本也不一定会生产这个配件
- 2) 提升生产效率不一定要全都搬来 c 工厂，可以给其他工厂的员工做培训和改善流程
- 3) 忽略他因，消减开支不一定只有提升生产效率，还可以通过节省原材料采购费用等等其他方法（又一不小心暴露了我做采购的本质）

构筑提供的思路：(by [沃卜植稻](#))

- 1) 现在 Cookville 能生产 10 个不代表以后一直都能生产 10 个
- 2) 没有充足的调查其他可能影响 production costs 的因素比如地方的人工成本、原料费、房租等等
- 3) 错误的假设了其他非 Cookville 地区的工厂生产其他部件的成本低于生产 drill bits 的成本。转移费啊巴拉巴拉的一堆可能使得转变后 cost 远远高于 profit

10. 旧仓库区改步行街

【本月寂静】

给某某中型工业小镇 S 市长写信，说 creative industry 是最活跃的经济，可以这个小镇使经济繁荣，创造更多工作，因此提出要改造一个老仓库区，变成那种行人休闲区，建咖啡厅餐馆，吸引这些产业。

(by [lmilly](#))

构筑提供的思路：(by [lmilly](#))

- 1) 1 无端假设，没有证据证明 creative industries 是最活跃的经济，也不能证明改造能够吸引新产业。改造可能不足以吸引，还需要类似 university 这种其他设备。
- 2) 2 入不敷出，创造的新收入新工作不一定能补偿改造投入和厂房的机会成本。

【考古】

V1: A letter from City Planner to the Mayor of Steelville, a traditional manufacture and mid-sized industrial town:

Creative industries, such as publishing, fashion, software design, architecture etc. are the most vibrant, growing economy of the contemporary world. Steelville City, a middle-sized town, wants to transform its traditional economy to the new creative economy, so it needs to find ways to attract these creative industries. Scholars have found that people who work in these sectors are attracted to urban living environments that feature pedestrian-friendly spaces. To convert the traditional manufacturing industry to the new economy and create new job sector, he proposes to renovate a warehouse district to build a 10-block pedestrian-only area, 然后建一些设施比如说 performing arts center, cafeteria, fashion shops, chairs on the street 之类的。最后说这样的话就一定能吸引那些创意型企业过来 (attract people who work in the creative industries), 然后就可以促进经济转型 (transfer traditional economy to creative economy) 以及 energize the entire economy and guarantee the economy renewal by providing new sector of jobs.

Please evaluate the argument and the plan. (by [siennasong](#))

构筑提供的参考攻击点: (by [siennasong](#))

- 1) Casual oversimplification: urban living environment 不一定是创意型企业考虑选址的决定性因素。
- 2) 那个 10-block pedestrian area 因为是给行人走的, 不许用车, 所以对于很多企业比如说 Publishing, fashion 已经要运输 material sample 的, 可能很不方便。
- 3) Gratuitous assumption: 吸引创意型企业不一定就能保证经济转型。

构筑提供的攻击点: (by [777APLUS](#))

- 1) 假设错误, 你不能保证通过 old warehouse 的改造 就一定能吸引 creative industry
- 2) 时地全等, 你花个几年建完了, 到时候还流行 creative industry 吗? creative industry 喜欢的还是这种风格吗?
- 3) 入不敷出, 花了这么多钱, creative industry 不来怎么办, author fails to outweigh cost against revenue.

构筑提供的攻击点: (by [Echofly](#))

- 1) Scholars recently argue that the creative sectors are the most rapidly growing in contemporary economy 没有有力证据支持可信度; 而且发展最快也不代表最能带来经济效益。
- 2) City planner assumes the new creative industry 和 traditional manufacturing industry 相比可以带来更多收益, 并不能证明这点, 需要 research 和 profit forecast of each.
- 3) 没有考虑 if the cost of demolishing the old manufacturing plants and renovation would be greater than the benefit brought in by the new sector.
- 4) 没有调查 Steelville (是不是这个名字) 的居民是不是有兴趣光顾他建议的这些 performing arts events 和 restaurants and cafes.

构筑提供的思路: (by [大雨栗子](#))

- 1) 错误认为 MIDSIZED INDUSTRIAL TOWN 可以转型变为 URBAN LIKE AREA

- 2) CREATIVE INDUSTRIES 可能并不是因为环境的改变而进入 TOWN 的, 也可能是因为本来就有这些 CREATIVE INDUSTRY 才逐渐把社区改造成有生气的样子的【因果倒置】
- 3) SCHOLAR ARGUES 并不能完全体现证据充分, 人家学者只是觉得这些企业有发展前途, 未必就是一定啊【缺少 SAMPLE, SURVEY 等 SUPPORT】

构筑提供的思路: (by [钛合金娘子](#))

- 1) Causal oversimplification: Other factor, such as municipal services, transportation, and investment policies, may be virtually crucial in the development of the Steelville's economy.
- 2) Gratuitous assumption: The argument rests on the poor assumption that the renovation from an old warehouse to a pedestrian-only space will boost the municipal economy.
- 3) Either-or choice: The argument unfairly assumes that the old warehouse and a new pedestrian-only space are mutually exclusive and the mayor must make an either-or choice, but the author fails to rule out the possibility that the coexistence of the old warehouse and a new pedestrian-only space may produce better results.
- 4) Gains vs expenses: The author fails to take into account the increase in cost of the transition from the warehouse to a pedestrian-only space, and the inefficiency that may arise from such a sudden transition.
- 5) All conditions are the same: It is possible that the trend (identified by the author) will greatly fluctuate or even reverse in the future. (这个想法可参想美国 08 年金融危机后重回实体经济的例子)

构筑思路: (by [PapaDoc01](#))

- 1) creative industries 是否进驻并非单纯由 creative facilities 决定, 可能还存在其他因素例如 traffic situation, environment, size of population and potential market。所以即便上马这些 creative facilities, 新的 industries 也不一定会来;
- 2) 忽略了 costs。如果建设这些设施的 costs 超过了可能的 profits, 那么得不偿失;
- 3) 如果新企业是从全国而非当地招收新雇员, 这对增加就业机会帮助不大(有点牵强, 主要是我觉得写的有点少临时加上去的)。

构筑提供的思路: (by [kiivii](#))

- 1) 现在发展好不一定代表以后发展好
- 2) 发展两个行业不是 mutually exclusive 的, 可以同时或者还有其他更好更适合更 profitable 的行业
- 3) 增加新的 job sector 可能代价是牺牲或者 damage 原有的 job sector, 原来的工人更熟悉工业, 还可能会增加失业率

构筑提供的思路: (by [panxiaoshu](#))

- 1) Target 对象错了, 首先应该吸引的是这些 industries 的公司, 而不是这类工作人员。要吸引这类公司, 更重要的考量应该是税收优惠, 周边商业氛围, 以及政府政策之类的, 而不是这样的软环境。
- 2) 即使是吸引这样的从业员工, 他们的主要考量也是工作机会优先, 而非生活环境, 这样的软环境是 good to have, 但或许不是核心考量。
- 3) 选址, 在前两点解决的情况下, 选址也很重要。这个地址必须是符合相关公司以及从业人员需求的, 不是随便选一个旧仓库。

构筑提供的思路:

- 1) 不一定需要转型, 一个城市适合什么行业是由很多因素决定的, 你要论证创新型行业是否真的适合在这个城市发展
- 2) 学者的研究不一定构成因果关系, 城市现代街区不一定是吸引他们的重要因素, 其它比如工作机会和薪酬水平才是, 城市环境可能只是这些人聚集到一个城市之后的结果。你需要更多的证据和分析来证明确实能通过改善环境来吸引他们
- 3) 城市设计还要考虑经济和政治因素, 比如改善街区环境的资金, 以及这种改变对于城市原来的居民是否有影响

构筑提供的思路: (by [miaomiao2](#))

- 1) 专家的调查 sample 可疑, 代表性不足
- 2) 作者错误 assumption

构筑提供的思路: (by [ikkiki](#))

- 1) 整个社区环境不能被措施改善
- 2) industry 来 s 市 和 industry 的人们喜欢怎么样的居住环境 无关
- 3) creating a new job sector 不等于 guarantee the economic renewal

构筑提供的思路: (by [小何糖水](#))

- 1) 这些设施能不能吸引新产业的人, 可能新产业的人来这个地方还要看当地的基础设施工作机会收入水平等等
- 2) 即使把人吸引过来了也不一定能变成新经济, 新经济还要其他条件, 比如说新产业的公司。