

<<松下幸之助智囊全集>>

图书基本信息

书名：<<松下幸之助智囊全集>>

13位ISBN编号：9787304043353

10位ISBN编号：7304043350

出版时间：2009-6

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：孙鹤翎 编

页数：340

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<松下幸之助智囊全集>>

前言

松下家族，是日本一个古老的名门望族。

据史料记载，享保时期(公元1715~1736年)松下家族的院内，有一棵3人合抱的800年的大松树，伸展着华美的树干，周围的人们把它叫做“神木”，也叫做“千旦之本”。

松下这个姓，就来源于这棵松树，意思是神木庇护。

在这棵神木的庇佑之下，松下家族果真出了一个“神”一般的人物——松下幸之助。

1918年，松下幸之助以100日元、3名员工起家，创建了松下电器制造所。

之后，历经80多年的发展，松下电器成为了世界500强巨型企业之一。

松下幸之助不仅仅是一个成功的企业家、管理大师、经营之神，更是一个人生智慧的大师。

在成功学领域，松下幸之助是与戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔齐名的世界三大成功学导师之一。

他的名字，已经不仅仅是一个称呼，而是一种精神的象征。

他一生共出版了60多部著作，累计达数百万字。

他的著作被译成英、法、德、中等20多个国家的文字，在全世界广泛流传。

如今，松下的管理哲学与经营智慧，已经在商界普遍开花结果。

而松下的人格风范与人生哲学，也早已成为世人学习的典范。

本书作者在对松下幸之助的生平、思想、著作等作了深入研究的前提下，荟萃了这本《松下幸之助智囊全集》，以满足广大读者的期盼。

本书主要典集了以下内容：(1)松下幸之助经营智慧有人问，松下公司最大的实力是什么？

松下幸之助回答，是经营力。

被人们尊为经营之神的松下说：“对于产品质量来说，不是100分就是0分——没有任何商量！”松下的经营理念有一条最基本的原则：顾客就是上帝，所以松下强调“销售产品要像嫁女儿”一样，将自己的产品呵护负责到底。

(2)松下幸之助用人智慧“松下电器是制造人才的公司，兼做电器生意。

”松下这样看待他的事业，“当我的员工是100名时，我要站在员工的最前面，指挥部属工作；当员工增加到1000名时，我必须站在员工中间，恳求员工鼎力相助；当员工达到10000名时，我只要站在员工后面，心存感激即可。

”管理学上有句话：“不管理的管理者才是最好的管理者。

”在用人上，你只需要向松下那样把合适的人放到合适的位置上就可以了。

(3)松下幸之助管理智慧松下的成功是因为他那种融合了东西方双重智慧的治理方式，不是因为垄断经营、技术领先……他将东方人的家族观念融入到了西方的先进管理体系中，创造出了“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等一系列影响世界的管理制度。

松下这种“以人为本”的管理思想，使他手下的员工都把自己看做是公司的主人，因而具有了难以想象的团队理念和奋斗精神。

(4)松下幸之助人生智慧松下幸之助是一个善于冥思的智者，在他深邃的眼中能读出独到的人生智慧。

他认为：“人的生存意义不在于挣多少钱，而在于你为你的民族做了多少事。

”松下一生追求的是如何为国家作出更大的贡献，如何帮助更多的人得到幸福。

“——工作的本身如果是对的，是对社会有益的，金钱会自然而然来。

”松下信仰的是这样的因果哲学：有了高尚的理想，其余的一切自然会水到渠成。

本书作者研究了松下所有著作的思想精髓。

用作者自己的话来说，“既翻译了松下的文字，更译释了松下的精神”。

1973年，松下辞去董事长之职，改任集团顾问。

不再管理松下电器公司具体事务的松下幸之助，开始专心著书立说，把几十年的人生感悟和企业经营秘诀与世人分享。

这样的一位智者的智慧，难道不足以使我们今天的企业家们去学习和领悟吗？

<<松下幸之助智囊全集>>

内容概要

松下幸之助不仅仅是一个成功的企业家、管理大师、经营之神，更是一个人生智慧的大师。在成功学领域，松下幸之助是与戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔齐名的世界三大成功学导师之一。他的名字，已经不仅仅是一个称呼，而是一种精神的象征。

他一生共出版了60多部著作，累计达数百万字。

他的著作被译成英、法、德、中等20多个国家的文字，在全世界广泛流传。

如今，松下的管理哲学与经营智慧，已经在商界普遍开花结果。

而松下的人格风范与人生哲学，也早已成为世人学习的典范。

《松下幸之助智囊全集》作者在对松下幸之助的生平、思想、著作等作了深入研究的前提下，荟萃了这本《松下幸之助智囊全集》，以满足广大读者的期盼。

《松下幸之助智囊全集》主要典集了以下内容：（1）松下幸之助经营智慧、（2）松下幸之助用人智慧、（3）松下幸之助管理智慧、（4）松下幸之助人生智慧。

<<松下幸之助智慧全集>>

书籍目录

第一篇 松下幸之助经营智慧第一章 经营理念一、解剖经营二、效率理念三、经营原则纵横谈四、兼善天下第二章 经营技法一、说服技法二、待客技法三、论商品四、论广告五、论信用六、论价格第二篇 松下幸之助用人智慧第一章 求才一、求才的方法二、相人之术第二章 育才一、公司是培养人才的地方二、如何培养人才第三章 驭才与留才一、驭才之道二、驭与被驭的辩证哲学三、留才第三篇 松下幸之助管理智慧第一章 管理大思维一、管理与人生——人生只是生产与消费二、管理与生活——健康原理三、管理与学识——戒做学问之奴四、管理中的资源观念五、管理中的人心观念六、管理中的派系观念七、管理中的平衡观念八、管理中的福利观念九、管理中的人文观念——“经济大国也是精神大国”第二章 管理真智慧一、领导者素质二、公司人素质三、组织管理第三章 松下谈领导一、做令人信服的主管二、高超的领导力三、掌大局的性格与气度第四篇 松下幸之助人生智慧第一章 人生真谛一、人类的本质二、自身素质的完善三、为人处世的智慧第二章 率直心胸一、率直心胸的真谛二、率直心胸的内涵三、率直心胸的优点四、缺乏率直心胸的十害五、培养率直心胸十要领第三章 挑战人生一、把握年轻二、艰苦奋斗的体验三、向自己的命运挑战四、自我教育五、在和谐中求进步六、自由自在地生活第四章 感悟人生一、人生的四季二、缘分与智慧三、勤勉的人生附录

<<松下幸之助智囊全集>>

章节摘录

劳动是财富之父每个人都发挥自己的潜力，才能提升人类的生活品质与幸福。

如果一项建筑工程，有工程师3名、监工5人，其余90人是劳动者实属正常。

但是，如果劳动者只有50人，工程师与监工却达90多人，这项工程肯定不能顺利完成，质量也得不到保证。

照日本教育现在的形态来看，不久可能就会出现工程师人数超过劳动者人数的现象。

因为，现在很多人都不喜欢体力工作，而喜欢当所谓的“白领阶级”。

大家都认为劳心比劳力好。

有时这也是兴趣的问题，无可厚非。

可是，大家必须考虑一个事实：倘若没有体力的劳动，世界就无法存在下去，要使人类的生活更舒适安乐，体力的劳动是非常重要的。

可是，现在的日本几乎没有人再提“劳动神圣”这句话了。

大家都快把“劳动”的重要性遗忘了。

现在，我们应该重新认识体力工作的可贵，不要一窝蜂地涌进大学，一心只想从事劳心的职业。

要知道，只顾研究战术而忽略了射击的练习，是无法在实际战争中打胜仗的。

一般来说，10个人中只有一个人是最优秀的，智商高的可能有两个人，其余的可能都是资质平平的人，这是最正常的现象。

如果硬要将10个优秀的人集中在一起工作，反而会因为各自为政，谁也不服谁而不断发生争执，阻碍事物的发展。

俗话说：“10个人10个样”，世界上就是要有各种各样的人存在才会自然。

日本现在对这种“自然”，认识得不够深刻，这样很难为大家带来幸福。

因此松下认为每个人最好能发挥独特的风格，不要人云亦云，只有这样，才能增强人们的生活品质与幸福感。

重商主义对买卖要有荣誉感和信心，才会关心顾客的需要。

一般人往往认为讨论国家、社会大事，是一件高尚的事，而讨论做买卖或赚钱，却是低俗的事。

这是错误的观念。

实际上，两者一样重要。

松下认为，做生意是一件神圣的事，大家对这份职业，应该有信心和荣誉感，才能提高买卖的层次。

如果秉持此种观念重视买卖，把全部精神投入其中，自然就会关心顾客与供应商。

因为想要做好买卖就必须依靠顾客及供应商维持，对他们自然就会备加关注。

假如你做不到这一点，那么最好不要做买卖。

不要以为这是在危言耸听，因为只有这样，才能真正为买卖花心血。

社会责任感当松下想到经营事业是为了社会发展，松下就觉得自己是国家的一员大将。

松下在创业13年后，开始对经营管理作深刻的思考。

在这之前，都是以从伙计生涯学来的生意经来经营业务的。

也就是每天一大早就起来勤奋地工作，小心侍候顾客；在公司里时，则做出好的东西，以讨好顾客。

13年来，松下就是以这种态度来做生意的。

随着生意的顺利发展，公司的员工增加了很多，松下电器公司在大阪开始广为人知。

这时他忽然有所感触：我们每天拼命地工作，生产出这么多的产品，难道就只为自己盈利吗？

不是的，我们的产品能够给人们的生活带来便利，从某种程度上说，我们的工作是与社会的繁荣发展紧密相关的。

这让他觉得，人类应该抱着伟大的理想来工作。

松下把这种想法说给员工听。

他们说：“很好，您的话我们都明白了。”

那今后咱们就这样做吧。

过去我们只懂得一味地拼命工作，这虽然没有错，但缺乏工作的目标。

<<松下幸之助智囊全集>>

今后要抱着使命的观念来工作。

”这之后的发展非常好。

大家都充满了干劲，工作气氛也完全不同了。

工作态度上有了这样的改变后，梦想和理想都产生了。

3年后要这样，5年后要那样，甚至10年后要怎么样，大家都有了想法，而且做法也不同了。

过去是漫无目标地工作，现在则是有希望、有理想地工作，所以自然做得很起劲，事业蒸蒸日上也就顺理成章了。

因此，只希望自己的企业扩大、只希望自己赚钱，这种想法是不完善的。

当然这种想法是人之常情，但应该有意识地把目标放在更高的地方，与社会一起发展。

当松下自认为是社会发展的一员大将时，他的事业和人生观都完全改变了。

自从有了这种观念以后，过去感到辛苦的工作也不觉得辛苦了，反而充满干劲地去做。

同样艰苦的工作，过去只因为那是自己的生意，要养家糊口不得不去做；但现在则不同了，艰苦的工作变成快乐而神圣的工作了。

很多困难的事情在自己的努力下竟轻而易举地就解决了。

做赚钱的生意经营公司也是在做社会工作，为了不损害社会利益，当然要做赚钱的生意。

我们之所以能安居过活、作息安定，就是因为能各自确保收入。

这种收入不仅为了自己所需，也是为了维持自己是社会一分子的需要。

可是，实际上人们只知道非获利润不可，但对获利的信心是否确定那就不敢保证了。

于是有人认为薄利多销好，低价薄利的推销方式好，甚至无利可图时，就随便贱卖；看到别人赚钱，就兴起嫉妒念头，采取不公平的竞争。

这其实是对利润的本质没有充分理解所导致的认识上的错误。

我们当然不能赚取非法利润，但是对正当的报酬我们应该最大限度地争取。

不做亏本生意在自由经济体系中，企业利润的获得，是社会繁荣的动力。

我们每个人的生活与经济都是分不开的。

漂亮的衣服、宽大的房子、舒适便捷的车子都是物质的。

为此，松下提出了“经济的效能”这个说法。

经济性是社会及人生的基本功能。

我们谁也无法否认。

公司的经营者，往往将利润当做经营的目标，利润也是经济性的标准，不过利润本身含有竞争的要素。

想赚很多，不一定能赚得到，所以说来容易，做起来却很困难。

要想真正做到，就要适度运用经营策略。

东西卖得贵，会使顾客裹足不前。

因此，各企业都在价格的制定上大伤脑筋。

在制定价格时一方面必须卖得比人便宜，而仍有利润；另一方面必须支付成本和费用，但也要使股东能分红，员工能得到奖金。

在这种严格的要求下，各企业都是经营者和从业人员同心协力，来谋求最妥善的营业策略。

如果有一点成就的话，也都是绞尽脑汁、努力的成果。

但是它的背后有一股竞争的经济压力在推动，这种压力迫使企业必须审慎权衡，不能做亏本生意。

因此，松下认为在自由经济体系中，隐藏着令人不敢怠慢，努力促进经济繁荣的心理动力。

<<松下幸之助智囊全集>>

编辑推荐

《松下幸之助智囊全集》是孙鹤翎编写的，由中央广播电视大学出版社出版。

<<松下幸之助智囊全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>