

<<东山再起>>

图书基本信息

书名：<<东山再起>>

13位ISBN编号：9787309050172

10位ISBN编号：7309050177

出版时间：2006-6

出版时间：复旦大学出版社

作者：和田一夫

页数：180

译者：徐静波,颜慧

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>

<<东山再起>>

内容概要

日本八佰伴集团前总裁和田一夫的自传体新作《东山再起——七十七岁开始的新航程》中文版，由复旦大学出版社首发。

和田一夫在复旦大学的演讲中感叹道：“我经历了许多失败，最大失败莫过于企业倒闭，但我又是个充满梦想的人，梦想与年龄无关，并促使我决定在77岁时决定东山再起。”

本书的目的是想让大家知道和田先生的现状。

当然，八佰伴为何会破产这一失败的教训是很重要的，本书中有和田先生非常浅显明了的叙述。但是，问题是今后怎么办。

在68岁的高龄经历了宣布企业自我破产的痛苦岁月的和田先生，想要重新着手做些于人有所裨益的工作，这才是值得我们关注的。

这些活力和能量究竟是从哪里来的呢?对此，和田先生有详细的记述……

<<东山再起>>

作者简介

和田一夫，1929年生于日本神奈川县，1951年毕业于日本大学经济学部，长期担任国际流通企业八佰伴集团的总裁。

1997年，八佰伴破产。

现在作为企业咨询顾问活跃于上海市和日本福冈县之间。

上海市荣誉市民。

著作有《自和田一夫的失败教训中起步的经营学》、《汲取重大失败教训的工商学》、《八佰伴失败的教训》等。

<<东山再起>>

书籍目录

序一 智勇无价 (赵启正)序二 历史不会忘记和田一夫先生 (张广生)前言 第一章 八佰伴为什么会倒闭 八佰伴的建立 八佰伴的理念 巧妙对抗大型资本集团 向巴西进发 在新加坡开店 力排众议总部迁香港 上海八佰伴的奇迹 日本八佰伴的破产 我的失败及其处置(一)——热海的大火 我的失败及其处置(二)——从巴西撤退 我的失败及其处置(三)——日本八佰伴的破产 [解说]成功的因素 失败的原因 第二章 和田先生的左膀右臂——采访土屋高德先生 “特遣队”归来的人 受教于加津夫人 在巴西的考验 赞扬带来成长 永远追随和田先生 第三章 东山再起 谨慎蛰居的日子 我应该做什么 公司医生 邂逅正田先生 与年轻人沟通 再次奔赴中国 [解说]破产之际展现出来的和田一夫 的人品 第四章 支撑和田先生东山再起——采访How International公司总裁 正田英树先生 建设“亚洲的硅谷” 回到创业原点 珠联璧合 第五章 新的商机 热情友善的欢迎 开展互利互惠的事业 亚洲时代的使命 飞速发展与环境问题 减少环境负荷的尝试 [解说] 中国人的民族性 三项事业 结束语

<<东山再起>>

章节摘录

书摘八佰伴的理念 1962年,在我33岁还比较年轻的时候,父亲将公司交给我来管理。父亲之所以做出这样的决断,是因为我为了学习今后的零售业、流通业的业态而参加了一个由杂志社主办的赴美考察研讨班,从中获得了许多相关知识的缘故。我之所以参加赴美考察,是因为我认为只有从这个流通业的发达国家中,才可获得日本流通业今后发展方向的启示。

但是,我实地到美国去考察了以后,才发现我在美国所获得的远不止启示。在15天的考察旅行中,我觉得远远没有看够,结果,并未按原计划期满回国,而是在美国待了三个月,对各地的流通业进行了仔细的考察后才回到日本。

在那里学到的东西自然是很多的,其中之一就是美国人的消费行为。

当时在日本,家庭主妇们都是去附近的商业街购买当天所需的物品。

也就是说,每天只是去商店购买当天所需要的东西。

但是,美国的消费者不同。

他们是在周末开着车去郊外的超市,将一个星期所需的物品买回来。

然后,在家里的大冰箱内储备足够的食品,这样的方式实在是非常合理。

那时,日本进入到经济高速增长时期,正在实行收入翻番计划,自1957,年左右开始盛行的所谓“三种神器”,即“黑白电视机、洗衣机、电冰箱”正在逐渐普及。

后来称之为3c的“汽车、空调、彩电”的普及,还要再过一段时日,不过,从发展方向来看,与美国非常相似。

我那时确信,日本的消费者,总有一天也会像美国的消费者一样,采取相同的消费行为。

我在美国学到的还有一点,就是J·C·佩尼的经营方法。

不少人都知道,他原本只是一个杂货店的店员,后来却建起了多达1700家商店的连锁企业,差不多可以称之为流通业的大王。

他与以前的经营者不同的想法是,把员工看作是“合作者”。

这一做法,就是希望员工100%地理解自己的想法、也就是可称之为公司“理念”的东西。

实际上获得成功的企业,就是该企业的理念获得了消费者的认同和接受。

因此,企业之所以会衰弱,就是因为企业在扩张时,未能及时地将“理念”传播到整个企业内,这是一个很大的原因。

佩尼就是首先将构成企业最根本的“理念”传播到整个公司,待这一步做到之后,再图谋企业的扩张,这看上去好像是在绕远路,实际上却是一条成功之道。

所以,我在培育人才方面花了不少力气。

我开始创办“周三会”的活动,就是在这时期。

每个星期三的夜晚,包括刚刚毕业的人在内,所有的员工聚集在宿舍里,就公司未来的发展展开充分的讨论。

我提出一个远景规划,然后希望大家就这一远景提出各种各样的意见。

自1965年开始,组织新进入公司的员工另外举行吃住在一起的研修班,力图使大家准确地把握八佰伴的企业理念。

也就是“商店的存在是为了满足顾客的需求,与店员共图企业的繁荣”这样的想法。

这虽然很容易懂,但真要大家都能深切地领会,却是花费了很大的心血。

接着,在某种程度上已经培养出了人才的1966年,我们在伊东开出了第二家商店,以后又不断在伊豆半岛开出新店,到1970年时,店铺数已经达到了7家,实现了连锁化。

这样一来,就在伊豆半岛建立起了绝对的优势,使得竞争对手很难再打进来。

这一被称之为“优势战略”的方法,后来成了八佰伴扩张的基本做法。

<<东山再起>>

编辑推荐

日本八佰伴集团前总裁和田一夫的自传体新作《东山再起——七十七岁开始的新航程》中文版，由复旦大学出版社首发。
和田一夫在复旦大学的演讲中感叹道：“我经历了许多失败，最大失败莫过于企业倒闭，但我又是个充满梦想的人，梦想与年龄无关，并促使我决定在77岁时决定东山再起。”

<<东山再起>>

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>