

<<自来水哲学>>

图书基本信息

书名：<<自来水哲学>>

13位ISBN编号：9787544239905

10位ISBN编号：754423990X

出版时间：2008-2-1

出版时间：南海出版公司

作者：松下幸之助

页数：170

译者：李菁菁

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>

<<自来水哲学>>

内容概要

《自来水哲学：松下幸之助自传》是一部松下幸之助传奇人生的案例的经营学教科书，松下电器在动荡的社会形势下多次化险为夷，松下幸之助从中领悟和总结出了独到的一套企业经营理念和管理方法。

这更是一部饱含生活哲理的智慧书，松下幸之助一起坚持在生活中学习，字里行间时时闪现着他对人生、价值、世界的深刻思考。

经营的最终目的不是利益，而只是将寄托在我们肩上的大众的希望通过数字表现出来，完成我们对社会的义务。

企业的责任是：把大众需要的东西，变得像自来水一样便宜。

海尔集团首席执行官张瑞敏：一开始在企业质量管理办法上，我借鉴的都是松下的东西。

万科集团董事长王石：胡雪岩做到了红顶商人，买卖够大吧，但在他本人的一生中，就走完了由盛到衰的全过程，而松下幸之助去世了，松下公司照样发展。

1918年，24岁的松下幸之助靠借来的100日元起家，创立松下电气器具制作所。

1952年，他在经营实践中领悟到自我使命和企业的真正使命，即自来水哲学——“把大众需要的东西，变得像自来水一样便宜。”

为了完成这一使命，松下幸之助制定了250年的企业远景规划：以25年为一个阶段，用10个阶段完成目标。

第一个25年里，松下电器度过了二战所带来的经济危机，在战后迅速重建。

第二个25年里，松下电器营业额突破1000亿日元，员工工资赶超欧美企业。

2008年，松下电器将迎来90周年庆典，创业之初仅有3个的小作坊，今日已经成为全球最大的电器制造集团之一。

商务部统计结果表明，中国企业的平均寿命只有7.3年，品牌的生命力平均不足两年，在21世纪新经济条件下，身陷全球化经济浪潮的中国企业将面临更加严峻的考验。

中国企业经营者们该何去何从？

中国企业如何走出一条属于自己的发展道路？

《自来水哲学：松下幸之助自传》中，松下幸之助总结自己一生的经营活动，娓娓道来他对于人才、产品、营销、管理的心得体会，揭开了松下电器基业长青的秘诀，为中国企业提供了一个可以借鉴的经营范本。

<<自来水哲学>>

作者简介

松下幸之助，世界著名电器公司松下集团创始人，他奠定了日本商业的精神，被誉为“经营之神”。

<<自来水哲学>>

书籍目录

父亲在米市失败学徒时代电灯公司时代创业时代赌上松下电器的命运昭和二年经济危机发展时代工会的拥护运动使我躲过解职为重建公司去美国考察与飞利浦公司合作接管中川电机和日本胜利唱片五年计划使营业额提高了四倍计划增加出口就任会长、关注经营给过分乐观的“所得倍增论”敲响警钟在“四十年不景气”中担当阵前指挥以“堤坝经营”为基础、实行五天工作制经营是艺术，工资要超过欧洲创业50周年纪念庆典振兴人口过疏地区和万博松下馆辞去会长，下定新决心年表

<<自来水哲学>>

章节摘录

父亲在米市失败 我的少年时代可以称为“学徒时代”。
小时候家道已经中落，所以我对于儿时的快乐回忆很少，尽是一些辛苦的。
且让我慢慢说来。

明治二十七年（1894年）11月，我出生于海草郡和佐村（现在的和歌山市祢宜地区），它在从和歌山市沿和歌山线向东约8公里的地方。

我家虽不是什么望族，但在村里也还算世家，大哥能够在县里唯一的中学上学，所以家境还算好的。父亲在村会和村公所里都任过职。

我是家中8个孩子中最小的，所以也最受宠爱。

现在，我还依稀记得小时候保姆背着我在小河里玩耍，黄昏时分的田间小道上，迷迷糊糊地听着保姆讲着故事往家走的情景。

这是我为数不多的幸福记忆之一。

然而幸福的童年很短暂，到我6岁时，家里就开始显露出破败了。

那时正是日清战争后产业兴隆的时期，和歌山市成立了米市。

父亲喜欢新鲜事物，开始涉足其中，结果惨遭失败。

转眼之间，祖上传下来的房屋和土地都成了别人的东西，我们全家只得搬到和歌山市内。

父亲在熟人的帮助下开了一间木屐店，哥哥则在中学四年级时辍学帮父亲做生意。

但木屐店仅仅维持了两年多。

我们家更穷了。

至今，我还记得父亲为了生计而奔波劳碌的身影。

真是祸不单行，木屐店倒闭的那一年，在当时的和歌山纺织厂工作的大哥因病去世，接着二哥和二姐也相继去世。

现在想来，他们应该是得了流感。

在家里的一片愁云惨雾中，我上了市里的小学。

我上二年级时，父亲一个人去了大阪，在当时刚刚创建不久的私立大阪盲哑学校谋得一份差事，负责照顾学生和做杂务。

靠着父亲寄来的有限的生活费，我和母亲、姐姐勉强过上了比较稳定的生活。

到了小学四年级的秋天，父亲来信说：“幸之助很快就要毕业了，与我相熟的火盆店的宫田老板想要招个学徒，让幸之助来大阪吧。”

事情就这么定了下来，11月下旬，我在纪川车站（当时属南海铁道）第一次坐上了火车。

母亲在车站含泪拜托同车的乘客照顾我，不停地嘱咐我去大阪后要注意的事，那个情景至今仍和第一次出门的兴奋感一起刻在我脑海里。

就这样，我的社会生活从做火盆店的小学徒开始了。

我的工作主要是看孩子，偶尔磨火盆或者干些杂活。

要想磨出一个好火盆，必须用刷子仔细地打磨一整天。

我的手很快就磨破，肿胀起来，早晨打扫卫生时，水一渗进皮肤，那种滋味真是没法形容。

然而，我不觉得这种体力劳动辛苦，因为孤独更让人难以忍受。

刚开始时，每天晚上干完活后，我躺在床上，想起母亲就止不住地流眼泪。

也许，我本来就是爱哭鬼吧…… 学徒时代 我在火盆店当学徒的工资，或者说零花钱，是每个月11号和15号各发的5文钱。

在家的時候，我从来没有拿到过5文钱，所以觉得那非常多，高兴得不得了。

学徒时代有一件事我还清楚地记得。

当时有一种游戏是在盆里转动铁芝麻的比赛，现在几乎已经看不到了，玩的时候嘴里还要喊着“巴伊”。

我背着老板的小孩和别人一起玩，可是转的时候用力太猛，背上的小孩仰面朝天摔了下去，头磕到地上。

<<自来水哲学>>

幸好只是脑袋上肿起了个包。

但是他哭声太大，我吓得脸色苍白，赶紧去哄，可就是止不住。

这个样子可没法回家。

那时我想都没想就跑到附近的点心铺，买了一个豆包给他。

他终于抽噎着停止了哭泣。

一个豆包要1文钱，对当时的我来说简直贵得眼珠子都要掉出来了。

也许是那个点心铺开在岛之内中心街，卖的是高级点心的缘故。

回到店里后，我把这件事原原本本地告诉了老板，他笑着说：“你可真是破财了啊。”

事情就这样结束了。

学徒生活只持续了3个月，火盆店就关门了。

恰好店老板的朋友五代音吉刚刚在船厂所在的淡路町开了一家自行车店，所以就让我去那里当学徒。

这位五代先生兄弟几个都是了不起的人，尤其是大哥五兵卫。

他17岁时眼睛瞎了，可是仍然抚养弟妹，甚至还做土地和房产生意，后来自己在大阪创立了第一家盲哑学校。

他虽然眼睛看不见，却有本事一进别人家里就立刻判断出房屋价值和老旧程度，在房产价值评估方面享有极高的声誉。

我开始在自行车店当学徒，主要工作是每天早晚擦洗打扫、学习修理自行车和打打下手。

所谓“修理”，也就是和铁匠铺差不多的活计，我喜欢这类工作，所以每天都很快乐。

在那个时期的学徒生活里，我记得来店里修车的客人常常让我帮着去买烟。

这种活儿既花时间又很麻烦，所以我就一次买很多，有人要的时候再卖给他。

当时买20包烟会赠送1包，一举三得，还能受到客人夸奖。

我还记得有一次，街上的蚊帐店打来电话，让人尽快带自行车去看看。

这种事平常都是掌柜去的，可是当时店里没人。

时来运转，我终于可以做自己的第一笔生意了。

那时我15岁，拼了命地劝说，对方老板答应要买，可是让我给打折。

我无法拒绝，只得回到店里报告，我们老板说：“只能减5分，你再去一趟！”

“我不胜辛苦，就抽抽嗒嗒地哭了出来，老板叱道：“你到底是哪家的伙计？”

好好干活！

“恰好此时蚊帐店的掌柜过来催促，看到这种情况就回去向蚊帐店老板汇报了一下，那家店老板说：

“这小伙计还挺逗。

好，那就减5分买了吧。

“他还说，只要我在这家店，今后就从我们店买自行车，真是给了我天大的面子。

是我发自内心的泪水帮了大忙吧。

电灯公司时代 我在自行车店当了6年学徒，直到17岁。

在那段时间里，我认真考虑了自己发展的道路。

那时的想法在今天看来简直让人喷饭：当时大阪市计划在全市通电车，开通了部分线路。

如果有了电车，自行车的需求就会立刻减少，而电气行业却非常有前景，所以我决定换个行业。

我向姐夫龟山说了我的想法，拜托他帮我进电灯公司。

然而另一方面，我对一直栽培我的自行车店感情非常深，难以开口对店老板说出实情。

结果，我怀着歉疚的心情偷偷离开了自行车店，寄居在姐夫家。

但是，电灯公司那边却答复说：“不能立刻录用，得等到有空缺的时候。”

“没有一分积蓄的我这时犯了难，总不能在姐夫家里吃白食吧。

后来，我就在姐夫工作的水泥厂当了搬运工。

当时我的身体还没发育完全，一起工作的同事则都是些彪形大汉，常常是我推着堆满水泥袋的手推车往前走时，后面的手推车就赶了上来，大声呵斥道：“小兔崽子走快点！

不然碾死你！

“我只有咬紧牙关继续干活。

<<自来水哲学>>

干了3个月，大阪电灯公司的幸町营业所有一个内线员的空缺，就找了我去。就这样，我开始和电气产生关系。

当时的电气行业以电灯电力为中心，我最初的工作是给室内布线工程负责人当助手。一天到晚推着堆满材料的手推车跟在负责人后面跑，每天都得去五六个地方干活。那种手推车又叫“学徒车”，使用不便，放上点东西就会觉得非常重。可是我在水泥厂当过搬运工，不觉得比在那里差，只对时刻变化的工作抱有极大的热情。

辛苦劳动3个月后，我被提拔为负责人。当时，负责人虽然和助手一起工作，但两者之间就像主仆和师徒一样，有着天壤之别：助手要给负责人打水洗手，甚至修木屐。

虽说公司正处于扩大时期，但3个月就得到提升仍属特例。我非常受鼓舞，决心要更加努力工作。

我记得我所负责的工程中有一些规模相当大，比如当时比较稀罕的滨寺海水浴场的霓虹灯工程，位于改建为西式电影院的歌舞伎剧院前面的芦边剧场灯光工程和新世界通天阁的电灯工程等。

让我再来回忆一下当时的生活吧。我寄宿在公司同事家里，和同住在此的芦田君关系很好。他是个非常用功的人，还在上夜校。

有一次别人请他写字，他写出的字非常漂亮，受到寄宿那一家所有人的夸奖。

看到这种情景，我也暗自发奋学习。20岁时我开始上夜校。

每次上课时间为3个小时，从6点半到9点半，一年后修完了预科，升入本科。然而，我鼓足干劲想要学习电气学的决心只维持了很短的时间，因为除了三角学以外的所有课程都是口头笔记。

前面说过，我本来就是容易半途而废的人，虽然我尽了种种努力，仍然追不上进度，最终还是放弃了。现在想来真是非常遗憾，不过当时也没有过于介怀。

我22岁时结了婚。嫁到龟山家的姐姐一直为我操心，听了她的劝告，我也动了结婚的念头，就去相亲。地点在松岛的八千代剧院前面的宣传板下，边看宣传板边相亲。

我记得，因为没有能穿得出去的衣服，我就花了5元20钱买料子，求寄宿那一家的阿姨给我做了一件铭仙外褂。

相亲时，我在宣传板下面东张西望，觉得自己被过往行人注意到了，就羞得红了脸，深深低下头，连对方走到了眼前也不敢看。

姐夫说：“幸之助，看呀，看呀！”

“可我还是没有勇气抬起头。

就这样，对方走了，我却连她的长相也不知道。

结果因为姐夫说“长得还不错，就这么定了吧”，一切就这么定了下来——我和妻子梅野还曾有过这样的一幕。

创业时代 24岁那年的春天，我被提升为电灯公司的检查员，提升得这么快是很少见的。检查员是所有工程人员出人头的目标，主要是检查工程负责人前一天的工作，如果不合格就命令他们重来。

虽然每天要检查15~20个工地，但是工作很轻松，只要两三个小时就够了。

然而奇怪的是，对这么轻松的工作我却没什么热情，心里很不满足。那之前我一直在研究新型灯泡插座，还曾经把做出来的插座给公司主任看，但被否定了。因此，我产生了一定要做插座的念头。

年轻人脾气急，我决定立刻辞职，虽然7年的努力有些可惜……我谢绝了主任的挽留，很快递交了辞呈。

制造灯泡插座没有启动资金。

<<自来水哲学>>

我所有的钱就是退職金33元20钱、公司的准备金42元和20元存款，一共还不到100元。人手也不够。

我就请以前的同事林君加入。

内弟井植岁男（后来三洋电机的创始人）已从乡里小学毕业，于是把他也招了过来。

林君的朋友S君辛苦积攒了200元，我又向他借了100元。

工厂是我住的平房（长四张半榻榻米，宽两张榻榻米）的那一半土间。

真是连睡觉的地方都没了。

首先从研究产品开始，可是我们不知道灯头的外壳是用什么材料做的。

我们摸索了很长时间也没搞出个名堂，后来我听说以前在电灯公司的T君正在一家制造灯头外壳的工厂学习，就向他请教，才终于知道了制作方法。

大家齐心协力，当年（大正六年，即1917年）10月生产出了少量产品。

到了销售阶段，我们没有客户，只能乱碰运气，直接找上门去向电器店推销，可是对方说：“这种新型灯头不知道有没有销路，没法订货。”

就这样，10天里我们走遍了大阪的大街小巷，终于卖出去100多只灯头，收入不过10元。

大家认为这种灯头在各方面还是不行。

结果4个月只卖了这10块钱。

我们今后必须不断研究改进，然而大家还是没有信心，有人还说：“已经绝望了，各自谋生去吧。”

我不能让别人作出牺牲，最后工厂只剩下我和岁男。

那期间我们完全陷入了困境，我和妻子的衣服都送进了当铺。

就在山穷水尽之际，12月我突然接到了一家电器商会1000只电扇底座的订单。

这个订单是一家电扇制造商通过该商会下的，说是如果满意还会再订两三万只。

我们备受鼓舞，一心想拿下订单。

尽最大努力做出来的样品得到认可之后，我和岁男两人就全力投入生产。

我们的“设备”只有一台模压成型机和一口加热原材料用的锅，所以特别辛苦。

终于，在年底之前我们生产出了1000只底座。

客户对产品很满意，我也获得毛利80元，这是工厂第一次获利。

虽然灯头失败了，但却不断有电扇底座的订单，所以我们的事业在慢慢起步。

第二年（大正七年，即1918年），我们想从事真正的电器设备的研究和生产，就在大阪市内在大开町用16元50钱租下了一征房子。

赌上松下电器的命运 搬到大开町的新厂之后，我们首先生产的是灯泡插座。

我用的是旧灯泡的灯口，所以价格比市价便宜三成，而且式样新颖时髦。

订单越来越多，我们几个人昼夜加班已经应付不过来，于是第一次想要再雇四五个人。

接下来研究销售的是双灯泡用的旋转式插座，这一产品大受欢迎。

不久，大阪一家叫吉田的商店要求独家代理这种插座，交了3000元做保证金，签了合同。

这些钱用在了工厂扩建上。

接下来的发展一帆风顺，虽然一度因东京的制造商们降价而导致与吉田商店的合约取消，但仍有其他商家愿意代理。

我们的产品还打进了东京市场。

我第一次去东京就在那个时候。

随着第一次世界大战的结束，日本经济陷入低迷，但是松下工厂的业绩仍然稳步上升，工厂组织了工会“步一会”，还于1922年在大开町新盖了约230平方米的厂房。

那时我们的现金储备虽然只有4500元，却大胆地用7000元修建了厂房。

大正十二年（1923年），我们开始着手制造和销售松下电器的基础产品——自行车车灯。

我来详细讲讲这件事。

当时自行车车灯是蜡烛或煤油灯，既不方便，价格又贵，人们只能凑合着用。

我以前在自行车店当过学徒，所以对此有些兴趣。

事实上，我调查过自行车车灯的使用数量，发现相当有市场。

<<自来水哲学>>

当时也有用干电池的车灯，但是使用时间太短，只能坚持两三个小时，而且那种电池的设计不够完善，没有实用价值。

我的目标是生产出构造简单、无故障、使用可达10个小时以上的电池。

半年后，我们生产出了大约100个与长效干电池配套的弹头型灯具，作为试验品投入市场。

这种干电池的使用时间可达30~50个小时，价格是三十几文钱——一个小时用一根蜡烛也要两文钱。

新产品在市场上大受欢迎，我们品尝到了成功的喜悦。

在生产方面，比较容易找到电池代理商，问题出在木盒子上。

好不容易找到两三家木器店，对方却表示无法长期大量供货，不肯痛快地代理。

<<自来水哲学>>

编辑推荐

《自来水哲学：松下幸之助自传》中说经营的最终目的不是利益，而只将寄托在我们肩膀上的大众的希望通过数字表现出来。

完成我们对社会的义务，企业的责任是"把大众需要的东西，变得像自来水一样便宜。

海尔集团首席执行官张瑞敏：一开始在企业质量管理办法上，我借鉴的都是松下的东西。

万科集团董事长王石：胡雪岩做到了红顶商人，买卖够大吧，但在他本人的一生中，就走完了由盛到衰的全过程，而松下幸之助去世了，松下公司照样发展。

<<自来水哲学>>

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>