

<<一分钟读懂松下幸之助>>

图书基本信息

书名：<<一分钟读懂松下幸之助>>

13位ISBN编号：9787550206984

10位ISBN编号：7550206988

出版时间：2012-8

出版公司：北京联合出版公司

作者：小田全宏

页数：192

字数：45000

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>

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

### 内容概要

松下幸之助是日本著名跨国公司“松下电器”的创始人，被人称为“经营之神”——“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等日本企业的管理制度都由他首创。

本书是身为第四届松下财经塾学员的作者为你讲述松下幸之助的77条语录。通过这些语录，你可以学会一流的工作力、动员力以及人生哲学等。不管是上班路上还是等待时间，活用空闲的1分钟，你就能学会松下先生的“成功哲学”！

? 不要轻言放弃。  
但也不能执迷不悟。

? 方针、政策并不是一成不变的。  
必须“与时俱进”。

? 有一失，必有一得。

? 一次、两次不成功，没什么大不了的。

? 因为在成功来临之前，我们是不会停下脚步的。

? 领导者公开宣扬的信念和行动必须保持一致。

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

### 作者简介

小田 全宏

株式会社Renaissance University董事长。

Active

Brain协会会长。

1958年生于滋贺县。

毕业于东京大学法学部。

1983年，作为第四届学生进入松下财经塾（1979年由松下幸之助创办，被誉为“日本政治家的摇篮”）学习。

在松下的指导下，开始进行人类教育研究。

著书有《松下幸之助先生的82条教诲》（小学馆）、《日本人的精髓》（Sunmark出版）、《图解绝对记忆法》等。

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

### 书籍目录

#### 前言

松下幸之助的历程

#### 第一章 改变“常识”水平的至理名言

- 1、如果您愿意出5万的话，我想我可以试着报价4万。
- 2、不要轻言放弃。  
但也不能执迷不悟。
- 3、世间一般人认为，生意就是在有赚有赔的过程中走向成功的。  
但我认为这种看法是错误的。
- 4、没有人用的东西，才有无限的市场。
- 5、改良很重要，创新更重要。
- 6、即使今天是最好的，也不敢说明天依然是最好的。
- 7、因为一般来说不可能，所以才能从根本上改变想法。
- 8、因为认为简单，所以可能。  
如果认为很难，则永远也无法完成。
- 9、惯性的力量，不久就会停下来。
- 10、集中！  
但不能执迷。
- 11、方针、政策并不是一成不变的。  
必须“与时俱进”。
- 12、只要不是废除了便会导致公司明天破产的东西，就一律废除！

#### 第二章 在“岔路口”选对方向的至理名言

- 13、失败的人都有“我”的概念，而成功的人都没有“我”的概念。
- 14、不能总沉浸在痛苦中不可自拔。
- 15、在去收取货款的时候才发现：“糟糕！  
对方不会付款。  
”那是不折不扣的失败者。
- 16、德川家康如果按照我的方法做肯定会失败。  
而我按照德川家康的方法做也决不会成功。
- 17、结束之后敢于说：“糟糕！”

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

我错了”的人很好。

问题是有很多人不会说：“我错了”。

18、当平安无事的一天结束的时候，我们应该用心去思考，今天所做的事情哪些成功了，哪些失败了。

19、缺乏自信的人难以成事，但过于自信的人很危险。

20、有一失，必有一得。

21、遇到困难不怕，但陷入痛苦不行。

22、成功是运气好，失败是自己的原因。

### 第三章 聚拢人心的至理名言

23、荣誉，必须让给别人

24、生意不好，只上半天班，但工资按全天照发。

25、社长的思想向下传达不畅不好，但基层的意见向上传达不通更不好。

26、不能剥夺员工本来的技术。  
但只靠技术，还不能让企业成功。

27、不管花多少时间，我都要让对方理解自己。

28、不放心把工作交给别人，事必亲恭的人，所能胜任的最大工作也不会超出他的能力范围。

29、与一人之力相比，十人之力更强。  
将力量集中起来最为重要。

30、能做到80%就算上等了。  
剩下的20%需要别人的帮助来弥补。

31、不要过度关注别人的缺点，要看他的长处。

32、不靠命令，而是“请求协助”，才能完成伟大的事业。

33、对于部下，上司要制造适当的压迫感。

### 第四章 激发“勤奋干劲”的至理名言

34、与困难的工作相比，平凡的工作更重要。

35、1是2的基础，2是3的基础，一步一步扎扎实实走下去必将到达终点。

36、每天都要有新的进步。

37、你有珍惜今天吗？

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

38、一次、两次不成功，没什么大不了的。  
因为在成功来临之前，我们是不会停下脚步的。

39、心中也应该有一座“水坝”。

40、下雨就要打伞。  
这其中便蕴含着经商之道。

41、必须做的事情，必须马上做。  
不能做的事情，有条件也不做。

### 第五章 培养说“不”的能力的至理名言

42、要向自己内部寻找原因。

43、不能抹杀别人的劳动成果。

44、你出经营指导费，也不损失什么。

45、自力是最基本的。

46、勇气来自于对“什么是正确的”的理解。

47、批评、要求、指责的态度不可丢。

48、将来的事情需要考虑，但也必须让别人理解自己现在所做的事情的正确性。

49、不依赖，不是委托，而是利用。

50、敢于说：“责任由我来承担”的负责人才是合格的负责人。

51、股价下跌的话，反而应该增配啊。

### 第六章 创造“畅销商品”的至理名言

52、世人基本上像神一样正确。

53、大体上要遵从社会的舆论。  
但有时候也要反其道而行之。

54、社会，会看着我们的工作态度给我们一个回答。

55、不要成为受金钱左右的人，而要成为左右金钱的人。

56、要把街上的路人，全部当成我们的客户。

57、与能赚多少钱相比，我们更应该考虑如何让所有人都高兴。

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

- 58、我们要时常自问：“自己的行动对社会有益处吗？”
- 59、如果反复被评价为“二流”的话，那么即使制造出一流产品，也只能卖二流的价格。
- 60、所谓畅销，是指用汗水浇筑的产品对社会有益。
- 61、为了完成某项特定事业，需要出生在相应的时代。

### 第七章 培养“集中力”的至理名言

- 62、不管别人怎么说，自己必须赞美自己。
- 63、如果没有强大的力量，可以把力量集中到一点，这样也能做出不输给别人的成果。
- 64、姑且试试看，是干不好工作的。
- 65、有些事情是自己力所不能及的，但只要自己全身心地投入进去，便可以产生打动别人的力量。
- 66、必须理解人的心。
- 67、回家后，请和你的家人说：“再也找不到比这更好的公司了！”
- 68、自己首先一心不乱地去做。
- 69、知识、才能不是最好的没有关系。  
但热情必须是最高的。

### 第八章 培养人生“真实学习能力”的至理名言

- 70、工作的真实滋味要亲自尝试才知道，就像舔一下才知道盐的味道一样。
- 71、不要被学问所束缚。
- 72、若非亲身劳作，就得不到真正的设计。
- 73、不能无限期地思考下去。  
但是，思考确实需要时间。
- 74、一半向前辈学习，一半向部下学习。
- 75、前进的方向由自己决定。  
为了提高前进的速度，需要灵活运用各方面的知识。
- 76、怀有正义之心非常重要，但只有正义还是不够的。
- 77、为了让棘手的客户也满意，我们必须深入开发自己的工作。

### 参考文献

<<一分钟读懂松下幸之助>>

## &lt;&lt;一分钟读懂松下幸之助&gt;&gt;

## 章节摘录

松下幸之助先生从很早的时候就开始频繁地去其他公司、工厂参观访问，并把学到的经验应用于自己公司的经营中。

而且，他参观的企业不都是大企业。

松下幸之助先生说，企业规模的大小不是重点，关键是看能不能学到东西。

例如，昭和三十年（1955年）的下半年，松下幸之助先生访问了~家专门生产理发椅子的企业。

这家企业生产的理发椅子占领了日本80%的市场，而且还向国外出口。

他对这家公司的改良技术深表赞赏，说：“本来，这种椅子是从海外传入日本的，而日本企业通过改良，现在竟然能够出口海外，真是了不起。

”另外还有一点也让松下幸之助先生感到吃惊，因为那家企业一直在使用创业时就使用的办公楼。企业发展得不错，原本可以选择新的办公大楼提升企业形象，赢得客户的信任，但那家企业的负责人说：“客户只看我们的椅子就行了，办公大楼什么的，不重要。

”每次参观访问学到东西之后，松下幸之助先生必定回公司提出改革议案，还会开会讨论。

“即使今天是最好的，也不敢说明天依然是最好的，因为还有更好的可以去做，所以，我们应该至少一年一次对自己的经营隋况进行自我检讨。

”在企业经营中，最重要的不是只关注现在做到最好，还要始终保持去寻找更好方法的状态。

这正是进行“自我检讨”的前提条件。

昭和三十年代（1955~1964年）后半期，松下幸之助先生在视察子公司松下通信工业公司（现在的PanasonicMobfte C0mmunicatiom）的时候，该公司的总经理和管理干部们各个都抱着脑袋唉声叹气

。一问之下才知道，原来丰田汽车公司向他们提出了一个难以完成的要求：“希望你们能提供一种质量好的车载收音机，但价格要比现在降两成。

”丰田汽车公司的理由是，向国外出口的汽车不断增加，希望得到松下公司的协助。

不过，松下公司销售车载收音机的利润只有3%，如果降价20%的话，将造成巨大的亏损。

结果，松下幸之助先生向该公司的管理者发出指示：“性能，绝对不能降低。

我们就应他们的请求降价20%而且，还要有10%的利润空间，你们想办法制造出这种收音机吧。

”利润率由3%提高到10%，这已经是很困难的事情了，还要把价格降低20%，这简直太胡来了。

可是，松下幸之助先生的想法不一样。

他认为，2%或5%这样的“\数字，可以通过产品改良来实现。

但要想实现50%、1/3这样的大数字，就只有靠从根本上改变观点了。

这意味着飞跃，意味着能够完成不可能完成的任务。

“一般来说不可能。

正因为一般来说不可能，才能从根本上改变想法。

”结果，松下通信工业公司从零开始重新进行研发，最终完成了丰田汽车公司交给的任务。

P13-P16

## <<一分钟读懂松下幸之助>>

### 编辑推荐

1. 《一分钟读懂松下幸之助》是一分钟经理人系列图书之一，日本青年都在看的大师思维精粹。
2. 作者是日本松下政经塾的资深学员，深入前沿研究松下幸之助的经营思想和人生哲学在管理之道的应用。  
内容具备绝对权威，从语录出发，培养青年将逆境转化为力量的人生哲学。
3. 内容易读而不简单，小巧便携，读懂大师精髓，快速转变执行力，职场案头必备，跟松下幸之助一起，学做一分钟经理人。

<<一分钟读懂松下幸之助>>

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>