第一图书网, tushu007.com

# <<和田一夫:从零到亿万再破产的励志启示录>>

## 图书基本信息

书名：<<和田一夫:从零到亿万再破产的励志启示录>>

13位ISBN编号：9787802232068

10位ISBN编号：7802232066

出版时间：2006年08月

出版时间：中国三峡出版社

作者：唐坚/国别：中国大陆

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

## 内容概要

编辑推荐
日本电视连续剧《阿信》曾风靡中国，阿信的坎坷经历和奋斗精神曾激励着无数人。
本书主人公和田一夫，正是传说中“阿信”的长子；八佰伴集团的前身，正是“阿信”开创的家庭小店。
和田一夫拓展了“阿信”的事业，将一家小小的蔬菜店，发展成为在世界16个国家拥有400多家店铺、员工数达2．8万人、年销售额突破5000亿日元的跨国连锁集团。
他屡屡创造轰动世界的奇迹，成为驰名亚洲的百货业巨子，堪称世界商业企业界的奇才。
，白手起家，成为巨富就有可能不是梦想！
同样，吸取他失败的教训，也许能让一个人避免一生中最大的决策失误。

## 作者简介

生平经历
曾几何时，八佰伴的事业是多么辉煌，从一家小小的蔬菜铺子发展成为了年销售额达到５０００亿日元的国际流通集团八佰伴公司，分店遍布世界各地。
但现在，这个经历了几代人的家族事业已经破产了，一个时代的神话已经破灭，由于过度扩张，再加上经济危机的影响，一瞬间，公司总裁——和田一夫从一位拥有四百家跨国百货店和超市集团的总裁，变成了靠借住过日。
虽然光荣已然成为过去，但和田一夫并不灰心，因为他打算在７０岁创业，重新开始。

少年英才
１９２９年，和田一夫出生在日本静冈县热海市郊野的一个贫寒家庭。
和田一夫的母亲和田加津就是日本电视连续剧《阿信》中主人公阿信的“原型”，勤劳能干。
像《阿信》中展现的那样，和田一夫的父母开办了一间名叫“八佰伴”的蔬果杂货店。
作为家中的长子，和田一夫从１８岁开始，边学习边帮助父母打理店中生意。

和田一夫天资聪颖，又少年老成，勤奋努力，学业向来出类拔萃，很使父母感到欣慰。
但是在当时，卖杂货并不是一个很好的行当，和田一夫总是被人蔑称为“杂货仔”，为此他十分苦闷，年轻的心渴望读书，渴望接受高等教育，做一个风度翩翩的外交官。

他为自己设计了一条通往外交官的有效途径：报考当时的名校东京外事专门学校英语科。
这所学校，即今天的东京外语大学，一直是外交官的最佳教育机构。
正在一夫做着美梦的时候，祖父老和田阻止了他。

老和田并非不知长孙志向高远，但从他务实的观念来说，外交官的梦想实在太虚幻了，远不如经商来得实在。
况且一夫是长孙，是要继承家业、分担家庭的责任的呀！

他将这番思虑殷殷切切地对长孙说了，虽不无严厉，但却包含着无比的期盼。
况且当时日本是战败国，做外交官要看别人脸色行事，是没有前途的！

一夫听了，默不做声，以这么一间小杂货店缚住年轻人的一生，未免有些急功近利的残酷了，但爷爷的话确实有他的道理。
终于，和田一夫按照家庭的意愿，在父母的支持下，转读日本大学的预科，准备明年进入经济系攻读，为他商海的航行，做充分的、理论上的准备。

一次，学了一点商业知识的一夫回到了家乡，意外地发现一个被忽略的事实：人口只有四五万的小小的热海市创造了一个日本之最，那就是物价全日本国最高。
而在这里，赊账是家常便饭，要知道赊账最容易妨碍资金的流通，甚至形成呆账，而标高价更是不符合公平和竞争的精神，这一对孪生怪胎像两条绳索，束缚着热海市的商业发展。
但是当地人都习以为常，并不觉得这里面有什么不对劲儿。
年纪轻轻的和田一夫凭着其商业天聪，已经感觉到，八佰伴要发展，就必须改革，首当其冲的拦路虎就是赊账和标高价。
但就在和田一夫准备提出自己的合理化建议的时候，八佰伴经历了一次重大挫折。

１９５０年４月１３日，至今热海人说起这个日子，至今仍然心有余悸。
一场空前大火，烧去市内１０００多间店铺和民房，４０００多人无家可归。

父母在１９３０年创建，合力经营了２０年的小水果蔬菜杂货店八佰伴商店也在这场无情的大火中毁于一旦，化为灰烬。
家没有了！
商店没有了！

面对焦黑的废墟，父亲和田良平、母亲和田加津无法承受２０年心血付之一炬的沉重打击，当场就晕厥过去。
看到这样的惨状，和田一夫心里暗暗发誓：“ 不能就这样屈服！
我要尽全力协助父母亲，把新的家再建立起来，要再次把八佰伴的招牌挂起来。
不只要把这小商店变成热海市最大的商店，还要把八佰伴的业务伸展到全世界去！
”
从零开始
只在一天之内，和田一夫就已摆脱了绝望，化悲痛为力量了。
当全家人还在悲伤中，仅仅是大灾难的第二天，和田一夫就重新挂起八佰伴的牌子，继续小生意的经营。
和田家准备从零开始！

４０年后，和田一夫回首话当年，甚至对那场大火表示感激。
假如没有那场大火，不可能那么快建造出比原来大５倍的家和八佰伴。
是信念促成和田一夫带领家人重建家园。
这信念，后来就成为八佰伴百货超级市场的发展原动力。

由于八佰伴的信用与和田一夫的努力，八佰伴重新一开张就有很好的利润。
只是因为款项被旅馆拖欠，因此，经营依然陷入困境，形势很严峻。
全家人都担心：“ 再这么拖下去，八佰伴就要在有利润的经营下倒闭啦！
”
这时，转机出现了。
日本著名的两个财经界理论权威学者联袂到热海市附近举办一个经营研讨会。
大家一致举荐母亲和田加津去参加。
在研讨会上，母亲不仅了解到“ 商人的价值不在于赚多少钱，而是由顾客的愉快与否做判定 ”的理念，还得到一条信息：有一位住在郡山市的商人，在他开设的名叫红丸的商店，实行现款交易的买卖，不赊账，所有货品都以最廉价出售，结果生意兴隆。

全家人都来到红丸的商店进行现场观察，之后一致决定破除赊账，实行现款买卖，而这正符合了和田一夫早先的打算。

１９５５年１１月１日，这是一个历史性的日子。
就在这天，八佰伴正式实行现款交易和低价出售的新举措。
由于事先已做宣传，还没开门，八佰伴门前就人山人海，水泄不通。
一开门，顾客蜂拥而进，一边啧啧惊叹售价便宜，一边抢购商品。
店员忙得满头大汗，应接不暇，两部收银机没有一刻停歇。

第二天，八佰伴现款交易和低价出售的消息就在热海一带广为流传，顾客更是纷至沓来，有的人甚至从几十里外乘车赶来八佰伴购货。

此后的八佰伴真正成为远近闻名的价廉物美商店，而在“ 台风事件 ”中，八佰伴坚决不涨价的措施更是赢得了不少顾客，发展的速度是一日千里。

但和田一夫并不满足，１９６１年，３２岁的和田一夫参加了一个名为“美国西部百货业视察团”的商业组织，赴美国洛杉矶考察。
考察的项目主要是当时在美国零售业十分流行的超级市场，向他们学习管理技术和经营策略。
　在考察中，和田一夫发现，超级市场对买卖双方都有好处。
对顾客来说，自由挑选商品，一次性付款，能获得很大的便利；对店主来说，可节省大笔人事开支。
和田一夫把未实施自选的百货商店，与超级市场的店员数做了一个比较，二者大约是１：５的悬殊。
这就是说，光营业员的开支，超市就可节省五分之四。

和田一夫决定把超级市场作为八佰伴今后的主营方向。
两个星期的考察日程匆匆而过。
他觉得，走马观花的考察，还不足以应付日后开办超级市场。
视察团解散后，他又独自留了下来，来到一家超市做杂工，对商品的存库、分类、包装、上架、标价等都仔细揣摩，收工后把原始数据和心得记在笔记本中。
赴美３个月，和田一夫记下的笔记就有四大本。

回到日本后，和田一夫便着手将自家的老店改成超级市场。
也就是这一年，３３岁的他正式接替了父亲的社长职位。
从此，八佰伴进入和田一夫时代。

海外扩张
２０世纪６０年代中期，日本百货业开始大分化、大改组、大兼并。
许多像八佰伴这样规模的公司遭到兼并的厄运。
八佰伴坚持走独立发展的道路，业绩不俗，但仍有遭外强吞噬之虞。
和田一夫经过反复权衡，决定提前走海外发展的路子。

他最先把目光放在了巴西。
当时巴西正处于经济发展期，有充分的发展空间。
１９６９年５月，和田一夫乘飞机飞往巴西东南海岸的大都市圣保罗，进行实地考察，结果他发现，当地的服务业十分落后。
日本的服务水平比这里至少要先进一个世纪，八佰伴来圣保罗发展，大有可为！
１９７１年９月２４日，巴西八佰伴首间百货公司开张。
和田一夫带领全体职员站在店门口，一边频频鞠躬，一边不停地说：欢迎光临，请多关照。

开张仪式后，顾客如潮水般涌进商场。
不到一小时，已有超过一万人进入店铺，店内挤得水泄不通，收银机前排起长队。
这种情景，和田一夫在国外从未遇到过！

在巴西开设分店成功后，和田一夫决定加大海外投资的力度。
他的国际化最明确的构想就是“环太平洋连锁化”。
１９７４年９月１４日，新加坡八佰伴开张；１９８４年１２月２２日，香港八佰伴第１号分店开张；１９８７年马来西亚八佰伴第１号店开张；１９８８年，台湾八佰伴第１号店在台中市开业……
１９９０年八佰伴国际流通集团总部从日本转移到中国香港，当年，和田一夫访问了北京和上海，了解到上海浦东地区开发的宏大计划毅然决定在浦东建世界最好的百货店。
１９９５年１２月，“上海第一八佰伴”在浦东开业，开业当天，一共接待了１０７万名顾客，这不仅仅创造了八佰伴集团的一个新纪录，而且创造了一项吉尼斯世界纪录。

一切都是那么顺利，但也埋下了失败的种子！
他在日本的分店数增至５８间，其中“ 新世纪半田 ”一次投资就高达１． ５亿美元，而八佰伴集团在日本国内总收益才９００多万美元，如此不合比例的投资，一时间被日本同行引为笑谈。

１９９２年，他又斥资３． ４亿美元在上海合资建造了世界第二大规模的上海新世纪商厦。
他更石破天惊地宣布：要在２０００年，在中国内地建立１０００家超级市场、３０００家汉堡包快餐店。

然而，他犯了欲速则不达的经营大忌。
他不惜负债求发展，令集团潜伏下巨大的危机。
由于过度扩张和市场定位不准，１９９４年八佰伴兵败北京；１９９５年，上海新世纪商厦也陷入严重危机……八佰伴的经营开始极度恶化，债台高筑，欠下１３亿美元的巨额债务，公司不得不于１９９７年９月１８日宣告破产！
他的破产也同样破了吉尼斯世界纪录。

不死之鸟
一夜间，和田一夫变成一个连累八佰伴股东和员工的罪人。
“ 破产 ”一词，更像恶魔似的纠缠着和田一家，夫妇俩最终决定宣布“ 自我破产 ”，交出所有财物，向企业界告别，搬到一个租来的两房一厅居室。

和田一夫一生经历过三次失败。
第一次是他２１岁时热海的那场大火，第二次失败是遇到经济危机，和田一夫在海外的第一笔投资——２０世纪７０年代在巴西的投资全部损失，第三次失败就是八佰伴破产。

在经历了最初的痛苦、伤心、绝望之后，他在书本之中寻找慰藉。
他曾经回忆说，八佰伴宣布倒闭以后，他就捧着《邓小平传》读了好几遍。
好似找到一个知己，因为邓小平和自己一样，失败过三次。
他还说：“ 邓小平最后一次从失败中站起来时是７４岁。
之后，他提倡改革开放，留下丰功伟业。
而当八百伴倒闭时，我才６８岁，我深信还有机会东山再起。
”
１９９８年，年已７０的和田一夫设立经营顾问公司，并开办国际经营塾，决心将自己的经营经验和教训传授给年轻的经营者们，ＮＨＫ电视台等日本传媒称其为“ 不屈之人 ”。
这位昔日“ 八佰伴舰队 ”叱咤风云的舵手，如今只是一位靠退休金生活的７２岁的日本老汉。
不过，那种骨子里的浪漫和豪气依然没有消褪。

泡沫经济崩溃已经有十多年了，但日本的经济景气依然没有曙光，在这样的背景下，许多倒闭破产的企业家走上了自杀的不归路。
而像他这样７０多岁的老人在企业倒闭之后依然乐观向上，寻求东山再起，也许会给那些事业失败、生活无着的人一些鼓励。

和田一夫说过：“ 火凤凰必将重生，在燃烧自己后，会再创新天地，大不了从零开始。
”“ 一切都是我的错！
真是，７２岁重新登攀。
有梦想，就有可能。
”

## 书籍目录

目录
第一篇 从零到亿万之路
第一章 执著的信念
1. 信念左右一个人一生的成败
2. 信心就是创业的动力
3. 在困难面前，从不退缩
4. 正确对待失败，失败就会成为成功的基础
第二章 善于学习，勇于创新
1. 读书是善于学习的一条有效途径
2. 不断学习新知识
3. 以前事为师，可以少走弯路
4. 学习就是为了创新
5. 要做就要做人家没有的
6. 持续创新才能生存
7. 不断挑战新的目标
第三章 非凡爱心，巨大诚意
1. 爱心是取得成功的“ 催化剂 ”
2. 诚信是取得成功的关键
3. 吃苦耐劳是一切成功的源泉
4. 恪守信用，化灾为福
5. 面对阻力，要以诚感人
6. 愈能为别人设想的人，愈能享受到幸福
第二篇 从亿万到零之悲
第一章 成功是事业发展的最大危机
1. 成功其实是最大的危机
2. 永远保持危机感
3. 掌握一个顺畅的信息来源
4. 一面之词，不可全信
5. 一个人不能只听好话，不听坏话
第二章 经营战略的失败，走向山穷水尽
1. 盲目的投资，只会毁了自己的结晶
2. 温情有时也是企业的致命伤
3. 扩张过快，摊子铺得太大
4. 缺乏银行支持
5. 没有明确的市场定位
6. 管理人才培育落后于需要
第三篇 从零开始。
重振雄风
第一章 从失败废墟上站起
1. 失败也是一种财富
2. 绝不被失败所击倒
3. 给失败一点掌声
4. 说服自己还有明天
5. 从零开始
6. 每天像刷牙一样磨练自己的心

第二章 勇于承担责任的硬汉胸怀
1. 做一个勇于承认错误的人
2. 领导者应勇于承担责任
3. 不断反省自己
4. 胸怀有多大，企业就有多大
第三章 勇于从零开始的“ 不死鸟"精神
1. 要有面对现实的勇气
2. 乐观向上，收集快乐
3. 从零起步做到成为亿万富翁，是有可能的
4. 善于学习成功者的精神
5. 不懈追求进取
第四章 在失败的废墟中重获新生
1. 向失败学习
2. 勇于迈出复活的第一步
3. 学习别人的经验
4，企业的经营也是人生的修炼

第一图书网, tushu007.com
<<和田一夫:从零到亿万再破产的励志启示录>>

## 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