

<<世界上最伟大的商务思考术>>

图书基本信息

书名：<<世界上最伟大的商务思考术>>

13位ISBN编号：9787806888124

10位ISBN编号：7806888128

出版时间：2012-7

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：大西宏

页数：210

字数：125000

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>

<<世界上最伟大的商务思考术>>

前言

本书不同于通常那些以松下幸之助的传记和轶事为中心的著作，虽对以上内容亦有所触及。但主要挑选了三四十岁的商务人士直面的严峻商务问题，以松下幸之助式的思考法或成功法则来一一进行解读。

幸之助尽管享有“经营之神”的美誉，却绝非遥不可及、高高在上。

他也是那个有着贫困、无学历、病弱、胆怯等弱点的普通人。

然而，他为何能获得如此的成功呢？

原因在于，面对每个商务案例，他的思考方式总有那么“一点点”不同寻常之处。

当然。

他有自成一派的独特想法，但细细琢磨。

不少想法却也再平常不过。

这些思考法都遵循着万物的道理，您会发现“如此这般我也能做到”。

本书精选了59条幸之助的思考法、成功法则，分别介绍了当事人的原话和实际的行动。

循着前人成功的足迹，配合适当的图例来为各位读者进行浅显易懂的讲解。

利用空闲时间阅读本书，做一番思考，您或许会有更深层的理解或是更自我的解读，从而形成一套只属于您的应用法。

另外，本书中每条思考法的最后都有“Let's Try”环节，为您提供了将该条思考法应用到现实商务案例中去的建议。

实际上，书中的绝大部分内容都是我与众商务人士的实践所得，大家纷纷为这意想不到的成果——“开启自我革新与商务发展之门的钥匙”——而感动。

本书若能获得各位读者的活用。

我将深感欣慰。

大西宏

<<世界上最伟大的商务思考术>>

内容概要

Panasonic创始人松下幸之助，是日本引以为傲的世界级“经营之神”。为何，这个弱不禁风又没学历的人，会获得如此巨大的成功呢？

《世界上最伟大的商务思考术》作者曾受到松下幸之助的直接指导，他细心观察了松下先生闪烁着智慧的经营行为，严格挑选了其富有代表性的掌握精神力、人际关系力、工作力、领导力、经营力以及赢利力的思考法，配合适当、生动的图解，为当今的商务人士解说出了一套切实有效的方法论。阅读《世界上最伟大的商务思考术》，掌握松下幸之助的思考方式，你将轻松开启自我革新之门，掌控商务发展密码。

<<世界上最伟大的商务思考术>>

作者简介

大西宏，日本著名经营顾问。
原松下商学院院长，松下流通研修所代表。
大阪大学经济学系毕业后进入松下电器产业工作，任东京等地五个经销公司总经理，受松下幸之助的直接指导。
1993年，成为关西外国语大学的教授，讲授经营学。
目前他以日本人才开发中心特别顾问的身份，活跃于演讲与培训领域。

主要著作有《松下幸之助的“成功之力”》、《若是松下幸之助，现在会如何行动？》、《自由与强制的领导艺术》等。

<<世界上最伟大的商务思考术>>

书籍目录

前言

第1章 掌握“精神力”的思考法

- * 抱持强烈“愿望”，满怀确凿“信心”
- * 将欲望转化为能量
- * 逼迫自己
- * 从自身找原因
- * 活用弱项
- * 越是悲观越能乐观
- * 坚信他力，激活人生
- * “下雨了就打伞”
- * “人间正道”的观念
- * 回归自然
- * 不过分预估结果，愚直行事
- * 全情热衷

第2章 掌握“人际关系力”的思考法

- * 积极倾听
- * 努力理解、体会反对意见
- * 接纳一切
- * 直言不讳
- * 知人知面知心
- * 以理判断，以情动人
- * 有爱助人行

第3章 掌握“工作力”的思考法

- * “因为做不到，所以做得到”的观念
- * 遇到矛盾就“双管齐下”的观念
- * 集中精神，把寻常当做不寻常
- * “只有一个问题”的观念
- * 知识不代表一切
- * 磨炼演技

第4章 掌握“领导力”的思考法

- * 贯彻“令对方获益”的原则
 - * 把公司看做“自己的公司”
- #### 第4章 掌握“领导力”的思考法
- * 严格的上意下达与权限委让
 - * 尝试任命“没有信心任用”的人
 - * 犹豫不决也无妨
 - * 令言行一致
 - * 分享成败经验
 - * 令权威更权威
 - * “凡人”令“凡人”非凡
 - * 多夸一句，多训一句
 - * 给人动力，催人思考
 - * 令性格各异的同事擦出火花
 - * 做个教育者

第5章 掌握“经营力”的思考法

- * 以人类力来经营

<<世界上最伟大的商务思考术>>

- * “经营是门艺术”的观念
 - * 遵循自然的法则
 - * 推销经营理念
 - * 常变常新
 - * 众人拾柴火焰高
 - * 激发无限智慧
 - * 拘泥于“自我风格”
 - * 活用不景气与危机
 - * 具备预知能力
 - * 坚守现场
 - * 发挥中小企业的优势
 - * 描绘宏伟蓝图
- 第6章 掌握“赢利力”的思考法
- * 不忘“商人本”
 - * “世人皆客”的观念
 - * 不搞随意的降价与提价
 - * 令营业额翻倍
 - * 复制他人且令他人无法复制
 - * 建起经营的水库
 - * “果断出手”但不“低价贱卖”
 - * 术业专攻，无限扩展
- 后记

<<世界上最伟大的商务思考术>>

章节摘录

<<世界上最伟大的商务思考术>>

后记

作为现场负责人，尤其是三十岁到四十岁这个阶段，不论人生经历还是商场经验，松下幸之助对我的巨大影响都超过了我的父亲。

我的上司和前辈也都是从松下电器的摇篮期开始便得到了他手把手的指导。

不仅如此，松下幸之助最后一任秘书六笠正弘，我总是能从 he 那里源源不断地了解到松下幸之助生前的各种样貌；松下社会科学振兴财团松下资料馆的川越森雄馆长，我从 he 那里获得了丰富的资料；松下电器客员会的各位前辈和同仁，为我提供了宝贵的隐秘资料。

在此，我想对他们表示由衷的感谢。

此外，遵从描写历史人物的惯例，本文中的松下幸之助都请允许我用“幸之助”来称呼。

大西宏

<<世界上最伟大的商务思考术>>

编辑推荐

- 《世界上最伟大的商务思考术:图解松下幸之助的经营哲学》编辑推荐：1.思路不对，再多努力也白费。
- 2.你需要学习松下幸之助最伟大的商务思考术。
 - 3.59条法则助你开启自我革新之门，掌控商务发展密码。

<<世界上最伟大的商务思考术>>

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>