

<<松下幸之助领导智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<松下幸之助领导智慧全集>>

13位ISBN编号：9787801758699

10位ISBN编号：7801758692

出版时间：2008-10

出版时间：长安出版社发行部

作者：孙鹤翎 编著

页数：349

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>

<<松下幸之助领导智慧全集>>

内容概要

本书侧重从以下四个方面，解读松下的智慧：管理智慧——松下幸之助的成功在于他能够融汇东西方的管理智慧，而不是单纯地靠垄断经营和技术领先使企业立于不败。

他将东方人的家族观念融入到了西方的先进管理体系中，创造出“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等一系列影响世界的管理制度。

松下这种“以人为本”的管理思想，使手下的员工都把自己看作是公司的主人，因而有了难以想象的团队理念和奋斗精神。

正如他说过的：“当我的员工有100名时，我要站在最前面，指挥他们工作；当员工增加到1000名时，我必须站在员工中间，恳求他们鼎力相助；当员工增加到10000名时，我只要站在他们后面，心存感激即可。

”经营智慧——有人问，松下公司最强大的资本是什么？

松下回答说是“经营力”。

松下的经营理念有一条最基本的原则：即使没有顾客光临，也要准时开店服务，因为做生意不只是为了赚钱。

同样的要求还有“如果在走廊上碰见客户不打招呼，还谈什么服务？

永远以笑脸相迎，这就是服务。

”“销售产品要像嫁女儿，必须将自己的产品呵护和负责到底。

”用人智慧——“松下电器是制造人才的公司，兼做电器生意。

”松下这样看待他的事业。

松下集团的成功，不是做生意、卖电器的成功，而是用人策略、管人方法和育人理念的成功。

我们把松下的用人智慧恰当应用于我们的企业，就会培养出更多优秀的人才，使这些人才与公司一起成长和发展，实现公司与个人的共同成功。

人生智慧——松下幸之助是一个善于冥思的智者，在他深邃的眼神中，我们可以探求其对于人生的诸多观点，比如：“物质的力量再大，也不能真正俘获人的‘心’。

”“只知责备别人的人固然愚蠢、妄自尊大，但是自命不凡的人更令人不齿。

”“生活在现代的我们，不能再用前人的观念与方式生活，应当互相尊重和关怀。

”“在努力工作的过程中，满怀希望，就不会觉得劳累与辛苦。

”

<<松下幸之助领导智慧全集>>

书籍目录

第一篇 松下幸之助管理智慧 第一章 管理大思维 一、管理与人生——人生只是生产与消费
二、管理与生活——健康原理 三、管理与学识——戒做学问之奴 四、管理中的资源观念
五、管理中的人心观念 六、管理中的派系观念 七、管理中的平衡观念 八、管理中的福利
观念 第二章 管理真智慧 一、领导者素质 二、公司人素质 三、组织管理 第三章 松
下谈领导 一、做令人信服的主管 二、高超的领导力 三、掌大局的性格与气度 第二篇 松
下幸之助经营智慧 第一章 经营理念 一、解剖经营 二、效率理念 三、经营原则纵横谈
四、兼善天下 第二章 经营技法 一、说服技法 二、待客技法 三、论商品 四、
论广告 五、论信用 六、论价格 第三篇 松下幸之助用人智慧 第一章 求才 一、求才的
方法 二、相人之术 第二章 育才 一、公司是培养人才的地方 二、如何培养人才 第三
章 驭才 一、驭才之道 二、驭与被驭的辩证哲学 三、留才 第四篇 松下幸之助人生智慧
第一章 人生真谛 一、人类的本质 二、自身素质的完善 三、为人处世的智慧 第二
章 率直心胸 一、率直心胸的真谛 二、率直心胸的内涵 三、率直心胸的优点 四、缺
乏率直心胸的十害 五、培养率直心胸十要领 第三章 挑战人生 一、把握年轻 二、艰苦
奋斗的体验 三、向自己的命运挑战 四、自我教育 五、在和谐中求进步 六、自由自在
地生活 第四章 感悟人生 一、人生的四季 二、缘分与智慧 三、勤勉的人生 附录：
松下幸之助人生大事年表

<<松下幸之助领导智慧全集>>

章节摘录

“小椅子”进军世界的启示专门化的生产，只要经营得法，即使一张小小的椅子，也能向世界进军。松下被一家叫“宝椅子”的椅子制造公司所震惊。

由于过去他也想过类似的经营法，所以觉得格外有趣。

这家公司制造理发用的椅子，几十年来为改良产品而不断努力，终获今日的大成功。

日本理发厅用的椅子大半都是这家公司的产品，并且“宝椅子”已向美国进军，使美国的理发椅子逐渐被“宝椅子”产品所取代。

欧洲也有同样的趋势。

最近由于运费提高，他们准备在比利时建分厂，别看他们只做这种椅子，但他们已进军世界了。

松下问他赚钱吗？

他回答说：“很赚钱，客户都照我的开价购买，收账也很容易。”

日本的经济界近来出现了多元化经营的倾向，这种经营当然也有成功的时候，但是松下认为还是专门化、细分化比较理想。

因为现在贸易开放了，我们可以向世界发展，要多元化经营比较吃力，所以我认为最好还是细分化、专门化，这样才可以向世界进军，成为一个跨国的集团企业。

切忌人情作祟如果合作经营的效果不彰显，为双方的利益着想，就不要让人情在那里作祟。

人不是神，会犯错误，这是很正常的事情。

最重要的是犯错之后能及时找出原因，加以改正以免将来再犯。

1927年，松下新设立电热部的时候，就曾有过这方面的经验。

这个电热部推出的第一项产品就是超级电熨斗。

这个产品后来被指定为优良产品，不仅性能优越而且售价比其他同类产品便宜。

成为广受大家欢迎的产品。

按说这么好的产品肯定能带来可观的利润，可奇怪的是，这么受人欢迎的产品却使电热器部营业额出现了赤字，简直不可思议。

松下为此不停地思索，到底是哪里出了问题呢？

他想来想去肯定是经营上有所偏差。

因为这个电热器部在外人看来好像是在经营，实际上都是由友人T氏出一部分资金和工厂负责人中尾氏共同经营负责的，而他则认为这个部门只是个副业而已，并没有花很多精力在上面，而这可能就是错误所在。

电热器部的实际负责人T氏，本来是经营米店生意的，对于电器可以说是一窍不通。

T氏一边经营电热器部，一边照常开着米店，两头照顾生意。

事实上松下和T氏两人对于电热器部都没有真正关心过，自然也谈不上全力以赴经营了。

这种半调子的经营方式会遭遇到营运的困扰是理所当然的事情了。

松下痛彻地反省之后，决定马上要把错误改过来。

需要改正的各点当中，他觉得首先就是要中止与T氏的合作经营方式，其次就是必须全力投注到电热器部的经营中去，努力去做。

其实，电热器部经营欠佳并不是T氏的问题，而一切的错误都应由松下自己来承担。

既然犯了错误，就应该设法改正。

于是，他下决心把T氏找来，直截了当地提出此事：“说起来应该是我的过失。”

让完全外行的你来负责经营，这实在是我自己太轻视电热器部了。

这就是经营不善的原因。

本来我就应该全力投入到新设的电热器部才对，没有这么做就是我的不对。

今后，我一定会全力去经营，我看你还是专心照顾米店的生意，你看怎么样？

松下这么说后，T氏表示无意离开松下电器公司。

于是，松下就极力劝他进入松下电器训练所。

结果，T氏在慎重考虑之后，决定接受这个建议。

<<松下幸之助领导智慧全集>>

这之后，松下就自己接管了电热器部的经营权，除了已有的熨斗之外，又开发了电炉和暖桌，业务也逐渐迈向了发展之途。

可见，“知过能改”是十分重要的。

有时候事情本来很简单，就是由于人情在作祟而不能及时解决。

所以，身为经营者在知道事情错误的原因后，要设法及时改正，所谓“解铃还需系铃人”。

自来水经营理念物美价廉和不虞匮乏的供应，是企业界共同追求的目标。

在一个炎热的夏天，松下在大孤天王寺附近的街上行走。

那一带人家的门前装有公用的自来水。

这时有一个拉货车的人走过来，抽了一支烟后，就用嘴巴对着水龙头津津有味地喝起水来。

自来水并不是不要钱的，这些水需要由天然的河水加工过后才能成为饮用水，所以要付水费。

而现在这个人未征得所有人的同意，便擅自饮用，却没有人阻止他。

为什么没有人阻止这擅自饮水的人呢？

是因为自来水对于烈日下拉货的人是最好的饮料，具有很高的价值。

但是他虽然饮用了需要付水费的水，却没有人当他是小偷。

那是因为水虽然是有价值的东西，但因为随处可见，价值也就趋于零了。

在人类的世界里，不论是冰箱等电器产品或服饰等日用品，其实都像水一样是必需品。

如果这一切必需品都能大量生产，使其取用不尽，那么它们的价格都会相当低，世界上也就没有贫穷了。

没有贫穷的世界对于我们来说该是多么幸福啊。

如果一切东西都像自来水一样，能够随便取用的话，社会上的情形就会完全改变了。

那些因贫穷而产生的犯罪案件也会消失，整个社会就呈现出一派祥和的态势。

松下认为自己的任务就是制造像自来水一样多的电器用具，这是他的生产使命。

尽管实际上不容易办到，但仍要尽力使物品的价格降低到最便宜的水准。

这就是他的自来水哲学。

<<松下幸之助领导智慧全集>>

编辑推荐

《松下幸之助经营管理·识才用人·做人做事领导智慧全集》由长安出版社出版。

<<松下幸之助领导智慧全集>>

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>