第一图书网, tushu007.com

<<一天放下成功>>

图书基本信息

书名：<<一天放下成功>>

13位ISBN编号：9787508630168

10位ISBN编号：7508630165

出版时间：2011-11

出版时间：中信出版社

作者：[日] 柳井正

页数：249

译者：徐静波

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

第一图书网, tushu007.com

前言

一年多前，日本各大媒体曾经这样大写特写：“ 优衣库获得巨大成功，如今是一枝独秀。
” 雷曼兄弟公司破产以后，世界爆发严重的金融危机，全球众多零售企业的经营都陷入了低迷的困境。
相比之下，优衣库总算还能维持住一个比较好的经营状态。
但我认为，这绝不能称为“ 一枝独秀 ”的成功，因为我们还远远没到可以说成功的时候。
现在的我们，每天都还处在恶战苦斗中，成功之路离我们还非常遥远。
但是我想，只要我们胸怀美好希望和远大理想，努力地做好眼前的每一项工作，在痛苦和挣扎中一步一步地改善经营状况，就能和企业一起成长。
归根结底，不管做什么事情，都无捷径可走。
无论何时何地，我们都需要脚踏实地去奋斗和拼搏。
世界上有各种各样的经营者，但最近错误解读“ 成功 ”的，人似乎多了起来。
有些人其实并没有取得什么了不起的成功，却陷入一种“ 成功 ”的幻觉之中，以为自己做成了非常了不起的事情。
对于这种人，如果我们称之为“ 成功人士 ”的话，那等于是在调侃我们自己。
我想，称他们是追求“ 成功 ”、希图虚名的失败者似乎更为合适。
做人需要有一种坚强的意志，能够在瞬间抛弃那些所谓的成功。
我常常告诫员工，我们绝不能自以为是成功者而怠慢我们的顾客，因为他们才是最重要的。
为一些微不足道的所谓成功而沾沾自喜，是最愚蠢的行为。
“ 成功 ”在被提及的瞬间，其实已经变成陈腐的东西。
经营环境时时刻刻在发生变化，一味地仿效别人的思路和方法，或者全权委托他人、自己不动脑子的做法，是绝对不可能取得成功的；而对自己或他人过去的一些成功做法进行复制，也是毫无意义的。
说到底，这个世界上并不存在成功的秘诀和方程式，我们也绝不能被眼前所谓的成功冲昏了头脑，或者抓住曾经有过的小小的成功不放。
稍稍顺利一点儿就错以为是成功，这种想法是万万要不得的。
我本人一直以此为戒。
一些小成功会导致自我满足，而自我满足会使人避险求稳，结果使企业失去继续进取的意志。
企业一开始就以“ 稳定发展 ”为目标是要不得的。
为了追求真正的成功，经营者必须亲力亲为，在困境中不断地挑战。
只有这样，企业才有可能得以真正稳定地成长。
我的上一部作品《一胜九败》，是在6年前的2003年11月出版的。
得益于摇粒绒衫的流行，公司到2001年8月的年度决算为止，一直保持着连续多年的增收增益，销售额和利润均保持了令人惊叹的增长势头。
但是，在摇粒绒衫的热渐退却之后的2002年8月的决算期，我们遭遇了公司上市后的第一次减收减益。
当时日本社会的一般看法是：“ 优衣库出现危机了。
”其实，优衣库真正的大危机，发生在此后的一段日子里。
摇粒绒衫的热潮减退在我们的预料之中，因此我们有足够的思想准备，面对减收减益的决算结果，我们并没有惊慌失措。
经过坚持不懈的艰苦努力，在2003年8月的决算中，我们的业绩终于开始触底反弹，而到了2004年8月的决算期，我们再次实现了增收增益。
虽然如此，但是到，2005年8月决算的时候，我们又出现了增收减益的情况。
这个“ 减益 ”的结果，由于不是企业内部的改革创新等问题所引起的，所以危害程度非常大。
我清醒地意识到，当企业经历了业绩触底反弹之后，就容易产生追求稳定发展的想法。
一旦得了这种求稳的毛病，加上出现“ 增收减益 ”的情况，企业就会遭遇真正攸关未来命运的最大危机。
面对这一危机，我在担任了公司3年会长(董事长)之后，决定回到经营的第一线，重新担任公司的社长

第一图书网, tushu007.com

职务。
　我复出后的第一件事，是对生产和销售各个现场进行巡视和检查。
我看到的公司现状是：企业丢失了以往的冒险精神，已经染上了大企业病。
我意识到，如此以往，企业很快就会倒闭。
　为此，我在公司里宣布进行“第二次创业”，采取各种手段和措施，开始对公司内部结构进行改革。
现在这本书，可以说是这一阶段进行挑战的真实记录。
“挑战”这个词，听起来好像不错，但其实充满了腥风血雨般的恶战苦斗。
所以，把本书称为“恶战苦斗的真实记录”，也许更为贴切。
　经营公司，如果稍不努力，顷刻它就会消亡。
所以，我们必须时时刻刻怀揣危机感。
要想让公司更好地成长发展，“满足现状”是最愚蠢的事。
我们必须经常否定现在，持续地改革和发展。
如果做不到这一点，公司只有死路一条。
　在2008年8月的年度决算中，公司的销售总额达到了5864亿日元，营业利润达到了874亿日元，税前利润为856亿日元。
日日夜夜改革的努力，终于结出了丰硕的成果，HEATrECH(热科技)等一大批高品质的商品推向了市场。
但是，就如我在前面说过的那样，优衣库还绝对谈不上是“一枝独秀”的成功企业。
现在的经营业绩还只是同比增长了十几个百分点，销售额并没有增长两三倍，在世界金融危机中我们只不过是没有陷入低迷而已。
我们面临的责任是，为了整个集团的重生，我们每天还必须一如既往地继续治理大企业病，并为拓展全球市场而努力。
幸运的是，在2009年8月的年度决算中，我们的销售总额达到了6820亿日元，营业利润达到了1080亿日元，税前利润为1010亿日元，实现了“增收增益”的预期目标。
　到2020年，优衣库的销售总额要达到5万亿日元，税前利润达到1万亿日元。
通过不断的改革创新，成为世界上公认的、经营效率最高的优秀企业。
这是我们的目标。
为了实现这一目标，我们每天都在毫不懈怠地努力。
也许有人会揶揄我们“太不着边际”，但是只要我们努力提高各个方面的水准，当“优衣库”真正成为全球顶级品牌的时候，这个目标也就有可能实现了。
　正如我反复强调的那样，只要我们坚持一步一个脚印地向前迈进，或者说坚持进行一进一退的恶战苦斗，公司就一定会有美好的未来。
决定未来命运的是现实中现在的你，以及你的亲力亲为的行动。
如果我们这段恶战苦斗的真实记录，能够让一些在经济不景气中苦恼的企业经营者或商业人士有所参考，能够让他们重拾“挑战”的信心，那将是我的荣幸。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

2002年8月的决算期，一直保持令人惊叹的销售和利润增长势头的优衣库遭逢公司上市后的第一次减收减益。
到2005年8月的决算期，优衣库更是出现了增收减益。
优衣库遇到了真正攸关未来命运的最大危机——“企业失去了以往的冒险精神，已经染上了大企业病，这样下去，很快就会倒闭。”

面对这一危机，已担任三年会长（董事长）的柳井正决心复出，回到经营的第一线，开始优衣库的第二次创业。

2009年8月的年度决算，优衣库的销售收入和利润分别达到6820亿日元和1080亿日元，实现了“增收增益”的目标，在金融危机中逆势崛起。
同年，柳井正以61亿美元的身价被《福布斯》评为日本首富。

柳井正2003年在日本出版了他的第一本书《一胜九败》（简体中文版2011年1月由中信出版社出版），记录了他在2002年5月交班之前的创业经历；2009年10月在日本出版的这本书，是从2005年柳井正重新出任社长（总经理）到2009年优衣库实现重生期间的真实记录。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

柳井正，日本迅销集团（株式会社FAST RETAILING）董事长兼CEO。
《福布斯》2009年和2010年的日本首富。
2009年被日本产业能率大学评为“日本年度最佳社长”。
马云将柳井正奉为他最佩服的两位企业家之一，他说：“全世界有很多卖衣服的，但只有他卖出了优衣库，卖成了日本首富。”

柳井正1949年2月7日出生在山口县宇部市，毕业于早稻田大学政治经济学部。
毕业后进入佳世客公司（现为永旺集团）工作，10个月后离职。
1972年，进入父亲经营的小郡商事公司，1984年就任社长，同年在广岛市开设了第一家优衣库店。
随后，优衣库进入了快速成长的时代。
1991年，公司更名为“株式会社FAST RETAILING”。
1999年，公司在东京证券交易所主板上市。
2002年，就任公司董事长兼CEO。

第一图书网, tushu007.com

<<一天放下成功>>

书籍目录

前言IX
第一章　“安定志向”病
　玉塚新体制
　复出
　逆流而上
　生于忧患，死于安乐
　服装零售业很有发展潜力
　“必须应对的课题”
　社会的必然法则
　首次减收减益
　“绝不能让公司垮掉”
　到了极限？

　危机即机遇
　优衣库中国
　海外事业
　过度创新的失败
　开司米羊毛衫问世
　投资“希尔瑞”
　投资国家标准公司的失败
　优衣库终止低价
　紧身牛仔裤
　不如意的一年
　进军鞋业
　寻找欧洲品牌
　2004年新年致词
第二章　“第二次创业”的恶战苦斗
　再次出任社长
　培养经营者之难
　工薪阶层思维
　物质主义
　不了解战争痛苦的这一代
　工作是“自找”的
　只知发号施令的上司
　警惕官僚主义
　全局观念
　日本企业最大的问题是经营者
　收购卡宾
　生产部的业务改革
　重组商品采购部
　“限时降价”和“变更售价”
　自有品牌专业零售商发现“黄金矿脉”
　自有品牌专业零售和生产调整
第二次创业的真正意义
　全球化

第一图书网, tushu007.com

监督管理与执行分离
不可或缺的外部独立董事
我们是一家日本公司
企业社会责任
如何处理“违规行为”
雇用残疾人
在濑户内海的企业社会责任活动
“不加班日”
发掘女性管理人才
2005年新年致词
第三章　抛弃“成功”
三大引擎
开发新商品
HEATTECH大热销
抹胸吊带衫
是异端还是威胁？

保守与偏见
发展变化中的自有品牌专业零售商
以第三代自有品牌专业零售商为目标
畅销不是分析出来的
成功没有方程式
理论思考与现场嗅觉
战略转换
第一家大型店
ZARA模式
做国民品牌
“给顾客的情书”
银座旗舰店
在繁华商业街开店
销售错觉
低效率的大型店
如何设楼面长
商业设施开发
2007年新年致词
第四章　与世界强手竞争
联手乐天
潜力无限的亚洲市场
纽约旗舰店
思维定式妨碍做生意
低价品牌“g?u?”
只卖990日元的牛仔裤
公司新标志
企业并购
巴尼斯没买成反而是幸运
伦敦旗舰店：面向世界的橱窗
到法国去

第一图书网, tushu007.com

优衣库不是“一枝独秀”
发挥女性员工的积极性
企业理念
改变服装，改变常识，改变世界
2008年新年致词
第五章　致下一代的经营者
H&M登陆日本
公司整合
联手基尔?桑德
网络销售突飞猛进
优衣库广告获得三项世界大奖
建立世界最高水准的管理者培养机构
需要200名管理人才
“成功的失败”
公司是谁的？

给自己打分
一家名不见经传的企业发展到今天的理由
致下一代的经营者和创业者
2009年新年致词
后记
附录1　迅销集团企业理念
企业理念解说
附录2　株式会社迅销大事年表

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：2005年9月，我再次出任社长职务。
这件事引起了媒体的广泛关注，许多媒体对我进行了采访。
面对媒体的采访，我回答说:“这次重新担任社长职务，是一项紧急避难措施。
”做了将近20年的社长，我深知其中的辛苦和艰难，即使现在重操旧业，也不是件件事都能得心应手。
在采访中，我表达了这样的心境。
那么，为什么我又把社长的大权揽过来呢？
这是因为我看到了公司的经营管理层中的一些干部，已经开始有了满足现状甚至自我欣赏经营能力的苗头。
我为此感到恐惧，因为这对公司的成长发展是非常不利的。
要使公司进一步发展，“满足现状”是万万要不得的，只有不断地否定“现在”才能继续前进。
而要做到这一点，企业经营者和管理层自身必须不断地、自觉地进行自我革新，只有这样才能带领公司在持续的变革中获得成长。
我刚刚回到社长这一岗位时，为了把优衣库打造成全球化的企业，打算从头开始学习经营，再次从零开始做起。
我当初的构想是，我掌管日本，堂前君在美国，玉塚君在欧洲，三位经营者三足鼎立，把优衣库带入全球化发展的轨道。
但是，由于玉塚君辞职，这一构想最终没能实现。
培养经营者之难随着泽田君、玉塚君相继辞职，我不由自主地想到，要把年轻人从零开始培养成一位出色的经营者，真是太难了。
也许，把一个人培养到一定程度，是可以做到的。
但是，要让他成为一个能够自立、具有客观判断事物的眼光，并且能够描绘公司未来宏伟蓝图的经营者，那真是非常困难。
这样的人一旦成为经营管理干部，就比较容易滋生追求稳定的想法，而不太喜欢思变创新。

第一图书网, tushu007.com

后记

我这一路走来，一直在认真地思考一个问题：“什么是真正好的服装？”然后想着把它做出来，喜欢看到消费者穿上它时的快乐。

我执著地坚持走“正道”，把一家服装零售企业一路带过来，经营到了今天。

在这世界上，不管做什么生意，不管在什么行业，绝对没有不付出努力就可以轻松赚到钱的好事。零售业最重要的就是需要日复一日地努力和积累，当然要做到永远努力真是特别艰难，世上绝对没有“商店门一开，生意自然来”的好事。

如果客人不上门，什么都是白搭；如果客人上了门，但没有发现中意的商品，没有发生购买行为，也是白搭。

顾客不买东西，商店只有关门大吉。

每当新商品上柜，我就会在内心祈祷：“哪怕多卖出一件也好。”

为了不让商店关门，我们要拼命努力，在购物环境上下工夫，在商品开发上下工夫，在常变常新上下工夫，让顾客上门感到愉悦，能够买到中意的商品，让老顾客、新顾客不厌其烦地一次次上门。通过扎扎实实的努力，向着理想化的公司、品牌、商店、商品、员工的方向，一步一步地迈进。

毋庸置疑，如果不能持续地在商品销售上作出努力，绝对是做不好生意的。

要了解和观察现场的情况，发现有什么不对劲的地方就要即时修正。

做生意就是重复地做这些事。

不能把卖不好、没有利润等原因归咎于经济不景气、天气不好等客观因素，不能怨天尤人。

日常工作的精细水平，与几天前、几年前、几十年前相比是不是提高了？

我想，这是区分胜负的分界线。

从这个意义上说，无论是制造业还是服务业，任何行业都是一样的，体育运动也不例外。

从事体育运动，只要你竭尽全力地练习，总会越练越好。

做生意也是一样，不断实践、反复练习、不断挑战，也会越做越好。

我们公司现在不仅是在日本，而且是在全球化的拓展中，每天都在和全世界的竞争对手展开决战。

我办公室的墙上有一张纽约第五大道的黑白照片，我想，也许在5年或10年以后，优衣库会在纽约第五大道上开出店来。

说老实话，我现在就恨不得在那里开店，但租金实在太贵。

如果经过我们测算，即使租金再昂贵也能实现赢利，那么我可能还是会在那里开店的。

正如2009年5月16日《时代》周刊刊载的那篇对我的专访所写，听上去好像是痴人说梦，或者可能会被当做笑料，但说不定哪一天优衣库真的会“把GAP都买了”。

我认为，只要经常地思考我们的梦想和目标，脚踏实地地付诸行动，梦想和目标就一定能够实现。

现在，我的手里有一封邀请我参加2010年1月12日在纽约举行的世界零售业优秀经营者表彰大会的请柬。

邀请人是全美零售商联合会(National Retail Fedeiation，NRF)国际奖评选委员会的委员长。

全美零售商联合会是世界上最权威的零售业行业协会，该机构每年要在世界零售商中评选出一家做出卓越成绩、得到国际社会赞誉的企业来进行表彰。

过去，ZARA、H&M、家乐福、麦德龙等公司的经营者都曾经获得过这份荣誉。

1998年，日本企业伊藤洋华堂的创始人伊藤雅俊受到表彰。

1985年，佳世客的冈田卓也会长获得了这份荣誉。

在表彰仪式的当天，全美约有1000名零售业的首席执行官、经营管理者会赶来参加表彰仪式。

现在我手里的这张请柬上写着：“迅销集团获得全场一致的推举而当选。”这是对我们公司全球化拓展的肯定和评价，对公司、对我都是非常光荣的一件大事。

今后，我们要不辜负这一荣誉，继续努力拼搏，争取做出更好的成绩。

经营犹如“建在沙子上的宫殿”。

若在自我督促、自我变革中稍一疏忽、稍作停顿，一切都会稍纵即逝、灰飞烟灭。

我希望，我们集团的所有经营者和全体员工，今后要胸怀同一个梦想，坚持高远志向，在深刻认识

第一图书网, tushu007.com

现实和现场重要性的前提下，竭尽全力，永不怠懈，推动整个集团向着“ 世界第一 ”的目标，奋勇前进！

第一图书网, tushu007.com

<<一天放下成功>>

编辑推荐

《一天放下成功》：“挑战”这个词，听起来好像不错，但其实是充满了腥风血雨的恶战苦斗。
如果我们这一阶段（2005-2009）恶战苦斗的真实记录，能够让一些在经济不景气中苦恼的企业经营者或商业人士有所参考，能够让他们重拾“挑战”的信心，那将是我的荣幸。
《福布斯》2009年和2010年的日本首富美国零售业协会2010年向柳井正颁发“国际奖”日本产业能率大学将柳井正评为2009年“日本年度最佳社长”马云将柳井正奉为他最佩服的两位企业家之一，他说：“全世界有很多卖衣服的，但只有他卖出了优衣库，卖成了日本首富。
”经营公司，稍不努力，它顷刻就会消亡，决定未来命运的，是现实中现在的你，以及你亲力亲为的行动，日本首富柳井正亲授优衣库二次创业的启示。

第一图书网, tushu007.com

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