第一图书网, tushu007.com

<<经营的本质>>

图书基本信息

书名：<<经营的本质>>

13位ISBN编号：9787544248204

10位ISBN编号：7544248208

出版时间：2010年7月1日

出版时间：南海出版公司

作者：〔日〕松下幸之助

页数：240

译者：张红,清光

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

内容概要

他创建了松下电器。
　　他奠定了现代日本商业精神。
　　他被誉为“经营之神”。
　　松下幸之助总结70余年商海心得，从持平心之法、治危局之策、应巨变之道，到具体的销售要领、经营细节、同行心得，娓娓道出松下集团百年基业长盛长青的秘诀。
其文朴素浅白，其意凝练悠远，字里行间处处闪烁真知灼见，常常给人醍醐灌顶的震撼……

第一图书网, tushu007.com

作者简介

松下幸之助（1894—1989）
松下电器创始人，奠定现代日本商业精神，被誉为“经营之神”。

驰骋商海70余年，带领公司度过两次世界大战、全球经济危机和日本国内产业寒冬……克服重重困境，逐渐将松下集团带上全球电器制造之巅。

不仅是一位冷静自持的经营者，还是一位洞察世事的思想者。
在日常经营活动中，时时反省，总结得失，并著述成书，记录点点滴滴的心得体会。
其文朴素浅白，其意凝练悠远，字里行间处处闪烁真知灼见，常常给人醍醐灌顶的震撼。

本书为对后世影响最大的两部作品《为了拥有一颗素直的心》和《经营要领价值千金》合辑。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

为了拥有一颗素直的心 / 张红 译　序 章 素直的心的意义 第一章 素直的心的十条内涵 第二章 素直的心的十条作用 第三章 由于缺乏素直的心而造成的十个恶劣影响 第四章 培养素直心灵的十条实践方法 末章 祝愿每个人都能拥有一颗素直的心 经营要领价值千金 / 清光 第一章 销售的要领 经营的要领 第二章 经营者的体会

<<经营的本质>>

章节摘录

明大义　　拥有了一颗素直的心，我们就能获得一种高远的眼界，以此来看待事物，就能深明大义。
传说在宽永年间负责财政工作的伊丹播磨守（播磨，位于现在兵库县西南部。
播磨守指播磨地区的长官。
）康胜做了很多为百姓造福的事情。
有一次，一位富商十分羡慕另一位垄断甲斐（位于今天的山梨县一带）手纸生意的商人，便向播磨国的官员提出请求说：“请把手纸的专卖权授予我吧，我愿多缴一千两的税金。
”　　大家都觉得富商的请求两全其美，都想让它通过，但只有康胜一人坚持反对。
富商一直热切地提出请求，过了三年，老中（江户幕府的官职名称）等执政官员也都同意了富商的请求，然而康胜却说：“如果你们能够保证今后世道太平，没有盗贼，我就批准那个富商的请求。
”　　众人对康胜这话十分不解，于是康胜这样讲道：　　“手纸是人们的生活必需品，正是因其价格低廉大家才广泛使用。
那个富商说他愿意多纳一千两税金，可是这一千两从何而来？
如果他提高手纸的价格卖给小商贩，小商贩又再次提价卖给老百姓，手纸的价格就会变得相当昂贵。
　　“对富人来说，涨这么点价钱算不上什么，但是对贫苦百姓而言，他们只能涨价出售自己的商品才有足够的钱购买这些手纸。
于是，一种商品价格的上涨就带动了所有商品价格的上涨。
　　“物价上涨会导致许多家庭入不敷出，接着就会有人偷盗。
偷盗的人多了，我们做父母官的又该怎么办呢？
偷盗源于贫穷。
我们不能为了区区千两的税金就使世间风气被扰乱。
增加了税收，就会导致物价上涨。
这一点还请大家三思。
”　　大家都觉得康胜的忧虑很有道理，最后就没有批准富商的请求。
　　作为幕府的官吏，有商人自愿提出要增加纳税额，这是求之不得的事。
所以大部分官员都会同意，这是他们的想法。
　　然而这种想法是片面的。
康胜就不是这样看的，康胜对这种变化可能引发的后果进行了深入的思考。
富商自愿提高税额看似一件好事，背后却掩藏着深重的危机。
这些都被康胜看穿了。
　　康胜如何做到如此深谋远虑的呢？
恐怕得归功于他的视野开阔、高瞻远瞩、着眼全局、深明大义。
而明大义则是因为他拥有一颗素直的心。
　　康胜若不是对社会动态和百姓生活了解得细致入微，恐怕也难有　　这样的高瞻远瞩。
康胜能够做到这一点，关键是因为他能以一颗素直的心来观察和应对种种问题。
　　在这里，我还想给康胜的高见补充一点，偷盗的增多会导致物价的进一步高涨。
因为管制犯人的官吏也要增加，家家户户门上的锁也会增加，于是支出增加，物价再涨。
可见社会治安的恶化也会导致物价飞涨。
　　现在我们还在为物价问题而苦恼。
所以，每个人都应该像康胜一样做到深明大义、深思熟虑。
为此我们首先要从日常生活的点点滴滴做起，培养自己一颗素直的心，让其充分发挥作用。
　　下雨了就打伞　　这是近二十年前发生的一段往事，那时我刚从松下电器的社长晋升为会长不久。
有一位记者来公司采访我，他问道：“松下先生，您的公司能如此快速地发展起来，达到现在的水平，这里面有什么秘诀吗？

可以向我透露一点吗？
”　　我觉得这个问题两三句话很难说清楚，该怎么回答呢？
忽一转念，我反问了那位记者一句：“要是遇上下雨天，你会怎么办呢？
”　　这个问题问得突然，那位年轻的记者一脸吃惊，有点不知所措。
不过，他还是很认真地回答我：“那就打伞呗！
”就像我预想的一样。
　　“没错。
下雨了当然得打伞。
这就是我们公司发展的秘诀，既是销售的要领，也是经营的要领。
”　　我持这种看法已经二十余年了，至今没有动摇。
下雨了要打起伞来，才不会被淋湿，这是顺乎自然的理性选择。
这个道理很平常，绝大多数人都明白。
如果销售和经营有秘诀，那就是把平常的事当做理所当然该做的，尽力做到家。
　　具体来说，比如一件物品是一百日元采购的，我们应该根据其品质和当时的市场状况，加上适当的利润额，定价为一百一十日元或一百二十日元出售。
这样做对于商品来说，和下雨的时候要打伞是一个道理。
再比如，对于卖出的商品，一定要准时且如数收回货款。
这是很要紧的。
还有，当商品滞销时，不要勉强降价销售，不妨暂时休息一下，等市场形势出现好转的苗头时，再竭尽全力利用各种机会和条件来开辟市场、扩大销路。
这些都像下雨时要打伞一样，是很平常，也很应该做好的事。
如果能充满信心地把它们做好，我们的销售和经营，就一定能更上一层楼。
这就是我的看法。
　　下雨时要打伞，这个道理谁都知道，只有怪人才会不肯打伞任凭雨淋。
也许有人觉得这种事根本不可能发生。
但在销售和经营领域，由于自己判断失误，我倒是有好几次没打伞就在雨里行走。
　　有一次，市场竞争很激烈，而我又不甘示弱，所以把一百日元购进的商品以九十五日元赔本价卖掉了。
回收货款的环节也没有严格执行，依着批发商的意思延迟了收款期限。
另一方面，我们又开始从别处贷款进来。
实际操作中，这种事恐怕时有发生，但这必然是不正常的。
不管怎么说，出售商品是为了得到利润，其价格应该高于进价。
另外，在贷款之前，也应该尽力把货款收回来。
这样才合乎下雨时要打伞的客观规律。
　　这个道理很简单，大家也都觉得理所当然。
但如此简单的、理所当然的事，不仅要做，还要选对时机、用对方法，才能成为销售和经营的要领。
　　为了回答那位记者的问题，我大略地讲了上面这番话，他好像有的地方明白了，有的地方还不太清楚。
我们之间的交流十分坦诚、愉快。
其实，这个道理并不局限在销售和经营领域，世间的万事万物都是符合这一规律的。

编辑推荐

他创建了松下电器。
他奠定了现代日本商业精神。
他被誉为“经营之神”。
海尔集团CEO张瑞敏、万科集团董事长王石、 华为集团总裁任正非、阿里巴巴CEO马云、京瓷集团董事长稻盛和夫、丰田汽车总裁丰田英二 一致推崇的“经营之神” 松下幸之助影响后世的伟大杰作! 我们只有竭尽全力探究销售和经营的要领，才能在激烈的变化中和严峻的形势下做到得心应手，才能在迷茫和困难中找到发展的新契机。
——松下幸之助

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