

<<经营管理全集>>

图书基本信息

书名：<<经营管理全集>>

13位ISBN编号：9787531308690

10位ISBN编号：753130869X

出版时间：1993-09

出版时间：春风文艺出版社

作者：[日] 松下幸之助

页数：6030

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>

<<经营管理全集>>

内容概要

《经营管理全集(套装共5册)》是套装书，松下幸之助求名得名，求利得利，求寿得寿（他今年九十岁）。

在人类历史上，象他这样三者得兼的，实在太少了。

他的松下电器公司，是去年日本获利率最高的。

就全世界来说，松下电器是第九大公司。

目前拥有员工十五万名，产品一万四千种，工厂分布在一百三十个国家，去年总营业额一六九亿美元。

但松下幸之助的出身，是多么的微薄。

小时候，全家人住在只有数平大的屋里。

他的身体也不好。

他只念到小学四年级，就到一家火盆店去当学徒了。

以这样的出身，后来竟然会有十多年是全日本最高所得的人。

他是怎么办到的？

他有什么秘诀？

为什么他会被尊称为“经营之神”？

为了找寻这些答案，过去多年来，名人出版事业公司花了无数的人力物力，不断地搜集有关松下幸之助的资料，不论是他自己写的，或别人写他的。

单以总字数来说，就已超过五千万字。

经过不断地研究和讨论，两年前，本公司终于决定出版一套松下全集。

收录有关松下对经营管理方面的看法和经验，以他自己的著作、演讲、对谈等为主，以别人分析他的成功因素为辅。

我们不止是把这些资料翻译出来，还依据它的不同性质，分为八大类：经商秘诀、经营真谛、经营心得、选才育才、领导统御、人生观察、写给年轻人、自传。

此外，在每篇文章之前，还摘出“引言”。

除了可使读者一目了然，还可加深印象。

在图片方面，我们费尽心血，搜集了四五百幅，其中那两本“自传”中的彩色图片，出自日本艺术家泽田重隆之手，由于在日本是非卖品，更是得来不易。

<<经营管理全集>>

作者简介

松下幸之助是日本著名跨国公司“松下电器”的创始人，被人称为“经营之神”——“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等日本企业的管理制度都由他首创。

生平 少年时代的松下幸之助只受过4年小学教育，因父亲生意失败，曾离开家到大坂去当学徒，1918年，23岁的松下在大坂建立了“松下电气器具制作所”，接连推出了先进的配线器具、炮弹形电池灯、电熨斗、无故障收音机、电子管、真空管、晶体管等一个又一个成功的产品，7年之后，松下幸之助成了日本收入最高的人，从那时起，直到1988年的63年中，有10年他的收入均为日本第一位，有6年居第二位，1989年他逝世时，留下了15亿多美元的遗产。

松下幸之助为人谦和，无论见了谁都点头哈腰，他用一句话概括自己的经营哲学：“首先要细心倾听他人的意见”。

松下电器产业株式会社自1918年松下幸之助创业以来，作为企业人，通过提供商品服务，始终以“为了使人们生活变得更加丰富、更加舒适，并为了世界文化的发展作出贡献”为经营理念从事着企业经营活动。

经历八十多年的奋斗，现在已成为世界著名的综合型的大型电子企业，并在世界各国开展着事业活动。

松下公司是一个跨国性公司，在全世界设有230多家公司，员工总数超过250,000人。

截至2008年4月1日，其中在中国有100,000多人。

2007年全年的销售总额为700多亿美元，为世界制造业500强的第59位。

自从1978年邓小平访问松下电器公司以后，松下电器开始在中国投资，把松下在中国的事业与中国的改革开放和经济建设融为一体。

从电子材料到零部件，从部品到整机，从家用电器到工业机器，到目前为止，在中国进行的技术合作项目160多项，建立合资独资企业53家（上海7家公司），总投资近15亿美元。

年表 1894年出生于日本和歌山县 1910年进入大阪电灯公司当内线见习生 1915年与井植小姐相亲，9月结婚，新娘19岁。

1918年创建松下电器制作所；生产改良附属插头，雇佣3个员工。

成立“步一会” 1922年诞生生产与员工教育并进的构想 1925年首次成为日本最高收入者，年底当选区会议员。

1935年将公司改组为股份有限制 1943年4月受军方邀请设立松下造船株式会社、松下航空机株式会社。

1946年因协助战争被革职。

1947年复职为社长。

1957年开始在全日本设立销售店 1958年6月，接受荷兰政府颁发勋章。

1961年辞退总经理，就任董事长 1973年辞掉董事长，改任顾问。

捐款总金额50亿日元给日本的各级行政单位。

1977年出版《我的梦，日本的梦，21世纪的日本》 1980年创立财团法人“松下政经塾”

1989年以松下公司顾问身份去世 松下幸之助及公司的故事 松下的招聘故事（一）——神田三郎的悲剧 有一次，日本的松下公司招聘的一批推销人员，考试是笔试和面试相结合。

这次招聘的人总共就有十名，可是报考的达到几百人，竞争非常激烈。

经过一个星期的筛选工作，松下公司从这几百人中选择了十名优胜者。

亲自过目了一下这些入选者的名字，令他感到意外的是，面试时给他留下深刻印象的神田三郎并不在其中。

于是，马上吩咐下属去复查考试分数的统计情况。

经过复查，下属发现神田三郎的综合成绩相当不错，在几百人中名列第二。

由于计算机出了毛病，把分数和名称排错了，才使神田三郎的成绩没有进入前十名。

听了，立即让下属改正错误，尽快给神田三郎发录取通知书。

第二天，负责巴黎这件事情的下属想报告了一个令人吃惊的消息：由于没有接到松下公司的录取

<<经营管理全集>>

通知书，神田三郎竟然跳楼自杀了，当录取通知书送到时候，他已经死了。这位下属还自言自语地说：“太可惜了，这位有才华的年轻人，我们没有录取他。”

松下幸之助听了，摇摇头说：“不！幸亏我们公司没有录取他，这样的人是成不了大事的。一个没有勇气面对失败的人又如何去做销售！

！
” 松下的招聘故事（二）——“吃”和“被吃” 日本松下公司预备从新招的三名员工中选出一位做市场策划，于是，他们例行上岗前的“魔鬼练习”，予以考核。

公司将他们从东京送往广岛，让他们在那里生活1天，按最低标准给他们每人1天的生活费用2000日元，最后看他们谁剩的钱多。

剩是不可能的，一罐乌龙茶的价格是300元，1听可乐的价格是200元，最便宜的旅馆一夜就需要2000元……也就是说，他们手里的钱仅仅够在旅馆里住一夜，要么就别睡觉，要么就别吃饭，除非他们在天黑之前让这些钱生出更多的钱。

而且他们必须单独生存，不能联手合作，更不能给人打工。

第一个先生非常聪明，他用500元买了一副墨镜，用剩下的钱买了一把二手吉他，来到广岛最繁华的地段——新干线售票大厅外的广场上，演起了“盲人卖艺”，半天下来，他的大琴盒里已经是满满的钞票了。

第二个先生也非常聪明，他花500元做了一个大箱子，上写：将核武器赶出地球——纪念广岛灾难40周年暨为加快广岛建设大募捐，也放在这最繁华的广场上。

然后用剩下的钱雇了两个中学生做现场宣传讲演，还不到中午，他的大募捐箱就满了。

第三个先生真是没头脑的家伙，或许他太累了，他做的第一件事就是找了个小餐馆，一杯清酒一份生鱼一碗米饭，好好地吃了一顿，一下子就消费了1500元。

然后钻进一辆被废弃的丰田汽车里美美地睡了一觉…… 广岛的人真不错，两个先生的“生意”异常红火，一天下来，他们对自己的聪明和不菲的收入暗自窃喜。

谁知，傍晚时分，厄运降临到他们头上，一名佩戴胸卡和袖标、腰挎手枪的城市稽查人员出现在广场上。

他扔掉了“盲人”的墨镜，摔碎了“盲人”的吉他，撕破了募捐人的箱子并赶走了他雇的学生，没收了他们的“财产”，收缴了他们的身份证，还扬言要以欺诈罪起诉他们…… 这下完了，别说赚钱，连老本都亏进去了。

当他们想方设法借了点路费、狼狈不堪地返回松下公司时，已经比规定时间晚了一天，更让他们脸红的是，那个稽查人员正在公司恭候！

是的，他就是那个在饭馆里吃饭在汽车里睡觉的第三个先生，他的投资是用150元做了个袖标、一枚胸卡，花350元从一个拾垃圾老人那儿买了一把旧玩具手枪和一脸化妆用的络腮胡子。

当然，还有就是花1500元吃了顿饭。

这时，松下公司国际市场营销部课长宫地孝满走出来，一本正经地对站在那里怔怔发呆的“盲人”和“募捐人”说：“企业要生存发展，要获得丰厚的利润，不仅仅要会吃市场，最重要的是懂得怎样吃掉市场的人。”

” 松下的故事招聘（三）——掌握机会 一家松下公司旗下的外企，招一名会计，又因为这是一家跨国公司，所以这是许多年轻人向往的地方，终于到了面试的那一天，公司里人山人海，经过严格的笔试之后，又经过细心的筛选，最后只剩下三位非常优秀的女大学生了，经理让他们明天再来进行口试。

到了第二天，三位女大学生都穿着漂亮的衣服来了，而经理却一人发给她们一件衣服和一个黑皮包，对她们说：现在我所发给你们的每一件衣服上都有一块污迹，你们必须在八点十五之前到总经理室去进行口试，并且我提醒你们一句，总经理喜欢干净整洁。

落落大方的人，你们身上的污迹最好不要被总经理发现否则会被淘汰出的。

这是，A女大学生赶紧拿出手帕纸来擦，而其结果是污迹越擦越脏，越擦越大，这时，A女大学生非常的着急，苦苦央求经理，想让他再换一件，可是，经理带着遗憾的口气说：“不好意思，你已经被淘

汰了，”A女大学生哭着离开了，B女大学生看局势不行，所以飞奔的跑到洗手间，想设法用水将污迹冲洗干净，她洗了一遍又一遍，果然，污迹没了，胸前却湿了一大片，这时，B女大学生一看表，已经快到八点十五了，她整理了一下，飞奔向总经理室，到了总经理室门前，一看表，正好八点十五，B女大学生缓缓打开门，只见C女大学生正要从屋里出来，B看见C女大学生胸前还有那块污迹，她这才放了心，她胸有成竹的走了进去，总经理看到他眼前的那块“湿地”，对她说：“现在我公布胜出者，就是C女大学生，”B女大学生非常的惊奇，很不服气，总经理看出了她的心思，微笑着说“C女大学生用她的黑皮包挂在胸前，挡住了那块污迹，我想，假如我没猜错的话，她现在洗手间里，大概你的黑皮包落在洗手间里了吧！”

”B女大学生心服口服的离开了总经理室。

机会，是每个人通向成功的一把金钥匙，只有把握好现在的每一次机会，才能在其中锻炼自己，将自己置身于竞争的行列当中。

<<经营管理全集>>

书籍目录

金字招牌生意经
生意兴隆的秘廖
不景气的积极面
如何克服企业难关
自来水经营理念
经营的第一要件
突破创新经营
松下经营与美式经营
人性的挑战
率直的心胸
智慧的人生
有远见的领导者
企业的灵魂人物
经营者与部属
放眼看天下
美好的明天
国家繁荣之道
松下政经塾讲话
赠与年轻人
如何选才育人
松下人才活用法
松下人才训练学校
自传（上）（下）

章节摘录

擅长不是说服的说服 掌握对方的性格、情绪，不存说服之心地去说服，才有成功的可能。

人是感情的动物，所以在情绪不好的时候，就很难作正确的判断。

有时候，只凭一时的感情作判断，决定一件事情，如果这样就能完事，同时不麻烦任何人，这样也就没什么了，但是，象这样凭着一时行动的判断，在面临关系重大的问题时，就叫人担心了。

尤其是公司的经营者，或站在指导立场的人。

万一也陷入这种情况，就更容易造成问题了。

这时候应该怎么办呢？

据说数百年前的德川幕府第三代将军？

？

德川家光，有过这样的故事：有一年春天。

德川家光出去打猎。

打猎回来后，家光正在洗澡，不知怎么一回事，负责洗澡间专门替将军冲水的部下，误将滚烫的热水，往家光的身上浇下去。

家光的皮肤，立刻烫红了。

他非常愤怒，根本不理会吓得不知所措、正跪地求饶的部下，愤愤地回到自己的房间，立即叫来“老中”（总管家）阿部丰后守，并且下令说：“那个替我冲水的人，简直混蛋，立即判处他死罪！”判处死罪未免太过分了，但这是天下权势最大的幕府将军的命令，不得已，丰后守只好说：“是，遵办。”

就这样，接受了将军的命令。

往常丰后守会这样地退下去办事，可是这次却退到侍从的房间，向家光贴身侍从们说：“将军的情绪转平静、心情好一点的时候，就通知我一下。”

丰后守这才退下去。

到了晚上，家光将军用过晚餐，情绪平静了些，心情也好多了。

于是，谈起这天去打猎的趣事和感想。

将军开始有了笑容，这时，在场的侍从们，立即和丰后守联络说：“将军的心情好多了，现在看来情绪也很好。”

丰后守听了，立即登城上殿，会见家光说：“刚才主公曾经指示，处罚那个冲洗澡水的人。”

在下一时疏忽，没记清楚是什么内容，非常抱歉。

敢请主公重作指示，究竟如何处置这个人？

家光将军并没有立即回答，盯着丰后守，想了一会儿之后才说：“那个人由于不小心，而犯了严重的过错，我看判处他流放八丈岛好了。”

丰后守受到家光的指示后，回答一声：“是，遵办。”

便退下去了。

丰后守一退下，在家光旁边的贴身侍从们，将这事情当作饭后的话题说：“最初，我们听到将军的指示是：“判处他死罪”，连丰后守也的确说过：“是，遵办”，然后他就下去了。”

可是他好象忘了。

连丰后守也会忘了将军的指示，那么假如我们有时候忘了，也是非不得已的。

听到侍从们聊天的家光将军笑了一下说：“丰后守这个老狐狸怎么会忘？”

他记得才清楚呢。

在政治上，判处死刑，需要格外慎重，丰后守明知其重要，却故意说他忘了。

实际上他是想提醒我重新考虑，收回成命，只是不明说而已，所以我也打消了原意，把这个人的罪刑，由死刑改为流放外岛之刑。

丰后守考虑得真是周到。

我因一时冲动而开口大叫判处死罪，现在倒觉得很惭愧。

侍从们听了，十分惶恐，都说不出一句话来。

据传，从此以后，阿部丰后守的声誉，大为提高。

编辑推荐

在《经营管理全集(套装共5册)》这二十五卷全集中,有二十一卷是松下本人的著作,有二卷是松下的对谈录,另有二卷是学者专家分析松下用人成功的因素。

另外。

还附有松下与Sony盛田昭夫的对谈。

因此,我们相信,这是全世界第一次有人把松下的著作,如此有系统地、完完整整地,分门别类地整理出来。

希望这套全集的出版。

能带给我们这个社会一些有益的启示和反响,因为这正是本公司出版这套大书的最主要动机。

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>