

<<经营沉思录>>

图书基本信息

书名：<<经营沉思录>>

13位ISBN编号：9787544244213

10位ISBN编号：7544244210

出版时间：2009-6

出版时间：南海

作者：(日)松下幸之助

页数：364

译者：路秀明

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>

## <<经营沉思录>>

### 前言

这里记录了我创办松下电器五十年来销售产品的心得体会。收录的是我曾经作过的演讲，还有以前发表过的文章。最近许多人都向我提出，希望我把这些东西汇集起来，这样的呼声不绝于耳。因此，我从中挑选出一些，作了适当的修改，汇辑在一起。概括说来，经商、销售最重要的是保持一种基本态度。佛门弟子每天早晨要做早课，晚上要做晚课，来对佛表示感谢。不管是经营者自己，还是每天在一起工作的销售人员，也应该养成早晨计划、昼问实行、晚上总结反思的习惯。而且要坚持天天做这件事。还要以同样的方式，在月初和年初作计划，月末和年终作总结。工作了五年之后，也要对这五年作一番回想。这样一来，您就能在一定程度上看清楚过去的这五年间，哪些事情做对了，哪些事情做错了。从我的亲身体会看来，只有这样才能对工作、对自己作出恰如其分的评价。回头看看过去五年间所作的改变，您就能看到其中有一半是成功的，而另一半若不做就好了，因为那是失败的。在往后的日子里您若能继续像这样不断地反省，今后的路必将走得更好。总之，在商业经营中，计划、实行和反省这一过程是很重要的。我自己就把这一基本态度看得很要紧，也是我痛改错误之依凭。这里的内容若能对您有所帮助，我将不胜荣幸之至。松下幸之助 昭和四十八年(一九七三年)一月十日

## <<经营沉思录>>

### 内容概要

《经营沉思录》是松下幸之助最重要的4部作品《商业心得帖》《经营心得帖》《员工心得帖》《人生心得帖》的合辑。

松下幸之助亲笔记录点滴心得，从具体的经商活动、管理方法，一直谈到用人之法乃至人生之道，文字浅白流畅，处处闪现真知灼见，全面展示出成功经营的内在力量，是值得每一位经营者细细品读的沉思录！

只上了4年小学的松下幸之助，带领3名员工白手起家，打造了全球最大的电器制造集团，奠定了13本商业的精神，被誉为“经营之神”；在驰骋商海的70余年当中，他累积了诸多宝贵的经验，著述60余种，达数百万字，被译成20多种文字，在全世界广为流传，松下电器也成为第一家用文字明确表达企业精神价值观的企业。

## <<经营沉思录>>

### 作者简介

松下幸之助（1894～1989），世界著名电器公司松下集团创始人，他奠定了日本商业的精神，被誉为“经营之神”。

在驰骋商海的70余年当中，他带领公司度过了两次世界大战、世界性经济危机和日本国内产业的不景气……他克服种种困境，一手将松下集团打造成了全球最大的电器制造商之一。

他不仅是一位冷静自持的经营者，还是一位洞察世事的思想家。在日常的经营活动中，他时时反省，总结得失，并著述成书，记录点点滴滴的心得体会。行文浅白，言简意赅，但处处闪现真知灼见，往往能给人以深刻的启发。

<<经营沉思录>>

书籍目录

商业心得帖第一章 销售工作中的心得第二章 人事工作中的心得经营心得帖第一章 经营工作中的心得第二章 人事工作中的心得员工心得帖第一章 新员工心得第二章 核心员工心得第三章 管理层员工心得人生心得帖第一章 把握人生第二章 感悟人生后记附录

## &lt;&lt;经营沉思录&gt;&gt;

## 章节摘录

信赖大众 若要保证每天的商业活动都能顺利地展开，需要注意的一件大事，就是要信赖大众。那么，究竟应该怎样把握大众的观点呢？我们都知道，不同的人观点也不尽相同，但我认为，其基本方面是一致而且正确的——大众关注的问题一般都是普遍的、全面的。如果有人认为大众看错了，自己才是正确的，那么他很可能不会被人接受。于是，他在经商的过程中就会产生各种不安的因素，渐渐地就没法干下去了。只要你信赖大众，那么你不但能准确识别大众认为已经错了的东西，而且还能坚定地站到正确的一边。我亲身经历了不少这样的事，因而能够深刻地体会到这一点。一旦看清了认定了是正确的东西，我就可以安心去做了——“知道自己做的事是对的，也就不会有什么烦恼。硬要说还有什么烦恼，可能也就是一些小偏差，只要改变一下做事的方法就可以了。这就说明了大众的观点是值得信赖的。既然如此，就与正确的大众一起努力吧。”这样工作起来，你就会觉得好像自然而然地与一种很强的力量结合在一起，变得干劲十足。反过来看，如果自己一开始作了错误的判断，必然会导致后来一连串错误的发生。尽管有时的确想得很好，的确认真地努力地去做了，却怎么也得不到大众的认可。因此，从长远来看，大众是可以信赖的。每次我这样一想，心里就觉得有底了，不曾动摇过分毫，每天尽全力开展自己的销售事业。我认为，信赖大众，是不论你销售规模的大小，都可以通用的道理。难道不是吗？

竞争与协同 在销售产品的过程中，竞争不能不说是一件大事。各行各业的公司和商店，面对形形色色的竞争对手，都不愿意输给对方。因此每家都凝聚精力进行创造和开发，认真地工作，争取比对手更有效率，取得更丰硕的成果。

竞争，于是成了双方成长的动力，进步发展的根源。为了成长和发展，必须认清竞争的真实含义。不但要秉承公正的立场，还必须重视秩序。否则竞争就会走向极端，不仅谈不上促进成长和进步，反而会造成产业界的大混乱。换句话说，竞争不是战争，不一定非把对方打倒不可。只有为了共存共荣而竞争，才能使企业共同成长和发展起来。也就是说，竞争虽然常常意味着对立，与此同时还必须有调和与协同的精神。没有调和与协同的精神而一味地竞争，只会起到破坏的作用。如果这样的竞争还很激烈的话，就不可能实现共存共荣，销售情况欠佳的一方甚至可能倒闭。最终，整个产业界都会被弄得疲惫离散，给大众带来很大的不便，甚至造成社会经济的停滞。因此，为了天天进步、不断发展，竞争要适度，绝对不能搞过了头，一定要始终把握好尺度。经营者要培养和训练自己的判断力，把握好既竞争又协同的平衡。这是每一个经营者都需要具备的适应性，除此之外，还要有正确的动机和努力工作的决心。不论公司规模、商店店面的大小，为了共同繁荣而保持一个良好的竞争环境是很要紧的。只要有了这样的判断力和决心，我相信竞争将成为企业与大众共存共荣的根基。得到顾客的喜爱 虽然我的销售事业发展顺利，但仍有不少事是必须注意的。下面就说说其中的一件。自己的商店能在多大范围内为顾客服务，他们的满意度有多高，经营者要从各个方面不断地反省和检讨。比如，当我的商店造成了不好的影响时，顾客往往会说：“以前商店不会这样啦！”

## <<经营沉思录>>

”那么我就应该反省和检讨现在的状况究竟是怎么回事。

如果经营者能够反复检讨销售状况，便可从中看到“自己的经营还有不足的地方。

这件事是必须为顾客做好而没有做到的”。

其实，潜在的不足到处都有，只是还没有陆续暴露出来而已。

比如，现在要考虑的事是改变货品的陈列方式，这样才能吸引更多的顾客，从而一点点地增加商品的销量。

不仅如此，这种改进还能获得常客的好感，让他们感到快乐。

从让顾客满意的目的出发，你就能想出各种方法做得更好。

你创造出了顾客喜欢的陈列方式，就一定会有好销量。

如果各家商店都能把顾客当成一件大事放在心上，不断地反思、检讨，将顾客作为自己商店存在的意义，自然而然地就会产生一股很强的驱动力，使你发挥出全部的创造力。

这样一来，我们所期盼的商店的繁荣难道还怕办不到吗？

当然，货品的陈列有助于提高销量只是商店应该重视的一个方面。

关注某个方面时往往容易把其他要紧的事给忘了，所以，经营者要不断地反省才行。

P5-10

## <<经营沉思录>>

### 媒体关注与评论

一开始在企业质量管理办法上，我借鉴的都是松下的东西。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏 胡雪岩做到了红顶商人，买卖够大吧，但在他本人的一生中，就走完了由盛到衰的全过程，而松下幸之助去世了，松下公司照样发展。

——万科集团董事长 王石 在松下电工，不论是办公室，还是会议室，或是通道的墙上，随处都能看到一幅张贴画，画上是一条即将撞上冰山的巨轮，下面写着：“能挽救这条船的，唯有你。”其危机意识可见一斑。

在华为公司，我们的冬天意识是否那么强烈？

是否传递到基层？

是否人人行动起来了？

——华为总裁 任正非 松下先生始终贯彻顾客至上的精神，他对顾客的重视、恭敬，真是无人能比。

他还集合干部，带头向丰田人员作深入的发问。

他这种谦虚和以身作则的精神，令人觉得他不愧是位优秀的经营者。

——丰田汽车公司前社长 丰田英二



## <<经营沉思录>>

### 编辑推荐

原汁原味的松下思想首次正式出版！

日本累计296次印刷，日本企业界人手一册的制胜宝典！ 松下幸之助最重要的4部作品《商业心得帖》《经营心得帖》《员工心得帖》《人生心得帖》合辑！

海尔集团首席执行官 张瑞敏：一开始在企业质量管理办法上，我借鉴的都是松下的东西。

万科集团董事长 王石：胡雪岩做到了红顶商人，买卖够大吧，但在他本人的一生中，就走完了由盛到衰的全过程，而松下幸之助去世了，松下公司照样发展。

<<经营沉思录>>

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>