

人生無限

松下成功啓示錄

鄭秀美譯

© 文經社





辛勤撒種的，必歡呼收割。

文經文庫 25

人生無限

本社／編譯



序

事在人爲，所以人生具有無限的可能。

抱著這種「人，具有無限可能」的信念，松下幸之助在九歲時離開貧苦的家庭到大阪覓職，廿一歲開始獨立經營，當年的小工廠，而今已發展成日本最大的家電公司。

他在主持松下公司時，面臨過無數的危急困厄，但始終以堅定的信念和特有的人情味去「爲人處事」，從而成功地超越障礙，渡過難關。

成功是點點滴滴累積而成的。我們以此來看這位有「日本經營之神」美譽的企業家當可了解，如果不是他一生特有的「爲人處事」方法，也就不足以成爲松下的經營風格。更明白的說，就像本書中所記錄的松下經營與人生的真實故事，這樣真切地在經營中、在人生中去思、去行，才是松下經營的成功與他的魅力所在。

松下自述的書已經出版不少，「路是無限的寬廣」是其中之一。自述乃是他自己

說、自己寫的。這本「人生無限」的角度不同。本書是由長年與他同甘共苦的那些職員與客戶們，從他工作與生活中觀察到的感人言行，以犀銳的感念與諧暢的筆調所編寫而成的。本書乃是由別人的眼光來看松下，看他到底是怎樣活著、怎樣工作著？怎樣在「為人處事」？這些真實故事，活生生地映現松下的經營與人生智慧，並帶給我們成功的啓示。

松下是一個充滿實踐力的企業家。他一生的奮鬥都在說明「人生無限」的真諦。本書所舉的所有實例，都不是松下「說說」而已，而是確實地「做到了」。這也才是松下的可貴之處。

爲了追尋更美好的人生，爲了在工作上更上一層樓，讀者們若能從本書中獲得幫助，這真是我們所衷心期盼與祝福的。

文經社編輯部 謹識

《目錄》

序

一・你也辦得到——看人的眼光

1・慢慢來，別急！.....	一五
2・公司沒有差勁的人.....	一六
3・再來一碗！.....	一六
4・調配技術的公開！.....	一七
5・你一定辦得到！.....	一九
6・時時惦念手下的職員.....	二〇
7・一個也不能解雇！.....	二一
8・怎麼？你也.....	二二

9 · 伸出你的手來·····	二三
10 · 因為我不懂外國語·····	二四
11 · 忍耐十年看看吧·····	二五
12 · 偷雞摸狗的人·····	二六
13 · 壞得不能再壞·····	二八
14 · 帶著辦公桌到工廠去吧！·····	二九
15 · 請付學費·····	三〇
16 · 請你、拜託你、求求你·····	三一
17 · 按摩與昇遷·····	三三
18 · 開設金澤辦事處·····	三四
19 · 表演特技的烤麵包機·····	三六
20 · 一年來在幹什麼啊？·····	三七
21 · 電話教育·····	三八
22 · 有六成不甚合意·····	四〇
23 · 去賣紅豆湯吧！·····	四一
24 · 照規矩來！·····	四三

二・電池會說話——看工作的眼光

25	・牢騷多的工人·····	四四
26	・自說自話·····	四六
27	・只兩小時就決定接下工廠·····	四六
28	・工會大會賀辭·····	四九
29	・閣下爲什麼能從學校中順利畢業？·····	五三
30	・即使是在惡劣的上司手下工作·····	五四
31	・自視爲「董事長」·····	五六
32	・挨罵的幸福·····	五七
33	・工作與遊戲·····	五九
34	・繞路而行比踏泥田走好·····	六二
35	・電池會說話·····	六四
36	・以血淋淋的頭做賭注·····	六六
37	・對不起客戶·····	六七
38	・拼命地製造產品·····	六八

三・企業的發展是由社會決定的——經營的態勢

39・最初的商品·····	七〇
40・因挨罵而感激·····	七一
41・北海道的眼鏡店·····	七二
42・這是份內的生意·····	七四
43・小便中帶血·····	七五
44・最後致命的一擊·····	七六
45・馬達有無限發展潛能·····	七八
46・新潟大地震的教訓·····	七九
47・每家都有二臺國際牌收音機·····	八〇
48・懇切的要求·····	八三
49・不是以私心開始的·····	八四
50・知道「事業人使命」的日子·····	八五
51・大將應該·····	八七
52・混亂中也要秉持公正·····	八八

四・如果下雨——對繁榮的想法

53・遵守男人之間的約定·····	八九
54・第一次到東京出差·····	九一
55・不可買得便宜·····	九三
56・以具體的行動表現信用·····	九四
57・不和董事見面的故事·····	九五
58・經營指導費·····	九七
59・經營的價值·····	九九
60・不正當的競爭是罪惡·····	一〇一
61・公司是社會公器·····	一〇二
62・企業的發展由社會所決定·····	一〇三
63・跌倒了再站起來·····	一〇七
64・如果下雨·····	一〇八
65・若是自己的錢則不得了·····	一一〇
66・鬼門，這種事不要介意！·····	一一一

67 · 赤字虧損與霓虹燈費用·····	一三
68 · 與疾病和平共處·····	一四
69 · 這片土地都是我的·····	一五
70 · 向煤炭詢問·····	一六
71 · 先有希望·····	一八
72 · 從設計再出發·····	二〇
73 · 劃時代的推銷術·····	二二
74 · 請免費給我一萬個乾電池·····	二四
75 · 不景氣時才需要錢！·····	二五
76 · 東西是有生命的·····	二七
77 · 天馬行空·····	二八
78 · 青春之詩·····	二九

五·大家都是客戶——希望共存共榮

79 · 考慮發生萬一時·····	一三三
80 · 萬國博覽會的洋傘·····	一三四

81	· 大家都是客戶·····	一三五
82	· 工作的目的·····	一三六
83	· 名片多得拿不住·····	一三七
84	· 充滿淚水的熱海會談·····	一三九
85	· 生氣的批發商·····	一四一
86	· 該訂多少錢·····	一四二
87	· 你是代理店的「掌櫃」啊！·····	一四四
88	· 髮型也是企業的招牌·····	一四四
89	· 即使是富士山，若從近處看的話·····	一四五
90	· 兩位吃飯迅速的人·····	一四六
91	· 重視人情但不流於輕率·····	一四七
92	· 拒絕貸款卻受到感謝·····	一四九
六· 你是哪家店員——人生斷章		
93	· 獨一無二的寶物·····	一五三
94	· 先買香菸存起來·····	一五四

103	• 二十世紀是無稅國家的世紀……………	一六六
102	• 過去六十年來，真是謝謝各位了！……………	一六五
101	• 典當簿……………	一六四
100	• 無限感慨的宴席……………	一六三
99	• 她真好，娶她吧！……………	一六一
98	• 不會寫字的事務員……………	一六〇
97	• 最後一計——電報……………	一五九
96	• 自行車競賽會……………	一五八
95	• 你是哪裏的店員哪？……………	一五五

Ⅰ

你也辦得到

——
看人的眼光

「若你真覺得部屬們差勁不中用，與其空煩惱，倒不如多多激勵他們，使個個都能發揮最大的潛力。」

——公司沒有差勁的人（頁一六）

「如果隨便依公司的營業盈虧而雇、解員工，一定會弄得人心惶惶，還談什麼向心力呢？」

——一個也不能解雇！（頁二二）

「公司員工規模若大到五千、一萬之數，領導人必須更謙沖和氣才行；以前說『請』字的，這時便得改用『拜託』；若增加到數萬人之衆，勢必非要具備『求求你』的誠意不可，也就是時時得有一顆謙卑感激的心！」

——請你、拜託你、求求你（頁三二）

「互相體恤關懷能提高辦公的效率，祇要你能發自內心去關懷他人，工作必定順利，而且也能獲得大家的信賴。」

——按摩與昇遷（頁三四）

☐ 1. 慢慢來，別急！

一九六二年十月，松下電器與臺灣合資設立臺灣松下電器，人員百餘位，主要製品是收音機及立體音響。但是，因為經營不易，初設階段便創下與資本同額的赤字。

爲了讓幸之助了解實際情況，負責人風塵僕僕地趕回日本，呈報整個經過。幸之助默默地聽了二十分鐘的報告，開口的第一句話是：

「你特地從臺灣趕回來，我先送你一個禮物吧！」他說：「慢慢來，別急！」

原本以爲帶回來壞消息將會得到一頓怒斥，沒想到竟還能受到老闆的安慰，令他吃驚不已。

「以臺灣松下負責人的立場來看，這日積月累的損失的確非同小可。不過，你也別放在心上，今天有這種情況是因為工廠運作尚未步上軌道，銷售網還沒有完全打開的緣故。祇是，爲了怕虧損而偷工減料或粗製濫造，因而喪失信譽，損失豈不更大？銷售網不健全、推銷不得法、遭到呆賬，那就更嚴重了！所以，在萬般條件尚未齊備之下，不用過於自責，再接再厲吧！」

2. 公司沒有差勁的人

一九五〇年代是松下電器營業規模激增擴大，急速成長的時期！當時一位甫上任的處長對幸之助抱怨：「我這裏是新設的營業處，公司從各地調派來人手，卻不曾見過一個像樣的！儘是些無用之材！」

松下幸之助聽了頗不以爲然，回道：

「辛苦了！營業處的業績壓力很大吧？但是松下電器的職員應該不會是『無用之材』才對，我也從來沒用過那種人啊！若你真覺得部屬們差勁不中用，與其空煩惱，倒不如多多激勵他們，使個個都能發揮最大的潛力。這不正是你這位負責人應有的任務嗎？千萬不要以爲你是新設單位，來者就一定是差勁的人哦！」

3. 再來一碗！

一九六五年初，電鍋普及日本境內的每個家庭。電鍋事業部鑑於學校、醫院的大量伙食以及將來餐飲業的需求，而著手開發團體用電鍋，初步完成了試作品。這項新產品