

# 平凡与财富的连锁

——松下专卖店女店主的自述

高畑千春 著 / 陈伟中 等译

一个平凡的家庭主妇  
从卖牛奶面包  
到成为松下电器连锁店中最成功的人



82.11.15  
273

# 平凡与财富的连锁

——松下专卖店女店主的自述

高畑千春 著  
陈伟中 译

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

本书是日本松下电器专卖店中最成功的经营者高畑千春女士的自述。作者从经营一个小面包店起家,后来转为经营电器店,其间一边哺养孩子,一边搞经营,并成为了松下电器专卖店中最成功的人。

中国的家电业及其销售业特别是连锁销售正在蓬勃发展,本书会使读者从中得到启示。

作者的讲述自然、流畅,通俗易懂,浅显的文字中蕴含着深刻的哲理。娓娓道来的,既是生意之道,也是做人之道。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

## 图书在版编目(CIP)数据

平凡与财富的连锁——松下专卖店女店主的自述/高畑千春著;陈伟中译.

—北京:电子工业出版社,2002.9

ISBN 7-5053-7985-2

I. 平… II. ①高…②陈… III. 高畑千春——生平事迹 IV. K833.135.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 067018 号

责任编辑:宋 漪

印 刷:北京天宇星印刷厂

出版发行:电子工业出版社 <http://www.phei.com.cn>

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销:各地新华书店

开 本:850×1 168 1/32 印张:4.375 字数:64.7 千字 彩插:2

版 次:2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷

印 数:6 000 册 定价:10.00 元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话:(010)68279077

# 目 录

|                   |      |     |
|-------------------|------|-----|
| 序 .....           | 海尔大学 | I   |
| 梗概 .....          |      | III |
| 开头的话 .....        |      | 1   |
| 一、一念之发 .....      |      | 4   |
| 为了他 .....         |      | 4   |
| 3 坪小店 .....       |      | 6   |
| 不变质的商品 .....      |      | 10  |
| 一台电风扇 .....       |      | 12  |
| 从 1 台到 15 台 ..... |      | 14  |
| 电器店的诞生 .....      |      | 18  |
| 马口铁的招牌 .....      |      | 20  |
| 二、将心比心 .....      |      | 22  |
| 做生意的基本 .....      |      | 22  |
| 真心的漩涡 .....       |      | 24  |
| 不知道流了多少眼泪 .....   |      | 28  |
| 胜利和失败 .....       |      | 30  |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| 数字 .....                    | 34        |
| 计数管理 .....                  | 36        |
| 夫妇共同学习 .....                | 38        |
| <b>三、做生意是夫妇关系的出发点 .....</b> | <b>42</b> |
| 共同的经营 者 .....               | 42        |
| 搅动漩涡的中心棒 .....              | 44        |
| 家业和企业 .....                 | 46        |
| 拿工资与挣工资 .....               | 48        |
| 人生的目的 .....                 | 50        |
| <b>四、为了求道就必须老实 .....</b>    | <b>54</b> |
| 老实 .....                    | 54        |
| 立刻实践 .....                  | 56        |
| 反复进行 .....                  | 56        |
| 发挥特长 .....                  | 60        |
| 走自己喜欢的路 .....               | 62        |
| <b>五、有意义的人生 .....</b>       | <b>64</b> |
| 完全燃烧 .....                  | 64        |
| “情书” .....                  | 68        |
| 捡起失落的麦穗 .....               | 70        |
| 带红圈的小旗 .....                | 72        |
| 不放弃努力 .....                 | 74        |

|                         |                 |
|-------------------------|-----------------|
| 不要忘了自己的初衷 .....         | 76              |
| 工作的意义 .....             | 78              |
| <b>六、用感谢之心培养人 .....</b> | <b>80</b>       |
| 为了明天 .....              | 80              |
| 二、三、五的法则 .....          | 82              |
| 工资袋里的信 .....            | 84              |
| 过生日 .....               | 86              |
| 电话访问 .....              | 88              |
| 教育的喜悦 .....             | 90              |
| 事情越多，越要心静 .....         | 92              |
| 泪之花 .....               | 94              |
| 结束语 .....               | 96              |
| <b>《生意心得录》节选 .....</b>  | <b>松下幸之助 99</b> |
| 想想让顾客满意到什么程度 .....      | 100             |
| 把微笑当成送给顾客的赠品 .....      | 102             |
| 有声服务 .....              | 104             |
| 商品价格应该包括服务精神 .....      | 106             |
| 综合大医院和街道卫生所 .....       | 108             |
| 招揽客户，广开客源 .....         | 110             |
| 把顾客当亲戚 .....            | 112             |
| 爱惜商品 .....              | 114             |
| 从服务做起 .....             | 116             |

|              |         |
|--------------|---------|
| 主动招呼 .....   | 118     |
| 跋 .....      | 今中基 122 |
| 高畑千春简历 ..... | 125     |
| 后记 .....     | 127     |

## 开头的话

我是一个平凡的家庭主妇、一个母亲，从来没有做过生意或其他什么困难的事情。下面我要讲的，都是大家听了会觉得“如果是这样，我也干得了”的事情。现在我们拥有的店铺数目是多少，一年的销售额是多少等这样的事先不谈，我只想谈谈从一家小店的主妇开始，我是怎么干到今天的，以及现在的情况。如果这些事情能够供大家参考，使大家得到一些启发，我将觉得非常荣幸。我认为做生意的基本原则，不论大店还是小铺子都是一样的。

当销售研修所请我做“主妇基本教程”的讲师时，一开始我曾认为自己不能在夫人们面前演讲，因为我自己也还在拼命奋斗中，因此拒绝了这一邀请。

但是，我又想到，把自己的成长过程介绍给大家，可以把自己几乎忘却了的一些宝贵的经历重新回忆起来，重返初衷……为了能给大家讲得更好，就必须加倍努力，提高自己。因此，我想把这一机会作为自己前进的动力，从而接受了做讲师的邀请。

下面就从使我步入经商之路的机缘——和我先生



的相识谈起。

非常困难的时期正是那个时候。



注：本书所有碎纸画均为高畑千春的作品。

## 一、一念之发

### 为了他

我结婚已经快 20 年了。当姑娘的时候，我在一个小学里工作。原想一直工作到退休，如果可能的话，和本校的同僚结婚，生两三个孩子，领到退休金，可以有时间钻研自己喜欢的书法。我就是抱着这样的想法生活着，既讨厌做生意，也从来没有想过要嫁给做生意的人。

由于碰到了这样一个男人，从而使我走上了一条大阪商人的生活之路。

“我没有什么财产，是个一文不名的男人，像我这样的男人，你愿意把赌注押在我身上，助我一臂之力吗？”当他向我做了这样的表白时，我感动了，觉得这是一个多么直率、可信的人啊。

不知为什么，我产生了“尽我所能帮助他”、“和他一起努力干些什么事情”的心情，同意和他结婚了。以后，被我先生的人格魅力所吸引，连我的人生观都改变了。我觉得他不仅是我的丈夫，更是我人生的老师。同时，我决心做他的贤内助，这也是我作为一个

女人的使命。

从此努力拼搏，直到今天。



### 3坪小店

我就这样嫁到了在大阪日本桥浪速区的小街上 9 间简陋店铺中的靠边第二间只有 3 坪的小店，在这里开始了新婚生活。那是昭和 30 年（1955 年）的事情。

我们的小店并不是一开始就卖电器，当时只卖面包、牛奶、火柴和肥皂等小商品。我记得一个面包当时卖 10 日元，可以赚 3 日元。卖 10 个面包才赚 30 日元。

另外，店里还摆了二十几个电灯泡和灯头，电灯泡一天可以卖 10 个左右，让人看起来像是一家小电器店吧。

因为店铺只有 3 坪大小，进来说一句“对不起”，就能走到店的后门。在这 3 坪大小的地方摆着商品，有厕所和厨房，还有一帖左右吃饭的地方，在那里还有上中二楼的楼梯。

那个时候的销售额，昭和 30 年（1955 年），一个月是 5 千日元。“不是 5 万日元啊”（笑）。卖得好的月也只有 7 千日元。



注: 1坪约合3.3平方米

这个简陋的店铺是我丈夫的父亲所有，因此，到了月底他就会来找我，“千春，交房钱。”我要交 2 千日元，剩下 3 千日元用来进货。因为没有信用，只有靠现金进货，剩下的钱才是生活费。以后一段时间一直过着这样的日子。

如果面包和牛奶都卖完了还好，剩下了就会变质。当时一般的店里几乎都有电冰箱，我没有电冰箱，连放冰块冰箱也没有。我的店里只能用一个大搪瓷盆，里面放上 4 千克冰块，早上让卖冰块的人放进去，然后把牛奶和饮料等靠在冰块上卖。店铺的房子西晒很厉害，到了下午，太阳一直照到房子里，冰块很快就化了。结果，牛奶和饮料什么的就被泡在冰水里了。这样一来，客人连看都不看了。没有办法，只好向来买面包的客人说好话，“牛奶便宜一日元，请和面包一起买一个。”但也会被客人拒绝：“今天不要牛奶”。其实并不是不要，而是看起来不干净的牛奶，谁也不想买。

所以，经常是卖不掉的面包和已经变得温热的剩牛奶就是我们家的晚饭。到了梅雨季节，连着几天都是过这样的日子。





## 不变质的商品

吃卖剩下的东西是可以忍受的，但这样的日子连着五天或一个星期的话，现金就会越来越少。开始可以进30个面包，然后是25个，20个，15个……最后，资金无法周转，就剩下几个小钱，到了山穷水尽的地步时，只剩下一些既不改样也不变质的电灯泡和灯头等商品摆在店里。

“还是要做不变质的商品的生意”、“想卖不变质的商品”的心情越来越强烈，令人心焦。有没有比电灯泡更大的、更能赚钱的商品呢？最后想到的是卖电风扇。