

松下幸次郎

經營管理全集

第二卷

松下幸之助著

经营管理全集

第二卷

春风文艺出版社
一九九三年·沈阳

(辽)新登字 3 号

经营管理全集

[日]松下幸之助 著

台湾名人出版事业股份有限公司 1984 年版

经营管理全集

JingyingGuanliQuanji

春风文艺出版社出版发行

(沈阳市和平区北一马路 108 号 邮政编码 110001)

沈阳日报印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:44 插页:4 字数:800,000

1993 年 9 月第 1 版

1993 年 9 月第 1 次印刷

印数:1-10,200

责任编辑:俞志富

责任校对:魏 民

ISBN 7-5313-0869-X/C·68

定价:43.60 元

目 录

6	经营的第一要件	三
	序	三
	第一章 「顺应同化」的松下精神	五
	经营事业的第一条件	六
	有灵魂的经营法	九
	企业是宗教事业	一
	道德给人实际利益	三
	比赚钱更大的喜悦	五
	精诚开启金石	七
	到底什么才是正当的	一
	得天下绝非偶然	二
	「顺应同化」的松下精神	二

创业庆祝为何一直延期·····	二八
民营企业抢先做了·····	三一
飞利浦公司的品格·····	三四
雇用飞利浦大企业·····	三七
百分之三的经营费·····	四一
承接日本胜利牌·····	四六
一百万美元的佣金·····	五〇
有价值的商品·····	五四
没订单还生产一兆元·····	五五
不再担心增税·····	五八
公事公办不讲人情·····	六四
不盲目模仿·····	七一
不可盘腿而坐·····	七四
做金钱的主人·····	七六

大企业家珍惜一张用纸·····	八二
工会是企业的忠告者·····	八四
谁能决定企业的成长·····	八六
企业的最大目的·····	八八
贯彻共存共荣的真理·····	九〇
第二章 赚钱是企业使命·····	九五
为什么要赚钱·····	九六
为什么要制造商品·····	九八
「厚利多销」才对·····	一〇〇
存积财力的社会公器·····	一〇一
商人的目的就是赢利·····	一〇三
商人被杀不偿命·····	一〇四
如果利润是不清高的东西·····	一〇六
不可任意降价·····	一一二

降价却不吃亏·····	一一四
不要立刻否决大杀价·····	一一六
击败杀价高手·····	一一八
平等看重供应商和顾客·····	一二一
也要为对方利润打算·····	一二三
纠正错误行情·····	一二六
讨价还价落伍了·····	一二八
错误的「时盈时亏」·····	一三〇
做一百元以上的工作·····	一三二
投机的「流血输出」·····	一三四
挽救血本无归·····	一三七
精打细算·····	一三九
糟蹋牛奶的酪农·····	一四一
小野田先生是例外·····	一四三

利润与税金·····	一四六
顺应人性的作法·····	一四八
第三章 成熟稻穗头低垂 ·····	一五二
产业人另一种使命·····	一五三
选职员任社长·····	一五五
培养廿一世纪日本人才·····	一五九
促使同业健全发展·····	一六二
超级市场与杂货店·····	一六四
不必盗饮自来水·····	一六六
开发河豚的毒·····	一六八
服务的总分·····	一七〇
热忱胜过才干·····	一七二
不战而胜的神技·····	一七四
成熟稻穗头低垂·····	一七六

商人也有精神贡献·····	一七八
物资丰富不一定幸福·····	一八〇
我们只有一个地球·····	一八二
分散是一种扩大·····	一八四
乘客就是国铁股东·····	一八五
资本没落的「经济大国」·····	一八九
日本已经从大学毕业·····	一九五
兼善天下·····	一九八
附录 对金钱的看法·····	二〇四
7 突破创新的经营	
序·····	二四五
第一章 掌大局性格与气度·····	二四七
路有很多条·····	二四八

决断的勇气·····	二五〇
自立经营的决心·····	二五四
社长不是军师·····	二五八
把握下决定的良机·····	二六〇
迟疑会气走财神·····	二六二
不要受舆论的摆布·····	二六七
绝对的责任感·····	二七一
负责到底·····	二七三
不要推诿责任·····	二七五
择善固执才能得胜·····	二七八
绝望与胆量·····	二八一
全力达成目标·····	二八四
生命力的化身·····	二八七
够资格的经营着·····	二九二
充实感与成就感·····	二九四

职位吃苦成正比·····	二九六
烦恼的承担者·····	二九八
浓厚的经营兴趣·····	三〇二
兴趣是推动剂·····	三〇五
九十二岁的经营者·····	三〇七
谦虚的自信·····	三〇九
察纳雅言的胸襟·····	三一—
一颗真诚无私的心·····	三一三
随时称量经营能力·····	三一七
宁可责己不要怨天·····	三二〇
成功靠运气失败怪自己·····	三二三
正确的自我评价·····	三二七
先忧后乐·····	三三〇
三思而后行·····	三三二

胆大心细·····	三三六
时时动脑筋·····	三三八
先知先觉·····	三四四
经营者就是「经世家」·····	三四六
把握经营的要诀·····	三四九
重视对社会的贡献·····	三五四
冲动解决不了问题·····	三五七
困难使工作更有意义·····	三六〇
条条大路通罗马·····	三六二
经营者与整形手术·····	三六五
退休正是时候·····	三六八
企业家也可以是艺术家·····	三七二
提出要求·····	三七六
你就是要求者·····	三七七

第二章 应万变的高明手腕·····	三七九
命令与执行·····	三八〇
领导者不是旁观者·····	三八二
可委任不能放任·····	三八五
下情上达·····	三八七
自由的魅力·····	三八九
指责是真摯的表现·····	三九一
经营不是魔术·····	三九二
不要不好意思辞他·····	三九四
为员工牺牲·····	三九七
「诚」可使他人卖命·····	三九九
老板不一定要有经营能力·····	四〇一
善变的董事长·····	四〇三
要会替企业体看病·····	四〇五

知道太多反而不好·····	四〇九
大胆计划小心执行·····	四一三
没有所谓夕阳工业·····	四一五
经营不善谁之过·····	四一八
成败全在经营者·····	四二〇
用错主管赔大钱·····	四二五
事业部制度的优缺点·····	四二八
能源不灭定律·····	四三〇
权威是公司的精神中枢·····	四三三
山顶的茶店·····	四三八
商业道德·····	四四〇
从感情可看出信用·····	四四二
做生意绝不可能亏损·····	四四五
变出一千七百家店铺·····	四四七

兼顾经营与政治·····	四五二
关心政治·····	四五四
三十二岁的企业家·····	四五七
附录 松下经营管理的秘诀·····	四六一

8 松下经营与美式经营

著者献词·····	五一五
石山四郎简介·····	五一八
序·····	五一九
前言·····	五二一
第一章 企业的继续生存·····	五二五
●问一 企业会不会被淘汰？·····	五二六
●问二 如何使企业永远保持活力？·····	五二六
经营者的心情决定企业活力	

——松下幸之助……………五二九
好园丁不会放任「种子」

——路易斯·兰勃……………五四〇
第二章 经营者的态度……………五五三

●问 理想中的经营者形象为何？……………五五四
八十五岁时才遇到师父——松下幸之助……………五五八
天才必须了悟古典与「约法三章」

——路易斯·兰勃……………五六一
第三章 从创办人到继承人……………五七六

●问 应该在什么阶段交棒？……………五七七
事业的规模必须配合个人的才干

——松下幸之助……………五七九
创办人如凸面镜，继承人如凹面镜

——路易斯·兰勃……………五八九

第四章	企业对社会的责任·····	六〇四
●问	企业对社会的责任是什么？·····	六〇五
	铭记三个原则以适应时代的变迁	
	——松下幸之助·····	六〇七
	「社会」是资产或是负债？	
	——路易斯·兰勃·····	六一八
第五章	八十年代商业革命的课题·····	六三三
●问	美日两国商业最重要的课题是什么？	
	·····	六三四
	领导能力、经营理念与适度的企业规模	
	——松下幸之助·····	六三九
	美国经营者的危机	
	——路易斯·兰勃·····	六五二
第六章	利润哲学·····	六七〇