



● 罗锐韧 主编

# 松下幸之助管理全集

企业管理出版社

下 卷

●松下幸之助管理全集

# 松下幸之助经营方略

松下幸之助——

# 经营者素质

松下幸之助经营方略

## 一、自信

不管做什么事，都要坚持自己的信念和把握。尤其是在经营买卖上，没有信念的经营，缺乏把握的买卖都不堪一击，也很难有好的成果。所以，从事一件工作，在使它更有把握成功的同时，就要从中培育出自己的信念。

但如果人云亦云地以为只要有自信就可以，那可就糟了。因为自信是要建立在谦虚的心态上，失去谦虚的自信，就会变成自傲了。失败的人，往往都是缺乏谦虚，一味地固执己见。松下认为惟有从谦虚的胸怀中产生出来的自信，才是最好的信念，也才能使自己迈向成功之途。

尤其是身为主管的人，更要有这种心态。如果属下缺乏谦虚的态度，就要以委婉的话语来提醒他在观念上的偏差，那自己也能因此提高警觉，时时注意改正。但是如果身为在上的主管疏忽了这种指导，那就该扪心自问是否自己也失去了谦虚的态度了？

懂得谦虚才能接纳部下的长处，如此也会信任属下的能力。当然并不是所有的人都比自己优秀，但只有谦虚才能接纳部下的长处，而做到知人善任。如此，适当的提案能顺利通过，及早下决策，那么工作就会像流水般地毫无阻力。

所以，我们应该致力于培养建立在谦虚心态上的相信。

要使买卖经营成功，说服力是非常重要的。

如果有一位客人在买东西时对你说：“你卖的东西太贵了，别家店都以八五折优待，而你却不打折，实在很没道理”。这时候你该怎么办？若以八五折卖，就没有利润，要做赔本生意可是不行的；可是如果这时你只说“不能再便宜了”，那这个人就可能会到别家去买了。

因此，不管如何，都要想办法说服顾客：“这个价钱是最低价格了，如果再打折，我们可要赔本，总不能叫我们血本无归。所以这是合理的价钱，而且我们还将会为您做最完整的售后服务”。做买卖就要像这样，把自己的立场说清楚，并尽一切力量说服他。

宗教也是一样。有好的教义，再加上说服力，才能得以发展，否则就很容易衰微。

做买卖更是如此，要有强而有力的说服力。必须自信自己的商品绝对是优良的，价格也

是绝对合理的。像这样坚持自己的立场,反而会引起顾客的共鸣和支持。严格来说,缺乏说服力的人,是没办法在商业界生存的。自己觉得难过,也徒然打扰别人。

## 二、自知

松下先生曾有过一个经验,那是1910年,他参加大阪市的联合区代表会议员的选举,亦即等于竞选市议会议员,当时在他居住地区的人士,推荐他当候选人。松下先生因为平时健康不佳,便加以拒绝,但他们都不答应。当时的情形,并不是他可以左右,因为是地区内有心人士所决定的;况且竞选活动也由助选同志去做,他只要安安静静地休养就可以,因此他不得不答应参加竞选。

候选人一共有28名,议员的名额是20名。但竞选活动展开之后,却造成料想不到的激烈场面。因为当时准许挨家访问,所以挨家访问,各个击破,成为竞选活动的主要工作。

开始时,地区内人士,都很有默契地让他好好休养,而让他们去进行活动。但是,候选人本人不露面,也讲不过去。其他候选人都一家接一家,全面展开挨户访问。本来就很少人认识他,因此,在这次的竞选战中,逐渐陷于艰苦奋斗的局面。

到了这个地步,他不能再休养了。每每听到其他候选人活动的情形,就觉得自己不该落人之后,非干不可的斗志,油然而生。奇怪的是,他的健康情况也比较好了。

到了投票前20天时,松下先生也步上竞选的最前线。然而当时的情势并不乐观。因为他这个候选人始终没有亮过相,这也就难怪。当时的情势对他不利。但是有意支持他的人,却意气昂扬。

因为他所居住的这个小地区,从来没有选出过一个议员,这一次是第一次的挑战。因此,对于竞选活动,大家都是外行。也正因为这样,大家都希望无论如何,一定要使候选人能够顺利当选。即使没有把握当选,也愿意坚持到最后一分钟,全体人员的工作情绪,都非常高昂。

松下先生自己也抱定全力以赴的决心,挨家去拜访有选举权的选民,并且诚恳地拜托他们。不过,他的情形和其他候选人有些不同。不同的地方在于,其他候选人,都挨家访问好多次,再三反复地去说服选民,而他每家都只去一次。

当然,如果为了表示诚意,使对方了解你的热忱,或许反复再三去拜访是比较好。但是,候选人有28名之多,如果一个候选人访问一家一次,选民就必须应付28次,这已经很惊人了;如果有些候选人拜访选民三或四次,那么这种疲劳轰炸,会使你感到非常厌烦。何况,如果每一个候选人都轮流不断地去拜访,那么家家户户都不要做事了。如果是商店,每一家就会变成了“开拓而休业”的状态。

因此,选民们会渐渐对候选人的话听而不闻,并且也觉得“噢,又来了。真罗嗦”,这样就成为反效果了。为了避免发生这种情况,所以他决定挨户拜访,只做一次。在这唯一的一次访问当中,他就诚心诚意地说出他的意见,尽量争取对方的选票。

“我是第一次当候选人,地方上很多事情,老实说并不太清楚,不过议员这项工作非常重要,因此倘若幸运当选,我一定要全力以赴。我挨家拜访,打算只做这一次,我不敢再来拜访,打扰各位,千万拜托,多多提拔”。他所说的话,大致都像这样。

结果如何呢?在28名候选人当中,松下先生竟然以第二高票当选,这是出乎意料之外的优异成果。这主要还是由于斗志旺盛的助选人员,全力配合所立下的功劳。



























