

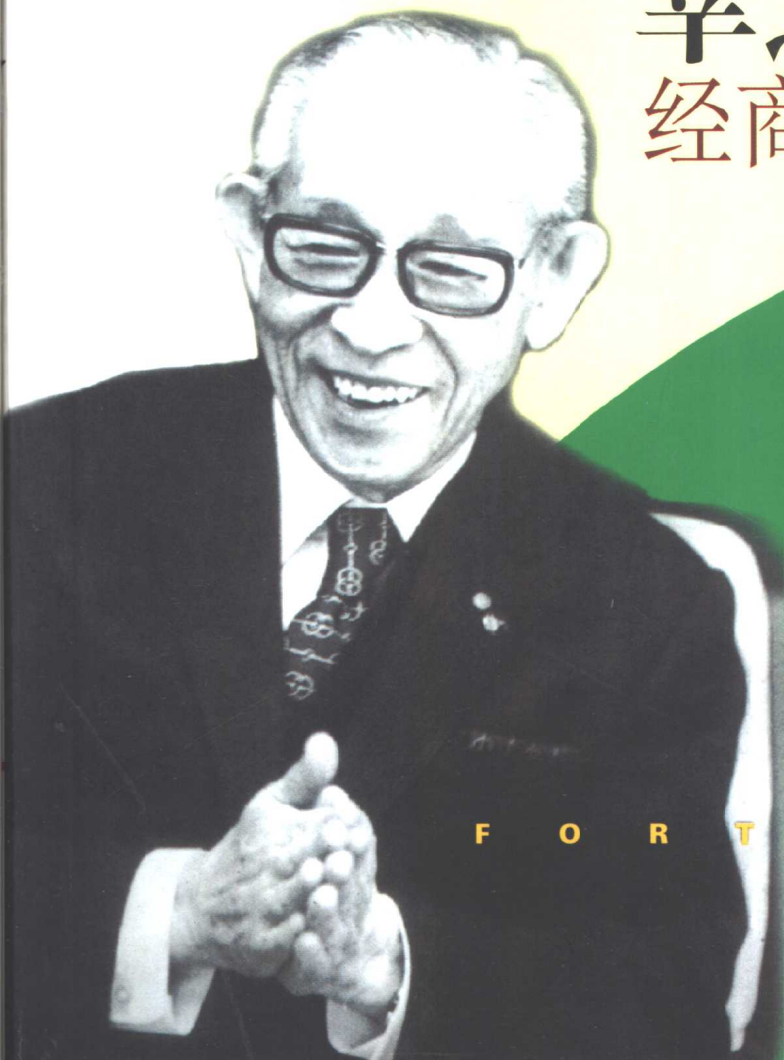
松下

Panasonic

杨垣国 著

【我们把一流人才留下来经商，让二流人才到政界去发展。
——松下幸之助】

幸之助 经商谋略



F O R T U N E



松下

幸之助

Panasonic

经商谋略

杨垣国 著

广州出版社

粤新登字 16 号

责任编辑:汪 木 洗 岱

特邀责编:鲁 原

松下幸之助经商谋略

杨垣国 著

*

广州出版社出版发行

(广州市人民中路同乐路10号)

广州市番禺新华印刷有限公司印刷

850×1168毫米 32开本 11.5印张 250千字

2002年7月第2版 2002年7月第3次印刷

ISBN 7—80592—664—6/F·76

定价 21.80元

Panasonic



● 松下幸之助创业之时，员工仅3人，本钱不足100日元。

● 松下幸之助是如何建立起驰名世界的庞大商业王国的呢？

● 松下幸之助出身低微，他能做到的事，似乎芸芸众生都能做到，但结果只有他才做到了。

● 松下幸之助的魔力从何而来？

松下幸之助。

他的经营哲学是商界的

圣经

谜一样的经商谋略

谜一样的商业王国

谜一样的生平身世

封面设计：陈方远工作室
LEGO设计

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

前言 (1)

第一篇 决策魂

导 语(5)

第一章 初生牛犊 碰壁之后不回头 (7)

他的第一次选择果断而轻松,第二次选择使人吃惊,第三次选择却颇为踌躇。他开始了不平凡的一生。

第二章 运筹帷幄 决胜千里惊财神 (23)

他的发迹梦想终成现实,来得那样惊心动魄,那样不可思议。他对自己的实力估计得恰到好处。

第三章 困境崛起 三分天意七分人 (51)

他的一生中遭遇过许多危机和困难,但他

每一次都能化险为夷,挽狂澜于既倒。他把成功归为“运气”,而把失败归为“自己努力不够”。

第四章 适时进退 功成名就垂史册 …… (71)

当时,在私营企业中,树立远大的奋斗目标,制订长远的经营计划,除了松下,找不出第二家。

第二篇 营销术

导 语(95)

第五章 商战圣手 独悟秘诀启后人 …… (97)

松下的可贵之处,不仅在于他经营上的成功,更重要的是在于他给世人留下了独悟的商业理念。

第六章 定价奇特 目标明确成铁律 … (109)

产业界把松下的经营理论称为“松下教”。像松下那样把自己的经营观点和经营伦理形成理论,并使之发挥威力的企业并不多。

第七章 流通渠道 高效畅通遍天下 … (125)

“自来水哲理”大显神通,松下的产品源源

不断地送到消费者手中。惊人的增长速度就这样创造出来了。

第八章 促销有方 高招频出堪称绝 … (141)

险招怪招层出不穷,但从不出歪招毒招。

“商战圣手”之称名不虚传。

第九章 产品开发 奇迹出自短平快 … (161)

不断创新是松下谙熟的经营秘诀。确切地说,这是一种“创新模仿”。

第十章 谈判奇才 “无理”也得赢三分

…………… (177)

松下是谈判桌上的高手,是谈判奇才。松下电器开展“不二价”销售运动,统一价格,谢绝还价。

第十一章 竞争行家 技高一筹令人服

…………… (195)

最好的竞争方式是,不伤害对方,也没有伤害到自己,却能取得胜利。不战而胜是一种神技。

第三篇 管理经

导 语(219)

第十二章 统分结合 活而不乱有生机 (221)

松下管理体制的奥秘何在？他是怎样做到
统分结合、活而不乱的？

第十三章 目标管理 财务跟踪分优劣 (237)

如何使庞大的商业王国高效率地运转，这
是一个困扰企业界的问题。松下的成功经验给
人以启示。

第十四章 三管齐下 万众一心孰能敌 (253)

松下并不相信宗教，但却从宗教精神中领
悟了许多东西，并且一直在推崇一种近似宗教
的企业精神。

第十五章 劳资携手 共创辉煌传佳话 (275)

松下人的工作热情令不了解内情的感到不可思议。他们的动力来自何处？他们的干劲是如何激发起来的？

第四篇 人才观

导 语(293)

第十六章 求贤若渴 人才云集事业兴

..... (295)

松下出身微贱，给员工的物质待遇也算不得优惠，谈不上什么吸引力，但是，他却赢得了员工的信赖。

第十七章 兴资办学 造物之前先育人

..... (315)

松下电器是制造什么的？松下常常这样问下属。如果回答是制造电器的，就大错特错了。

第十八章 唯才是举 不拘一格用人才

..... (339)

适才适用，人尽其才，说起来容易做起来难。松下在这方面做了许多有益的、成功的尝试，积累了一整套的经验。

前 言

对于中国的广大读者，松下这个名字并不陌生。常看中央电视台节目的观众，一定记得那句旋律优美的广告词：“松下电器”。

松下电器的创始人——松下幸之助，被日本企业界誉为“经营之神”，由于他的不朽功绩，1981年被日本天皇授予“一等旭日大绶勋章”。这是日本国至高无上的荣誉。当他不满10岁，为生活所迫，不得不离乡背井，开始学徒生涯的时候，谁也不会想到，孱弱多病的松下幸之助日后会成为震撼日本企业界的商战伟人。这位只受过小学4年正规教育的学徒，是怎样一步一步跻身伟人行列，创造盖世功业的呢？

松下的人生是成功的，他的企业——松下电器更是成就斐然。1992年，松下电器总资产4万亿日元，总销售额近5万亿日元，员工总数25万人，公司规模及效益均居日本同业之首。面对如此辉煌的业绩，你一定不敢相信，草创之初的1918年，松下电器仅有3名员工和不到100元的创业资本。“经营之神”松下幸之助是怎样将一个家庭作坊发展成世界电器业中的“大哥大”的？他是否拥有神功魔术、绝招妙策？

松下的成功，早已引起世界各国企业界、学术界的浓厚兴趣，人们研究他、推崇他、借鉴他。

我国正处在改革开放和现代化建设的新时期。松下的创业精神、独特的商法及经营哲学，对正在市场经济建设实践中探索的我国广大读者，一定大有裨益。

基于上述考虑,本书在取材上力求客观翔实,务戒主观臆测,并希望借助本书的介绍,能使读者窥探松下成功的奥秘。

第一篇 决策魂

导 语

人的一生会有许多机遇,所不同的是能否抓住机遇,果敢行动,变可能为现实。这是区别常人与伟人的根本标准。松下由一个出身卑微的学徒,一步一步走向电器王国,成为王国的君主,按松下自己的话说,是因为他运气特好。人们不禁要问,日本的电器商如此之众,运气为什么独独钟爱松下而不降临别人?著名企业家井植薰对松下的运气有一段精彩的诠释:“人生(对于男人来说,实际就是工作)只有依靠一些重大的转折机遇,才能实现固有的价值,而转折机遇不是上天恩赐的,它来源于像松下幸之助这样的孜孜不倦的追求。”

的确,松下是员福将,在他人生的每一个紧要关头,都能化凶为吉,即使有时出现错误的判断,也能导致正确的抉择。但是,谁都清楚,松下电器王国不是凭运气缔造的。作为王国的决策者,松下有许多过人之处。在他看上去平凡且多病的身上,除了商人的精明以外,还暗藏着战士的斗志、军师的谋略、政治家的远见和将军的果敢。这就不难理解,在松下漫长的奋斗旅程中为什么屡屡做出惊人的决定,有时甚至使人费解,而最后展现在人们面前的总是累累硕果。松下的成功自然缘于他本人的奋斗,而其中最重要的是他决策的正确与果断。

本篇分四章介绍松下经营过程中决策的主要事例,它不仅对实际从事经营者大有裨益,对一般读者也会有所启发。

松下幸之助语录

智慧、时间、诚意都是企业的另一种投资。
不懂这个道理的人,就不是真正的公司从业
员。

第一章

初生牛犊 碰壁之后不回头

他的第一次选择果断而轻松,第二次选择使人吃惊,第三次选择却颇为踌躇。他开始了不平凡的一生。