

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 图书基本信息

书名：《从3个人到20万员工的管理进阶:经营之神松下幸之助传》

13位ISBN编号：9787539963709

10位ISBN编号：7539963700

出版时间：2013-9-30

出版社：江苏文艺出版社

作者：[日]北康利

页数：288

译者：徐建雄

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 内容概要

企业管理者必读！

一本书读懂松下幸之助从3人作坊进阶到电器业巨头的管理哲学！

PHP(松下幸之助创办的出版社)认可权威版本！

独家曝光松下幸之助30副珍贵照片！

企业在不同阶段，需要不同的管理方式；在企业不断进阶的过程中，依照组织形态，顺应市场，思考与时俱进的策略，才能规避风险，基业常青。日本“经营之神”松下幸之助就是这样一位带领企业不断进阶的卓越领导者。松下幸之助在经营过程中提出的每日更新、正价经营、事业部制度、自来水哲学、水坝经营法，至今仍被许多世界五百强企业视作核心经营理念；他在人才、产品、销售、市场、企业文化、社会责任等方面总结出的经营哲学，也成为无数企业不断进阶的理论基础。翻开本书，跟随松下幸之助一生的足迹，领悟他将3人作坊进阶到电器业巨头的管理哲学。

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 作者简介

北康利1960年12月24日出生，日本爱知县人。作为知名的政经类传记作家，他著有《福泽渝吉》《北摄三田的历史》《匠之国日本》等书，并于2005年获得了日本第十四届山本七平奖。正因为他出色的传记写作技巧，所以受到松下幸之助所创办的出版公司PHP研究所的邀请，为松下幸之助撰写传记：《从3个人到20万员工的管理进阶：经营之神松下幸之助传》。

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 书籍目录

- 序章 在日本历史上，被称为“经营之神”的人只有松下幸之助一个
- 第一章 父亲政楠的大米期货生意惨败
- 第二章 从船场出来的人，往往一下子就能获得世人的信赖
- 第三章 经营中的优柔寡断只能导致两败俱伤
- 第四章 决不能让员工觉得在公司里得不到发挥
- 第五章 让批发商验证车灯确实能使用三十个小时以上
- 第六章 派送一万个免费样品，让客户能够亲身体验产品的好处
- 第七章 如果不认可公司的经营理念，或认为经营理念老套过时的人，请立刻离开公司
- 第八章 要像自来水一样无穷无尽，为社会提供宝贵的生活物资
- 第九章 在公司内部满足员工的领导欲望，激发他们的工作热情
- 第十章 指出前进目标是领导者理所当然的责任
- 第十一章 面临危机之时，领导者站到最前线
- 第十二章 公司只有替社会暂时保管了利润，才能继续经营下去
- 第十三章 客户能够手提回家的产品，比重的产品要好卖十倍
- 第十四章 去丰田那儿听听石田社长的教诲
- 第十五章 六十岁是一个甲子轮回，正是从头再来的好时机
- 第十六章 国家本身应该成为跟企业一样的事业单位并产生效益，然后将其收益分配给国民
- 第十七章 松下是造就人的公司，与此同时，也制造电器产品

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 精彩短评

- 1、窃以为传记需以表情传神为主，而非琐事的累计和一味的奉承，本传在语言表现力和感情传递，甚至逻辑上都有不足。
- 2、sosolala
- 3、第三方视角了解松下的家族，松下这个企业还有松下这个人，他的经营哲学。
- 4、经营之神，确实令人感动的一生。每个人都有属于自己的道路。那是命中注定且无比尊贵的道路。

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 精彩书评

1、幸之助简直就是当年版的乔布斯啊。其晚年才想起从政，略有些过晚。p2 中村邦夫精简和强化业务部门，可以避免事业部过于大而全的问题。p4（售后服务极其重要，销售人员必须关注到客户使用和体验的全流程）p11 自己所不熟悉的行业是不能轻易介入的。期货生意也不能轻易搞，这都是教训。p22 要明白经商的意义；要读懂顾客的内心；要将头低得比对方更低。从商之道这么艰辛，不吃苦就能赚到钱的商道不是正道。p40 对自己技术的市场价值和前景、可用年限、所需资金、供货渠道以及出现竞争对手后的风险模式进行充分的调查，做好必要的准备之后才开始创业。p46 只要坚持到成功为止，就只有成功没有失败了。所谓失败，就是失败后就此作罢的结果。p49（抄袭他人，但又制造出其它公司所无法仿效的“划时代改良”，这是类似于苹果的创新之道。）p60 是销售保证了产品开发，制造应该是跟销售合为一体，其实就是基于这样的亲身体验。p62 会收买人心，尤其是客户的心理，这是所有成功者的共同特点。p70 在观察市场的同时，考虑生产。p92 仅仅动用金钱是无法将员工们的心拢在一起的，只有同甘共苦的经历才能做到这一点。不裁员而让闲着的员工去推销商品。你有来言，我有去语，对答如流。p96 让员工有适当的嫉妒。让妒火烧得恰到好处。天理教p115 日本人将东北方认为是鬼门，正北方认为是后鬼门。p117 商科毕业生没有任何作用，只有从汗水中生出智慧来才行。p128 平田教化（其实中国当前很多做法都类似于维新时期日本）p158 1960年，首相池田勇人公布了收入倍增计划。p167 山越高，谷也越深。如果有一百个人全都一个劲儿夸你，那你就很危险了。如果不作相应的深刻反省，那么结局必然是自取灭亡。p169 舍弃偏执，道法天地之理。创造力的重要性，松下放弃了电脑，既是正确的也是错误的。p179 中内功的电器连锁无疑启发了国美，但是其超常规扩张导致的衰落也被国美仿效。霸道难以持久。生产者和零售业者的经营之道相差很大，一个是长周期投资，停不下来，一个是快速周转。p188 幸之助的经营方式是首先抓住市场需求，然后生产出相应的产品；而井深大则是首先生产出先进的产品，通过其魅力激发出消费者的购买欲望，即所谓的先进产品创造市场需求模式。p190 轻的重要性客户能够手提回家的产品，比重的提不回家而需要送货的产品要好卖十倍。p196 石田退三的经营之道。p200 Samuel Ullman的青春p208 松下对人的认识很不错，宇宙中的一切都是为了人而存在的。正因为人是神之使命的执行者，所以一切都为了人而存在。每日革新的重要性p216 松下晚年才认识到政治的重要性。

# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 章节试读

1、《从3个人到20万员工的管理进阶:经营之神松下幸之助传》的笔记-第1页

幸之助简直就是当年版的乔布斯啊。其晚年才想起从政，略有些过晚。

p2 中村邦夫精简和强化业务部门，可以避免事业部过于大而全的问题。

p4（售后服务极其重要，销售人员必须关注到客户使用和体验的全流程）

p11 自己所不熟悉的行业是不能轻易介入的。期货生意也不能轻易搞，这都是教训。

p22 要明白经商的意义；要读懂顾客的内心；要将头低得比对方更低。  
从商之道这么艰辛，不吃苦就能赚到钱的商道不是正道。

p40 对自己技术的市场价值和前景、可用年限、所需资金、供货渠道以及出现竞争对手后的风险模式进行充分的调查，做好必要的准备之后才开始创业。

p46 只要坚持到成功为止，就只有成功没有失败了。所谓失败，就是失败后就此作罢的结果。

p49（抄袭他人，但又制造出其它公司所无法仿效的“划时代改良”，这是类似于苹果的创新之道。）

p60 是销售保证了产品开发，制造应该是跟销售合为一体，其实就是基于这样的亲身体会。

p62 会收买人心，尤其是客户的心理，这是所有成功者的共同特点。

p70 在观察市场的同时，考虑生产。

p92 仅仅动用金钱是无法将员工们的心拢在一起的，只有同甘共苦的经历才能做到这一点。

不裁员而让闲着的员工去推销商品。

你有来言，我有去语，对答如流。

p96 让员工有适当的嫉妒。让妒火烧得恰到好处。

天理教

p115 日本人将东北方认为是鬼门，正北方认为是后鬼门。

p117 商科毕业生没有任何作用，只有从汗水中生出智慧来才行。

p128 平田教化（其实中国当前很多做法都类似于维新时期日本）

p158 1960年，首相池田勇人公布了收入倍增计划。

p167 山越高，谷也越深。如果有一百个人全都一个劲儿夸你，那你就很危险了。如果不作相应的深刻反省，那么结局必然是自取灭亡。

## 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

p169 舍弃偏执，道法天地之理。

创造力的重要性，松下放弃了电脑，既是正确的也是错误的。

p179 中内功的电器连锁无疑启发了国美，但是其超常规扩张导致的衰落也被国美仿效。霸道难以持久。生产者和零售业者的经营之道相差很大，一个是长周期投资，停不下来，一个是快速周转。

p188 幸之助的经营方式是首先抓住市场需求，然后生产出相应的产品；而井深大则是首先生产出先进的产品，通过其魅力激发出消费者的购买欲望，即所谓的先进产品创造市场需求模式。

p190 轻的重要性客户能够手提回家的产品，比重的提不回家而需要送货的产品要好卖十倍。

p196 石田退三的经营之道。

p200 Samuel Ullman的青春

p208 松下对人的认识很不错，宇宙中的一切都是为了人而存在的。正因为人是神之使命的执行者，所以一切都为了人而存在。

每日革新的重要性

p216 松下晚年才认识到政治的重要性。



# 《从3个人到20万员工的管理进阶:尽

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)