

《经营的本质》

图书基本信息

书名：《经营的本质》

13位ISBN编号：9787544248204

10位ISBN编号：7544248208

出版时间：2010-7

出版社：南海出版公司

作者：〔日〕松下幸之助

页数：240

译者：张红,清光

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

《经营的本质》

内容概要

他创建了松下电器。

他奠定了现代日本商业精神。

他被誉为“经营之神”。

松下幸之助总结70余年商海心得，从持平心之法、治危局之策、应巨变之道，到具体的销售要领、经营细节、同行心得，娓娓道出松下集团百年基业长盛长青的秘诀。其文朴素浅白，其意凝练悠远，字里行间处处闪烁真知灼见，常常给人醍醐灌顶的震撼……

《经营的本质》

作者简介

松下幸之助（1894—1989）

松下电器创始人，奠定现代日本商业精神，被誉为“经营之神”。

驰骋商海70余年，带领公司度过两次世界大战、全球经济危机和日本国内产业寒冬……克服重重困境，逐渐将松下集团带上全球电器制造之巅。

不仅是一位冷静自持的经营者，还是一位洞察世事的思想者。在日常经营活动中，时时反省，总结得失，并著述成书，记录点点滴滴的心得体会。其文朴素浅白，其意凝练悠远，字里行间处处闪烁真知灼见，常常给人醍醐灌顶的震撼。

本书为对后世影响最大的两部作品《为了拥有一颗素直的心》和《经营要领价值千金》合辑。

《经营的本质》

书籍目录

为了拥有一颗素直的心序章 素直的心的意义第一章 素直的心十条内涵第二章 素直的心十条作用第三章 由于缺乏素直的心而造成的十个恶劣影响第四章 培养素直心灵的十条实践方法末章 祝愿每个人都能拥有一颗素直的心经营要领价值千金第一章 销售的要领 经营的要领第二章 经营者的体会

明大义 拥有了一颗素直的心，我们就能获得一种高远的眼界，以此来看待事物，就能深明大义。传说在宽永年间负责财政工作的伊丹播磨守（播磨，位于现在兵库县西南部。播磨守指播磨地区的长官。）康胜做了很多为百姓造福的事情。有一次，一位富商十分羡慕另一位垄断甲斐（位于今天的山梨县一带）手纸生意的商人，便向播磨国的官员提出请求说：“请把手纸的专卖权授予我吧，我愿多缴一千两的税金。”大家都觉得富商的请求两全其美，都想让它通过，但只有康胜一人坚持反对。富商一直热切地提出请求，过了三年，老中（江户幕府的官职名称）等执政官员也都同意了富商的请求，然而康胜却说：“如果你们能够保证今后世道太平，没有盗贼，我就批准那个富商的请求。”众人对康胜这话十分不解，于是康胜这样讲道：“手纸是人们的生活必需品，正是因其价格低廉大家才广泛使用。那个富商说他愿意多纳一千两税金，可是这一千两从何而来？如果他提高手纸的价格卖给小商贩，小商贩又再次提价卖给老百姓，手纸的价格就会变得相当昂贵。“对富人来说，涨这么点价钱算不上什么，但是对贫苦百姓而言，他们只能涨价出售自己的商品才有足够的钱购买这些手纸。于是，一种商品价格的上涨就带动了所有商品价格的上涨。“物价上涨会导致许多家庭入不敷出，接着就会有人偷盗。偷盗的人多了，我们做父母官的又该怎么办呢？偷盗源于贫穷。我们不能为了区区千两的税金就使世间风气被扰乱。增加了税收，就会导致物价上涨。这一点还请大家三思。”大家都觉得康胜的忧虑很有道理，最后就没有批准富商的请求。作为幕府的官吏，有商人自愿提出要增加纳税额，这是求之不得的事。所以大部分官员都会同意，这是他们的想法。然而这种想法是片面的。康胜就不是这样看的，康胜对这种变化可能引发的后果进行了深入的思考。富商自愿提高税额看似一件好事，背后却掩藏着深重的危机。这些都被康胜看穿了。

康胜如何做到如此深谋远虑的呢？恐怕得归功于他的视野开阔、高瞻远瞩、着眼全局、深明大义。而明大义则是因为他拥有一颗素直的心。康胜若不是对社会动态和百姓生活了解得细致入微，恐怕也难有这样的高瞻远瞩。康胜能够做到这一点，关键是因为他能以一颗素直的心来观察和应对种种问题。在这里，我还想给康胜的高见补充一点，偷盗的增多会导致物价的进一步高涨。因为管制犯人的官吏也要增加，家家户户门上的锁也会增加，于是支出增加，物价再涨。可见社会治安的恶化也会导致物价飞涨。现在我们还在为物价问题而苦恼。所以，每个人都应该像康胜一样做到深明大义、深思熟虑。为此我们首先要从日常生活的点点滴滴做起，培养自己一颗素直的心，让其充分发挥作用。下雨了就打伞 这是近二十年前发生的一段往事，那时我刚从松下电器的社长晋升为会长不久。有一位记者来公司采访我，他问道：“松下先生，您的公司能如此快速地发展起来，达到现在的水平，这里面有什么秘诀吗？可以向我透露一点吗？”我觉得这个问题两三句话很难说清楚，该怎么回答呢？忽一转念，我反问了那位记者一句：“要是遇上下雨天，你会怎么办呢？”

这个问题问得突然，那位年轻的记者一脸吃惊，有点不知所措。不过，他还是认真地回答我：“那就打伞呗！”就像我预想的一样。“没错。下雨了当然得打伞。这就是我们公司发展的秘诀，既是销售的要领，也是经营的要领。”我持这种看法已经二十余年了，至今没有动摇。下雨了要打起伞来，才不会被淋湿，这是顺乎自然的理性选择。这个道理很平常，绝大多数人都明白。如果销售和经营有秘诀，那就是把平常的事当做理所当然该做的，尽力做到家。具体来说，比如一件物品是一百日元采购的，我们应该根据其品质和当时的市场状况，加上适当的利润额，定价为一百一十日元或一百二十日元出售。这样做对于商品来说，和下雨的时候要打伞是一个道理。再比如，对于卖出的商品，一定要准时且如数收回货款。这是很要紧的。还有，当商品滞销时，不要勉强降价销售，不妨暂时休息一下，等市场形势出现好转的苗头时，再竭尽全力利用各种机会和条件来开辟市场、扩大销路。这些都像下雨时要打伞一样，是很平常，也很应该做好的事。如果能充满信心地把它们做好，我们的销售和经营，就一定能更上一层楼。这就是我的看法。下雨时要打伞，这个道理谁都知道，只有怪人才会不肯打伞任凭雨淋。也许有人觉得这种事根本不可能发生。但在销售和经营领域，由于自己判断失误，我倒是有好几次没打伞就在雨里行走。有一次，市场竞争很激烈，而我又不甘示弱，所以把一百日元购进的商品以九十五日元赔本价卖掉了。回收货款的环节也没有严格执行，依着批发商的意思延迟了收款期限。另一方面，我们又开始从别处贷款进来。实际操作中，这种事恐怕时有发生，但这必然是不正常的。不管怎么说，出售商品是为了得到利润，其价格应该高于进价。另外，在贷款之前，也应该尽力把货款收回来。这样才合乎下雨时要打伞的客观规律。这个道理很简单，大家也都觉得理所当然。但如此简单的、理所当然的事，不仅要去做，还要选对时机、用对

《经营的本质》

方法，才能成为销售和经营的要领。为了回答那位记者的问题，我大略地讲了上面这番话，他好像有的地方明白了，有的地方还不太清楚。我们之间的交流十分坦诚、愉快。其实，这个道理并不局限在销售和经营领域，世间的万事万物都是符合这一规律的。

《经营的本质》

编辑推荐

他创建了松下电器。他奠定了现代日本商业精神。他被誉为“经营之神”。海尔集团CEO张瑞敏、万科集团董事长王石、华为集团总裁任正非、阿里巴巴CEO马云、京瓷集团董事长稻盛和夫、丰田汽车总裁丰田英二一致推崇的“经营之神”松下幸之助影响后世的伟大杰作！我们只有竭尽全力探究销售和经营的要领，才能在激烈的变化中和严峻的形势下做到得心应手，才能在迷茫和困难中找到发展的新契机。——松下幸之助

《经营的本质》

精彩短评

1、很小很小的时候就知道松下，因为我们家很认日本的产品，过了很久才知道是这位叫松下幸之助的先生一手创建松下电器。早就听说过日本商人对中国传统文化颇为用心，三国、孙子兵法、三十六计更是为他们熟练运用。但我想技巧方式之类的“用”与核心精神的“道”是有本质区别的。《经营的本质》上部似乎就在向我们传达松下先生如何体悟从商之“道”的。他所谓“素直的心”有十项内涵：不为私心所困，善于倾听，心怀宽容，能识真相、明大义，虚心好学，随机应变，懂得价值，拥有一颗平常心、博爱的心。这些都是为人处世之道，而从商如为人，个体之“道”一如此，从商之“道”更应如此。而下部讲述销售与经营的要领，以及经营者的体会，这些涵盖了他经营管理实践和经验的观念，无一不可给人启发，使人受用，直接受益的自然是从商之人。真可谓道用兼济。

2、从一个瓣友那里淘来一本松下幸之助的《经营的本质》，其中收集了《为了拥有一颗素直的心》和《经营要领价值千金》关于日本“经营之神”的醍醐灌顶的“真知灼见”、点点滴滴。说淘来，那是因为那里有不止一二本书，有些是我目前个人无法消受的。昨天看了前两章，讲的都是向善、好的东西，大条大框的做人的点点滴滴，当然都是松下先生1976年之前的成功阅历的总结。但，阳台上看的过程中，看看远处的老河山，会觉得那是山上的雾气或者是空气（看不见，是风，因为树在动），会让人看后不知何所云云！按照瓣友的说法，此书不适合现在看，只是一个“药引子”，要有时间段的某个节点上的适合。但，我更把它当是哲学看，是再一本的《圣经》罢了。可以居家旅行、随身携带，“挂在嘴边、牢记于心、自我观照、日日反省”，终极是望能做到“形成一种习惯”。素直的心？好像“素直”的概念我们很多人没见过这样的词语，至少我的字典没看见有“素”和“直”和睦的呆一起过。承松下先生的意思，是指人的本然之心，他还总结了包罗万象关于“素直”的10条内涵：不为私心所困、倾听、宽容、识真相、明大义、虚心好学、懂得价值、随机应变、平常心和博爱之心。当然老人家还补充说，素直的心不仅仅表现为他给出的10条，只要是向善、给予人优良品质的都可以归纳到“素直”的范围，他只是给读者抛了一块砖头，希望拾起来大家能发现那是块玉石。毕竟，他山之石可以攻玉。但作为一个读书甚少的我，还是发现读书是件有困难的事。少，因为学校的教科书不是读的，是老师站在三尺讲台上“念”的，我只是45分钟内的前30分钟用耳朵听了下，有的则成了耳边风。所以，经常会扪心自问：读一本什么样的书、为什么要读、怎么看，哪里可以看到？一本书拿到手看多久？看的慢，老浮想翩翩，别人会不会发现你是个“抱着书睡觉的家伙”、装模作样？旁边的家伙，会不会觉得你是个“书呆子”，而不是“书虫”？在此，我承认，我的史前，现在的以前，书读的相当的少，阅读理解能力很不好，好听点就是“后知后觉”，导致经常语文的阅读理解题得分率很低，得到的也是感谢祖师爷给赏的脸。属牛，倔强的德性，我必须读更多的书，这是我的“失足”后的感悟。言归正传，再叙“素直的心”。“素直”要求我不为私心所困，今早起床洗澡后，脚上因爬山留下的2个伤疤见水又裂开了，于是决定上午或者是整天不出门，不去另一个地方看书、头脑风暴的。我自己组织时间多好，阳台上、桌边、床上，坐着、趟着看书，或者到厕所镜子旁溜溜，吃不吃都随心而欲……与其说人总是在打赌，还不如说人在寻找一百个理由，说服自己不要勉强自己，给某个借口找更更更坚挺的心理暗示。阳台边玻璃桌上，一杯一壶，窗外是河流柳枝人家。翻开第四章，云云之中，看到“组成团队”、“谈谈自己的体验”、“形成一种习惯”，发现松下先生不仅是个素直之人，更是热与分享美好的人。我的脑海也有一万个想法和愿景，但只有一个是坚定和用彩色去涂匀丰满的：组成团队，谈谈自己的体验，并要形成一种习惯。比如，于己我得规划自己，上午在湖墅南路的看书，抽空整理生活小事（洗衣拉屎……）、下午谈谈、聊聊、分享或是“盗用”点别人的东西、晚上一定得锻炼身体，不得拉个头脑简单、四肢脆弱；一个人，一部电影；一部电影，一群人。分享、求同存异，探寻健康向上、低碳环保的生活方式。-----

-----以下，我将摘抄松下先生的几段话：-----我们培养自己的素直心灵时，一般都是各自努力、独立实践。这样的做法对于培养素直的心灵当然很重要。然而如果人们总是各自为政，就容易忘记培养素直心灵的初衷，即便没有忘记也很容易懈怠。这很有可能发展为个人的意志消沉甚至群体的士气低迷。人很容易放纵自己，这是人性的弱点。有的时候即便自己坚决立誓要完成某事，也会因为时光的流逝淡化这种决心，于是我们的心灵依然如故、毫无改观。因此我们需要一个集体或团队集合大家的力量来培养我们素直的心。我们可以把这种组织称为“素直心灵培养同好会”或者“素直心灵实践组”。杭州瓣友写于2011-9-22 15:00

3、最初注册豆瓣是为了鼓励自己多读书，多写一些东西。可是这么久以来，刷豆瓣的时间用掉不少

《经营的本质》

，当初的想法却几乎没有付诸实践。如果以这本书中的观点来看，这也是一种很不素直的做法吧。那么就从它开始动动手，哪怕只是做做复述，拾起久已生疏的文字。这本书是松下幸之助两部作品《为了拥有一颗素直的心》和《经营要领价值千金》的合辑。《为了拥有一颗素直的心》偏于价值观一些，讲了素直的心意义、内涵、作用、缺乏素直的心弊端等等，只在最后提到一点培养素直的心方法。《经营要领价值千金》偏于方法论一些，但也只是点到即止。整本书都很平实浅白，讲得都是最简单的道理，没有什么深奥之处，不知该说乏味简易，还是大巧不工。不过我想，如果没有松下幸之助的光环，这样的风格更可能被嘲笑为近乎幼稚吧。关于素直的心，对于我是一个新概念，不知是不是由松下幸之助所创。作者似乎也没有对这个概念给出一个精确的定义，只是提到它是人的本然之心。所以最后诉诸的还是人之为人共同的、基本的情感。书里还多次提到人本能地希望整个社会向更好、更幸福的方向发展，在看到他人陷于困境时都会自然地想要施以援手，等等，并常常以此作为讨论的前提。这些都令人想到《孟子》中所说“恻隐之心，人皆有之；善恶之心，人皆有之；恭敬之心，人皆有之；是非之心，人皆有之”和“人皆有不忍人之心”的论断。贯穿全文的指导思想，大概可以概括为：拂去蒙在人天然本心上的尘土。可以说《为了拥有一颗素直的心》主要是在劝人向善。我不怀疑人当向善的结论，但却不能完全确信向善和成功之间的因果关系。每当有成功人士宣扬这种因果关系时，我都会想，他们是真的掌握了我等凡夫所未了悟的内功心法，还是说些冠冕堂皇的话进行安抚麻痹，在美化自己形象的同时，防止穷人暴动呢？和内容一样，整本书的语言也极浅易，不知是日语的原因，还是翻译的原因，常常流露出幼齿卖萌之感，前半部分犹甚。假使作者所分享的都是完全真实的感受，这本书也只是对成功秘诀浮光掠影、管中窥豹的叙述。不过我们不该太贪心，成功的秘诀到底不是凭一本书就能掌握的。松下幸之助的光环仍在闪闪发光，不管他说的有几分真实，也不管他说的是否全面深入，《经营的本质》总是比机场里、地摊上到处泛滥的成功学著作值得读的。

4、这本书是日本“经营之神”松下幸之助的两本著作合集，一本是写于1976年的《为了拥有一颗素直的心》，另一本是写于1980年的《经营要领价值千金》。篇幅不长，一共两百来页，内容也不难懂，可以较快看完。乍看之下，这两本书的主题似乎互不相干，一个是讲为人处世的道理，一个是介绍企业经营的要领。但看完之后，我隐隐明白，把它们俩编排在一起形成一本书其实是有精心安排的，因为企业经营跟为人处世有很多相通的地方，基本上都是遵循着相同的规律在运作。这也是为什么把两个主题前后对照起来看时，隐隐会有种互相呼应的感觉。《素直的心》中，松下幸之助强调的宽容、博爱、无私、正义、倾听、谦虚等特质，体现在企业经营中，就是能容纳各种不同的人才，能够集思广益，能够公平公正地进行判断；同时也能够脚踏实地地进行努力，以极大的勇气面对各种困难和挑战，以坚定的决心引领大家为了共同的福利而奋斗；还有就是无论取得了多大的成绩，一定要戒骄戒躁，保持谦虚好学的态度不断进取，在经济繁荣景气时能居安思危，打造好企业的口碑，这样企业在经济衰退时才能受得起考验。如此等等拉通来看，不就说的是企业经营者应该如何做人的道理么？看来“做事先做人”这句话没错，不过这里的做人，不能简单理解为“拉关系”，而应该理解为塑造自己的品德，本着为众人着想的真诚之心，以极大的热忱来感动他人并推动各种事情的进展。（这不就类同于佛法讲的“本着一颗慈悲之心普渡众生”么？呵呵，看来净空法师说得没错，“世间法”、“出世间法”只有一，没有二）另外，书中有不少语句，都能引起人深深的共鸣。多向这些世界级人物学习下，是不会错的。

5、不知为何，读完《经营的本质》一书，一下子想到了高中常读的武侠小说。小说中，大凡上乘的武功秘籍，都是首先是心法，然后才是招式。练武之人只有熟谙心法的奥妙之后，再辅以招式，方可练成盖世武功。而真正的高手最终会把招式也舍到一边，一切随心而为，无招胜有招，飞花落叶即可伤人，是谓无敌。若是把松下幸之助的这本书看做一本独步商海的武功秘籍，那么前面部分无疑就是松下的独门心法了。本以为商场如战场，所谓无奸不商，成功商人的心法应是厚黑学的厉害了。然而，出人意外，松下帝国的缔造者松下幸之助的心法却是如此简单，单凭一颗“素直的心”就可以独步商海。我不禁怀疑起他写书的诚意来。带着这个疑惑读完这本书后，方知松下说的是真心话，他把素直的作用剖析的淋漓尽致只是我小看了素直的心，它并不只是简单纯净，更重要的是坚韧、勇敢、锲而不舍。若要修炼出一颗素直的心绝非易事，最起码要比研究老狐狸和厚黑学难得多。可喜的是细心地松下并没有只是对素直的心重要性夸夸其谈，他还教给了我们一系列培养素直的心路数，看起来也是头头是道，对行事做人很有帮助。名师出高徒，在松下这个已达到无招胜有招的绝世高手的指点之下，也必有所收益。我没有成就一方伟业的胆识和才华，但我希望能炼出一颗素直的心，堂堂正正行走于天地间，无所畏惧，足矣！

《经营的本质》

6、读他，并非因为经营。人常说，经营的功夫在经营之外，以前并不真懂，顶多似懂非懂。经营之内的不过是一种技术，能学，能短时间内学会。经营之外的方是一种真髓，这东西不能学，甚至一生都学不会。永远学不会的，不属于自己。真的经营，一定要属于自己。真的经营，属于自己的经营，乃是一种心术。帝王心术是一种心术，董事长心术也是一种心术，个人心术何尝不是一种心术？都是自己的东西，内可养生养神，外可征服天下。但何种心术既可内用，也能致外？开篇便是“素直”，虽是日本汉字，却也多少能明白此中内涵。心中生懔懔意。看见这本书实在没什么意思的妖风上赫然写着：张瑞敏、王石、任正非、马云等等一众人推荐云云。禁不住脸红。非是定要说日本人好，但这几位，恐怕实在并非一个档次。商人的境界，内可修身持家，中可报效族国（当然还要报效君王），对外还能抵抗外辱。像范蠡胡雪岩。这几位，不过寻常商家，一心多想赚点银两，顺便得点名声，实在，实在……韦尔奇的出奇，是技术。松下的出奇，是境界。

7、之前读过一本《我在松下三十年》，是松下幸之助的一个部下——应该说是他的传人吧——写的。虽然有点絮叨，但那里面的道理是正儿八经的真知灼见，大赞之。这回松下本人亲笔写的书一出，我就买了一本。书不算厚，也没有长篇大论，更不絮叨。我感觉松下这老头说话吧，挺白的。但白，不等于什么都没有。他那文章，平淡如水，还能让你看着有滋有味、有思有悟，那是真正的大师啊。上部《为了拥有一颗素直的心》，讲的是做人、经商都要坦诚、要厚道。可怎么个厚道法，这里面学问大了去了。下部《经营要领价值千金》，讲的是这生意上的事儿吧，蛮干不行，得巧干。然而松下这种巧，不是我们一般想象的那种巧取，他有那么点大巧若拙的意思在里头。这番深意，不好好咂摸，还真不容易理解。我想，书虽然读完了，要真把这书里细微末节咂摸透，还得下一番工夫哪。我开始控上这老头了。真有意思。

8、从《自来水哲学》一书开始了解并喜欢上松下幸之助先生的经营理念，后来又看了他的《经营沉思录》，获益良多，这本《经营的本质》看完后，谈谈简单的感想。一位朋友曾告诉我，松下公司其实没什么了不起，在日本企业中的排名也不咋地，不必那么崇拜他。兼听则明，我很感谢这位朋友的建议，只是觉得做人做企业都有那么几个基本的立身之道，松下幸之助先生从一介小学徒成为经营之神，其之道自然有其高明之处。松下先生理想远大，早年间就定下要做250年老店，比我们常说的百年老店高出150年。当然，百年，250年都是概数，其基本意思是希望企业基业长青。然如何基业长青？中国中小企业超过10年成活率的，只有百之二三，为什么会这样？泛泛之谈，可以说是，天时地利人和不具备。可细究起来，谁痛谁知道。松下企业何以绵延至今，在我看来，松下幸之助先生这般成功者，除去行业本身符合人类发展潮流需要之外，就是他把通常之事做到尽可能地好，尽可能地极致！一定有读者会说，松下说的都是废话，什么素直的心，有意思吗？都是废话！没有给我赐上半个制胜绝招，我看他何用？松下先生的书，包括《经营的本质》中所谈的都是小事情大道理，这些是他经营企业的坚持“守正”，当他把这些小事情大道理都做到而且做得很好的时候，就出了奇，因为一般人都不会坚持到出奇可能就放弃了或者倒下了。中国人喜欢讲守正出奇，但是很多人做不到。松下先生其人其书其业，受世人追捧尊敬，难道不是因为他先守正而后才出奇吗？

9、谦逊是为了听意见，集思广义。视眼开阔，心胸广阔。宽容是因为知识广博。认识应该不为偏见服务。日本剑圣的平常心。宫本五藏有时候你服从了身体的意愿就丧失了心灵的意愿。只有超越个人价值才能得到集体价值，才会有民而使。与时俱进就是求知。社会地位越高，权力越大，就越要谨慎。不信任年轻人是没有看他行事，聪明都不需要，怕他不稳重，严谨，持之以恒。保持健康。僵局是因为没有尽心吧？思想呆滞，是没有认真对待这个事吧。片面是知识无远见。犯了错误就先检查自己的知识。求知。勉强也是知识达不到那些道德低的人是世界观不同吧，就是对世界的认识，世界是什么的认识。我如何改变他们呢？述说我世界观。首先要知道世界观怎么来的。看到的，经历的，身体记录的我该怎么做。所以只有这一代人做给下一代人看，下一代人就这种性格，身体了。心灵是为什么沟通呢？因为需要和谐，欲望，了解人。知人。生产力是人的欲望，生产力不高是人的欲望达不到。周边环境影响，没有强敌也会怠慢。期望可能不是欲望了。是心灵的，欲望是身体的。向自然学习好的一面。向前人学习。要有礼成为自然。和高尚的人讨论。能谦才能让，孔子让是为何？是欲求的让，而心灵的获。是大爱。能够容忍恶：我和他人的幸福。下雨就要打三，就是说经营符合一般规律。自身做则，经营者的垂范，部下都会学着去做。即使我认识了解了，心灵不了解也没用呀，用到实际中来。（君子之道，求知，知用实处）他们是来做事的，工作，公司的事情。下雨就要打伞。经营的公司是大家的，甚至是整个人类的。对工作的热情，就会让人想帮你。多请教别人。经营中无法避免亏损？无论市场景气与否，做好该做的事，公司就能立于不败之地。大企业不仿更精细，使每个员

《经营的本质》

工你能发挥百分之一百二十的能力能量。松下如今为什么败了，没有一点新产品出来。没有设备开发部？还是投入不够，不够重视？骄傲了？经营者要知道，自己在任何时候都要负起全部责任信任亦不信任。经营，是离不开人的。把能够胜任某项工作的人提拔到相应的岗位上。单靠悟性不行，单靠知识也不行，单靠身体也不行，单靠头脑也不行，各为其用。会议必须有效率，凡事都需要效率。先买的人是赚了，但是要用到实处。创新了。得了便宜让人涨一智。可是你行吗？大将是把握，行驶决定权的人。围棋见势得志。一定要纵观全局，做个实际的经济学家。如果管理的话就拿出八分精力，二分用于学习创造。或者，6，4分。追求真理的经营者。要集思广义，一位员工的话也很重要。没有借口，只有自己岗位的职责和责任。必须给员工一个梦想，不然就是不乘职的。关注经营要领价值千金。经营是一种悟性，灵活的，你学不懂，别人也不会教你。完全看你的悟性使然。少走弯路是不是学得会呢？这是个问题员工能不能当但责任，看经营者能不能表现出：自己一个人承担责任的形象。不能混混讲讲变成一个没有体验的人。要开悟心灵。尽量发挥自己，自主去工作。必须实在，尊重事实。一定要打胜仗，才是主将该有的思想和全部信念。必须振作精神。以最大的努力，勇敢前进。一个信念可以换回败局，向员工借钱。为事业牺牲的精神？让敌人去牺牲吧。要带着使命感去工作。要有武士的觉悟，随时可能丢掉性命，所以忧心忡忡。一手搞经济，一首搞政务（关心国家权力）。做买卖就是做买卖，提高社会繁荣。我才是生活，人生的主角。自得。青春青春，是心的跃动是信念与希望的憧憬是勇气的勃发是每一天，都有最新的实现青春，永远属于这样的人说了一些他人生的经验和经营的体悟。

章节试读

1、《经营的本质》的笔记-第1页

日本商圣：

- 1.松下幸之助
- 2.稻盛和夫
- 3.本田宗一郎

《经营的本质》

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