

创造高收益 壹



[创造高收益 壹 下载链接1](#)

著者:[日] 稻盛和夫

出版者:东方出版社

出版时间:2010-5

装帧:平装

isbn:9787506038744

《创造高收益(1)》内容简介:“盛和塾”吸引了众多怀着诚挚之心想要学习企业经营的人士,他们来自各行各业,总人数超过了三千六百人。“盛和塾”的开办还要追溯到1980年。当时一些听了演讲的年轻企业家恳切地要求我向他们传授如何实现有效经营的方法。刚开始的时候,我以事务繁忙为由拒绝了他们的这个请求,然而最终还是被他们热情所感染,终于接受了他们的这个要求。最初,我们只不过是大家抽空,以几个人在一起边喝酒边聊的形式进行探讨,闻讯从日本各地跑来想要参加的人络绎不绝。最后有人提议,不如以“塾”的组织形式来进行运营,就这样“盛和塾”在日本各地纷纷建立了起来。

作者介绍:

稻盛和夫,1932年出生于日本鹿儿岛,1955年毕业于鹿儿岛大学工学部。1959年创办京都陶瓷株式会社(现在的京瓷公司),1984年创办第二电电株式会社(现名KDDI,目前在日本为仅次于NTT的第二大通信公司),这两家公司又都在他的有生之年进入世界500强之列。在日本四大“经营之圣”(另三位分别是松下公司的创始人松下幸之助、索尼公司的创始人盛田昭夫、本田公司的创始人本田宗一郎)中,他是年龄最小的(也是目前唯一在世的)。事业成功之余,稻盛和夫在1984年创立“稻盛财团”,同年创设“京都赏”,以表彰对人类社会具有卓越贡献的人士。

其主要著作有《活法(修订版)》、《活法贰——超级[企业人]的活法》、《稻盛和夫的哲学》、《企业家成功之道》、《敬天爱人》、《愣头青的自传》、《稻盛和夫的应用哲学》、《你的愿望一定能够实现》等。

目录:序章 探寻企业存在的意义

从那时起,我抛弃了要“将稻盛和夫的技术昭示天下”的最初目的,而将京瓷的经营理念确定为“在追求所有员工获得身心两方面幸福的同时,为人类及社会的进步和发展做出贡献”。在这个经营理念得到明确的那一瞬间开始,那些一直困扰在我心头的迷雾也一扫而清。我的心中激昂澎湃,决然一心:为了大众,任何辛劳也在所不辞。

第一章 铸就高收益基盘

确立高收益体质

我还是认为:“要想经营一项事业,如果无法实现最低10%的税前利润率,那就等于还没有进入经营管理的大门。而所谓的高收益,最少也是指15%~20%的利润率。”这就是我给高收益定的标准,并以这个标准来督促大家实现企业的高收益经营。

做生意的诀窍在于,找到能够得到客户认同、心甘情愿付钱购买的最高价格,然后以这个价格销售产品。因为定价是攸关一家企业生死存亡的重要决策,所以我认为最终应该由企业的经营者来进行判断,我把这称之为“定价就等于经营”。

【经营问答一】为了做大,加大公司的投资是否正确?

【解答】要想实现利润收益的提升,

首先需要进行基盘的构筑

确立高收益体质是前提条件

有助于确保充分利润的定价方式

公司总部简陋破旧与否并不重要

【经营问答二】企业经营者的优先课题是什么?

【解答】深入基层,设身处地地了解实际状况

细分核算单位

奖金和工资不能与绩效直接挂钩

坚守核心业务,贯彻从一而终

【经营问答三】如何不依赖母公司,拓展自主独立的道路?

【解答】开动“脑筋”,专注于既存业务,从而增加利润

提高业务核算指标

京瓷物流业务部的诞生

利润率不改善,梦想也就无从谈起

【经营问答四】如何依托以OEM为主体的实业改善企业收益？

【解答】专注于外包业务，想方设法将生产效率提高十倍
向策划提案型委托生产模式的转变是企业形态进化的证明
OEM承包厂商容易陷入的歧途——过于轻率地拓展自主品牌
转换思想，发掘能够惊人地削减成本的方法

充满自信地专注于承包业务
每天都要与技术人员一道进行反复研讨

第二章 企业要勇于不断进取

作为企业，随着自身的不断发展，必然会具备进行大刀阔斧推动经营多元化的能力，但是当企业规模还不是很大时，这种做法则具有极高的风险。因此，原则上企业首先需要夯实在自身主业方面的基础，然后再在此延长线上寻找推进多元化的突破口。

如何实现企业经营的多元化

【经营问答五】作为零售业，不断扩大分店的做法是否正确？

【解答】不要追求销售的规模，努力提高各家店铺的利润成本核算
在夯实核心基础之后再展开新业务和新店铺

大本营与出击人员的配置

让事业永续的秘诀——在知足的基础上再求发展

【经营问答六】是否该对老旧设备进行大规模的改造？

【解答】与其不断借债，不如通过零敲碎打来自己动手进行改造
不要相信基于假设的销售额

通过发动京瓷员工投入美化工厂运动而令企业

业绩趋于好转的实例

亲自动手，发挥自身专长，进行创新改进

要将最优异的真诚信服务作为自己的经营利器

【经营问答七】为了扩大市场份额，

应该如何成功地进行M&A？

【解答】三方皆赢的并购有助于企业的进一步繁荣

能够获得员工爱戴的品性至关重要

以救助对方企业员工的心态进行并购

超越种族偏见的AVX公司并购案

不以强权，而是以德服人

【经营问答八】拓展新领域时的成功诀窍是什么？

【解答】将自身专长视作事业成败的关键

注重自身能力的培养

穿越企业经营多元化这条尸横遍野的道路

由于推行多元化而蒙受损失的钟纺公司

以未来进行时态对待自身的能力

第三章 基于合伙人理念的企业经营

创造超越劳资双方立场差异的企业文化

我当时就决定，要让企业也能够和家庭一样，经营者和员工之间不再是对立关系，而是像父子兄弟一般，相互帮助，相互鼓励，同甘共苦。在企业中，如果经营者与员工之间能够结成像家庭成员那样的关系，那么经营者就自然会尊重企业员工的立场和权利，企业员工也同样会像经营者那样，为了企业的利益而付出努力。我把这样一种劳资关系称作“大家庭主义”，并将其确立为我所进行的企业经营的基本理念。

【经营问答九】当企业业绩下滑时，应该如何进行工资制度改革？

【解答】根据绩效浮动工资的做法只会产生反效果，不如争取员工理解实现全员工资的整体下调

不论升降都会产生矛盾的绩效浮动型工资制度

即便在工资制度倾向合理主义的美国，京瓷也依然是以劳资关系为重

与其采用扰乱人心的绩效工资，不如实行员工工资的整体下调

京瓷也曾经基于危机感，冻结过员工工资

【经营问答十】为了提高工作效率而不允许员工加班，这种做法是否合理？

【解答】让全体员工都参与经营活动的同时，确立专业化薪酬体系

绝对不能制造导致内部对立的关系构造

让公司全体人员都来一同扛“轿子”

因为都是企业合伙人，所以全体员工都能够获得企业的股份

注意确立专业化的薪酬体系

【经营问答十一】如何处理基于目标管理的年薪制所产生的问题？

【解答】对于业绩优秀的员工给予荣誉和表彰，但要注意避免员工工资差异过大

走入死胡同的合理主义型工资制度

技术、心态、和谐，只有在这三点融合一体时，才能催生强大的企业

合理主义型薪酬体系所激发的矛盾及其结局

不以表面利润，而以“单位时间利润”作为经营指标

对达到目标者不许以金钱，只给予荣誉和表彰

公司不是某一个人的舞台，而应该是让所有参演者都获得幸福的舞台

【经营问答十二】为了保住公司，是否应该裁减员工？

【解答】大善似无情，向员工坦诚困境，重振信赖关系

重视平时教育

企业经营者自身的行为是重建信赖与尊敬的关键

第四章 打造自燃型集体

培养具备经营者意识的人才

【经营问答十三】如何培养能够自觉担负经营责任、

积极投身工作之中的企业员工？

【解答】通过小集体的划分来催生员工的经营意识，并同时予以指导

与其创办子公司不如优先成立事业部

遵循经营的基本原理和原则

通过参与企业经营来提高员工的经营意识

【经营问答十四】如何培养具有自燃特性的主管？

【解答】选用并培养年轻人

经营者在心怀对部下感恩之情的同时，严责督导同样也必不可少

培养能够为企业主管提供助力的年轻人才

【经营问答十五】在追求精干型经营的过程当中，应该如何处理不称职的员工？

【解答】把握员工的个性与忠诚心

他们是否对自己的企业怀有感情？

石墙缝隙中闪光的小碎石也同样重要

一位真挚对待下属，彻底清除了所辖公司巨额债务的男人

【经营问答十六】如何将企业的经营管理彻底落实到实处，并与企业员工之间实现有效沟通？

【解答】将阿米巴经营与企业的联谊聚会结合起来

绝对不能指望通过一团乱麻式的公司财务来把企业做大做强

彻底实现透明化的独立核算管理

联谊聚会是构筑人际关系的良机

在温馨的气氛中进行认真讨论的酒宴

终章 追求高收益经营

．．．．．(收起)

[创造高收益 壹 下载链接1](#)

标签

稻盛和夫

管理

商业

经营管理

经营

管理学

日本

宁可肚子空空，不可脑袋空空

评论

用在今天的环境，有点太理想化和简单了。

实用法则。

很不错

难得机场演讲专柜能买到好东西~~

较之，更信服德鲁克的经营管理。书中举例很多，前半部分基本在强调财务核算和管理在企业管理中的重要性！后半部分部分关于人的理念与德鲁克有些许的冲突。比较典型的日式家族企业家思维。不习惯的话会觉得很虚假很官方

薄薄的一本书，看这也很舒服，却花了很多时间才看完，从案例分析企业的根本，受益匪浅。

完全是抓住了企业经营管理的紧要之处，拜读完毕，受益匪浅啊~

用了一天读完，16个案例解答简明深刻。

非常符合东方文化的经营管理理念，有实战指导意义。

和该系列书内容相似！

通过解答案例的形式来分析如何经营公司，更加生动理解稻盛哲学，更像是一个个案例组成的合集，倒是适合翻来看看，篇幅不多，定价不低，如果不是稻盛和夫的估计没人买，这也是稻盛和夫的“价值”么？

1. 企业要有做到高收益的想法和决心 2. 踏实是企业之本

看完就感觉，活该自己事业做不好！稻盛和夫真的是活着的传奇

稻盛和夫的这套管理学书籍极其接地气。

对于企业经营，有认真的思考，体悟。

很实用。

经营者必须要有献身精神，企业经营必须要有大义。要有无论如何非要实现不可的强烈愿望，才会有高收益的产生。

是参加这个私塾的人全是企二代，还是日本的阶级这么难以打破吗

企业有大义，企业里的人有要变好的强烈愿望。事态就会往希望的方向慢慢变好。

对于小白企业主来说，真是手把手的教你做管理。没有高深的理论，没有说教，现身说法。

[创造高收益 壹_下载链接1](#)

书评

[创造高收益 壹_下载链接1](#)