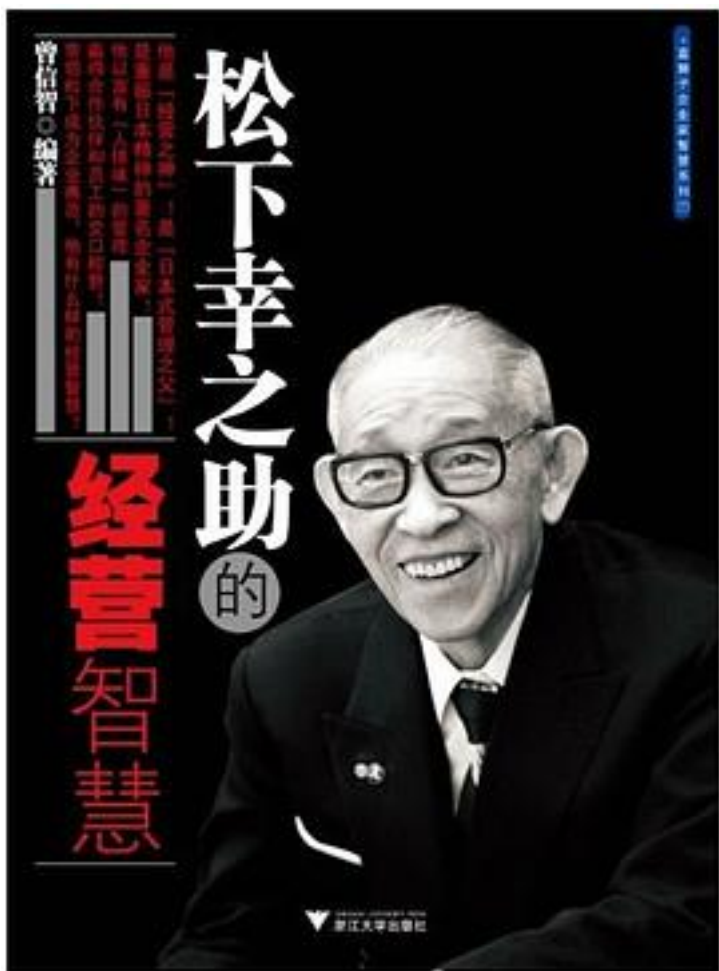


松下幸之助的经营智慧



[松下幸之助的经营智慧 下载链接1](#)

著者:曾信智

出版者:浙江大学出版社

出版时间:2011-6

装帧:

isbn:9787308085618

《松下幸之助的经营智慧》通过深刻的分析和翔实的案例，深入解析了松下幸之助如何团结上下游合作伙伴，如何稳定员工，如何掌控公司战略方向，使得企业获得平稳发展

的经营智慧，为读者勾勒出松下幸之助独特的经营心得。

每个著名企业家都有其独步天下的“秘技”，也是其最耀眼的闪光点。作为松下电器的创始人，松下幸之助被称为“经营之神”，他首创“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”、等企业管理制度，影响了一代日本企业。他将道德与信仰融八了企业经营之中，他的自来水经营理念、水坝式经营法和玻璃式经营法等经营哲学正被越来越多的企业学习、效仿。

作者介绍:

曾信智，商业模式观察者，2007年开始创业，创立过两家装饰公司，有丰富的企业运营管理经验，一直致力于研究松下、苏宁、国美、麦德隆等公司的商业模式，对连锁经营模式有深刻的研究和独到的见解。

目录: 前言 第一部分 人的经营智慧 第一章 最大限度满足员工的需求
为何要最大限度满足员工的需求 案例1·不减薪、不裁员 案例2·高薪、高福利
案例3·每周五日工作制 本章启示 第二章 最大限度发挥员工的才能
如何最大限度发挥员工的才能 案例1·慧眼识珠识人才 案例2·实实在在用人才
案例3·不遗余力培养员工 本章启示 第三章 诚信是经营之本 何为诚信
案例1·诚信对员工 案例2·诚信对待合作者 案例3·诚信对待顾客 本章启示 第二部分
下狠力完善企业制度 第四章 软体制度蓄能量 至柔非柔 案例1·宗教开启的灵光
案例2·朝会制度焕发生机 案例3·玻璃式经营哲学 本章启示 第五章 健全硬体组织制度
至刚无刚 案例1·多项销售制度并用 案例2·首创事业部制度
案例3·终身雇佣制度鼻祖 本章启示 第三部分 竞争与利润 第六章 合理竞争
合理竞争的概念 案例1·快人一步，保持竞争力 案例2·多方合作，提高竞争力
案例3·不参与价格战 本章启示 第七章 合理利润 合理利润的概念
案例1·10%的利润原则 案例2·想方设法降低成本 案例3·企业必须为社会纳税
本章启示 第四部分 把握时机，不断创新 第八章 技术与销售，一条龙创新
两手都要抓，两手都要硬 案例1·试制与销售炮弹型电池灯
案例2·自制自销三角型电池灯 本章启示 第九章 思维创新 转变思维盘活资金
案例1·做别人做不到的事 案例2·打破一行主义 本章启示 第五部分
自省推动进步，视野决定未来 第十章 不断自省，持续进步 自省才能进步
案例1·在自省中进步 案例2·在诱惑前清醒 案例3·在失败中革新 本章启示 第十一章
全局视野，掌握趋势 大局出发，把握未来 案例1·判断未来趋势
案例2·着眼世界，全球竞争 本章启示 后记
· · · · · · [\(收起\)](#)

[松下幸之助的经营智慧_下载链接1](#)

标签

经营哲学

经管

管理

松下幸之助

¥ 0.10

松下

曾信智

日本

评论

初中时短时间迷过松下幸之助，确实是经营之神啊，很真实。松下注重人才、学问养成、给予人才以高额待遇。书中很多故事都看过（有些内容前后重复了），不记得是否因为以前看完传记的缘故？记不清了。更可能的是：经管书籍多同质化吧。

做企业和做人一样

即使这又是一本经管经验分享书籍，但书中提及的松下幸之助先生在企业经营中总结的诸如：对经营之宏愿：消除贫穷；合理分配利润；保持自省；保持全球视野和掌握趋势；水库式经营，这些淳朴的商业及经营理念的确值得当代中国企业家学习和自我对照。

重复的案例。拙劣的文笔。

暑假在亲戚家度假的时候阅读的

不怎么样

2014 2

[松下幸之助的经营智慧_下载链接1](#)

书评

[松下幸之助的经营智慧_下载链接1](#)