

《否定自己才能生存:柳井正访谈实录》

图书基本信息

书名：《否定自己才能生存:柳井正访谈实录》

13位ISBN编号：9787515805048

出版时间：2013-8-1

作者：大塚英树

页数：231

译者：田龙姬

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.tushu111.com

《否定自己才能生存:柳井正访谈实录》

内容概要

服装行业是一个奇妙的世界，在这里盛行一种“一分价钱一分货，便宜没好货”的先入之见。所以向来鲜有人愿意生产价格低廉的服装。而《福布斯》财富榜日本新首富、2010“年度国际企业家”、日本“最佳社长”柳井正。就是要改变服装，改变人们的常识，改变这个世界。他的优衣库集团将物美价廉做到了极致。靠为消费者提供可以随意跟任何欧美品牌服装搭配穿戴的百搭单品。成了新的经营之神。

通过《否定自己才能生存：柳井正访谈实录》你会从他的言谈里亲身感受到他脚踏实地的实干风格。勇于创新的不凡勇气和着眼未来的远见卓识。你会发现，作为一个企业经营者。真正需要的并不是所谓的洞察力或先见之明，而是改变企业现状的决策能力，是审视共同使命并朝着目标奋力前进的带头作用。而所谓企业家精神，不是你具有的气质和性格，而是在工作中通过你的行动表现出来的精神。所以。再老实的人，再内向的人，再平凡的人，如果想做的话，也能成为经营者。

书籍目录

第1章 优衣库走向何方

“优衣库式通货紧缩”之真相
经济不景气并不是业绩下滑的原因
“盈利”胜于一切
“使命”是企业存在的根本理由
“真正的战争才刚刚开始!”
为何要走向“世界”
方向取决于你的所想,并非精打细算
征服亚洲,才能征服全世界
和中国人做生意的成败关键
为何选择孟加拉国
机会是要自己去争取的
预测未来,不如改变现在
把日本文化传向世界

第2章 所谓的经营,就是解决矛盾

企业的最终使命就是实现盈利并持续经营
“惟利是图”已行不通
你是否只会埋头苦干
所谓的企业经营,就是解决矛盾
卖商品之前,先推销自己的公司
不断推出畅销商品的秘诀
随时创造新市场
成功始于“自我否定”
凡事要从自己身上找原因
所有的计划都以“不畅销”为前提
从失败走向成功的人和未能走向成功的人
和与生俱来的天分和性格无关
如何培养继承人
不进则退,不变则死

第3章 只有敢于自我否定的人,才能够生存

“自命不凡者”损害公司
业绩不佳的根源是相同的
最理想的是结果上的“终身雇用”
有擅长和不擅长之分的不是真正的人才
员工的“自主经营式管理”成为时代必然
“非优秀工薪族社会”的局限性
各店铺的店长才是真正的主角
成为柳井正式生意人的先决条件
“民族大迁移时代”的求职之道
柳井正看重人的哪一点
“Poeye一代”开始变虚弱
虚拟体验热的亡国论
柳井正式“育人之道、生存之道”

第4章 年轻时的柳井正也曾是个“劣等生”

“日本首富”不为人知的真实一面
伟大父亲的存在
“劣等生”奋发图强

《否定自己才能生存:柳井正访谈实录》

无为生活和环球之旅

第一份工作，仅仅维持九个月

整天瞎忙乎

如何挖出“黄金矿脉”

“搞不好明天就要关门大吉”的危机感

让一个内向青年人蜕变成天才领袖的根源

“柳井+玉冢模式”的失败

不畏失败，要从失败中吸取教训并不断成长

第5章 优衣库的未来，日本的希望

不得不承认的“经济战败”

接受政府援助，就等于宣布破产

日本人，快从“错觉”中觉醒吧!

社会应向辛勤工作赚钱养家的人致敬

现在正是摒弃战后成功体验的好机会

即便不会英语，照样走遍世界

优衣库把英语作为内部沟通语言的背后

不要因“差异化经营”而失大局

愚直乃最佳成功法则

只有局外人才能最终成功

1、下面是我认为柳井正讲的值得推荐的话：我从不问自己的员工“你想做什么”，一向告诉他们“你应该做什么”。我认为重要的是要让员工真正地意识到自己的使命。基于个人主观愿望和兴趣爱好的原动力与基于某种强烈使命感的驱动力是完全不同的。个人的主观愿望对于员工本人来说或许是有益的，但说不定和企业的使命相去甚远。我一旦认准方向就会立即采取行动。所谓的机遇和运气是靠自己主动去争取的，它是绝对不会自动送上门的。就算你的运气再好，它也不会主动靠近你。若想抓住运气，充分利用绝好的时机，就必须做出响应的决策。而很多人普遍缺乏这种决策能力，因为从某种角度来说，决策意味着要否定自己过去所做的一切。我认为，过程和结果都很重要，这跟现实和理想同样重要是一个道理。在实际工作中，除了要看清眼前的现实问题之外，还应该不断去追求探索事物真正的本质是什么，其最高境界会是什么。身为一个企业经营者，真正需要的并不是所谓的洞察力和先见之明，而是改变企业现状的决策能力，需要的是审视我们的共同使命并朝着目标奋力前进的带头作用。公司的经营者都是以公司永久存在为前提来经营的。而且，许多经营者都认为自己“所做的是正确的”。但是，仅仅认为自己正确是不够的。在销售中自己是没有“正确”可言的。进一步说，只有适应消费者和时代需要的变化才是正确的。决定产品和服务价值的是消费者，而不是提供者。经营者总是埋怨国家不好、政治不好，员工则说公司不好、上司不好。我想说：“难道不是你自身的问题吗？”几乎所有人都认为自己的工作有成果。但我认为，至少有三分之一，甚至一半的人在做没效果的工作，这就是现实。这样的人不是在追求成果，只是在做眼前的“工作”而已。要随时怀疑“莫非自己所做的是错误的”如果不随时这样想，就跟不上时代的脚步。生产能力不提高、不赚钱、销售额上不去，都是思想观念上出了错。但是大多数经营者意识不到这一点，而把一切失败归咎于经济不景气、政治环境不好、天气不好、员工不好、甚至说什么出生率下降和老龄化是不生孩子的女人造成的。

《否定自己才能生存:柳井正访谈实录》

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.tushu111.com