

如果此邮件无法正常显示,请[点击这里](#)。

如果您有任何关于此电邮杂志的疑问,您可以直接[回复此邮件](#)给我们。

The Knowledge Integrator

**WeDo** 株式会社WeDo  
維度智華管理顧問(北京)有限公司

欢迎订阅WeDo电邮杂志 第4期

VISIT OUR HOMEPAGE



## ■ 新年的问候

大家好!我是WeDo的乐明。又快到了辞旧迎新的时候了。这个“多灾多难”的鼠年即将过去了,每人一定都有一份属于自己的感慨吧。

2008年的最后一个月,深圳清华大学研究院日本企业考察第3期也圆满结束!为08年划上了一个小小的句号。虽然本次参加人数比上两次少,但是发挥了小团体的亲密和谐、机动灵活。比起前两次,更深入地体验了日本的市井风俗。

自此,我们的电邮杂志的小团体又壮大了一点。希望这个小小的“桥梁”,给为更多的朋友提供一个相互交流切磋、共享信息的平台!



大家自己动手做OKONOMIYAKI

## ■ 原点回归的2009年

前两天收到了宋文洲先生的电邮杂志。第一期的朋友们,应该都还记得他吧。他的电邮杂志据说在日本发行量很广,上到国会议员下到公司职员。这期的内容里,有一篇日本富士电视台的一位记者撰写的有关为什么日本航空(JAL)能从濒临破产中起死回生的专栏报道。

日本航空是日本两大航空巨头之一,在全球各大航空公司中排名前10位。但是从几年前一直经营赤字,一度濒于破产边缘。问题出在哪儿呢?像很多09年代的日本跨国企业那样,日本航空一度采取多元化经营战略,却忽略了“本职工作”的航空客运这一项。服务质量一路滑坡,原本老大的市场份额被老对手全日空抢去不少。怎么办?2001年走马上任的西松遥社长兼CEO力挽狂澜,开始了JAL经营重建的历程。目前JAL已经逐步扭亏为盈,顾客逐步回流,经营逐渐走上了正常的轨道。

这位西松CEO是如何做到经营重建的呢?很简单,他口号就是“原点回归”。

什么是“原点回归”?

就是回到起始点。

客运航空公司本来的任务是什么?一句话,就是准时、安全、舒适地把乘客送到目的地。什么酒店房地产开发、信用卡业务、通信销售等等只能是在保证了本体事业的之上的锦上添花的事业。为了多元化的扩张战略而忽视了“分内工作”,使日本航空丢掉了不少客户,以至使经营陷入了困境。于是,西松社长就号召让经营回到国际客运航空事业的起始点,把理所当然的“分内之事”扎扎实实、彻彻底底地做好,切切实实让客户满意。

日本航空的起死回生的奇迹,引起了社会的关注。08年11月,美国CNN电视台跟踪采访了西松CEO一日的工作行程。他每天做公交车上下班,中午和普通职工一样在食堂里打饭。更让美国记者震惊的是,西松社长公布了他的年薪,居然只有960万日元(约合人民币66万),还抵不上一个机长的工资。因为还在经营重建期,所以他自愿地将自己的年薪降了级。

瞠目结舌的记者不由自主地说到:“作为全球十大航空公司的CEO,这种生活实在太不可思议了。”

这位实在的CEO居然更不可思议地回答:“诶?有这么奇怪么?我觉得挺正常的呀。”

“你知道么,现在正在接受美国国会财政援助的企业的CEO(\*指的是美国三大汽车巨头)的年收入大约有2亿多呢”。记者说。

“什么,是2亿多美金么?”这回轮到西松社长瞠目结舌了。

企业大量裁员濒临倒闭，CEO的收入丝毫不减。由此看出日本企业与美国企业经营者价值观之大不同。

这个节目被人上传到了YouTube，结果几天之内点击数达到了6万9000多回。大多数的评语都是——“美国的CEO的CEO应该好好学人家日本的学学”云云。

大家感兴趣的话，点一下下面的这个联结，就可以看到了。

<http://www.youtube.com/watch?v=j-N0zYbSrY4>

记得我刚进富士施乐综合教育研究所不久，接到的第一个中国国内培训项目就是富士施乐（中国）的销售队伍的强化。项目宗旨就是“回归销售的原点”。当时有点迷惑不解什么是“原点”，以为这是个口号而已。后来做着做着逐渐明白，原点就是“根基”。那些花里胡哨华而不实的营销战略和营销技巧，让大家忘了什么是营销的出发点，那就是让客户满意。

这次的金融风暴，令全球的经济学家、企业家们开始重新思考什么是经济的“原点”。经过了10多年的飞速发展，使我们都不由自主地变得一哄而起，并且产生了一点盲目的自信。无论是在企业经营战略上，还是在企业家的自身发展上，尤其是在形势动荡、纷纷扰扰的时候，停下来思考一下到底“经营的本质是什么？”，“经营者的本质是什么？”，回归原点，找回自己的根基，也许可以帮助我们认清茫茫前路，找到发展方向！

——09年、原点回归。

最后给大家拜个早年。祝大家牛年，心想事成，事业更上一层楼！

2009.01.13 Edited & Published by WeDo Inc.  
(C) Copyrights 2009 WeDo Inc. All Rights Reserved  
Contact us: [mailmagazine@wedo.co.jp](mailto:mailmagazine@wedo.co.jp)