

<<稻盛和夫全传>>

图书基本信息

书名：<<稻盛和夫全传>>

13位ISBN编号：9787560970462

10位ISBN编号：756097046X

出版时间：2011-9

出版时间：华中科技大学出版社

作者：王惠敏

页数：200

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：<http://www.tushu007.com>

<<稻盛和夫全传>>

前言

提起稻盛和夫，或许很多人不认识，甚至没有听说过这个名字，但是提及他创办的两家世界五百强企业，几乎所有企业界人士都知道。

京瓷、KDDI都是稻盛和夫一手创办的，并且在他有生之年都迈入了世界五百强的行列。

他创办的学习交流会——盛和塾也吸引了千千万万的塾生，颇有风靡世界的意味。

稻盛和夫的经营哲学享誉全球，不仅盛和塾的众塾生对此哲学趋之若鹜，其他人也广泛学习和借鉴该哲学。

当今世界，稻盛和夫是哲学家中最成功的企业家之一，企业家中最成功的哲学家。

他不仅提出了“稻盛哲学”，更成功地将这种哲学应用到了企业经营以及日常生活和工作中。

稻盛和夫，一个普通大学的毕业生，在他当时所处的日本社会环境中，无权无势的他甚至连一份好工作都找不到，只得到一家面临破产的公司中工作。

在那里，稻盛和夫在极力研发产品、拯救公司的同时，也知道了努力以及潜意识的作用，这些奠定了他经营哲学的基础。

如今，“人生·事业结果=思维方式×热情×能力”、“身先士卒”、“阿米巴经营”、“利他哲学”等等一系列经营理念已经不断被人们追随和实践。

稻盛和夫的整个经营哲学都是建立在“利他”思想上的。

他本人是个佛教信徒，深信因果报应，这使得他能够始终秉承“利他”思想。

这种思想甚至让他一度放弃了一些可以为企业带来好处的机会，但大多数的放弃都让他获得了更大的收益。

他本人认为那是上天看到了他的努力所给予的回报，但从理性上讲，是因为他深谙人性，在赢得了员工的誓死追随的同时，也获得了顾客的好感。

稻盛和夫强调，人活着就是为了提高心性，修炼内心，并让员工充分理解和认同企业的经营理念。京瓷和KDDI的成功充分证明了稻盛哲学的效用。

目前，已进入迟暮之年的稻盛和夫接下了日本航空公司这个重担，并在短短几个月内取得了不错的成绩，这同样也说明了稻盛哲学的效用。

当然，稻盛哲学并不是一句简单的“利他”思想就可以概括的。

本书通过对稻盛和夫创业历程的叙述，对稻盛哲学进行了完整呈现，并从中提炼出稻盛哲学的精髓供读者品读。

如果读者能从本书中读出稻盛和夫的处世及经营方面的智慧，并将其应用到自己的生活及工作中，则不仅是读者的幸福，也是作者的荣幸。

<<稻盛和夫全传>>

内容概要

有日本“经营之神”之称的稻盛和夫，无论在个人成长或者企业的管理经营还是对人生的感悟上都

有着很多值得我们学习的地方。

他阐述自己的企业经营理念和生活态度的书籍也得到大家的广泛的认可。

本书从企业管理和励志的角度来全方位展示他的成长和成功的经历。

本书分作四篇，分别写他的成长，创业，企业管理和人生态度。

全方位多角度展现，让读者了解更多，学习更多。

<<稻盛和夫全传>>

书籍目录

- 第一篇 矢志不渝：一波三折求学路
 - 第一章 倔强坚持：从爱哭郎到孩子王
 - 第二章 心态转变：肺结核带来的教训
 - 第三章 初次行商：“卖纸袋的小家伙”
 - 第四章 初识人心：没有比人心更牢固的
 - 第二篇 活在当下：用能力和魅力拉拢人心
 - 第五章 破败公司：在不可能的环境中创造可能
 - 第六章 辞职创业：朋友相助志存高远
 - 第七章 人性管理：辞职事件引发的经营反思
 - 第八章 屡败屡战：开拓海外市场
 - 第九章 经营哲学：阿米巴经营
 - 第十章 创造奇迹：能力用在将来时
 - 第十一章 身先士卒：榜样的力量是无穷的
 - 第十二章 独特经营：用百米速度跑马拉松
 - 第三篇 提升心性：用利他之心打造企业王国
 - 第十三章 人心所向：协调劳资共渡难关
 - 第十四章 发散思维：企业走上多元化道路
 - 第十五章 执著信念：在媒体的谴责下选择执著
 - 第十六章 心系地球：顺应需求开发太阳能
 - 第十七章 赴苏谈判：软硬兼施成功出口成套设备
 - 第十八章 企业联姻：最大限度为对方考虑
 - 第十九章 回报社会：巨资设立“京都奖”
 - 第二十章 敢为人先：成立第二电电株式会社
 - 第二十一章 再创奇迹：成就KDDI
 - 第二十二章 热忱坦诚：为商先为人，爱心无国界
 - 第二十三章 重出江湖：掌管日航
 - 第四篇 深入探秘：全面了解经营之圣的人生智慧
 - 第二十四章 企业传奇：两家世界五百强企业的缔造者
 - 第二十五章 管理智慧：超脱世俗心境
 - 第二十六章 制胜法宝：简单才是真理
 - 第二十七章 经营哲学：利他之心享誉全球
- 后记

<<稻盛和夫全传>>

章节摘录

版权页：第九章经营哲学：阿米巴经营阿米巴经营要求每一个经营者、高管、部长等都身先士卒，付出成倍于别人的努力。

同时，在经营过程中也要有基本的人格魅力，这样员工才会甘愿努力工作，企业才会有提升的可能。另外阿米巴经营是属于企业整体的，因此，阿米巴内部的每一个成员在为自己和自己的阿米巴考虑业绩的时候，也要为别人和别的阿米巴着想，这样，企业才能得到协调发展。

——稻盛和夫在上世纪六七十年代，日本像一只吃不饱的饿狼，经济高速发展。

发展尤其迅速的是电子行业，而这一大的局势正为向电子行业提供零部件的京瓷公司提供了肥沃的发展土壤。

1964年4月，京瓷迎来了创建五周年的日子，这家由28人起步的公司如今已经扩充到了150多人。

为庆祝公司成立五周年，公司决定请全体员工到和歌山县白洪泡温泉。

借此机会，青山政次正式就任公司第二任社长，稻盛和夫则担任专务。

随着公司规模不断扩大，借用京都官木电机的工厂生产已经颇为局促，再加上京瓷已经有足够的资金实力去建造自己的工厂，所以在五周年到来之前，公司就开始寻找新址。

不久之后，一直在招商引资的滋贺县蒲生町与京瓷联系说有一块7800坪的土地正在寻找买家。

稻盛和夫开着公司第一台公务用车斯巴鲁360赶到现场考察。

那里原来是军用射击练习场，位于一片丘陵地的高处。

在这块场地的北侧是那时正在计划修建的名神高速公路，而且这里离八日市出口不远，地理位置相当不错。

京瓷经过高层商讨后很快将这块地买下，属于京瓷自己的第一栋办公楼是在1963年竣工的。

之后厂区不断扩建，总公司职能部门于1966年搬迁完毕。

看着一栋栋拔地而起的办公楼，稻盛和夫心中不禁感慨万千：公司能够发展到今天离不开全体员工的努力；相信在不久的将来，公司的规模会更加壮大。

那时的稻盛和夫真是一腔雄心壮志。

与此同时，稻盛和夫心中还有一种隐隐约约的担心。

公司能够从一家街道工厂起步，在短短几年内就发展到拥有百余名员工的规模，凭借的是一群年轻创业者的热忱，但终有一天，那种开拓者的激情会消失。

到那时，京瓷就会丧失飞速发展的动力，沦为极其普通的公司。

这个难题困扰稻盛和夫很久，也是众多老总一直未解决的问题。

稻盛和夫一直想要在公司内营造一种家庭一般的感觉，所以他经常使用“同志”或“伙伴”之类的词语，因为稻盛和夫想让京瓷公司与众不同。

犹记得公司当初创建的情形，以自己为核心的八位志同道合的同志凝聚在一起，股东都是给予了公司极大支持的伙伴，公司是建立在创业者惺惺相惜的基础之上的。

稻盛和夫认为，京瓷公司内部的人际关系不是经营者与员工的纵向关系，而是朝着同一个目标，为实现共同的梦想而步调一致的“同志”关系，或是称为“伙伴”的横向关系。

起初公司刚刚成立时，员工一共才28人，所以要营造家庭那种团结的气氛很容易。

例如，负责销售的人兴奋地冲进来说：“我拿到订单了！”

在场的所有人都会像遇到自己的喜事一样为之高兴。

有时候到了深夜，有人建议：“外面的夜排档摆出来了，大家先放下手头的工作，一起去吃乌冬面吧！”

气氛一下子就活跃起来。

因为人数少，所以彼此之间很容易就熟悉了，也容易建立起感情，只要管理者像对待兄弟、对待自己家人一样对待员工，那么员工自然就愿意为公司贡献自己的一份力量。

除了容易营造家庭般的气氛之外，稻盛和夫从产品开发到生产、营业都一一过问。

但随着公司规模扩大，员工人数的不断增加，稻盛和夫如果再事必躬亲，不仅自己身体状况撑不住，那种大锅饭式的会计核算方式，公司也迟早要倒闭。

<<稻盛和夫全传>>

为了让公司更好地向前发展，稻盛和夫不得不深入思考优化公司经营制度。最终，稻盛和夫从充分发挥员工能力的角度出发得到了答案，那就是回归创业阶段。具体的办法就是把人人都当做是公司的经营者，把整个公司按照工序、产品类别划分成多个小规模的组织，把它们视为一个个中小企业，放权经营，采取独立核算的方式加以运作。

<<稻盛和夫全传>>

后记

每一本书的出版，都凝聚着许多人辛勤的汗水。

本书从策划开始就得到很多人的关注和帮助，在本书的创作过程中得到不少编辑和老师的鼎力支持。

在此，特向参与本书创作的编委会成员致以诚挚的谢意。

他们是： 编委会主任：王惠敏、郭学敏 副主任：陈晓龙、薛旭光 编委：王海山、李修林、刘学菊、高丽华、周雅静、杨慧琴、李侠、王茹茹、高红艳、孙玉梅、陆卫平、岳贤伦、王冲 本书创作过程中借鉴和参阅了大量的文本文献，从中得到了不少启发和感悟。

另外，感谢所有关注本书的读者、同行们！

本书在创作过程中不足之处在所难免，真诚地欢迎广大读者提出宝贵意见和建议，以帮助我们修正和完善。

希望本书能够对读者的工作有所助益，能帮您开创自己的美好生活。

这是我们全体编委及创作人员的共同心愿！

<<稻盛和夫全传>>

媒体关注与评论

人生·事业的结果=思维方式×热情×能力在通信领域，我没有知识，没有技术，一无所有。

如果我在这个领域内挥动令旗，取得成功，就能证明我的人生哲学的威力。

仅仅依靠哲学，真的能够成就这么巨大的事业吗？

设立DDI，以自己的后半生去迎接挑战，就是为了证明这一点，证明哲学这个唯一的武器的力量。

——稻盛和夫京瓷公司的发展规模如此之大，它之所以没有丧失企业家精神，是因为稻盛和夫先生的经营哲学渗透到了组织内部。

——全球管理大师、日本战略管理之父大前研一根据我七八十年来的观察，既是企业家又是哲学家，一身而二任的人，简直如凤毛麟角，有之自稻盛和夫先生始。

——国学大师季羨林

<<稻盛和夫全传>>

编辑推荐

《稻盛和夫全传》：他是两大世界级企业创办者，他是日本四大“经营之圣”中年级最小而被尊为“圣”的人；他也是不惧失败的人，78岁高龄出任日航的CEO，单骑赴任，挑起重整日航的重任，他的《活法》《干法》畅销不衰，他总结的人生方程式，给我们一个新的角度，诠释积极工作对人生成就的巨大推动作用。

《活法》《干法》畅销不衰，他总结的人生方程式，给我们一个新的角度，诠释了积极工作对人生成就的巨大推动作用他，就是稻盛和夫，一个永不退缩、全力以赴的人。

生于日本鹿儿岛县，1955年毕业于鹿儿岛大学工学部，曾就职于生产高压电流绝缘体的松风工业。

1959年，27岁的稻盛和夫在京都设立京都陶瓷株式会社（现名京瓷Kyocera），起初员工仅有8人，10年后，公司在日本的股票市场上市交易。

依靠着在新型陶瓷材料领域的先进技术，京瓷逐渐成长为世界级大企业。

1984年，52岁的稻盛和夫创办第二电（原名DDI，现名KDDI，目前在日本为仅次于NTT的第二大通讯公司），这两家公司都在他的有生之年进入世界500强公司之列，两大事业皆以惊人的速度成长。

<<稻盛和夫全传>>

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:<http://www.tushu007.com>