

<<敬天爱人以德经营>>

图书基本信息

书名：<<敬天爱人以德经营>>

13位ISBN编号：9787305057649

10位ISBN编号：7305057649

出版时间：2009-3-1

出版时间：南京大学出版社

作者：陈华蔚

页数：275

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>

<<敬天爱人以德经营>>

前言

我既不是哲学家，也不是企业家。
但是，我对这两个行当都非常敬重，敬重他们能做一些我自己绝对做不到的事情：究天人之际，为生民谋福利。

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。

稻盛和夫先生是当今日本的一位企业家，成绩卓异，里程辉煌，已经取得了令人刮目相看的成功，名震遐迩。

他从来没有自命为哲学家。

然而，我读了他的著作《新经营·新日本》，却感到书中到处是哲学。

他讲他成功的历程，讲他对人生的看法，讲许多与他的本行制陶有关或无关的问题，到处洋溢着表面浅显而实则极深刻的哲学思维，说来头头是道，娓娓动听。

我真是大为吃惊。

在本书中，稻盛和夫先生利用他那企业家的经验和哲学家的头脑，对人生，对社会，对许许多多的问题，都发表了很多有价值能引起人们深刻反思的意见，简直到处是零金碎玉，美不胜收。

限于篇幅，我无法一一列举了。

总之，我认为，这是一部很有价值的书。

我乐于为它写这样一篇短序。

<<敬天爱人以德经营>>

内容概要

本书通过世界著名企业家、当代日本经营之圣稻盛和夫的演讲稿、中日企业家学用稻盛经营哲学的心得，以及知名学者对稻盛哲学的研究评价，从不同角度去深入阐述稻盛经营哲学“由和谐而致共生，由利他而达共同”的真谛，使广大企业家深刻认识“惟敬天爱人始能天人合一，惟以心为本方可物心两荣”的哲理从根本上领悟稻盛哲学对促进企业持续健康发展的意义所在进而提升自己的经营理念，更好地经营企业、善度人生。

<<敬天爱人以德经营>>

作者简介

为学习优秀经营哲学，弘扬先进企业文化，我历时一年半，在全国范围内收集、整理近10年来有关学习和应用稻盛经营哲学的材料，在系统地深入研究的基础上，编撰了这本专集。

稻盛和夫先生是世界著名企业家、当代日本经营之圣，既是两个世界500强企业的创业者，也是稻盛经营哲学的创立者和传播者。

他所倡导的经营哲学受到了日本数以万计的企业家的认真学用，并指导着五千多家企业成功地经营。他的经营哲学在指导企业持续健康发展、推动企业与社会和谐共进等方面有着特别的意义。

稻盛先生自1985年向兰州农村赠送太阳能发电设备、1995年在北京人民大会堂首次以“为什么企业经营需要哲学”为题进行演讲、2004年应邀在中共中央党校作高层演讲……至今与我国各界已有20多年的友好交往，受到胡锦涛、江泽民、李鹏、曾庆红等国家领导人的亲切会见。他所倡导的经营哲学与人生哲学，在我国企业界和学术界具有重要影响。

自从1999年10月在天津召开的第三届中日企业管理交叉借鉴国际研讨会上有幸认识稻盛和夫以来，已有9年时间。

在这9年里我多次有机会在日本、中国两地聆听稻盛先生的演讲……，亲身感受稻盛先生高尚的风范和中日企业家对他所倡导的经营哲学的学习热情，尤其是2002年5月我在南京主持召开第二届中日企业经营哲学国际研讨会期间，陪同稻盛先生在玄武湖畔植树、去栖霞寺访问、到南京博物院参观……时时处处铭感到稻盛先生谦逊的为人和非凡的人格魅力，并成为勉励自己编写本书的内在动力。

本书收编了稻盛和夫先生在中国、日本、美国等地的演讲稿10篇，每篇都经认真校译，力求做到原汁原味，以使读者能充分领会原作精神；同时选登了15位中日企业家学习稻盛哲学的心得体会，以及9位专家学者对稻盛哲学的研究专论。

这些演讲稿和论文虽然大多历时数年，但今天读来，依然倍感亲切合时，可见正确的道理总是经得起时间的检验而愈见深刻。

<<敬天爱人以德经营>>

书籍目录

序（摘自《经营之圣》序）前言学习原作领悟真谛 以德为本的经营 企业发展为何需要正确的经营哲学 人为什么而活着 经营者必需的三种力量 我的经营哲学实践——人生的意义 如何构建“高收益”企业 让科学技术为世人谋福利 如何克服经济萧条 六项精进 金融危机的本质和对策 稻盛哲学摘录借鉴交流贵在应用 经营12条的实践 感谢机缘与相遇 利他哲学引领企业持续发展（附：稻盛先生点评） 寻求与稻盛塾长的差距 判断事物的基准和员工创富计划 我们的工作并不是卖拉面，是创造喜悦 将理念贯穿于每一个经营细节 为了度过美好的人生 稻盛经营哲学树立和坚固了我的经营理念 灾难是上天赐予的礼物 浅论稻盛“意志经营”的意义 树立让员工得到幸福的企业志向 经营哲学思想是个宝 稻盛哲学在巴西（附：稻盛先生点评） 拥有利他之心，播撒美丽花种深入研究升华理念 从稻盛经营哲学的成功实践谈企业家经营理念的培育和提升 当代中国为什么需要稻盛经营哲学 百术不如一诚——对稻盛哲学思想的领悟和实践 关于稻盛哲学与盛和塾 “深沉厚重”是企业家最基本的资质——论稻盛和夫的“领导人才学” 以德治企与富国有德 浅论稻盛经营哲学思想中的“以心为本”与“利他经营” 锻造优秀的经营理念助企业成功——对稻盛和夫成功经营京瓷公司的思考 浅识稻盛和夫的经营哲学和人生哲学——日本经营之圣稻盛和夫新疆行结束语 我们为什么要学习稻盛哲学后记附录 稻盛和夫在华活动年表

<<敬天爱人以德经营>>

章节摘录

以德为本的经营 一稻盛和夫2007年7月5日在天津《中日经营者交流论坛》的讲演 今天，我想用“以德为本的经营”为题目，来谈一谈我自己半个世纪以来的经营体验。

如何治理组织，同政治和外交领域一样，存在着“以力而治”和“以德而治”两种方法。换句话说，集团的统治管理，存在着基于德的“王道”和基于力的“霸道”这两种方法。

“王道”和“霸道”这两个词，是中国民主革命之父孙文在1924年访问日本神户作讲演时论述的。当时，日本在日俄战争中获胜，接着在第一次世界大战中，日本所属的协约国又取得胜利。日本开始采取帝国主义的国家政策。

而其时在中国，孙文决心发动革命，推翻满清王朝，建立新中国，为寻求援助，访问日本。

孙文向日本人提出了这样的问题：“西方的物质文明是科学的文明，而今演变为武力文明来压迫亚洲。这种做法，用中国的古话说，就是‘霸道’文化。

我们东亚有比霸道文化优越的‘王道’文化，王道文化的本质是道德、仁义。

“你们日本民族在吸收欧美霸道文化的同时，也拥有亚洲王道文化的本质。

日本今后面对世界文化的未来，究竟充当西方霸道的看门狗，还是成为东方王道的捍卫者，取决于你们日本国民的认真思考和慎重选择。

遗憾的是，日本没有倾听孙文的忠告，结果一泻千里，陷于霸道而不能自拔，持续所谓“富国强兵”的国策，对中国和亚洲各国发动侵略战争，不仅给亚洲人民带来巨大伤害，也使很多本国人民成为牺牲品，大半国土化为废墟，陷入悲惨境地，最终于1945年无条件投降。

孙文所说的“王道”，是指“以德为本”的国家政策。

所谓“德”，中国自古以来用“仁”“义”“礼”三个字来表示。

“仁”指的是慈悲之心，“义”指的是合乎道理，“礼”指的是知晓礼节。

“仁”“义”“礼”三者兼备之人被称为“有德之人”。

“以德而治”，意思是依靠高尚的人格来对集团进行统治管理。

我认为，这个道理在企业经营中同样适用，企业要持续繁荣，要保持“和谐”，经营者必须贯彻“以德为本”的方针。

经营者具备高尚的品德，获得员工们由衷的尊敬，才能有效建立“和谐企业”，这正切合本届论坛“建设和谐企业”的主题。

欧美多数企业，以霸道即“力量”来管理企业。

比如说，运用资本的逻辑决定人事权、任命权，或者通过金钱刺激来驱使员工。

以“力量”统治企业的象征，是经营者与员工之间极为悬殊的收入差异。

欧美企业的经营者们，包括股权在内的收入，与普通员工相比，往往高得出奇。

美国大企业的经营者，年薪高达数十亿日元的屡见不鲜。

无论经营者如何高明，光靠领导者的战略，企业经营不可能顺利展开。

大企业拥有几万名员工，只有每个员工每一天在每个岗位上拼命工作，企业才能正常地运行。

企业的销售额和利润是他们汗水的结晶。

因此，将企业的经营成果归于经营者个人，他们的收入高于普通干部、员工达数百倍，这并不公平。

可是许多经营者却心安理得，越是优秀的经营者，往往越倾向于靠“力量”来统治企业。

然而，依靠权力来压制别人或者依靠金钱来刺激员工的欲望，这类方法无法建设“和谐企业”。

这样的经营，即使能够获得一时的成功，但终将招致员工的抵制，露出破绽。

企业经营必须把永续繁荣作为目标，我认为只有“以德为本”的经营才能实现这一目标。

另外，这种“以德为本”的理念，不仅在组织内部适用，在与客户商谈交涉的时候也很必要。

比起玩弄手段、抓住对方弱点讨价还价、以势压人等办法，以“德”也就是以“仁、义、礼”为基础，用合理的、人性化的方法进行协商交涉，成效将更为显著。

年轻时，我也曾拿着自己开发的产品向客户推销。

<<敬天爱人以德经营>>

人们常说：“做生意信用第一。”

”这种说法自然没错，但我认为做生意还有比这更高的境界，那就是客户不仅信赖你，而且从内心尊敬你、佩服你。

如果客户尊敬我、钦佩我，那么他们就不会计较价格高低，而会无条件地购买我的产品。

获得客人的信赖乃至尊敬，才是生意人的理想境界。

要与客户建立这种美好的关系，要管理好企业，前提是经营者必须具备高尚的品格。

随着经营者人格不断提升，企业就会不断发展。

上述观点换句话来表述：企业经营决定于领导者的器量。

无论你主观上怎么想把企业做大做强，但是“螃蟹只会比照自己的壳的大小挖洞”，企业发展的水平，取决于经营者的品格，也就是经营者“器量”的大小。

比如说，企业规模小的时候经营成功，但随着企业规模变大，经营者掌握不住经营之舵，导致公司破产倒闭。

因为经营者没能随着企业规模扩大而拓展自己的“器量”。

企业要发展壮大，首先要求经营者相应地扩展自己的“器量”，也就是说，经营者要有意识地作出努力，不断提升自己的品格、哲学理念和所谓的“思考方式”。

我年轻时也不具备优秀经营者所需要的那种“器量”。

都不成熟，但我有点自知之明。

尽管改正缺点很难，我还是每天努力，使自己有所进步，有所成长。

有一位经营者曾对我说过这样的话：“20多年前，您回顾自己的前半生时说过，这半辈子的每一天，就是‘不断提升理念的每一日’”。

这位经营者说：“您说的不是提高经营技巧，而是每天不断提升经营理念、哲学思想、思考方式，这一点让我深受感动。”

”从年轻时起，我就习惯在枕边放上几十本有关哲学和宗教的书籍，每晚临睡前都要翻阅几页，不管多晚回家，都要翻上一两页。

这样做完全是为了提高自己的品性，我每天都坚持学习圣贤们留下的教诲。

读书时，我常深受感动，不能抑制，以致无法往下读。

在动心的句子下面画线，反复体味，有时读一页要花上30~40分钟。

我认为，要把书中的至理名言血肉化，成为自己的一部分，就应该这样孜孜以求。

我想，正因为从年轻时每天努力学习和反省，所以我把自己的前半生的每一天概括为“不断提升理念的每一日”。

这样拼命努力的，绝不止我一个人，很多经营者都一样，在中国也享有盛名的“松下电器产业集团”的创业者松下幸之助先生，创立了“本田技研工业”的本田宗一郎先生也同样如此。

30多年前，“京瓷”顺利成长发展，开始考虑上市。

当时“京瓷”还是一家中小企业，也许不太谦逊，我去拜会一家日本有代表性的大银行的总裁，希望聆听他的经营理念，以此来判断是否同它建立业务关系。

我谈到平时经常阅读松下幸之助先生的著作，非常尊敬他，自己也想拥有像他一样的人生观，像他一样工作、经营企业，说了许多自己的想法。

那位银行总裁年轻时便认识松下幸之助先生，所以我想他一定会附和我，不料他却说：“松下幸之助先生年轻时可任性呢，胡闹得厉害，哪像你这么少年老成。”

”话语中带着讥刺。

听了这话，我决定不跟这家银行开展业务。

人在年轻时难免有很多缺点，关键是能否在实践中不断提升自己的人格。

那位银行总裁对此不感兴趣，因为和他缺乏共同语言，所以我决定不跟他的银行做交易。

后来在松下先生晚年时，我有幸获得了与他对谈的机会。

名不虚传，他果然具备高尚的人格，富于真知灼见，不愧为举世罕见的经营者。

我想，他定是倾其一生，不断努力扩展自己的“器量”。

正因为如此，“松下电器产业”才能发展成为世界屈指可数的高科技企业。

<<敬天爱人以德经营>>

<<敬天爱人以德经营>>

编辑推荐

本书将指引您深入领悟稻盛经营哲学的真髓—— 惟敬天爱人，始能天人合一； 惟以心为本，方可物心两荣； 惟利他经营，才会和谐共赢。

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>