第一图书网, tushu007.com

<<经营十二条>>

图书基本信息

书名：<<经营十二条>>

13位ISBN编号：9787508627267

10位ISBN编号：7508627261

出版时间：2011-5

出版时间：中信出版社

作者：稻盛和夫

页数：200

译者：曹岫云

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

第一图书网, tushu007.com

<<经营十二条>>

前言

总　序日本京瓷名誉会长稻盛和夫从1959年至今长达半个世纪内，我创建并经营了京瓷和KDDI两个企业集团。
很幸运，这两个集团都取得了长足的发展。
现在这两家的业绩简单加算，销售额达4.7万亿日元，利润逼近6　000亿日元。
另外，去年，我接受日本政府的邀请，就任代表国家形象的、破产重建的日本航空公司的董事长。
在重建过程中，我着力于经营干部的意识转变，以及企业体质的改善，这样努力的结果，第一年就取得了可喜的成果，业绩大幅超过了重建计划中预定的数字，现在日本航空的利润率已达到两位数以上，正在变成一个高收益的企业。
取得这些成就，原因不过是在企业经营中，我彻底地贯彻了经营的原理原则而已。
那么所谓原理原则是什么呢？
那就是“贯彻做人的正确的准则”。
我在必须做出经营判断的时候，总要扪心自问：“作为人，何谓正确？
”坚持把作为人应该做的正确的事情以正确的方式贯彻到底。
或许有人认为，这样的经营要诀未免太简单、大朴实了。
但是，正因为贯彻了这条原理原则，我自己，以及继承我工作的京瓷和KDDI的经营干部，才没有发生过经营判断上的失误，才使企业顺利地成长发展到今天。
我的经营哲学还有另外一个侧面。
那就是：立足于宇宙的本源以及人心的本源来展开经营活动。
我认为，在这个宇宙间，流淌着促使万物进化发展的“气”或“意志”。
同时我认为，人的本性中充满着“爱、真诚与和谐”。
所谓“爱”，就是祈愿他人好；所谓“真诚”，就是为社会为世人尽力；所谓“和谐”，就是不仅让自己也要让别人生活幸福。
我们每一个人都以充满着“爱、真诚与和谐”之心去生活、去工作，那就意味着与引导万物向好的方向发展的宇宙的潮流相一致，这样我们的经营就会顺畅，人生就会美满。
这就是我在将近80年漫长的人生中坚信不疑的“真理”。
本书就是遵循这样的思想，由近年来我在中国的讲演为主编辑而成。
面对中国的经营者和企业干部、政府官员和大学学者，以至一般市民，我都从原理原则讲起，涉及人的本性和宇宙的本源，阐述经营和人生的要诀，获得了人们广泛的赞同。
近来，我的讲演集将作为系列书籍在中国出版发行，作为著者，我衷心希望，从人和宇宙的本源谈起的我的哲学，能够跨越国界、民族和语言的障碍，到达广大的中国男女老少的手中，为让他们的人生更美好、经营更出色做出我的一份贡献。
同时，如果这对促进一衣带水的中日两国的友好关系也能助上一臂之力的话，那就是我的望外之喜了。
在本书出版之际，请允许我对为出版本书做出不同寻常努力的稻盛和夫(北京)管理顾问有限公司的曹岫云董事长、王建敏总经理，以及很爽快地为本书提供论文的中国和日本的有关企业家表示深切的谢意。
谨以此文作为“稻盛和夫经典讲演”系列图书的序言。

第一图书网, tushu007.com

<<经营十二条>>

内容概要

本书是“日本经营之圣”稻盛和夫“敬天爱人”经营哲学系列著作之一，从多个方面详尽阐释了稻盛先生提高经营者思想和精神，进而成功提升事业的“经营十二条”。
以“作为人，何谓正确”这一宏观出发点，通过丰富的细节和实例，生动地讲述了稻盛和夫缔造两家世界五百强企业、又成功拯救日航的至高经营哲学。

同时收录与海尔集团董事局主席兼首席执行官张瑞敏精彩对谈，体现出这位“经营之圣”对处于急速上升期的中国企业、中国经营者的敏锐关注。

经营十二条：
第1条：明确事业的目的意义。

第2条：设立具体的目标。

第3条：胸中怀有强烈的愿望。

第4条：付出不亚于任何人的努力。

第5条：销售最大化、经费最小化。

第6条：定价即经营。

第7条：经营取决于坚强的意志。

第8条：燃烧的斗魂。

第9条：临事有勇。

第10条：不断从事创造性的工作。

第11条：以关怀之心、诚实处事。

第12条：保持乐观向上的态度，抱着梦想和希望，以坦诚之心处世。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

稻盛和夫

1932年出生于日本鹿儿岛，鹿儿岛大学工学部毕业。
27岁创办京都陶瓷株式会社（现名京瓷Kyocera），52岁创办第二电电（现名KDDI，仅次于NTT的日本第二大通讯公司），这两家公司均为世界500强企业。
2010年执掌日航，令濒临破产的日航迅速扭亏为盈。
同时还担任京都商工会议所名誉会头，瑞典皇家科学院海外特别会员，卡耐基协会名誉理事，美国科学院海外会员。
1984年获得日本国政府颁发的紫绶褒章。
此外，还分别获得美国阿尔弗雷德大学、丹佛大学、圣地亚哥大学，英国克莱菲尔德大学名誉博士学位。
并于2010年任青岛市经济顾问，2006年荣膺“中日友好使者”，获首届“光明公益奖”最佳个人奖，东莞市荣誉市民，贵阳市荣誉市民，东莞市、天津市高级顾问，南京大学顾问教授等。

1984年创立“稻盛集团”，同时创设“京都奖”，每年表扬对人类社会发展具有卓越贡献的人士。
此外，出任以年轻一辈经营者为招收对象的“盛和塾”塾长，其经营哲学被日本企业界奉为圭臬。

曹岫云

稻盛和夫（北京）管理顾问有限公司董事长，无锡盛和企业经营哲学研究会名誉会长，无锡中幸时装有限公司、无锡惠菱羊绒有限公司等六家企业的创建人、董事、董事长，知名日语翻译家。
他是稻盛和夫最信赖的中国学生，中国传播推广稻盛和夫哲学的第一人。
著有《稻盛和夫记》等书，所著《稻盛和夫成功方程式》一书在中、日两国出版，翻译稻盛和夫《活法》、《干法》、《拯救人类的哲学》等多部著作。

第一图书网, tushu007.com

<<经营十二条>>

书籍目录

总序（稻盛和夫）
正确思考的力量（推荐序）——曹岫云
第一章 经营十二条
第二章 经营者必备的三种力量
第三章 空前的经济危机及其应对
第四章 稻盛和夫在海尔
第五章 稻盛和夫答中国记者问
第六章 盛和塾塾生心得

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第1条：明确事业的目的意义——树立光明正大的、符合大义名分的、崇高的事业目的。
为什么要办这个事业？
这个企业存在的理由到底在哪里？
当然有各种各样的情况。
但自己创办事业的目的及意义，必须明确地表示出来。
有人为了赚钱，有人为了养家，这些并不错。
但仅靠这目的，要凝聚众多员工，齐心协力办企业，是不够的。
事业的目的和意义还是尽可能以高层次、高水准为好，换句话说，必须树立光明正大的经营目的。
要让全体员工拼命工作，缺乏“大义名分”，事实上行不通。
“原来我的工作有如此崇高的意义”这样的“大义名分”，如果一点儿都没有的话，人很难从内心深处产生必须持续努力工作的欲望。
我在创办“京瓷”时，就遭遇了“事业目的究竟是什么”的重大考验。
当时的我，还不懂这一条经营大原则。
“活用自己的制陶技术，开发新品，借以问世”就是我当时对事业的定位。
那时的日本世风，轻视技术，尊重学历乃至学阀，对人的实力并不予以恰当评价。
为此，我对自己初次就职的公司大失所望。
因此，新公司“理直气壮、让稻盛和夫的新颖精密制陶技术问世”就自然成为经营目的。
一名技术员，一个研究者，有了自己的公司，终于可以将潜心钻研的技术成果发扬光大，当初的喜悦心情，难以言喻。
但想不到，创业后第三年，竟招致青年员工们的反叛。
公司设立第二年，招进了十多名高中毕业生，经过一年的磨炼已成生力军。
突然他们持联名状，向我集体交涉。
状书上写明每年最低工资增幅、最低奖金，而且要连续增长到将来等等。
要求我予以承诺并做出保证。
当初招聘面试时我曾明言：“公司究竟能成何事，我自己也不知道，但我必定奋力拼搏，力争办成一流企业。
你们愿意到这样的公司来试试吗？
”他们明白我的话，明白我事先并无承诺，但仅过一年，就来联名状，并威胁不答应条件就集体辞职。
新公司正缺人，他们已成战斗力，如果走了，公司必遭损失。
但如果他们无论如何都固执己见的话，那也没办法，就算公司从头再来吧。
我不肯妥协，明确答复：“不接受你们的条件。
”公司创办不足三年，我自己对公司前途仍无确切把握，对将来的描绘，只能是“全身心投入，总会有所成就吧”这样的程度。
为了挽留他们，要做出缺乏自信的、违心的承诺，我做不到。
谈判从公司谈到我家，僵持了三天三夜，我这样对他们说：“作为经营者，我绝不只为自己，我倾全力把公司办成你们从内心认可的好企业，这话是真是假，我无法向你们证实，你们姑且抱着‘就算上当也试试’的心情怎么样，我拼上命也要把事业做成，如果我对经营不尽责，或者我贪图私利，你们觉得真的受骗了，那时把我杀了也行。
”这样熬了三天三夜，推心置腹，他们总算相信了我，撤回了条件，不但留下，而且倍加努力，埋首工作。
当时的这些造反派，陆续都成了“京瓷”的骨干，这是后话。
但这一事件深深刺痛了我，让我意识到了企业经营的根本意义，成了我转变经营目的的契机。
此前的企业目的是“技术问世”，对公司前景的展望，不过停留在“只要废寝忘食地干，饭总能吃饱吧”这种水平之上。

第一图书网, tushu007.com

我在七兄妹中排行第二，乡下亲兄弟尚且照顾不及，又怎能保证进厂不久的所有员工，包括他们的亲属的终生幸福呢？
可是员工们却提出了这样的要求。
这次艰难的交涉，让我从内心深处理解了员工的愿望。
我开始意识到企业经营应有的真正目的。
这目的既不是“圆技术者之梦”，更不是“肥经营者一己之私腹”，而是对员工及其家属现在和将来的生活负责。
这次纠纷教育了我，让我明白了经营的真义：经营者必须为员工物、心两面的幸福殚精竭虑，倾尽全力，必须超脱私心，让企业拥有大义名分。
这种光明正大的事业目的，最能激发员工内心的共鸣，获取他们对企业长时间、全方位的协助。
同时大义名分又给了经营者足够的底气，可以堂堂正正，不受任何牵制，全身心投入经营。
此后，我将“追求全体员工物、心两面的幸福，同时为社会的进步发展做出贡献”作为“京瓷”的经营理念。
因为企业作为社会一员，必须承担相应的社会责任，所以这后一句也必不可少。
从那时起已经过去了50年。
我认为，企业创建不久就将事业的目的和意义以经营理念的形式明确表达出来。
尔后京瓷的发展，都不过是贯彻这一正确经营理念带来的结果。
第2条：设立具体的目标——所设目标随时与员工共有。
比如企业今年的年销售额是1亿日元，明年要达到2亿日元。
用具体的数字明确地表述目标。
不光是销售额，包括利润，都要建立明确的目标，并用数字具体地表示。
而且这种目标在空间和时间上都必须明确。
所谓空间上明确，即目标不是全公司的一个抽象数字，而是分解到各个部门的详细资料，现场最小的组织单位也必须有明确的数字目标。
再进一步，每一个基层员工都要有明确的指针和具体的目标。
所谓时间上明确，即不仅设定年度目标，而且要设定月度目标。
月度目标明确了，每个人就能看出自己每一天的目标。
员工们明白自己每一天的任务，要完成这些任务，就必须设定明确的目标。
每位员工努力完成任务，各个部门就能达成目标，公司整体目标也自然达成；每天的目标达成，积累起来，月度、年度的经营目标也自然达成了。
另外目标明确，目标就可与员工共有。
如果目标不明，即经营者不能指明公司的前进方向，员工就会无所适从，或各行其是，行动方向混乱，结果力量分散，组织的合力就无从发挥。
但是，我并不主张制定长期的经营计划。
在经营这个领域，不少人主张必须依据企业经营战略，制定5年甚至10年的中长期计划。
但是我从不制定长期计划。
因为长期计划即使制定，要达成几乎不可能。
其间必有超出预想的市场变动，甚至不测事态发生，计划本身失去意义，或向下修正，或不得不放弃，这类事司空见惯。
不严肃、无把握兑现的所谓计划，还是不制定为好。
员工见多了这样的计划，会产生“反正完不成也没关系”的想法，甚至漠视计划。
一旦经营者再次制定经营目标，员工反倒失去向高目标挑战的热情。
更坏的是，销售目标没达成，费用和人员倒按计划增加了，即销售减，费用增，经营吃紧，日子变得难过。
因此“京瓷”从创立起，一向只制定年度经营计划。
3年5年后的事，谁都无法正确预测。
1年的话，基本还能看清楚。

第一图书网, tushu007.com

然后将年度计划细分，变为每一天的目标，千方百计，不达到不罢休。
以今天一天的勤奋，完成今天的任务，就能看清明天；以本月一月的勤奋，完成本月的任务，就能看清下月；以今年一年的勤奋，完成今年的任务，就能看清明年。
日复一日，切切实实达成每一天的目标，至关重要。
重要的是目标是不是明确。
经营顾问们瞧不起这一套，“这岂能成大事！
”他们异口同声地说。
但是，我只顾设定每年短时段的具体目标，付诸实行，完成。
接着设定下个短时段的明确目标，再实行，再完成。
周而复始，贯通始终，就这样，事业年年岁岁增长发展不停，就这样京瓷成长为销售额达一万亿日元的大企业。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

“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。
”——著名学者 季羡林“人类有史以来有不少卓越的思想家、哲学家。
而哲学家同时又身兼科学家、企业家、宗教家，一身而数任的人，稻盛先生或许是独一无二、天下无双。
”——稻盛和夫（北京）管理顾问有限公司董事长 曹岫云“如果没有稻盛先生‘敬天爱人’的思想和阿米巴经营方式，就没有软银的今天。
从这点上讲，就是拿几百亿日元来，也报答不了稻盛先生的教诲。
”—— 日本软银（Softbank）总裁、首席执行官 孙正义“稻盛先生的经营哲学里有两条对我们非常重要。
一个是敬天爱人。
另外一个就是稻盛先生创造的阿米巴经营组织。
早遇稻盛，海尔发展会更快。
”——海尔集团董事局主席兼首席执行官 张瑞敏“我对稻盛先生一直很敬仰。
很多事情是我最近一两年才想清楚，但是稻盛先生多年前已经想清楚了。
”——阿里巴巴集团主席、首席执行官　马云“稻盛先生的著作中多次强调‘人生是提升心志的过程’、‘人生不过是宇宙造物主赐予人类的、提升心志的修道场’。
我很赞同这样的说法。
”——万科集团董事长 王石“过去属于德鲁克，未来属于稻盛和夫。
”——IBM（中国）运营战略首席顾问　白立新“稻盛和夫的经营哲学被日本企业界奉为经营圣典，是企业经营的最大法宝。
稻盛和夫的‘敬天爱人’、‘为了员工的幸福、为了社会做出贡献’的理念，正如同甘露、阳光和力量，可以给无数中国企业人以深深的启迪。
”——CCTV2《对话》主持人　陈伟鸿

第一图书网, tushu007.com

<<经营十二条>>

编辑推荐

《经营十二条》编辑推荐：2011稻盛和夫阅读年：敬天爱人经营哲学演讲系列丛书；继《活法》畅销60多万册后的最新力作，稻盛和夫经营哲学精髓，与《经营为什么需要哲学》相辅相成；国内企业培训经典讲座文本，深具启发性，2011重磅炸弹，全面引爆国内财经励志图书市场。
与海尔集团总裁张瑞敏精彩对谈，倾力推荐。
张瑞敏、王石、曹岫云倾力推荐。
与《六项精进》DVD联动促销。

第一图书网, tushu007.com

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