

# 《稻盛和夫记》

## 图书基本信息

书名：《稻盛和夫记》

13位ISBN编号：9787506038768

10位ISBN编号：7506038765

出版时间：2010-2

出版社：东方

作者：曹岫云

页数：159

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

稻盛和夫是为数不多的应邀参加中华人民共和国60周年国庆庆典的国际商界友人，中国人熟悉他多是因为他亲手创建了两家世界500强企业，但我认为更值得关注的，则是他的经营哲学：自利利他。自利的意思好懂，早就有人说了，“人不为己，天诛地灭”。关于利他，事情就复杂了。我们都是吃过社会主义“大锅饭”的人，在那个斗私批修的时代，共同富裕的愿望导致了共同贫穷的结局。如果不是包产到户，我们至今还摘不掉贫困的帽子，而改革开放不正是利用了人们追求自身利益的动机吗？自利和利他，哪个是人的本性，两者是矛盾的吗？还是一体两面？稻盛和夫说，自利是人的本性，自利则生；没有自利，人就失去了生存的基本驱动力。同时，利他也是人性的一部分，利他则久；没有利他，人生和事业就会失去平衡并最终导致失败。这听起来有道理，却又有点像说教。如果能有鲜活的故事作为佐证，那就好了。曹山南云老师的这本书讲的就是这样的故事。曹岫云既是稻盛哲学的实践者，亲自创办了6家企业，同时也是稻盛哲学的研究者，曾以专著介绍稻盛和夫的成功方程式。我之所以称其为老师，是因为他是对稻盛哲学体会最深、与稻盛先生私交最密的中国学者。本书中的60个故事就是曹岫云老师与稻盛先生8年交情所沉淀下来的精华。我有幸提早拜读这些故事并通过曹岫云老师了解这些故事背后的故事，在此冒昧地分享我对“自利利他”稻盛哲学的一点浅见。利他之心是稻盛哲学的基础。为了员工、客户及社会的福祉，稻盛和夫可以舍弃自己及自己企业的利益。根据商业社会的一般游戏规则，利他往往是以自损为代价的。可是我们都看到了，在过去50年中，稻盛和夫亲手培植了京瓷和KDDI两家世界级企业，而且尽管遭遇经济危机，这两家企业始终没有一个年份出现过亏损。读了本书中的60个故事，我才明白，利他与自利是可以协调统一的：1.利他使视野开阔。利他可以让我们摆脱自私自利的束缚，给我们“心底无私天地宽”的开阔感，因而发现复杂事物背后的本质问题。2.利他让激情燃烧。人性的光辉从来没有熄灭过，只是偶尔被私利和困惑所遮盖；利他的动机能够让员工迸发激情和创造力，同时，也让经营者具有前所未有的决断力和正义感。3.利他让智慧绽放。宇宙具有一种生生不息的意志和力量，这是一种“向善”的力量。利他之心符合“向善”的宇宙意志，因而能够打开“智慧的宝库”，让我们享受灵光一现的惊喜。稻盛和夫说：“人、财、物各种经营资源齐备，被认为必定成功的企业消失了，而只把‘为社会、为世人’这种纯粹的动机作为最大经营资源的KDDI却幸存下来，并且依然继续成长、发展。我认为，这里就存在着指引企业持续繁荣的经营‘秘笈’。”“作为企业，只要努力钻研创新，并付出不亚于任何人的努力，总会有发展的机会的。但是，经营者不能只顾自己个人的私利，必须考虑员工、客户、交易对象、企业所在社区等等，必须与企业相关的一切利害关系者和谐相处。”“我认为，这个宇宙中有一个地方可以称之为‘智慧的宝库’，那里隐藏着取之不尽的智慧，如果能将其引发出来，就能获得创造的灵感和思想的闪光。”“我个人的经历就是这样。当我处于忘我的状态，为员工、为客户，一心一意、全神贯注地投入研究开发的时候，当我为世人、为社会开拓新事业的时候，我就无意中触及那宝库中睿智的一端，于是我就能开发出划时代的新产品，并且使事业获得意想不到的进展。”“利他之心，是打开‘智慧的宝库’大门的钥匙。”这是迄今为止我听到的最震撼人心的对成功的诠释。当有的成功者将成功归因于自己的才智的时候，稻盛和夫将其视为天启；当有的成功者心安理得地炫耀富豪榜上的排名时，稻盛和夫却认为，才能亦属天赐，不得据为己有，只为自己谋利。稻盛和夫说：“才能由上苍偶然授予自己，上苍要求将它回报世人、回报社会。将它视作私人资产而独享恩惠，就违背了上苍的意志。我应该将自己的才能贡献给员工、股东、客户以及社会。”稻盛和夫的利他之心来自于他坚定的信仰。1997年，他曾剃度出家专心修行佛法。他认为，在生命了结的时候，所有的名誉和财产都会留在这个世界上，唯一可以进入下一个世界并开始新生的，只有灵魂。假如你往牛奶中添加三聚氰胺，你可以因此变得富有；但是，当人生谢幕的时候，所有的财富都会原封不动地留在这里，与你同行的只有那个受三聚氰胺腐蚀因而降格的灵魂。因此，人生在世最重要的事情就是修炼灵魂，使其在谢幕之时比开幕之初高尚一点点。为了使灵魂高尚一点点，在整个经营企业的过程中都要不间断地修炼，而修炼的原则就是自利利他。当然，稻盛和夫自己也谈到，他并不奢望每个人都接纳他的经营哲学，但是，他确信自己的这些观点与宇宙意识相吻合。他多年坚持这些原则，因而取得了人生和事业的意外成功。自利则生，利他则久。改革开放使无数的中国企业快速做大；为了使之做得更久，该是植入利他之心的时候了。同仁堂创立于清康熙八年(公元1669年)，历代同仁堂人一直恪守“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”的传统古训，树立“修合无人见，存心有天知”的自律意识，300多年来从没有动摇过。每次读到同仁堂这两句古训的时候，我都会肃然起敬。我相信这就是利他之心

## 《稻盛和夫记》

的力量所在，几百年之后仍然掷地有声。白立新博士

# 《稻盛和夫记》

## 内容概要

《稻盛和夫记》是稻盛和夫先生思想的总结与精华。他，是日本的“经营四圣”之一；他，一人创建了两家“世界500强”企业；他，缔造了京瓷40余年从未亏损的奇迹。他就是京瓷集团创始人稻盛和夫先生。哲学这个词似乎有些抽象、有些神秘，但如果你认真读了《稻盛和夫记》60个生动的故事后，你就会觉得哲学就在你身边，你完全可以理解，并运用它实现你事业的成功和人生的幸福。

# 《稻盛和夫记》

## 作者简介

曹岫云，江苏无锡人。1969年毕业于无锡轻工业学院(现江南大学)机械系，后在企业 and 政府机关工作。1992年开始创办企业，是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、董事或董事长，江苏省日本企业经营哲学研究会常务副会长，无锡盛和企业经营哲学研究会会长，高级经济师。现任稻盛和夫(北京)管理顾问有限公司董事长兼总经理。

所著《稻盛和夫成功方程式》一书由中国大百科全书出版社出版发行，后又被译成日文在日本出版并在各大书店发行。

曾编译稻盛和夫的《在萧条中飞跃的大智慧》，翻译稻盛和夫的《你的梦想一定能实现》、《稻盛和夫的干法》，稻盛和夫、梅原猛合著的《拯救人类的哲学》，审译稻盛和夫的《阿米巴经营》、《活法叁——寻找你自己的人生王道》等书，并为各书写了序言或导读。另外还翻译了稻盛和夫在清华大学、北京大学和第18届中外管理官产学恳谈会上的讲演。

博客：稻盛和夫哲学的BLOG

<http://blog.sina.com.cn/cgfc>

# 《稻盛和夫记》

## 书籍目录

序言 自利则生，利他则久引言 稻盛哲学的两大特点风靡世界伯乐和千里马恩师哭的理由隐蔽念佛母亲“五十钱”和“一钱秃”为正义挨揍肺结核的教训战争卖酒求生卖纸袋初露商才两件倒霉事“阪大”落第自己曾是个“小男人”求职难辞还是留转机洗刷罐磨机喜形于色京都人和鹿儿岛人冷峻的大久保绊跤得灵感晓以大义名分禁止加班拒绝罢工直面批斗辞职创业瞄准世界第一用百米赛速度跑马拉松税是成本如果骗你们，可以杀死我松下哲学调动潜意识打架凭胆量擒贼搓绳抱着产品睡将它压住!工业品还是艺术品能力用将来时“最佳”还是“完美”袁了凡的人生观命运的轮回天堂地狱一纸隔白乐天悟道才能不可私有化大善似无情美国政府的担心石油危机开发太阳能痛苦证明活着赴美查账螃蟹打洞和魂洋才企业跨国婚姻堂吉诃德战风车神灵附身京瓷与丰田赎罪报恩“京都奖”有感盛和塾企业经营研究中心成员申请说明盛和塾企业经营研究中心入会申请表

## 章节摘录

《母亲》稻盛的父亲是家里的长子，有3个弟弟。20岁那年，下面两个弟弟尚年幼，稻盛的祖母便过世了。别人劝稻盛祖父再婚，祖父不肯，主张让稻盛父亲早点娶媳，所以稻盛母亲19岁便嫁到稻盛家。父亲早先在别人的印刷厂打工，后来买了一台二手印刷机，把自家一间偏房改做工厂，开始了印刷业务。母亲操持家务，抚育自己的孩子，还要照顾丈夫的三个弟弟，开印刷厂后家里更忙碌了，但母亲从无怨言。家里的印刷厂总有邻居的阿姨们来帮忙，大家往往工作到很晚，这时候阿姨们和稻盛一家人围着餐桌吃夜宵，很是热闹。母亲不仅负担家务，而且指挥阿姨们做事干脆利落。母亲性格豪爽，无论遇到什么困难从不退缩。母亲还逞强好胜，每当稻盛在外面打架落败回家，她就将扫帚塞进稻盛手里，把他赶出家门：“去报仇，打赢了再回家！”父亲的敬业受到客人的好评，生意不错。但战争中工厂被炸毁，父亲因此失去了工作。父亲具备工匠气质，性格谨慎。第二次世界大战后母亲主张重开印刷厂，父亲不答应。因为重新开厂要借很多钱购买设备，父亲不愿冒险。母亲再劝，父亲也不点头。鹿儿岛的风气虽说是男人当家，但实际上在外面给丈夫面子，好像男人说了算，在家里大多是女人掌权，妻子主持家庭事务。母亲就是这样的人。母亲一手操持这个大家庭，早起晚睡，但她不把苦当苦，刚毅而且慈爱。稻盛平时的玩伴主要是哥哥。哥哥是捕鱼能手，稻盛常常提着木桶跟着哥哥到附近的甲突川去捉鱼。哥哥用网兜接二连三把鱼虾捞上来放进木桶，稻盛在一旁看着，欢呼雀跃。有时会抓到比大人的手腕还粗的鲤鱼。稻盛虽然一条鱼也没捉到，但当附近的孩子们用羡慕的目光窥视他们装满鱼虾的木桶时，稻盛感到特别自豪。捉来的河虾不去卖，由母亲加盐加糖煮了吃。鹿儿岛的传统，每年12月的“赤穗浪士复仇日”那天黄昏，小学五年级的学生们聚集到学校礼堂，在地板上正襟危坐，聆听校长先生朗读《赤穗义士传》。鹿儿岛虽属温带，但到了12月，夜里还真冷。那样的季节端坐在礼堂冰冷的地板上，脚都冻麻了，哪里还听得进校长先生的说教。但校长一直要读到夜里十点，结束时孩子们已浑身冰凉。稻盛后来回忆说：“拖着冻得半僵的身子回到家里，母亲早已煮好了热腾腾的赤豆年糕粥在等我，那热粥冒出的香气里充满了母亲深情的爱。我一言不发，脸贴近碗，贪婪地吃起来。母亲带着温和的笑脸，在一旁注视我，那情那景，历历在目，终身难忘。直到现在，只要把赤豆年糕粥放在我面前，母亲的形象就会清晰地再现。”稻盛说自己属于乐天派，是继承了母亲的开朗性格。《“五十钱”和“一钱秃”》稻盛小时候是一个胆小腼腆、性格内向的孩子。小学开学第一天，由妈妈陪同，自然没有问题，但第二天听说要自己一个人上学时，马上就哭嚷起来：“我不要上学。”虽然学校离家不远，开学一星期内却每天都要家里人接送。后来慢慢就习惯了，胆子也越来越大，有了新朋友，在学校与朋友玩得很带劲，不知不觉就成了孩子王，后面总是跟着一群小喽啰。小学一年级稻盛各门成绩都是甲，父母很惊奇。尤其是母亲格外高兴，逢人就夸耀：“我家和夫门功课都是甲，亲戚中从没这么聪明的孩子。”但稻盛家并非书香门第，父母从不督促他读书，家里也没有书。稻盛看到其他小朋友家书架上摆着什么文学全集，就问父亲：“为什么我家没书？”父亲答道：“书能当饭吃吗？”稻盛觉得玩耍比学习更有意思，只要不上课，总是和一班顽童玩游戏、打仗，虽然告别了小时候的“哭虫”形象，但也不晓得有刻苦学习一说，不久各门成绩都从甲降到了乙。做孩子王也不容易，因为不能让人看出自己心虚或懦弱，否则大家就不服你，甚至把你从朋友圈子中赶出去。有时即使心中害怕也不能流露，要硬着头皮，鼓起勇气，去挑战那些比自己厉害的家伙，去打些明知打不赢的架。当然光靠蛮勇、光靠腕力不行，当头头除勇气、魄力之外最主要的是学会如何掌握人心，稻盛从儿时的游戏打闹中渐渐悟得了这个道理。当时班上有一个遭孤立的孩子，以为只要讨好稻盛就能争取和大家一起玩。一天，他对稻盛说：“我有五十钱银元。”当时小孩一般一天只有一钱零花钱。五十钱就算大钱了。稻盛起初不相信，也没放在心上。但那小孩老找稻盛，稻盛忍不住就问：“你真有吗？”“真有！是奶奶给的，稻盛愿意的话可以随便花。”几天后，那孩子真的拿来了五十钱银元。“你真的让我随便花？”稻盛觉得不踏实，又确认了一遍。“当然，你可以随便花。”他说。稻盛决心一下，就把那钱全都买了点心，分给了小朋友们。有生以来第一次花这么多钱，又在朋友中出了风头，稻盛得意极了。谁知第二天一上学，看见那孩子的母亲也在学校。原来，那五十钱银元是那孩子从母亲钱包里偷出来的。但到了这时，那孩子却一口咬定是稻盛逼他拿的，如果不拿就会欺负他。稻盛被叫到老师办公室，被老师劈头盖脸一顿训斥。因为是那孩子主动，稻盛事前跟他几次确认过，所以稻盛理直气壮地争辩说：“我没有错。”但事情到了这一步已不容分说，似乎责任都在稻盛，稻盛成了老师眼里的坏孩子。还有一件事。当时稻盛班里有一个刚从台湾转学回来的孩子，头上有一个钱币大小的秃斑，于是大家给他取了绰号“一钱秃”。他在班上也常受人欺负。有一

## 《稻盛和夫记》

天他对稻盛说：“我家柿子树上结满了柿子，爷爷让我叫稻盛和大家一起来吃。”因为有了上次五十钱银元的教训，稻盛不再轻易接受，但经不住对方一次又一次的邀请，稻盛就当真了：“那我们今天就上你家摘柿子，好吗？”“今天我爷爷不在家，不行。”第二天再问他，他又借别的理由说不行。这样推托几次后，有天他又说：“爷爷不在家，不行。”稻盛不耐烦了：“既然请我们去吃柿子，哪天去不行。”于是叫上十几个小喽哏，前呼后拥跑到那孩子家，把满树的柿子摘了个精光。其实那孩子也是撒谎，事后他爷爷怒气冲冲赶到学校，结果又是稻盛不好，是“稻盛要摘的，不让摘就要挨揍”。老师又声色俱厉，将稻盛臭骂了一顿。稻盛又是有口难辩。这两件事留在了稻盛的记忆里，让他学会了“听话听声，锣鼓听音”，就是耍弄明白人家话语里的真实意思，不要主观随意地用自己的尺度去衡量别人。P21-25



# 《稻盛和夫记》

## 精彩短评

- 1、没看到传说中的经营哲理，只看到分牵强的故事~
- 2、这本书给我很大的启发，让我对自己的人生有了新的认识！
- 3、物流很快，商品不错，书质很好
- 4、收到了，帮朋友买的，还好
- 5、很好的书 早就想买了
- 6、读一读，不错
- 7、人生从此不迷茫！！！！
- 8、丢工作时
- 9、感谢上苍，让我遇到了这本书，遇到了“稻盛哲学”！
- 10、关于作者的详细内容不是不详尽，可另外阅读其自传！
- 11、非常尊重和欣赏的日经营之圣，为人处世，欣赏不已。
- 12、很多故事从其他书里看见过，作者似乎不是很诚实
- 13、对我有用吗？对我有用吗？我知道你那些没营养的事情干嘛用呢！给点有用的不行么。
- 14、不错，干法对我们来说听实用的。

1、京都企业群：京瓷，村田制作所，任天堂，欧姆龙，罗姆，岛津制作所人的想法，心态，人生观，对于工作，对于工作的结果，以及对人生有决定性的作用，这种意识和存在的关系，就是哲学稻盛和夫是一个讲究并坚持原则的人，对错误的东西不肯随便妥协，他有自己判断事物的基准，按自己的信念行事，不动摇，不屈服于外界的压力。他相信，只要将正确的事情以正确的方式坚持到底，即使有人一时不快，甚至抵制、反对，大多数人最终还是能够理解和认同自己，事态总会出现转机，问题总能得到解决。独创性，也就是所谓的与众不同的技术，它不是有了适当的环境和条件就会自动产生出来，把自己和部下逼至绝境，在生死存在之间思考出路，由此产生独创性。独创性不是物质条件的产物，不是金钱的产物，不是知识的产物，而是精神的产物。需要的时候头头必须挺身而出，即使拼命也要上。如果这时沉默退却，在一瞬间，就会丧失员工的信赖。打架不只是比力气，更是凭胆量，不害怕，奋勇向前就不会输。人在关键时刻需要勇气和胆略。在工作中这样的情形甚至更多。精神上的压力，折磨有时比肉体的痛苦更难以忍受。所以勇气不足精神软弱的人不适合当企业家。不适合在商场中拼搏。一个理想的经营者最好是生性谨慎的人，然后在商场中摸爬滚打，增加了勇气和自信，培育出了‘斗魂’，领导人为了维护正义不惜付出自我牺牲的勇气。萧条期开发新产品，并不是手忙脚乱的去开发全新的东西，利用自己过去做过的东西去唤起新的需求是完全可能的。在自己公司的技术、产品的延长线上开发出新产品，这是在萧条期应该努力去做的。在工作中，在人生中，想要做成某件事，首先要描画它的理想状态，然后把实现它的过程在头脑里思索演练一直到‘看见’它的结果为止。换言之，就是对这件事持续抱有强烈的愿望。如果自己能够描述成功的过程与情景，那么成功的概率就极高。销售的秘诀在于，不辞辛苦走访销售最前线和拥有优质的产品。

2、自利是人的本性，没有自利，人就是去了生存的基本动力。同时利他也是人性的一部分，没有利他，人生和事业就会失去平衡并最终导致失败。（我认为，这比那些空谈人格高尚的哲学家要现实的多，稻盛和夫先生不愧为是企业家中最出色的哲学家和哲学家中最出色的企业家）稻盛哲学的一个显著特点是它的实践性；第二个特点是强调并突出人的思想观念、人格道德、精神规范的重要性，就是所谓强调“思维方式”的决定作用。稻盛和夫的几位伯乐：平井先生、日本三井物产的吉田先生、内野教授。“听话听声，锣鼓听音”，就是要弄明白人家话语里的真实意思，不要主观随意的用自己的尺度去衡量别人。

# 《稻盛和夫记》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)