

支配人生的两股神秘力量 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/256/2021_2022__E6_94_AF_E9_85_8D_E4_BA_BA_E7_c67_256795.htm 创立并成就了两家名列全球500强的大企业京瓷集团和日本的第二大电信公司“KDDI”人生受“看不见的手”的驾驭，而且，“看不见的手”有两只。第一只手是命运。人们带着各自的命运来到世上，而且在不知命运如何的情况下被命运牵引或催促着度过一生。命运的存在是毋庸置疑的事实。那么，人类在命运面前无能为力吗？并非如此，因为，还有另一只从根本上掌管人生的无形巨手，即“因果报应的法则”。思维改变命运年轻时的我，做任何事情都不顺利，事与愿违，且屡屡落空。中学升学考试失败后不久，我感染了结核病。大学毕业后恰逢经济不景气，多次就业考试接连失利。在大学教授的关照下，我总算进入京都的电瓷制造工厂，却发现这是一家任何时候都不足为奇的破烂不堪的公司，到期发不出工资是理所当然的事。好不容易进去的公司竟然是这种状态！同期进入的几位同事相继辞职，最后只剩下我一个人留在公司孤军奋战。不料，改变了以前进退两难、犹豫不决的心态后，心里反而豁然了。感叹怀才不遇、怨天尤人亦是枉然，于是心情有了180度大转弯，决心使出干劲搞好工作，努力参与研究。从那以后，我把锅碗瓢盆都搬进了实验室，要求自己每天坚持研究。终于，我通过独特方法，首次在日本成功合成、开发了应用于电视机晶体管里电子枪上的精密陶瓷材料。其时电视机刚刚开始普及。因此，周围给予的评价就更高了。我甚至已经不关心工资的延期支付，感觉工作极其有趣而且

体会到人生的意义。随后，基于此时掌握的技术和积累的成绩，我创办了京瓷公司。从改变内心想法的瞬间，我的人生开始转运。此前的恶性循环终止。早在京瓷公司还是乡村工厂时，我就反复多次对当时不满百人的职工抛下“豪言壮语”：这个公司一定能成为世界一流公司。但是，无论眼界多高，也必须脚踏实地。为了继续昨日的工作，我们不得不挥洒汗水，一毫米、一厘米地前进，把横在眼前的问题一个个解决掉，时间就这样在看似微不足道中度过了。而正是这种一步一步、一天一天拼命、认真、踏实的积累，才创造了京瓷公司的奇迹。京瓷公司创业不久，在试制某种产品时，曾经放在实验炉中烧烤，得到的产品全都粗糙之极，好像烤鱿鱼似的，要么向这边翘曲，要么向那边翘曲。反复进行工艺改良和尝试，仍然不能如愿以偿。为此，我想亲眼看看陶瓷如何翘曲以及变化的过程，于是，决定打开炉上的窥视孔仔细观察。发现随着温度的上升，产品就像生物一样慢慢翘曲，好像全然不顾在一旁观察的我的心情似的，反复做多次，每次都发生翘曲，我再也不能忍耐了，竟然想把手从窥视孔伸进炉内，从产品的上面按压住以阻止翘曲！要知道，炉中渴望高达一千多摄氏度！我明知道是不能的，但内心里对产品的深厚感情，以及作为经营者担心损失的焦虑，使我不自觉地产生了这种冲动。也许正是我这种感情，产品给予了相应的回报。由这种瞬间的冲动，我一下子联想到了解决方案：在产品上加上耐火镇石进行烧制，终于做出了没有翘曲的非常平整的产品。京瓷公司在第一次接到IBM公司的大量元器件采购订单的时候，IBM的要求苛刻得几乎令人难以相信。通常规格书是一页纸的分量，而IBM的规格书却足有一本

书那么厚，内容也极其详细和严格。因此，多次试产也因不合格而被淘汰。最后我们以为产品按照规格要求做出来了，结果还是被打上不合格的烙印退回来了。IBM要求的尺寸精度严格得比以前高一个数量级，甚至我们公司连达到这个精度的测量仪器都没有。我曾经几次想过，也许我们的技术做不出来。但是，对当时不过是毫无名气、中小企业规模的京瓷公司来说，为了提高技术、提高公司知名度，这是前所未有的机遇。于是对消极气馁的员工，我严加申斥，指示他们竭尽全力，竭尽所能，尽管如此，进展依然不顺利。无计可施之时，我对在锅炉前烧制陶瓷、茫然无措的技术负责人问道：“你向神灵祈祷了吗？”已尽人事，剩下的就只好听天命。经过多次反复努力，我们终于成功开发出满足水平、要求极高的产品。两年多的时间里，工厂满负荷运作，巨量订单都在要求的供货期内出厂了。以利他之心生活 真理是一根线织成的布，所以，所有事情越单纯就越接近它本来的状态，也就是说，越接近真理。我27岁开始经营京瓷公司时，作为陶瓷专业技术人员，或多或少积累了一些经验。但是，有关公司经营管理方面的知识或经验我一点也没有。到底怎样才好呢？我非常苦恼。左思右想的结果，就是需要一个“原理原则”作指导。也就是说，我认为把“什么才是正确的做人准则”这个极其简单的要点作为判断标准，并自始至终坚持这个人生的风向标。也正因为如此，我才能没有迷失方向，而是堂堂正正进行经营，并取得了最后的成功。在弱肉强食的商业社会，对于我屡次说“利他、爱、同情心”，常有人反驳说：“尽说些好听的话，美言的背后是否隐藏着什么目的呢？”但是，我只是直率地把自己的信念传授给他人，

同时自己牢记并认真实践。因为在我看来，“利他”是经商的出发点，也是商业克服困难、召来成功的动力。20世纪80年代中期以前，国营企业电电公司垄断了日本通信领域。后来，政府决定开展自由化工作。于是，电电公司向民营化企业转变，改名为NTT公司。同时，其他公司也可以加入电气通信事业。也许是因为害怕向至今为止一手遮天垄断该事业的NNT挑战，所以没有出现新加入的企业。这样官办变为民办只是徒有虚名，没能引起充分的竞争，国民也没有享受到降低收费的实惠。“那我来做吧！”我认为具有风险企业特质的京瓷公司正适合迎接这样的挑战。对手是NTT公司，我们不但处于蚂蚁与大象的不利之战中，而且行业也完全是一个未知的领域。但是，袖手旁观不能发挥任何竞争的作用，所谓降低收费对国民来说最终只不过是画饼充饥。但是，我没有马上报名申请。因为我首先要扪心自问自己参与这项事业的动机里是否混杂了私心。半年后，我终于确信自己毫无邪念，于是，下决心成立了DDI公司（现在的KDDI）。当时尚有另外两家公司也申请参与进来了，三家公司中，以DDI公司最为不利。原因很简单，因为我们不但没有通信事业的经验和技術，而且通信电缆和天线等基础设施必须从零开始建设，销售代理店网络的建立也必须从零起步。但是，我们没有被困难吓倒，公司开始营业不久，DDI的业绩就一直遥遥领先。很多人问其中的原因，我的答案只有一个：是希望有益于国民的、无私的动机才带来这样的成功。自DDI创业以来，只要有机会，我就经常对职工说：“为了国民，把长途电话费降下来吧！”“让仅有一次的人生过得更有意义吧！”“现在我们得到了百年难逢的好机遇，感谢机遇的惠顾

，并珍惜机遇吧！”于是，在DDI公司，所有职工都有一个“工作不是为自己而是为国民”的纯真志向，衷心希望事业成功并全身心投入到工作当中去。因此，我们不但得到代理店的支援，而且得到客户的广泛支持。在DDI公司创业后不久，我也给一般员工提供按票面额购买股票的机会。因为我想，DDI公司迅速成长发展，迟早要上市，我要用获得资本收益的方式去报答员工的辛勤劳动和表达我本人的感谢之情。作为创业者，我原本可以持有更多的股权，但实际上，我连一份股票都不曾拥有过。因为在DDI创业之际，我不想掺杂任何私心。假如我那时哪怕只持有一份股票，别人也会认为我到底还是为了赚钱，DDI公司此后的发展也会与现在完全不同。京瓷理念 京瓷公司的经营理念是：“在追求全体员工物质和精神两方面幸福的同时，要为人类社会的进步和发展做出贡献。”企业经营的首要目的是实现员工的幸福生活，但是，如果仅仅如此的话，那将是为某一个企业牟利的自私行为。作为社会的公器，企业有为世界、为人类尽力的责任和义务。正因为如此，公司在开展后来的业务时也很顺利。这表明，从利己经营转变为利他经营，这种经营理念正在传播开来。创业伊始，我就这样用心经营。创业数年后，公司经济基础得到稳固，我把年终奖金一个个交到员工的手里后，建议他们考虑一下拿出奖金的一部分捐献给社会。职工拿出一点点钱，公司也提供与此等同额度的钱，捐献给那些连新年年糕都买不起的穷人。员工们对此很赞同，爽快地捐献了一部分奖金。这是京瓷公司今天所从事的各种社会贡献事业的开端，这种精神今天仍然没有改变。也就是说，从创业不久起我就努力实践利他精神，即把自己辛勤汗水的结晶

哪怕是一小部分用于他人，使它有益于社会。出于“奉献于社会、奉献于人类的工作是一个人最崇高的行为”的个人理念，在1985年，我创设了“京都奖”。投入我所持京瓷公司的股票和现金等个人财产200亿日元成立稻盛财团，挑选出在尖端技术、基础科学、思想艺术等各个领域取得优异成绩、做出杰出贡献的人士进行表彰，颂扬他们的功绩。在这种宗旨下成立的奖项，现在已经成为与诺贝尔奖匹敌的国际奖。出于京瓷公司发展的结果，我的个人资产也意想不到地剧增。京都奖在回报社会的同时，又是我的利他哲学的一种实践。

点评：让真实的理想带领企业 稻盛和夫的思想在很多人看来是一种利己思想，是一种假。但是，其个人的诸多表现，却让我们体会到：即使他是假的，但他的行为却真的是按这样的思想在进行。是他的行为，而不是思想，使他的企业获得了极大成功，而且同时获得了实实在在的精神满足。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com