

稻盛和夫： 根本不存在绝对的好生意和好工作

稻盛和夫

每个人对自己的事业都可能存在各种各样的不满。要么抱怨自己的公司没有高大上的前沿技术，要么羡慕那些独角兽成了资本的宠儿。抱怨的又何止员工，很多企业家都在抱怨。

然而，在日本经营之圣稻盛和夫看来，根本不存在什么绝对的「好生意」和「好工作」，能把稀松平常之事变为事业者便是事业家。

阅读本文，看看稻盛老先生怎么说。

（本人摘自《企业成长战略》一书）

将稀松平常之事变为事业者 便是事业家

何谓事业家？

能把看起来人人会做的简单事情变成事业的人，便是事业家。

这听起来似乎像禅学一般玄乎，但其道理的确真实不虚。事业并不一定是轰轰烈烈的丰功伟绩，许多企业家在白手起家时，做的都是毫不起眼、稀松平常的生意。

如今，“新兴企业”这个词被广泛使用，面对日新月异的行业和层出不穷的投资，不少人可能会想：

如今不少新兴企业可谓占尽风头，它们要么拥有优秀的技术，要么拥有特征鲜明的业务，成了投资界的宠儿。

与之相比，我的公司在技术和业务层面都不出彩，究竟该如何生存呢？

的确，假如在创业之初便具备人无我有的技术，开拓前无古人的领域，那自然能够获得非常大的优势。但在我看来，与这样的成功者相比，那些在稀松平常的普通行业创业成功的人更值得尊敬，也更具有榜样作用。

有的经营者是白手起家，有的则是子承父业。但纵观如今的中小家族企业，将近一半的年轻人似乎都不愿意接班。有的行业和生意在我这代人看来颇有前景，但在年轻人眼中并非如此。因此不少年轻人不愿继承企业，宁愿大学毕业后在大公司当个白领。

但有时造化弄人，比如父亲年老体衰，病情日益严重，于是他们只得听从召唤，在将近40岁时辞去工作，子承父业，成了家族企业的接班人。在我接触的人中，有不少属于这种情况。

像这样的第二代甚至第三代接班人，由于对自己公司的生意并不看好，因此不会对自己的企业和事业产生自豪感，于是导致公司业绩低迷。

要想让继承来的企业发展壮大，首先要转变消极的心态，要打心底认为“这样的事业太棒了”“父亲交给我的生意太棒了”“我对这份事业感到骄傲”。换言之，唯有心境转变，企业才会转变。

事业之路并非铺满红毯的华丽天桥，而是始于足下的崎岖路途。

许多令人羡慕的事业并非一蹴而就，而是源于平凡事业的不断积累。总之，所谓事业家，就是能把看起来人人会做的简单事情变成事业的人。



个人简历

稻盛和夫是日本迄今仍在世的经营大师，作为两大世界级企业（京瓷和KDDI）创办者，他有着自己独到的经营哲学，并在50年的时间内亲身实践。其广为人知的经营管理手法被称为“阿米巴式经营法”。在日本四大“经营之圣”（另三位分别是松下公司的创始人松下幸之助、索尼公司的创始人盛田昭夫、本田公司的创始人本田宗一郎）中，他是年龄最小而被尊为“圣”的。

重要经历

1959年，在京都设立“京都陶瓷”公司（现为“京瓷”），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。公司依靠着在新型陶瓷材料领域的先进技术，逐渐成长为全球大公司。

1984年，稻盛和夫设立电信公司“第二电电（英文缩写为DDI，是日本大电信公司KDDI的前身之一）。

1984年，设立财团法人稻盛财团，并创设了京都奖。此外，也创立了以培养年轻一代经营人士为宗旨的“盛和塾”。其广为人知的经营管理手法被称为“阿米巴式经营法”。

1997年退休后，稻盛在京都某寺院出家修行。

2005年，担任立命馆小学校儿童顾问委员。

2010年，日本航空向东京地方法院申请破产保护，在民主党鸠山政府的三顾茅庐下，稻盛和夫以78岁的高龄出任日航的CEO，重整问题重重的日航。