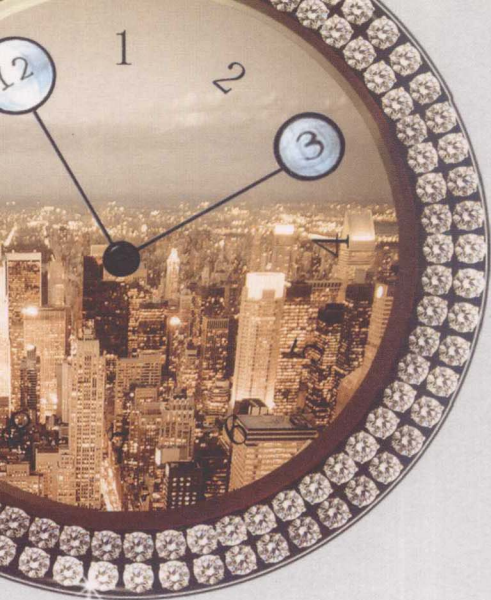




麦冬◎著

让管理者解压、让经营者宽心、让员工安心的智慧锦囊
以禅道精神展露企业永续经营的无限契机，
使企业发展的命脉根深蒂固！

禅道管理

——在明镜中获得企业和谐

中国式管理技巧+人性化管理思想+生动的实际案例

百余家媒体联袂推荐

台海出版社

禅道管理

——在明镜中获得企业和谐

麦冬◎著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

禅道管理:在明镜中获得企业和谐 / 麦冬著. --北京:
台海出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5168-0061-4

I. ①禅… II. ①麦… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 260886 号

禅道管理:在明镜中获得企业和谐

著 者:麦 冬

责任编辑:孙铁楠

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:唐 霁

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2013 年 1 月第 1 版

印 次:2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0061-4

定 价:32.00 元

版权所有 翻印必究



前言

六祖慧能大师在《坛经》中曾说：“佛法在世间，不离世间觉；离世觅菩提，恰似求兔角。”

事实上，禅与日常生活紧密相连，而禅宗思想只有落实到日常生活才更有生命力，更能惠及众生。

自然科学家、香港理工大学前校长潘宗光认为：“佛教不是一种单纯的信仰，而是一门深奥渊博的哲学，仅仅空谈信佛还不够，还需要多方面而恒久的实践，很值得我们去探索和深入学习。”

禅宗是佛教的一个重要宗派，它以“不立文字，教外别传，直指人心，见性成佛”为宗旨，强调要以出世的精神做入世的事业，“不舍道法而现凡夫事”，提倡在日常工作生活中修行，与现实联系紧密。

企业是社会经济运行的最重要主体之一，而企业管理是实践禅宗思想的重要场所。

企业禅的含义，正如禅学本身一样，只能意会，不可言传。

但企业禅的重要内容至少包括以下两个方面：

第一，企业禅要求企业绝大多数员工将企业视为一个“命运共同体”。用盛田昭夫的话说，就是“在企业内建立一种亲如一家的感情，一种员工与经理命运与共的感情。”

第二，企业禅要求企业内绝大多数员工都具有带“神召”色彩的真正的敬业精神。用寿山铃木的话说，就是“越苦越难，‘来世’则越纯净。一个人如果不能完成工作，则达不到苦行的目的，就不是一个对社会有用的人”。

由此可知,禅文化是人心的学问,企业管理本质上是对人的管理,人的管理其实就是人心的管理,将禅文化引入企业管理具有先天性的优势。

在当前提倡“以人为本”的管理模式背景下,“众生平等”有利于构建一种平等团结友爱的企业文化。“不舍道法而现凡夫事”,提倡在日常工作生活中修行,“处处是道场”使得工作即是修行,企业即是道场。

禅文化的引入,不仅是有利于提升企业管理效益,更是提升企业家智慧、培育良好心态的重要途径。企业家要以“普度众生”的思想明确企业战略定位、以“众生平等”思想构建和谐劳资关系、以“自利利他”思想善待消费者、以“诸行无常”思想参与竞争,努力培育企业管理“禅化”的氛围,从而有效提升企业管理绩效。

三流管理者学管理知识,二流管理者学管理技巧,一流管理者修炼管理心智。

工作场是我们修炼的道场,也是我们提升生命品质、享受快乐人生的道场。

当你的心中有了禅宗的智慧,每时、每地,你都能在工作中领略到禅的意境、力量与美丽!

C 目录

CONTENTS



Zen way management

第一章 从心灵中开始——当企业家遇上禅

/1

禅者,人也,而兴商。商禅之道,人立其中,运势智慧,休戚与共。

禅道管理,已经成为国外企业管理的一种趋势。以禅之大理,参领个人运势;以个人运势掌悟商业大势。禅宗修行注重的是心灵的修炼,企业管理着重的是心灵的领导力,也就是对心灵的管理。

想要做到心灵的管理,就要从心灵开始,运用禅理领悟经营的智慧以及人生的启迪,以寻找到自我的价值,从而释放自己的心灵。

念力之心,决定一切的力量	1
1.好手犹如“火里莲”——秉持自己的信念	2
2.佛法在世间,不离世间觉——从身边的点滴做起	9
3.物我两忘,舍弃一时一己的私情物欲	15
宽容之心:小胜凭智,大胜靠德	19
1.财富如桶里的水,你把桶推向别人,水就会涌向你这边	20
2.不妨为“上帝”吃点小亏	23
3.让利,定能够为企业博得日后的盆盈钵满	28

感恩之心,涤荡万物的尘埃	30
1.管理者首先要学会感恩	31
2.优秀的管理者一定懂得在关键的时刻施恩于人	34

第二章:从心灵中提升——工场即道场,工作即修行 /37

将信仰落实于生活,将修行落实于当下,将佛法融化于世间,将个人融化于大众。

禅是一种生活的艺术,也是一种生活的方式。

工作,即是道场;工作,即是修行。

在认知中成长——用工作驱除浮躁的心魔	37
1.世上没有一蹴而就的事业	38
2.驱除浮躁,踏踏实实地做事做人	43
在经营中修行——痛苦会让你享受到成功的喜悦	44
1.一日不作,一日不食——别为自己的懒惰找借口	44
2.怀着天下第一的“虔诚”心去做事	48
在困难中提升——如何克服学习路上的各种障碍	52
1.坚持是世界上最简单的成功法则	52
2.如何找到适合自己的生活方式	55
在自我认识中超越——自信地去工作	61
1.不但要做自己,还要做自己的大师	62
2.耕好自己的心田,看破人生的无常才能把眼前的事情做好	67
3.天上地下,每个人都可以“唯我独尊”	70

第三章 将心灵智慧落到实处——禅学管理之法 /76

无数的经验和教训告诉我们,企业的战略、目标、理念必须落实到日常的经营管理工作中去,在计划中反映、在措施中体现、在流程中沉淀、在工作现场看到、在行为习惯上表现、在制度中检验。企业的决策者和管理者应当永远记住海尔的管理名言:“要让时针走得准,必须控制好秒针的运行。”

在计划中反映、在措施中体现	76
1.企业经营者的天职就是提高效率和创造价值	78
2.不同的企业却在进行着同样的加减乘除	81
3.天上的苍鹰,不如手中的麻雀——资金链断裂是企业经营的 最大风险	84
企业的发展之路就是扬弃之路——有所不为,才能有所为	85
1.好的思维能凝练出好的管理理念	86
2.春的播种缘于秋的企盼——着眼于未来,谋划于现在	89
悟者生存——天下路千条万条,悟道之路只有一条	91
1.放下“我”即是悟——有了生存才能谈发展	92
2.你有什么样的客户,就有什么样的未来	94
3.人无远虑必有近忧——必须有长期性、全局性的谋略	96

第四章 悟道、知道、践道——企业领导人的必修课 /101

大道者无形,大治者无剑。

“道”是规律,是事物运行的内在机制,悟道、知道、践道是企业领导人的必修课。

大道者无形,大治者无剑	102
1.管理的重心是“理”——明理安心,理顺安人	102
2.心在胸中人不知,行在世间自昭然——首先学会管理自己	105
道法自然,企业经营也要循“道”而行	109
1.经营者必须以“道”治企,必须悟出企业生命的密码	109
2.道是企业的发展方向和发展战略	111
3.成功的金钥匙——专业化和职业化	113
大道简行——天下难事,必做于易;天下大事,必做于细	116
1.把复杂的问题简单化	116
2.一灯能除千年暗,一慧能灭万年愚——和谐是企业发展的必 要条件	119
3.大智慧者,秉道法禅心、行简捷之路	122

第五章 用人之道——企业员工“心智模式”的培养 /128

企业禅与企业家和思想者的思想修养、处世之道以及“心性”息息相关。能够真正达到企业禅这种经营境界的企业实在是凤毛麟角,但是,只要企业将企业禅作为自己的目标,并不断努力进行企业文化的“再造”和企业员工“心智模式”的培养,将使企业建立起其他企业难以复制、具有相对比较优势的核心能力。

选人篇	128
1.“道不同不相为谋”——选人的前提是“价值观的统一”	129
2.聘人是一切管理的起跑线	134
用人篇	141
1.对偶尔犯错者:多些宽容,开诚布公	142

2.对不称职者:教练指导,助其成长	143
3.对挑战权威者:明确层级,奠定基调	144
4.对偏离既有模式者:突破教条,鼓励创新	145
5.对言而无信者:以身作则,言出必行	146
留人篇	156
1.留人三原则:放心、诚心、热心	157
2.下属的需要最重要	162

第六章 管理者的方圆之道——法无定法,上善若水 /176

所言一切法者,即非一切法,是故名一切法。

也就是说,世间万法都不应当绝对化,拘泥于某一点、僵守于某一域都会导致严重的后果。企业的经营和管理当依时而变,根据实际情况来确定。适合企业的模式和方法就是好的,不适合的镀上金也没有用。

决定企业成败的因素有很多,不同阶段、不同企业的成败因素各不相同。不同发展阶段有不同的路径,因此企业必须因时制宜、因地制宜。法无定法,法变永恒。

管理之法如同水,顺势而为,应变而变	176
1.不要太“绝对”:灵活机动的行动比有序的衰亡好得多	177
2.不要太“老实”:留点“狡猾”应变	182
3.不要钻牛角尖:见机行事,随势而变	185
观风撒网,圆润通达——以变应变的几大策略	191
1.不换脑袋就换人	191
2.打破常规,让受益最大化	193

- | | |
|---------------------|-----|
| 3.狡兔三窟,有备用方案就不会措手不及 | 198 |
| 4.学点基本变通术,你可以不被淘汰 | 199 |

第七章 快乐幸福做企业——如禅者一样明心见性 /209

成功的管理者,无论何时,一定要放开心胸,拓宽眼界,避免以自我为中心,以自我为参照,不然就会陷入闭目塞听、夜郎自大的漩涡。

管理者应保持清醒的头脑和谦卑的心灵,让自己如智者一样见微知著,洞悉自己生命的密码;如勇者一样锐意进取,勇摘成功的果实;如禅者一样明心见性,保持清明持重的心境。

自我管理:从观自在到观世界	209
1.懂得运用尊重来培养下属的幸福感	212
2.维持信任,授权的同时把好风筝的线	216
随处做主:在整合中超越	219
1.该放手时就放手,轻轻松松为职守	222
2.让每一个员工都有自己的位置——各尽其能,优化组合	225
明心见性:定与慧的相互促进	229
1.在变革中重生——看破放下得自在	230
2.懂得生命懂得爱——快乐幸福做企业	234

第一章

从心灵中开始

——当企业家遇上禅



1

禅者，人也，而兴商。商禅之道，人立其中，运势智慧，休戚与共。

禅道管理，已经成为国外企业管理的一种趋势：以禅之大理，参领个人运势；以个人运势掌悟商业大势。禅宗修行注重的是心灵的修炼，企业管理着重的是心灵的领导力，也就是对心灵的管理。

想要做到心灵的管理，就要从心灵开始，运用禅理领悟经营的智慧以及人生的启迪，以寻找到自我的价值，从而释放自己的心灵。

念力之心，决定一切的力量

禅者修行的三个境界：

第一，孤峰独宿——独立。

第二，立处皆真——安住。



第三,做牛做马——奉献。

即从独立面对自我到安住内心再到奉献大众,这是一个禅者悟道的心路,也是一个管理者成长的轨迹。

第一种境界,是一种出世的态度,摆脱依赖,不被外物所扰,拥有独立的心境,安然本我。禅者的“孤独”是觉悟大道后的生命自我满足和心灵力量的获得,是“独与天地精神相往来”。

第二种境界,是一种“禅定”的超脱,是从爱与恶中解脱出来,从分别中解脱出来,彻底生活在当下。“随处做主,立处皆真,途中即家舍”。

苏东坡有云:“万里归来颜愈少,笑时犹带岭南香。试问岭南应不好,此心安处是吾乡。”

白居易说:“我生本无乡,心安是归处。”

当你的内心安宁无波的时候,就会发现自己的内心充满了智慧和力量。

第三种境界,是一个禅者的最高境界——“做牛做马”。历史上,许多有德的禅师,就是本着这样的奉献之心来修行的。联系到管理上,作为领导,必须具备两点必不可少的素质:一是责任,所以领导又名“负责人”,二是服务,所以又名“服务者”。

1.好手犹如“火里莲”——秉持自己的信念

崇高的信念是必不可少的,是企业的灵魂。

秉持自己的信念,不是一件容易的事,有时甚至是件很痛苦的事。但是禅的修习要求我们直面这样的痛苦,在烈火中把握自己的佛性。

遇到烦恼,我们不要为其所动。保持心性的单纯,就是对付烦恼最好的办法,因为单纯的心最有力量。

有信仰的商人才能够成就伟业

唐太宗贞观三年(公元629年),唐三藏法师玄奘西行天竺求取真经。行至伊吾(今哈密),高昌王麴文泰笃信佛法,闻讯即派使者前往延请。

过了几天,玄奘法师要西去天竺,高昌王婉辞相留,情真意切,说要以弟子身份终生供养法师,并要求全国人民都成为法师的弟子。玄奘重任在肩,执意不允。

面对玄奘的执意拒绝,高昌王终于忍耐不住开始发威了。史书中记载,国王的脸色都变了,他把袖子卷起来,大声说:“弟子有异途处师,师安能自去,或定相留,或送师归国,请自思之,相顺犹胜。”

国王的这番话使玄奘处于两难之境,若答应高昌王的要求,就违背了自己西行求法的誓愿;若不答应留下,就会被送回唐朝去。最糟糕的是,无论答应或不答应,自己都将无法再继续西行。

此时的玄奘做出了一个大家都意想不到的举动,他说:“玄奘来者为乎大法,今逢为障,只可骨被王留,识神未必留也。”意思是说:我来到这里,是维护大法,现在我遇见国王您给我设置障碍。我的骨头,可以为国王留下,但是,我的意识,我的神明,未必能留在高昌。换言之,就是您能留住我的人,也留不了我的心。这话他说得非常悲痛,但是又非常决绝。说完这两句话,玄奘哭了起来。

尽管玄奘哭得悲痛万分,但国王依旧认为玄奘是在施苦肉计。于是他采取了“冷战”政策:不理睬玄奘,每天拿最好的食物,提供最好的居住环境,施行最崇高的礼节,加倍地供养玄奘。

玄奘用绝食来表明自己西行求法的决心。高昌王万般无奈,只好答应让玄奘去西天取经,并和玄奘结为兄弟。

玄奘离开高昌时,高昌王为他写了二十四封致西域各国的通行文书,还赠送了马匹、仆役和大量的衣物、钱财等,组织万众夹道相送数十里。分别之际,高昌王抱着玄奘大声恸哭,玄奘同样恋恋不舍,他答





应取经回来的时候,一定再到高昌国看望国王。

玄奘到天竺取回经后,本来可以不走沙漠,从海道返回唐朝,但他心里一直惦念着高昌王麴文泰,所以仍取道北路,翻雪山,涉流沙,回归中原,履行他们当年的约定。遗憾的是,当玄奘法师走到于阗国的时候,听说高昌王麴文泰早已长眠于九泉,只能暗拭泪水,从于阗直接回到了长安(今西安)。

当今,中国处于一个新的变革时代,是个信仰多元化的时代。越来越多的商业人士在尽最大努力获取财富的同时,试图探寻人生最根本的问题。他们尝试将神圣的义务、有尊严的价值观、简单的生活方式,与事业的发展融为一体。

4 在过去的二十年中,财富的意义何在、为了赚钱需不需要牺牲自己的原则、什么是成功的标志、该如何处理家庭生活、工作多少才算够、什么情况下该裁员等问题不断地浮现在一些企业家的脑海中。

当企业家相信并敬仰的东西不一致的时候,我们会发现,他们的选择往往也不同。商人信仰上的差异往往决定着企业的管理制度与方法的不同。

一种信仰对整个社会,甚至于整个世界,发挥着一定的作用。信仰反映了人性最深刻的需要。人性的需要是多方面的,有物质的需要,也有精神的需要;有较低层次的,也有较高层次的。众多的需要中包括信仰的需要。与人的其他需要相比,信仰的需要是人性最深刻的需要。它规定了人生的方向,赋予了生命的活力。

中国需要有信仰的商人。有信仰的企业管理者能够使自己不至于在纷繁复杂的商海中迷失,能始终看清前进的方向。企业的发展有无数条道路,有的是正路,有的是邪路。哪一条道路是正路,仅仅依靠智能是无法判断的,还要依靠信仰,去作出抉择。

一个人有信仰,才有力量抵御不良因素的诱惑。作为一个企业或

者集团的主宰者,在你成功时,社会上有人把你捧上天;在你遭受挫折时,社会上有人把你贬入地。企业管理者有信仰,才会以客观冷静的态度看待自己,既不会因别人的吹捧而飘飘然,也不会因别人的蔑视而灰心丧气。

信仰是人的终极关怀,是人追求一生的终极目标。有信仰的商人才能成就伟业。

有追求才有闪亮的人生与事业

有一次,悬空寺的方丈空若禅师给弟子们讲了这样一则寓言——

相传唐太宗贞观年间,京城长安十分繁华。在京城的城市,有一家磨坊,磨坊里有一匹马和一头驴子,它们是好朋友,马在外面拉东西,驴子在屋里推磨。贞观三年(公元629年),那匹马被玄奘大师选中前往天竺取经。

这一去便是十七年。这匹马跋山涉水地从遥远的西域载着经书回到长安,来到磨坊见到昔日的老朋友驴子后,谈起了这次旅途的经历:浩瀚无边的沙漠,高入云霄的山峰,山峰上的千年冰雪,波涛汹涌的大海……那些神话般的境界,使驴子听了极为惊异。驴子叹道:“你有多么丰富的见闻啊!那么遥远的道路,我连想都不敢想。”

老马感慨地说:“其实,我们跨过的距离大体相等。当我向西域前行的时候你一步也没停止,不同的是我同玄奘大师有一个遥远的目标,按照始终如一的方向前进,所以我们打开了一个广阔的世界。而你被蒙住眼睛,一生围着磨盘打转,所以永远走不出这个狭隘的天地。”

讲完寓言,空若禅师对弟子们说道:“佛,就是要有佛的目标。”

这则寓言给了我们积极有益的启示:在日常生活中,如果我们对自己正在走的路,没有明确的方向和目标,那只有两个结果,一是原地转圈,二是瞎走乱撞。





一个单位、一个企业也是如此。小而言之,工作要有计划,大而言之,发展要有愿景和战略规划。许多企业由于受到自身发展历史和基础的制约,从来没有制订过战略,有的连计划都没有,仅靠老板对市场的经验和理解作决策。这类企业存在着共同的问题:在整个企业的管理体系中,战略管理被忽视,目标管理处于形式。管理学把这种以企业领导人个人的感觉来引导企业发展的方式称为机会导向型。

有些管理者常会犯这样的错误:什么赚钱做什么,赚一笔是一笔;做什么项目,进入哪一个领域前不做任何论证,也不作调查,一切都是老板说了就算。这样的管理者带领的企业,迟早会走上绝路。

客观地讲,企业在初创时期要捕捉市场机会,形成自己的竞争力,占领市场、扩大业务。当企业有了一定的业务基础和一定数量的赢利之后,会出现两种分化:一种是按照过去的惯性思维,捕捉机会,大胆投资。我们一定要明白,这不是战略投资,也不是长远发展的最佳选择。这种机会导向型投资方式的失败概率极大。

另一种选择是不断巩固和延伸已经形成了一定基础的核心业务竞争能力。企业在主营业务发展减速时,不能轻易地进行主营业务转型,而是要认真分析影响主营业务下降的因素。

此时管理者可以反思如下问题:

- 一是外部环境是否发生了巨大的变化;
- 二是竞争者是否有了新的优势;
- 三是自身对主营业务的投入是否充足;
- 四是自身的组织架构和运营体系是否适应业务的发展,是否能及时作出调整;
- 五是市场的自然增长是否放慢或已达到了饱和。

分析清楚这些因素后,管理者才可以决定是否进行主营业务的转型和新业务的拓展。

总之,企业对自己的战略目标要有坚持到底的精神,对自己熟悉