

# 當代富強智慧錄

[日] 吉田正勇 / 著

耀 华 ⊙ 包 丁 / 编译



吉林人民出版社

# 当代富强智慧录

[日] 吉田正勇 / 著

耀 华 ⊙ 包丁 / 编译



吉林人民出版社

# 当代富强智慧录

〔日〕吉田正勇 著

耀华 包丁 编译

吉林人民出版社出版 吉林省新华书店发行

长春市第五印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 5.375印张 插页2 118,000字

1991年7月第1版 1991年7月第1次印刷

印数：1—2,740册

ISBN7—206—01193—4

G·221 定价：2.60元

## 前 言

本书所及百位创业者乃是日本明治、大正、昭和时代的杰出人物，我们今天依然能见到他们开创的企业在全球各地的足迹。

我想，在不同的时期、不同的遭遇下阅读本书，仅仅是某一句话、某一则故事都有可能对你的思想、行为产生不同的影响，促进一个人的心灵成长。

本书可以使读者充分了解人生中的“机遇”、“邂逅”的重要。亲朋、良友的邂逅往往可以左右一个人的命运。随时可至的机遇又会改变一个人生命的旅程。

你不仅可以从朋友中获益，自然也可通过本书“邂逅”数十年前的各色风云人物，说不定可以从中找到你的人生之师。而这般“邂逅”正是人生至高无上的幸运。

请将本书随时带在身边，得闲时翻开读读。希望你好好地运用，尽量使它真正成为你的财产。

——吉 田 真 雄

# 目 录

## 进·取·篇

有志必成	[ 1 ]
苦尽甘来	[ 2 ]
穷亦良药	[ 4 ]
履危为安	[ 6 ]
绝不屈服	[ 7 ]
来去坦然	[ 9 ]
残而不废	[ 10 ]
流血流汗	[ 12 ]
坚持不懈	[ 13 ]
坚韧不拔	[ 15 ]
朝气蓬勃	[ 17 ]
天佑正义	[ 18 ]

## 求·胜·篇

立志向上	[ 21 ]
领先一步	[ 22 ]
鞭策自己	[ 24 ]
超越自我	[ 25 ]
良性循环	[ 27 ]
先义后利	[ 28 ]
崇本务实	[ 30 ]
资金三分	[ 31 ]
适者生存	[ 33 ]

自我竞争	[ 34 ]
和衷共济	[ 36 ]
争取认同	[ 37 ]
钱的哲学	[ 39 ]

### 运·筹·篇

把握机遇	[ 41 ]
稳扎稳打	[ 42 ]
镇定沉着	[ 44 ]
成败关键	[ 45 ]
务求大成	[ 47 ]
先见之明	[ 49 ]
三心合力	[ 51 ]
低空飞行	[ 53 ]
共存共荣	[ 55 ]
贯彻始终	[ 56 ]
只求最好	[ 58 ]
永无止境	[ 59 ]

### 风·险·篇

抓住今天	[ 62 ]
时时反省	[ 63 ]
善于应变	[ 65 ]
事皆有望	[ 66 ]
时间紧迫	[ 68 ]
祸福自招	[ 69 ]
勤俭为本	[ 71 ]
当断则断	[ 72 ]
向前冲刺	[ 74 ]

苦炼成钢.....	[ 75 ]
目标集中.....	[ 77 ]
品质第一.....	[ 78 ]
造福社会.....	[ 80 ]

### 超·常·篇

不死便活.....	[ 82 ]
勇于尝试.....	[ 83 ]
缩短时间.....	[ 84 ]
厉行开拓.....	[ 86 ]
时来运转.....	[ 87 ]
追求完美.....	[ 89 ]
乘风破浪.....	[ 90 ]
借给上天.....	[ 92 ]
开创未来.....	[ 93 ]
引发感应.....	[ 95 ]
超乎常规.....	[ 96 ]
不惜生命.....	[ 98 ]

### 实·干·篇

播下良种.....	[ 100 ]
我为人人.....	[ 101 ]
热恋工作.....	[ 103 ]
燃烧自己.....	[ 104 ]
一人一业.....	[ 106 ]
自强不息.....	[ 107 ]
丝丝入扣.....	[ 109 ]
不做奴隶.....	[ 110 ]
受惠勿忘.....	[ 112 ]

善尽天职.....	[ 114 ]
拥有工作.....	[ 115 ]
千里之行.....	[ 117 ]

### 友·善·篇

爱是奉献.....	[ 119 ]
情理相融.....	[ 120 ]
广结善缘.....	[ 122 ]
常怀佛心.....	[ 123 ]
以和为贵.....	[ 125 ]
诚心诚意.....	[ 127 ]
感激奉献.....	[ 128 ]
人尽其才.....	[ 130 ]
人亦有节.....	[ 131 ]
店格人格.....	[ 133 ]
信用至上.....	[ 135 ]
人无高下.....	[ 136 ]
心系员工.....	[ 138 ]
无私之爱.....	[ 140 ]

### 训·戒·篇

十大守则.....	[ 142 ]
不可恋栈.....	[ 143 ]
全力以赴.....	[ 145 ]
领先时代.....	[ 147 ]
任重道远.....	[ 149 ]
竭尽天职.....	[ 150 ]
人人是师.....	[ 152 ]
一以贯之.....	[ 154 ]



锲而不舍.....	[ 155 ]
勤劳戒慎.....	[ 156 ]
大智若愚.....	[ 158 ]
忘掉自我.....	[ 160 ]
后 记.....	[ 162 ]

### 有志必成

惩罚式的“扣分主义”将使一个人的天份和才能无法自由发挥。

不断训练和提高营销能力、计算能力、领导能力，这才是正途。

我一向确信“有志必成”，从小奋斗到现在。

——池田实（法式弹簧床公司创业者）

“有志则必成，无志则失败；人生成与败，关系此一念。”——法式弹簧床公司创业者池田实非常喜欢吟诵这一首诗。因为他的人生发展轨迹和事业的开拓历程，几乎与平田笃胤（日本著名学者）所撰的上述诗篇内蕴含的意味不谋而合。

池田实小时候很内向，不喜欢接近别人，一天到晚躲在屋子里搞发明啦、制图啦。但是他与生俱来的这种性格遇到了严重的考验——那就是他应召入伍了。

军队讲究命令，一级对一级负责地发号施令，所以常常实施发声训练——从丹田用力大声叫号令。在训练中，池田实对自己居然也能发出这么大的声音而感到惊讶不已。他自嘲着：过去为什么办不到呢？于是他醒悟了，凡事只要全力以赴，都应该可以达到目标。

战后，池田实先做了一阵子木材工厂厂长，不久改行干掇客，1949年，终于自己创立了“双叶制作所”，专门制作汽车沙发椅。规模虽小，却经营得很好。

从汽车椅子的制作经验中，池田实又涌出制作床铺的灵感来。事实上日本家具业过去曾经制造过床铺，但似乎都失败了。因为日本一般家庭都睡在榻榻米上。1956年，池田实把原先的构想加以修正，制作了一种轻便、可以当床铺、也可以当椅子的两用床铺；这种床铺很适合日本家庭用，他立即申请了专利。

这种名叫“法式弹簧床”的商品，碰巧赶上了日本空前的房地产热，以及公寓式住宅的普及，新婚热潮……，转眼间盛行起来，不久便在日本全国流行。

仔细想起来，社会上的每一个人都是在为别人而工作，同时又是为自己而活着的。有时候你也许会觉得工作似乎只是为了自己，事实上却不然，有成效的工作都将有利于别人。

池田实为了使消费者得到快乐，他不断研究，并根据日本女性臀部的特点，制造出使人感到舒服快乐的床铺，这样，他自己也就快快乐乐地经营着事业。

## 苦尽甘来

人活于世，离不了饮食、工作、睡眠——如此这般地周而复始。

“出售、买入，然后休息”，这是我做生意的原则，也是我的人生座右铭。

赚钱多了难免会产生一些不良的作用。储蓄则可建立自己的信用。

### ——山崎种二（山种证券公司创业者）

即便是在金融业、证券市场上博得一世英名的英雄人物，也很难保持常胜纪录；没有不经历过任何失败，自始至终顺顺当当、轰轰烈烈获得成功的。

但是，山崎种二却是一个凤毛麟角式的常胜人物，实业界因而赐给他“鬼才”的称号。

山崎在自传中对自己的幼年作过如此的描述：

“群马县吹着寒风的1893年腊月8日，我出生了。八字属‘巳’，据说属‘巳’的与金钱有缘。而似乎是真的。只是，所谓‘钱’是我一出生就欠人家钱，我是个‘赤子’的赤子！”

16岁那一年，山崎种二只身来到东京，在一家米行工作。只管住、吃，没有薪水，也没有休假。当时东京正流行黑死病，凡捕获老鼠的可以向政府领取奖金。山崎种二注意到仓库里经常有老鼠出没，于是便利用工作之余大捉老鼠，领了不少奖金。接着又注意到仓库里洒落的米可以利用，于是向老板哀求让他养20只鸡。由于饲料是免费的，鸡生下来的蛋却可以卖钱，攒下来的钱顺便可做点稻米买卖。

后来，老板死了，他被提升为市场负责人，但好景不长，在一次台风中，因海水倒灌仓库浸水，损失不少。不得已，他只得把泡水的米卖到大阪去做糕饼原料。

接着又遭遇“关东大地震”，6万包米，全部毁于一旦，生意也做不成了。这时候，山崎借了钱独立开了家“山崎商店”。第二年，山崎种二预计东京将会大量需要粮食，

于是以低廉价格从大阪买入10万包旧米，在东京加成售出，导致东京米价大波动。山崎种二因此而捞了一大笔钱。

山崎种二的一生真是波涛汹涌，从一个不名分文的小学徒一直到成功立业，他甘苦备尝。然而他又一贯谨慎小心。他一直信奉着中国的两句名言，那就是：

成名每在穷苦日，  
败事多因得意时。

## 穷亦良药

我认为，衡量一个人的成就，完全要以他对社会的贡献而定。

在有限的生涯中，应该以一个人所做工作的质与量来决定他的存在价值。

制造、贩卖劣质商品的人，不论其为人如何，单以一个技术人员、贩卖人员的眼光来看，这种人也只能归于人格低劣的一类。

——本田宗一郎（本田公司创业者）

“本田”几乎等于摩托车的代名词，不仅在日本如此，在世界上许多国家也都一样，就是在中国，我们也常能听到摩托车广告中的“本田技术”。

本田原是一个小城镇上的小工厂之名，所以能够一跃而成为世界第一的企业，是因为本田宗一郎所带来的结果。

本田宗一郎生长在日本静冈县乡下，小学一毕业便到东京闯天下。刚开始在一家汽车修理工厂当学徒。自小就喜欢

玩机器的他，不出几年就学会了一身好手艺。1928年，他回到故乡开了一家汽车修理工厂，生意兴隆，因而积了一笔小财产。

不久，他结束了汽车修理业务，并创立了一家专事汽车活塞制造的东海精密机器公司，因为制造活塞是个更有前景的活儿。然而，当初颇以为容易制造的活塞却老是没办法做好。他直觉地意识到这是因为自己缺乏金属处理方面的知识所致，因此，立刻申请进入当地的滨松高等工业学校旁听。白天上学，晚上工作——如此持续两年。苍天不负苦心人，他终于弄懂了活塞的生产技术。而这个时候，他也具备了摩托车的制造技术。

1948年，他设立了本田技术公司，1951年发售“美梦号”，1952年推出“宾里号”，均大受欢迎，因而奠定了成为世界性企业的基础。在这段创业的体验中，他留下了几句刻骨铭心的经验谈：

“所有的发明都是处心积虑所带来的成果。灵感是苦难者的专利品。”

“回顾过去，我一直过着鲁莽、无知的日子，我所做的事只有百分之一是成功的，其余的百分之九十九都是失败的经验，而仅有的百分之一的成功就是现在的我。”

本田宗一郎出身低微，幼年常常被邻居一位富有家庭的太太取笑，这种经历似乎也深深融入他的经营哲学之中。

“贫穷是一剂良药。我认为只有历经艰难困苦的人才能充分了解人情的冷暖。”

“‘社长’只不过是机构中的一个职位名称而已，并不能因此区分人格的等级。不少人一旦升上社长就象当了皇帝一般，不再和其他员工亲近。这一来，谁也不把他当人！”

——本田宗一郎便是具有一种公平无私思想的人。

## 履 危 为 安

我诚心诚意地奉劝年轻人：

毕业离校后，不妨把《毕业证书》放在口袋里藏着，做一个跟学历无关的人。

在我看来，“好学校”等于“好派头”，直截了当说，那只是虚荣！

——伊藤传三（薰火腿制作创业者）

1981年，当“大荣”创业者中内功接到伊藤传三的讣告时，流下了他那男人的眼泪。他说：

“第一次与伊藤先生见面就辩论了好几个钟头。

“那是在1957年，“大荣”连锁店正积极展开的那一阵子，同业中有人对洋火腿、小香肠低价出售持有异议，他们来到同业首领伊藤传三处告状，而伊藤来找我商量。

“一见面，双方展开一场激烈的辩论，唇枪舌剑，你来我往，绝不相让。”

“其实，伊藤传三先生从1946年完成神户工厂起就公布了两个口号：一、通过经营事业奉献社会。二、消费者本位、高品位、大众化。这和‘大荣’所倡导的‘物美价廉’原则是一致的。

“伊藤先生常常说：把好学历收到口袋里，别太神气。他也一直讨厌别人谈大道理。”

“遇见伊藤先生，使我自己对原定的‘一切为顾客’的

经营思想更加抱有信心。伊藤先生的死，对我是一个重大打击！”

伊藤传三是三重县人。15岁丧父，又背着一大笔欠债。20岁时经营海苔加工，企图把欠债还清。在此之前，他曾在大阪一家海产批发店当学徒；这期间他决心转入食品加工业。1928年是日本不景气的一年，政局不安，银行信用发生动摇。伊藤传三的事业逃不过命运的安排，1930年被迫倒闭。

他逃到东京躲避债主。在高田马场附近的一家冷饮店里工作，负责送冰块。打架、赌博，什么都来。1931年，他又悄悄回到关西一带。

由于不敢回大阪，于是在神户开了一家食品中间行。好不容易把母亲也接过来住在一起。不久，其母病逝。他遵照遗嘱回到乡下，娶了一位照顾过他们生活的乡亲的女儿，成了家，伊藤传三便积极研究起洋火腿、小香肠的制造技术和手段来，但一直未获成功，最后连妻子的陪嫁品也都当光了。但他并不死心，又到图书馆寻找关于畜产加工方面的书苦读。1934年，总算有了起色。

1947年，他成功地开发了“薰火腿”，于是事业得以快速增长，以至今天。

伊藤传三常常自行蹈入危机之中，又从中飞跃出来。他是个把“安全”藏在口袋里的冒险人物。

## 绝不屈服

事业成败的关键第一是健康状态，其次是热忱以及诚恳。事业乃是欲望与诚实的调和。



我个人成功的因素是：第一，预算即决算。第二，当天事当天毕。并且，在公司的任何显著地方都张贴着“以和为贵”。

### ——五岛庆太（东急财团创业者）

东急财团创业者五岛庆太的一些经营绝招据说是小林一三教给的。他在回忆录中曾有过叙述：

小林一三教我的经营秘诀总括起来大约可以分成以下五项：

“第一，事业的开发不以社会大众为对象则无法获得成功。第二，随时要确定未来一年的发展目标。第三，将车站附近加以合理规划，并使附近人口增加，不这样做，则沿线不可能继续发展。第四，妥善经营铁路，使沿线居民引以为荣。第五，借钱，则利息非负担不可。经营事业不免要借钱，但这同时别忘了想办法存点钱。”

五岛庆太从东京大学毕业后，即投入政府机构工作，先后在农商务省、铁道省等单位干了9年。接着被武藏铁道公司拉去任常务董事。可是，当时这家公司财务状况十分悲惨，发不出薪水。五岛庆太自掏腰包上班。更糟的是，这一年，其妻遗下4个幼小的孩子去世。

显然这些困难没有压倒他，因为在10年之内，他势如破竹地扩大了他的事业。他创立了圆蒲铁道公司，买入了池上铁道公司，又将武藏铁道公司改为东京横滨铁道公司，并担任东京高速铁道公司的常务董事。1942年，他又将各种不同名称的企业全部冠以“东急”两字，1944年又合并了东王线，这样，关东西北部的民营铁路线几乎都在他手下了。在这之前，他还创设了东急百货店，成为东急流通集团的象