

TSUTSUMI FIRST RICHEST YOSHIAKI



堤义明别具一格的管理思想源于东方神秘哲学,他熟读中国古代经典,深谙传统帝王之学,对荀子推崇备至,他稳健独到的经营思想被看作是日本经济强大的真正秘密。

◆ 聂作平/著

# 忍与决断

TSUTSUMI FIRST RICHEST YOSHIAKI

## 世界首富堤义明的 稳健经营哲学

天地出版社



# 忍与决断

---

世界首富

堤义明

的稳健经营哲学

FIRST RICHEST

TSUTSUMI

YOSHIAKI

聂作平 著



天 地 出 版 社

# 忍与决断

聂作平 著

责任编辑·彭学云

封面设计·魏 纬

出版发行 天地出版社发行  
(成都盐道街3号 邮编 610012)

印 刷 华西医科大学印刷厂  
版 次 2001年3月第二版  
2001年3月第二次印刷

规 格 850×1168 1/32  
印张14 字数250千字

定 价 23.80元

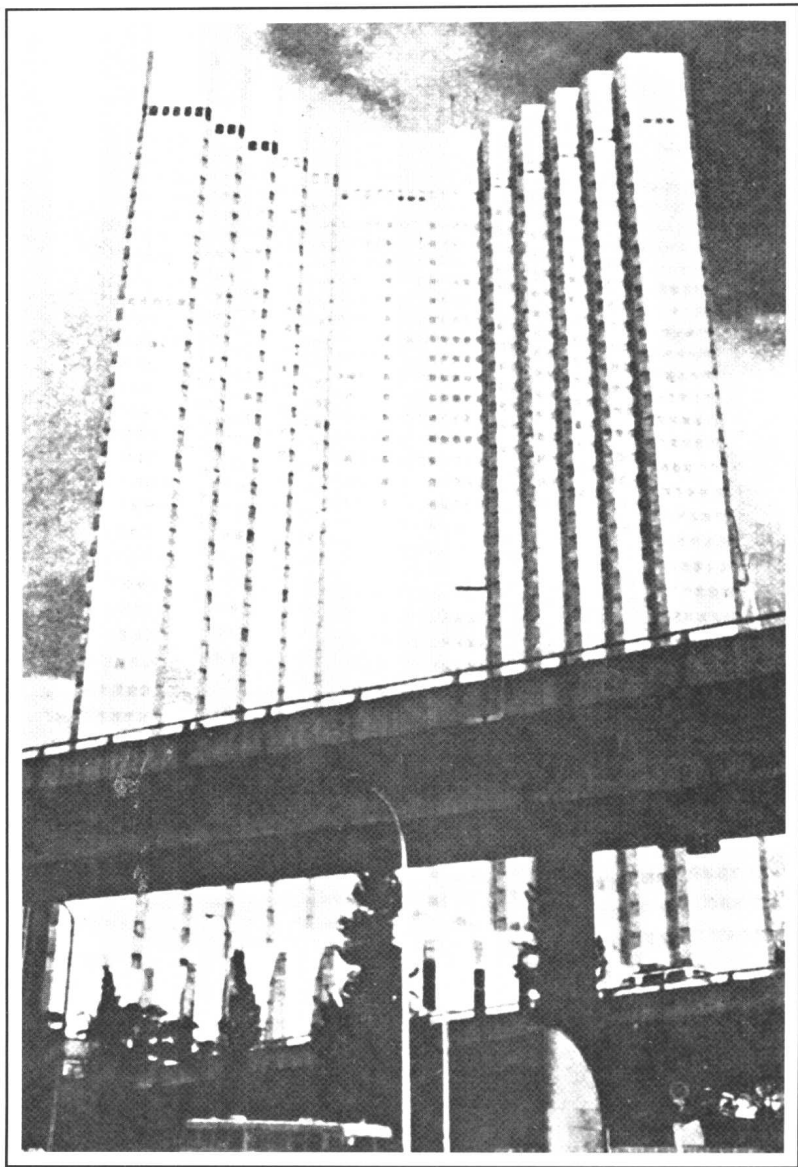
书 号 ISBN7-80624-169-8/K·10



堤文明深受荀子思想影响，摄取其中精义，衍生出个人的管理哲学——掌握人心、洞悉趋势、不用聪明人、学历无用论……使家业运作自如，充满活力，员工忠诚归顺，一同创造杰出的企业成就。



曾任众议院议长的堤康次郎给了堤义明“企业帝王学”的最初教育，并且将西武的这份大家业传给了身系庶出的堤义明。



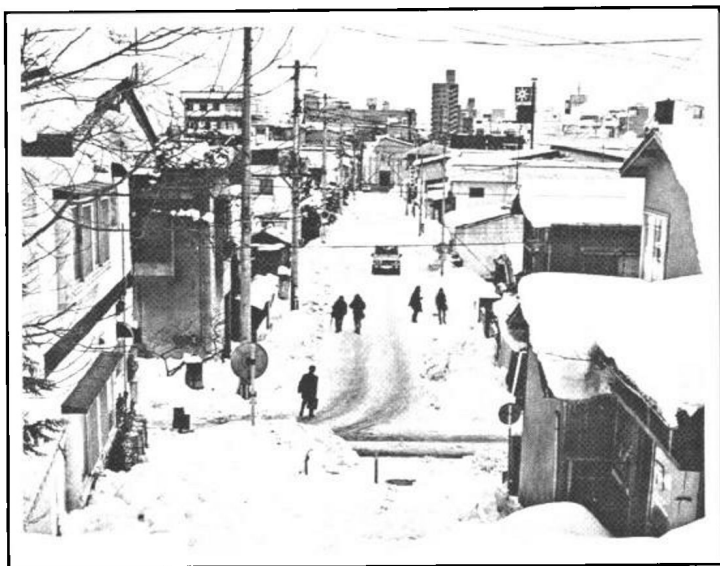
高耸在蓝天白云下的太子大酒店被看作是日本的门面，堤义明也将太子酒店系列看作是西武企业群的脸，他认为脸孔是对内对外的，必须做得体面，不能虚有其表。



堤义明受他父亲的影响，对博大精深的中华文化推崇备至，他的百货公司经常举办中国文化艺术展。



幼年的堤义明在父亲的要求下努力阅读荀子著作，荀子这位两千多年前的中国哲人给了他一生为人的信条和成功的奥秘。



二战后的日本一派萧条，西武帝国就从这片废墟上崛起。

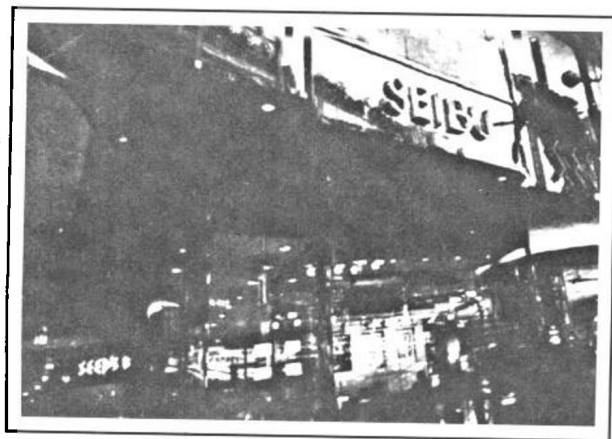




西武集团的百货商场，设有免费的婴儿休息室供逛商场的父母带孩子休息，体现了堤义明经营上的细微之处。



东京池袋太阳城商场内特设有命相服务中心，可见西武企业经营项目之多元化。

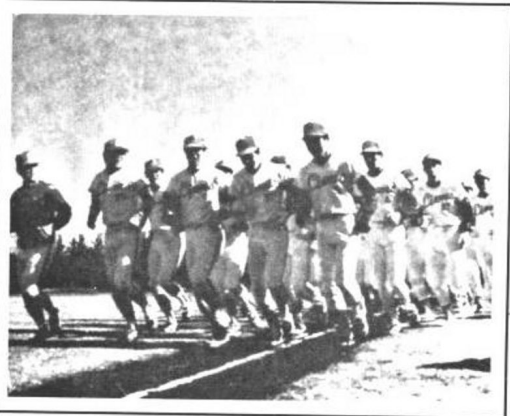


西武百货连锁店遍布日本每一个角落。

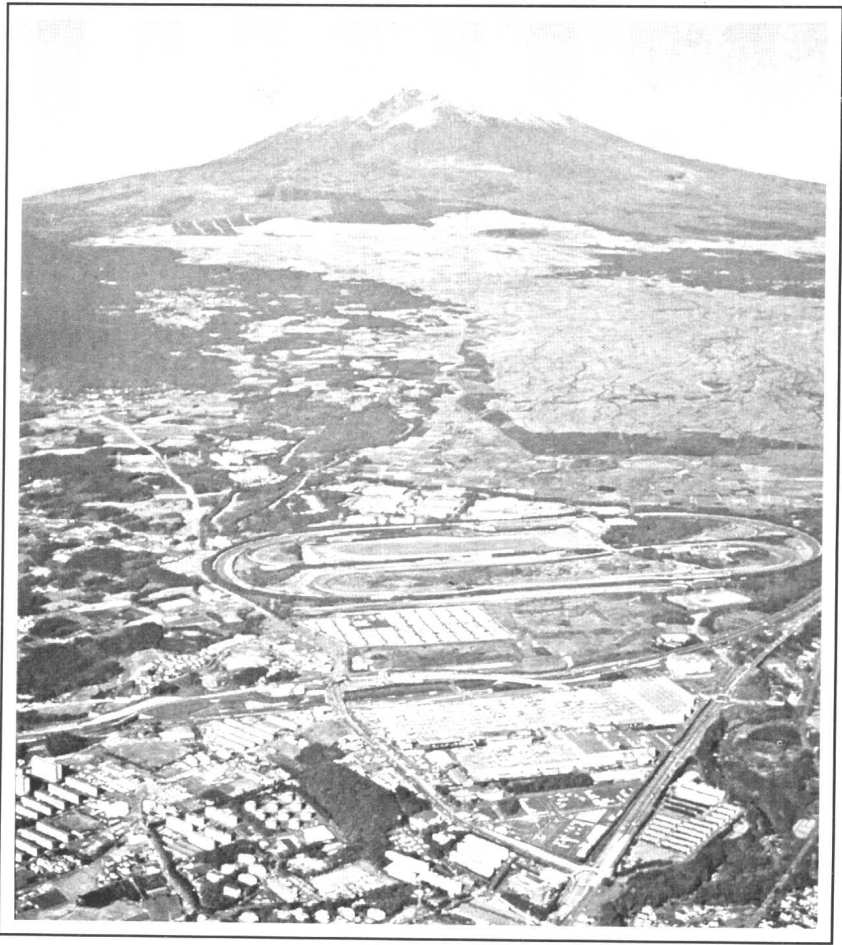


西武旗下的铁道公司小至书报刊都同时经营，这是东京池袋西武铁道站内的书报摊。

在堤义明眼中，西武狮子棒球队球员迥异于一般的职员，他们是另一种财产，是他招来顾客的商品。



堤义明独具慧眼，开发被称为死市的东京西郊所泽镇，日本在二十年后又多了一个大城市。



仅是西武集团下属的一个西武铁道公司，便拥有宝贵的日本本国土地达1.5亿平方米之多，单是土地一项，堤义明便至少拥有1000亿美元的资产。

# 堤义明君是个什么样的人(代序)

松下幸之助

我有幸成为堤义明君的好朋友,并且承蒙他因这份友情给松下电器公司提供无私的和慷慨的帮助,尽管我和他相差三十多岁,但这丝毫没有妨碍我们之间深厚的友情。

坦白地说,堤君的父亲堤康次郎阁下和我是截然不同的两种类型的人。堤康次郎阁下是一位继承了近江血脉的事业家,有着被人称之为“近江商人走过之后,连草也不会长”的刚毅性格。他始终留意着政治的动向,一边发展不动产事业和观光事业,一边置身于政治舞台,并成功地登上了众议院议长的宝座。而我是一位有着关西商人特有的机杼独出的经营者,我的企业从来没有依靠政府的帮助,我一再告诫我的员工:“东京的商人都是靠政府做生意,可是我们不管怎样,只能靠自己。”因此尽管我和堤康次郎阁下年岁相若,又是同乡,但从来没有一点往来。

堤康次郎阁下去世后,堤君以第二代人的处事方法成为

社会上谈论的话题，西武在一步步上升，我对这位年轻的经营  
者产生了浓厚的兴趣。有一次，我问来访的针木康雄君：

“堤义明君是个什么样的人？”

针木君回答说：“他是一位出色的经营者，很有自己独特的  
看法。”

我进一步要求针木君说得具体些，他接着说：

“一般年轻的经营者的，总是用‘你说得对，不过……’这样  
的语句方式来表示一种委婉的否定；可是堤义明君却从来不是  
这样，他总是直接说，‘你的想法不对，我的想法是这样的  
……’”

我当时听了就很吃惊。后来针木君将他写的有关堤君的一  
些研究文章送给我看，我就想约见堤君。在针木君的安排下，  
我在东京某酒店见到了堤君，一见如故，畅所欲言。虽然堤君  
从他父亲手上继承了上一代的产业，但是，凭他的才干，他能  
比一般企业家更先洞察出动向走势。我认为堤君不是一个守  
业者，他的才华，足以使他成为日本当代了不起的创业家。

还有一件很有意思的事。

松下电器公司东京总部就设在东京太子酒店正对面，因此，  
松下电器公司准备在东京太子酒店的宴会厅“凤凰厅”召开技  
术展览会。堤君平时绝少出席各种礼仪上的活动，但那次技术  
展览会之前的酒会，因为听说我也将专程从大阪赶来参加，他  
也出席了。我很荣幸堤义明君这么赏脸，将他当作贵宾看待，  
亲自陪同，并在会场里作为主宾向全体与会者作了介绍。

MATO/10

那天，我陪堤君参观展览时，他忽然看到展览会一角展示的一辆电动车，发生了浓厚的兴趣，对我说：

“松下先生，这辆车能让我用用吗？我来作试用测试员好了。”

“好啊，一定让你用用看。”我高兴地答应了。

展览会结束后，我派部下将那辆车送到堤君的别墅里。

几天后，堤君给我送来一份详尽的记录，上面工工整整记下了他的试车情况。他不仅写了优点，连缺点也毫无保留地告诉了我。堤君既不是松下企业内部的职员，也非一介市井小民，而是堂堂西武集团的老板。采取如此的应对方式，真是出人意料。而他的了不起之处，正在于敢于直言不讳地向我提出忠告，指出我的错误。社会上把堤君称为第二代，但我却不那样认为，他是具有第一代经营谋略的第二代，是集创业与守业于一身的第二代。

堤君在长年的经营谋略上，都照现实情况作取舍，从不轻易冒险，更不作赌运气式的傻事。他这种稳健经营的管理思想是我们大和民族精神的真正体现。

我在萌生退意之后，有意识地把自己的大部分事业托付给儿孙们去经营。在我的松下兴产公司里，我是社长，而实际负责经营的则是孙女婿关根恒雄。自从见到堤君后，我迫切希望自己的松下兴产公司将来能成为像西武铁道、西武计划那样的公司，因此请求堤君多给关根一些建议和帮助。堤君不执门户偏见，爽快地答应了。事实上，松下电器有很多东西是从堤君那儿学来的。现在，关根已成为松下新的一任社长，他年龄和堤君相若，但每次见面，总是恭恭敬敬地执弟子礼。

针木康雄君说我和堤君是承接明治与昭和年间最具代表性的日本经营家,丰田英二君也说只有我和堤君配得上“经营之神”的美誉,我实在深感惭愧。我哪里能和堤君相提并论呢!还是上原昭二君那句玩笑话说得好:“作为企业人,和堤义明君生于同一时代是一种深深的不幸!”堤义明君才是日本真正杰出的企业人!

- 前言 在东方哲学思想中成长起来的日本商界天皇
- 第一章 帝王学与荀子思想的浸润 …… (19)
  - 1. 这下日本更糟了!
  - 2. “你以后不要交朋友”
  - 3. 枪口下的勇者
  - 4. 具有转折意义的抉择
  - 5. 学习做帝王
  - 6. “我销出了第一辆自行车”
- 第二章 出击的时机还未到来 …… (59)
  - 1. 上升的西武集团
  - 2. 得饶人处且饶人
  - 3. 西武真正的接班人
  - 4. “你要忍守十年!”
  - 5. 忍与决断
  - 6. 攘外先安内
- 第三章 汽车两边的轮胎 …… (103)
  - 1. 幸福是自己创造的
  - 2. 我们都是西武大家庭的一员
  - 3. BS 制度



- 第四章 敏锐的洞察力与非凡的决断 … (125)
  - 1. 更重要的是知道什么时候该放弃
  - 2. 开发死市的回报
  - 3. 学会悲天悯人
  - 4. 借手栽树
- 第五章 西武雄狮的驯狮人 …………… (151)
  - 1. 神风敢死队
  - 2. “你给我一万个免费的干电池吧!”
  - 3. “我仿佛雇佣了整个 LF 公司”
  - 4. 为了西武的存亡
  - 5. 绝对不能讳疾忌医
  - 6. 堤义明感谢您中恳的意见
  - 7. 三人行,必有我师
- 第六章 西武生意经 …………… (201)
  - 1. 店长制度
  - 2. 营销十招
  - 3. 要将顾客一网打尽
  - 4. 一加一等于几?
  - 5. 玻璃式经营