

活用禪學 於企業

認清心靈本性
步向不受官能所束縛的世界



柯素娥／編譯
大展出版社

活用禪學於企業

售價130元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

編譯者：柯素娥

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

台北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八三四六〇三一

傳真：(〇二) 八三三二〇六九

郵政劃撥：〇一六六九五五一

登記證：局版臺業字第二一七一號

承印者：國順圖書印刷公司

板橋市中正路二一六巷二弄十三號

法律顧問：劉鈞男 律師

電話：(〇二) 三六一九〇八〇

中華民國八十年八月出版

柯素娥／編譯

活用禪學於企業





序——「無境界的經營」來打破迷思

今日的中小企業面臨貨幣升值的窘境，對於中小企業的經營者來說，無疑是一項前所未有的挑戰。

為何今日的經營環境「前所未有」呢？因為，以往雖也曾數度遭遇更嚴重的經濟不景氣，而每次的不景氣，最快半年，久則一年，便能完全復甦，但此次的不景氣，是由一七八四年開始，數年來的經濟一直陷入低迷，今後也沒有復甦的徵兆，在出口持續減少的情況下，企業只有以徬徨不安的心情，摸索著未來的前途。

如果是以往的不景氣，企業經營者莫不視之為「一時的痛苦」，且以長期累積的實力，克服所有的逆境。但此次的不景氣已長期持續，以往的實力無形中消耗殆盡，甚而需要靠借貸渡過難關，因為資金短缺而宣告倒閉的公司不斷出現。因此今日對於經營者而言，是個艱苦的環境。





高度成長期、安定成長期時，企業順利地提高收益，當企業不斷擴展時，經營者不屑於聽「用心去經營」的理論，甚而有許多大老闆們反駁說：「用心能有飯吃嗎？」更別說邀請專家演講有關此方面的課題。

然而，一進入低迷時期，商品銷路不佳、獲利減少、競爭激烈，企業有感於無法突破現狀，才意識到「似乎以往的經營方式有待商榷」，於是將事業重新做一番評估，這一部份的經營，開始覺醒需對新時代有新的認識。

這些中小企業的經營者們，開始聚會在一起，平日以禪為根底，研究以新的方式經營企業，近來偶爾也有人邀請筆者演講「心的經營」，結果廣受好評，沒有聽過演講的朋友，更要求筆者將演講內容編印成書，筆者於是以演講內容為中心，寫成本書。

但是所謂「經營不順利」、「商品滯銷」、「利潤微薄」等經營上的痛苦與煩惱，使企業面臨危機時，為何經營者需求諸於宗教呢？經營是人的活動，既是如此，經營也算是人生的一環，這是不變的道理。經營者將經營的根底置於宗教之上，覺醒於禪心時，經營便有如



立下了磐石，永不動搖。

禪語稱宗教為「根本之教」，亦即對於「人應如何生存下去」此一命題加以闡釋。佛教認為，此命題的的答案即「人從安道的心靈看出生活的意義」，而人應如何獲得「安道的心靈」呢？解開此問題的最後答案便在禪裡。

禪是體驗的宗教，沒有經典等思考的根據，因此，廢除了一切理論的束縛，換言之，沒有限定的範疇，筆者將此稱為「無境界」。

像今日做任何事都不順利的時代，便應摒棄「一向都如此」、「應該那樣」等經營的固定觀念，以禪為根基，以「無境界的想法」著眼，打破迷思，開拓新的生路。

要渡過不安的時代，即需藉著禪這「不沈的羅盤針」，自在操作大船般的企業，駛向二十一世紀。

本書如能成為希望大展鴻圖的經營者的指針，誠榮幸之至。

目錄

序

——「無境界的經營」來打破迷思

三

第一章 經營環境的結構已改變

1 你的公司是否賺錢

一四

2 今後的日本經濟如何

一五

3 滯銷成為當然的時代

一七

4 惡性競爭的原理

一八

5 目前為何賺不了錢

二〇

6 追求物質喪失自我

二三

7 迷惑時應回歸自我

二三

8 由物轉心

二五

9 今後的時代是「醫、職、充」

二七

第二章 擺脫以往的經營方法

- 10 比較競爭的空虛感 三〇
- 11 賺錢並非經營的唯一目的 三一
- 12 先謀求價值觀的轉變 三三
- 13 何為永遠的寶藏 三四

第三章 確立新的事業觀

一 以禪為根底

- 14 何為佛 三八
- 15 無我之中自可見佛 四〇
- 16 覺醒於禪的使命感 四二
- 17 禪是體驗的宗教 四三
- 18 禪便是使自己成為無心 四五
- 19 禪便是平衡 四六
- 20 經營因平衡而成立 四八

II 具正確的事業觀

21 坐禪如何覺醒	五〇
22 佛的生活方式	五三

23 著於自我的經營將輪迴於六道	五五
24 以志向從事事業	五七
25 培養良好的因緣	五八
26 何謂正當的經營	六〇
27 以三項真理為經營的基本依據	六一
28 經營是痛苦	六三
29 經營是四苦八苦	六五
30 無心的經營	六七
31 日本人的心隱藏風流	六九
32 風流是「一心」之道	七一
33 享受自己所處的境地	七二
34 工作是享樂	七四

35 極樂的經營	七八
----------------	----

36 不生活於空虛中便喜悅	八六
---------------------	----

IV 變化才是常理

37 產業會隨時代共盛衰	八八
--------------------	----

38 沒有所謂安定產業	九〇
-------------------	----

39 支撐戰後經濟的技術	九二
--------------------	----

40 為了開發市場而開發技術	九三
----------------------	----

V 無境界的觀念

41 惡性競爭的業際	九六
------------------	----

42 融業化的時代	九八
-----------------	----

43 無境界的想法可開拓未來	一〇〇
----------------------	-----

44 無境界的經營生存的原因	一〇一
----------------------	-----

45 培養生活意義的經營	一〇三
--------------------	-----

46 向「無心論」學習	一〇五
-------------------	-----

47 有關無心論的辯論	一〇七
-------------------	-----

第四章 現在應使用的方法是什麼

48	解釋無心論的其他對話	一一三
49	事業經營的 4 C 原則	一二〇
50	經營者的性格左右企業的未來	一二一
51	生存下來的企業，倒閉的企業	一二四
52	今後應想的方策——其前提條件	一二六
53	積極的方策	一二七
54	消極的方策	一三〇
55	借款應儘量保留	一三二
56	信用是最大的財產	一三四
57	以智慧決勝負	一三五
58	為了人類而從事技術開發	一三七

第五章 從物的經營轉為心的經營

59	今後要生存下去需死守自己的顧客	一四二
60	要領先勁敵需先謀心的交流	一四四
61	顧客是神	一四六
62	如何謀心的交流	一四八
63	對任何人都要打招呼	一五一
64	體貼的心	一五三
65	對方的行動是自己行動的反映	一五五
66	給予別人高的評價	一五八
67	用心培育人才	一六一
68	提拔能幹的人才	一六五
69	培養部屬上司應有的條件	一六七
70	吸引部屬的領導術	一七二
71	人際關係為何困難	一七四
72	互相分擔角色	一八〇
73	人生幸福的時光	一八四
74	人應走的路	一八八

第一章

經營環境的結構已改變

1 你的公司是否賺錢

今日的企業界，經營者們見面交換資訊時，「啊，一點都沒有進展」、「快撐不下去了」等語句成為寒暄的代替品，顯示景氣已轉壞。

為何經營者們大嘆公司賺不了錢呢？根據一項資料，商品的銷售額未見提高，與前年相較，今年只提高了百分之五，人事費用及成本的上升，使利益大為降低，經營者們因而感到經營艱辛，況且，銷售額逐年降低的結果，形成負成長，企業當然會面臨赤字的厄運。

在高度成長期中，老闆們莫不笑顏逐開，企業財源滾滾而來，是因銷售額成長率一直維持每年超過百分之十以上的高水準，換言之，成本的提高低於銷售額的成長率，利潤便逐漸增加。

既是如此，一個企業如想維持經營，每年至少需確保百分之六至百分之十的銷售額成長率。

如根據上述而詢問經營者：「你的公司賺錢嗎？」如答案為「賺錢」，可以判斷其公司年成長率在百分之十以上，「勉強賺錢」表示其公司年成長率百分之六至百分之十，「賺不

了錢」，可能代表其公司年成長率在百分之五以下，「賠死了！」當然指其公司為負成長。

此尺度代表日本經濟成長的尺度，亦即從一九五五年至一九七三年的高度成長期中，GNP的成長率每年都在百分之十以上，從一九七三年到一九八一年的安定成長期，成長率則平均為百分之六至百分之十，而從一九八一年之後，衆所周知為低成長時代，每年只有百分之五以下的水準。

由上可知，公司的成長與收益，和國家的經濟成長同一類型，因此，企業只需看看經濟的景氣，便可預見公司的將來。亦即，在低成長時代來臨時，為負成長，銷售額較去年度降低，否則便是勉強維持平衡。

以日本的現況來看，隨著日圓的升值及貿易摩擦的產生，輸出已日漸艱難，日本為一輸出國，一旦輸出減少，整個經濟便萎縮。

再者，一向為日本賺取大量外匯的IC等尖端產業，由於其他國家的急起直追，收益已大幅銳減。而今日政府大力倡導的「擴大國內需要」，也因進行不積極而進展緩慢，今後已被預測將由低成長變為負成長。

2 今後的日本經濟如何