

〔日〕陈晓丽
中山智夫 译 著

神灯是怎样 擦亮的



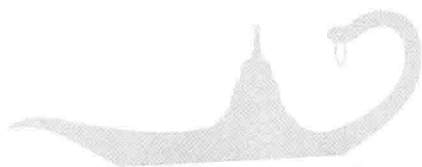
人民东方出版传媒
People's Oriental Publishing & Media



东方出版社
The Oriental Press

神灯是怎样 擦亮的

〔日〕 陈晓丽
中山智夫 译
著



人民东方出版传媒
People's Oriental Publishing & Media



东方出版社
The Oriental Press

图书在版编目 (CIP) 数据

神灯是怎样擦亮的 / (日) 中山智夫 著; 陈晓丽 译. —北京: 东方出版社, 2014. 5

ISBN 978-7-5060-5410-2

I. ①神… II. ①中… ②陈… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 113005 号

MAHOU NO LANP NO MIGAKIKATA

Copyright © 2011 by Tomoo Nakayama

Chinese translation rights in simplified characters arranged

with CENTOSHA INC.

through Japan UNI Agency, Inc. and Beijing Hanhe Culture
Communication Co., Ltd

中文简体字版权由北京汉和文化传播有限公司代理

中文简体字版权专有权属东方出版社

著作权合同登记号 图字: 01-2014-2259 号

神灯是怎样擦亮的
(SHENDENG SHI ZENYANG CALIANG DE)

作 者: [日] 中山智夫

译 者: 陈晓丽

责任编辑: 黄晓玉 张军平

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

版 次: 2014 年 7 月第 1 版

印 次: 2014 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 1—6 000 册

开 本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张: 5

字 数: 99 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-5410-2

定 价: 29.00 元

发行电话: (010) 64258117 64258115 64258112

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场
如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 64258123

前言

手持世间唯一的一盏“神灯”

我现在经营的是日本唯一一家独立飞机商社，它由两家公司组成，分别是从事世界飞机业务的 ITC-Aerospace 和一家做飞机租赁业务的 ITC-Leasing（ITC 是“International Technology Corporation”的缩写）。

从 VIP 的私人飞机到菲律宾总统专机，从医用直升机、南极考察队使用的飞机到电视台转播直升机，ITC-Aerospace 在世界范围内开展飞机进出口和销售业务，现已达成 200 多架直升机或喷气式飞机的合作业务。

另外，ITC-Leasing 公司在全球飞机市场独立采购世界各国航空公司需求的飞机和直升机，借助投资商网罗资源，专门从事向航空公司租赁飞机的业务。

ITC 集团成立于 1980 年，当时我 33 岁。就在前一年，我还在供职的伊藤忠商事株式会社创造了第一名的销售业绩。在没有强大后盾支持的情况下，我决心下海一搏。而把久已有之的创业想法变为实际行动，是从当年自己被派驻的北非

突尼斯共和国开始的。

我决心运用日本引以为傲的发达工业生产技术，去从事充当沟通世界桥梁的工作，这些思想都浓缩到公司名称里了。我从创办面向中近东和非洲的商务咨询公司起步，在突尼斯完成了一单时间跨度为10年，金额超1000亿日元的超大型企业并购项目。

1988年我把公司搬到了日本，从那时开始转型为主攻飞机销售和租赁，这是我在伊藤忠时就接触过的业务。我的客户都是被称为世界VIP的人物。在当时的航空界我处于领先地位。

我是如何在32岁就为伊藤忠商事创造了世界第一的销售业绩的？又是如何在当今世界市场上卖出200多架飞机的？为振兴日航，我在幕后又做了些什么？

要回答这些问题，就不能不提我的最大强项——“外语能力”。

当然，我现在的成就并不是单靠外语能力取得的，平时苦练独门绝技和勇于另辟蹊径是我成功的根本原因。

但尽管如此，从没上过英语培训学校，全靠自学掌握的外语，为我打开了通向成功的一扇扇人生之门，却是千真万确的。“外语能力”真正成了照亮我人生旅途的“神灯”。

我想说的并非仅仅是外语学习一项，我要强调的是，在一件事上竭尽全力，获得只属于自己的某种技能的重要性。在商务方面，做得最成功的就是“非你莫属”的存在感。

持续发展自己的特长和优势，使自己达到别人无法超越、

登峰造极的境界，这时你的特长和优势就是你最大的武器，它将成为照亮你未来的“神灯”。

在我 50 岁的时候，曾经历过这样的变故：一个我一直信任的人背叛了我，一下子拿走了我 100 亿日元的租赁资产，还夺走了分公司，我的人生陷入了困境。但就在此时，“神灯”救了我，它指引我登上了新的人生舞台。

人在遭受挫折的时候，如能秉持诚实的心和不屈的精神并努力拼搏，就一定能一步一步实现自己的梦想。

如果这本书能帮您找到照亮自己未来的“神灯”，我将感到万分欣慰。

前言 手持世间唯一的一盏“神灯” / 001

第1章 飞机商务是21世纪的“神灯”

商务的第一原则是热情和信用 / 003

工作缺乏浪漫情调便是无趣 / 005

1000 人的行业协会主宰 13 兆日元的飞机市场 / 006

聚焦飞机商务 / 008

首先从一架直升机开始 / 010

把时间转化为金钱的私人飞机 / 011

非你莫属 / 013

成为世界直升机协会的租赁部部长 / 014

1 亿日元投资，年赚 1300 万日元 / 016

第2章 寻找只属于你的“神灯”

父亲领我参观飞机库 / 021

少年时代的好奇心产生巨大商机 / 022

向阳的山坡和山下公园 / 025
外语能力差的日本人 / 026
必须找到有别于他人的自我 / 028
“中山流” 外语学习的一点建议 / 030

第3章 认识世界的博大

认识自我的日美学生联谊会 / 037
学习商务基础知识的商社经营战略部门 / 040
浪速商人的教诲 / 042
在国际贸易大学学习钻研的岁月 / 046
邂逅 2000 年前的古罗马 “神灯” / 049

第4章 “神灯” 是怎样被擦亮的

致力于眼前可以带来商机 / 055
10 年内必须精熟业务 / 058
正是因为什么都没有才蕴藏着巨大商机 / 060
为什么是在突尼斯 / 062
在伊藤忠商事实现第一名的销售业绩 / 065
改变沙漠的化肥设备和水泥设备 / 068
最初干的是没人做的事 / 071
方便购买就能畅销 / 073
持续努力能创造商机 / 074

拥有“鸡尾酒融资”的宏观视野 / 077

被菲律宾总统称赞“You are my Banker” / 079

第5章 “神灯”决不能熄灭

某天，价值100亿日元的公司突然被人夺走 / 085

摆脱逆境中的复仇心理 / 090

只要信用不失就能东山再起 / 091

只有在困境中才能懂得真正的友情 / 094

上帝关了一扇门，必会打开一扇窗 / 095

“神灯”助了我一臂之力 / 096

伊斯兰世界的金融特色 / 098

第6章 能实现梦想的神奇工作方法

运输人和文化的飞机 / 103

日本人的贴心服务就是武器 / 105

亲手创立大型商务项目 / 107

从年轻一代中培养国际商务人才 / 111

思考经济大国日本的危机 / 113

战后出生的一代人要帮助后进国家发展 / 115

年轻人要去国外接受锻炼 / 117

商务人士要谈理想和感动 / 120

第7章 日航能够获得新生吗

来自首相官邸的一个电话 / 127

与世界标准格格不入的日航 / 129

世界航空公司间的激烈竞争 / 130

首先必须“止血” / 132

出售飞机是大错 / 134

以最高价参加投标 / 135

日航的失败就是日本的失败!! / 138

后记 “我的动机纯正吗？我没有私心吗？” / 143

补记 / 147

第 1 章

飞机商务是 21 世纪的“神灯”



工作方法应该是怎样的？

- 总是积极地、满腔热情地投身工作
- 懂得享受人生
- 对于知识上的不足要坚持学习、弥补
- 要尽可能探索，越细致越好

商务的第一原则是热情和信用

“中山先生，这事我想拜托给您。”

——为了在接受别人委托时不致让人失望，我一直在竭尽所能地努力着。

工作的乐趣也许就在于善意地违背对方的预期，就是说当我们将已经超越了对方的期待的，更好的工作结果呈现出来的时候，我们才能真正体会到其中的快乐。而且由于大量的工作实绩，让更多的商机滚滚而来，对于工作的真正的回报就是获得更多的工作机会。

快速了解客户的需求，提出的解决方案高于客户的期望值，这在商务活动中是不可或缺的。我们努力发展的事业，其结果必须是互利共赢。如果本着利他的思想开展商务活动，那么我们的大部分事业都会走向成功。

特别是在商社勤务时代，作为外派人员去海外赴任，我把自己的作用理解为是不同文化的转换器，如何融入当地的思维习惯，怎样弥合不同文化上的差异，站在对方的立场上，怎样理解对方等，这些都是在国外开展工作的关键因素。

站在对方立场上考虑问题，这在任何人际关系中固然都是重要的，但在商务世界，尤其是不同文化的国家，实际操作起来却并不容易。我们所做的往往还是追求眼前利益，为自己谋利。然而我们必须始终牢记的是，要想打动别人，就必须站在对方的立场上考虑问题。

现在，我所从事的飞机投资商务中的客户，不仅有日本人，还有北美、欧洲人，最近甚至有来自中国和印度的世界级富豪加入进来。要取得他们的信赖，得以保持长期合作，就必须花时间建立稳固的相互信赖关系，这是必不可少的。

当然，那些被誉为成功者的成功人士，他们也会有烦恼，也是在经过长期努力拼搏之后才有今天的成功。对于合作伙伴的我，他们要问的是，我能否通过自己拥有的正确的、庞大的知识体系建立一个能给合作伙伴带来利益的商务方案，同时还要看我是否一直是积极向上的、诚心诚意的，是否有工作激情等。

当然，我不可能什么都会，我的做法是首先和人建立关系，恭敬地和眼前的每个人建立信赖关系，然后满腔热情地投入眼前的工作。结果我获得了意想不到的帮助，这种帮助最终发展为更广泛的支持。我想这就是商务。

工作缺乏浪漫情调便是无趣

现在，我所从事的飞机事业是非常浪漫的一种商务项目。因为飞机是世界上最先进技术的结晶，从事这项工作本身就能让人感到兴奋。

采用英国的劳斯莱斯或美国的通用电气制造的发动机，由日本厂家采用碳素纤维复合材料制造的机身，还有来自德国、美国、意大利等国的各种零部件。最后，所有这些零部件都被集中到位于美国西雅图的波音公司或者法国图卢兹的空中客车公司，完成组装。一架飞机上有来自世界多国生产的近 20 万个零部件。

最近，三菱重工在新型小型客机 MRJ 上安装了和美国的 Pratt & Whitney 公司联合开发的发动机，并且开始量产，这无疑是个激动人心的好消息。制造飞机，哪怕只是一个零件也要和世界各国合作，而从装备标准来看，则必须考虑全球性通用。

另外，飞机是穿越国界进行人和货物运输的，正因如此，就产生了不同文化交流的问题。因此，航空业堪称是运用世界最先进技术和全人类发生关系的商务活动。而互联网无论怎么发展，它也没有人与人直接接触所产生的那种强烈冲击力。航空业的发展可以促进各国的文化交流，进而可能形成

全球性的文化大融合，因此我为能为世界和平做出贡献感到光荣。

不仅仅飞机如此，在商社时代，在突尼斯创业的时候，同样充满了浪漫情调。那时我始终有一个愿望，就是要把日本先进的工业技术带到北非和中近东地区，让那里的人们受益。要发展产业，使其成为改善大沙漠居民生活真正的力量来源。特别是突尼斯正在致力于经济发展，日本战后摸索出来技术革新的成功经验一定对其有重要借鉴作用。

我常常想，商务活动如果不浪漫，那将是一件多么无趣的事情。

这里所说的浪漫不仅指个人能力的大小，还指在挑战别人没有做过的事，开辟自己道路时获得的快感，这同样很重要。我一直把对于自己以及自己所从事的商务活动是否感到浪漫作为衡量其意义的标准。

对于自己的工作，是否有过让你心灵震颤的浪漫或自豪感，先要扪心自问。我认为那是你人生路上的一件非常重要的事情，因为工作在人的一生中占据的比例太大了。

1000 人的行业协会主宰 13 兆日元的飞机市场

如果我告诉你，主宰这个世界每年 13 兆日元产值的飞机市场的只有 1000 人，你会感到吃惊吗？

有这样一个组织，它集中了全球从事飞机商务的各行各业的人，它的名称是 ISTAT（International Society of Transport Aircraft Trading）。全世界会员只有 1000 人。他们每年集会四五次，召开各种研讨会。

如果将 13 兆日元除以 1000 人，那么这 1000 人中的每个人平均每年支配的资金高达 130 亿日元，所以，这个行业被誉为商业世界的顶峰，就不难理解了吧。

在 ISTAT 中，集中了波音、空中客车等飞机制造商和世界各国的航空公司、维修公司、租赁公司以及银行界的精英。它的主要目的是使不断发展的先进飞机技术实现共享和信息交流。没有哪个行业能像这里一样技术每天都在革新，其进步之快，让身临其境的我都不由得瞠目结舌。乍一看，航空业似乎显赫豪华，但实际上他们每天都在学习、每天都在努力，是个非常低调的行业。这是个不努力持续学习就会惨遭淘汰的严酷世界。

而且这里还很快成立了针对各种需求发挥各自特异性的国际协会，通过协会可讨论解决哪个航线需要什么样的飞机，可供出售的飞机是怎样的等相关问题。协会成员都是各大公司老总，商谈决定事项快速高效。当然，这样的场合都需要翻译介入，否则完全无法交流。

另外，研讨会一开就是三天三夜，每晚休会之后都有一个盛大的 Party 供大家放松休息。在这里可以结识一些新朋友，为我们的事业发展积累更多的人脉关系。

说句题外话，来这里的人很多都是极有才艺的，听他们