

Japanese Dream

日本之

夢

—做自己想做的事

[日]
南部靖之 著

保圣那集团最高经营责任者
Pasona Group C.E.O.
Yasuyuki Nanbu

陈大立 顾则徐 译
孙芙蓉 乐 峰

山东文艺出版社

山东省版权局
著作权合同登记章
图字:15—97—11号

做自己想做的事

日本之梦

〔日〕南部靖之 著

陈大立 顾则徐 译
孙芙蓉 乐 峰

山东文艺出版社出版

(济南经九路胜利大街)

山东省新华书店发行

济南书刊印刷厂印刷

*

850×1168毫米 32开本 5.625印张 7插页 122千字

1997年10月第1版 1997年11月第1次印刷

印数 1—3000

ISBN 7—5329—1508—5

I·1312 定价:16.00元

目 录

	致中国的读者朋友们(序)·····	(1)
	前言·····	(1)
第一章	激发理想	
	“犹豫时,就放手一搏”·····	(3)
	保圣那(PASONA)的规矩·····	(5)
	“解决社会的问题点”·····	(8)
	“阿曼尼可以用半价买到”的理由·····	(11)
	在私塾学得的观念·····	(15)
	灵感一现·····	(19)
	“你,面试没问题吧!”·····	(21)
	钱形平次和进驻东京·····	(23)
	外行人的想法更需要重视·····	(26)
	总是谨记“从零出发”·····	(28)
	妨碍发展的三堵墙·····	(31)
第二章	激发他人潜能	
	成为热气球集团·····	(35)
	录用的第一条件是“脸”·····	(37)

能自然交流的办公室·····	(40)
公司全体的吵嚷主义·····	(43)
作为服务业从业人员的本分为何? ·····	(46)
创造新事业的六项原则·····	(50)
不要怕被批评为不够实际·····	(52)
以和残疾者自然地共同生活为目标·····	(55)
忠于自我感觉必有成果·····	(59)
为“感应道交”所下的工夫·····	(63)
任命二十来岁的职员为干部·····	(67)
对于尊称的疑问·····	(70)
奇货可居·····	(73)

第三章 激发自我潜能

一天四等分的生活技巧·····	(79)
我不用手表的理由·····	(82)
学习前辈创业者的纯真·····	(85)
“现在正是时机”·····	(88)
工作之余,还要拥有自己的天地·····	(91)
不要光用头脑思考,而要马上付诸行动·····	(94)
与其仔细计算,不如用自己的感觉来判定·····	(97)
正确答案不止一个·····	(100)
什么是“不可让步的界限”·····	(104)
梦想的关键在于要有志向·····	(108)
在美国生活中得知的“日本人的令人讨厌的一面”·····	(111)

第四章 激发心灵

“不要放弃做梦”·····	(117)
做自己喜欢的事来迈向成功·····	(121)
评价人的尺子有很多·····	(126)

独立精神是如何培养的·····	(131)
为什么美国的大学生会这么拼命地念书呢 ·····	(134)
越优秀的学生越不会在大企业就业·····	(137)
学习“NO, THANKS”的文化·····	(140)
身为日本人而觉得厌烦·····	(143)
重视自我成就的美国社会和注重职位头 衔的日本社会·····	(146)
知悉美国人气质后的拍手及喝彩·····	(149)
第五章 实现梦想	
将人生作为赌注的大计划·····	(155)
为什么非要多用人手来服务·····	(159)
向不合理的规定挑战·····	(162)
“成功”是需要志向和使命感来达成的·····	(166)
译后记·····	(169)

致中国的读者朋友们(序)

但愿有更多的人读《日本之梦》这本书,从而了解南部靖之这个人在想些什么,干些什么。我一直这样希望。现在,这本书跟中国的读者朋友们见面了,我感到非常兴奋。

这本书以我的前半生道路为主线,以随笔的形式介绍了保圣那集团(PASONA GROUP)的发展过程和经营思想,是宣誓“为了把梦想变为现实而奋斗”的“挑战者南部靖之的中途汇报”。

一九九五年震惊世界的神户大地震夺去了许多宝贵的生命。对这一幕惨剧,中国的读者朋友们也一定会记忆犹新。因为经历了那场灾难,我便决心把自己的所思所想告诉大家,这便诞生了这本书。地震发生后,我对政府机构在重建神户,确保市民就业等方面措施不力而深感愤慨,对那种“回避主义”、“只顾自己”的言行感到牙齿发痒,深恶痛绝,我决心倾我的全部致力于神户的复兴大业。

保圣那集团除了以人才培训的介绍业为核心外,还在零售业等多方面进行发展,宗旨只有一条,那就是“解决社会的问题点”。现在,保圣那集团正全力以赴于解决“社会

的问题点”的一项，即神户复兴计划。所谓复兴，并不只是指重建坍塌的高楼大厦，或是恢复支柱产业制鞋业的制作，而是更需形成新兴的事业。当人们进行很多新项目的投资，并创造出许多新的就业机会时，整个社会才会真正地恢复活力。

搞经济的人总是喜欢看营业额、利润额等数字，然而，神户的复兴并不是用简单的数字能衡量的，更重要的，是靠许多市民无私的义务奉献。我想，比起财务报表上的收支盈余来，心灵上的收支盈余是更重要、更珍贵的。一九八七年，为了保圣那集团和我自己能更上一层楼，也因为一直被日本社会所存的某些弊端所困扰，和抱有同感的许多人一样，我移居到了美国。但是，必须尽力使自己的祖国日本再完善一些却一直是我的信念。

中国经济突飞猛进的发展正越来越受到世界各国的关注。前一阵我去了中国，亲眼目睹了许多日新月异的成就。在中国，人们脸上充满着活力，这种在日本所无法感受到的气氛使我深深感动。我确信，在不久的将来，中国一定会成为一个先进的国家。当然，中国也还需要解决一系列的“社会的问题点”。

目前，中国正处于发展时期，充满着机遇，只要肯努力，梦想就会成真。我真心希望大家能追求自己的梦想，使之成为现实。但是，不要只是单纯地追求自私自利的梦想。不管是奋斗着的创业者，还是在经济领域活跃着的企业领导人，首先都应该作为社会的一分子，作为一个普通市民，去尽应尽的义务，才会受到社会的欢迎。作为一个中国人，为解决“社会的问题点”积极开展经济活动，从而使自己的理想成为现实，这不是非常了不起的吗？

在这本书里，我坚信我的日本之梦一定会实现。愿中

国的读者朋友们，也一定会使大家的中国之梦变为现实。
有一天，我们会携起手来，共同实现世界之梦。

南都经济

一九九七年八月

前 言

决定自己开公司是我大学四年级时，那已是二十年前的的事了。因为某个机缘，使我想到人力资源公司这个行业，于是与几个好朋友自组了一个小小的公司。这便是我们的起点。

想起来，从那时候起，我们便以新兴创业者的姿态，成就了许多事业，以女性人才派遣为核心，发展出各种相关事业，如中老年男性的职业派遣，失业员工的再就业等与人力资源有关的事业。除此之外，还有协助雇用残疾人的事业、与艺术品及音乐等相关的事业，更包括了提供年轻创业者的创业基金，而且也开始开辟主要以供应价格合理的进口名牌商品的流通和零售市场，等等。

一九九三年，将“Temporary Center”(短期派遣中心)的公司名称正式改为“保圣那(PASONA)”。从二十几岁奋斗至今，回首往日，保圣那集团所开创的新兴事业，竟已超过五十多项了。

“本来我以为保圣那只是人才资源派遣中心，但最近竟也开始销售进口商品了，真是一个不可思议的公司

啊！”常有人对我这样说。但如果有人问我，我的目标究竟是什么？我想我的回答会是：我只是向我的梦想挑战罢了。

到目前为止，在开展一项新事业前，我从不衡量它可以让我获利多少。世界上有很多人生活在不方便中，而我该如何帮助大家解决这个问题呢？这就是使我的事业得以开展的基础。这也就是“保圣那集团”的思想基础。

可是同时，身为一个创业者，我的人生观却十分自在奔放。虽不能说我想做的事情都做了，但也已完成了大部分梦想。因为自己想要学习更多新事物，全家已移居美国，如果你认为我只顾忙于事业，那也并不尽然。即使工作再忙，我也绝不会放弃最喜爱的网球。此外，一年之中，一定有十天时间，我会放下所有的工作，完全放松自己，做自己想做的事。因为我不喜欢每天受制于时间，所以从很久以前开始。我就不戴手表。

可能是因为从来没有受制于金钱与物质，所以我才能在每次面对自己想做的事时，放手一搏，接受挑战。当然，让我能如此为所欲为发展事业的，都是由于周围亲朋好友的支持；但是回顾我的前半生，我之所以会成功，也是我自己事业舞台上，充分表现、发挥自我而换取的结果。

本书是以我这样一个新兴创业者的经营哲学，人生观以及组织方式等为经纬，再加上我个人前半生的自我实现所构成的。希望凭籍此书，能让大家明白，保圣那集团是个为解决社会问题奋斗的集团，而我，是个随时追逐梦想，向梦想挑战的人。

可以说，我不觉得自己已到了回顾前半生、让自己生活在回忆中的年龄，对我而言，挑战只是开始，并将继续下去。保圣那集团的下一个大挑战已经决定了，那就是将刚

经历大地震的神户恢复到原来的面貌。

保圣那集团在一九九六年四月，得到大约二十家公司的协助，在神户港边，开设了“Harbor Circus”百货公司，地上五层，地下二层，是占地面积共约三万六千平方米的大规模建筑。由于我们想重现神户过去的繁华，因而将之命名为“Harbor Circus”。

距离地震发生时间已年余，主要街道沿途倾颓倒塌的建筑已经拆除，神户街头又恢复井然有序的面貌，但是，事实上仍有许多人住在临时活动房内，因地震而导致公司倒闭或失业的人数更是不可计数，除非神户能恢复过去那种鲜亮而新潮的生气勃勃的景象，否则，神户就不能称之为已经恢复原貌了。

“Harbor Circus”的开张只是神户复兴的一个象征而已。当前，虽然保圣那集团只是以“Harbor Circus”为神户复兴的主题而努力，但在十年，二十年后，“保圣那”集团会成为什么样子，我无法预测，因为我们要解决的社会问题，会随着时代而不断改变。

因此，本书只是先就以前种种经验加以整理而成，也可以说，是自我挑战者南部靖之的中途汇报吧！期望能和朋友们共勉。

第 一 章

激 发 理 想

“犹豫时，就放手一搏”

可能大家会觉得有些唐突；为何我从艺术方面开始谈起，其实我要谈的不是难懂的艺术论，而是艺术和商业的共同点。

乍听之下，大家一定认为这二者似乎是没什么关联，甚至于很多人或许认为这二者是完全对立的。这就是说，相对于艺术的崇高和纯净，商业买卖就显得十分世俗。

但是我却认为，艺术和商业的本质，应该有其相似的地方。我从小喜欢画画，小时候十分热衷地几乎是每天都在画。等到大学毕业走上了社会，有了自己的事业之后，我仍会自己找时间作画。有一次在看过画家平山郁夫的画后，我不禁猛拍膝盖，赞叹不已。对平山郁夫来说，绘画就像对着月球发射火箭。平山郁夫认为，火箭发射时，从开始到最后，都是以数十万公里外的一点为目标，全心全意地朝目标全力前进，而绘画就和这个道理相同。我多少也是曾接触过绘画的人，所以能体会那样的感觉。

换句话说，不要考虑要用什么方法表现，要画哪一种题材，只要全神贯注地提起画笔，自然而然，自己心中的一

种全心投入的潜能就会被激发出来，而这股力量将会带动你大笔挥舞，只有超越迷惘和所有的算计，才能将我们本来想要表现的行为活生生地展现出来。

我想，平山郁夫先生想表达的也一定是这个意思。一旦全神贯注地投入之后，即使是过了五个小时，感觉上却仿佛还不到一个小时，这也可以说是一边工作一边在休息一样，身体虽在休息状态，但是手仍然本能地在动作。

其实，这个道理也可以用在开创新事业上。所以说绘画和商业有十分类似的地方。不过这么一来，可能有人会说：“打算开创一项新兴事业时，不是应该先在事前做好市场调查，参考大众的意见，将大家的意念融入事业计划之中，在确保一定可以成功的情形下，才放手一搏的，不是吗？若是和画画一样，以迸发出来的热情和感性来进行的话，原本可能成功的事，也极有可能沦为失败……”

这的确是经过深思熟虑的意见，但是至少对身为新兴事业的创业者的我而言，我从未被是否要采用怎样的步骤开始创业所困扰过。因为这么想的时候，已经开始行动了。我从未有这种事业是否成功的犹豫。其实，这种犹豫是不可能产生的。理由很简单，因为我已经决定了。当犹豫时，就放手一搏。

保圣那(PASONA)的规矩

让我说得具体一点吧！

以我为代表的保圣那集团以人才派遣为主轴，现在约有五十多种新兴事业正在着手进行。其中有些是和人才派遣事业相关，但也有不少是和人才派遣毫无关系的。

促成这些新兴事业的形成，各有不同的过程和原因，但是不论是公司内外，这些事业都是以个人提出事业构思为基础产生的。在保圣那集团中提出事业构思者，就直接成为该事业的负责人，而该事业马上会被独立出来。所以这些新兴事业负责人的年龄和性别也各有不同。刚进公司数年的年轻职员，只要所提出的事业构思一经采用，就可能立刻成为一名领导者，所以也有家庭主妇或是女大学生成为总经理的例子。

在这些各方面的人才之中，若是要举出一个共同点的话，可以说大家都是企业战略或是经营方面的新人。新人最大的长处就是在于他们缺乏知识及经验，因此，才可能有丰富的想象及感性来开创新事业。因为没有既定的观念，所以会对那些被视为是理所当然的事心存怀疑，因而

产生新构思。换句话说，知识和经验是构思和感性的障碍。具有太多的知识和经验，便会削弱对作为一名创业者而言最重要的开拓精神和热情。

这就是问题的关键。所以，我总是说“不要做那些市场调查了”。这大概也可以说是保圣那集团一项不成文的规定。照常理来说，只要有任何商业构思浮现时，大家一定会说，先做市场调查看看吧！这时，我一定会出面阻止。因为如果事前做市场调查，并且做各种分析，评断可行性与否，就很有可能先画地自限了。如果真是如此，还不如一开始就不要进行市场调查比较好。

着手新事业时，原则上，是由提出构思者一个人来负责领导的，这主要是为了希望能将一个人的潜能发挥至极限。当然，在必要时是会派人手支援的，只是我们绝不采用以数人为一个领导小组让大家一起来负责的做法。因为，成立小组后，决定任何事时，都必须和其他成员商量，这就是团体作业的缺陷。

因为，若是采用这种合议制的方法，一定会产生一些不同的意见，更麻烦的是，持这些相反意见的人，经常会将各种不利的悲观看法逐一列举，并且条理清晰地提出反对，使整件事情变得很复杂。也不知为什么，日本人中，像这样的“人才”十分多，而对于新兴事业来说，这样的“人才”是发展的最大阻碍。

另外，新兴事业也必须在有限的时间及预算下步上轨道的。特别是像我们这样的服务业，时机、适时性是十分重要的，因为在团体的合议制下，任何决定都必须询问过大家的意见之后才能决定，因此很可能错失良机，而造成损失。如果一个人能够当机立断，进而开始朝目标行动的话，委任给一个人来做应该比较好的。

要成就一项事业，忽左忽右地困惑不定，或是沉浸思索于其中，都是不行的。事业的成功是由热情和毅力来成就的。若是全身心投入于其中，则在那一瞬间，自己潜在的能量就会迸发出来。就好似乎山画家一样，“向着月球，毫不犹豫地笔直朝着目标飞奔”，如果过了五个小时，都还只觉得像是一个小时不到，那么，你应该是正朝成功迈进。