

《“挑战者”稻盛和夫》

图书基本信息

书名：《“挑战者”稻盛和夫》

13位ISBN编号：9787506060103

10位ISBN编号：7506060108

出版时间：2013-4

出版社：东方出版社

作者：涩泽和树

页数：278

译者：翁舒

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

前言

这是一个关于挑战者的故事，是一段他们的传奇。“他们”是一名经营者和他所率领的十九人的年轻团队。他们缺钱少物，也没有充足的人手。可是，他们却向拥有三十二万员工的巨型垄断企业发出了战书。没有任何人看好这一“鲁莽”的挑战。然而，出乎所有人的意料，他们成功了！以创造力和执著的热情为利器，他们在巨型企业的垄断壁防之上撕出了一道口子，成功地达成了“降低日本电信通话费用”这一初衷。创造了一个令人惊叹的奇迹。决不轻言放弃。自立奋起，勇于挑战，才能改变现状，打破僵局。这激励人心的话语正是他们的传奇——也是战后日本发展史所不可缺少的一部分，向现时代的我们传递的讯息。1983年年初——日本电信业界风云突变。一场改革，不！是一次革命，席卷了日本电信业界。国营百年的日本电信电话公社（电电公社）主导的日本电信业界的垄断体制终于宣告完结，一个自由化的、民营化的、竞争的时代随之而来。动荡始于第二次临时行政调查会，即土光临调。其核心人物为土光敏夫。日本的公众电气通信法规定，日本的国内电信业务由电电公社专营，国际通讯业务由国际电信电话专营。两大公司垄断了日本的电信市场。1982年7月末，也就是变革的前一年，土光临调针对电信垄断带来的种种弊端，拟定了基本改革意见书，提出应允许新的公司参与电信市场竞争的改革方针。所谓的垄断弊端，在当时就是指日本远高于英美的电话费用。土光临调的改革方案中还提到应改变电电公社的经营形式，建议将其拆分或使其民营化。日本邮政省接受了土光临调的建议，发表声明表示，将制定电气通信事业法来取代现行的公众电信通信法。法律方面的改动和完善最快将于1984年前后完成。新成立的电气通信审议会将牵头负责电气通信政策的规划制定。电气通信事业法将面向包含民营企业在内的所有电信相关团体。公众电信通信法的废除、电气通信事业法的设立，意味着电电公社垄断时代的完结，电信市场向民营企业敞开了大门。电电公社的拆分与民营化、电信行业的开放，绝不是一件简单的事情。不论是从企业历史长度来说，还是从反对派势力和社会影响力来看，电电公社改革的难度都远胜日本专卖公社的民营化改革，甚至比日本国有铁道公司的体制改革还要难上几分。事实上，打破官营百年体制的土光临调基本改革意见一经发表，就在政治界、产业界引起了轩然大波。“电电公社的拆分和民营化将损害电信事业的公共性”、“允许竞争者的参与还为时过早”等反对声不绝于耳。然而，开弓之箭怎能回头？变革已进入了倒计时。在民间团体、竞争政策的推动下，战后第四十个年头，日本的电信业，不，应该说日本这个国家将不可避免地迎来一场巨大的变革。静静地感受着这日益逼近的足音，他突然意识到，自己该做些什么了……

《“挑战者”稻盛和夫》

内容概要

《“挑战者”稻盛和夫》内容简介：对于稻盛和夫先生是两家500强企业创始人，相信大多数读者早有耳闻，关于其中一家500强企业的NTT通信公司的创业历程，相信还没有过详细的记述。本稿是以稻盛和夫为实现日本国民的通信费用的下降而进行日本电信业市场自由化改革为题材编写的一部报告小说。稿件大致分为九个部分。前言的“降低话费”，介绍了当时日本电信业界的大背景。第一章“冲入漩涡的挑战者”。面对着拥有二十几万员工的大型企业，几乎没有人敢建立起一个企业去与之抗衡，而此时的稻盛和夫却以至纯的目的——降低日本的电话费用，并凭借着莫大的勇气向梦想起航。第二章“十九少壮的起航”。稻盛和夫创建的电信公司——第二电电在刚刚创建之时仅有十九人，而且行业竞争逐渐激烈，第二电电在四面楚歌的环境下，虽艰难却坚定的前行着。第三章“一跃居首的弱者”。第二电电选择舍短补长，将精力集中在即将开始的普通民众长途电话服务上，反败而胜。第四章“葡萄串和旁系诸侯”。第二电电处于不利的情况下，稻盛和夫以非凡的智慧——即与地方的电力公司联合，利用电力公司的设备技术等，构建了“葡萄串”一样的电话网络，完美的取得了胜利。

第五章“凤凰涅槃，浴火重生”。公司面对着残酷的价格战，稻盛先生决定对于赤字问题采取努力降低运营成本、使用特有的会计报表制度等方式逐步改善，并且在具有发展势头的移动通信方面加大投资。如此一来，即使长途电话单方面略显艰难，公司整体收入依然能够保持迅猛势头。

第六章“舍小异，求大同”。面对企业的联合经营问题，在丰田这一大股东的巨大压力下，两家公司“舍小异，取大同”，稻盛和夫以真切的诚意和纯粹的目的赢得了谈判。

最后一部分为日本电信业界的发展历程及第二电电的发展历程。

《“挑战者”稻盛和夫》

作者简介

作者：（日本）涩泽和树 译者：翁舒涩泽和树，原名涩谷和宏，经常以涩泽和树及井伏洋介做笔名。1959年生于日本横滨。日本法政大学经济学部毕业。1984年4月进入日经BP社工作。在《日经Business》编辑部作为经济记者的7年间，主要负责宏观经济、企业战略、环境问题等相关栏目。经任《周刊日经Entertainment》出版局编辑，1998年3月任《日经Business》副总编。在编辑《日经Business》的同时，负责面向20岁~30岁年轻人的副刊。2001年9月起兼职开发《日经BusinessAssocie》。2002年1月任《日经BusinessAssocie》主编。2003年6月，《日经BusinessAssocie》由月刊升级为半月刊。现任日经BP社综合内容局局长。1997年的处女作《锈色的警钟》（中央公论社）迅速登上Sunday每日日本国内推理小说人气排行榜亚军宝座。另著有《Virtual Dream》《狼的果实》《罪人的爱》等。

《“挑战者”稻盛和夫》

书籍目录

前言这是一个关于挑战者的故事 第一章冲入漩涡的挑战者 1.挑战电电公社 2.一群怀有梦想的人 第二章十九少壮的起航 1.名字就叫“第二电电” 2.电电公社总裁的相助 3.争分夺秒的选址和建设 4.与基站附近居民的交涉 第三章一跃居首的弱者 1.转向长途电话业务，躲开商业壁垒 2.适配器的自主研发 3.长途业务申请数一跃居首 4.“自燃性”人 第四章“葡萄串”和“旁系诸侯” 1.“葡萄串”计划 2.多种技术并存的良性竞争 3.“对手吃了包子馅，我们吃了包子皮” 4.结盟“旁系诸侯”，形成“葡萄串” 第五章凤凰涅槃，浴火重生 1.经济萧条背景下成功上市的第二电电 2.“凤凰计划” 3.活用京瓷的管理会计制度 第六章舍小异，求大同 1.NTT的“拆分” 2.盟友的选择 3.化干戈为玉帛 4.三方合并，KDDI诞生 尾声 附录

《“挑战者”稻盛和夫》

章节摘录

版权页：报纸以《电电公社总裁访谈东京至大阪“富余线路”》为题刊登了一篇报道。报道如此写道：9月19日的记者招待会，真藤恒总裁在谈到新电电的通信线路问题时表示，电电公社尚富余一条东京至大阪的微波线路。对此，设施局局长也补充解释：“沿中央干道还空余了一条线路”。新电电构建通信线路的方式不外乎光缆、通信卫星和微波线路三种。日本Telecom和日本高速通信已公开表态将选择光缆的通信方式。而此次真藤总裁的东京大阪间富余线路的发言则为第二电电打开了微波通信的大门。邮政省的相关人士也表示：“以微波为传播手段的无线通信‘只要间隔一定距离建立中转站即可，其成本相对较低’。”稻盛抓着报纸翻来覆去地看了数遍。越琢磨越觉得真藤在记者会上的发言就是向自己这伙人发出的一个信号。真藤“还有一条线路”的发言对第二电电具有极其重大的意义。在之前的会议上，深田三四郎就提过电电公社在东京至大阪间尚余一条线路的情况。但同时，深田也提到该线路是为将来扩张而准备的预留线路，电电公社对己方的再三恳求完全无动于衷。然而，真藤开口的“还有一条”意思可就大不一样了。如果再次交涉，对方很有可能愿意让出这条空余线路。可为什么要打电话让我去看报纸呢？为什么要利用记者会来传递信息呢？一方面应该是出于抑制电电公社拆分论的目的。新电电中，唯一纯粹的民营企业只有第二电电一家。如果第二电电在事业可行性调查的阶段就崩溃解体的话，将大大影响电电公社的民营化，拆分论的声势将更进一步。另一方面，应该是认为即使提供微波线路，以第二电电的实力也不会对电电公社产生什么威胁。同国铁运营的日本Telecom或是以建设省和道路公团为靠山、丰田为第一股东的日本高速通信相比，第二电电可谓是赤手空拳，人、物、钱事事皆缺。如果将电电公社比为巨人，第二电电就如同一名幼儿。幼儿发出的任何攻击对巨人来说都是不痛不痒的。给第二电电行点方便倒是无甚妨碍，日本Telecom、日本高速通信的继续成长才是令电电公社最为警惕的事。理清思路的稻盛立刻抓起话筒，拨通电话，对出现在电话另一端的真藤发出邀请：“尽快，有空见见么？”真藤笑容满面地将稻盛让进电电公社的总裁办公室。真藤目光锐利、身材魁梧，浑身洋溢着满满的干劲。“一直想找个时间，跟你好好地聊一聊。今天终于可以一偿夙愿了。”“不敢当，不敢当。”“嗯？啊，不好意思。年轻的时候在造船厂打铆钉打得耳朵都不好使了。来，来，这边请。”把客人让至沙发后，真藤问道：“报纸，看了吗？”

《“挑战者”稻盛和夫》

编辑推荐

《“挑战者”稻盛和夫》编辑推荐：在专业的大型国有企业的挤压下，一个中小企业想要跨行业参与到电信事业的竞争中去。他们不仅取得了成功，而且一举成为当今世界500强企业之一。稻盛先生是靠着什么样的理念，又以什么样的方法克服了一次又一次的困难呢？文章情节完整连贯，作者多次编写长篇小说并荣获多种奖项。译者通过扎实的文字功底将日文转化成为适合中国读者阅读习惯的文章。用准确的措辞严谨的表达了小说原文所要表达的内容及情感。情节跌宕起伏之处尤为突出。

《“挑战者”稻盛和夫》

精彩短评

1、我读的是日文版的。。。

1、一位挑战者成功的秘诀，是他有一颗纯粹的心。稻盛和夫先生，他以刻苦勤奋的精神和深植于佛教的商业道德准则成为日本企业的代表人物。《挑战者》这本书正是以稻盛和夫为实现日本国民的通信费用的下降而进行日本电信业市场自由化改革为题材编写的一部报告小说。在稻盛和夫的经营理念中，最为核心的内容便是“盈利有道”。即以人类最基本的道德为准则来经营事业，绝不应该通过违背人类道德准则的行为而谋取利益。本书所记录的稻盛和夫，正是本着这样一种“为了日本国民能够降低通信费用”这一至善的动机、至纯的志向，满怀着激情和知识，越过了一道道困难的鸿沟，谱写了日本电信业改革路上的精彩一页。小说大致分为九个部分。前言的“降低话费”，介绍了当时日本电信业界的大背景。在通话费用高出欧美国家一位数的现实情况下，以及考虑到当时日本电电公社这一国有企业垄断的种种弊端，时任第二次临时行政调查会的土光敏夫提出了改革意见书，提出应允许新的公司参与电话电信市场竞争的改革方针。稻盛和夫此时认识到：“或许自己该做些什么了……”

第一章“冲入漩涡的挑战者”。面对着拥有二十几万员工的大型企业，几乎没有人敢建立起一个企业去与之抗衡，而此时的稻盛和夫却以至纯的目的——降低日本的电话费用，并凭借着莫大的勇气向梦想起航。在员工方面，稻盛和夫从巨型垄断企业的电电公社到令人生羨的政府邮政部门，召集了一群对改革和事业充满激情的同道之士，一同推动电信市场的自由化。第二章“十九少壮的起航”。稻盛和夫创建的电信公司——第二电电在刚刚创建之时仅有十九人。并且在第二电电试水之后，又有两家企业加入到竞争行列来。一家是以日本国有铁道为依托的日本Telecom，一家是由日本建设部、日本道路公团、日本丰田汽车公司联合创办的日本高速通信。这两家企业不仅有着资金上的优势，还有国有资本投资形式下的庇护。第二电电在四面楚歌的环境下，虽艰难却坚定的前行着。第三章“一跃居首的弱者”。在日本国内的贸易中，“系列关系”是一大特点。所谓的系列关系，就是在互惠互利的基础上，独占关系企业某方面的贸易往来。这种系列关系不仅是国外企业进入日本市场的贸易壁垒。同时也是影响日本本土企业自由竞争的一大因素。第二电电在面向企业的专有电话服务方面便遭遇到了这一难题。新电电的其他两家企业作为竞争对手，背后都有着国有企业或政府机关做靠山，几乎完全垄断了企业专有电话服务。面对这些困难，第二电电选择舍短补长，将精力集中在即将开始的普通民众长途电话服务上，反败而胜。第四章“葡萄串和旁系诸侯”。通过观察日本国内及国际通信市场，稻盛和夫决定进军移动通信市场。但是邮政部准备的频率有限，除了电电公社改组后的NTT外，还有日本高速通信需要共同使用。在NTT不必争夺使用频率的情况下，第二电电同日本高速通信展开了冗长的交涉。交涉的结果，就像是“包子馅儿被对方吃了，自己只能吃皮儿”一样。第二电电处于不利的情况下，稻盛和夫以非凡的智慧——即与地方的电力公司联合，利用电力公司的设备技术等，构建了“葡萄串”一样的电话网络，完美的取得了胜利。第五章“凤凰涅槃，浴火重生”。此时的日本正处于泡沫经济破灭的艰难时期。即使在狂风暴雨中，第二电电依然保持着强劲的增长势头，并与1993年9月在东京证券交易所第二部成功上市。但是，为了抢回被第二电电抢走的市场份额，NTT决定大幅度下调长途电话的费用。此举不仅使NTT本身只能依靠存留盈余勉强维持，同时也使第二电电面临被客户被抢走的危机。此时稻盛和夫决定第二电电跟随NTT一同进行调价。对于赤字问题采取努力降低运营成本、使用特有的会计报表制度等方式逐步改善，并且在具有发展势头的移动通信方面加大投资。如此一来，即使长途电话单方面略显艰难，公司整体收入依然能够保持迅猛势头。第六章“舍小异，求大同”。电电公司的后身NTT的分割分离，再一次引起了争端，最终NTT被分割为NTT东日本和NTT西日本。但这种拆分并非实际意义上的拆分，而是NTT以控股公司的形式参与其中，这样不仅没有实现根本性的拆分，还帮助NTT进一步扩大了业务范围和内容。对新电电来说，面临的是更加不平等的竞争环境。新电电的各家公司必须合并经营才能与之抗衡。第二电电公司通过冗长的交涉，在丰田这一大股东的巨大压力下，最终两家公司化以前的干戈为玉帛，“舍小异，取大同”，稻盛和夫以真切的诚意和纯粹的目的赢得了谈判。最后一部分为日本电信业的发展历程及第二电电的发展历程。虽然中日两国文化上有不少的差异，但稻盛和夫的企业家精神，尤其是以真善美为动机的经营理念，或许是很多企业家值得学习或思考的问题。

《“挑战者”稻盛和夫》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com