

daoc88 / November 18, 2013 11:43AM

[经营之神为何救不了自家企业](#)

去年，松下狂亏7000亿日元，索尼靠变卖资产“打造利润”。本田汽车和京瓷尽管未遇危机，但已泯然众企矣，这四家企业的创始人就是全球尽知的日本四大“经营之神”。然而，董事长从不著书立传的丰田汽车，却创出了1.3万亿日元的利润。

按理说，经营之神们的著述和理论，首先应该在他们言传身教过的部下产生效果的，那为什么他们自己的企业会变成这个样子呢？

稻盛的“阿米巴”是什么？

稻盛和夫是四大经营之神中唯一还健在的。稻盛现在仍然每次都参加京瓷的董事会，在日本企业界，也很少有人知道京瓷现任CEO名字和业绩。稻盛亲口教了几十年、亲手带了几十年的学生们，怎么还是这个样子呢？

稻盛在中国拥有众多拥趸，据说比在日本还多，实际上这是中国商业机构炒作的结果，也是国人喜欢跟风的结果。我和稻盛交往已久，从未想过要看看他的书，因为知道他说的那些东西已经很“古老”了。

阿米巴是稻盛经营理念的代表，实际上是对中小企业的一种精细管理的摸索。在百业待兴、机会云涌的经济高速发展期，对那些管理人才不足的中小企业来说，阿米巴可以一试。现代经营有一句话叫“You Get What You Measured”，也就是说你要得到什么，你就必须衡量什么。阿米巴实际上是一种对项目效益简易快速的测量手段。

测量的单位越小，越能精确地看到每个单位的效率，越能让每个人确切知道自己的绩效，感受到责任的压力。还有，测量单位越小，知道结果就越快，一线的问题就越容易被快速发现，不至于造成致命伤。实际上这种做法在丰田被称为“行灯方式”，也是一种把生产线分切成小段，在每段上安装一个灯泡，当生产质量发生问题时，就把那生产线的那一段的灯泡点亮，让有关专家或负责人马上赶往出事地点，及时应对。

后来人们又把这种快速反映问题、细化问题的手法，统称为“可视化经营”。

我并不是想说稻盛的阿米巴不对，只是想说那只是科学管理的一个侧面，是他在年轻时，根据他所处的时代和自身条件，总结出来的一个科学方法。这个方法实际上属于更大的理论范畴的一部分，但稻盛并不知道这些，也没有必要知道，他只要在他的那个时代里领先别人就可以取胜。

但是，稻盛却把它作为一个普遍的和永远先进的原理推荐给读者，这也不能怪他，因为他不是理论家，他只知道怎么做就足够了。他的阿米巴是他自己的阿米巴，他没有必要为别人，更没有义务为下一代人思考科学经营。

天天拼命“活着”

日本曾有很多经营之神。从松下电器的松下幸之助到索尼的盛田昭夫；从本田汽车的本田宗一郎到京瓷的稻盛和夫，还有很多很多我们国内读者不知道的经营之神。但有一点是不争的事实，这些经营之神的公司目前都不被看好。

我从来都不会忘记我和丰田总裁张富士夫(现董事长)会餐时的谈话。我问他丰田汽车强大的原因时，他却认真地说：“希望你能帮我们总结一下，因为我一直都在这里工作，做的都是些应该做的事情，不知道和别人有何不同。”

张富士夫之所以和我相识，是因为他向丰田汽车分管销售的董事们分发我的处女作《改进日本的销售》，我在那本书里批评日本的销售业务不进行可视化管理，搞精神至上主义，拉低了企业的利润水平。

在经营规模和质量上早已超越索尼和松下的丰田汽车总裁，竟然阅读一个名不见转的中国人的书，并向其董事们推荐，而且在电视上向读者公开推荐。这件事本身就证明丰田汽车的可贵之处，他们看的不是知名度，看的是事物的本质，听的是语言里的内容。

丰田汽车里没有经营之神，只有科学，只有虚心，只有认真求实的企业文化。

一个企业家，他之所以成功，那是天时、地利、人和的结果。经营方法只是他成功原因的一部分，而为人更是他成功的一小部分。我们在憧憬成功企业家时，千万不要忘了他们都是凡人，都是时代和市场的产物。

稻盛之所以成为稻盛，不是因为他说的“阿米巴”，也不是因为他说的“活法”，而是因为他不断思考“细节”，年过八十还每天拼命地“活着”。这也是所有伟大企业家的共同点。

不要盲信商业机构的炒作

搞企业管理的人，有很多烦恼，对此我深有体会。尤其是在周围没有可以请教的情况，即使有人请教，也不一定值得相信。所以，管理者学些现代经营手法，参考些国外企业家的经验是非常重要的。

但是，人们经常犯一个错误，那就是越成功的人，越知名的人，他的话就越值得信。这也是为什么人们在炒股时那么容易被所谓巴菲特的理论给忽悠了。说实在的，如果巴菲特和我们的散户处于一样的条件之下的话，他不可能取得现在的这样的收益率。巴菲特真正的强项是别人做不到的，也是他不愿向外界公布的。

那么巴菲特说谎了吗？那也没有。巴菲特还算有良心的人了，起码他没有著书立传、自己把自己奉为股神，他只是不说而已。

但是，一个活人，通过自己的著述和讲课，将自己的经营之道到处传播，甚至远远偏离了经营，讲到哲学和做人等方面，那就有点不自然了。

我之所以能在日本创业并用8年时间实现上市，做到一般土生土长的日本青年都难做到的事情，一个重要的原因是我很早就发现了日本著名企业家的谬论，发现了他们那些著述里的高调和虚伪。

[url=http://www.simchn.com]阿米巴经营[url]者没有必要为人师表，这不可能也没必要，我们必须承认职员和部下的人格，并承认在人格方面，他们可以远远高于我们。我认识很多日本企业创始人，也认识很多中国企业的创始人，他们都很成功，但有一点我不得不告诉你：他们都不伟大，都很平凡，只是苦难磨练了他们，让他们的胸怀比别人更宽。

如果一个人不去磨练自己，你读的书越多包袱也就越多。如果你勇敢地实践和承担，你就会遇到在许多书上找不到答案的烦恼和痛苦，那时你自然会发现，那些让你眼前一亮的話，往往不是来自名人之口，尤其不是来自商业机构热心推荐的那些书里。

Edited 1 time(s). Last edit at 11/18/2013 11:43AM by daoc88.
