

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

图书基本信息

书名：<<我与商业领袖的合作与冲突>>

13位ISBN编号：9787801704818

10位ISBN编号：7801704819

出版时间：2006-5

出版时间：当代中国出版社

作者：李玉琢

页数：303

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：<http://www.tushu007.com>

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

内容概要

在作者李玉琢的一生中，有18年是与中国商界的领袖们一起走过的，这些人包括任正非、段永基、万润南等。

其间既有过愉快的合作，也发生过激烈的冲突。

作者通过叙述自己与这些企业家共事的经历，给读者展现了这些活跃在中国商界的领袖们不为人知的另一面。

在书中，我们可以看到第一代职业经理人丰富的企业实践经验；了解到四通华为、利德华福等企业的成长历程及其背后的故事。

透过本书，我们可以了解到中国企业存在的更多更深层次的问题。

和企业界大人物的合作与冲突，是作者近20年企业生涯的主旋律，也是本书最大的看点。

通过作者的回忆和讲述，我们可近距离观察那些拥有大智慧的人们鲜为人知的一面，也可以重新思考华为、四通这两个不同时代的代表性企业的成败复失，但更值得关注的是，作者通过独一无二的经历所积累起来的职业经验和职业精神，为中国的职业经理层树立了一相“标杆”。

本书所折射出来的职业经理人的独立精神和批判意识，是作者献给朋友的一份人生礼物，也是本书的重要价值之一。

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

作者简介

李玉琢，我是农民的儿子。

苦难的生活，父母的影响、启蒙教育让我明白一个道理，做人要有骨气。

杀富济贫的梁山好汉、《牛虻》、清官故事，是对我人生影响最大的三个关键词，由此我的性格可以用三句话概况：英雄情结；自尊自爱；锋芒毕露。

我与书中涉及的企业界“大人物”们是同一代人，在与他们的共事作作中，我学到了宝贵的企业经验，我是他们未曾入册的学生，但也从未因对他们的尊敬而放弃自己独立的精神。

人们把我看成职业经理人，但我更愿意把自己有幸从事的任何一项工作都当作自己的事来做。

因而我从无败绩，可以说得起所有依赖我的人。

四次事业顶峰时的辞职，对别人来说也许是一种遗憾，而我却因此赢得了尊严和人生潜力的挖掘

。

本书的企业经验是20多年来不同阶段具有代表性民营企业的浓缩，是独立思考与亲身实践的果实，是任何管理学院中无法学到的。

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

书籍目录

引言 中国式管理的践行者引子第一部分 见证四通第一章 “落草为寇” “官当到头了” 一句话引出人生转折万润南的豪言震动了我第二章 和段永基筹建合资公司万润南让我三选一第一个职务是生产部长遭遇罢工一年后升任副总经理第三章 我眼中的万润南相貌儒雅的帅才四通 “口号” 的缔造者 “北大对话会” 垫子文化万润南驭人万润南的决策方式短视丧失良机不成功的产权改革第四章 四通的拐点最后一次见万润南挽救四通行动接管深圳四通 “倒沈” 第五章 在败打字机打字机出现卖方市场日本人给我们的教训大败24063 “你查账之时就是我的辞职之日” 第六章 南国三年在深通我第一次当老总处理走私事件第七章 最后的“盛宴” 6·11事件 “中我为何不参与“倒段” “二王” 的同不遭遇多元化——“中国的IBM” 梦想破灭 “打工意识” 大辩论——四通精神论表第八章 告别段永基1994年的变化决裂海南饭店人才会上找工作约见任正排拒绝日本人的邀请李文俊飞赴深圳劝阻我辞职哭四通我眼中的段永基我为什么没有去联想第二部分 华为岁月第一章 临危受命——拯救莫贝克第二章 千里走单骑——在全国成立合资公司第三章 短暂的事业——打造事业部体制第四章 突围第五章 三大战役第六章 腾飞第七章 文化再造第八章 折翼后记

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

章节摘录

1984年四通刚刚创立不久，冶金部自动化所的王缉志（北大学者王力之子）创业无门，经王安时（四通七董事之一）介绍加入四通，开发中文文字处理机。为解决开发资金，万润南通过北京三井事务所找到日本三井物产株式会社物资部部长石田邦夫，对方答应投入100万美元。

开发小组由4个人组成：王玉钤负责打印驱动软件；孙强负责显示驱动软件；张月明作为大家的助手；王缉志总体设计，并负责文字处理软件和拼音输入法的开发。

开发历时8个月，于1986年5月四通成立两周年庆典上正式推出MS-2400中文电子打字机。

M代表三井（Mitsui），S代表四通（Stone），24是打印头的针数，00表示第一代。

MS-2400型打字机外壳由手工打制，产量很少。

它的价格定在7600元左右。

产品刚推出时，鲜有人问津。

市场上占主导地位的仍然是机械式的铅字键盘打字机，1000多块钱可以买下来。

对比之下，MS-2400电子打字机价格实在是太高了，加上人们对它的功能也不熟悉，因此推广起来很难。

没有办法，四通只好走街串巷、沿街叫卖。

慢慢地，市场逐渐接受了它。

一件新事物一旦取代旧事物就有一种不可遏止之势。

那个时候同类产品实在是太缺乏了，一年左右居然卖出了7000多台。

这在一定程度上鼓励了大家的信心，于是开始考虑规模化的问题。

大家认识到，要想使该产品获得进一步发展，必须对产品进行改造，不能老是用手工敲打铁壳子，字型也要增加一些，字库要大一点，屏幕也要大一点。

经过上述改进之后，四通推出了后来风靡全国的MS-2401型电子打字机。

成立合资公司的目的，就是把打字机的生产从日本转移到国内，满足规模生产的需要。

这样一方面可以获取更多的利润，另一方面还可以引进日本先进的技术和管理。

当然背后的潜台词是：四通把产品掌握在自己手里就等于掌握了公司的命运。

这是万润南一直非常得意的手笔。

合资公司名称是北京四通办公设备有限公司（SOTEC），总投资400万美元。

日本三井物产占25%的股份，以现金投入。

四通以厂房和地皮作价占25%，技术作价占25%，实际出资和日本人一样，也是25%，这样四通总共占有75%的股份。

筹备组成立当月就签订了合资合同，厂址选在北京西北郊玉泉山下的北坞村。

合资公司的总经理是段永基，副总经理有三个：一个是三井物产物资二部的中入纯，一个是总工程师王缉志，还有一个是三井物产北京事务所的郝建民（他后来也加入四通并担任负责打字机销售的集团副总裁）。

陈永长是贸易部长，张扬为生产部副部长，李玉后来被万润南调离，同时调进来一个叫沈锡鸿的女同志，负责人事部和办公室工作，张延主管财务，刘德林负责行政后勤。

这些早期的创业者后来大都成为四通的重要骨干。

我的正式任命是合资企业的生产部长，可是当时哪里懂得生产管理？

完全靠一股热情、一种强烈的主人翁意识，事无巨细，都当作自己的事来办。

筹备期间，其他人都去日本考察，留下我一个人负责办理公司注册的相关手续、装电话以及为生产所做的准备工作。

从科学院的处长到民营企业的生产部长，这个转变对于我来说，是一件很不容易的事情。

我几乎是在一点一点地转变。

当时，还闹出了不少笑话。

这些笑话，也带有时代的烙印。

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

开始我甚至连工商局、税务局的门都找不到，于是乎就坐公交汽车在北京城里转来转去。段永基从日本考察回来，听了我的情况汇报，不但没有表扬我的辛劳，反而批评我没有效率。他责问我出去办事为什么不打出租车，我心说出租车得多少钱啊，我为公司省钱还不对？当时一肚子委屈。

但是后来我很快就明白了，对于民营企业来说，效率本身就是金钱。

.....

<<我与商业领袖的合作与冲突>>

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:<http://www.tushu007.com>