<<澳星非常之道>>

图书基本信息

书名：<<澳星非常之道>>

13位ISBN编号：9787807413189

10位ISBN编号：7807413182

出版时间：2008-10

出版时间：文汇出版社

作者：张辉，范国忠 著

页数：300

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>

<<澳星非常之道>>

前言

今年是改革开放30周年。

30年的改革开放历程，中国的面貌发生了翻天覆地的历史性巨变。

伴随着改革开放30年，中国的民营企业从萌芽到成长，从崛起到壮大，走过了既曲折又辉煌的历程。一个令人信服的事实是，中国民营企业在对国民经济的贡献率、解决就业的重大民生问题、使城乡居民增收致富等方面，功不可没。

上海澳星照明电器制造有限公司就是在改革开放过程中诞生并健康成长，成为一家我国道路交通信号灯产品行业里领头羊的民营企业，是众多民营企业创业发展成功的一个缩影。

民营企业做精做强，一直是个讨论不息的热门话题。

上海澳星照明电器制造有限公司为什么做精了，又做强了？

这本书有很多的答案。

这本书，不仅仅是写一家民营企业的发展过程，更多的是告诉读者诸君澳星的企业经营新理念，企业社会责任，企业善待员工。

因此，如果你静心读一遍，会在字里行间得到很多的启迪，很多的创业灵感，很多的人生感悟。

我国民营企业的平均寿命只有3.5年，为什么不“长寿”？

原因是经营者们只看重眼前的市场和利益，这种急功近利的心态，最终使许多的民营企业不能健康发展和假时日壮大，而是守着摊子穷吆喝。

在市场经济大潮中，民营企业要做精做强并且长寿，很不容易。

民营企业的壮大，要靠当家人的战略眼光，要靠不断的科技创新，还要靠文化力的支撑，更要靠经营者凝聚全体员工的向心力。

澳星的经营者的具备了这样的素养，因此，十年后的今天仍然呈现着蓬勃发展的朝气，保持着不断向上的动力。

秘诀藏在心里，永远是一个人的财富。

如果写到书里，广为传播，就是千万人的财富。

可以说，这本书里有“黄金”。

上海澳星照明电器制造有限公司董事长张辉不仅是一位经营有方的企业家，把企业打理得规范和谐，还是一位谋略家，见微以知著，见端以知末。

因此，总能未雨绸缪地把握企业前进的正确方向，使企业稳步健康发展，没有大起大落的坐过山车的惊悸。

这些都在书中有反映，如“前瞻布兵经岁得将”、“产学研之间搭桥梁”等章节。

通过对这本书的仔细阅读，你就会体会到澳星健康发展的秘诀。

民营企业往往缺乏科技创新的热情，投入的科研经费不足，满足于小富的日子，所以在市场上参与竞争，拿不出真正的实力。

上海澳星照明电器制造有限公司科技创新不遗余力，把科技创新作为企业永续发展的根本，因此能够出现“独家投标独家中标”的奇迹。

书中的“创出上海名牌产品”、“蓄势出击一鸣惊人”等篇章，你若读过，肯定会得到启发。

另外，我想着重说一说的是，如果你是企业的经营者，一定要对“共建共享”和“积爱成福”两章重点读。

有道是“经营企业就是经营人心”，“得人心者得天下”。

组织的管理，本质就是管理人心，是企业发展的硬道理。

在这本书里叙述了“让员工心动每一天”、“做优秀的企业公民”等故事，读过了，你就会知道怎样尊重员工和善待员工，回报社会，热心慈善。

如果民营企业的经营者学一点张辉的做法，员工与你共谋企业发展就会一心一意。

还有，企业的社会美誉度也会提高。

这本书，还有许多精彩的故事，细细地品读，会入迷，会不肯放手。

总之，综观全书，它告诉读者的是，一个人要以积极的、智慧的、善良的态度去创造价值，就会自己

<<澳星非常之道>>

有财富，员工有财富，也同时为祖国的繁荣昌盛添砖加瓦。

上海需要更多的像上海澳星照明电器制造有限公司这样的优秀民营企业，也希望涌现更多像张辉这样的优秀民营企业家。

所以，我十分高兴地向创业者、企业管理者、民营企业研究者和普通读者推荐这本名为《澳星非常之道》的书。

相信每一个处在不同位置的读者，都能在这本书中得到做人做事境界的升华。

我们仰望天空，深邃的苍穹有无数颗璀璨的星星。

澳星，是其中一颗明亮的星，明亮的民营企业之星。

是为序。

<<澳星非常之道>>

内容概要

在我国改革开放的背景下，从十年前白手起家，到如今拥有雄厚资产实力，上海澳星照明电器制造有限公司在董事长张辉的带领下和经营下，成为业界的领先者，堪称奇迹。

十年风雨，十年磨砺。

主人公张辉一路坎坷走来，怀着致远的梦想、凭着实干的精神，不仅使企业夺得一个个成功，也为自己赢得一个个“头衔”：善良的老板、大气自勺儒商、睿智的经营者、执著的企业家…… 全书以写实的手法，详尽描述了澳星发展历程。

既以生动的故事讲述主人公挫折与成功、艰辛与欢乐的经历，又披露了大量鲜为人知的创业内幕，还传递着一个个独特的企业经营理念，全方位地展现了民营企业的创业传奇。

创业人员、企业经营管理者、民营企业研究人员，乃至普通读者，在阅读《澳星非常之道》之后，一定能获得诸多的心智启迪，受益匪浅。

作者简介

张辉，1976年4月，进上海燎原灯具厂工作；1985年7月毕业于上海市二轻职工大学工业电气自动化专业；1991年4月，担任厂工会主席、工会职工技协主任；1992年，工会职工技协被授予“全国先进集体”称号；1996年，被上海市轻工业局工会授予“十佳工会优秀工作者”荣誉。1998年9月，创办民营企业——上海澳星照明电器制造有限公司，担任总经理、董事长兼党支部书记。期间，澳星公司逐步发展、壮大成为国内具有较强竞争力的科技型企业，产品远销国内外，公司获得“上海市文明单位”、“上海市高新技术企业”、“上海市名牌产品”等称号。其个人还获得“上海市优秀党建工作者”荣誉。

<<澳星非常之道>>

书籍目录

引言第一章 澳星升空——创业的无间之道第一节 不愉快的谈话沟通第二节 众友助推纵身“跳海”第三节 燎原啊我今与你别第四节 澳星是这样升空的第五节 众人皆疑我自不疑第六节 不请财神请来自信第七节 双辉联手强势搭档第二章 把握良机——澳星的天时之道第一节 趁势而为智勇拔城第二节 铆牢周边站稳脚跟第三节 中城发展适时融入第四节 别人做大我专做精第五节 看准机会后发制胜第六节 底气聚集走向海外第七节 前瞻布兵经岁得将第三章 福地有我——澳星的地利之道第一节 立定南汇潜心图强第二节 招聘员工与众不同第三节 不曾相识汇来巨款第四节 科技助力里应外合第五节 党群组织凝聚合力第六节 求取两个文明丰收第七节 媒体聚焦传扬美名第四章 共建共享——澳星的人和之道第一节 聚心聚智聚力远航第二节 管理团队渐行渐强第三节 你最关切我更上心第四节 让员工心动每一天第五节 家人付出无怨无悔第六节 老板身正团队影正第七节 与员工签长期合同第八节 公司秘密全部公开第五章 愈挫愈勇——澳星的制胜之道第一节 发展途中散伙之痛第二节 嫉妒云涌从容应对第三节 首次投标出师不利第四节 小小问题大动干戈第五节 布局西北磕碰之痛第六节 君子使物不为物使第七节 惊悚的网上黑名单第八节 只差一步就到罗马第六章 创新务实——澳星的经营之道第一节 先活下来再挣银子第二节 保持瘦身扩大市场第三节 产学研之间搭桥梁第四节 蓄势出击一鸣惊人第五节 编外智囊团添灵光第六节 以我之长市场争锋第七节 细节管理做大市场第八节 谁摸“火炉”谁就挨“烫”第七章 积爱成福——澳星的处事之道第一节 赠人玫瑰手有余香第二节 铸就我赢你赢之碑第三节 做优秀的企业公民第四节 有一种温情叫挚爱第五节 十年与老何相见欢第六节 设立“燎原”回报基金第七节 敬业做事低调做人第八节 老板要当好“老娘舅”第八章 容短扬长——澳星的用人之道第一节 延时批评口服心服第二节 不问出身看重实才第三节 为一个人建一座“庙”第四节 让下属有犯错机会第五节 “鲶鱼”激活员工队伍第六节 赏识管理激励士气第七节 内部流动激活潜能第八节 员工兼职替他谈酬第九章 破茧成蝶——澳星的成功之道第一节 创新迭出专利满堂第二节 个性管理彰显非凡第三节 矢志不渝高新亮剑第四节 创出上海名牌产品第五节 企业利益高于一切第六节 劳模集体至高荣誉第七节 缔造员工家庭责任第十章 励精图治——澳星的未来之道第一节 仰望天空与时俱进第二节 完善平台尽情“跳舞”第三节 尊重智慧培育核心第四节 鼓励探索宽容失败第五节 让全体员工富起来第六节 御风而行回报社会第七节 小步快跑心远行实后记

<<澳星非常之道>>

章节摘录

张辉心里十分明白：100万元“打”出的澳星，除了自己拿出的20万元以外，其余的钱都不属于自己。

有朝一日肯定是要“还”的，并且可能还会是连本带利的。

所以，全身心地投入生产经营，尽快干出效益来才是重中之重。

以近知远，以一知万，以微知明。

张辉是一位细心的人，似乎猜到了两位合伙人的心思，经过深思熟虑，觉得有必要与他们开诚布公地交换意见，打消疑虑。

一天，正巧两位合伙人在张辉的办公室，大家兴致颇好地闲聊着。

张辉有意把话题引到“敏感”问题上，并有思想准备地对杨剑平说：“杨董，我们今天三个人能够走到一起合作做事，完全是一种缘分。

人家常说：久合必分，天下没有不散的筵席。

在我们澳星公司起步时，你能为我出那么大的力，我是十分感激你的，这一辈子我都不会忘记的。

”顿一顿，张辉又说：“当然，我也不想长期地依靠你的资助，这样吧，我们约定好，你帮我一年，一年后不管公司发展得如何，我都希望你退出，我将会把你的投资连本带利地返还给你。

我们还是作为好朋友交往，现在你的投资，就当我个人向你借的吧，好吗？”

”杨剑平笑一笑，然后点了点头，说：“也好，也好。

你说怎么办好就怎么办好，反正我在澳星照明公司投资一天，我就要对这个公司负起一份责任，这段时间里需要我配合的事情尽管说。

”“谢谢，谢谢！”

”张辉忙不迭地说。

此时，一旁的小罗似乎也在想着什么心事。

“小罗，你也不要太顾及我们过去是好兄弟的面子，现在我们是一条战壕里的人了，你有自己一块生意和事业，也不可能把全部心思都放到‘澳星，来。

当然，两家公司能够做到互惠互利、携手发展最为理想了，万一我们这里不成，你感觉到自己利益受到影响时，可以马上提出你的想法和意见。

我这个人喜欢把丑话说在前面，不要到有别扭的时候再讲，那时大家就会伤和气并且很难堪，你说是吗？”

”张辉真心诚意地对小罗说。

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>