

<<智者言商>>

图书基本信息

书名：<<智者言商>>

13位ISBN编号：9787810985284

10位ISBN编号：7810985280

出版时间：2006-3

出版时间：上海财经大学出版社

作者：徐道芳

页数：342

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>

<<智者言商>>

内容概要

《智者言商》系徐道芳新闻作品与署名文章选集。

全书的重点是探究为商之道与经营之窍。

所选文章大都选自作者近200万字的新闻作品，分两大部分：智者言商（新闻作品）与署名文章。

在智者言商中，又分“人物专访”和“其他报道”两部分。

这里你将看到，如何从经济、商业和新闻跨专业的角度出发，反映专家学者的最新研究成果和老板经理的独特经历与见解。

《智者言商》系徐道芳新闻作品与署名文章选集。

全书的重点是探究为商之道与经营之窍。

其中，老板经理、专家学者专访的特色是：多数情况下强调与被采访者一对一单独交流，在相互信任并且宽松自然的气氛中，由作者从经济、商业和新闻跨专业的角度出发对被采访者进行步步深入的发掘式提问，然后通过再创作，用尽可能活泼干练准确传神的笔调，将其独特之处和闪光点按特定逻辑顺序撰写成文。

它虽然没有荧光灯的炫耀和观众的烘托，但却实在、详尽和专业。

署名文章《寻根记》追溯了作者的家族渊源，其中，着重对作者祖籍地浙江兰溪樟林的历史人文特点作出初步考证与研究，从文化和商业的角度出发阐述樟林的旅游开发价值，并提出针对性建议。

作者简介

徐道芳，祖籍浙江金华兰溪樟林，后迁江苏昆山、盐城，系南宋浙中名儒、宋赠朝议大夫徐俭的二十七代孙。

徐道芳 出生在上海，自幼酷爱书法，曾师从任政开门弟子赵庭松习艺：高考恢复后，在父母亲及所在单位(虹运一队)领导周达民鼎力支持下顽强拼搏，于1979年考入上海财大贸经系(全日制本科)，毕业后做过商业专业教师和期货经纪公司信息部经理，并担任过《中国科技报》《后改名《科技日报》)等报的特约记者与撰稿人，1988年，与杨根宝合译的《市场销售战》一书经多家报纸连载，在深圳、广州等地产生轰动效应，同年，经时事出版社社长董伟康推荐，该译著由工人出版社出版发行；1994年至2003年调入上海商报社工作，初任新闻部记者，尤其采访专家学者的报道，给许多读者留下较深的印象：1995年参加柏林国际新闻学院在沪举办的(英文)商业与金融报道班并获结业证书；1996年任上海市经济学会第三产业研究专业委员会副主任：后在报社领导孙宏康、汪仲华、陆志

<<智者言商>>

书籍目录

前言 第一部分 智者言商一、人物专访·老板经理专访·坚决终结PC ——访网思公司总裁兼CEO约翰·基什“抓住”长期客户的艺术 ——访仕华露飞集团CEO托尼·沃道尔百折不挠真好汉 ——访商界奇人徐鹤伟指尖商机信手拈来 ——“悠庭”老板任佐治闯荡市场的秘笈何止是个“雕花匠” ——访江苏名佳企业老板张正基靠实力说话 ——访Sun公司大中国区市场总监李永起当中式大餐做足外卖文章时 ——访丰饷国贸上海公司总经理陈世伟SAP如何推进人才本土化 ——访SAP中国研究院副院长芮恩文不求最大,但求最好 ——访普华永道全球(2EO)沈德培始终追求市场领先地位 ——SSA GLOBAL策略解决方案全球总裁Jim Handy一席谈中国经济每天都在创新历史 ——访台商金惟纯“快乐蜂”不仅仅带来了金钱 ——菲律宾快乐蜂集团总裁陈觉中一席谈立足长三角 辐射全亚太 ——访爱克发吉华集团主席兼CEO弗赫芬数字电子蕴含最大商机 ——访飞利浦电子中国集团CEO张明优质产品是这样打造的 ——访惠普科技(上海)有限公司董事总经理周小羽出奇制胜 ——上海三联书店商务科技公司总经理朱美娜的经营术闯过去,前面是个天 ——访“上海宝德”总经理杨淑慧供应链变革提升竞争力 ——IBM资深专家为中国企业“建言”邵万生如何运作老字号 ——访上海“邵万生”董事长冯丽华从零开始打天下 ——访未来趋势国际集团总裁华赞机遇·产业·品牌·经济 ——著名民营企业曹平一席谈华人品牌如何走向海外 ——宏碁集团董事长施振荣一席谈·专家学者专访·IBM专家谈打造世界级品牌中国高等职业教育的探索者 ——访上海商学院院长方名山研究员开拓上海专业咨询业发展空间 ——访著名决策咨询专家朱荣林教授上海城市功能定位靠它支撑 ——著名经济学家周振华谈生产性服务业网络经济生命力何在 ——知名专家学者黄齐元、葛伟民访谈录应取消企业行政隶属关系 ——访上海财经大学教授余兴发如何认识资产经营 ——上海财经大学教授费方域一席谈应充分利用“资本扩张机制” ——访复旦大学教授芮明杰企业家必须具备三大能力 ——访复旦大学教授张晖明海外资产经营应上新台阶 ——访上海市府发展研究中心 处长杨建荣副研究员上海商业如何实现“可持续发展” ——市场营销专家朱成钢提出建议“5999”是耶非耶 ——专家学者谈“男士令现象”企业规模大就能形成规模经济吗 ——赵晓雷博士提出质疑“工业企业商业化趋势”应予重视 ——上海交通大学教授仰书纲有新见解“上海人能创造一切想要创造的东西” ——访著名美国未来学家、《大趋势》作者奈斯比特应注重商业文化的多功能开发 ——访上海市府决策咨询专家花建研究员现代企业制度不等于公司制 ——访著名学者孙海鸣教授·政府官员专访·南汇:申城未来经济新亮点 ——访上海市南汇区财政局局长储野元重排江山:新世纪新杨浦 ——访上海市杨浦区副区长马杰富二、其他报道效率催生竞争力 ——“可的”何以成功嫁接IT率先定位 ——惠普软件领先“IT管理”市场的启示将“协同”进行到底走出去,把握鲜活的商机 ——德国中小城市正在成为中国商人抢占欧盟市场的滩头阵地303秒“开掘”滚滚财源 ——聚众媒体正在狂圈规模达400亿元的楼宇液晶电视网络广告市场上海,正在编织一张网 ——有独特技术优势与商业价值的数字集群将渗入现代社会方方面面意大利葡萄酒力推“文化营销”联想惠普斗法新七浦商圈利害冲突大揭秘“上海老街”印象记申城“私车族”侃桑车上海客车制造业重新崛起蔡同德堂应在南京路有一席之地民族品牌要敢于向洋品牌挑战 第二部分 署名文章寻根记 ——兼谈兰溪樟林的历史人文特色和旅游开发价值中国名牌服装与世界名牌的主要差距究竟何在后记

<<智者言商>>

章节摘录

书摘第一厂盈利七八万 徐鹤伟“开始正式做生意”是在1981年。

当时，有朋友介绍他到奉贤新寺与别人合作开了一厂名叫“汇丰”的模具厂，“那时没钱，自己投入的只有几千元”。

“文革”期间他曾经到工厂劳动过一段时间，“说难听点叫监督劳动，但我和领导、群众的关系很好，是受到特别照顾的，比如大家挖泥，我就从来没挖过，当然我有颈椎腰椎伤病的《残疾证》，也是照顾我的理由”。

值得钦佩的是，他做什么事都那么投入，竟在那段时间里搞了不少抽水泵压力泵方面的技术革新，学会了车、铣、刨、电焊、五金钳工以及淬火等一系列技工手艺，不经意地为日后经营模具厂打下了基础。

新寺要开模具厂，但生产的并不是一般模具，而是难度较高的压制模。

“我手里有什么呢？”

有一帮‘老头子’，全是手工技术好得不得了，我开他们的工资是150元，这对这些老先生来说是很不错了，因为他们当时的工资最多是七八十元、八九十元。

其中有一位老先生，当时年龄已经78岁，本事确实大，吃了20年官司，后来替他平反。

他技术好到什么程度？

抗美援朝时，中国内部要开100副苏联‘卡秋莎’火箭炮的模具，其中一副是他开的，第一名。

那时有一台汽切割就不得了了，全靠手工啊，我买的车床、刨床等机器全是，500元、1000元的，没有超过2000元一台的，都是人家厂里淘汰的，废铜烂铁嘛，我买回来后再请这些老师傅整修。

我比较重视人才，汇丰模具厂那时就小有名气了。

“有一天，有几位海军的同志跑来找他，原来，是“行业老大”——上海星火模具厂推荐他来的。

“星火跟我并没啥关系，它报的价钱贵，更重要的是，它这副模具要开一年。

当时海军要生产一种望远镜，模具开后总共只压制200副，全套图纸都是德国的，只是镜片改用人工磨制，像照相机镜头一样，这意味着，中国这套望远镜比德国的还要高级。

海军的总工程师、生产处处长和科长等介绍情况后，问我开这副模具的价钱和所需的时间。

我回答说，你们已经和星火模具厂谈过了，他们开多少价钱，我们是他们的一半价钱；他们需要多少时间，我们是他们的一半时间。

他们听呆了，问‘行吗？’

‘我说我没有问题呀。

他们说，星火是一年，我说我6个月；他们说星火要24万元，我说我们要12万元。

他们还是问‘你行吗？’

‘我说‘我说过这句话，就是赔本也要做的，你们对我不了解，我要么不说。

‘事后，我马上把几个老师傅请过来，他们说6个月是紧张一点，加加班。

我借了徐家汇一家生物研究所的闲置车间，它的设备比我好，老先生上班也近多了。

按预先说好的，3个月一到，海军同志来了，一看这点模子是挺刮，马上发香烟请老师傅吃，并连声说：‘辛苦了！’

‘一般压制模至少要三次试模作调整，他们问老师傅：‘你这个模具大概什么时候试模？’

‘回答说‘抓紧点三个礼拜’；又问：‘大概试模几趟？’

“我模具嘛，都是一次性的。

‘老师傅答道。

他们的处长听呆了。

到那天他们来了，没话说，一次性成功。

为了这桩事，海军还奖励我2万元。

”这个厂是1985年关掉的，一共开了3年，“做的生意总共不会超过70万元，利润估计七八万元。

那时有一万元就是万元户了，已经改革开放了，我感到遇到了很好的机会。

”徐鹤伟说道，又一次提到了他当时的人际关系：“镇里和我关系蛮好，没有几千元就做生意了。

<<智者言商>>

开模具人家是预付款的，分几次付完，比如先预付50%买材料和工具，即将成型时付20%、试模时付20%，试模成功时再把10%钱付完，这些都是带有朋友帮忙性质的。

帮忙，是因为人家相信你，你做不到的话，人家帮你什么忙？

这样做是很辛苦的，一年不过二三十万元营业额，赚个两、三万元。

我就是这样起步的。

” P15-16

<<智者言商>>

媒体关注与评论

书评本书系徐道芳新闻作品与署名文章选集。

全书的重点是探究为商之道与经营之窍。

所选文章大都选自作者近200万字的新闻作品，分两大部分：智者言商(新闻作品)与署名文章。

在智者言商中，又分“人物专访”和“其他报道”两部分。

这里你将看到，如何从经济、商业和新闻跨专业的角度出发，反映专家学者的最新研究成果和老板经理的独特经历与见解。

<<智者言商>>

编辑推荐

本书系徐道芳新闻作品与署名文章选集。

全书的重点是探究为商之道与经营之窍。

所选文章大都选自作者近200万字的新闻作品，分两大部分：智者言商(新闻作品)与署名文章。

在智者言商中，又分“人物专访”和“其他报道”两部分。

这里你将看到，如何从经济、商业和新闻跨专业的角度出发，反映专家学者的最新研究成果和老板经理的独特经历与见解。

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>