

<<孔训>>

图书基本信息

书名：<<孔训>>

13位ISBN编号：9787501175987

10位ISBN编号：7501175985

出版时间：2006-8

出版时间：新华出版

作者：桑士聪

页数：259

字数：242000

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>

<<孔训>>

内容概要

全书看来好像是作者的自传，特别是第一、第二两章，原来是为记录作者个人的背景，以说明他一生深信中国古代哲学家的理论的个性是如何形成的，其中很少谈到中国智慧。

其后各章都是顺着时间把每个经历写下来以供研讨的，其中共有120多个中国智慧的词语。

希望对读者们有帮助。

桑先生自幼受中国传统文化的影响，并将其精髓贯穿于自己工厂的经营管理之中，诚信为本，以德经商。

本书既是桑先生艰辛曲折的海外创业史，也是中国儒家传统智慧与现代企业管理成功结合的典范。

作者简介

桑士聪在清华大学机械系毕业后，先后就读于美国康奈尔大学和纽约哥伦比亚大学。在美国三家工厂工作十年后，桑士聪用自己的积蓄和朋友的投资共五万美元开办一小型塑料铸塑厂，三十年后发展成为一个营业额达两千万美元的大厂，并于1998年在清华大学设立MBA奖学金。

书籍目录

序言第一章 祖父的创业生涯第二章 求学第三章 初试身手第四章 攒钱第五章 筹资第六章 开创自己的事业第七章 找到自己的顾客第八章 买新厂第九章 福利第十章 雇人与解雇第十一章 我的客户和员工第十二章 买了第二个厂第十三章 忠诚第十四章 妄用法律第十五章 危机第十六章 朋友救了我第十七章 总经理第十八章 新产品第十九章 退休计划第二十章 结论

章节摘录

书摘我想提一件由于塑料短缺引起的伤心事。

我那个搬到西郊的朋友需要大量的斯台仁(一种塑料名称)。

当他们的名字从顾客名单上被划掉后,就被切断了供应,他们受到严重打击。

他后来告诉我,如果塑料短缺再持续一年,他将被迫关门。

我觉得那个塑料供应商像个没良心的畜牲,我发誓永不从那家公司买聚丙烯塑料。

我走访了一家老铸塑厂,见了厂的合伙人。

他是个正派人,我想尽可能地为他做点什么。

他的大部分机器都没工作,而他却在厂里修机器。

我忍不住多嘴说:“弗雷德,你光修机器挣不了钱。

你必须走出去找工作。

”他看都没看我就答道:“我忙得没时间出去。

如果我不在这儿,没人能看着工厂。

”实际上,我来访的前不久,他的合伙人得了心脏病,退休了。

弗雷德从此不知所措。

不久以后,我听说有个狠心的人以极低的价钱把弗雷德的工厂买下了。

我真希望他找到个好心的人能给他出个公道的价格。

自从艾代姆先生1970年对我们厂第一次访问以后,我们的设备已经增加到5台铸塑机了,而且还得到了一个合作的铸塑机厂。

尽管我们仍然没有质量控制系统,但我们生产出的复杂产品证明了我们的能力。

两年已经过去了,我鼓起勇气打电话到肯塔基市,请他下次来芝加哥时参观我们工厂。

他把我介绍给他的一个采购员。

我跟那个采购员联系上,介绍了我们自从艾代姆先生第一次来访后的所有改进和更新。

这次谈话以后,我寄给他一些呼吸医疗设备产品以显示我们的生产能力。

他们对此印象很深。

几个月以后,这个采购员到芝加哥来,顺便来查看我们的设备。

我开车把他带到铸塑机厂见了那俩兄弟。

他什么都看了,但什么也没说。

在他离开之前,我问他:“试一试我们吧?”他说:“让我考虑一下。

”他离开几个星期以后,我打电话给他再次要求给我们一次机会。

不久,他寄给我一张问价。

从阿达姆先生第一次来看我们厂算起,这已经是3年了。

我们的价格自然是很有吸引力的,所以我们得到了一个机会来表现我们的能力。

几个月后,我们开始为他们生产。

IBM公司逐渐变成了我们最重要的客户。

那个从肯塔基来的高个儿是这种关系的开创人,我们应该记住他。

P97-98

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>