第一图书网, tushu007.com

<<商业领袖访谈录>>

图书基本信息

书名：<<商业领袖访谈录>>

13位ISBN编号：9787543650374

10位ISBN编号：7543650371

出版时间：2009-1

出版时间：青岛出版社

作者：李翔

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

第一图书网, tushu007.com

前言

李翔是我的第一个“ 80后 ”朋友。
朋友是理念相近、能够平等对话、互相敬重乃至敬畏的那种。
在李翔之前，身为“ 60后 ”的我是不知道如何与两个世代后的年轻人交朋友的。
认识李翔是四五年前了，他刚刚大学毕业，当时在《经济观察报》编辑《观察家》版，是我的责任编辑方军带他一起来的，方军开玩笑说：“ 这是小了几岁的许知远。
”李翔那时很沉默，好像还有点鼻炎病一后来他告诉我，他成长的那个北方城市因工业污染而使得很多居民有同样的疾病。
有了李翔之后，我发觉，所谓的“ 代沟 ”竟好比南京路上的斑马线，顺畅或堵塞。
完全是因人而易。
人与人的欢喜相交，是精神与知识的配对与发酵，竟与年龄并无干系，就好比我们时常会在梁启超、托克维尔乃至哈耶克的文字中读出朋友的气息一样。
这本李翔的新作，是他近年来访问众多商界人士的结集。
我想，他也是本着跨世代的朋友心态走进了一个又一个坚硬、敏感而孤独的心灵的。
这并不是一次次轻松的扣访，但却因了李翔的平等心境和才华，而显得十分的生动。
但凡做过记者和采访，都知道最难的是进入被访者的思想世界，那是对一个记者最大的挑战。
我一直记得在将近二十年前，大学毕业初次采访大人物时的心情，当时在我对面坐着声名已赫的鲁冠球，我心绪大乱地不知如何提问，只是胡乱海聊地说了一气。
在很长的一段时间里，我一直不知道如何向被采访者提问，这个后遗症甚至留到了今天。

第一图书网, tushu007.com

<<商业领袖访谈录>>

内容概要

在这本图书中，你能找到一串熟悉的名字：郭台铭、史玉柱、马云、宗庆后、李开复……对于很多人来说，这些名字更多的是个符号，在日常的报纸、电视中司空见惯，他们被顽强地包裹在一个预先设计好的果壳中。
要敲开它，不仅仅需要勇气，更需要迂回的智慧。
对于这些包裹坚硬的企业家们来说，也是孤独的，他们同样渴望一场畅快深入、打开心扉的对话。
所有的话语机锋都是智力对抗的结果。
于是，在这本作品中，我们看到了一个接一个有趣而真实的对话。
李翔问史玉柱：你觉得自己是一个很闷的人吗？
史答：我跟我的骨干在一起不闷，我经常跟他们喝酒，斗酒。
一喝酒可能就打通关，这是经常干的。
但是对外我很闷。
李翔问：你遇到过中年危机吗？
史反问：中年危机是什么？
李翔问李开复：你现在压力大吗？
李开复答：现在压力感觉比较大一些。
李翔问：来自哪方面？
李开复答：主要来自自己，因为我有很高的期望，总是想做最好的自己。
我觉得其实跟工作也有关系，当一个人觉得他拼命工作跟随便做结果差不太多，他就没有很大的动力。
但是当你觉得如果多努力一点，就可以看到自己的影响和努力的效果，看到自己对公司的帮助，那你就更愿意去做事。
李翔问：你指你的上一家公司开始变得更官僚？
李开复答：这个是你想要的，炮轰微软官僚？
李翔问：那你前面是在讽刺谁吗？
李开复答：没这个意思，我指的是大公司和小公司的差别，还有总部和子公司的差别。
子公司更像是自己的企业，所以我会感觉自己做的事情是有意义的，可以对公司有帮助，那我就很愿意去做。
李翔问王石：你有那种渴望受人尊敬的冲动吗？
王石答：当然了，什么叫荣誉，什么叫尊严，尊严那就是要受人尊重。
李翔问：我很奇怪，难道你从来没有想过你会成为，比如像亨利·福特那样，能够影响一个时代的商人吗？
王石答：我现在没那样想，因为我觉得那是结果，不是目标。
亨利·福特当时也不会想他就要成为影响一个时代的商人。
李翔问：可他就是这样想的。
王石答：那我没这样想。
很多东西超出你的想象，我不对它进行假设。
我能做的就是带领万科颠覆自己、颠覆行业。
万科的案例做好了，它的影响是跨行业的。
但王石的影响有多大呢？
我们和福特所处的时代，个人英雄主义时代不一样了。

第一图书网, tushu007.com

<<商业领袖访谈录>>

书籍目录

朱骏游戏潜行者陈志列郑李锦芬：懂中国的人朱敏：另外一种传奇俞敏洪：“我，传奇”刘积仁：房间内最聪明的人黄怒波的纯真年代非常商人宗庆后张汝京：拓荒者的未来马云：光荣的荆棘路王文京：隐秘的世界陈义红的新思维曾鸣：中国制造的新格局李开复：不作恶者的困境幸存者冯根生王佳芬：新征程你所不知道的史玉柱王中军、王中磊：兄弟郭台铭的新边疆张忠谋：赴汤蹈火30年王石：伟大公司的梦想林日波：守护商业家园创业者季琦田溯宁：宽带先生的新长征后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

我们很早就非常明确地授权，什么事我管，什么事我不能管。
我很少越级管理。
坦率地说.我是大股东。
但研祥是一个公众公司，我们充分授权，请职业经理人操盘，而不是我在操盘。
比如，刚开始的时候，在北京公司前台我被人家拒绝进人多次，公司里很多人都不认识我。
经济观察报：你开始创业的时候，在行业选择上，你是怎么考虑的？
陈志列：没有什么可选择的。
我是学计算机的，我大学学软件，研究生学硬件，中间工作3年是做工控～当时我在东北，在辽宁省机械研究院计算机控制研究室工作，就是做工业控制。
我没有选择，我就是学这个的。
但是这个行业比较新。
这个行业当时有一个技术革命，在1987年。
老技术人员不懂这一块，我们这一代算中国第一拨。
经济观察报：在外界看来，工业计算机或者工业控制，是一个技术门槛，包括资金门槛都比较高的行业，它是不是创业的一个好选择呢？
陈志列：你的描述准确，很准确。
我们拿到了第一桶金，方式跟中兴、华为一样。
这些民营高科技公司，当初也是做代理的。
干了两年之后就不愿意给老外帮忙，自己开始干。
大家都是技术人员出身，通过代理解决了资金门槛，技术门槛对我们而言比较低，而且像我们这样的行业，包括华为所在的行业，技术更新很快。
我们那时候是中国第一拨，我到现在还是中科院国家工控专委会的副主任，这是学术机构，九十几个会员无计名投票，所以学术上要大家认可。
经济观察报：你们创业核心团队5个人都是技术人员吗？
陈志列：是学计算机和自动化出身，但是在开始这家公司的时候，有人已经做了很多年的市场，有人做了很多年管理，大家都不是刚毕业的大学生。
我1990年研究生毕业，但在读研究生之前我已经工作了3年。
所以说我们都有市场实际操作经验，有一定的管理能力，而且恰好都是专业出身，技术上对我们来讲也不难。
经济观察报：对你来讲，存在角色转换吗？
陈志列：这是非常大的转换。
因为以前我们在外资企业待着，头儿肯定不是你。
所以没有驾驭一家公司，领军一个行业的经验，都要后来学。
经济观察报：怎么学？
陈志列：实际上对我个人来讲，我最需要突破的就是，怎样从一个专业技术人员变成一个专业管理人员一管理实际也是一个专业。
我记得在1994年、1995年的时候，那时的深圳没有：EMBA班，但是深圳由于得天独厚，老有一些香港过来的老外在深圳一些五星级宾馆里，给人讲两天的管理课程，不管吃不管住，听两天课8000块。
我记得中间连茶水都没有，我们买汽水饮料自己喝。
那时候的讲义，我到现在还留着。
我礼拜六礼拜天就去听这种东西，很认真地学。
现在回想起来，那时候他们讲的是浓缩课程，EMBA要讲一学期，但他们就两天集中讲给你。
经济观察报：去听的都是什么人？
陈志列：几乎都是小老板，急需管理知识的、各种企业的人。
经济观察报：从1993年到2008年，这15年在你看来，公司有明显的转折点吗？

第一图书网, tushu007.com

陈志列：创业开始我们做代理，代理了一年半两年的样子，然后决定做自己的品牌。
做自己的品牌，不是说起个名字打打广告这么简单，我们要自己做研发，然后自己做生产，投入是很大的。
决定做自己的品牌，这在内部也是一致通过的。
这是一个重大转折，要不然可能到现在我们还是代理公司，或者这个代理没得做，我们又去代理另外一家公司。
在我们这个行业，之前有一家北京公司也是在这个行业做代理的，后来不做这个行业的代理，而去做餐饮了。
北京原来有个快餐叫爱德熊，就是这家公司做的。
我们自己来做，就走上自主品牌，自主研发这条路。
然后就是2003年公司在香港上市。
当时在香港上市要有点勇气，国内假如说有一些不合法的操作，最多是公开谴责，然后罚钱，但是在香港你要有刑事责任，要抓进去。
至少当时，我们觉得，上市帮助我们建立起了一个严格的公司治理架构。
五年来我们没有受过香港证券交易所的谴责，这方面也是值得骄傲的地方。
接下来2007年是一个转折。
我们在深圳盖起一座大楼，这座楼也是工业控制领域亚洲最大的研发中心。
这个时候我们提出二次创业，要国际化。
因为我们在中国市场已经是老大了，我们想要做全球的老大。
只在中国，我做不到世界冠军。
这应该是公司历史上三个比较大的决定。

第一图书网, tushu007.com

后记

对这些商业领袖的访问，如果没有我的一些同事的帮助，是不可能完成的，正好像如果没有一些杰出作家的影响，我也不可能选择去走写字这条道路。
对王石的采访，对王中军、王中磊兄弟的访问，要感谢我在现代传播集团的老板邵忠先生，他们都是他的朋友。
其实摩羯座的邵忠先生本人也是一位优秀的商人和出版家。
他创办和掌管的现代传播集团毫无疑问是国内近些年风头最旺的杂志集团。
郭台铭和张忠谋的访问部分是我在《东方企业家》担任主笔时，《远见》杂志的同事代为完成的，而史彦又是这部分谈话的编辑和我文章的编辑。
《远见》杂志是中文世界最优秀的商业杂志之一。
在同《远见》杂志的创始人和出版人高希均先生吃饭时，我就对他说：哦，天啊，我很早就开始读您的书。
至于史彦，在我刚刚开始我的职业生涯时，他就已经是国内最杰出的商业记者之一了。
在新加坡对林日波的访问只是我在新加坡所做的众多访问之一，我在那里访问的很多杰出商人没有被收录在这个集子中，因为考虑到只有林日波先生掌管的公司是一家中国公司。
这些访问都是由我事无巨细统统安排得完美无缺的同事孙杨安排的。
当然，其中大多数的访问都是发表在《经济观察报》上。
这些采访的大多数由我另外一位同事张琪安排。
开始的时候我们雄心勃勃，但是随后大家都显得有点意志消沉，因为要知道，大多数成功商人或者显得傲慢，或者用常见的虚伪的客套来搪塞你。
那些能够慷慨地用大幅版面来发表这些访问的人，现代传播的邵忠先生、编辑《生活》杂志和《东方企业家》杂志的于威女士、《经济观察报》的社长刘坚先生和执行总编辑仲伟志先生，都是我碰到的中国最优秀的媒体人。
他们是真正的出类拔萃之辈。
我所做的，仅仅是像一个酗酒成性的醉汉，在他们装满美酒的酒吧中狂饮一番之后，大声呼喊：“买单！
”然后不扔下一分钱，摇摇晃晃走出去，第二天接着再来，用自己编造的华藻词句，喋喋不休讲个不停，直到烂醉。
词语和句子都是我最甘甜的酒。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

建立一个现代企业制度，培养了现在的团队，建立起一个品牌，这是我给予万科的。
我觉得我和管理团队有一定疏离，对现代企业制度的建立、对公司的长远和健康发展是有好处的。
——王石鸿海绝对是打不死的蟑螂和地瓜。
有人问我鸿海股票能不能买，我说看你怎么看鸿海。
你要是看长期，鸿海绝对有实力；三千年后可能鱼翅不见了，但地瓜还是很值钱，连叶子都还可以做莱呢！
——郭台铭中国的出口会受到美国经济危机的影响。
我之前就讲过，加入WTO前五年，出口增加，后五年，进口会增加。
所以阿里巴巴做了中文网站。
目前中文网站的浏览量是英文网站的几倍。
——马云要成为一个好的企业家，第一，这个人必须充满爱心，对社会有爱心，对自己员工有爱心；第二，他要为国家纳税，尽企业的基本责任；第三，周围的骨干和员工能开心，工作上开心、生活上开心。
——史玉柱

第一图书网, tushu007.com

<<商业领袖访谈录>>

编辑推荐

《商业领袖访谈录》中，我们看到了一个接一个有趣而真实的对话。
对于这些包裹坚硬的企业家们来说，也是孤独的，他们同样渴望一场畅快深入、打开心扉的对话。
所有的话语机锋都是智力对抗的结果。

第一图书网, tushu007.com

<<商业领袖访谈录>>

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