

<<经营人生>>

图书基本信息

书名：<<经营人生>>

13位ISBN编号：9787208098978

10位ISBN编号：7208098972

出版时间：2011-4

出版时间：苏建诚 上海人民出版社 (2011-04出版)

作者：苏建诚

页数：232

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>

## &lt;&lt;经营人生&gt;&gt;

## 前言

与台商好友苏建诚君早就相识。但严格地说，在拜读《经营人生》之前，只能称为多相识少相知；如今，便可以在相知和相识之间画上一个圆满的等号了。

在《经营人生》十余万言中，且不说建诚兄向往和平安定，热爱祖国之情跃然纸上；其智慧的头脑，为人的本分，处事的豁达，溢于言表。

实在令人敬佩！

说建诚兄头脑足存智慧，并非指文章的高山瀑布，大气磅礴；抑或小桥流水，清澈无声。今世如此为，大有人在，不足挂齿。

耐人寻味的是，在建诚兄的这部著作中，如同书名《经营人生》充满哲理性一样，多篇文章寓深刻的哲理于娓娓道来的生动故事，令读者在轻轻松松的阅趣之中，感受其待人接物处事遵循感性、知性、理性的和谐一致。

这便是自古至今，许多哲学家悟出的知和行、认识和实践的辩证统一。

这不也就是人生在世，时刻感悟，认识自我，改造世界，事业有成的真谛吗？

建诚兄是为高层商人。

用现代时髦的话来讲，作为处于高职位的职业经理人士，台上一呼，阶下百应，好不威风，教人刮目相看。

在商言商，商家的目的，便是通过自己的市场运作，获取最大的利润。

然而，在现代社会，究竟如何把握市场，运筹帷幄，是居高临下，吆五喝六，还是礼贤下士，平等待人？

不同的思维方式和不同的运作模式，必然带来相差甚远的利润效益。

如同富有哲理的智慧头脑一样，且不说在当打工仔的岁月里个性凸显，是智慧和灵气的体现，建诚兄在后来领导管理他的企业过程中，决无“失败”二字，更不用说有所“闪失”了。

何以呢？

用一句短语加以概括，这就是他运用或曰由其人本分决定了的“人性化管理”。

巧者妙也！

当今社会，随着文明程度的提升，无论是老板，抑或是雇员，他们所企求的有一个词汇是共同的，便是“平等”；人格上的平等对每个人都是最有价值的，有了人格的价值，便会通过体力和脑力的劳动，在自由王国里为整个社会创造价值——滚滚而至的财富。

建诚兄从思想深处将自己的同仁自己的员工，视为兄弟姐妹，平等相待，身体力行，撇除“外壳”即形式，这便是“人性化管理”的灵魂！

也许值得所有企业家效法，如若大家都具有建诚兄为人豁达善良的本分的话，“人性化管理”的“技艺”，是不难学到手的。

建诚兄年届不惑和知天命之间，人生路漫漫，离“一百岁正当时”久远矣！

难能可贵的是，为人夫为人父，早早悟出孩儿们更长的路如何走得更加光明灿烂。

真是万事悠悠，后辈为大啊！

“养不教，父之过”，这是常理；而何以为教，各行其道，无需强求一律。

不过，其共同点也许越不过两条“法则”：以自身的智慧，自身的本分为楷模，在潜移默化中传授给孩子，是其一；其二呢？

这种潜移默化，尤需一个和平安定的环境，社会的动荡不安，人间以一己私利是由的争纷，为人父者的心烦意懒，岂有闲情引导子女！

特别是在和平与发展乃世界主流的今朝，就海峡两岸而言，都是骨肉同胞，“家和万事兴”，子孙后代茁壮成长，兴旺发达——这也便是建诚兄撰写本书的心声啊！

贾安坤



## <<经营人生>>

### 内容概要

《经营人生》讲述了作者苏建诚怎样经营自己人生的故事。曾任新加坡亚细亚集团控股有限公司董事总经理，华尔街十年的工作历练，让他有独特的企业经营理念，更有国际贸易、企业并购与规划公司股票上市等等的专业素养。作者有感于一位企业家对社会应有的责任，自2005年开始献身教育，身为上海交通大学海外教育学院的教授，希望把毕生所学能够以文字或透过演讲的方式传承给年轻人。

《经营人生》透过妙趣横生的字句，以个人的亲身经历用短文的方式告诉人们他是如何经营人生

## <<经营人生>>

### 作者简介

苏建诚，1959年出生在台湾中部一个非常富裕的家庭。

他是家中唯一的男孩，从小在被极度呵护与溺爱环境下成长，是邻里间谑称的“纨绔子弟”。

他常自嘲：一出生即被泯灭掉谋生的斗志！

高中念到留级，对人生完全失去方向，前途更是一片茫然。

这让苏建诚的人生就此有了很大的改变。

从此，他没再用过家里一毛钱。

目前他所拥有的一切，完全是靠自己双手争取来的。

他只想证明，自己是可以做出一点事的。

1992年由美商公司远东区总裁职位退下来，当时年仅三十三岁，准备退休。

因缘际会，追随台湾陶瓷界闻人詹村雄先生，一起西进上海，历经十多年奋斗，亚细亚集团已成为中国瓷砖界的龙头老犬，是第一家在新加坡跨国上市的陶瓷公司。

1998年苏建诚被拔擢为集团公司董事总经理。

2004年，集团公司又赋予新任务，要把已是中国名牌产品的亚细亚瓷砖，推向国际舞台，为中国再创造另一个世界名牌产品。

苏建诚又重新站上了营销的第一线，他的职场生涯永远是个战斗先锋！

天生充满活力，乐观进取的苏建诚，人生的座右铭是：“全身上上下下里里外外都可痛，就是不头痛；什么都可失去，就是不失眠！

”他豁达的人。

生观，由此可见一斑。

他一生总在动荡多变的环境中漂泊，自比一位独行的侠客，永远在寻觅正义的真谛。

喜欢把工作融入生活，“轻松而不随便，认真而不严肃”，这就是他的人生态度。

所以，他说轻轻松松一样可以奋斗，因为他深信人生就是一门营销学，端看如何把自己推销出去。

<<经营人生>>

书籍目录

序言一本成功的故事书奋斗并快乐着我眼中的苏建诚真情告白我的童年与成长老虎嘴里的一块肉哈佛学不到的管理哲学“小气”的犹太人北方来的F—16战机台北的鲍鱼我醉了，鹿港小镇最富挑战的晚餐强龙不压地头蛇不能在巴黎碰面的夜晚当我压到一只猫我是这样戒烟留级生的舞台同学！

我们被骗了陈董怎么不来了？

捡不完的铜板住楼上的阿叔妻离子散的宴席老板跑路了永不低头的修车工狗嘴里吐不出象牙来的人可爱的老爷爷为什么领导讨厌我？

公主从此更快乐了婆媳战争的终结者E世代改造工程的梦想捡卷宗的CEO唐先生广告的省思吃果子拜树头自己的老婆自己抱用肉身挡车的孩子愤怒只会把人变得更笨一场稳输的赌局报复的快感安特卫普的夜晚夹缝里的台商看世界逃离恶魔岛的启示报告班长豆浆变稀了你断奶了吗？

“老草莓”的自嘲两个男人牵手逛大街人生处处是营销您知道“911”处处通吗？

老板的电话老太太生气了怎样赚第一个一千万学习当一块海绵孩子！

你该单飞了我弄丢了一只袜子永续经营的这条路苏奶奶，您终于回来了编后记

## 章节摘录

版权页：插图：妻离子散的宴席金玉良言：积极的人，珍惜时间；懒惰的人，糟蹋时间；无聊的人，消磨时间。

今天应新加坡中华商业总会的邀请演讲，题目是“传统行业如何在新经济中茁壮成长”。不管环境如何地变迁，经济体制如何地演进，人永远是企业的根本，而守时又是为人的基础。今天的讲题就由人的守时观念谈起。

我向来非常注重守时的观念，即使是吃饭，这种常被人忽略的小细节，我也会用很庄重的态度以对。在公司为了鼓励大家准时用午餐，我不惜以“吃饭不积极，办事肯定不努力”来激励大家守时。

每个人的时间都是固定的，不会因为晚一点吃饭，就多创造出一点工作时间。

相反地，因为让人干等着，反而浪费大家的时间，这些都是公司宝贵的资源。

尤其在大型的企业里，部门之间的互动频繁，守时的观念更轻忽不得。

詹总裁以前常说：“时间掌握在自己的手上都无法控制，怎么去控制别人口袋里的金钱呢？”

”这一句话是勉励我们，在商场上守时是何等的重要。

因此，平常我不仅把它奉为圭臬，自己奉行不渝，更时时刻刻不忘提醒公司的同仁们，千万要养成守时的好习惯。

最近，新加坡的民间组织“扶轮社”开始在提倡全民守时运动。

政府也大力支持这项活动的推展，在结婚的请帖里面附上一张小卡片，提醒参加婚宴的亲朋好友，大家务必准时赴宴，一改以往大家喜欢迟到的恶习。

记得前一阵子，曾经在报纸上看到一则报道，新国总理吴作栋先生分析，新加坡人不守时的习惯是“惊输”（怕输）的表现。

这意味着人们总怕给别人占了便宜，认为自己先去等其他的人，是在浪费自己的时间，就输给别人那么一点点。

吴总理的一番话，真是一针见血，也点出了现代人自私自利的小气心态。

其实，喜宴无法如请帖上准时开动，并不是新加坡人的专利，在华人的世界里，大家早就司空见惯了，不足为奇。

明明喜帖上注明了“请准时六点整入席”；可是根据我个人的经验，好像到现在从来没有见过这种准时的场景，甚至延误了一两个小时也是常有的事。

二十年前我结婚的时候，自己曾经信誓旦旦地夸下豪语，一定要在自己的婚宴上彻底地实施准六点钟开席；事先也做了不少工作，一一给诸位亲友打电话，届时希望大家务必鼎力支持这个构想。

可是当时六点一到，只见才来了几位宾客，宴会厅里空荡荡的，好不冷清。

亲眼目睹这种情景，我的信心一下子被打垮了，不得不向现实低头。

从此我对赴宴迟到的这种行为，感到极度的深恶痛绝。

我常说有的人连吃个喜酒都要弄得妻离子散。

刚听到这一句话的人多会如丈二金刚，摸不着头脑。

我们经常看到一家人穿得漂漂亮亮地出门去吃喜酒，只因自己也有“惊输”的心态，姗姗来迟，等抵达宴会场地，来宾也到了八九成，一眼望去每一桌都有空位。

可是真要找出可以容得下一家四口的空位，还真是桌桌有希望，个个没把握。

碰上这种状况，脸皮厚一点的，东张西挪地拜托人家让出位子，弄得气氛好不尴尬，而脸皮稍为薄一点的，只好悄悄地全家化整为零，各自找位子坐下。

这种情景不是妻离子散是什么？

假如我们可以破除惊输的心理，提早一点到，偌大的几十张桌子任你挑选，爱坐哪就坐哪，永远可以坐在最佳的位子，这种喜酒吃起来多开心啊！

在台湾，大家也常会在电视新闻上，看到每年申报个人所得税时，虽然为期有长长的两个月的时间，让民众从容地办理，但是往往在申报截止日期的最后一天，总还会有人大排长龙地等着报税，年复一年，这种画面从未间断过，因此电视台一点也不担心缺乏新闻题材。

为此我曾经好奇地去问过他们，所得到的答案是，假如他在第一天申报，和最后一天申报比较起来，

## &lt;&lt;经营人生&gt;&gt;

这其中就有两个月的利息差额。

为了占一丁点小便宜，哪怕站数个钟头也在所不惜，追根究底就是惊输啊！

听了这一番话，真教人摇头叹息不已。

我们都有结伴出游的经验，在整个团体活动中，常会遇见每次集合时，总会有一两个人老爱迟到个几分钟，而且屡试不爽。

如果要迟到的人哪天能提早来等大家，那诚如俗语所说的，除非太阳打从西边出来一样的困难。

其实再仔细地去分析这种人，他一辈子所欠缺的并不多，永远只缺少“五分钟”。

哪天他能想通了，一次把落后的那五分钟追上来，相信从今以后，他就会准时了，可以重新当一位有信用的人。

商场上也是一样，会守时的人一定会守信，一个永远会迟到五分钟的人，千万别把钱借给他，否则等到约定的还钱日，你肯定会常在唱那首闽南语的流行歌曲《等无人》。

再说，管理时间和管理财务也是一样的。

一个老是在调头寸的人，我们深入地去探讨他会常缺钱的原因，就好像先前所提到的，与永远会落后别人五分钟的道理是相同的。

所以，在人生的路途上，当你出现第一次的金钱缺口时，要小心翼翼地去面对它，千万不要让它陷入了“五分钟的迷失里”。

俗语说有借有还，再借不难，一点都没错，但是我想应该再加上一句：“要准时还，甚至尽可能地提前主动奉还”，如此一来，相信谁也愿意把钱借给你的。

所以，经营企业也要有守时的观念，尤其在“应付账款”方面，如果能坚守不拖欠的原则，公司的信誉一定良好，有了好口碑，人人抢着与你做生意，那才是公司最大的资产。

闽南话有句俗语是这样说：“孔子公嘛不敢收隔瞑帖”，这是在说即使圣明如子L老夫子者，他也不敢担保明天的事，因此古时候的“束脩”（即学费）是要预付的。

这也是总裁一直在告诫我们业务前线的人员，务必要坚守“款到发货”的道理所在。

记得总裁常道：“人长交，账短会”，意思是说与人的金钱往来，要在最短的时间里理会清楚，那朋友间的交往才会维持得长长久久。

所以总裁平时也常给我们开示说：“生意徒弟，收账师傅”，意思是说会做生意的人，充其量也只是徒弟级而已；要能把收账工作理好，那才算得上是师傅级的人物。

真希望总裁说过的这一番话，可以给有关同仁有所省思，并广为流传，把亚细亚的美德传承下去。



## <<经营人生>>

### 编辑推荐

《经营人生》：也许你一文不名；但你一样可以追求卓越，也许你出身不凡，但你同样需要经营人生。

他出身名门，却奋斗不息。  
为了提升人生的价值，他辞去了美商公司远东区总裁的职位。  
他把三十五岁以后的日子交给他热爱的陶瓷业。  
把亚细亚产品推向了国际舞台。  
他深信人生就是一门营销学，端看如何把自己推销出去……

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>