

企业文化系列丛书

网络先锋

田欣 主编

WANGLUO XIANFENG



学林出版社

网络先锋

WANGLUO XIANFENG

田欣 主编



学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

网络先锋/田欣主编. —上海:学林出版社, 2001.6

ISBN 7-80668-056-X

I.网... II.田... III.电信-邮电企业-先进工
作者一生平事迹-上海市 IV.K826.16

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 029177 号

网络先锋



主 编——田 欣

特约编辑——徐 兵

责任编辑——钱丽明

封面设计——范峤青

出 版——学林出版社(上海钦州南路81号3楼)

电话: 64515005 传真: 64515005

发 行——新华书店上海发行所

学林图书发行部(文庙路120号)

电话: 63779027 传真: 63768540

邮编: 200010

印 刷——上海出版印刷有限公司

开 本——889×1194 1/32

印 张——6.5

字 数——12 万

版 次——2001 年 6 月第 1 版

2001 年 6 月第 1 次印刷

印 数——4000 册

书 号——ISBN 7-80668-056-4/1·16

定 价——25.00 元



序

无论我们承认与否，每个人都被某种文化所左右着，我们的任何行为都可以从文化的角度找到依据。无论在世界上任何国家和地区，你都会对当地绝无仅有的风俗习惯、生活方式和行为模式留有印象。不同的企业也有着不同的文化，而这种个性化的文化，使企业区别于竞争对手，并为企业生存和发展提供生生不息的动力。

上海电信是一个历史悠久的企业，在其跨越三个世纪的发展历程中，几代上海电信人不懈追求，创造了许许多多中国电信发展史上的辉煌，也蕴育了非常深厚和独特的企业文化。曾经百年风云，再展世纪宏图。站在新世纪之巅的上海电信提出“用三年左右时间把上海电信建成能够体现中国电信业实力、真正具有国际综合竞争力的电信运营企业”的发展目标。为了实



现这一理想，上海电信将着力企业文化建设，培育具有时代特征、行业特点、企业特色的企业文化，逐步形成以人为本的管理氛围，以绩取人的务实氛围，和谐宽松的创新氛围，营造“团结拼搏，同创价值，和谐创新，共享繁荣”的企业氛围，为一流的通信企业打造一流的企业文化基石。

上海电信“企业文化系列丛书”是一套记载上海电信百年历史，诠释上海电信企业理念、弘扬上海电信人风采、展示上海电信人审美情趣的企业文化系列丛书，刊载了上海电信企业文化的精萃。这套丛书将用理性审视上海电信一百多年的企业文化发展轨迹，用激情憧憬上海电信的美好明天。

编者

2001年6月



目 录

1 非常 CTO

——记上海在线电子商务有限公司首席技术官王斌 / 江上人

11 “跑街先生” 钟鸣

——一个上海电信市场营销员的故事 / 江上人

25 永结同心

——上海市电信公司浦东电信局局长陈永心的故事 / 缪国庆

39 铁肩柔肠

——上海 114 查号中心主任居伟英印象 / 曹 阳

50 蓝色情结

——记“全国先进女职工”称号获得者张之霞 / 祝建平

59 数字时代的“真心英雄”

——记全国“五一”劳动奖章获得者刘越峰 / 周显东

78 不待扬鞭自奋蹄

——上海邮电发展总公司总经理刘继军速写 / 宋长星



90 年轻的朋友来相会

——记上海电信技术研究所 MIS 科技事业部经理汪慰斌 / 缪国庆

102 “秦永虎，属老虎”

——记上海市电信公司南汇电信局局长秦永虎 / 缪国庆

121 阳光灿烂的窗口

——走进上海 114 查号中心 / 曹 阳

135 好人王显玉

——记全国“五一”劳动奖章获得者王显玉 / 胡展奋

150 “前沿阵地”上的搏击

——记上海市电信公司长途通信事业部经服部主任夏斌 / 陆其国

163 闪光的足迹

——记 114 查号中心五星级话务员徐倩雯 / 周黎丰

178 新一代技术工人的榜样

——记上海市电信公司北区局四川分局线务班班长徐栋 / 刘 怡

192 勇立潮头竞风流

——记上海市电信公司“十佳”优秀员工曹兆龙 / 李建平



有人说，21世纪将是个完全意义上的e时代，充满着梦想成真的机会；也有人说，网络泡沫经济现象已经显现，最有趣的一个说法就是，如果随便捡一枚石子往人群里扔，被打中的人十有八九准是自称“C”什么“O”的IT才俊。但可以肯定，上海在线电子商务有限公司王斌是个例外。有材料表明，他是一个非同一般的Chief Technical Officer（网络首席技术官）。

——作者题记

非常 CTO

——记上海在线电子商务有限公司首席技术官王斌

江上人

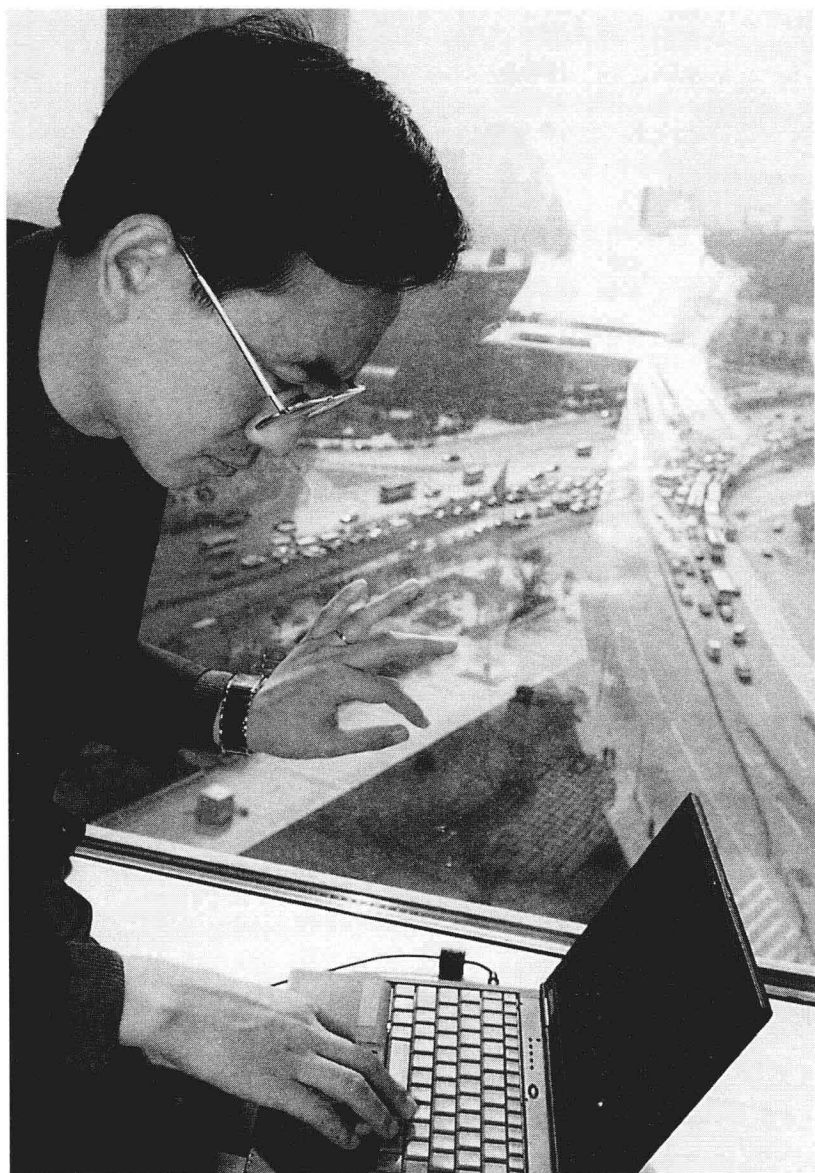
东进，那里有一个理想高地

北

上？南下？

1997年，作为西安交通大学计算机系的一名研究生，王斌徘徊在人生的十字路口。同窗好友中，有的去了北京中关村，有的把深圳视作成为“中国的比尔·盖茨”的梦想地，而他的目光仍在各类人才招聘信息之间游离，他对IT的发散性思维经E-mail四处传递。已经在中国建设银行上海市分行找到落脚点的女友胡俊急了：你还拿不定主意？可别惹我发“最后通牒”。老同学们也在关心他，不断给他发来电子邮件。“新浪网站后劲十足，其在美国的上市股价有可能突破每股60美元，不要错过良机。”“网易正在‘网聚人的力量’，丁磊那小子有创劲！”“张朝阳正在广招天下才俊，准备扩展‘搜狐’地盘……”连远在苏北农村的亲友们也写信来催问：有去向了吗？

其实，面对着中国地图，王斌为自己的未来不知设计了多少条线路。北京固然是个诱惑，深圳也是一个理想天地，甚至留在西部进行大开发也不失为一个极佳的出发点，但他总觉得这样的定位似乎缺少些什么，他内心渴望的，是一个有着良好的体制、宽松的环境、创新的氛围的场所。他圈遍地图上的城市，最终用红笔在“上海”这个地方打了一个大大的“√”。这不仅是因为他潜意识里对这个移民城市有着一份偏爱，也不因为女友在那里深情呼唤，而是因为他从方方面面了解到，这里，历来以海纳百川的胸怀吸引各路人才；这



窗外的世纪大道，使王斌时时感到城市信息化的脉搏。



里，信息产业已成为第一支柱，有关优惠政策相继出台，信息化浪潮风起云涌；这里，无疑是21世纪中国经济腾飞的“龙头”……对于一个立志于创业的学者来说，似乎没有理由无视或者放弃这样一个理想高地！

于是，在一个炎热的午后，王斌打点行装，搭上了西安直达上海的快车。声声汽笛，在他心头汇成一曲动听的东进序曲；铿锵车轮，就如激越的创业鼓点。

谈判，是一场心智的较量

上海市电信公司属下的上海信息产业有限公司敞开胸襟拥抱王斌。在一种务实、进取的工作环境中，他迅速转换了角色，全身心地投入“上海热线”二期工程，并直接参与其中的接入部分。随后，他又在上海某大型国有企业计算机计费系统的设计开发中进行了一次严格意义上的技术练兵，逐渐崭露头角。

“上海热线”初期主要提供简单的窄带业务，随着上海信息港工程的启动和用户数量的激增，“上海热线”的业务需求不断扩大，传统的计费方式也已不能满足用户的需要，因而面临的挑战越来越严峻。1998年，为“上海热线”三期工程如期开工，王斌出任“上海热线”三期计费系统项目组组长，全面负责该项目的设计、开发与集成。

经过多方综合考察比较，王斌和项目组成员认为美国PORTAL公司的Infranet计费平台，因具有实时登寻和计费及高扩展性、高灵



活性和高可靠性的开放式平台结构，比较能够支持“上海热线”的千万级的用户，尤其是对引进软件在管理层和应用层上进行再度开发后，可大大丰富“上海热线”的业务，争得更多的用户。

王斌将自己的爱情，全部融入了上海的电信发展事业之中。

但是，谈判异常地艰难。从第一回合的接触，王斌就深深感到，作为软件引进方仅有诚意是不够的。从香港过来的那个代理商 Nick Wong，全然不把王斌他们放在眼里，常常是早上乘飞机来上海，晚上又飞回香港，致使双方在一些细节问题上根本无暇细细斟酌、协商，有时王斌按约



上宾馆找 Nick Wong 商谈，不是吃个“闭门羹”，就是被蛮横地打发回来。

难道“死了张屠夫，就吃浑毛猪”？王斌与项目组成员及时调整策略，决定“先礼后兵”。他通过互联网和留学美国的学友的关系，了解到国际上另外一些著名公司如 NT&T、HP 等也有同类软件产品，又通宵达旦地了解整理出 PORTAL 公司的企业背景，技术等级等资料，然后通过 E-mail 告知对方准备“中断谈判，另找下家”。

这一招果然灵光，PORTAL 公司岂甘轻易放弃到嘴的香饽饽？他们一面表示在价格上可以作些让步，一面派一名亚太地区代理人 MJ 先生前来全权处理业务。双方甫一交手，王斌便觉得 MJ 先生非等闲之辈。尽管他一连七次报了价，但距“上海热线”的“心理底线”还差一截。在常人看来，一份几百万美元的合同，其中相差几万或者十几万属“零星杂碎”，但王斌却不如此想，谈判又一次陷入“拉锯战”。

双方僵持了一个多星期，MJ 先生有点不耐烦了。王斌又施出“欲擒故纵”之计，将 MJ 撂在一边，开始与 HP 公司的项目经理 Stese 先生热络联系。这一下，MJ 先生成了热锅上的蚂蚁，他既不想让自己的中国之行空手而返，又不愿让其他竞争对手钻了空子，只得向王斌摊牌：他只有对第七次报价具有拍板权，如再要降低，只得请公司亚太联盟总监 TOM 先生出马！

一个风和日丽的下午，TOM 先生乘机抵达上海虹桥机场。早在这之前，王斌通过有关渠道了解到，TOM 先生是个“四海为家”的大忙人，最多一天穿梭往返于八个国家或地区，工作日程总是排得密密麻麻。这次也如此，未到上海已安排了回程机票。知己知彼，百



战百胜。一连两天，王斌和项目同事没有急着与TOM先生谈判，而是热诚地安排他游山玩水。TOM先生沉不住气了，时间对他来说就是金钱。见“鱼儿”终于咬钩了，王斌报出“上海热线”能够接受的最低价格，并且还强调一点，每份400—500美元的随机资料，在同类软件产品中至多需要2份，余则一概拒收。

一切都是那么水到渠成。TOM先生真正体会到了中国古谚“棋逢对手，将遇良才”的含义，在提笔签字的同时，不由赞叹：“Wang, you are a woodpecker(王斌，你真是个啄木鸟)。”

由于长时间与美方代表在谈判桌上紧张较量，王斌累倒了。医院诊断结果是：急性肺炎！

网恋，却难有亲密的接触

在上海市电信公司，流传着很多有关王斌忘我工作的故事，其中一个动人“版本”就是他为了“上海热线”而两次推迟了婚礼。

早在1998年6月，王斌与胡俊办理了结婚登记手续，双方父母也约定在当年10月1日为他俩正式举行婚礼。然而好事总是多磨。适时“上海热线”正从5万用户升级到15万用户，割接交换工程必须在两个月内一次性完成。王斌与科技人员日夜奋战在现场，一个月难得捞上一天休息，哪里还挤得出时间布置婚房、购置物件？胡俊好几次半开玩笑半认真地问他“究竟安的是什么心”？父母也一次次来信，说按当地风俗，在乡下也为他准备了一套新房，就等着那一天他俩和好百年，缔结连理。然而王斌依然一网情深，大喜的日



子一天天临近，他还是“按兵不动”，只顾着天天加班加点抓技术、抓进度、抓质量。胡俊可急了，一天夜里，她事先不打招呼，突然出现在王斌的工作现场。当看到疲惫不堪的王斌还在不断忙碌，她终于原谅了他，并主动留下来帮助项目组成员买来夜宵。半夜时分，项目组成员吃着香喷喷的“麦当劳”，打起了哈哈：“什么时候给我们吃喜糖呀？”胡俊说：“待你们这个项目完成。”

然而，由于王斌又参与引进并联合开发美国HP公司软件的谈判业务，这对有情人一时又难成眷属。这一拖延，又是好几个月。直到1999年5月，男女双方的父母采取“逼婚”的方式，才定下了大好日子。王斌老家一切布置停当，就等新郎新娘三鞠躬后入洞房。可是，这喜庆的气氛险些又被王斌冲散。就在婚礼举行的前一天，上海在线电子商务有限公司与美国HP公司共同研发的Mobile应用课题急需王斌去现场处理问题。整整20多个小时，王斌在现场和员工们反复进行着引进软件落地演示。新郎偕一去不返，新娘穿着婚纱望穿秋水，老家来的接亲队伍眼看要误了时辰，也都急得双脚跳。当王斌拖着一身疲惫坐上接亲车辆，不由未进洞房先入梦乡……

新星，闪耀在海平线……

是的，王斌已将自己的爱 and 情，全部融入了上海的电信发展事业之中。1998年底，在与美国PORTAL公司谈判时，他就有着一个强烈愿望，要让“上海热线”成为PORTAL公司在中国大陆的合作伙伴。经过艰苦努力，他终于实现了这一目标，利用引进技术，承接了



2000年，王斌获中国电信集团“21世纪优秀人才”称号。



广东国讯、北京脉搏网、上海 IBILL 网络的项目设计、开发，并赢得了可观的利润。接着，他又率人通过对 PORTAL 公司提供的技术核心的研究，成功开发了“上海电信”和“上海浩方在线”的小额支付系统，从而使上海信息产业有限公司在引进软件过程中逐渐由一个配角转变为主角。

1999 年，在线电子商务事业蒸蒸日上，“上海热线”四期工程启动，王斌担当管理集成的重任，全面负责四期工程中的热线主系统和临时卡 2 套计费系统的开发，以实现“上海热线”计费系统的计费、管理功能具有安全性、高效性、开放性和可靠性，使 169 和 8888 帐号合并，169 主叫计费，并为新增的“上海热线”的“超值会员用户”和“5 万暑期卡用户”、“家庭上网工程”等业务提供了强有力的技术支撑，达到“上海热线”管理层系统电信级网络的标准。在这过程中，王斌既要与美国、荷兰几家公司的专家研讨有关软件的开发应用，又要及时对各个模块所遇到的难题提出解决办法，特别在详细设计和编制程序阶段，他展现出高超的技术素养和良好的协调管理能力，使这些科研项目产生了广阔的市场前景和良好的经济、社会效益，提高了“上海热线”的知名度。1999 年 4 月，王斌被评为“上海邮电系统杰出青年岗位能手”和“上海市优秀青年突击队员”；2000 年，又荣获上海市邮电管理局“优秀科技人员”和中国电信集团“21 世纪优秀人才”光荣称号。新星，已经闪烁在海平面，它将发出更亮的光芒……