

摇中国精英人物 (上)

作者：严大顺 编著

出版社：中国电影出版社

字数：1500千字

分类：企业人物 原中国 原当代

版权所有 北京烱子工作室

出版日期 國曆年 猿月

书号: 隳隳原苑原苑远原愿愿愿愿愿

内容提要

一个人的个性和有效说话的能力,在许多情况下,比哈佛的文凭更加重要。能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈,将使你前途无量。

二十世纪美国伟大的成功学家、人际关系学家、成人教育家。他毕生的事业和最大的贡献,是为成人(主要是商务人员)创立了一整套叫做“有效说话与影响他人的技巧”的训练方法。他的各种著作几乎被译成每一个国家的文字,他的训练方法也风靡全球。从政府首脑到商界领袖,从中产阶级到普通百姓,卡而基培训机构造就了上千万的毕业生,影响了几代人的生活与命运。

目 录

员王永庆 事业之外的成功	圆
圆佳能 (中国) 总裁 : 一个有野心的男人	远
猿小德棣 让网易化险为夷谦逊推手	员
源他把 悦韵演绎得如此生动	圆
缘陈之良 只读了三年书的企业家	圆
远张旭东 我只是辛苦耕耘的寻梦者	猿
苑时大鲲 : 一个世界经理人的理想	猿
愿陈春花 没有做到德鲁克断言的那样	源
怨另面荣智健 平实情趣亲和	源
员疑似“完人”宗庆后	缘
员大嘴严介和 猛侃自得人生	缘
员严介和 我是中国管理水平最高的企业家	缘
员朱骏 借鸡下蛋打造中国卡卡	远
员当任正非不在的时候	苑
员周鸿一 不要被成功企业的故事迷惑	愿

员王永庆 事业之外的成功

台湾第一辈的企业家如今不只比事业版图，更在意儿女够不够优秀，能不能接棒传承，‘这点王永庆非常成功。’如今三娘李宝珠的二女儿王瑞瑜，担任台塑的幕僚长，是父亲能干的帮手，而二娘杨娇的儿女如王雪龄、王文洋、王雪红，却又能另创新局，有另一番事业成就。王永庆在培育子女上的成绩，完全不逊于经营事业的成绩。

王永庆本人的节俭相当出名，以前他的儿女们在美国生活也不富裕，因为他供给学费、生活费都算得很精准，就像管理手下企业般，总是给得“刚刚好”，不让他们有一丝享受奢侈的机会，此外，和儿女联络都是写信，从不打电话，“因为觉得打电话太贵了”。王雪红的母亲杨娇表示，儿女还必须回信报告花了哪些钱，连买支牙膏也得写上去！

节俭出名的父亲

在台北市锦州街，有一座漂亮的 远层花园大楼，占地 1500 多平方米，庭院宽阔，绿荫环抱，警卫森严。这个深宅大院正是王永庆的寓所之一。

王永庆是台湾的首富 他是塑胶王国的大王 他是企业经营之神 他是实现台湾现代化的有功之人 他是台湾到海外办跨国公司的第一人。

王雪红乃是“经营之神”王永庆的女儿，不靠父亲的帮助，打拼 15 年，蝉联多年台湾女企业家首富。她 15 岁那年入股

姐姐的台湾大众公司，~~1984~~1984年以~~1000~~1000万元新台币在一间旧公寓里创办威盛，~~1994~~1994年~~10~~10月威盛市值超过其父王永庆经营了~~10~~10年的台塑，她自己也成为台湾最富有的女人，威盛~~1994~~1994年以前以“英特尔强有力的挑战者”闻名，近年巨资打造的“中国芯”也在大陆深入人心，威盛之后，她已投资了~~100~~100多家公司，平均每年近~~100~~100家。

在男性主导、硬梆梆的科技世界里，王雪红却闯出她的王国。虽然不靠父亲资金的扶持，但父亲对她的教育却使她能成功的根本。

因为担心子女在台塑大树庇荫下缺乏磨练，所以每一个小孩在国小或初中时，就被王永庆送到英国、美国求学，直到念完研究生才回国。王家三姐弟：王雪龄、王文洋、王雪红，各差两岁，陆续毕业自美国加州大学柏克莱分校。“我的童年并不快乐，国三时我被父亲送到美国念书，老实说离开台湾是很高兴的。但我感谢神，让我生在这个家庭，让我磨练，面对很多事情。”

王永庆本人的节俭相当出名，他的儿女们在美国生活也不富裕，因为他供给学费、生活费都算得很精准，就像管理手下企业般，总是给得“刚刚好”，不让他们有一丝享受奢侈的机会，此外，和儿女联络都是写信，从不打电话，“因为觉得打电话太贵了”。王雪红的母亲杨娇表示，儿女还必须回信报告花了哪些钱，连买支牙膏也得写上去！

但是王永庆经常给孩子们写信，一写就是好几张大，大约每隔两周就写一次。王雪红说，父亲多半写他自己的工作心得，告诉她公司发生了什么事，他如何处理等，父亲特别强调凡事要“追根究底”，会告诉她公司发生了什么事，他如何追

根究柢底。这种内容,对当时还是高中生的王雪红而言,自然有些乏味,“而且爸爸的字又草,说实在我真的看不懂”。但她仍小心翼翼地把每一封信都保存起来,“两三年前重新翻过,真的很有启发。”

即便现在对孙辈,王永庆也不是含饴弄孙的心情。在美国念大学的外孙(大女儿的儿子),暑假回台塑生产线实习,王永庆要求他每天、每周都要写报告:“如何改善效率”。还有另一个奇特的报告:分析“学费”能有多少产出。

要自己打拼这个世界

王永庆的生活非常俭朴,他对穿着的要求是大方整洁,从不计较衣服的新旧及款式。他生平最喜欢收藏名人字画,然后就是听戏,并常年坚持慢跑锻炼。他的子女似乎也没有感觉到他们的父亲是个富豪。

王永庆共有 7 个妻子,因此儿女很多,长子王文洋是他最器重的一个。王文洋出生于 1951 年,英国伦敦帝国大学物理系毕业,1973 年同时获得该校的企业管理硕士和化学博士两个学位,为了培养儿子基层工作的经验,让他融入台塑文化,以便将来更好的接班,王永庆并没有象其他许多大企业家那样,给王文洋委以重任,而是让他从南亚塑胶公司基层的课长做起,并接受最基本的车间训练,这既是台塑员工的必经之路,也是王永庆认为熟悉业务的最佳手段。

王文洋在南亚公司一干就是很多年,并一步一步走向公司管理高层,从林口厂厂长到 1975 年升任公司第四事业部经理。王文洋在这个经理岗位上经过 5 个春秋的磨练,逐渐成为一位管理专才,1980 年再次高升为南亚公司协理,也即从部门经理升为公司总经理助理,负责统筹管理公司各事业部,

现为在大陆总投资额达 1.5 亿美元的宏仁集团董事长。

二女王雪龄，留学美国，获伯克莱大学统计学硕士学位。她嫁给同是柏克莱大学校友（该学校电脑博士）的简明仁。他俩结婚回到台湾后，放弃在台塑集团高就的机会，拿出他们自己仅有的 1500 万元资金，成立大众电脑公司，在台湾曾引起一阵轰动。如今，大众电脑公司不仅是新竹科学工业园区的高科技企业，也是一家股票上市公司，经营业绩优异，获利能力在资讯业中名列前三大，成为王家女婿中独立创业的典型与代表。

目前除王文祥在台塑美国企业任职及大女儿王贵云在南亚公司任职外，二房其他子女均未在台塑集团内任职，而是依靠自己的努力创出一片天下。二女儿王雪龄与简明仁夫妇创办大众电脑集团，已成为台湾知名的大型高科技企业集团。长子王文洋则在大陆创建了宏仁集团，并在上海合作设立宏力半导体公司，开创台湾半导体进军大陆的先锋。

而王永庆最出色的还是三女儿王雪红，不少媒体认为，王雪红承袭了父亲“拼命三郎”的性格。

“每件事我都有些波折，从来没有平顺过。”王雪红笑着说。

然而她都撑下去了。

能撑下去，除了基督教信仰，也是父母亲的教育，培养出她的格局、坚持、韧性。

王雪红说，母亲最常给她的教诲就是要忍耐，凡事不要只看眼前，要看长远。

而每天三点钟起床，做毛巾操、写文章的父亲，亲身展现凡事要有毅力、有原则，也给她深远的影响。

缘

王雪红说：“我爸爸很严肃，像老板一样，到现在还是这样。我常说神是我第一个老板，他是我第二个老板，我每次见他都正襟危坐，怕讲错话。”

2010年，王永庆宣布退休，尽管不再过问集团的具体经营事务，但仍是集团与主要企业的董事长，是台塑集团幕后的舵手与精神领袖。王永庆在培育子女上的成绩，完全不逊于经营事业的成绩。

圆佳能（中国）总裁： 摇一个有野心的男人

这是一个有野心的男人。“到2010年我希望在中国的销售额可以翻倍增长达到10亿美元，让佳能（中国）成为佳能亚洲业务的龙头。”这是小泽秀树在其履新致辞中给自己定下的挑战目标。

而在他到中国任职之前，他的前任已经定下了“佳能所有数码产品2009年都要在中国市场上占据第一位”的目标。

面对“压力”，小泽秀树似乎很轻松，有销售奇才之称的他不仅坚持原有目标不变，而且将佳能中国的2009年销售目标拔高了一截——10亿美元，是2008年的1.5倍。

现年38岁的小泽秀树是佳能的元老之一，同时是一位具有多年海外管理经验和传奇营销业绩的资深经理人。在长达20年的海外驻扎生涯中，小泽秀树曾先后担任过美国、新加坡、中国香港等多个国家和地区的高层管理职务。小泽秀树

的最大强项在于他与全球三种主要商人（犹太人、中国人和印度人）打交道的丰富经历，一件有关他的轶闻是，他曾经将一位众所周知的印度谈判高手说得哑口无言。

2020年，时任佳能香港有限公司总裁兼首席执行官的小泽秀树，率领香港团队力克“~~新冠疫情~~”等不利因素的侵扰，神奇般地达成了销售额 ~~逆势~~ 的增长，真正实现了“逆风飞扬”。

在佳能（中国）员工看来，这位新总裁与其前任有明显的分别。现任佳能美国区总裁的足达洋六是一位出身管理部门的领导者，而小泽秀树则是因在销售岗位上表现优秀脱颖而出。

要成功就要“高志低姿”

小泽秀树很推崇武田信玄（编者注：日本战国时代的英雄，以宽厚英勇著称）说过的一句话，“人是城堡，是城墙，是护城河。同情心是你的朋友，轻蔑则是你的敌人。”在接受《时代人物周报》专访时，小泽秀树说：“我相信人是一切事情的基础。如果你能了解人，你也能了解商业。”也许，这就是学法律的他最终成长为佳能公司销售大将的原因。

1976年，毕业于日本庆应大学法律系的小泽秀树选择了就职于佳能照相机事业部，开始了他在佳能漫长的工作旅程。当时小泽秀树为了销售照相机而整日往返奔波于各城市之间。当时既没有特快列车更没有新干线，每次出差都要在外面过上几天几夜。这种经历也让小泽秀树有机会结识了各种各样的人群，“对我来说，那是让我了解做生意起点的修行的缘年”。

进入佳能之前，小泽一直过着比较富裕和顺利的生活，周

国的朋友也是差不多的环境和教育背景。但在小泽秀树 18 多岁时，一次印度旅行改变了他的人生观。

“那个时候我发现自己做事情很主观，比如以前看到这个人外表很漂亮，很帅，我就马上对他有好感，看到不干净的地方就想回避。直到有一天中午，在印度等公共汽车的时候，我看到一个 15 岁左右的男孩，他从地上爬着过来，用英语向我打招呼。当我仔细看他的时候，才发现这个孩子是没有双腿的，而且衣服也破烂不堪。但是，他用英语跟我交流，说他的梦想，他的眼睛中折射出光芒。每当我回想起这一幕的时候，便开始反省自己，才意识到世界上还有这种外表看上去不是很干净、或者很贫穷，但心灵却非常美丽的人存在。从那开始我的人生观就发生了一些改变。”小泽秀树跟《时代人物周报》回忆那一幕时，分明能让人感到他语调的变化，重视与人的心灵沟通由此成为了他与人交往时所铭记的信条。

刚刚大学毕业的小泽秀树，一下子进入到一个非常好的公司，觉得自己是精英，非常了不起，但是作为一线的销售人员要去卖东西，要与经销商打交道，要拜托人家买产品就必须放低姿态，“刚开始那个时候，我的抵抗感非常强，但后来我明白了一个人要想获得成功就要‘高志低姿’，也就是说要有一个很高的目标，很高的志向，但是心态应该是低的，是平和的。这样人家才会去买你的产品。做销售，有很多原则是最基本的。”

小泽秀树在佳能的 14 年中，除了最初在本土的 3 年销售经历，只有两年回到日本工作。当年到美国工作时，由于英语不佳，小泽秀树曾有半年在工作中处于痛苦的状态，不过对于中国，他的感觉要好一些。“中国我并不陌生，反而很亲切。”

愿

采访过程中，小泽秀树不时地会讲一两句中文，速度很慢但发音很准确。据说他刚刚到任的时候，员工们也曾为此感到吃惊。

“我第一次来中国是 1982 年前，此后我每年都有多次机会来中国出差、工作。而且常年在香港、新加坡的生活使我对中华文化有了一定的接触和认识，我相信这些经历对我适应在北京的工作非常有益。”

小泽秀树在香港工作期间就已经开始学习中文，他一直很庆幸当时选择了普通话来学习。在他的想像中大陆人应该和香港人一样，看起来比较安静和内敛，不是非常愿意和陌生人交谈。但在过去的两

个月中，小泽秀树充分感受了北京人的热情和真诚。“前几天，我去一家超市购物，在收银台和一位年纪大的女士聊天，虽然我的中文不好，但我们的交谈非常愉快。我觉得北京人非常友善，很容易交流，有大国之风。我和夫人外出时，还经常碰到一些北京以外地方的人，他们也都非常直率和纯朴。”

“面对西方人士，尤其是美国人时，我会采用‘因为’逻辑，但面对亚洲人时，我会采用‘但是’逻辑，”小泽秀树说道。面对西方人士，他会直接提出观点，接着说“因为”两个字，后面再说出具体的理由。面对亚洲人，更有效的方式则是先提出表扬和肯定，然后再告诉对方如何改进。据说美国人非常武断，但这也是一种优势，因为说话坦率不会使对方感到过于难堪。亚洲人总的来看比较内敛，不敢表达自己的观点，但他们的反应会更加积极。

做国际人适应市场

在佳能工作了 30 年，期间只有 3 年呆在日本，小泽秀树说过：“工作的调动能改变人生”，而佳能也有一种观念，它们认为佳能美国是一家美国企业，佳能（中国）是一家中国企业。其实，无论是小泽秀树的说法还是佳能的观念，都表明了只有善于根据环境改变而变化才能取得成功。

小泽秀树告诉《时代人物周报》，中国香港、新加坡市场化程度很高，与欧美等市场差别比较小。而中国内地市场的特殊性更加明显，它正在经历巨大的变化，经济高速发展，人口众多，市场巨大，并且不同地域有不同的特点，市场竞争也异常激烈。但这些不同也正是吸引他的原因。

“能到中国来工作是我常年的梦想。我第一次来中国就觉得中国是潜力无限的地方，并且它的将来也是无可限量的，如果我能够到这个地方工作的话，像这样一个非常有魅力的地方一定会给我带来很多挑战。如果我能够战胜这些挑战，对我的成长和人生经历而言都是非常有益处的。现在我很庆幸终于来到？”

1993 年 3 月，小泽秀树刚到香港就职时，对香港人的第一印象并不好，“但我逐渐认识到他们其实非常简单和纯粹。他们起初似乎很难接近，不过一旦你和他们建立起友谊，你就会发现他们是如此善良，对你照顾得非常周到。某天早晨，甚至一位保洁阿姨也开始朝我微笑，并用粤语和我打招呼。”

1999 年，一场突如其来的非典型肺炎影响了中国大陆和香港地区。当时任佳能香港公司总裁的小泽秀树也感到了巨大的威胁。他决定发起大规模的支持活动，首先向香港医院捐赠 50 万港币，紧接着又发起了一场名为“与 SARS 赛跑”的活动，每销售一架佳能照相机就以顾客的名义捐赠 1 港币，

并追加捐赠了 50 万港币。在那种严峻的形势下,佳能用于产品促销的宣传语“香港加油”给予了港人莫大的鼓舞与激励,而这口号是由小泽秀树亲自提案的。

在新加坡工作期间,曾有人说小泽秀树不像个日本人,因为从他的管理、做事风格上都很少有传统日本企业家的影子。他听了并不恼火,因为他自己知道,从在美国开始,自己就变成了一个国际人,“在别国工作,你不能用纯日本的模式去做一切,但我也可能让自己变成一个地道的别国人。自己的行动中要有适应别国模式的东西,但也要保留日本的优点。”

激情可以解决很多问题

“星期一综合症”是很多公司头疼的一个问题,而小泽秀树在香港的时候将星期一命名为“激情日”,建议全体员工都在着装中点缀出红色,并在称呼中略去职位,直呼其名。

“虽然星期一是一周的开始,但是由于周末的疲劳尚未彻底消除,大家来上班时往往都显得有些无精打采。为了让大家工作时振作精神、焕发激情,我们便向员工提出了‘激情日’的建议。看到别人衣着上鲜艳的红色装饰,自己也会迸发出更多的激情。”看得出小泽秀树很得意自己的这一创造。

如果你拥有激情,你可以解决你遇到的任何问题。如果你情绪低落,请振作起来!小泽秀树不断用精神力量感染着周围的人。他希望以这些细小的变化作为催化剂,来激发和保持公司的活力。

而到佳能中国就任后,小泽秀树的“激情日”已经在 1998 年年月展开,同时与此相近的活动比如“你好”“佳能开放日”等活动已经陆续展开了。

中国对佳能的整体业务拓展起着举足轻重的作用,佳能

(中国) 更肩负统率整个佳能亚洲业务的角色,并将在不久的将来成为带领佳能亚洲营销集团整体销售的主要力量。“

一直以来,我都希望有机会到中国大陆工作,促进佳能在这片广袤土地上的业务增长,实现我们对佳能(中国)所寄予的希望。”小泽秀树很清楚中国的市场地位,他也希望借此使自己获得更大的成功。

追求“顾客感动”

对于前任提出的“~~1994~~1995年所有数码产品都要在中国市场占据第一位”的目标,小泽秀树给《时代人物周报》分析,从去年的统计数字上看,喷墨打印机已经在中国市场上取得了市场占有率第一的位置。专业相机更是一枝独秀。家用数码相机的成绩与索尼不相上下,交替占据市场第一的位置。需要努力的是 阅读产品及复印机产品。实际上,佳能复印机在全球的市场份额是第一位的。正因为如此,小泽秀树对佳能复印机在未来中国市场上发展充满信心。而 阅读则是因为进入中国市场比较晚的原因,知名度尚有待提高。

小泽秀树非常有信心带领员工达到这个目标。首先是因为中国的经济发展和市场潜力举世瞩目,这为佳能在中国的发展提供很好的土壤。其次,佳能集团对佳能(中国)寄予厚望,并给予大力支持,~~1994~~1995年佳能从总部派遣了一批具有丰富销售和服务经验的骨干到中国,帮助建立各地的销售网络。而今后,佳能总部也表态将不断提供资金、人员、培训方面的支持。另外,佳能现在已经具备非常

好的发展平台。从 ~~1994~~1995年开始佳能在中国的事业由投资转入销售阶段,经过 猿年的时间,佳能(中国)完成了组织结构改革,以及包括人事、~~藏~~物流等系统在内的基础设施建

设,这为今后的快速发展打下了坚实的基础。

从佳能自身来讲,产品的品质是他们引以为豪的。相对于竞争对手,佳能少了影像业务;相对于柯达,少了数码冲印。不过,小泽秀树认为“集中优势资源,在我们从事的所有业务领域达到第一”恰恰是佳能的经营思路之一。

作为一个全球化的企业,佳能在全世界各地开拓市场的同时,也在不同的市场环境中得到了锻炼和学习。佳能现任全球总裁御手洗富士夫在美国工作了16年,在与韦尔奇等顶级经理人的交流和探讨中,御手洗认识到“重视利润”是美国企业与传统日本企业的根本差别,也是美国企业不断走向成功的密码。在他就任佳能总裁之后,立刻关闭了7个收不抵支的部门,其中包括影像开发部门。这些部门的关闭让佳能丧失了200亿日元的营业额,但却因此减少了大约100亿日元的亏损。也正是因为这次大刀阔斧的改革才创造出佳能连续5年销售额和利润双增长的奇迹。

1994年佳能(中国)获得内销权,1995年佳能(中国)又第一批获得了进口经营权,经营权的扩大直接促成了佳能(中国)的转型和发展,使佳能(中国)从一个单纯的投资管理型公司转变成一个销售型公司。同时中国对于佳能的战略地位也发生了相应的变化,从生产基地发展成重要市场。实际上,从1994年佳能(中国)获得内销权后佳能就着力设计和建设了在中国的销售体系。

1995年对佳能(中国)而言是至关重要的一年,随着宰杀协议的履行,政府将放开进出口经营权并减让关税。这意味着佳能(中国)有权直接进口并销售在中国以外地区生产的产品。小泽秀树认为获得进口经营权后,佳能产品线将

进一步丰富,为此他认为应该强化现有的销售体制。现在,无论是渠道建设还是物流、~~藏~~财务,与四年前相比都有了质的提升。佳能在北京和广州都建立了产品展厅,消费者可以在购买前进行产品体验。佳能的物流已经可以实现全国范围内~~源~~小时送货。而刚刚在北京建立的快修中心成为佳能亚洲营销集团中第一个可以实现~~源~~分钟内修理(部分产品)的维修中心。小泽秀树相信这些将成为佳能(中国)提供差别化服务的最终保障,也是最终能够达成市场目标的保障。

目前,佳能产品独立面对消费者的店面或窗口有两种形式,除了只展不卖的产品展示厅外,另一种为经销商经营的佳能产品专卖店。小泽秀树经过调研后认为,因为中国是个广阔的国家,客观环境决定了开展直销的难度。佳能需要依靠经销商的力量进行销售,因此也重视保护合作伙伴的利益。只有在个别经销商很难进入,但佳能却相对容易直接涉足的领域(如面向外资企业的彩色复印机的销售),佳能才会采取一些直销的做法。

“我们需要贯彻和强化以往的经营方针和管理策略,主要是围绕着如何给客户提供更方便快捷的服务而展开的。比如说,加强物流建设,提高物流效率。再比如说加强经销商的培训,提高经销商的综合服务能力。通过这些建设,消费者能够在更短的时间里,获得更高质量的服务。这是今后我们工作的重点。”小泽秀树上任不到~~源~~个月,早已找出了要害所在。

为了完成这个使命,小泽秀树特别强调客户服务,要在最短的时间内达到“客户满意度是第一”的目标。小泽秀树要求公司全员建立“为客户服务的观念”,建立一种以服务顾客

为本的企业氛围，“佳能追求的目标正在从‘顾客满意度’向‘顾客愉悦度’升级，从而达到‘顾客感动’的最终目标。”

人物来头

小泽秀树佳能亚洲营销集团总裁，佳能（中国）有限公司总裁兼首席执行官。

1950年 源月 18日出生于日本国福井县。

1972年 猿月毕业于日本庆应大学法律系。

1974年加盟佳能公司照相机事业部。

1978年就职佳能美国有限公司照相机事业部。

1980年就职佳能公司照相机市场部。

1980年任佳能新加坡有限公司照相机事业部总经理。

1985年任佳能香港有限公司副总裁。

1986年任佳能销售香港有限公司总裁兼首席执行官。

1988年任佳能香港有限公司总裁兼首席执行官。

1990年任佳能新加坡有限公司总裁兼首席执行官。

1995年任佳能亚洲营销集团总裁、佳能（中国）有限公司总裁兼首席执行官。

佳能小史

传统相机市场在 1940年代至 1960年代末一直为德国精密电子行业所垄断，直到 1955年日本佳能株式会社研制出世界上第一部电子化照相机——悦林镜。从这种意义上讲，佳能可以称得上是全球现代相机制造的“开山鼻祖”。

1955年，几个狂热的日本青年带着推翻莱卡霸主地位的梦想，汇聚在东京麻布六本木的一角，成立了“精机光学研究所”，并坚信自己完全能够实现 135毫米小型照相机本土生产的梦想。这个研究所后来成为佳能研发中心的前身。当时团

队中，包括御手洗毅，即御手洗富士夫的叔父在内的主要成员共有六人，后来他们都成为了佳能公司的“开国元老”。他们在近似手工作坊的研究所里组装起了照相机，并将试做的第一台产品命名为“观音”（**悦来社**），该词的英文含义则是“标准”、“准则”。佳能品牌六十多年的成长史就是以优异的产品标准来超越行业权威并取而代之的企业拼搏历史。

1959年，在日本恢复国际贸易的第一年，佳能照相机即被指定为最佳出口商品，公司也正式更名为“佳能照相机株式会社”，当年的销售额也达到了 **1.4** 亿日元。远年之后，佳能相机的出口量上升到 **1.5** 万台，实现销售额 **1.5** 亿日元，是 **1959** 年的 **1.5** 倍。

猿孙德棣：让网易化 摇险为夷谦逊推手

入主网易一年半的时间，孙德棣至少解决了网易被起诉的问题，公司股票又在纳斯达克交易了，而且网易还未走向盈利，在过去 **1** 个月中股票上升了 **1** 倍。

不是张朝阳，不是丁磊。

美国《商业周刊》**1998** 年 **12** 月公布的“**1998** 年度 **100** 位亚洲新星”中，网易代理 **悦来** 孙德棣的入选，使人们开始对这位行事低调的经理人抱以疑问——为什么是他？

其实，答案是显然的，孙德棣 **1998** 年 **12** 月担任代理 **悦来** 时，网易正面临着会计丑闻，诉讼的压力，要求其退市的威胁，