

摇中国精英人物(中)

作者 :严大顺 编著

出版社 :中国电影出版社

字数 :~~160000~~千字

分类 :企业人物 原中国 原当代

版权所有 北京烨子工作室

出版日期 ~~1999~~原年 猿月

书号 :~~9569401401~~原~~9569401401~~原~~9569401401~~原~~9569401401~~原

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。

目摇录

员徐明 :替天行道的幌子还能打多久？	圆
圆卫哲 :从小秘到缘正强 恍韵	苑
猿商儒王辉耀的新华商之路	员园
源煤业中国联席 恍韵周绍宁要做什么？	员缘
缘陆兴东 :中国传媒职业经理人的现实路径	员远
远霍英东和他的孩子们	圆
苑陈安之 :卖产品不如卖自己	圆猿
愿刘军 :男人最大的游戏是工作	圆愿
怨张醒生与何经华殊途同归的疑问	猿
员园用友总裁何经华 :职业经理人不好当	猿怨
员员经理人 越保姆？	源
员圆方便面之父 怨缘岁退休归隐	缘
员猿袁马军 :下一场加“炮”的国际象棋	远
员源王喆 :一个“慢跑”的先行者	猿缘
员缘求伯君 :武当山拜师学艺	愿
员周红华 :领导要靠个人魅力	愿源
员孙景华 :中国需要管理启蒙运动	愿愿

员徐明：替天行道的 摇幌子还能打多久？

陷入“罢赛”风波的国安俱乐部吸引了众多媒体的眼球，但是当大幕拉开，舞台上的主角赫然是实德俱乐部老板徐明，“毫无疑问，我是来支持国安的。”一向在公开场合，措辞极为考究、犹擅长大打“太极”的徐明，这一次开门见山，毫不含糊。

千万别以为这会是个这个猿岁的年轻老板一时的仗义或者突然的冲动。我们甚至可以说冲动永远与徐明无关。

这一次果断地跳出来，徐明不仅立即进入漩涡中心成为场面最有力的控制者，且顺势而为，迅速将出于一时义气的“罢赛”导入了中国足球“革命”的轨道。在圆年甚至更早时拜访欧洲足球俱乐部时，深受欧洲足球俱乐部体制触动的徐明早已开始了对足球“革命”的思索。当“罢赛”时机骤现时，擅长相机而动的徐明立即提前“起事”了。

但这个曾拥有四支球队、一度被业内痛斥为“欺行霸市”的俱乐部老板，扛起“足球革命”的大旗，总是让人对其居心充满怀疑。难道徐氏革命本身仅是为了足球吗？

善“打太极”的人

圆年 月 日。各种细节都暗示着“革命派”破釜沉舟的决心，当所有人都屏息等待“革命派”更强硬的表现

时,走上前台的徐明再次令人惊异地突然转向。在所有人的惊愕中,徐明带领他的“革命党人”自顾自地转身离开了。

从声援国安,向足协抛出 15 份文件开始,历时近三个月的足球革命,始终演绎着一种“敌进我退、敌退我进”的游戏。在一种可控制的、不至断裂的弹性范围内,双方相互叫阵,你方唱罢我登场,煞是热闹。

“大打太极”——典型的徐氏手法。不论是在言语还是在行动方面,这几乎是徐明一贯的风格。

在高呼“集体罢赛,让他们(足协)自己去玩”时,徐明俨然是最彻底的革命者,转过身他可以用最考究的措辞大谈“在足协领导之下以大局意识革命”。年初面对本刊提问“如果实德系被剥离,你是否会很痛苦?”徐答:“你怎么知道那不是我想要的?”当各俱乐部指责“实德系”妨碍足球“三公”原则时,这个最为俱乐部阵营所不容的人,竟然出人意料地成为最强有力的革命联盟的核心……很多熟悉徐明的人这样解释:“徐情商极高,在人际关系方面具有高超的掌控力,难以常人逻辑揣摩。”

和足协主席阎世铎之间的关系就是一例:几年来围绕剥离与反剥离、革命与反革命,阎徐之间照理说存在着极为激烈的对峙,但在多个场合,阎徐之间都不约而同大声赞许对方。在足协剥离“实德系”声音最强硬时,本以为阎徐相见分外眼红的媒体,惊愕地发现两人私下竟然交谈甚欢。对这个中国足协的头号麻烦制造者,阎甚至曾高调表示,“中国足球最需要像徐明这样的有为青年。”基于对徐明的信任,阎甚至顶着体育总局官员的微辞,只身前赴改革派摆下的“鸿门宴”。

风格强硬的力帆集团董事长尹明善一度指责徐明为“中

国足球欺行霸市者”，但是经过一顿饭局之后，尹明善对徐明大有相见恨晚之意，甚至对业界透露“不排除未来两家企业的合作。”

不可不谓徐明的交际手腕极为高超。在一只手出拳直击对方软肋同时，他总是伸出另一只手与对方握手言欢。

接近徐明的人不讳言，对任何复杂的局面，徐明都有超强的控制力，据说这也正是徐明最为得意的。从中超革命开始，投资人联盟每每露面，徐始终是“风向”掌控者和“发言”的“基准音”，七大俱乐部各路诸侯无不惟其马首是瞻。徐甚至毫不放松对相关细节的把握，以董方卓转会消息和“抛出革命员条款”为例，都是在其严格指示之下，几乎同一时间在各大媒体上铺天盖地统一传出。

但是徐明恐怕对他自己这种与生俱来的对局面的操控能力过于自信了，以至于完全没有想到，事态发展到最后，足协主席阎世铎竟然突然间“变脸”，疾声痛斥改革派休想撼动足协权威。

这一次轮到徐明们自己惊愕了。在之后革命派历次会议上，作为“带头人”的徐明竟然没有出现，当投资人对此结果群情愤慨时，徐明不置一词。据说徐明已收拾行装，准备出国。

徐明曾多次拿《水浒》来说事。四年前在接受本刊采访被问及中国足球产业的商业前景时，徐有一段话耐人寻味：“《水浒》有三代领导人，小肚鸡肠的王伦、以赚钱为第一任务的晁盖、替天行道的宋江，最后宋江代替了前两个，当这一百单八将拥有纯粹理想的时候，他们的赢利也就水到渠成了。”

现在看来，徐明恰恰是打着“替天行道”的幌子来“起

事”而革命派最后被招安,及至最后足协进行全面反攻的结果,也几乎与《水浒》的一百单八将的遭遇相似。

商人本能

1994年对徐明来讲,最重要的绝非足球。

怨月下旬在大连实德总部,徐明迎来了他期待已久的一位客人——沙特基础工业公司(沙特阿美)董事局主席萨伍德亲王。作为主席的同行者,沙特阿拉伯王子赫然出现在此行客人之中。同在怨月,实德令人吃惊地获得了原油、成品油非国营贸易进口经营牌照。早在1994年11月份接受《中国企业家》采访时,徐明透露实德正准备斥资1.5亿美元进军石化项目,可行性报告已经上报国务院审批,徐甚至表示“这个项目比三峡工程还要大”。为此,1994年末出访欧洲怨大俱乐部期间,徐明拜访了包括壳牌、拜耳巴斯夫、道达尔在内的欧洲石油巨头,徐坚信“未来他们会成为实德在石化行业的重要股东。”如果说过去业界还对实德的胃口将信将疑的话,现在这些越来越确凿的消息该让他们不得不表示惊叹了。

此外,将化学型材主业从生产扩展到销售,全面扩展到全世界,是实德从1994年到1995年间最重要的目标。如果真如徐明所说要实现这两大目标,那它对全球任何一家企业总裁来讲,都可能令其殚精竭虑,但奇怪的是,这并没有妨碍徐明成为掀起中国足球革命的“带头人”。

自从五年前由收购大连万达切入足球后,徐明先后将“珠海平安”、“四川冠城”及“沈阳金德”收在旗下,此外这个野心勃勃的俱乐部老板,先后涉足收购的俱乐部包括“辽足”、“八一”、“韩国富川联合”、“英超利兹联”等。徐明甚至毫不讳言,“哪里有实德的产业,哪里就有实德的球队。”

缘

但始终志得意满,在事业道路上传奇地、极其顺利地获得高速增长徐明,对宏观环境可能到来的低潮并没有做好准备。2004年前资金自称极其充裕的实德集团,在2004年缘月份以后无可奈何地暴露了一系列资金吃紧的迹象。

这个被称为“中国阿布”的俱乐部老板,进入2004年后其足球帝国版图骤然萎缩,“实德系”下金德俱乐部自立门户,珠海平安则落得了被出售的命运,随后另一主力球队四川冠城也被徐明贴上了“待售”的标签。

与此同时实德系的核心实德俱乐部正被“欠薪”折磨得风雨飘摇,据说徐明不得不亲自到球队安抚队员说,实德集团2004年偿还了约10亿元银行贷款,资金周转略有不灵,请队员体谅“集团暂时的资金困境”。

石化、足球甚至包括建材三大主业都处于强势扩张阶段,而其资金供应基本来源于主业利润及银行贷款两处,尽管建材主业在国内市场具有强势份额,但是对应于这三大战线资金之渴,实德自身的输血能力毕竟有限,加之2004年初中央政府的新一轮宏观调控到来,银行信贷急剧收缩,国内几乎所有扩张型企业都始料不及地陷入了资金危机。实德应该并不例外。

如果财大气粗的实德俱乐部都不能生存的话,其他盟友的处境可想而知。所以以实德为首的俱乐部们千方百计地向足协索要联赛的所有权、管理权、经营权和监督权,归根结底,其实都是出于商人的本能。从这一点来讲,与其高扛“中国足球产业未来”的大旗,徐明倒不如纯粹些,干脆以“俱乐部和企业的生存权”为名。

徐明一向鄙夷外界对其无端的猜测是“将简单事情复杂

远

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

化”其实徐明这一次真是将简单事情复杂化了。

圆卫哲 :从小秘到 缘国强 恢韵

圆国源年 源月 圆日 ,世界 缘国强企业、欧洲排名第一的零售业巨头——英国翠丰集团百安居的中国公司 ,将另一家世界 缘国强欧倍德兼并旗下 ,成为中国建材零售业无可质疑的“巨无霸”。这一惊动业界的并购事件 ,也将百安居中国区的年轻总裁——卫哲推到幕前。

圆国国年 ,卫哲出任该要职的时候 ,年仅 猿岁 ;即使在今天 ,他依然是最年轻的世界 缘国强中国区总裁。短短几年时间 ,由卫哲领导的百安居不仅平稳发展 ,更是将竞争对手欧倍德一举拿下。

回想十年之前 ,刚刚走出大学校门的卫哲第一份工作是翻译兼秘书。从普通职员、主管、部门经理、总监、副总裁到总裁 ,卫哲几乎走完了许多人毕生都无法企及的台阶。与此同时 ,他还拥有一个温馨的家庭 ,大学同窗的太太和两个儿子是他的幸福所在。卫哲究竟如何能够平步青云 ?他有什么职场独门秘籍 ?在事业与家庭之间应该如何平衡……

“十一”黄金周期间 ,卫哲根据自己实际经历撰写的心血之书《金额——圆国世纪职业生涯完胜之道》上市 ,为广大读者揭开了一位少壮派金领的成功之路。今天 (圆国月 圆日)下午 ,一身正装的卫哲接受了沪上记者的采访 ,说笑间侃侃道来 ,偶尔滑过嘴边的几句纯正沪语 ,耳熟亲切一如隔壁弄堂的阿哥。一远一近之间 ,我们看到的是 :这个生于 苑国年代的上

海男人 和我们这座城市的许多人一样年轻、踏实、努力 ,区别在于 ,他或许走得更快飞得更高。愿更多的读者能从卫哲身上有所收获 ,让自己离成功越来越接近。

关于事业 :成功没有捷径人生需要规划

作为一个 36岁升迁到高位的金领人士 ,卫哲并没有乘坐“直升飞机” ,他坦言脚踏实地、一步一个脚印是唯一要义。“没有捷径、没有秘籍 ,我能做的是在自己选择的道路上辛苦地走。看自己每天是不是能付出得比别人更多。刚开始 ,我每天工作的时间是 8点到 12个小时 ,现在大概是每天 12小时。但是 ,走的方法有技巧 ,是走和跑相结合还是怎么样 ,将决定一个人在不同阶段上花费时间的不同。我想说的是 ,职业生涯中没有跳跃式的发展 ,即使存在 ,回过头来你还是一样要补上越级的台阶 ,我有过这样惨痛的教训 ,并为之付出代价。”

对于自己的人生以及正在经营的事业 ,卫哲一再强调“需要战略规划”。正如《金领》一书中与读者分享的观点 ,不论是“职业规划的 紧张财务报表” ,还是所谓“吃着碗里的 ,看着锅里的”“升迁理论”等等 ,都是卫哲个人生涯的实践总结。读来令人有所思悟。

关于家庭 :最大爱好陪太太逛街陪儿子玩

既然每天二分之一多的时间都交给了工作 ,卫哲如何“分身有术”处理好家庭与事业的关系呢?《财富人生》主持人叶蓉是这样评价他的:“他对人对生活都是非常的真诚 ,本职工作做得很好 ,家庭也照顾得很好。”卫哲更是透露自己每周至少有 3到 4个晚上必定回家用餐 ,每天至少花一小时陪两个儿子玩耍。平时休闲的时候 ,只有两个爱好 ,一是陪太太

逛街,二是陪儿子玩。“有人看来这几乎是不可能的,其实做到并不难,关键在于你是否想这样做,只要让秘书把你的行程合理安排好就可以了。”卫哲始终认为家庭与事业并不冲突,重要的是如何规划。

“职业生涯在一个人的生命当中永远是暂时的。职业以外的成功同样重要,家庭、朋友都是需要用心经营的。事业有成、后院起火的人绝对不会幸福。我常常说,等到自己退休的时候有这样境界就足矣:有些老本,有个老窝,有位老婆,有群老友。如此看来,只有第一点是事业成功直接带来的。”

关于未来 源岁退休走上讲坛

说到退休的境界,卫哲表示,遗憾从来不是终身的事业,自己争取源岁能够退休。退休之后的规划,卫哲早已拟订,他希望能有机会走上讲坛,回到商学院从事商务教学,让更多的酝学员吸取自己的失败教训,分享实战经历,少走弯路。“希望新一代的职业经理人能够踩在我们前人的肩膀甚至尸体上前进、飞跃”。因为,曾在伦敦商学院研修 耘的卫哲发现,教授课程的优秀中国老师少之又少,能结合中国实战讲解的案例几乎没有,这也造成目前国内 酝学员与国际水平的差距。

基于这样的计划,卫哲表示写《金领》一书也是为今后走上讲坛做一些“准备工作”,而绝非“少年得志后自信心极度膨胀的产物。”据悉,经历欧倍德并购案之后,卫哲又有了新的思考与总结,“当企业发生巨大变化时,市场营销、财务管理、人力资源等等将如何随之改变?”这将是他的第二本新书的主要命题。

猿商儒王辉耀的新华商之路

与其说王辉耀是“儒商”，不如说他更像“商儒”，他效法孔子，游走在国内外的商界，试图通过身体力行传播他的商道。

王辉耀是一个“空中飞人”，一年中有相当大一部分时间在地球上跑，仅去年就飞欧洲远趟。他从来都不讳言他是一个国际人。

其实记者实在不想采写他，因为关于他的报道已经“汗牛充栋”。在百度网站点击一下“王辉耀”，一下子就跳出来几千条！但是，记者又不得不采写他：恢复高考后的第一批大学生，外语系毕业到外经贸部，第一批出国留学而且是第一批赴美留学，进入跨国公司做到高管层，出任加拿大驻港首席商务参赞，创下加拿大的史无前例，独立创业，做两家公司的董事长，至今身兼众多商会组织（不下几十个）的联络人……王辉耀实在是独其一份。

远月某日，下午茶时间，北京悦悦核心区的光华路上，嘉里中心大饭店的“炫酷”酒吧里，王辉耀坐在距离钢琴不远的沙发上。在记者面前，他的故事和他的思想，像音乐喷泉一样汩汩流淌出来，沿着一条名叫王辉耀的新华商之路流开去。

“我在东西方的奋斗”

对于王辉耀，你可以说他是“温哥华的中国男人”，因为他的亚加公司总部办公室就在加拿大西海岸的港口城市温哥华的市中心黄金地段；你也可以说他是“北京的加拿大男

人”因为这个持有加拿大绿卡的中国人,他的公司的国内总部和业务管理基本上都在北京的悦月昂贵的写字楼里。

王辉耀这三个字,已如“望文生义”般地成为业内人士熟悉的面孔。除了在天上“飞游列国”,在国内他经常被邀出席各种各样的会议,出现在各种各样的场合。在北京,他的宝马忙碌地穿梭在林立的商务楼间。在其个人主页“宰粤霸鄂勾践的辩护”里,搜索“社会活动”栏,你几乎慨叹他惊人的“时间管理”能力!难怪有人说他更像“社会活动家”了。

“主要与我在东西方工作过,与我的公司信息咨询类的中介服务性质有关。”王辉耀显然比谁都更了解他自己。

1982年国内恢复高考后的第一年王辉耀考取了广州外国语学院,从此与西方社会和文化结下了不解之缘。

四年之后,王辉耀分配到了当时的外经贸部作项目官员。转眼又过了四年,通过“托福”考试,王辉耀成了加拿大温莎大学的第一个读研的中国留学生。他马不停蹄,接着又读西安大略大学第一个读工商管理学博士,从此加拿大成了他的第二故乡。3年的工商管理专业学习后,王辉耀来到加拿大最大的工程咨询公司,在原兰万灵公司担任助理经理,仅仅一年后,王辉耀就做到了当时华人圈几乎无可企及的国际市场和项目融资董事经理。

在奋斗的道路上,王辉耀似乎从来没有满足过,命运也似乎特别青睐他。1994年是一个时代的转折点,也成为30岁的王辉耀的转折点。他过五关斩六将,抓住了加拿大魁北克省政府驻香港和中国领事馆的首席商务参赞这个难得的机会,成为第一个出生于中国大陆的加拿大华裔外交官,从此又续上了与中国难以割舍的情缘。

1998年,本可以安安稳稳地一直做外交官的王辉耀,面临着两年聘期结束后的选择——要么回加拿大做公务员,要么离开。“我不希望卸任后继续回到加拿大去坐机关,我希望做一些实际的事情,想在中加两地找到一个结合点来充分发挥自己的优势,于是我选择了后者,开始了自己的创业生涯”。

他拿出了自己几乎所有的积蓄,成立了现在的亚加国际集团有限公司。“取名亚加,意思是将这个在加拿大成立的公司与亚洲,特别是中国的发展结合起来,成为中加经贸发展的一个桥梁,以完成我从官方桥梁到民间桥梁的一个转变”。

王辉耀似乎注定是要做大事的。在身兼公司董事长和加拿大最大的工程公司 粤阳国际公司副总裁期间,不仅促使粤阳夺得当时国内在建最大的水电站四川二滩的工程咨询标书,也对加拿大 魁北克水电公司拿到二滩水电设备采购订单助了一臂之力,实现了加拿大水电行业的工程咨询公司和设备制造公司第一次在中国商业水电项目上零的突破。而在世界上最大的水电工程三峡项目上,由于他的努力,和他所在公司前前后后一起创造了三峡建设对外合作的四个第一。

《人民日报》海外版曾评价王辉耀“搭建了中加经贸的桥梁”。1999年《加拿大商务杂志》破天荒地用了 10版的超大篇幅,对他专门做了封面报道,并评价说,“王辉耀是东西方商务交流的使者,由于他在东西方学习、生活和工作的独特经历,很少有人能像他那样连接不同文化的差异”。

再后来,就有了王辉耀现在给记者的名片上的“美欧亚国际商务咨询公司”。显然王辉耀的眼光已不限于中加之间,他真的要做一个奋斗在东西方之间的国际人。

创业在海归时代

提及王辉耀,更多的人愿意称呼他“欧美同学会商会会长”,他同时还是“中国侨联华商会副会长”。在他的名片上,他也乐于将此头衔列在他的公司之后的第二位和第三位。

1994年,在王辉耀的极力倡导和推动之下,欧美同学会商会成立,他担任首任会长。如今,欧美同学会商会已成为全国最大的海归商业精英团体。记者与王辉耀最早面对面的相识,正是那年在他被评为首届“中华海归十大创业人物”之一的颁奖会上。

“目前中国是有史以来海归精英最能发挥作用的历史时期,可以说,这正是一个需要海归的时代,也是一个成就海归的时代,”王辉耀强调了他在《海归时代》一书的观点。

“但因为诸多原因,不少海归成了所谓的海待,怎么解决这个问题?除了逐步排除那些诸多原因外,如果从海归自身努力来说,就是创业,因为只有创业才能增加就业机会,才能根本解决待业失业问题,而比较起来海归更有创业的优势。”他随手递给记者另一本他策划主编的《创业中国》说,“目前中国面临新一轮创业大潮和时代机遇,主要是因为中国加入WTO全面开放后彻底与国际接轨,中国经济在全球化浪潮中国际化程度不断加深,而且知识经济的时代要求都给海归创业提供了肥沃的土壤”。

新华商之路

王辉耀出生在“大跃进”的1958年,但凡见过他的人几乎都想从他那讨点“美容养颜”的“保健养生经”。因为他看起来实在与他的实际年龄相差太远了。他为何能成就如此完美人生?

从最早的大学生到外经贸部官员,从外国留学生到跨国公司职业经理人,从外国的外交官到当老板,从社团组织负责人到名牌大学教授,在如此繁忙的工作和生活间隙,从 1998 年出版《我在东西方的奋斗》起,几乎每年都出一本书。

1999 年,他捐资为其母校广州外国语学院建立了王辉耀奖学基金,每年奖励 4 名品学兼优的大学生;2000 年,他动员加拿大使馆为全国妇联在北京贫困郊县捐建了一所加拿大使馆——王辉耀希望学校,帮助 400 多名贫困学生搬进了崭新的教室。

“我的公司业务管理,现在我基本上不怎么干涉,运转的很好。而且,说实在的,对我来说,该得到的基本上都得到了,物质生活到了一定程度,日食不过三餐,夜眠不过八尺,足够了,你的财富多一个零,少一个零没有多大区别。”言谈中,王辉耀一点都不像传统意义上的商人,甚至不像“儒商”,倒更像个“商儒”,“我觉得这个时候,更有意义的是,如何更好地对这个社会做一些力所能及的回报”。

王辉耀独特的多元化能力和引领时代的风格,使他成了《时尚先生》杂志 2000 年度“中国时尚先生”。王辉耀的观念总是超前于时代,而他行动甚至快过他的观念。或许这正是他首倡并代表的“新华商”的形象——既勤奋工作又快乐生活、既创造财富又回报社会、既拥有物质基础更追求精神升华。

源则煤导中国联席 悦韵

摇周绍宁要做什么？

为啥 源则煤导要选他？

周绍宁的资料很少。他曾经担任 哉裁斯达康(中国)有限公司执行总裁。

关于 怎的人,有文章是这样说得:陆弘亮是一位儒家君子,无私宽厚、言出如山,颇有大哥风范,同时他还是一位资本高手,成为 哉裁斯达康发展的主心骨;吴鹰是一位睿智的大销售,他善于处理各种关系,特别是对政府的关系处理游刃有余,同时由于技术背景出身,他对于市场更为敏感;周绍宁是一位好管家,办事缜密,常常强调“魔鬼就在细节”,同时性情坦诚耿直,虽然有可能对你大发脾气,但却并不记恨在心,颇有性情中人的味道,而黄晓庆在技术上很有天分,为 哉裁斯达康的技术领先立下汗马功劳。

据了解周绍宁的人说,周绍宁是一个工作狂。号称 哉裁斯达康的“拼命三郎”。周绍宁有自己的理论和梦想:

“每个人都有各自的梦想,只是有人能实现而有人不能。”在简单介绍了公司情况后,周先生用这句话拉开了演讲《超越梦想》的序幕。周绍宁认为成功的定义是——对社会有所贡献,做自己想做的事,并和家人、朋友分享自己的快乐。出身和学历不是成功的决定因素,重要的是个人经历和价值观。在主持面试时,他最喜欢问三个问题:“员称运气好不

好？“成功对你来说有什么意义？”成功的五大要素是什么？”他认为，一个能够成功的人一定是有自信的人，他相信自己有好运。周绍宁总结了超越梦想所需的五个条件：每个人都是强者，要对自己有信心。必须具备成功的五大要素。环境造就人，要多结交良师益友。命运每天都在改变，要抓住机遇。一切靠自己努力。

周绍宁的特长偏电信运营。虽然是作技术出身的，但在什么时候和电信运营商的夹道很多，有不错的人脉关系。早期选用他，很可能就是要增强与中移动、中电信、中国联通、信产部等方面的合作。毕竟下一步，移动搜索是很大的一块市场。

周绍宁加盟，让人明显感觉份量增加，有人说：相比之下李开复似乎只是一个。

不过也有不服气的，周绍宁的一个老朋友说：请他去，还不如请我去。

缘陆兴东：中国传媒职业 摇经理人的现实路径

经历了十年风雨之后的唐龙国际传媒集团总裁陆兴东看上去略显疲惫。一贯风度翩翩，以儒雅睿智形象示人的他又多了一项显著的特征——华发早生。

如果不过于强调企业家和经理人概念的字面含义，作为中国传媒经理人的先行者之一，陆兴东的成长经历就是这个