

财富



张文东经典语录

漫步者从1996年起步,这十几年来一直专注于音频行业,我认为有两个关键词:一个是坚持,这使得我们的发展能不断深入,持续积累。另一个是尊重,对用户的尊重,对品牌的尊重,对员工的尊重,这使得我们保持了良性的稳健成长。

星报·商学院

技师放一天假带来的企业思考

技师在退休时反复告诫自己的小徒弟:不管在何时,你都要少说话,多做事,凡是靠劳动吃饭的人,都得有一手过硬的本领。小徒弟听了连连点头。

10年后,小徒弟早已不再是徒弟了,他也成了技师。他找到师傅,苦着脸说:“师傅,我一直都是按照您的方法做的,不管做什么事,从不多说一句话,只知道埋头苦干,不但为工厂干了许多实事,也学得了一身好本领。可是,令我不明白的是,那些比我技术差的,比我资历浅的都升职加薪了,而我还是拿着过去的工资。”

师傅说:“你确信你在工厂的位置已经无人替代了吗?”他点了点头:“是的。”师傅说:“你是该到请一天假的时候了。”他不懂地问:“请一天假?”师傅说:“是的,不管你以什么理由都行,你一定得请一天假。因为一盏灯如果一直亮着,那么就没人会注意到它,只有熄上一次,才会引起别人的注意……”

他明白了师傅的意思,请了一天假。没想到,第二天上班时,厂长找到他,说要让他当全厂的总技师,还要给他加薪。原来,在他请假的那一天,厂长才发现,工厂是离不开他的,因为平时很多故障都是他去处理的,别人根本不会处理。

他很高兴,当年师傅的告诫终于给自己带来了收获。“不管在何时,都要少说话,多做事,凡是靠劳动吃饭的人,都得有一手过硬的本领。”的确,他终于体会到了师傅的告诫的精髓,有了一手过硬的本领,到哪都会有饭吃。当你拥有的技能别人无法替代时,你就是最好的了。鲁迅说过,“哪里有天才,我是把别人喝咖啡的工夫都用在工作上了。”少说话,多干事,有过硬的本领才是最重要的,暂时的沉默是为了更好的爆发,是金子总会发光,当机会来临时,你就是那盏灯。

[点评]:不要以为老板都知道或应该知道你在做什么,更重要的是想办法让上司了解你是不可或缺的。因为一盏灯如果一直亮着,那么就没人会注意到它,只有熄上一次,才会引起别人的注意。

实习生 胡龙生 记者 邹传科 整理

“漫步者”张文东

企业没创新就“茫然”



简单名片

张文东,43岁,西安人,全国最大的多媒体音响生产厂商漫步者股份公司“掌舵者”。“漫步者”自主品牌产品已经跻身该行业全球第三。今年2月,漫步者登陆中小板,成为国内第一家在A股上市的自主品牌多媒体音响企业,张文东个人财富膨胀至14亿元。

“漫步者”,听起来很浪漫,而它的掌舵者张文东也是个不折不扣的浪漫主义者。“浪漫”的他,靠4万元起家,十几年间个人资产蹿至14亿元,并让“漫步者”一跃成为目前最成功的国内多媒体音频巨头。

实习生 程龙杰 记者 宛月琴 整理

◇ 企业没有创新就会“茫然”

“没有创新的领带作用,企业发展会很茫然。”工业设计和创新一直是漫步者团队的核心,这也是漫步者能够立足高端市场的制胜法宝。

“我们的设计团队上班不用打卡”,张文东明白,设计是靠脑子出活的,忌讳闭门造车,“主要看创意和技术怎样能够更好地融合在一起”。

◇ 创新的“源泉”来自人才

创新靠的是什么呢?张文东一语铿锵,“最主要是人才”。

“漫步者”八字的用人方针在业内颇为入知,那就是正直、平等、协作、提高。“正直就是有话直说,不要绕弯子;平等就是互相尊重,见到清洁工我都打招呼,我

们讲的不是威严,而是威信。我们不强调团结,而是讲究协作。”张文东说。

什么是提高呢?“我们用人有三点:人品第一,能力第二,学历参考。人品不好的人表面做得漂亮,但另外方面肯定露出马脚。”

◇ 做企业就像是在“打井”

“我做企业是在打井,有些企业是在淘金,这里没有淘到就换个地方淘。做百年的品牌就需要去打井,要耐得住寂寞,说不定打深了还能打出油来。”在张文东,始终有着一一种说不出的韧性。

“我最看重的是对人性的尊重。”首先

是对待员工,“漫步者”为工人提供网吧、太阳能热水器,“有人说现在年轻人不好用,我说你们把人家当奴隶了当然不好用,年轻人需要的是尊重。刚才说到的尊重,还要尊重消费者,暴利是不长久的,消费会逐渐回归理性。”

夏日特色营销成“卖点”
消费者也需培养理性消费观念

自7月15日以来,本报开设“夏日经济”专栏,连续报道夏日里的高温经济和特色消费,无论是“反季节消费”,还是“特色夏令商品”,无论是“掘金午间”,还是“淘宝夜市”,经济的“热度”丝毫不比夏日的“温度”逊色。在此专栏收官之际,本报特邀安徽财经大学副校长、经济学教授周加来深入解读“夏日经济”,剖析夏日营销的点点滴滴。

高温下挖掘“冷商机”

周加来教授认为,夏季给时令性产品

带来了发展机遇,多数商家都趁着夏季的大好时机,在营销策略上针对市民的消费习惯,大打推销牌、折扣牌,获得了较大的发展空间。

当然,商家也不能只顾着天一热就卖那些常规类的消暑产品,应该多花心思进行创新,制造出更多的“冷商机”。周加来教授介绍,夏日营销中出现的反季节消费、特色商品消费等方式就是很好的尝试。但此外,社区营销、整合营销、体验营销等都可以成为“夏日风景”,重点在于把

握市民的消费心理,培育新的消费热点。

消费者也须“理性”

“当然,在商家铺天盖地的夏日营销面前,消费者也需要理性对待”,周加来教授认为,消费者在层出不穷的打折、促销、免费体验时,应小心提防商业欺诈。他提醒广大消费者,在购买消暑产品时,一定要注意质量问题,尤其是对于一些大件物品,还要注重售后服务。

实习生 程龙杰 记者 宛月琴

夏日经济 系列之八

合肥市公交技工学校

学校网址: www.hfgjjx.cn

招生对象: 应、历届初、高中毕业生

学 制: 初中毕业生三年, 高中毕业生两年; 亦可依据市场需求举办短培班。

报名要求: 报名时需带学历证书、身份证、户口簿原件、复印件, 1张一寸照片。

学校地址: 合肥市瑶海工业园纬B路与纬D路交叉口

交通路线: 市内乘坐40(郎溪路站牌与王小郢站牌之间的小站牌下车)、302路(三十八中新海分校站)公交车均可到达

报名热线: 0551--4459668(和平路公交服务大厅, 七、八月份电话开通) 0551--4391360(公交技校招生办)

合肥市公交技校秋季开始招生了,学校开设就业率高及社会热门专业,如汽车驾驶与维修、汽车电工、汽车空调、汽车钣金工艺,机电一体化、计算机应用等,已培养了大量合格的技术人才,向合肥、上海、深圳、珠海等公交、汽车修理及制造企业输送合格毕业生,深受用人单位的欢迎和好评,现毕业生供不应求,为满足各大企业用人需求和学生求学需要,现面向社会招生。

温馨提示: 农村及县镇非农业户口和城市困难家庭学生,可享受每人每年1500元国家助学金;此外,15%的农村特困生可享受免学费政策,汽车维修、电子技术应用、车床切削加工专业毕业时一次性给予2000元补助。