

《专心致“智”》

图书基本信息

书名：《专心致“智”》

13位ISBN编号：9787500785774

10位ISBN编号：7500785771

出版时间：2007-06-01

出版社：中国少年儿童出版社

作者：许智伟

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《专心致“智”》

内容概要

人生进阶“九步曲”，梦想舞台，步步为赢，张学友、陈奕迅倾情推荐！

从我和Harry第一次合作起，彼此都怀着一份朋友的情感自然交往，不因时间的推移而改变。在娱乐圈，能有这样一段超越10年，真正交心的友情，值得珍惜。——张学友

我一直觉得，Harry是一位会让你很有压迫感的老板，不那么容易造近他，而事实上，他一直在远远地看着你。——薛之谦

我们在一起讨论，他经常细致到某一首歌，某一句词，某一张造型照。有朋友笑话：“哪有这样的老板，事无巨细。”我反驳说：“他不是我老板，是我好朋友。”——张杰

这本书里，每一个章节都充盈着许智伟真挚的情感。正如他所坚持的那样，世界上只有时间和感情是永恒的。他把自己对事业，对生命，对朋友的热爱和感激，倾注在本书的九个Lesson中，从十岁留美到三十岁归国，从人生地疏时跑遍中国75个城市到身处“我型我SHOW”荣光无限的舞台中央...

...
是一个怎样的许智伟？他又有着多少近乎传奇的经历？一起来分享许智伟的人生故事吧，相信我们所收获的，不仅仅是他关于目标，关于生存，关于社会责任的阐释和讲述，还有我们自己被梦想照耀的人生。

《专心致“智”》

作者简介

出生地：香港 成长在New York和Los Angeles，1992年回到香港

Age：41

星座：魔羯

身高：185cm

学历：经济学博士（business school at the University of Southern California）

先后就职于an American paper-goods company，华纳，

首任亚洲区 MTV Networks 国语音乐部总经理，其后出任 MTV北亚洲执行总裁及董事总经理， president of Unversal Music(SEA)

在过去十年来，许智伟先生一直走在音乐的最前线，提升音乐品味及带领音乐潮流。许先生于1995年加盟华纳音乐发行公司出任执行总裁，并在唱片发行界带头设制一个架构模式，用来保护艺人及作曲人的权益。

在许先生的领导下，华纳音乐发行公司发行了许多的流行排行榜冠军歌曲，将销售业绩增长了三倍；并赢得香港, 新加坡, 及马来西亚所颁发的“年度最佳发行商”的奖项。许先生亦开拓了许多「东西方艺人/作曲家交流」的合作方式，在此合作方式下出版的唱片销量超过二百万张。

其后，许先生更担任首任亚洲区 MTV Networks 国语音乐部总经理，其后出任 MTV北亚洲执行总裁及董事总经理，一直延续佳绩。许先生的管理更令 MTV的业绩及发行得到卓越的增长，并与中国中央电视台合办首个亚洲MTV颁奖典礼，典礼于中国举行。

许先生与其辖下员工亦引领 MTV成为台湾区内收视率、发行网及广告收入最高的音乐电视频道。而在韩国，许先生则成功地建立了一个二十四小时播放的本地电视频道。

许先生于2002年一月加入全球规模最大的唱片公司，环球唱片公司，负责公司包括香港、台湾、韩国、印度、新加坡、泰国、马来西亚、中国、印尼及菲律宾的一切业务。

许先生曾出任香港旅游协会亲善大使，并被国际经济论坛选为二零零三年度全球未来领袖其中之一。

许先生最近更被约旦国王委任为新亚洲领袖组织的始创成员之一。新亚洲领袖组织是国际经济论坛其下致力于改善亚洲状况的组织。

《专心致“智”》

书籍目录

自序 Lesson 1 成功娱乐圈12年的“外星之旅”周瑞康：“把枪瞄准月亮”放弃也是一种成功 Lesson 2 目标目标设定要符合自己的能力蔡智行：他懂得坚守方向找到目标，找回自己 Lesson 3 生存态度决定生存出路做生存的强者 Lesson 4 激情纽约司机的“花招”背后刘海迎：他，玩得很认真因为喜欢，所以不放弃 Lesson 5 创意换一顶思维的帽子陈耀川：他是一个“反其道而行”的人创意只是让你站在了成功的起跑线上 Lesson 6 交往人和时间张学友：朋友式的老板洪迪：不打不相识学会尊重，学会交往，学会长大 Lesson 7 领导力经营CEO薛之谦：老板的“演技”君君：老板也“人来疯”王啸坤：不表扬你，不代表不关心你 Lesson 8 失误“我每天都犯错，但犯错后，我成功了” Celebrating YOur Mistakes Lesson 9 社会责任感懂得承担张杰：他不是老板，是我好朋友博爱也是一种责任 附录 时尚笑笑写给许智伟的Harry 语录 读懂许智伟 分享更多故事

《专心致“智”》

编辑推荐

人生进阶“九步曲”，梦想舞台，步步为赢，张学友、陈奕迅倾情推荐！从我和Harry第一次合作起，彼此都怀着一份朋友的情感自然交往，不因时间的推移而改变。在娱乐圈，能有这样一段超越10年，真正交心的友情，值得珍惜。——张学友 我一直觉得，Harry是一位会让你很有压迫感的老板，不那么容易造近他，而事实上，他一直在远远地看着你。——薛之谦 我们在一起讨论，他经常细致到某一首歌，某一句词，某一张造型照。有朋友笑话：“哪有这样的老板，事无巨细。”我反驳说：“他不是我老板，是我好朋友。”——张杰

《专心致“智”》

精彩短评

1、 Life is short and death puts things in perspective
Be the best you can be
Live life with passion and curiosity
Reach for the moon but keep your feet on the ground
Youth is a beautiful thing. Don't grow too quickly
Know yourself
Don't waste my time
Wasting time is the biggest crime
We're not looking for one minute of fame
We have changed in one way or another--for the better
If you aim for nothing, you will always reach it
If you miss, you may hit a duck
So you want to be a star?
If you don't respect others, why should they respect you?
Respect music ; respect contestants and respect the fans

2、在看Harry Hui的新书之前，一直把“我型我Show”和“超级女声”、“好男儿”归于一个类别——同样的真人秀，同样的短信投票，同样的浮华喧闹。确切说，同属盈利的商业模式和媒体品牌推广的工具。“超女”和“好男”红了湖南卫视、火了东方卫视——依靠用户粘性的短信收入，依靠收视率的广告收入，依靠附加产品的增值收入，媒体频道赢了钱、赚了人气、还树了品牌。“超女”凭借其促使受众重复购买、建立高忠诚度、降低推销成本，带动了包括短信、广告、冠名、代言、演出、影视、唱片等超过10亿元的娱乐产业价值链，并以“客户价值和谐共振”摘得2006中国最佳商业模式亚军。在商业气味背后的唯一情感，只留给了那些持久或不持久的sofa potato。然而，“型秀”的诞生却缘于Harry的另一道“加减法”。把“找新人”、“培训制作”、“宣传”这三部分的花销浓缩，快速看到“市场销售”和“发行”能挣多少钱，“型秀”就是在这样一种“follow the dollars”的意念下成型。所以，Harry才会说“repect music”，才敢说“不要一分钟娱乐”。于是乎，“型秀”便在此般描述下，比“超女”和“好男”多了一种神圣，多了一种精神。环球曾经说过，我们最大的优势，就是比赛结束后与唱片公司的直接签约。那么，Harry，为什么你还要笑着告诉我们张杰在型秀后又参加了哪里哪里比赛、获得了哪里哪里的冠军。80年代的香港，很多艺人通过歌唱比赛进入演艺圈、成名。但20多年以后，没有足够魅力特征的歌手只是一名歌手，做不了明星。张杰好，但对于今天的市场却不够好。所谓的特征不是把南辕加上北啸，不是把革命歌曲加上Rap，这些东西至多称作为新奇，但绝对不足以满足持久猎奇的目光，这个道理和混搭永远不会成为主流一样。更重要的原因是，这种元素极易效仿，有99%的可取代性，所以也就只有1%的价值。没错，女子十二乐坊很走红，但那是多年之前的事，并注意她们从来没有在中国过过好日子，于日本如日中天的深层次原因依然刻薄地指向大和民族与身俱来的大唐情节，这种流行搭载民族时代的心情，却与内容无关。Harry的笑，恰好代表了张杰的悲哀、型秀的悲哀，环球的悲哀。不置可否，My Show的负面新闻，相比之下，不多，但内定的风波并未停歇。问了几个大体知晓内情的朋友，回答“内定肯定是有的”。我就疑问了，环球到底是在通过市场试水，廉价打造自己明星？还是故弄玄虚地以民众的排场，推出他们想要打造的明星？如果是前者，内定缘何而来？如果是后者，型秀的初衷，又向何而去？Harry很喜欢说的一句话，“来吧，这个游戏很好玩的！”他过去的四十年里，一直在做一种叫做打破游戏规则的事情。他的另一个习惯，没有一个人提及，那就是“见好就收”。Harry是聪明人，他知道自己改变得了人们甩骰子的习惯，却不可能改变行走的方向。他在环球不可能有更多的改变，在中国这个不重视版权的大环境下，他的这幅强手棋，只是让玩家地图上的地皮多点、外形漂亮点、楼层高一点、价格贵一点，他没法使用恶魔卡让盗版消绝，更没法使用天使卡让新媒体的合作一促即成，于是他在Game Over之前退出。Harry喜欢享受每一阶段的Climax，他随时准备离开，正如他不作网球运动员，不做歌手，不继续作华纳版权，不继续作MTV。归到底，商业，一切还是回归商业的原点，不偏不倚。不得不遗憾地说，“型秀”，还是和“超女”、“好男儿”一样的秀，原来。

《专心致“智”》

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：www.tushu000.com