

输赢人生丛书

平民，命运的追随者。正因为他们格外虔诚、格外忠实地追随于命运，所以，命运总是对他们不屑一顾；平民，命运的屈服者。正因为他们对命运有了太多的妥协和容忍，所以，苦难总是对他们格外亲睐；平民，命运的放弃者。正因为他们主动地放弃了对命运的驾驭，所以，他们总是被命运驾驭和奴役。

平民创世

——中国财富明星报告

同俊子 主编



这就是平民，他们对命运报有了最大的期望，却常常遭受命运的嘲弄；他们占有的社会资源最少，可是得到的不平却最多；他们创造的社会财富最大，可是遭遇贫穷的机会却最多。他们衬托了英雄，举出了智者，抬耀了幸运，隐没了苦难。然后，慢慢地被历史遗忘。

湖北人民出版社

HUBEI RENMINCHUBANSHE

平民创世

——中国财富明星报告

同俊子 主编

湖北人民出版社

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

平民创世——中国财富明星报告/同俊子主编.
武汉:湖北人民出版社,2005.1

ISBN 7-216-04165-8

I. 平...

II. 同...

III. 企业家—访问记—中国

IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 107130 号

平民创世——中国财富明星报告

同俊子 主编

出版: 湖北人民出版社
发行:

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:武汉市楚风印刷有限公司
开本:880 毫米×1230 毫米 1/32
字数:432 千字

经销:湖北省新华书店
印张:13
插页:3

版次:2005 年 1 月第 1 版
印数:1—5 000

印次:2005 年 1 月第 1 次印刷
定价:29.00 元

书号:ISBN 7-216-04165-8/K·423

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

人的力量是高于命运的 (代序)

危 娜

上帝说,要有光。于是,便有了光。

光,即是创世纪的初始。

可是,上帝的手,那双有着特权的手,指天说天,指地说地,当他给予世界光明的同时,也给予世界黑暗,当他施以人类幸运的同时,厄运一同降临。

天上人间,万千炎凉:有人踏上鲜花,有人赴上荆棘;有人生于贫贱,有人长在富贵;有人一腔苦水,有人满腹甜蜜;有人在雨夜中赶路,有人在暖阁里安睡……

若说命运,休论公平。

平民,命运的追随者。正因为他们格外虔诚,格外忠实的追随于命运,所以,命运总是对他们不屑一顾;平民,命运的屈服者。正因为他们对命运有了太多的妥协和容忍,所以,苦难总是对他们格外亲睐;平民,命运的放弃者。正因为他们主动地放弃了对命运的驾驭,所以,他们总是被命运驾驭和奴役。

这就是平民,对命运报有了最大的期望,却常常遭受命运的嘲弄。他们占有的社会资源最少,可是得到的不平却最多;他们创造的社会财富最大,可是遭遇贫穷的机会却最多。他们衬托了英雄,举出了智者,抬耀了幸运,隐没了苦难,然后,慢慢地被历史遗忘。

于是,有那么一些人,一群命运的叛逆者,发出质问:上帝说有光,于是有光,可是我们如何面对光明背后的黑暗?神说赐福,于是福至,可是我们如

何面对福气过后的灾难？哲人说，人生而平等。可是我们如何面对平等之下的命运悬殊？

如何自由支配生命中的光明，如何破译命运不公的密码？

谜题一设，万夫莫解。

前者后人，奔赴如潮，为了这个千古不移的谜题，滚打在坎坷不平的生途中，他们以最大的代价换取了最宝贵的经验：要想有支配光明的自由，那就要做命运的盗火者，哪怕永受天罚，也决不反悔。

于是，平民创世，揭竿而起，勇气成了突围的法宝。就像阿里巴巴的口令一样，要想打开财富的大门，智慧成了不二法门，还有，还有就是担当善恶、明辨是非的美德，这美德就如诺亚的方舟，能让我们不毁于欲望的洪水，从而找到真正的福祉。

一群又一群出身平民而又不甘永为平民的人们，开始对汹汹命运进行探险和挑战。哪怕是推着巨石上山，最终功亏一篑；哪怕是奔波于四海，依然囊中羞涩；哪怕是前程黯然，满目凄凉；哪怕是与“贵族”们，站在天壤之别的起跑线上，也绝不放弃这与命运论公道的惟一机会。

禁忌打破了，苦海逃生了，谜题开悟了，奇迹降临了。平民创世，在创造巨大财富和巨大成就的同时，也创造了新的阶层，新的家族，我们叫他们“白手起家”。

“白手起家”，好一个悲酸的“白手起家”，那不仅需要盗火的勇气，不仅需要莫大的担当，更需要蔑视一切的智慧。

还有，一个人，骨子里的大不平。

谁说聪明有种？谁说富贵有根？谁说，这个世上的苦与乐，富与贫，爱与恨，光明与黑暗，全都是对立的？就像水与火，就像冰与炭，就像树叶的两面，一面是阴，一面是阳？

平民创世，不是将水变成了火，不是将贫变成了富，而是将水变成了雨，将贫变成了贵。也许，人世间的种种，根本就不存在着对立，富贵的反义词并不是贫穷，就像光明的反义词并不是黑暗。富贵是高于贫穷的，就像光明是高于黑暗。

平民创世，就是告诉我们每一个人，人的力量是高于命运的。

目 录

刘瑞旗:与“羊”共舞…………… (1)

他,上海南京路上最年轻的经理,在国外进口产品大量进入中国市场的今天,他创造了“恒源祥”,在中国就找不到一根进口毛线的奇迹。

朱保国:财富背后的经营故事…………… (9)

十年前,从一张药方开始,29岁的朱保国南下深圳,跻身保健品行业,他不知道,他将因此开创一个女性中医药内服美容美颜的新时代,而他和他的家族,随着“太太药业”的上市成功,也将成为中国首富。

刘永好:新一代创业者的楷模…………… (18)

一个曾上山下山的知青,与四兄弟凑1000元钱,创办良种场,从此开始了一生坚忍不拔的征程,刘永好,2000年度“亚洲之星”,中国内陆50名富豪之第二位,正已成为中国年轻人的楷模。

段永平:独步登高…………… (28)

离开“小霸王”白手起家“步步高”的段永平,是偏偏要避开小富即安或“暴发户”的商人命运,是想让自己的人生多跌宕起伏几次,就像杰出的乐章要用回旋形式谱成!

李静:中国私企珠宝王…………… (38)

一个矢志要有所作为的人,毅然辞职,开始自顶蓝天,啸傲人生;在困难的

环境中,在全国首倡创办民营的民生银行,这个打不垮的人,奋力搏击,创造了并继续创造着自己的辉煌……

马云:在网上做生意的阿里巴巴…………… (45)

马云,一个被外国媒体称为“中国互联网之父”,他所建的阿里巴巴站点是全球 BtoB 电子商务的倡导者和先行者,是中国人建的站点中,国外人士查阅最多的。他说:我们的对手是明天。

席殊:书生成败…………… (54)

并不是书生做不好商人,而是书生一旦成为商人,就有着比纯粹的商人更大的野心,那不仅仅是黄金屋、颜如玉就能满足的欲求,他们要的是这一切的源头——整个天下,从商业到文化,从物质到精神。

曾强:中国电子商务的淘金王…………… (63)

他曾经两次入围《时代》周刊的精英榜,被《世界经济论坛》评为百名世界未来领袖;他少年时代就被誉为神童,还差一点就做了朱镕基的弟子;他在 1999 年上海的全球《财富》论坛上做的主题是发言语惊四座,被视为中国网络经济的精英代表。

田西平:我动了谁的奶酪…………… (71)

作为多佳股份的领跑者,田西平说:成功就是距离你不远处的那个“绣球”,为了它,你一直往前走吧,总有一天你会得到它。

黄宏生:我的中国心…………… (82)

在中国,创维集团的发展壮大堪称奇迹,究其原因,这一切与创始人、掌舵人黄宏生的中国情结紧密相连,他提倡“诚信为本,仁爱为情”的宗旨,时时抱有一种感恩之心,这便是“创维”得以生存的一个根本。

吴瑞林:中国电话大王…………… (90)

“创业的信心像步行过河,水浅才动身,心停留在河东;水深先起步,定立

河西”。想为这句话找到最好的注脚吗？这就是吴瑞林奋斗的历程。

李践：学习成功的方法…………… (99)

他立足于西南，走向全国，放眼世界。他把别人成功的经验加以总结提炼，加上自己的悟性和勤奋，插上了成功的翅膀，不但带领风驰走向成功，而且还构建了别具一格的行动成功学。

沈青：孵化餐饮巨蛋…………… (106)

他是发明大王，他是科学先锋，然而让他扬名天下的是“扒猪脸”。他创立的“五连锁”理论，使 400 平米的小餐店神奇扩张为一个商业帝国，使“金三元”能抗衡于“麦当劳”、“肯德基”，这是商业奇迹，他是商业大亨！

兰世立：智商英雄…………… (118)

智商很高并且很健谈的他，时不时会蹦出一些让你激动不已的文字。记录下这些文字，可能会让你更加了解兰世立，领悟他的思维，还有他的成功。

张友生：让福寿满人间…………… (128)

年近五旬，不甘平淡无奇的人生，便义无反顾地下海靠借贷起家，几年间，成为产值 4 个亿的张友生说，不开拓创新，不敢去冒科学风险就意味着失去成功的机会！而为造福人类而择业兴业才会赢。

曾建新：旅行上班的农庄主…………… (136)

辞官当农民，曾建新想的不是自己能致富，能出名，而是希望自己能摸索一条致富之路，带领农民致富，而今这一切他做到了，但他说，我的事业才刚开始，我的梦想还很多，这些梦都一一会圆的。他很自信。

俞渝：弄潮红颜成霸业…………… (143)

她是第一个从经济黑客索罗斯手中拿到钱的中国女人，她具有丰富的企业兼并和金融领域运作的经验，她勇闯华尔街，她也挑战网络新经济，她的生活因跌宕而多姿，她的生命因坎坷而壮丽。她，便是当当网上书店——世界上最大网上书店的首席职业经理人。

盛静生：罗蒙掌门…………… (149)

百年奉化服饰史，十七年家族创业历程，而今，盛静生虽执掌罗蒙集团时间不长，但更是一手把罗蒙推向了鼎盛的高峰，然而他说，这仅仅是一个开始，他踌躇满志的展望，三年后，罗蒙将成为中国西服行业中占据领导地位的现代化大型企业集团，为此他不会停息，为了罗蒙，为了我们自己的品牌。

李德建：中国第一火锅痴…………… (158)

古语云：“民以食为天”，在洋快餐抢滩登陆，风靡天下之际，请看：“中国第一火锅痴”李德建如何将传统与现代结合，以文化为旗帜，用科技来创新，振兴民族饮食文化产业！

刘观送：从炒田螺起家…………… (165)

他早年磨难，并未堕落；他抢抓机遇，立定脚跟；他不尚浮躁，热心公益；他尊重人才，胸怀宽广；他崇尚天伦，家庭和睦。他就是传奇人物刘观送。

陈永钦：都市“牛仔”…………… (175)

他用了六年的时间，从一万元起家到拥有资产 6000 万元的企业；他是福建省民营企业涉足西部生态农业开发的第一人；他创办的福建省大通乳业集团已经形成了“贸工农一体化，产加销一条龙”的现代农业产业体系。他就是陈永钦。

钱月宝：当代“阿庆嫂”…………… (181)

沙家浜里的“阿庆嫂”在中国家喻户晓。在市场风云多端，城头王旗多变的当代，沙家浜又出现了一位“阿庆嫂”——钱月宝，她缔造的“梦兰”系列床上用品是中国纺织行业的第一品牌。

刘杰：中国特养大王…………… (189)

一个仅有初中文化的年轻人，信奉这样一句话：“人类最大的未开发地在你头发下面的脑袋里；思想和观念比资本更重要；只要开动脑筋，发挥人

生潜能,你将成为世界上最富有的人。”于是,他成就了一番事业。

刘国梁:餐饮巨子 (199)

当今中国,概念满天飞,股市如此,车市如此,在餐饮业,刘国梁也用“健康美食”新概念,创造了中国餐饮的辉煌神话。

徐进:讲述春天的故事 (212)

在新旧经济转型期,市场逐渐成熟,创业少了几分冒险,赚钱多几分迷茫,时代精神,靠什么来支撑?成功学首当其中。那就让湖北省成功研究会徐进会长把成功的纲言传播给正在创业途中跋涉的人们吧。

苏兴蓉:在火锅中熬制财富 (222)

同是“火锅文章”,苏兴蓉与号称中国第一火锅痴的李德建的做法却大相径庭。她成功地向世人展示了:在同一世界观下,方法论可以千差万别的道理。

金晓明:上海第一位 Internet 百万富翁 (228)

据不完全统计,中国的网络商有 500 家之多,可是赚钱的却是不到十分之一,面对着节节败退的局面,许多人问:网络真的能够赚大钱吗?那就听听金晓明的故事吧。

黄建平:中国陶瓷王 (235)

这位智慧型的企业家,向我们演绎“起死回生”版的商战经典。

康天成:雕琢魅力 (244)

这位西北的汉子,把普罗米修斯的盗火精神,一种为了信念,宁愿永受天罚的精神发挥到了极致,凭着毅力和胆识,舍宾,这面诞生于俄罗斯的魔镜,终于如愿以偿被他揽入怀中。

何毅彬:创办雅兰国际 (253)

年轻的何毅彬没有想到自己的行为会给自己带来什么,在创业期间,只是

为了证明自己不比别人差。他说,实际上一个人要想成功,只有一条捷径可走,那就是:永远比别人努力!

俞敏洪:“留学教父”…………… (261)

被誉为“留学教父”俞敏洪创业时的真实写照是:“从绝望中寻找希望。”

胡敏:新东方格式化我的人生…………… (267)

对待机会,人们会有不同的表现,有人制造机会,有人寻找机会,有人等待机会,有人错过机会,有人漠视机会。胡敏属于第一种人,他硬是凭着一股子决不回头的精神给自己创造了一次又一次的机会。

梁达豪:走上豪迈旅程…………… (273)

无论是 19 岁的梁达豪,还是 31 岁的梁达豪,都一直用准备等待着机遇,用机遇实现着成功!

罗红:神话“好利来”…………… (279)

成功的罗红深知:不要因为别人说“不”就放弃;也不要因为自己说“是”就轻易坚持。

吴峥:进口家具代理第一人…………… (286)

吴峥说他很在意自己的经历,别的都是过眼云烟,只有经历是自己的,别人拿不走的。挣了很多的钱,是为了干更大的事。

范军:创造胡同里的天堂…………… (295)

一个人的机遇不同,人生就不同,抓住了机会很重要,范军的“阿凡提”的闻名就是最好的见证。

黄培:我奔跑 我跳跃…………… (303)

喜欢不断创新的、不断接受挑战的黄培对创业的态度是——任何时候都不晚。

刘迎建：汉王原本是猪倌.....(310)

身为名扬神州的汉王，刘迎建，其实是一个很普通的人，15岁进军营，42岁脱军装，27年的风雨军旅路，为他的人生打下了一段坚实的路基……

宋建文：不以成败论英雄.....(315)

“努力的人不一定成功，但成功的人绝对是努力的。肯定努力，也能接受可能的失败。如此而已。”那种临危不乱，顺其自然的从容和淡薄，甚至使人难以置信他是一个商海里沉浮的人，这，既是个性使然，也是一种境界。

邹智勇：让土豆出“洋”相.....(323)

邹智勇“刻意”把自己打扮得像个土豆，圆圆的面庞，戴一副时尚的眼镜，喜孜孜的笑脸神采飞扬，给人一种憨厚、朴实、神秘、可爱的印象。怪不得，国内媒体亲切地称他为“神秘的土豆先生”。

李仲树：认真做事，诚实做人.....(332)

李仲树想提醒刚刚走上创业之路的后人：创业是一个艰苦的，全方位的过程，有时虽然眼前是一片黑暗，但黎明可能马上就会到来，如果没有坚持到最后一分钟，往往会造成终身的遗憾。

陈荣：与克林顿谈生意.....(338)

独特的思考加上几年的“实战演练”，陈荣渐渐总结出自己的“脚踏车理论”，并用这一可以说是他成功的指导思想，多次创造奇迹！

朱可安：60岁才做百万富翁.....(343)

大器晚成的百万富翁——朱可安，他的人生几多风雨？几多辛酸？

王学通：从家庭排版起家的IT业老板.....(351)

不断地思索，不断地捕捉商机，马不停蹄地规划下一步的发展，王学通从一个懵懂少年成长为IT业老板，走近他，你会体验到一种对事业的执著。

邱海笑：这一路无怨无悔……………(356)

常常听人抱怨没有机会，其实机会就在每个人的身边，关键在于你能不能发现自己的天空，能不能把握，邱海笑便是凭着一股信念开创了一片属于自己的天空，“易必得”网站要成为同业中最大的拍卖站点，中国最大的电子商务，邱海笑也得知，“易必得”的路也很长。

李环宇：在赌城卖方便面……………(361)

一个外来女人将小小方便面做成了大产业，令赌城人也生出诸多感慨。她现在美国和大陆之间飞来飞去，已在方便面行业站稳脚跟的她开始向房产、娱乐行业拓展。因为她的目标不仅仅只是1千万！

陈丽娟：四十岁开始寻梦……………(367)

40岁，是女人该梳理疲倦的羽翅的时候，还来得及飞翔？她从一名教师到成为装潢公司的总经理，40岁的陈丽娟，从苦日子中走过来，她说，我还有梦想，还未来得及实现，我只有走，去寻找那一片让我飞翔的天空。

林伟成：半只烧鹅打天下……………(373)

曾几何时，他出言不逊，狂称要做中国麦当劳主，令人难以想象当年他以半只烧鹅打天下，这是一个什么样的狂人？这是一条怎样走过来的路？

吕海洋：加盟全聚德……………(382)

很多人都认为老字号是越老越值钱，名字是越叫越响亮，但在吕海洋看来，对品牌的认识，绝非是挂上一块牌子那么简单，更重要的是其品牌的经营理念成为本企业最宝贵的精神财富，而加盟全聚德，是他这一生中最明智的选择。

苏忠高：夫妻创业记……………(387)

他们从当学徒起步，一步一个脚印，不断追寻自己的梦想，也挥洒着一路汗水，在这个优胜劣汰的餐饮的竞争场上，他们要坚持到最后，让自己建立的品牌长吃不倒，看看“夫妻同心其利断金”的真实故事！

林欣:引导都市时尚..... (393)

在广州,绿色阁咖啡厅几乎无人不知,无人不晓,几年来,绿色阁以其特有的方法,演绎了一个时代的创业作品,在其创办者的林欣眼中,绿色阁的成功充分体现了一个永恒不变的主题:文化·人情·味觉。

周万森:岳州西饼王..... (399)

技术优势,诚信经营,现代化制度与人格化合作相结合的管理方式,健康至上的经营理念,人才的培养、尊重与稳定,坚持财务上科学节俭,务实微利的创业原则,这是万森西饼屋立于不败的六个法宝。



平民
创世

PingMinChuangShi

刘瑞旗： 与“羊”共舞

□文/丁秀伟



没有文化的军队，是愚蠢的。没有文化的企业，是短命的；没有文化的产品，是速朽的。

上海恒源祥总经理刘瑞旗，因为将人们眼中普通的毛线注入了“羊”文化，并从“羊”身上感悟出“恒源祥”可开发的不仅是毛线，还有与羊有关的服装、床上用品等等，“恒源祥”成为家喻户晓的品牌。

在国外进口产品大量进入中国市场的今天，他创造了“恒源祥”，在中国就找不到一根进口毛线的奇迹。而恒源祥的家纺产品也成为消费者心中高品质的象征。

在很多人眼中毛线就是毛线，还能变化出什么来呢？它没有太多的科技含量，行业进入门槛低，所以中国算得上中型企业的毛线厂家就有几千家。

可是在以毛线起家的恒源祥总经理刘瑞旗眼中，他手中的毛线不仅仅是毛线，他把毛线注入了“文化”，成功策划了“恒源祥”这一中国驰名商标。

也总有人为刘瑞旗担忧：毛线可是夕阳产业，虽然恒源祥在中国家喻户



晓,但是夕阳无限好,只是近黄昏。现在还有几个人在打毛线?

南京路上最年轻的经理

1987年,刘瑞旗就任恒源祥商店总经理,他刚刚 29 岁,成为上海南京路上最年轻的经理。

当时他是另一家公司的副经理,算起来,他调到恒源祥商店还降了半级,可是他却兴奋异常,因为他要独立操作一家公司的诱惑远远超过了官职是否降了半级。他兴奋地打电话告诉他的朋友,朋友直纳闷:“降了还这么高兴?”

刘瑞旗第一次走进了恒源祥的店门,他的心头一震,虽然商店地处南京路繁华地段,但它的破败依然令他没有想到。

仅有 100 平方米店铺,三十几名员工,经营商品:绒线,这就是恒源祥商店,它已有 60 年的历史。

走在那吱吱嘎嘎响的楼梯,刘瑞旗犹如走在恒源祥的历史中,那只骨头做的算盘,珠子已经磨得很薄了,不知道是恒源祥的哪位先人遗留下来的,墙角的蜘蛛在忙着结网。沉寂在仓库中的红木办公桌子,积着厚厚的灰尘,刘瑞旗轻轻拂去灰尘,犹如拂开恒源祥的历史。

创建于 1927 年的恒源祥,有过曾经辉煌的历史,它从小小的商店起步,创始人沈莱舟在绒线行业中享有很高的声望,鼎盛时期亦商亦工,下属有十个企业。

历史是惊人的相似,当刘瑞旗来到恒源祥的时候,恒源祥早已风光不再,只剩下它最初的起点——一家小小的绒线商店。

员工们议论纷纷:新来的经理会发表什么样的施政纲领?

刘瑞旗却沉默着。

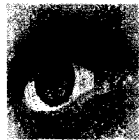
恒源祥的历史是中国民族工业发展的一个缩影,刘瑞旗不知道恒源祥未来的路怎样走,就在恒源祥的历史中寻找它的未来。

他小心翼翼地,将那些弃之仓库的老古董收藏起来,这些是恒源祥的昨天呵。

把恒源祥的老员工请回来,请他们讲讲“爷爷的故事”。

再去有关博物馆寻宗觅祖。

刘瑞旗发现,恒源祥昨天的辉煌走了关键的两步:一是自己办厂,二是卓有特色的广告宣传。



以现在的恒源祥能自己办厂吗？

不可能！没有剩余资金，企业处于维持基本生存状态，根本无法考虑发展。而且毛线行业正在滑坡。

恒源祥一穷二白，只有一个店名的牌子。

刘瑞旗陷入沉思。

我的手中只有一张牌子，一张牌怎么打赢？

可不这不是一张普通的牌子，它厚积着中国的历史文化。

一道闪电划过心海。

文化？对，文化就是恒源祥的突破口，文化所产生的爆发力可谓所向披靡，在市场经济刚刚兴起的中国，正是虾有虾道、蟹有蟹道、各行其道之时，以文化作为劈开市场的利器，应该是恒源祥的优势所在。

商店名注册成了商标

员工们怎么都没想到，总经理刘瑞旗将商店名“恒源祥”注册成了商标，而这一切仅仅是他实施品牌战略的第一步。

刘瑞旗注意到，老恒源祥最大的缺点就是没有品牌，尤其是产和销都没有统一的品牌，既使商店在最火的时候，也没人知道商店卖的是什么牌子的货。

一个小小的商店名，注册成商标，借着中国文化的深厚内涵，恒源祥在众多的绒线经销商中开始崭露头角。

与此同时，恒源祥注册的第二个商标是“小囡”牌绒线。

“小囡”的商标图案是一个充满童稚的小孩头，这个小孩头像是根据刘瑞旗7岁时的孩童照片画成的，大大的眼睛，圆圆的头。

小时候的刘瑞旗一如“小囡”图像上的小孩一样，机灵、可爱。

那时，妈妈每个月给他一角钱理发，这是当时理发店中最低的价格。

有一天巷子里来了个理发匠，他理一个头收9分钱。刘瑞旗忽闪着大眼睛，妈妈给的一角钱可以剩一分钱，一分钱，可是个大收入，可以买两种小食品呢，可是，他还想要多点。

他又找来4个小朋友，与理发匠讨价还价：“我们5个人一起理发，8分钱可以吗？”

理发匠在当时是“非法”经营的，这么一笔“大买卖”送上门来，当然愿意了。小小的刘瑞旗只是以孩童的懵懂之心做了一次小小的联营，多年以后，