

张帅
贾献华
题

英雄本色

张帅 贾献华 著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

高尔基杰

解
中
山
明
記

张帅 贾献华 著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

乌伤英杰/张帅, 贾献华著. —武汉: 武汉大学出版社, 2012.6

ISBN 978-7-307-09982-1

I. ① 乌 II. ① 张 ② 贾 III. ① 人物-生平事迹-义乌市-现代 IV. ① K820.855.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第153685号

乌伤英杰

张帅 贾献华 著

策 划: 大春文化

执 行: 杭州沃尔德教育信息咨询有限公司

责任编辑: 尤建忠、张容榕

封面设计: 项 燕

责任校对: 胡琳玉

版式设计: 唐恬恬

出 版: 武汉大学出版社

印 刷: 浙江省良渚印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 26.5

字 数: 404千字

版 印 次: 2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

I S B N : 978-7-307-09982-1/K · 532

定 价: 90.00元

版权所有, 侵权必究, 印装差错, 负责调换

发行电话: 0571-88294389 0571-88294385

序

义乌，是一个出新闻的地方；义乌，是一座新闻富矿。我有幸在这里从事新闻工作已经二十余年，见证了这座美丽城市的崛起和腾飞。不久前，经国务院批准，中国第十个综合配套改革试验区——浙江省义乌市国际贸易综合改革试点开始全面启动，明天的义乌一定将会更美好。

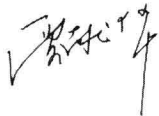
我的同事和朋友张帅是个特殊材料制成的人，当年有成百上千人报考记者，他以总分第一的成绩考进了报社。我第一眼就看中了他，其他部门也都争着抢他，开明的报社领导最后决定抓阄定取向。也许是前世修来的缘，他还是被我抓着。就这样，这个英气勃发的小伙子来到了义乌从事新闻工作。年轻人很有天分，他勤奋、敏锐、耿直、忠诚，而且非常敬业，具有一个优秀记者的所有品质。几年来，他通过在义乌这片神奇的土地上辛勤耕耘，已结出了累累硕果。

我们两人有时出门，常有人问我们，义乌市既不具备地理优势，又没什么自然资源，为什么能够创造出令世人瞩目的经济奇迹？我们是这样回答的，是刚正勇为、勤耕好学的义乌人办到了别人办不到的事。

义乌古称乌伤，我们这册《乌伤英杰》讲述的就是义乌人以忠诚铸就伟业的故事。

如果我们的书能给您以启发，将是我们莫大的荣幸。

是为序。



目录 CONTENTS

001	爱读《三国》的范云山
004	富民书记”的心事
007	“非常”贾少华
011	“花匠”朱有富
014	“篮球校长”楼洪昌
017	“山人”丁誉金
020	“维权老兵”何必会
023	“卫生参谋”朱桂钦
026	“新义乌人”陈疆盛
029	“医者”王荣山
032	“艺商”童四鹤：将艺术与经商完美结合
036	百羽信鸽与千亩竹林的故事
038	鲍小宝：小小红糖让我致富
041	贝新法和他的“百草园”
044	笔墨当随时代
047	裱画大嫂施爱仙
049	蔡小灿：从百货摊主到公司掌门
052	车疯何根福
055	陈报化：教书育人，是我的责任
058	陈丰强：进取是通往成功的路
060	陈豪锋：我要做出名的“丹溪酒”
063	陈红卫：荣誉和努力成正比
066	陈建辉的收藏世界
069	陈昆贵：工作，因教育而不同
072	陈巧仙：下岗女工的创业史
074	陈文节和她的夫妻裁缝店
077	陈小明：练好内功求拓展

- 080 | 陈宣超：我只是个生意人
083 | 程智民：玉树的那一抹绿
086 | 淡泊明志 追求卓越
089 | 迪拜市场上的华夏轿子
096 | 丁锋平：“无形”市场做文章
099 | 都市养马人
102 | 杜昌盛：收藏玩的是一种心态
105 | 樊有洪：把更多优质展会引进义乌
108 | 方金汉的古玩情缘
110 | 方蕾：办一所对学生影响一辈子的学校
113 | 方敏的“本真教学”
115 | “英雄”牙医傅恭悌
118 | 傅含勤：让村民自己说了算
121 | 陈仕义：鸽棚里的守望者
124 | 龚华海：用世界眼光销售产品
126 | 郭晓颖：换种思路卖家具
129 | 何大妹的“大爱”
132 | 何国强：我不是老板，我是创业者
135 | 何姣英：西部开发的拓荒者
138 | “留守主任”何允辉：我就要做得与众不同
141 | 黄江瑛：打造义乌旅游“金名片”
145 | 黄克庭：从乡村教师到出书文人
148 | 黄荣高：小车“开”出大事业
151 | 季波帆：当今艺术圈有点浮躁
154 | 贾建跃：年轻村主任的生活
157 | 贾丽萍：把满意留在每对新人心
160 | 贾美琪的新年愿景
163 | 蒋华芳：山乡走出的女企业家
165 | 蒋惠灿的“竹子情”
168 | 蒋善校的“汽车版图”
171 | 蒋学淼：做一个“特立独行”的人
174 | 金尔升：照片记录他的创业人生
177 | 金更耀：中医药是宝库，但不是金库
180 | 金和进：让义乌酒越飘越香
183 | 金丽仙：创业需要“亮剑精神”
186 | 金伟东：争创民族品牌不停步
189 | “舵手”金子军
192 | 开古玩店的大学生

195	李晨辉：“80后”青年的创业经
198	厉文海：将农家店开进“万村千乡”
201	刘金生：胸中有盆景
203	刘萍娟：服务也是一种态度
206	刘巧玲：做个低调的成功者
209	刘文高：义乌电子商务大有可为
212	楼杭军：口号是一种自信
215	楼小明：书法可以传心
216	楼旭峰：做个有危机感的老板
221	卢成刚：历练是一种财富
224	罗其田：闪光的追梦足迹
227	骆俊：做有特色的品牌酒店
230	骆驼的创业日记
233	骆晓东：药店也需“转型升级”
236	骆有福：冷门未必难赚钱
239	骆有云和他的书
242	骆樟财：村干部的工作应该“动起来”
245	吕三明：市场办在家门口
248	吕焱：低调，是我的一贯风格
251	泥水匠传奇
254	“大厨”倪成林
257	“书痴”钱哉云
260	任关兴的“品牌六字经”
263	三晤“自在楼主”
266	邵宝玲：抓住世博会商机
269	社区治安员楼正付的一天
272	盛英堂：请听我的创业故事
275	施云强：园林绿化的带头人
278	“点子主任”施泽涌
281	施招鑫：我不是李书福
284	探险者马树兴
287	唐俊烈：欲把“唐门”安天下
290	铁骨柔肠仗义心
295	玩收藏的程智民
298	汪苗：心念绘画数十载
301	王超良：做个乐于钻研的教师
304	王晗忠：行走在电光火石之间
307	王建国：制药企业要转变思路

- 310 王建军：只比别人领先半步
313 王宽：做好人生加减法
315 王文虎：收藏还要看门道
318 王小平：把群众的事当自家的事
321 王元胜：精雕细琢出文章
324 王真的经营智慧
327 吴潮海：贯通 400 多年血脉亲情
330 吴潮奎：做特色专业市场
333 吴功潮：从钳工到老总
336 吴功成：小盖子里含着大智慧
339 吴红光：以服务创品牌
342 吴静萍：教育，就是用心去“育”
345 吴汝中的工作日记
348 肖琰：艺术路，不停步
351 谢炳快：与拨浪鼓结缘的“新义乌人”
354 “新闻爱好者”卢国良
357 徐汉荣：“草根”商人的奋斗故事
360 许仍和：写一本医学“秘笈”
363 杨岑枫：卖“炭”青年的故事
364 杨晓平：打造物流业的“义乌速度”
368 “英雄儿女”的风采
371 应海国：18 年只在弹指一挥间
374 于元海：把服务快递上门
377 俞红灵：坚守创业梦想
380 俞巧仙：不前进，意味着被淘汰
383 张根福：做个有责任感的企业家
385 张小红：一个女人的美丽经济
388 赵品清的品味人生
391 赵玉萍：把孩子放心间
394 赵仲灵：我一直“在路上”
397 郑志恒：小玩意里做出大文章
400 周旭平：把三维技术做到世界领先
402 朱昌兴，山阴画派的重要传人
404 朱俭军让“金华火腿”工艺提前 50 年
408 朱俭勇：打造农业产业“航母”
411 朱智彪：打造“五星级”药店

爱读《三国》的范云山

范云山爱读《三国演义》，已经到了痴迷的地步。他记不清自己到底读了多少遍，但每次翻看，都能让他悟到许多。《三国演义》教会了他很多做人处事的道理。

他最佩服的是刘备。刘备的经历告诉他：总裁完全以从摆地摊做起。所以，他也学着从不起眼的小工作做起，直到如今把一家小超市做成了拥有数十家直营店的“超市王国”。

他最喜欢的生活状态是“谈笑间，檣櫓灰飞烟灭”。

从施工员到超市老板

范云山出生在义乌市稠江街道东畈村。小时候，他就是邻里交口称赞的好孩子。1982年高中毕业后，范云山的第一份工作是建筑施工员，每天跟水泥、沙子打交道。

1988年，他改行到粮食局上班，不巧的是正赶上全国粮食系统由统购统销转变为市场化运营，原本的“铁饭碗”一夜之间成了“瓷碗”。

不满足现状的范云山决定去开中型拖拉机，每天能赚上100元，比起在粮食局47元的月工资，已算得上跃进式递增了。

很快，他在佛堂包了一个沙场，为义乌城区的基础设施建设提供沙石。接下来的日子，范云山的沙场生意越做越大，义乌、东阳和金华的沙场几乎都被他承包了下来。

正逢义乌城市基础建设的一个高峰期，需要大量的沙石。义乌的稠州路、篁园市场、民航机场……几乎每一处的沙石都是他铺设的，看着每个人脚下的路都由自己参与完成，他的内心充满了成就感。

到了2000年，义乌和附近的沙石基本开采完毕，大量的建设用沙都要从更远的地方运来，经营成本大大增加。

范云山便放弃了沙场，选择开超市。他说：“女怕嫁错郎，男怕入错行。对生意人来说，选择什么行业很重要。”当时全世界最富有的就是“沃尔玛”，所以他深信，选择做超市一定不会错。于是，“百佳超市”就这样诞生了。

重视持续发展的企业家

人才是企业发展的根本。范云山格外重视人才，善于识人用人。他开第一间店的时候，就遇到了缺乏专业人才的问题。他当机立断就花重金从上海某大型超市聘请了一位副总。有了专业人才为他打理各种业务，第一间店得以立稳脚跟。

如今，范云山的超市已经发展得颇有规模和实力，但他坚持“直营”方式，拒绝以发展“加盟店”的方式迅速扩张。他说自己这样做的原因有二：直营可以更好地施行统一管理，从而保证对消费者的服务质量，建立超市的良好形象；直营虽然资金压力比较大，扩张速度比较慢，但更有利于打好发展的基础，为将来做大做强作充分的准备。

在范云山看来，企业的销售额没有利润重要，利润没有现金流重要，而现金流没有企业的持续发展重要。所以，他选择了自己做。

这些年来，范云山还不忘回馈社会。他说，企业做大了，应该把利益成果与社会大众分享。这样做不仅能够提升自我精神，还能使企业获得更广泛的社会认可。为丰富村里人的文化生活，他自己出钱请戏班子演戏，一唱就是十来天。向孝子祠社区的老人捐献电脑，并派自己公司里的青年员工手把手教老人用电脑。每次在别人需要帮助的时候，范云山总是毫不犹豫地提供帮助。

今年7月1日，他向磐安某希望小学捐献5万元。

爱读《三国演义》的范云山

说起自己和《三国演义》的渊源，范云山说跟父亲有莫大的关系。

他父亲特别喜欢读《三国》，受父亲熏陶，自己很小就爱上了《三国》。

他说，自己都记不清读了多少遍，反正每买一本回来都会反反复复地翻看，直到旧了破了，再重新去买一套。谈起《三国》的内容，他滔滔不绝，张飞守徐州、赵子龙六出祁山等等，他都能娓娓道来，还不时背诵出书中的原句。

范云山读《三国》谈《三国》时，总会联系到企业的经营管理。在他看来，曹操一方好比一国营企业，而刘备一方则是一个体户，相比之下刘备更懂得用人。和刘备一样，范云山把重视人才、知人善任作为企业发展的重中之重。

2009年，范云山以全票当选为东畈村村委主任。他说，他之所以能当选，全在于村里人信任他。从小到大，从认真读书到踏实干事业，他的一言一行村里人都看在眼里。有了全体村民的信任和配合，工作自然就好做多了，之前旧村改造老大难问题，他仅花了两年时间就完成了，并获得了义乌首届十佳村主任。

范云山的妻子一直来都支持丈夫的事业，如今事业进入了平稳发展期，他爱人便“退居二线”，甘愿做个全职太太。“有了稳定的后方，前线的‘战争’才能打得放心打得赢嘛。”范云山打趣说。

“富民书记”的心事

采访何德兴不是一件简单的事，因为这位繁忙的义乌市城西街道七一村党支部书记，每年都要接待不下 500 批次的全国各地参观团，还要不定期地给省内各县市的村干部们上课，工作表安排得满满当当的。但当记者拨通了他的电话要求采访时，他一口应承，并约定了采访的地点。

12 月 30 日，在七一村，何德兴就像平常一样，带着记者逛起了这个全国闻名的省级全面小康示范村。沿途遇见的几位推着板车、车上放满蔬菜的本村村民都会热情地叫上一声：“何书记，你好！”在快到村办公楼时，何德兴看到角落里有一个烟头，赶忙捡起来，扔进了垃圾桶。

但是，这位先后获得浙江省“为民好书记”、“新农村建设优秀带头人”等称号，入选本报“‘60 年 60 人’金华媒体人眼中最具影响力人物”，带领原本名不见经传的七一村获得“全国优秀基层党组织”、“全国巾帼示范村”、“浙江省全面小康示范村”、“浙江省文明村、文化村”等荣誉称号的“富民书记”，眼下却遇到了心事。

心事一：七一村将来应如何走？

对策：发展“生态园”连锁经济。

何德兴坦承，随着七一村在全国越来越出名，村两委班子成员在感到骄傲的同时，身上的压力更重了。新形势和新环境下，如何走一条适合七一村发展的道路，让七一村的未来更加美好，成为村班子成员规划新一年“蓝图”的重点。

如今，七一村全村 420 户、1128 人，外来人口却达到了 3000 多人，所以全村一年仅花费在保洁上的费用就超过了 20 万元。如此高额的环保支出，加上村内其他各种开销，这对一般的村集体来说都是一个大包袱。

但是在七一村，不仅村集体“轻松自如”，而且每年年底的时候，

每位村民都可以拿到一笔“分红”。这些“分红”是村集体在一年中办市场等所赚得的收入。从2002年开始每人1000元到去年的每人1300元，七一村的村民们从中享受到了实惠。

最早涉足商海的经历让何德兴有超强的“经济头脑”。几年前，他通过土地流转，把村内空闲土地利用起来，创办了“农业生态园”，取得了成功。何德兴认为，七一村必须要利用好“生态园”，发展与其相关的连锁经济。

七一村如何走，何德兴考虑过很多。他给明年七一村发展提出了一个“十二字计划”——观荷花、赏奇石、摘花果、品美食。安徽灵璧有奇石，他要搞一个“灵璧公园”，以后这里将成为义乌婚纱摄影基地；国外水果不常见，他就引进了以色列小番茄、日本小西瓜和小黄瓜。今年光水果收入就比去年增加了18万元；东河肉饼是特色产品，他就投入2000万元动手建立一个美食区。何德兴的脑子里总有各种各样新潮的点子。

“七一村发展到现在不容易，将来如何发展，我要把好关。”何德兴说。

心事二：如何给外来建设者提供便利？

对策：介绍外来建设者入党；创办“农民科技培训学校”。

在七一村，有90余个家庭企业，吸引了数千名外来务工者。在这里，他们有一个相同的“名字”——外来建设者。

邵静云与陈小英，一位来自兰溪，一位来自江西，是这群外来建设者中的两位既普通又特别的人。说普通，是因为她们所从事的职业就是一般的工人；说特别，是因为她们是七一村党支部的首批新党员。自2007年10月开始，七一村党支部介绍外来建设者入党，这在全国基层村党支部中都是少见的。

为肯定外来建设者的贡献，留住人才，七一村每年都会举行“我为第二故乡添光彩”的外来建设者表彰大会。邵静云与陈小英在这个活动中受表彰。当她们将手写的《入党申请书》郑重地交给何德兴时，何德兴收下了，于是有了前面的那一幕。

截至12月30日，何德兴已经收到了26份来自外来建设者的《入党申请书》。为了保证入党的严肃性，何德兴在原来入党条件上又增加了条件：加入村团总支；曾经获得“村先进群体”等荣誉；在本村工作三年以上。

七一村“农民科技培训学校”成立后，报名者很踊跃。因为在这里，不仅可以免费学到各种实用的人文科学、烹饪、技术等知识，何德兴还给学员们发“工资”——每人每天20元。何德兴就是想通过集体出资，换个方式，“请”外来建设者们来学点知识。学校已经开办了五期，报名者众多。

12月1日，在《金华日报》喜迎创刊60周年纪念日之际，“60年60人”金华媒体人眼中最具影响力人物正式出炉，何德兴荣登榜单。

谈及当时的感受，何德兴说，自己自费订阅《金华日报》已经整整27年了，这份报纸让他学到了很多，但从未想过自己能被评为“60年60人”之一，因为这其中有许多入选者都为60年来享誉国内外的名人、学者，这个荣誉让他很惊喜。

“群众在你心中有多重，你就在群众心中有多重。”这是何德兴当了十年村干部得出的一条经验。他说，只要群众信任他，他一定会更加努力地干下去。

“非常”贾少华

——改革可能会有错，但不改是最大的错

他是一名高校教师，所开设的选修课程深受学生们的欢迎，至今一直保持爆满的“上座率”；他又是一位有着浓厚创新理念的学校管理者，他鼓励所有学生自主创业，还设立“创业奖”奖励那些表现突出者。因此他的不少学生，虽然还没有走出象牙塔，但月收入已过万元。

说起自己独特的办学思路，贾少华对记者说：“创业能力是练出来的，不是教出来的，要想在社会上很好地立足，实践很重要。”这就是“非常”贾少华的“非常”理念。

我们再把时间回拨到1976年8月。当时16岁的贾少华拿起教鞭，在义乌市夏演初中任教，前后担任体育、常识、地理等课程的教学工作，并兼任班主任。1978年恢复高考后，一心想深造的贾少华考上了杭州大学教育系，开始了为期四年的大学生活。

大学毕业后，贾少华被分配到义乌师范学校工作，任教《教育学》、《心理学》和《小学教育管理学》等课程。他先后担任过团委书记、工会主席、教务处主任、校长助理、副校长等职务，曾获得“省教坛新秀”、“全国优秀教师”、“曾宪梓教育基金中师教师三等奖”、“特级教师”等荣誉称号。1993年晋升为高级讲师，为当时全省中专系统最年轻的具有高级职称的教师。

1999年，浙江大学、杭州大学等四校合并后，原为杭大分校的义乌工商职业技术学院独立办学，贾少华被任命为学校的最高管理者。甫一上任，他便提出了“面向市场、面向学生、面向实践”的理念，以义乌市场发展为导向，实行“校外实习岗位化，专业建设市场化”，鼓励学生勤工俭学。对此，贾少华说：“改革可能会有错，但不改是最大的错。不为学

生接受的教育，不仅是无效的教育，更是有害的教育。因为学生在课堂中获得的不是知识，而是自信心的丢失。”

【个人语录】

对自己工作的爱，总会给自己带来灵感、激情和欢乐。

实践产生机会、实践增长才干、实践建立人脉、实践懂得感恩。

创业能力是练出来的，不是教出来的。

【深入对话】

记者：相比于其他一些大专院校的办学思路，您的教学思想显得与众不同。

贾少华：课堂教学的价值，不在于学校安排多少课程，更不在于其基础型、拓展型或研究型之分，而在于学生是否对所学的东西感兴趣，通过学习产生强烈的好奇心和探究欲；不在于学生从课本中接受了多少，而在于他们质疑和评判了多少；不在于学生考试得了多少分，而在于对自己的发展是否有足够的自信心；不在于知识学习多么系统化，而在于这些知识是否能转化为学生谋生创业的本领。

记者：您是否认为学习的关键还在于最终转化为对自己有用的东西？

贾少华：是的，我认为学习最重要的还是消化。你不能说今天吃进去一个馒头，明天拉出来还是一个馒头，这说明不光消化有问题，吸收也同样出了毛病。

记者：所以您让学生到社会中去，让他们自己学会消化和吸收知识。

贾少华：当代知识理论把知识分为“显性知识”和“默会知识”。前者指的是能够以书面文字、图标和数字公式加以表述的，掌握多寡为标准的应试教育。后者指的是不可编纂的知识，隐藏在大脑里只能意会不能言传的知识，包括信念、价值观、

判断力、激情、良知、承诺、责任心、不可编写的操作程序等。

这些学校是很难教会给学生的，需要学生自己去社会上摸索。

记 者：你们的教学是否达到了预期的效果？

贾少华：经过几年的探索，工商职业技术学院的学生每年勤工俭学所得超过 2500 万，大一、大二有 13% 的学生每年有 4 份或 4 份以上的兼职。暑假留校打工、创业的学生超 2000 人，近 60% 的学生生活费能自理，近 20% 的学生能自己交学费。2007 年有 82% 的毕业生在义乌就业。学院的规模也不断壮大，校园占地面积 1000 余亩，现有 8 个系 23 个专业，在校生 8800 人，其中有来自 26 个国家的 150 余名留学生。这些数据说明，工商职业技术学院已经达到了预期的效果，但潜力还很大。

记 者：难道您不担心学生会因为一下子“吃”进太多而“消化不良”？

贾少华：现在的学生无论是思想还是见识都比我们当初超前了很多，他们更懂得应变。我想融入社会是每位大学生的必经之路，早点学会在社会上摸爬滚打，也就积累了人生的一大资本。现在吃点苦、受点挫折对将来得到更多甜会有好处。

记 者：在您提出的“三个面向”理念中，为什么要把面向市场放在首位？

贾少华：义乌市场的发展为学校提供了无限的可利用资源，这些资源是很多同类院校不可比拟的，我要用好它。比如物流专业背后，就有义乌小商品市场强大的产业支持和社会需求。归根到底，市场是一个很好的练兵场，我院土木工程系 2007 级学生雷鸣通过开网店，今年 8 月份的销售额达到了 3 万元。像他这样的学生还有很多。

记 者：别人是怎么看待你这种管理理念的？

贾少华：有些人认为，办学校应该以教知识为主，让学生慢慢融入社会中去。但是多数人还是同意我这种想法，毕竟学习知识