

上海圖書館藏

成功者

——

成功者

主编：丁辛

远方出版社

责任编辑:苏 文

成功者

(励志丛书)

主 编	丁辛
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	北京今龙印刷厂
版 次	2005 年 10 月第一版
印 次	2005 年 10 月第一次印刷
开 本	889×1194 1/32
印 张	31
字 数	400 千
印 数	1—1000 册
标准书号	ISBN 7—80595—340—6/I·143
定 价	49.85 元

远方版图书,版权所有,侵权必究。

远方版图书,印装错误请与印刷厂退换。

ISBN 7-80595-340-6



9 787805 953403 >

目 录

第一篇 北京专辑

桂香春老掌柜何凤琢	3
侠厨石万荣	7
修车大师魏俊强	11
一个办紫砂壶博物馆的人	17
秦伶华真行	22
下岗工人林齐	27
军营里走出的生意人吴新建	32
办大教育的外地人尹雄	37

第二篇 湖北大冶专辑

青春在平凡岗位上燃烧	45
聚财为国尽心尽责廉明为税无怨无悔	50
扎根基层写忠诚	54
青春无悔桃李芬芳	59
一个办学的热心人	63
雷山绽奇葩	68
南山作证:他是一座山	72
青春之花在艺术殿堂绽放	80
中华布雕第一人——王分忠	84

第三篇 江西宜黄专辑

大山深处走出的女强人	91
------------------	----

目录2

风雨过后见彩虹	96
“章禾医”的“三处方”	99
非亲非故全凭一份爱心	103
下岗女工不流泪	106
南源有个“跳蚤嫂”	109
路潮	112

第四篇 河南内黄专辑

商海泛舟闲庭信步	117
我的事业比我的生命更重要	129
为事是行家为人最诚信	137
一个人的价值决定于他自己	140
将“三十而立”的美丽梦想变成现实的人	145

第五篇 湖南泸溪专辑

推行“三卡”管理打造经济强镇	153
围绕山水做文章富民强乡促发展	157
加快“三大建设”步伐努力构建和谐社会	161
整合资源促发展富民强乡构和谐	165

第六篇 其他

为了让农民富起来	171
她有一颗金子般的心	181
靖州有个水泥王	192
为党旗增光添彩为镇原铸造新的丰碑	200
一位非常有造诣的血液病专家	215
石家庄人王二路	227

3 目录

一个医术高明医德高尚的人	231
民权有个王晓春	236
不以位卑忘重托	240
真情谱写和谐	246
情注梨园写春秋	254
青春无悔	260
爱的奉献	265
大山深处的烛光	270
悬壶济世播辉煌	274
产业富民奔小康项目建设铸辉煌	278
浓墨重彩绘晚霞	282
为了“青龙”腾飞	286
方华布艺浴火重生	289
等待时机成功出击	293
从七十元起家到百万富翁	295
从磨豆腐开始	299
先做规划再创业	303
一百万元是一种激励	306
残疾继父培养出博士儿子	309
山里养大雁不忍拔雁毛	313
徐健带着硕士帽到西部找机会	316
他曾经流浪在城市的角落	321
靠一只鸭子打天下的女强人	326
我要帮企业延长寿命	330
做农家菜翻了身	334
“时代农民”樊利卿白手创大业	338
开发荒地收获快乐果实	342

目录4

手机美容师	347
从荒岛鲁滨孙到水果大王	350
放下“铁饭碗”大搞水产冷冻品	353
刘启国的三次团队创业	356
做业务员的体操冠军	359
揣着酒瓶闯出西北市场	362
倔强富家小姐种地记	367
从“脚”开始的创富路	373
“面包王国”的奇迹	375
青海土生土长的优秀民营企业家	379
草原歌手朝鲁	385
民营企业家风采	389
从小画匠到“玻璃大王”	391
嵩山脚下一颗明珠	393
敬业报国追求卓越	399
使命的呼唤	403
建设秀美山川圆梦绿色家园	407
素描李登海	409
“信德”的魅力	419
新目标——百年康美	423
追求“大富”	426
三年拿回五个金奖	428
外出挣钱换脑子“归来招兵办厂子”	430
致富思源爱心永恒	432
餐饮业的神奇女子	433
一位农民企业家的博大胸怀	435
与时俱进的光彩之星	438

5 目录

梅丽——创业报国的归国学子	445
于耀明的“光彩事业”	449
坚实的足迹	452
刘少文鱼龙三变	455
肖庙生创业记	459
红色土地上的“苏老根”	461
“致富神人”刘永旭	465
永远飘扬的一面旗帜	469
一位具有远大理想的少数民族青年企业家	475
下岗不失志	478
行乐村级别最高的干部	483
残疾人同样可以干出一番大事业	489
从一个下岗女工到企业家的创业之路	491
黄德明的育儿经	498

第一篇 北京专辑

中国的首都世界的焦点

祖国的首都美丽的北京，现在更加日新月异，充满朝气充满活力充满机会。美丽的北京伟大的祖国，您吸引了全世界的目光，全世界都惊异于您的变化，您亦向全世界展现着机会，您是当今时代全世界的焦点。



桂香春老掌柜何凤琢

早年间，京城每逢重阳节，都时兴吃花糕。不过，现如今做花糕的糕点铺子可不多了。为什么呢？花糕分好几层，层层有不同的点心馅，当然不如奶油蛋糕那么省心、省事。您要是好花糕这口儿，那就得趁早去京城的那些老字号寻摸去。这不，今年重阳，桂香春就凭着重阳花糕火了一把。明年重阳，桂香春还准备挖掘出绝迹几十年的九层花糕。做糕点，尤其是做京味糕点，那就得原汁原味。这是桂香春老掌柜何凤琢的理念。

说何凤琢是老掌柜，一点不假。老何现年 76 岁。这把岁数还能在国有企业当一把手，足见他在桂香春的身份和地位。

做买卖不能用“三爷”

何凤琢 1989 年 4 月才出任桂香春的经理，那年他已经 61 岁。原本老何都办好了退休手续。结果，桂香春的创始人找上门来，说：“你这儿退了不愁没地儿去。我那儿有个地儿，你直接来就成了。”何凤琢磨不开这个面，这才重新又干起了糕点买卖。

桂香春老当家的看上何凤琢有他的道理。因为老何出身自糕点世家，从祖父那辈起，老何家就开始经营糕点铺子。其中，新街口的祥隆斋就是何凤琢父亲的买卖，他当年也就跟这儿学的徒。后来，老何自己也干了一辈子糕点买卖。

其实，老何家原本并没想让何凤琢接着做糕点营生。从 6 岁起，何凤琢就进了私塾，读《四书五经》。后来又上小学、初中。1950 年，何凤琢

考上了北京师范学校,按说这就得走当老师的路子了。没想到何凤琢上到二年级的时候,有一天,何老爷子把他从学校叫了回来,说:“你别上了,家里负担重,你回来跟着我做买卖吧。”何凤琢一想,下边还有好几个弟弟妹妹都在上学,父亲一个人支撑门面确实挺难的。所以,一咬牙就退了学,到新街口祥隆斋当学徒。

不过,父亲让何凤琢进店当学徒有他自己的考虑。老爷子听说孩子要是等到上了师三毕业,100%都是去新疆、云南、甘肃。何老爷子一想,这大老远的,去了还不知道怎么回来。于是,动了个心眼,让何凤琢入了糕点这一行。入门的时候,老爷子对何凤琢说:“咱们买卖做到一定程度,有三个爷不能用。哪三爷呢?就是少爷、舅爷、姑爷。如今,你到了店里,就得从零开始。跟自己家学徒,也不能有优越感。”

会尝不会做的糕点传人

何凤琢选择到桂香春当经理,还有另一层意思,就是自己的糕点买卖还没干够,他还想着给京味糕点正名。这个原因还就得从当年那个著名的相声段子说起:说是有人买了包桃酥,一不留神掉了一个,结果过来一辆汽车,将桃酥轧到刚铺完沥青的路面上了。这个人拿改锥什么的就是撬不出来。后来,商店售货员拿根江米条给起出来了。

何凤琢告诉记者:“打个比方,那会儿做100斤桃酥才搁六斤油。说起来,这100斤桃酥也就比烙饼稍微强点。现如今,100斤桃酥少说得搁30多斤油。当时油不够怎么办,就得拿水找齐。所以,糕点干巴巴的,就因为本身没什么油。”但是,话说回来,老何还是挺自责的,毕竟他是当时京城糕点业的一个人物。

当年,何凤琢入了糕点行没几个月,西城区一位副区长就上门来,说:“你这挺好的学没上完,多可惜啊。不过,咱们工商业也需要像你这样受过教育的人。应该多参加参加社会活动。”确实,当初京城做小买卖的都是一些穷苦人家出身,没什么知识。何凤琢一入行,就成了工商业者里边的培养对象。

社会活动多了,何凤琢正儿八经学手艺的时间就少了。不过,何老爷子让他入行的目的首先还是盯铺面,首先学的就是各种糕点的品



尝。老爷子发话说：“你啊，干一行爱一行，不光得知其然，还得知其所以然。你必须得把这行吃透了，尽心尽力地学。经商之道，以德为魂，诚心为本。”何凤琢做买卖很快赢得了同行的认可。于是，先是当上了西四地区税务小组长，后来是大组长、区评议委员、市评议委员。最后当选区政协委员、北京市青年联合会委员。

何凤琢腾出工夫学手艺，公私合营了。他被任命为西城合串店的经理，管着十几家店。这会儿变成了儿子管老子了。没承想，1966年9月，何凤琢一家都给轰回了河北老家。原因很简单，就因为从老何他们家翻出一张报纸，报纸上一张合影照片上有刘少奇，而何凤琢就站在刘少奇身后。这下子，他被扣上了“资产阶级”的帽子，给赶回老家改造去了。结果，这一呆就呆了70个月。等到“解放”回来，京城的糕点业确实质量、口味大不如前了。

老手艺做火了老字号

1989年中秋前，西便门外大街上桂香春前人头攒动。热乎乎刚出炉的月饼都先尝后买。许多老顾客吃完以后就说：“呦，这口儿够正的，你们这儿换人了怎么着？”这就是何凤琢到了桂香春以后带来的变化。

当初，何凤琢来桂香春之前，人家就事先跟他说：“这个老字号堪堪不成了。前两任经理都给职工轰跑了，管理非常不行。而且现在还没资金。”“拿着钱做买卖，那不是经营者。”这是老何的原话。他到了桂香春一看。确实，所有资产28.06万元，商品资金寥寥无几，银行一分没有。现有的七八十名职工，大多数要么是农转工的，要么是街道待业青年。

头仨月，何凤琢天天早来晚走，摸摸企业的情况。三个月后，老何把大家叫到一块开个会，说：“我不是带着耙子来搂什么的。有句老话，叫大家一心黄土变金。要想干，必须大家一条心，企业才能兴隆发达。”随后，桂香春新出台了一系列的规章制度，大家的心气渐渐起来了。不过，光有心气带不来买卖也白搭。何凤琢找来4位京城糕点的退休老师傅。这4个人都是西城糕点厂的尖子。进了桂香春后，老何让他们老



哥几个把现有糕点的配方都给审审，然后恢复京味清真糕点的特色。半个多月后，4位师傅拿出来成熟的方案。正赶上临近中秋，老何就照着老配方，在后院支起6米的炉子，现做现卖月饼。这一下子，桂香春又火起来了。光月饼就“热”卖了4.96万斤。

今年中秋节，有家房地产公司跟桂香春订了一批五仁月饼。原来，这家公司老板收到了许多月饼，但是他又得送亲戚朋友客户什么的，于是挨盒尝了一遍。最后，就觉得桂香春的五仁月饼好吃。订完月饼特地留下话：“你们月饼平时有没有，完全可以当点心吃。以后，我们年年都来订。”

何凤琢到桂香春十五年了。现如今，桂香春的净资产已经达到了2700多万元。“做买卖，不能老想着顾客。老想着顾客买卖做不大，得让顾客想着你。有这口碑，买卖才能越做越发达。”这是老何的经营理念。元宵、粽子、玫瑰饼、花糕……如今都成了桂香春应季当家招牌。老何告诉记者：“今年看好七八处地方，计划在几个城区开桂香春连锁店。这样，京城老百都能方便尝到正宗的桂香春京味月饼。”看来，老何的心气还挺足。





侠厨石万荣

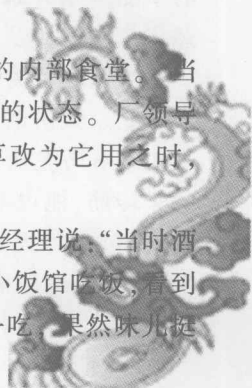
如今,随着吃饭的人口味越来越高,厨师的地位也“噌噌”地往上涨。餐馆、酒店的大师傅们不仅仅张罗着自己灶头的事儿,而且还时常地在北京电视台、中央电视台露上一手。这不,今年中国烹协召开理事大会,6个理事当中,4位是知名餐饮集团的董事长,还一位是北京市烹协的领导,剩下那位就是地地道道的掌灶师傅——北京市烹饪大师石万荣。一个厨师能当上全国烹协的常委,石万荣在中国烹饪界的位置和影响力可想而知了。

一个月“流水”赶上过去一年

在国内餐饮界提起石万荣的名字大多数人都知道。一方面是他的厨艺,另一方面靠的是他的为人。由于为人直率,仗义直言,徒弟遍布国内。所以人送一号“石大侠”。眼下,石万荣的身份还是北容酒楼总经理。

北容酒楼地处劲松西口,最早是北京电容品厂的内部食堂。当时,由于经营不善,酒楼开张两年,一直处于半死不活的状态。厂领导着急上火,聘了两任经理,都玩不转这个酒楼,正打算改为它用时,石万荣来了。

说起石万荣当北容酒楼经理这件事,北容厂的梁经理说:“当时酒楼经营不善,四处寻找人才。有一天,我到劲松一个小饭馆吃饭,看到石大侠在卖卤煮火烧,吃的人很多。我也买了一碗,一吃,果然味儿挺



地道。我便跟石大侠聊了起来。他原来是同庆楼饭庄的厨师长,因为跟同灶的师傅意见不合,一气之下辞了职,自己单练了。我看他为人豪爽,烹饪手艺不错,随口问他,让你管一个酒楼如何?他说只要您信任我,我一定能把酒楼经营好。就这样他当了北容酒楼的经理。”

石万荣干工作有拼命三郎的称誉。他当经理跟别人不一样。酒楼事无巨细,他都一一过问,从进货到服务,从菜品质量到店堂的桌椅摆放,他都严格要求。搞餐饮以什么取胜?石万荣积多年的经验认为:有三条必不可少,一是菜品质量,二是就餐环境,三是服务水平。而三条之中,最主要的是饭菜质量。老百姓到您这儿干吗来了?请客吃饭来了,吃是主要的。饭菜质量不行,其他都无从谈起。他经营酒楼就本着这条宗旨,顾客来了,吃的每道菜都得让他吃出品位来,饭菜必须物有所值,所以不能糊弄顾客。

石万荣果然身手不凡,由他执掌灶头的菜肴,很快就让人们感觉到北容酒楼的口味变了。两个月后,北容酒楼便宾客盈门。一个月的“流水”,相当于过去一年的。今年夏天,石万荣觉得条件成熟了,又在北京北回龙观社区开了第二家酒楼,取名“老根人家”。意在把根儿扎在京城,想在京城餐饮业再“火”一把。

48岁磕头拜名师

石万荣今年48岁,人到中年,按说到了这个岁数该修身养性,急流勇退了。但是石万荣骨子里有一种永不服输的劲头儿,他觉得自己的事业刚刚开始,他要用自己的厨艺和管理才能重新振兴京味菜,把老北京“八大楼”的名菜重新恢复起来。所以,这把岁数,他又拜著名鲁菜大师高秉义为师。高师傅年事已高,现任中国烹协副会长。

北京人讲话干什么吆喝什么。石万荣打小无论干什么,都十分投入,绝不马虎从事。练摔跤,他每天凌晨便到摔跤场,师傅摔得他腿肚子转筋,他也不吭一声,直到把技术学到手。学中医,他背《汤头歌》、《药性赋》,每天只睡三个小时的觉,直到背得滚瓜烂熟,让老师吃惊。学厨艺,他也是狠下苦功,自己跟自己较劲。

从武术师傅那里,石万荣听到最多的就是“要想人前显贵就得背