

创客手记

CHUANG KE SHOUJI

一

刘干 / 著



在道路交通安全管理领域
他是著名的学者型企业家
一个从社会最底层通过
创业创新获得成功的创客

作家出版社

创客手记

①

刘干 / 著

作家出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创客手记. 一 / 刘干著. — 北京: 作家出版社, 2017. 12
ISBN 978-7-5063-9850-3

I. ①创… II. ①刘… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV.
①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 001810 号

创客手记. 一

作 者: 刘 干

责任编辑: 史佳丽 李亚梓

装帧设计: 百丰艺术

出版发行: 作家出版社

社 址: 北京农展馆南里 10 号 邮 编: 100125

电话传真: 86-10-65930756 (出版发行部)

86-10-65004079 (总编室)

86-10-65015116 (邮购部)

E-mail: zuoqia@zuoqia.net.cn

<http://www.haozuoqia.com> (作家在线)

印 刷: 三河市兴博印务有限公司

成品尺寸: 152 × 230

字 数: 238 千

印 张: 20

版 次: 2018 年 6 月第 1 版

印 次: 2018 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5063-9850-3

定 价: 36.00 元

作家版图书, 版权所有, 侵权必究。

作家版图书, 印装错误可随时退换。

序

我一直在努力，我一直在变化，为我想要的生活，为我的三观。

我觉得我自己人生的先天不逢时，而后天逢时，但入错了行。入错行也没有什么更好的办法，因为一直以来自己干什么就没有得可选择，是为了生活一步步踱过来的。况且我不服邪、不服输，琢磨来琢磨去“三百六十行，行行出状元”也是有道理的，自己或许命就该在道路交通安全行当干出个名堂。

在那个特殊的年代，公路与马路两侧有墙体的地方几乎都涂刷着标语，“农业学大寨，工业学大庆”“大干四化，多做贡献”……于是，我就顺理成章乳名叫“大干”了，“干”字也永远伴随了我。父亲是被四邻八乡尊重的文化人，也是颇具争议难免遭人唾弃的下台基层干部，更是空有笔杆子既不会拿锄头也不会营生的单门独户的农民。我不想说我童年的生活环境有多差，家乡的的确确是鱼米之乡，只是我的的确确始终体验的是自己生活在一个比较复杂的乡村，自己的状态比较糟糕，最糟糕的是我总是被小伙伴和同学们欺负。

我是在农村的水田里捕捉了上万条黄鳝的生命，才上了岸的，那也是初中毕业后整整6年里的最大成就。以至于后来，我捕捉过的较大体量的黄鳝，在我的梦中偶有对话，觉得自己有杀生之罪。

上岸也很心酸。把黄鳝池扒了个底朝天，把家里能变卖的卖了个家徒四壁，在凛冽的寒风中反反复复跟着父亲，拎着鸡鸭鱼肉进了上上下下领导家的门，才换上了一身绿军装。再换不上，年龄上就再也没有机会了。事实上，即便是换上了，机会的大门已经关闭，入伍的第一年我的考学资格就超龄了。一个至今跳绳、踢毽子都不会的人，更别提在部队能够靠武力上上了。

鬼才知道，我入伍后的第一篇日记里记载着，我的梦想是成为一名企业家。鬼才知道，我在连队的白板上写着退伍倒计时成真之后，我只能成为一个农民工，在大上海踩三轮车。

1998年的仲夏，我刚刚有一份稳定的踩三轮车工作不久，烈日下满身大汗地按着BP机回电话，得到了父亲与我阴阳两隔的噩耗。安葬了父亲，签下银行负债的遗产，我一头扎进了漫无天日的挣钱生存之中。

那些年的故事还有很多，只是在我后来阅读了《中国农民调查》（陈桂棣、春桃著），看了《乡村爱情》电视剧后，我觉得我的那些事儿都不算个事，或有一天老了再去唠叨唠叨吧。

瞬间开窍，几乎也是在一头扎进漫无天日的挣钱生存之时，就一股脑记起了与父亲在一起的点点滴滴，记起了他偶尔对我讲过的只言片语。也竟然奇迹般记起了初中语文老师教课的场景，把仅有的一点文字底子捡拾了起来。我始终觉得是基因的造就，基因供给了灵感，处境产生了需求，结合到一起就能够开悟，于是不到两年的时间我就堂而皇之地夹杂在上海小陆家嘴的高楼大厦的白领们中间了。只是我并不能真正融入白领们的圈子，他们也是的确是有圈子的。

21世纪的第一缕曙光照进浦东的时候，墙体上涂刷的、街头巷尾粘贴的大小广告，相信它，它就是机会，若不相信它，它就是骗子。我选择了相信，于是我的名片上有了总经理的头衔。

再后来的事，在我的《交通安全新认知》《创客手记》中都能够体察得到。说自己入错了行，也是因为自己在去融入一个又一个圈子的时候，深感力不从心，而又不得不砥砺前行。那些圈子里的人，大多从我曾经崇敬和仰望的象牙塔里走出。幸好，我数遍读过一本《新人性，我把你看透了》（孙成钢著），在人性面前，尽量去认同别人，也让别人认同自己。

《创客手记》根本不能把我体无完肤地剥光呈现，我还需要做一个若隐若现的创客，这是因为：

一个当代的企业家，当他面对员工、面对环境、面对社会的时候，他仍然需要金钱，去维系他的责任。

一个专心致志的交通安全研究者，当他面对如同道路沿线百米桩一般的亡灵之时，他仍然需要方法，去践行他的道义。

一个触类旁通的社会学者，当他面对无心认知世间事物真相的大众之时，他仍然需要发声，去产生更多的共鸣。

我夹杂在自己给自己写就的履历之中，在岁月中继续攀爬。

目录

创业笔记

- 用什么样的力量保持企业向前? 003
- 为官与为事 005
- 动手与动脑, 爱好与兴趣 007
- 品牌的优越性体现在哪里? 009
- 形式体现内涵 012
- 天体五行与企业 014
- 精益求精 016
- 做事不能违心 017
- 谈判的筹码 018
- 考核体系应该从团队整体成长的角度去设定 021
- 战争促使人们团结 023
- 也说“外来的和尚好念经” 024
- 最先回报的应该是谁? 026
- 激情是经营的一种手段, 而不是经营的一种模拟 028
- 她是我的初恋 030
- 组织之内建团队 031
- 有业可守乎 033

- 零售的概念 035
- 企业为什么要创业 037
- 儒家文化可以从商？ 039
- 赛康人 041
- 找工作的现象 043
- 运势 045
- 报喜，也报忧，变化有常 047
- 请用好营销的杯子（摘改） 050
- 开店的讲究 056
- 轻装创业路，快意诗人境 059
- 打通任督两脉，练就火眼金睛，看得到则做得到 061
- 帮助员工成长 063
- 不归路的前方 065
- 现代企业的通病——绩效主义 066
- 企业，竟然有如此多的捷径可以向前 070
- 你会制造问题与困难吗？ 072
- 品牌营销的差异定位 074
- 也谈狼文化与狗文化 078
- 奢侈的破产命 080
- 管理无情，人有情 083
- 企业人的两种职责界定 085
- 目标过程管理 088
- 沉住气，静下心，做事 091
- 面试一位营销总监时的对话 093
- 回复网友留言：人生应该知遇的四种人 096
- 订单似雪片，春天在哪里？ 098
- 人生是实验，事业是淘金 100
- 蓝海的路上，中秋的月下 102

- 企业经营中，“如果……”的代价 104
- 带兵打仗与持家过日子 106
- 防撞桶 108
- 销售研发 110
- 多收了三五斗 112
- 变化 113
- 年年岁岁，岁岁年年 115
- 交通事故八大患 118
- 通过回家过年的画面看中国的经济政策 121
- 如何能加薪与为什么要重罚 122
- 引资，不要两张脸 129
- 成才与成材 132
- 寻找核心竞争力 133
- 信息是生存的最基础资源 138
- 有感于茫然知法，盲目用法 140
- 思考题 143
- 涨价和瘦身 145
- 农夫和蛇 147
- 蛀虫和臭皮匠 148
- 工作服和职业装 151
- 做人和做事 155
- 回答创业 157
- 2009，放手一搏 160
- 2009，从收账难剖析为何缺钱 162
- 赛康的玄机 165
- 积极和极端 166
- 动起来，活起来 167
- A 型团队 171

佛理 173

创业格言 20 条 174

疏通上下气,使企业生气勃勃 176

赛康系——同时献给无数个“企业系” 178

创业者应有的商业信条 181

用一百年的胸怀做营销 183

营销的命门 187

政府迫切应当为中小企业解决的问题 190

这一天,是十年 192

生活是平的 193

民营经济欠缺动力,如何抓住发展机遇? 197

谈谈金融资本与实体经济 201

走出一条自己的路

初创 207

营业 208

忆农 211

参军 213

离乡 216

机遇 219

打工 222

谋生 226

立命 229

个体 234

三轮 238

负重 242

进步 245

推销 249

营销 253

单干 257

团队 261

贸易 265

品牌 268

迁移 275

知名 280

酬勤 283

挫折 287

组织 292

起落 297

转型 305



创
业
笔
记

用什么样的力量保持企业向前？

我曾经在海尔张瑞敏企业内训语的基础上这样说过：“疾水之激，至于漂石者，方向、速度、力量也。”在公司的会议上，我多次阐述这个道理，在一定的力量作用下，达到一个速度促进企业前进的方向，让企业始终浮于激烈竞争的市场水面，很重要。

我一直在思索：什么样的力量都可以提升速度？

个人英雄是一股力量，集体智慧是一股力量，却相差甚远。

牵引力是一种力量，驱动力也是一种力量，作用力之异却相差悬殊。

我们知道，汽车是靠轮胎的滚动而实现加速度的。小汽车的车身较轻且承载量较小，发动机置于前部通过曲轴运动带动前轮运转，在牵引力的作用下促使后轮跟进。行驶的重心前移，减轻阻力而使得车辆运行平衡、快速。大汽车的车身较重且承载量较重，这时牵引力不能够保证动力足够而拉动后部重量，于是通过传动轴的作用变为后轮先行转动形成驱动力，力量与重心平衡而保持稳定行驶。

由汽车的牵引力与驱动力，让我联想到企业成长过程中，在不同时期的力量转换作用。

在企业创业期或规模较小的时候，创始人或领导者的个人能力

往往非常强大，他可以一个人冲锋在前而带领着小团队不断成长。在企业成长壮大的过程中，有的企业及时调整，形成一个三五个人的核心团队思想力量，仍然用牵引力带动着稍大的团队继续成长。有的企业彻底调整，把创始人的能力与思想转变为企业文化，企业文化此时好比一根传动轴，核心能力就通过传动轴作用而传播到基层员工形成驱动力，由底层向上层推动企业建设。同样是创业力量，而两种力量的效率与结果却是完全不同的。显然驱动力更适用于企业较大规模经营。

把企业文化提升到一定的高度，在整个企业的流程中形成驱动力，只有这样的企业才具备载重负荷、抵抗风（阻）险、平稳前进的实力。

企业成长了，规模加大了，切不能仍然领导人伸着头往前挣，而中底层却蹒跚跟步，一旦形成“一人独上高楼，而部下皆在二三层”的局面，则悔之晚矣。

2006-08-06

为官与为事

昨晚上在南京至西安的 T112 软卧间里，半夜被谈话声吵醒了。是下铺面对面的两个旅客就省域经济的差别展开讨论。两个人，一个是河南人，一个是江苏人。从人口差距到文化教育，从政策差异到诚信社会，从生活习性到为人做事，侃侃而谈，不亦乐乎。

其实这是许多生活环境里皆有的众生相。我们国家开放了，我们的百姓也就越来越多地关心与讨论起身边的生存环境。忧国忧民，爱心使然，是一种好的现象。

我记得他们谈到一个话题，就是为官与为事。我们国家的南北经济文化差距较大，典型的代表是南方的官员是做事者做官，做官者必然要做事；而北方的官员普遍是做人者做官，做官者不必做事。所以，现在党的治理政策是南官北调，南商北营，希望能够有一个大一统的为官为事思想，促进南北差距的缩小。

有理也罢，无理也好，那二位仁兄是茶余饭后，夜半三更。

早上到了西安，客户公司的人就告诉我，他们单位上午 9 点半召开重要会议，董事长换人了。前任董事长我曾经较熟悉，本本分分，为人厚道，得员工爱戴，多年来稳定把持着局面。这家大型国企多年来员工心态稳定，小富即安，缘于此。而今天呢，几个员工开始怀着另外一种心情告诉我，这次是他们的转折点。他们希望就

此能够开始进入一个全新的市场经济时代。那位老董事长要走了，为官嘛，就这么回事。从员工们的眼里话里，我感觉得到，敬望过去，期望未来，复杂。

为官要做事，这是人们普遍意识到的对官者的要求了。但在中国的文化里，先做人后做事，是任何人不敢轻易言过的。怎么办？看来为官也要先做人，人做好了官也就做得好。官做得好，人也做得好，那也就稳定了。岂不与做人做事同理么？

为人，为官，为事，该如何，恐怕中国又要再花上个几千年研究、学习、总结再总结，博大的中国文化之精深于此可见！

2006-08-14

动手与动脑，爱好与兴趣

大凡大白天睡觉与深夜里歌唱者，若非工作之因则人之无所事事也。

动与静，相得益彰。动，就要动手与动脑。

其实做大事与做小事都是一样的道理，都有一个动的过程。许多时候，许多人，总是会找出许多的理由，让自己无法去做成想要做的事情。找借口很容易，而找事情也很容易，只是前者动口比后者动手更容易。动一次比看十次要经历体会深刻得多。举个例子，公司里要丝印一个产品，要做一批金属商标牌，我交代下去好多天，没有动静，只听到答应了。也许怪不得他们，大学课程里的确没有如何找丝印厂与如何做金属标牌这节课，只有我亲自做了。只是一两个小时的时间，就一切都解决了。为什么呢，因为我去动手找信息了，动起来了。

动脑也是一件与动手相当的力气活。只是一个伤在外，一个伤在内。有一次一个员工安装更换门头招牌，我问他，5天时间怎么样？他拍着胸脯回答保证没有问题。他也去做新的招牌并准备安装了。结果在第4天安装时，发现旧的招牌框架已经腐烂没有利用价值，重新焊接新的至少也要3天后完工。他还振振有词地说他曾想到旧的不能用了。这就需要动脑，在做一件事之前，应该考虑到