

潇洒

吴孝成
邱渭波
主编



生路

湖南出版社

〔湘〕新登字001号

潇 洒 人 生 路

《常德文史》第五辑

湖南省常德市政协文史资料委员会编

◆

湖南出版社出版
(长沙市河西银盆南路67号)

◆

湖南常德滨湖印刷厂印刷

1994年3月第1版 第1次印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 8.375 插页: 3

字数: 201千字 印数: 1—2000

书号: ISBN 7—5438—07602
I·88 定价: 7.80元

兴高而计文出开公陆计潘玄氏究

即共主气晋德前共已致阻闭途斯音会前林

管文高振公非。土进大来一笛去发，章文高一也官曾每研印

。夜同里武前将强铺官公非改开公里

前将强潘源，朴个，管市全从县发，管管全，管国全从引天

官。景前前致献雅张管官，**序**前奋人今个一景，管强武

开革武前平途十致强。里希前大目善潘武官，武管前大目潘含益

手改铺官公了了强源，景前印前铺官前一单了强开强印强，对

强南志同平小湖南省常德市政协主席**韩林安**将强将强，朴

强前个一人世改开将强潘源，朴个，景前大四十前党前前将强重

其大前强铺官公非中付前强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强强

我为这部书的公开出版发行而高兴！

相信会有很多的朋友与我的感情产生共鸣！

记得我曾写过一篇文章，发表在一家大报上。我在那篇文章里公开为非公有制经济的发展叫好。

无论从全国看，全省看，或是从全市看，个体、私营经济的发展形势，是一个令人振奋的形势，有着光辉灿烂的前景。它蕴含着巨大的潜力，它充满着巨大的希望。经过十多年的改革开放，我们已经打破了单一所有制的旧格局，形成了以公有制为主体、多种经济成份共同发展的新格局。特别是去年小平同志南巡重要讲话和党的十四大以后，个体、私营经济开始进入一个加速发展的新阶段。它集中反映在各种经济成份中非公有制经济尤其是私营经济的比重迅速增加，个体、私营企业生产经营规模迅速扩大，经营层次迅速提高，发展个体、私营经济的路子越来越宽。现在一批初具规模的私营企业迅速崛起，“一村一品、一乡一品”的专业化生产群体越来越多，大批以个体户为主体的城乡集贸市场更加活跃，就连一些长期处于贫困落后状态的地方，个体、私营经济也出现了大发展的势头。

实践证明，非公有制经济是发展社会主义市场经济的一个不可忽视的经济生长点。其好处可以归纳为这几点：一是促进了商品流通，活跃了市场，繁荣了经济；二是增加了财政收入；三是扩大了就业门路，减轻了国家安置就业的压力；四是培养和锻炼了一批懂经营、善管理的优秀人才，为加速发展我市社会主义市场经济造就出一支生力军。

这么巨大的变化，从大的方面说，归功于党的正确路线的指引，归功于群众的伟大实践。从领导工作角度来说，是由于各级领导的高度重视，是各个部门齐抓共管的结果。我们常德市委、

市政府的主要领导，不仅有充分的认识，而且有得力的措施，所以常德市的私营经济的发展开创了从来未有过的新局面。

我觉得当前发展非公有制经济，关键在于进一步解放思想，放宽政策。解放思想，就是要用小平同志提出的建设有中国特色的社会主义理论来武装头脑，用三个“有利于”的标准来衡量是非，按社会主义市场经济发展的要求来解除一切思想束缚。放宽政策，就是要进一步优化非公有制经济发展的外部环境，让他们放手去闯，大胆地干，打破一些不必要的条条框框，按照省委提出的四个“不限制”的要求去发展；保证优惠政策到位，实行“放水养鱼”；同时要坚决制止乱摊派，减轻他们的不合理负担；特别是政法部门要严惩那些敲诈勒索、偷抢诈骗非公有制经济人员的不法之徒，该抓的要抓，该判的要判，决不能视而不见，姑息迁就。

发展非公有制经济必须加强领导，强化管理，优化服务。其一是健全领导机构。各级党委、政府要把发展非公有制经济列入重要的议事日程，负责制订非公有制经济的发展规划，协调发展非公有制经济的重大问题。其二是充分发挥工商联、个协和有关部门的职能作用；同时工商、税务、城管、城建等部门在支持非公有制经济发展中也要充分发挥职能作用，做到思想再开明一点，政策再优惠一点，工作再主动一点，尽力为他们提供方便。

当前非公有制经济正迎来一个良好的发展机遇。我们一定要珍惜机遇，以只争朝夕的精神常抓不懈，持之以恒，使我市的非公有制经济来一个突破性发展，为贯彻市委提出的“兴工强农富市”的发展战略做出贡献。

我们今天编辑出版这部报告文学集，对党中央的号召是一个响应，对党的十四届三中全会《决定》是一个有力的贯彻，对个

目 录

序	湖南省常德市政协主席韩林安 (1)
追寻梦中的太阳	张益民 (1)
天涯万里来识君	杨任重、杨帆 (17)
开垦人生的芳草地	邱渭波 (36)
药王, 涛头弄潮儿	马志亮、杨颖 (50)
咬定青山不放松	熊长清 (63)
凡人四奇	于乾浩 (71)
常德北站市场的第一盏明灯	邱渭波 (77)
路在脚下	张益民 (91)
一路踏歌走人生	王军杰 (101)
路, 在他的脚下延伸	杨先志、李建辉 (109)
强者之歌	严维贡 (116)

小镇上的大亨·····	王荫槐 (130)
茶浓一半苦涩一半甜·····	袁继树、鄢光辉 (136)
翰墨丹青写人生·····	张 强 (146)
灿烂的星座·····	麻建民、胡怀德 (154)
他的青春在燃烧·····	严维贡 (162)
“破烂王”传奇·····	钟大元 (172)
打开深山宝库的大门·····	汪本宏 (184)
神州春风吹，此地发芽·····	蒋一飞 (194)
“憨”砣”·····	龚道育 (202)
叩响“后电话时代”大门的人·····	麻建民 (212)
创业三部曲·····	朱方贵 (219)
“废钢大王”奇事·····	乔光清 (229)
湘北澧州农民企业家·····	汪修钧、陈俊文 (234)
希望之路·····	覃柏林 (243)
走向希望的明天·····	马志亮 (251)
(801) 郭烈平、志夫酬·····	申英平、谢如斯、胡
(811) 黄继平·····	郑文香、甄

追寻梦中的太阳

——记中南汽车摩托车销售公司经理李立志

张益民

因为有了太阳才有了人类，人类有了梦才有了希望，有了希望才有了活力、动力、创造力。

——题记

把自己的生命豁出去实现自己的梦。

这是战后日本全民族的信念，也是李立志最欣赏的座右铭。

“也许是我太富于幻想了，因此我的梦的世界总是五彩缤纷；也许我太天真了，总想实现自己的梦想。”李立志微笑着对我说。

人人都有梦，但他的梦中总有一轮亮丽的太阳，导引他夸父追日般地、不知疲倦地追寻、追寻……。

二

夜，在黑暗中痛苦地分娩着希望的黎明。

那黑色天幕的尽头，血红的晨曦从东方的地平线上渐渐升起，吞噬着长夜的漆黑和阴冷。随着一阵清脆的婴儿啼哭声，常德县后河李家第三个孩子呱呱坠地，从墙上的挂历知道这天是1959年1月19日。

是个男孩！

李氏夫妇和男孩的两个姐姐高兴得不得了。熟读诗书、满腹经纶的父亲摇头晃脑，念念有声，得意之状溢于言表：

“菩萨保佑。此子与日同生，必已吸日月之精华、天地之灵气，将来定有大成。希望他不仅为我们李家传宗接代，还要立志光宗耀祖，就给他取名‘立志’吧”。

立志从小就饱尝了人生的辛酸苦辣。他没有同龄人那种童年的欢悦，连古老的神话在他的眼里都充满着陌生的困惑。在他刚4岁的时候，父亲就过早地离开了人世，随后母亲改嫁，把他寄养在叔父家里。可他忍受不了婶娘的白眼和闲话，7岁那年，他一个人偷偷搭别人的手扶拖拉机来到常德市，找到了外婆。

在外婆家，他小小年纪就能够主动帮外婆做很多家务事，并且每天要跑很远的路去学校读书。小学刚毕业，他说什么也不愿再读书了，他不忍心外婆用纺线换来的几个钱供他上学，但又耐不住外婆苦心劝说，只好又返回了学校。

可在他读初中这年，外婆病倒了。他非常清楚外婆是在怎样艰难的岁月中把他拉扯大的呀，每天放学后，他赶回外婆身旁，

为她捶背，熬汤煎药，让她躺在床上得到一点心灵的安慰。同时，他也没有辜负外婆的一片苦心，学习十分用功，成绩在班上一直名列前茅。

在艰苦的生活环境里，年幼的李立志只能在梦中寻求美好的生活，他多次梦见自己餐餐有白米饭吃，顿顿有肉吃，常常有新衣服穿。正是这种艰苦的生活使他过早的成熟了，正是这种坎坷的经历锻炼了他的意志，培养了他能够吃苦耐劳的韧性，激发了他穷则思变的愿望和依靠自己的奋斗改变自己的生活的决心。

三

1978年，李立志招工后被分配到常德市木材厂，做业务员工作。

上班后的头两年，因为没有钱买自行车，不仅每天上下班要走10多里路，而且硬是靠着两条腿跑遍了湖南的崇山峻岭、主产林区。不知流了多少汗，不知饿了多少次肚皮，也不知跑烂了多少双鞋，经常是早晨5点起床，深更半夜才回来，有时还要自己卸车，几百斤重一根的木料，咬起牙关一根根扛。

回到家里，这个有一身钢筋铁骨的硬汉子跌坐在沙发上再也不能动弹。外婆忙给他打洗脚水，叫他赶快洗脚上床睡觉，说着就来帮他脱鞋，他迷迷糊糊地说：“我自己来”。

脱了半天脱不下，只一个劲儿吸凉气。外婆赶快帮忙——我的天，他的脚已经肿得无法把鞋子脱下来了！外婆伤心得哭了起来，数落他不该如此作贱身子。

李立志半句也没顶撞，一任外婆唠叨——他早已把痛疼带入

梦乡，呼噜噜鼾声大作了。梦里他骑着一辆属于自己的崭新的自行车，穿行在常德市的大街小巷，好风光、好快活。

外婆使劲摇醒他：“床上睡，快去床上睡，这样会着凉的。”

李立志揉揉充满血丝的眼睛，“啊，几点啦”，接着就是一串埋怨：“你怎么不早点叫醒我，我还要去石门拖木材。”趿拉着那双穿不进去的鞋，趑趄着出了门。

外婆追出去大叫：“回来，你快回来。”可他早已走得没影儿了。

说来也真是巧。那时常德市正大兴有奖销售之风，他手中的几张奖券居然中了一个头等奖，而奖品正是一辆全新的凤凰牌自行车！

这真的是心想事成，美梦成真。

四

“十年一觉神州梦”。当封闭而沉重的历史大幕在中国大地上拉开，清新而苦涩的世纪风吹来，改革大潮就不可遏制地席卷开来。在经济上宏观控制没有得到实现的同时，微观经济势不可挡地活起来，下海潮产生强大的拉力，先富起来的人膨胀的钱包使每个人跃跃欲试，高消费观念的反复刺激，极大地冲击着几千年来固守“君子不言利”观念的中国人的心扉，他们仿佛在一夜之中醒悟过来：要想富得快，最好做买卖。当初李立志留职停薪，每年向单位上交3000元而下海经商，正是由于有这样一种心态。

开始，他拿出在单位时紧勒了3个月裤带买下的那架半新的

二手货——海鸥120照像机，走家串户为人显影，钱没有赚到几个，摄影技术倒是日臻成熟，居然在《湖南日报》、《湖南画报》、《体育报》等报刊杂志上发表了20多幅作品，并三次获得省市摄影奖。

后来，他又干起老本行，做木材生意，仍是顶起碓盪玩狮子——吃力不讨好。不过，在这期间，他跑遍了大半个中国，游览了很多名山大川，开了不少眼界，长了不少见识。

再后来，他又承包了市文联已倒闭一年多、亏损几十万的“汇源贸易公司”，找亲戚朋友大帮小凑交了1万元押金和头两个月的承包费7000元，在沅水大桥引桥下面租了一间门面，放了一挂鞭炮，简简单单地开业了。

当时，各种公司如雨后春笋，层出不穷。不管什么公司，做的都是同一种买卖，那就是钻价格的空子，平价进，高价出，坐收“双轨制”之渔利。什么商品紧俏，什么商品计划价格和销售价格的价差大，就能赚大钱。

那两年，大家都盯着电视机、电冰箱等紧俏商品，你倒他倒，你哄我抬，价格就飞涨上去了。有一回李立志从外省进来几百台冰箱，几天之内一抢而空，轻而易举地赚了好几万。

可是好景不长。全国性的清理整顿，业务一落千丈，加上门面位置不理想，又不得不改弦更张，另谋良策。

他拿出全部积蓄，变卖了全部家具和家用电器，只留下了一台5.5吋的黑白电视机和一部电话机，在人民东路又租了一栋4层楼的房子，办起了“电子商业大楼”，主要经营电子产品中的家电产品。

他硬不信那个邪。他不信自己做不好生意，不信自己赚不到钱。他立志要干出一番事业。

五

明代理学大师王阳明说过：“志不立，天下无可成之事。虽百工技艺，未有不本于志者；志不立，如无舵之舟，无衔之马，飘荡奔逸，何所底乎？”

李立志立下志来，定下心来，再也不似无舵之舟，无衔之马，漫无目的地东奔西突了。

经过几年的摔打磨炼，他更加成熟了。经验更丰富，思想更开放，眼光更加开阔。更重要的是，他对自己的信心更足了。从他对于事业的那份虔诚、那份憧憬、那份投入，使人不得不信服这样一个道理：

当一个人注定要作为一种追求奉献一切的时候，那他的思想和行为注定要不折不扣地产生出智慧和力量，产生出一种连他自己都不敢相信的一种精神、一种责任感。

“时间就是金钱，效率就是生命”，李立志把最早出现于蛇口工业区的这两句口号，作为电子商业大楼的治店警句。

因为他深深懂得，时间是贯穿于人生事业的金链，日月分秒环环相连，只有把握今天，才能赢得明天；只有把握现在，才能拥有将来。而效率，正如三角几何中的勾股弦，行弦边，走捷径，可以事半功倍。

于是，他对商场实行企业化管理，借鉴日本最先进的 5 S 管理法，主持制定了一整套规章制度、奖罚条例，并带头身体力行，与员工们一道，日以继夜地忙碌着。

同时，为了事业的需要，为了适应当今的快节奏，他不惜花巨

资为企业配备了小汽车、大哥大，4台程控电话和数部BP机，添置了现代化的办公用具图文传真机、打字速印机等。难怪他企业的员工们都说，李经理的时间观念、效率观念，都有着超前的敏捷。

更令人信服的是，年纪轻轻、从未当过领导的他，却精于用人之道。

在英语里，boss一词的解释是：对别人有控制能力的人。这“控制”二字，几乎囊括了老板们的全部心机和苦衷。李立李用什么来控制企业的雇员？是钱，是规章条文，是本人能力抑或是其他一些更为复杂的东西？一时谁也难以说得清楚。李立志不愧为一位成功的老板，他不但在雇员中具有绝对权威，甚至可以赢得他们的心。他把雇员当作自己的亲人，在多方面给予关心，帮助和照顾；他用人所长，发挥每个人的主观能动性和创造性，使人人都处于“最佳工作状态”；他为了丰富员工们的业余生活，花费10多万元在商场楼上装修了卡拉OK歌舞厅，经常与他们在一起自唱自跳、自娱自乐。

员工们觉得跟李老板在一起忙碌，是一种愉悦，虽然失去了许多休息时间，可是获得了经济效益，获得了友情，大家在这个大家庭里享受到了比金钱更珍贵的东西。

六

熟悉他的人都说，李立志最大的特点是初生牛犊不怕虎，敢想敢干敢吃苦。

笔者却认为，这不仅仅是一个“敢”字就能够概括得了的。

电子商业大楼就在交电大厦对面，交电大厦是常德市五交化公司办的全市最大的交电商品集散地和批发零售商店，要在其对

面经营同类产品，无异于虎口夺肉。笔者曾经问过李立志，你资金不如人家雄厚，种类不如人家齐全，店铺不如人家宽敞，不仅没有被挤垮、吃掉，反而生意日益兴隆，你靠的是什么？

他没有正面回答我的问题，而是娓娓地与我侃起了他的生意经，从他的谈话中我得到了答案：靠的还是人，靠的是人的成功经营之道。在他的生意经里面有几条被人称为“绝招”，其实我看也不绝，做生意的谁都清楚这几招，不过好说难做，只是李立志做到罢了。

招数之一，信誉为先。《史记·季布、栾布列传》中曰：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”季布所许下的诺言具有千金的价值。后人把“一诺千金”比喻说话算数，极有信用。李立志正是这样一位一诺千金的人。

在一次酒宴上，有个单位的负责人找到李立志，说需要一批商品，他当场应承下来。可回到店里一看，因为这种商品十分走俏已经全部卖完了。他立即派人专程跑了两趟深圳才弄回来，除去旅途开支，分文未赚。其诚意感动了“上帝”，这个单位后来有什么生意都愿意与他做。

招数之二，周到的“三售”服务。

售前服务首先是讲究进货要齐要快，特别是品种、门类、型号齐全，以适应不同地区、不同层次消费者的需要。在他的商场里，各种品种、型号的彩电、录放机、空调等一应俱全，如彩电系列有松下74cm画王、2588、2188、M25、D25、夏普火箭炮、康佳彩霸、创维64cm彩电等，录相机系列有松下F55、J27、J25、日立777、888、778、夏普k89、k88、索尼k65、富丽3000—1、

3000—5、8000型等，可谓应有尽有。同时，也要讲究优美的服务环境，通过规范化、艺术化的陈列摆设，把商品充分展示出来，从而极大地提高了商品的魅力。

售中服务上注重了产品推介、送货上门、保证质量等工作。在他的商店里，服务人员仅有微笑，仅有良好的仪态、优秀的服务作风是不够的，还要下功夫学习和掌握所经营的彩电、冰箱、录放机、热水器等家电产品的性能、使用和维修保养知识，热心主动地当好顾客的参谋。同时，为维护消费者利益，商品实行严进严出。去年，他的商场从外省进了50台彩电，开机后发现音质有点问题，他宁可自己受损，也不让“上帝”吃亏，一台未卖就全部退回，损失运费3000多元。

售后服务是最难也是最重要的。完善周到的售后服务，是世界经营巨头们的一个成功秘诀。著名的日本经营之神松下幸之助在《生意经》三十条中强调：“销售前的奉承，不如售后服务，这是制造‘永久顾客’的不二法则。”为此，他增加了服务力量，增设服务网点，对顾客购买的商品包安装、包调试，进行跟踪服务，直到顾客满意为止。同时还坚决实行了不合格产品包退制度。

招数之三，价格优势。

随着各种商厦的崛起和众多经营者的挑战，市场竞争愈演愈烈。要赢得竞争，除了在服务质量上下功夫，价格上还有大文章可做。常言道：“货比三家”，同样的商品同样的质量，消费者当然选最低价。常德的消费者多以中心、武陵、华联等商场的价格作为标准，李立志就经常派人到这几家大商场采价，目的就是要略低于这几家，形成自我价格优势。因此，他商场的商品基本上都低于其他商店的价格水平，顾客们都乐意到他这里购物。