

十二总裁书

GUIDE

新经济英雄人物列传

WORKS of 亓长兵 黄蕴辉 著

TWELVE PRESIDENTS

改变个人命运的关键几步是如何走出来的

How Did They Walk Out The Key Steps Changing Their Personal Fates

领军商界的创新思维 人生价值的无尽追求

上海东方希望集团董事长 **刘永行**

北京新丝路模特经纪公司总经理 **李小白**

上海羽西化妆品有限公司董事长 **靳羽西**

中山名人电脑公司总裁 **余德发**

杉杉集团董事长 **郑永刚**

慈集团董事长 **郭立文**

京联和运通投资顾问有限公司董事长 **张树新**

慧聪国际资讯集团董事长 **郭凡生**

力媒体大中华区总裁 **李志恒**

然美国国际事业集团创始人 **蔡燕萍**

大连韩伟集团董事长 **韩 伟**

波司登控股有限公司董事长 **高德康**

总裁如是说……



中国财政经济出版社

GUIDE

新经济英雄人物列传

WORKS of 元长兵 黄蕴辉 著

TWELVE PRESIDENTS

改变个人命运的关键几步是如何走出来的

How Did They Walk Out The Key Steps Changing Their Personal Fates

领军商界的创新思维 人生价值的无尽追求

上海东方希望集团董事长 刘永行

北京新丝路模特经纪公司总经理 李小白

上海羽西化妆品有限公司董事长 靳羽西

中山名人电脑公司总裁 余德发

杉杉集团董事长 郑永刚

哈慈集团董事长 郭立文

北京联和运通投资顾问有限公司董事长 张树新

慧聪国际资讯集团董事长 郭凡生

实力媒体大中华区总裁 李志恒

自然美国事业集团创始人 蔡燕萍

大连韩伟集团董事长 韩伟

波司登控股有限公司董事长 高德康

总裁如是说……



中国财经出版社

图书在版编目(CIP)数据

十二总裁书: 改变个人命运的关键几步是如何走出来的/ 亓长兵, 黄蕴辉著. —北京: 中国财政经济出版社, 2002. 5

ISBN 7 - 5005 - 5771 - X

I. 十… II. ①亓… ②黄… III. 企业家 - 生平事迹 - 中国 IV. K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 029386 号

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.com>

E-mail: cfeph@dre.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京飞达印刷厂印刷 各地新华书店经销

890 × 1240 毫米 32 开 11 印张 250 千字

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月北京第 1 次印刷

印数: 1 - 10000 定价: 25.00 元

ISBN 7 - 5005 - 5771 - X/K · 0027

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

《十二总裁书》序

实力媒体大中华区总裁 李志恒

“这个世界何必有我？”我常常这样扪心自问。

是因为做了总裁，我才活得有价值有意义吗？

36岁那年，不知天高地厚的我，接下实力媒体（中国）的工作。这些年，最大的感悟并不是站在事业巅峰的兴奋与满足，而是更多对工作、对人生的思考。人生只有一次，快乐才是对生命最好的把握。当我看到有人因生命的无常而对生命产生恐惧，当我看到有人因对等待充满幻想而后悔不迭时，我只想说四个字：活在当下。

我想人对死的恐惧来源于不能延续人生。那么马上行动，并培养下一代，让他们比你更优秀，让他们继续下去。

只要尽心尽力去做，活在当下，乐在当下，就是完美。

《十二总裁书》是一本很感性的人物传记片断。它不仅写光鲜亮丽的台前风采，更有这些人作为普通人的个性、思想和生活态度。我很喜欢读人物传记，而且对各式各样的传记做过研究比较。

成功的人大多相像，失败的人各不相同。成功者都有明确的目标、敢于梦想，并愿意为之付出代价。每天问问你的梦想，如果你想当奥运冠军，可以请教他们应该如何做；如果你想做实力媒体的总裁，我很高兴你能来问我。人生最大

2010/1/28

的快乐就是在你大声地说出自己的梦想时，有人愿意帮助你做得更快、更好、更准。

成功是智慧与努力累积相乘的结果，一点努力或智慧的变化在相乘之后都可能产生很大的差异。如果其中之一为零，则另一个再大也无济于事。命运是一本空白的书，一边活着一边谱写，当生命完结的时候，才赋予生命完整的内容。成功的人更善于把握机遇，他们往往更乐观。

当然，做总裁或 CEO 并不是成功的惟一途径，是否有成就以及成就大小也因人而异。在别人看来，做总裁可能很有成就；但对自己，最重要的是快乐。不是每个人都一定要做到总裁才快乐，关键是知道自己想要什么。想让自己愉悦，就多给别人一些刻骨铭心的时刻，让他们喜悦。当员工情绪低落，就去鼓励他们；他们取得成绩，就别吝啬你的奖励，帮助他们实现梦想；培养别人，让他们更优秀，你的事业才得以继续。

做什么像什么，不轻易满足现状，精益求精，你就是一个优秀的人。

有梦想，就马上去做，不要等待；深入地感受生活，享受每一分每一秒。如果你爱家人，就去向他们表达；如果你要周游世界，就出发吧。没有人答应你一定有明天，我们只有尽心尽力，活在当下。

李开复

首富平常心

1

上海东方希望集团董事长:刘永行

刘永行,四川新津人,中国首富,中国民营企业家最杰出的代表。由于家庭的影响,刘永行和他的兄弟们都有很高的商业天赋,早在1980年就想创立一家电子工厂,可惜未获批准。1982年,刘氏兄弟以养殖起家,1984年建成全国最大的鹌鹑养殖基地,到1987年,资产总计达1000万,遂转向饲料产业,1992年建成全国第一家以饲料为主业的私营企业集团——希望集团。1995年刘氏兄弟分家,刘永行分得东方希望。美国《福布斯》杂志把刘永行和刘永好兄弟评为中国首富;《南方周末》称誉刘永行是中国“财富的良心”。

我们集团能够成长起来,靠的是这样几个因素:80年代初期靠的是胆量;80年代末期进入饲料业,靠的是资金和技术;90年代初期,靠的是超前一步,走向全国,判断力;1995年前后靠广告;从1998年以后,就回归到效率,谁的效率高、谁的成本低,谁就能赢得市场……

与鲨鱼同游,唯我郑大将军

28

杉杉集团董事长:郑永刚

郑永刚,1958年生,浙江宁波人,中国服装行业标志性人物之一。郑永刚早年参军,从部队复员后回到宁波县当工人。1986年,凭借一套发展计划,28岁的郑永刚一夜之间从一个汽车司机成为宁波县棉纺厂厂长,当年就使该厂扭亏为盈。1989年,郑永刚调任杉杉集团的前身宁波云岚服装总厂厂长。10年来,郑永刚在服装行业创造了无数奇迹,把一个资不抵债的地方

性集体企业发展为总资产达 25 亿元的大型综合性集团公司，公司全员生产率和人均利润率是全国同业平均水平的 59.45 倍。

我进入企业当老总充满了传奇色彩。当时我还是驾驶员，在一次中层干部、党员会议上，我提出了一个企业发展的决策性思路，第二天就被任命为厂长了。我不是那种按部就班地从最基层开始干，然后一级一级升上来的，我没做过班组长，也没有做过科长、副厂长，我一上去就做厂长。

张扬亦有树，本心更为新

58

北京联和运通投资顾问有限公司董事局主席：张树新

张树新，1963 年生，辽宁抚顺人，瀛海威的创立者。张树新 1986 年从中国科技大学毕业后，过了几年平凡生活，1991 年辞职下海。张树新是中国最早做 ISP 和中文 ICP 的人，1994 年创立瀛海威，把互联网概念带进中国，并培养出了中国最早一批网民。后来由于资本运作，张树新被迫净身出局，离开瀛海威。此后，张树新转向风险投资领域，1999 年创立北京联和运通投资顾问有限公司，成为中国内地非“海归派”风险投资的代表人物之一。

如果你想成就一些事情，你就要离开。所以，我在这个报社做了三年，自以为可以当总编了，就离开了，因为没有人让我当总编……

假如我想从政，我从大学毕业的那一天就选择了，既然那一天我没有选择，就不会回到这条路，我希望永远这样自由和坦率，我可以没有忌讳地讲任何事情……

名人：超越奇迹的奇迹

87

中山名人电脑公司总裁：余德发

余德发，1962 生，福建人，中文掌上电脑事业的开创者。13 岁移居香港，由于家贫，只好白天上学，晚上摆地摊补贴家用，但还是连高中都没毕业就退了学。1980 年，余德发与兄弟共同创办了家族企业——香港德辉集团，后来逐渐成为世界第二打火机制造商；1992 年，余德发创办了名人公司，开始了自己的掌上电脑事业，名人掌上手写电脑创立了我国在该领域的国际领先地位，市场占有率高达 30%。余德发目前净资产超过两亿元；2001 年荣获第七届世界青年创业者大奖赛的最高奖——综合大奖。

以前在公司开会的时候，基本上超过 7 个人我就不敢讲话了，很少有老总是这样的。正因为这样，也影响了名人公司的发展。我上了他的课，第一堂课的时候，要来介绍自己，我满脸通红的，好像上台演讲会要我的命，在他的督促下，我才走出第一步，走上台演讲。以前根本不敢说，不可能说，对着摄像机冒汗，手发抖，脚发软……

模特掌门人李小白

119

北京新丝路模特经纪公司总经理：李小白

李小白，中国模特业代表性人物，被誉为中国模特业的“教父”。李小白原任中国服装设计研究中心副主任；1999 年临危受命，出任北京新丝路模特公司总经理，迅速使陷于绝境的新丝路起死回生，并成为中国最大的模特经纪公司，目前中国 90% 的优秀模特都汇集在新丝路旗下。李小白入主新丝路后，带头规范模特经纪制度，倡导模特职业化，奠定了中国模特业的现有格局和

运作模式，引导中国的模特经纪事业步入了新的历程。

可能在别人眼里，我是最幸福的人，因为天天跟美女在一起，但是我认为可能我是最痛苦的人。因为这个行业有这个行业的职业道德，职业道德约束着你。作为一个很健康的男人，见到这么多的美女，你要说没有想法，那我说你就不是男人了吧？要是男人的话你怎么控制你的欲望呢……

沟通中西文化，魅力创造财富

149

上海羽西化妆品有限公司董事长：靳羽西

靳羽西，生于中国广西，1972年移民美国。靳羽西早年学音乐，后来转向做电视，她制作的《看东方》系列片在美国连续播出12年，80年代由于在中央电视台主持《世界各地》节目而家喻户晓，被美国《人物》杂志誉为“中国最有名的女人”。靳羽西是将自己的名气转化为商业产品的最成功的女性之一，被《时代》周刊誉为“中国化妆品王国的皇后”。2001年，靳羽西推出羽西娃娃，创下一小时内电视直销17000个的纪录。2001年2月，靳羽西入选“**环球20位最具影响力的世纪女性**”。

一个朋友刚开始做一个有线电视台，要我帮她做新闻。她很穷，没有钱给我，也没有钱租摄影棚，当时做节目的时候还有水漏下来，非常不光彩。我觉得我喜爱做电视节目，重要的是我喜欢。吃苦，使我做的工作很有意思。如果我做的工作没有意思的话，我相信我不会这么努力去做。一份工作，你不爱它的话，你永远不会成功。

哈慈“及时雨”，商海“知本家”

165

哈慈集团董事长:郭立文

郭立文，黑龙江绥化人，47岁时下海经商，此前他只是国有企业的一个普通工人。1988年，郭立文东挪西凑借来两万元，在一个7平方米的地下室开始创业。13年后，他的个人资产高达14.5亿人民币，在《福布斯》中国内地财富排行榜上名列第29位。郭立文可以被称为发明家，因为他拥有近300项专利；他也可以被称为企业家，因为他把一个街道小厂发展为年盈利能力达5000万的上市公司；当然，他也可以被称为营销专家、教授、医生……

我做的第一个产品是防治妇科病的，这个产品也是我的第一个专利。那时候和现在不一样，你说一个大老爷们背着个东西，说这东西治妇科病，治这个治那个的，没等说脸就红了，但当时还得背着去说，而且没有资金，连外包装都没有。

知识经济演绎的财富传奇

200

慧聪国际资讯集团董事长:郭凡生

郭凡生，1955年出生，内蒙古人，商情信息业的领军人物，被誉为中国的商情信息之父。郭凡生曾经上山下乡，当过装甲兵；1978年考进中国人民大学工业经济系；1987年，任国家体改委中央政策研究室副研究员。1990年，郭凡生靠骑着自行车挨家挨户抄商品报价起家，1992年即创立慧聪国际资讯公司，很快成为国内最大的商情公司，1998年，郭凡生创立慧聪商务网，成功地把互联网用于商情服务。目前，慧聪拥有中国最大的商情数据库，资产超过10亿元。

有一些媒体说我是中国什么分类广告之父，什么商情信息之父，我觉得之父不之父不要谈，但是我可以明确地讲，这两个行业是在我和我的公司同仁的推动之下发展起来的，在这两个行业我们既是首创者，也是排头兵。中国的第一本商情杂志就是我们做的，叫《中国商情快讯》。

商业慧根改写山村历史

229

波司登控股有限公司董事长：高德康

高德康，1953年生，江苏常熟人。由于家贫，高德康上学不多，少年时做学徒，学裁缝。1976年，高德康靠8台缝纫机和11个村民组成的队伍起家，经过二十多年的努力，发展成亚洲最大的羽绒制品生产基地。他一手创立的波司登牌羽绒服从1995年起销量一直居全国第一，2001年波司登羽绒服销售量突破1000万件。1999年高德康出资近亿元建造了400多幢别墅式住宅供村民居住，现今村里超过80%的劳动力都在波司登控股有限公司工作。

从村里到上海的蓬莱公园，有100公里路，一点不差。我骑自行车每天要跑个来回，骑了几次就不行了。于是我就挤公交车，背着重重的货包挤上去，再挤下来，累得满头大汗。因为我挤车也是按照上班时间，车挤得不得了。我背着货包好不容易挤上去，车上的人闻到我一身臭汗，就把我推下来，有一次把我的腰都扭伤了。有时候他们还要骂一句，你这个乡下人，乡巴佬。神气得不得了……

心闲气定的韩伟

257

大连韩伟集团董事长:韩伟

韩伟, 1956年生, 辽宁大连人, 首届中国十佳民营企业家。韩伟的兄弟姐妹很多, 家境贫寒, 15岁就挑着粪土篮去大连掏粪。1982年韩伟以3000块钱起家, 开始养鸡; 1984年他辞去公职, 贷款50万元扩大养殖规模。到2000年底, 韩伟集团成为中国最大的蛋鸡饲养基地, 年产鲜蛋4000万公斤, 产品远销欧美、日本。韩伟个人资产达9亿, 在《福布斯》2000年中国内地财富排行榜上位列第43名。

日本的三井物产来我们集团考察, 说是要做生意, 一帮人在鸡场到处走, 东摸摸, 西看看, 行为都很蹊跷。有的人对鸡粪感兴趣, 拿一块闻一闻, 趁人不注意还要掖一块回去。有的人对生鸡蛋感兴趣, 趁人不注意拿一个鸡蛋砸上洞就喝, 喝完了之后, 还要拿一些……连续三年都这样。我就纳闷: 世界五百强排名第五的日本企业航母, 行事怎么就少了点航母风范, 年年掖鸡蛋? 第四年他们又来, 我已经没有接待热情了, 他们却告诉我一个意外的消息……

蔡燕萍: 在自然美中自如行走

281

自然美国际事业集团创始人:蔡燕萍

蔡燕萍, 中国台湾人, 国际美容权威、自然美容术创立人、自然美国际事业集团创始人。1972年, 蔡燕萍向亲友借了3000块钱, 买了一张美容椅, 从此开始了她的美容事业。如今蔡燕萍领导的自然美国际事业集团是一家在中国内地、台湾、美国、澳洲和新加坡等地均设有分公司, 并且拥有2000多家专业美容技

术服务连锁店的国际集团，同时也是最大的华资美容机构和美容培训机构。

开设了化妆品工厂以后，确实很困难，因为一个工厂的生存很不容易，每个月的开销负担很重，包括设备、新产品的研发费用、生产费用……真的好像是为了吃一块牛肉，要杀一头牛。我没有钱做广告，造成产品滞销，几乎没法生存。按照票据法，如果你开出去的支票不能兑现，那是有刑法责任的。记得曾经有好几张我开出的支票不能兑现，我差一点被关了……

积极心态的力量

309

实力媒体大中华区总裁：李志恒

李志恒，中国媒体业领军人物。李志恒生于香港，19岁去台湾，1985年毕业于台大外文系。大学毕业后李志恒投身广告业，后来专做媒介。1996年10月，由盛世长城广告公司和彼达思广告公司合作的“实力媒体（中国）公司”成立，李志恒出任总裁。实力媒体引进全新的媒体运营理念，加速了中国媒体业的国际化进程。实力媒体（中国）连续4年雄踞中国大陆媒介销售收入第一的位置，2001年，实力媒体代理的广告是近50亿人民币。

我觉得最大的力量，一定是信念。你觉得你可以做到和你觉得你做不到，这两个影响是不一样的。信念就好像一个软件一样，放在你身体里面，它驱使你所有的行为，和你的态度、你的学习、你的技巧都有关系。

首富平常心

家族企业是现代企业的一种组成形式，如果把家族企业和现代企业对立起来，是不对的。它有优点也有缺点。比如说创业，家族企业兄弟或者是亲人一起创业的话，那么是最好的形式。关键是企业发展到一定程度后，我们一定要打破家族式的观念，家族企业这种形式没有错，但是家族型的管理在公司大的时候，它就有一些问题。

北京某著名网站举办经济界风云人物评选，刘永行当选。近一两年，刘永行参加类似的活动渐渐多起来。北京初春的一个夜晚，我在北京机场接他。美国《福布斯》杂志把刘永行和刘永好兄弟评为中国首富，首富的概念像标签一样贴在我的印象里。我脑子里交替浮现的是——钱，又一次捏捏自己瘪瘪的钱包，想像着首富的做派，就像小时候猜想当大官的身上必定都挂满了长枪短枪一样。这一两天，刘永行的时间安排得很紧。

17:30 北京机场

刘永行的班机晚点了半个小时。人群中我没有发现他，后来在机场大厅的门口才见到他和秘书。只有两个人。

休闲装，白衬衣，米色西裤，一副眼镜。普通得不能再普通。

我们寒暄了一下，乘接他的面包车汇入北京茫茫夜色中的车流。

现在媒体问我比较多的问题有三个，第一就是创业。大学生、年轻人征求我的意见比较多的也是如何创业。想看看我的经历和他们现在创业经历有什么异同处。第二个是企业管理，比如企业家之间进行交流，探讨我们希望集团 20 年的发展经历。20 年相对来说是一个比较长的时期，如何平稳地发展？这几年所谓新经济时代这种爆发性的成长，然后又低下去，这样形成强大的反差，这种反差值得大家研究。还有关于财富的一些认识。大致就是这三个问题。

比起今天许多一夜暴富的致富神话，刘永行当年的原始积累可是靠一只只小鸡、鹌鹑积累起来的。当时他们创业的地点是四川新津县。

我们当初创业并不是农业。我哥是搞电子的，我也是电子爱好者。上学之前，我搞了八年的无线电维修。在 1980 年的时候，我们就准备创建一个电子工厂，电子工厂名叫新意电子工厂，准备做音响。我们集资了 3000 块钱，取名新意。

我们从小崇拜爱迪生，正巧爱迪生创造了GE，GE当时翻译叫新、奇意，我们就从这个谐音里面取新意作为我们的公司名称。我们当时去注册，注册不了，太早，太超前了，做不了，不批准我们做这个。于是一种创意就夭折掉了，没有实施起来。但是这种创业的动机一直埋藏在我们心里。

现在我们能够理解，3000元怎么可以注册一家工厂。当时的意识倒是新颖，这是刘氏兄弟与别人不同的地方。

1982年我三弟陈育新（就是刘永美，刘氏四兄弟取言行美好四个字。刘永行排行老二）从四川农学院毕业出来，我们想机会成熟了，不是国家号召农村发展专业户吗？我们在城里，没有条件创业，于是响应号召到农村去创业。到农村之后做什么呢？贷款贷不了，我们把自己身上的物品卖掉，集资1000块钱，1000块钱能干什么呢？我们就选择了做种子，种蔬菜，第二个是孵鸡，第三个是养鹌鹑。这三样都逐步逐步地发展，后来就重点发展到养鹌鹑，养鹌鹑就成了我们创业获取的第一桶金，一直到1988年。

当时我们还算有点知识。不过与我们在一起创业的人的文化层次并不高，有些甚至是受到社会不公正待遇的人。当时的社会精英都在国营企事业单位，是不会和我们这样的人来创业的。我是属鼠的，胆子大，敢闯，下海就下海，没什么。

18:20 北京某知名饭店

这个时间正是北京交通比较拥挤的时候。车虽然走走停停，倒也不觉得累。听首富讲故事嘛。

到饭店了，刘永行的秘书去前台办住宿手续。我疑惑——他北京的工作人员竟然没有把这样的小事提前办好，还是他不愿意麻烦？

办手续的时间长了一点，刘永行就溜达到大堂里的书店。原来的概念是首富一定不用带钱包的，想不到他正经八百地有个钱包，里面大概有个三四百块钱的样子。

刘永行笑着说这是买书买报纸用的。

说到创业时的困难，刘永行喝了几口矿泉水，接着讲故事。

我们刚开始创业的时候，是孵鸡。从农民兄弟那儿把鸡蛋收集起来，然后我们自己建了很大的孵化室，把鸡孵出来再卖给农民。我们最开始是花 20 块钱，印了 2000 张小广告，张贴在成都所有郊县的农贸市场，结果订货就来了。我们比较早地使用了广告这种手段。花了 20 块钱订货就来了，一下订货我们就供应不上了。

这时候有一个农民，他向我们订了几万只小鸡，交了 1300 块钱订金，我们想这下生意好了，光是供应他，就够我们做了。到了 6 月份，他订的小鸡孵出来，我们打电话通知他来拿，他把小鸡拿回去，给了一张汇票，结果这张汇票是假的。我去找他，他跑掉了，他的妻子给我跪下，求我饶他。看到她家里很惨，再逼她也没有用，于是我安慰了她一下就回来了。但是这个问题怎么办？

这是刘永行下海呛的第一口水。

刘永行在饭店的房间换好西装，打好领带。我开玩笑，这有点像首富了。