

丛林
主编

财富 传奇

CAIFU CHUANQI

2003



中国经济出版社

www.economyph.com

中国
经济
出版社

财富

传奇

2003

中国财富出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富传奇/丛林主编. - 北京: 中国经济出版社,
2003.12

ISBN 7-5017-6224-4

I. 财… II. 丛… III. 企业管理 - 中国 - 文集
IV. F279.23 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 108028 号

出版发行: 中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 张 巍(电话: 88361585)

封面设计: 红十月工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市欣欣印刷有限公司

开 本: 787×970 1/32 印张: 8.5 字数: 121 千字

版 次: 2004 年 1 月第 1 版 印次: 2004 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

书 号: ISBN 7-5017-6224-4/F·5005 定价: 16.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879 68353624



2003

鲜活的故事

编者的话

2003年《生活传奇》、《文化传奇》、《财富传奇》就要面世了！

从难以数计的报刊中查阅、搜寻、挑选鲜活新奇的故事，宛如大海捞针，需要耐心和付出艰辛。在一种报纸、一个刊物上未能寻觅到符合条件的故事是常有的事。然而，每当在报刊海洋中“捞到针”，读到优美的文章，品味新奇的故事，顿时从心底引发的震撼、亢奋、愉悦、悲悯、快乐、忧伤，实在难以忘怀。

撼动心灵，启迪智慧，励人前行，是编辑生活、文化、财富系列传奇的宗旨。经过反复搜寻、筛选，最后收进系列传奇的故事，既有共同特点，又有鲜明个性。共性是，这些故事，都曾刊载在2003年国内报刊上，故事的主人公都是炎黄子孙，每一个故事以其丰富内涵和曲折情节，已在它们发生的地方甚至更为广阔的范围引起“轰动”。个性表现在，《生活传奇》故事表现凡人非凡。不同年龄、不同性别、不同职业、不同文化、不同地域的凡人，或面对死亡重新燃起生命的火焰，或遭遇困境仍坚韧不拔奋力前行，或用血和汗抒发壮志、实现美梦，或用

编者的话





2003

鲜活的故事

真情和智慧战胜邪恶,扫荡黑暗。人凡举壮,动人心魄。《文化传奇》故事反映伟大变革已经渗透到中华文化的各个方面。改革势头强劲,文化生机无限,艺苑人杰尽显风流。文化产业扎根市场土壤,不仅注重国内繁荣,而且大步走向世界。《霸王别姬》巡演欧美,“大红灯笼”在伦敦著名歌剧院赛德勒温泉剧场门前高高挂起。《财富传奇》故事展示全面建设小康社会中的中国商界喜逢天时地利人和,创富英雄呼风唤雨,各显其能:有善断大势,巧夺先机,几度暴富,跃上财富高峰者,更有出身草根,辛勤劳作,长期积累,成为富豪者;有财运好,财路通,财源广,早就位列财富前列者,更有历经沧桑,沉浮商海,顽强搏击,最终走向富裕者;有力促改革,打破陈规,转换机制,带领职工杀出一条富路的国有大企业老总,更有自主创业,依靠市场,开发资源,吸纳下岗人员,在新行业、新领域成功打造饭碗的中小私营企老板。

相信读者阅读 2003 年《生活传奇》、《文化传奇》、《财富传奇》,会被书中鲜活新奇的故事所吸引,继而身临其境,从中感受喜怒哀乐,体味苦辣酸甜,吸取生活营养,丰富精神世界。

应当说明的是,中华民族在如此壮丽的年代,每天都在产生许许多多的故事,由于我们



2003

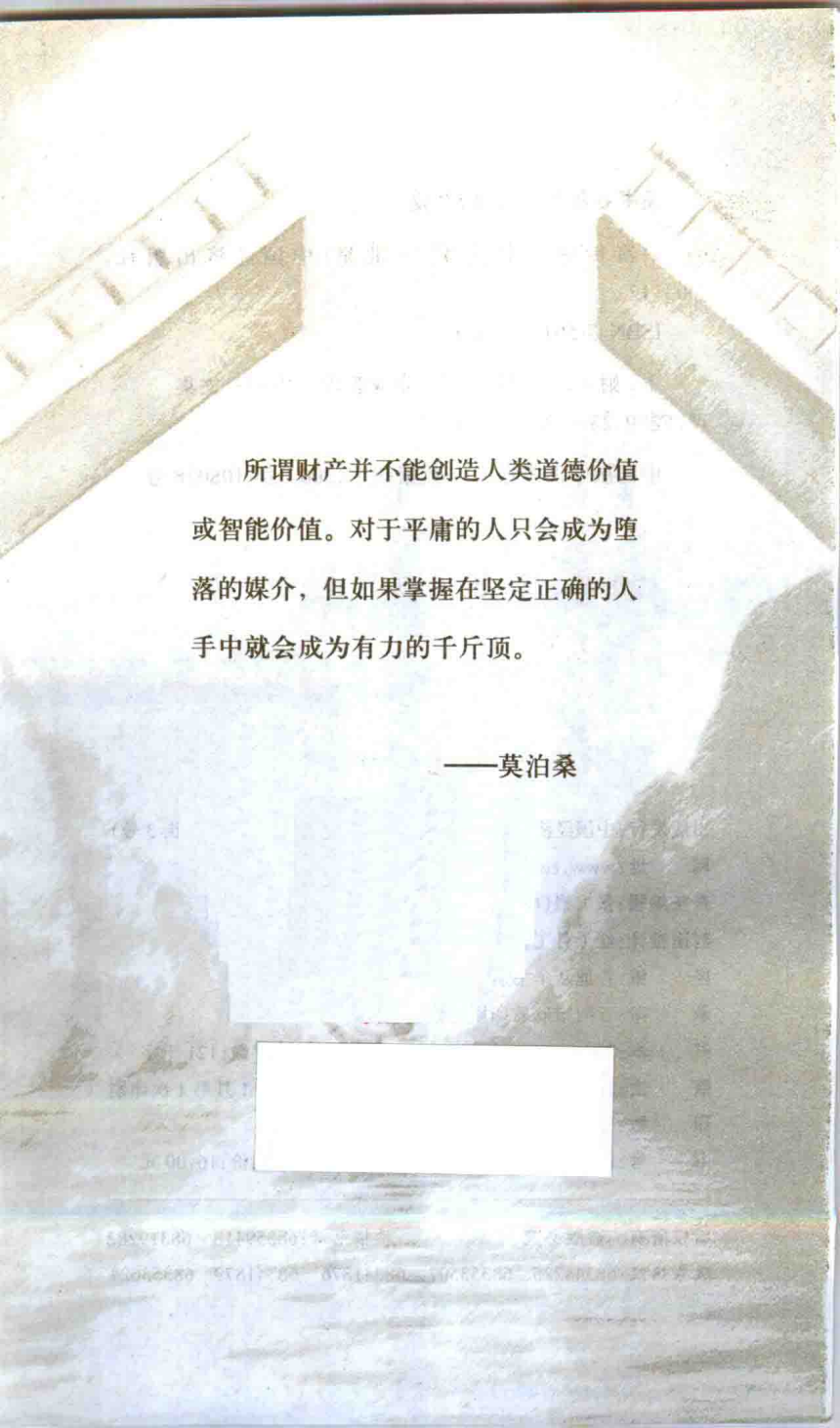
鲜活的故事

涉及的领域有限,加之时间仓促,尽管我们作出了努力,但对故事的搜集,仍然留下了挂一漏万、疏网遗珠的遗憾。已经收入的故事,在编排和组合上也恐有不当,在此,恳请读者给予批评指正。

丛 林

2003 年 12 月于北京

编者的话



所谓财产并不能创造人类道德价值
或智能价值。对于平庸的人只会成为堕
落的媒介，但如果掌握在坚定正确的人
手中就会成为有力的千斤顶。

——莫泊桑



2003

鲜活的故事

目 录

编者的话 丛林

北大毕业等于零 (1)

从北大毕业后被分配到北京市政府机关的王文良,心有大志,劲头十足,计划十五年当上部长,可只干了两年,他突然改变主意,下海去淘金。

不放过每次暴富机会 (10)

刘益谦以每股 100 元的价位,买入 100 股豫园商城,不久这 100 股竟以每股 10000 元的价格卖出,他净赚了 100 万元。然而,更大的买卖还在后头。

一位受到总书记接见的

下岗创富英雄 (17)

1998 年下岗时 24 岁的黄玉清,从亲朋好友筹集到 9 万元开了糖酒副食批发部,接着搞配送、办连锁,越做越火,打造了周口市最大零售

目
录

4





2003

鲜活的故事

企业,为 1600 名下岗失业人员开辟了新的岗位。

吴仁宝搞出一个“天下第一村”…………… (27)

这个“天下第一村”名华西村。村里每户村民有 50 万~500 万的存款,住房比中央的部长大得多。党和国家领导人几乎都考察过华西,160 多个国家和地区的宾客参观过华西。

“金融红娘”刘梦熊…………… (43)

2003 年,中国风险投资论坛安排刘梦熊在首个演讲人香港交易所及结算有限公司集团副总裁霍广宁之后第二个发言。这位金融“红娘”呼吁内地企业通过收购兼并,赴港借壳上市。

浏阳 130 名官员到民企淘金…………… (53)

2003 年 5 月 24 日,湖南浏阳市 80 家民营企业在市人才交流中心搭起招聘台,张开“纳贤榜”。这一天,300 多名官员涌向招聘现场,130 名官员和民企签下“淘金”之约。

38 天赚一个亿的资本高手…………… (61)

陈荣进入股市后,年年拼杀,岁岁辉煌,连续 15 年他的资本年均增幅为 100%。

折腾出来的“朱老大”…………… (67)

山东大嫂朱呈镛,因为创造了糖葫芦、水饺等鲜亮的“朱老大”食品品牌,人们改叫她“朱老大”,熟悉她的人连“朱”也去掉了,直接称呼她



2003

鲜活的故事

“老大”。

加盟世界 500 强的中国女人 (76)

在公关界,米晓春称得上元老级人物,她先后分别被聘请担任美国通用汽车(中国公司)公关部经理和戴尔计算机公司的企业传播部经理。目前,她是空中客车公司的“中国公关老大”。

保险推销员于文博 (87)

放着好好的保险公司营销部总经理不做,偏偏回过头来再去做保险推销员。这个人就是泰康人寿的于文博。他图什么?图在最底层练就推销实力。

坐在“井喷”口上的央视标王 (101)

“能够预见一个行业的发展趋势,甚至是‘井喷’,这是一个企业家的最高境界。看准时机,只要你一屁股坐在‘井喷’上,你肯定会被喷到天上去。”央视标王章文华如实说。

声名远播的“罗记星级擦鞋” (113)

罗福欢大学毕业后,穿着西服,打着领带,在热闹的红星路开了“罗记星级擦鞋店”,从“皮鞋美容”杀出一条财路。

25 亿生意天成 (122)

张铜只用了三年多时间,把小肥羊营业额做到



2003

鲜活的故事

了 25 亿,成为中国餐饮业连锁老大。

以野马自诩的财富新贵 (132)

自诩为野马的吴良定,第一个 10 年创财富 3000 万,第二个 10 年是 15 亿。现在他已经迈进第三个 10 年,其最大心愿是创出百年企业。

中国“猎头”第一人 (139)

注册第一个猎头公司的纪云,经过 10 年摸爬滚打,练就了为跨国企业捕获“大猎物”——高级管理人才的本事。

从“草根”中崛起的浙江富商 (148)

腰缠亿万的浙江巨商,多自铁匠、鞋匠、缝纫匠中杀出,从生活的低层跃上财富高峰。

把养鸡生蛋做到世界最大里去 (157)

21 年痴心不改。养鸡生蛋,终生所好,年年岁岁,乐此不疲,这就是有 9 亿身价的民营企业家韩伟。

八桂奇女江佩珍 (174)

她 13 岁进厂,18 岁当厂长,至今在同一个厂、同一个厂长位置,整整干了 40 个年头。为改革被错误的开除党籍后,她照常挺着干。她把街道小厂推向世界。

女首席执行官 (191)

地产业的女首席执行官裴雅琴,回首 7 年征战



2003

鲜活的故事

市场的风风雨雨,深深感悟:要创一番事业,只有一条,企业靠信誉,个人靠用心。做好了这一点,就没有做不起来的事。

从下岗女工到“保洁女王” (206)

一个曾经做过星级酒店部门经理的女人,做过“手模特”的女人,做过洗发水广告的女人,这个女人叫薛荣。她下岗创业,当上了旗下拥有员工 3000 人的“保洁女王。”

向往七八个人赚七八千万 (217)

格林柯尔科技控股有限公司董事长顾雏军,是企业兼并收购的高手。2001 年“吃”下科龙电器,曾引起新闻界轰动;2003 年接着“吃”下美的电器;现在又准备……

我不会眼热一时一地的辉煌 (230)

荣海在福布斯中国财富榜上连续几年榜上有名,他有一股牛劲,只前行,不停步,把投资 3 万元的企业做成了总产值 30 亿规模的企业。

唐氏兄弟的“红色产业”

如日中天 (236)

唐万里、唐万平、唐万川、唐万新四兄弟,把番茄“红色产业”做成了世界第三。

梦兰品牌不倒之谜 (242)

钱月宝刚创业时到苏州接绣活,舍不得用姐妹





2003

鲜活的故事

们挣的血汗钱住旅馆,就来来回回在街上走通宵。

打工仔开起发明公司 (251)

打工仔金徐凯在高交会E馆里,展示了他的60项发明,其中22项获得国际国内双向专利,24项获得国家专利,他说他喜欢在深圳打工,深圳是他的。

后 记 (256)

财富传奇





2003

鲜活的故事

北大毕业等于零

奇之点击：

王文良从北大毕业迈进了市政府机关。他心有大志，劲头十足，计划15年当上部长。他曾用业余时间写了一篇12万字的业务论文，直接交给局长。局长表扬了几句。后来，论文石沉大海，没有任何声息。工作两年后，他改变了主意，下海淘金，干起了销售。他一天钻进过87家馆子推销色拉油。他曾经有过32次被拒绝的失败记录，仍满怀信心地开始了33次努力，这时候，他成功了。他现在担任世界第三大制冷公司——加拿大格林柯尔制冷剂销售总监。

北大毕业等于零





2003

鲜活的故事

王文良在国内几十所高校做过演讲。尽管身为北大的客座教授,但是直到上周五晚上他才登上北大演讲台。因为他写了一本书,名字叫《北大毕业等于零》。其实,王文良给自己这本书起的名字叫《我北大毕业等于零》,结果出版后变成了现在的名字。因此,他回北大的时候心里难免会犯嘀咕。不过,凭着现在的业绩,王文良完全有资格重新站到北大的讲台上。

12万字的“野心”

1991年7月,王文良拿着面试通知单走进了顶新国际集团。初试考官是一位来自台湾的经理。在回答完怎样才能做一个出色业务员后,考官接着问他:“你为什么离开政府机关?”王文良回答道:“一方面想到外面锻炼一下,接受现代的商品经济理念,实现自己的人生价值;另一方面要多收入一些。”虽然考官问了许多问题,但是王文良记得最清楚的就是这道题。因为他没有如实陈述自己离职的原因。

1989年7月,王文良北大毕业被分配到北京市政府机关。当时,他给自己定的目标是:两年内当上科长,五年内当上处长,十年内当上局长,十五年内当上部长。王文良对自己充满信心。因为在北大读书的时候,他就是学校



2003

鲜活的故事

里出类拔萃的风云人物。

每天早晨,王文良总是提前半个小时到办公室,把整层楼的地都擦了,把各办公室的开水都打好,然后就专心致志地学习业务。经过一段时间后,王文良利用业余时间写了一篇12万字的业务论文,直接交给了局长。他的想法很简单,就是展示自己的才能,让局领导知道自己的能力和。局长看完论文后,对王文良说了声:“年轻人,好好干,将来有前途!”以后就再不提这件事了。王文良辛辛苦苦几个月的论文就这样不了了之了。相反,他还给许多同事留下了“有野心”的印象。

从这件事之后,王文良对自己要求更严格了。全处组织学习时,王文良负责记录。由于记录的内容多,速度快,字迹非常潦草。于是,他晚上回到家里把当天的会议记录重新抄了一遍,一直抄到后半夜。第二天又早早赶到单位上班。这件事情,王文良得到领导的通报表扬。此时,他才隐隐感觉到,原来机关领导喜欢干实事的人,不喜欢过于表现自己的人。

在机关工作了两年,王文良的级别没有得到任何提升,更让他感到无奈的是,没有任何成就感。就在这段日子里,十位与王文良同期参加工作的同事被提升为科长。他问处长:“提拔有什么样的标准?”处长摇摇头说:“没办

北大毕业等于零





2003

鲜活的故事

法,这是上级来的任命,我们只能执行。”

在回家探亲的路上,王文良邂逅了一位“老机关”。这位“前辈”听了他的事情后,笑着说:“你是北大高才生。但是,北大毕业与工作没有任何关系。机关晋升的途径主要是,有背景的人、给领导做秘书的人和听话的人。如果你都具备这个条件,那么你的规划有可能按部就班地实现。”王文良心想,自己这三个条件都不具备。同时,在工作中期望值过高,使得自己脱离了实际。由此,他萌生了离开机关,从社会二线做起的想法。

顶新国际集团给了他这样的机会。那次只招聘两个职位,一个在企划部,一个在销售部。王文良觉得企划部还是坐办公室,于是他选择了销售部推销员的职位。最终,他从 50 多名竞聘者中脱颖而出。

一天进过 87 家馆子

1999 年 12 月 25 日,美国汇联公司大区经理们会聚一堂。此时,轮到销售总监王文良上台讲话了。王文良问台下的人:“你们一天最多能进多少家馆子?”台下的人哄地笑开了。“两家”、“三家”、“四家”……有点儿起哄的味道。

“我一天进过 87 家馆子。”王文良的话又

