

机遇

主编 陈安杰

Opportunity changes your life

历史长河中短短的一个瞬间，
却是一个人身命中的沧海桑田

改变人生

- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| □ 王殿精 | □ 刘卫国 | □ 刘谦 | □ 孙建鸣 |
| □ 孙贴成 | □ 孙鸿祖 | □ 朱建新 | □ 朱炳明 |
| □ 沈建华 | □ 陈平 | □ 罗险峰 | □ 郑捷 |
| □ 洪耀顺 | □ 赵丽佳 | □ 殷义 | □ 顾端青 |
| □ 吴剑军 | □ 吴家荣 | □ 李汉卿 | □ 杨政 |

机遇

主编 陈安杰

改变人生

江苏工业学院图书馆
藏书章

文匯出版社

图书在版编目(CIP)数据

机遇,改变人生/安杰主编. —上海:文汇出版社,
2008. 8

ISBN 978-7-80741-388-2

I. 机… II. 安… III. 纪实文学-中国-当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 114481 号

机遇,改变人生

主 编 / 陈安杰

常务副主编 / 张慧珠 王继烈

副 主 编 / 忻之湄 戴国建

责 任 编 辑 / 张 衍 乐渭琦

装 帧 设 计 / 王 慧

出 版 发 行 / 文 匯 出 版 社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

印 刷 装 订 / 上海市北印刷(集团)有限公司

版 次 / 2008 年 8 月第 1 版

印 次 / 2008 年 8 月第 1 次印刷

开 本 / 720×960 1/16

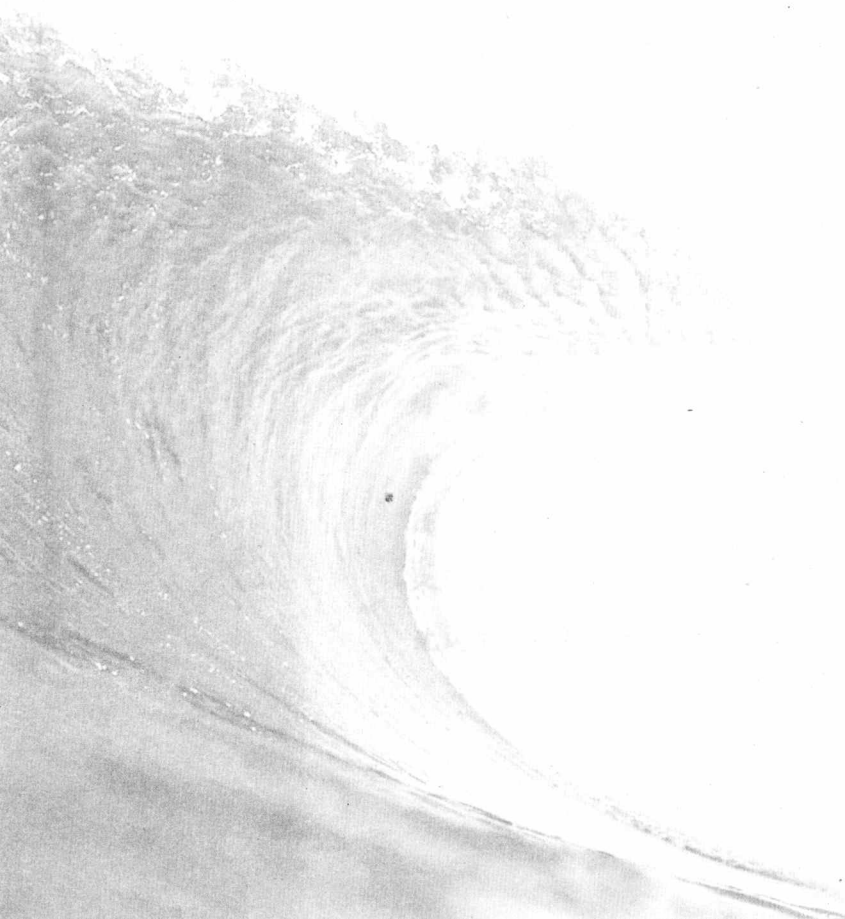
字 数 / 150 千

印 张 / 18.5

ISBN 978-7-80741-388-2

定价:32.00 元

谨以此书
献给改革开放 30 周年



目 录

Contents

- 洪耀顺 做个商海行舟大写的人 001
- 孙贴成 静心看花开花落 017
- 陈 平 百炼钢化作绕指柔 033
- 郑 捷 大律师之子的本色探索 049
- 顾端青 他的心灵里流淌着“中国创新”的源泉 065
- 吴剑军 东方神龙 081
- 孙鸿祖 寻求温暖的人生 097
- 赵丽佳 人,可以诗意地栖居 113
- 李汉卿 超越自我的华丽转身 129
- 刘卫国 有音乐的地方就有“帕拉天奴” 145
- 孙建鸣 梦想,照亮人生 157
- 罗险峰 领先乃永续之本 171
- 朱建新 快意人生源于价值的体现 185
- 王殿精 “人生是个很奇妙的东西” 197
- 吴家荣 创新是企业发展的原动力 209
- 刘 谦 成功是一种素质 223
- 殷 义 上海滩的打桩人 235
- 杨 政 从军工人到贝斯特掌门人 249
- 朱炳明 从田埂上走来的企业家 261
- 沈建华 领航一艘豆制品企业的旗舰 277



洪耀顺
做个商海行舟大写的人

2007年1月25日,北京,人民大会堂。
第四届“中国经济百名杰出人物”评选典礼正在进行中。

掌声,雷鸣般响起。

获得该项殊荣的上海弘凌机电设备有限公司董事长洪耀顺上台领奖,受到中央领导的亲切接见。

2001年至今,多次荣获“和平使者奖”的洪耀顺,多次受到温家宝、李瑞环、李铁映、万里和何鲁丽等中央首长接见。

2007年,洪耀顺当选上海市侨界优秀企业家,受到上海市领导杨晓渡的接见。

.....

这样的大场面,如此高规格的接见,隆重的盛典,在年近五十的洪耀顺身上,多次重复。

面对各路媒体的“长枪大炮”,眼前闪烁的摄影摄像灯光,全国各地蜂拥而来的记者采访,崇尚低调行事的洪耀顺,说得最多的,还是他一以贯之的做人原则:做人,做个好人,一辈子做个好人。

这位拥有MBA工商管理硕士学位,有着深厚商业理论知识和丰富实践经验的上海男人深邃的目光里,传递出这样的信息:商以智为本,而智以人为枢。

也就是说,从事商业的智慧,来自人的头脑;而驾驭人的头脑的,则需要长期坚持做人原则。做人的原则,在洪耀顺的心灵字典里,是这样书写的:仁爱,博大,慈善,恒久。

这不是一件容易的事。一辈子做个好人,不仅需要学识、毅力、财富、境界,还需要一颗赤子之心,一种近乎朝拜般的执着和定力。洪耀顺做到了。

做人,做个好人,推着沉重的黄鱼车,行走在炎夏的马路上,他坚守着;做人,做个好人,艰苦创业,辛苦地服务客户时,他还是坚守着;做人,做个好人,事业有成,回报他人时,他依然坚守着做个好人的诺亚方舟。

一脚踹上了舞台

出身贫寒家庭的洪耀顺,从小就对表演艺术有着浓厚的兴趣。幸运的是他有一个当芭蕾舞演员的表姐,天鹅般高雅的表姐没有嫌弃这个小表弟,带他结识了艺术圈内的朋友。表姐夫是武汉话剧院的编剧、导演,对小表弟特别关照,不仅给他说戏,教他表演,还助他走上了话剧舞台。

尽管站在舞台上,他只是一名群众演员,连一句台词都没有,他还是感到十分满足。舞台深处的一束追光灯,仿佛照亮了他的前程,使他看到了躯体中跳跃的艺术灵感。

读中学时,洪耀顺迷上了滑稽戏。有一次,他到上海工人文化宫看了一场商福生表演的戏,产生了拜师学艺的冲动。以后,每天放学,他就从杨树浦路步行一个多小时,赶到文化宫,由于没钱买票看戏,他就在门口等候,商福生演完出来,他就走上前去,要求拜师。

起初,商福生以为这个“小粉丝”不过是一时兴起,并没有把洪耀顺放在眼里。半年以后,商福生发现这个孩子仍然风雨无阻地站在文化宫门口,被他的诚意和坚韧感动了,答应收洪耀顺为徒。

商福生当时住在黄浦区,家中有个二层阁。每次洪耀顺去学戏,商

福生就在二层阁施教。跟商老师学戏的学生很多,商老师忙不过来,就让他带个录音机,老师教一遍,他录下来,回家跟着录音学。洪耀顺是个聪明的孩子,他知道老师忙,便每天利用老师下戏时,等候在河南路桥,陪老师回家,师徒两人边走边说,说到高兴处,忍不住就在马路上“指手划脚”一番。

冬去春来,岁月更替。18岁的洪耀顺学会了方言,唱腔,身段,抖“包袱”……瞧着这位出色的弟子,老师准许他满师表演。

人生第一次登上舞台,洪耀顺看着台下黑压压的人头,顿时慌了神。主持人报了他的姓名,他竟然不敢上台,站在侧幕浑身颤抖。商福生见状,一脚踹在他的屁股上,硬是把他蹬上了舞台。

洪耀顺记得很清楚,那天,他表演的是独角戏《普通话与方言》,15分钟的折子戏,他竟然演了30分钟,其间,忘了台词的他“跳进跳出”好多回,好在他基础功扎实,头脑机灵,终于让他“吃进吐出”完成了表演。

刚下台,商福生寒着脸,痛骂之余,接连给了他几个“毛栗子”。

责骂和呵斥,使洪耀顺顿悟:人,如果没有自信,将一事无成。

两年后,20岁的洪耀顺正式进入上海青年宫艺术团曲艺团,当了一名演员。

扑进创业的春天

在剧团干了5年,洪耀顺发现,由于观众锐减,剧团的经营陷入困境之中。尽管他是那么热爱表演,但生计和现实让他不得不考虑跳槽。

他进入本市一家造纸厂,当上了一名机电设备采购员。

收拾用品,离开剧团的那一天,他的心在流血:艺术大舞台,是他梦寐以求的人生,他为之奋斗、努力,如今,却要离开,实在舍不得。

他告诉自己:总有一天,我还会登上舞台的。

20年后,洪耀顺果然重新登上了舞台,他参演了电视情景舞台剧

《缘来一家门》中的“洪老板”一角，惟妙惟肖的表演，让本地观众记住了这个艺术情境中的“洪老板”；20年后，他屡屡出席中国企业家最高级别的颁奖典礼，成为中国商业经济实业经济中的重要一员，登上了更大的人生舞台。

当采购员的日子，他一心一意扑在工作上。上世纪80年代的中国，还是计划经济时代，买块豆腐，抽包香烟都要凭票供应，生产物资更是匮乏，企业购买机电零部件，走到哪都要求人。好在洪耀顺人头熟，朋友多，擅于与人打交道，又有滑稽戏表演才能，走到哪都是笑声一片，每次，他都能很好地完成任务，还被工厂评为先进工作者。

一切，看起来似乎是那么的美好。可是，生活却在不经意间来了个大转弯。由于企业经济效益滑坡，干了10年采购员的洪耀顺，重新站在了人生的十字路口。那夜，繁星点点，坐在静寂中的洪耀顺，抽了一宿的烟，他回忆着，思索着，展望着……

为什么自己每走一步，都那么艰难？为什么自己就不能掌控自己的命运？

他终于想通了：企业中的工友面临下岗，国家开始扶持民营企业，自己何不辞职，把岗位让给工友，痛痛快快地干一场呢？

人生难道几回搏，此时不搏待何时。

好人哲学和创业激情，使他拨开眼前重重烟雾，洪耀顺发现，天亮了，一轮旭日冉冉升起，天地洒满了金辉。

写下《我的辞职报告》，洪耀顺看了一眼日历：1987年。春天。

他突然想起：这是一代伟人邓小平南巡讲话后的日子；这也是流行歌曲《春天的故事》唱红大江南北的日子。

只为省下50元

创业之初，洪耀顺倾其所有，买了一辆黄鱼车，在天潼路租借了一开

间门面，凭着简陋的家当，翻开了他的人生新篇章。

每天，他奔波于各个企业，向厂家推销机电产品，一旦签约，他就骑着黄鱼车，把货送去。每天，他都捧着电话黄页，一家一家地打电话，询问供需双方的价格，承担着“桥梁”的作用，也赚取供需方的“价格差”。

创业的日子很苦，但洪耀顺坚信：只要勤奋，只要努力，只要坚持自己的好人哲学，前面就是一个艳阳天。

1987年的夏季，浦东的一家客户急需一批零件，要求洪耀顺当天送到。他一大早就踩着黄鱼车赶到上海南洋电机厂取货，把100公斤的货物装上车后，他骑车就走。一路远行，他汗流浹背，身上的衣服可以拧出水来；上桥爬坡，他实在骑不动了，便跳下车，牛一般地拉着车前行。

黄昏时分，他喘着粗气，赶到浦东的那家厂。厂家看着这个“雨人”，怕他中暑，赶紧让他歇一歇。他摇了摇头，着急地问，耽误你们的事了吗？厂家说没有、没有。洪耀顺露出了欣慰的笑容，说，那就好。连一口水都来不及喝，他就急着把货卸下，骑车离去。浦东那家厂的领导感叹道，洪耀顺是条硬汉，说到做到，办事牢靠，以后，有生意就让他做。

洪耀顺说，他的许多生意，就是凭做人打开销路的。

洪耀顺说，当时，他也可以叫汽车送，但要花50元，他为了省下这笔钱，宁愿自己吃苦受累。

洪耀顺淡淡地说，人，如果连这点精神都没有，谈何创业。

白天洽谈生意，装卸送货，晚上，洪耀顺也没有闲着，他把“机电供应部”变成了水果摊，向路人推销水果。那一段日子，洪耀顺每晚都要干到11时，1.72米的壮实身子，瘦得只有55公斤。

20多年后的今天，人们看到事业有成的洪耀顺，坐着高档轿车谈生意，品着上等乌龙茶会客，举止潇洒，从容不迫，颇有一种运筹于帷幄之内，决胜于千里之外的英气和风度，人们又怎么会想到，当年，是一辆黄鱼车驮起了他的事业，他的每一个脚印里，都流淌着艰辛的汗水。

今天，当我们回眸那段岁月时，可以客观地说，那时的中国正在从

计划经济向市场经济转型，闭塞的信息，价格的双轨制，单一的供销渠道，国有企业的“大锅饭”，使吃苦耐劳、信誉至上又充满创业激情的洪耀顺挖到了人生的第一桶金。

好人自有好回报

做人，做个好人。这是洪耀顺持之以恒的做人原则，因为他相信：大千世界，冥冥之中总有一股无形的力量，让好人得到好报。

在天潼路干了一年多，他把公司搬到了高阳路，还招收了包括自己侄儿在内的6名员工。看起来，洪耀顺俨然是个老板了，可以手指上套只金戒指吆喝员工干活了。但他没有，他依然战斗在“第一线”，货色送来，他照例第一个出门收货验货，搬运货物；员工送货，他还是亲自把货物装上车，关照员工一路小心，不要耽误了客户的时间。中午就餐，他和员工们在一个锅里吃饭；下班回家，他把最后一名员工送走后，才拉下卷帘门离开。

在洪耀顺的心里，这些员工投奔他，就是对他的信任；要让员工懂得做人，做好人，就得以身作则。

言传不如身教。许多年以后，洪耀顺仍然奉行好人哲学，只要踏进他公司大门的人，无论是客户，还是有求于他的，首先映入眼帘的，就是员工一张张真诚的笑脸。

好人哲学，让洪耀顺得到了回报。做个经销商，经常碰到的苦恼，就是好不容易逮住了一笔大买卖，却因流动资金不足，买卖无法成交。

洪耀顺创业初期，也经常遭遇这样的尴尬。有一次，一位客户承接了国外的一笔生意，机器却发生了故障，如果不及时修理，这位客户就要遭受罚款退货的风险。情急之下，这位客户找到洪耀顺，要洪耀顺代购零件，并告之，他拿不出预付款。洪耀顺急客户所急，亲自赶到供货方提货。可整整5万元的货款，他一个小小的民营企业，一时如

何拿得出来。

供货方是家国企,虽说与洪耀顺做过多笔生意,但谁都不敢承担先发货、后付款的责任。洪耀顺急了,他找到这家国企的销售领导,向他说明情况,并拍胸脯保证“3天之后,我亲自把货款交到厂里”。销售领导被他的真诚所打动,更被他的“救人一命,胜造七级浮屠”的虔诚所感动,同意赊款发货。

3天后,洪耀顺一大清早就来到供货方,把一张5万元的支票交到了销售领导手上。

从此,他与供需双方成为莫逆之交。

在洪耀顺看来,救别人于水火之间,就是积德。

20年后,当初跟他打天下的6名员工谁也没有离开他,6名员工都成了公司举足轻重的中层干部,伴随着公司的成长和发展,他们也纷纷进入中产阶级。说起当年的创业史,6名员工唏嘘不已,他们一致认定,做个好人,才会有回报。

服务带来大效益

翻开洪耀顺的客户名单:上海宝钢集团、中国石油化工股份有限公司上海分公司、上海高桥石油化工公司、金陵石油化工公司、马鞍山钢铁股份有限公司、上海烟草集团……这些国有超大型企业,不少都名列世界500强,其中任何一家企业在中国经济领域里,都具有不可忽视的地位。

对商人来说,能够成为名单中的任何一家企业的供应商,不仅能保证稳定的收益,更是无上的荣耀。

洪耀顺凭什么成为这些赫赫有名企业的供应商的呢?在商品经济时代,信息产业的高度发展,互联网的四通八达,产销无端口对接,使那些以往靠“信息源”赚取利润的供应商举步维艰,那么,洪耀顺又是怎样

成功的呢？

凭做人，做好人；凭过硬的“好人式”服务赢得信任。

宝钢旗下的一家薄板厂第一次年检大修，牵动了全厂人的心：全套日本进口货，稍一不慎，国家就要蒙受重大损失。洪耀顺和其他供应商一样，来到了这家薄板厂，与其他供应商不同的是，他带了8个子弟兵进了厂就不再回家。

整整7天7夜，他和同伴吃住在车间。工人拆线时，他们帮着一起拆；工人换零件时，他们做下手。厂方认为，一种特殊阀门经常堵塞，应该研制更好的内衬材料。洪耀顺就与工程师、技术人员一起进行技术攻关。他们不分昼夜地试制，工程师需要什么样的材料，洪耀顺就提供什么样的材料……经过一系列的试验，这家厂将阀门原来的橡胶内衬，换上了洪耀顺提供的特殊材料，一举攻克了管道堵塞的难题。

7天之后，当厂休在家的工人们前来上班时，洪耀顺和他的子弟兵红肿着眼睛，带着胜利的微笑离开了厂区。

洪耀顺经常告诫他的部下：一个人活在世上，就要时刻想着自我超越，因为每一次的超越，都是自我精神层面的提升、释放和解脱，都是服务和造福人类的快乐。

宝钢轧机流水线上释放乳化液的阀门，整体更换一只日本货，需要20万元，洪耀顺就与同伴琢磨，这种阀门大多损耗的都是阀体，如果只换阀体，岂不节约了大量的成本。一试，果然行，换个进口阀体只要1万元。洪耀顺没有罢手，他又想到，如果把进口阀体改为国产阀体，不是更省钱了吗？

他一次次跑国内各省市的阀门厂，把他的想法告诉给厂方，请厂方协助研制，经过数十次试验，他终于找到了替代品，国产阀体每只只需几千元。

国产化，使宝钢找到了替代品，使供货商赢得了商机。而作为牵线搭桥者，洪耀顺得到的，则是精神上的高度愉悦。

如今,洪耀顺的上海弘凌机电设备有限公司成为宝钢设备备件联合研制中心成员单位,他本人两次被宝钢评为三等功,公司被评为集体三等功。他可是宝钢项目跟踪、服务的供应商中获得该项殊荣的第一人。

这,又是做人,做个好人得到的回报。

“偷师”成就 MBA

贫寒的家境,年少时为着谋生,青年时忙着创业,洪耀顺没有机会好好上学。看着大学生出入校院大门,已经是个大老板的他心里充满了羡慕;很多次,他想静下心来去读书,却因工作繁忙,打了退堂鼓。

在为超大型国企服务时,每次参加厂方的研制工作,听着技术人员熟练地报出一连串技术数据,他都自愧弗如,学习的欲望越发强烈。

他深深地感到:机会,只会青睐有准备的人。而要获取机会,只有学习。

在为宝钢研制阀门过程中,他走访了全国各省市著名阀门生产企业。绝大多数企业都向他敞开了大门,但也有一些企业为了保证技术上的垄断性,拒绝让他深入了解。

倔强的个性,使洪耀顺产生了偷师的念头。他经常徘徊在那些著名阀门制造厂门口,看到修理工外出修理,他就打的尾随而去,跟到现场实地观察。

有一次,为了察看一家钢铁企业刚修好的油桶内阀,他竟然爬进2米多深的桶内,钻出来时,变成了一个浑身漆黑的“油人”。修理工被他的这种“一不怕苦,二不怕死”的精神感动了,对他说,洪先生,你是一个老板,身价那么高,竟然跟我们一样爬上爬下,我们服了你,有什么问题你就问吧。

洪耀顺是个懂得回报好人的人,他也经常帮助那些技术人员、修理工解决生活上的困难。有一位经常帮助他的技师,妻子生了重病,找不

到专家治疗,洪耀顺便介绍他带妻子到上海治病。这位技师感动地说,洪先生,你真是一个好人。

洪耀顺说,你才是个好人,如果好人都不能得到回报,那就是罪过了。

洪耀顺的机电五金修理技术突飞猛进,但是越学,他越感到知识的贫乏。

电大川沙分校招生了,他通过考试走进了课堂。所有的业余时间,他都用在在了学习上;每次往返川沙,他都坐在长途车上,一边啃着面包,一边背英文单词。洪耀顺说,与年龄比他小得多的学生坐在一个教室里,他感到自己仿佛又回到了1987年——他开始创业的激情年代。

电大毕业后,他考入了交大MBA工商管理系。坐在被称为“老板班”的课堂里,有的同学忙于交友,拓展社会关系;有的同学为了一张光鲜的文凭,只求考试过关。而他是自费花了3万元专门来求知的,他不在乎学位,不在乎名利,他就是想多学一点东西。那些国内外企业发展与失败的案例,一个个如楔子般,印入了他的脑海里。他突然发现,世界上最宽广的不是草原、森林;不是大海、天地,而是永无止境的知识宇宙,在那里,质子与质子的碰撞,创造出无限当量的爆炸。

从那个时候开始,洪耀顺养成了阅读国内外企业成败案例的习惯。

苦读3年,拿到了MBA硕士学位。他的眼前,二次创业之路已经铺就。

做个好人,也需要不断更新自己的知识备件。

二次创业亦成功

上海弘凌新泰泵阀制造有限公司、上海弘凌百鸿防腐设备制造有限公司、江苏弘凌启蝶阀制造有限公司、大连北方工业滤布厂、新乡市平液滤器有限公司……自2003年以来,凭着一颗追求不凡的雄心,洪耀顺相