摇图书在版编目(悦陨孕)数据

摇温州精神:创业的温州人/肖龙海,陈银娒主编援—合肥:合肥工业大学出版社,

摇圆园园远

摇陨杂月晕苑—愿员猿园—园圆园—远

摇Ⅰ援温…摇Ⅱ援①肖…②陈…摇Ⅲ援①企业家—生平事迹—温州市

摇②企业管理—经验—温州市摇Ⅳ援匀园圆源援苑②云圆苑怨援圆苑缘援缘

摇中国版本图书馆悦陨孕数据核字(圆园园远)第员员远园猿怨号

温 州 精 神

——创业的温州人

主编摇肖龙海摇陈银娒摇摇责任编辑摇方立松摇方摇丹

出摇版摇合肥工业大学出版社

地摇址摇合肥市屯溪路员怨猿号

电摇话摇总编室:园缘缘员—圆怨园猿园园愿摇摇发行部:园缘缘员—圆怨园猿员怨愿

版摇次摇圆园园远年员月第员版

印摇次摇圆园园远年源月第圆次印刷

开摇本摇苑愿苑伊员园怨圆摇员/员远

印摇张摇员圆摇摇摇摇摇字摇数摇员远缘千字

发摇行摇全国新华书店

印摇刷摇合肥星光印务有限公司

邮摇编摇圆猿园园园怨

网摇址:澡贼贼责://憎憎憎援澡枣怎贼责则藻泽泽援糟燥皂援糟灶摇摇摇耘鄄皂葬蚤造:责则藻泽泽岳澡枣怎贼责则藻泽泽援糟燥皂援糟灶

陨杂月晕苑—愿员猿园—园圆园—远/云·员圆摇摇摇摇定价:圆愿援园园元

如果有影响阅读的印装质量问题,请与出版社发行部联系调换

需要全本请访问 www.ertongbook.com

摇摇前摇言

改革开放初期,当许多人对市场还十分陌生时,对走街串巷的小摊小贩不屑一顾时,具有创业精神的“中国犹太人”——温州人就抢占了大好的市场先机,他们走南闯北,用手中的菜刀、剪刀、皮刀、剃头刀、螺丝刀这五把刀子在天南海北闯出了一条条致富之路。他们从小本生意做起,渐渐壮大起来,他们在解决人们吃饭难、做衣难、修理难的同时,也使自己成为艰苦创业的典范、发家致富的样板。

在温州这块神奇的土地上,温州人凭什么能一鸣惊人?又凭什么被誉为“中国犹太人”?

二十年来,温州人始终坚持把邓小平理论和党的改革开放政策同当地的具体实践相结合,在探索中走出了一条具有中国特色、时代特征和温州特点的路子,形成了具有鲜明区域特色的经济发展格局,经济社会发展有了显著的变化,眼前的数字是最能说明问题的:从 员怨愿园年到 圆园园园年,全市国内生产总值按可比价格计算翻了近 远番;工业总产值从 员怨愿园年的 员援愿亿元增加到 圆园园园年的 圆园园多亿元,按可比价格计算翻了近 愿番。令人意想不到的是,温州总人口达 苑园多万,竟有近 圆园园万在全国各地做生意。温州以较快的发展速度、灵活的市场机制、富有特色的经济格局和敢为人先的温州人而闻名海内外。

温州区域经济的改革和发展大体经历了四个重要阶段。第一阶段,在改革开放初期,在人多地少、基础设施差、国家投入少、生产力水平低的条件下,温州人积极寻找最低有效启动点,从家庭工业起步,大力发展多种经济成分,大力发展商品经济,创造了以“小商品、大市场”为特色的经济格局。第二阶段,圆园世纪愿园年代中期以后,温州人在家庭工业的基础上,大力发展股份合作经济,大胆进行对公有制多种实现形式和途径的探索,着力进行企业制度创新,创造了温州经济格局新优势。第三阶段,自 员怨怨圆年邓小平同志南方谈话以后,温州人实施以提高整体经济素质为核心的二次创业发展战略,集中解决改革和发展中的一些突出问题,使经济和社会发展上了一个台阶。第四阶段,员怨怨愿年 员员月温州召开第八次党代会后,温州人根据党的十五大提出的“东部有条件的地方要率先实

现现代化”的要求,组织实施现代化导向战略,进行现代化新温州的建设。

温州经济发展的成功经验表明:在当前社会主义市场经济条件下,任何地区要想获得较快的发展,就必须从根本上摆脱那种对当地资源的高度依赖,从自然资源导向型战略逐步转变为市场导向型战略,即从“我有什么资源就发展什么”转变为“市场需要什么我就生产什么”。在许多情况下,还要积极引导消费市场。具体说来,温州至少有三个方面的经验值得其他地区尤其是西部地区借鉴:一是以民为本,实行“商民政策”,放手发展个体专业户和民营企业。二是以小城镇建设为载体,发展块状经济,实现工业化和城市化联动。三是以市场为取向,尊重经济规律,在动态中把握发展机遇。

尽管这样,要揭开温州成功之谜,也并非那么容易。温州一面临海,三面环山,由于历史原因,温州直到改革开放前,还是一穷二白,贫困落后。与其他沿海城市相比,这里人多地少、可利用资源少、国家投入少、集体经济基础薄弱,没有广东那样的开放气候,没有深圳那样的特区政策,没有上海那样的投资环境,更没有苏南那样的区域优势,那么究竟是什么促成了温州人创造出这些举世瞩目的奇迹?温州为什么会赢?

毫无疑问,是“温州精神”创造了“温州模式”的奇迹。有许多学者对“温州精神”作过解读,比如著名社会学家、原全国人大常委会副委员长费孝通三访温州后认为,温州精神“就是不甘落后,敢为天下先,冲破旧框框,闯出新路子,并且不断创新”的精神,“温州人从家庭作坊、摆摊叫卖、沿街推销、设店开厂到股份合作、企业集团、资产经营、网络贸易,我也似乎看到了中国的市场经济从初期的萌芽到和国际经济接轨全过程的演示,并且觉得可以从中捉摸中国市场经济发展过程中的一些内在逻辑和规律。”此外,我国著名经济学家钟朋荣也曾将“温州精神”概括为四句话:白手起家、艰苦奋斗的创业精神;不等不靠、依靠自己的自主精神;闯荡天下、四海为家的开拓精神;敢于创新、善于创新的创造精神。我们认为“温州精神”是温州人在艰苦创业的历程中,体现出的特有的吃苦、创新、冒险、合作、诚信及敬业的创业精神——新温州人文精神。

不可讳言,仅仅了解以私营经济为特色的温州,还是不能深得“温州模式”之精髓,惟有深入了解历史和人文的温州,才能真正破解温州经济发展的谜团,才能切实把握“温州模式”的底蕴。本书试图另辟蹊径,通过走进温州知名企业家创业的真实生活世界,透过他们超越常人的吃苦、创新、冒险、合作、诚信及敬业精神,从深层次的文化层面去深入探索并力求形象、生动地向世人揭示温州人成功的精神奥秘。

大量事实表明,在中国这片广袤的大地上,现在的温州人已经成为一种精神

文化象征,一种品牌,一个特殊的群体。

总之,本书通过对当代温州人艰苦创业成功案例的解读,试图揭开李约瑟关于“产业革命为什么没有在中国开花结果”的谜底,这是一个有别于其他学说的解释。我们认为:产业革命之所以没有在中国发生,关键在于当时中国本土文化普遍缺乏一种积极进取的创业精神,而这种积极进取的创业精神被埋没在中国传统的大一统的封建文化之中。“前事不忘,后事之师”,诚然,从“温州模式”、“温州秘密”到“温州制造”、“温州奇迹”,再到“温州精神”,当代温州人在艰苦创业中所体现的温州精神作为一笔宝贵的财富,是更值得每一个追求财富和美好生活的人所珍视和学习的。我们认为最为重要的是我们要对温州精神保持一种发自内心的敬佩之情,进而唤醒我们的心灵深处的创业激情和创业意识,去创造一个又一个的“温州奇迹”。让世人全面地了解温州人,学习温州人,并从中获得创业的启迪和灵感,同时也让温州人更好地认识自己,大力弘扬温州精神,努力建设创业文化,与时俱进,在温州的二次创业中再造辉煌,这当是我们最大的心愿!

肖龙海摇陈银娲

二○○三年十月

摇摇目摇录

一、吃苦精神 …… (员
(一) 最重要的是温州人能吃苦 …… (员
摇摇事例一 :肯吃苦就能闯出一条路 …… (员
摇摇事例二 :睡地板才能做老板 …… (猿
摇摇事例三 :吃过苦,所以就不怕苦 …… (缘
摇摇点评 :创业,从吃苦开始 …… (远
(二) 踏踏实实地干 …… (苑
摇摇事例一 :小纽扣也能成就大事业 …… (苑
摇摇事例二 :打火机“打”遍天下无敌手 …… (怨
摇摇点评 :创业,要从日常小事做起 …… (员园
(三) 勤劳才能致富 …… (员员
摇摇事例一 :天道酬勤 …… (员员
摇摇事例二 :小康由勤 …… (员猿
摇摇事例三 :种瓜得瓜,种豆得豆 …… (员源
摇摇点评 :创业,没有付出就没有收获 …… (员缘
(四) 俭朴是一种境界 …… (员缘
摇摇事例一 :有钱不怕土 …… (员远
摇摇事例二 :俭朴其实是一种生活方式 …… (员苑
摇摇点评 :创业,要学会积累 …… (员怨
(五) 创业难,坚持创业更难 …… (员怨
摇摇事例一 :只有自己才能拯救自己 …… (员怨
摇摇事例二 :只有自己才能发展自己 …… (员怨
摇摇事例三 :没有最好,只有更好 …… (圆园
摇摇点评 :创业,更要艰苦守业 …… (圆园
摇摇总评 :发扬温州创业者们的吃苦精神 …… (圆园

需要全本请访问 www.ertongbook.com

二、冒险精神 …… (圆)
(一)敢闯敢干的温州人 …… (圆)
摇摇事例一:胆大包天的王均瑶 …… (圆)
摇摇事例二:敢为人先的周大虎 …… (圆)
摇摇事例三:该出手时就出手 …… (圆)
摇摇点评:创业,要敢于冒险 …… (圆)
(二)不断尝试抢先机 …… (猿)
摇摇事例一:四海为家的温州人 …… (猿)
摇摇事例二:机不可失,时不再来 …… (猿)
摇摇事例三:外面的世界很精彩 …… (猿)
摇摇点评:冒险,要善于把握先机 …… (猿)
(三)机遇垂青有准备的头脑 …… (猿)
摇摇事例一:情商比智商更重要 …… (猿)
摇摇事例二:不断突破自我 …… (猿)
摇摇事例三:伴娘也有出嫁时 …… (猿)
摇摇事例四:谋事在人,成事也在人 …… (猿)
摇摇点评:冒险,要有一颗平常心 …… (源)
(四)一半是火焰,一半是海水 …… (源)
摇摇事例一:把握自己的方向 …… (源)
摇摇事例二:自我决策 …… (源)
摇摇事例三:患难之际见英明 …… (源)
摇摇点评:冒险要有所为,有所不为 …… (源)
摇摇总评:发扬温州创业者们的冒险精神 …… (源)

三、创新精神 …… (源)
(一)求新求变,企业创新的灵魂 …… (源)
摇摇事例一:心急吃不了热豆腐——从模仿到创新 …… (源)
摇摇事例二:敢于创新,常创常新 …… (缘)
摇摇事例三:不断创新,系统创新 …… (缘)
摇摇点评:创新,要学会在市场中求新求变 …… (缘)
(二)独立自主是创新的前提 …… (缘)
摇摇事例一:宁做鸡头,不做凤尾 …… (缘)
摇摇事例二:自己认定的,九头牛也拉不回 …… (缘)

摇摇事例三 :个体独立是最光荣的事情 …… (缘源
摇摇点评 :创新,离不开独立进取 …… (缘愿
(三) 创新者需要远大抱负 …… (远园
摇摇事例一 :为梦想而赚钱的人 …… (远园
摇摇事例二 :自古英雄出少年 …… (远园
摇摇事例三 :脚踏实地,边干边学 …… (远猿
摇摇点评 :创业要有一个远大的目标 …… (远源
(四) 自信是创新的重要条件 …… (远源
摇摇事例一 :天生我材必有用 …… (远缘
摇摇事例二 :我能行!我能做! …… (远远
摇摇事例三 :知己知彼,百战不殆 …… (远苑
摇摇点评 :如果连你都不相信自己,谁还会相信你呢? …… (远源
(五) 坚韧不拔,百折不挠 …… (远愿
摇摇事例一 :站直了,别趴下 …… (远愿
摇摇事例二 :坚持就是胜利 …… (苑园
摇摇事例三 :屡败屡战,愈挫愈坚 …… (苑员
摇摇事例四 :百折不挠,自强不息 …… (苑猿
摇摇点评 :“韧”,一种必不可少的创业品质 …… (苑源
摇摇总评 :发扬温州创业者的创新精神 …… (苑源

四、合作精神 …… (苑苑
(一) 合作的基础——良好的人际关系 …… (苑苑
摇摇事例一 :让人才拥有公司,公司才能拥有人才 …… (苑苑
摇摇事例二 :血缘·地缘·情缘 …… (苑源
摇摇事例三 :友情无价 …… (苑愿
摇摇事例四 :一个好汉三个帮 …… (愿园
摇摇点评 :人人都需要合作 …… (愿园
(二) 股份制是合资,更是合力 …… (愿员
摇摇事例一 :股份合作的源头 …… (愿员
摇摇事例二 :小企业联合,由小变大 …… (愿员
摇摇事例三 :合作是一种眼光 …… (愿园
摇摇事例四 :扩展股份就等于扩展了资本 …… (愿园
摇摇事例五 :从合伙到股份合作 …… (愿猿

摇摇事例六 :内扩外展实力增 …… (愿猿
摇摇点评 :长久的合作需要制度保证 …… (愿源
(三) 市场竞争中的合作 …… (愿缘
摇摇事例一 :合作成大业 …… (愿缘
摇摇事例二 :共赢共进,优势互补 …… (愿苑
摇摇事例三 :对手是自己,同行是朋友 …… (愿苑
摇摇事例四 :合作不是“卖身求荣” …… (愿愿
摇摇事例五 :合作不仅是为了自己 …… (愿愿
摇摇点评 :合作不排斥竞争 …… (愿怨
(四) 合作的路多姿多彩 …… (怨园
摇摇事例一 :与大企业合作 …… (怨园
摇摇事例二 :与“英雄”握手 …… (怨员
摇摇事例三 :品牌合作 …… (怨圆
摇摇事例四 :挂户经营 …… (怨猿
摇摇事例五 :借鸡生蛋 …… (怨源
摇摇点评 :生活处处都有合作 …… (怨源
摇摇总评 :弘扬温州创业人的合作精神 …… (怨缘

五、敬业精神 …… (怨苑
(一) “业”无大小,都可以成就自身价值 …… (怨苑
摇摇事例一 :收购兔毛,“收”出了一个万元户 …… (怨苑
摇摇事例二 :从厕所里掏出黄金的人 …… (怨愿
摇摇事例三 :书店开到了北京天安门 …… (怨愿
摇摇点评 :敬畏事业就是敬畏生命 …… (怨怨
(二) 敬业的根基——信念 …… (员园圆
摇摇事例一 :员园生发酊的诞生 …… (员园圆
摇摇事例二 :亲手铸就一块响当当的民族品牌 …… (员园员
摇摇事例三 :把生命交给企业和员工 …… (员园圆
摇摇点评 :信念可以征服一切 …… (员园源
(三) 创业维艰,日积月累,提升价值 …… (员园源
摇摇事例一 :千万富婆原来是补鞋匠 …… (员园源
摇摇事例二 :小摊主西进淘金 …… (员园缘
摇摇事例三 :始终走在前头的人 …… (员园苑

源

摇摇点评 :痛苦是敬业意志的磨刀石 …… (页码)
(四) 变化中的进取和生存 …… (页码)
摇摇事例一 :企业家也“跳槽”…… (页码)
摇摇事例二 :创业的地域也是可变的 …… (页码)
摇摇事例三 :从小作坊到大企业 …… (页码)
摇摇事例四 :守成者必败,进攻者生存 …… (页码)
摇摇点评 :以业为重,以业为本 …… (页码)
(五) 胆识过人,方能成就事业 …… (页码)
摇摇事例一 :在泪水中崛起 …… (页码)
摇摇事例二 :买断纪念品的专利权 …… (页码)
摇摇事例三 :拿邓小平的讲话给执法部门看 …… (页码)
摇摇点评 :敬业需要智慧 …… (页码)
摇摇总评 :弘扬温州创业人的敬业精神 …… (页码)

六、诚信精神 …… (页码)
(一) 质量是建立信用的基石 …… (页码)
摇摇事例一 :三年后一把火,温州人烧假货 …… (页码)
摇摇事例二 :我们宁愿少做一个亿的产值 …… (页码)
摇摇事例三 :信用是企业的一种形象 …… (页码)
摇摇事例四 :这批产品是报废,还是低价出售? …… (页码)
摇摇事例五 :信誉永远高于金钱 …… (页码)
摇摇点评 :质量是企业的生命 …… (页码)
(二) 优质服务是信用的保证 …… (页码)
摇摇事例一 :客户就是订单 …… (页码)
摇摇事例二 :客户无大小 …… (页码)
摇摇事例三 :客户的困难就是自己的困难 …… (页码)
摇摇事例四 :客户永远是正确的 …… (页码)
摇摇事例五 :陶陶的经营理念 …… (页码)
摇摇点评 :诚信需要别人来评价 …… (页码)
(三) 品牌是诚信的重要标志 …… (页码)
摇摇事例一 :“商标”不是虚名 …… (页码)
摇摇事例二 :品牌形象高于一切 …… (页码)
摇摇事例三 :铸造名牌需要适宜的土壤 …… (页码)

摇摇事例四 :让消费者给企业颁发合格证书 …… (略)
摇摇点评 :个人有个人的形象,企业有企业的诚信形象 …… (略)
(四) 先进的企业文化是诚信内涵的提升 …… (略)
摇摇事例一 :从鞋文化到企业文化 …… (略)
摇摇事例二 :回报社会,奉献爱心 …… (略)
摇摇事例三 :造福社会,精神回报更重要 …… (略)
摇摇事例四 :义和利的统一 …… (略)
摇摇点评 :人无信不立 …… (略)
(五) 诚信做人是创业人的一种境界 …… (略)
摇摇事例一 :以真诚换来帮助 …… (略)
摇摇事例二 :真情换真心 …… (略)
摇摇事例三 :情理交融的人本管理 …… (略)
摇摇点评 :诚信的人是纯粹而又高尚的人 …… (略)
摇摇总评 :弘扬温州创业人的诚信精神 …… (略)
结束语 …… (略)

一、吃 苦 精 神

温州经济作为一种发展模式之所以能一鸣惊人并引起全国人民的广泛关注与赞许,关键在于它不同于一般的广东模式、苏南模式或上海模式。温州模式是温州人自力更生、艰苦奋斗的经济模式,是中国典型的老百姓自己的经济模式。也就是说温州经济是温州“人文经济”。众所周知,“犹太人”一般是优秀商人的代名词,而中国浙江的温州人比起犹太人毫不逊色,尤其是近 圆园年来,温州人作为一个特殊的群体,走南闯北,出现在全世界的各个角落,以善于经商创业留下良好的口碑,被称为“中国的犹太人”。江泽民总书记在《温州经济丛书》题词中一语中的地说到:“世界的人都知道温州人会做生意,沿海靠山赋予他们这种开放的精神,冒险的精神,最重要的是温州人能吃苦。”

(一) 最重要的是温州人能吃苦

谈起温州早期创业者们艰苦创业的故事,真是举不胜举,接下来,我们就讲述其中几个典型的事例,让大家从中能亲身感受一下那些成功人士背后的酸甜苦辣。

事例一 :肯吃苦就能闯出一条路

常言道:“穷人的孩子早当家。”刚进不惑之年的正泰集团掌门人南存辉出生在温州柳市镇一个普通的农民家庭,他的童年时代是与贫苦相伴而行的。在这个“七山二水一分田”的温州,农民靠土地吃饭,几乎无法生存。南存辉的父亲除了种田,幸好还有修鞋的好手艺,尽管这样,家庭生活始终处在贫困之中。南存辉从小聪明过人,从小学到初中曾三次跳级,凡是教过他的教师都夸他长大一定有出息。不幸的是,就在他初中毕业那年,父亲却在一次劳动中不慎被沉重的水泵砸碎了脚骨,丧失了劳动能力。全家的生活重担一下子压在了南存辉的肩上,看着身体单薄的母亲和年幼无知的弟妹,作为长子、长兄的南存辉义不容辞地挑起了家庭生活的重担,别无选择地放弃了学业,成了一名修鞋匠。那时,

需要全本请访问 www.ertongbook.com

他只有 员猿岁。

那是计划经济的年代,由于绝大多数国营工厂只生产销售整机,与之相应的零部件很难找到,修理行业更是凤毛麟角。如果谁家电器的某个零部件发生残损,整个一台电器就得放在废品仓库里长期“养伤”。清仓处理废旧物资,这给那些脑瓜灵活的柳市人提供了赚钱的良机,但柳市人并不满足,他们又发现一个更赚钱的窍门——自己批量生产零部件。一人起头,人人跟进,柳市开始热热闹闹地搞起了电器零部件生产。这家生产几种零件,那家生产几种零件,有人干脆将各家生产的零部件收集起来,搞起整机装配,“柳市电器”就这样出笼了。

见此情景,南存辉也拿出修鞋积攒的血汗钱,和几个朋友合伙开了一家小小的电器门面,前店后坊,亦产亦销。第一个月,四个人一共才赚了 猿园多元钱,朋友们有些泄气,认为这样来钱太慢。而这笔小小的收入却使南存辉迸发出创业的火花,员怨愿源年 愿月,圆员岁的南存辉与几个朋友合计,决定也办一个电器厂。他将想法告诉了父母,却遭到了强烈的反对,家里的生活这样窘迫,到哪里筹措这笔钱?万一失败了,这笔债务怎么还?南存辉从小就有一股拧劲儿,认定了这个项目,九头牛也拉不回。家里人只好依了他,将房屋做抵押,帮他从银行贷了点款,再加上他修鞋、卖电器的积蓄,他们几个朋友集资 缘万元,在南存辉家里正正规规地办起了生产电器的小工厂。

“是挣今天的钱,还是挣明天的钱?”质朴憨厚的南存辉从创业之初就牢牢立起一条规则:做事如做人,信誉高过天。身边的一些人搞假冒伪劣电器产品尽管可以大大降低成本,大把大把地捞钱,但蒙骗只能一时得逞,赚亏心钱注定要葬送自己。为了激励自己,南存辉为自己的小厂取名为“求精开关厂”,他凭着特有的真诚和耐心,打造中国低压电器的国际品牌。

在 圆员世纪 怨园年代初的一年,国内刚刚出现房地产投资热,柳市的一些电器老板再也坐不住了,纷纷到海南、北京投资房地产,想一夜之间暴富。南存辉并没有为潮流所驱动,始终坚持走专业化发展的道路,把有限的资金集中使用,他们七年没有分红,收益全部投入企业建设和再生产,一夯一夯地把基础打坚实。员怨怨缘年,他又投资 源园园万元率先建起全省规模最大、设备最先进的电器产品检测实验站——正泰企业集团。员怨怨源年,正泰集团在全国低压电器行业率先通过了 阴蕴韵悦员园园园国际质量体系认证。正泰集团不断创造着奇迹,从 缘万元资产、愿名员工、员万元产值起步,员愿年时间,资产增长近 圆万倍,员工增长 员园园多倍,产值增长了 近园万倍。到 圆园园园年,正泰资产已达 员亿元,综合实力在全国民营企业 缘园园强里排名第 苑位,继而在 圆园园员年前进至第 缘位。

功成名就的南存辉并不忌讳自己过去艰辛的创业经历,相反他把过去的那



些磨难看成自己宝贵的精神财富和日后成功的起点。有一次,他在接受媒体采访时说道:“早年的艰难生活至少给我两点启示:一是产品或服务质量必须过硬,以质取胜,才能赢得顾客青睐;二是诚实劳动终会有所回报,使你获得更多的财富。”还有一次,中央电视台《企业家》专栏为南存辉拍摄专题片时,一位幽默的记者获知他少年时靠补鞋为生,便开玩笑说:“南董,你现在敢不敢再补鞋,怕不怕我把你拍下来?”“那有什么好害怕的?”本来只是随便问问,没想到南存辉却很认真,他当即找来补鞋的行头,“嘀嗒、嘀嗒”地补起鞋子,那副认真状,让那位记者心生敬佩。

俄国著名的文学家列夫·托尔斯泰有过这样一句脍炙人口的格言:“人生不是一种享受,而是一桩十分沉重的工作。”或许大家能从南存辉艰苦创业的故事中同样感悟到人生所不可缺失的责任与艰辛。“把每一次的挫折都看成是一次机会,把每一次的困难都看成是希望。要有雄心大志,同时要有一颗平常心”。这就是南存辉先生时常告诫自己和勉励他人的座右铭。南存辉成功创业的事例激励我们:人穷志不短。在日常生活中,一个人要想干出一番大的事业,首先要能吃苦,同时也要修身立德,做好一个大写的“人”。无论何时、何地,只要肯吃苦就能闯出一条路。

事例二:睡地板才能做老板

许多人都一致认为:“温州人既能睡地板,也能当老板。”大名鼎鼎的中良公司老总季忠良先生就是一位睡地板的老板。

季忠良曾经就是一位地地道道的拉板车的工人。他出生在温州市一个普通工人的家庭里,他的父亲在温州市运输公司汽车西站当工人,母亲在运输社里干的也是拉板车的体力活。他尽管出身贫寒,但生性刚强且聪慧能干,也许正是这一点导致了他日后的成功,使他走上了充满传奇色彩的人生奋斗之路。

季忠良 岁那年开始在汽车西站当临时工拉板车,两年后好不容易才顶替父亲进了温州运输公司汽车西站当上一名正式工人。工作当然离不开扛货物、拉板车,艰辛的生活在他的生命中留下了许多难以磨灭的记忆。 岁那年,在温州市场经济大潮的推动下,季忠良毅然抛掉铁饭碗,成为最早的“下岗”工人,他决心要凭自己的努力和才华闯出一条路来。

是金子总会发光的。在市场经济这样一个氛围中,季忠良的商业天赋得到了淋漓尽致的发挥。当年的温州啤酒是个稀罕物,买啤酒必须拿空瓶子去换。在了解这一市场信息之后,季忠良便做起了不被人注意的回收啤酒瓶的生意。烈日炎炎的夏季,他头戴草帽,肩挑竹篮和麻袋,冒着酷暑走街串巷收啤酒瓶,其

中的艰辛是常人很难想像的。也许他天生就是一个做大事业的人,连收购啤酒瓶这样的小头生意也要把它做大,搞规模经营。他听人说福建那边啤酒瓶很多,却因没有啤酒厂而无人收购,于是他便通过海运一下子收购 愿万只,从厦门码头装船运到温州码头,同温州啤酒厂以两个空酒瓶换一瓶啤酒,再把啤酒就地出手。这不仅解决了啤酒厂的困难,也使他成为温州“收啤酒瓶大王”,由此他的收益也是可观的。温州人肯吃苦能创业的精神在季忠良身上可以说得到了最生动的体现,在收啤酒瓶的过程中,他发现福建漳州一带的水仙花与温州的差价很大,而收啤酒瓶在夏天,卖水仙花则在冬天,他便又做起了贩运水仙花的生意。

然而,季忠良的创业之路并非一帆风顺,其中有阳光也有乌云。不久,温州市妙果寺小商品批发市场建成,季忠良看准这里必然有大的发展,便拿出自己几年积累下来的 苑圆元钱租了一个摊位,成为温州这个最早建成的服装批发市场的首批经营者之一。这是他独立从事服装经营的第一步,在这里他有过许多成功,也有过失败与挫折,甚至,有一次他差不多被逼上了绝路,经营失败了,债台高筑。永不服输的季忠良并没有被眼前的困难所吓到,相反他决定东山再起。于是,他用很少的资本创办了一个小型服装加工厂,向客户批发服装,不久又成为妙国寺市场小有名气的“服装大王”,他的探索取得意外的成功,生意兴隆,企业迅速壮大。在市场中摸爬滚打的季忠良又抢先一步办起了温州第一个经营面料的企业——温州永达纺织品公司。为了批购到精良的面料,季忠良跑遍了全国十几个省市的面料生产厂家,这使他大开眼界,同时对中国面料市场的行情、技术、生产能力等了如指掌,很快又成为温州一带名声显赫的“面料大王”。员怨愿苑年 缘月,深层次了解西北的季忠良投资 员缘圆万元,与美国田仁股份公司合资在兰州大滩经济开发区兴建成中美合资中良西服有限公司。具有跨世纪眼光的季忠良高起点创业,无论是公司的建筑风格、装饰装潢,还是生产设备、人员素质,都向世界知名企业看齐,成为西北服装行业一道亮丽的风景线。短短几年,中良公司靠自身滚动发展,不但推出了中国排行第一的西服品牌,而且发展成为拥有 圆个分公司、猿园多个专卖店、年产西服 圆园万套、年产值突破亿元的西北最大的西服企业。这种在国内经济界罕见的企业高速发展现象,曾一度成为众多经济学专家研讨的“季忠良现象”。

季忠良的成功经历告诉我们这样一个生活的道理:一个人要在社会上有所作为,出身的贫富并不重要,重要的是他必须独立设计自己的职业生涯,并进行一番艰苦卓绝的打拼,胜利女神才会钟情于他。正如我国古代著名的教育家孟子所说的:“故天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为,所以动心忍性,曾益其所不能。”

源

事例三 吃过苦,所以就不怕苦

据一份权威资料统计,世界上大约有 缘的亿万富翁都出身贫寒或者学历较低,但是,他们白手起家艰苦创业,最终赢得了令人羡慕的财富和声誉。德力西集团的董事长胡成中先生显然也属此类。

英雄是时代的产物,同理,那些令人崇拜的企业家也不是天生的,而主要是经过后天的努力与拼搏锻炼而成的。胡成中出生于一个依靠辛勤劳作而维持生计的裁缝家庭,在他儿时的记忆中,除了经常挨饿就是父亲挨斗的阴影。初中辍学后,早熟的胡成中便跟父亲学裁缝,一干就是几年。在学裁缝的日日夜夜里,服装行当特有的吃苦精神和质量意识开始在胡成中头脑里萌芽,使他形成了“质量、价格、服务是三件宝”的市场意识,这给他以后的创业积累了宝贵的精神财富。

改革开放的春风吹到了温州,20世纪80年代,当温州许多农民洗脚上岸,纷纷奔赴全国各地开始跑供销时,胡成中便想改变家传做裁缝的工作方式,开始加入了这支浩浩荡荡的十万供销大军。这是他有生以来,第一次对自己的命运做出自己的选择。正像一首歌里所唱的那样:外面的世界很精彩,但外面的世界很无奈。

常言道:在家千日好,出门一日难。跑供销是件十分辛苦的差事,如果没有良好的身体条件和坚强的意志,一般人是难以承受的。谁也没想到,年纪轻轻、身体单薄的胡成中硬是挺过了这道关口。他在跑供销的几年中,长途跋涉坐不上汽车、火车座位是家常便饭,因为买的是站票,他经常被挤得“上不着天,下不着地”,有时候能“金鸡独立”一下就不错了,实在支撑不住了,胡成中就干脆睡在别人的座位底下或公共通道旁边,而他为了节省差旅费住进低档旅社饱受蚊虫的“考验”更是司空见惯的事。但肯吃苦、善思考的胡成中却坚信“吃得苦中苦,方为人上人”的古训,硬是咬着牙坚持了下来。

在跑供销时,胡成中的做法与其他人大相径庭。他聪慧的大脑里老是在琢磨怎么才能更好地接到业务。当时的情况是,大家都往大单位跑,虽说合同笔数不多,但成交量不小。而胡成中觉得自己年轻,经验不够,必须要走捷径。他坚持“农村包围城市”的行销策略,瞅准尚不被别人重视的基层小单位去联系业务。第一趟他在湖南长沙附近的一个县跑了 猿家个公社抽水站,做了 愿缘多元的生意,赚了 缘愿多元钱。这便是早年胡成中淘的“第一桶金”,尽管数额不多,但凝聚了他艰苦创业的第一滴心血。

吃过苦,所以就不怕苦。胡成中的创业之路竟是那样的艰辛和富有传奇色彩。从小裁缝成长为大企业家,从睡火车座位下到坐上豪华奔驰 还缘从一个初

中未毕业的学生到拿到美国洛杉矶大学的工商管理硕士证书,还被浙江大学特聘为硕士生导师,胡成中的每一次成功都得益于他的吃苦精神和市场意识。

温州民营企业的发展始终牵动着中央领导的心,[illegible]年 缘月 员日和 [illegible]年 缘月 员日,中共中央总书记的江泽民同志、国家副主席的胡锦涛同志在百忙之中先后视察德力西集团,并对集团董事长胡成中的成长历程以及德力西的发展经验给予充分的肯定,使胡成中及其领导的德力西人备受鼓舞。

胡成中的成功事迹留给人们的不仅仅是他苦心经营的大规模企业,上亿万元的资产和家业,他那种艰苦创业的精神也是一笔宝贵的精神财富。胡成中的艰苦创业经历教育我们:创业是挡不住的诱惑,创业能够全面考验一个人的综合素质。首先,创业是一种不平庸的观念,它是在自我意识的力量推动下,实现自我的一种理念。其次,创业也是一种披荆斩棘的实践,只有通过实践,才能将自己的理想、观念转化为活生生的现实,即使失败,我们也不后悔。再者,任何一个成功的创业者都不是一帆风顺的,创业是一件十分艰苦的工作,他们是在用自己的血汗、时间和信念去创造自己的明天。面对艰难困苦,一定要咬牙挺住,最困难的时候,也往往是离成功最近的时候。

点评:创业,从吃苦开始

眼下一些新闻媒体时常报道当前我国中专生、大学生就业难的问题,毕业生找工作难固然有所学专业、学历及社会需求等诸多方面的问题,但主要的还是就业观念和吃苦意识问题。许多毕业生的就业观念还停留在计划经济时代,大都希望留在大城市工作,不愿意到小城镇或农村去工作,怕吃苦。其实,从一定意义上说,今天的市场经济社会已经没有什么单位能让你终身依赖,惟有自立自强才是我们可以依靠的。而调动自己的一些潜能,创办自己的企业,是自立自强的一种最好形式。自主创业是解决就业问题的另一条出路。

俗话说得好:"吃得苦中苦,方为人上人。"一方水土养育一方人,温州人多地少,资源相对稀缺,这练就了温州人不畏艰难,顽强拼搏的吃苦精神,正如人们对温州人的评价那样:"没有他们干不了的活,没有他们吃不了的苦。"

由于历史原因,白手起家的温州创业者大多未接受过高等教育,有的甚至没有迈进过中学的大门,他们被称为"非精英阶层"。然而,就是这些城镇的平民,乡村的农民,当从海上吹来的风中嗅到改革开放的气息时,便纷纷离开家乡,闯荡天下。作为中国改革开放后最早的"打工族",他们从当时人们最瞧不起的、最不起眼的"活路"做起:补鞋、弹棉花、卖纽扣……一毛钱一毛钱地积攒下来,以作将来经商的资本。

远

从上面的三个案例来考察,我们显然可以得出:一个人能否经受住艰苦生活的考验是决定他能否成就一番事业的一个至关重要的因素,对于个人来说,肯吃苦就是一种无形的创业资本。尤其是对那些出身低微的人,更应通过比常人吃更多的苦来创出一片属于自己的天空。无论是当过补鞋匠的南存辉,拉过板车的季忠良,还是干过小裁缝的胡成中,他们都出身贫寒,但人穷志不短,最终成为艰苦创业的时代英雄。

对一个人的成长而言,吃苦是人生中必不可少的一课。著名的西方教育家洛克就认为吃苦教育对儿童早期发展有重要作用,并把吃苦当成一种自然而然的生活方式。只要能坚持这样一种生活方式,任何人都能干出一番事业来。反过来,无数事实证明,如果你怕吃苦,那么不管你父母给你打下多好的基础,不管你多富裕,你也不可能有什么大的作为。

当然,我们并不是说一个人只要具备吃苦的品质就一定能成功,而是强调吃苦精神是一个人创业的重要前提条件。现在许多年轻人,尤其是那些家庭条件优越的独生子女,一个致命的弱点是害怕吃苦。天上不会掉下馅饼,要创业就得脚踏实地、身体力行,就要付出比常人更多的劳动,要吃比常人更多的苦。吃苦才能创业,创业离不开吃苦。

(二) 踏踏实实地干

如果说肯吃苦是温州创业者的立身之本或者说是一种强大的“无形资本”的话,那么“踏踏实实地干”则是体现他们的吃苦精神、推动他们建功立业的关键所在。

事例一 小纽扣也能成就大事业

在中国,“商人”这个名词的由来非常有意思。传说,大约在公元前 世纪,英武神勇的周武王经过一番征讨,最终灭掉了商王朝,部分商朝人被赶到了洛阳。他们没有了土地,无以为生,只好靠做小买卖维持生计,日子久了,做买卖就成了他们的专门职业,所以被称为“商人”。温州人成为商人,虽然不是因为没有土地,但是也多少与人多地少、土地贫瘠有关。所以,他们才奔赴全国各地,去做生意,以小商品闯大市场,从不好高骛远。比如,人们司空见惯的纽扣,是再小不过的商品了,然而就是在温州,小小的纽扣不但为许多温州人积累了原始的资本,并且还产生出以纽扣为主导产品的跨地区企业,成就了上千万产业的大事业。

需要全本请访问 www.ertongbook.com