

编者按

国以才立，政以才治，业以才兴。当今世界，人才已成为竞争中的焦点，企业间的竞争归根到底是人才的竞争，更是企业领导人之间的竞争。企业的领导人如何自身成才，自我提升，带领团队让企业产生最大的经济效益和社会效益，就成为每个企业领导人的必修课程。因此，如何激励广大有志青年投入到独立创业和自我升华的队伍中来就变得尤为重要。

幸运的是，本文报道的企业家正是这样的一个典范。他高中肄业去当兵，退

伍后在祖国的大江南北辛苦打拼，28岁游历美洲大陆数年，2011年回国后，他立足上海，一边学习，一边创业，不仅获得了上海交大MBA硕士学位，而且更收获了成功的事业。同时，他也把自己的思想境界和自身修养提升到了一个高级管理人才和成功企业家的高度。他就是欣恩集团董事长王一涵，并于2013年3月15日当选为企业家日报社中国企业家联盟副主席。

初次见到王一涵，记者就感受到了一种有别于其他企业家的特质，那就是善于捕捉商机的他：眉宇之间流露出的是一种敦厚和真诚的气质，举手投足之间散发着质朴和亲切的气息。也许这是因为他出生在一个知识分子家庭，从小就受到过良好家庭教育的缘故。

湖南省衡阳市石鼓区，这里民风淳朴，但百姓性情彪悍，王一涵就出生在这里。即使十几岁时就离开，在各地闯荡多年之后，王一涵依然乡音不改，在他还算标准的普通话中也夹杂着浓重的湖南口音。更为重要的是，他依然保持着勤劳谦逊的心态和忠厚真诚的本性。

2012年8月，他创办了拥有8家子公司和2家参股企业的欣恩集团，并任董事长；2013年3月15日，他当选为企业家日报社中国企业家联盟副主席。

在听完王一涵讲述他的创业故事之后，记者深刻感觉到，他就像是一座灯塔，一座为广大在创业途中挣扎、求索的年轻人所崇拜的灯塔，他的创业历程必将照亮年轻人们创业的航程。

辍学少年怀大志

王一涵生于1970年5月20日，在家排行老三。他的父亲虽是知识分子，但是由于出身不好，一生压抑，中年即下岗失业，但是他从未丧失梦想，回归社会自强不息，自食其力；母亲自幼父母双亡，早年凄凉，但凭着努力拼搏，最终在模范教师的岗位上光荣退休。父母亲唯一的念想，就是希望自己的孩子们能够出人头地，将来能光宗耀祖，成为国家的有用之才。因此，王一涵的出生，给这个知识分子家庭带来了一丝生机和希望。

王一涵从小就聪明灵活，惹人喜爱，小学毕业以优异成绩考取湖南省百年重点中学——衡阳市八中。父母看在眼里喜在心头，早早就规划他的锦绣前程：进清华，读博士，一直是父母对他的期望。但是造化弄人，王一涵并不喜欢校园生活，他觉得压抑，觉得呆板无味，他喜欢与众不同，总是能做出一些匪夷所思的事情出来——那就是赚钱，赚伙食费，赚服装费……暑假菜场摆摊卖百货，寒假贩卖烟花炮竹，赚钱花钱不亦乐乎，长此以往，自然学习成绩每况愈下。在校五年粉丝无数，终成学校另类，时至高二被校方劝退而进入社会，那时随他一起离开学校的同学多达三十有余。离开学校，无颜见父母亲人，流浪社会，后经家人多方努力进入另一所学校就读。但平淡的生活，父母的唠叨越是激发王一涵那颗年轻躁动的心。男儿志在四方，走多远梦就有多远，17岁的王一涵自己亲手扯掉家中的床铺，背上行囊去当兵，看着青涩单薄的背影，送别小儿的父母亲，心如刀绞，含泪的眼中隐隐也泛起一丝期盼和祝福。

就这样，王一涵高中肄业踏入了部队这所大熔炉。这一年，他才17岁。正处青葱少年的王一涵，开始了他人生中四年的军旅生涯。

刚到部队的时候，王一涵还一身新鲜劲儿。虽然军训很苦，但是他却乐此不疲，觉得这才是自己想要的充实生活。然而，随着时间的推移，一成不变的军营生活很容易让人觉得枯燥难熬，王一涵也渐渐感到乏味了。好在此时，部队领导及时发现了他这个苗头，慢慢地开导他，并鼓励和支持他向组织靠拢。于是，入伍一年左右，18岁的王一涵凭借他的吃苦耐劳，好学上进，乐于助人，处处争先的

优良品质，光荣入党，成了部队同年兵中最年轻的中国共产党员。

采访当中，记者问到：“入党对你意味着什么？”王一涵的回答很简单，他说：“作为一名党员，首先，他是特殊材料做成的，跟常人不一样，更能吃苦耐劳。其次，党员就是为困难而活的，克服困难，解决问题是党员的本分。最后，帮助他人是一名合格的共产党员一生的使命。”

四年里，王一涵经历了不同军区和不同兵种之间转换和调动，从福建调回到湖南，从通信兵、炊事员、饲养员、保管员、驾驶员到勤务员，这一切都让他学习得更多，成长得更快。坚毅、执着、简洁、质朴、快捷、超强的学习力、执行力、自我反省力等等这些品质逐渐融进王一涵的人格之中，成就了他的独特魅力。这段军旅生涯对他以后的人生注定影响深远，也是他成功的坚实根基。

勇闯四海创伟业

1991年，王一涵告别了热爱的部队，回到家乡衡阳，就职于衡阳市自来水总公司。由于不满足于体制内的单调乏味的工作，入职一年不到毅然停薪留职投身改革浪潮。

上北京，下深圳，6年多工作经历让王一涵的能力得到了极大地提升，而且使他有机会充分接触不同的群体，也让他对市场有了份更清晰更深刻的认识。这为他此后的创业积累了宝贵经验。

在国际风云巨变的1998年，王一涵以超人的眼光和无畏的勇气远渡重洋去了美国，开启了一次全新的成长之路。在大洋彼岸的美国，他的脚步一刻也没有停歇，从洛杉矶到圣地亚哥，从芝加哥到拉斯维加斯，从迈阿密到纽约，每到一处，他都用勤劳和坚韧开阔了自己的眼界，丰富了自己的人生阅历，积攒了作为男人一生难以剥夺的财富——苦难；三年的旅美生活，他的心里也逐渐打开了一扇门，从门内延伸出去的是一条泛着金光的大道。这是一条财富之路，更是一条通往成功的康庄大道，大道的另一端是：祖国。他清醒地认识到：世界的未来终将属于中国，中国的未来就是世界的未来，美国再好毕竟是他人之壤，日新月异的祖国才是有志青年大显身手的地方。2001年“9·11”前夕，王一涵放弃在美国的一切，决然回到了祖国，选择了欣欣向荣的上海，当他站在昔日的十里洋场，望着饱经沧桑的黄浦江和对岸的高楼大厦，他的创业雄心再次点燃，激情澎湃的心绪笼罩着全身。

创业是勇敢者的游戏，选择创业必将与挫折为伍，与苦难为伴。而自从17岁就出来独闯世界的王一涵最不缺的就是勇气和信心。在美国辛苦打拼了三年，也让王一涵深切领悟商品社会的本质。而且，此前他的军旅生涯和多年的工作经验，已经让他得到了足够的历练，也积攒了足够多的经验和资源，他不再是一个一无所有的“愣头青”。但谁都知道，创业成就了无数人的梦想，也浇灭了无数人的希望。

初来乍到的王一涵面对没有亲人、没有朋友的大上海，一切的一切都时时刻刻告诉他一个字——难！没有文凭，找工作难；没有本钱，做生意难；上海太大，认路都难，但这些难在积极乐观，勇于突破的王一涵心中没有留下太长的时间，他开始规划，开始拼命学习，寻找机会。

“我每天要求自己不睡懒觉，不呆在住处，走出去，每天必须认识10位以上有价值

满腔热忱创大业

——访企业家日报社中国企业家联盟副主席、欣恩集团董事长王一涵

■本报记者 吴礼明 特约记者 李忠平

的陌生人，每天必须依靠自己的热情，勤快和善良言语去帮助见到的每一位陌生人”，王一涵是这样想的，也是这样做的。

随着时间的推移，王一涵在上海遇到诸多生命中的贵人，在贵人的帮助下，他找到了工作，在工作中他目标明确，不断超越自我，追求卓越；2004年底，不安现状，羽翼渐丰的王一涵创办了自己在上海的第一家公司“上海骏锐智能化有限公司”，承接小区智能化安防工程，那时，上海房地产正处于鼎沸时期，王一涵抓住了这一千载难逢的发展机遇，他的智能化公司在短短几年时间迅速发展，赚取了他人生中的第一桶金。要想获得持久和

地毯供应服务商，给全国乃至全球落户上海的客户提供最专业、最优质、最快捷、超高性价比的办公地毯产品。这时，他的国际阅历和眼光发挥出了超出常人的作用。

2008年，王一涵通过与外资公司坚持不懈地交流和磋商，上海欣恩办公系统有限公司终于获得了美国坦德斯地材集团和美国诺瑞地材集团两大地材巨头的认可——被美国坦德斯地材集团授权成为其上海地区唯一合作伙伴，此后又成为美国诺瑞地材集团华东区域代理商，2011年又被美国坦德斯地材集团授权为中国上海、江苏、湖南三省一市三大区域的唯一合作伙伴，为坦德斯和诺瑞在这

手好事”核心价值观，打造出公司屹立市场不倒的核心竞争力——“快（快决策，快行动，快学习，快修正，凡事快一秒）！”王一涵学习能力超强，学习欲望旺盛，几年时间他在公司内部建立起完善而有效的企业管理制度和截拳道式的快速战略决策机制，同时秉承诚信多赢的理念与各生产厂家及客户之间保持着最直接和紧密的联系。凭借一流的设计风格、强大的开发能力、稳定产品质量，快捷的交货服务、专业的技术支持和完善的售后服务，上海欣恩公司代理的产品和服务逐渐声名远扬，备受客户青睐。2012年公司全年销售业绩排名坦德斯地材集团全球代理商第一名。



◎王一涵董事长(右)接受《企业家日报》副社长吴礼明博士专访

长远的发展，除了必备的自身素质和天降的绝佳机遇之外，选择行业也是一大重要因素。所谓“女怕嫁错郎，男怕入错行”，投身于一个适合自己同时也顺应大时代发展的行业显得至关重要。

经过对市场的一番调研和摸索，2007年，王一涵做出了职业生涯中又一个重要决定：进军国际高端建材代理行业。虽然这个行业不如其他行业那么为世人所了解，但业内却早已是一片你争我夺的战场，竞争十分激烈。即便如此，王一涵还是从中看到了机会。因为，在上海这种国际化大都市，高档商业写字楼，跨国公司中国总部，上市公司总部，金融、证券、银行总部每天都犹如雨后春笋般竖立起来，越来越多的地方需要高端国际品牌建材。这其中蕴藏的市场潜力是十分惊人的，前景自然广阔无边。

正是这一决定，彻底改变了王一涵的人生，他此后的事业之路犹如被施与了魔法一般，变得宽阔顺畅，曾经布满荆棘的道路两旁竟然也花团锦簇、清香四溢。

超越自我成典范

2007年6月，王一涵又创办了上海欣恩办公系统有限公司，注册资本为人民币580万元。这是王一涵坚实迈出的第一步。

此后，为了在业内快速脱颖而出，更为了公司的长远发展，王一涵在公司建立之初就立志将欣恩公司打造成为中国最优秀的办公

些地区的客户提供优质、专业、快捷的服务。

坦德斯和诺瑞均为在地毯结构类型方面代表国际领先水平的美国知名地毯品牌，提供的地毯类型包括：机织尼龙圈绒方块地毯、手工枪刺羊毛地毯、阿克明斯特编织地毯、威尔顿编织地毯、簇绒机织地毯和喷染机织地毯。这两家地材巨头的产品素来以质取胜，在国际上声誉斐然。

如此一来，上海欣恩公司摇身一变，成了一家跨国合作经营的公司，其内涵和形象都得到了极大的提升。国际、国内众多公司纷纷伸出橄榄枝，将工程项目交付给上海欣恩公司承接。上海欣恩公司先后完成了长甲集团上海长泰国际金融中心、上海中建大厦、上海张江集团行政办公中心、中国外汇交易中心、上海港国际客运中心、上海港国际航运中心、虹桥枢纽、国家核电运行服务中心、上海太平洋人寿大厦、上海静安嘉里中心、巨人游戏、支付宝大楼、施耐德电气、杰尼亚Zegna、香奈儿、LVMH、劳斯莱斯、梅赛德斯奔驰、宝马、开利空调、苹果、Autodesk、中美施贵宝、英孚教育、南京徐庄苏宁总部、湖南民生银行大厦、长丰汽车行政总部大楼等大型项目的地毯工程。

“我就是为战胜困难而生，为解决问题而活”，这是王一涵的超强意志的真实写照。在数年的市场拼杀和公司经营管理实践中，王一涵逐渐总结出了一套行之有效的管理方式。他提炼出公司简洁清晰的“正（正思维，正能量，正气），干（只要方向对，先干再想，边干边想，干完再想），好（满眼好人，满嘴好话，满手好事）”核心价值观，打造出公司屹立市场不倒的核心竞争力——“快（快决策，快行动，快学习，快修正，凡事快一秒）！”王一涵学习能力超强，学习欲望旺盛，几年时间他在公司内部建立起完善而有效的企业管理制度和截拳道式的快速战略决策机制，同时秉承诚信多赢的理念与各生产厂家及客户之间保持着最直接和紧密的联系。凭借一流的设计风格、强大的开发能力、稳定产品质量，快捷的交货服务、专业的技术支持和完善的售后服务，上海欣恩公司代理的产品和服务逐渐声名远扬，备受客户青睐。2012年公司全年销售业绩排名坦德斯地材集团全球代理商第一名。

王一涵对记者说：“我痛恨消极、悲观和懒惰；工作中我痛恨找原因、理由和借口，只要还有一丝机会我就要想万种方法去抓住它，永不放弃！”而且，王一涵始终坚持“做事先做人”的为人处世之道。他好交朋友，善待朋友，不做锦上添花之事，专事雪中送炭之行，跟他相处你能时时感受到他的厚道、沉稳和睿智。为了将事业做强做大，王一涵又先后注册成立了上海骏锐装饰材料有限公司、南京欣恩建材贸易有限公司、湖南欣恩建材贸易有限公司，上海洁美地毯清洗有限公司等。2012年8月，王一涵注资5000万人民币，在上海市组建了上海欣恩建材集团，从此开始了集团化运作。

在王一涵事业不断发展和突破的同时，他自身也在不断学习和成长，始终保持着一颗不断向上求索、不断超越自我的积极心态。2005年至2007年间，王一涵在上海交通大学攻读MBA，并顺利获得MBA硕士学位证书，还被评为优秀学员；2011年，他出任上海衡阳商会常务副会长兼秘书长，并于2012年晋升为执行会长；2013年3月15日，他当选为企业日报社中国企业家联盟副主席。

从一个高中辍学的无畏少年，到一个入伍从军的热血青年，再到一个身无分文的外乡客，直到成熟稳重、事业有成的企业家，王一涵已经超越了命运的常规，世俗的局限，蜕变成了一个博学多识的高级企业管理人才。他就像是一座灯塔，不但照亮了自己的广阔前路，而且为广大迷失在创业之路上的有志青年指明了方向。



◎王一涵对公司前景充满信心