

聋哑青年书写创业传奇

□ 礼作多

在南京新街口龙台大厦 16 楼一间办公室里,“何留设计工作室”七个大字出现在笔者的眼前,一个长得白白净净的年轻小伙正背对着窗户,点击手中的鼠标。他就是这个设计工作室的主人——何留。从一个聋哑人到大学生、然后创业成功成为设计工作室的老总,拥有了这间 54 平方米的办公室,何留已经成了一个传奇。

母亲张开森告诉笔者,何留 1 岁时,因发烧注射链霉素过敏,听觉神经萎缩,成为一个聋哑人。在小学一年级开学后的一个月,母亲便开始让何留独自乘公共汽车上学放学,过马路乘汽车时,他听不见汽车喇叭的声音,他会紧跟在大同学的后面,他会认识站牌自己下车走进学校,孩子没让她失望。

在母亲的精心培养下,1992 年,一直学习绘画的何留顺利进入天津理工大学。大一时,母亲去看何留,看到儿子寝室的床头,有一个塑料盒里放着大大小小好几个蜡烛头。她很奇怪,就问何留:“学校经常停电吗?”何留告诉母亲,由于学校按时关灯,他没有更多时间来读书学习,所以就买了蜡烛熄灯后看书。因为学习刻苦,何留的学习成绩始终名列前茅,每学期考试的各科成绩均在 90 分以上。三年里,何留获得的各类证书一大摞,在专科毕业的时候,经院长特批——何留转入本科和正常学生一起学习,这是天津理工大学历史上第一个聋哑本科生。

1997 年,何留以优异的成绩大学毕业,但找工作困难重重。当时,何留父亲以为儿子可以以“顶职”的方式进入自己的工厂,没想到工厂以“无法沟通”为由拒绝接受;通过找人托关系,父母又联系到一家广告公司,该公司负责人委婉地拒绝说,广告设计,一个正常人都未必做得好,何况是个聋哑人呢?

经过争取,最终何留被一家广告公司录取。每天他都会提前半个小时到公司,打扫卫生,端茶倒水;其他设计师工作时,他在一旁默默地观察学习;下班后,他带着厚厚一叠资料,回家挑灯夜战。

两年后,何留由学徒变成了设计总监。但他最终并没有抱着总监职位不放,而是选择了自己创业。华山饭店,一间 16 平方米的办公室,一人一桌一椅一电脑——何留开始了新的征程。创业之初的最大打击来自 2003 年的“非典”,局面尚未打开,人气却更加萧条,除了偶尔设计个名片、广告页之外,根本谈不上什么业务。原本对儿子创业就摇摆不定的母亲此时却异常坚定,她告诉儿子,开弓没有回头箭。

就这样,“何留设计工作室”名气越来越大,业务范围也从食品包装、生活用品包装、产品设计包装拓展到艺术门类包装等。金陵药业、南京“云锦”等诸多企业纷纷来找何留,订单像雪片一样飞来。事业蒸蒸日上,利润逐步可观,何留的事业终于跃上新的平台。

2007 年夏天,“何留设计工作室”正式搬迁到位于大行宫龙台国际大厦 16 楼的一间 54 平方米的办公室,何留亲自设计的装修风格简洁大方,让人耳目一新。这处耗资近 70 万的新办公场所是何留创业所得,他开始从这里进一步扩大规模,更上一层楼。

近两年,以海外归国学子为主导力量的创新型人才正在助推中国式创新创业浪潮的兴起。聆听成功前辈的经验与警示,也成为新一代创业者他山借石、走向成功的必修课——

企业大佬掏心窝:创业成功有门道

□ 孙晓颖

李开复:都想当马化腾不现实

李开复告诫怀揣创业梦的年轻人:“梦想自己一毕业就成为下一个马化腾,那是不现实的。”

李开复强调,创业需要各方面资源的积累。“没有任何经验,只凭一腔热情,创业失败的概率就是 99.99%。”他认为,比较可行的做法是毕业后先找一家公司工作,在岗位上学习和积累经验。

许多创业者认为,只要有一个金点子,就可以改变一切,但在李开复眼里,点子是最不值钱的。他认为,整合天时地利,对市场有正确的分析和理解,在正确的时间做正确的事更重要。与点子相比,创业者本身的素质也更重要。风投会更青睐一个拥有普通点子的精英,而不是一个拥有很棒点子的普通人。

郭广昌:冷静对待每一分钱

郭广昌提醒创业者要学会独立思考,珍惜每一分钱。他说:“任何一个创业者都不可能复制别人的成功。

失败者一定比成功者多。重要的是要为失败做好准备,这种经历比任何商业上的成功更值得珍惜。”

郭广昌还告诫创业者,要珍惜每一分风投提供的钱。“不要以为有了第一次,就理所应当还有第二次。”他说,每个创业者的理想都很伟大,但要时刻保持清醒的自我认知,不能忘乎所以,用每一分钱都要冷静再冷静。

陈奇伟:利润不是创业的惟一目标

“从创业的主题本身来讲,我们对前景总是有一个非常美好的期待。”在陈奇伟接触的很多创业家中,他感受到一个共同的特点,那就是这些创业家们对前景有非常明确的目标和极大的热情期待。创业是为了什么?“很多创业家在一开始对这个问题并没有一个很清晰的答案。他们对自己的产品和技术都非常了解,但是对创业要达到一个什么样的目标却并不清晰。”

陈奇伟说,一些人将目标停留在财富创造的层面上。而除此以外,创业还要达到什么目标,这才是最重要的。

一个没上过一天学、仅会写自己名字的农村妇女,靠白手起家,居然在不长时间创办出了一家私营大企业!创造这个新传奇的农村妇女名叫陶华碧,说出她的名字,许多人也许茫然不知,但提起她的“老干妈麻辣酱”,却几乎是家喻户晓,尽人皆知。

小机会做大文章 农妇打造“老干妈”

“绝招”一:以灵起家

由于家里贫穷,陶华碧从小到大没读过一天书。为了生存,她很早就去打工和摆地摊。1989 年,陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱,用四处拣来的砖头盖起了一间房子,开了个简陋的餐厅,取名“实惠餐厅”,专卖凉粉和冷面。当时,她特地制作了麻辣酱,作为专门拌凉粉的一种作料,结果生意十分兴隆。

有一天早晨,陶华碧起床后感到头很晕,就没有去菜市场买辣椒。谁知,顾客来吃饭时,一听说没有麻辣酱,居然都转身就走。她不禁感到十分困惑:怎么会这样?难道来我这里的顾客并不是喜欢吃凉粉,而是喜欢吃我做的麻辣酱?

这件事对陶华碧的触动很大。机敏的她一下就看准了麻辣酱的潜力,从此潜心研究起来……经过几年的



反复试制,她制作的麻辣酱风味更加独特。

“绝招”二:以情经商

1997 年 8 月,“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”正式挂牌,工人一下子增加到 200 多人。此时,对于陶华碧来说,最大的难题并不是生产方面,而是来自管理上的压力。



冯鑫:别指望创业成功就一劳永逸

冯鑫回顾其创业过程表示,自己四大原则,也是创业的关键。“凡事只靠自己。这并不是说不依赖于团队,但是自己一定要来控制全局;其次,凡事皆有解,且只有惟一正解。作为牵头人,你必须给大家一个绝对的答复,说只有 A 是对的,只有这样大家才不会犹豫。”

冯鑫还提醒创业者,一定要记住,不要逃避问题。“只要你感觉这个事情有不对劲的地方,千万别自欺欺人,基本上这个事儿已经发生了。”最后他强调,别指望创业成功就一劳永逸。“我最愿意分享给大家的就是这个原则,从创业的第一天起就要开始享受创业,而不是为了等到最后享受结果。”

施永青:创业不单靠敢于冒风险

施永青认为,完全不肯冒风险的人,一定不会创业。因为即使是自信心十足的人亦会明白,创业后的变化,包括政经形势、市场供求、对手出招、消费者的偏好等,都不是他可以完全操控的。因此,在任何时候,创业者都得冒一定的风险。然而,勇于冒风险并不等于创业就会成功。

“我就见过一些勇于冒风险的创业者,虽然屡败屡战,但换来的只是屡战屡败。原因是他只是勇于冒风险,却不懂得评估风险,并早早为可能出现的风险做好准备。其实,很多创业成功的人是对前景可行性建立起足够的信心时才去创业的,绝对不会为了冒风险而去创业。”

徐小平:创业团队是“忽悠”来的

对于创业者而言,他的团队不应该是招来的,而应该是被“忽悠”来的,也就是说需要凭借创业者自身个人魅力将团队紧紧地笼络在身边。

徐小平提到,自己曾经遇到一个学生物学出身的创业者,力图说服其投资。徐小平说:“我不懂生物学,我

不懂科技,但是我懂人。当你见我的时候,你应该拿出你人生最大的魅力和说服力来说服我,但是我一点没有感动。”聊了四五个小时,最后自己都麻木了。“一个没有个人魅力的人,将来怎么去管理一个巨大的团队?怎么去和客户、政府、市场打交道?”徐小平说。

王利芬:做大不是评判企业成功的标志

在王利芬看来,创业中很多错误都是从铺摊子开始的。一上来就想要做大,就要抢风头。她认为,创业中最致命的错误就是资本市场的诱惑。

她指出,做大不是评判一个企业是否成功的标志,也不是评价一个人是否成功的标志。生活得是否愉快、铺的摊子自己是否能驾驭,这是最重要的问题。所有不切实际的想法都是需要买单的,所有泡沫散去后都会让人回到原本应有的位置。只是有些人花的时间短,有些人花的时间长才认识到这一点。

猎猎党旗扬 拳拳赤子心 东胡集镇北村党员干部 助推招商创业

一踏进江苏涟水县东胡集镇镇北村这片红色热土,扑面而来的招商引资春潮、全民创业大潮、争当老板热潮。创业点内,机声隆隆,产销两旺。在县人大组织部分代表观摩该村创业点时,党总支书记王中来感慨地说:“60 多年前,镇北人民在共产党领导下同日伪军、国民党反动派作坚决斗争,谱写了气壮山河的诗篇。今天,我们要不负党和人民的重托,打造创业平台,带领广大群众致富,奔向全面小康的光彩大道。”

镇北村党支部一班人在创先争优活动中清醒地认识到:要致富,招商引资是正路;要发展,创优环境是首选。该村首先采取向上争取一点,向外求援一点和群众自筹一点的方法,多渠道筹集资金,铺设 12.5 公里水泥路,实现了“组组通”工程,为招商创业打造“绿色通道”;其次是规划先行,逐步发展。在原莲花小学、罗徐小学附近规划 100 亩创业点,筑巢引凤;三是利用在外工作人员多部、打工人员多的人脉资源,采取上门拜访、信函联系等方式,千方百计招引项目,已引进招商项目 1 个,上马创业项目 13 个。

党总支书记王中来得知在常熟打工人员潘效中有一招商信息,立即跟踪落实。经过锲而不舍的努力,引进江西老板刘少华投资 500 万元,在村创业点上马箱板项目,用工 25 人,主要生产豪爵摩托车包装箱板,年产值 800 多万元,创税利 60 多万元。该项目还发挥辐射作用,带动村民潘效波、潘效中、潘雪峰、谢志刚等在外打工人员,返乡创办 6 个加工分厂,用工 72 人,取得了较好的经济效益和社会效益。……原在江阴开货车跑运输的村民郑其红,今年初返乡投资 100 万元,创办占地 8 亩的大型养鸽场。目前已建鸽舍 6 幢,养种鸽 5000 只,建猪舍 300 平方米,养猪 100 头。计划进一步扩大规模,自繁自养种鸽及成品鸽 15 万只,利用鸽粪及混合饲料养猪 200 头,年创产值 1000 万元,利润 60 万元。

(徐帮奎 刘从久 陈裕

□ 邵宁

上海高晶金属探测设备有限公司是一家名不见经传的企业。不过,说到上海地铁站的安检仪,可谓无人不知。而这些安检仪大部分都是由“上海高晶”这家民营企业自主研发和生产的。这家企业的创办者便是共产党员吴家荣。他自己成功创业后,又搭建新型创业平台,让更多年轻人成了“老板”。最近,作为“两新组织”的优秀代表,他被杨浦区组织部推荐为上海市优秀共产党员。

创业富有传奇色彩

吴家荣的经历富有传奇色彩。1968 年,他 16 岁到上海化工厂当工人,1976 年入党。恢复高考后他第一批考入天津大学电子计算机系,毕业后回到原单位当技术员。

他下海创业,纯属偶然。当时,一家三口住在 12 平方米的老房子里。妻子问他:你在单位兢兢业业干了 20 多年,还是计算中心副主任,为什么一直分不到房子?于是,夫妻俩鼓

足勇气,拎了点礼品去厂领导家,想讲讲家中的困难,不料反而遭到了一场奚落。

一气之下,吴家荣便辞职了。那是 1995 年,他 43 岁。辞职后干什么呢?这时,报纸上的一则社会新闻给了他灵感。据报道,有人在月饼中吃出钉子。“要是有一种专门检测食品中的微量金属的仪器就好了。这种仪器我能搞!”和电子仪器打了多年交道的吴家荣想。

于是,他就在家中的小阁楼上捣鼓了几十天,研制出了食品金属探测仪。送到几家大的食品厂,都说很有用。后来,吴家荣又在一次展览会上看到了先进的日本仪器,售价高达 2 万美元。他对着仪器琢磨了半小时,回家花了 3 个月时间,又研制出了相同的产品,售价只有进口仪器的 1/3。

当时,正好国家有关部门新出了一项规定:出口食品都必须经过金属检测。于是,全国各大食品厂都来要货。他一个人忙不过来,就向朋友借了几万块钱,成立了高晶电子机械技术研究所。1996 年,上海高晶正式创办。

足勇气,拎了点礼品去厂领导家,想讲讲家中的困难,不料反而遭到了一场奚落。

专利产品大放光彩

2006 年,吴家荣引进上海交大博士彭宁嵩、中科院技术物理研究所博士季海兵、上海大学硕士陆志文等人才,研制出了第一台 X 光食物异物检测仪。2007 年,这群年轻人又研制出了 X 射线安检仪,获多项专利,被认定为上海市高新技术成果转化项目、国家重点新产品。

2008 年,这一安检仪便在北京奥运会的青岛分会场使用。吴家荣还无偿提供了 3 台给上海地铁车站使用。2009 年,世博安保需要在地铁全面安装安检仪,申通地铁在通过招标向上海高晶采购 60 台安检仪的同时,提出另外租赁 240 台仪器。要不要签这租赁合同?万一世博结束不需要了,仪器退回来,公司堆放的地方都没有。但考虑到世博这一头等大事,吴家荣还是签下了合同。世博会结束后,安检仪没有退回来。如今,它们在各个地铁站为城市安全运行,发挥着重要的作用。

“绝招”三:对机会敏感

陶华碧靠什么创下大业?论实力,丈夫早逝,上世纪 90 年代之前,她还拖着两个小孩到处打工和摆地摊;论行业,做的是麻辣酱,最传统不过的产业;论知识,就更谈不上了,她只认识自己名字的三个字,而那还是当了老板以后才学的!

陶华碧何以成功?这是一个秘诀,但却又有一个人人皆知的答案——对机会敏感。李嘉诚的最初成功是抓住香港地产和港口发展的机会,丁磊拿捏的是互联网……陶华碧则是上世纪 90 年后期,在大家认为“没有大钱做不成生意”的年代,做成了大生意。她抓住的不过是卖凉粉时,拌酱料畅销的小小机会。这样说来,“老干妈”的成功虽神奇,但远不是神话。

(郑作)

帮年轻人实现创业

创业,改变了吴家荣的人生。如今,他已是年销售过亿元企业的总经理,但吴家荣却一点也不像个大老板,年近 60 的他身上没什么名牌。

“我办企业的目的,不光是为了自己赚钱,更想为年轻人搭个平台。”吴家荣说。2007 年,他又成立高晶影像科技有限公司,把 1000 万注册资金中的 40%作为红股,分配给了彭宁嵩、季海兵、陆志文等技术骨干、高管以及有特殊贡献的员工,这群年轻人通过另一种方式当上了“老板”,高晶影像也成为他们自己的公司。为了把这份事业做大做强,他们干得非常投入,发挥出了全部聪明才智。

吴家荣称高晶模式为“一种新型的创业模式”。身为上海市开业指导专家的他认为,刚走出校门的大学生由于缺乏资金、经验等,创业的成功率往往不高。其实,创业不一定要马上自己开公司,利用现有的平台、现有的资金,加上自己的技术,也是一种实现创业的途径。