

林浩艳： 善良的经营者 走得长远

□ 杨飞向

了解林浩艳的人都说她不是
一般想象的那类女强人,身为湛江
市中凯汽车销售有限公司总经理、
湛江市青年企业家商会副会长,她
和善、阳光,有时甚至流露小女人
的一面,爱吃、爱玩,一点没有架
子。

一般而言,70后一辈人承前
启后,责任与开拓并重。林浩艳是
典型的70后,自小家境优渥,乖巧
伶俐。但她少时即很有自己的主
见,酷爱读书思考,见识在同辈人
中显得高出一段。日后看来,她的
创业之旅似乎早已埋下了伏笔。

从书中探寻 做人和经营之道

林浩艳掌舵的企业经营黄海
品牌的汽车,曾连续3年的市场占
有率为湛江第一,连续3年被评为
湛江汽车行业“信得过经销商”,并
在慈善事业上获得荣誉十多项。

有人说,《论语》是中国人的
《圣经》。最常读《论语》,并有自己
的一套读书心得的林浩艳不这么
看,她觉得论语就是父母一辈在耳
边对自己的唠叨,有些看起来俗不
可耐,事实上却经得起时间检验,
“《圣经》有点神,《论语》很平民”。

从校园时代的乱翻书开始,林
浩艳就养成了随手读书的习惯。在
广泛阅读后,林浩艳不只从中窥测
风云变幻,早作战略部署,也积淀
见识,触发思考,走着“人生因思
考而美丽”的王阳明知行合一的道
路。

知识创造价值,林浩艳在读书
中获益的不仅是修身养性带来的
恬静、充足和闲看云起云落的超脱
感,更重要的是在读书思考给业务
带来了不曾预想的好处。林浩艳信
奉沟通的力量,客户不管来自哪个
领域,无论学历禀性如何,都可以
通过沟通交心。读书正是让林浩艳
遇到谁都能迅速抽取知识库的素
材,很快就能与客户搭上话,“聊得
十分投契”,业务办成了友情也随
之建立。“人多好办事”,经营的路
越走越宽。

常态化地 履行企业大爱责任

在湛江的商圈,林浩艳不仅因
是作为经营有成而崭露头角的女
强人备受关注,也因她的慈善事业
处处先人一步而深孚众望。

2008年,林浩艳的企业业绩
蒸蒸日上,她腾出手来开始在公益
行动上有所作为,此后几年几乎各
大慈善活动上她都没有缺席并大
放异彩。当年她发起组织了“黄海
汽车·中凯公司”感恩湛江活动,多
次去学校看望残疾儿童。在她的支
助下,聋哑人足球队获取全国聋哑
足球冠军及亚洲聋哑人锦标赛第
四名。2009年她又在由中国移动
广东公司与多个单位联合举办的
“南粤会亲”活动中一次性认捐16
个孤儿;2010年的“南粤会亲”启动
仪式上,再与19名孤儿结缘。林浩
艳还建立了常态化的捐赠机制,在
她的公司里,每销售一辆汽车就捐
赠300元给特殊学校和慈善机构,
而每名客户到公司修理厂的维修
保养费中也会拿出1%捐给特殊学
校。2010年5月11日与共青团湛
江市委携手成立“共青团·中凯汽
车慈善基金”,为帮助湛江市留守
儿童、徐闻前山镇水灾等公益事业
做出贡献。

林浩艳常说:“施比受有福。”做
做慈善不是为了扬名立身,笼络人
心,她深切体会到慈善需要目标单
纯,因为那本身就是一件很快乐的
事。她还建议事业做大做强却患有
抑郁症的朋友参与到慈善活动中
来,感受助人为快乐之本,回馈社
会,帮助别人“会感到上天对自己很
眷念”,特别是看到受助者拨云见日
般的开怀大笑,畅快又感动。

王石：哈佛这一年，我感觉获得了新生

□ 周一妍

上午8:40-11:00,哈佛听主课;下
午1:00-2:30,英语选修课;2:45-6:00
英语口语课。每周两次晚7:30-9:00
口语课;每晚看资料做笔记至凌晨1
点。

这是王石过去一年中在哈佛的
日程表。

王石在哈佛近一年的游学生活,
并不像外界所想象的那样轻松随意,
而是“总觉得时间不够用。”

哈佛“现代修道院”

2011年2月,王石在哈佛的第
一学期。他每天上午去英语学校补习
英语,下午去哈佛听各类讲座;到了
9月的第二学期,他选了三门大课:
分别是前哈佛大学经济学院院长本
杰明·弗里德曼的“宗教如何影响资
本主义思想”、“资本主义思想史”,以
及“城市规划”。因为大课的时间是上
午,所以王石将英语学校的课程改为
下午。

在哈佛上课,如同“赶集”。王石
每天从8:40开始在哈佛设计学校听
“城市规划”,临到结束前几分钟,必
须不动声色地把书包理好,一结束就
蹭蹭蹭往经济系跑,跑8分钟,再一



路爬上楼,放慢脚步,轻轻推开门,
坐进去,前哈佛大学经济学院院长本
杰明·弗里德曼的宗教课已经开始。

在哈佛大学的11个月里,他感觉
身处在一个“现代修道院”。“我住
的地方很简单,旁边是一栋教堂式的
建筑,顶尖是十字架,中世纪风格,就
像一个修道院。不管在学校,还是在
附近的星巴克,里面的学生都是一边
吃

翻译这根无形的“拐杖”。如今,王石
已可以自如地用英语发微博。

攀登“第三座山峰”

2011年2月23日,王石到哈佛
刚刚1个月,便接受哈佛大学中国学
生学者联合会的邀请,在哈佛做了一
场名为“人生的三座山峰”的演讲。他
指的“三座山峰”,第一座峰指创立万
科,第二座指两次登珠峰,第三座指
目前在哈佛的游学。

他对比了“登山”和“游学”的差
别。“你问我那个难?登珠峰当然难,
但没有我想象的难。哈佛游学也难,
比我想象的还要难。”王石说,但是最
难的,是管理企业。毕竟,登上珠峰他
只用了5年,而创办和管理万科,从
1983年至今已近30年。

“其实去美国游学,一是自我修
为,二是为了想清楚,企业的下一步
该怎么走。”王石说。

虽然身在美国,跟中国有13小
时的时差,但王石几乎每天晚上都会
跟万科总部开视频会议。在一年一
度的公司内部沟通会上,他从美国发
回视频。视频是在哈佛大学 JFK 政
府学院外的草坪拍摄的,王石的背
后,是一群悠闲的大雁。

活到老学到老

在美国,王石每天会抽出至少
40分钟发微博,他说,一来是方便与
国内联系交流,二是训练文字简洁表
达,三是接受各方批评与谴责。

在微博上,他两次提出“人生抛
物线”理论。他说,人生就像一颗从
膛里飞出的子弹,我的最高点已经过
去了,现在处在下滑处,应该逐渐淡
出人们视线了。

“60岁是上老年大学的年纪,却
跟16岁的人一块儿混,这是另一种
对生命极限的挑战。一种更不动声
色的咄咄逼人的表达。”王石说,“哈
佛的这一年,我感觉获得了新生。”

他调侃自己,刚到哈佛时,“我已
经是半残废了”。他指的是创办万
科后,有司机、有秘书,到哪里都有
人接送,自己在不知不觉退化成了
“城市废人”。

王石告诉记者,他的“3年游学”
计划可能会延长,哈佛大学的一年
延长到两年,接着去欧洲继续游学
三年。未来10年,他的身影也会更
多出现在国内外高校。去哈佛之
前,他已经接受香港科技大学的邀
请,出任客座教授。此次回国,他
已与北大光华管理学院基本谈妥,
今年秋季就开始在光华管理学院上
课。

胡国权： 民营企业爱心从未缺位

□ 林海波

胡国权是化纤行业的民营企
业家,在这个城市还是鱼巷小镇的
时候,他就开始全国跑市场,几经
风雨沉浮,步步为营终于成就了自
己在化纤行业的地位。他所经营的
化纤企业通过了欧盟、美洲等相关
国家严苛的质量监测与环境评估,
成为欧美跨国企业固定供应商。

对爱心的解释

胡国权说一个企业家的爱心
应分为三个层面:第一层面是惠及
他人与社会之爱;第二层面是对家
人与友人的亲密互助;第三层面就
是个人的爱好。

他作出的解释是:修身、齐家、
治国、平天下,企业家要先提升自
我,经营好自己才有余力与精力为
社会为他人做些绵薄之力,当自己
有足够的力量去帮助他人时候,就
不要吝啬。自己的事业做大了,家
人与朋友也拥有很多,所以现在更
多考虑的是为社会尽些责任。这也
是目前回馈社会、回馈这个时代唯
一能做的了。胡国权坦承:他之所
以这么做也是给孩子做个示范,企
业要传承下去,企业文化的建设、

企业责任心的建设必不可少。

节能减排是最大的“爱”

化纤行业污染排放较重,胡国
权说:政府越来越重视减排。我们
企业也意识到了企业要做做强
做大并且传承下去,就不能以牺牲
未来长远利益,所以我每年都会
拨出盈利额的20%用来提升技术、
采购最先进的机器设备,以减少对
环境造成的污染。

胡国权的企业现在启用的标准
不仅是符合当地政府与环保部门
要求,而且是通过欧盟这些地区的
环保认证的。欧盟的一些企业
对于供应商的要求很高,每年定期
会过来考察供应商资格,如果供应
商对当地的水资源、自然生态等产
生不利影响,当即取消合作资格。
企业在这方面一直是很严谨的环
保主义执行者,也获得了合作企业
的认可。未来,胡国权说他还是会
坚持一贯准则:盈利的20%提升
技术、培养革新人才、购买设备、
维护生态资源不受影响。

胡国权在经营企业方面坚持环
保,在个人生活理念上也是环保奉
行者,办公室装的是水净化系统,
取代了原来的桶装饮用水,清扫卫



生的阿姨都受之影响,会把垃圾分
类装好。

他说:作为一个化纤行业的

企业家,以实际行动做好节能减排
就是对社会对人类最博大的爱。

他说:作为一个化纤行业的

残疾企业家阮文龙的龙年“龙”计

□ 周乐乐

这是一位残疾企业家,他经营
的企业与艺术有关。他叫阮文龙,
他的企业名叫杭州亚龙雕塑艺术
有限公司。他的名字和他所经营的
企业名字里都带有“龙”字。他说,
那也许是巧合,不过,他的确超爱
“龙”的那股精神。

踏入企业的制作室,一块彩色
“龙”形浮雕跃入记者眼帘:只见深
褐色的木板上用浮雕的手法表现
的龙栩栩如生,环绕着飞檐流角、
红柱绿瓦,水中的小鱼正悠闲地
嬉戏,形态各异,大有“鱼跃龙
门”之意。“这可真是无价之宝啊,
2012年正好是龙年,我才舍得把它
拿出来,讨个好彩头。”阮文龙一
脸

喜气地告诉记者。

留着艺术家气质的长发,一脸
谦和的笑容,见到阮文龙的时候,
他刚从湖南赶回来,由他们公司负
责的主题雕塑“湘潭之光”刚刚在
湘江风光带落成,为了庆祝,晚上
是公司的年夜饭。“大家要欢欢喜
喜迎新年啊。”阮文龙说。

“年夜饭是增进公司和员工交
流的机会,不但是对大家一年辛勤
工作的回馈,更是鼓舞士气的好形
式。”阮文龙说,“虽然2011年经济
大形势并不乐观,但是钱更不能在
这种地方省,这样的时刻更要凝聚
人心,更要给大家信心。”
“组织全员到酒店吃年夜饭,只
是体现公司提高员工福利的一个
很小的方面。”阮文龙说,前几

年,公司还组织了员工前往香港、
澳门等地旅游,不过这次时间太紧
了,公司业务又开始增加,旅游来
不及安排。不过,在他看来,和员工
和睦相处如一家人,同时提高员工
的技能是最好的福利。

龙年,这位与“龙”有缘的企业
家在企业发展、员工培训和承担社
会责任方面当然也有大计划。

“我们做的是艺术相关行业,
这方面要学的很多。”汪丽萍是亚
龙雕塑的党支部书记,也参加过公
司的相关培训。据介绍,2008年,
亚龙雕塑文化艺术中心在富阳受
降镇的亚龙艺术园揭幕。这个中
心成立后,除了开展会员培训,每
年还将免费提供3个培训名额给
全国的残疾人艺术爱好者,在生活、

学习上给他们提供方便和帮助,让
他们更有信心报考美院,让有梦
成为艺术家的残障朋友在这里圆
梦。这家企业还计划先以浙江省为
试点,建立杭州书画培训基地,举
办残疾人书画展,使更多有情和
热爱艺术的残疾人能够加入其中。

阮文龙目前担当了很多社会
责任,如中国肢残人协会文化艺
业培训中心主任、浙江省杭州市
残疾人艺术家协会会长等社会职
务,还是上城区政协委员。阮文
龙认为,这让他有了更多的平台
和机会服务社会、扶助残弱。

对残疾企业家阮文龙和他的
“亚龙”公司来说,龙年会带来
更多的好运与机遇。

龙年带“龙”字 宠物身价倍增

□ 张十月、何欣

龙年来了,家里养条“龙”怎么
样?近一段时间,宠物市场里但凡
沾个“龙”字的宠物都身价倍增,
就连号称变色龙的蜥蜴、本属鼠
科的龙猫也跟着火了一把。

“变色龙就不是龙啦?”十里河
花鸟虫市场的摊主笑呵呵地跟来
往的顾客们聊天:“赶紧买啊,能
变色啊,你放在不同的环境里,开
不同颜色的灯,都能看出它身上
随着变。”摊主身旁的玻璃缸里
面,趴着一只半尺多长的蜥蜴,
他说着打开身边的箱子。“它吃
这个东西”,只见他用手一指,
箱子里面趴着满满一层大蟑螂,
体长都在3厘米左右。

赶上龙年到来,店主当然不会
错过要好价钱的机会。“宠物过
年都涨价,大人们总要满足一下
孩子嘛。这个变色龙要600块。
现在变色龙都不便宜,好品种得
好几千,谁让2012是龙年呢!”
不过记者在店里呆了15分钟,
这变色龙趴在一个干树枝上竟
然一动不动,跟人们印象里的
“生龙活虎”还是有些差距。

变色龙算“龙”,那龙猫算龙
还是算猫呢?“龙猫,当然和一
般的猫不一样了。”另一位龙猫
专卖的店主说。不过见过龙猫
的人都知道,龙猫不仅不是“猫”,
更准确地讲,它应该算是“鼠”,
学名叫做“南美栗鼠”。几年前
龙猫开始流行,价钱就一直不
便宜,只见两个小家伙懒洋洋地
趴在笼子里,“买回家去可以散
养,训练好了也会自己上厕所。
这小家伙很聪明,能认识主人。”
据摊主介绍,一对成色最普通的
龙猫,去年春节前的价格也只是
在800元上下,“现在要1000多
点了吧,龙年嘛,不愁没人买,尤
其是好品种。”

虽说这些蜥蜴、耗子都不便宜,
但和龙鱼比起来,确实是小巫见
大巫了。“20万!”比起其他那
些热情的店主,卖金龙鱼、红
龙鱼的店主明显“淡定”多了,
即使是一排长的小金龙鱼、红
龙鱼,价钱也大都在万元。“有
钱有时间养这种鱼的人本来就
不多,龙年来了,这些人更舍得
花钱了,而且这是风水鱼,比起
那些观赏鱼,当然值钱。”

不过这各种“龙”鱼能值钱,
也得看品种。早年银龙鱼也被
人们认为是档次很高的热带鱼,
一时洛阳纸贵。