

忆我的父亲母亲

■ 季克良

我生于江苏南通，生父姓顾，但因家庭条件原因，从小被过继到季家。两家常有来往，我得到了他们的关爱，并能健康地生活着，走到今天。随着时间的流逝、年龄的增长，经历过的很多事情，有些已经变得模糊，有些却如在昨日。每每想起，内心更加坚毅和思念，怀念之情、思乡之情油然而生，难以回避，不能自己。因为不能陪在他们的身边，对生、养父母（包括我的岳父母），我充满感恩、内疚和痛楚。我很怀念他们。

深怀愧疚

今年是我亲生父亲顾锡爵诞辰一百二十周年，逝世三十周年纪念，是我养母顾锡英逝世四十六周年，生母袁庆芬逝世四十三周年，岳母逝世三十三周年，养父季邦宰逝世二十五周年纪念。

四十多年前，我大学毕业便来到贵州工作。当时，由于交通不便、路途遥远等原因，父母们在世我未能常回家看看，特别是生命垂危的弥留之际，最希望我回去尽孝照顾他们的时候，也未能守候在他们身旁，陪伴他们走完人生的最后一程。养父、养母是他们逝世后才赶回去料理丧事的，生母是在她昏迷后我赶回去的，陪了几天。我也曾经极想申请回老家所在省市，希望能尽赡养的义务，但因各种原因，不能成行。父母亲的仁爱、与宽容，上级领导的关心，对本职工作的不舍，让我在忐忑、内疚、痛苦中坚持到了今天，也渐渐学会了理解、坚毅与宽容。因为那时的交通不便，我也不希望他们看到一个一家人在外地的境况，我的父母亲们一个也没有来过茅台，直到去世，这也是我的遗憾。

亲生父亲逝世时，正值茅台酒下沙季节，当时我最尊敬的王绍彬老厂长正在病重期间，李兴发厂长身体也不太好，杨仁勉厂长已调遵义珍酒厂，我那时已是分管生产的副厂长。为了不影响工作，不影响下沙质量，尽量抓好这个茅台酒生产“重中之重”的环节，未向领导提出申请回去奔丧的要求。岳母逝世我们也没回去。

后来，我家所在的农村曾两次规划墓地，需要搬迁祖坟，因各种原因，没能请假回去，是请亲友帮忙搬迁的，我儿子代表全家参加了安葬仪式，季家花了不到五百元，顾家花了约二千元，在极其简单的墓碑上连养母的名字都写错了，岳母也因葬在海门江边，后被江水冲走，成了水葬。所以说，他们的墓地是很寒酸的，或已经找不到踪影，更谈不上什么豪华和奢侈。每当想起这些事，我内心非常痛苦！仅想以这篇回忆弥补一点点忠孝不能双全的遗憾。

重视教育

我的亲生父母和养父母，都是农民，有的是雇农，有的是贫下中农，主要靠种田养家糊口。农闲时，亲生父母经常以帮人做饭、烤酒、缝衣、裁衣、绣花来补贴生活。养父偶尔做些小生意，到江南卖土布，有时可赚点钱补贴生活，有时还赔本，生活很困难，到了过年经常有人上门要账。不但如此，从我记事起，亲生

父母家的一个姐姐和一个哥哥就经常生病，后来才知道得的是“痨病”，现在叫“肺结核”，当时堪称是绝症，真是雪上加霜。每每忆到此处，心中总会涌起难以承受之感，哀痛他们生存处境之艰难。父母们为了养家糊口，一方面要面朝黄土背朝天的干农活，养活一家人，还要利用农闲时节和空闲时间去做帮工，做临时工，挣钱为子女治病。治病需要很多钱，有时难以继，还要去求人借钱。我的一个弟弟就是因为生病发高烧缺钱没得到及时治疗，不到三岁就夭折了。

但就是在这样困难的情况下，一字不识的亲生父母和养父母，却非常重视子女的教育。我记得我的养父虽然不识字，却要监督我背书，我有时背不出，就胡乱的背，欺负他不识字。后来他找到窍门了，我一背书他就数数，看我背了多少字，然后再对照课文的字数，弄清楚你背错没有，这些严格的“土办法”对我是很大的促进。

到了快小学毕业的时候，两家父母正好在一起，就谈到毕业了怎么办？有的说种田，有的说到上海去学生意（做学徒），有的说继续上学，后来他们统一了意见，说如果考得起，那就卖田、卖家具也要送出去读书，如果考不起，就在家揪铁搭柄（一种农具）种田，不要怪父母！就是在他们的这番激励下，我真的开始认真学习了，更加自觉，终于考取了初中。这件事让我终身难忘，没有父母们的激励，我不可能上初中、上大学，也不可能到贵州工作，更不可能得到这么多人对我的关怀。我经常把这件事告诉我周围的同事，希望用自己的切身经历帮助教育同事的子女，激励他们考取中专、大学。

父母重视子女教育还有一个例子，我有一个二哥比我大十几岁，因为家里穷，他被招上门女婿到陈家，陈家也很穷，解放前子女读不起书，解放后政策和条件好转了些，穷人的孩子也能上学了，家里一合计，把那时已经到上海学生意的儿子（我的侄儿）叫回来，和我一起重新再读小学，他比我大，比我懂事，学习理解能力比我强，所以我们都考取了初中，这在当时是极为少见的。一是 一家同时考取了两个，二是那时小升初的比例不到 10%。后来，我们都依靠助学金相继考取了高中，上了大学，我的侄儿分配到中央国家机关，我分到了贵州。

在我读书期间，父母们既要考虑我的学习费用，又要为哥哥、姐姐看病，又遇到了亲生父母家失火，养父母家老妈妈生病，开了两次刀，后来，哥哥病死，经受了很多艰难困苦，我不敢想像他们要经历着什么样的苦难，才能艰难前行！在我的记忆深处，我深刻地记得亲生父母从没见过鸡肉，也从没见过猪肉，哪怕是自家养的。因为家在江苏鱼米之乡，最多有时吃点鱼，也很少，生父从来都是吃剩饭剩菜。我不知道他们为了我读书，为了我长大，为了我工作，受了多少煎熬！

辛勤劳作

我的亲生父母和养父母都很勤劳。从我记事起，他们天天忙于料理家务，种田，农闲时还要帮工。尤其是亲生父母，解放初，家里姐姐和三哥得了肺结核，不能劳动，还要吃药、打针、治病，花很多钱，既要起早贪黑种

粮食庄稼，还要种经济作物，经济作物种植要求高，需要精耕细作，很辛苦。

譬如说种薄荷，留兰香，既要耕作，要施肥，又要经常除草，特别是收割时，为了多产薄荷油和留兰香油，一定要选择夏天最热、太阳最毒的时候收割，头顶烈日，面朝黄土背朝天，年复一年的辛勤耕耘着。又譬如种黄芽菜，要种、施肥、除草、捆扎成型，收割时是冬季。为了卖钱，经常是父亲大冬天穿着草鞋，推着木车，母亲帮着拉，一前一后，一抵一背，去卖菜。省吃俭用，为哥哥、姐姐治病。

哥哥、姐姐们也很懂事，尽力减轻父母的负担。哥哥有点文化就帮村里、社里做点事，挣点公分钱，姐姐没文化就帮做点家务，身体稍好点时，甚至也推车去卖菜。靠种田还养不活全家，父亲还要去帮工、帮工商业者烤酒、做饭；母亲还要帮人织布做衣、绣花，尽量挣钱养家度日。有时还不够，生母还要向亲戚朋友借钱为子女治病。母亲告诉我，有一次哥哥、姐姐病得很严重，药费很贵，简直到了山穷水尽的绝境，为了子女治病，只好只身去上海向亲戚借钱，一个小脚女人要走路到长江边的码头，然后再用手摇的小船摆渡到大船上，再乘船去上海，就在从小船走到大船的时候，一个浪头打来，把母亲打翻到长江里了，幸好大船上有会游泳的人，把她救上了船，才逃过一劫。

那时，母亲要为子女凑钱治病，又要照顾我不被感染肺结核病，要哥哥、姐姐和我保持一定的距离，还严格的把日常用品分开，特别是碗筷之类，母亲总是把我的单独放，用后也要把碗筷单独煮一次，50 年代的农村妇女已知道简单消毒！可见母亲的勤劳和智慧。虽然父母尽了力，但哥哥还是在三年困难时期因旧病复发离开了人世，我的姐姐后来在姐夫及子女的关心照顾下活到了八十岁，享受到了些改革开放的成果。我们工作以后，父母还帮我们带小孩，操劳了一生一世。父母亲付出的总是那么多，得到的却是极少。

坚韧宽容

从我记事起，他们的坚韧与宽容就深深地影响着我。我从来没有听说过亲生父母吵架，我家里成员较复杂，有同父异母的，有同母异父的，也从未见父母打过小孩，我从来也没有被父母打过，骂过，最多就是吼几句，我也没有见过亲生父母和邻居们吵闹、打架。养父的脾气差一点，我被吼过、骂过，甚至打过。我从十四岁就离家读书，比较瘦小，父母们怕我在外受欺负，经常和我讲，一人在外，一定要学会做事，更重要的是要学做人，要尊敬老师，对同学要友善，同学有困难要帮忙，自己有困难一定要自己去克服，要努力学习，生活工作要刻苦，万一有人欺负你，一定要和对方讲道理，不能吵，不能骂，更不能动手，即使对方撒野也要尽量忍让。父母是这样教育我的，我也是这样做的。我一辈子只在小学二年级和一位高年级同学打过一次架，此外，从未和人吵过，更没打过，同学有困难时我也总帮忙，曾多次送同学看病，在高中时我当了三年班长，大学时当了五年班主席。参加工作后，离家更远了，家里更担心了，但他们从不流露出来，回到

家了总是问那里山多吗，有狼吗？当时粮食困难，总问吃得饱吗？叮嘱我，一定要努力工作，要刻苦，要尊重领导，要尊重同事，要吃得苦，和同事不要计较，在家里也要和睦，要忍让。父母们这样教育我，也是这样做给我看的。

工作后，他们从来不计较我寄钱的多和少，即使在病重病危时也没有要求我一定要回家照顾他们，要我寄多少钱回去用，从来不会怪我这样做不好，那样做不对，一切困难、煎熬、痛苦自己忍受。

亲生父亲走后，有人告诉我，他在毛主席逝世时落泪了，他说：“毛主席老人家，你不要走呀！让我去死呀！”我猜想，他讲这话是发自肺腑的，因为一是我亲父和毛主席是同庚，毛主席是伟大领袖，责任重大，应后走；二是我们家确实是靠毛主席领导建立了新中国，翻了身，当了家，作了主人！一个穷苦农民家庭，更不是书香门第，在 1959 年、1960 年连出了两个大学生，这在旧社会根本不可能！恩人应后走。

亲生父亲走后，有位比我年长的侄儿告诉我，爷爷脾气很好，对人很宽容，很友善，群众关系特别好。侄儿说，我们虽姓陈，但一回到宅上，家家对我很客气，很热情，很友善，看得出是发自内心的，这和爷爷奶奶的为人是分不开的。侄儿还讲了一件事，有次爷爷在帮工时，由于是三家股东出资的公司，有次一个股东的亲戚从竹筒里偷偷地取钱（当时一个可能是我父亲没有文化，不会记账，所以卖东西的钱放进竹筒，竹筒放钱只进不出，还有一个可能是公司出纳不够，就用这个办法来管理），被爷爷看到了，这个股东亲戚不但还不收手，而且还很凶恶的让爷爷不准外说，否则要……爷爷感到很委屈，当天晚上就跑到儿子家诉苦。宽容是美德，宽容是人品，这种品质影响了我一生。

没有尽到孝道是我人生的遗憾，难以补偿，只有用“自古忠孝难两全”来安慰自己。幸好我在党、政府、领导、老师、父母、亲人、同事的关怀、教育和帮助下，特别是在历届茅台酒厂老领导、老员工的支持下，风雨同舟，为茅台的事业尽了我的力量。在我退下的 2011 年，茅台集团上缴的税金 94.49 亿元，按当时的汇率相当于英格兰威士忌酒厂一百多家上缴的税金（据资料他们约 10 亿英镑），销售收入不含税（茅台酒股份公司）为 184 亿元，考虑当年预收账款及非酒类收入等因素，为白酒行业第一位。茅台股份总资产 349 亿元，股份公司市值 2006.8 亿元（2011 年 12 月 30 日）。2012 年 5 月，全球知名品牌调查公司评选机构华通明略在纽约公布的 2012 年 Brand Z 最有价值全球品牌百强企业名单中，贵州茅台首次以 118.38 亿美元的品牌价值入选，位列全球最具品牌价值企业排行榜第六十九位，都是在白酒行业处于第一位。仁怀市在茅台的带领下也在遵义地区排名相对落后的情况下，近几年在遵义排名第一，在贵州也数一数二，在西部十二省市中不断进位。

我坚信，贵州茅台的明天会更好，仁怀会更好！

父母亲们，安息吧！
（作者为茅台集团公司名誉董事长、技术总顾问）

表示，回力也与很多老品牌一样，有一段艰难的时光，有 10 年左右销售额都在 1 亿元到 1.5 亿元间徘徊。现在在年轻消费者眼中变成“潮鞋”的回力，去年销售额达到 5 亿，今年尽管行业不景气，预计也将达到 7 亿元。

以前回力做的是专业运动品牌，现在随着全民健身的兴起，回力给自己的定位是做运动休闲品牌。而在经营模式上，回力也从生产企业变为了品牌运营商，如今采用轻资产模式的回力在全国有 1000 多家专卖店，并预计 3 年~5 年左右拓展到 2000 家。

让回力回归年轻人视野的是 2008 年网上流传的好莱坞明星偶然被发现穿着回力的趣闻，而回力也恰到好处地推波助澜了一把。此后，回力抓住 2008 年奥运会、2010 年世博会的机会，并将“开放式”设计的大门敞开给在沪高校的学生们，把时尚运动的理念植入到了年轻人脑中。

实际上，品牌之所以能有引领作用，让消费者情有独钟，除了产品本身具有“制造精工、质量精湛、款式精致、服务精到”等硬件外，董锡健认为，更重要的是口碑、传说、故事等软件。

“很多老品牌还在讲昨天的故事，而今天受欢迎的很多故事都是创业时代的故事。”董锡健表示，昨天的故事太陈旧，于今天的时代不相符合，年轻人就会觉得品牌老土、落后。所以，现在老品牌不应该只是晒“老黄历”，而是该思考怎样讲述今天的品牌故事，能更好地与年轻人沟通。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销

营销经典

德国巧克力品牌“缺失”营销制造多级传播

这听起来似乎挺有趣。与品牌传统由 20 块组成一板的巧克力不同，Mika 最近生产了 1300 万板只有 19 块的巧克力，每一板都有个明显的缺角。为生产这种特制巧克力，Mika 还改变了整个生产线。

■ 郑爽 王治尹

如果有一天你吃到一块缺一角的巧克力，不要惊讶，更不要以为自己买到了次品，这是德国巧克力品牌 Mika 的故意为之。

这听起来似乎挺有趣。与品牌传统由 20 块组成一板的巧克力不同，Mika 最近生产了 1300 万板只有 19 块的巧克力，每一板都有个明显的缺角。为生产这种特制巧克力，Mika 还改变了整个生产线。

Mika 究竟为哪股？原来这是公司展开的一项名为“敢于温柔”（DareToBeTender）的营销活动。当消费者购买到这“缺了一块”的巧克力”后会在包装纸内找到一条验证码，进入品牌特别定制的网页，输入验证码并填写收件邮箱以及随附的温情留言，Mika 会帮你将那缺了一角的巧克力寄送到你想与之分享的人。

当然，如果你谁也不想送，也可以选择寄回给自己。事实上，Mika 在这些特制巧克力的外包装上就以“缺了一块”的巧克力”自称来吸引消费者的注意。回想一下，以往诸多品牌在开展类似 Mika 这样的营销活动时，是不是大都采用传统产品外加加赠的方式。

在营销手法严重同质化的今天，Mika 的创新之处就在于它偏偏反其道而行之，宁愿让产品少一块。在品牌营销专家邹凌远看来，这种“缺失营销法”恰恰抓住了消费者的眼球，大大提升了购买成功率。

“消费者都有猎奇心理，正因为巧克力缺了一角的缺点成为消费者的一个好奇点，有效吸引他们对产品的深入了解，最终成功参与购买。Mika 制造了一种打破常规的差异性，和竞争对手有效地错开，重新开辟了一条营销之路。”邹凌远在接受采访时认为。

Mika 以缺失营造的氛围和其主题也颇为贴切。一板缺失的巧克力，制造了一个分享的理由和温柔的主题，唤起大家对缺失的温暖的渴望，在情感上与消费者产生共鸣，这大大地强化了互动的感染力。

参与活动的你虽然少吃了一块巧克力，但想象一下吧，你心中那个特别的 Ta 收到带有巧克力的精美信件时会有怎样的欣喜？会不会开心地随手拍张照片放上社交网站？

于是 Mika 又达到了它的另一个目的：品牌的深度二次传播，提升消费者对品牌信息的接触和认知。邹凌远认为，这才是 Mika 此次营销最为高明之处。

“这样的传播是双向的，一是购买到此种巧克力的体验人群，二是这些体验人群想与之分享那缺失的一块巧克力的人，如此目标消费者传播达到了，潜在消费人群的传播也达到了，由此还可能影响更多人，为未来宣传奠定基础。”邹凌远分析道。

但为支撑该营销主题活动，Mika 要执行从收集资料、整理资料到寄送产品以及获得反馈的所有流程，这无不考验公司的执行力，一旦出现执行偏差，效果也大打折扣。

通过缺失制造体验机会，对消费者“欲擒故纵”的确是富有创新的营销手段，将对国内公司怎样的启发？

“在国内不成熟的市撒境中，尽管执行起来可能比较难。但 Mika 的出奇制胜能给国内品牌的营销提供不少借鉴，”邹凌远指出，“无论是做广告，还是做活动，品牌传播的核心都应该是消费者的深度互动。认知互动、情感互动、体验互动、心智互动，这是一个升华的过程，也是消费者对品牌忠实购买认知的过程。”

“品牌应该考虑到通过参与者带动更深层次的多级传播，如此才能更有效地扩大品牌声势，而这正好是国内品牌最容易忽视的。”邹凌远说道。



营销实战

向年轻人讲“新故事” 老品牌填“代沟”

■ 刘琼

今年黄金价格巨幅波动，9 月在上海光大会展中心的全国秋季订货大会上，老凤祥还是卖出了近 13 吨黄金等产品，订货额达到 30 多亿元，创下了历史新高。“今年销售额有望继续两位数增长。”老凤祥股份有限公司总经理石力华近日表示。

在 10 多年前，这个 1848 年创自上海的老品牌却还在困顿中徘徊。在老凤祥最低谷的 2001 年，全国的总销售额仅为 7.1 亿元，净利润仅有 574 万元。

这一年临危受命的总经理石力华一直在观察另一个珠宝首饰品牌卡地亚。卡地亚创建于 1847 年，比老凤祥早诞生一年，然而两个品牌却有显著差距，卡地亚自成立以来始终有效地体现身价，而老凤祥在 90 年代末经营、发展等方面都存在问题。

此后，石力华对老凤祥进行了大刀阔斧的改革。到 2012 年，老凤祥的销售额达到了 249.97 亿元，遍及全国的连锁银楼达 700 多家，2300 多个销售网点，市场覆盖率达 90% 以上，市场占有率达到 11%。

老凤祥是“老字号”中涅口重生的品牌之一。实际上，现在很多消费者仰慕的国际品牌，如爱马仕、LV 等都是老品牌，很多都有上百年的历史，但是不少曾在中国响当当的老字号，或已陨落只剩下斑斑褪色的招牌，或艰难经营。老字号该如何传承与创新？

老字号存在的最初，就是因为它的时尚、创新，才会被大家津津乐道，才会被大家



记住。可当现在 80 后、90 后开始占据消费市场主流，老字号必须面对新市场、面对未来，问题是怎样消除“代沟”、该用什么语言与年轻人对话？

董锡健认为，老字号企业如果不推出新理念、新故事，年轻人永远不会拥抱你。有一百多年历史的杜邦公司，在每个时代都推出

不同的理念，上世纪 50 年代提出“杜邦时时刻刻想的是你”，到了绿色时代的上世纪 70、80 年代，他提出“杜邦的颜色永远是绿的”，到了 1990 年代，为了体现生活与科技的理念，提出了“科技杜邦，与您一起”。

“老品牌也需要跟随时代的理念不断改变。”上海回力鞋业有限公司董事长桂成钢