



从教师到商人 蒋清林华丽转身

■ 本报记者 傅立钢

北京国际园林博览会开幕后,128个展园盛装迎客,其中最大的建筑——月季花造型的主展馆吸引了众多目光。这座主展馆5万多平方米的外幕墙全部由北京磊鑫建筑工程有限公司设计与施工,这是公司董事长蒋清林的又一得意之作。蒋清林是北京福建总商会常务副会长、北京磊鑫建筑工程有限公司董事长、高级工程师。他1987年下海,1997年创办北京磊鑫建筑工程有限公司。他承接的工程曾先后获得“鲁班奖”、“全国优质工程奖”等多个行业内顶级荣誉。由于在建筑行业业绩突出,蒋清林获邀参与编写了幕墙行业标准条例。

饥饿——最深的童年记忆

1957年,蒋清林出生于厦门同安(现厦门翔安)农村。幼年时,蒋清林家里非常贫穷。他告诉记者,童年时代留给他最深的记忆是饥饿,他经常会在晚上饿醒。

由于家境不好,青年时代的蒋清林承受着贫寒困苦和常人难以想象的精神压力。逆境中的步履维艰,培养了蒋清林坚忍不拔、吃苦耐劳的品质。

1974年,台风刮倒了蒋清林在厦门海边的家,他家得到了0.1立方米的杉木供应指标,这成为他生命中难得一次受到的照顾,蒋清林称之为“0.1立方米的阳光”。

1977年恢复高考后,蒋清林凭着自己的努力考入厦门师范学院。毕业后,他被分配到偏远地区教学,先后担任小学和中学教师,成为一名每日与粉笔、黑板打交道的人类灵魂的工程师。满怀光荣与梦想,他在三尺讲台上干就是7年。

7年间,凭着出色的工作表现,蒋清林多次被评为“先进教育工作者”、“厦门市优秀班主任”。他原以为教师将会是他终其一生的职业,却因一次意外

事件而被迫停职。但这次磨难最终成全了蒋清林,他成了最先富起来的那一批人。

无奈下海开辟新路

因为突然而至的变故,蒋清林无奈地放弃了执教生涯,走上了一条充满荆棘的未知路。离职后,没有了收入,蒋清林决定下海经商。

但是,经商没有资本,犹如巧妇难为无米之炊,困难重重。而且,一直为人师表的蒋清林初入商海,难免被各种狡诈和圆滑的“伪商之道”绕晕。几年下来,商海里收获甚微,这也让蒋清林决定离开家乡,出去闯一闯。那一年,他30岁。

下海初期,蒋清林在人生地不熟的湖北做业务员,每天背着一个很大的牛津包上门搞推销。包里装满瓷砖、石材、琉璃瓦,最重的时候有五六十斤。蒋清林没有专业知识,还听不懂当地话,推销的难度非常大。有一次在一家单位,兜里的两包烟都发完了,他还没能插上一句话。这还不算什么,最落魄的一次是身上剩下的钱只够住宿3天,没有多余的钱吃饭,为了省钱,蒋清林摸索出减少能量消耗的一套方法:连续3天在床上躺着,减少活动,光喝水。

那一段艰苦的日子,蒋清林至今记忆犹新。

蒋清林告诉记者,他人生中的第一单生意是卖给黄石市几千块瓷砖,而且是他自己一个人从火车站用板车一车一车地把磁砖拉到客户指定的地方。就是这些别人嫌小不愿意做的生意,帮蒋清林完成了最初的“原始积累”。有时在郊区因为谈业务太晚没有车回去,他便饿着肚子走几十里山路,常常到旅馆脚一放进水盆里,人就睡着了。

就这样,蒋清林在3年内跑遍了整个湖北的大小城市,业务一年比一年多。7年的原始积累,每一分钱都是他跑出来的。他说,自己没想过取巧,该交的税一分没少过,自己的原始资本积累不带原

罪,他因此而骄傲。

摸爬滚打 梦想启程

1993年,蒋清林来到北京从事建材销售代理和施工安装工作,白天上班,晚上看书,不忘积累和沉淀。天道酬勤,3年里,他的事业慢慢有点起色,生活不再那么拮据,还小有积蓄。

1997年,蒋清林觉得建筑行业可以大有作为,就毅然拿出所有家当,成立了北京磊鑫建筑工程有限公司,主要承接建筑内外装饰工程。公司最初的员工加上蒋清林,只有3个人。但是,凭着踏实肯干和一股冲劲,蒋清林的事业逐渐风生水起,他也实现了从一名人民教师到商人的成功转型。

每当回想起1997年首次主持的大型项目工程——文化部办公大楼外墙石材幕墙设计与施工安装,蒋清林的神情便流露出无限骄傲。当时建筑幕墙在中国还不普及,幕墙应用技术方面还是空白,但是,蒋清林有在建材行业摸爬滚打多年积累起来的知识,有闽南面对困难时的勤勉和倔强,所以,他过关斩将一举中标文化部大楼的幕墙装修项目。

项目实施期间,蒋清林以工地为家,组织专家研究施工方案,到福建实地挑选石材。项目顺利完工后,北京磊鑫建筑工程有限公司得到了建设方的肯定,而且,1998年12月,公司承建的文化部新办公楼幕墙工程还荣获了标志着中国建筑业工程质量最高荣誉的“鲁班奖”。这让蒋清林倍感荣耀。

16年来,蒋清林一手创建的北京磊鑫建筑工程有限公司已经发展成集装饰装修、建筑幕墙、材料供应及房地产投资等多项经营于一体的综合性建筑企业,荣获“中国建筑装饰行业十大影响力品牌”等荣誉,并入选中国优秀企业数据库。

身为北京福建企业总商会和北京厦门商会的



常务副会长,关心社会、回馈社会是蒋清林在事业成功后的新梦想。2012年7月,“台湾青少年海峡两岸和谐之旅”启程,23名来自宝岛台湾的孤儿全程以自行车为交通工具,从北京到厦门骑行3200公里,历时1个月,这项被称为“单车天使”的活动引起了两岸广泛关注。但很少有人知道,正是蒋清林以北京厦门商会的名义资助了这个活动。在他看来,这样的活动不仅可以让台湾青少年体验祖国各地不同的风土民情,还可以让他们对中华文化有更深的认识。

这几年来,蒋清林常常奔波于京闽两地之间,投入了大量精力和资金,积极为家乡引项目、推对接,他在京闽两地往返20多趟,给投资方既当“推销员”又当“讲解员”,最终促成了北京首开集团在厦门第一笔30多亿元的投资。他说,希望在他的努力下,更多的项目能在厦门落地生根。

风云人物

阎立耕：人生如酒亦如字



■ 本报记者 胡心媛

夏季多雨的北京是凉爽的,但燥热仍是主旋律。一次偶然的机会,在一个有些燥热的周末,记者见到了京乐坊酒业董事长阎立耕。

走进阎立耕办公室的时候,他刚挥毫写下“境由心生”4个大字。环顾这间办公室,茶几很长很大,应该是定制的,一端摆放着各种香型的白酒样品,另一端则是一套茶具和各种茶。

与想象中的有所不同,阎立耕身上少有商人的气息,更多透着文人的儒雅。从曾经的国有企业劳动模范到如今自己创业担任京乐坊酒业董事长,同时兼任书画协会的副会长,阎立耕习惯用“大道至简”来描述自己一路走来的点滴。

“不想逾越才是障碍”

在百度搜索引擎里键入“劳模精神”,

出现了以下解释:勤奋工作,无私奉献;不因循守旧,不盲目蛮干;个人服从集体;只讲付出多少,不计得失。对于“80后”、“90后”来说,劳模精神似乎早已远去,但它却在阎立耕那一代人身上留下了深深的烙印。

因为创业之前曾被评为劳模,言语之间,阎立耕总会谈到劳模精神。凭着自己那份坚持的劲头,从国企出来之后他涉足过很多行业,如今终在白酒领域小有名气。

对于白酒,现在的他可以被当之无愧地称为专家,当被问及他为什么能清晰地辨别出各种品类的白酒时,他说,“举个简单的例子,随便蒙上一个普通人的眼睛,你给他吃梨和苹果,他肯定能准确地分辨出是哪种水果。为什么呢?因为平时吃的时候有将二者的口感和味道做过对比,其实品白酒也是一样的道理,平时比对了,自然就对每款酒的口感以及香气了然于心了。”

“我没学过化学,从一开始的门外汉到现在一闻酒的味道就能说出配方和成分,我只用了半年时间。”他意味深长地说,“我一直觉得,学习就是要解决不会的东西,不明白的地方重复去做,当然不是盲目地重复,而是要有目标地重复,当你把不明白的弄明白后才能逾越障碍。”阎立耕说他每次碰到问题时就会用劳模精神去要求自己,在他看来,只有不想逾越困难的心态才是解决问题最大的障碍。

兴趣是一切的开始

见面时阎立耕写下的“境由心生”4个字墨迹未干,看着这4个字,夏季的燥热似乎烟消云散了。记者对阎立耕的爱好产生了兴趣。

“中国是世界上唯一一个能把文字变为艺术的国家,书法经过历朝历代衍生出了很多流派和字体,每种字体都各具特色,但是由于现在很多所谓的专家故弄玄虚,把原本不复杂的书法弄得很复杂,使很多想练书法的人无从下手,不知道该怎么开始了。”已经练

了20多年书法的阎立耕对书法的理解相当透彻。他还对记者谈了自己练书法的心得:“如果你真是对书法感兴趣,就没必要刻意追求到底该先练什么字体,喜欢什么就从什么入门,最后写出自己的风格才最重要。”

北京市书法家协会曾如是评价阎立耕的书法:字体流动着王羲之式的活泼生机,同时融入了米芾的姿奇态逸,流畅洒脱,在温婉平实中蕴涵着深邃与厚重。

阎立耕认为,兴趣才是一切的开始,这不仅仅体现在他的书法作品里,更体现在他的工作中,“只有对一件事情感兴趣了,你才能够坚持着去做,无论是书法还是生活中的任何事情,譬如我现在从事白酒行业,也是因为我对白酒感兴趣,所以才会去坚持钻研白酒的各种配方和创新。”

忙碌不忘当“慈父”

在外界看来,阎立耕无疑是成功的企业家,“忙碌”是日常生活的关键词,很多时候,他都身处各种商务谈判的场合中。但是,尽管忙碌,他还是会留出时间和子女们待在一起,畅聊生活中的点滴。

阎立耕的女儿曾经打趣地说:“聊天、品茶、看老爸练书法!做了他那么多年的闺女竟没腻,我也够佩服我自己的了!”

尽管是笑谈,但足以体现出阎立耕作为慈父的一面。

中国的传统文化对人们的影响其实极其深远,但每个人对传统文化的理解却是仁者见仁,智者见智。阎立耕认为,命是天决定的,但运是自己造的。他一直相信,对的时间遇见对的人做快乐的事才能长久。不能勉强,也不可奢望。如若错过,必是当下的自己与此事无缘,也不必去纠结事情的始末。

在阎立耕看来,人生就像一杯酒,不同的配方,就会呈现不同的味道;人生亦如字,不同风格的字体现出人不一样的性格。

商海人生

车建新：重新诠释鲁班精神

在同行眼里,红星美凯龙注重工匠精神,或许与掌门人车建新的木匠出身有关。在很多商业报道里,车建新及其红星美凯龙被贴上了“首创者”的标签。无论从引领行业商业模式的变迁,还是提升行业创新,车建新都在试图从根本上改变这个行业的游戏规则。

车建新在总结自己和红星美凯龙的成功之道时说:“我做事的诀窍就是比别人做得好一点,追求更完美、更精致,从而培养了自己的自信,积累了成就。要把每个细节做好,刚开始可能要比别人多花30%甚至一倍的精力,但后来就可以事半功倍。”

古代工匠鲁班,尽管早已不是当下年轻人的偶像,但在车建新眼里,这个名字却有着非凡的意义。不仅仅因为鲁班是家具行业的祖师爷,更因为鲁班所代表的务实精神已成为红星美凯龙所追随的核心价值观。

在红星美凯龙,它的各个部门都在培养专家,这被认为是非常重要的事情。车建新把当下的这个时代称为“专家时代”。他曾经发表过一篇名为《树木剪枝的启示》的文章,大意是说一棵树要长好,必须要进行剪枝,把不必要的枝条剪去,树才会照你所希望的方向生长。人才的形成同样如此,只有在在一个领域成为专家之后,才可以腾出精力去孕育新的创造力。

2007年,车建新发起针对应届毕业生的“星动力”人才储备培训项目时,正值公司扩张的高峰期,那时所有人的注意力都集中在了扩大业务上,没有多少人会意识到这种最古老的类似于木匠收学徒的方式会给公司带来多大的变化。在2007年到2011年5年间招聘的1200多名大学生里,如今已晋升到经理级以上的就达近百人,他们在区域市场的开拓方面已经可以扛起大任。

从某种角度上讲,这种逻辑跟时下大学所提倡的“全才教育”并不那么契合。因此,在大学生刚刚毕业进入红星美凯龙时,他们会发现在这里需要学习的东西实在太多。

车建新说,现在的这个团队是“打仗打出来的”,总部给予了区域公司非常高的权限,而且在快速扩张期,为了迅速地复制运营和管理流程,公司在内部推行了“学习型企业”的文化,鼓励员工们一边工作一边学习。这让很多立志成为专才的员工有了很强的主动性,因为他们能清楚地看到自己的发展轨迹。培养一个商场总经理大约要5到6年时间,但红星美凯龙80%的商场总经理都是从内部提拔上来的,节省了很多时间和精力。

车建新说:“一个人只要专注做好一件事,就一定能成大事;一个公司这样的人多了就一定能兴旺发达;家居行业这样的企业多了,想不好都难。”

他认为,鲁班所代表的务实精神是一个行业的根本,鲁班所代表的刨根溯源、专注专研、一丝不苟、做强技能等专业特质依然适用于这个时代,在这个动脑多过用手的时代里,鲁班精神同样值得发扬光大。

(陈大兴)

总裁论道