



焦点人物



■ 本报记者 陶海青

“今年的生意很难做，”坐在办公桌前的王凯显得有些忧心忡忡，他对《中国贸易报》记者表示：“但无论多难，还要继续做下去。”

王凯是雅美乐(北京)商贸有限公司总经理，也是一位徽商，从打工仔到公司总经理，这是一个艰苦的历经过程。

王凯的偶像是徽商代表人物史玉柱。作为一位商界明星，史玉柱屡屡进入人们视线，由首富到欠债2

王凯的三个人生转折点

亿多元沦为“首负”，然后咸鱼翻身再成首富，而时至今日，他依然活跃在中国的经济领域，“其坚韧的性格令人钦佩。”

胡适曾经把徽商那种百折不挠的创业精神誉为“徽骆驼精神”，这种精神像一个烙印深深印在了安徽商人的身上。在北京，有一批早年离开家乡来京创业的安徽商人，王凯便是其中的一员。

创业：冷暖自知

安徽有一首流传很久的民谣：“前世不修，生在徽州；十三四岁，往外一丢。前世不修今世修，苏杭不生生徽州；十三四岁少年时，告别亲人跑码头。徽州徽州梦徽州，举头望月数星斗，句句乡音阵阵愁。”徽商的故乡在徽州，明清时期富甲天下，但每个徽商的发展史都充满了艰辛与苦涩，他们在人生的旅途上失去过很多。

王凯的家乡地理环境恶劣，适合耕作的土地少，王凯只有从这里走出去，才能摆脱贫困。

“很早就到北京学徒了。作为一个小学徒，要受到师傅基于人身依附关系加予的繁重劳役，而对技艺的学习只能靠自己的领悟与不断的修炼。”王凯回忆说，在学徒期间，白天干活，晚上读书，即使在路途中也带着书。

“我是一个农村孩子。家中兄妹较多，日子过得比较清贫，但父母开明，深知读书的重要性。所以即使经济不很宽裕，也供几个孩子读书。”王凯非常感激早年父母的帮助。

1998年，是王凯人生的第一个转折点。这一年，他成立了自己的图书发行公司。“当时，正是计划经济转型向市场经济过渡阶段，竞争不像现在这样激烈，每个公司只要掌控得当，都会迅猛发展。这一阶段我完成了自己的原始资金积累。创业是一场马拉松，需要持续的热情与激情。”王凯说，接着他又成立了自己的广告公司和设计公司，承接各类媒体广告

和户外广告。

“自己当老板很不容易。有人创业第一年找不到半个客户，100万元创业资金全花光了；有人自创业后，没有大公司的庇佑，感觉自己好像仍在流浪。”王凯感言，一切都要自己策划，风险也要自己承担，其中的酸甜苦辣各人冷暖自知。

做杂志：诚信为本

2002年，是王凯人生的第二个转折点。这一年，王凯手里有了闲暇资金，开始投资办杂志。

“隔行如隔山，进入一个陌生的行业，很不顺利，很难赚到钱。”王凯坦言，虽说是中央一级刊物，自己任杂志社社长，但在这个信息爆炸的时代，经营起来也非一帆风顺。

接着，又遭遇“非典”，令杂志社的经营雪上加霜。但即使如此，王凯依然按时给员工发放工资和福利。

王凯认为，对于一个企业来说，诚信是一种软实力，它的作用甚至比材料、设备、工艺等硬件实力更加重要。诚信是企业生存和发展的法宝。对商人来说，这是一条金科玉律。

“诚信本身就是企业的财富，其价值是无形、无价的。只有真正理解、认识到诚信价值的企业，才会选择诚信经营，重视诚信并以此指导、约束企业行为，才会自觉地遵守，将其运用于企业生产经营的全过程。要坚决摒弃见利忘义的意识。企业发展的重要目的是盈利赚钱，但不是首要目的，一个充满生机、有着旺盛生命力的企业价值观、伦理观就是对社会诚信。在微利时代，更要如此。”王凯说。

在“非典”期间，杂志社的经营跌入谷底，王凯不得不借钱维持。在没有任何凭证和借条的情况下，凭借诚信，王凯借到了钱，扭转了杂志社的困局。

每每谈到此事，王凯总是很自豪，“这是自己诚信做人的回报。一个人的可信程度和信誉度越高，可借到的数额就越大。”

做工厂：领先行业

这段做杂志的痛苦经历引发了王凯的深刻反思。他不断地读书，思考自己的问题和不足，逐渐走向成熟，他开始乐观时变，在把握市场信息的基础上，调整自己的经营项目。

一个偶然机会，王凯在国外住酒店时发现，国外的酒店与国内的酒店有一个很大的区别就是：客房内摆放的洗漱用品和针织品都是有偿使用的。“也就是说你需要花钱才能用，但国内大多数酒店都是免费提供的。当时，我就想既然中国与国际有很多地方都接轨了，这种差异也不会存在很久，将来酒店有偿用品行业一定会发展起来，而且会得到政府的大力支持。”王凯解释说，他认为这是一个商机，于是卖掉或放弃了之前所经营的一切，开始专注于酒店有偿用品业发展。

2008年，是王凯的第三个人生转折点。雅美乐公司成立，这是国内最先经营酒店宾馆有偿用品的企业之一。

然而，令王凯意想不到的，在工厂初建时期，他需要承受巨大的压力。

“这是因为，技术创新是企业投入的重点，但大量资金投入的结果却不尽人意。技术创新就如一个加速器，既可以加速企业成功的步伐，也可以加速企业走向衰退甚至破产。”王凯感叹，对企业来说，后者更可怕。

由于企业的资源非常稀缺，企业在产品研发方面的重大投入一旦不成功，便有可能成仁。王凯没有放弃。

凭借持续的技术研发与创新，雅美乐酒店有偿用品在推出后，终于得到用户认可。雅美乐还陆续推出了“雅美乐”、“雅帝”、“爱旅”等系列有偿酒店用品和洗漱环保套装，也获得市场好评。王凯用徽商的敦实、诚信，务实地开拓市场，演绎着徽商的商业思想；他用自己真实的故事，诠释着“徽骆驼精神”。

茅毛：我是她能看得见的未来

■ 本报记者 袁 远

“扪心自问，我绝对不是通常意义上的好妈妈，对我的女儿来说，周一到周五这些忙碌而紧张的工作日里，我简直如同人间蒸发。每天早上6点整，还没来得及亲吻女儿酣睡的小脸，我就已经匆匆启程，准备迎接瞬息万变的职场战争；晚上10点以后，我迈着在高跟鞋上颠簸了一天的疲惫双腿，走进女儿的睡房，迎接我的还是她如同婴儿一般稚嫩、无邪的睡态。”北京金融街丽思卡尔顿酒店市场销售总监茅毛充满遗憾地对记者说。

女性领导者的法器

“好歹我一天还能见她两回，可怜的孩子，竟然以为周一到周五，我都是要出差的，只有周末才是母女见面的日子。”茅毛有一次破天荒地送孩子上幼儿园，孩子执意让茅毛把她送进班里，“其实，我知道，她是想让班里的老师和同学见见我的真身，让大家看看她自认为最漂亮的妈妈。临走的时候，她扬起无辜的小脸央求我：妈妈，以后你能天天来送我吗？让爷爷奶奶替你出差。第一次，我有了歉疚的感觉，我甚至都能听到自己心碎的声音。”茅毛说。

“我的父母都不能理解我选择的生活方式，不理解为什么要让自己忙成这样，不理解为什么要如此拼命，说实话，这离他们为我构想的幸福生活，差得不是一星半点儿。他们甚至认为，这样的生活对一个女人来说，简直就是一种折磨。”茅毛很平静地叙说道。

的确，茅毛每天面对的压力，是很多平常女人一生都难遇上的。“国八条”出台后，高端酒店分分钟都有裁员的事情发生。“每次上头给我们开会，会场的气氛几乎令人窒息，而这样的压力，我还不能由鼓传花似地往下一级员工身上传，作为中层‘转换头’，我需要把压力去情绪化，任务具体化，再做糖衣炮弹似地包装，以至于不把下面的员工吓得立马跳槽。既然我是酒店的中流砥柱，就该承担这个岗位的一切，而不能仅仅享受它的待遇和光环。我下面那些年轻的孩子们，才不会拿你给的压力当使命呢，和我这些‘70后’不同，他们的工作动力只来自内心的快乐。情绪的安抚、调动和情感上的共鸣，才是女性领导者致胜的法器。”茅毛说。

闲下来就发毛

忙碌的生活过久了，茅毛已经不觉得压力是压力了，有时，她还很享受承受压力，以及解决问题的过程。每天早晨，手机里高亢嘹亮的“吉他扫弦”铃声一响，她的情绪也亢奋起来，“我知道，这是我最熟悉的旋律，快节奏、高密度的一天即将展开。”茅毛一副迎接战斗的样子。

很年轻的时候，茅毛也曾尝试转型，改变激烈

的工作状态，在父母的建议下，她去了西安的一家投资公司。那里是完全不同于酒店的“case by case”式的工作状态，真正的“三年不开张，开张管十年”。西安人那种慢慢悠悠的调子彻底摧垮了她，除了闲得身上长毛，茅毛真不知道自己还能做什么。她知道，她这种闲下来就要发毛的人，享受不了时下流行的“慢生活”。所以，什么是幸福呢？从来都没有标准答案，只要自己觉得好就是幸福。

“我很少在孩子的画卷上涂抹自己的颜色，不过，小小的她对我的生活很向往，而她将来的人生目标就是——每天穿着漂亮的衣服去上班。不知不觉，我每天斗志昂扬的状态，竟成了她能看得见的未来。”茅毛语气里满是自豪。

不能为了做妈妈，就放弃做自己

“当然，我也有最抓狂的时候。那就是孩子刚刚出生时，我一下子从简单、纯粹的女职员，变身成妈妈、儿媳、女主人等多重混乱角色。再大的工作压力压不垮我，反倒是家庭里的琐碎、无头绪，就像一张巨大的蜘蛛网，缠绕得我无法呼吸。产假一结束，我便毫无牵挂地返回职场，闻着酒店里熟悉的咖啡的香气，我知道，这里才是我的避风港。在这里，我才是自己的主人。”

“没错，对孩子来说，我是永远不会卸任的妈妈，可我也是我自己，不能为了做妈妈，就放弃了做自己，放弃了做那个让孩子崇拜的妈妈。”茅毛眼神坚定地说。

链接：

企业如何为女性员工幸福感加分：

“我们的企业有很多像我一样的女性领导者，我们也被称作‘穿高跟鞋的领导者’，因为我们是女性，所以对女员工的很多诉求都能感同身受。而且女性的观察力更敏锐，尤其是当女员工出现情绪上的波动，女性领导给予的情感关注也会更多。在升迁方面，也不会有对女员工的歧视，即使她们到了生育的年龄，也不会因此承受来自上级的压力，我们有的员工在怀孕期间还获得了升职。”茅毛说。

茅毛快乐生活tips：

1. 几乎一切办法找到一个真正能帮你分担压力的人，她几乎是你一切幸福感的保证。

2. 抓住孩子上幼儿园时期——这个大人幸福感最强的阶段，孩子在幼儿园一日三餐都解决了，又远离课业压力，好好享受这个并不悠长的假期吧！

3. 要想在自己聚会的时候不受孩子干扰，那就不要忽视他们，为孩子也准备一套和你一起参加“礼服派对”的小礼服吧，让她也可以成为梦想中的公主。

4. 活在当下，珍惜每一分钟，每一个人，开心过好每一天。看重自己的感受，自己认定的幸福才是真正的幸福。

弗兰克其人其事



弗兰克(Frank Geerdink)：ASECO EUROPE BV 总裁，擅长于为油气田、海洋工程、环保领域客户提供咨询、顾问与工程技术方案

■ 劲 风

弗兰克是荷兰人，我的合伙人。他1958年出生，身材魁梧，四方脸，硕大的脑袋上满头银发，看上去总让人感觉与他的实际年龄不相符。该公非常喜欢体育运动，全身肌肉发达，尤其那发达的胸肌让人不由得联想起评书里经常说的“扇子面身材”。

弗兰克是一个非常具有远见的企业家，过去30年里，他先后创立十几家公司并先后卖掉，每桩交易都取得了很大的成功。用当下多数国人常规眼光看的话，卖公司或许是“过不下去”的表现，在国外则不然：能够创立公司，培养出公司的核心竞争力和知名度，并被潜在买方关注和青睐，是一件非常了不起的事情。弗兰克所在的国家非常注重科技创新，并且会经常开展一些关于未来科技发展趋势的会议，他经常被作为邀请嘉宾，去参加这样的会议，大多时候，也会有他的主题演讲。上世纪80年代，他还青春年少时，就潜心研究了关于电信方面的未来发展趋势，并推断出模拟信号手机终将会被数字信号手机所全面取代的趋势，他把这项大胆预测形成报告提交给了国家电信公司。后来，弗兰克和我谈及此事时很有些遗憾，说当时如果对这个报告进行了注册，那将是怎样的结果，或许他的财富可与比尔·盖茨比肩呢！

弗兰克是一个非常喜欢学习的人。我所接触的来自于西方的“老外”，大多是项目上的，下班后泡泡酒吧，或者做一些其它的娱乐活动；弗兰克则不然，每天进行两个小时的体育锻炼是雷打不动的，出差时，早晚各去一次健身房，每次一小时，他每天睡觉的时间也特别少，三四个小时就够了，剩余的时间除了吃饭和工作，大多都用于学习了。他的阅读量极其惊人，每年都订阅若干本行业杂志，现在电子版杂志的

信息量都非常大，但他每期必看，一期不漏，有些文章篇幅长的有几十页，让我看起来都会感觉到有些吃力，而他却津津有味地阅读。

弗兰克勤奋学习，成绩斐然，可谓“学富五车”，对那些中国客户认为比较为难的项目问题，他解决起来都得心应手，解决方案恰似信手拈来，不但如此，他还精通除了荷兰语以外的4门外语，这些语言工具的掌握对于我们的业务开展也是大有裨益的。

弗兰克是一个热心的人，由于我们从事的是咨询工作，有些时候也要全国满天飞，所到之处，大家有什么对他来说举手之劳就能够解决的困难，他都热心参与。事实上，维护正常的公共秩序，人人有责，但说起来容易做起来难，大多数国人都抱着一副多一事不如少一事的态度，对一些不良行为也就见怪不怪，“睁一只眼，闭一只眼”，弗兰克则不然。

有一次，他到大连某工厂去开技术讲解会，我俩准时进入会议室，会议室门一打开，烟雾扑面而来，一个能够坐十几个人的会议室，其他与会的8个人都已到位，每人一杆“烟枪”，由于室内对流不畅，烟雾弥漫。而在会议室的正中央，赫然摆放着一个大牌子，上书：请勿吸烟！弗兰克进入办公室后没有说什么，首先把所有窗户都打开了，尤其把那个“请勿吸烟”的牌子端到了门外，然后说道：抽烟可以，别摆牌子；摆上牌子，就不许吸烟；又摆上牌子，又群体抽烟，这个不行！大家先是苦笑，然后是热烈的掌声。

弗兰克到中国来，最近也遇到了问题，我们打算给他申请入选国家的“外专千人计划”，按照要求，满足4个条件之一就可以参选：已获得博士学位的，已获得教授头衔的，是企业家并且拥有发明专利的，在世界500强的企业担任过高管的。弗兰克的条件符合企业家这一条，他曾创办十几家公司，拥有11项世界级发明专利。但在预选时，经办人员却说他这种情况初选都可能过不了，主要是由于现在报名人数太多，并且有很多既是企业家又是博士，像弗兰克这样，只是企业家，没同时拥有两个头衔，恐怕不行。

我向弗兰克介绍了这种情况，他尽管有些不理解，却幽默地说，按这个条件，就是比尔·盖茨也入选不了。他又一次提到了比尔·盖茨。

弗兰克是一个乐天派，整天大孩子似的，有时他就想，也许只有这样心无旁骛的人脑袋里才能装进那么多的专业知识呢。弗兰克一直对他的大脑引以为豪：“里面可是装满了智慧啊！”我和公司其他同事评价他说：一个“老外”，50多岁，为了提高中国的科学技术水平，不远万里来到中国，把中国的发展当成他自己的事业，这是什么精神？这是国际主义精神！这是共产主义精神！

商 海 人 生