

企业领导者的人格魅力

——记全国劳动模范、“五一”劳动奖章获得者、双星集团总裁汪海

张艾丽

(青岛双星集团公司, 山东 青岛 266002)

中图分类号: F27 文献标识码: C 文章编号: 1000-890X(2002)09-0568-03

他被人称为“光脚鞋王”，童年时代光着脚走路，青年时期开始为国人造鞋，中年时期成为“中国鞋王”。他先后获得“五一”劳动奖章、首届全国优秀企业家、全国劳动模范、中华十大管理英才、世界风云人物、世界杰出人士等荣誉和称号，被美国中小企业联合会和美中友好协会联合授予“国际优秀企业家贡献奖”。他任厂级领导 28 年，一直是中国企业家中备受瞩目的人物，多次受到邓小平、江泽民、李鹏、李瑞环等党和国家领导人的接见，并被双星集团三万职工自发推荐为“终身总裁”。他就是汪海——双星集团这艘“航空母舰”的设计和缔造者。他驾驭着这艘“航空母舰”，出海越洋，乘风破浪，在人生和事业的航程上划出了不平凡的轨迹。

1 不敢“吃螃蟹”成不了市场企业家

双星集团由一个工资都发不出来的制鞋小厂成长为世界制鞋规模最大的企业集团，离不开汪海总裁的超前思想和敢于创新的精神。

市场竞争瞬息万变，企业必须根据市场的变化不断调整发展战略，这需要企业领头人有敏锐的嗅觉、科学决策的意识、敢于冒险的精神以及统筹全局的组织谋略，不失时机地在瞬息万变的市场中寻找和发现机会。汪海无疑就是这样的人。他曾说，“没有理论的企业是没有希望的企业，没

有思想的企业家是没有希望的企业家。真正的企业家要有综合的素质——军事家的韬略、冒险家的胆量和哲学家的思想。”因此，他非常注意观察，能够及时捕捉市场风向，进行创造性改革，及时避免了企业生产的盲目性。

1984 年，双星集团成立了青岛第一家企业办的“劳动服务公司”，开创了制鞋企业涉足三产多元化经营的先河。“腾笼换鸟”、“借鸡下蛋”保证了低档解放鞋的生产，又使企业成功地转向了第三产业。

邓小平南巡讲话发表后，嗅觉灵敏的汪海马上实施了“大转移、大调整”战略，到西部办厂，东部用来发展高附加值产业，成为第一个走出青岛到西部建厂的企业。正是他的不断创新，使双星集团这艘巨舰总能走在其它企业的前头。

但是，创新需要勇气，敢于第一个“吃螃蟹”的人所承受的风险、经历的磨难、付出的代价也是巨大的。

创业初期，人事机构改革，汪海克服内部反对派的阻力处理了一批吃惯“大锅饭”的“关系”户后，有上门说情的、扬言威胁的，甚至还有半路上找他“拼命”的，使他无法正常工作；同时还要承受来自上级单位的不理解和来自市场竞争对手的攻势。但汪海抵住了一切压力，不为迷流所惑，一些在别人看来“不敢想”、“不敢做”的事情，他却敢于去尝试。

现在，汪海的一些在当时不被理解的超前做法最终得到了市场的承认。他创出的一套管理模

作者简介: 张艾丽(1978-)女, 山东莒南县人, 青岛双星集团公司宣传处干事, 主要从事企业宣传工作。

式和双星市场理论成为中小企业借鉴的宝典。2000年,在北京人民大会堂举办的“双星市场理论研讨会”上,与会的著名专家、学者对双星市场理论给予了充分肯定。

正如来双星集团考察参观的领导和同行们说的,“双星是在国企中吃‘第一个螃蟹’最多的企业,汪海的思想理论对中国国企改革具有借鉴、引导的意义,是双星做大做强的源动力。”

2 先做人后做事

汪海经常说,“作为企业领导人,要时刻不忘那些一心一意埋头苦干的无名英雄。他们长年累月地奋战在市场一线,撇小家顾大家,以牢不可破的团队精神保证了双星事业稳定、持续、高速地向前发展。”正是由于他心中始终装着广大员工,因此他也得到了员工的衷心拥护。

汪海是极具“人情味”的领导。1988年,汪海被光荣地评为全国劳动模范。全厂几千名职工自发组织了秧歌队,敲锣打鼓欢送他。看着前来欢送的职工,汪海含着热泪说:“我是出头露面的,你们才是埋头苦干的……大家的成绩和辛苦在我身上体现。我们不能忘记那些一心一意埋头苦干的工程技术人员和工人,我代表大家去开会,大家继续把工作干好,创出真正代表中国的国际水平的一流企业!”一番话显示了他宽广的胸怀。在场职工用更加热烈的掌声表达对老总的敬意。

汪海宽广的胸怀、高尚的品格像磁铁一样影响和吸引着周围的人们。曾有一位厂长,因倒买倒卖双星原材料,被免去职务当了工人。有人问这位厂长能否接受这样的处罚,这位同志说:“我犯了错误,但汪海能这样宽恕我,我很欣慰仍是双星人,我还要为双星作贡献,以此将功赎罪。”后来由于他痛改前非,积极工作,又被重新提拔,并委以重任。

人格魅力是无形的动力。一位厂长曾经深有感触地说:“其实最苦最累的是汪海,虽然他在工作上对我们很严厉,但员工生活上有什么问题,他都时刻记在心上……与外资、私营企业相比,我们的待遇不是很好,但双星有汪海,我就不会撂挑子走人。”

“威信是树起来的,不是管出来的”,以德服人

是汪海的领导秘诀。他认为“双星的管理人员必须德才兼备。才不具备,通过自己的努力,也可以成为一个好的领导。道德好的人我们可以培养,但有才无德的人坚决不能用。”正所谓大胜靠德,汪海能在领导岗位上28年就是最好的证明。选拔人才把德行作为第一因素考虑使他身边聚集了一批德才兼备的优秀分子,为双星腾飞发挥了重要作用。

3 真正的企业家要把企业当成自己的家

有人说“双星的企业文化威力无比”、“双星的制度严格”,而许多双星职工奉献于双星却是在自觉自愿基础上的。

企业文化的形成在于企业领导人的意识、行为和和管理的影响。“一级带着一级干,一级做给一级看”,汪海身上折射出的共产党员优秀素质影响着 he 身边的骨干,而骨干又层层影响着下级。

汪海把企业当作生命的一部分,他的脑海中已没有“工作时间”的概念,除去吃饭、睡觉,都是工作时间。一次,大连某厂邀请汪海去参观指导,由于时间安排紧张,到该厂已是晚上九点半,但他执意要参观完。还有一次,从青岛到吉林途中3天经过了3个省,他一路参观了10多个企业,考察了6个大市场。白天参观,晚上和职工们讨论到次日凌晨1点多,早上5点多再起来观察晨练的人们喜欢穿什么鞋。在吉林斯大林广场,他没有闲心观光,专去看几千人的运动会,一呆就是几天。在烟台,他带领几个部下围着火车站转,专盯着来往游客行人的脚,当看到每三五分钟就有穿双星鞋的,汪海才开心地笑了。

汪海常说:“领导松一尺,下边降一丈。想做好企业,关键是领导。想做强企业,就要把企业当成自己的家。”有一位部门领导乱用权力,没经过任何部门批准,花费3000元给职工每人定做了一套“工作服”,并给汪海送去一套。汪海在职工大会上把他狠狠批评了一顿并给予了处罚。他教育这位干部,工人同志在第一线一双一双地拼命干,你却大手大脚,今后谁跟双星“过不去”,我就跟谁“过不去”。

在汪海的带动下,双星领导干部讲实话、干实事,对双星事业高度负责,形成了一切以事业为

重、勤奋敬业、勇争一流的拼搏精神。

4 十亿元身价与一千多元基本工资

汪海 20 多年来潜心研究“鞋道”，带领全员艰苦创业，使双星集团总资产由 800 万元增至 33.8 亿元，年销售收入由 3 900 万元增长至 46.78 亿元，品牌价值由一文不名到 100 亿元。

2001 年，北京无形资产开发研究中心对双星资产评估之后，给汪海本人评估了 39.9 亿元。但很少有人知道，汪海每月的基本工资只有 1 200 元，年收入仅 3 万多元。在一次高层论坛会上，曾有一位外商问汪海的股份是多少，当得知他每月的工资加起来不足 4 000 元时，这位外商表示不可思议。对此，汪海非常坦然。他认为，“企业家的价值不应该体现在行政级别、工资待遇上，而要体现在为社会做出的贡献上，体现在为社会创造了多少财富、能解决多少人吃饭就业、企业能以多

快的速度增长上。”

5 结语

随着全球经济一体化的到来，世界经济正在进行一场深刻的战略重组，中国大陆和周边国家及地区成为外资抢滩登陆的一个重要市场。企业家就是国家的核武器已经成为社会的共识。

汪海走出了一条国有企业的发展道路。汪海曾表明，“我是一名共产党员，为国家，我是凭热爱祖国的感情在干；为企业，我是为三万职工的饭碗在干；为自己，我是为证明自身价值、热爱这份事业在干。路，总要有一个拓荒者。”

汪海不愧是汪海。宝刀不老，其心更强，在他的带领下，双星集团正在向赶超国际名牌的目标冲刺！

收稿日期：2002-05-15

欢迎加入“工程建设项目信息服务网”

“工程建设项目信息服务网”是由全国化工设计情报中心站和中国勘察设计协会建设项目总承包工作委员会联合主办的全国性信息服务机构。面向全国与工程建设有关的厂家、施工企业、工程公司和销售公司，开展工程建设项目信息服务。

服务内容：

(1)提供《工程建设项目信息》(月刊)，每期内容包括：由中心站在化工、石化、轻工、医药等行业的 90 余个成员设计单位和总承包工作委员会的 140 余个委员设计单位所提供的建设项目信息约 50 余项；国内各行业的招商、在建和拟建项目信息约 60 余项；国际金融机构贷款项目信息约 4 项；招标项目预告信息约 15 项。16 开本，每期约 30 页。另有与印刷版内容相同的电子网络版，其传递方式有两种：可在中心站网站上授权(用密码)下载、浏览，也可由本网用电子邮件定期发送至网员的电子信箱中。

(2)提供《工程设计情报简讯》(周刊)，每年 50 期。辟有“发展规划与计划”、“工程项目信息”、“设计动态”及“招标信息”栏目。主要刊登由各成员单位和由本站收集的项目规划、前期、设计和工程承包等项目信息。刊物特点：信息快、简明

扼要。16 开，每期 4 页。

(3)为网员单位免费提供《全国化工设计情报中心站成员单位联络员通讯录》和《建设项目总承包工作委员会成员单位联络员通讯录》。网员单位可持“网员证”走访各设计院的联络员。

(4)在中心站创办的《工程建设选用产品价格信息》刊物上免费刊登网员单位的产品价格信息。

(5)可免费在本中心站网站的“网员单位信息园地”栏目中登载贵厂、公司的 1 000 字文字宣传材料(保留 3 个月)。

(6)为网员免费提供国内企业资料咨询服务。

入网办法：凡订阅《工程建设项目信息》和(或)《工程设计情报简讯》网刊的订户，即可成为本网网员。随时可订阅、入网，时间以一年为期。入网函、样刊函索即寄或从网上下载(网址：www.cceic.net.cn)。

全国化工设计情报中心站地址：天津市北辰区京津公路 521 号；邮编：300400；电话：(022) 86810322；传真：(022)86810321；联系人：庞明艳、郭健敏；网址：www.cceic.net.cn；E-mail：nceic@public.tpt.tj.cn；开户行：天津工商银行北辰支行；户名：全国化工设计情报中心站；帐号：35109005113076。