



“水之道无形可求，上达于天下藏于地，静若处子怒若雷霆，随缘就势无坚不摧，惟其恒柔处下不争。故天下莫能与之争。”

这是袁洪最喜欢的一句话，他说：“水虽然总处于下位，但该平和时平和，该清澈时清澈，该澎湃时自然汹涌浩大……我喜欢水的这种精神，所以，以‘水海’为网名。”

晚报记者 陈燕 张真

### 升达林产的“黄埔军校”

2005年11月18日，袁洪在新郑机场下了飞机，正式以“河南升达林产有限公司总经理”的身份，执掌中原。来之前，升达总部的高层再三叮嘱：“河南很重要，是我们升达的一个战略重点区域，如果发展得好，有可能会在这个区域建厂。”

回顾往来之路，袁洪的语调不徐不疾，告诉我们三组数字：初到郑州，公司只有八九名员工，今天这个队伍已经发展到30多人；2005年接手时，合作关系比较好的经销商有43家，今天已经发展到了83家；在销售业绩的增长幅度上，2006年达到38%，2007年预计将达到40%。

秘诀何在？袁洪笑笑，娓娓道来：“总结下来，应该有几点吧。”他首先提到的是团队建设，这一点也是令他非常骄傲的：在升达所有二级公司中，郑州分公司的团队风气被评价“非常不错”，培养出多位省级分公司的老总，由此，袁洪所带领的郑州公司被集团戏称为升达的“黄埔军校”。“人才是支撑一个公司最根本的资源。”对于团队建设“秘笈”袁洪没有过多透露，但这句话确实是其由衷道来的。

有人方能成事，有人才方能成大事。今年11月18日，升达新乡分店开业，两天时间，签单面积高达11000多平方米。“有这样好的销售业绩，很多业内人士都觉得吃惊。”谈及新乡盛况，袁洪一脸的自豪与快乐。“开业那天，经销商一个劲儿地对我说：信心更足了，看好升达！”采访当天下午，袁洪还要赶到驻马店，“升达有一家旗舰店明天要开业，我得过去看看！”

### “我定的目标是行业第一”

在任职河南升达总经理之前，袁洪曾任北方片区销售总监，负责北京、天津、内蒙、辽宁等多个片区。他是地道的四川人，话语中尚能听出几分川味。而到了郑州，他也很快融入这个城市，“一般三个月回一次家吧。我想，既然在一个城市工作，就应该喜欢这个城市。河南很好啊，文化底蕴很深，来河南，我认识了好多以前就见过的生僻字呢！”说到这里，袁洪哈哈一笑，看得出，他在河南的生活还比较“滋润”。

河南三年，袁洪做了很多事。尤其在售后服务方面。一进升达林产位于东建材的大厅，就可看到一幅字：“除我之外，都是客户”。袁洪告诉记者：一个品牌建设的基点最终会落在客户是否满意上。尤其木地板行业，俗话说：三分地板，七分安装。木地板就好像布匹一样，你不可能抓起一块布就穿在身上，必须经过裁剪、拼接才能真正成为一件成品。行业发展，对木地板的安装水平也逐渐提高，“如果产品出了问题，我们会承担一切责任，如果安装出了问题，我们也会承担一切责任。”

### 记者手记

袁洪说：“今年比去年忙。”2007年，他的很多时间都是在机场和火车站。“经销商队伍发展壮大，品牌知名度也一天比一天高。我现在就成了‘监察大使’，经常会去看看地市的经销商在一些措施、活动的具体施行中是否与升达的企业理念相吻合，是否把一些工作落到了实处……”

袁洪评价自己是一个平和豁达的人。生活中的他，爱好喝茶、打球、读书，“尤其喜欢军事类的书籍。”事实上，袁洪“以水为师”，既涵养自身，也在涵养着河南升达林产这样一个蒸蒸日上、伸枝长叶的公司。

“惟其恒柔处下不争，故天下莫能与之争。” ——《道德经》

豁达之杰

## 袁洪

河南升达林产有限公司总经理



三载中原，以水涵木

十七年，点亮万家灯火

## 连志刚

华丽灯饰有限公司董事长



### 年少梦想“行万里路”如今点亮万家灯火

连志刚从小就有个梦想，希望长大后能够“读万卷书，行万里路”。1981年，在郑州二中毕业的他，报考了河南大学地理系。“当时青春年少，以为读了地理系，就可以如地理学家徐霞客一样游遍祖国的山河大川。”回想起这段经历，连志刚看着窗外笑着说：“理想与现实总是有很大差距，河南大学有着培养师资力量传统的传统，所以1985年毕业后，我就进了一所中学当了一名光荣的老师。”

“但是总想着‘行万里路’的我，不甘心总过着平静而舒缓的校园生活，于是1990年，我在郑州二七路开了第一家灯具专卖店。”连志刚指着窗外灯具市场里的一家小门面说，“说是专卖店，当时的规模特别小，但那是郑州市真正意义上的第一家灯具专卖店。”

到2003年，淮河路店销售额已经比开店之初翻了几番。随着对行业的不断深入认识，他有了更大胆的想法，2003年底，他把目光瞄向了当时并不被大家认可的郑汴路灯具城，2004年7月3日，他在郑州灯具城的华丽灯饰有限公司成立。“当时前来参加

开业庆祝的人员和单位不仅有河南本地的，还有来自北京、上海、广东，甚至国外的厂商和嘉宾。”回想起当时开业的场景，连志刚很激动地说。

### 在豫已有6家连锁店 经营2万余种灯饰

今年，华丽灯饰把世界顶级品牌施华洛世奇引进卖场，坚定了走高端市场的步伐。同时，连志刚还特别注意设计创新，他解释道：“消费者在选择灯的同时，大都是根据自己的经验，为引导消费者以科学的用光，为不同的用光环境进行合理配置，公司引进了高水平的灯光设计师，以帮助客户更好地了解用光的科技、灯的艺术，让客户感受到华丽灯饰销售的不仅是产品，更是帮助顾客解决问题的方案。”

经过3年的发展，现在的华丽灯饰在河南已拥有六家连锁店、一站式购物大卖场1万余平方米，经营品种2万余种，销售辐射晋、冀、鲁、湘、陕、粤、皖等省市。连志刚介绍说：“当公司发展达到一定规模的时候，就必须改变原来的经营管理模式，引进现代化的管理体制。”

“我现在已不再和以前一样事无巨细了，主要是我有一批高素质的员工。从2004年开始，每年我不是把员工拉到深山进行素质训练，就是请专家在宾馆里对员工进行封闭式的培训，目的就是通过各种素质训练技术，最大化地激发员工潜力。”为了公司的长远发展，连志刚不仅注意提高员工素质，还特别注意自身素质的提高，他先后参加了清华大学MBA班的学习，还全脱产到深圳学习素质教练技术一年。连志刚解释道：“思路决定未来。只有不断给自己充电，才有能力更好地适应企业的不断发展。未来的我就是学习如何更好地为员工营造一个舒心的工作环境，让大家感觉到在华丽灯饰工作是享受生活，只有这样才能最大限度地发挥员工的潜能，企业才能获得长远的发展。”

### 记者手记

连志刚目前的工作状态非常好，忙中透出几许运筹帷幄的魄力。在经过几年正规化、制度化的建设，华丽灯饰已经初步建立起了现代企业制度。

华丽灯饰作为国内灯饰行业航母的地位已经初定，但连志刚说：“2007年公司才迈出了正规化发展的关键一步，未来要走的路还很长，公司还有许多地方需要进一步完善。”看来华丽灯饰长足的发展还在后面，因为掌舵人连志刚时刻保持着警醒。

“勇志之所以敢也。”

——《墨子经上》

胆识之杰