

北大MBA班里的魅力男生：我的打拚从自考开始 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E5_8C_97_E5_A4_A7MBA_E7_c67_271851.htm 初见邓显才，很难相信眼前这个不起眼的小个子，竟然是资产数千万元、在商场“扑腾”了十几年的成功企业家。他的名片上除了简简单单的企业LOGO和手机号码，就只有一行小字：“您是我生命中的贵人，能和追求卓越的您相识，是我今生荣幸。”有人看了他的名片，不相信他是“三润才”的老板，当然，还有一个不便明言的事情是：邓显才小时候得了小儿麻痹症，左腿肌肉萎缩。一个残疾人，做到全国中小印刷机行业市场份额最大的企业老板，听起来还真有点像是神话。熟悉他的人如此评价：邓显才的经历，足以写一部励志小说。受张海迪的激励走上自强之路 学生时代，邓显才敏感、懦弱且沉默，身体的不便让他看多了别人异样的眼光。初中没有毕业，他就走向社会：做小工、当铁匠。一个偶然的机，邓显才看到了关于张海迪的报道。他把刊登有张海迪事迹的报纸贴在床前，早晨一睁开眼睛，就能看到海迪充满感染力的微笑。也就是在那时，他确立了自己的人生目标做一个让人尊敬、对社会有贡献的人。他的第一个目标是学习。因为初中没有毕业，他就从背字典开始。白天在一家砖厂打工，晚上苦读。3年后，他的文章终于在县报上发表了，又经过两年的苦读，他取得了自考大专文凭，成功应聘当了县报编辑。1991年，邓显才用仅有的300元钱，买了一台快报废的机械打印机，办起了私营打印社。街巷深处的小店，在他苦心经营下，从一个人发展到6个人，又陆续购置了电脑、复印机、胶印机，每个

月的利润能达到1万多元。1994年，邓显才带着800元钱，从老家来到重庆，寻求新的发展。他的第一份工作是在报社当勤杂工。在被别人扔掉的旧报纸中，他看到一则改变了命运的小信息：学习丝网印刷技术。学完后，他想自己办个培训班，但连登广告的钱都没有。报社的同事看他为人老实，破例同意他缓交广告费。因为没有电话，广告上登的还是编辑部的电话号码。第二天，编辑部的电话成了“热线”。第一期培训班，来了3个学员，第二期有8个，第三期就发展成20多个……原本还为广告费发愁的邓显才，在办培训班上，就赚了几十万元。凭借培训班几百个学员的网络，他与石家庄一家印刷机厂取得联系，从代理销售丝网印刷机开始，发展自己的事业。第一次危机之后东山再起 1997年，邓显才遭遇创业后第一次危机，合伙人要求将公司分拆，分拆后邓显才才发现，所有债务都被分到了他所属的重庆经营部。邓显才躺在冰冷的水泥地上，也想不出解决的办法。这时，来了一个河北客户，本来已经饿得发慌的邓显才，却忽然来了精神。他领着客户去看惟一的那台坏机器，解释说没有机器了，“货到了我一定给您寄出去，就怕您交了钱不放心，要不您过阵子再来”。客户却说，要是信不过你，我会跑几千里过来吗？看着客户从鞋底掏出钱来，邓显才又有了东山再起的勇气。他用这笔钱作为定金，让厂里多发了几台机器，靠这种方式，他度过了最艰难的时候，又重新建立了信誉。这个河北客户，让邓显才发现了新的商机，他将经营部开到了被称为印刷之乡的河北保定，不仅获得了更大的利润空间，还有了辐射全国的能力。1998年，邓显才做了一个大胆的决定：自己开发印刷机。他兼并了重庆一家效益不好的机械加工

厂，又买了日本先进的印刷机做样本，解剖、拆卸、设计、制图……半年后，属于“三润才”自己的印刷机生产出来了。之后，又陆续推出了十几个新产品，逐渐成为国产中小印刷机市场份额最大的企业。危机成为事业发展的契机对于企业，邓显才实行的是开放式管理。管理层里没有家族成员，经理们有足够的权力处理业务，以至很多客户都把经理当成老板，又一次危机就这样来到。曾经在“三润才”服务过多年的营销总经理和售后服务部主任相继辞职，他们掌握了公司所有销售网络、客户资源等，两人还合伙开了公司，也经营起印刷机械。面对危机，邓显才又重新抓营销。某个客户要购买新印刷机，往往是几家公司同时知道消息。邓显才常常是打听好客户的抵达时间，派员工去火车站、汽车站接站，即使是凌晨两三点也不例外。然后陪客户考察市场，以质量和优势的价格，使客户满意地签下合同。半年后，公司的营销体系得以巩固。公司的主要销售量都在广州。邓显才多方联系门面，并设计了一套调查问卷，发给所有客户，询问他们对售后服务的意见，又对公司进行整合。3个月后，广州的销量相当于过去一年的总和。危机，又一次成为邓显才事业发展的契机。不到珠峰非好汉 公司发展了，邓显才也一度穿起了名牌，但他很快意识到，当一个“暴发户”绝非人生目标。每年，他都捐出好些钱用于公益事业。2002年，邓显才在重庆大学读完MBA，2004年，又脱产5个月前往北京大学学习。在他心中，除了财富，还有一座叫珠穆朗玛的高峰。2004年，邓显才作为重庆市的代表，参加“全国十大杰出残疾青年挑战世界屋脊”公益活动。途中，有人受伤，有人退出。第6天，邓显才也出现了严重的高原反应，他在日记中写

道：脚下像踩着棉花，头剧烈疼痛，清晰地摸到太阳穴突突地跳动，胃里存不下任何东西，直到吐出苦水。尽管如此，他仍和其他挑战者一起高呼：寒冷是别一番温暖，曲折是另一种平坦，不到珠峰非好汉！经过短暂休整之后，邓显才和其他勇士一起，驾车上了珠峰大本营。珠峰大本营管委会同意，在本营石碑旁，立下珠峰第二块石碑，上面刻上那次挑战珠峰的全部残疾勇士的名字。“我没有别的爱好，就是喜欢驾驶”，邓显才计划明年驾车参加巴黎达喀尔汽车拉力赛，当然，他又要把公司交给职业经理人打理。经过MBA学习后，他重新设计了公司的管理架构，他依然很轻松，一天也接不到一个生意上的电话。这倒是很符合北大企业家研究生班毕业典礼上老师对他的评价：你是企业经营者中最轻松的一个，也是本学期最具魅力的男生。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com