

真情告白

（记庆元服务界商会与双枪公司联谊活动上的发言）

2008年4月8日这一天，双枪迎来了一群特殊的客人——庆元服务商会的72个会员，他们中有开宾馆酒楼、美容美发的老板，也有经营服装、销售电脑、广告的老板。一个个怀着朝圣的心理来到双枪，双枪上下无不深受感染，虽然是一次常规性的交流，但我们还是张灯结彩，铺设鲜红的地毯迎接着各位贵宾的到来。

下午的第一个环节是由我做一个企业介绍，虽然企业介绍做了无数次了，但如此声情并茂、无所顾忌的方式来述说还是不多见。现将语音录音进行整理如下，让我们再次重温历史时刻——

各位来宾下午好！我们怀着无比激动的心情，等待到这个时刻。虽然很多人对这个讲台并不陌生，虽然在庆元这个地方有很多人听过我讲课，但是今天站在这里，我还是觉得很紧张、很激动。因为我觉得你们才是真正的销售精英，都是在各自的领域里，打出了一片天下的能人。

有些人拿庆元和龙泉作比较，确实，很多硬件方面我们不如龙泉，但是，我们庆元也有很多方面是领先于龙泉的。比如说香溢大酒店、国际大酒店都是我们庆元率先建造起来的，还有美容、服饰以及健身的很多方面，龙泉和我们也都没有可比性。庆元相比较龙泉来说，更加开放、更加引领风骚。作为庆元的一员，我感到很骄傲。这个地方也正是因为有你们，而变得有活力。在这里，我要代表庆元，对你们表示感谢！

前不久，商会的会长吴丽芸跟我交流的时候提及，说是否可以创造一个互动的机会，我不假思索地说我也很希望有这样一个交流的机会。应该说，在今天的庆元很多人知道我。在政界，很多场合我都会发言，我在中央党校也给政府的不少人做过一些培训；企业界，更加不用说了，很多人对我是相当的熟悉；教育界的人对我也是很了解的：江滨小学和庆元二中，整个学校的老师都曾经到我们公司来听过我的讲座。前不久我还请了庆元7个学校的校长到双枪来做了一次深入的交流。当然庆元还有一个系统，就是我们商业系统，虽然我们每天都在享受你们提供的服务，但是跟你们亲密接触还是非常的少。所以今天这样一个机会对我来说，也是非常的珍惜。

今天安排的第一场是我给大家介绍双枪公司。首先介绍我个人，郑承烈，“关耳”郑，“继承”的“承”，“热烈”的“烈”。我对自己名字的解释是“真诚、刚烈”。而事实上，这么多年以来，我所有的表现，的确都是围绕着这两个主题。

真诚：从来都说真话，不说假话。我发言的时候，很多人可能觉得我说大话，但是，他们很快会发现，我说过的话都是可以兑现的；很多人对我的观点嗤之以鼻，他们也会发现社会的发展趋势确实是我说的的那样。

我一直是这样的个性，按照自己的做法去经营企业，很多人问：“哎，经营企业，累不累啊”？我说：

“我一直怀有一个很大的梦想，每天都做自己喜欢的事情，虽苦犹甜，哪能说苦和累呢？”“办企业难不难？”“很难。”“最难是什么？”“最难就是保持自己的个性。但很高兴的是，我做到了。在座的，可能有很多人每天都在说自己不喜欢说的话，做自己不喜欢做得事，哼自己不喜欢哼的曲子，去自己不喜欢去的场合，但是我郑承烈，凭我自己的喜好做事，喜欢我就干，不喜欢我就不干。”

就像3月31日我去参加政协大会一样，上午我进会场，拿到资料，蔡书记讲话的时候，我基本上把资料浏览了一遍，然后我就觉得自己可以提前走了。我并不是说我这样做就是对，只是想和大家说我郑承烈是凭自己的喜好做事的人！

非常开心的是，庆元这个地方的人，也逐渐接受了我特立独行的个性：郑承烈就是这个样子的，我们不要用常规的眼光来看待他。曾经《菇城报》专门为我写了两个版面的一篇报道，叫《第三只眼睛看郑承烈》。虽然在我的要求下文章没有发表，但是我觉得这个题目还是不错的，看我郑承烈确实要用第三只眼睛，也就是不要正常思维来看待我的言行。

接下去的时间里面，我就想给大家介绍下特立独行的人是如何把企业办得也是非常的有特色和不一样的。

一个企业，并不关乎于大小，其关键在于生命力。双枪公司虽然办了近13年，但是对于我们而言，似乎是刚刚开始。今年销售会议上，我们定今年的销售额要比去年增加50%，大家设想一下，如果是一个已经成熟的企业，敢提出销售额增加50%吗？不敢。但是对于双枪公司，在不远的将来，这将成为一个现实。

双枪公司是一个什么样的公司？

双枪公司是一个有伟大梦想的公司。很多人办企业的目的很简单，只是为了自己生活得更好一些。企业给员工一千块钱的月工资，那是因为八百块钱招不到人，许许多多的人都这样。许多人的行动都是利益驱使的。为什么你不得和一些不喜欢的人去喝酒？因为对方可以给你带来利益；为什么你不得不去一些你不喜欢的地方呢？因为这个地方可以给你带来利益。”

但我们双枪，从一开始成立，就是拥有伟大梦想的。1997年的年底，吴远龙副县长到我们刚开始办厂的地方，叫新窑，那时候双枪公司成立只有两年多的时间。吴远龙副县长那时候兼财政局的局长，当他要把财政局长这一块工作卸掉的前不久的一天他走了四个企业，另外三个企业都是事先就安排好的，到双枪纯属是意外。当我和吴远龙县长交谈不到一个小时后，他感慨万分说：“我从政为官那么多年，就没见过你这样的人物。我也有很多想法、追求和抱负，但是由于从政的原因，本性得到了很大的磨灭，很多理想都没有办法实现了。我希望我的抱负和理想在你身上却得到了体现……”，同时又感叹道：“哎呀，我来得太迟了，我要是来得早点，你们就不要承受那么多的磨难。你尽快写一份申请报告，我会想方设法支持你这个企业的。”当时，随行来的财政局的一个股长和国税局的吴国民副局长，把我拉到旁边去，说：“县长今天真的很动感情。今天去过的三个企业，一个企业吴县长答应给100万，一个企业给50万，一个企

业给 35 万。你这个企业肯定可以给，给多少呢？因为你现在企业太小不可能太多，但是 60 万肯定搞定。我们都会大力促成这样的事情。”当天晚上我激情澎湃，洋洋洒洒写好了一篇《双枪公司的前景规划》的报告，第二天打印出来送给好几个县长和县委书记。在一次会议上郑伟雄县委书记把我文章里的好几个段落拿出来和大家分享，一直夸奖我有想法。这个文章就是在双枪销售额只有 300 万的历史背景下写出来的。当时报告上怎么写的呢？

第一个小标题叫——**透过市场看双枪**。开篇我是这么写的，“市场竞争，说穿了就是品牌竞争。市场由百舸争流转向几足鼎立是一个必然。只有大规模、大品牌的企业才有低成本、高效率的可能。任何一个企业都面临一个选择：是成为行业的霸主，还是成为别人的加工车间？结合双枪公司目前拥有的资源和优势，我认为，在不远的将来双枪可以成为这个行业的霸主。”

什么叫霸主？霸主就是王者，王者就要有王者的风范和气度，王者就要有王者的抱负和理想。所以从办厂至今，双枪有两条原则依然保持着。第一条：双枪公司不吸收任何一个同行的中层管理者，无论是出纳、会计、质检员、车间主任、还是技术人员我们都不会接纳。我不吸收同行企业的中层，但我并不排斥其他同行的企业到双枪来挖人。很多人说双枪公司是一所学校，如果双枪是一所学校，那我就是这个学校的校长或者老师了，我当然希望桃李满天下，我当然希望从这个学校出来的人在各行各业里面都能够获得发展。即便是竞争对手那里干也无妨，这么多年以来，双枪也好，郑承烈也好，还没有遇到过真正的对手。如果我的员工出去，能够扶持一个企业，能够成为我真正意义上的竞争对手，那也是人生一大快事啊，对不对？

我不是武侠小说里的独孤求败，独孤求败也是很寂寞的。在庆元，很少见到我的身影，并不是说我骄傲得不愿意跟别人交往和接触，而是确确实实在我们贫瘠的土地上面，很难找到人能够跟我匹配，跟我进行交流的人。所以，很多时候我只能把自己关到房间里，读自己所喜欢的书，在书中发掘另外一块天地，来实现自己一些愿望和梦想。

在那篇《双枪公司的前景规划》中我们发出的属于双枪公司的誓言：“我们有一个信念，双枪竹木尽善尽美，尽显中华风采。我们有一个愿望，普天下只要有华人的地方，就有双枪竹木”。大家可以感受一下这个誓言，这个誓言里面只有对自己不断的激励，没有打击别人的意思。我们的目标很明确：要把这个产品做到尽善尽美，能够表现出中华的风采来。这么好的产品，全世界有华人的地方都应该有。

报告的第二标题是——**透过资源看双枪**。

我在报告里面写道：庆元的香菇这个行业，虽然倾注了政府无数的心血，但是还是不可避免的成为了昨日黄花，这是为什么呢？竹制品行业，没有政府扶持，无心插柳柳成荫，它却兴旺发达起来了，这又是为什么呢？香菇行业的衰弱是因为没有真正意义上的龙头企业在带动，而竹制品行业的欣欣向荣其核心原因是因为有双枪这样的优势企业的存在。

龙泉的毛竹资源是庆元的两倍，为什么龙泉的竹制品加工还不到庆元的二分之一？为什么遂昌政府大

量扶持竹炭行业，至今遂昌的竹炭行业还是没有得到真正的发展，目前最大的企业——文照竹炭也只有几千万的产值？为什么有一个地方集中做皮鞋，另外一个地方集中做领带，还有集中做钮扣的？一定是在这个地方曾经有一个了不起的企业，在它的带领之下，大家才从事这个行业。

透过这几年庆元毛竹的综合利用以及销售价格，可以清楚地看到双枪在庆元竹制品行业发展中不可或缺的地位！

报告第三个小标题是——**透过政府扶双枪。**

报告中说道，双枪未来一定会成为庆元的一颗明星照耀着行业良性的发展，希望政府能够高瞻远瞩看到双枪的潜力，给予更多的支持和关爱，让双枪尽快茁壮成长，早日报效家乡，报效庆元！

吴远龙县长看了我的报告非常感动，也确实给双枪安排了60万的财政拨款，但当时由于受到另外一些力量的影响，最终双枪没有获得这项原本可以让双枪获得快速发展的资金。虽然我空欢喜一场，但我感谢有这样的经历，如果没有这样的经历，不知道要到什么时候我才可以把自己的创业思路理清楚。

过了两年有一次在府后街的“熟人酒家”，我和吴县长一起有了一次朋友式吃饭的经历。那一餐饭，我话很多，他话很少。他那时是联系我们企业的县领导。当时我非常不客气的跟他说：“身为一个县长，对于双枪这样在庆元数一数二的企业，都可以不要来一趟，还说是联系我们企业的领导？我实在是不知道您一天到晚忙些什么！”听了以后，吴县长很自责，很内疚。后来，双枪从政府这里得到第一笔钱：两万块钱，你们知道怎么来的吗？吴县长是这么说的：“在全国各地都看到双枪了，双枪为庆元争光了，那双枪的广告费我们也要给他们出一点，两万块钱。”

七年前我结婚的时候，县领导收到我的请帖，他们都发愁。怎么说在那个时候双枪在庆元都是一个有影响力的企业，这样的企业主结婚不去好像太不给面子，去么，政府又明文规定不能前往。这个时候，吴远龙副县长说，“你们可以不去，但我去，我当朋友的身份去。”当时王顺发副县长也说：“我也去。我跟郑承烈从竹口打拼过来的，我不是什么领导，我们是朋友，我也要去的。”王副县长给了我一个大红包，吴副县长给我送一把欧冶的“天下第一刀”，虽然我不大喜欢凶器，但是我觉得那是领导给我的一个激励，同时也是友谊的一个见证。我一直把它放在我的书柜上，每天看到这个东西，都要激励我自己，要加油，要争气！要为庆元的发展尽心尽力，要让看得起我的人感到欣慰！

在97年3月21日，我去参加工业大会，上午是领导讲话，下午是一个讨论会议。我去的比较准时，所以我到的时候，只有主席台边上的一个位子空着，那我就坐下来了。我们知道政府会议的三部曲：第一，领导讲话；第二，象征式的民主发言，东拉西扯，也不管什么主题，爱讲什么讲什么；第三，领导像模像样的总结，也不针对你们提出的问题予以回复。那天就是这三个环节，第一个环节很快，因为领导少来了一个，所以马上进入第二个环节：自由讨论。大家想想看：今天庆元的企业界，都没有几个人会说话，那你说十一年前的庆元企业主，谁会说话呀？没几个人。所以那天根本就没什么人发言。没有人发言，意味着会议很快就要结束了。主持人非常着急，看我坐在他边上就说：“哎，小伙子你讲一下”——那当然，

十一年前，我怎么说也是个小伙子吧，现在看着也不太老。哈哈……

当时我真的没有打算讲，也不知道讲什么，但是大概是我坐在主席台旁边，太近了，被叫了三遍，事不过三啊，我觉得人家叫得真的很有诚意呢！那好，我怎么说也要表现下吧。这是我在庆元第一次当众表现，这个日子我记得特别牢。当时我站起来说：“大家好，我是双枪公司的总经理郑承烈”，我说完，停了半分钟。为什么呢？那个现场，看BP机的，打手机的、看报纸的，打磕睡的，抽烟腾云驾雾的，交头接耳的人多了，谁都没听谁的，大家爱干嘛干嘛，没人想听，也没人把你的讲话当回事。那我想，我讲话给谁听呢？没有人听那我还讲什么呢？在我停顿的时候，整个会场慢慢地安静了下来，许许多多的目光，夹杂着复杂的情绪向我看过来。年纪大的会想：“哎，小伙子别紧张，大家都会有第一次的。”而有些人呢，心理想：“哼，双枪？没有听过。还总经理，丢人现眼吧！大家都坐着讲，你还非要站起来……”不管他们用什么样的眼光看着我，最起码，他们都把注意力集中到我身上了。我当时是这样说话的：“今天是我27年来第一次面对县长、县委书记讲话，为了这一天，我的生命等待了27年；也为了这一天，我一百多名员工等待了两年的时光。也许对于你们来讲，这样的会议稀松平常，但是对于我来讲，却意义非凡。我这个人有一个特点，就是从来不骄傲，但是也绝对不谦虚。所以我今天也会用我真诚的语言表达我的想法。我的话只有两句：第一句，今天，我是这个会议里最不够资格讲话的人，但是我相信，再往后推三年，我将会是这个会议最够资格讲话的人。双枪在不远的将来，一定能够成为一颗明星，就像纳爱斯在丽水地区地位一样，真切的希望有识之士能够认识到我的价值，助我一臂之力，让我早日壮大，早日回报庆元！第二句，雪中送炭的人很少，但锦上添花的事情很多。大家此时此刻认识不到我的价值，不愿意支持我、帮助我，在情在理，我不怪谁，但是我有一个小小的要求：就是既然不支持我，就不要对我抱那么大的期望值，不要给我这么多的要求！请不要打扰我，让我自生自灭。”我的话讲完了，全场安静了好一会儿，“让我自生自灭”这是啥意思啊！甭管啥意思，他们记住一个人，这个人叫郑承烈。

当天晚上，我们在庆元电影院对面一个叫“夏宫”的餐厅吃饭，铅锌矿的叶总说：“哦哟，不得了，那种话你都敢说？佩服！这种话我们说说差不多，怎么你也敢讲？”

会议结束之后，大家就问我了，你说让你企业“自生自灭，不要打扰你”什么意思？我说，比如税收吧，给我个指标吧，我完成了就行了，不要给我太多的要求，更别老是一天到晚要查我的帐目，不要让我老是提心吊胆的过日子。

记得双枪第一年缴纳税收17000元的时候，当时竹口镇的王顺发副镇长很不满意，领导很生气！他看到我都不说话。有一次我在竹口税务所吴国民所长那里遇到了他，看着他板着脸，我就跟他说，“王镇长，是不是我去年表现不佳让你不高兴啊？”接着说：“我在建筑公司上班，一个月上班拿120块钱的工资，现在通过自己的努力，半年就交了17000元的税，已经很不错了。你放心，明年不管怎么说，都要有一个飞跃。”

他说：“那你说明年多少啊？”

我说：“那领导提要求了。”

他说：“明年税收要翻番！”

我说：“那也太少了！明年缴税 5 万吧。”

他一听脸色就好了，说：“嗯？5 万啊？不错不错！”（笑声）

大家不要看今天 5 万块钱不多，那时候 5 万可不是现在的 5 万，不算少了！1996 年我们如约地缴税 54000 元的税收。

第二年，王镇长和竹口镇鲍可贵书记一起来了，鲍书记说，“郑承烈，今年你看看税收指标怎么定啊？”

我说：“今年还是领导继续发话。”

他说：“去年翻一番了，今年就翻两翻，15 万怎么样？”

我说：“不对吧！那也太少了，太瞧不起我了，25 万怎么样？”（笑声）

鲍书记还挺替我着急的，在叫“交这么高干嘛呢？有这个必要吗？”

我跟他说就要这么高！后来 1997 年就交了 25 万的税收、1998 年缴纳税收 50 万。1999 年初吴远龙县长在星星台板厂把我叫了过去，对我说：“承烈，他们说你双枪缴税就像 18（方言，庆元打赌的一种方式）一样？定怎么缴就怎么缴？那 1999 年你有打算缴纳多少税收呢？”我说：“前面几年都是你们说了算，今年就我自己来说好了，明年 100 万，就 100 万算了！”

双枪就是用这样一个外面人看来很傻的方式为自己争取到了一个自由的发展空间，所以双枪多年来几乎上不需要花任何时间来跟政府各部门之间进行周旋。有一年，国税局来查账，说我们 30 万的奖金提前提取不行，按照政策要补 51 万的税收。我给陈建波县长打电话是这么说的：“政府不是说双枪完成税收指标就行了吗！怎么现在又要我补税了？省里、市里来查税要求补税我们没办法，庆元县里自己内部来查要补税这可有点不地道……”陈建波县长听完我的话马上给税务局局长打电话了，说“你们不要查了，如果外面来的，我们没有办法，要应付一下。我们内部的，人家已经交了那么高的税了，还要怎么着？”哈哈……（笑声）

的确，我这个人的脾气有些人是无法接受，在交往过程中，我不是大家都喜欢的类型，但是我懂得保护我自己，我给自己营造一个非常自由的空间，在满足政府的的期望值的同时，把企业做大了！

在 98 年的一次会议上双枪的每一位经理都上台讲了一句话，我是这么说的：“我要用毕生之力，净化这片天空，美化这块土地。”

（鼓掌）

也在那个时候我写了一首歌，叫《绿色生命》。我觉得我们不但要为社会奉献物质财富，也要奉献精神财富，这首歌就是真正为人类贡献出了自己的精神食粮。歌词是这样的：“地球只有一个，生命需要绿色。让我们共同努力，为明天留下一江碧水，一方绿地、一片蓝天；生命只有一次，岁月不可蹉跎，让我们真诚期待，在心底永驻一份纯洁、一份真情、一份执著。我们前程似锦，我们朝气蓬勃，我们不畏艰

难，我们从不轻易言败。蓝天、绿地、碧水，我们都将拥有；纯洁、真情、执著，我们都将获得。成功需要付出，汗水浇灌硕果”。

后来《绿色生命》荣获 2004 年八个部委联合举办的中国首届“环保歌曲大赛”的金曲奖，在 2007 个作品当中脱颖而出。当时所有的获奖曲目，我们的作品是唯一一首由非专业人士写的歌词，而且其他曲目都是由刘璇、沙宝亮、陈琳等这些知名的歌手来演唱的，我们这边只是个名不见经传的歌手，但是结果怎么着？我们就是拿了第一名。这次比赛的评委都是鼎鼎有名有名的音乐节的大腕，比如：乔羽、阎肃、徐沛东、郁钧剑等。所以说，不要怀着忌妒的眼光看着我郑承烈，郑承烈就是能在庆元这个地方拿出一个第一名来。他就是有能力在中共中央宣传部、国家环境保护总局、国家广播电影电视总局等八部委联合举办的这样一次大型活动中，拿到一个第一名！

我刚才说双枪公司与其他的企业不太一样，它是一开始就怀着非常伟大的梦想的。以前丽水市的一个市长到双枪，看了我们的公司说：“哎呀，郑总，不错，企业做的很好！”

我说：“现在还小。”

他很惊讶，说：“你说你企业现在还小？那你觉得什么时候称得上大呢？”

我说：“双枪公司年销售额不到两个亿，我们都不敢说‘规模’两个字。”

他不高兴地看着我，说“你说你现在还小！你这种企业能做两个亿？”

接着他马上又说：“你公司到一个亿的时候给我打电话，我过来给你庆贺！”

我说：“恐怕到时候你已经忘记今天的诺喽……”

当我们销售额过亿的时候，我真的给他打电话，但是对方已经记不得这样一个事情了。

双枪公司是一个有着远大抱负和伟大梦想的企业，同时它是一个具有强烈社会责任感和环保意识的企业。

我刚才也提到了“我要用毕生之力，净化这片空气，美化这片土地。”我们向庆元县政府提出征用土地申请的时候，在征地申请书里面有这样一句话“不远将来的浙江（庆元）双枪竹木有限公司，将会成为庆元一个标志性的工业建筑，将成为城郊连接线上最美丽的风景！”

2006 年桑美台风带走了庆元 46 条生命，也造成了近 10 亿的财产损失。那一年，我们义乌仓库着火了，300 万付之东流；我们投资“超女”花了 400 万；我们杭州投资一个亿的厂房在如火如荼的建设过程当中。我们实在是没有钱了，但是，即便是没有钱的情况下，我们在企业界中，捐资还是最多的，不过我们依然觉得不好意思、很惭愧，把它列到我们 2006 年做的最不好的三件事情里面。在桑美这样的灾难面前，我们表现的很无力。

今年正月初七，我和县领导一起吃饭，在餐桌上我做了这样的表态：既是庆元土地没有征用到位，利用原来的老厂房也会确保今年缴税七百五十万，明年至少达到一千万。

在上个月的升旗仪式上我做过这样的承诺，要在今年7月份开始为所有的管理者和职员，以及在双枪工作三年以上的一线员工交养老保险、医疗保险、工商保险、失业保险和生育保险等。

双枪公司是一个强调环保意识的企业，我们的环保体现在各个方面，比如说所有人都不吸烟。我招聘员工的四条原则之一就是不要吸烟，吸烟而戒不了烟的人都不要到我这里来。开会的时候有些人的手机经常会响起，但是这种事情在双枪就不可能发生，因为我们觉得声音污染也是不环保的，我们应该杜绝。大家想想，本来安静的氛围突然响起刺耳的声音，你说对良好的沟通环境的破坏有多大呢？为什么我们对污染的理解只简单停留在水污染、空气污染上？而没有重视声音污染、光污染等污染呢？包括一些废话到处传播也是污染。双枪公司在各个地区打广告，都是极其体现我们的环保意识的，每一句广告语都充满了温馨和关怀，像脑白金的这样的垃圾广告，再有钱我也不会做，还有今年恒源祥广告，12个生肖叫下来，一分多钟，再怎么有钱我们也不会干。

双枪公司就是这样一个有着非常强烈环保意识的企业。我们参加各种商务活动不早到，也不迟到。比如三点钟开会，我会在两点五十九分准时达到。有些人会迟到，很多人呢又会早到，其实迟到不好，早到也是很不好。为什么早到也不对？因为对方还没有准备好，你就来了，那人家怎么办？是跟你打招呼，还是继续做自己的事情啊？人家布置了很多场景，要给你一个惊喜，结果你突然间光临，那就大煞风景了，人家会觉得很懊恼的。

前面我们说到了桑美，一段大家都不愿意记忆和回顾的历史。但是我觉得作为庆元人，一定要深刻的记住那一刻。当时我们公司的员工自发性的去救灾现场，回来以后做了下面这个幻灯片。今天把这个幻灯片给大家播放一下，把大家的视线再带回两年前遭遇的灾难的时候，看看在灾难的面前，我们作何思考，双枪的员工是如何表达自己的情感的。

（幻灯片播放、背景音乐）

（鼓掌）

不管外面的人怎么看待我，最起码我觉得我是一个非常热爱自己家乡的人。一直以来，我都非常想通过自己的努力，为家乡作出一点贡献。所以我尽自己所能的来表现庆元的美丽，在庆元的旅游商品推荐会上，我特意做了一个幻灯片来表述庆元的美好，由于今天的时间关系，只能给大家简单浏览一下。

（播放幻灯片）

丽江和世界第二大旅游城市——布拉格结为友好城市，从中协调和组织的这个人叫刘进，她看完这个幻灯片跟我说：“郑承烈，在我眼里，这个幻灯片价值一个亿。如果说丽江当时有这样的一个介绍资料，那么跟布拉格结为友好城市一定会更加的快捷。”

双枪公司还是引领行业发展和富有创新意识的企业。这么多年以来，我们在各个方面都引领同行业的良性发展。虽然我们这个行业的另外一些企业，不见得品牌知名度有多高，但是在我们的带领之下，他们都很有品牌意识、自建网络意识、人才意识……

有一年，我们工业税收上缴额在庆元排第二名，但那一年，庆元评选出十大优秀厂长经理，我却榜上无名。那天的会议我坐在后面，没有打算要发言的。结果很多人三番五次的请我说话，后来我才不得以说道：“我今天真是不想说，理由有两个：第一个，平时讲话机会很多，今天就让给别人讲吧。第二个，二是今天是一个开心的日子，我不想讲一些话让大家不开心。”

接着我说：“既然大家一再要我讲，有言在先有得罪的地方多多体谅啊。今天我最想讲的就是三句话。”

“第一句：从来没有让我像今天这样让我感到如此气愤。前下我身边的朋友对我说：‘郑承烈，你这家伙真是让我欢喜让我忧，你的能力是让人钦佩的，但是你的为人处事还真是不怎么的，你看人家讲话多么圆滑，谁都不得罪’。这种话以前听多了，本来也不觉得奇怪，但今天听了觉得特别刺耳。有句话说得好‘不管黑猫白猫能抓老鼠就是好猫’，双枪公司在庆元去年纳税第二（和第一名只是相差一万元），如果是上缴的税费相加，在庆元排名第一。不管别人怎么评价双枪，双枪公司都用事实证明双枪、郑承烈都是一只“好猫”，都是一只会抓老鼠的“好猫”！既然如此为什么还要一天到晚对双枪、对我评头论足呢！举个例子吧：运动员在运动场上竞技比赛，裁判席上有很多裁判，我们姑且不论这些裁判们的道德素质如何，最起码他们是懂得比赛规则的，否则他们就没有资格来做裁判。我就像是竞技场上的运动员，而你们就像是裁判，请问你们这些裁判，你们懂得游戏规则吗？既然连游戏规则都不懂，凭什么老是对我说三道四、指手画脚呢！”

“第二句：从来没有让我像今天这样感到如此的不公平。‘2002年十大优秀厂长经理’我居然榜上无名，从98年开始这个我虽然不怎么看得重的荣誉就伴随着我了，但意外的是我在2002年有非常杰出表现的时候却与我无缘了！我只是感慨一下，其实我无所谓，我这个人不爱名不爱利。即使爱名爱利好了，我想我也有了，我的头衔一大堆，我都记不清了，我想我应该是有‘名’了；‘利’我更是有了，最起码在庆元我是开最好的车。但我感到不公平的是为我挂靠的竹口镇感到不公平！因为我的‘表现不佳’，一定会给竹口镇党委和政府干部的前途造成影响的！也举个例子吧：一个公司有两个业务员，一个在广东，一个新疆，2001年年终会议上销售部组织大家订立2002年的销售任务。广州的业务员豪情万丈的说：‘2001年广东的销售是800万，在良好的基础上2002年完成1000万不会有问题！’新疆的业务员说：‘去年在我踏遍千山万水、历经千难万苦、说过千言万语的努力下完成了80万销售任务，今年由于新的竞争对手的加入，我只能承诺新的一年完成60万的销售业绩。’销售经理给广东的业务员定立了1000万的销售指标，在与新疆的业务员好说歹说的情况下，认为最起码业绩不能下滑，所以定了一个80万的销售指标。一年过去了，广东的业务员完成了900万的销售任务，计划完成率90%，排名第11；新疆的业务员完成了100万，完成计划125%，排名第一！请问大家这个第一和第十一比较有意义吗？虽然说广东的业务员有点冤，但销售指标怎么说也是自己同意的啊！我既然在‘十大优秀厂长经理’上榜上无名，那么就把我算成第11名吧，我这个第11名除了有和上面所说的广东的业务员的冤屈之外，还有更冤的是：他的销售指标是他自己知道，并同意的！而你们给我的指标我不知道也没有认可过。你们认为双枪在2002年销售要翻一番，结果

只是增加 50%，大家很失望了，给我一个第 11！但你们给我定的指标征求过我的同意了吗？递增 50%非常了不起了！不要以为还不够好，庆元能够有我这样表现的人不多了！我不敢说自己多厉害，但可以肯定的是庆元像我这样能力和素质的人一定不会超过 10 个，如果有站出来比划比划！如果我真的是第 11，我跳楼！”

“第三句：从来没有像今天这样让我感到轻松。为什么这样激烈的言语我今天敢说，因为我打算离开这里了！我已经不在意大家对我的评价了！常言说得好：“此处不留爷，自有留爷处”，庆元这个地方的人既然不喜欢我，我可以到一个喜欢我的地方去发展！像我这么爱自己家乡的人真的不多，我一直非常希望能够实现我自己的诺言‘用毕生的精力，美化这块土地，净化这片天空’，但现实不如意，我不得不推后来实现我的诺言了。2002 年 6 月 19 日，双枪公司已在杭州百丈镇征得 68 亩的土地，打算开始建设所有双枪人心中梦想的世外桃源！征完土地从杭州回庆元的车上，想想这一切，我不尽潸然泪下，内心有太多太多复杂的情感，感慨之余作下了这副对联：好男儿/庆元洒热泪/壮志未酬；双枪人/杭州绘蓝图/雄心不改。就是双枪这样一个被大家议论纷纷的企业，却创造了庆元企业界几乎所有的第一：第一个获得省名牌、著名商标、第一个获得省知名商号；第一个引进企业 CIS 企业形象设计；第一个引进 ISO 质量管理体系；第一个与国际化大卖场合作……就是我们办公楼的假山喷水池也是庆元第一个，我们那个喷水池实在不怎么样，但很多人来问我喷水池的造价和建设者，大家一了解才知道原来造个假山和喷水池并不难，之后大家就开始慢慢在自己的工厂或酒店建设假山和喷水池了！双枪实在不怎么样的喷水池造就了今天庆元很多怎么样的喷水池！如果没有我们那个不怎么样的喷水池，还不知道庆元要什么时候才会拥有那么多怎么样的喷水池呢！其实双枪为庆元所贡献最大的不是纳税，也不是解决多少就业问题和利用了多少资源，最大的贡献是给庆元企业界带来了观念的冲击！如果没有郑承烈，不会有双枪；没有双枪不会有今天庆元竹篾这个全国第一和竹制品的欣欣向荣！即便是另外的行业我想也受到了不可低估的影响！”

一语惊醒梦中人，我的一席话让全场哗然，第二天，庆元县的县委书记和县长都亲自到双枪公司拜访我，倾情挽留我留下，希望双枪公司能够继续在庆元这块土地上做更大的贡献，并表示今后政府将会给予双枪公司更多的关注和支持，从那以后，庆元各界也对双枪越来越认可，双枪公司在外界的形象也有了很大的转变！很多人都发出这种声音：“听郑承烈讲话是很有压力的，但是他的确是可以给我们带来很多新的理念。”

（鼓掌）

在庆元，大家对我的看法经过了三个阶段。

第一个阶段：狂妄、拽。其实上，我们在庆元这个地方还是很低调的，拽？没拽过。你问问看我跟谁红过脸了吗？那只是我的观点和别人的不一样而已嘛。哪里拽啦？在庆元停车永远都停在停车线里面，晚上开车都是打近光灯，下雨天开车会特别慢。从来不为车子违规的事情找什么交警队队长，他是谁我也不知道。反正，一：我不违规；二：如果违规了，我交罚款。谁要是找我去帮忙，问什么领导事情，我一概

不予搭理。

拽？我拽什么嘛！我们庆元的陈建波县长在建行楼上说，“有些人说郑承烈拽，哪里拽了？人家有钱都不拽，我们这些人没钱还拽什么啊？如果我口袋里面有 50 万块钱，我也会很拽！可惜我没什么钱，不然我第一个把钱借给郑承烈，人家是说话算数的人，我们有什么担心的！”

是的，在双枪的历史上，我们很少和政府官员打交道，但是，往往在交往的过程中，很多人跟我都有一个美丽的片段，跟大家分享下：当占志妙书记将要离开庆元的时候，他给我打电话，说“郑承烈，过两天我要离开庆元了，我的办公室你很少来过，有时间过来谈一下吧。”我就去了。

他说：“郑承烈，你很有号召力，那你有没有想过从政？”

我说：“没想过。”

他说：“我今天走到这个位置，你觉得好不好？”

我说：“一点也不好。”

他问：“为什么？”

我说：“每天要听自己不喜欢听的话；每天要做自己不喜欢做的事；每天都要喝自己不喜欢喝的酒；每天要见自己不喜欢见的人；八个小时之外还要受监督。人家都说‘生命诚可贵，爱情价更高，若为自由故，两者皆可抛’，你呢？有美女，你不能看吧！有钱，你不能花吧！自由都没有了，你还有什么？”

说到这里，他来劲了，说：“前几天到丽水，在一个小店里面吃小吃，两三块钱一碗的，被别人看到了，第二天取笑我，说‘有些县委书记也太没有谱了，不注重形象！在外面的小摊里吃那种两三块钱的东西’，我犯错了吗？我就想吃那种口味啊。可是不行啊，被人家说！其实很多时候我也想离开政界。我有个同学是做生意的，在丽水水阁工业园区，一直叫我过去做副总，说给我年薪最少 50 万。我爸妈说，景宁这个地方，这么穷，出个县委书记也不容易啊！哪能不从政了，去从商呢？结果没有去成，说真的，还是觉得挺遗憾的。”

我知道占书记把我当朋友看了，否则不会说这么贴心的话。

陈建波书记调离前也给我打过电话，他说：“郑承烈，过几天，我就要去遂昌了，很不好意思，我在庆元在位的时候很少为双枪做点事情，很不安！在庆元这个地方能够被我认可的人非常少，你是其中的一个。希望你以后到遂昌来，我们好好谈谈，如果有想法来遂昌投资，我一定给你大力帮忙。”

到遂昌投资？我想我不会。但我收下了这份沉甸甸的友谊！

双枪还是一个拥有非常优秀企业文化的公司，尤其注重提高员工的综合素质。相信大家已经感受到双枪公司的一些文化，我自己就是这种良好的文化的缔造者、代表者和弘扬者。应该说，在双枪集聚了庆元的一些精英分子。虽然很多人来双枪时，没有很高的学历，但是在双枪都得到了很好的熏陶、教育，他们几乎上每个星期四的晚上 7 点到 10 点钟都要参加公司安排的培训，这些持续性的培训让双枪的员工们受益很深，也让他们都能够用同一种声音说话，他们都能够堂堂正正的做人，他们都能够奋发向上、积极进

取，他们都能够把家庭关系处理得和和睦睦、他们都学会了寻找生活的乐趣……这就是双枪！

我的讲话到此结束，谢谢大家！

在我企业介绍完毕之后，主持人练素湘让大家看了商会朋友们为我们制作的一个 8 分钟的 VCR，感动的画面以及商会朋友用心的祝福让在场的所有双枪人感动不已，站在讲台旁边的我热泪盈眶，当幻灯片结束时，我情不自禁的上台向商会的朋友们深深的鞠了一躬……

而素湘上台后居然因为极其的感动而无法表达，停顿许久了仍然发不出任何声音，只见她眼泪止不住往外涌出……随后她说：“我真的不知道该说什么好，我以为这是一种简单而直接的表达方式，但我却没想到商会的朋友们如此用心、如此真诚的把这份厚重的礼物送给我们。谢谢你们的真爱，谢谢你们丰富了双枪，丰富了我；谢谢你们让我们再一次的感受了作为双枪人的自豪与骄傲，谢谢！”

VCR 记录了商会每一个小组为到双枪来展开激烈讨论的场景，也记载了他们一起摆出各种造型送给双枪的祝福。一句句“祝双枪蒸蒸日上，誉满全球”、“祝双枪公司明天会更好”、“携手双枪，群起群飞”、“祝双枪永远朝气蓬勃、前程似锦”、“祝双枪永展新颜，树立行业新高度；久立壮志，显双枪在风采”、“生意兴隆通四海，双枪竹木誉全球”、“携手奥运，走向世界”、“誉满华夏，筷乐全球”、“翱翔晴空，轻歌燕舞，美名扬天下”、“祝双枪 2008，更快、更高、更强”、“双枪加油”、“双枪最棒”的祝福语体现了父老乡亲对双枪的认可，也表达了社会各界寄予双枪的厚望。

这一天，我们表现了激情，也收获了友谊和幸福，双枪会记住这美好的一天的。