

## 莘莘学子欢聚广州

——甘李奖学金信宜同学会第二次会议在穗召开

甘伟人

为了增进同学们之间的了解，弘扬同学会的宗旨精神，甘李奖学金信宜同学会第二次会议于1999年7月18日在广州利苑酒家如期举行。同学会的两位董事甘尚武先生与李韶先生莅临会场，并作了重要讲话。另外，参加本次会议的，除了上次的成员外，还增加两位新会员——张力铮和李欣。李韶先生和张力铮、李欣同学作了自我介绍之后，各位会员相继发言，谈到了自己在这一年中的体会与感觉。甘尚武先生、李韶先生和李韶夫人作了重要讲话。甘尚武先生谈到了自己半生的经历和体验，强调了同学会的宗旨精神。李韶先生和李韶夫人也讲述自己发展起家的经历，并总结出了自己经验，分析了当前的世界形势。同学们受感触良多，真有“听君一席话，胜读十年书”之感。会后，李韶夫人还发起了用英语对话的讨论活动。

7月19日，甘李奖学金全体成员参加了由李韶先生资助，中山大学岭南学院举办的暑期研习所的开幕式。听了多位专家教授的关于世界经济形势的英语讲座。20日，会员们参观了运豪五金塑料有限公司和嘉顿饼干厂。至此，这次甘李奖学金同学会的活动顺利结束。



甘、李两位先生与同学们共进晚餐



李韶博士在研习所开幕式上讲话

## 机遇、道德观、成功之道

-----李韶暑期研习所开幕式听讲有感

李欣

1999年7月19日,第二期李韶暑期研习所如期在广州市中山大学岭南堂三楼的讲演厅举行,来自中国大陆,港澳台地区,美加的大学生济济一堂。他们将在今后几个星期内相互学习,倾听讲座,共同探讨问题。我们甘李奖学金信宜同学会也有幸参加了由李韶先生襄举的盛会。

在开幕式上,李韶先生和夫人分别致了贺词。李先生着重阐述了他对世界发展的一些看法及其办这暑期研习所的目的。他说随着工业化的进程,世界变得越来越小,世界一体化的进程在加快,Internet的发展将世界联为一体。世界的一体化,信息时代,知识经济时代

的到来,给我们带来了无限的机遇,同时也带来了无穷的挑战,而对知识更新换代的速度不断加快,我们应该怎样做?学习,学习,再学习!终生教育是当今世界发展对我们提出的要求,已是大势所趋。学习已不是人生某一阶段的事,而是一辈子的事,同时学习也不应局限于某一方面,而应是多方面,大范围的涉猎,尽可能的利用突飞猛进的信息技术,特别是高速发展普及的Internet去获取更多更丰富的信息。中国过去的落后在于闭关锁国,信息闭塞,如今中国的崛起,需要与外界进行更多的信息交流。正如李韶先生说的,世界一体化程度的加深,许多社会问题已成为各国所共同面对的问题,如东南亚金融风暴不仅席卷东南亚,还波及中国,日本,美国等,在这个大背景下,加强不同种族,不同地区的人的交流十分必要。而作为21世纪未来世界的建造者。我们这一代年轻人更应该增进了解、相互学习,这也是李韶暑期研习所举办的目的之一。

李夫人的贺词虽也谈及世界一体化进程的影响,但与李韶先生不同的是,李夫人着重于道德方面。李夫人指出,世界变小了,信息工程脚步的加快,人的理念也上了一个新台阶。道德观,价值观不仅是香港,大陆,而且是21世纪世界面临的共同问题,李夫人的一番话提醒了我们在不断学习,以加强自身技能的同时,也应该注重个人的道德修养。中国自古以来一直重视道德修养。凡治国平天下者必先独善其身,古人提倡“静以修身,俭以养德”,但也有其不足之处,单纯强调个人修养,而忽视了整体关怀。放之于今天的世界,“地球村”的出现,单是“独善其身”是不够的,应是“老吾老,以及人之老;幼吾幼,以及人之幼。”只有博爱,人和人之间的相互关怀才会令世界变得更加美好,前途更加光明。李夫人说只有爱能带来和平,拯救整个世界,她与李韶先生不仅言之,并且笃行之;捐资助学,帮助年轻一代。他们与尚武先生身体力行,共襄善举,其爱护之心,日月可鉴。

在开幕式上,尚武先生做了一个演讲,他讲述了自己的一些成功经验,其中一些话富含哲理:All people want to succeed, and face many challenge,you must move it,recognize it and seize it,and act on it...The biggest enemy is yourself ,don't let yourself to be your enemy ...这些话告诉我们每个人的机会都是均等的,差别只在于你是否能发现它、抓住它、实现它;人最大的敌人是他自己。这些话无一不是诤言,令我们获益良多。

三段演讲，虽然时间很短，篇幅也不长，但它们都凝聚了三位长辈对我们下一代的无限关怀。他们以自身的行动来实践他们的信念。

## 运豪观感

梁响华

这天阳光明媚，微风拂面，使人陶醉。我们同学会的成员在甘尚武先生、李韶夫人、林顺忠先生等的带领下，到广州增城参观了运豪五金塑料有限公司的厂房。

运豪公司的董事之一陈晓辉经理热情地接待了我们，在简短的对公司的基本情况做了介绍之后，陈经理带领我们参观了工厂的生产车间，培训部，样品展览厅。我们还在培训部观看了介绍运豪发展的一段资料录像。整个参观过程安排的整整齐齐，进程紧凑，能使人很清晰的对运豪有一个初步的了解，这也显示出了陈经理对于时间安排上的准确与最高效率的利用。

运豪公司于 1981 年成立，现主要生产高品质限量发售的各类世界名车精品的车模。公司的规模扩大速度非常快，八一年仅有 20 人，年产值 80 万元，到九八年已经拥有了 2000 员工，年产值达 1.5 亿元，九八年荣获全国外商投资“双优企业”，并且连续多年入选全国百家乡镇企业之列。

两个多小时不知不觉的过去了，我们结束了参观，坐车离开运豪，出厂门的时候，我不禁想：到底是什么力量，使一个小小的乡镇企业，仅仅十几年的时间，能发生如此大的变化，攀登上业绩的高峰呢？回味着陈经理的话，想着他自我介绍的经历，我似乎找到了答案。

陈经理所受的正规教育时间并不长，他 12 岁就开始做学徒了。但他并没有因此放弃了学习，他信奉能者多劳的格言，勤奋学习，是运豪的创始人之一。两年后成为了运豪的一个董事，10 年后，已经拥有 8 家公司，现在 52 岁了，最大的愿望是到美国去留学……我想：有这样的董事，才会有运豪今天的辉煌，科技以人为本啊！

陈经理的另外一些观点，则给我们更大的启示。他认为，一个企业，一种产品要获得成功，必须要做到“能人所不能（别人不能做的我能做）、找寻高增值（别人做的利润是 5% 的话，我要找到利润 10% 的工艺方法）和更新脑袋（推出新的产品，找出新的市场需求）”。是的，在市场竞争日趋激烈的今天，只有你的产品是最好的，才能有出路，做 Top 1 才能有市场，No.2 也只能被淘汰。

是不是单凭一个人，就能把一个企业发展成这样的规模呢？绝对不是！重视发展人才资源，提高员工的福利，培养员工以厂为家的精神，才能聚个人力量为大力量啊。运豪在这方面做的很成功，它每年抽出 15% 的利润作为职工的分红，自己拥有歌舞厅、运动场，每年员工均可享受医疗体检等医疗保险福利。它有自己的厂报《运豪文化》、自己的厂训“以勤为本，以厂为家，以质取胜，以效创利”。……。这些年，运豪员工整体的教育水平中高学历所占的比例不断提高。正是这一切，创造了运豪今天的辉煌啊。

运豪的厂房渐渐的远去，但给我的留下的思索，永远也不会从我的脑海中抹去。

愿你们永远都做得最好-----勤奋、上进的运豪人！

## 以诚为本

——嘉顿利华饼干厂一行有感

王河生

离开运豪五金塑料有限公司，车子驶达我们将参观的下一个企业——东莞嘉顿利华饼干厂。

甫进工厂，满眼绿色，酷暑之下不禁令人神怡。那一片片草坪把工厂点缀得生机盎然。

工作人员先在会议室里给我们播放了录像，随后带领我们参观了厂房。嘉顿利华饼干厂开办于1987年，系香港嘉顿企业在东莞的饼干生产基地，获“商办工业主要行业经济效益十佳企业”殊荣。该厂有一千多名员工，虽然其生产程序由电脑控制，但为了确保生产效率与产品质量，每个员工入厂后都要接受培训，直至合格。不知品尝着美味饼干的消费者能否品出其中之良苦用心。

再回到会议室，该厂经理特意抽出时间接见了我们。通过经理的介绍及解答，我们得知，如今饼干市场竞争异常激烈。不仅同类食品之间优胜劣汰，不同类食品之间的替代竞争地日趋激烈，这给众多饼干厂家提出了更新更高的要求及挑战，嘉顿利华饼干厂在激烈的市场竞争中还能屹立不倒，年产值达三亿多元，其一个“诚”字至关重要。

利华饼干厂在开拓中国市场之际，注重各地实情，以各地的风俗传统，口味习惯为切入口，分析中国食品市场的占有份额，调查了解消费者的消费心理及习惯，力求有的放矢。有了这种实事求是，诚于企业，诚于消费者的市场开拓精神，自然事半功倍。

在产品宣传方面，利华饼干厂不仅注重产品宣传广告，更注重企业的形象广告，在产品质量保证方面，利华饼干厂更是费尽心思。不仅强调产品出厂之际必须经过严格的质量监控程序，厂家更于产品有效期将至之前，把市场上的产品回收。宁可自己亏损，也要确保市场上的产品质量，可谓用心良苦。如此重视对消费者的承诺，以诚待人，自然获得消费者的信任。

饼干市场的竞争早已自热化，不少厂家已纷纷转行，利华饼干厂却始终如一，抱着坚定的信念，坚持不懈，努力提高自身生产技术。“术业有专攻”力求“做一行爱一行精一行”，不也是对其所从事行业的一种“诚”吗？

“以诚为本”是嘉顿利华饼干厂的成功之道。有鉴于此，再联系李韶先生与尚武先生于同学会上给我们提出的要求——重信用，以诚待人，胸中豁然开朗，于人生更有了深刻一层的体悟：

诚，乃为人之根本。诚于心，诚于人，则胸怀坦荡，毫无顾虑，无所羁绊，人生充实有意义。观如今之社会百态，人情冷漠，经济利益冲击下的物欲横流，尔虞我诈，不免慨叹许多世人早已淡漠最初那个“诚”字。

## 北国风光——冬

黄玫

“好大的雪啊!”,经过几天昏天黑地的搏杀,连续狂考三天后,压抑许久的天空终于飘下我盼望了一个学期的雪。甩甩脑袋,甩掉沉重的“x、s、o”,看着纷纷扬扬的雪在地上铺了厚厚的一层,听着“咯吱咯吱”的清脆踩雪声,没有相约打雪仗的欢呼,没有夙愿已偿的兴奋,怀着淡淡的喜悦,我静静地向前走着,留下一串深深的脚印……

记得初到北京,最盼望的事就是下雪。但雪一直遥无影踪,倒让我先尝到满天黄沙的滋味。北风凛冽,呼啸着扫过裸露的运动场,旁边的校道便自动封锁。常常令掐着时点赶课的学子们顿足长叹。为了抵御寒冷,当然是帽子、围巾、大衣、羊毛裤、毛线袜、自上而下,全副武装。而初来乍到的我,常是班上惊叹的对象。一件南方过冬的单衣,便是过冬的盛装。出人意料,也好像成了规律,广东人的体育成绩格外优秀。当然,我也不敢懈怠。经常在简陋的运动场上挑战严冬,其乐融融。更令人叫绝的是,期末考试就如冬天里的一把火,令众位学子斗志昂扬,一早爬起占座,迟来者往往望座只叹,被迫辗转寻觅。匆匆,太匆匆,大一时光转眼而逝,当我提着行囊赶火车时,一些极细极凉的小点飘在脚边,脸上。送行的同学告诉我“下雪”了,我愣了一下,继而狂喜而大叫。

大二的初冬时节,在众位北方舍友的熏陶之下,我紧急购买过冬衣物,从而告别“英雄”称号。仿佛全身的细胞开始苏醒,我逐渐明白北方的冷是一个怎样的概念。我很清楚地记得:时值“一二·九”大合唱紧张排练,冲刺阶段,吊完嗓子走出教室,我被眼前的美景惊呆了,大片大片的雪花犹如快乐的精灵,在空中飞舞,盘旋,降落,晶莹,细腻,惹人怜惜。雪整整下了一个晚上。不久后,“一二·九大长跑”便只能在“惟余莽莽”的大操场上进行。我在又硬又滑的跑道上飞快地跑着,超过一个又一个对手,刚冲过终点,我便向前倒下。“病”来如山倒,我在宿舍躺了一个星期。那段时间,却是令我倍觉温暖的光阴。我终于又站了起来,而且增添了直面严冬的勇气。

今年的冬天,精彩纷呈,虽然气温持续-10℃以下,可谓近二十年来之最冷,但天安门广场上,大家载歌载舞,迎归澳门,喜庆千禧,而我们欢庆元旦的方式则形式特别而意义隽永。12月31日晚在学生活动中的狂欢,至零时与江泽民主席同数倒计时,之后回宿舍睡觉,元旦当日一早爬起,直扑自习室,搏至晚上10点才回舍,如此这般,熬了三天,接着狂考三天,考完统计学后,始敢松第一口气。当雪在此刻飘下时,只能静静地坐在教室内,休息时凭窗欣赏。雪很大,校道被车辗过,形成凹凸不平的冰面。而每天骑着自行车上下颠簸,奔赴教室、饭堂、宿舍,则是一个极大的挑战,摔倒,原地爬起,继续奋进。两个星期,十一门考试,我们在与风雪作斗争,我们也在与自己作斗争。这一个学期,真的很苦,但我们已走过!

回首三年,北国风光无限,而我偏爱北京的冬。

## 赢的法则

林蓓

刚上大学时，执教消费者研究（Consumer Research）的导师就对我们说了这句话：“I have a dream that we will be the best seller as well as the best winner.”自此以后，我就在摸索和努力中学做广告人，并且认为：成为 the bestseller 的涵义就是取悦我所服务的客户，成为 the best winner 则是被广告大赛的裁判所认可，这是最终所要达到的目的--双赢。

直到有一天，一件事改变了我的看法。新年前夕的一个冬天的早晨，我穿梭在街巷之中，推销着一种饮料，冬天的低温和广州人一贯怀疑的面孔使“我的生意”很不好做。我努力地去表达，做着最原始的口头式广告。但是，收效甚微。正在我茫然之际，街角处出现一个悠闲身影，我不及多想就冲上前去，向这位中年男子进行例行狂轰猛炸似的推销，奇怪的是，他很耐心的听完了我的“告白”，并答应买下剩下的饮料。最让我感动的是，当我找遍全身上下，也找不到一支笔来登记资料的时候，这位先生让我在原地稍等，自己走到附近的士多为我买来一支崭新的笔，一连串不寻常的举动使我受宠若惊，他却仿佛看穿了我的心思，由衷地说道：“那是因为你的笑容好啊！”

顷刻，一股暖流温暖了我全身。我没有拿国际大奖，可是我真的做了一个成功的广告。这个广告叫微笑，是消费者与广告人之间的体谅和沟通（Communications）的产物。大卫·奥格威(David Ogivy)曾说过这样一句话：“在今天，广告公司显然不能凭专业的才能，就能受到外界的尊敬，的确，大型的广告公司彼此之间所呈现的专业能力，并没有明显的差异，造成差异的主要是广告公司的所有人员，在代表公司与客户，消费者们相处时，所显露的人格气质。”

我想，这种人本主义精神不仅仅适用于广告行业。过去我以为，所谓的赢，就是赚很多很多的钱（利），做个一流的 seller 和得到很多很多的奖（名），被世人所瞩目。然而结果，商场上，消费者会很容易看穿你的把戏不买你的帐；生活上，这样的人就会被唾弃。而真正的赢家（the true winner）是有着更开阔的眼光，更真诚的态度，更深厚的内涵，更博爱的人格的。

真正到社会实践，我不知道持这样的观点能否吃得开，但我想至少，这是人生赢的法则。

## 勤学·活学·会学

——第一学期学习小结  
梁谢军

光阴似箭，一个学期转眼间过去了。从这个学期的大学生活中，我学到了不少东西。在第一学期已结束，第二学期尚未到来之际，作一番自我小结，或者是不无裨益的。

“大一”主要是调整心态的时期。刚从高考战场上下来，难免不产生放松之感。更主要的是，刚进大学，奋斗目标尚不明确，行动上容易松懈，但求得得过且过。渐渐发现，上大学并不轻松，不像有些人所说的等同时进了保险柜。大学聚

集的是各地的尖子，是名副其实的藏龙卧虎之地。要在高手林立的竞争中占据一席之地，非得勤奋拼搏不可。由于大学的学习内容与高的相比有明显不同，大学学习随之发生根本性变化。同时，社会的发展对大学生提出越来越高的要求。一是知识面的“广”，即全面的知识基础。大学生不但要掌握本专业知识，还要了解或掌握其他非本专业知识。二是知识的“深”。只有精通专业知识，才能在以后工作中凭一技之长发挥作用。因大学学习内容具有上述特点，学习过程中难免会有“难”、“深”、“繁”的感觉。

在学习过程中，我发现如何调配时间是一个非常重要的问题。对于在班上或学生会担任职务的同学来说，处理好学习与工作关系很关键。我的观点是：保证一定学习时间的同时，把工作做好。能做到学习工作两不误最好，二者不能兼顾时还是应以学习为重。学会使用零碎的时间，化零为整。比如开会前几分钟记几个单词，上课前争取把该堂内容快速浏览一遍等。这些是充分利用时间的好办法。选择自己精神最好的时间学习。我个人喜欢早起，那时脑子清醒，没有什么干扰，记忆较清晰，理解力也较强。晚上习惯复习当天讲授的内容后，做些数学习题等。

如何提高学习效率也是学习中的一个重要问题。我们固然需要埋头苦读，悬梁刺股的刻苦精神，但也应在提高效率上下功夫。首先，找一个舒适的没有干扰的环境。可以在空气清新的花园边，也可以在书香浓烈的图书馆里。其次，做到全贯注。上面提到的选择适宜的学习时间的目的之一就是使自己能全神贯注地学习。真正做到这点不容易，有时思绪无法集中到当前的学习内容上，或者是由于工作中某个问题的干扰，或者是情绪过于兴奋或低落。养成全神贯注地学习和思考问题的习惯十分重要。另外，对自己不甚明了的问题，一味执着的冥思苦想往往事倍功半，很费时间；这可适时向老师请教，或与同学探讨，可收到事半功倍之效。

正确认识课内与课外学习的关系，熟练掌握课内知识的同时，扩大课外知识面。这是由大学学习特点决定的。课文后练习题，听课笔记，当然要常做、常看。然而仅做到这点还不够。课后还得涉猎相关知识，加深理解。合理地充分地利用图书馆就是扩大知识面的途径。

身体素质对学习的影响也不容忽视。临考时长时间的自学习、紧张的复习对身体是个不小的考验。身体素质好，精力充沛，学起来方能收到更好的效果。

一句话，只有做到勤于学习，活学活用，学会学习，才真正懂得了学习的精髓，学到学生应该学会的东西。最后，以这句话结束本文，藉以共勉：“培养人一己有百的克勤精神则天下断无不成功之事”。