

顺丰总裁王卫励志故事

王卫，顺丰速运掌门人，马云最佩服的人，9次抵押家产，从带水货到顺丰总裁。

他从不打广告，不见PE，不接受采访……

他旗下15万员工，巨额采购了IBM的信息、人力管理咨询服务方案和系统，他始终做小件快递。

王卫，20年前10万元起家，今年营业额几百亿，自有货机11架；与员工分享利润，一线员工月薪上万；一直在创新（三月没创新会觉得危机四伏）；工作狂，每天工作14小时；实干，定期下基层；低调，员工都不认识他；强势，胆大，先后9次抵押家产。

顺丰，中国民营快递公司巨头。这家公司即将迎来20周年庆，但外界仍对它知之甚少，他无疑是一家另类低调的企业。

“水货佬”垄断通港快件

王卫有一句话：顺丰的一线收派员“才是最可爱的人”。因为他也是收派员出身，做过“背包客”。

1971年，王卫出生在上海，父亲是一名空军俄语翻译，母亲是江西一所大学的老师。7岁时，王卫和家人迁往香港。高中毕业后，他不再读书，到顺德做起了印染。

上世纪九十年代初期，受邓小平南巡影响，香港8万多家制造工厂移到内地，其中珠三角就占了5万多家，香港与珠三角之间的信件、货运业务量开始暴增。一开始，王卫受人之托，在广东和香港之间夹带点儿货。慢慢地，东西越来越多，用拉杆箱也装不下的时候，他意识到这是一个商机。

1993年3月26日，王卫拿着跟父亲借的10万元钱，在顺德注册了顺丰速运，一个只有6个人的公司。同时，他在香港太子的砵兰街租了几十平方米的店面，专替企业运送信件到珠三角。王卫和员工们早出晚归用背包和拉杆箱运货，被称为“水货佬”。

“别人70块一件货，顺丰收40块”，王卫“割价抢滩”的策略吸引

了大批客户，甚至带旺了冷清的砵兰街。

由于市场需求旺盛，顺丰很快将触角延伸到广东各地。当时，顺丰每建一个点，就注册一个新公司，分公司归当地加盟商所有，这使得顺丰在几年的时间里，便将珠三角一带的快递市场牢牢抓在自己的手上。但也因这样野蛮的增长方式，顺丰一度被业内称之为“老鼠会”。

在这样的疯狂下，到了1997年，王卫几乎垄断了所有的通港快件。据悉，当时行驶在通港公路上的快件货运车有70属于顺丰的业务。顺丰总裁王卫励志故事顺丰总裁王卫励志故事。香港回归时，海关甚至婉拒了国企中铁分一杯羹的请求。

这时的王卫，不过26岁。

强势收权抓住非典契机

1999年，王卫已淡出公司日常运营管理。但在接到一通投诉电话后，他展开了顺丰历史上的最大改变。

原来，加盟模式推广后，出于利益驱使，一些顺丰的加盟商擅自在货运中夹带私货，有的加盟商更是自己开始延揽业务当上了“土霸王”。王卫开始强势收权。

王卫曾说：“顺丰提出差异化经营后，承包网点收回直营便遇到了很多麻烦。当时一个承包网点就是一个小王国，根治这些问题，压力非常大。”当时，曾一度传言有可能让王卫付出生命的代价，时至今日，王卫走到哪里，总有几位随行的保镖跟从。

2002年，王卫收权成功，顺丰从加盟制转为直营制，并在深圳设立总部，将自身定位于国内高端快递。一年后，非典爆发，人们都不敢出门，顺丰迎来转折性的发展契机。疫情期间，航空公司的生意非常萧条。

2003年初，借航空运价大跌之际，顺丰顺势与扬子江快运签下包机5架的协议，第一个将民营快递

业带上天空，为顺丰的“快”奠定江湖地位顺丰。

此时，顺丰的经营思路也开始奠定。王卫坚持只做快递，而且只做小件，不做重货，与四大国际快递重叠的高端不做，五六元钱的同城低端也不做，剩下的客户被锁定为唯一目标，1kg内收不超过20元的邮费。由于坚持只做小型快递，顺丰甚至拒绝了摩托罗拉这样的“肥”订单。

2009年底，民航总局发布了一条不起眼的公告，宣布顺丰航空正式获准运营。顺丰申请建立航空公司并一次性购买两架属于自己的飞机——这也是中国民营快递企业第一次拥有自己的飞机。

2011年，这家公司的销售额已经达到150亿元，拥有15万员工，年平均增长率50%/利润率30%。20年的发展，直营模式、高端定位以及航空运输成了顺丰成功的三驾马车。

计件晋升管理15万人

事实上，顺丰发展到今天的独有秘诀之一就是它的计件工资。这样的制度保证了顺丰一线员工的高收入，高收入支撑着顺丰以快为核心的高服务质量。其收派员的基本工资并不高，但收入全部根据工作业绩提成，每个月的收入都是可以预期的，并非非常稳定。

在顺丰，每个快递员都是自己的老板，因为他们的报酬全系于勤奋以及客户的认同，而月薪上万的收派员在顺丰早已不是特例。

原宅急送总裁陈平说：“顺丰的收派员和企业是分配关系，不是劳务上下级关系。这就是王卫聪明的地方，当年收权，他没有全收。当时是加盟老板不听话，他把老板收了，老板底下的员工我就容忍你，只要你听我话就行了，歪打正着了。”

一名在顺丰工作5年的司机告诉记者，今年他刚通过晋升机制成为一名真正的管理人员，顺丰对员工除了保证收入，还给员工的家属



各项补贴和福利。据说目前在顺丰有一半以上的高管都是从基层收派员做起的。

最有钱的工作狂

在顺丰优选的前总裁刘森看来，王卫是他见过的最有钱的工作狂，这多半源于王卫创业初期保留下来的职业习惯。20年来，他每天工作14个小时再正常不过，还定期到一线收发快递。有高管说王卫是那种很有危机感的人，三个月没有创新和变革，就会让他有危机四伏的感觉。

大多数跟随王卫的高管们都评价王卫是一个很“规矩”的人。在顺丰速运集团的副总裁杨峰看来，王卫是个责任感很强的人：“他想做事，他办企业的根本目的不是挣钱顺丰总裁王卫励志故事故事。”也因此，王卫多次拒绝了联邦快递、UPS等海外巨头的收购。

在徐勇看来，顺丰最难能可贵的是始终坚持专业化的发展环境，不被其他利益所诱惑，在前些年多数快递企业都纷纷转型力求赚快钱时，只有王卫在埋头研究如何能够更加专业化、标准化地提高效率，让用户有更好的体验。

这种专业化显然是顺丰在原始资本积累阶段就一直保持的核

心竞争力，正因为对信息化、标准化的大量投入，顺丰很快便甩掉了其他快递公司。

这些年，王卫十分低调，接受媒体采访的次数屈指可数，网上也极难找其照片。就连顺丰的企业内刊《沟通》也从未出现过这位掌门人的面孔。

王卫还是个十分坚持自我的人

在前两年金融危机最难的时候，顺丰没有裁掉一名员工，不论在公司内部讲话里，还是在公开的会议场合，王卫经常强调“收派员才是顺丰最可爱的人”。

此外，顺丰成本高昂，王卫却对PE、VC的机构投资视而不见。行业里有这样一个传闻，“有VC想给王卫融资，但王卫始终不肯出来见面，这个VC就对外开出50万中介费价码，50万只和王卫吃个饭”。包括花旗银行在内的很多美国投资商也在找寻王卫，付给咨询公司的佣金为1000万美元。

在这个风起云涌的大时代，机遇总是有的，您或可迎合需求，或可创造需求，韧性创业，专注做事，没成就叱咤风云大事业，也可为一方诸侯；没有天意，只有人谋。

张静初的故事

她出生在福建山城永安一个普通的穷人家，从山区长大。小时候，她发现每次哥哥从山上回来，篮子里的果果都比其他伙伴的多。他问哥哥，哥哥用衣角擦擦脸上的汗水，告诉她：“我在树上摘的和其他人差不多，下树后，其他伙伴急着回家，而我会把树下草里的每一个果果捡起来，这样才会更多一些。捡起每一个小果果，捡到篮篮的才是自己的。”哥哥说这话的时候，仰着头，一脸坚毅。她用清水洗去山果上面的泥土，放进嘴里，真脆，真甜。捡起每一个小果果，捡到篮篮的才是自己的。哥哥说的这句富含哲理的话从此种到了她幼小的心灵中，慢慢向上吐芽，向下扎根。

1994年，初中毕业的她，考入福州师范学校幼师美术班。在学校里，她努力地学好每一门课，她觉得这些课都是自己成功路上的一个个小果果。幼师毕业几年后，她的心中有了更大的梦想，毅然辞去幼儿教师的工作，选择了北漂，无论多么苦，她都没有哭过，她知道自己想要的是什么，也清楚地懂得，所有的苦都是为了实现自己的那个梦想：进入演艺圈，成为一个演员或导演。每一天，她都为目标默默努力。困窘中的她没有想过放弃，始终有坚定的信念在内心。明星励志故事：张静初明星励志故事：张静初。

天道酬勤，凭借扎实的根基和不懈的努力，她纵身一跃，考入中央戏剧学院导演系。除了用心学好自己专业课程

外，她还经常去旁听表演系的课程，表演课、形体课、台词课，还有语文、政治、外语等必修的文化课，她都当成是一个甜滋滋的山果果捡起来。为了学好英语，她一到暑假就去北京新东方英语学校苦学英语，她相信外语也是一个小果果，不管以后做什么，学好它，终究会用得着。一有机会，她就去参与演戏，锻炼自己。不管角色大小、台词多寡，她都全心投入，把自己融入到角色中。她觉得应该珍惜命运的垂青，对每一个到手的角色都兢兢业业，这为她赚来许多意外的加分和机会。

2005年11月2日，她在日记本上写下这样一行字：命运让我和“姐姐”狭路相逢，我终于踩着点儿了。这一年，她主演了著名导演顾长卫执导的影片《孔雀》明星励志故事：张静初文章明星励志故事：张静初出自 <http://www.gkstk.com/article/wk-78500001042415.html>，转载请保留此链接！。在《孔雀》里，她的角色是内心安静淡定却又为了爱情热烈奔跑的痴情“姐姐”。这部影片在参加柏林电影节时，她用一口流利的英语接受多家国外媒体的采访，无需翻译，毫不怯场。媒体兴奋地评价她为“章子怡之后又一个具有国际明星潜质的女孩”，有人甚至开始叫她“小章子怡”。她微笑处之，她知道出色的谈吐只不过是原来努力捡起的一个果果对自己的回报而已。

一次次准备，一步步努力，捡成功路上的每一个小果果，她开始成为目前

大银幕上炙手可热的演员。她是《七剑》里灰头土脸的村姑，是《花腰新娘》里媚惑的彝族姑娘凤美，是《紫玉金沙》里的曾家大小姐，是《门徒》里鬼魅一般的吸毒者，是《证人》里一口流利粤语的律师，是《红河》里的智障少女小桃……

为了演好《红河》这部电影，她每天早上都会跑步到桥头看越南人过关，看他们来买菜，也跟她们聊天、推车，学习说越南话。拍戏的过程中，她差一点就跌入深不可测的悬崖。但她说起时，依然很是淡然：“扮演这个小女孩阿桃，我觉得最重要的不是她的肢体动作，而是她的眼神。小孩子的眼神都是最纯洁、最闪亮的。我觉得这是这个人物的亮点。”在剧组见到张静初，是在吃晚饭的时候。没有名正言顺的小灶，没有前呼后拥的排场，她随手拿了一盒工作餐走进了旁边的一家茶馆，在冰冷的冬天里一口一口地吃着冰冷的快餐，连口热汤也没有明星励志故事：张静初故事。这是一个不张扬、不给别人添麻烦的女明星。

但一旦进入拍戏状态，看她的眼神，你解读到的是无一例外的专注与自信以及对角色极其到位的理解。

她就是张静初。这个而立之年的女子，外表虽然娇柔，内心却异常坚强，有梦想，肯坚持。谈到成功，张静初一脸微笑：“成功从来没有捷径，我只不过是恰当的时间，及时将每一个果果捡起而已。对我，梦想才是最甜的果果。”

