拳拳赤子心 片片桑梓情

記美籍華人社會活動家張政權先生

中國國務院前總理朱熔基會見張政權時說：你是一位優秀的愛國華僑，是著名的社會活動家。

美國總統喬治布希說：“張政權為中美兩國架起一道友誼的橋樑”。

【本報記者丁自專題報導】張政權先生祖籍中國江蘇省宜興市，1929年10月24日生於浙江省玉環縣，幼年在上海和重慶長大。1948年，張政權隨父從上海舉家遷居臺灣，不久赴澳門就讀華南大學。翌年返台省親時，正逢海軍軍官學校招生，從小就嚮往海洋生活的張政權欣然應試，從此開始4年的海上軍旅生涯。爲了繼續深造，張政權於1960年考入美國加洲大學洛杉磯分校學習電機工程，第二年就被選爲南加州中國同學會副會長。

1963年，讀到三年級時，充滿創業欲望的張政權，沒有滿足於學業上的佳績，創立了平生第一個事業，即與他的親屬合開了一家中餐館——北京樓。品種齊全的美味佳餚，優雅精緻的就餐環境，紅紅火火的“北京樓”處處顯示出張政權卓越的經商才幹。張政權先生於是將中餐館北京樓作爲開展各類聯誼活動、交友、談生意的大本營。過往朋友、留學生、商人都願意到這裏逗留，舒適的環境，使餐館成了許多僑團、華人公司歡宴集會的場所。正因爲他的一片熱心和這裏良好的環境，加上他自己的場地又有可以調度的人力。當地政府便聘請他籌辦美國西海岸留學生接待中心，並請他擔任中心負責人達5年之久。

那時中國留學生多數是乘輪船經海路輾轉到美國留學的。張先生自願擔當起既出力花錢，又費時間的接待工作。張政權對他們真誠相待，十分細心周到。當看到一些在經濟上困難的學生，就慷慨解囊，給予資助。留學美國的華裔學生和美國工作的華裔青年中，有多少人得到過張政權的資助，就連他自己也記不清了。有些得到過資助的學生離去後再不謀面，然而，張政權不改初衷，不圖回報，資助熱情依然不減。當看到由於他的無私資助使學生擺脫困境順利完成學業時，這位著名僑領的心裏更是充滿了欣慰和快樂。熱心公益事業的張政權，憑著一顆服務大衆，奉獻他人的心，不僅贏得了許許多多留學生和華僑的喜歡，還在美國社會的各個階層建立了良好的人際關係，衆多商人、金融家、政治家、就連普通市民都與他結成了深交摯友。由此，奠定了他馳騁僑界。最終成爲僑界領袖、海內外著名華人社會活動家的基礎，爲此洛杉磯州立大學（CULA）還專門爲他頒贈了名譽博士的稱號。

那時在美國經商成功的華人不少，學術和科技界更是人才濟濟，但從事社會活動者更少，在這方面取得成功的華人更是鳳毛麟角。當張政權先生看到，中美兩國關係時近時疏，體會到美中兩大強國必須攜手共創未來，才能給世界帶來和平與繁榮。張先生深深感到旅美華人應該到美國主流社會去佔有一席之地。爲些，他決心打入美國主流社會，積極參與美國主流社會的多項活動，並從社區擴張到縣市，又延伸到州，最後終於直達白宮和國會山莊。

張政權先生不僅自己帶頭融入美國主流社會，還積極鼓勵華人同胞，放開眼界走出唐人街，去開拓更寬的領域，謀求更大的發展。

張政權先生面對媒體關於對新移民的期盼和寄語，回答的第一句話就是：“希望新移民能回歸主流，努力融入美國主流社會”。

他常說：“中國人在美國，不能局限在僅僅當個鐵路工人、洗衣工或者餐館小老闆的角色。中國人除了吃苦耐勞，也是有著非常卓越的智慧和優秀才能，應該激發出來，讓主流社會肯定，在美國爭取應有的尊嚴”。

幾十年來，張政權熱情參與各種社會工作，活躍在美國政界，時刻爲華人捍衛尊嚴。他不僅參與各種社區工作，還涉足于教育、福利、慈善、職訓、教會、警政、基金等領域，爲自己的同胞能在美國社會站穩腳跟，並爭得一席之地，做了大量卓有成效的服務工作。同時，他積極參加各種社會活動，與美國主流社會建立了廣泛的聯繫，大大提升了華人的聲望。在美國，張政權先生以“華人社會活動家”著稱，經常參加美國主流社會的各種活動。通常爲籌募捐款，40多年來，他爲社會和僑胞的捐款難以數計，花費的時間和精力更是令人瞠目。

1980年，雷根榮登美國第40任總統寶座後，在白宮單獨召見張政權。雷根總統熟情地稱讚張政權先生有勇氣、有見識，是旅美華人中的帶頭羊。

對於美國的兩大政黨——民主黨和共和黨，張政權從不盲目的一味支持任何一黨。他以“選賢爲能”的哲理作爲自己判斷事物的準則，凡是和他理念相同，主張善待華人，願爲華人福祉著想的都會得到他的支援。他結交許多美國上層社會的朋友，從卡特政府開始與歷屆正副總統、國務卿、內閣成員都是張政權相識的朋友。在參議院的100名議員中他同四分之一的人有所聯繫，至於南加州25位國會議員中也有一半與他相識。

1985年8月15日，由美國國會議員杜南先生提議，在美國國會大廈升起了一面美國國旗。並說明這是爲了向張政權先生致敬，因爲張先生在杜南議員的社區內，做了很多有益選區的工作，更爲重要的是，爲中美友好交流架起了橋樑。這一事例，充分反映了張政權先生在美國政界受到的尊敬和褒揚。那面具有特殊意義的美國國旗，由張政權先生轉贈給了世界華人華僑聯合會，至今被“世僑會”作爲華人的光榮珍藏。

張政權先生時刻關注著祖國，就像一個常年在外的孩子，惦念自己的母親。當年，在美國國會討論是否繼續給予中國最惠國待遇的關鍵時候，張先生挺身而出，充分利用與參衆兩院的議員們親密的友誼關係，親筆書寫了40多封言語懇切的信給國會，呼籲參衆兩院的衆多議員朋友，支援前總統布希繼續向中國提供最惠國待遇的提案，並且明確指出反對附加任何條件。出於維護華人福祉的生存與發展的目的，張政權參與美國政治從不計較個人在金錢、時間和精力方面的得失。他的高尚品格，受到美國政界人物和民間代表的尊重，在美國政界頗具影響力。人們經常向他說，我有什麼可以回報你的地方嗎？對此，張先生只是莞爾一笑。其實，在張政權先生的心目中，他並不求人回報。相反，

他心目中最大的願望是能夠回報自己的祖國，自己的民族。

在美國，一般人參加社會活動，多想借機謀取一些商業利益或者通過結識大人物尋求一官半職。憑藉張政權與美國上層社會的關係，無論想發財還是作官，都是有可能的事情。而張政權對此卻不屑一顧。他唯一的願望就是利用各種社會活動，代表僑界同胞，在“移民大熔爐”的美國，爲維護華人的權益和尊嚴，“發出自己的聲音，顯出自己的亮色”。爲華人在美國主流社會中，佔據應有的地位。

洛杉機的多家中文媒體以及中國的一些官方雜誌，都曾載文發表過採訪他的文章。中國一份官方雜誌，曾以他和美國四任總統的合影作封面，向中國大陸同胞介紹張政權先生多年來對社會的貢獻和成就。對於各種讚譽，他總是表現出虛懷若谷的謙謙君子風度，他常常自謙地說：我不是什麼著名僑領，只是一位非常願意爲華人華僑服務的“老華僑”。這樣實無華的語言，反映出這位元德高望重的老人對自己同胞的一片赤誠。

自上個世紀90年代起，張先生不停的奔走在美中兩國之間，溝通，交流，協辦會議。張政權先生應中國政府多次邀請，數次回國並帶領美國主流社會和專業人士到中國考察。爲了讓更多的美國人和在美華人更深入地瞭解中國，張政權先生每年都要帶團回國考察。曾有一次在一個半月的行程訪問了27個城市。爲了讓國內的孩子多學知識報效祖國，他出資在中國江蘇宜興市和山東壽光市，各設立了一個教育基金會，給勤奮工作的教師和努力學習的學生發放獎勵金和獎學金。同時，他還在國內的兩所大學擔任客座教授，對國內的教育給予極大的關注和熟忱。

近幾年來他不斷的奔波於中國各地，新的目標是爲改變中國的環境污染和生態平衡，2007年10月8日他參與和組織在中國黃山召開，“世界500強(黃山)國際高峰論壇”主題就是投資與環保。張政權董事長在論壇做了會議發言。張政權先生以美中友好促進會會長身份擔任了世界500強(黃山)國際高峰論壇組委會榮譽主席。

張政權先生雖已年逾80，而中國各地政府卻非常重視他的經驗和在國外的威望，尤其是他對祖國的一片愛國心，聘請他出任經濟顧問的省市有近30個，他還在13個省市的海外聯誼會擔任名譽會長。張政權先生無愧社會活動家和中美交流橋樑的架設者。

史玉柱的九個歷史瞬間

在現實和虛擬社會裏的財富神話(四)

史玉柱故事之七：管不管

2001年，“腦白金”銷量突破13億之後，史玉柱隨即將日常管理扔給了大學時的好友陳國。史玉柱完全相信陳國，因爲，巨人大廈失敗後，“陳國、費擁軍好幾年沒領工資，也一直跟著我。”

史玉柱自信，給他5年時間，他就能看出一個人的德性，而且，“我需要充分信任的人不用多，四五個就夠了。”因此，史玉柱只用部下，不找外面的人。“女性從思心角度來說可能會好點。”“一般公司都會有幾個副總在鬥啊鬥，我們沒有。”“沒德的人，我不給放領導崗位上來，放上來的人都不愛搞這個。我們的副總都很團結，不互相鬥，也不和我鬥。”“德”和“才”只能選其一時候，史玉柱肯定選擇德。史玉柱確定“才”的標準很簡單——辦事成功率高的人就是人才。“我只看他的成功率高，不聽他說的。”史玉柱喜歡戰術人才，不喜歡戰略人才。“戰略人才多了，大家整天就會在一塊誇誇其談，不幹實事。”

2002年，上海健特總經理陳國車禍。史玉柱當時正在蘭州開會，撂下電話，史玉柱連夜飛回上海。趕到醫院，陳國人已經快不行了。“這件事是僅次於巨人倒掉的打擊，全公司把業務都停掉處理後事，那是一種痛失左右手的傷痛。”每年清明，史玉柱和公司高層都要去給陳國掃墓祭奠。史玉柱現在對車的要求很高，坐SUV爲主。另外加了一條規定，幹部離開上海禁止自己駕車。

陳國去世後，史玉柱沒重新接管“腦白金”，他將擔子交給了劉偉。劉偉加入巨人的時候，只是個普通的文秘。“劉偉做上海健特副總，她分管那一塊，她花錢就是比別人少很多。”“她跟了我12年了，沒在經濟上犯過一回錯，我自然非常相信她。”

“腦白金”銷售管道上有8000多名員工，旺季超過一萬名，分佈在全國1800個縣，各地辦事300多個。劉偉雖然能叫出300多個縣、市、省辦事處經理的名字，但她需要史玉柱提供管理思想和管理方法。

史玉柱早期辦珠海巨人實行軍事化管理，後來，他明白了，大多數員工的使命是打工掙錢，養家糊口。軍人有對國家和民族的義務，員工沒有對老闆效忠的義務。

再次建立管理體系，史玉柱堅持精簡總部。珠海巨人銷售額達兩三億時，總部已經達到了300多人，而“腦白金”做到10個多億，總部卻只有十多個人。能接受史玉柱軍事化管理的人不多，能“死活”跟著他、“效忠”他的人不多。

史玉柱只給省級辦事處的經理和副經理髮工資，其他人的工資，每賣一箱腦白金，提成4%，省級經理用這4%給省級辦事處其他人和市級辦事處經理和副經理髮工資。市級辦事處往向下也是一樣。此舉，史玉柱既簡化了和衆多員工的關係，也能有效控制費用，各級辦事處不會盲目擴張人員。

巨人員工固定工資在同行業中處於中等偏下，但浮動工資卻相當多。史玉柱樂意看到員工拿的越多，這名員工拿得越多，證明他對企業貢獻越大。

管理行銷費用也是一樣：每賣掉100箱，就提成2萬元，作爲行銷費用。推銷員費用都給報銷，但省下來的錢是你自己的。珠海巨人的時候，各地分公司請人吃飯在500元以上的，必須上報經批准後才能執行。現在，寬鬆了，尊重了大家，但大家爲了自己的利益，反而都會節約開支，和“腦黃金”時代比，現在的行銷費用可以節約三分之一。

300多個辦事處都沒在當地註冊，都沒資格對外獨立簽訂合同。辦事處可以和經銷商談價格，但最終價格由總部定，並在總部簽合同蓋章。上海總部要保持永遠直接和經銷商發生買賣關係。

廣告款也全部由上海總部直接匯給當地電視臺。辦事處可以去電視臺談，上海總部覺得價格合適，總部就會和電視臺直接簽訂合同。當地辦事處只負責播出監控。

辦事處人事需“越級”任命：縣級辦事處人事需要省級任命。市級辦事處人事需通過省級報上海總部任命。“人事不能由頂頭上司直接任命。我怕產生幫派。”

史玉柱故事之八：網遊要賺有錢人的錢

2003年，深夜。史玉柱在玩《傳奇世界》，他的名字叫“收禮只收腦白金”，他只有30多級，在多次被人隨便PK掉之後，他找到了本區級別最高的帳號，對方是溫州網吧老闆。史玉柱立即吩咐溫州分公司經理到網吧，付3000元，將這個70的級帳號拿到手。儘管有了70級的帳戶，史玉柱依然無法所向披靡，他急得直接找陳天橋，陳天橋告訴他：“裝備更重要。”史玉柱立即花了一萬塊元買了一套頂級裝備。

2004年，深夜。史玉柱在玩《英雄年代》，感覺比《傳奇世界》強，只是不明白其中很多不合理的設置爲什麼一直不改。

2004年，深夜。得知《英雄年代》開發團隊和盛大合作不愉快，史玉柱想：“我找他們做一款網遊，晚不晚？”到了2004年，再做和《傳奇》一樣，靠點卡收費的遊戲肯定晚了。史玉柱想到了“永久免費，靠道具賺錢”的模式。

“讓窮學生和億萬富翁，在點卡面前，一律平等，這是不對的，不符合行銷規律。”史玉柱要賺有錢人的錢。對沒錢的人，史玉柱免費，靠免費吸引他們來捧個人場，有了人氣，史玉柱才能更好地賺有錢人的錢。

遊戲圈子很小，史玉柱很快找到了《英雄年代》開發團隊。這些人有的離開了盛大，有的還在盛大。史玉柱吸引開發團隊的方式很簡單就是高工資。“我看准的優秀人才，工資一事一議，不受公司級別制度限制。”“陳天橋其實給得也很多，他給期權，一個骨幹期權兌現都是幾百萬，但人家還有意見。他給的方式不對，有點冤枉。”

2005年9月，《征途》完成開發。就在史玉柱要以“永久免費”概念切入網游市場時，2005年11月，盛大搶先一周宣佈將包括《傳奇》在內的三款遊戲免費。《征途》副董事回來檢討說，不該和盛大的副總接觸，將《征途》永久免費資訊透露出去。好在《征途》從開發設計上就是“永久免費，靠實道具賺錢”的模式，所以，能將遊戲千方百計“聚焦”在“道具”上，聚焦到不斷“刺激”“有錢人”攀比買“道具”上。

史玉柱不怕陳天橋，史玉柱怕丁磊：“網易要現金有現金，要人有人，最可怕的是丁磊本人非常重視網遊。”“所幸網易做卡通類，和我們不在一個市場。”

史玉柱也怕QQ。但“QQ主要是休閒類的，不是我們這個圈子裏。”

史玉柱看不上九城。“《魔獸世界》的確實好，3D裏面可能5年之內出不了超過的，但它的致命傷在文化。舉個例子，中國人很怕死人，外國人不怕，美國人當個亡靈可能很開心，中國人誰願意當個屍？所以，《魔獸世界》30萬線上，已經到頭了。”

至於金山，史玉柱沒時間研究。“我的一款遊戲就能把他所有遊戲給超過去了。”2006年04月14日，北京5G評論現場。資深遊戲評論人王樂認爲《征途》肯定不能成功。“史玉柱進入遊戲，第一靠廣告，第二靠吸引媒體的炒作。他的方式還和腦白金一樣。”QQ遊戲前知名產品經理王鋒認爲史玉柱是在吹牛：“他說他內測有15萬人線上，我覺得1500人差不多了。”

2006年11月，王樂承認《征途》同時線上人數有15萬。“已經非常賺錢。”而早在2006年9月15日，《征途》就對外宣佈同時線上超過了50萬大關。

史玉柱故事之九：採訪手記

在珠海採訪《劍俠奇緣》期間，雷軍一直在和我說，北京金山來了一個“能力超強”的副總，叫蔣濤，此前在巨人負責手寫電腦開發。

1997年夏，因爲要刻一張盤，我和蔣濤成了好友。儘管巨人經營失敗，蔣濤那時說起史玉柱依然懷著敬佩，經常用“老史還是很厲害的”作爲往昔回憶的結語。

2000年耶誕節，香港。方向明和我說起史玉柱。方向明是巨人大廈失敗後，唯一採訪到史玉柱的記者。方向明的結論是，企業家應該遠離政治，否則容易把持不住。“李鵬總理和他握一次手，他一激動，將巨人大廈提高了20層；李鵬總理再和他握一次手，他依然很激動，將巨人大廈再提高20層；李鵬總理又和他握一次手，巨人大廈最終成了72層。”

2001年，史玉柱“鹹魚翻身”，我找到最早報導此事的翁寶，請他幫我約專訪，未果。5年之後，2006年4月9日，終於等來了史玉柱急於宣傳《征途》的機會。那天，我們從下午2點一直談到6點。期間，我先讓司機去機場幫我換登記牌，後又讓司機幫我改簽航班。我沒想到史玉柱如此地健談，需要談如此長的時間。

採訪完成，一直沒有動筆。我身邊的年輕人、遊戲圈子的人幾乎衆口一詞認爲，《征途》不可能成功。他們理由是，史玉柱沒遊戲運營經驗，只會炒作。史玉柱在4月8日《征途》新聞發佈會的表現，炒作成分不可謂不濃。做了15年記者之後，我開始害怕被誤導，怕一不小心成了《征途》心甘情願的“槍手”。等到起先斬釘截鐵認爲《征途》不可能成功的人也開始承認《征途》成功之後，我向4月9日那個細雨連綿的下午望過去，試圖理解這個人和他的所作所爲……

史玉柱的成功是他個人的成功。1989年10月，他在深圳怒摔兩台IBM 286的一刹那，就決定了，他今後身邊的人將是他的追隨者而非合作者。1997年巨人失敗後，很多人離開，又進行了一輪追隨者而非合作者的篩選。“腦白金”二次成功後，史玉柱採用高薪、提成而非股權分紅的分配方式，在制度上進一步確立了史玉柱個人成功的模式。

“腦白金”做得更大之後，史玉柱資掉一部，換回現金，投資更加保險的銀行股份；剩下的“腦白金”資產也都同時變成了隨時可以套現的兩個上市公司股份。

管理好一個公司太難了，史玉柱不願意深陷其中，他在自己最好的時候，使出一系列資本運作手段，迅速完成了從企業家向資本家的轉換。做企業，長期靠一個人肯定不行，做資本家，只要一個人決策正確就行，不涉及執行層面。

史玉柱是泰山產業研究院的發起人之一，柳傳志是泰山產業研究院院長。這麼多年來，史玉柱和柳傳志的交情始終局限在精神層面。在他最困難的時候，他向柳傳志請教怎樣辦企業，他沒向柳傳志借錢。他知道柳傳志是企業家，講原則，公司錢就是公司的錢，私交再好不能動公司的錢。

史玉柱和泰山產業研究院另外一個資本家段永基交往甚密。2001年12月21日，史玉柱爲救段永基向四通巨光投資1億元，後因CEO無力借貸，搞出幾億的窟窿，致使史玉柱血本無歸。後來，四通再次遇到危機，6000萬股華夏銀行股份被法院凍結要拍賣，史玉柱再次拿出1億多元，替段永基把錢還了，在進入拍賣程式前把股份拿了過來。來而不往，非禮也，從2002年開始，由段永基任董事長的中關村證券股份有限公司就一直是史玉柱控制的健特生物的前十大股東。有通這些交情，2003年末，段永基花11.7億港幣購買腦白金75%分銷網路也就不是爲奇了。

段永基的資本運作能力絲毫不比史玉柱差，很多方面甚至是史玉柱老師，可惜段永基手中沒有一年可以賺3.5億利潤的“腦白金”爲他的資本運作持續輸血。資本運作，爲了超額回報，挖東牆補西牆，一有散失，就會有大窟窿，需要實業來補。

《征途》現在又開始大規模盈利了，它必將成爲史玉柱手上另外一個資本運作工具，讓我們看史玉柱又能玩出什麼花樣……（全篇完）

作者：到翻