

肖潇:

# 不服输成就神奇“肥皂湖”

崔依依 姜洁冰

## 商界传奇

在美国华盛顿州东部有一片神奇的湖泊，这里常年阳光灿烂，空气清新，当风吹过湖面的时候，岸边泛起层层白色泡沫，好似大自然吹起的肥皂泡泡。这里就是知名的疗养胜地——“肥皂湖”。世人之所以能够更便利地领略到这美妙风光和享受到湖水特殊的保健功能，得益于肖潇不服输的性格和独到的眼光。



图为肖潇和她的“肥皂湖”

图片来源: 作者提供

### 迎难而上: 打破异国语言关

语言不通，几乎是所有当年到美国打拼的先锋们要渡过的一个难关。而对肖潇来说，她能够很快克服这一难关是因为她早年的一个经历。

肖潇说，她当时来到美国的时候，没想过读书，就在餐馆打工，从早上10时一直干到晚上11时。才过了两个星期，最后清理桌子的时候，她把一个不用的瓶子扔掉了，然而餐馆的老板说她小姑娘长得很漂亮怎么就这么笨。“我就感觉好生气，可是听不懂她说的是什么，也没法很好对应”，肖潇现在也忘不了当时的那种感觉。“我马上就辞掉了工作，因为受了刺激，就很好好学英文，以前一天背10个单词还老忘记，经过这个事情之后我觉得要挑战自己，看看什么是我的极限。”

不服输是肖潇的一个典型的性格，她说按照当时自己的水平，如果每天就背10-15个单词，3年才能考托福，所以她干脆挑战自己，刚开始就定了每天200个单词的目标，后来加到300个、350个单词，3个月就以很好的成绩考完了托福。连她的朋友们都觉得很惊讶，甚至怀疑是不是把别人的成绩加在了她头上。

肖潇的韧性再一次为她赢得了机会，后来的人学考试中，她一次通过。28个申请人中，她的条件是最不好的，面试的时候老师让她回答最让她值得骄傲的事情，她说的就是学习英语的契机和过程，这一点让老师看到了她性格里的坚持和韧性，也赢得了老师的肯定，并给她全额奖学金。

### 勇往直前: 大胆创新做项目

与当年一同毕业的学生相比，肖潇对于知识的运用更

加灵活，这一点让她在实战中得到了肯定。毕业之后，肖潇的薪资几次上涨，很快跳到了10万美元。后来被西雅图的一家公司挖走，肖潇为公司创了很多历史纪录。

公司一个做了7年也没有拿下的项目，在肖潇接手并改进方案后，直接拿下，成为公司的一个头牌产品。

“我做了5年，基本上把这家公司产品的问题解决了”，用她自己的话来形容，就是她学知识既能做到活学活用，又能有深度。

对于肖潇来说，她更喜欢对一个项目不断做出创新。肖潇没有沉浸于已经取得的成绩，而是从公司辞职，去挑战自我，投身房地产行业。

肖潇曾经将一个在别人眼里的“烂摊子”项目拯救过来。她说当时是2009年，正是经济滑坡的时候，她投资的那个项目所处的地方又比较偏远，连她的先生都不看好，而她就是靠灵活的手段、创新的方法让项目起死回生。

“我请了一个经理，他是大学教写作的，会做慈善，人也特好，还有很多文创活动的点子”，肖潇承认当时这个举动很有风险，她是希望通过文创活动的形式吸引人们的关注，改变当地人的消费方式。

肖潇说，他们做了很多和孩子有关的活动，免费给他们上课，搞运动会，还给奖学金，给小孩子买礼物，这样一来，当地人就很喜欢他们的文创活动，紧接着客源就来了。

“这个项目做完了以后，你就知道自己有一定的处理问题的应变能力，自信心就会越来越强。”肖潇说。

对于肖潇来说，创新仿佛是一种本能，“我每去一个地方，我每一个房子都要大动手术”。在她还没有投身房地产的时候，这种能力就体现出来。

肖潇到西雅图入住刚2个多月，就为房子做了一个流水瀑布，“我喜欢做项目是天生的，一看到一个项目我就能改，一有想法我就行动”。

### 机缘巧合: 邂逅神奇“肥皂湖”

一次去看房车公园的时候，肖潇邂逅了肥皂湖，“真的非常美，而且我发现肥皂湖的水很特别，用了这个水之后，我第一次感觉皮肤可以吸收空气。”

肖潇最开始只是买了一个小的度假屋自己来享受，但是她一直在思考，这么好的地方，因为配套设施的欠缺，别人不能常常过来，是没办法体会的。肖潇希望通过自己的投资和创新，为肥皂湖做出一些改变，让更多的人能够便利地领略湖区的风景、体会湖水的妙用，同时也可以帮助带动周边的产业，把整个小镇的经济做好。

行动派的肖潇成就了神奇的肥皂湖。她在度假村中设计了各式各样的房间，每个房间都有两套不同的供水系统。一套将湖水直接从湖里引入，过滤并加热，一套是当地的自来水系统。两套系统春夏秋冬四季均可供客人泡澡和淋浴。

肖潇说，一年多前买入度假村的时候，酒店的内部破烂不堪，到处是破损和灰尘，人站在地板上都发出吱吱呀呀的声响，仿佛随时有穿破地板掉下去的感觉。而他们买入度假村后，翻修所有的房间和建筑，新换地板，几乎所有家具和设备都更换掉，有的房间还新加了SPA浴池。为了维护酒店的历史，一些房间还保留了古老的门把和历史的遗物，酒店的结构和外墙依然保持原有特色。

尽管现在已经获得了很多成就，肖潇还是很谦虚地将它们归结为是运气，“我很感恩，我觉得我这个人可能很有运气，很有福气，每次遇到问题的话，就有人来搭救你，真的是柳暗花明的那种感觉。”不过有一点肖潇是非常明确的，那就是她始终是一个不服输的人，她下定决心要做好的事情，无论什么人，什么情况，都打不掉她的信念。

## 商机商讯

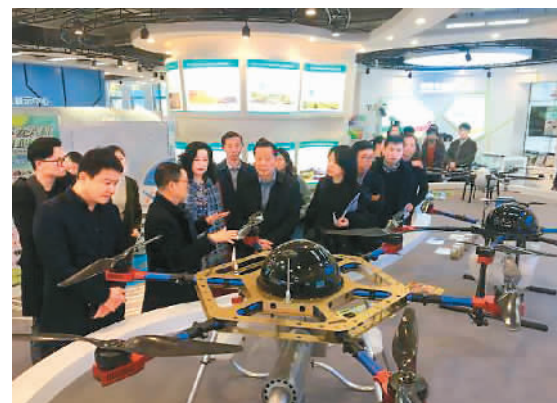
### 侨商侨企入驻云南 实现回国创业梦

12月15日，多家侨商侨企与云南省万侨创新创业产业园在昆明举行签约仪式，正式入驻万侨创新创业产业园。侨商侨企冀望产业园能够托起“回国创业梦”。

万侨创新创业产业园是云南省侨办为承接海外华裔科技人才与归国留学生赴昆明创新创业而打造的服务平台，为海外侨胞和归国留学生打造优质的创新创业环境。

目前，万侨创新创业产业园落地在昆明国家级经济技术开发区银河科技园内。银河科技园总经理宋治乔表示，今后将完善产业园组织架构、运营模式、管理理念，带领广大侨胞精英们在云南成功创业。

(据中国新闻网)



海外华裔科技人才与归国留学生参观云南省万侨创新创业产业园。 缪超摄

### 广东省汕头“侨梦苑”揭牌

12月14日，在广东省汕头市，海内外侨界200余名代表齐聚华侨经济文化合作试验区，见证了全国最大的“侨梦苑”的揭牌。“侨梦苑”是国务院侨务办公室推出的侨商产业聚集区和华侨华人创新创业基地示范品牌。汕头“侨梦苑”是第17个“侨梦苑”。

“我们向海内外潮汕乡亲发出邀请，号召大家抓住家乡发展新机遇，回到汕头投资兴业，齐心协力振兴家乡。”国务院侨务办公室主任裘援平在揭牌仪式上发出呼吁。

(据中国新闻网)



图为广东省汕头市“侨梦苑”揭牌仪式现场

资料图片

华人温惠仁

## 黑珍珠之王的传奇人生

何倩

法属波利尼西亚，亦称大溪地，因其知名风景被人们誉为“距离天堂最近的地方”。许多人都听说过更高在大溪地的故事，却不知一位华人在这里也谱下世人不可忽视的一曲。温惠仁，不仅是南太平洋华人首富的代表，更是当地知名度仅次于政府主席的第二号人物。

1997年6月，《美国国家地理》杂志将温惠仁称为世界“珍珠之皇”，美国《时代》杂志也将他誉为“大溪地珍珠之王”，因为他旗下出产的黑珍珠不仅是世界最高品质珍珠的代表，更被法国政府定为“法国唯一的国宝石”。

黑珍珠在世界各地都有出产，但大溪地已发展成为全球最大、最优质的黑珍珠产地，产量占世界同类产品的95%以上。他旗下拥有8家珍珠养殖场，每年出产的珍珠可达150万颗，占大溪地黑珍珠产量的一半以上，无愧于“黑珍珠之王”的称呼。温惠仁拥有两座私人岛屿、5架私人飞机，以及能组成一个小型舰队的汽艇和私家游艇。这位84岁的客家人后代，其人生就好比一颗珍珠的孕育，起始于磨难，在历经了长年的不懈奋斗后，凭借极端坚韧的意志，才取得今天如此辉煌的成就。

温惠仁祖籍广东清溪，父母都是客家人，他们在20世纪初背井离乡下南洋，最后辗转落脚在南太平洋波利尼西亚大溪地群岛。

温惠仁出生于1934年，在11个兄弟姐妹中排行第七。20世纪50年代，只有20多岁的温惠仁非常善于把握机会，他看准大溪地建立国际机场将会催生大量进口机会，于是加入贸易行，辛勤工作几年后就成为旅游公司经理。

他也是最早把日本汽车引进大溪地的代理商，然而一场大火让他背上大笔债务，但是信守承诺的温惠仁用10年偿清了债款。

当时的波利尼西亚政府为了留住辖下偏远群岛的年轻居民，以特许开采权的形式鼓励私人进入珍珠养殖业。

然而，在温惠仁进入这一行业之前，大溪地的珍珠品质虽然好，但成本高、产出率低，难以形成商业规模。

虽然毫无珍珠养殖经验，行业风险很高，温惠仁依然作出了一个富有魄力的决定。

他购入首家珍珠养殖场，一边投资一边摸索。3年后，他收获的第一批高品质大溪地黑珍珠由御木本珠宝全部买下，但第二批珍珠因质量不合格，遭到御木本珠宝的拒绝。

温惠仁虽然十分失望，但并没有放弃，他从此决定将来只做有品质的珍珠。

此后，他的黑珍珠还获得国际权威宝石鉴定机构美国宝石学会颁发的宝石品种资格，成为法国唯一的国产宝石，这项认证最终让温惠仁的大溪地黑珍珠跻身于世界顶级珠宝行列，与众多世界知名奢侈珠宝品牌合作。

### 大溪地黑珍珠独有的稀缺性

1984年，温惠仁购入第一座私人环礁岛用于养殖珍珠，这里距离大溪地主岛上千公里，几乎与世隔绝。

为了培养珍珠，温惠仁从头做起，在荒岛上修堤、盖房，建设各种基础设施，还铺设了机场跑道，用自备的小飞机给岛上补给。

高品质的黑珍珠对水质环境的要求非常高，只有在没有污染的海域才能获得效果。

大溪地位于新西兰东北方、夏威夷之南，无污染的纯净世界是天赐的珍珠养殖场。离最近的澳大利亚仍有5000公里，优质的环境非常有利于珠耗的生长。

在温惠仁旗下的8家珍珠养殖场中，位于马如提岛的珍珠品质最佳，因为这里有原始形成的湛蓝泻湖，造就了独特纯净的自然生态环境，使得这里出产的黑珍珠色彩最为丰富、珠径最大。

根据温惠仁介绍，这片岛屿在2009年还被法国政府鉴定为绿色生态养殖区。

大溪地黑珍珠的孕育过程非常缓慢，据温惠仁介绍，每1万只大溪地的特有黑礁贝中，只有600只左右孕育着珍珠核。

每100个含核的黑礁贝需要至少5年精心培育，才能有一半收获珍珠，其中堪称完美无暇的珍珠不会超过5个，能达到A级标准的最多1个！

这样的稀有性让我们了解为什么大溪地黑珍珠得以成为顶级珍珠的代名词，这就像温惠仁始终强调的：“顶级珍珠不仅是自然的造就，还需要人的智慧。”

### 温惠仁的黑珍珠王国

温惠仁虽然以黑珍珠出口为主，但也从事珍珠加工业，并且以自己的法文名创立了品牌。

在法属波利尼西亚、阿布扎比等地设有品牌专营店，并在欧美、日本、香港拥有多家品牌代理商。

此外，他在大溪地还拥有一座独一无二的“黑珍珠博物馆”。

温惠仁控制着全世界黑珍珠出口量的近85%，对于中国市场，他表示多年以前已开始尝试，曾在上海外滩开设过一家品牌店。

如今，在网络多媒体与电子商贸愈加发达的时

代，这位80多岁依然身体力行的企业家始终保持活力，并渴望将最新的推广方式融入企业的品牌运作。

温惠仁强调：“我总是喜欢开拓市场，并且对中国期于厚望，希望有更多的中国人能够了解这个由华人开拓的顶级珠宝世界。”

他指出，从明年开始，我们集团将会采纳一个全新的概念来拓展品牌，这一计划不仅针对世界各大都市，也指向中国市场。

他解释道：“我希望在未来5年可以在中国设立100个销售点。此外，我也会继续开辟中东市场，例如迪拜等地。”

目前，温惠仁的品牌已在科威特、沙特阿拉伯和利比亚有了发展，未来也会加强欧洲市场的开发。

温惠仁于1998年开始在香港独立举办大溪地珍珠拍卖会，如今每年定期都会在香港及日本神户举办5至6次珍珠拍卖会。对于未来的发展，温惠仁非常强调想象力。

温惠仁的一生获得了无数荣誉，例如美国宝石学会1999年以温惠仁的名字命名位于加利福尼亚总部的宝石学分院。

温惠仁也成为第一位获得美国宝石学会极具声望的宝石联盟成员殊荣的大溪地珍珠生产商。

2000年，他获得法国国民最高荣誉“十字骑士勋章”。最近，温惠仁还获得第六届JNA大奖最高荣誉“终身成就奖”。

JNA大奖由亚洲博闻主办，旨在表扬在珠宝及宝石业界内代表出色的领导能力、创新思维及成功的可持续发展和社会责任的企业及个人。

虽然已80多岁，温惠仁先生依然活跃，经常在大溪地、巴黎、香港、上海之间出差旅行。

2018年春节之际，温惠仁还将作为世界杰出贡献50名华人代表之一，参与纽约时代广场“全球华人大拜年”活动。届时，他的大型拜年照片会现于纽约时代广场路透社大屏幕，这也是时代广场首次以人物为主题进行的拜年活动。

温惠仁也透露，他的自传即将在法国出版，并且会翻译成中文，中国朋友将可以亲自了解这位传奇华人丰富多彩的一生。



图为温惠仁的私人岛礁养殖场

资料图片

(据人民网)

## 商论语丝

### 华商谈经商之道

做生意90%靠自己的勤奋与智慧，但更要有一种胆量。不仅要顺势而行，更要逆流而上，危机其实就是机会，一名生意人必须保持对时势的敏感与警觉。此外，在经营中，要始终坚持与人合作的方法，取长补短，实现双赢。

——马来西亚嘉里集团董事长郭鹤年

在商界成功的秘诀，可以用6个字形容：识人，用人，诚信。做生意要有利可图，但不可以唯利是图、急功近利，要讲商业道德。做一个大事业，一定要有大胸怀。中国人讲，舍得舍得，大舍大得，不舍不得。

——前中策集团主席黄鸿年

取之于民，用之于民，赢利不是企业的唯一追求，我们的事业要对社会有贡献，对人民大众有利，这样才能得到政府和各界朋友的支持，才能发展壮大。

——泰国正大集团资深董事长谢国民

华商看中国发展