

曾步光： 扬帆商海，玩的是理念

记者 陈关杰/文 通讯员 董震宇/图

“琴棋书画”是玩，“休闲娱乐”也是玩。但还有一类人，玩的是另一种方式，他们玩的是企业文化，玩的是商业模式，玩的是创业思想。玩金融，他崇拜的是索罗斯；玩电子商务，与马云的阿里巴巴不同的是，他玩的产品是人力资源，甚至是教育。

他就是曾步光。记者一位朋友与曾步光首次谋面。他说了一句话引起了记者的共鸣：“智商不说，曾总也是一个很有情商的人。”



玩投资，金融危机下的新布局

追溯曾步光的创业轨迹。凑巧的是，他的创业离不开在大学时代的“玩物”经历。

上个世纪 90 年代，全国兴起了一股邮票热，美丽西湖边的花鸟市场上，各色邮票玩家云集。此时，曾步光正在杭州上大学，学的是国际金融。

曾步光说：“大学时期，除掉校园，我差不多就是和花鸟市场上的邮票玩家泡在一起，被一个老爷子‘骗’了许多钱。”不是真的被骗了，而是被老爷子“忽悠”进了邮票世界。

他玩钱币，玩小型张。“后来发现，这玩意可以换钱，就玩起倒换邮票的活儿。”一张张小小的邮票检验了他的金融知识，最多时一个月可赚到了三千元，在校园里成了一个小小的富翁。

“人家还要找家里要学费，我几年大学还带回了 3 万元。”后来，曾步光还特地炒过邮票，整箱地交易，这段玩邮票的经历为他赚取创业第一桶金立下过汗马功劳。

就像他崇拜的索罗斯总结的那条著名的“盛——衰”序列一样，玩邮票的曾步光还总结道：“股票的投资周期是 10 年，眼下正好是新一轮行情的开始。”

索罗斯有句名言：“投资者要有垃圾堆里找黄金的慧眼”。大学毕业以后，曾步光的第一份工作是在中国银行。有点“不务正业”的他，主动放弃做对公会计的体面活，临柜做储蓄。很少有人知道，这个“傻小子”在“炒汇”。他花了几年的时间，就赚到他在单位里可能要花一辈子才能赚到的钱。随后，他辞去了银行工作，毅然下海。现在大家才知道“这个不务正业的家伙”独具慧眼、歪打正着。

“玩投资，我选择了一个自己熟悉的行业，这样可以减少风险。”曾步光于 2002 年创办了温州华富投资咨询有限公司，并先后在温州、重庆、福州、大连、无锡等地开设 10 余家分公司。2008 年，在公司原有业务基础上创立温州华富投资管理有限公司。业务涉及

股票、基金、外汇等投资咨询服务。显然这是一个高风险的行业。

曾步光是这样想的：“由一个高风险的行业转战低风险的行业，无疑降低了风险，也只有这样才能做到激流勇退。”2007、2008 年股市火爆，许多人跌杀在不成熟的中国股市上，好一番伤心败财。他却将发展策略由虚拟经济向实体经济转移。2008 年，他投资 1800 万元创办瑞安市华富天成大酒店。

说起开这家酒店，也与“玩”有关。

“我经常出差住宾馆，喜欢美食，如果自己开一家酒店，吃喝住都有了。”他到每一个城市都去仔细观察酒店的位置、装修、服务、菜品。一日，他开车沿万松山脚溜达，发现了一幢还是毛坯房的建筑时立即心头一震，好一处所在，这里不正是开酒店的好地方吗？他以闪电般的速度签下房屋租约，并装修开业。

“我每到一个地方办完业务就是去看电影，我到自己在外地的分公司，我的员工都知道‘曾总晚上肯定是要去看电影了’。”曾步光痴迷电影，他家里存有大量的电影光碟。“我的生活很简单，睡觉前就是看 2 个小时的碟片。”因为对电影的喜爱，他很想瑞安开一家星级的公益电影院。“让中、小学生免费看电影，让他们一起感受电影艺术的魅力。”

买书、看书曾步光也算得上是个狂人。其夫人透露：“步光有一次买过八千多块的书，沉甸甸几大袋，我们俩根本拿不动，弄得我只好把自己东西忍痛割爱了。”

2008 年，全球性金融危机席卷而来，许多人在关注“开源”的时候更注重“节流”。“危机是最大的机会”，曾步光又玩了一个新举措，非但不裁员，却招来 40 多个大学生。“我将他们作为企业储备干部培养，随时可以打大仗，打硬仗。”

“生活在南方的人通常都是没有亲身经历过大雪，我记得 10 年前温州是下过大雪的，所以在河南驻马店火车站听说郑州下暴雪的时候并没有什么恐怖的感觉，相反倒是有些兴奋。”这是曾步光在他的博客日志里的一段话。时间是上月中旬。

但是真正看到暴雪的时候，曾步光的兴奋荡然无存。出了驻马店火车站已经是凌晨 3 时。外面白茫茫一片，零下 1℃，寒风呼啸。穿着衬衫西服一派秋装打扮的曾步光顿时哆嗦不已。“可以肯定，那个时候整个郑州只有我一个人还是穿着西装的，呵呵。”

地上积雪 1 尺多厚，时不时有人摔个四脚朝天。酒店离火车站还有两公里，曾步光一行只好在雪地中拖着行李艰难行走了。曾步光开玩笑说：“难得的一次人生经历啊，凌晨 3 点在大雪纷飞的异乡行走，一身白雪，满腔热血……”

冰天雪地的，曾步光又在玩什么？

财富无损道德。致富后的曾步光乐于慈善，200 万元资助我市文化繁荣，2000 万元做慈善助学。但置身慈善事业后，让他陷入了更深的思考。

“当初设立‘华富慈善助学就业基金’只是简单地从回馈社会的角度考虑。但是经过考察，让我深深地体会到，解决简单的输血问题并不是当下社会所迫切需求的。正像很多人说的，我们现在这个社会，并不缺乏慈善家，每年也有很多的为企业为社会捐赠了很多钱，但是这些钱是否真正落到实处，是否真正形成良好的社会效应，依旧是

一个深刻的社会问题。”曾步光眉头紧锁。

“‘救助一个学生，改变一个人生’。我想只有变输血为造血，才能真正让贫困学生改变一生。中西部确实存在很多因为贫困而上不起学的学生，但是在完成资助后如何让他们能够接受到良好的适应时代发展需要的教育，如何在教育后能够顺利地进入就业市场，真正为中国经济建设贡献力量，以及如何在后续工作中能够让他们长期稳定的工作，这些都是构造和谐社会必须要考虑和解决的问题。我想这些就是未来几年我所需要努力的方向！”曾步光的眉头渐渐展开。

何不通过自己的团队和网站优势，做个类似阿里巴巴经营方式的慈善事业呢？他想到了该让他“雪藏”多时的储备人才计划剑锋出鞘了。

曾步光决定做电子商务，做类似阿里巴巴的 B2b。甚至想到做风投。

他的模式是：“第一团队酒店招聘网”——学校——酒店。

他要与欠发达地区的职业学校合作，培养需方的订单人才，解决助学、就业等诸多问题，真正实现共赢。

正如索罗斯所说：“最大天赋——化繁为简”。他向他的团队发出指令：做出模式最简单的计划书。他亲自和培训类教育类电子商务做得最好的国内公司洽谈；将西部欠发达地区近万家职业教育学校的名单搜罗至案头；搜集全国星级酒店名单；一家家筛选，约请学校负责人到瑞安考察公司总部；与酒店签订合作意向。他的“第一团队酒店招聘

网”推出后，纸质杂志如期发行。2000 万元的“华富慈善助学就业基金”正式走进实施阶段。

曾步光告知，他的这一想法是他在酒店招工时得到的启发。“当时招不到员工，更是招不到好的员工。我现在的这个做法，就是培养不需经过过渡期的企业员工。”

“曾总，你这下玩大了，这不是在烧钱吗？”一位员工问道。

曾步光淡然一笑，未予作答。他用铅笔在地图上勾出“云南、湖北、贵州、四川、河南、重庆”，他要到合作的学校亲自考察洽谈合作事宜。

他已经开始了 3 次挺进西部的“长征”。每次半月，每次行程一万多公里，休整期半月。飞机只能到达省会城市。飞机到不了坐大巴。大巴不去的地方打的。为赶进度，他们马不停蹄，与时间赛跑。最长的一段“我们连续坐了 13 个小时的车。”一路鞍马劳顿可想而知。12 月 4 日，曾步光又将第四次出征。以后，为了发展这个事业，曾步光准备了 N 个长征。

历经“五省一市”的考察，给了曾步光两方面收获：信心和思考。信心来自合作方对他计划的肯定。思考源于他对中西部的贫困情况及中等职业教育现状有了更直观和感性的认知。

如此大的投资和精力付出，不能不说没有风险，但绝非“孤注一掷”，曾步光说：“我做事有个原则，不感兴趣的不做”。

玩，更确切地说可能就是人生法则。对于曾步光而言，就是“视有若无、视盈若虚、进退有序、决断有章。”

