



谭传华：

500年后还能看到谭木匠

把右手炸没了。失去右手相当于失去了劳动能力，乡亲们都认为谭传华这辈子算是完了，但母亲坚定地告诉他：“不怕，眼睛还在就能活。”

为了练就一门吃饭的手艺，谭传华开始用左手练习写字和画画，慢慢地赶上了右手的水平。经过不断努力，他成为当地的一名民办教师，但周围的人仍不时会投来异样的眼光。凭借优异的教学成绩，谭传华被评为全县优秀教师，但仍未能赢得人们的尊重。这对谭传华的打击很大，加上感情不顺，23岁的他毅然辞去了教师工作。

1980年的春天，谭传华离开家乡和亲人，到社会上闯荡。他的第一站是北京，接着又去了西北，身上的50元钱很快就花光了。为了填饱肚子，他把能卖的都卖了。外面的世界没有谭传华想象中的美好，生活窘迫的他一度靠卖画为生，还被人误认成小偷进了收容所。又流浪了些时日，几次差点饿死街头的他不得已返回了老家。

休养了一段时间，1984年，谭传华决定下海经商。卖红薯、卖中药材、开水泥板厂，多次创业失败后，他靠开花店赚到了第一桶金，还在县城买了房子。这是他第一次看到生活的希望。

后来，花店的竞争越发激烈，生意很不好做，谭传华思量再三，决定转行做祖传的木匠活——木雕。没想到，这次转行几乎赔掉了他全部的积蓄，生活再度跌入了谷底。

“事情越是不好做，我越想去挑战它”

为了寻找转机，谭传华到深圳参加木雕展览。看到同行的木雕技艺精湛，价格还便宜，他备受打击。谭传华在深圳的商场考察，从售货员处打听到，几千种产品中木梳最为畅销。“我看到第一把梳子的时候，就知道这个东西有市场，而且每个人都会用，所以就下定决心做梳子。”谭传华后来回忆道。

当时，谭传华不知道怎样生产木梳，请教梳匠后得知，得用锯子锯，用刨子刨，他立即开始研发设备，改造技术。几个月后，第一批木梳出炉，谭传华迫不及待地拿到市场上卖，定价两元，结果只卖出去一把。

为什么只卖出一把？问题到底出在哪里？原来是因为梳齿又利又短，不好用。从销售员口中得到答案后，谭传华调整设备，把梳子做得大一些、梳齿钝一些，改良后的木梳销量慢慢有了起色。

为深入了解市场，谭传华经常和销售员一起推销木梳。一次，他发现销售员用的不是木梳而是胶梳，便开始研究胶梳好在哪里，再次对木梳进行改良。不久，销售员带着改良后的木梳到重庆最好的商场售卖，结果被一抢而空，一下赚了3200元。这让谭传华喜出望外，更坚定了他要把小小的木梳做大、做强的信心。

1997年，谭木匠开始走向全国市场。3月6日，谭木匠公司正式成立。谭传华想扩大规模，却因为固定资产做抵押，遭遇了银行贷款瓶颈。他在报纸上刊登了一则广告：谭木匠工艺品有限公司招聘银行。企业还能招聘银行？这件轰动国内外的稀奇事吸引了很多媒体的目光，也吸引了一些银行前来洽谈贷款事宜，让谭木匠渡过了难关。谭传华曾在自传中写道：“招聘银行这件事情是逼出来的，不是策划出来的。我这个人喜欢挑战，这件事情越是不好做，我越想去挑战它。”

彼时的梳子市场鱼龙混杂，为了保证质量，强化品牌，谭传华把商场的铺点改为专卖店，这一举措使谭木匠很快从众多梳子品牌中脱颖而出。1998年，谭木匠走上了连锁经营的发展道路，生意蒸蒸日上，这让谭传华产生了求快发展的心理。为了提升品牌知名度，他投资250万元拍摄方言电视剧，最终却只收回了150万元，100万元白白打了水漂。在交了巨额“学费”后，谭传华坚定了信念，“不想做大公

司，只想把谭木匠做成百年老店”。

曾有批发商出价30万元购买15万把质量不合格的木梳，被谭传华果断拒绝；曾有顾客嫌价格高在店里摔过梳子，“标价100元就卖100元”，谭木匠坚持从不打折；曾有竞争对手通过各种渠道获取了谭木匠的经营数据，却发现跟谭木匠年报中的数据完全相同。一路走来，谭传华始终保持初心。在设计中融入文化元素，对产品质量精益求精，悉心经营品牌，这些都成为谭木匠成功的法宝。

“诚实、劳动、快乐”

与大多数上市企业不同，谭木匠并不一味追求营收和利润。国内股市红火的时候，很多人劝过谭传华，几千万元现金放在公司账上，不如投进股市赚钱。他也曾动过心，但最终还是抵住了诱惑。“股市是能赚钱，财务数据也会很好看。可之后怎么办？当你发现炒股票比做梳子更赚钱的时候，你是不是就越投越多？”

比起公司的业绩，谭传华更关心员工的待遇和生活。谭木匠每年都会给员工分红，2009年上市至今，员工现金分红累计达41亿元。到2020年底，谭木匠720名员工中有355名残障人士。

同样身为残障人士，谭传华更能理解他们谋生的不易。因此，公司为残障人士定制工位，确保他们够得到机器；按照残障人士的身高安装宿舍里的水龙头，方便他们洗漱……“身体的残疾并不意味着能力和心灵的残疾，在谭木匠，他们‘以木之名，书写精彩’。”

回顾几十年的创业历程，谭传华称，母亲对自己影响最大，那句“不怕，眼睛还在就能活”激励着他永不放弃。谭木匠的企业文化是“诚实、劳动、快乐”，“这个价值理念就是谭木匠的眼睛。”谭传华想鼓励更多人，任何时候都不要放弃对生活的希望，诚实做人做事，快乐劳动生活，每个人都能实现自己的价值。

据《时代邮刊》

18岁初中毕业，不慎失去右手；23岁离乡闯荡，险些饿死在他乡街头；年过三十转行做木雕，却赔光积蓄；靠踏踏实实做产品，使公司成为全球首家上市的梳子公司……从乡亲们眼中的无用之人，蜕变为年销售额超三亿元的“梳子大王”，谭传华的人生可谓精彩纷呈。他说：“谭木匠的目标不是成为世界500强，而是存

“不怕，眼睛还在就能活”

1957年，谭传华出生在重庆开县的农村。小时候，他的生活和大多数农村孩子一样，平凡普通，但18岁的一次经历，彻底改变了他的人生轨迹。

那一年，谭传华和哥哥一起到河里抓鱼，为了提高效率，他想出了一个办法：用自制雷管炸鱼。没想到，这一炸，却不慎

中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



关注“中国邮政微邮局”微信公众号

• 报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
• 客户订阅电话 11185
• 全国邮政营业网点
• 合作服务电话 010-68859199

中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



扫码订阅《吉林农村报》

• 报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
• 客户订阅电话 11185
• 全国邮政营业网点
• 合作服务电话 010-68859199

本版合作媒体

文摘旬刊

全国各地邮政局所均可订阅

邮发代号：11-51

全年定价：96元

电话：0431-88601001

地址：长春市高新区火炬路1518号