

德才兼备 公关济世

周德文：我与公共关系的故事

文 / 许彝

周德文，著名经济学家、高级经济师、高级经营师、联合国双碳之都执委会参事、联合国企业家精神总部总顾问、中国中小企业协会特邀副会长、浙江省十一届、十二届人大代表、西湖书院董事长兼创始院长、全国《公关之家》理事会名誉主席和正道董事局主席。

他长期从事中国民营经济和温州模式的研究、以及企业管理实践，出版《中国样本》（上、下卷）、《解读温州商人》、《疯狂人民币》、《最牛投资客》、《谁来救赎中国制造》、《温州人想的与您不一样》、《谁能给您一个亿》等多本专著，是国内著名实战派专家。

作为《公关世界》的老朋友，周德文接受了公关之家的特别邀请成为了公关之家荣誉理事长。

正当我们决心计划对周老进行专访，以向全国公关界介绍周老的“事迹”时，周老说：公共关系对我一生意义重大，而《公关世界》杂志也是我相依相伴多年的老友，作为一个老公关人，我



一定要给你们讲讲我与公共关系的故事，讲讲公共关系对中国经济的发展、对中国改革开放起到的不可替代的作用。

公关理念的传播者

可以说周德文是中国最早一批接触公共关系理论的学者之一，在大学里讲授过公关课，周老一生致力于公共关系的研究和践行，在他看来，公共关系对推动中国经济的发展起到了至关重要的作用。

80年代中期，中国的科技、教育、文化等各个领域的改革开始启动。

改革的春风吹遍了神州大地，各行各业都面临着变革。这股风自然也吹到了温州大学，吹到了当时还是青年讲师的周德文身上。

1983年，大学毕业后周德文被分配到温州工作，他成为了温州大学经济管理、国际贸易系最早的一批讲师。站在三尺讲台之上，他不仅尽心竭力地教书育人，也教学相

长地夯实了自身的理论基础。

当时大学教师是中国最穷的职业之一，有一个最著名的段子就是说：一个大学教授还不如一个卖茶叶蛋的小贩挣得多。周德文认为这种状况是不对的。十年寒窗苦读，却只能换来咸菜稀饭，还被社会大众笑话，读书做学问如果只能这样，那又有什么意义呢。他开始寻求突破，寻求一条在文化领域改革创新的新途径，这时，一个人的到来，彻底改变了周德文的命运。

这个人就是温元凯，时任中国科技大学应用化学系主任。彼此他正巧受邀请到温州讲课，当时的中国科技大学特别是应用化学以改革出名，因此成为了中国最富有的大学之一。

周德文便向温元凯请教如何能改变中国大学的现状，让学校也能挣到钱。

温元凯告诉周德文，公共关系应该是一个很好的助力。

这是周德文第一次听到了公共关系这个名词，他从温元凯的口中了解到了公关是什么；公关与媒体的关系；如何巧妙的运用公关理论以最小的成本把利益最大化；如何借助外力来打造和改善企业形象，用软实力获得最大收益。

短暂的交流，让周德文茅塞顿开，他开始深入研究公关理论，也希望用这个全新的理念来改变自己

的生活。

机会总是留给有准备的人，不久周德文与公关的情缘便越结越深，在机缘巧合下他出任了温州市公关研究所所长，开始在全国各地搞活动，巡回演讲公共关系课程。

通过演讲周德文不仅传播了公共关系理论，自身对公关也有了更深层次的理解。

公关人才的培育者

不久周老就意识到中国公关人才的缺乏，他认为只有不断壮大公关人才队伍，才有可能让公关在社会上发挥更大的作用。

于是，周老开温州之先河，在温州大学创办公关关系职业班。这个职业班是以一种全新的模式开办的，可以说这也是周德文运用公关理论的第一次成功实践。

温州大学同意与周德文合作办学，但所有成本与风险全部由周德文承担，收益两方按比例分成。

周德文接受了这样的合作模式，但却遭到了家里人的一至反对，无数“万一”摆在了周德文的面前，好好的当个讲师不好吗，为什么要去冒这个险？

周德文却成竹在胸，他说服了家人，开始了自己的全局谋划。

办班最主要的就是生源，如何获得生源，那就得利用好媒体做好宣传，如何做好宣传，那还得靠公



共关系来运作。

周德文辗转各方关系，得到了时任温州市委书记的亲笔题词：“公关职业大有所为”，接着又通过温州日报刊登了与题词相应的广告和宣传。温州大学要开公共关系职业班的消息不径而走，很快传遍了温州的大街小巷。同时，周老根据自己多年经济学研究的成果，又在招生上运用了不少的营销和招商的技巧。

在多方运作下，公关职业班第一期一下子就招上来了180多名学生，大大超出了预期。职业班只能分成了夜班和日班分班学习。周老亲自带班出任班主任，邀请温州日报资深编辑记者上课，讲授公关传播系统知识等课程。周德文重视实践，职业班在传授理论知识的同时，不断给予学生各类公关案例作为学习参考，发挥学员的主观能动性，抛出问题，让学员们自己去解决问题，把理论和实践完美的结合在一起。

职业班承诺包分配，结业后周德文亲自为学员联系企业，尽心为

每个学员找到合适的工作。

该班学员后来有很多都成了温州乃至中国公关的主力。包括温州政协委员、温州晚报的副主编，温州都市报的副主编都毕业于此。

公关职业班的成功，不仅让公共关系的理念传遍了温州，也让周德文挖到了人生中的第一桶金。原来三尺讲台，教书育人的同时也可以兼顾改善生活，当初让他不愤的语文老师只能挨穷的现状被他改变了。

聊到此处，周老很得意，由于公关职业班的成功，当时温州一下子就成立了5个公关机构，从事公关理念的传播、推广和应用工作。这也为之后名扬国内的“温州模式”打下了扎实的基础。

公关理念的实践者

随着公关职业班一期一期的举行，周德文对公关的理解越来越深入、越来越系统，他突然感觉到似乎有一股新的力量在召唤着他，让他迫切地想从观察者、研究者，转变为全然置身其中的参与者、实践者。

1993年，在席卷全国的“下海热”中，已经在温州大学从事了十多年教学研究工作的周德文也顺势辞职了。

这次大胆的选择和周德文的一个学生有关，那就是四十岁高龄来

温大进修的当时温州的电器大王郑元忠。

按周老的话说，郑总为了说服周老上门了三次，每次他们都能聊一个通宵。最后周德文终于下定决心，走出象牙塔，纵身入商海。

辞职后，周德文与郑元忠一起创办了庄吉集团的前身温州威丽斯服装有限公司，出任首任总经理、董事。

在此期间，周老最出名的公关营销案例就是让威丽斯西服昂首进军大上海。

当时，上海这个大码头对民营企业是不友好的，民营品牌想在“上海第一百货”等上柜的难度之大不可想像。为了让威丽斯服装在上海站稳脚跟，周老费尽心思，这时报上的一则消息吸引了周德文的目光——“上海十大劳模”评选颁奖活动将于近期举行。

周德文手拿报纸，灵光一闪，立刻联系了上海青年报一位他相熟的记者，打听到这个活动由上海市总工会主办，便马上相约前去拜访。见到总工会领导后，周德文大胆地提出了可以免费赠送上门定制上海十大劳模每人一身定制威丽斯西服出席颁奖晚会。当时一身西服的价格不菲，实属高端产品。劳模统一着装参加颁奖仪式，即体现了表彰作用，现场氛围一定也不错，总工会领导欣然接受。

那次颁奖活动取得了巨大的成功，劳模身着定制威丽斯西服领奖的照片出现在了上海的大小媒体上，这样的广告效应让威丽斯服装名扬上海滩。

凑巧的是，这次十大劳模中上海第一百货的总经理也位列其中，民营企业的热情打动了他、国产品牌的质量震撼了他，不久威丽斯服装昂首进入了“一百”，接着迅速占领了大上海的各个百货公司。

时至今日，这样的策划营销模式仍不过时，公关理念的最佳实践就是要和时事相结合，做出意料之外，情理之中的策划，以最小的付出获得最大的收益。

公共关系是座桥梁，这个桥梁沟通了政府与企业，企业与企业，市场和企业。

随后，周德文又做了几年的职业经理人，给各个企业出谋划策，最高峰身兼“九企”顾问，开会一周都排不过来，随后他又创立了中和正道集团，开创了创业医院的先河。

周德文曾经给自己做过一个人生规划：“读十年书，教十年书，办十年企业，写十年书。”

没想到，周德文一头扎进海里后，便在商海搏击了整整30个年头，这期间，他没忘记当初立下之“写十年书”的规划，编著了《温州百年经典》、《温州样本》（上、

下卷)、《走出困局》、《中小企业风险防范与危机管理》、《温州商界新锐》、《温州中小企业成长宝典》、《最牛投资客》等大量经济方面的著作,实现办企业和著书立说双丰收。

公关赋能企业的指路者

面对中国当前的经济形势,周老还是有着年轻时的那股子勇劲。中小企业现在的确面临诸多问题,企业发展陷入多重危机。但周老认为,还是不能退,要有智慧的进,越是危机越不能退,这就是企业家的精神。“四千精神”即“走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方

百计、吃尽千辛万苦”,“四千精神”也是曾经是温州模式的核心,四十年前,改革开放让中国腾飞,那么四十年后,面临危机,我们也应该能够运用智慧、勇气、和精神力去突破他们。

当然也不能盲目跃进,周德文认为中小企业一定要认准时事,把握好方向,积极投入到国家鼓励的产业当中去,千万不要盲目。还要学会运用第三方力量即社会力量,学会用科学的公关方法来推进企业的发展。

让健康企业通过沟通更加健康,替危机企业找出问题,解决问题,这就是我们公关的重大意义。

三贴近助力传统媒体发展

周德文对杂志一直有着很深的感情,对纸媒的发展,周老三个建议即三个贴近:一、贴近企业,企业是民生的基础,社会财富的创造者,一定要为他们服务好;二、贴近资本,传统媒体要存活,一定要寻求多方助力。特别是资本的支持;三、贴近有智慧的人,能干事的人。公关是个实践活动,要有实际行动,要有一批“聪明”的人去谋划,然后大胆予以实践!

德才兼备,公关济世,周德文与公共关系的缘份还在继续... ..

