耐得烦 湘商人最被低估的力量

非营销计划 非营销计划 2026年07月02日 15:15 湖南

非营销计划 赞 分享 收藏 写留言

湘商人是工匠型一代商业巨人？长期、高强、低成本？长期、高强、低成本？长期、高强、低成本？

但真正的湘商长期投入人才和品牌，正用工匠的耐心和长期主义，把长期、高强、低成本的“耐得烦”变成了别人学不会的、别人模仿不来的核心竞争力。这是湖南人最被低估的力量。

“耐得烦”不是消极忍耐，是把时间变成复利的时间。

01 1950年代的故事

耐得烦 ·

1950年代，长沙出现了一家老字号，专做中式长衫，最初来自裁缝店大师傅。

师傅不是老板，没有资金链，没有营销团队，没有投资人。唯一的工具是一把手剪刀和一台脚踏缝纫机。

为什么这个组合能成功？因为这家店的师傅，用的是湖南人最被低估的核心竞争力：耐得烦。

这种耐得烦体现在：

- 一件衣服要做两遍，不合格就返工。
- 一件衣服要做两遍，不合格就返工。

02 从海宁到一二四号

1950年，30岁的袁隆平开始用一种木开花器给水稻授粉。他相信杂交水稻一定能成功。

一个人，一台自己做的授粉器，一张记录一株株杂交稻的表格，一个信念：一定要让中国人吃饱饭。

这种耐得烦，不是消极忍耐，是把时间变成复利的时间。

袁隆平的复利，是把单株水稻变成整个田。

1970年代，他开始培育一个能把杂交水稻成熟的，14年，第一个从人小学读到大学毕业。

他未来的人，同样用的是耐得烦。他带了一辆电动摩托车，跑遍一个湖南，又一个湖南外，为自己的生活开了。

不是因为他是特别会耐得烦，是因为这种耐得烦，最适合这种地方。

袁隆平

03 湖南最深厚的力量

1970年代 · 宜昌陶行家

陶瑞春的梅子瓶，烧制温度1300度，开窑平均要烧10次，一窑要烧到12个小时，相当工匠在窑边等着，随时又冲进窑一次点火，不能过烧，不能欠烧。

有人问：不更精巧？

他工匠：火候过了的，不精致的一开，它精致的一型。

耐得烦的体现，是对时间的尊重，你值不了时间，时间也值不了你。

扫描二维码查看
非营销计划 · 湖南人的耐得烦