

潘石屹和李勇截然不同的人生路 人要有目标,敢吃苦,善折腾

核心提示

这是一段多年前的回忆录,按说早已不算新闻。但讲述并刊登这段与亿万富翁潘石屹有关的回忆,揭示“富人之所以为富人,穷人之所以为穷人”的秘密,对于广大读者来说,有重要的启示作用!

讲述这段回忆录的是一个叫李勇的打工汉。21年前,他和潘石屹在深圳的南头边关相识,走深圳、闯海南,一起挑过红砖,一起抬过预制板,同吃过一份盒饭,同喝过一瓶矿泉水,成了一对共患难的“苦友”。然而,如今的李勇仍然辗转各地打工,而潘石屹却成了拥有300亿元的SOHO中国有限公司董事长兼联席总裁。他们的命运、人生道路为什么会有如此大的落差呢?他们的故事,能给我们什么启迪呢?让我们一起来看看这个打工汉的回忆和反思,从中寻找答案吧!

深圳,两个“盲流”南头边关检查站偶遇

李勇是四川省绵阳市涪城区杨家镇人,高中文化。1987年2月,21岁的他来到广州打工,可一直没有找到正式的工作。7月底的一天,他怀着碰碰运气的想法,来到深圳南头边关检查站,想去深圳打工,却没有边防证过关。没想到,在这里他认识了同样没有边防证却也想去深圳的一个年轻人,两人从此成了共患难的铁哥们。

那是上午11时,李勇在南头关口徘徊时,一个与他年龄相仿的人突然拉着他的手说:“你想去深圳吗?我们去找个熟悉这里的人带我们去吧!”没多久,他们找到了一个专门干这种事的人,各交了50元钱后,在那人的指点下,从铁丝网下面的一个洞爬了过去。李勇当时还心痛花了50元钱,同伴却深深吸了两口气,兴奋地叫道:“深圳,我潘石屹来了!”

过了边防站,他俩这才开始了交谈。李勇得知,同路人叫潘石屹,比他大两岁,甘肃天水人,居然是从北京国家石油部管道局经济改革研究室辞职来闯深圳的!李勇吃惊地说:“你为什么放着好好的铁饭碗不干,来深圳啊?这不是瞎折腾吗?”潘石屹毫不在意地说:“深圳发展那么快,我们肯定能闯出一片更好的天地!”他俩越聊越投缘,很快就以兄弟相称。

李勇和潘石屹来到深圳市布吉镇。白天,他们四处找工作,晚上,就挤在3元一晚的招待所里。然而,他们走遍了布吉镇,也没找到工作。一个多星期后,两人把口袋翻了个遍,只剩下5元钱了。李勇沮丧地说:“这可怎么办啊?明天就得饿肚子了!”潘石屹看着桌上的5元钱,乐观地说:“我们不是有一身力气吗?明

天去卖苦力,暂时解决生存问题吧!”

第二天,他们在布吉镇的一家工地上找到了挑砖头的活儿,每天10元;晚上如果加班,每小时1元。李勇算了算,满足地说:“潘哥,我们在这里长干吧,每月能赚300多元呢!”潘石屹却说:“先在这干吧,解决了肚皮问题,以后再想其他法子。”

潘石屹以前没干过粗活,第一天便磨得肩头出血……令李勇想不到的是,潘石屹很快适应了这种苦生活。而且有一天干完活儿,当李勇准备休息时,潘石屹却向包工头支了30元钱,拉着李勇来到街头的一家书店,他一下买了3本经济方面的书,李勇却买了一本武侠小说《白发魔女传》。

回工地后,李勇见潘石屹把经济书也看得津津有味,不禁好奇地问:“潘哥,这书有什么意思?你为什么看得这么带劲?”潘石屹笑了笑,说:“我看书,是学习;你看书,是消磨时间哪!”

两人在工地上干了一个月,每人领到了350元的工资。潘石屹对李勇说:“老弟,现在我们有些钱了,马上出去寻找更好的机会吧!”李勇觉得这年头能挣300多元钱,已经很不错了,不舍地说:“我们还是留在这里把工程干完吧,一年就可以存上好几千元呢!”潘石屹却说:“老弟,只要我们找到更好的机会,不要说几千元,就是几万元,也不值一提!”经过潘石屹一再劝导,李勇才跟着他一道向工头辞了工。

1987年11月,他们终于应聘为深圳市福田区正泰贸易公司的业务员。公司主要销售电话机,底薪200元,再按业绩提成。然而,由于两人不懂粤语,普通话也带着浓厚的方言,尽管他们很拼命,业绩却并不佳。有一次,他俩来到一家公司推销时,说了几遍人家也没听明白。对方恼了,说:“你们普通话都不会说,搞什么乱?出去!”李勇涨红着脸,背着电话机就准备走,可潘石屹示意他等一等,然后掏出笔和纸,飞快地写道:我们是推销电话机,而不是推销普通话,我们的普通话说得不好,但电话机的质量很好。对方接过字条看了看,点头说:“嗯,你说的有道理,那就看看产品吧!”后来,对方居然一下买了5部电话机。

第一个月,他俩一共只推销了20部电话机,一分钱的提成都没有。李勇埋怨道:“以前每月能挣300多元,钱来得多安稳,可现在,唉……”潘石屹却不以为然,说:“你眼界放开些,在工地上靠卖苦力,每天挣10多元钱,就满足了么?只要找到了改变命运的机会,每天何止10元,挣1万元也不足为奇!”李勇尽管觉得潘石屹的说法有点异想天开,但还是受到了感染,最终留了下来。

他俩随后果真打开了局面,月收入涨到了500多元,潘石屹还因为点子多,被提拔为业务经理。可李勇哪能料到,潘石屹还是不安心、不满足。有一天,潘石屹兴奋地对他说:“老弟,报纸上说海南建省了,成了我国最大的经济特区,我们一起闯海南吧!”李勇大吃一惊,皱着眉头说:“潘哥,留在这里吧!去海南人生地不熟的,每月能挣五六百元钱吗?”潘石屹却说:“你放心吧,海南刚刚建省,机会多的是。我们去,一定不会错!”在潘石屹的劝说下,1988年5月底,两人各自带着1000多元的积蓄闯到了海口。

恨死“潘哥”,他除了折腾还是爱折腾。

然而,他俩到海口住了半个月,还不知道自己该干什么。李勇埋怨道:“潘哥,你就是喜欢瞎折腾。在深圳,你都是经理了,可你不知足,偏偏来海南。现在工作都找不到了……”潘石屹只得安慰他:“老弟,机会不需多,一个就可以改变我们的窘况,慢慢等吧!”

两个月过去了,他俩仍没找到好机会。眼看带的钱又要花光了,李勇心急如焚,看到潘石屹每天都要买报纸看,他又开始埋怨:“我们饭都没钱买了,你还看报?看报能赚到钱吗?”潘石屹却说:“我们不怕吃苦,有什么可怕的?万一没钱吃饭,就去卖苦力呗!”

8月26日中午,李勇和潘石屹两人仍没找到门路,手中仅剩了6元钱了。潘石屹拿着5元钱,去买了一份盒饭,两人分吃了盒饭后,冒着太阳继续走在大街上找工,渴得嗓子都冒烟了。潘石屹拿着最后的1元钱,买了一瓶矿泉水,说:“兄弟,喝两口吧,太渴了!”就这样,两人你一口我一口,很快就把一瓶水喝得一滴不剩。潘石屹擦了擦嘴巴,提议说:“这里到处办砖厂,去砖厂打工吧!”

当天下午,他们来到海口市东英镇的一家砖厂寻工。砖厂的老板姓王,对他们俩说:“你们穿得清清爽爽,一看就不是做砖的样子,走吧!”李勇见人家连卖苦力的机会也不给,急得快哭了。潘石屹却挽起裤管,往黄泥中一站,对王老板说:“我这样做做砖的样子了吧?你放心,只要来了砖厂,我们就不会比其他人差!”老板来了兴趣,收留了他们。

砖厂建在山上,不通电,只能点煤油灯照明,挖土、和泥、脱砖坯和垒砖墙全靠人力,一天下来,不但满身满脸是泥,而且全身酸痛。李勇很后悔,说:“潘哥,在深圳时安稳轻松,挣的钱也多。现在倒好,这活既脏又累,而且挣不了几个钱……”潘石屹还是乐观地说:“老弟,闯天下哪有一帆风顺的呢?我以前根本没做过什么苦活力,都没埋怨,你还埋怨什么呀?休息吧!”虽然潘石屹一直硬扛着,但他毕竟身体单薄。李勇看到他实在吃不消,便劝他少干点,自己等一会儿帮他干。没想到潘石屹说:“我们这样干下去,的确不是办法。明天我去和老板谈谈。”李勇不解地问:“我们刚来这里,能谈什么?”潘石屹笑了,说:“现在不告诉你,你明天跟着我去就知道了!”

第二天,潘石屹就叫上李勇一起找到了王老板,他一条一条地给老板提建议:把水引到砖厂,提高工作效率;雨季搭建雨篷烧砖……最后,他说:“老板,我不会一辈子都在这里卖苦力,如果你信任我,就让我帮你来管理这个砖厂,第一个月暂时付200元钱的工资,保证比现在的效益好得多!一个月后,我让你心甘情愿地付我500元一个月!如果你不信任我,那我就没说!”王老板听了,说:“我想想,明天再给你们答复吧!”

告别王老板后,李勇说:“潘哥,你可真大胆,和老板刚见了一面,就向他提建议,要当厂长……”潘石屹说:“他如果答应,我觉得我能管理好;不答应,我也不会亏什么。但不试试,怎么知道呢?”第二天,王老板叫潘石屹和李勇一起去吃饭,说有事情商量。饭桌上,王老板表示潘石屹说得有道理,答应让他做砖厂的厂长。

就这样,潘石屹刚到砖厂20多天,摇身一变成了厂长。李勇佩服地说:“潘哥,你真有胆识,一来就想当厂长,还当成了。”

潘石屹做了砖厂的厂长后,立即在管理上开始改革:花几百元钱买来水管,从山上引水到砖厂和泥;又买来了小型的发电机,方便夜间照明和加班……这样,效率提高了很多,每天的生产量也提高了不少。潘石屹把砖厂管理得有声有色,老板第二个月便把他的工资提高到每月500元,3个月后再次提高到800元。

多年后,他怎么就成了亿万富翁

一年后,潘石屹的月工资已涨到了1000多元,而李勇也被他提拔为管理20多人的组长,每月也有300多元收入。李勇终于松了口气;只要不再折腾,每月能挣几百元,多好啊!

1989年10月,王老板把经营重点转到了房地产上,准备转让砖厂。潘石屹得知后,对李勇说:“老弟,我们把砖厂承包下来,干不干?”李勇一听,连忙摇头,害怕地说:“潘哥,我们刚过上几天安稳日子,你又要折腾啊!到时如果倒欠一身债,如何是好?”潘石屹劝道:“你怎么老是缩手缩脚?我们来海南不是寻找机会的吗?承包砖厂就是不错的机会!你不干,我也要干!”李勇不好意思再拒绝了,说:“我不投钱,只帮你做事。到时赚得多,你就多给我点工资;亏了,算我白干。”潘石屹点头答应了。两人马上找到老板,通过一番谈判,以每月8000元承包了砖厂。承包后,潘石屹把砖厂经营得更加红火,第一个月交了承包款后,还净赚了1万多元,给了李勇1000元工资。很快,砖厂得到了发展,员工从最初的100多人增加到了400多人,每月都赢利两三万元,李勇的收入也涨到了两三千元——这在当时可是老板级的待遇啊!李勇乐得像做梦一样。

有了钱后,李勇虽然工作仍认真负责,但他的生活却悄然发生了变化,学会了抽烟和喝酒,工余去街上的录像厅看录像。有一次,当他准备上街看录像时,潘石屹叫住他,说:“老弟,看什么录像?我们骑自行车绕着海口看风景吧!”那天,潘石屹骑着自行车,饶有兴趣地在街上到处逛,相陪的李勇却感到既热又累,心里暗暗埋怨:好不容易才休息一天,看录像多舒服,潘哥却要骑自行车折腾,找罪受,完全是精神病……此后,潘石屹再叫他骑自行车去逛时,他便拒绝了。

谁知好日子刚刚开始,1990年初,海南经过两年迅猛的大兴土木后,房地产市场跌入了低谷,红砖根本卖不出去,而砖厂每个月的开支却要数万元。到了5月底,两人所有的积蓄都花光了,可砖厂的销路仍未转机。又坚持了一个多月后,潘石屹只得低价处理了所有的砖瓦,勉强付清了员工的工资。这次打击,让李勇变得很消沉。他坐在地上,一个劲地埋怨自己:明明知道潘石屹过不了安稳日子,自己为什么要跟着他这样瞎折腾啊?

但是,潘石屹却站在砖厂门口和手下的员工一道别。当最后一个员工走后,他居然泪流满面地痛哭了,可到了晚上,他提着瓶白酒,对李勇说:“老弟,我们今晚一醉解千愁,酒醒后重新开始!”那晚,潘石屹足足喝了8两白酒,醉得一

塌糊涂,直到第二天中午才醒来。看到李勇仍在发呆,他说:“老弟,不要伤心了,经历过,失败过,才能成功……”可李勇想:你说得轻巧,这次我可亏了1万多元钱,你亏了好几十万哪!谁还敢和你继续折腾啊?当潘石屹再次要他跟自己闹荡时,李勇摇头了,说:“我不愿再过这种担惊受怕的日子了,不想再跟你折腾了!”潘石屹见李勇铁心不再闹荡,只得作罢。1990年8月25日,两人在破败的砖厂握了握手,互道珍重后便分道扬镳了。

与潘石屹分别后,李勇又去海口的一家建筑工地上干活儿,每月200多元。1993年5月,在建筑工地打工的李勇,在大街上碰到了潘石屹。潘石屹一见到他,便热情地请他到附近一家饭店吃饭。席间,潘石屹告诉李勇,自己和几个合伙人已经贷款500万元,以2000元1平方米的价格买了8栋别墅,准备高价转手卖掉赚钱。李勇一听,顿时说:“潘哥,500万哪!万一亏了,一辈子就完了……”潘石屹却笑道:“老弟,你不必为我担心。我即使失败,也是轰轰烈烈地失败……”

果然,潘石屹此后发生了翻天覆地的变化。1993年8月,山西老板韩九吉上门购买别墅,潘石屹开价4000元/平方米,韩九吉嫌房价太高,犹豫了。可再有人上门洽谈时,潘石屹居然开价4100元/平方米……韩九吉坐不住了,以每平方米4000元的价格买了3栋。不久,潘石屹又以每平方米6100元的价格卖了两栋……年底,他来到北京发展,成立了万通公司,生意越做越大。而李勇在海南打了两年工,回到老家结婚生子后,仍然四处打工,养家糊口……一晃十几年过去,两人的差距竟然有了天壤之别!

2007年10月,李勇来到北京建国门外的SOHO工地上做小工。当他听说SOHO的老板是潘石屹时,内心顿时掀起了狂澜:如果一直和潘石屹在一起,自己怎么可能还在工地上卖苦力!本来,他的内心涌起一阵阵的冲动,想去找找昔日的“潘哥”,但不知是出于自卑还是自尊,惭愧还是懊恼,他就犹豫再三,最终并没有去见“潘哥”。2008年春节过后,李勇来到广州的一家工地打工,他和拥有300亿元的潘石屹的交情,也只能让他在打工之余独自回忆了。

18年时间,能让潘石屹成为众人瞩目的亿万富翁,也可以仍然把李勇困在工地上打工。接受采访时,李勇感慨地说:“以前,我以为潘石屹的成功很偶然,可现在不这样认为了。因为每当在生活的岔道口,我只图安稳,满足于第二天就明白自己干什么工作,害怕失去现有的一切。当初,我还觉得潘石屹每次都是瞎折腾,其实他每次再折腾时,都有了更高的起点,终于折腾成了拥有几百亿的富翁!这就是我跟他的区别呀!”李勇的反思的确有道理,穷人之所以是穷人,是因为穷人贪图安逸,只要能吃着馒头,就不会再奢求蛋糕!而潘石屹的成功,与他“能折腾”息息相关。因为,只有敢于折腾,永远不满足现状,才能赢得机会,才能不断占据更高的人生新起点,获得新的成功!这样的人人生虽然充满了动荡与坎坷,但正应了“无限风光在险峰”这句诗,经过磨砺的人生才能大放异彩啊!李勇和潘石屹的人生之所以产生这么大的落差,其原因难道不在此吗?

(来源:荆楚网)

再忆父亲



人,是好人缘。你们要记住:人贵金贱。

父亲要求我们勤俭节约。我们儿时,农村都穷,但我们家经济上稍微宽余点,有点零钱给我们添置新衣服。然而,真正穿新衣服的只有大姐和弟弟。大姐的衣服小了,就转给二姐穿;二姐的衣服小了,就改改转给我穿;我穿着小了,就再改改给妹妹穿。所以,妹妹总是穿得破破烂烂的。妹妹穿过的衣服没办法再给弟弟改了,只好给弟弟添置新衣服。他常说,日子都是自己过的,别跟人家攀比,不管穷富都要坚持勤俭节约,老天爷在

上面看着呢。

父亲还要求我们胸怀宽广,既不要跟别人斤斤计较,也不要患得患失;要多行善,别做恶;要真心实意帮人,不要贪回报。

可是,我们到家时,姑姑、叔叔们以及他们的儿女和儿媳、女婿都已经到了叔叔家,族家十几个长辈和同辈也在叔叔家闲聊,大有不待客不行的架势。我们跟他们一一寒暄,然后一起带着祭品去祭奠父亲。

父亲的坟地在我们家的承包地里,是他生前自己选择的地方。他说,他长眠在这里,既可以远远地看到家里的瓦房,也可以看着我们干活,还能够看看每年的收成,知道家人的情况。我们干活累了,就可以坐在坟头喘口气,喝口水,给他说话。他还说……

如今,妈妈长眠于此了,我们姊妹几个都远走高飞了。父亲见到我们,听到我们说话,不过每年两次:清明和十月初一。家里的老瓦房已经不在,旧址上盖起了两层小楼,是我们姊妹五个资助哥哥盖的。父亲望见小楼,应该能够想起当年瓦房的样子吧?

父母亲的坟仍然是那么亲切!父母亲的坟上长满了蒿草,围绕坟地的是我们姊妹几个栽下的柏树,父母头脚处自

然地长出了两棵樟树,现在一个人已经合抱不住,恰像两把巨盖给父母遮挡阳光和风雨。坟地前面是一片杨树林,郁郁苍苍,给喜欢树木的父母提供了一个乘凉、聊天的地方。这里住着我们的父母!

我们姊妹五个恭恭敬敬地摆上了贡品,点燃了纸钱,堂弟及表兄弟们鸣放起了鞭炮,叔叔给我的父母介绍来到坟地的人员及近况,其他人肃穆在坟前。

鞭炮声停顿后,我带着我们这些晚辈分别给父母敬酒,说说自己的心里话。叔叔、姑姑和族家也给父亲敬了酒,说了话。酒用掉了两瓶多。我为此自豪。

鞭炮声吸引来了更多的乡邻。我和弟弟恭恭敬敬地给他们敬烟,问好。

围绕在坟头的人开始回忆我父母亲的功德,顺便讲述我们姊妹们的一些好儿。

我没有去听,而是习惯性地围着自己的坟走了三圈,默默无语。然后,我抖抖索索地拿出今年4月15日发表在《企业家日报》上的《怀念父亲》,就着纸钱的火点燃了。看着报纸变白,铅字消失,万千思绪齐涌心头……

父亲,您看到了围绕在您周围的亲人们了吗?听到了儿女们的心声了吗?

(谨以此文再次感恩养育我们成人的父亲!)

(本报所刊载文章系作者观点,均不代表本报意见)

冯大力/文

今年的五月十四,是父亲的三十周年忌日。我们姊妹五个一起回老家祭奠英年早逝的父亲。

早在去年,叔叔和堂弟们就问我打算怎样纪念父亲的三十周年。我就说:“我们姊妹几个像往常一样回去上坟,磕磕头,算了。没啥打算。”然而,他们不愿意,而是建议我招待宾客,唱上三天戏,堂弟堂妹和我们姊妹五个这些晚辈每人请一班响儿,热热闹闹。并举出老家的例子劝说我。

我理解他们的心情,也感谢他们的好意,但是,不仅从来都没有准备按照他们的意见办,反而因此决定只是我们姊妹五个回去,不带爱人和儿女了。

这几年老家富裕了,大操大办红白喜事也随之蔚然成风。这我知道。尤其是以前过得不如人的暴发户或新贵人,更要借着红白喜事炫耀富或者贵,张扬一番铜臭和得意。除了大摆宴席,往往还要放电影,唱唱戏,请几台响器班子斗斗法。有的善于讲话的,还要在电影放映前、戏曲开演前海讲一番。但我们不需要。生活是自己过的,幸福是自己感受的,价值是在奉献中成就的,与这些花架子有啥关系呢?

我们回老家就是为了怀念父亲,而不是显摆。我们大操大办,不仅显得浅