

柳传志谈任正非：很少见面却是知音

经过饥饿的人才知道什么叫从父母弟妹的嘴里面抠出的玉米饼。任正非想念着母亲，我何尝不想念自己的母亲，不想起在那最艰难的岁月里，母亲对我的慈爱。你要想今后过得富有光鲜亮丽，你就要知道过去为什么穷，为什么苦，为什么受人欺负。

柳传志回顾，在手机上读着一篇任正非写的怀念他的父母亲的文章，而脑子里却想起了另一件事。那是 2013 年 9 月，收到了一个邀请函。

那天我是真的有事，但出于对老任发自内心的敬佩和尊重，我尽力挤开了别的事情，花了一个半小时的车程赶到了会场。

老任的面子确实大，那天是贵州都匀一中的“校训研讨会”，真请来了不少领导和知名的企业家。他看见我来了显得非常高兴。我也高兴，那是因为在企业工作者里面，我们都是属于少有的“老家伙”序列里的人，相互都比较了解，然而又极少见面，所以紧紧地握手不愿松开。

原来都匀一中就是任正非的母校，他的父亲在此任过三年校长，毕生从事教育工作，50 多年来倾注了全部的心血。在现任学校领导介绍学校的历史，介绍老任的父亲任摩逊先生事迹的时候，我注意盯着任正非，我想这样的内容他应该听过无数遍了，他却依然听得那么专注，那么动情！

此刻我正在读他写的怀念他的父母的文章，我认真读这篇文章，是因为深深引起了我的共鸣。我和他是同年生人，我们的出生背景有所不同，但是上一辈在政治上受到的磨难和考验几乎是相同的。

任正非谈到他的父亲在这考验的重压之下，依旧勤勤恳恳拼力地工作，为他自己后来在华为拼命地工作做出了表率，而父辈的榜样在他身上打下了深深的烙印。我的父亲也是我的榜样。给我最深刻的印象是在强大的政治压力下，他能够像以前教导我的那样，用行动做出表率——做一个正直的人。正直，这是一个多么平常的词藻，然而在特殊的考验面前，这个词就超过了千钧的分量。

1966 年文化革命爆发的第一个年头，我亲眼看到我的父亲在威逼面前不肯诬陷当年的战友，被开除党籍。当时的气氛紧张惊恐，这深深地印在了我的脑海中，而我的父亲以身教的方式告诉了我如何做人，什么叫正直！



联想发展到今天的三十年中，经过的风险无其数，尤其在早期还有一定的政策风险，我自诩是个敢担当的人，而在联想结出胜利果实时，我也以为自己是会舍得让利的人，这对联想能发展到今天也许有一定的影响。和任正非一样，我们能以身作则地把企业利益放在个人利益的前面。追根溯源，是我们的父辈给我们打下了如何做人的基础。

当我读到任正非的母亲是因为意外车祸辞世时，我的心一下子揪了起来。我能想象对他那是一种什么样的撕心裂肺！

任正非讲到他在高三那年（应该是我高三的那年吧，就是最困难的 1961 年），母亲经常早上塞给他一个小小的玉米饼，他说我能考上大学，小玉米饼的功劳巨大，这个小小的玉米饼是从父母与弟妹的口中抠出来的，我无以报答他们。

我相信绝大多数的 80 后、90 后的朋友是读不出玉米饼的感觉的，因为他们不懂什么叫饥饿。1961 年，我是北京 25 中的一名高三学生，我们中学生享受着最高待遇，一个月 32 斤粮，半斤油，半斤肉。

知道什么叫一个月半斤油吗？那是在一锅白菜煮熟的时候，油瓶口顺着筷子点入几滴油，使锅里漂着油花，一个月下来，这半

斤油就用完了。

知道什么叫饿吗？那就是耗干净你身上的脂肪，然后再耗你的肌肉。有一天夜里，我饿得实在受不了，想起抽屉里有一盒中药是羚翘解毒丸，我就吃了两颗，几小时后药性发作，抽筋断肠，头痛欲裂。

经过饥饿的人才知道什么叫从父母弟妹的嘴里面抠出的玉米饼。任正非想念着母亲，我何尝不想念自己的母亲，不想起在那最艰难的岁月里，母亲对我的慈爱。我的父母都已经去世了，我和老任一样也是老大，我会永远记住父母的恩德慈爱。我有兄弟姐妹四人，我们会永远相亲相爱。

我在想，读了老任的文章，是什么让我会拿起笔说了上边这段话，我想说给谁听呢？

说给老任？让他知道我是他的知音？说给我的亲人、朋友、同学、同事？让我们更加珍惜今天的生活？

好像是，但也不是。我明白，我最想说给那些年青、年少的，甚至是儿童，让他们长大了听。

我一直告诫自己不要成为一个碎嘴唠叨的老头。而说这些话，我估计孩子们是不爱听的。

前些天，我看了一部叫“归来”的电影，写的是我亲眼看见过的年代，亲眼看见过的事情，电影演毕，潸然泪下。

问过几个年轻人是否看过这部片子，都说没有。有一个对我说：人总是要向前看么，老说那些老话，凄凄惨惨有什么意思？！

他们爱看光鲜亮丽、富有、任性的电影，那是他们的追求。他们不爱看“归来”，不爱听我碎嘴唠叨，但我还是忍不住想对他们说，到底为了什么？

因为我们这个民族就在不久以前还很苦，很凄惨，很窝囊。你要想今后过得富有光鲜亮丽，你就要知道过去为什么穷？为什么苦？为什么受人欺负？你就要懂得历史，你就要从中学到教训。我们已经是为数不多的见过那段历史的尾巴的人了，尽量还原真实的历史是我们的责任。不管你是哪国国籍，但你和你的子孙血管中流的是中国人的血，这是无法改变的事实！

我谈不上是高尚的人，更谈不上是纯粹的人。但我努力在做一个知恩图报的人，做一个懂廉耻、要自强的人。我希望几十年以后，今天年青、年少的人能凭追求、凭团结、凭实力让中国富强，让自己过上光鲜亮丽富有的生活。（回文）



许昌烟机公司举行大修事业部成立授牌仪式

2 月 17 日，许昌烟机公司举行大修事业部成立授牌仪式。公司有关领导、相关部门负责人及大修事业部全体职工出席仪式。

公司总经理张维群为大修事业部授牌，并在仪式上讲话。他指出，大修事业部的成立是公司发展战略的需要，有利于提高对用户的系统化、专业化服务能力，进一步优化大修业务流程，提高大修工作效率，尽快解决当前大修工作中存在的实际问题。公司从人力资源配置、公用配套工程、技术和质量管理、资金使用等方面给予了大修事业部大力支持，大修事业部职工要积极发扬主动工作、勤奋敬业的优良作风，克服实际困难，使大修事业部尽快进入了实际运作。

针对大修事业部今后的发展，张维群提出了具体希望：要勇担企业发展责任，做精做强大修业务，不断提高市场占有率；充分发挥队伍潜能，形成良好的工作氛围，实现职工与企业共发展，共享企业发展成果；牢记廉洁自律，强化廉政管理，要做到廉洁从业；要不断强化市场主体意识，以客户需求为工作方向，强化自强意识、开拓意识、进步意识，提高市场竞争力；不断提高规范水平，严格执行公司各项管理制度，有序开展各项业务；技术创新要精益求精，通过技术创新不断满足用户新需求，引导用户使用先进成熟的技术，来带动大修业务成长；要以史为鉴，努力解决影响企业长期发展的技术资料规范管理、生产进度控制等瓶颈问题，在大修过程中做到精准管理，不重蹈覆辙，杜绝老问题重复出现，预防新问题的产生；精控大修业务成本管理，保持艰苦创业的良好传统，确保大修工作的成本受控；质量管理争当一流，做到产品质量“零缺陷”，让用户放心、称心；要树立品牌意识，通过培育大修品牌，提升许昌烟机整体品牌形象；充分发挥大修事业部引领示范作用，通过其灵活的管理机制，在技术创新、质量控制、成本管理、队伍建设等方面加强探索和研究，充分体现“严和实”，展现先进水平。

仪式上，大修事业部副总经理简要汇报了事业部的工作职责和工作方向。当前，大修事业部负责许昌烟机公司所有产品的返厂修理及部分烟机产品的新机生产工作，将有力支撑起公司大修业务模块，成为企业新的经济增长点。后期，事业部将紧紧围绕公司总体目标开展工作，做好队伍建设、技术创新工作，完善规范现有技术资料，制定标准机型及个性化需求选配技术方案，开发异型滤棒成型技术。同时依托公司质量管理平台，制定完善质量内部保障措施，确保产品质量，建立规范高效的生产组织模式，全力满足用户各项要求。（杜鹤鹏/文图）

众邦强管理树品牌 夯实企业发展基础

■ 高彦庆

赤峰众邦食品有限公司位于赤峰市松山区雨润农产品批发市场，自成立以来一直坚持“内强素质，外树形象”的经营策略，取得了可喜的成绩，该公司生产的“牧民新歌”系列产品猪肉脯、猪肉丝、牛肉干等产品深受消费者的喜爱，并在当地市场占有了一席之地。

强化管理，夯实企业发展基础。产品质量是企业的生命线，总经理刘永波在抓产品质量方面狠下功夫，质量管理从源头抓起。

随着企业用料不断增加，他选择有资质，有出口能力的大厂，用高于市场平均价格收购精猪肉、牛肉，从而保证了所有原料的品质，为企业的长足发展奠定了坚实的基础。从创业初期到现在始终坚持“品质第一”的经营原则，以传统工艺和现代食品生产技术相结合，研发出系列产品。

加强企业文化建设，构建特色企业文化体系。企业文化能提升企业的凝聚力和向心力，推动企业健康快速发展，是一个不争的事实。总经理刘永波深深地意识到了这一点，他把企业文化和草原文化有机

结合起来，形成了本企业特色。草原人的真诚、乐观、豁达是众邦人要传承的品质，是众邦人做事业的基础。众邦人立足草原，广纳天下来客，共谋发展。其胸怀与草原人一样宽广、大度。草原风光美丽、迷人、广袤、深邃，令人神驰向往。众邦人提出把草原带回家，提倡做绿色食品，做到千家万户，给人们带去健康。草原文化的包容、合作、久远、深邃，是众邦人做百年企业要有的精神。公司据此提炼出本企业的经营理念合作、分享与成功。众邦人不仅是草原文化的传承者，更是草原文化的弘扬者，众邦产品给人们带来健康

的同时，也带来了草原文化的一种期盼，一份快乐。

树立品牌意识，推进品牌战略。总经理刘永波不但注重质量品质而且在产品包装方面做文章，为提高产品档次，公司投入资金购进大型先进真空灭菌包装设备，为实现产品的更新换代和开拓市场奠定基础。大打特打草原品牌和传承草原文化，传播“自然营养、绿色健康”的理念，丰富历史文化内涵。公司品牌战略展示了企业形象，推动了“牧民新歌”品牌建设，致力于从赤峰的知名品牌到内蒙古乃至全国知名的飞跃。

沈南鹏偶遇乡村基，朱拥华智取酒便利……

投资人创业者奇遇成大业

■ 金典

投资的种种奇遇，其实也就是业内的 cold call，无介绍人之委托，却有自由恋爱之机缘，无半分心机于此，却有各自创立好企业与投资独角兽的满腔热忱，由此自成创投圈佳话，久久流传。

且说这投资人和创业者背后的风云际会，一靠功底促就，二靠巧合勾连，本章讲的就是这江湖上流传已久的巧遇事件，虽几分机缘巧合，却也不可埋没投资人之机敏与创业者之才华。

第一回：沈南鹏偶遇乡村基

传说中，他已买下了中国半个互联网圈，投资标的上至京东等估值几百亿美元的巨头，也布道于小型创业公司，既醉心于大疆无人机类高端科技，也早已在传统领域布下筹码，无疑，沈南鹏早已是投资圈令人仰望的大佬级人物，而这个故事发生在 9 年前，那时的投资还一切如初，嫩芽待发。

2007 年初，沈南鹏和海纳亚洲的人正在重庆考察“小天鹅”项目，中场休息期他们逛到了楼下一家咖啡厅。却说这商业精英与普通人的不同在于，闲暇时光里的议题是生意商机还是家长里短，当然这一行手握重金的人也是如此。在喝咖啡的间歇里，沈南鹏他们发现对面这家位于商业区的餐厅正排着长队，远远用过周边一众餐厅。半抱着好奇，半许是饿了，沈南鹏也排在队尾买了一份，果然如排

队长度所示：味道不错，而这家餐饮店正是三年后在纽交所上市的乡村基。

听说这笔投资还颇波折，当时投资方曾试图联系乡村基的负责人却未果，直至 4 个月后才正式上线，在当年 11 月，乡村基获得红杉和海纳亚洲两家风投共计 2000 万美元的投资。

第二回：朱拥华智取酒便利

却说这朱拥华，刀法稳准狠，瞄准中意项目往往出手凶猛，江湖人称“投资界快刀手”，武功秘籍乃是“万千人中取敢首级”，曾与冯卫东、王岑并称“天图消费三剑客”，如今已是联想控股执行董事，俸禄不菲。此前一拿拿下周黑鸭、叫个鸭子、汤城小厨、甜心摇摆沙拉等名号响当当的消费美食项目，自有其投资妙道，这次，他看中的正是酒便利。

一日，长期保持着扫街习惯的朱拥华再次沿街扫荡，此时他正走到三里屯，一块写着“20 分钟及时送达”的招牌入了他的法眼，按朱拥华的回忆，在一片缭乱色彩之中，酒便利的牌匾仅有黄蓝两色，Logo 简明，若真能如牌匾上所写的达成 20 分钟的目标倒也极为可观。朱拥华遂进店与店员闲聊。

在和店员攀谈的过程中，朱拥华对其模式已有了初步了解，立即决定约见老板王雪，生意也就由此而来。据说，为了检验其 20 分钟送达的及时性，此后朱拥华和团队在酒便利上下了 100 多单，而随着一纸 98% 的检测单出炉，一笔投资就此落地。

第三回：彭创因鸭脖投爱鲜蜂

彭创如今乃是清流资本的执行董事。两年前，正在办公室的彭创发现，同事办公桌上躺着一盒哈哈镜鸭脖，若说是在家里看到这类休闲食品倒也不足为怪，但这清流资本的大本营正是处于北京的繁华要地，往来各色商业精英，周遭各式小资店铺，唯唯就少了些许接地气的物件儿。彭创遂好奇上前询问。

从同事口中彭创得知，鸭脖来自爱鲜蜂的 APP，半小时之内即可送达，这一介绍再次勾起了他的兴趣，于是让同事帮忙联系爱鲜蜂的负责人见面聊聊。许久之后，彭创依然记得与张赢的第一次会面，虽然张赢对项目的模式还不太清晰，但关于未来已经不谋而合。

此后，彭创将爱鲜蜂项目介绍给了清流的合伙人王梦秋，王梦秋曾说，“爱鲜蜂解决了我一个刚需，半夜想吃哈根达斯，他们可以送。”在接触项目的 6 天后，清流为爱鲜蜂投资 1000 万人民币。

第四回 岳斌循线索洞察小米

这投资人的风格也大抵呈正态分布，有身经百战直觉至上的，有单刀直入一击毙命的，自然也有这种如福尔摩斯般丝丝剖析线索洞察蛛丝马迹的，这说的正是岳斌。

5 年前，miui.com 发布了 Android 定制版操作系统 MIUI，岳斌第一时间看到了这一产品并随之迭代而不断更新系统。而事实上，Miui.com 仅是个论坛，且极为低调，而 MIUI



系统体验良好，同时还定制了自己的浏览器、应用商店、网盘等核心应用，这前后的反差已足够令岳斌好奇。而后经过多方探查，岳斌了解到 MIUI 系统背后的大 BOSS 乃是小米科技，而它们正在盘算的不仅是软件系统，还有隐身其后的手机硬件，小米科技的野心由此可见。

彼时，大众所知的是雷军是小米科技的天使投资人，而岳斌发现雷军每天都会去公司坐班，并工作直至后半夜，他断定，雷军不仅仅是小米的投资人，更是创始人！

此后，岳斌多方走访手机圈专业人士，探讨行业变革，但小米模式却遭到一致否定，而在岳斌看来，这正是他的机会。而与我们熟知的创业者跑会递名片侃侃而谈商业模式未来

前景不同的是，这个故事里主动的是 VC。岳斌在电脑上做了洋洋洒洒的 PPT，详细论述了小米的布局和发展，而这套 PPT 里的天马行空挥毫泼墨，也正是雷军在甫一创业时就定下的未来江山，两人不谋而合。2010 年底，岳斌所在的 IDG 投资了小米科技，而直到第二年大众才恍然知小米科技还有硬件。2013 年，岳斌与张震、高翔一道创立了高榕资本，成为创始合伙人，而与小米科技的缘分还在继续。

这种种奇遇，其实也就是业内的 cold call，无介绍人之委托，却有自由恋爱之机缘，无半分心机着此，却有各自创立好企业与投资独角兽的满腔热忱，由此自成创投圈佳话，久久流传。