

宁愿睡地板也要当老板

走进周卓华（简称“卓华”）的办公地点，就看到了他贴在墙上的一行字“一定要成功”，简简单单的几个字，映照出了卓华对未来的信心以及对成功的渴望。卓华说：“宁愿睡地板，也要当老板，趁现在年轻有激情，创业是对自己最大的锻炼。”毕业后，他办起了洁康家电清洗服务中心，请了几个员工，目前忙得不亦乐乎。

早在大三暑假，卓华就到三水某化工厂做兼职业务员，踩着自行车到处推销水性复膜胶。大四伊始，就开始找工作，工作很快找到了，虽然用人单位给出月薪1200元加提成的待遇，工作环境和卓华心中所想的却是大相径庭。无奈只好放弃，面对此情景，卓华心中的创业导火线由此点燃。

卓华敢想敢干，但并不盲目。在家人抱有怀疑态度的支持下，从2008年12月开始，卓华就筹划起了创业项目。因为之前做兼职的时候了解到，某品牌的家电清洁用品有很大的发展潜力，但是单卖产品的话是很难起步的，由此卓华想到了做产品的配套服务——家电清洗。通过对产品市场的调查，进一步评估出该产品的市场占有率以及家电清洗行业目前发展的现状。卓华决定开一家家电清洗服务中心。起初，家人很怀疑卓华的想法，刚毕业就出来创业，生怕他会吃不消。但卓华的坚定信心和初生牛犊不怕虎的精神，让家人投入了近5万元的资金。

2009年2月底，卓华设计并注册了商标，选好了店址，做起了产品的代理，购买了专业的清洁设备。“洁康家电清洗服务中心”就在桂城的南桂园里开了起来。

尽管创业不久，目前的服务、规模以及知名度都不高，卓华对未来美好的发展依然抱有很坚定的信心。现在的业务模式就是服务加上产品，以服务带动产品的销售。“中心为每位客户清洗家电，一般每台都大约收取25元至59元，除去各项成本，利润并不是很多。”卓华说。但这并没有降低中心的服务质量，相对别的家电清洗公司，卓华的中心设备专业，服务态度好，为客户着想，做到了以服务赚口碑。一路走来，卓华忙得不亦乐乎，对于一个还没有到饱和状态的行业，卓华内心更是燃起一把火。他说，要做佛山最大最好的家电清洗服务中心。说起这个目标，卓华显得坚定而又自信，想必是做好一切准备去迎接未来遇到的各种未知的机遇了。

（王成）



SOHO 中国董事长,兼联席总裁 :潘石屹

□ 汪洋

早在成立海南万通之前，冯仑、潘石屹等人的计划是承包一家叫做“大地公司”的国有小企业，双方约定，冯潘每年向原来的厂长缴纳数千元管理费，大地公司由冯潘经营。合同签订，冯潘接手了大地公司的印章，正准备开展业务，不料第二天，老厂长便骑车赶了过来，要回了印章，撕毁了合同。原来，经过一夜反思，想到冯潘的境况，稳重的老厂长还是觉得不妥，“不能因为几千块钱惹了大麻烦！”这也才有了后来重新注册的“万通”。多年以后，这位老厂长特地跑到已经发迹的潘石屹的办公室里叙旧，“早知道，当年就让你们干了，现在大地也成大企业了！”双方相视大笑。

听着潘石屹说书，大家的笑声不时在数百平方米的办公区内回荡。窗外的马路上、工地上，到处都是紧张忙碌的身影。谁又能知道，这其中的哪一位，在多年以后，同样也会在某个奢华的地方，谈笑风生地讲述自己“当年的落魄故事”！

在清水：小潘拉粮等人帮忙

1963年，潘石屹生于甘肃天水农村，小时候父亲是“右派”，母亲常年卧病在床。命运的第一次转变出现在

1977年，这年秋天，父亲平反了，一家人从农村户口变成城镇户口，搬往清水县城。

回城之前，潘家必须将家里所有的粮食拉到县城粮站交公，换成甘肃省粮票，这个任务落到了长子潘石屹的肩上。200多斤粮食，一辆平板车，20多里土路，成年之后的“老潘”身高也只是一米六几，对当年14岁的“小潘”来说，这趟送粮路的艰辛不言而喻，“两个坡道怎么拉也上不去，只好在路边等人帮忙。”

不久，潘石屹转学到县城高中，这是他人生的第一次漂泊，“从农村到县城，感觉到生活很有希望！”潘石屹认为，这是他人生的开始。一年后，潘接到来自省城兰州一所中专学校的录取通知书。

在兰州：自我介绍引来哄堂大笑

由于通讯落后，潘石屹很晚才拿到录取通知书，当他一个人踉踉跄跄来到兰州的时候，学校已经开学一个多月了。站在教学楼前，一身行囊的潘石屹不知道应该找谁报到。

“赶了10多个小时的火车，太累了，坐在楼梯口一会儿就睡着了。”潘石屹回忆说，中午时分，迷迷糊糊的他才被人推醒过来。“你是我们班的，跟我来吧！”叫醒潘的是他的班主任金老

坐在SOHO现代城18层宽敞的办公室内，SOHO中国董事长兼联席总裁潘石屹像说书一样，描述着多年以前的那段落魄淘金史和后来的发展史——

从暴穷到暴富 他演绎成独特创业路

师。

金老师将这个迟到的学生带到了教室，介绍给同学们认识。“我忘记当时自己说了一句什么话，印象很深的是我刚一开口，全班便哄堂大笑。”潘石屹猜测，那可能和自己的口音有关，直到今天，他的西北乡音依然不改。

两年后，在全年级600个学生中，潘石屹以第二名的成绩考进位于河北的石油管道学院，三年大专毕业之后，分配到了廊坊石油部管道局经济改革研究室。

在深圳：花50块搞“偷渡”

1987年底，潘石屹第一次南下广州、深圳。“从冰天雪地的北方来到鸟语花香的广州，突然觉得这真是天堂，尤其是深圳，每个人都过得那么开心。”

春节一过，潘石屹便变卖家当，辞职南下深圳，到达南头关时，身上剩下80多块钱，这便是多年后外界描述的潘石屹的“创业资本”。由于没有边境通行证，这笔“创业资本”首先是花了50元请人带路，从铁丝网下面的一个洞爬爬进了深圳特区。

现实中的深圳并不像走马观花时看到的那么美好温馨。潘石屹为三餐而奔波，不久进了一家咨询公司，“其实就是皮包公司，电脑培训，给香港人当跑腿的、接待内地厂长经理旅游，什么能挣钱就干什么！”

由于语言不通，饮食不适应，深圳的生活始终让潘石屹感到非常压抑。两年后的1989年，公司正好要到刚刚建省的海南设立分号，认为“不能错过

历史机会”的潘主动请缨南下海南，迎来了他自认为多姿多彩的人生阶段。

在海南：炒房炒出了胆量

“初到海南，感觉就是热闹。街道上谈恋爱的、作诗的、弹吉他的，什么都有，每个人都有梦想，就是没钱。”回忆这段历史，潘石屹眼睛发亮。

不久，公司在海南中部接收了一个砖厂，潘石屹出任厂长。这个厂高峰的时候有400多工人，少的时候也有100多号人，地处山区，管理起来并不容易。

半年后砖厂停产，潘石屹重回海口。随着经济低潮的来临，大部分淘金者都撤了，潘石屹决定留下来碰碰运气。“理个发两块钱还要砍价砍成一块。晚上睡在沙滩上，还要把衣服埋在沙堆里，生怕被人偷了。在别人房间看春节联欢晚会看了一半，便被人家赶走了。”

1991年8月，潘石屹与人合伙注册成立万通公司，高息借贷1000多万元炒房，随着海南经济第二波热潮的到来，在短短半年多时间里，万通累积下了超过千万元的资金。“虽然后来又赔掉了，但让自己找到了胆量。”1992年8月，预感到海南房产泡沫不能持久的潘石屹撤离海南，北上京城。

在北京：汇报工作时汗珠如豆

一个偶然的机会，在怀柔县政府食堂吃饭的潘石屹，无意中听旁桌的

人讲，北京市给了怀柔几个定向募集资金的股份制公司指标，但没人愿意做。

潘石屹抓住了这个机会。潘石屹来到国家体改委。“一进门，几十位‘大人物’排成一排，我在前面讲，一边念一边豆大的汗水不停地滴在材料上。”

一位领导提醒潘石屹：“小伙子别太紧张，我们只是来听听新政策的实践情况的。”最后，一位司长拿着潘带过来的“股权证”样本称赞道，北京人做事就是规范，一张股权证都这么正规，外地企业有的就拿收据代替，这算是对北京万通的一点正面表扬。这一次，北京万通挖到数亿元的利润，潘石屹开始崭露头角。

1994年4月，潘石屹认识了在华尔街高盛银行工作的张欣，同年10月两人结婚。1995年9月，潘石屹离开万通与妻子创办红石实业，随后开创出SOHO中国的大局面。

人物素描

潘石屹轶事

1991年下半年，海南的经济正遭受着第一次低潮。和许许多多的淘金者一样，潘石屹和冯仑几个人成天混迹于海口的街边排档，沙滩浴场，“无聊的时候骑着自行车绕岛一周，回来时已经满脸胡子。”有一段时间，一位女士和他们几个人走得比较近，大家自认为意气相投，常常一块喝酒聊天。直到有一天，这位女士来到潘冯注册的“万通公司”办公室参观了一番，从此不辞而别。多年以后，当潘偶然再次遇到这位女士时，不忘对此问个究竟。女士坦言，“你们惟一的一张办公桌上都是厚厚一层尘土，和这样的人交往，实在怕惹是非！”

文具创业，让我的人生不再是“杯具”

一直以来我都以为我的人生充满了悲剧。在我读书的时候，因为家境贫寒的原因，初中和高中断断续续地读了9年才参加高考。尽管学习的时间没有连贯，高考时我还是顺利地考上了一所二本院校。但是对我来说，考上大学并不是一件值得高兴的事，一个在高考前连修正液普通学生文具都买不起的人还想去读大学？大学高昂的学费实在让我望而却步，父母为供我读完高中，已把家底掏空了，我忍心再去折磨他们吗？

然而在我坚决要外出打工赚钱养家的时候，母亲眼泪不由就下来了，并要跪下求我，母亲一直都挺爱我，一直都不愿让我吃苦，虽然有时候身不由己，但是她从没放弃过让我读书的念头，因为她始终相信，读书才是我唯一的出路。我也很心疼母亲，从小到大

不管生活多么的艰难，她都没有在我面前表现过软弱，如今叫我怎能拂却她的期望？实在纠结。

带着纠结的心情，我跨入我的大学校园，怀里揣着向亲人借来的学费，我暗自告诉自己：你已经长大了，不要再成为家人的包袱了，以后的费用，一定要自己想办法解决。

大学生活于很多人来说都是快乐而轻松甚至是甜蜜的，但是对我来说，这是一场考验，如果我经受不住，那我就得中途退出，因为我的人生一开始就给我带来了悲剧，我不能让悲剧继续下去。

为了省钱，每天我都只吃午餐和晚饭，这样就能省下一顿早餐钱，虽然我的代价是牺牲了我的胃，它直到现在还经常折磨我，但是我没有后悔，因为我在节省的同时减轻了家里的负

担，父母已经很久没有闻到肉香了吧。

然而光节省并不能让我摆脱困境，为了赚取第二年的学费，除了报名参加学校的勤工俭学，我还捡了一个寝室里一个同学要丢掉的背包，每天上课放学的时候，捡教室里的废纸和路上的瓶子和易拉罐。然而整个大一年下来，我才攒下1200元左右，加上暑假当临时工赚的钱，也就2000元左右，如何够我大二近4000元的学费和生活费？为了不让父母担心，我已经跟他们谎称攒够学费了。眼看还几天就开学了，我有些心慌，一个人徘徊在市区的路上不知所措，在经过每所小学或中学时看着里面为开学而兴奋的孩子们，他们都争先恐后地买各种各样的文具，而且他们的选择都有一个共同点：色彩艳丽的或者附有卡通图案的产品，像修正带修正液之类最

受他们欢迎。我忽然意识到，这是一个改变我命运的机会，我可以在学校门口卖学生文具。机不可失，我立马坐车来到贸易广场寻找文具批发的商家，挑了些学生常用的文具，然后赶在下午上课前，在学校附近一所小学门口摆了个摊，东西还没弄整齐，孩子们已经围过来了，因为我挑的文具款式比较新潮，孩子们都很喜欢，半小时左右，我已经做了近200元的生意，就这样坚持了半个月，我辗转在市区的各个小学和中学门口摆摊卖文具，赚了近1000块钱，虽然还没有赚足我的学费，但是我已经不怕了，因为我已经知道怎么样去解决我的学费问题了。

那就是，代理一个文具品牌自己推销，因为在贸易广场拿货时我发现，有些文具，比如笔记本，看起来应该不

贵的东西，却要四五块钱才能拿到货，终端能卖到七八块，如果是自己代理，利润肯定更高。然而代理一个产品需要有一定的资金，像我这样的处境行吗？可是我没有退路，去尝试或许我会被拒绝，但是不去尝试我就肯定没有希望。

现在我不仅开了一家自己的文具贸易行，还顺利接了几个品牌做经销，聘请了几个业务员帮我一起开拓市场，业务方向仍紧紧围绕学生文具和办公文具方向发展。我相信，只要我继续努力，继续坚持，文具必将引领我走向人生更高的高峰。文具，也必将让悲剧成为我人生的一个回忆。同时我相信，人生，只有经历过挫折，才会变得更精彩。

（创佳）

美女养蟾蜍、毒蝎，当“鹿倌”……

杨美丽创业“不挑食”

高中毕业养鱼遭遇挫折，她选择了外出闯荡，在齐齐哈尔冰冷的水中，她洗衣挖到第一桶金；与蟾蜍、蝎子打交道，她回乡创业成功；当大家在放弃养鹿时，她拿出所有积蓄修建了一各标准化的养鹿场。她是高县大窝堡百花村杨美丽，8年艰苦创业，让她从一各农家姑娘，变成一各身家百万的鹿场老板。

鱼塘被冲 第一次创业遭打击

在高县大窝堡，提起杨美丽，四邻八里都知道这个能干的姑娘。

1999年，杨美丽高中毕业后，就

向父亲提出想搞规模养殖。经过反复调查研究，父女俩决定筑塘养鱼。3个月 后，投资四五万元的鱼塘建好了。经过杨美丽的精心照料，半年过去，鱼儿早已长到两三斤。

一场无情的大雨冲垮了鱼塘，冲走了即将要变成钱的鱼儿。看着自己大半年的心血付之东流，10多万元的成本一去不复返，杨美丽“哇”的一声哭了。她一口气跑回家，把自己一个人关进卧室。

第二天一早，杨美丽打开房门，平静地告诉父母，她决定外出打工，挣到本钱再回来发展。

外出打工 洗衣挣得第一桶金

在齐齐哈尔的姐姐告诉杨美丽一条生财之路：齐齐哈尔的冷天较长，人们的衣服基本上都送到洗衣店去洗，在这里开洗衣店比较适合。同时，姐姐也提醒她干这行很辛苦，洗衣水冰冷刺骨。

杨美丽没有被困难吓倒，她毫不犹豫地来到了齐齐哈尔，学技术、筹资金、租门面、购机器……2000年春天，杨美丽的洗衣店开业了。

“再苦再累我都能忍受，最恼火的是没有生意。”新店开张不久，由于杨美丽人生地不熟，加上逐渐进入夏天

淡季，洗衣店的生意很差。她发现大家在热天都喜欢把皮衣洗净翻新后才收起来，而好些洗衣店都不会洗皮衣。于是，她又买来书籍钻研皮衣洗法，亲赴皮革服装厂去请教，掌握了整套技术。

她主动与其他洗衣店联系，以薄利帮他们洗皮衣，她最终用诚意打动了多家店主，熬过淡季。