

# 成功

26位成功人士畅谈成功之道

SUCCESS



吉林卫视 / 采编



传递一种力量，表达一种精神

述说成功创业者的真实故事

潘石屹——我喜欢盖房子

修涑贵——真我本色

刘永好——新希望的领航者

卢伟光——中国实木地板行业第一人

绚丽的转变——马艳丽

闯出一片天——宋山木

生活中的来双扬——刘琼

用行动战胜性格障碍——李阳

哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

# 成功

26位成功人士畅谈成功之道

SUCCESS



吉林卫视 / 采编



 哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

成功:26位成功人士畅谈成功之道 / 吉林卫视采编.  
哈尔滨:哈尔滨出版社,2006.10  
ISBN 7-80699-798-9

I. 成... II. 吉... III. 成功心理学-通俗读物  
IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第102125号

责任编辑:李毅男 孟飞  
封面设计:柏拉图设计室

**成功:26位成功人士畅谈成功之道**  
吉林卫视 采编

---

哈尔滨出版社出版发行  
哈尔滨市动力区文政街6号  
邮政编码:150040 电话:0451-82159787  
E-mail:hrbcbs@yeah.net  
网址:www.hrbcbs.com  
全国新华书店经销  
黑龙江新华印刷二厂印刷

---

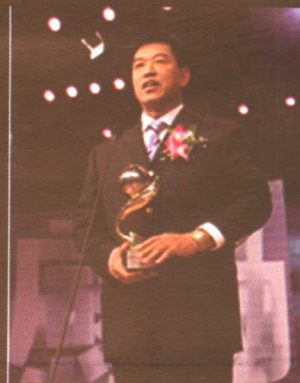
开本 787×1092 毫米 1/16 印张 18.75 彩插 4 页 字数 229 千字  
2006年10月第1版 2006年10月第1次印刷  
ISBN 7-80699-798-9/B·120  
定价:32.00元

---

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-82129292  
本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



潘石屹 我喜欢盖房子



修涑贵 真我本色



马艳丽 绚丽的转变



刘琼 生活中的来双扬



刘丽华 选择坚强



周子琰 创意人生



刘永好 新希望的领航者



卢伟光 中国实木地板行业第一人



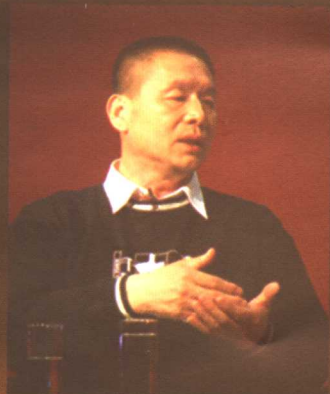
宋山木 闯出一片天



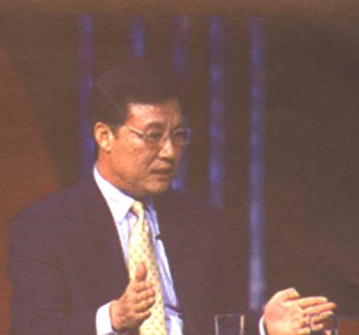
李阳 用行动战胜性格障碍



张丽 坚持是一种美丽



孙文瑞 马到成功



李成日 梦想都是美丽的



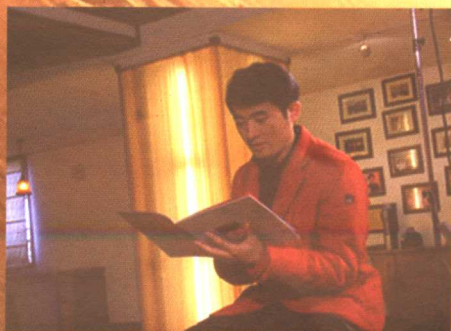
云关秋 书中自有黄金屋



招秉恒 分享你的梦



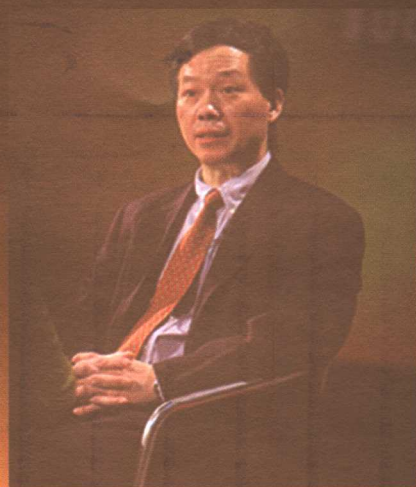
马羚 演绎阳光灿烂



任泉 飞扬青春



胡文俊 我在北京这十年



陈丰 平凡梦想非凡成就



李安 用双手承载命运



马钟骏 文武双全



周洁 灵魂舞者

## 成功无止境

成功,对于四处奔波创业的现代人具有极大的诱惑,如何才能成功也是大多数人所关心的焦点问题。吉林电视台推出的人文栏目《成功》勇于开拓出了一条属于自己的路。他们引领受众把视野放在一切有成就、有影响的华人身上,选择创业一线人物,突出平民成功效应,以演播室访谈与插播背景资料相结合、主持人嘉宾与现场观众交流互动的方式,回忆成功路程中的往事,记录创业历程中的艰辛,展示奋斗中跋涉的身影,释放获得成功的喜悦与激情,唤起人们克服困难、勇敢创业的激情,鼓舞了更多的人在前进的路上取得成功。这无疑为本栏目取得成功奠定了较为扎实的基础。

价值观的差异,地位的不同,决定了人们对成功和成功者的理解有所不同。事实告诉人们,把自己的选择放在更大的范围里,则会开阔眼界,有更高的起点,虽然有时会有不易驾驭的问题,但正是较高的目标唤起了创作者的热情,使得栏目(节目)迈上一个新的台阶。

《成功》栏目为成功人士所下的定义是:有知识、有能力、有业绩的人。这既为镜头前的人作了一个宽泛的、准确的界定,又为其各自的选择打上了鲜明的时代印记。这是一个具有远见的分析和界定,它从根本上保障了每一期节目都非常精彩,因为每一期被采访的人物都是知识、能力、业绩的拥有者,都是在某个领域卓有建树的人,是我们这个时代的弄潮儿。他们在生活中是一个个富有个性的个体,可是在大的文化背景和时代的进程中,他们当之无愧是先进思想、先进文化的杰出代表,他们的所作所为和他们身上所闪现的思想,都是民族优秀传统文化使然,都是不屈不挠的民族精神的发扬和光大。

更加令人称道的是,在人本思想的指导下,《成功》栏目人性化的制作赋予栏目以较为具体丰富的人文关怀,镜头里既有成功者取得成功后的喜悦,也不回避他们所经历的失败,这与那种一味宣扬英雄模范人物过五关斩六



将而绝口不提败走麦城的做法截然不同，这种客观与真实的反映既是对受众知情权的尊重，也是对我们长期倡导却难以完全实现的实事求是精神的进一步回归的完美体现。这个看似简单的变化，不但让人们分享了成功者的欢乐，也让人们了解了成功者在获取成就的路上所付出的艰辛，从而使得先进人物在观众面前更加真实立体、更加可亲可信，使他们除去了头上耀眼的光环，回到了普通人的行列，也使栏目的主题更加深化，给人们灵魂的触动更加强烈，人生的启迪也更加深刻。

刚刚发生的和正在发生的比起早已发生的更具吸引力，更有新闻价值。《成功》栏目没有一味地与受访者一道沉浸在对往事的回忆里，他们把更多的笔墨花费在介绍成功人士的现状上，不仅有过去时，更有现在进行时；这样的结构不但在演播室里在镜头上拉近了观众与成功者的距离，还在时间上与节目参与者、观看者保持了一种同步，过去的岁月毕竟是逝去的时光，那时发生的故事可以让人哭、让人笑、让人留恋或厌恶，现在正在发生的则更加贴近生活、贴近群众、贴近实际，具有立时立刻可供人模仿、修正、参与的示范性、指导性与时效性。

以成功为主题的栏目设计是成功的，两个字里包含着十分丰富的内容。宣传成功就是宣传积极乐观的人生态度，就是宣传对社会的责任；宣传成功就是宣传源远流长的民族文化传统，就是宣传人格的自我完善；宣传成功就是宣传人类的美好理想，就是宣传为了实现这个理想付出艰辛的劳动的那些有志之士、有智之士。

《成功》栏目已经迈出了坚实的脚步，前面的路还很长，要拥有自己的风格还需要付出更大的努力。建议栏目组将所采访的成功人士按照行业或按照类型集中采访，分为专题，条理更清楚一些，集中播出。如此，影响可能会大一些，免得散乱，削弱了影响力。在栏目的形式上可以考虑创新的成分再大一些，不要急于按照一个固定的模式朝前走。《成功》栏目组的选择是成功的，他们的大胆尝试也是成功的，《成功》也明确地告诉我们——人人都有机会成功，人人都可能成为成功人士，成功是没有止境的。

**1**✦ 潘石屹

——我喜欢盖房子 / 1

**2**✦ 刘永好

——新希望的领航者 / 11

**3**✦ 修涿贵

——真我本色 / 23

**4**✦ 卢伟光

——中国实木地板行业第一人 / 37

**5**✦ 马艳丽

——绚丽的转变 / 51

**6**✦ 宋山木

——闯出一片天 / 63

**7**✦ 刘 琼

——生活中的来双扬 / 73

**8**✦ 李 阳

——用行动战胜性格障碍 / 85

## 9★刘丽华

——选择坚强 / 99

---

## 10★张丽

——坚持是一种美丽 / 113

---

## 11★周子琰

——创意人生 / 127

---

## 12★胡文俊

——我在北京这十年 / 139

---

## 13★孙文瑞

——马到成功 / 149

---

## 14★李成日

——梦想都是美丽的 / 159

---

## 15★陈丰

——平凡梦想非凡成就 / 171

---

## 16★云关秋

——书中自有黄金屋 / 181

---

17★李 安

——用双手承载命运 / 195

---

18★招秉恒

——分享你的梦 / 207

---

19★马中骏

——文武双全 / 219

---

20★周 洁

——灵魂舞者 / 227

---

21★马 羚

——演绎阳光灿烂 / 235

---

22★任 泉

——飞扬青春 / 249

---

23★陈 沛

——十年磨一剑 / 259

---

24★温州创业经 / 283

1



潘石屹

## 我喜欢盖房子



在中国房地产界他不是最有钱的，他的SOHO 中国有限公司也不是规模最大的，但他无疑是最吸引人们眼球的。他就是潘石屹，一个从中国西北农村走出来的企业家，他的成功看起来像一个梦，但在这背后，却隐藏着勤奋和谋略。这位中国房地产界最有争议的人，总是以不断的创新精神，制造新的轰动和概念，从而在房地产界掀起波澜。

潘石屹是一个不安分的人，这种性格让他总是处于风口浪尖，成为媒体的焦点，而他依然我行我素。从SOHO 现代城，到建外SOHO，再到尚都SOHO，每个项目都成为房地产业的重磅炸弹。而在北京的郊外，群山怀抱之中，潘石屹集合了亚洲多名优秀青年建筑师，建造了十几幢风格奇异的别墅，取名为“长城脚下的公社”，从而他们为中国建筑业争得了世界荣誉。在威尼斯双年展第八届建筑展上，“长城脚下的公社”获得了建筑艺术推动大奖，这是来自中国的建筑首次获得素有建筑业“奥斯卡”之称的威尼斯双年展大奖。

**林立：**传递一种力量，表达一种精神，《成功》述说成功创业者的真实故事。我听人家说，好像经常有人去“长城脚下的公社”参观，都有哪些人？

**潘石屹：**参观的什么人都有，从建成以后，主要是在威尼斯双年展上获奖之后，我们统计了一下，到4月30号为止，参观人数突破十万。

**林立:**那你本人呢,你是不是特别喜欢这儿?

**潘石屹:**对啊,你们一叫我就过来了,这里是一个可以让人很放松的地方,非常自然。这里面所有的建筑都是和自然和山和树木和长城融在一起的。

**林立:**作为一个建筑商,我想每一个房地产项目,你肯定要考虑赚不赚钱,是吧,那这个项目它让你赚钱了吗?

**潘石屹:**从目前来看的话还不怎么赚钱。

**林立:**当初你设计的时候,是不是想到它应该是一个赚钱的项目?

**潘石屹:**设计时候的初衷跟现在已经完全不一样了,当时设计的初衷,我们都想好了一句广告词,叫“收藏建筑艺术”,就是别的艺术品都可以收藏的,例如绘画、雕塑,都可以收藏,建筑艺术也可以收藏。只是这个艺术品大一点儿而已。这样实际背后有一个潜台词,它是一个商品,我要卖出去,让收藏家去收藏它。威尼斯双年展获完奖以后,我们就迅速调整了我们的想法,因为这是中国的“第一个建筑”,获完奖以后肯定会有好多人来参观,所以我们就把房子全都留下来了。留下来,从经营来看的话,从去年下半年到现在,整个经济状况还是不错的,还是比较好的,当然比起房地产开发,建完以后卖出去,赚的钱就要少得多了。我想每一个项目都要突出它的特点,这个项目的特点可能是突出它的艺术性,而把赚钱(商人贪婪的动机)往后退一步。

**林立:**你刚才说觉得这里特别宁静,跟自然融为一体,但是我想,你请的设计师都是国外的一些比较年轻前卫的设计师。不但长城比较古老,而且是这样一个环境,那你怎么想到把这种自然和古老同现代前卫结合在一起的?

**潘石屹:**这些比较前卫的建筑师还是有一个想法,例如我们做会所的



承孝相(设计师),他的想法与所有的房地产发展商和建筑师总想和大自然去对抗的想法不同。例如像一块铁,人总是想办法保护让铁不生锈,大自然却有一种力量,想让铁去生锈。从一个比较短的时间,10年,20年,100年来看的话,人好像是胜利了。而从长久来看的话,最后胜利的一定是大自然,大自然的力量是强大的。所以他设计的会所的外面都是用熟铁做的,没有做任何保护,也没刷油漆,做成不锈钢的,就让人们的思想——建筑师的思想 and 大自然不是一种对抗的关系,而是一种融合的关系。就是铁不断地在生锈,这个建筑的颜色每年都不断地加深,一开始是黑颜色的,慢慢变成红颜色,红颜色深度越来越深,一看就非常自然。

**林立:**若干年之后,就能看到时光的痕迹了。

**潘石屹:**是,每一年都不一样。今年你照张照片,再过两年三年你过来,它这个建筑,好像是有生命力的,它在成长。

潘石屹的老家在甘肃天水,谁也想不到这个在黄土高原的山沟里土生土长的人,和那些焕发着前卫现代人性之美的先锋建筑之间,竟然是开发商和其房地产项目的关系。潘石屹小时候的生活贫困而单调,吃不饱饭,穿不暖衣服,就当潘石屹觉得自己或许会这样过一辈子的时候,发生在自己妹妹身上的一件事,触动了他年幼的心灵。

**潘石屹:**小的时候,财富对我来说就是钱,觉得有了钱,就可以吃饱饭,有了钱以后,就可以穿上衣服,有了钱以后就可以给妈妈治病。有了钱以后,我的两个妹妹就不用送给别人家了。

**林立:**妹妹送给别人家了吗?

**潘石屹:**我有两个妹妹,当时是没饭吃。

**林立:**在你多大的时候?

**潘石屹:**在我七八岁的时候,那时候我们西北出现了一次旱灾,大多数西北人都吃不上饭,所以一个妹妹就送给陕西人了。我觉得我其实特别在意财富。

**林立:**你能体会到母亲那种痛心的感受吗?

**潘石屹:**能体会到。当然她还是非常坚强的,不愿意在我面前表露出来,可是我记得有一次说话的时候,我到现在都还记得住,她跟我说,她昨天晚上做了一个梦,梦见我这个妹妹,大概三岁多不到四岁,就给别人家喂猪,一大群的猪都要她来喂,她说完这个以后,送我妹妹走的时候,我们把家里仅有的一点儿钱给她做了个花棉袄,所以我妈妈心中所有的印象,都是我妹妹穿着花棉袄。在一件新的花棉袄上面有好多的猪食,特别脏。她就天天给你重复这个故事,你就觉得压力特别大,这也能反映出她的心情吧。

**林立:**从那以后你有一种愿望,就是长大之后自己要为家里赚钱。

**潘石屹:**对,不光是给家里赚钱了,就是在你身边的人,因为你的存在,大家的生活都可以过得好一点儿,就不要浪费糟蹋时间,无所事事,一天天坐着。

不能无所事事地坐着,这样简单的道理使潘石屹在24岁的时候抛弃了石油部管道局稳定的工作,在1987年4月踏上了南下的列车,决定去南方闯出自己的一片天地。

**林立:**像所有创业者一样,当初辞职离开北京去深圳时,他把自己所有家当都变卖了,也只有80多元钱,而且南下创业并不如想象那样顺利,潘石屹历尽艰辛,甚至一度走到了山穷水尽的地步。但是潘石屹下定决心,决不能走回头路。





**潘石屹:**当时因为我是辞职走的,就办不了边境证,我就说先走吧,走一步看一步。所以到南头海关铁丝网的时候,待了几个小时都过不去,最后花了20块钱让一个小伙子领我到洞口,跟一个狗洞似的,钻过去。他说跑啊,我们就一直跑,跑着跑着就进了特区。

**林立:**后来呢,到了深圳之后……

**潘石屹:**后来就是吃饭也不习惯,说话也不习惯,最关键的就是水土不服,全身痒,起一些像痱子一样的东西,特别难受。

1992年,潘石屹与冯仑、王启丰等六人,组成了一个公司,决定去海南炒房地产,他们向北京一家公司贷了500万元人民币,潘石屹清楚,没有钱别想做成事情,这笔钱对当时的他们来说,就是从天上掉下来的馅饼。

**林立:**那时候赚钱多吗?

**潘石屹:**赚钱还可以,最关键的是一开始气候、语言、吃饭这些东西适应不了,反正刚开始下海的那段时间还是挺难受的。

**潘石屹:**当时(借钱)是没有办法的事情,借来钱的第一个条件是20%的利息。

**林立:**现在简直是天文数字了。

**潘石屹:**不光是20%的利息,除了20%的利息以外,赚的钱再50%对50%的分成,然后这笔钱交给你们几个小子,万一你们拿钱跑了呢,他再派个人把这钱管着,这三个条件同时具备,当时就只有接受,因为你没有钱,接受了这个条件,还好赚了100万,即所说的“第一桶金”。

**林立:**对,有了这100万之后,您就在想怎么样用这100万,继续赚钱吧?