

独家解读“1=10，1=100”的成功道路

- 巧妙运用“励志—学习—成功”六字秘诀，彻底改变人生！
- 拼命运不如拼自己。能定义你的人生的，只有你自己！

把人生 活成奇迹

陈保青◎著

清华大学美术学院院长

鲁晓波

亲笔作序推荐

河南人民出版社

把人生活成奇迹

陈保青 ◎著

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

把人生活成奇迹 / 陈保青著. — 郑州: 河南人民出版社, 2018. 6

ISBN 978 - 7 - 215 - 11669 - 6

I. ①把… II. ①陈… III. ①人生哲学 - 通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 138265 号

河南人民出版社出版发行

(地址: 郑州市经五路 66 号 邮政编码: 450002 电话: 65788036)

新华书店经销

河南理想印刷有限公司印刷

开本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 印张 14

字数 126.6 千字

2018 年 6 月第 1 版

2018 年 6 月第 1 次印刷

定价: 69.80 元

序

我相信这是一种缘分。

1997年的时候，我还在中央工艺美院，陈保青做了我一年的学生。他是班里年龄最大的，也是最“气派”的，大哥大，BP机，单反相机，一样不少。隐约记得那时候他在郑州已经有了自己的装饰公司，到中央工艺美院进修不是为了镀金，而是迫切地想学设计。

不过，他的基础不好，有时候设计作业就做不出来，只好交“白卷”。但我发现他很有灵性，把我的一些设计理念领悟得很深刻，真正学到了理念、思维，而不仅仅是具体的知识。这很难得。

知识是层出不穷的，可能一两年就过时了，理念和思维却可以长盛不衰。

之后20年，人来人往，我再没见过陈保青。中央工艺美院也在1999年合并到了清华大学，变成清华大学美术学院。

去年，陈保青通过电话找到我，我这才知道我的这个短期学生已经成为一个成功的企业家，而且一直在策划一个《中华好儿郎》的动漫项目。他的构架颇为宏大，又带有一些理想主义者的执拗，要把中国历代名人、英雄、文人、工匠，把鲁迅先生说的“中国人的脊梁”的故事和精神，做成600集的大型动画，让孩子从小就了解什么是“中华根，民族魂”，把中国历史文化融在血液里。

习近平总书记提出我们要有道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，最根本的还是要文化自信。

中国几千年的历史文化，我们总说它源远流长，似乎牢不可破，

但历史上，文化的断裂和消失屡见不鲜。尤其全球化当下文明的冲突，互联网的兴起，想保持中华文明“源远流长”，并不是那么轻而易举，可以听之任之的，这需要一代代中国人的努力，尤其是从幼儿阶段就潜移默化，这样中国历史文化才有未来可言。

这是一件好事，也是一项“大工程”，非一朝一夕可成。一个企业家有这样的情怀，花费巨大的精力去做长期艰巨的文化项目，是很难得的。我很欣慰我的学生中有人去做这样的事情。

清华美院在设计方面是处于中国前列的，这些年来做了一些大的合作项目，跟微软、诺基亚、IBM、宝洁、联想、美的有着密切的合作关系，一直期盼更多的国内品牌和平台能够做大做强，走向世界，与国外品牌一争高下。陈保青的《中华好儿郎》项目花落清华，是双方理念契合的结果。

一个人有了理想，也就有了无穷的力量，有了面对一切艰险的信心。

保青是个一直奋力前行的人，无论逆境顺境，都没有放弃自己的信念，这从他的这本书里就能清楚看到。

我相信他会走得更远，也期待《中华好儿郎》项目结出丰满的果实。

是为序。

清华大学美术学院院长 鲁晓波

2018年3月29日夜，于清华

目 录

第一章

1=10！ 1=100！

1. 尊严是自己赢取的.....002
2. 跳出低层次生存圈.....007
3. 只做“头部”.....011

第二章

成功是设计出来的

- 1.1200斤白菜，3毛钱.....016
2. 新世界缝隙的一丝阳光.....022
3. 从0到1：疯狂的茄子.....026
4. 我的六字秘诀.....033
5. 奶牛——成功不过是套公式.....036

第三章

进 阶

1. 享苦.....044
2. 吸引力法则.....054
3. 学习的力量.....060

第四章

菜 王

1. 怪事.....072
2. 卖菜也要与众不同.....078
3. “互联网思维”卖菜.....088

第五章

不安分的孩子

1. 偷蛋记——人生第一课.....100
2. 捞虾奇遇.....107
3. “折腾”是有门道的.....114

第六章

越努力，越幸运

1. 努力的人，才配得上幸运 122
2. 像偏执狂一样去努力 129

第七章

好儿郎

1. 从品牌代理商，到自创品牌 140
2. 2012 年，做“好儿郎”品牌酒 150
3. 极致——不疯魔，不成活 153

第八章

黑天鹅——我的动漫超级项目

1. 大国文化 164
2. 黑天鹅 170
3. 现实扭曲力场 176
4. 南下北上 180
5. 打造中国第一文化品牌！ 188

第九章

我的人生哲学

1. 人生永远在挑战的路上 194
2. 学习使我快乐 201
3. 简单就是力量 204
4. 不忘初心 210

第一章

1=10 ! 1=100 !

那些疯狂到以为自己能够改变世界的人，才能真正改变世界。

——1997 年，苹果“非同凡想”广告

尊严是自己赢取的

“我打算去北京学设计，中央工艺美院，一年费用得 10 万多块。”

我的一句话，在周围人中放了一个炸弹。

“保青，你是不是再考虑一下？你不在，公司怎么办？咱们几个辛辛苦苦好几年，公司刚刚打开局面，你这一走，公司万一垮了怎么办？”几位元老忧心忡忡地说。

“好日子刚过了几天，又要去折腾？你就不能安安稳稳陪爸妈过好日子吗？”媳妇试图用亲情来软化我。

“一年 10 万，这么多钱，保青，几年才能赚回来啊？别是被骗了吧？”朋友替我担心。

“你看他那张狂样儿！这几年有了几个钱，就不知道自己姓啥了。农村人跑去北京学设计，吃饱撑得，早晚亏得头破血流。”一些心怀嫉妒的人忍不住咬耳朵，把我的事情当笑料。

“唉，这孩子从小就管不住。他认准的事情，打死也要做成，没

人劝得动。”还是老母亲了解我，知道儿子从小的拗脾气，谁说都不听，索性不劝我。

这是 1997 年，中国发生了不少大事，长江三峡截流成功，香港回归，整个中国的经济都在蒸蒸日上。

公司几个元老说得有道理。公司刚刚成立一年，虽然有点起色，但底子还是很薄，输不起，每走一步都如履薄冰。

朋友的担心也有道理。

这一年，全国城镇职工年平均工资为 6470 元，这 10 万块钱，相当于 15 个职工的全年工资。按一个大学生一年 5000 块学费来算，相当于 20 个大学生一年的学费。学一年设计，付出的代价实在太大了。

至于心怀妒忌的那些人，我倒不放在心上。

这是人之常情。大众从来只想看他们想看的，只想听他们想听的，不愿意看到身边有人的想法超出他们，所以在他们潜意识里就做了否定。前几年，我种茄子的时候，也有人在我旁边冷嘲热讽，直到我的茄子赚了大钱，他们才闭嘴。

所以，我早就从中总结出了经验：只要你做的跟别人不一样，就一定会受到各种非议，而要想成功，你恰恰要跟大多数人做的不一样。

去学设计，这个念头已经埋在我心里整整 6 年了。

那是 1991 年，我毅然把当时正红火的养牛和种菜的事情交给家

人和乡邻，一头扎进了大郑州的装修行业。

我为什么要选择装修行业？我是这样想的：

那几年，改革开放进入新的阶段，大家的生活慢慢好了，手里有了些钱。中国人的习惯是安土重迁，一定要有个安稳窝，装修就一定会兴起。我把郑州的装修市场跑了一遍，发现做装修的人还不是很多，于是我判断装修行业大有可为，比种菜空间大多了。

看准了，那就毫不犹豫地去干。

村里几个有想法、有干劲的年轻人愿意跟我一起去闯，于是我就带着他们一起到了郑州市区。

问题当然是有的。之前我从来没做过装修，真是一窍不通。

这对我来说根本不是问题，不懂我就学。我这人就是爱学习，会学习，之前搞地热线、高密度栽培，就是我自学来的；把百十头奶牛养得膘肥体壮，每日产奶超过别家一倍，这技术也是我自学来的。

“锥处囊中，其末立见”，我相信按自己的学习模式，一定会很快出人头地。

我在工地上，一点点地学，眼睛里有活儿，脑子不停琢磨，不懂就向人请教。

说到这里，我觉得“勇于求教”这一点很重要。我从来不觉得向人请教问题是丢人的事情，相反，倒是一件很快乐的事情。一个人一辈子获得的知识，绝大部分都是向别人、向书本学习来的，只要能学到，那就是自己的。不懂装懂，活又干不好，那才是真正的丢人。

几年后，我成立了自己的装修公司，再过几年，我创立了好几郎酒业，都见过一些脸皮嫩，不敢开口也不愿开口的年轻人，甚至不敢给客户打电话，我觉得这真是怪事一件。

中国古语里有句话，叫作“天予弗取，反受其咎”。老天让每个人都长着嘴、耳朵、眼睛，就是要多看、多听、多问，你不利用起来，跟老天对着干，结果就是永远都学不会，永远不能提高。

第一年做装修，真是辛苦得很，风吹日晒，四处奔波。有时候，几十米的装修架子，说爬就得爬上去，跟种菜相比，更多了几分危险。

积累了一年经验后，我觉得该往上走一步了。于是，第二年我换了一个“新东家”，带着一帮人跟一个深圳李姓老板干。

1992年，邓小平第二次到深圳特区视察，他老人家的讲话，给中国经济松了绑。深圳作为窗口，各种“淘金者”、人才都涌入了深圳，几年之间，深圳就遍地高楼，日新月异。

相比之下，中原大地上的郑州才刚刚起步，能说上现代化的，不过一个二七广场的商圈，有几家大的商厦。

这个北上的深圳李老板精明强干，手里都是大项目，跟着他，我学到了很多東西。

唯一让我不痛快的，是李老板不喜欢河南人，手下用的包工头，除了我，都是广东人。同一个工地，同样的活儿，广东工人每天超百元，河南工人只能拿到十五六元。

尊严是自己赢取的，不是别人施舍的。在你没有实力之前，实

在不必过分强调自尊，那只会让你更加痛苦，而于事无补。我那时候心里就是这样想的。

能学到更多的装修知识，这才是第一位的，而学到了更多，才有机会证明自己，尊严也就随之而来了，所谓“水到渠成，实至名归”，就是这个道理。

2

跳出低层次生存圈

机会终于来了。

那时候，我从李老板那儿接了郑州华侨友谊商店的玻璃幕墙的安装工程，那片玻璃幕墙面积不小，有 260 平方米。

这活儿很有挑战性，技术含量高，没有责任心的人，根本干不了。

要知道，玻璃幕墙是易损件，切割、拼装、粘贴，一不小心玻璃就毁了。有时候碰上钉子大小的硬东西，玻璃就裂了。

比方说，玻璃的槽口两侧和底部不能用硬性的材料填塞，不然玻璃就很有可能破裂。

再比如，玻璃裁切后，要用磨边机精磨边，防止周边的微小裂纹，不然也很容易爆裂。不要说过十年八年玻璃幕墙会炸，有时候脚手架还没拆呢，玻璃幕墙就炸了。至于会不会伤到人，那就看工人的运气了。

接下这活儿，我丝毫不敢懈怠，提前给下面一帮人讲解注意事

项，有空就抱着图纸琢磨。这一琢磨，还真的就让我琢磨出了问题。

我们用的玻璃规格是 200 厘米 × 150 厘米，按图纸的设计，要切成 80 厘米 × 120 厘米的，这种切法，一张玻璃只能切出两块，也就是说，剩下三分之一白白浪费掉了。而如果把尺寸改成 98 厘米 × 148 厘米，那就恰好，基本上没有浪费。

一平方米玻璃幕墙是 780 块钱，260 平方米的三分之一，能省下将近 7 万块钱啊！

我大喜过望，又算了两遍。没错，我的想法是可行的。

我接李老板这活儿是包工不包料，材料全部由李老板来出，用多用少都跟我的工钱没关系，但我想，既然发现了能省钱的办法，那就不能坐视老板受损。

我把图纸简单改了改，就去找李老板。

李老板正在办公室打电话，看来是有什么事情不顺，心情不太好。

等他挂了电话，我把图纸往他眼前一放，开口便讲我的想法。

李老板的心思显然没放在听我讲话上，他抓起图纸，一打眼，看到我在上面的涂抹修改，脸顿时就阴下来了：“陈保青，你真大胆，谁让你改图纸的？”

我心里有底气，并不惊慌，把我的设计修改说了出来。

慢慢地，李老板平静了下来，盯着图纸低头沉思着，对我挥挥手，说：“保青，你先回去，我再想想。”

我不知道李老板是怎么想的，心里也有些忐忑，只好先回去了。