

许家印

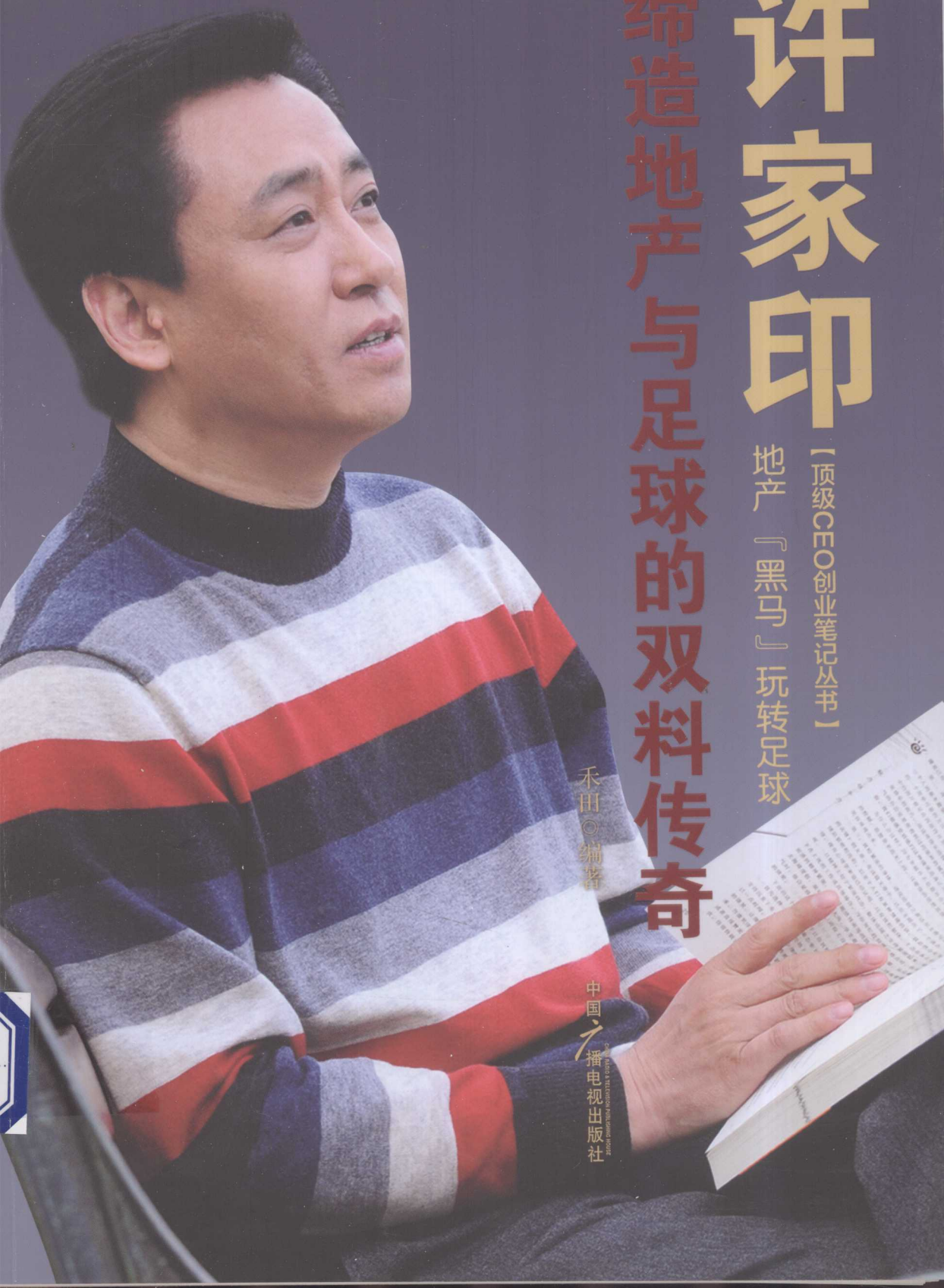
【顶级CEO创业笔记丛书】

地产「黑马」玩转足球

缔造地产与足球的双料传奇

禾田◎编著

中国广播电视出版社



许家印

【顶级CEO创业笔记丛书】

缔造地产与足球的双料传奇

禾田◎编著

中国
广播电视出版社
CHINA BROADCASTING AND TV PUBLISHERS

图书在版编目 (CIP) 数据

许家印 : 缔造地产与足球的双料传奇 / 禾田编著.
-- 北京 : 中国广播电视出版社, 2013.2
(顶级CEO创业笔记丛书)
ISBN 978-7-5043-6798-3

I. ①许… II. ①禾… III. ①许家印—生平事迹②房地
产企业—企业管理—经验—中国 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第319759号

许家印 : 缔造地产与足球的双料传奇

禾田 编著

责任编辑 李潇潇
封面设计 嘉信一丁

出版发行 中国广播电视出版社
电 话 010-86093580 010-86093583
社 址 北京市西城区真武庙二条9号
邮 编 100045
网 址 www.crtip.com.cn
电子信箱 crt8@sina.com

经 销 全国各地新华书店
印 刷 涿州市京南印刷厂

开 本 710毫米×1000毫米 1/16
字 数 260(千)字
印 张 15.75
版 次 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5043-6798-3
定 价 35.00元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

地产大亨玩转疯狂足球

全国地产界并非只有恒大一家，但能够在做强主业的同时，将足球玩到疯狂的唯有许家印一人。坐拥巨额财富，他却放弃了安逸和享受，偏偏劳心费力烧钱开始进军足球，这样的举动实在令人费解。一个地产起家的商人，不一心一意的搞地产，反倒近乎疯狂地把足球当成事业，这背后又有着怎样的商业筹谋？

爱因斯坦曾经说过：“每个人都有一定的理想，这种理想决定着他的努力和判断的方向。就在这个意义上，我从来不把安逸和快乐看作生活本身的本身——这种伦理基础，我叫它猪栏的理想。”是的，许家印作为一个地产大亨，之所以选择足球正是因为理想。理想的力量究竟有多大？或许恒大在球场上的作为已经给出了我们最佳答案。

史上最盛大的中超开幕式耗资五千万，是恒大足球俱乐部承办的；

“史上最贵”球员孔卡转会费高达一千万美元，是恒大足球俱乐部引进的；

史上最高的中超获胜奖金五百万，是恒大老总许家印开出来的。

五架飞机运送球迷狂掷300万元只为助威，也是出在这位地产大亨之手。

看到这一个个天文数字，我们不禁唏嘘不已，虽然恒大已经稳居地产大亨之位，可钱毕竟不是纸啊，如此豪掷，恒大的家底有多厚，能禁得住这么花吗？当每个人都在替许家印心疼钱的时候，他却沉浸在自己的喜悦之中。投资

足球，许家印并不是一时冲动，没错，他是一个地产商，可首先是一个人，一个有理想有追求的人。足球拼的就是金钱，没有大笔资金砸下去，就不会有足球场上的胜利和狂欢。抽调资金玩足球，许家印作为恒大的老总，比任何人都清楚这对“恒大”来说意味着什么，说没有任何影响，那绝对是假话，但他还是义无反顾地坚持着自己的足球梦。

“我宁可做人类中有梦想和有完成梦想的、愿望的、最渺小的人，而不愿做一个最伟大的、无梦想、无愿望的人。”这是许家印最真实的内心独白，一个人需要梦想，一个企业同样也需要信仰，而恒大的精神无疑淋漓尽致地体现在足球场上，为胜利而战，为荣誉而战，这不仅仅是恒大足球俱乐部的信仰，更是整个恒大集团包括许家印在内的所有人的精神体现和追求。

地产和足球，一前一后，但却在历史舞台上上演着同一个奇迹，那就是恒大狂飙猛进的神话。

恒大从1997年才开始正式运营，然而许家印只用了短短的一年半，就带领着“恒大”一举进入广州房地产企业综合实力排名前十，到了2003年恒大成功跻身中国房地产十强，紧接着2009年底成功上市，成为内地在港上市的最大非国有企业。自成立之日起，恒大就一直在创造奇迹，这不仅表现在恒大地产的出色运作上，还包括赫赫有名的恒大足球俱乐部。

“要么不做，要做就要做大做强”，许家印的这句话并非说说而已，2010年初他出资一亿元高调入主广州足球俱乐部，该俱乐部的注册资金不过只有2000万而已，而他却开出了一亿元的天价，其气势比中国人口中的“财大气粗”有过之而无不及。面对着蜂拥而至的媒体，许家印面不改色地再次重申：“入主广州足球，不是小打小闹，要做就要做大。”

随即，恒大在地产发展上的奇迹再次在足球界重新上演。2010年3月25日，恒大足球俱乐部换帅韩国铁帅李章洙，紧跟着大幅度提高球员生活标准和待遇，并斥资打造国际一流的训练基地。不管是在恒大地产还是恒大足球，执行力永远都是第一位的，“在中国，没有任何一家公司的执行力能超过恒大。”这样的评价并非溢美之词，入主广州足球俱乐部后，许家印用最短的时间组建了一支超级豪华的足球战队，十名新老“国脚”，五名国际足球大腕级外援，再加上一个顶级外籍教练李章洙，“中国切尔西”正式亮相中甲。

恒大足球俱乐部的目标很明确，那就是打好中甲，重返中超。这样的目

标在当时大多数人眼中无疑是痴人说梦，由于涉嫌打假球而被罚降级的广州足球俱乐部是一个彻头彻尾的“污点球队”，在中国男足品牌价值下滑到最低点的时候入主广州足球，这似乎并不是许家印的行事风格，一向稳扎稳打的他为什么甘愿冒着巨大的风险收购一支被公众唾骂的球队呢？

对于一个企业来说，盈利是第一位的，因为只有实现盈利才能存活下来，恒大作为一个企业公民，除了盈利之外，也应该承担一定的社会责任，在许家印看来，在广州足球处于低迷之时，恒大集团作为一个企业公民有责任，也有义务担起中国足球的重担。2011年9月28日，广州恒大足球俱乐部以领先第二名14分的战绩夺得2011年中超联赛冠军，从入主广州足球到“中超新霸主”，恒大只用了一年零六个月。

从恒大地产狂飙猛进式的发展，到恒大足球的迅速崛起，这并不是出于偶然，而是许家印“敢拼敢干”的必然结果。从地产到足球，从舞钢到深圳，许家印以其高调的姿态向世人展示着自身的魅力，也用自己的行动——击溃了舆论对恒大的冷笑和捧杀。

任何奇迹的背后必然有着一支战斗力超群的队伍，许家印作为恒大的核心人物，更是一个名符其实的“拼命三郎”，一个“拼”字，让他在竞争激烈风云变幻的地产江湖中稳居霸主之位，然而这种奋斗姿态却并没有因为登上首富宝座而停止，而是随即转移到了足坛，像恒大的“红海战略”一样，许家印凭着拼搏高调的做事态度和高强度的工作，在短短的一年半里，将一个污点球队打造成中国足球的希望，而他本人也被球迷们尊为“中国未来的足坛教父”。

不管是恒大地产还是恒大足球，在各自的行业中都堪称霸主。恒大地产上市受阻，当所有人都认为恒大将会成为第二个即将倒下的“顺驰”时，许家印以冒险家的姿态让恒大起死回生成功上市，惊心动魄的上市之路成就了恒大，也书写了一段不朽的企业神话。恒大足球作为中超的新霸主，也十分热衷于创造令人瞠目结舌的新记录：中超连续23场不败，两年中甲中超联赛44场不败，这样的辉煌战绩足以令全国每一个球迷呐喊狂欢。

金元闪电战是恒大足球的制胜法宝，然而这样的战术却遭到了众多质疑，从始至终质疑的声音从未平息。有钱就能玩足球吗？恒大这么张扬难道不是为了炒作？许家印懂足球吗……质疑声充斥在许家印周围，但恒大从来都不怕别人说三道四，恒大地产上市受阻时如此，入主中国足坛也是如此，不管外

界如何看待恒大的烧钱招数，许家印从来都认为该花的钱一定要大胆地花、勇敢地花，不该花的一分也不能浪费。恒大足球用自己的行动和辉煌的战绩强硬地回击着那些别有用心的舆论攻击。

中超夺冠被球迷看作是中国足球的励志片，而这样豪华大片的导演，无疑是地产大亨许家印，不管是从哪个角度观察，辉煌战绩的背后都有着许家印运筹帷幄的付出和努力，即使是主教练李章洙也毫不犹豫地功劳归于许家印，众多球员对此更是毫无异议，或许这正是许家印的个人魅力所在。

中国从来都不缺少地产大亨，然而中国足球却少不了恒大足球俱乐部，从恒大地产的崛起到恒大足球的辉煌，许家印用两条不同的路径书写着同样的神话。摒弃成功的谀赞和光环，让我们用客观的视角去一睹恒大背后的坎坷发展以及许家印充满传奇色彩的人生经历。

第一辑

少年积淀：骨子里的商业火苗

- | | |
|-----------------|-----|
| 一、商业熏陶，跟着奶奶去卖醋 | 002 |
| 二、吃着窝头做第一单生意 | 006 |
| 三、不认命的倔小子推开龙门 | 011 |
| 四、卫生苦差造就人情练达 | 015 |
| 五、“小皇帝”的无敌交游技能 | 019 |
| 六、炼钢厂里苦练“管理基本功” | 023 |

第二辑

恒大帝国：地产江湖我主沉浮

- | | |
|----------------|-----|
| 七、处级干部成为深圳打工仔 | 028 |
| 1. 求职简历快速“瘦身” | 028 |
| 2. 业务员的全新角色 | 031 |
| 3. 抛掉辉煌，从零做起 | 034 |
| 4. 勇敢搭建“潜力”舞台 | 037 |
| 5. 苦难的生活是最好的锻炼 | 040 |
| 6. 在广州涉水房地产业 | 043 |
| 7. 说到做到，天塌也要顶住 | 046 |
| 8. 在高业绩面前选择离开 | 049 |

八、打响自主创业第一枪	052
1. 许氏行事风格成型	052
2. 恒大诞生，一鸣惊人	055
3. 地产界一匹“黑马”	058
4. 现金流，恒大发展的关键	061
5. 打造精品，创立品牌	064
6. 和员工一起挺过经济寒冬	067
7. 大手笔，战胜危机成“老大”	070
九、疯狂生长，打造最赚钱的房企	073
1. “4+2”式野蛮生长	073
2. 借“铁榔头”做名人营销	076
3. “集权”管理模式出效率	080
4. 价格策略套牢消费者	083
5. “改名营销”的经典创造	086
6. 众星云集赚的就是眼球	088
7. 首富宝座幕后的沉默	091
十、上市成就中国地产首富	094
1. 危机面前，解决资金是王道	094
2. 香港私募中的拉锯战	097
3. 上市失败也绝不服输	100
4. 不畏舆论，成功逆袭	103
5. 叫板地产之王万科	106
6. 恒大升级，意外变首富	109
7. “端午惊魂”股市风波	113
8. “拼命”才是企业之魂	116
十一、狼性管理：恒大傲然生存的长赢之道	119
1. “精品模式”，管理就要集约化	119
2. 刚中带柔，强硬还要有智慧	122
3. “赛马”式用人机制	125
4. 敢争敢抢，做行业“头狼”	128

5. 保持饥饿，迅速出击	131
6. 狠抓办事效率，低效即死	133
7. 狂飙突进，执行力是关键	136

第三辑

足球生意：地产大亨的中超游戏

十二、恒大足球玩的是营销	140
1. 恒大的王牌体育营销	140
2. 换帅李章洙，攻占舆论热点	144
3. 狠砸钱成就“足球黑客”	147
4. 足球中超，恒大的聚宝盆	151
5. 地产与足球的捆绑式经营	154
十三、地产大佬的“金元牌”	157
1. 抠门老板跨界烧钱	157
2. 靠足球之外的商业指标说话	161
3. 足球是一笔好买卖	164
4. 中国足球属于许家印	167
5. 投资娱乐，建造潮流航母	170
6. 高眼光，跨界背后有玄机	173
7. 用钱砸出来的品牌，更应该注重管理	176
8. 大声贩卖足球的地产商	179
十四、足球霸主的用人真经	182
1. 恒大没有“大牌”球星	182
2. 大胆放权，给人才空间	185
3. 超强魅力，聚才磁石	188
4. 人才后备舱，足球学校	190
5. 用顶级人，做顶级事	193

第四辑

修心功成：创富源于梦想，慈善出自本心

十五、人生就是一场“冒险之旅”	198
1. 摆出一副奋斗的姿态	198
2. “赌”成资本大赢家	200
3. 迎接调控的惊心动魄	203
4. 拼搏注定要冒险	207
5. 永无终点的许氏思维	210
6. 打造精品，求精不止步	213
7. 前路艰险，诚信开道	216
十六、慈善：行善是唯一不败的投资	219
1. 首富圆万人“新家梦”	219
2. 做慈善不差钱，争当冠军	222
3. 存善念，慷慨捐助失学儿童	225
4. 感恩：受益助学金，设立奖学金	228
5. 不忘故土，反哺家乡	231
6. “5+2”送给家乡的经济厚礼	234
7. 做合格的“企业公民”	237
8. 肩负委员责任，关注弱势群体	239

许家印：
缔造地产与足球的双料传奇

第一辑

少年积淀：骨子里的商业火苗

今天的许家印是赫赫有名的恒大掌舵人，商业上的巨大成功让他扬名海外，然而很少有人知道他的这种商业天分与小时候的成长经历是分不开的。少年时的许家印骨子里就有商业意识，这些潜藏的财富基因一旦遇到适宜的环境、机会，就犹如星星之火般逐渐发展成燎原之势，锐不可当。

一、商业熏陶，跟着奶奶去卖醋

今天，许家印是地产界赫赫有名的大佬，他所领导的恒大在短短十几年的时间里，从一家小小的地产公司，迅速壮大为全国地产行业的老大，并且长期独占鳌头，这样骄人的成绩和许家印本人的商业头脑是分不开的。许家印超前的商业意识是与生俱来的吗？答案当然是否定的，但是有一点却是毋庸置疑，他从小就开始接受商业思想的熏陶，而正是幼年时埋在小家印脑海里模糊的商业意识，随着年龄的增长和社会阅历的不断丰富，逐渐清晰，并促使他成长为一代商业奇人。

河南省太康县高贤乡聚台岗，这就是许家印的家乡所在，他在这片土地上度过了自己凄凉的童年，同时也在这一片土地上萌芽了初级商业活动的第一棵商业种子。当初，母亲生下许家印几个月后不幸患上了败血症，由于医疗条件有限，再加上家中无钱救治，很快就撒手西归了。从小，许家印就是一个缺少母爱的孤儿，尽管和其他小伙伴比，自己没有母亲，但是比同龄人却多了坚强，多了独立的优良品质。

多年以后，许家印还曾在私下里坦言说，自己性格中的独立和倔强正是因为从小缺少母爱的原因。每每说起这些，他常常会颇感慨地望着年轻的下属，并发出由衷的感叹“你们这些从小跟着母亲长大的人，比我小时候可幸福多了！”虽然幼年丧母，但是许家印并没有因此而形成孤僻、沉默的个性，这正是得益于许家印的奶奶。母亲过世后，他开始和奶奶一起生活。没有母亲的呵护，这个农村孩子比同龄的伙伴早熟，也更懂事。

当年，做酸醋是奶奶的拿手绝活，也是家庭经济的重要支柱。在许家印的印象中，奶奶是一个勤劳而又智慧的人，不仅做的醋好，在十里八乡都颇受欢迎，而且卖起醋来也是行家里手。许家印跟着奶奶做醋、卖醋，从刚开始见生人脸红，到后来也能扯开嗓子在大街上叫卖，奶奶对许家印的商业意识具有重要的启蒙作用。可以说，奶奶就是许家印接触商业的第一任老师，纵然这

种影响是比较朴素的，比较浅显的，但是却在这个农村娃的心里种下了经商的因子。

懒汉做不了生意人，对于这一点，在许家印身上有着十分鲜明的体现。由于奶奶做醋卖醋，很早就懂事的许家印常常会帮奶奶打打下手。上小学的孩子，哪有几个不贪玩的呢，然而许家印就是个例外，每天放学，当小伙伴们到处跑着疯玩的时候，许家印早早地回到家，帮助奶奶把做好的酸醋拿到集市上售卖。卖醋毕竟是小本生意，利润也十分微薄，一瓶做好的醋也只能卖一两分钱，虽然赚得少，但是积少成多，一年下来，攒下来的卖醋钱也能买一到两斤的猪肉。

在那个年代，能吃饱都很困难，更不用说肉了，所以每到春节，许家印便特别开心，因为终于有肉吃了，这也是小家印最初尝到做生意的甜头。当时，没有冰箱，为了避免猪肉直接坏掉，奶奶常常是把肉放在冰天雪地的室外冷冻起来，有时候也会用盐腌成腊肉，等到过年的时候炖着吃。对于幼年时的许家印来说，春节前后是一年里最值得期待的日子，原因出奇的简单，因为能吃到肉，直到现在，许家印回忆起来，也常常觉得那时候的肉真香，比现在的山珍海味还好吃，因为那肉里不仅饱含着奶奶的爱，也饱含着品尝辛劳果实的喜悦。

有了吃肉的激励，许家印帮奶奶卖酸醋就更加卖力了，他大声而自信地在集市上吆喝着“卖醋，卖醋，上好的酸醋。”在大人们的眼中，此时的许家印已经俨然是个“小大人”了。这时的许家印，已经有了初步的商业意识，只不过他自己还未曾意识到，这初步萌芽的商业意识竟然会在今后的日子里，给他带来无上的荣耀。虽然有人给他算卦说，以后捧的是金饭碗，但是，许家印从来没有往心里去过，他想的是怎样才能吃上肉，夜深人静的时候，他常常幻想，如果奶奶做的醋足够多，又都能卖掉，那岂不是会经常有肉吃？

也许连许家印自己也没有意识到，对吃肉的渴望竟然渐渐引导着他的思维不断开拓，不断成长，激励着许家印行动、行动、赶快行动，这种超强的行动力，直接造就了许家印的勤劳和成功。那个时候，奶奶卖醋毕竟利润微薄，所以想经常吃到肉，还真是等于白日梦。如果是一般的孩子，可能想想也就算了，可许家印不一样，想干什么就一定要干出名堂，于是倔强的许家印开始琢磨着怎样改善伙食。

一个偶然的的机会，许家印发现村头的河里有鱼，这可把许家印高兴坏了，可是令人发愁的是，河里的水不浅，自己一个人下去捉鱼肯定不好抓，这可怎么办才好？很快，想到了一个点子。说干就干，第二天放学后，许家印俨然一个小头领般，游说伙伴们和自己一块去河里抓鱼。此时的许家印虽然年纪尚小，但是已经显露出了游说的本事，很快，几个男孩子便被许家印说动了，于是几个人浩浩荡荡地去河里抓鱼。

许家印走在最前边，他晃动着脑袋想出了一个抓鱼的绝好办法，那就是拦水。为了方便灌溉，小河的下游有一道修好的堤坝，这会不是灌溉的季节，堤坝并不是封闭的，中间开了一个大口子，俗话说瓮中捉鳖，这次许家印是死河里捞鱼。

来到河堤上，许家印先把自己堵死堤坝再捉鱼的点子说给大家听，几个小伙伴一听都纷纷表示支持，主意已定，许家印和大家一块搬石头，搬不动大的，就搬小的，不一会儿就把堤坝给堵死了。

紧接着大家下河，开始七手八脚地抓鱼，出乎意料的是竟然抓了不少。天色渐渐暗下来了，许家印拿着自己的战利品和伙伴们分手回家，那种成功的喜悦感让年少的许家印简直热血沸腾，这是他第一次完全靠自己实现了目标，这种美好的感觉，让许家印第一次尝到了成就感所带来的甜蜜，对这种成就感的渴望也逐渐成为许家印日后做第一单生意、独闯深圳、创立恒大等一系列动作的最原始精神动力。

奶奶对于许家印的影响可以说是根深蒂固，许家印跟着奶奶卖酸醋种下了经商的种子，而且更关键的是，奶奶对许家印人格上的教育。如今的许家印作为恒大的掌门人，常常教导员工，一定要诚信。恒大从成立之初，到跻身全国地产大亨，这中间虽然有过无数次起伏波折，但许家印的诚信从来都没有变过，也正是这种诚信，让恒大一直保持着旺盛的生命力。许家印对于诚信的坚守正是得益与奶奶的正确教育。

这天晚上，奶奶早早做好了一大盆酸醋，准备第二天卖到集市上去。谁知，第二天一早，奶奶起床后才发现，原本满满一盆醋竟然只剩半盆了！奶奶当即就生气了，心想这事肯定是许家印这小子干的，于是一脸怒气地把许家印叫到厨房问：“满满一盆醋怎么少了半盆呢？”

许家印一看奶奶生气了，所以低着头实话实说：“不是我干的，早晨起

来的时候，我看见几只黄鼠狼。”奶奶一听这话更生气了，觉得许家印自己做错了事，害怕受责罚，所以故意撒谎来蒙混过关。小小年纪就会撒谎了，长大还怎么得了，所以当即拿起板子便朝着小家印的屁股打了下去，没打几下，许家印整个屁股都红肿起来了。

奶奶看着也心疼，找来药酒一边给许家印擦，一边教育道：“家印啊，咱们穷人最讲诚信，用谎话来搪塞人可不对。”可是这事确实不是许家印干的，虽然屁股被打的很疼，但是许家印还是嘟着嘴巴很倔强的反抗道：“真的不是我干的。”奶奶一听许家印挨了打居然还撒谎，于是气不打一处来，说着就要拿起板子教训小家印，这时，厨房里传来了“吱吱”的声响，奶奶径直走过去，发现果真如小家印所说，有几只黄鼠狼正在喝醋，这下才知道，原来真是冤枉小家印了。

白白把小家印的屁股打的开了花，奶奶心里多少有点过意不去，当晚又重新做了一大缸醋，第二天带着许家印一起去集市上卖醋。很快，醋卖光了，奶奶拿着卖醋得来的钱，领着许家印到肉铺里买了肉，然后炖了满满一大碗，这天，许家印吃得格外香甜，虽然挨了揍，但是许家印从此也明白了一个道理，那就是做人要诚信。多年以后，回想起这件事，许家印无不感慨，时至今日，许家印还常常向属下提起此事，并教导大家不管是做人还是做事都要讲求诚信。

许家印从小就接受商业的熏陶，并且养成了诚信的做人习惯，这为他以后真正的投身商海，并取得重大成功，埋下了伏笔。要知道冰冻一尺非一日之寒，恒大的成功神话也并不是一蹴而就的，而是许家印长期积累，长期历练的结果。幼年跟随奶奶一起卖醋的经历，让许家印比他人更早的明白了什么是简单的商业，明白了做人要诚实的道理，这些幼年经历无疑是一笔巨大的精神财富，为日后许家印的飞黄腾达以及商业上的巨大成功奠定了坚实的思想基础。



行动风向标



恒大的成功与许家印敏感的商业意识是紧紧捆绑在一起的，正是因为他具有前瞻性的商业意识，所以才抓住了稍纵即逝的商机，进而创造了恒大崛起长青的神话。对于任何一个人来说，要想成为一个成功的商人，商业意识是必不可少的。然而商业意识并不是与生俱来的，而是在不断积

累，不断认识中逐渐形成的，许家印的童年经历恰恰很好地印证了这一点。

当然，并不是每个人都能够像许家印一样在幼年的时候受到商业熏陶，那么，对于绝大多数商人来说，又该怎样去强化自己的商业意识呢？

首先，要亲自去市场中磨练。所有的商机都是在市场中形成的，如果我们对于市场不熟悉，是很难发现商机的，更不用说比他人早一步发现商机。所以，不管你做的是小本生意还是大买卖，都不能离开市场，脱离了市场的商人注定会一败涂地。

其次，要有精准的观察力。身在市场中的人太多了，然而并不是每个在市场中的人都能够及时发现商机，这就存在一个观察能力的问题。如果没有细心的观察能力，很难发现商机，毕竟市场这么大，如果我们只是走马观花似的逛了一圈，是什么有价值的信息也发现不了的。

二、吃着窝头做第一单生意

如果仔细观察当代这些富豪们，我们会发现一个很奇特的现象，那就是相当一部分富豪在幼年时都饱经贫困的折磨，正应了人们常说的那句话“穷则思变”。许家印出生于1958年，在那个年代，物质生活很贫乏，许家印家中也不例外。在成功后的一次访谈中，当主持人问到童年生活时，许家印曾回答道：“我的小学在没有窗户的茅草房中读完。六年里，我都蹲在一个泥台子上听课并完成作业。高中住校时睡的是大通铺，每人墙上挂个竹筐，里面一年四季都是窝头。这是我全部的粮食，冬天可以吃一周，夏天只能吃三天，就这样还是要长毛的。但没关系，洗洗还可以吃。”

许家印是吃着窝头长大的，虽然夏天窝头会发毛，但是相比冬天来说，已经很好了。冬天寒风凛冽，教室四周的墙处处透风，常常是外边刮大风，里边刮小风，可是该写作业的时候还是要写作业，于是，每到冬天，许家印的手就冻得通红，冬天吃的依然是窝头，硬梆梆的窝头里还混杂着冰碴，不仅硬而且像冰一样冷。别看，许家印从小吃窝头，但是脑袋瓜子可是聪明得很，大人