

## 梦想,撞破了才能踏实做事

□陈大超

“他说他今后能赚一千万呢!”那次去找岳扬,他女朋友小高笑着对我说。我说人有梦想好啊。那时还是岳扬最穷的时候,穷到他与另两个伙伴一起凑钱,才买了一台摄像机,开办了孝感市第一家“布老虎摄影店”。店办起来了,却很难赚到赚钱的生意。那时候在岳扬租住的房子里,就一张木板床,几个破旧的凳子,乍一看,简直就像贫民窟。好在里面书不少,报刊也多……那或许是他梦想的摇篮。

岳扬虽然来自乡下,身上只揣着个中专毕业文凭,但因为他有梦想,敢想敢干,且不怕碰壁(中专毕业时,他带着自己发表的文章找工作,一连跑了六十多家单位都被拒绝,他仍然接着跑,最终被一家单位录用),追求他的女孩子还不少。有梦想的人身上总像有团火。岳扬身上的那个梦想,常常让小高觉得他的贫民窟里光芒四射。她就爱呆在他的贫民窟里,让他谈以前的奋斗故事,谈未来的奋斗打算。她觉得跟有梦想有奋斗精神的人过一生,哪怕日子过得穷一点,生活也会很充实,精神也会很富有。所以尽管岳扬一直很穷,常常靠借钱度日,她也要把自己嫁给他,哪怕是租来的房子做洞房(他们直到两年前才买了房子)。

岳扬的那个梦想,在他们那个店分家的時候,居然起到了意想不到的作用。布老虎摄影店在发展得还不错的时候,因为某种原因不得不分家。

“他们两个,一个分了设备,一个分了现金。我呢,只分了一个店名和一部电话。当时,很多人都认为我吃亏了。可是现在看来,我这个亏却是吃得大值了——那部电话用了几年,已经有了许多固定客户;那个店名,当时就小有名气,现在更是我们这里一个很不错的品牌了。正因为有了这两样东西,我这个店才发展得比较顺利。”

“哦,你这个人是很有眼光啊。”我笑着说。

“不,不是我有眼光,这两样东西,都是他们挑剩下来我才要的。”

“哦,你是让他们先挑的?”

“是呀,三个人中间,就只有我的梦想大一点。我想我今后是能赚



当年在珠江边寻梦的岳扬

大钱的,现在的这点好处,对我算什么呢。”

呵,有梦想的人胸怀大,胸怀大,就能得到意想不到的好处啊。

布老虎摄影店成了岳扬的夫妻店之后,他们在被称为“鲜花一条街”的园林路租了门面,在大街小巷钉了不少宣传牌,生意渐渐好起来,名气渐渐大起来。但几年之后,岳扬却把小店交给妻子打理,自己跑到上海追寻自己的千万梦想去了。妻子一个人又要忙生意又要带孩子,店里的事情忙不过来。“忙不过来就请一个人吧,请的人,一年可以分他百分之三十的红利。”岳扬在电话里说。过了一阵,请来帮忙的人(他后来庆幸,正是因为请人帮忙,才把这个摄影店保存了下来)。

其实,打电话的时候他是又饿又累,身上的衣服也被汗水一再湿透,闻着都有些臭了。初到上海,他找了一个推销油漆的事做。一条街一条街地走,一层楼一层楼地上,火辣辣的太阳,很快就晒得他脸晒黑了,不断涌出的汗水,很快就让他的衣服有了异味。他想,要在上海实现

自己的梦想,就得万丈高楼平地起,从最苦最累的事情干起啊。

几个月后,他找到一份给某大公司写广告文案的工作,他也从“蓝领”变成了“白领”。这时的他,行囊里多了一只熨斗。他说他这个在农村长大的孩子,虽然中专毕业后也在一个中等城市里操练了七八年,但一到上海,就觉得自己的穿着太不像样了。他原来穿衣服,真是大大咧咧,不管什么衣服,抓起来往身上一套,脱下来,也是随手一扔。他自己觉得这样很洒脱,可到了上海,就觉得光洒脱不行,还得精致。上海可是个讲究精致的国际化大都市。而精致,首先就得从“精致”自己的穿戴做起。“我觉得整个上海,就像一个巨大的熨斗,在它面前,很多外来人都在被不知不觉地改变着——拒绝改变的,只能眼睁睁地望着自己败下阵来。”

尽管他改变了自己的穿戴,却仍有一点“败下阵”的感觉:他与一个朋友策划创办的公司,几十页的市场调研报告都写好了,却因为没有任何的资金投资,不得不放弃。他不得不继续给别人打工。

从上海打工打到广州,从广州又打到郑州,从郑州又打回广州。打工赚来的钱,都用来租房、吃饭、坐车、打电话了。给妻子打电话,打到该说的话都说完了,两个人仍然舍

不得把电话放下。电话里,只传递着彼此的呼吸声。而女儿总在电话里说:“爸爸,你什么时候回来呀?你怎么还不回来呀。”有一次岳扬回孝感,他女儿震震高兴得跟幼儿园的小朋友宣布:今天我爸爸来接我!今天我幸福!他忍不住感叹,自己欠妻子女儿欠得太多了!但为了心中的梦想,这种总是能把他的心灵魂深处不停地钻动着。

老是给别人打工,要实现自己的梦想几乎是不可能的。他最终得出这样的结论。于是他再次到上海,与人合伙去做给建筑工地提供建筑材料的生意。走的时候还是满怀信心意气风发的,他觉得那个梦想似乎就要被他抓在手里了。他甚至说出了“要不了多久我就要拿出钱来赞助贫困学生”的话。但几个月后,再见到我时他变得面色凝重,说做那种生意,还不如他在家开店快乐。终于,半年后(2006年春),他告别了那个纠缠了他很多年的千万梦想,回到孝感来了。

说到他在上海做的生意,他说:“你是知道的,在我们国家,三角债四角债的问题太严重了。在我做的

那个行当,就更是如此。很多人的钱,都压在房地产开发商手里,一般情况下,人家是不会主动把钱给你的。为了能把钱拿到手,你得给他们送礼,请他们吃饭,变着法子讨他们的欢心,弄得自己憋气又窝火,还得强装笑颜。唉,挣这种钱,简直是让人在精神上受摧残啊!”

是的,他是一个看重精神的人,他一直想在精神不受伤害的情况下“赚大钱”。

“算了,那种钱不挣也罢,再挣下去我自己都觉得自己面目可憎了。一天到晚跟那种有了钱就只知道寻欢作乐醉生梦死的人泡在一起,连读书看报的时间都没有。这样的生活,毫无快乐毫无创造毫无智慧可言,每天装进心里的东西,没有一点光亮的积极的,挣这样的钱,哪怕你穿得再时髦再笔挺,你也会有一种蓬头垢面的感觉。我觉得他们那种人活得也不幸福,像他们那样活一生,并没有什么意思。”

他将自己的那个店扩大规模,然后增加服务项目,提高服务档次。“就在这个基础上一点一点地积累吧。重要的是,它可以积累我的形象,让我可以主宰自己的生活,可以在家人面前朋友面前享受到应有的尊严。”他还说,人要活得有思想,有尊严,有可以拿到阳光下与更多的人分享的快乐与幸福,就得让赚钱的过程同时也变成积累形象的过程。赚可以积累形象的钱,就得让赚钱的过程是恪守规则的、充满诚信的、富有创意的、看重品牌的、让自己的身心保持健康的。赚这样的钱也是在赚人向上的、向善的阶梯。沿着这样的阶梯,是可以让自己的内心品质和财富品质不断提升的。

对于岳扬的这个决定,最高兴的是他的妻子和孩子。“他现在的想法,我觉得比那个千万梦想踏实多了,美好了。但我能理解他在外面闯荡这么多年,他的那个梦想不撞破,他也不会对人生对事业有这样深的认识。”他的妻子小高说。岳扬自己也说,人有了梦想,不是坏事,把它撞破了,也不是坏事——因为它可以让人死心塌地好好做事。

2006年很快就过去了,岳扬那个店的生意,比以往任何时候都好,都赚钱。

■财富漫谈

## 牛市且爆侃 盛世当慎言

□张晓晖

读到一位经济学家的文章,大意是中国正处于五千年的又一盛世。应该说此公的论述还比较客观,但思来想去还是有一些问题值得商榷。笔者以为为牛市不妨爆侃,盛世则应慎言。

首先,从历史学角度看,盛世多是盛极而衰的转折点。比如,汉朝初年的文景之治并不是盛世,汉朝建立之时,连四匹一样颜色的马都找不到,皇家的马车跑起来都很寒酸。文帝、景帝秉承黄老之学,无为而治,因势利导,才有了后来汉武帝时期的如日中天,卫青、霍去病征讨匈奴的扬眉吐气。而之前总是和亲,给匈奴送“王昭君”的;汉武之后,日中而仄,汉朝开始走下坡了。何况,文景时期还有七国之乱,一点也不消停。

唐朝开始好转是从唐太宗的贞观之治,中间是武则天的大周革命,虽然武则天屠戮李氏皇族,但天下还是治理得很好,最后发展到了唐玄宗的开元盛世,开元盛世的时候发生了安史之乱,成为一个王朝由盛而衰的转折点。从唐进入了晚唐,等到了李煜,更是羞见先人,据说连老婆小周后都被赵匡胤霸占了,那已经叫“残唐”了。

清朝的康乾盛世,是中国封建社会的回光返照,乾隆之后是嘉庆,一改乃父的奢靡,日子过得比较节俭了,主要是因为穷;嘉庆之后是道光,越来越穷,所以道光率先垂范,穿打补丁的衣裳,弄得满朝效仿,朝会上从皇上到文臣武将都穿得像一群叫花子,这个王朝还不没落?道光时期发生了鸦片战争,从《中英南京条约》开始,统治者从此忙着在条约上摁手印了。

可见,盛世不是好事,最好的事是永远向着盛世大步前进,而盛世又永远在不远不近的地方等着我们,就像《没事偷着乐》里说的,“后面有好多好多的幸福在等着你”。

冷静下来看看,咱的现状离盛世还真差得很远。看看腐败问题、教育问题、医疗问题、社保问题,看看错综复杂的社会矛盾,再看看环境污染、低附加值的出口、民族品牌的消失,可以看到我们的竞争仍然处于低端上,以牺牲资源环境和廉价劳动力给人家提供了廉价商品,却换来人家的反倾销,外资买进中国的背后是对中国品牌的扼杀,咱出口低附加值的东东西换人家的高附加值,换人家的大片、韩剧,肩膀根本不一股齐——咱离盛世差得远呢。

不久前,国家统计局部门某权威人士也曾作出类似的惊人预言:国庆一百周年时,中国GDP大致赶上美国;“十一五”末期,中国很有可能赶上德国;十五年后基本上赶上日本。现在想来,一是没什么意义,二是不理性,违背了韬光养晦的初衷,白白遭人敌视。这位预言家下岗了——本来嘛,把数字统计好是本职,展望那么远干什么?

四十年前也曾有过类似的预言,“跨黄河,过长江”,“超英赶美”。口号下也是热火朝天,1070万吨钢闹得全国遍地都是小土炉子,亩产万斤都算少的。结果呢?是节粮度荒,是六亿多人饿肚子。

自我膨胀没什么好处,眼睛盯着海市蜃楼的时候,脚下就可能栽跟头。

另外,把盛世与牛市放在一块儿说,不免有误导之嫌。牛市就是牛市,与经济有关,与人民币升值有关,与制度建设有关,但与所谓盛世,无关。退一万步讲,即便我们承认盛世,从2001年6月的2245点跌到2005年6月上旬的998点不也走了四年熊市?这个熊市是不是发生在盛世里边?按照这种逻辑,美国的盛世有两百年了,1929年的大崩溃在不在盛世里头?盛世就没有熊市了?

再唠叨一句,盛世是后辈儿孙们回头望去,啊,祖先那个时候是盛世,是千秋史笔饱蘸激情,从公元x年x年到x年是盛世,决不是咱自个儿拍着自个儿胸脯自吹自擂:咱现在是盛世。

回过头来说,闷声发财是最好的,如果不是为了要贷款,或者搞非法集资,最好不要自个儿忽悠自个儿,不要造声势闹响动,一露富难免有各种各样的麻烦,像什么黄祸论、中国威胁论啦。有人没缝儿还想下蛆呢,何苦受人以柄?对一个人来说,就是要闷声发大财,对一个国家来说,总设计师说过,“要韬光养晦”。

美国人的性格是“说了就做”,德国人是“做了才说”,日本人是“做了也不说”。咱该怎么办?至少不能还没做就大张旗鼓地说吧?

所谓“一心一意搞建设,聚精会神谋发展”,也有“少说话,多做事”的含义在里面,说话嗓门儿太大了,招来一堆敌视,犯不上。

股评可以预测,比如有些人喜欢展望,x年后,上证指数将达到万点,中国股市总市值将达到世界第x位……这种话听上去很恢宏,没有错,但也没有用,即使错了也没关系,x年后,您上哪儿找他去?反正“股市有风险,入市须谨慎”,反正是“仅供参考”,只要推荐股票小心点,短期趋势预测警惕些,展望前景的时候怎么说都无所谓。但盛世之说,还是慎重些好。牛市可以爆侃,盛世还应慎言。

■笑话

## 找零钱

某商店售货员不愿找零钱,常以糖块代替。有位大娘买了4角8分的东西,付了5角钱,售货员从柜台里扔出了2块小糖。大娘说:“我不买糖,找我2分钱吧。”售货员说:“这就顶2分钱。”说着,扭身走了。不一会,大娘要买一盒火柴,火柴接到手后,大娘从口袋里摸出两块小糖,放在柜台上,转身就走。售货员急了,连忙喊:“喂,喂,还没给钱呢!”大娘指着糖块说:“你仔细瞧瞧,这不是你找我的2分钱吗?”

## 寻找百年老店

□刘海民

与两位旧友相约到上海徐家汇一家熟悉的酒肆一叙,没曾想那酒肆已变成了杂货店。无奈只得临近择店而坐,隔着玻璃,目光还忍不住朝那家酒肆转悠。朋友说,不会再有百年老店,不会了。现在在大店小铺都在走马灯一般换招牌、换装潢、换老板、换厨师……没办法呀。他的话不禁勾起我一点想法。

一位久居德国的朋友告诉我,他居住的城市里有家百年小餐馆,距他住所不远。他是那儿的常客,每次去那里,都喜欢固定坐靠窗的一张桌子,点的两个菜也是固定的。为什么?他说不出,只说许多德国人都有这种习惯。我问他是否因了百年老店的牌子抑或认同其传统口味?他说应该是。

在中国,百年老店如今好像愈来愈少了,少而号召力差就显得有些不妙。而新店一家一家地开,一开就能忽忽拉拉地招来一帮人,但热闹劲一过,客便少了,再硬撑几日,便改弦更张了。难怪一位专门门头牌匾制作的老板话语中透出得意:这年头,什么生意也没牌匾生意好。

某晚,闲来喝茶,盯着浮浮沉沉的茶叶,不觉由百年老店想到了上市公司。

近来跑了一下东北的证券市场,有个数字让我吃惊:东北三省上市公司目前共有113家,而近年来陆续退市的就有16家。有专家云,退市并不可怕,可怕的是年盈、二年平、三

年亏。这种现象在东北并不鲜见,在西北采访时也时有所闻。

前不久,在山东见了上证所的副总经理周勤业。他提到上市公司应打造“百年老店”,此话引起大家的共鸣。

在快速变革的经济环境中,企业面临的不确定性越来越高了,企业的寿命周期是延长还是缩短了?回答是:缩短。我曾见过一个材料:1900年入围琼斯指数的12家企业,只有通用电气一家笑到现在。而十年前的《财富》500强中,近40%的企业已销声匿迹;三十年前的《财富》500强中,60%的企业已被收购或破产。

中国的百年老店有多少?恕我孤陋寡闻,说得出的只有同仁堂、全聚德和东来顺,别的中华老字号听来记不住。国外的百年老店很多,宝洁公司、雀巢集团、通用电气、通用汽车、杜邦、可口可乐……这些百年老店有的我参观过,总的印象是名副其实——即便在现代企业的竞争中也是生机勃勃。而在中国,这样的百年老店可谓寥若晨星。

老店不能倚老卖老。青岛有家百年老饭店,许多人去那儿吃饭都颇有怨言:从口味到环境统统大不如前。一块百来年的牌子招来的竟是顾客的质疑和时过境迁之叹,不知开市人作何感受?“百年老店”如果只是刻意时间上的延续,而无视传统风格的发扬和新理念的持续注入,恐怕离“作古”之日不远矣。

企业要活到百岁,不是件容易的事,若没有长远的战略眼光、细心充分的论证、科学人本



的管理,其命必促;若没有勤勉务实的经营、诚信为本的敬业、代代不绝的创新,其寿也难。而如今不少上市公司恰恰是做一天和尚撞一天钟,压根儿就没有打过长谱。

百年老店意味着它是一个品牌。成为品牌自然要按品牌的规律做,一味跟着时尚跑恐怕不行。张瑞敏与我聊天时说过,品牌是带有感情色彩的东西,关键是要把一个简单的事情重复多遍不走样。这个保证价值在实践过程中的不走样,做起来大概很难。

“百年老店”是一个理念也是一种做事方法,它强调的是百

年如一日地坚持自己的原则,坚持企业以用户为中心的理念,同时在经营上进一步整合自身资源,按照用户需求进行持续的创新,保持企业的活力。

眼下,国内的许多百年老店经营上并不景气,遇到的困难也很多。据说,杭州市正在争取设立一个“老字号”专项发展基金,北京、广州、苏州等城市也都出台了保护老字号的政策措施。这固然值得庆贺,但关键还在企业自己的努力。

不妨提一个“中国企业要学做百年老店”的口号——与其说是为了子孙后代的福祉,不如说是为其自身的生存。

## 谁想吃“软饭”

□张永化

天道不公!我结婚二十余年,收入与老婆之间,一直存在着严重的“剪刀差”。有时两口子聊天,涉及收入问题,老婆就要拿我开涮,说我是吃“软饭”的。唉,牙齿打碎咽肚里——谁让咱挣得比人家少呢?

我学文,大学毕业在机关上班,工资不高,却是旱涝保收的铁杆庄稼。老婆读医,毕业分配在一家医院工作,福利待遇高我一点儿——应当说这时我俩工资相差无几。不过,机关里隔三岔五不是“请吃”就是“吃请”,如此一来,吃公家饭,那微不足道的“剪刀差”算是基本扯平。

再后来,老婆的技术职称越来越高,工资福利跟着水涨船高;机关里涨工资,是按照国家的政策统一调,步子太慢,竟让老婆把我甩出老大一截。老婆的家庭地位有强大的经济实力支撑,自然是牛气冲天。说实话,我一个血性汉子,怎肯屈居人下?而家中每况愈下的地位逼得我不得不发挥自己的所长:“码字儿”——不时在报纸上、杂志上发个“豆腐块儿”文章,虽说收入不丰,好歹算是缩小了我们之间的“剪刀差”。

今年春上,老婆所在的单位搞改革,女的四十五岁一刀切。老婆刚好踏线儿,没能躲过这“温柔一刀”。可还没等我“翻身农把把歌唱”,就有好几家医院向她伸出了橄榄枝。她一跺脚、一咬牙,去了一家条件较好的私立医院应聘。不料,那里的收入更是高得吓人。我的天!她一个月的收入竟赶上我忙乎半年的。

我收入不高,是头上少一顶乌纱的缘故(没有官帽,少了N项预算外收入),这很好理解;文章不值钱,是道行不深之故,这也能理解。可是,我与老婆之间学历、年龄相当而收入差距竟越拉越大,却在让人难以理解——我只能归咎于天道不公!

尤为可恼的是,圈儿里的朋友老爱拿此说事儿。我是“欲言还休、欲言还休,却道天凉好个秋。”天地良心,谁想吃软饭呀?可是,我总不能因此扯旗造反,另立山头吧。