

陈早春教中国富豪怎样变得有教养



陈早春经营的第一栋老洋房——百代小红楼

拿着每瓶上万元的路易十三牛饮,讥笑养英国纯种马者为“农夫”,不知《拿烟斗的男孩》这类世界名画为何物……由于“先天不足”的原因,一些中国富豪在欧美绅士眼里几乎成了“无知”、“浅薄”和“暴发户”的代名词。怎样提高他们的个人品位和艺术修养,让富豪们在享受高品质生活的同时为社会作出更大贡献?一个叫陈早春的人,办起了国内首家“富人黄埔军校”……

经营老洋房淘到第一桶金

陈早春出生在江苏农村。1995年从上海复旦大学经济系毕业后,他找到的第一份工作,是到一家地产中介公司当业务员,向外国人介绍上海的公寓、别墅。因经常接触一些顶级高端客户,出入于豪华高贵场所,许多富豪购置地产时一掷千金的大手笔,给他留下了深刻印象,这也刺激他对成功的渴望。凭着良好的个人素质及勤奋,陈早春工作的头3个月,业务量就超过了同组其他5个人的总和,仅奖金就拿到3万多元。

如果照这样做下去,当个白领绝对没问题,可野心勃勃

的他却想自己当老板。那时的房地产市场在中国刚刚起步,人行的资金和专业门槛相当低,瞅准这个机会,陈早春大胆成立了“上海斯坦福房屋机构”,专门和财力雄厚的老外做生意。公司迅速发展壮大,半年就有了120多名业务素质一流的员工,并能大把赚钱。

他开始买汽车,给员工买保险买房。“当时赚钱太容易了。我很狂,因为没遇到任何挫折,觉得自己挺厉害。”有时财大气粗的他和朋友到外面唱歌,一个晚上就会花掉几万块。“完全是一种暴发户的心态。”可是好日子没过多久,陈早春就栽了一个大跟头!

1996年,他通过上海市妇联组织1000多名下岗女工,培训她们做涉外保姆。由于管理繁杂,没有统一管理标准,不到一年就亏了200多万元。陈早春只得退出这个行业。

这次挫败使他意识到“自己并不是什么事都可以搞得定,还有许多知识需要补充。”于是,他到一家管理学院学习了1年。一边学一边经营斯坦福房屋机构。在学院的学习让陈早春觉得兴奋,他说学的东西“特别有用”,预算、财务管理、人力资源管理,今天上课,明天就用。

1997年,陈早春的目光盯住了上海的一批“古董房”。这里曾经是法租界,婆婆的梧桐影,风情的老洋房,一派花样年华般的怀旧浪漫。他经营的第一栋老洋房,是赫赫有名的法式建筑——“百代小红楼”。坡顶红瓦、周身红砖墙面,巴洛克韵味的弧线大台阶和入口门廊的雨篷遥相呼应,小红楼在徐家汇公园的绿色衬托下显得尤为醒目。

1921年,中国第一家唱片公司东方百代从一名法国商人处购下该楼,建成上海第一座录音棚。上世纪二三十年代,这里就是上海滩的造星工厂和流行源头。这里留下过太多周璇这样的名伶和属于那个时代的怀旧金曲。

如今,小红楼已成为高级西餐厅,它的美丽和风情由内而外地散发,一种时尚现代和怀旧沉醉的结合,让人怦然心动。

老板疯玩生意反而越做越好

淘到第一桶金后,陈早春开始谋划扩张之路。考虑到北京的二手房市场潜力巨大,1999年秋天,他又挥师北上,

一口气在京城开了6家连锁店。并于2000年初成立了“我爱我家”公司。该公司在北京的亮点是重视个人租赁,而其他同行则认为一笔交易只挣1000元左右,不屑于此。但就是这种不起眼的小生意,因业务量很大,不仅让陈早春赚到很多钱,还让“我爱我家”声名鹊起。

当“我爱我家”驶入发展快车道后,陈早春又开始盯上新的赚钱项目,到海南开发独立产权式的“私人酒店”。那时,海口和三亚等地的房地产业非常不景气,朋友们都为他这样“胜算几乎为零的冒险”暗中捏把汗。然而奇迹出现了,由于定位准确(就是针对高收入群体度假的需求),他的这项业务不仅令人耳目一新,而且初期销售就相当不错。

策划营销方案,培训大批员工,其间陈早春每天工作16个小时以上,常常忙到凌晨3点才能睡觉,真可以用“累得吐血”来形容。既影响了健康,又无法和老婆孩子在一起,除了工作没有任何个人爱好和乐趣。尽管如此,公司的发展还是达不到自己的预期。一次,陈早春陪一个政府官员去马来西亚的一个小岛屿考察。小型飞机把他们送到岛上就走了,7天以后再来接人。7天以后,陈早春回到海南,发现公司一切如常。因为老板不在身边,员工可能还更开心。

陈早春开始有意识地考察和开展休闲度假项目。他去过美国、欧洲、日本和东南亚一带,跑遍世界顶级度假胜地;学着玩那些以前没时间玩的东西——学开私人飞机,一度每个周末飞到广州学习,之后再飞回上海或海南;学品红酒,红酒怎么储藏、什么酒放

多长时间才能喝、有的品种要拿出来冰镇到多少度、玻璃杯对酒的口感会有什么影响……后来甚至成了品酒专家。

因为他放手将公司的许多事交给职业经理人去做,尽管自己每天“疯玩”,生意反倒越做越好。其实一些欧美大公司的老板也是如此,除一些重大决策问题自己拍板外,平时根本不过问经营上的细节问题。他们相信“手下人会做得比自己更专业”。陈早春大胆提拔过一名海归人才,一年跳了4级,直至成为成本中心的总经理。“每年手上签字签出去的金额起码有五六个亿,基本上都是他做主,一年时间他的工资翻了10倍。”而这类人才也使公司收益火箭般猛蹿。

陈早春由此认识到,中国的老板们应该懂得休闲,学会走出去放松一下。美好的生活才能给事业带来更多促进,如果每天守在公司里事必躬亲,只能陷入一些繁杂琐事中,公司也不可能有大发展。为此,2005年他决定在风景秀丽的江苏某地,为中国老板打造一个心灵可以彻底休憩的香格里拉——“涵田”。

改造欧美绅士眼里的“暴发户”

2006年春天,在和一位美国企业家闲聊时,对方讲的一个笑话深深刺痛了陈早春的心。那位约克逊先生说,一次他同温州老板谈生意,为了放松谈判带来的紧张气氛,休息时他故意问对方对《拿烟斗的男孩》有何评价?“是好莱坞大片吗?我怎么没看过。”那位中国企业家的回答让他惊得目瞪口呆。这是一幅出自毕加索之手、被拍出1亿美元天价的世界名画,他竟不知是何物!其实类似的笑话还有许

多。比如有人在酒吧点了上万元一瓶的路易十三,不是品酒而是牛饮;还有的私企老板因不懂英国纯种马的价值,反而讥笑它的马是“农夫”。要知道,这样的马每匹动辄数百万甚至上千万美金。

可以毫不夸张地说,一些中国富豪在欧美绅士眼里,简直就是“无知”、“浅薄”和“暴发户”的代名词。怎样提高中国富豪的个人品位和艺术修养?因经常穿梭于世界各大都市谈生意,这可关系到中国商人的国际形象,决不能让西方人说我们是“大老粗”!为此,陈早春决定将“涵田”打造成中国富人的“黄埔军校”,让富豪们变成真正的绅士。

这里的马场、SPA馆、红酒品鉴中心、雪茄馆、雕塑公园等,都交给国际顶级的专业公司进行管理。富豪们无论来这里度假或定居,都可以接受外籍专家比较“纯正”的培训。

为了圆中国老板们的飞天梦,陈早春在有关部门的帮助下,大胆成立了一家“私人飞行俱乐部”。从飞机购置,托管,航线申请及维护保养等,他提供全程服务。有了私人飞机办事方便快捷,因老板们的生意很多时候需要和外国人打交道,别人不清楚你的实力,如果你坐着自己的专机和对手谈判,就容易取得对方的信任和尊重。

在为中国富豪打造“生活奥斯卡”的同时,陈早春还引导他们像西方富翁那样,关心慈善事业,为社会作出更大贡献。2007年,他们开展了一个“古树拯救计划”,受到社会各界的广泛好评。

据悉,到2007年底,陈早春的资产已超过30亿。对这位年轻绅士来说,也许他的事业才刚刚开始。

于冰

差点改写美国历史的英国军官弗格森

1776年,英国军官帕特里克·弗格森发明了“弗格森”步枪,军事历史学家认为,这种后膛装填方式的步枪设计思维至少“超前了90年”。然而,“弗格森”步枪并没有给弗格森带来好运。在1777年和美国军队的一次对阵中,美军的一颗子弹打断了他的右臂。也正是在这次战争中,只因为弗格森一个小小的善举,美军统帅华盛顿得以侥幸逃脱。弗格森的善举缘于苏格兰猎人的一种传统观念——对一个毫不留情的人——即便他是敌人——开火,无异于卑鄙冷血的暗杀行径,是令人不齿的。

醉心军事买来军官头衔

帕特里克·弗格森1744年出生于苏格兰爱丁堡贵族家庭,早年被送入沃尔维奇皇家军事学院,15岁在北不列颠皇家骑兵团当了个挂名号手。1761年,他前往欧洲大陆参加“七年战争”,后因腿伤回国。1768年,弗格森在他亲戚指挥的第70步兵团“买”了军官头衔,该团很快被派往加勒比海地区,弗格森在多巴哥岛服役3年后回国。

当时,英军使用的制式步兵装备仍然是“褐贝丝”(Brown Bess)滑膛枪。这种

燧发滑膛枪自1722年问世后,一口气沿用了上百年,是18世纪至19世纪中叶步枪界当之无愧的龙头老大。这种步枪的问题众所周知,首先是射速不快,士兵需要完成12个动作才能击发一次,训练有素的射手也只能每分钟发射3发。因为是前装枪,所有这些动作必须立姿完成。其次就是射程和精度有限,因为没有瞄准镜,精度当然很难保证。其有效射程号称70至100米,但有效杀伤距离实际上只有46米。所以当时英国的经典步兵战术就是排成方阵,尽量靠近敌军,与对手面对面齐射一阵,然后端起刺刀冲锋。客观地讲,这种呆板的战术在当时火器的技术条件下以平原为主的作战地形看也无可厚非。但在弗格森看来,如果使用更为轻便灵巧的步枪就有可能导致步兵战术的变革。

弗格森最终设计出来的新式步枪采用了后膛装填方式,便于隐蔽卧姿射击。而且射速更快,精度更高。1776年夏,弗格森在布莱克海斯、沃尔维奇军械库,当着英王乔治和一大堆贵族将军的面,成功演示了这种新式步枪。他的步枪在静止间每分钟射速6发,运动间每分钟射速4发,射程达到182米甚至270米,还曾准确命中90米开外一头牛的眼睛,赢得了现场所有人的好评。“弗格森”步枪1776年12月2日获得专利,1777年1月获准制造。颇具讽刺意味

的是,正在打仗的英军对这项步枪革命兴趣不大。首批两百支“弗格森”步枪是弗格森自掏腰包制造,为此,他不得不四处举债。

“弗格森”步枪成顶级孤品

1777年弗格森到达北美殖民地时肯定还是希望大展身手的。他遇到的英军主帅是威廉·豪将军。鲜为人知的是,此公其实是英军轻步兵连的创建者,两年前,弗格森在英军轻步兵部队训练中表现出色出来的才干曾引起时任训练总监威廉·豪的关注。豪在北美再次见到弗格森时显然还记得这位部下。

弗格森受命组建自己的步枪连(100人),这些受过射击训练的步兵身着绿色军服而非传统红色军服。弗格森步枪连1777年9月11日首战布兰迪万。是役,弗格森步枪连表现出色,英军取胜,华盛顿指挥的大陆军损失近千人。尽管如此,此役对弗格森步枪连却是一个沉重打击,弗格森本人在战斗中右臂被打断,无法继续指挥部队。失去了弗格森,这支使用特殊步枪和特殊战术的部队立即陷入困境,不久即告解散,而弗格森步枪就此也被锁入仓库。此后,弗格森再也未能恢复他轻装步兵部队,军事历史学家认为,“弗格森”步枪作为第一种实战型后膛步枪的历史地位显然是没有问题的,但它的影响显然也不能言过其实。在当时

的情况下,轻步兵被视为“可以牺牲的部队”,被认为是军团中低人一等的部队,专门为轻装步兵设计的后装枪的命运注定也是昙花一现。弗格森的思维至少“超前了90年”。有趣的是,绝大部分封存起来的“弗格森”步枪最后都不知所终,仅有数支存世,成为枪支收藏界的顶级孤品。

一念之差救了华盛顿一命

历史命运时常让人捉摸不定。弗格森并没有因为他的步枪命运不济而被世人遗忘。他在历史中最大的作用其实早已在他的指尖滑过。

1777年9月,豪将军指挥的英军向华盛顿的部队进逼,两军在布兰迪万形成对峙。弗格森这天带着一队射手在英军阵线前沿担任侦察警戒。弗格森和三名射手处于最突出阵位。突然间,弗格森听到一阵马蹄声,接着出现了一个衣装华丽花哨的轻骑军官,这个军官漫不经心纵马走到弗格森眼前的开阔地,跟在他的后面是另一个军官,弗格森后来写道,后面这个人“戴着一顶硕大的冠状军帽”,显然是一个大人物。而且这张面孔弗格森感到非常熟悉。他并没有见过华盛顿本人,但画像可不少见。但在当时,弗格森没想那么多。无论如何,来者派头不小,肯定是个人物。弗格森下意识做出了准备射击的手势。转瞬之间,他又做出一种手势,命令不准开火。

在弗格森写给友人的信(此信至今仍保存在伦敦公共档案馆)中对此曾有解释,从小就接受打猎训练的苏格兰人都明白,射击一只停着不动的小鸟是件非常不光彩的事;而对于一个职业军人而言,在激战中对敌人开火是一回事,对一个毫不知情的人——即便他是敌人——开火,无异于卑鄙冷血的暗杀行径,是令人不齿的。无论如何,弗格森的第三个动作更令人惊奇,他忽然从隐蔽处跳出来,高声喝令来者立即下马投降。但后者立即纵马向另一个方向飞奔而逃,而在他们背后始终没有响起枪声。“在这个距离,如果快速射击,我至少能打12发子弹,但朝一个人背后开枪可不是光彩,所以我没开枪。”这是弗格森回营后的报告,对他来说,返回阵地准备即将打响的战斗比放冷枪重要多了。不久,美军的一颗子弹打断了他的右臂。

尽管英军在布兰迪万之战中取胜,但一些美军俘虏军官的消息令英军感到颇为扫兴,这些人无意间提到,华盛顿将军与普瓦斯基伯爵(波兰人,时任大陆军骑兵军司令)几天前在阵前侦察时差一点被英军射杀!

“独臂恶魔”葬身战场

弗格森倒没有在意他的善举对于历史会有什么影响。这位军人继续忠实顽强地履行着他的职责。伤愈后,弗格森以惊人的毅力学会了

用左手射击和挥舞军刀,他在蒙默斯之战中被美军称为“独臂恶魔”。

1778年秋,弗格森率军在新泽西小埃格港再次遭遇并击败普瓦斯基伯爵指挥的美军部队。1780年3月,弗格森的左臂被刺刀所伤,整整3周,他用嘴咬着缰绳骑马。但对于这样一位勇敢的人来说,他的好运气到头了。当时英军主帅换人,康华利将军提拔了一批新人,弗格森被临时提升为中校,然后打发到南部组织发动托利党武装去了。

1780年10月7日,弗格森指挥的所谓“美洲志愿军”遭遇美军。或许是出于巧合,这次与弗格森对阵的是以枪法精准闻名的卡罗莱纳“山民”。面对优势对手,弗格森拒绝撤退,结果“美洲志愿军”大败,史称金斯山之战。因为弗格森是当时现场唯一的英军军官,所以最为显眼,他在激战中被至少八颗子弹击中,当场阵亡。革命者可不知道弗格森曾经对他们的统帅发过善心,他的尸体遭到残酷虐待,对于这样一位英勇的战士,他的结局颇有点悲壮浪漫的色彩。他一生未娶,但有红发姑娘“弗吉尼亚萨尔”一直陪伴着他到死。两人被合葬在金斯山。直到1930年,美国政府才在金斯山国家公园弗格森的墓地竖起了一块纪念碑,提醒着此地埋葬了一块差点改变了美国历史的英国军官。

郭彩虹/文 据《环球军事》