

# 李发臣：以德载物

时间进入2008年,房地产寒风萧瑟。而位于黄河南岸、桃花峪旁的清华·忆江南却异常的火爆。谈及此,李发臣却说,谈不上火爆不火爆,清华·忆江南的客户都是高品质的客户,国家的宏观调控对我们影响很大,但都是正面的。李语气平缓,语速适中,没有喜形于色,没有意气风发,在谈话中,若不是记者发问,李发臣很少会谈到自己的项目。 晚报记者 王爽

## 印象江南

享受生活,就是创造生活的开始,生活不是一种竞争游戏,更应是一场事先安排好的游览。

——清华·忆江南题记

作为清华园房地产公司的掌门人,李发臣每年都要到杭州灵隐寺上香,久去江南,心生眷恋。在李发臣的脑海里总有一支曲子在萦绕:江南好,风景旧曾谙,日出江花红胜火,春来江水绿如蓝,能不忆江南?

江南烟雨,水韵流芳,这是一种道法自然的生活方式,给了李发臣很多启示,也激发了他将江南神韵“天成中原”的思想。至于项目为什么叫“清华·忆江南”,李发臣说,清华大学是中国自然科学的最高殿堂,而江南是中国园林中的花魁,两者进行有机嫁接,定能做些文章。说到这里,这位清华园房地产公司的掌门人两手交叉,顺势收紧,这也许是记者在采访过程中,李总最激烈的一个手势,显然,这位以德载物的宽厚长者在面对重大事情时,他的内心也是十分激烈的。

几年之后,清华·忆江南成为郑州独树一帜的园林式建筑:处处小桥流水、回廊秀亭,湿地公园满眼青翠,沁人心脾,整座园林诗情画意,引人入胜。在李发臣的语言系统里,传达着这样一种概念,清华·忆江南提倡的是换一种方式去生活。

说到这里,李发臣把背往后仰了仰继续说,到时会把自己的家也搬进来,在下雨的时候,在家门口泡上一壶功夫茶,躺在摇椅上,一边喝茶,一边听雨从屋檐上滴落的声音,你说,这是不是神仙般的生活。

## 借势而行

善战人之势,如转圆石于千仞之山者,势也。

——《孙子兵法·势篇》

“一个人的成功与否取决于很多因素,或是机遇,或是自我奋斗,或是天生智慧,但是这些都不能作为大成功的绝对条件,成功者必须要有独到的眼光和判断力并且需要顺势而为。判断力是一个人的核心竞争力,如果一个男人没有思想,他就不配是个男人。”李发臣说。听到这里记者立即反问道:“你这话说得非常激烈,让记者有些大汗淋漓。”

李发臣喝了一口茶,淡淡地笑了笑,准确的判断力是一种智慧,我们需要看懂三样东西:一是看懂历史,二是看懂世事,三是看懂人情。这样你才会知道什么是真正的势,什么是造起来的势,为了自己心中的那个“势”,有时你必须忍受一些寂寞和近在咫尺

## 以德载物

什么都可以做错,但人不可以做错。李发臣说,事做错了,可以从头再来;人做错了,整个世界就没了。

在业界,李发臣是一个很好相处的人,朋友很多,对手很少,把住自己的一亩三分地,从不抢别人碗里的东西,用佛家的话叫广结善缘。他本人极为低调,用他的话说就是不出头,不越矩,不落盾,中道而行,快快乐乐,自在自在。这也许就是原本的李发臣,在滚滚红尘中,他更愿意以一壶茶的形式解决问题。

李发臣笃信谋事在人,成事在天,这很符合道家的为而不争原则,他认为命运也是一种哲学,做人要舍得下,放得下才能实现心理平衡。平衡是一种大智慧,任何事都要平衡,不平衡就出问题。什么是改革,改革就是形成新的平衡的过程,又比如“天降福于斯人,必以小祸示之”,不能让一个人专美,这其实也是一种平衡。

李发臣对一味的图大图快的房地产开发模式不以为然,他认为做企业应该先做强后做大,首先要通过产品品质赢得市场,这是作为企业必备的硬系统;事实上,一个企业只有硬

“我一定把江南园林的思想和灵魂给弄过来!”李用手指轻轻地敲了敲桌面。他说,我就是要把江南那种悠游自在的生活方式引进来,在这座城市之外,选一个风水上佳之地,为这座城市真正懂得如何生活的人找一个精神上的桃源,当他们遇到内心世界瓶颈之时,在这里寻找平衡与释放。

这无疑是一个理想主义者在做的事情,记得松下幸之助曾对着1.3万名松下员工说:“人生有许多选择,别在城里下决定,应该去自然中思考。”京都桂离宫的枯山水,那片诗意的白石水纹,是幸之助能带领松下成长的灵感之地。也许在清华·忆江南这块宝地,有着2200亩的超级大盘,有着3000亩的自然山林,有着350亩的九溪云梦岛,加上旁边18洞高尔夫球场,能诞生出很多真正的决策者,他们隐居在这里,很自然地决定着世界的方向,我想这才真正是清华园房地产公司掌门李发臣本人的梦想。

我要真正读懂这块土地!李发臣加重了语气说,清华大学一位风水学家看到这块地后,拍案叫绝,连呼不可思议,他说从这块地的地气磁场、山林水泽上看,完全符合风水上讲的“低头看水,抬头看山”的要求,属于大吉之地,这也是中国传统居住理念的精髓所在。

“这是一块璞玉,我的工作就是把它雕成器”。李发臣双手并拢捧至胸前,端详良久,如宝玉在手。

当记者问,清华·忆江南位置离城较远,会不会影响客户对项目的认知?

李发臣说,“远是一种优势”,你想一

的诱惑。例如CBD就是一块肥厚的“唐僧肉”,诱惑太大了,但是,我们还是想找到本原的东西,也就是真正的居住方向在哪里。比如大家说城市别墅,事实上就没有城市别墅这个概念,“墅”字就是要有乡野气息,有隐逸感,不受干扰的意思。“别”有两层含义:一是远离城市繁杂,还有就是“独一无二”的意思,我们城市当中的别墅严格上说只能算是“庭院式住宅”。

李发臣的话也许激烈,也许荡胸,回味他的话,留给我们的可能是禅思后的枯坐……

清华园·忆江南这块地在没有开发之前,很多人没有看好它,而李却认为它是天赋神地,有着非常好的自然条件,依山傍水,只需简单的勾勒便可以造就烟雨江南的美景。这里有水,就依势造水景,这里有山,就依山势造林,

系统是远远不够的,还需要在品牌、企业文化、企业模式打造上下工夫,这是企业的软系统;在企业软硬系统没有真正建立起来之前,在企业软系统跟不上情况下,摊子铺得过快过滥,会使企业因先天不足而夭折。

李发臣有自己的一套处世哲学,与人交往首先看优点,只看事,不看人,包括他在提拔人时也是如此,他绝不苛求部下德才兼备,能够扬长避短就可以。他说,现在是一个个性化极强的时代,你约束了别人的个性,就有可能限制了别人的创造力,也许你不喜欢,但你要去适应,李发臣要求你去做的事情,会给你充分授权,不怎么样干涉你怎么做,但对所要的结果,决不能打折扣。显然,李发臣是一个很强势的人,杀伐臧否时,手腕强硬,进退显影间,决断有章。

同时李本人又是一个相当圆融的人,比如他说所谓有气节的人都是泰山压顶腰不弯,其实弯一下又能如何?孙猴子压在山下500年,出来的时候不还是一条好汉?我们在做人上需要红线,对手一旦越过这个红线,可能就会受到惩罚,用业界一位朋友的话说,善良的人也不一定好惹。



真诚做人,圆融处事,看清问题背后的问题,发现机会之前的机会,这是业界对清华园房地产有限公司董事长李发臣的评价;以德载物、借势而行、为而不争,这是李发臣的自我期许。

想,真正的别墅,哪一个会在市中心,一个别墅真正的价值在于稀缺的“天地资源”,距离无外乎三种:空间距离、时间距离、心理距离。比如在郑州,如果你家住二七塔附近,在上下班高峰期驱车到未来大厦,少则30~40分钟,多则一个小时甚至更长,这种看上去空间距离很近实则时间距离很远,就像一个饥渴的人,眼看水和食物就在眼前,就是没有办法得到一样,其心理煎熬可想而知,不如驱车沿着大道,兜着风回家,看上去距离很远,却畅通无阻,时间反倒是节省下来了,这样心情也非常痛快。

“其实,有些东西看上去很远,其实很近;看上去很近,却非常遥远,这就是生活!”李发臣言语幽幽地说。

这里是坡地,就在坡上种草,所以就不用大动干戈地平山填水。

狄更斯说,这是一个最好的时代,也是一个最坏的时代。这个世界现在变得越来越富足,而相反的是很多事物的本原是以迂回的方式找到,而且这些本原的东西有的就在眼前,我们却视而不见。李发臣是一个善于从问题背后入手的人,也许他本身就是一个简单的人,是现代入把事情弄得复杂,而他只是置身事外而已。

这些年李发臣逐渐从事务性的工作中摆脱出来。他戏言董事长不懂事,这样才能摆脱专业本身的限制,更好地思考方向性的东西,而总经理需要用专业把董事长的东西规范起来。把董事长一些“稀奇古怪”的想法要么付诸实施,要么筑起一道防火墙。

孔子说以德报德,以直报怨。一个人太过柔弱,会在生活和工作中出现很多困惑,关键是尺度。李发臣意味深长地说。

李发臣为人很实在,首先不让别人吃亏,这也体现在他的项目上,在清华·忆江南每家门口都有一台风力发电机,清华园的花园洋房别墅均是框架结构,李发臣用手一挥说:“清华·忆江南要彻底告别混砖结构!”

在欧洲,有很多建筑都是经历百年甚至是几百年的历史,有着非常强的历史积淀感,供后人景仰,这才是大德行,而我们的建筑太过急功近利,留不下来真正的典范之作。李说,做建筑就像作诗,不能以数量取胜,康熙皇帝写了一万多首诗,也没有听谁说他是诗人,王之涣崔颢仅流传下来一两首诗,仍然在诗史留名。

在和记者的交谈中,李氏语言非常平和,谈话中始终保持着微笑,他自谦读书不多,但常引经据典,而且擅长从大家不关心的小问题折射出道理,与以德载物的李发臣交谈,妙在空山无人、水流花开……

## 新闻附件

### 六方席谈

黄斌:加拿大华人协会副会长、天骧集团董事长、枫华置业董事

这个人有很多人生经验,认定的事情一定要做到底,有时看上去离经叛道,但结果总能证明他的正确。

杨凡:郑州中凯有限公司董事长

李总这个人蛮高明,不愿意出风头,为而不争,露也不锋芒。

田太广:河南新田置业董事长

李总是一个在思维上能转弯的人,有时看上去陡峭,但回过头来想确实非常高明,就像他当初选择桃花峪的那块地,当初很多人不解,最后证明他是正确的。

李柏:永恒集团执行总裁

写在书本上的东西往往都是大路货,李总是一个有东方智慧的人,善于对准目标走曲线。

关树茂:正商集团副总裁

老李是我老朋友了,义气,可深交,我这人激烈,他平静,我们有很强的互补性。

吴长路:浦发银行

我和李总打交道最深的印象是“说到做到”,我觉得这四个字虽然非常简单,但真正做到却很难。

袁学红:河南科建建设工程有限公司董事长

李总这个人给人的感觉不一样,能看清问题背后的问题,别人能看八尺,他能看一丈二。

### 对话老板

记者:你工作中最开心的是什么?  
李发臣:玩。

记者:你的口头禅是什么?  
李发臣:做人不能出问题。

记者:你认为你的最大的优点和缺点是什么?  
李发臣:为而不争。

记者:你最大的包袱是什么?  
李发臣:太真诚。