



2010 充电课堂

学习型中国世纪成功论坛

卓越创富与智慧修心

本届论坛致力成为企业老板的交流舞台、商界精英的充电课堂、超级讲师的星光大道、中产家庭的学习乐园，论坛主题为“迎接中国世纪——卓越创富与智慧修心”，帮助中小企业和中产家庭练好内功。

学习型中国汇聚名企、名家、名师、名嘴，为企业家开启幸福人生

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、营销策划师、企业管理咨询师、企业总经理等高级资格认证。

颁发双证：通用高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mh.jy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **承办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



美华论坛
www.mh.jy.net



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载 学校网址 www.mh.jy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院经理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）;
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是职业经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451—88342620 【咨询教师】 王海涛 郑毅



【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

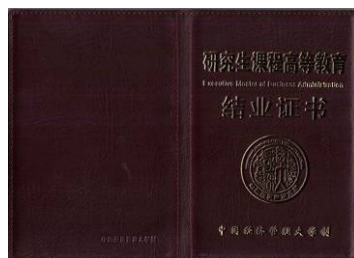
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】可以选择以下任意一种方式缴纳学费

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式(中国工商银行，比较方便快捷)收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。



主题演讲

企业经营之道——责任

雄心 创新

金志国：企业应以客户价值最大化为目标

金志国：

大家好！今天我们共同来到这里，是为了获取更多的知识，从而能够开启我们的智慧。我通过学习得到一种体会，知识是资源，你可以从老师那里获得，可以从书本上获得，可以通过很多形式从自然当中获得。但智慧是一种能力。智慧是每天都懂事，每天都知道的道理。每天都知道的道理叫做智，慧是知识的丰收和见识的丰收。要经过心灵像血一般的历练以及雪一般的洁白，这叫慧。慧两个丰，表达的是读万卷书行万里路的一种精神。

智慧是一种能力，知识，是一种自由。今天我们在这里交流知识，启迪智慧，我想讲的就要从企业的角度，从商道的角度来谈一谈我们在商业当中的道义。

我们看到危机，现在我们处在危机当中。实际危机很正常。为什么很正常？你懂得这个道理，你觉得它很正常，不懂得这个道理，你就觉得不正常。刚才于丹老师说了，因为你无知的时候你恐慌，真正知道的时候就不恐慌。所以说我们一再强调这是危机，实际上这是一个规律。因为经济的发展过程是有规律的，是有峰有谷的，像一年四季一样，有春夏秋冬的。所以说这个危机是正常现象，只不过经济进入了冬天而已。

企业的寿命也是有周期的，我们发现从创业成长到成熟，最大的危机在什么地方？在你成功的时候。我们看到中国的经济是如何发展的？是靠一代一代的企业家，一代一代的企业前赴后继倒下去支撑了中国经济的发展。很可惜啊。中国的百年企业很少。为什么？我们懂不懂这个道理？人的寿命也是有周期的。这就是商道当中的道。

什么是理？我认为就是制度，就是规则，就是流程，就是契约。把这个东西搞明白了，能够自觉的按照法律法规流程契约履行责任，这就叫理。所以商道当中的道与理就在这儿。



我们做人也好，做事也好，经营企业也好，首先要明白。你的商道一定要清清楚楚。

我总结的商道就是合规。我们商业上就是如何的合乎规律，如何合乎规则。道就是要把握规律，尊重规则，遵守规则。要服务于客户，也就是说你的价值观，客户价值最大化。要异中取利，只有达到这样一个境界，只有明白这样一个道理，我们中国的经济，我们企业的发展才会文明。我们不仅能够通过改革开放通过创造让我们富起来，还要通过这些道理让世人懂得我们，使我们贵起来。现在我们在世界眼中是一个暴发户，是一个富而不贵的阶段。今天我们在这里学习共同的梦想是让中国人，让中国在世界上获得尊敬。从富到贵，让我们懂得更多的道理，要有更高的境界来拓展我们的能力。

我们都在追求做大做强也好，做强做大也好，我们应该明白做大做强，做久做壮靠的是什么？很简单。做大靠资本，做强靠战略，做久靠文化，做壮靠道理。这个道理我们把它搞明白，我们在自身企业发展当中才能把握好这个过程当中少出现风险，能够顺利的到达我们所追求的目标上去。

没有这样境界你就突不破，因为我们看到比比皆是的中国企业都是一些万物，很少有参天大树，很少有历史上百年的企业，很少有在规模上形成跨国性的企业。为什么？即便是有，也是举国体制去垄断自然所拼凑出来的所谓的五百强，实际上叫五百大。真正的靠竞争力打造出来的五百强，中国到底有几个？为什么在中国只有万物，没有大树？甚至还有这么多倒闭的企业？

我们发现在危机当中有一个现象，寒风到来的时候冻死的都是草，很少死掉的是树。在全球背景下，我们的中小企业成长与发展向着一个更大的企业，甚至跨国企业发展，这是我们共同的梦想。我们要做哪些转变？我们存在着哪些问题？我分析一下中国的企业往往从传统上，从习惯上在我们穷怕了一种文化的制度下，我们的追求有一些问题。我们的习惯有一些问题，一般是重产品轻品牌，重制造轻流通，重资源轻能力，重模仿，轻创新，重有形轻无形，重节流轻开元。我们有了这些问题就必须解决问题，快速成长，通过我们头顶上能够看得见，但是突不破的空间。那就需要变革，需要颠覆，需要改变。

颠覆是什么？颠覆是我们的思维方式，改变了我们的行为方式。只有把这个颠覆产生了，我们才能解决这些问题。首先我们从竞争理念上来看，股东价值最大化重要还是客户价值最大化重要。我们也有人说股东价值最大化，到底哪个重要？到底哪个最重要？代表着我们的价值观的问题。实际上我们在商道当中已经安排好了我们的追求目标，什么样的价值最大化已经表明了。我们每天都在看损益表，好多企业家，我发现一种现象，看损益表是倒着看，是从后面往前看。先看看这个月获得了多少利润，凡是这种看的，我不管你怎么表白，你肯定是股东价值最大化。

为了追求股东价值最大化就有可能去做一些假，侵一些权，不顾客户的利益增加你的非法利益，获得利润。为什么我们所谓的龙口粉丝，金华火腿，假白酒现象的存在？因为这些人的价值观就是股东价值最大化，就是赚钱为目的。这么多的现象存在就说明这么多的人的价值观就是股东价值最大化，就是看报表从后往前倒着看的。

客户价值最大化，我们要明白一个什么样的道理？损益表告诉我们什么？第一，关注于内部客户。因为内部客户是为外部客户创造价值的。我们的员工有一流的员工才能创出一流的价值。他们是创造价值的主体，我们应该在企业当中，在做事上，在企业的发展中要以人为本。这个以人为本不是泛泛的那种社会



人，自然人，尊重人的以人为本。在企业当中的以人为本是以人为资本。老板们要明白，一个物化的资本，机器设备不会融资的，它只能随着岁月的流失贬值。它怎么能增值？是因为我们优秀员工的智慧，他的知识资本注入了，激活了物化的资本让它增值了。

所以我们说应该给员工，给我们的人才，对待资本一样给他们合理的回报。

第二，我们知道损益表的第一栏是怎么来的，你的销售收入越多表明你的客户越多，也表明了你给客户创造的价值越多，满足他们的需求越多。有了这样一个好的收入，外部客户价值，外部客户对你的认同，用他口袋当中的钞票做选票选择了你，增加了你的收入。内部员工又通过他们的创造用最低的成本，更好的质量满足外部客户的需求，使我们的效率成本处于领先的水平，最大的收入减去最小的成本才等于最大的股东价值。

如果我们搞商业连这个逻辑都不明白，那你这个企业就发展不下去，你赚钱不知道怎么赚，不明不白的就死掉了。这就是损益表你是倒着看还是顺着看。不仅仅表明了一个逻辑上的是与非的问题，对与错的问题，还表明了一种价值观的问题。你到底真正的尊重谁。你能为多少人创造价值就有多少人为你赚钱，这个道理我们要掌握住。

再一个要颠覆的理念是市场理念。中国的企业家从小受到的教育是地大物博，人口众多。我们是个大民族，从小受到的教育都是大。住房要住大房子，我们的资源，我们的集团几十亿也要发展成几十个公司。是一种传统文化对我们的舒服。我们受到的教育对我们的舒服。追求数量而忽视质量，忽视深度。我们看看全世界最成功的企业前十名当中在亚洲只有两强企业，其他的都在欧洲。

这两个企业在哪里？在日本，全世界寿命最长的在日本，第七名也在日本。第一名的寿命到现在是多大的年龄？1300多年。说明两个问题。一个问题，这个国家的制度是一个积累性的制度，不搞革命，充分尊重财产权。没有打土豪分田地这一说才会形成几千年的企业。第二，表明了这个企业的战略把握经得住任何的诱惑，几代人做在这一件事。这样的企业才能不死，才能发展，才受尊重。我们求多，求量，忽视质量。

我们模仿吗？我们用速度模仿别人很快，但是模仿了形模仿不了神。欧洲的文化对他的经济发展起了重要的作用。手表的技术全世界哪个国家都能造，但是都造不过瑞士。为什么？文化。他有这种精细化的文化。显微手术，牙科器械，所有的精密机械都在文化。精密文化使然不是技术问题。

机械，德国，严谨文化的使然，造汽车，造设备哪个国家都能造，谁也比不过德国。要比日本，日本效率文化，标准化的东西，造汽车的数量谁也比不过日本。我们的东西是什么？我们在商业当中的文化是什么？模仿性的，用模仿的速度能持续多久？所以说这个思维要颠覆。行为也要进行颠覆，要改变才能做一个受尊敬的企业。

资源的理念，我们不尊重资源，我看到好多地方把几千年来老天爷留给我们，我们五千年的发展史，我们国家这么穷的时候老祖宗都没有动的山和河，把山挖了，把河污染了去发展我们当前的这点经济。这是什么行为？不尊重自然。我们所产生的GDP，所消耗的资源是日本的多少倍？30倍到50倍。1万块钱的



GDP 所消耗的资源，能源比别人高得多。

而我们擅长于利用这种资源，挖煤的那么多，这是特许资源，不是一般人能做的。我们使用资源的时候也不尊重它，不管污染多少，消耗多少。这种毛病不改，你永远在末位。

我们怎么样学会资源的保护，学会给资源增值？我们生产的产品不可能不消耗资源，但是怎么把资源的价值利用的最大化？不仅为社会创造价值，同时也为企业节省了成本，有双重的价值意义。

运营理念，好多企业发展不起来，因为他们一直在做地摊式的买卖，在做产品的交易。做产品交易的时候是表明了这个产品物化的功能，和一种价格性的流失，是人人都会用的一种竞争手段。他只考虑它的基本价值，没有考虑它的附加值。很多人手中都有 LV 的包，论功能和在中国生产的包功能没什么区别。可是论价格来讲，它就可以高于我们 10 倍，20 倍，甚至上百倍，为什么？附加值。

我们把它当包去卖，他把它当艺术品，当收藏品，当奢侈品去卖。为什么我们中国货现在在全世界的人民生活当中离不开的东西可是居然被一个低价格，低质量占据了他们的心智？为什么我们为它付出了这么大的能源代价？不是他们的问题，我认为我们应该更多的从自身上反思。我们没有把这种附加值挖掘出来。所以说简单的产品交易过去式的方式要变成打造全球供应链，产业链的竞争。也就是说形象的比喻，我们不能和全球竞争对手对抗。全球竞争是一种多赢，供应链竞争是合作共赢的模式，这是一种思维模式的问题。这种模式和基础上我们的行为也发生了很多的变化。

管理理念，我们来学习大家都是为了提高管理。但是我看到更多企业的管理是一些点的管理，线的管理，很少有系统的管理。很多老板都会感觉我们的公司内部各职能之间的协同力总是不好。遇到问题总是扯皮，为什么？是因为你有管理没体系。你的管理是在管人，而不是在管事。

计划经济年代当中的管人是因为人的命运决定在上级的手里。不管你做事好与坏，你的关系到位了，让你干，你就是人才，不让你干，你就是垃圾。市场经济你要对顾客负责，顾客有需求你就是人才，顾客没需求你就是垃圾。理念变了，你的行为方式也要变，尊重的方式也不一样了。这样的东西从理念和行为的变化会让我们从容的转变。

再看看文化，刚才演讲过程当中我描述了一些来自于瑞士，来自于中国，来自于日本的一些文化，特别是商业文化对他们商业发展的贡献。中国目前的文化在哪儿？它的特征是什么？注重关系，注重资源。通过关系把自己变成了一个特殊的人，与众不同的人，能获取一种特殊的权利。我能占的这个资源别人占不了，因为我的关系特殊获取了特殊资源。我们很多是资源的置换。这样一种文化使我们在发展过程中浪费了很多的有效资源。

怎么转变？这个公平不是仅仅文化方面需要颠覆的，规则方面也要颠。招标议标，这是一个规则。大家公开竞争的获得。这是一个良好的规则。如果我们有这种潜文化在里面做的一些定向性的条件，照人画像的台湾，就会把人变成特殊的人，破坏了规则，就不公平。只有在公平面前才会看出我们真正的运用资源的一种能力。这是具有长期的竞争力和可持续发展的能力。我们都应该向这方面转变。中国通过这样一些思维方式的颠覆和行为方式的转变才会在世界当中涌现出众多的大树，才能获得世界更多的尊重。



所以说作为中小企业如何转型？如何颠覆我们的理念，改变我们的行为，在哪方面进行转型？我做了一个小结。

创业型，刚刚起步的时候，向专业化的公司，专业型的公司转型。通过专业分工，通过技术协同推动企业的发展，而不是创业的时候靠一个能人带着一群能干的人推动企业的发展。完全变了，从一群人变成一个团队完全是不一样的，一群人当中是共同的爱好，共同的一些习惯，共同的一些性格，一个团队性格可以互补，能力可以互补，这样有效的团队才叫高效的团队。

从人治到法治，从管人到管事，从通过制度管人到通过系统管事这样一个转变才能使作为受尊重的大企业。

如何做到这些事情？我们必须打造一个系统力的永恒的时钟来管理我们的企业，对动我们的企业。我们的企业是做什么的？我曾经给张小泉这样一个企业去做了一个咨询。他们是做剪刀很专业的一个公司。我说你这样一个公司作为公司的使命，你只能长成灌木。他说你说是什么？我说你把境界提高一点，你是做快乐的。剪刀的功能上是快，使用上是乐，是艺术品，拿在手上的感觉非常好。把功能上的快与乐结合起来，触觉和视觉结合起来。既是一个艺术品爱不释手的使命才把企业做大。怎么样围绕快乐，你的企业就成了。

有这样的愿景决定了你的空间。在什么地方，为谁服务想清楚，你的目标客户是谁，目标市场是谁，用什么产品，什么方式服务，这是商业模式的问题和你提供的产品服务的问题。

你有哪些资源和能力去达成，实现产品和达成服务目标赢得客户？创业阶段的企业家把这四个模块想清楚了，做到位了，创业阶段就成功了。要想突破，在这上面有一个玻璃天花板是我们人人都想突破的，但是过程当中非常难的，就是运营这一块。

很多企业家问我，我们有运营，我们的产品都卖出去体现在管理。你有运营体系，你有运营去卖产品，你没有搭建快速的高速公路。这条高速公路同时运转，物流、现金流、信息流是不是同时运转？要满足需求的高速运转。现代化的 IT 平台要信息化来支撑，你有没有把你的管理使出来，向你的上游下游跨组织的管理，有没有能力整合他们，管理他们，在这条链上你是一个主角，你的话语权里面有没有做到？这才是能力。

第三个阶段要突破的是管理能力，管理体系。我讲的都是体系而不仅仅是谈管理。管理体系是做的越大越专的时候分工是越专，越细的。因为中国企业有管理，外国企业也有管理，但是管理和不同。我比较中国的企业，包括青啤，我感觉他们做的事我们都做了。但是哪一件具体的事是可以的，我们的差距就在这里。

文化这个力量，文化本身是个资源，良好的文化会形成企业的有效资源。不好的文化会形成企业的负资产，它会影响企业的发展，拖企业的后腿。我们所注重文化是为了大众文化力，资源要转化成一种力量。什么力量？对内的凝聚力，对外的竞争力，也就是影响力。文化不是口号，我发现很多企业老板都很注意



文化，但是把文化表象化，把文化口号化了。你想得到，看得到，但是做不到。做不到说明它没有形成一种有效的力量。

这些模块实际就组成了一个系统，我们经常讲企业的系统，我们不知道系统的具体是什么。这个系统青啤把它做出来了，不仅仅是设计战略用它，我们在管理战略，时时战略当中不断的用时钟来管理我们的战略。时针表达了战略管控能力，表达的是追求的稳定性。分针是表达了我们青啤的一种竞争力，它表达了一种反应能力。因为外部的环境是快速变化的，时针的变化一定要快你才能适应变化，才有竞争力。它的匹配，战略运营的匹配这两根针靠什么运营？这个系统。有这些具体的模块具体的零部件打造。如同我们每个人带的手表，我们只注意表盘，表面，实际上最重要的是内在的机芯，机芯是最重要的系统。很简单的道理，但是又很复杂。要做好一个大企业，要做到永恒的成长要靠这个系统。不断的发现发展当中的问题，不断的矫正就能突破，就能成长。

转型要求我们要瞬时，明道，优术，才能不断的顺应新形势下得以生存和发展。这也就是大家能够放弃节假日汇聚到这里启迪智慧的一种目标。

打造系统力才能成功的突破每一个发展层面的天花板，让中国涌现出更多的参天大树，成为一个美丽的经济的企业的大花园，谢谢大家！

陈志列：行业先行者应提高服务质量不打价格战

研祥集团董事局主席兼总裁、2007CCTV 中国经济年度人物陈志列。

陈志列：

大家好！见到大家很亲切。因为两年前，也是这个时候我曾经有幸登上这个讲台，跟大家一起分享我本人学习的经历。我记得在我讲完从当年刚开始没有开办企业，全家的存折只有 500 块钱，我就埋头苦学。学了一段时间，有了企业了就发现企业的资产表上到了几十亿了，然后继续猛学。我记得两年前我和大家汇报最后学到了 100 多亿。

这个过程讲完之后得到了大家的掌声。今天我记忆犹新，想再次听听大家的掌声！

这个掌声就明显比我上次讲完以后要热烈很多了。我觉得可能是大家认为我这两年学习又有了新的进步，而且我也给自己又设计了一个目标，我今天一定要在 30 分钟结束以后让大家的掌声比刚才还要热烈！

昨天晚上金先生，蒋锡培先生和刘景澜董事长一起吃宵夜。我们就问刘景澜先生您对这三、四千人的评价是什么？没有经过刘景澜董事长的同意，我就原封不动的披露一下。刘董说这些人特别好学，这是第一。第二，不光好学还玩命干活，而且干的大部分，超过 50%，60%都是企业和商业。我就问干到什么规模了？刘总说干到规模大部分在三千万到三亿之间。



听完这个话以后，昨晚我就没睡着。我昨天晚上准确的入眠时间是3点15分。我就在想，我们在台上讲的这几个人是不是也是这种人？特别好学。因为老金跟我是中欧校友，蒋锡培跟我是老乡，主持人也跟我很熟。也是边学边干把企业干到了一定的规模。我就奇怪说为什么我们都是一样的人，为什么我们站在台上讲，你们坐在台下听呢？

原来我之所以能够睡着是答案让我本人满意了。这个答案就是大家其实是一样的人，坐在台下的人比台上讲的人更加谦虚，野心更大。所以我感到了压力。既然大家都是一样的人，我今天讲就简单了。

今天我只讲“三个一”。

第一，我来捅破一层窗户纸。

第二，我想给大家介绍一个做法，一个研祥集团在美国屡试屡灵的做法。

第三，我给大家分享一个世界顶级的企业管理的院士们的一个论证。

我先来帮大家捅破一层窗户纸。这两张图大家觉得有什么分别吗？非常小的分别。左边这张图是瑞士的达沃斯。跟它非常相似，无论在地理位置，居民人数，历史故事，现状的经济都非常非常相似，甚至包括纬度都相似的地方是哪儿？是我们的东北夹皮沟。他们俩像，但他们俩不是一回事。

达沃斯是世界经济论坛，瑞士的小镇，全球人均GDP前三位国家的一个乡村。尤其是世界经济论坛让达沃斯享誉全球。

夹皮沟的名人是杨子荣，林海雪原的故事，而且有金矿，达沃斯没有。

如果说达沃斯代表了瑞士的品牌，夹皮沟就代表了中国品牌。我们用这么多文字就来分析说原来这两个地方差不多。其实达沃斯就是夹皮沟。有什么两样吗？没有。为什么这么一个简单的问题，这么一层很薄的窗户纸需要花精力，花这样一个宝贵的时间来把它捅破？显然在今天全球人的目光中间这两个地方有非常大的不同。我们通过这样一层窗户纸来发现它们到底在哪儿有不同的话，我们就会知道，原来我们学习的方向是什么，中华民族和中国的企业家们将来一定要突破的地方在哪里。

关键在于信心。总理说信心比黄金(1096.20, 3.70, 0.34%)更重要，它的含义就在这里。所以我们说学习是为了什么？我们是为了超越。如果我们学习不是为了超越，不是为了比其他人，比其他国家，比其他国家的企业能够取得更大成功的话，我想这种学习肯定不是各位真正心目中所需要的。如果的话，大家用掌声证明一下可以吗？

如果我们的学习仅仅是永远等着西方发达国家来出游戏规则，来事先提出一个概念，而我们不断的把别国的语言翻译成中文，再等着他们出新的游戏规则我们再翻译解读的话，我相信肯定不是中国人和中国企业家心中所希望的未来的学习的成果。



第二个一，我想跟各位分享一下研祥在美国屡试屡爽的一个做法。

这个做法有普遍的意义。我们抛开研祥是高新技术产业，抛开研祥的产品形态不讲。这个案例就对各位在市场上的运作具有普遍的参考价值。这就是一个价格的问题。

1998年研祥第一次在拉斯维加斯参加我们这个行业最大的全球的展会。不是去看，是去买了展位，把我们的产品放在那儿。当时只有四家中国企业参展。我们和另外三家都是第一次参展，所以参展方特意为第一次参展的企业做了一个红地毯区。开展那天早上我自己守着那个展台。来了两个穿西装的人进来直奔一款产品而去说这个产品多少钱。我一看心情非常激动，行家来了，他都不需要问产品是什么型号就直接问多少钱，说明是行家了。这个东西在国内市场我卖150美金，我知道这个都是在美国卖的很贵，但是我具体的不知道。2秒钟我做出了一个判断，要涨价，205美金。我讲完了自己就觉得有点冒汗。人家听了250美金转身就走了。我当时想，完了，干吗要报250美金？咱们老老实实按150美金卖还有退税，还有出口政府的奖励。我这个后悔。当时为什么不报108美金？

过了5分钟来了两个台湾人，我在这个行业在国际上的知名度不是“陈志列”三个字，我的英文名在世界上的特种计算机行业是响当当的名字。那两个台湾人说，让我们活啊。我说怎么了？咱们是同根同种一家人，炎黄子孙。事后证明，那两个台湾人跟我讲的事完全是事实。他们说，我们知道你厉害，我们知道你成本低，但是你不能这么玩啊。兄弟们在美国很多年了，你这不是来砸场子来了吗？我这明白了，报低了。原来我想肯定报高了。低多少我们就知道了。台湾人说，大哥，这个东西卖950美金，你知道吗？你要是想便宜，能把我们击倒你就便宜5%在美国市场就是极限。我建议你以后再报刚才走的那两个人是我的客户，是美国海军在圣地亚哥研究所的采购人员。他说他们回来跟我说你报250美金，所以我们都没招呼他就奔你这儿来了。说你最低保870美金有合适了，绝对不能低于870美金。你如果报了870美金会摧毁多少人的价值观吗？一个最低870美金，同样质量，同样性能的东西，你能卖250美金吗？你毁人啊。

后来我们每年美国的经理都要去圣地亚哥拜访这个研究所。这两个人到今天，十几年过去了不再同意签字买研祥牌的类似产品，就是当年报价的这个系列。

目前我们有另外一个系列，跟它那差不多的产品，我们为了避开当年这个，叫了另外一个系列，卖他1600美金，就这么一个小板子。大家就想当然不是同样功能。我们增加了两个功能，当年那块板子上面有8个功能，现在有10个功能卖1600美金。他两个人说这个东西好，多了两个功能。一般人正常计算说应该卖1200美金，怎么能卖出1600？美国人就研究这里面肯定有道理。但是这个道理问我们，我们也没办法告诉他，因为这牵扯到企业的机密。这样一个在美国市场屡试屡爽的案例告诉我们什么？如果在一个发达国家卖一个东西，你纯属比人家便宜要有一定的幅度，不能太多，除非你是贴牌人家，进入沃尔玛贴人家牌没关系。如果是自己的品牌不能这么做。

你卖的价钱跟别人一样你这个东西也打不开市场，获得不了你希望的规模。一个成功的做法是加两个功能，然后把钱加到超过这个功能大家的比例再高一点，在美国屡试屡爽。

我知道大家说也许这样一个案例在研祥，在你那个行业可以，在其他的行业不行。我想到了，所以我



准备了第三个一。我就这样一个做法找到了包括很多著名商学院的教授，一些中国的院士和世界科学院院士的论证。

他们的论证是这样的，如果一个产品卖 100 的价格，你再卖 100 块钱，这时候有竞争对手出来卖 95。不光中国人，老外第一反应也是降，比他便宜，因为你的成本在 40 块钱。这个数学模型下来一定是击穿 40 块钱成本的。因为这样的论证证明说永远有人愿意出更低的价格抢市场，永远有人以低于成本价抢市场。这个人在哪里？他可以是在中国，不一定啊，他也可以在越南。而且这种解释他们找到了 N 个论证，企业家们都会说，我这一拨亏着，但是把品牌打出来了，后面可以再上。所以这条路，对于一个领先者，对于一个先行定价的人，出来一个模仿者降价的时候，这个领先者是不能跟着他同比往下降的。

那怎么办？40 块钱的成本卖 100 块钱。企业家们听完于丹教授这样的专家讲完以后觉得心里发虚，挣 60 太黑。老外也是这么想的，也降。最后专家的论证来说，正确的做法是什么？你也让自己的利润空间减少，他如果降到 95 块钱，你拿 5—8 块钱，甚至 10 块钱来做推广，做广告，做更好的客服，来做这个牌子具有某某文化内涵的更高级的推广。这就是原文。这是正确的做法。

今天我们利用这么短短的不到半个小时的时间捅破了一层窗户纸，找到了我们和先行国家，达沃斯是在上个世纪五、六十年开始推出世界经济论坛的，由于他叫了世界经济论坛，中国的企业家抱着团去参加这个会，回来一堆的埋怨。我有几个著名企业家朋友回来跟我说，那服务那个差，热水真的没有，门都撞不开，跟中国差远了。这就是一个事实，谁让你指着是世界五星级？世界五星级的宾馆最多的都在中国。小山沟里本来就没有五星级的宾馆。是你把它想象成了五星级，实际上没有。我们找到了突破的方向，超越，这是发自我们内心的一个渴求。

原来在一个发达国家的，在一个行业如果你是有品牌的话，如果是贴牌的话，沃尔玛说鞋我在菲律宾加工 10 块钱，东莞必须要 8 块钱。这你就必须跟着走。如果有品牌，而且是市场后入者的情况下，你就只有加功能加价。

我们找到了一些理论的论证，如果你是一个先行定价者碰到竞争者的时候，你应该损失利润，但不是降价，而是提供更多的推广和服务。

三个一说完，今天我的汇报基本到此结束了。我希望两年后再有时间让我听到每次大家的掌声更加热烈，说明各位已经学得越来越好，而且不断的创新，而且我坚信一定能够创出你们幸福的人生，谢谢各位！

蒋锡培：企业应持续承担社会责任

远东控股集团董事局主席蒋锡培。

蒋锡培：



尊敬的在座的各位朋友们，大家中午好！景澜举办的这样一个学习型中国活动我来过第三次了。去年本来答应要前来，因为重要的事情在国外没有赶上。我说今年无论如何一定赶到。

每一次到这里我就体会得到，这样一种学习的能力，学习的渴望让我深深的感动，也深受鼓舞。也觉得是中国未来的希望。

也许大家知道我来自于江苏宜兴，江苏宜兴是一个非常令人向往的地方，也是最适宜人居的地方，当然它也是有五千年陶瓷文化历史的一个地方，有着 1 万多个教授和 28 位两院院士的一个城市。可能更有特点的是宜兴还是一个离婚率最低的城市。全球离婚率最低的国家是德国，离婚率最低的城市真的是宜兴。当然远东也是离婚率最低的企业。从这一点也可以说明宜兴人的选择没有错。因此跟宜兴人结婚幸福，跟宜兴人共事踏实。

我们今天在这里肯定是心怀理想和梦想，而且很多已经实现了阶段性的目标还不满足，还希望有更大的抱负，因此孜孜不倦的一直在追求着。我们也了解大多我们来自于企业，希望把自己的企业做好。如果在这样的关键时刻能够把握好机遇？能够在这样的后危机时代把我们的企业做好，我觉得首先应该是了解外部的经济和政治形势。尽管大家都来自于民营企业，来自于全国各地，但是非常关心国家的大事，也非常关心世界将来怎样改变。事实上中国到现在不像三十年以前，已经置身于全球各种各样的政治和经济的环境当中越来越被大家所尊重，也越来越更加的有话语权，这些离不开在座各位的支持。无论是世界的政治还是中国的经济，无不影响着每一位在座的。对于大局的把握毫无疑问是我们所有人都关心和重视的。我觉得我们正在一个非常好的历史阶段。

如果在这样的历史机遇期至少还有二十年，三十年更加长远的历史机遇期的话，我们不能把握好，我们肯定会后悔莫及，我们肯定觉得我们这一生还没有做到更加精彩。

当然正因为这份精彩，我们相聚在这里。我们今后要达到这样的目标除了这一点还不够。我们还要选择战略方向。我们觉得我们要做什么，如果这样的事情搞明白了，也许可能就成功了一半。事实上每个人都会做选择，但是不是每一个都是适合你的，适合你的是最好的选择。比如远东开始的时候我们就做电线电缆，19 年坚持这样一个专业。把它在第九年的时候就做到了全国第一，现在全球第八，连续 11 年保持了全国领军的位置。

后来我们进入了医药行业，也是在偶然一个机会进入的。阴差阳错进入了医药行业感觉比电缆可能更不一样，增长前景更好。所以我们也把它作为今后发展的主业。相信在未来它能有更好的发展，为更多人的健康和幸福贡献我们的智慧。

我们又进入了房地产，房地产这个产业刚刚进入三年。没有进入之前还不是很清楚，进入之后，发现房地产的机会非常多，而且这个行业当中企业发展成长起来。当然还有很多的机会需要把握，但是过度的工业化势必会使得我们的资源和能力影响发展。所以我们坚持三个主业加投资的这样一个发展战略，使得远东连续 19 年持续健康的不断发展。

我们如何做？当然选择了好多方向。首先要找到合适的合伙人。作为远东来讲因为开始的时候是民营



企业，只有认识自己的家人，还有一些同学，朋友，我觉得我们选对了。因为他们了解我们，我们也了解对方，组成了这样一个股份公司，民营公司，使得在小的时候就能够无所顾忌，充分信任，说什么不会有半点其他的想法。所以选择合作伙伴也很重要。当然过程当中会有更多的人加盟。远东引进了很多人，浩然这样的也不是很多，但是我非常感动和感激创造了这样一个平台，在两年前浩然和我在这里达成默契，使他能够放弃更多的机会，能够放弃更多的诱惑加盟了远东。正因为有浩然这样的后来的加盟者也才使得我们能够更加提升不光是我们的硬实力方面，更重要的在我们的文化，企业的品牌等方面。

当然我们还要靠技术上跟哪些人合作，这也很重要。比如说我们跟国内的 15 家科研院所，这些合作使得我们发展的更快。另外就是要讲好游戏规则。因为做企业没有规则不行，大家都一起来了，你把事情讲明白，这件事情应该怎么做，应该怎么决策，怎么样的一个流程才使得大家能够在这样一个规则当中好好把握，不越位。

明确阶段性的目标，每个人的目标都在不断的修正。我刚刚毕业的时候，我希望我的一生能够赚 5 万块钱，后来可能就不是这个想法了，我们希望能够每一年都有确定的阶段性的规划，使得这个规划到时候能够有条件实现。当规划大于实现条件的话，使得我们每年都能感觉你这个规划目标是实在的，是能够做到的。

另外还要坚持优化管理。做企业没有管理肯定是无法有好的效应，也无法使得企业能够持续发展。所以远东的管理也成为了很多商学院的案例。这里面最重要的，可能也是我们的人才管理，营销管理，财务管理，战略管理等等。

不断的创造价值，作为企业来讲，如果不为员工创造价值，客户创造价值，股东创造价值，毫无疑问，这个企业就没有生存的必要，也无法生存。如果不为社会创造价值，不为政府创造价值，它也没有生存的理由和基础。因此不断的创造价值就需要我们不断的突破，不断的创新。

我讲的另外一个层面的问题就是要持续承担社会责任。这方面的意识作为我们企业家来讲越来越多了。光有意识可能还不够，我们还要有爱。因为只有爱才能使我们发自内心的做对社会有利的东西。同时我们还要有承担责任的能力。光有这些意念和爱还是不够的。不断的创造财富，不断的创造价值使得爱的想法能够实施的话，这样能更好的实现你的梦想和理想。

当然会赚钱和会花钱是企业履行社会责任的最好体现。我觉得远东这么多年能够走到今天，我非常的感动是大家这么多年来一直伴随着我们，一直关心支持着我们，使得我们从一个名不见经传的小企业成长为今天能够在全球竞争范围当中有一席之地的中国企业。

在此，我也非常感谢学习型中国刘景澜创始人，领头人给我这样一个机会。最后祝愿大家在新的一年里当心想事成，事业发达。谢谢各位。

成思危：非公经济可促进市场经济进一步完善



第十届全国人大常委会副委员长、著名经济学家成思危。

成思危：

各位嘉宾，各位朋友，我是第一次参加这个会议，但是我觉得这个会规模很大，大家热情也很高。所以我也就跟大家谈一谈我个人的一些想法。

首先我觉得学习这个问题对我们所有的企业来说都非常重要。学习的理论来说三个层次，第一个层次是个人的学习，通过书本，通过实践，思考来学习。第二个层次是群体的学习，大家在一起交流，互相启发。第三个层次是组织型的学习，整个组织成为一个学习型组织。在这个组织里每个人都把学习作为自己主要的任务。同时通过交流在组织里建立一种不断学习的气氛。所以学习基本上是这三个层次。我想我们今天主要的是群体学习，大家相互交流，相互启发，提出一些创新的思想，正确的认识，认识自己的实力，对明年自己企业的发展能够有更多战略性的思考和判断。这样对我们做好明年的工作应该是很有帮助的。

第二，我们对明年的形势要有一个总体的认识。这个形势就是政策的环境。大家知道中央经济工作会议提出是要继续实施积极的财政政策和适度宽松的政策。要以扩大内需，特别是增加区别消费为宗旨，以稳步推进城镇化建设为依托，着力在促进经济发展方式转变上下工夫。这是中央对明年整个的提法。

从这个提法上我们可以看到什么问题？一是从国家刺激经济一揽子计划来说短期还不会退出。因为所谓积极的财政政策就是保持赤字的财政政策，扩张的财政政策。今年是 9500 亿，地方是 2000 亿，国家是 7500 亿的赤字，明年估计还是要保持一定的赤字。但是赤字的数目可能会适当的减少。我们国家计划是 1.18 万亿的财政投资，现在用了 6000 多亿左右，明年财政还有 5000 亿的投资。

宽松的货币政策就是指货币供应还是不断的增加，特别是银行信贷。从今年的情况看，一季度是放了 4.58 万亿，上半年是 7.37 万亿。一到三季度是 8.9 万亿，全年估计在 10 万亿左右。大家可以看到的是，货币政策是宽松的，但是度有变化。一季度是 4.6 万亿，二季度是 2.8 万亿，三季度是 1.5 万亿，四季度如果全年控制 10 万亿的话就是 1.1 万亿。所以说度是在减少的。这是总的经济形势。

在这个形势下我们要看到，首先投资刺激经济是有必要的。为什么有必要？因为金融危机之下，我们要通过投资来拉动各项基础设施的投资来提供更多的就业岗位，更有拉动生产资料和物产的需求。有一部分投资会转化为消费。所以从基础设施来说铁路、公路、机场来说这个投资是在特殊情况下有必要的，尽管回收期比较慢，时间比较长。但是从长远来看对于基础设施的投资早晚会发挥作用。比如说当年我们修高速公路的时候，在一些省里修了四车道没多少车跑，现在在一些发达省份四车道已经不行了，还是要扩，这就比较困难了。四车道扩车六车道就比较困难了。所以基础设施在特殊的情况下是有必要的。

但是另外一个方面我们也应该看到投资这种长期在经济当中的作用。一季度增长 7.7%，投资的贡献是 7.3%，大部分是投资拉动的。长期依赖投资的结果就是产能过剩，库存积压，效益降低，污染增加。所以我们说从明年的经济工作看更加要加强政策的，虽然是实施了政策，但是中央提出更加要增加政策的灵活



性和针对性。我更能理解灵活性就是掌握好度，针对性就是要掌握好投资的方向。

我个人认为对传统产业，特别是已经产能过剩的产业是不能再继续投资的。因为继续投资的话造成的将是非常严重的。我最近刚刚讲过，这是我们当前铁的产能过剩两亿吨，如果每吨投资按 5000 块算的话，那就是 1 万亿的投资发挥不了作用。针对性来说需要寻找新的经济增长点。我个人看新的增长点有两个。一个是新能源，一个是现代服务业。

所谓新能源，狭义的说是风能、太阳能、潮汐能、地热能。广义的说包括了核能、生物质能、水能，甚至还包括了清洁煤技术。这方面由于节能减排的需要，由于应对气候变化的需要，肯定是一个新的经济增长点。但是我们也要注意稳步推进，不要炒作那些概念。我最近到哈尔滨专门有一个演讲，大家有兴趣的话可以在网上看。

另外一个方向是我们讲的现代服务业。因为我们国家进一步发展，增加第三产业，就是增加服务业。现代服务业是经济增长很重要的。现代服务业包括现代金融业、现代信息业、现代咨询业、现代物流业、现代会展业、现代管理业等很多。所以现代服务业的发展也将是一个新的经济增长点。

还有一个非常重要的问题就是要推进企业的信息化，因为通过信息化可以降低成本，特别是降低交易成本。另外它可以提高附加值，增加交易的速度，增加交易的灵活性和增加交易的透明度。所以通过信息化来改造我们的交易。但是信息化也是要防止炒作，从企业来说管理和生产首先是两方面，最后融合为一体。从管理来说最初我们搞的是所谓电子数据处理，就是把原来人工做记录的事变成电脑，像财务和人事都在电脑里操作。再进一步的管理集中起来，这样能够更好的判断各个综合的情况。通过一些模型更好的做决策。

目前我们国家企业的情况可能多数还停留在电子数据处理的阶段，管理信息系统还不是很普遍，决策支持系统更是凤毛麟角。所以在管理方面的信息化我们还是要不断的推进。

最后管理和生产结合起来就变成了我们现在通常讲的 ERP，企业资源计划。所以信息化过程对企业来说也是一个非常重要的。这是企业的第一个方面。

政策环境的第二个方面来说就是我们看到的，特别是去年以来国家虽然有大量的投资，但是民营企业，非公经济部分拿到的相对比较少，也出现了国企大量兼并民企的情况。所以是国有化，国进民退。我个人认为这种现象和贯彻非公经济三十六条之间应该说是有不一致的地方。但是也是在金融危机的特殊情况下出现的特殊问题。因为大家知道我们国家的非公经济从有益的补充到必要的补充，到认为非公社会主义市场经济重要的组成部分，到十五大，十六大，非公是新兴的社会阶层，都是社会主义的建设者，从政治的地位上是肯定的。但是在实际执行过程中确实还存在一些问题。一些政府官员总是认为民营企业要比国企低一档，好象国企是亲儿子，民企是干儿子。所以真正做到一视同仁，平等对待可能还有一个过程。

在非公经济发展重要性的认识上我认为还有不足。现在我们对非公经济的认识主要还是在非公经济对财税、就业、国家经济、GDP 占的比例的贡献上。实际非公经济对整个社会的发展来看，我觉得更重要的意义就是它本身是能够促进社会主义市场经济更进一步的完善的。因为它有助于打破垄断，有助于用更好的



发挥市场基础配置的作用。因为以前我们是按照主管想象判断生产什么，生产多少，而非公经济发展起来以后他们对市场的判断主要是对市场的供求信号发挥配置作用。非公经济要能够填补市场的边角余料，能够把市场做得更加完善。因为计划管理再计划的话，也不能把市场所有的信息都管理起来。所以这是非公经济一个非常重要的作用。

另外一个作用就是鼓励创业，我们每年有很多人通过自己的努力创办了自己的企业，这些企业在经济大潮当中有的倒了，有的成长。今天在座的各位是在经济大潮搏斗当中脱颖而出的一些企业。这也说明了非公经济本身所具有的活力。

我个人认为非公经济在中国的发展还是有着它的长远的重要的意义，也有着它的光明前途。最近出现的情况，我觉得是由于经济上遇到的下滑所以国家大量的资金是投入国有企业。国有企业有资金容易兼并，容易买地，造成一些“地王”。所以在这个问题上，我们应该看到兼并是一个企业行为。我们说公有制为主体，多种经济共同发展是你中有我，我中有你，民企可以兼并国企，国企也可以兼并民企，但是这种兼并是合理合法自愿的。由于现在国企资金多，所以国企兼并的现象就多。我觉得将来情况可能会有变化。国企资金多就会招拍挂拿地，把房产价格提高了，这也是当前形势特殊的情况。

中央看到了这些问题，所以特别要强调对中小企业的融资支持。这个问题我估计今年对非公有制经济的支持应该说会有所改善。这是政策环境的第二个大问题。

政策环境的第三个大环境，今年中央提出的已经是把消费放在重要地位了，要以增加居民的消费需求为主。因为我们不可能长期依赖投资来刺激经济。我刚刚说了投资刺激经济只能是权宜之计。所以重点还是要拉动消费。要拉动消费首先就是要让大家消费，提高大家的购买力。提高购买力就要增加工资性收入，提高所得税的起征点，提高低保补贴的数额。另外要促进信用消费。现在信用消费在银行总贷款利个人消费只占15%左右，在国外是60%—70%。这些措施我估计都会逐步推出。逐步推出以后对我们企业来说很重要的就是你怎么样能够适应经济形势。这是让他能消费。

另外是让他敢消费，所谓敢消费就是说改善社会保障体系，让大家没有后顾之忧，让大家不会为看病难，看病贵，为孩子上学择校费发愁，为老人将来生病发愁，为住房发愁。所以改善社会保障体系，这样使大家敢消费。

还有一点很重要，让大家愿意消费。所谓愿意消费一个是改变你的传统的消费观念。中国传统是存钱，你老存钱就没法消费了。我记得朱镕基总理有一次在人民大会堂做报告，他说这次给你们涨了工资，你们不能存银行，你们要消费，消费就是爱国。你想这个道理就是这样。如果你把钱都存在银行了经济怎么拉动？这是我们要鼓励大家适当得多消费。但是更重要的是企业要突破创新，要提供群众愿意买的东西。如果还是老一套，衣服现在谁也不缺，吃的东西大家基本上都有，没有新的东西就不可能促进消费。所以对于企业来说怎么样在原有的基础上突破创新，制造出新的产品能够吸引更多的消费者消费，这是非常重要的。在这个方面，我们应该说是有条件的，关键是在于我们企业本身的努力。

所以我认为以增加居民消费为主的这种转变，经济增长方式将会给企业带来一个非常重要的机遇，或者说你要适当的推出吸引大家消费，让大家愿意消费的产品。



从政策传递的第三个信息就是要以稳步推进城镇化为依托，而且提出了要解决有条件的农民到城市就业和定居，减少户籍限制，这点是非常重要的。国家要实现工业化就要实现城镇化。城镇化的基本实现标准是城镇人口占总人口的 70%。现在我们只占 46%，所以将会有大批的农民，合乎条件的农民逐渐转移到城市来。他们转移到城市来你就要给他提供就业，提供工作岗位，提供社保，子女要上学，住房等等。所以农村劳动力转移到社会，转移到城市将会提供给我们企业的商机。现在每年有一千万劳动力转移到城市，加上家属就是更大的数字。他们到城市来以后要住房，推动房地产的发展。当然我讲的是中低档的房地产，不是高档的。中低档的房地产发展是肯定的。再有是他要消费，服务行业，学校等等。所以这将为企业的发展带来机遇。

但是问题的另一个方面就是我们企业要了解自己的实力，要真正能够抓住明年的机遇，需要大家思索。我这里简单提出几点。

第一，所谓你的实力是五个方面，首先是钱，然后是人，第三个是原材料，第四个是设备，第五个是你的管理方法。这五个你自己的实力如何一定要弄清楚。

钱方面非常重要的就是要保持你的流动性。不要断了现金流。你的货卖出去了，钱没收回来。所以你的现金流是非常重要的。而且大家知道在困难时期银行对民营企业的贷款非常谨慎，因为有政治风险，道德风险等等。所以一定要注意保持你的现金流。拥有资产总觉得不怕，当然你现金流断了要想把资产变现的时候就会遇到大问题。一个是买的人大量杀价资产就不值钱了，所以保持一定的现金流，一定的流动性，这是企业非常重要的问题。这个叫做工作资本，要保持一定的数量才行。

人是最宝贵的财产。企业的人来说最终人本管理，人是企业最宝贵的财产。而人的创新能力，他的忠诚度也是非常重要的。所以企业要把人留住一个就是要提高人的素质，增加大家对企业的凝聚力。这就要靠企业主要的总经理，董事长，要能够团结职工，要能够用关心人的态度来把职工团结起来。

前段检查《工会法》的时候我发现了一个问题，我到上海有一个外企，工人生病住院。出院以后企业的总经理是外国人就扣他的工资说你没请假就不上班，甚至要开除。这个工人不同意，就打官司。打官司，工人说我当时打过电话他没接。总经理说我没接到电话就是没请假。最后法官采取了一个做法，查了电话记录。电话记录说明工人确实在他入院的时候打过电话。法官认为那个时候打电话肯定不是为了说别的事，肯定是请假。所以他是有了这个行动，尽管没有实现请假，还是要判工人胜诉。

另一个例子，工人病了，总经理带人到医院慰问，送花，说要给补助。这两个不同的情况对企业的凝聚力就不一样。

第一种情况下工人不干了，说你对我们这么苛刻，最后弄的总经理被调走了。另一个企业就增加了凝聚力，觉得企业的总经理是管理职工。所以你要留住人首先要感情上关心。第二是要提高在于，在一个非常重要的是要建立企业的文化，要让大家有一个共同的奋斗目标。是在企业来说非常重要的。

我们民营企业在最初创业的时候往往是丈夫在外面跑业务，老婆在家看钱柜。但是企业发展以后不可



能这样，必须要有一个管理团队。如何处理好你的管理团队，如何团结你的核心力量，这些都是你的人的方面非常重要的。

原料涉及到你的上游，上游是不是能保证原料稳定供应和保证原料工程量，这对企业是非常重要的。现在有一个说法叫做供应链，就是说企业之间的竞争实际上是供应链的竞争。你的上下游连成一体来竞争。所以你要更紧密的建立你的供应链，把上下游的企业联合起来，大家互相支持。特别是出现困难的时候互相支持，这样才能更稳定。

设备要不断的更新，变化。因为现在来看没有好的设备是不行的。

管理，现在企业的管理水平总体来看是不够高的。我举两个例子，一个是所有的大钢厂都引进了先进的轧钢设备，可是只有宝钢和少数几个厂能生产高级小轿车生产的钢板，其他的钢厂一批合格，一批不合格，人家没法用。我们了解了一下问题出在工人的素质和管理上。有的人说是一流的设备，二流的人员，三流的管理怎么能够生产出高质量的产品？这句话是很有道理的。

我在德国遇到一个例子，德国进口中国的高压泵。这个高压泵 100 台里面总有 2、3 台不合格。因为高压泵的安全很重要，所以德国方面就提出来他派技师到中国用我们的零件组装，他们组装 100 台，100 台合格。说明我们的工人技术还是不够强。这说明了如果我们的人员素质跟不上的话，在竞争当中是不行的。所以我们要学习管理好的企业的经验，我最近也一直在推动中国企业管理模式，每年发一些创新的演讲。我觉得这是非常重要的。

在了解了环境，了解自己的实力的基础上你就要制定你自己的发展战略。所谓发展战略一个就是你调整你的产品组合。你在你的产品里哪些是保企业的，你的市场占有率比较高的，尽管市场增长率很高，但是企业资金，产生现金流的主要来源要保证。另外，你要发展那些市场前景很好，又有一定竞争力的产品。至于其他的产品适当的淘汰，这就是调整了产品整合。

第二是延伸产业链，和你上下游的产业结合，甚至通过并购，联合组成更紧密的联合体，这也是非常重要的。

我们保定的一家集团生产太阳能电池的，但是电池的价格下跌了 70%，80%。他一方面往前延伸生产硅料，另一方面向市场延伸，不出口电池了，出口整个电场，把附加值提高。所以这样的话你要研究你的产业链。

第三是通过并购做强做大。并购应该是企业做大做强非常重要的一个方式。因为通过并购，特别是通过跨国并购，我们可以绕过关税壁垒，可以获取稀缺的资源，可以得到一些有名的品牌，最后可以提高你的管理水平。所以并购，特别是跨国并购对我们来说应该也是企业的一个方向。

现在跨国并购成功的例子不多，但是我觉得我们只要吸取教训，做到知己知彼，认真的对待。我们还是可以有很多机会。这里很重要的就是要解决知己知彼的问题，特别要了解对方的情况。对方的法律，办事规则，他的工会等等，都要有充分的了解。



在这个方面我们也有很多教训。比如说我们有的企业在国外买了一个矿山，工会主席请他到中国来参观我们的国企。一看我们的国企待遇相当好，回去也提出了这个条件。最后闹的开除了，没想到他后来当了劳工部长，他的女儿又当了那个省的省长，这个企业就遇到了困难。我们在韩国上汽兼并起亚的时候也是工会的问题。

另外文化冲突也很重要。联想前一段赔钱，柳传志接手当董事长以后调整了管理班子，据他来说现在开始盈利了。北京第一机床厂并购德国的一家公司，效果是不错的。我去那儿看的时候市长请我吃饭，他说这个并购对我们来说太好了，一个是企业的销售额和利润在并购三年内都翻了翻，还给我们解决了 200 人的就业问题。那个企业原来是 500 人，现在由于发展了招了 700 人。所以像这些情况都说明跨国并购不是不能做好，而是我们要更加慎重的，经过自己的调查研究，真正做到知己知彼把它做好。我们不能因为失败不去做。现在国内的需求基本上是饱和了。外需减少了 25%，很难马上消化。所以跨国并购是我们企业将来的方向。

今天由于时间关系我就讲这么多。

第一个是我们企业要通过个人学习，群体学习，组织学习把我们的企业都变成学习型的企业。

第二就是要我们的企业必须要认清环境，认清你自己的实力。

第三是在这个基础上制定企业的战略，包括你的产品组合的调整，包括产业链，供应链的延伸和你的并购。

我今天讲这些仅供大家参考，谢谢大家。

孙晓华：2010 年民营企业应转型升级

全国工商联副主席、学习型中国促进会顾问孙晓华。

孙晓华：

各位嘉宾，各位学习者，各界朋友，大家上午好！在第十届学习型中国世纪成功论坛隆重举办之际，我谨代表中华全国工商联合会向论坛得成功举办表示热烈的祝贺，对各位学习者表示诚挚的问候！

不论什么年代，学习都是通往成功的阶梯，何况现在我们所处的是信息时代，知识时代，学习就显得更为重要。中国共产党也在十七届四中全会上提出建设学习型政党的目标。由此可见，学习将成为引领中国共产党、中华民族不断走向新的彼岸的重要方法和重要内容。



所以关于学习的重要性我想没必要由我在这里讲很多了。各位能够以学习的方式过元旦，以学习的激情迎新年就足以可见大家对学习的高度重视。

我有一次在海军礼堂举办的学习型中国世纪成功论坛致辞的时候那天正好下大雪。当我看到大家冒着严寒从祖国的四面八方来到北京我很感动。今天尽管天气很好，但是毕竟是冬季，而我们这里可以说是春意盎然。所以我也借此机会对大家的学习热情，进取精神表示崇高的敬意！

大家能够坐在这里除了大家自身的热情，这种精神之外，也得益于论坛的组织机构，主办方所提供的平台和相关的条件。学习型中国世纪成功论坛走过了十年的历程。十年来也正如刘景澜先生他们所确定的目标一样，100 年就做这一件事，就是不断推动学习型社会，学习型中国的建立和发展。所以我认为也有必要大家用再次的掌声对论坛和组织机构所取得的成功表示热烈祝贺和衷心的感谢！

再过两天我们就将辞别 2009，跨入 2010 年了。2009 带给中国人，带给全世界的人太多的挑战，考验，以至于由此引发的思考。2010 年大家都满怀期望，包括梦想。刚才成思危先生对国家的经济形势从宏观上做了分析，又从经济学家的角度对企业如何更好的发展，从微观上做了一些提醒或者说提示，提出了很好的意见建议。

我是全国工商联的副主席，我也不是经济学家，但是我要从全国工商联的角度也在这个机会谈一谈我们的希望。

首先要说明的是全国工商联号称中国民营企业的大本营，中国民营企业的娘家。娘家自然要关心我们的孩子，亲戚等等。全国工商联希望中国的民营企业在 2010 年主要要做的事情，简单的说就是转型，升级。

当然不是说所有的企业都要转型，但是所有的企业要升级这是党和国家提出的要求，是我们在应对金融危机过程当中对中国经济如何长时间的保持较快平稳的发展所得出的一个重要结论。明年国家的经济结构，产业结构将做出重大的调整。这是中央经济工作会议最重要的一个要求，或者是传递的最重要的信息。

一个就是结构的调整，一个就是发展方式的转变或者说增长方式的转变。这两点是最重要的，将体现在明年的经济工作当中。所以我们的民营企业如果不能在这个过程当中适应，或者较快的适应又会面临新的困难，麻烦，乃至出现危机。2009 年我们在金融危机当中经受了锻炼和考验，但是大家对 2010 年都觉得经济形势会好于明年，这毫无疑问，不管从世界来看，还是从我们国家来看。我认为对中国的民营企业来说，2010 年又面临着新的挑战 and 考验，这就是你的转型能不能来一个华丽转身，能不能尽快升级，发展方式，增长方式能不能有较大的，彻底的根本的转变。关于为什么要转，为什么变由于时间关系不能多说了，大家都懂。所以希望大家通过这次学习能够在这方面互相启发，能够有所思考，能够制定出结合实际的对策。

实际上说什么都很简单，做起来都很难，因为要创新。一说创新，创造不绝于耳。实际上要做并不是一件很容易的事情。但是要记住，为什么叫智慧盛宴？人的任何行为，实践与你的思想有关系，与你的境



界有关系，你的思路有关系。如果说你有好的思路，有一种很好的开拓精神，我想世上无难事只怕有心人。因为空间有限，机会无限。前几天参加活动讲了一个小例子，有一个老头在北京站看很多旅客席地而坐，就坐在水泥地上。他就想怎么把这方面的事情解决解决，他就回家把周围邻居买电冰箱，电视机的纸盒都搜集起来裁成小方块拿到那里去，谁要坐就收 5 毛钱。一天收入好几百块钱。当然过了几天他把工商赶走了。但是他抓住机遇的能力蛮强的。我所提的是希望大家能够切切实实的按照科学发展观的要求，按照中央经济工作会议的要求，在产业结构调整和发展方式转变方面有实际行动。谁能够做到转型升级，你的发展前景会更好。

最后再用几分钟时间讲讲我的人生体会。因为我们是智慧盛宴开启幸福人生。关于人生每个人都有自己的感悟，我也不想谈很多。我想要说的是我经常讲，智慧就是力量，健康就是幸福，朋友就是财富，活着就是胜利。人活着才能创造，才能享受，才能怎么怎么样。

企业也是一样，你活着，挺过来了就更好的发展前景。所以你在 2009 死去了，多可惜啊，还是要活着。怎么样才能做到这样的话？我认为下面我要说的是祝大家精神健康，身体愉快。精神要健康才有各个方面的准备，你看什么都不顺眼，明明是好的事物你非要看成黑暗的东西。很多人生这方面的东西大家也看了不少。我今年之所以 59 都过了照样可以晚上 3、4 点钟睡觉，7、8 点钟起来工作，天天基本如此。为什么？我精神健康，所以我身体也愉快，没有毛病。

今天大家在这里很多是老学员，老的学习者，也有很多新的，希望大家在三天三夜能够成为好朋友。朋友就是财富。通过这三天三夜不断的获得精神的力量。希望大家能够更加紧密的团结在我们党中央周围。大家在困难的情况下更要相信我们党的领导，为我们的国家，为我们的民族，包括为我们的幸福努力奋斗，谢谢！

艾丰：吉利收购沃尔沃抓住美汽车业改组机遇

品牌中国产业联盟主席、经济日报原总编辑艾丰。

艾丰：

我们是世纪成功论坛，我想用几分钟的时间跟大家分享我对成功理解的三句话。

第一句，成功等于机遇加拼搏。

我把机遇放在前面了，把拼搏放在后面。中国有一句老话叫做有志者事竟成。但是我观察生活，有志者事不成的比有志者事竟成的多得多。想当企业家的很多，当成的没那么多。想发财的很多，真正发了财的，特别是发了大财的也没有那么多。想当大官的也不少，当成的也不多。那是为什么？生活并不是有志者事竟成。可能一部分人努力不够，可能一部分人水平不高。但是许多人没有成功的努力也很够，水平也



很高，就是没成。原因就是没有机遇。努力和水平是一种可能性，通过机遇才能变成现实性。因为成功是一种现实，而不是一种可能。

学习型中国十年了，很成功，为什么成功？因为中国是一个大学习的时代。赶上这个机遇了。如果大家都不想学习，没有那个机会，搞这个活动谁来啊？我昨天发了一个博客，讲吉利收购沃尔沃。有人很不理解这么弱的一个企业要收购沃尔沃？我认为这是李书福抓住了一个机遇，因为美国的金融危机导致了他的汽车业大改组。在大改组当中就出了一个机遇。所以我们就有可能中国一个实力并不是很强大的民企去收购世界品牌，世界名牌，这就是机遇。所以我认为我们每一个人在寻求成功的时候千万不能忘记发现机遇，抓住机遇。

第二句，机遇是为有准备的人准备的。

不要天天躺在炕上等机遇，机遇没有来的时候你也要努力做好准备。我说好好念书不一定考上大学，但是不好好念书肯定考不上大学，对不对？好好念书考大学的机遇来了有可能抓住。所以我们平时也要做好各方面的准备，一旦机遇到了我们能抓住。

第三句，一个人适合什么，干了什么就是成功。

这句话是今天我讲的重点。都当企业家谁当工人？不可能的。你没有那个素质当不成企业家，当工人也很好。一个学校不能一个教研室都是教授，连水也喝不上，谁去打水？你不会处理人际关系，非要当官，当了官自己受罪，人家跟着你一块儿受罪。

咱们现在的误区就是一开始就进入这个误区，一定要上大学，一定要重点大学，出来一定有好工作，将来一定发大财。如果只有发大财才成功，中国 13 亿人口往宽了说不会超过 1 亿，往窄了说不会超过 5000 万。13 亿人都不成功怎么得了？所以我们的成功观要开放一点。我给企业家也讲课，我说讲管理学发财越多越好，讲社会学告诉你发到一定程度就别发了。看你的本事，你的本事就能管 3 个亿，发到 3 亿正好。非要发 30 个亿，你没那个本事，钱就把你给烧了。虽然你的钱表面上多，日子过得不好。

德州有一个企业家他是 30 亿，但是我觉得超过他的负荷了，他没这么大的能量。跟人谈判去自己上吊了，精神忧郁症。我们每个人要琢磨自己适合干什么就干什么，别跟人家比，成功的指标在自己，不在别人。我非常赞成“做最好的自己”这句话，谢谢各位！

刘东华：应先问是非再论成败

我是每年特别期待这一天，因为每年自己都在修炼。景澜封了我一个促进会的主席，我就特别希望能够借这个机会到这儿把我的修炼的心得跟大家汇报，分享。尤其今年是十周年，世纪成功论坛十周年，俗话说十年磨一剑。我们这一剑是一把宝剑，而且是越来越多的人一起磨，价值越来越大的一把宝剑。



刚才艾老师最后那句话我也特别高兴。前几天有一次我演讲比较受欢迎的是做真正的自己。去年我在这儿讲的是“成功与幸福之路”。因为我觉得成功最多是一个手段，幸福与自由才是目的。

今天我想跟大家分享一点什么样的心得呢？因为在做日常管理的时候有一个比较大的困惑，能干的人往往境界不见得很高。境界不错的人往往不怎么能干。可能在各个公司，各个单位不同程度的都存在问题。我过去就说这个困扰比较大，我就基于这样一个困扰琢磨能力与境界的关系，能力与境界它的互动关系，它不是静止的。

大家都知道如果一个人能力又强，境界又高，那是这个世界上最难得的人才。一定是要成大器的。成大器最高的标准，用古人的话说内圣外王，那是最高境界。但是另外一个极端，能力又特别差，境界又特别低，这种人有没有？也有。那可能就是这个社会的说得难听一点就是残次品。我们人生中基本上是要给别人增加负担的。大部分的人是能力和境界差不多，差不多了我觉得也不用太担心，能力和境界怎么样能够一个良性互动。用不断提升的能力来支撑和证明境界。让正确的境界，高的境界来引导自己自己进步的方向。可能自私自利，心胸狭窄，他还非常努力，进步也非常快。但是结果可能是对于一个组织，对于一个机构成事不足败事有余。

大家知道杰克韦尔奇 04 年到中国来，有人请教他用人的经验。他说一个企业当中最可怕的就是能力很强，但是不认同你的价值观。这样的人如果你不把他清除出去最后会给企业，给组织构成巨大的伤害。

我过去是比较自信的，因为管理者一般都比较爱才，你看到他的才能肯定是特别高兴，特别珍惜。总希望他能够不断的改，不断的提升境界。的确也有空间。比如说他自私自利，如果你让他创造的价值越来越大，你给他的回报甚至超出他的期望，他自私自利的动机可能就会消除。如果他心胸狭窄容不得其他的能人，如果你让他进步很快，觉得其他人威胁不到他，他可能容人之量也会增加。

所以我觉得如果是这种人还是可以改造的，可以提升的，也还可以给他机会。这就是我说的能力和境界互动关系。出去你帮着他不断的提升能力，他原来看不到的现在看到了，他可能就更加自信了，他就没有必要用偷，抢，骗，用那些不当的方式办法自己的欲望。如果这样的人是不可救药的，那就尽快清除出去。如果是一只咬人的恶狗，你总是让它吃得很饱，它做的坏事就越来越多。真正有的时候让人特别着急的是人不错，境界也不错，但是他不突然，满足感特别强。如果一个组织，一个企业他的目标比较高远，这些人如果他不进步，或者进步很慢的话也逐渐成为麻烦。

我其实对我们这类的人是特别特别着急的，有的时候说话非常难听。原来以为你是好人，以为你境界很高，现在我说我怀疑了，你是不是装的？你装成一幅好人的样子，让大家接受你。事情做得不好也原谅你，甚至因为你的原因把一些看上去不太什么的人给赶跑了，结果让你做的时候你做不到，把事情耽误了。这是非常非常让人着急的。所以我就说境界和能力，境界高的人往往不看重能力。而境界低的人，比如说比较自私，比较贪婪，这样的人可能他的欲望很强。有的时候他的学习动力也很大，进步也很快，但是他到最后不见得用在对的地方。

这就是我这一年来讲的最多的，有两对概念，一对概念是我们要先问是非再论成败。问清是非的



前提下追求更远更大更可持续得成功。

另外一对概念，我最近在中国企业领袖年会上提出来，我说我们只做益虫，不做害虫。让益虫也能够避免弱虫、病虫的命运，让益虫也能拥有又大又美的菜地。让人痛心的是经常是害虫，不论是非的人或者是力量，往往更强大。而善良的，健康的力量成为受害者。

所以我说我们正确的理解和把握能力和境界的良性的循环关系，反观自己，要求自己，我们的境界如果提高一寸，我们的能力就有了增长意识的空间。我们的境界提升一尺，我们的能力就提升一丈的空间，让它形成良性互动。同时也让我们的团队境界不错，能力比较差，帮助他尽快的提升能力。不然的话他的境界一开始本来比较高，但是能力比较差，到最后事事都落在后面，心态也会出问题，最后把境界也拉下去了。

借今天这样一个机会，我跟大家就能力与境界的互动关系做这样一点点的汇报和分享，希望我们在座的每一个人和每一个人所领导的团队都能够先问是非再论成败，只做益虫，不做害虫的前提下不断的提高境界，获得越来越大的成功，谢谢大家！

于丹：整个 2010 中国将是世界的主场

中国传统文化著名传播专家、北京师范大学教授于丹。

于丹：

早上好！尊敬的各位领导，各位朋友，一年时光马上就要过去了。后天就迎来了一个新的年头。很高兴学习型中国每年都选在岁月更迭最重要的时间和大家聚首。我们能够有这样一个仪式，以这样一种笃定的，从容的方式面对流光走过生命，我想这是一种庆典。每一年的岁末是我们盘点的时候，是内心充满了留恋，遗憾，也对未来充满憧憬的时候。学习会给我们一份宁静的依托，学习让我们觉得不疲惫，不衰老，我们仍然有力量成长，我们可以给上一个年度总结，可以给下一个年度希望。

特别是刚才我看见我们的吉祥物，这是羽扇纶巾的熊猫。他让我们想起来羽扇纶巾谈笑间，檣櫓灰飞烟灭。那种三国时期英雄豪杰内心的儒雅与从容。我们叫做世纪成功论坛，一个世纪，会有它的伟大与辽阔，但是也会有他的压力和迷茫。怎么面对一切的挑战？我们今天能够有一份羽扇纶巾的倜傥潇洒让我们眼前一一的出现灰飞烟灭吧。

古典是我们心中流淌的一种文化基因，如果你肯宁静下来去看，你会知道它始终都在，它从未走远。我们之所以觉得古典远离是我们内心有一种浮躁。岁末我想起，杜甫说，岁暮阴阳催短景，天涯霜雪霁寒宵。这是一种苍茫，因为越到这个时候，阴阳催晚景，你会觉得流光走过得那么快。人在天涯心在天涯，红尘留有未归人。有多少人觉得霜雪霁寒宵。今天大家是从各地赶到北京来的，北京欢迎你们的方式就是给了你们一个真正的冬天。心中难免会有霜雪霁寒宵这样一种苍冷，但是也会给我们一种信念。



庄子有一个著名的说法叫做水静尤明而旷精神。圣人之心静乎。所以大家想一想，我们在年末的时候怎么面对学习，学习先要把我们自己敞开，有一份宁静，柔软而接纳的态度，所有的知识才能进得来。如果我们是喧嚣的，整个人被世界给我们各种各样的赞美充斥着，或者是非议打击着。我们心里充满了各种各样的惶惑。

庄子说水静尤明，水其实是安静下来才会明澈，何况人的精神？水这个东西，当它喧嚣的时候什么也照不见。水是能够照见整个世界，但是是安安静静照见山川，照见万物。而况精神，精神世界不如此吗？一个人不以物喜，不以喜悲。

你能照见整个世界的规则，你能照见自己要去的方向，这是我们模仿的力量。去年，今年，乃至明年，我把它叫做中国的大时段。2008，中国举办了一次史无前例，无与伦比的奥运会。但是，它也经历了一次惨绝人寰，意想不到得大地震。在这个年头中，中国呈现出那种自信，无论我们以光荣的名义，还是以苦难的名义，真正建立了中国的自信。我们建立了自愿者队伍，为大地震救援有自愿者，为奥运服务有自愿者。在这一年中国在世界上完成了一次精彩的亮相。他的脸上有信念也有忧伤，他的身上披挂着奖牌，但是也有伤痕。这样一个中国面对世界亮相了。

2009年，这是中国的六十年大庆，而这一年是全球金融危机全面爆发，大家陷入深深的困惑之中的时候，中国出手了。中国不仅自己走过这场金融危机，用他自己的手段完成了对于这次灾难的化解，同时中国现在是持有美国国债最多的国家。中国在哥本哈根的大会上以一种承担责任的形象站在了世界的前沿，做出我们节能减排的承诺。这一年，毋庸置疑，中国的话语权在上升。

我们就是在这样的岁末走在一起。我永远不能忘记，这一年我去法兰克福参加书展的时候，我第一次看到欧洲如此古老巨大的一个机场挂满了中国字。而且和我们今天的颜色是一样的。大家知道在法兰克福的机场看到的也是红白两字，这是非常中国的颜色。很多白底红字，也有红底白字，方方正正的中国字。在主宾国宴请的会议上，我坐在他们主席的旁边，他说我今天开场的祝酒词怎么说，要说欢迎光临，因为中国才是这次书展真正的主人。

这是我们亲历的 2009，2009 以这样坚实的步伐终于走到了岁末倒数第二天。后天是什么年头？2010，世博会在上海举行。

从奥运到世博，三年，这是中国的大时段，这不是中国给世界完成一次自己家底的呈现，而是中国人为世界承办的博览会。世界各国人来到中国，已经不简简单单，如果说奥运大家还来作客，完成一场比赛，但是某种意义上，这一次客人居留的时间很长。他们会从 2010 年的五一，一直持续到半年以上。整个 2010，中国是世界的主场。中国人能够呈现什么？我们要呈现的不仅仅是展馆与展台。我们最可以呈现的是中国人的态度。

所以世博论坛在东京召开第一场的时候，主持人曾经问我，他说如果在中国馆，你希望大家看到的最多的一样的中国的象征是什么？当时我的脑子里迅速的划过中国的脸谱、刺绣，各种各样的东西。但是我给他的答案，我想我选一样是中国人的笑容。因为我相信我们呈现任何物化的东西都不如我们发自内心的微笑。这不是一种礼貌性的微笑，更不是一种职业性的微笑。它是中国人内心流露到脸上的一种信念



和幸福。我们用这种幸福去跟世界对话的时候，一个微笑也许胜过很多言语，因为它是一种内心态度的流露。

所以我说，从 2008 到 2010，在岁月更迭之中，文化帮助我们什么？传统的文化不能阻止地震和海啸的发生，它也不能推迟金融危机的来临。文化唯一可以做的事情是帮助我们面对这一切，建立内心态度。建立一种生命修复的能力，建立一种信念与价值，让我们信任爱与善良，信任这个世界上永恒的那些美好，并且有能力去做，去感染他人，把这种态度传递出去。这就是中国文化能对我们做的最好的事情。

今天非常感谢组委会能够把开始这个黄金(1096.20, 3.70, 0.34%)时段交给我。我今天要跟大家沟通的题目恰恰是“感悟中国智慧”。什么是中国人的智慧？我们怎么样在一个仓皇的时代保持着自己的气定神闲？

要先说说中国人跟这个世界的关联，我们不能忽略人与自然中间深刻的关联。中国人最早开天辟地的神话讲的是盘古。天地混沌，盘古生其中，万八千岁，天地开辟，阳清为天，阴浊为地。盘古在其中，一日九变，神于天，圣于地。天日高一丈，地日厚一丈，盘古日长一丈，如此万八千岁。天数极高，地数极深，盘古极长。盘古无非在天与地一群真气中的一个小人。他有力量跟着天和地同步成长。

什么叫一日九变？九在中文中即先其多。一日九变就是指一天当中一个人的生命出现无穷无尽的变化。但是想想天长的很从容，每天只长一丈，地长的很悠闲，每天只长一丈，但是人并不因为天高地阔感觉自己的渺小。盘古每天也长一丈，在他的成长当中一日九变。一天之中呈现出无穷无尽生命气象的变化。

我想用这句话来祝福学习型中国。因为学习是使人生命出现变化最便捷的渠道。一个人的生命为什么要变化？一个小孩子无论他自己还是他的家长都对他充满信心。孩子是补钙的，因为孩子的骨骼在发育着。孩子在学习着，因为他的大脑被各种的知识充斥着。孩子无论从身体还是心灵每天都呈现出蒸蒸日上的成长。

但是大人呢？为什么人会惧怕衰老？因为我们的心理暗示不够好。中国人说：人过三十不学艺，人过四十天过午，人过五十土埋半截了，这些话给我们一种什么样的心理暗示？告诉自己我可以停止成长了，我到了一个该歇歇的年龄了。这句话表面上看是解脱，但是深究一点这是最大的悲哀。因为你自己放弃了成长的权利。一个人自己放弃成长的时候，你就在这个意识出现的时候真正停顿了。你觉得这个世界新的知识你三十以后可以不学的，你觉得新的知识，新的机遇都是你四十以后抓不住的，当你有这样一个心理暗示的时候你就真的落伍了。

我们都曾经见过那种欢心的，天真的老爷爷老奶奶，他们七八十岁了还热爱电脑，学习新的知识，甚至玩一玩孙子打的电子游戏，他们还在读书，他们还在天真的游历山川。哪怕他们不再拿什么文凭，但是他们刚刚在街上吃过一道新菜回家也要给儿女做一次尝一尝。如果你面对这样一位老人，你会由衷的感动吗？你不被他对生活的热情和动手的能力激励吗？这就是成长，这就是一个人在 24 小时流光当中呈现出来的一日九变。



一日九变是形容盘古的一个词，但是希望大家相信一息尚存，你有变化的愿望，你的生命在今天仍然是一日九变的，你还成长，你还欢心蓬勃，岁月对这样的老人是无可奈何的。老人脸上流露出的天真和勇敢和穿越沧桑的透彻，是一种无忧无虑的坦然。在岁月更迭的时候谈学习，因为学习不是我们生活当中做谈资那点炫耀的孔雀毛。它让我们放下心中的忐忑，可以面对未来说一句我还有成长的力量。我想这就是学习的意义。

所以盘古这样一个人，他在流光之中一日九变的长，长了多少年？这个成长不能间断，一天在变化，你也不能变个三年两年就停下。盘古的气势一万八千岁天地开辟，长到天和地分开，阳轻为天，阴浊为地。一万八千年之后盘古极长。中国人的天地到底是怎么开辟的？它被一个人顶天立地撑开的。也就是说什么是人的坐标？人在天地之间。你要顶天立地，这个生命人格的气象才担得起成长。形容盘古的人格有六个字，我认为这是中国人的一种人格写照，叫神于天，圣于地。

我们从小就知道神这个词，我们有神圣的理想，神圣的使命。神于天，圣于地是两个层次。所谓大地就是社会人格实现的地方，就是我们人际之间的交往，规则的认同，角色的实现和使命的担当。在这个社会化的进程中，在大地的组织结构里，人要像儒家所提倡的圣贤那样去担当使命，这该圣于地。在大地上你要做圣贤的，有时候需要牺牲小我，服从规则。有时候要承担大业，一个人要能够为社会因为责任的承诺而感受生命的光荣。这也许是沉重的，但这就是圣贤。

神于天：这就是我们自我人格的超越。在这个自然人格的超越上要按道家的思想，做个神仙。道家提倡什么？庄子说，独与天地精神共往来。你相信天地有精神吗？一个人生也有阳，但是如果一颗心可以磅礴万物，你可以做到天地与我共生，万物与我合一。这是一种灵魂的遨游，这是一种生命自由的舒展，这就是庄子第一篇为什么要叫《逍遥游》。所以在道家的思想中，世界比我们的社会更辽阔。庄子会说天地有大美而不言，四万物有成理而不说。一个人要在天空上与自然永恒对接，你要看到大美不言。

我们会看很多的音乐会，美术展，但是更美的是人在山川当中聆听天籁。一个人要知道四时明法不一，春夏秋冬的更迭，地法天，天法道，道法自然。人只有跟上自然的脚步，人的内心才是宁静的，这是真正的养生。

人也要知道什么叫万物有成理而不说。所谓的三高，所谓的心脑血管疾病通通称为生活方式病。所谓生活方式就是你怎么得的病你自己知道。这就叫万物有成理而不说。

一个人要在大地上承担，但是一个人要在天空上建立智慧。一个人要像圣贤那样努力的完成工作，一个人要像道家的神仙那样举重若轻，把自己的生命融入万物自然。这叫神于天，圣于地。这就是中国人最理想的人格的状态。

所以大家觉得中国文化离我们远了，中国文化真的是一些夸夸其谈吗？真的是需要我们膜拜的道理吗？道不远人，真正的道理永远是温暖的，贴近人心的。你想让它变为你的生活方式，你就在天地之间建立了自己的态度。这种建立会让我们面对世界有一种更积极，更乐观，更爽朗的心，它让你获得一种超越，让你往前走的时候觉得学习是建立生命能量的一种方式。



什么是真正的学习？我不认为说学习就是在书斋当中读书或者听讲。学是一个外在的事情，学而时习之，就是内心的一种温习。真正的学习是自己内心一种唤醒与认同。

什么是好的学习？关于 21 世纪的学习有一句名言叫做好的学习导致行为的改变。我们过去曾经认为好的学习就是头脑风暴，我们导致思维如潮，我们能够在口才上有所提升，我们能变得雄辩滔滔不绝。这够吗？真正的学习是行为的改变。如果听进耳朵，从嘴里说出去没有经过你自己的行动，如果你不能真正的用行动的力量在世界上完成新价值的建立与传递。那么这个学习终究还是不到位的。

什么是一种好的学习？它是一种彻，光读死书是不行的。它其实是完成内心对于一种生命方式的建立。

什么是一个读书的境界？陶渊明的《读山海经》曾经说过 泛览周王传，流观山海图。俯仰终宇宙，不乐复何如？一个人读完之后看到俯仰中宇宙，仰观天地之大，宇宙都在你的眼里看到不乐符合物。人生有什么是不能超越的？不快乐还求什么？这是读书的境界。

我记得今年的 2 月 28 日，温总理在官网和网民聊天的时候，最后结束的时候总理说了一段话，他说我希望有一天看到我们的地铁里人人也能捧着一本书，因为读书不仅给人力量，而且给人幸福感和安全感。

这句话我一直记忆很深，因为我们过去过多的强调了读书是给人知识和力量，它会让我们陷入一种过分的功利。你会觉得为什么读书？因为读完书我可以考一个执照，读完书我可以加薪水，可以写论文。这就是读书是知识，有时候会给你兑现来一些功利的，这个社会上的价值。

但是我很喜欢温总理最后说的那句话，他说读书还给我们幸福感和安全感。安全是我们在一个匆忙世界中追寻的一个理性，幸福是我们提升灵魂的关键。我们内心为什么觉得安全？安全来自于一个人的了解。

大家还记得 03 年的时候我们是闹过非典的，当时大家多恐慌？今年，即使到现在我们还在说打好甲流的跨年度战役，大家还慌乱吗？我们几千人的聚会不是照样举行吗？因为我们什么是甲流，我们自己有防御措施。甲流一定不如当年的 SARS。其实就因为我们对于 SARS 是无知的，一个人无知的时候会在谣言当中无所适从。我们往往是因为自己了解的太少。一个人面对金融危机的时候，有多少人认为金融危机一定会影响每一个人的家庭生活，我们真的了解吗？我们对这个世界太多的恐惧是缘自于无知。所以知识会给人安全感。你读书之后有了分析，有了悟性，就有了当下的坐标。

最重要的是给人幸福感，幸福是我们内心一种相信的态度。一个人有相信就会往前走。我们为什么觉得小孩子比大人要快乐？因为小孩子有太多的相信。他们相信春天的每一朵都带着自己前世今生的故事，他们相信雪孩子是带着秘密来过圣诞节的。他们相信天上的月亮有嫦娥，有众多的传说。他们相信所有的色彩都是有味道的，所有的物体都是有语言的。当他们相信的时候，他们就成了天使。

什么是长大？我们长大以后相信的东西就少了，我们被过分的压抑。所以我们会觉得人心是萎



缩的，我们会在重大的压力下叹息乃至放弃。一个人有知识，学习以后会怎么样？你会在一个现实主义的时代做一个尽可能少妥协的理想主义者。很多人都会说，现实的规则那么残酷，要做理想主义不是要碰壁吗？我经常跟我们大学里没有走出校门的孩子说，正因为现实的规则太残酷了。你走到世界上不管你愿意不愿意，你都会被剥夺，都会去妥协。所以你必须要让自已的储备足够强大，你要在让出妥协之后还要自己保有坚持。而不是社会一剥夺你，你就丧失殆尽。一个现实主义者来到这个社会上会妥协放弃，一个理想主义者来到这个社会上，他妥协之后仍然有未来。因为理想主义才是来这个社会上修订规则的。

所以我想我们在岁末，我们对着这么多的成年人，企业家，各界精英的朋友，我们谈理想主义，这不是一件天真的事。我们谈理想主义会让我们获得面对未来的依据。它会给你一种超越的能力。所以中国文化给了我什么？大家都看到过庄子里面讲的大的境界，什么叫做生命真正的大？庄子说一个人的成长在世界上都有标准件的概率。比如说一棵树，这棵树长到了一握两握粗，大家说这棵树成才了。如果长到了三围四围粗了，大家说这就是盖房子的栋梁。要是长到七围八围粗，大家说这太昂贵了，富人家棺材的板材就需要这么粗的树。它要是再长，如果长到二十人合抱的大树，大家就会说这个树长废了，因为我们想不出来这个树能干什么。那么大的树，就没有人要它。所以庄子的好朋友惠子讲的时候说那颗大树立于荒途。庄子讲，当一棵树超越了所有人人为它制定的标准，终于成为一个真正的自己参天立地的时候，它就长成了神树，因为它再也不受刀斧所伤。那么大的树能干什么？它不是用来做家具。你把它立于广袤之野，无何有之乡，枝叶茂盛，雄壮而庞大，让所有的人逍遥于其下，静睡于其侧，这是多美好的事情？荒郊野外，它参天立地，过往的人在下面聊聊天，歇歇脚，彼此认识一下，打个瞌睡，这就是一个狂欢的驿站，要有这么大一棵树你干吗还让它做家具？它这种生命自然的气象成全所有人的快乐。这是真正的神木奇才。

所以我想说，学习是让一个人成长最好的方式。而成长不要沾沾自喜我已经到了哪个阶段的标准件。在被这个伟大时代选择的人，你必须有与这个时代相匹配的胸怀和能力你才会被它选择。也就是说一个栋梁可能比一个桩子更沾沾自喜，认为我比你伟大。一个板材可能要比栋梁更欣喜若狂。但是这都不是生命最高的标准，最高的标准终于成为自己。当你终于成为那棵树参天立地大树的时候你就可以获得尊严和自由了。这是道家的境界，告诉了我们叫做大。

所以这个世界上中国文化的道理都是那样从容的进入我们的心里。过节的时候我不仅希望大家在学习，在读书，在感受这种道义，我也希望大家感知自然。在北方的隆冬或者南方的温暖当中让天地之气与我们的精神共往。那个时候同样是学习。

我曾经说过，我登庐山的一种感受。第一次到达庐山的时候非常沮丧，第一眼看见的都是别墅区的云雾，也就是到达驻地的时候你会发现云遮雾罩。因为那里湿气太重了，何况是秋冬之际。脚下的石板都是湿的。但是庐山的朋友说你往上走，在那个黄昏，我甚至没有进到房间就上车了，我们一路往上走。开到锦绣谷看看还是那样云遮雾罩的。庐山的朋友坚持的说再往上走。到了大跃山再看，再往上走，最后一直走到了让人家边防开门，走到了最高的顶峰。顶峰之上看到了什么？我充满了感动，一步跨出来就跨进了整片的阳光里。在山顶上灿烂的太阳一直都在，阳光是那么饱和，那么温暖，厚厚实实的笼罩在云海之上。那些沉沉雾海就在你的眼前。你会想到李太白说，黄运万里东风吃，柏坡九道留雪山。

你会突然明白一个道理，刚才困锁你的云雾不过是你眼前的风景。刚才困锁你是因为你站得太低。



一个人被云雾笼罩不是因为缺少太阳，而是你站的位置还不能企及拥有阳光。你站得更高云雾是你的风景，阳光一直都在，看你有没有魄力往上走。

所以我说，读书是学习，读山川也是学习，读人心性情更是需要。一个真正学习型的中国应该是生机蓬勃的，应该是灿烂光明的。它不应该被书本压垮，而应该让书本变成我们内心的能量面对前方。

在这样一个学习开幕的典礼上，我想说，让学习成全我们的心灵，让我们成全这个时代。这个时代是中国在国际上最好的时候，作为每一个中国人被时代选择在今天，学习给我们安全，学习给我们幸福，学习让我们成为这个时代的中国人。

面对 2010，我们以学习的名义，以文化的名义祝福每一个人和我们的国家都更好，谢谢大家！

主题演讲

企业家智慧修心——正

见 善念 精进

王志耘：企业家要向心经济理念转变

王志耘：

各位下午好！我非常荣幸今天能跟在座的各位一起来分享这些年来，我在那么多的企业，在那么多的地方学习的成果。

我真的想作为最早研究学习型组织理论的一个学者跟大家重新温习一下“学习”这两个字。这就有一个学字，它由三个部分组成，第一个部分又由三个部分组成。左边是一只手的变形，右边也是一只手的变形，中间那个字是爻，应该是老师在跟学生手把手的教，老师和学生都在大房子里，所以下面有一个宝盖。一般我们都把孩子送到学堂里了，这就是学。

但是我们讲的学习型组织根本不是这个字。学习型组织的学习其实是习字，习上面是一个羽毛的羽，下面不管是什么，是让人类学习像小鸟一样的飞翔。发明学习型组织这个概念的人，他今年已经 59 岁了，他是美国人，他的名字叫做彼得圣吉。他发明这个组织的意思是我们要持续不断的提高自己的能力，而这



种能力是要创造我们真正的想要的那个结果，这是他的原话。

讲到这里，我想跟大家分享，我们已经进入了一个新的经济时代。各位企业家在我们的企业里，当我们发现自己推也推不动，拉也拉不动的时候，我们真的要想一想这到底是怎么回事。我经常跟大家一起分享一个古老的寓言，我说如果让老马和瘸马赛跑，谁慢了就会奖励谁。两个骑士都不愿意比赛。裁判说你们两个人换马，他们发现只要拼命的打别人马的屁股才能说明自己的马跑得慢。

作为一个企业的领导者，我主张我们要学会好风凭借力。人类社会有很多的力。我们不讲大自然的力，我们来看看都有哪些力可以来借。

强权时代有一个力是武力，农业社会有一个力最重要，就是地力。前不久在温州几百人的会场有一个女士说劳力也很重要。我说农耕时代我们没有看到温州这个地方有什么令人羡慕的，因为占的可耕地最多在农业社会是最重要的。当我们进入到工业时代的时候最重要的是物力。这年头如果你正好做着能源，资源行业产业，你很幸运。我把房地产行业都称为能源资源行业，为什么？因为是你圈了那块地升值了，所以房价在不断的在涨。但是很可惜，整个世界现在进入到了一个知权时代，在知权时代，知识、咨询、制度、文化、关系、权利还有人的心情这些看不见，摸不着的东西居然很有力量。而且这些东西不仅不会越用越少而是越用越多的。打开电脑那么多的网站，打开电视那么多的频道，哪个能吸引我们，这个网站，这个频道就有能力。

这年头谁能吸引别人好的注意力，谁能支配自己的注意力，这些组织和个人他们将主宰这个世界，一个注意力经济时代正向我们走来。我讲到此时此刻要告诉大家，刚才说了那么多的力，对于在座的各位企业家来讲，对于各位所在的组织来讲，最重要的一个力是国家政府宏观调控这只有形的手，我们称它为政治力。你一定要顺应这个力，一定要借好这个力。还有一个同样强大的力是我们的供应商，我们的竞争对手，经济力。这两者一个是天，一个地，我只有一个感觉，我们无能为力。真是无能为力吗？大家别忘了我们的组织里还有一个力，这个力是文化力。

讲到这里，我想如果出一个题目，倒不如说我用这样一个题目跟大家分享，文化力再造各位企业家，我们组织的无限生机。刚刚有下机场过来的，我不知道北京的出租车司机怎么给你讲，我想他给你做了一场报告。我在上海打车，司机玩命的跑，他说要抢出 5 分钟给我的车洗一洗。

你什么时候可以发现文化？当一个重大事件在第一时间传遍了世界各个角落的时候，不同的人会对这件事做出不同的分析评价，采取了全然不同的行动，文化就这样被我发现了。今天如果一个火星降临到这里，可能有一些朋友还会问这个人有没有户口，但是我会说他跟我们人类的前途和命运有什么关系。因为我是北京人，我们整天想祖国的前途，人类的命运，上海会说可不可以把他放到博物馆卖票请大家参观展览，广东人会说他可以煲汤？温州人恐怕今天晚上就请火星吃饭，问他火星上有没有生意可做。第二天早上也到火星上做生意了。我想这就是文化吧。

我今天要给文化下个定义的话，文化是一种特定的人群当下普遍自觉的观念和规则系统。文化是一个系统。所以赵本山一定会出自辽宁省铁岭市。相信大家一定能够体会，因为他到开春的时候到地里刨点粪发现土还在冻，他就上炕上唠嗑了。他说的话一定会让你暖和。一个人恐怕做点什么事费劲的时候一定



会想一定要以嘴为生。不仅赵本山，潘长江，巩汉林还有小沈阳都是铁岭那个地方的。所以文化是一个系统。

但是我要问大家文化到底在哪里？企业家们说这是我们体育比赛，卡拉 OK 的照片，我说这是你的文艺活动。它是文化的一部分，但是不能代表文化。有的人跟我说这是我们新设计的工作服，这是我们新设计的 LOGO。我说这是你们企业的文明，它是文化的一部分，但是也不能代表文化。有的企业家说我请人写了这么一堆制度。我说这些制度不变成员工血液里面的系统就是文献。文化不是文物，文艺或者文献，文化是一种观念和规则。这种观念和规则系统太重要了，所以我把题目改了，我今天要跟大家分享的题目是“心经济，新理念”。

前面的心是心脏的心，后面的新是新旧的新。为什么？因为我们已经进入到完全不同的一个时代，我们在座的各位应该用完全不同的动力方式去运转我们的企业。如果在今天，这个飞行时代和跑车时代各位还开着马车往前跑，你就是在等死。

今天我只跟大家几个理念：

第一，身经济理念，心经济理念

很多企业家邀请我到他们的企业，让我说服他们的员工好好为他们工作。我跟员工说我是老师，但是我要是老板我恨你就养着你。在上一个世纪就叫身经济时代。你如果恨谁，你人他干最苦最脏最累的活。但是在这年头，这是心经济时代。你恨谁你就让他闹心。什么叫闹心？心灵受折磨。人什么时候最闹心？就是闲来无事的时候。我如果是你的老板恨你我天天让你喝茶看报。讲完我就走了。我走了以后那些员工纷纷找老板说我不是给你干活呢，是偷着学本事呢。

上一个世纪的时候，如果我们说自己不舒服 会这样说，我很穷，我很劳累，我很贫困我干的活很肮脏。这些词汇除了跟我们的身体有关，就是跟我们的财产有关的偏旁，比如说穷苦的苦，肮脏，但是你有没有发现在这个世纪当我们说自己不舒服的时候，我们会这样说，我很忙碌，我很焦虑，我很苦恼。这些词汇都有心字边。为什么？我相信在座的各位，你的孩子可能是车接车送，他郁闷什么？我们的孩子从上小学一年级到高中毕业几乎都没有睡到过自然醒，他能不郁闷吗？

如果你在这个世界上看不懂很多东西的时候，你只要换一个心经济的理念就看得懂了。比如说你的设备越来越先进，但是效率越来越低。比如说那些有钱人，他们不是盖更多的工厂让更多的人就业，他们可能要花 1 万多块钱买一个 LV 的包，十几万买一个瑞士手表。我们真的不明白为什么。因为按照性价比的话，那个包也不是真皮的，好象也不是很好用，为什么他还要买那么贵的一个包？你用身经济看不懂的就用心经济。因为他背上那个包他感觉跟别人不一样，他感觉身份很高，很有地位。所以总理说信心比黄金还重要。经济学家们会说这场金融风暴是人们恐惧造成的。

当我们用心经济理念看企业的时候，突然发现企业最大的成本是心造成的软成本。如果你问我有什么建议的话，我想你的企业要想做好，先让你的每一个员工改善心智模式。流传于整个西方有这样的一段座右铭，我们跟大家分享我们的管理走到了哪一天，哪一步。



我把管理分成了物本管理，人本管理，心本管理。如果你没有听说过心本管理就对了，因为这是我刚发现的一个词汇。什么叫物本管理？一个简单的故事就能够跟大家分享了。妈妈买了一个蛋糕，她要请两个儿子过生日，因为两个儿子是双胞胎，怎么切？妈妈找了舅舅来切蛋糕。这是以人管人的方式，舅舅很凶，也比较公正，一刀切下去一人一块。但是中国人有谋略，讲权术，很有可能大儿子贿赂了舅舅，而儿子把舅舅这事捅到新浪网上了。这种管理方式叫做物本管理的方式。

第二种方式是请大儿子学孔子做圣人，请二儿子学孔融会让梨。但是中国到底有没有圣人？这个办法可以称为《论语》的方式。

第三种方式很简单，就是我们建立一个系统，让哥哥先去切蛋糕，让弟弟先去取。我想这是一个心经济时代。伟大的心理学家威廉詹姆斯说人最伟大的是能够改变心态从而改变自己的一生，最重要的是我们要学会了一个新的理念，这种理念是真正的文化管人的理念，这种理念是系统思考的理念。

那段话是这样说的，我要强调美国好几任总统，把这段话挂在白宫里，他说无情的岁月流失会在我们的脸上留下皱纹，但是一个人的热情丧失了会在一个人的心上留下痕迹。我们应该保留童心探索新鲜的事物，只要不断接受来自人类和上帝的希望就会永葆青春。

第二，上下理念——快慢理念

期末考试要到了，考完试所有人都会问孩子考第几，如果是第一，第二我们特别高兴。这个孩子如果考了倒数第一第二，这个孩子就别过春节了，就会请一个家教给他补习。这样就错了。如果还没有开学，你应该让你的孩子提前预习下一个学期的课，他会别人都不会的课程，一下就会感觉很好。当他感觉很好的时候，你就不用管他了。你家孩子没事偷着预习了。所以我们要强调，我们要有快慢理念而不是要有上下理念。

中国有漫长的封建时代，这个时代就形成了皇权至上的思想。银行家们跟我商量，说最近又提升我了。我说你感觉好的话，最好在一个支行做行长，你不要到一个分行做副行长。中国人都说宁做鸡头不做凤尾。

我想跟大家分享是神权至上形成了后来的西方的文化，是西方的那种文化成就了后来的市场经济。我们很不明白为什么比尔盖茨，巴菲特和当年的洛克菲勒他们捐那么多钱。因为《圣经》说富人进天堂比骆驼钻针眼还难。所以我在这里跟大家分享，当我们进入到市场经济的时候，我们是不是要学习一点西学？我们是不是要研究一下为什么有那么多的人他们很有钱还要盖更多的工厂，让更多的人就业，给社会交更多的税奉献更多的财富？如果我们的富人都买 LV 的包，或者我们大家都戴瑞士手表，晋商都盖房子，徽商都娶小老婆，我们不知道我们留给后人的是什么。

我想跟大家分享这不是我说的，是伟大的德国海德堡大学的教授，他的名字叫做马克思韦伯。这位马克思我推荐给大家，跟我们心目中的那位马克思应该是一样的一位哲学家。他写了一本书，《新教伦理与资本主义文明》。



第三，归属理念——契约理念

我稍稍注意了一下，也可以算是小小的研究了一下，我发现华人最好的企业几乎都是家族企业。如果有哪个教授跟你说不要搞家族企业，你别听他的，因为他没研究过中国的企业。全世界的华人首富李嘉诚是家族企业。我开公司，如果你看我的财务总监一定是我的妹妹，因为我们是亲姐俩。你说你是注册会计师，我还是会用我妹妹。因为我不了解你。你说我妹妹把钱都捐走了。那怎么了？她有钱，我爹妈就有钱养了。这是中国人尽人皆知的事情。所以我们的理念是归属的理念，我主张家族企业，可是万一你的家族人不用了，不好用了，企业做大了的时候怎么办？

你首先要建立一个新的理念，这个理念叫做契约理念，完了你再去做企业的家族，而不是家族企业。我们讲契约理念的时候，我一直在反思，中国的市场经济萌芽是很早的。我在西北大学做论坛，一个教授说是明代，我说不对，他说我是历史系的教授，书本上就是这样写的。我中国的市场经济萌芽应该是北宋。为什么？第一个理由，中国在北宋时代就已经有交子了，交子是纸币。现在的全世界的通用货币不是人民币，是美元。美国人可以用纸跟我们换想换的任何东西。所以我们如果把当年北宋人发明的交子沿用到今天，恐怕世界的通用货币是交子而不是美元了。

你看过一幅画是《清明上河图》，那个画家叫张择端，画的是开封市的现实图景。那些人的神态，动作是在赚钱呢，那是市场。那个市场不亚于今天的早市，是不是这样？这难道不是市场经济吗？

第三个理由是我真的研究过中国文学史，从最早的诗经开始到了唐朝都叫诗，但是到宋代的时候就叫词了。诗和词有什么区别？你们会说诗是整齐的，词是长短句的。我认为诗是赠品，不卖，是送给你的。词是商品。歌厅里唱歌为生的人是歌妓，曲不变，词在变，文人豪客也开始谈词了。开始的词都是凄凄惨惨的，因为是歌妓唱的。后来的词才有的壮烈的情感。我想没有城市，哪有歌厅，没有歌厅哪有歌妓，没有歌妓哪有歌曲，没有歌曲哪有宋词？

第四个理由是宋朝的时候已经有龙门站了。

今天还有人不承认中国是市场经济。你有没有发现我们很喜欢归罪于外，所有的部门都会把这个事情推到另一个部门。我今天要跟大家说，我们不要归罪于外，中国之所以没有更早的走向市场经济的原因是我们没有一个契约和契约背后共同的伦理和信仰。我们跟大家分享这个契约是从哪儿来的。

这个论坛的主题是这个世纪应该走向中国世纪的话，我们看看曾经这个世界是谁的世纪。最早是荷兰的世纪，再有就是英国的世纪，后来才有了美国的世纪。我们希望中国成为下一个世纪的领头的国家。

我们看一看最早的荷兰是怎样的。这是荷兰，这些鲜花下面的土壤你没有看到，我捧起一把荷兰的泥土是一把沙子。那个土壤没有任何养分，因为如果没有海上堤坝，荷兰是一个泽国。怎么办？他的土壤只能种两样东西，一样东西是草，一样东西就是郁金香。本来是从南美洲引过来的郁金香，这种花中了毒，开不了了，荷兰人把这种中毒的花卖成了最高贵的花。当年的荷兰实在是没有什么可卖的，所以如果没有什么可卖的也不要搞红灯区，你学习当年的荷兰商人，他们把欧洲的货物运到世界各地，把世界各地的货物再运回来。不幸的是一次海运当中遇到了海难，人们发现船上有那么多的东西，但是荷兰商人死了，人



们明白了荷兰商人把信誉看做重于自己的生命，荷兰就成了最大的国家。中国当年财富最多的时候，占全世界财富的 1/3，但是荷兰占全世界的 1/2。

我想跟大家分享一本书名字叫做《神曲》。《神曲》三个部分，地狱，炼狱和天堂。地狱是一个漏斗状的，最下面的是魔鬼撒旦。撒旦不是神，也不是鬼，他是太骄傲了，得了智慧了，上帝觉得你比我还厉害就把他放到了最下面。吝啬者和浪费者是在一起的，我们觉得是美德，西方人是觉得有罪。杀人者和自杀者是放在一起的，你为什么要杀你自己？杀你不杀你不是你的事情，是上帝的事情，这是西方的文化。压在最下面离撒旦最近的那些人是说谎者和做假证者。所以我想当中国走向市场经济的时候，我们在学习了那么多谋略，那么多变通之后，我们是不是应该开始向自己承诺，向我们周围的人承诺，就是我不轻易承诺，只要我承诺了我一定要兑现。

第四，工作理念——学习理念。

我们经常跟听众们开玩笑说如果老鼠妈妈告诉小老鼠说什么时候你听到洞口有猫的叫声千万不要出去，听到狗的叫声就安全了。小老鼠终于等到一天洞口出现了狗的叫声。它们一个接着一个往外跑，但是没想到一下就被猫抓住了。老鼠说我们听到的明明是狗的叫声，怎么是你在叫？猫说这都什么年头了，不学第二种语言怎么在这个社会上混？

创建“学习型组织”用文化力再造无限生机。学习型组织是彼得圣吉第一个说出来的。我是他的学生，我亲自向他请教过。我最早读的书已经至少是 16 年前的事情了，那本书叫做《第五项修炼》。就是因为他写了《第五项修炼》才有了学习型组织这个概念，因为这本书的副标题叫做学习型组织的艺术与实务。第五项修炼就是四个字，“系统思考”。

彼得圣吉有两个老师，第一个老师是系统动力学的先导。另外一个老师就是中国的国学大师南怀瑾先生。系统思考教给我们什么？当我们经常用症状解的时候要想根本解在哪里。

我们的教育体制是学校直接跟教育部沟通，教育部给学校拨钱，学校聘老师给学生上课。学生被边缘化了。你把你的孩子送到学校去，你以为有大师给他上课，你以为有最好的图书馆。没有。我刚刚从北美考察回来，美国的学校最简单，就是把钱给学生。所有的学生考完了试第一名会获得 200 万美金，第二名可能是 100 万美金。学生拿这个钱去挑学校。挑到哪所学校，学校很高兴了，他要聘最好的老师，因为他承诺给学生有三名诺贝尔奖获得者给你上课，有最好的实验室。老师一定要教好学生，因为最后考评这个学生好还是坏是社会来考评。社会会看一看哈佛出了多少任总统，耶鲁出了多少诺贝尔奖获得者，有多少人在这个社会上精英。政府，学校，老师，学生和社会形成了一个系统。

我们要想一想，我们真正的找到了根本解了吗？在座很多企业家都是做房地产的。有一位伟大的社会学家讲到，当一个问题只存在于个体时，它可以视为一个心理学的问题，但是如果它超出了个体而广泛存在的时候，它就应该被视为一个社会问题了。中央出手要拯救房地产，我们都知道，因为它是一个社会问题了。但是我们有没有发现在这个系统当中根在哪儿？有三样东西我们得注意，第一就是地在政府手里，房子在开发商手里，资金在银行手里。政府卖的地贵，但是可不可以卖得便宜一点？不可以。如果便宜了日本人就来买了，德国人就来买了。不想让他们买的人就来买了。我们想了很多种办法，这种办法就是牙



疼吃止疼片的做法。

我们要看那些钱干什么了，是盖老百姓买得起的房子，至于有钱人买了那么贵的房子最后泡沫破灭了，破灭了有钱人不会闹事，这就是杀富济贫。

我们是不是在这个时候要学习系统思考？

第五，约束型动机理念——创造性动机理念

这个桥一边是美国国旗，一边是加拿大国旗，中间是意大利国旗。

很多人在做事的时候是不得说，我是受控制的，我服从不承担责任。我们有太少的人做这件事的时候说因为我喜欢，我想要。我是中国最普通的一个老师，像我这样的老师大概有 2000 万。我后来在回忆为什么我讲了 20 几年的书最后能够走到这个地方跟这么多人分享？我告诉你，不因为什么，因为我爱这个讲台，我喜欢每一个学生。

所以我们一直没有找到什么是道。我们一起看一下中国的文化。《易经》讲道的时候说是一阴一阳即为道。易经产生了老子的道法自然，产生了孔子的有朋自远方来不亦乐乎。孔子说的话什么意思？我们考察一下当年的历史，好好研究一下可以体会得到，孔子其实在当时的时代是非常孤独的。他也是周游了列国最后又回到了鲁国。他自己总结一生说我们真正志同道合的朋友是在想象当中的。我们的朋友是在远方的。孔子在要什么，在想什么？

老子说道法自然，什么是自然的事？你在这里听，嘉宾讲的再精彩，你儿子出事了第一次冲出去，你爹可以救你，但是我说不好你会不会救你爹，因为这是一种自然现象。

我们讲完中国的文化看西方的文化是怎么说的，新约福音是这么说的，太初有道，道与神同在。谁是谁？你看到耶稣的时候你看到道了。凡是被造的没有一样不是借着祂造的。上帝是怎么造的世界。创世纪当中把天地万物全都造完了，他自己说，我要造人。上帝是用泥土造人的，为什么造人？各位一定会说祂想统治这个世界，还有人说想繁衍后代，还有人说上帝当时太累了，祂想让人帮祂。这都不是上帝的意思。上帝造完整个世界的时候，他发现他自己很孤独，他很寂寞，祂希望有人爱祂。于是祂造人了。祂造完这个人发现这个人也孤独，这个人也寂寞，祂也应该有人爱祂。于是祂从这个人的身上取下了一根肋骨造成了一个女人。这叫道生一，一生二，二生三，三生万物。

孔子说有朋自远方来，祂希望找爱。老子说道法自然，你爹为什么可以为你而死？你为什么可以为你儿子而死？因为你们有爱。今天我们做什么事情的时候，原因只是因为有爱。一个疯子画了一幅画成为了名作，祂虽然割掉了自己的一个耳朵。大家相信这些幅画是用祂的心血画的。所以我相信爱就是道，道就是爱。

所以我想和大家说，当我们进入一个新世纪的时候，这是中国的世纪。我们真的要爱我们的祖国，爱我们的企业，爱我们周围所有的人，爱这个世界。因为爱是永不止息。



纯闻法师：佛法与企业文化

国学应用大师、清华大学和北京大学客座教授翟鸿燊。

翟鸿燊：

刚才纯闻法师的演讲，我也升起了一个清静心，佛是以喜乐为主。释迦摩尼也是领着人逃离痛苦。老子的第一宝叫慈，开篇都是讲的快乐文化。所以学而时习之不亦乐乎，这是独乐，有朋自远方来这是众乐。今天很多人认字不是字。这个学字两边是八卦，中间是爻字。加上宝字盖就是觉悟的觉字头。孔子讲的最好一堂课就是和释迦摩尼一样的课。释迦摩尼讲的最好一堂课就是捻花的一堂课。孔子讲的最好的一句话是伸了一个手指头。论语里面最震撼的一句话是朝闻道。

菩萨得悟了发了一个大愿，渡不尽天下人我不得佛。有人经常问连锁店开得最好的是哪一家，不是麦当劳，肯德基。最好的到目前为止仍然是释迦摩尼。

人家的连锁店开到了全世界，而且早就超过了千年老字号，团队建设，企业文化建设做得比较好的也是他们。人家法事一致，着装整齐。融资能力最强的也是他们，而且人家融来的资基本不用还贷。所以人家根本不怕这个危机，那个危机，越危机人家的生意越好。

房地产搞得最好的也是他们，全世界的风水宝地，名胜大川人家早就免费盖好了。皇帝把寝宫都空出来给人家盖佛殿，在北京叫雍和宫。我在中央党校刚刚做完一个演讲，科学发展观，科学发展观每年的事说了很多，但是科学发展观的核心是以人为本，基本要求是全面、协调、可持续、基本方法是统筹兼顾，一个人的大脑进入不了时空隧道，你干的事是经不住时间检验的。如果你干的事三年五年没了，不叫善建者为王。你秉持的理念是能够经得住时间检验的。这是最高境界。

学习这个学字，最会学习的人是越学越少，为学可以日进，但是为道要日损。会看书人是把书看薄了，不是看厚了。在中央二套《对话》栏目，悉尼大学校长，人家问他教育本质是什么， he 说是返璞归真。越接近本源的能量越大。最本质的教育是返璞归真的教育，最好的教育训练是能让受教育者学会自己教育。佛的禅定观照，党的自觉，禅宗的自悟，这些都是寻求真理，追求解脱的方法。所以学而时习之不亦乐乎，这是朝闻道可以的喜悦。

学国学首先学人与人的关系，第二是人与自然的关系，第三是人、自然和道之间的关系。如果大家把有朋自远方来这句话听懂了，人际交往就没有那么多的问题。所以今天的危机不是金融危机，也不是经济危机，是人性的危机，文化的危机。是世界观，价值观，宇宙观的危机。比如说我们上学老师教的课本上写的什么叫生产力，就是人们征服自然和改造自然的能力。现在发现必须改变，人只有天人合德，人类才有未来。当一个体道，悟道的人就会知道真相。周亲而不待可以为天下。人类本来同根同祖，本是同根生相煎何太急？四海兄弟，把地球当成一个家，同一个世界，同一个梦想，人类才有未来。所以有朋自远方来不亦乐乎是众乐乐。



当有不同观点的时候不要愠，我最近发现一件事，越是事业好的老总，跟他们交流的时候，他们很慈悲，很仁厚。上课的时候非常端正。但是有的人上课歪着看着我。老总提问的时候说请教一下，探讨一下。那样的人一举手就想把你干掉。我到个城市讲课，2000多人的课，提问的时候我看他的眼神就不对。他说请你评价一下文怀沙，他说听说他的年龄造假了。他说不是99就是98，非说自己是百岁老人。我说你也够没意思了，98岁还不够你活的？你能活过他吗？他说文怀沙的才华什么的。我说这更不用讲了，才华很难造假。连战到北京来的时候，人家只要文老的字。文房四宝一摆，现场一首诗就出来了，字也写得洋洋洒洒，百岁的老人一拿麦克风侃侃而谈。

人都是被气死的，都是被自己气死的。这话不是我说的，《黄帝内经》原文，百病皆生于气。所以君子量大，小人气大；君子坦荡荡，小人常戚戚。所以何必呢？人不知而不愠君子乎。老子说善人者，不善人者之师，不善人者善人者之资。释迦摩尼讲了一句话，都说我在渡众生，众生也在渡我。

有这样一句话，有深爱，则有和气。有和气，则有愉色。有愉色必生婉容。一个人的面相不好，是你内心充满了挑剔，抱怨造成的。爱字写的时候千万注意，把心写上。讲到这儿，为什么学习最重要的是内修不是外修？一人之身既有天下之象，宇宙之象。吾心既是宇宙，宇宙既是吾心。国是放大的家，家是缩小的国。扁鹊说我大哥医术最好，他治病有未法，跟他在一起的人没有机会得病，他怎么能出名？我二哥医术第二好，刚有一点小毛病他就调理好了。我为什么出名？疑难杂症的人都来找我来了就出名了。孟子讲天下之本在国，国之本在身。修身为本在齐家治国平天下。你可能用你的聪明才智在努力的犯错误，甚至有人把造孽当事业干。

有朋自远方来，这是一种喜悦。让自己快乐是一种美德，让别人快乐，是一种功德。所以独乐乐到与人为乐。朋友之间的来往是用快乐建立起来的。咱们今天的关系都是朋友的关系。刚才互动的时候有的人不错，有的人还是没有放开。再给你们一个机会，跟旁边的人握个手说，朋友有你真好。

朋友的朋是两串钱在一起。钱学森老先生说一个人说你坏话时间的长短和你最后一次请他吃饭的质量有关系。老外问我说你们怎么开一次运动会花那么多钱？我说废话，不是拿你当朋友吗？一起说，钱少，自家用，钱多了，大家用。再多了，好歹也是国家的。最后肯定还是人民的，所以叫人民币。

货币是充当一般等价物的特殊商品，是用来交换的。上午的成思危说得很好，消费就是一种爱国。金融危机为什么到来？就是该花的钱不花，不该花的钱乱花，自己的钱不花，别人的钱乱花。一个人富不富有不在于你帐号上存了多少钱，在于你合理的使用了多少钱，在于你关爱了多少人。所以大声说，花完的钱才是自己的钱，没花的钱不一定是谁的钱。

善基金会让我讲几句话，其实企业家的最终归属就应该是慈善家，像巴菲特、李嘉诚、比尔盖茨这样。把货币变成人民币，把事财变成法财。从做企业到做功德，从成功到功成。

我一上台放眼往下一看今天来的人法相都挺好，说明咱们这个团队的心态都挺好。所以这个爱写的时候不要忘了中间有一个心字。我在演讲之前，黑龙江来创业的一个女孩，短短5年的时间在北京打开了局面，涉足了房地产，自己有律师事务所。很多人问我，她怎么起步这么快，干得这么好？我有一次在她的房间里找到了答案。她用一个雪白的毛巾擦一个笔记本。她说我创业第一天就在这个本上写的日记，



她说你看看。我看完了第一篇就知道人家为什么能干得那么好了。

她这样写的，我陌生闯京城，一个亲属，一个朋友都没有。但是我决定从现在起用我一颗爱心温暖每一寸泥土的寒凉，把每一个陌生的面孔都望成亲属的模样。这样的人会没有福报吗？小的财富是你的巧计得来的，大的财富一定是你修来的。

我们今天真正的危机不是金融危机，所有的科学都追求一个字，“真”。所有的教，包括宗教都追求“善”。所有的艺术都离不开“美”。但是所有这一切都离不开“爱”。我们今天真正的危机不是金融危机，《黄帝》里面讲的天性，人也；人心，机也，人发杀机，天地反复。今天的人还在发杀机，所以天不清，地不宁。如果天清地宁，如果风调雨顺，如果人的气血经络脉络都是畅通的，人根本不得病。所以人心的力量是非常大的。我们这个房间里都是人心向善这个房间就是天堂。

我们在河南的函谷关，当地的政府搞了一次千人的诵经。在活动的中间天上出现了一个大的光环，50多家媒体在见证，那么多的领导人，企业家看到这种现象的时候都震撼了。大家发现一件事，人心的力量是多么的强大。所以孟子也在要求，在孟子的理念里，学问之道无他，求其放心而矣。

那些放马的人马丢了知道找，但是人的本性丢了你还能找回来吗？所以孟子说，有的人有人的外形，根本不拿自己当人看。学问之道无他，求其放心而矣。

05年的时候胡锦涛同志在联合国成立六十周年发表了一个重要的演讲，在各国首脑会议的分会场讲话就是努力构建永久性的和平，共同繁荣的和谐世界。所以现在大家看到的，我们这种格局确实让人感动。同年温家宝总理发表了重要的演讲，尊重不同文明，构建和谐世界。温总理提出了三个观点，和为贵，君子和而不同，和时生物。我们允许不同的文明，不同的文化，不同的见解存在。但是我们是和而不同的，无缘可以同体，慈悲为怀。

澳大利亚给我来了邀请函让我讲课，我实验了三个翻译根本翻译不了。胸有成竹翻译成胸里有根。西游记他们翻译成一个王子和三个动物往西的故事。我们自己糟践自己的文化太不应该了。

我到一市里演讲，打开录音机，我一听里面传出一段话，唐僧师徒四人到了西天。唐僧说我是来取经的。佛祖说你带U盘了吗？他说没带。佛祖说带移动硬盘了吗？唐僧说我什么都没带。佛祖说那你留一个uc号吧，你回去我发给你。西游记是讲一个修炼的故事，是内圣外王绝好的教材。收的第一个徒弟一定是一个猴子，猴子主心，第二个徒弟主肾，心为火，肾为水，水火要土调整，什么土最干净？沙土。第三个徒弟沙悟净。肺为经所以叫如意金箍棒。肝的神明为魄，木棉袈裟。看懂西游记的人是一个魂魄合一，三元归一，五行俱全的在讲一个人心灵成长内圣外王的非常好的经典。

我建议你这么好的书好好悟悟，别瞎琢磨，还孙悟空猪八戒给你当员工你先要谁。人家可以把阎王爷叫来，给你当员工？西游记带着佛帽是儒士道合一的代表。里面他的老师讲课的时候也是三教合一的文化，孙悟空的老师有一天开讲大道，庙量三圣教，经微万法全，三家配合本如也。所以我们学习的东西最忌讳的有国度的局限。另外最忌讳的是宗教局限，三教本来是一家。何必有宗教的局限？



孙悟空老师给他讲课也是一样，难难难，莫把金丹做等闲。西游记首先强调的是修心。孙悟空传给他的法根是一样的，唯修性命无他说，都来总是精气神，体中长。修身的文化讲的多清楚？这样的方法都教给你了。相谈间，却能火里种金莲。传处五行颠倒用。佛道文化，儒士道文化都是合一的文化。孙悟空是徒弟，但是一路上都在点拨唐僧。

沙僧问孙悟空什么时候才能走到雷音寺，孙悟空说你们俩走的话十天就可以到。他说我要走的话一天打 50 个来回还能见到日头。师傅走的话从小走到老，老到小几个轮回也不能到。只要你心成志坚回首处即是灵山。所以孙悟空一路上都在点拨灵山。真正解脱的方法不是外求。取经最后的地点是灵山，地点叫雷音寺，真经本在东方何必西求？

真正灵山是什么？不就是心灵之山吗？所以西游记在讲心灵成长，内圣外王非常好的经典。道德经 81 章，西游记 81 难，所以好好读读道德经。这些文化要好好的了解一下。儒士道文化都是合一的，英国的博物馆里十个影响世界思想的人，中国一个是老子，一个是孔子，一个是慧能。学过禅宗的人都知道，身如菩提树，时时惹尘埃。慧能写的是最好的，菩提树，本来无一物，何处惹尘埃？所以怕的就是你执迷不悟，顿悟也不费事。

用六祖的话说，于一切时，念念自清其心。做教育训练的，我们这些当老师的，最好的榜样真的是释迦摩尼，孔子，老子这些人。最好的教育一定是要你安静下来。

孟子说君子所性，仁义礼智根于心。人要有侧隐之心，要有修之心，恭敬之心，是非之心，诚之心。一个企业家一定要有是非之心，诚实之心，信。有些理念必须改变，西方有很多理念，比如说商场如战场，这瞎扯。兵者，诡道也，商者，诚信也。经商哪有一个靠狡诈能够事业干得久的？耶稣也好，释迦摩尼也好，孔子也好都是以博爱，以仁爱作为企业的核心理念，哪有靠狡诈的？

诚者，天之道也；思诚者，人之道也。很多企业问我们企业文化重造的问题。很多企业打造动物的文化。什么打造狼性团队，这能经得住时间的检验吗？告诉自己，我是人，一个人对自己是人的属性确认非常重要。是人就要有侧隐之心，就要有恭敬之心，就要有修悟心，诚信之心。我在飞机上看了一个报纸，上海的市政工程管理局有一天接到了一封英国来的快件。内容是这样的，我们一百年之前给上海设计了一座桥，按照我们的设计要求，百年过去了，这个桥梁的重点部位需要维修。通知你们维修的重点部位，将图纸送给你们。图纸保存的非常完好，设计人标得清清楚楚，公司的领导早已经换了一代又一代，设计人早已经做古了。但是人家没有忘了为百年之前的客户做一个百年之后的提醒，这就是责任。

最近孔子学院揭牌，美国的众议院以压倒性的票数通过了一个议案，为纪念孔子诞辰的议案。一位议员说应该把己所不欲勿施于人作为人性的最低道德理念。虽有周瑜无所成，虽有甲兵无所沉之。大家在反思人在干什么。

刚才有人问我儒家的五常在团队建设，在个人成长上到底怎么经营。施义而后礼。有人问我们为什么供关公。我说这是古典文化当中一个重要的文物。这个人叫关羽，那本书叫做《三国演义》，能挣大钱的人一般都是仁义，仗义的人。利者义之合也，仅有这个义还不够，还要有人。学习文财神的人，学习武财神的义。仁道即是商道，我们不能以伤害别人取得利益。



孔子说不义而富且贵，于我如浮云。赚钱的过程当中以伤害别人作为手段，赚不赚都罢了。学问之道无他，求其放心而也。道中有粮，法中有财。

我到齐齐哈尔讲课，他们问我为什么仁者乐山，智者乐水。

所以我说成大事者要壮游天下，三山五岳是必须要走的。但是有人给我打电话说我要出去旅游，你要不要一起去？我们一日七游。我说你还是自己去吧。

一起跟我说，人最大的误解就是认为什么事没你不行，有一天你就会知道没你的时候什么都行。一个只有懂得放下的人，你有未来，你的团队越有未来。看一个人是不是好领导，就看他是不是该放下的能不能放下。什么是领导力或者是追随者的能力？什么是领导力？不孝有三，无后为大。

上善若水，人法地，地法天，天法道，道法自然，这才是我们的文化。所以壮游天下。这两个字“贫穷”，贫上面是分，下面是贝。贫穷的人不仅仅是没有钱的人，没有时间和空间的人都是贫穷的人。今天我们看到太多的有钱的贫穷的人，所以现在有一个误区以为大自然给我们的山山水水免费的不是财富。同志们，生活本身就是财富。现在很多发达国家在搞扔手机大奖赛看谁扔得远。手机是给人带来了方便，但是让人的心理距离越来越远。搬到一个新楼里住了三个月不知道对面的人姓什么。现在的信越写越少，叫短信，而且是群发的。现在是 3G 时代，个人空间，私人空间，隐私全部被别人占据。有人问我为什么打电话给你你不接？我心里想，你管我接不接呢？我的电话。要是你给我配的电话我 24 小时开机。今天我上台做演讲，我就关机了，因为这段的时间是属于你们的。我吃饭的时候必须关机，如果吃饭的时间都没有还混什么？所以今天的人饭也不好好吃。

告诉自己，我是个人，要正常，早餐是给自己吃的，认真的吃，好好的吃。午餐是跟朋友吃的，愉悦的吃，快乐的吃。晚餐是给别人吃的，吃多了也不消化。夜宵是给鬼吃的，鬼才半夜起来吃饭。有一个老总问我，翟老师请你吃夜宵。我说你在哪儿呢？簋街。我说你早点睡觉，早上到我这儿来我请你喝八宝粥。

人在 10 点钟以后心经最胜，那个时间段大家是最容易变坏的。白天看着像个人，一过了 10 点钟就看着变了一个人。今天真正的危机不是金融危机，是人都不正常了。跟旁边的人握个手，问问他，你正常吗？礼之用，何为贵？有人问我为什么礼之用，何为贵？因为礼在五行里面属火，在五脏里面对应的是心。所以礼仪只是表面现象，礼能是礼能。礼性，礼为心，看一个人懂不懂看你是不是发心的。

有一次山东的一个老总，我到烟台讲课，一个服务员把我感动了。我们俩回到房间的时候发现一个便条，尊敬的翟鸿燊先生，欢迎您下榻我的酒店，我收拾你房间的时候闻到了一股药味，我觉得是云南白药(60.40, -0.10, -0.17%)，为你多准备了几帖。我发现这个礼是真的。

五行里面仁义礼智信，儒家的五常分支为五是，化之为五因，感知为五脏。五常之道，一也。有人连五音是什么也不知道，五常是什么也不知道就开始批评。批什么？我建议轻易不要批圣人和伟人，你跟人家不在一个层次上。



我到内蒙讲课，他们派来放羊的人给我唱歌。我们问他为什么唱歌这么好？他说我就是大声说话，把话说清楚了。哈达一献我必然要喝一杯酒。血管里是马蹄的声音，唱到这里还不喝还是朋友吗？频繁动脑子的人叼根烟卷对他有调节作用。有的人一天不想正事总夹个烟干什么？有的人走路也叼烟，洗手间里还叼烟，抽烟是给自己上香，多严肃的事？怎么能随便刁根烟。

儒家的五常跟你内脏的关系，跟五行的关系，跟五音的关系，商音为主音。你把这些研究好了，不一定相克多么好，平衡最好。五脏，心字没有月字旁，所以一切法都是心法。在座的各位，我们聚在一起是一团火，我们解散之后每个人都是一盏灯。我们点亮我们的心灯，星星之火就可以燎原。这些文化请各位一定好好的了解一下。再次提醒大家点亮你的心灯。

再次祝愿各位好好的了解五常文化成为一个正常的人，能够人生圆满，共同祝愿天清地宁，国运昌盛，祝天下众生都能够圆满。

主题演讲

企业生存环境——危机

转机 契机

龚方雄：市场现在处于牛市第二阶段

摩根大通投行部副主席、摩根大通证券(亚太)公司董事总经理龚方雄。

龚方雄：

把我安排在翟老师后面讲确实很有挑战性。我们这一段讲的是如何赚钱，如何投资。承上启下，大家赚钱的目的是为了交友，这是刚刚翟老师交给我们的，交友要花钱，钱越多，交的友越多，也越真诚。大家把赚钱的事按照这个思路来讲，我的思路也就打开了。所以说希望在来年我下面的这些东西能够对大家交友有所帮助。



我能不能也让大家举举手？大家在今天的股市当中赚钱的举手。20%都不到？明年大家想赚钱的举手。现在先回答第一个问题，我们的 A 股现在是应该抛还是应该继续持有和加仓？如果觉得应该继续持有和加仓的人举手。

应该这样讲，整个市场在过去几个星期应该是完成了一个非常非常关键的，继续向牛的转换。怎么讲呢？大家知道在这一波市场行情前的一段时间，全球的资本市场，不管是股市也好，汇市也好，债市也好，黄金、石油、商品，各个市场基本上只有一个因素驱使，就是美金。美金不断的走弱，各国的股市，尤其是风险越高的股市就不断的走强。风险越大的资产，像资源类，商品类，黄金类也都不断的上涨。所有的市场基本上只看一个因素，就是美金。这个市场在今年大部分时间当然是非常好。我相信在座的人只是腼腆而已，不想举手，我想大家都赚到了钱。

但是有一个很担心的事情是如果将来美金转强怎么办？如果美金转强，资本市场还有没有上升的空间？如果资本市场只能在美金不断走弱的时候走强，这实际上是一个风险非常高，尤其是系统性的风险非常高的市场。大家知道为什么美金走弱，所有的资产价格都涨？这就是所谓的美金套息交易。市场的判断是美国和全球主要市场都会加息，在利息长期低的情况下，你就可以借钱，尤其是借美金来投其他的资产。国际上很多的对冲基金也好，各种各样的风险投资也好基本上都是这么操作的。很多流动性是美金不断走弱带出来的，你可以做空美金，可以借美金，然后投其他的资产。所以才会出现我刚刚讲的全球的股市是在不断上升，黄金在不断上升，石油在不断上升，新兴市场在不断上升。但是美金在不断走弱。

这种市场好是好，因为操作性非常强，但是它不好的地方就是系统性的风险非常大。因为所有的东西只有一个因素驱使，所有的市场只跟一个市场衔接，这种市场的风险太大了。但是大家注意到最近一段时间我觉得全球的资本市场完成了一个牛市进行曲当中一个重要的切换，就是最近美金在走强，美金走强造成了跟美金直接相关的一些资产价格的调整。比如说黄金从 1200 调到了 1100，新兴市场稍许有些调整，A 股也有一些调查。但是大家看到美国的股市，欧洲的股市不断的在创新高，并没有因为美金走强而走弱。而且很重要的一点，石油价格现在在 78 美元左右，跟以前的 80 美元左右的高位相差不远。就是说全球的资本市场目前的走势实际上是跟经济的基本层面更加配合。为什么会有这种走势？比如说美金为什么会走强？是预示着全球的经济复苏，尤其是以美国为主的西方经济体系的经济复苏更加扎实。美国的经济比想象的要好才会出现美金走强。

但是如果你只从技术的角度去看美金走强，因为前段时间有很多套息盘是跟这个相关的。很多借了美金的人要把美金赶紧还了，不然将来的成本会越来越高。你要把美金还了的话其他的就要被迫的平掉。这就是为什么很多资源遭受了抛售的原因。美金走强带来了其他资本市场的拆仓潮。但是好在美国的，欧洲的资本市场并没有因此而受影响。所以说如果美金走强的原因是因为经济比想象的好，尤其是美国的经济比想象的好。为什么资本市场股市要跌？没有道理的。为什么商品资源要跌？也是没有道理的。所以说一个更好的资本市场应该明年可能会出现这种情况，尤其是明年上半年。

在美金不再继续走弱的情况下，资本市场能够不断的创新高。这个市场基本上就是一个非常非常理想的市场。因为如果是资本市场只能在美金走弱的环境下走强，美金走弱带来的一个风险是什么？通胀预期，通胀的风险。所以说资本市场只能在美金不断走弱的环境下走强反而是不好的，风险会比较大的，尤其是



通胀的风险。如果说美金走强是因为经济好，而且又会抑制通胀预期，这不是资本市场的佳境吗？所以我想目前来讲我们的牛市已经完成了一个很重要的切换。我要强调这一点，在几个主要的股市，尤其是美国，欧洲还有全球的商品市场，除了黄金以外其他的商品资源的市场，比如说铜价，铝价最近都屡创新高，而且是在美金走强的形势下出现的。表示所有的资本市场都在预测经济会比想象的好，明年的经济会比预测的还要好。这样的股市会更加健康，而且在美金不再创新低的情况下，通胀预期能够得到有效的抑制，政策上的紧缩非常有限，这样的资本市场反而是更健康的。

回到刚刚一个问题，我为什么要问那个问题。敢于继续持仓 A 股的人举手。只有 20%。这是另一种很好的现象，为什么？如果我刚刚问的问题说想赚钱的人百分之百的都举手了，想继续持仓 A 股的人也是超过 50%的话，这反而不好。因为大家不敢继续持仓 A 股的话表示我们的心态还是非常审慎的，非常怀疑的。资本市场有一个很重要的逆大众心理而为论。如果大家都变得很积极，很进取，市场往往就离顶不远。但是牛市从来不会在一片怀疑声中结束的。我刚刚问的两个问题，我一看大家举手的态势我就信心非常强，这个牛市一定还能运行下去。因为抱怀疑态度，质疑态度的人非常非常多。而且大家敢于站出来说我赚了钱的人还是很少很少。牛市运行到现在大多数人感觉还是没赚钱。一般来讲牛市在这种状态下不会结束的。牛市是所有的人都投进去了，而且都觉得赚了钱了，那时候大家对牛市的运行的就要保持审慎的神态。这一点也是大家聚会到一起的一个好处，我们互相学习的机会。大家交朋友也可以互相了解对方的投资心态，大家进取的程度。

如果你们互相之间的问题都很多，大家对未来的质疑声很多，这个市场表示还有戏，还会不断的震荡向上。

但是另一点我也要强调，明年赚钱一定会比今年难很多。今年是整个大势整体向上。按道理是应该很容易赚钱的。我刚才讲了一个大势向上的主要原因也是美金不断走弱。美金是一个宏观因素，今年基本上是一个宏观主导的资本市场。大家对宏观把握够了就好了。但是明年不一定。明年宏观，所有资本市场的走势，国际反映都是宏观在继续向好。而且在美金走强的情况下不断向好，我们叫做双黄金结合的黄金结合。

我们现在到未来所处的牛市应该来讲是牛市的第二阶段，相对成熟的阶段。牛市的第一阶段是一个爆发性的成长，主要是由于资产价格回归正常所造成的。资产价格回归正常是由于风险溢价回归正常所造成的。风险溢价太高导致很多资产价格过分被低估，这是牛市到来的第一阶段。对以前的事情进行纠错，风险溢价回归正常造成资产价格回归正常，香港，国际上很多这样的例子。很多股票的价格是净资产的 0.2, 0.3, 0.4 倍，不到净资产的 20%, 30%, 40%。

这样的股市往往是最好赚钱的，只要宏观局面一改善，资产的风险溢价就会被去除掉。风险溢价回归正常以后资产价格就回归正常。如果你的股票市净率只有 0.2, 0.3, 回到 1 是很正常的现象，因为很多行业有进入门槛的，很多行业仍然是继续赚钱的。那些进入门槛的企业，或者是继续保持现金流的行业为什么市净率是 0.3, 0.4？马上会到 1 以上。这是牛市的第一阶段，就是资产价格的回归正常。

牛市的第二个阶段往往比较难赚钱。牛市的运行是要跟公司的基本层面更加相吻合。这个阶段的牛市往往宏观因素是一个主要因素，但是不是一个主导性的因素，不是一个唯一的决定因素。现在资本市



场已经慢慢开始跟美金脱钩了。未来一段时间不管是美金涨或者美金跌，股市会按照它自己的运行规律来运作，不会看美金走强或者走弱的脸色。这就是股市相对进入一个成熟期的表现。

但是在这个市场当中你要赚钱，你要赚比别人更多的钱一定要选准行业，选准股票。这是非常难的。这是一个非常专业的，不仅仅是宏观把握好了就能赚钱。未来一段时间什么行业，什么股票能让大家赚到比别人更多的钱？

现在我们先讲讲市场的共识。市场的共识是明年要看好的行业一定是顺周期的行业。周期变好的主要原因是全球经济变好，那国际贸易一定会好转，出口一定会好转，这是顺周期的但是我们国家出口对经济的影响力是非常大的。如果出口好转带动的就是中小企业盈利的改善。今年中小企业情况有没有好转？好转的不多，虽然整个情况不错，但是中小企业很多还在艰难的运行当中，融资也融不到，产品订单也还没有回来。中小企业的日子还是蛮难过的，明年这个局面会改善。所以说明年不但企业的盈利性会改善，尤其是中小企业的盈利性会改善。这是一点。

第二点，如果中小企业盈利能力能改善，我们国家整体的就业形势会比今年好很多，整个就业形势的好转带动的是消费的进一步改善。明年消费的改善是由于我们刚刚讲的这些经济的基本层面改善带动的，而不仅仅是因为政府的主导作用。所以说这个自身的可持续力会更强。我刚刚讲的几点是顺周期的，包括与此相关的金融行业，证券、金融，都是顺周期的行业。因为中小企业好，企业盈利效益好，整个周期改善，整个资产负债的情况也会改善，资产质量也会改善。而且明年可能还有一定的加息空间，银行在加息过程当中盈利能力会加强。所以银行，金融也是一个很自然的顺周期的板块。这些都是共识。

但是在今天，我想讲点新东西。我觉得刚刚这些顺周期的东西很容易看，选行业的话相对比较好，还有一个是资源板块。资源是一个非常非常顺周期的板块，而且全球经济同步性的超趋势性成长的情况下，资源板块当然会很好。我刚刚讲的资源板块以前只看一个，就是美元涨还是跌。现在不管是美元涨还是跌，铝价(17160, 215.00, 1.27%)，铜价(59900, 1320.00, 2.25%)都创了新高，油价在接近一年多的高位上。美金涨是因为经济比想象的好，资源板块自然的就会更好。

但是还有一块大家不可忽视的，高科技行业这个板大家要非常非常看重。高科技板块它的顺周期性比我刚刚讲的其他板块都强。而且由于这几年不断的危机，风暴，很多企业在高科技支出方面都远远滞后于它的需求。它累积了很多很多需求。新的一年又是危机后的第一年。危机后全球经济长远的成长靠什么？大家看看每次后危机时代的历史。后危机时代的历史往往是一开始的复苏是一种所谓的政府带动下的强制性的复苏。但是可持续性的复苏往往都是由新的科技创新所带动的。所以这点来讲，高科技行业不断顺周期，但是它和结构上的推力也是非常非常强的。

这点来讲，我觉得大家最关注的就是要关注高科技行业。包括一些电子产品，电子物件，这些东西都是很顺周期的。另一块，高科技行业现在处在突破临界点的是两个行业，一个是新能源，可再生能源，一个是生命科技，医疗科技相关的一些产业。这两个产业如果取得突破的话，在未来会引领全球的另一波很长时间的牛市和经济的不断的成长。如果这两个行业跑不起来，全球的经济有可能在2011年，2012年又增速回落，可能会出现很多人所担心的二次探底。



因为你现在的复苏，现在的强势的周期性的复苏主要是由于库存调整，由于去库存化去得过分，企业要重新增加库存造成的周期性的反弹。这个周期性的反弹会持续 12—18 个月，但是如果你把这个库存填满了以后怎么办？中国比其他国家都好。我们刚刚讲的，中国的可持续性是来自可能由于出口好了以后我们很多中小企业的盈利会好转。中小企业的盈利好转，就业情况就会改善，就业情况一改善带动内需，加上国家会抓住明年经济好转的机会进一步推动内需。所以内需的可持续力比其他国家强。但是大家知道现在道琼斯创新高局面是在什么情况下达到的？是在美国失业率还不断上升的情况下达到的。短期来讲是没有问题的。失业率不断上升股市还能创新高表示企业的盈利能力在短期来讲比想象的要强。

为什么？经济一方面在复苏，另一方面失业率还高起，表示企业的劳动力生产率很高，成本非常低。这时候企业盈利往往能超出市场预期。所以美国的就业情况也报出来，失业率创了新高，道琼斯就创了新高，这是有道理的。投资一定不能按照老百姓的想法走。资本市场有时候会跟老百姓的感觉脱钩。如果老百姓都感觉好了资本市场可能就快到顶了。现在很多人为什么抱怀疑态度？实体经济好象并没有好转，为什么股市涨了那么多？去年有很多亲戚朋友失业了现在仍然没有工作，为什么股市涨得那么疯？很多人不理解。因为这时候企业的盈利是最好的，因为经济复苏了，但是你没有增加员工，成本控制得很好，盈利能力很强。任何销售收入的增长都进入经济。只要经济出现拐点，股市是涨得最凶的。但是长期是不行的。

现在效益好是因为企业在增加库存，但是如果增加库存过程当中永远不增加工人的工资，谁去消费？谁去消化重新累积起来的库存？你只能未来企业信心增强，他觉得复苏的可持续力会持续很长时间，他开始增加人手，失业率会下降，消费会上来，带动经济继续复苏。但是这个从美国的经济和欧洲的经济和日本的经济来讲，在未来的 2、3 年内失业率下降的可能性还是非常非常小的，下降的幅度也是非常小的。所以经济复苏靠什么？就是如果不出现我刚刚说的 2011 年，2012 年全球经济又会再次放缓现象的话，唯一一个可能就是科技创新，科技突破。

所以科技创新，科技突破这个行业跑不出来，全球的股市可能在明年的下半年要提前做反应，就要调整。但是如果全球经济的可持续性很强，一定是高科技行业的突破，而且这种突破很可能出现的领域就是新能源，可再生能源，还有就是生命科技，医疗技术。这两个行业大家也要多多的关注。

从 A 股的角度来讲，在这两个行业寻找要买个股票是不容易的。在公开场合我不能讲个股，但是大家一定要花做很多很多家庭作业，要花很多工夫去找。因为有些行业确实前景可能不错，但是它的估值已经非常非常高了，尤其在国内要找到相应的可投资的在高科技和新能源领域，高科技行业可能能找出一些来，但是新能源领域，医疗设备，医疗技术，医疗科技可能比较相对比较找。但是这一类更重要的还是要关注我们哪一类的公司跟全球的产业链衔接的最好。从这个角度找股。因为两个行业的技术突破可能性最大的还是在美国。过去 100 年，150 年，每一次技术突破，技术创新实际上都是美国产生的。

有哪些行业，哪些公司的产业链跟美国领先的公司，生命工程对未来经济的影响是非常非常大的。大家知道日本为什么低迷了 20 年？随之而来的第二个问题是美国会不会重复日本的道路，未来 20 年也起不来？这个问题大家问问自己就会理清未来的投资思路。

我们的回答是美国不会重复日本的路。为什么？日本之所以没有经济成长，两个原因。一个原因就是他的入口在下降。入口在下降就没有了经济成长的动力，尤其人口还在老化。大家知道经济成长很简单的



一个模式。一个道理就是劳动力的供应增加。工厂在不断的增加员工，工厂的产值一定在上升，销售一定在成长。但是你的劳动力供应在下降，劳动力还在老化。劳动力给经济带动的成长就没有。这是经济成长的第一个要素。劳动力供应的因素。

第二个要素是劳动生产率的提高，就是要靠技术突破。比如说公司的员工可以不增加，但是产量，销售利润不断成长，这是公司可能采取了一些新的技术，新的工艺，有新的技术突破，劳动生产率在提高。但是日本技术突破方面的能力比美国要差很多。日本永远是跟着一个最强的国家走。日本从来都是拿来主义，别人的发明创造那拿过来用。最后用的比别人创造的还要好。日本永远是最好的老二。他永远不会成为老大。唐朝的时候中国是全球最强盛的国家，日本跟着中国走。欧洲文艺复兴以后欧洲成为全球的鼎盛，日本也发生了明治维新，那时候也是很好。但是不是最好，最好是欧洲。二战以后美国变成全球的强权，日本虽然是美国的战败国，但是他还是毫不犹豫的选择跟随美国走。他把美国的东西拿来，汽车是美国发明的，日本造的车比美国还好，汽车产业在美国已经是夕阳产业。美国人三大汽车厂倒闭对美国基本没什么影响，但是日本的汽车厂倒闭你看对日本的经济受得了受不了？日本就是没有自己的创新，他用的是别人的创新。这两个因素没有，但是这一点是跟美国跟它两方面都有本质的区别。

人口角度来讲，美国也有人口老化的问题，也有出生率下降的问题。但是美国的国界是开放的，他吸收全球最优秀的移民。我们辛辛苦苦养大的，从小到大投资多少钱在小孩身上，长大以后只要家庭条件允许都送到美国去留学了。吸引的是这种国际上的人才，国界是开放的。所以美国的人口永远是成长的。通过这一点规避了日本人口老化的恶运，而且美国吸收的都是年轻的精英。

再就是科技创新，美国从来不怕泡沫。大家不要过度的总结这次金融风暴的经验教训。金融风暴，泡沫破裂在美国过去 150 年历史上屡见不鲜。每一次都是泡沫破灭，接下来就是在另一个领域的创新。他的创新和泡沫是不断循环的一个周期。美国的任何一次发明创造都引起过泡沫，最近的例子就是高科技，90 年代初先是在军事领域应用的网络技术开始在民间利用。后来带动了新技术信息的革命，后来形成了 90 年代美国经济，全球经济高速的成长。01 年以泡沫终结。

泡沫终结以后很多人觉得没戏了，高科技伤美国伤的比这次还厉害，对于实体经济的伤害。但是随着中国加入世贸，经济的全球化带动了全球服务业的全球化。服务业的全球化带动了全球服务业，尤其是金融服务业的另一次创新。那就产生了很多衍生金融产品，结构产品。这是另一次创新的结果。在创新的初期对经济的拉动作用都是很强的，但是又搞过头了，又成了泡沫。我们现在要等待的是下一次技术突破，创新的到来。每一次的创新都会在新的领域出现。上一次是互联网，信息技术革命，接下来是金融服务业革命，创新，接下来在哪里？有可能就是生命工程。比如说大家知道人类的很多问题都解决不了，人类的感冒都是不治之症，癌症也是不治之症。后来算下来人的寿命搞下来只有 80 年到 100 年。为什么寿命这么短？按照基因学和新陈代谢里面，人的正常生命应该是 250 年左右。但是就是因为人类面临了很多很多没有解决的问题，人类承受的压力非常大。现在为什么癌症解决不了？你有肝癌或者肺癌的话，现在有克隆的技术，现在一个动物完全可以克隆。但是如果法律道德伦理允许的话，人也能够被克隆。如果你将来有心脏病或者其他地方的毛病，早早的克隆一个，到时候有问题把它换掉。

现在移植技术在于排他性。人体只要不是自己的器官就自然有一个排他性，接受不了。但是如果你的肝是自己克隆的一个，将来有问题把它换了，这个问题不就解决了吗？人的寿命不是 100 年，就变成 150



年，250 年了。这样的话日本经济不会成长吗？他现在六、七十岁的人很多，如果出现生命科学的突破，六、七十岁还是青壮年。那时候给经济带动的推动力会有多大？

任何一次科学革命和技术突破都会产生巨大的经济成长的机会和带来巨大的投资机会。明年大家在选股方面一定要关注这两各行业，生命科技和新能源技术。我就讲到这里，谢谢大家！

汪群斌：金融危机后中国会产生一批伟大的企业

上海复星医药(集团)股份有限公司董事长、上海复星高科技(集团)有限公司总裁汪群斌。

汪群斌：

尊敬的各位来宾，各位领导，各位朋友，大家下午好！在这之前聆听了翟老师和龚老师的精彩演讲。

翟老师是修心的专家，龚老师是赚钱的专家，我努力要成为学习的专家。我觉得学习里面有一个很重要的动作就是举手。所以我想也把这个学习跟大家分享一下，我想问的第一个问题，在金融危机的过程中，也就是在 08 年年底，今年年初，股市上，房产上，或者企业的发展上勇敢投资的人请举手。很多啊，中华民族里面还是有很多跟巴菲特的水平差不多的。

这次从复星来讲，从我本人来讲参加或者经历了这样一个金融危机，我觉得要跟大家汇报的，进一步的深刻的认识金融危机，从而深刻的认识经济周期。我们感觉到经济的发展是永远有周期的。这是什么概念？它通过经济的快速发展，繁荣。繁荣以后泡沫，泡沫以后萎缩，萎缩以后复苏，永远是这样的周期。

就像熊彼得所讲的经济周期就像人的心脏，而不是像人的扁桃体。扁桃体是可以摘除的，心脏是生命的体现。在经济发展过程当中就是经济生命力的体现。

作为企业来讲怎么把握这个周期？我们去年年底，今年年初就勇敢的投了分众。当时分众均价在 8、9 美元左右，一共投了 3 亿美元。经过一年左右，现在他的价格已经是 16 块以上浮动。因为这个投资给我们带来了 3 亿美金左右的利润，也就是 20 多亿。在把握周期，在周期过程中投资这是非常重要的。

第二个非常深刻认识，在经济周期这个过程中企业家精神，人的一种精神是带动企业走出危机，从而使经济走出危机最核心，最重要的力量。

第三个认识就是说在过去的经济危机当中正因为经济危机的存在产生了世界一流的伟大的企业。比如说 1929 年美国的经济危机诞生了华尔街一大批优秀的企业家，尤其像摩根财团。比如说 1973 年美国的经济低谷诞生了巴菲特。那个时候他进行了大量的投资。又比如说 1997 年东南亚的经济危机诞生了韩国的三星。使三星迅速在国际上崛起。又比如说最近的，2000 年的互联网泡沫诞生了苹果，Google 这样一些伟大的企业。所以我们看到这个现象以后，我觉得经济危机，金融危机在这个周期的过程中中国必定会通过周期产生一批伟大的企业，或者说是产生一批能够成为伟大，有非常潜力的企业。所以我相信在这批走



向全球，成为伟大企业的行业中间一定有我们在座各位的团队。

当然我们看到经济危机以后还有一个体会，经济的周期跟人的周期实际上是一样的。人每天，每周都在周期。比如说白天要工作，晚上要睡觉。每天要工作，周日要休息。大家想想如果人白天不努力工作，不把这些该消耗的能量消耗了，晚上能睡好觉吗？往往睡不好觉。睡不好觉第二天能好好的工作吗？这这也是一个周期。正因为这个周期的存在，所以马克思讲的对，劳动是人类的一种需求。是人类发展的需求，所以我觉得在座的各位，包括我本人在内，努力的工作，让企业不断的为创造财富，不仅是我们发展企业，发展经济的使命，也是我们拥有良好身体的需要和使命。

第二个方面跟大家汇报的是复星的成长过程也是一个学习的过程。

整个复星创业的团队主要是四个人，都是从复旦大学毕业的留校当老师。1992 年底和 93 年初在小平南巡讲话的鼓舞下，当然还在主席所讲的真理，无产阶级革命最彻底的真理影响下。我们都是刚大学毕业，既没有有形资产，也没有无形资产所以我们就毅然响应这个号召下海。从 3.8 万元起家，通过 5 年的学习和努力，标志就是我们所从事的医药板块在中国上市，整个公司的规模达到了 10 亿，那就是 1998 年。

我们又通过 5 年的努力，到 2003 年，整个公司规模达到了 100 亿左右。标志就是我们所从事的地产在香港上市，包括我们进入了钢铁，商业这些领域。最近我们也在总结，我们看了一下整个复星集团，复星国际截止到今年 6 月 31 日，资产规模是 767 亿，税后利润 13.3 亿，超过去年全年。所以我们就感觉到很快在不久的将来，我觉得我们最慢，2010 年整个资产能过千亿。我们同时在想一个问题，我们未来再生一个阶段，一个几千亿，上万亿需要多少年？这是我们团队不断的思考。

实现这个目标有我们的商业模式。我们的商业模式核心来讲就是以人为核心不断的学习，有企业家精神不断的学习，不断的提高。我们通过学习，比如说我们通过学习要发现机会，发现投资的机会，发现发展的机会。我们创业之初的时候我们没钱，但是我们看到上海有很多优秀的企业要进行上市。他要找咨询，我们可以帮他做质询，策划。那个时候是我们最早的商业模式，生存方式。因为我们帮助企业在如何进入市场进行的策划，实际上我们这些人以前也没有学过经济管理，也没有学过商业。我们的董事长郭广昌是学哲学，其他人是学生物的。正是因为做了市场咨询，做了调研，我们完成了我们从一个学校的老师和学生向一个市场中间的企业工作者的转变。现在在座的各位都比我们当时优秀得多，现在很多方面也值得我们学习。所以学习是非常重要的。

再举个例子，投资的时候很重要的我们有一个叫做反周期理论。除了我们刚才在低谷的时候投分众，实际上历史上有很多反周期的例子。比如说我们在 90 年代下半期投资房地产。那时候整个房地产通过宏观调控惨不忍睹，很多做房地产的行业转型了，但是我们坚定不移的投了房子。正因为在低谷的房子投了房地产，同时也锻炼了我们的队伍。所以在 20 世纪初，房产价格上升的时候，我们在香港上市。

包括钢铁，我们在 01、02 年投了钢铁，那时候也是钢铁的低谷。所以很重要的是在别人都恐惧的时候我们要勇敢。当别人都恐惧的时候，对我们来讲就是一个很好的机会。我们发现价值，发现机会。

我们整个的过程对我们的机会和我们所投的企业要进行持续优化。持续优化就是说我们主要通过改善



它的流程，进行一些培训和学习提升它的竞争能力。最典型的比如说钢铁。在整个钢铁都是牛市的时候大家都觉得很好，但是当碰到周期的时候我们钢铁的优化的结果就出现了。所以今年1—10月份我们所投资的南京钢铁各项效益指标是在全国参与排名都是第一的，这就是投完以后，持续优化以后导致它的效益，投资回报率的结果。当然我们在医药，地产都是这样。

我们整个模式很重要的是我们要对接资本市场。作为一个企业工作者，我们一方面要把我们的企业做好，另一方面在这个市场非常充分的时候我们要充分的利用资本市场。也就是说让我们所从事的企业发展上市。在这个复星完成千亿资产的过程中，很重要来讲，资本市场也给了我们很大的支持。所以我们要以资本市场为中心。

我们算了一下98年第一家上市公司到现在总共控股和参股了近20家上市公司，总共是从国内和全球资本市场募集了300亿美金。当然，80%以上的资金我们都是从香港募集的。所以从全球资本市场对我们的贡献还是非常大的。这是整个复星发展很重要的商业模式，发现价值，通过优化对接资本市场创造价值，以人为核心。

第三个方面，我们在企业发展的过程当中适度的多元化。如果我们掌握了多元化的规律应该说也是非常具有竞争力的。很多发展的过程当中多元化发展也是经常会受到批判。

从整个产业的构成来看，你的家庭或者公司，拥有的资产最多是房产的举举手。最多是股票，金融资产的举手，这两样都不是的举手。这是什么概念？我们通过研究发现产业化过程中医药，地产，金融文化很多产业还是协同。比如说我们可能做实业的比较多，我们也是做实业起家的。但是我们在这个过程当中发现地产的空间很大。为什么这么说？因为地产要占整个财富的比例是非常高的。

有一个数据，整个地产行业的总量要是GDP的2—3倍，金融也是一样。所以往往我们会发现，福布斯排名里面很多富翁是地产。全球的福布斯排名里面很多是金融。所以适度的多元化，从企业的发展也是一个很重要的战略。

在这个过程当中，我们也了解到哈佛大学有一个教授做了一个研究，他研究了全球的200家非常优秀的企业得出两个结论。第一个结论发现在欧美这样的成熟市场往往最优秀的企业，或者贡献最大的企业是专业化的企业，而不是综合类多元化的企业，但是也有例外。像巴菲特是投资的，他控制的企业就是多元化的。同时，也得出另外一个结论，新兴国家，比如说香港、日本、印度、韩国包括中国有很多优秀的企业往往是多元化。对于新兴市场，有优秀的多元化企业适度的多元化战略，这从某种角度来讲也是有它很强的生命力的。

我们在探究为什么在新兴市场多元化的企业，适度多元化的企业也很有生命力？这就是因为我们所处的市场环境也是在不断的学习，包括我们的政府，我们的市场机制，我们的法律从企业内部来讲，我们的团队，我们的最高领导者都在不断的学习完善。一个人学习往往不如团队学习，一个团队学习不如多个团队学习。团队学习的过程中，我们可以分享很多企业发展的经验，分享企业发展的智慧。正因为这些经验和智慧可以推动我们企业比我们的行业中间的其他的竞争对手发展的更快。所以这个多元化适度来讲也是我们复星用核心竞争能力来打造多元化的一个很重要的体会。



第四个方面，怎么使企业的学习能力从组织上给予保证。学习能力就是企业的竞争力资源。

一是要不断对标。我们所在的企业你有相对来说短期也好，中期也好，你有对标企业，或者是你要超越的目标企业，请大家举举手。我觉得对标对我们企业发展贡献很大。比如说我们在创业之初的时候，3万8千块钱企业的盈利有50万，100万我们就知足了。我们制定了一个目标半年就完成了。

从我们不同的产业也有我们的对标企业，比如说钢铁，这次金融危机之初的时候受到影响很大，整个钢铁行业都亏损，大家都怀疑钢铁行业有没有前景，除了国内对比我们又做了国际对比。我们发现巴菲特现在还拥有钢铁的股份，这说明投钢铁是对的。一查钢铁的股票是韩国的企业。我们发现一对比韩国企业的成本比中国钢铁产业的成本每吨要低7、8百块钱。整个产业什么概念？整个中国钢铁产业今年要到6亿吨。整个钢铁行业通过精整和发展有4000—5000亿的利润。不是说产业规模，是利润。所以对比，看到了差距，也看到了信心。

也比如说我们投资的医药企业，国药控股。我们在投的时候它的排名第二，利润只有1500万，排名50。通过六年的努力，他不仅销售收入遥遥领先，利润也遥遥领先，今年在香港上市募集了100亿港元，是2002年以来全球最大的医药IPO，同时也是亚洲最大的IPO。我们当时国内对比，发现别人的数据都比我们差，我们就拿美国的对比，美国对比以后发现有很多需要改进的东西。我们当时制订了一个目标，我们要五年，十年要超过美国的企业。虽然我们的销售收入去年是380亿，只有美国第三大的，也是世界第三大的1/10，但是我们一上市以后的市值远远超过美国第三大。所以我们现在的市值是全球第三。别看在座的销售收入都很低，一上市说不定就是全球第一了。

在学习保证里面还是要有考核，我们对公司员工和干部的考核有四个方面，一个是财务目标，一个是客户目标，一个是流程。还有一个很重要的是学习和成长。学习目标是列入考核的，有组织保证的。

最后跟大家汇报一下世博会是我们很好的学习机会，我们和全国16家优秀的民营企业成立了一个中国民营企业联合会。我们也想通过世博会学会国际化。更重要的要学会以创意来经营企业，经营企业的财富。我觉得对中国的企业要用艺术来经营的话空间还是非常大的。想借用张瑞敏的一句话，他说他到欧洲的时候问海尔怎么样，大家都说海尔很好，质量好，价格便宜。问他会不会买？欧洲人不会买，他要买德国的产品。张瑞敏说为什么买德国的产品？因为他现在不缺这种功能性的产品，关键还是要买一个艺术的家电回家跟他的装修匹配。所以所有的产品我们现在到艺术品的阶段还有机会。我们的服装，包括电脑，现在苹果电脑为什么卖得好？因为它是艺术品。我们很多的企业都有很多的机会用艺术品用创意来经营我们的企业。

学习是智商，情商，很重要的就是财商，现在是经济社会，但是我们还没有达到这样的水平，还要努力的为企业创造价值。心商，修心，学国学也是很重要的。逆商，在逆境当中能够发展，在经济周期低落的时候敢于投资。最后我觉得很重要的是健商，所有的一切要有健康。每一个健康的人也是一种智商。从复星来讲一方面我们学习六商使我们成为六商企业，另一方面我们要汇聚成长力量，要与拥有六商的团队合作。祝愿大家身体健康，万事如意，谢谢！



【2010 学习型中国】林伟贤：打造商业平台是企业家最重要的任务

实践家知识管理集团董事长、亚洲语速最快的国际顶级演讲家林伟贤。

林伟贤：

各位亲爱的企业家们，大家晚上好！我们首先要谢谢刘景斓，因为十年的时间可以把这件事情做得这么成功，全中国除了刘景斓没有人能够做得到。一起说谢谢刘景斓。真的不简单，没有人可以做到，刘景斓做到了。

从现在开始我要讲的是商业模式。2008 年 1 月份中国有一个大雪灾，这个雪灾让很多人回不了家，一时之间很多老板把员工留在公司里面彼此照顾。08 年 5 月 12 日，我们希望一辈子永远都不要再发生的大地震，这件事情让全中国，去年是建国 59 年以来全中国 59 年的捐款比不上一次 5.12 的捐款。同时 80 后的企业家，这些人本来都叫孩子。这些孩子突然成为了企业家，成为了社会慈善的企业家。很多 80 后的孩子到灾区帮忙，包括奥运会。7 月份西藏又发生问题。1、3、5、7 这四个阶段让中国大陆积累了足够大的能量，积累了足够大的力气。终于可以在 8 月 8 日晚上 8 点 8 分在北京办了奥运会，这是 420 亿美金打造电影，导演就是张艺谋，演员有 178 万。这个奥运搞的英国伦敦不敢办奥运。因为他们没有这么多人。他们搞不清楚，这是中国沉闷了 100 多年找到了一个机会。

这时候我们要办一个残疾人的奥运会。当时办的时候全世界只有 4000 个残疾人运动员，但是中国有 4 万人当自愿者。在残奥会之后没有几天，我们就看到了石家庄跑出来三头鹿，三鹿奶粉事件发生了。

但是可以保证三鹿事件发生的时候，很多人看到三鹿发生事情，不是想着帮忙，那个晚上只有四个字可以形容，其他乳业公司就是“幸灾乐祸”。所以我们要当一个中国人，要当一个中国的企业家先把幸灾乐祸四个字拿掉。因为你在幸灾乐祸的时候你不知道很多事情要发生了，因为这是一个石头，石头往下走的过程里面会在水面产生很多的涟漪，叫做涟漪效应。

涟漪效应会把水泼出来，如果是满盆的水你不知道什么时候掉下来，水掉下来的时候我接起来会溅到很多的水。另外是赶快拿一个布盖起来，避免水弄湿了。这是三鹿事件，这个石头使更多的企业对于人员的管理不够造成的问题。那些问题不是突然的，是积累而来的。谁去看到这个石头变成谁都能够了解到时代最重要的。

1979 年美国有一个会议，会议上提出来如果在南美洲的巴西蝴蝶拍一下翅膀的话，美国的德州就变成一阵龙卷风。大家觉得怎么可能？是啊，我们不相信。但是今天是 12 月 30 日，4 天前，5 年前的 12 月 26 日印尼有一个地震造成的泰国的海啸，死得最多的是泰国沙滩上晒太阳的欧洲人。他们哪里知道一个大海啸 26 万条人命就不见了。谁能够想到？人命是如此，经济上也是如此。

98 年的亚洲金融危机只是来自于泰国的一个小金融机构。非典导致整个亚洲完蛋。07 年的雷曼兄弟事件大家觉得这有什么了不起？中国人还高兴，觉得中国企业出问题了。如果是去年那时候进去一定是跌得最惨的。



如果知道石头什么时候掉下来用什么模式应付它才是最重要的。那个石头就是趋势。什么是趋势。

所有国际的趋势中国一定当做政策。为什么国际的趋势中国要当做政策？而且我们不仅当政策，政策的标准要比全世界还要高。因为本来世界经济老大是美国，我们是第二，第三的位置。本来在美国有一个银行是高盛这样估算的，他说按照估算，2050 年中国变成全世界最大的经济大国。他又修正说 2036 年中国是全世界最大的经济大国。后来他就没有再发表任何数字，因为高盛自己也出问题了。

去年美国有一个数字，2015 年中国是全世界最大的经济大国。这句话讲出来全世界有没有人相信？没有人相信。去年 7 月份的确没有人愿意相信，到 9 月份大家有机会相信了，因为中国的经济成为全世界第一，不是中国人本身很能干，而是其他人很不会干。你的进步能够等待别人的灭亡吗？这是你要思考的问题。

美国本来是大哥的位置，中国大陆的位置目前在二哥的位置。这是海平面，大哥在海里能够看到游泳裤，二哥看不到海下是什么。二哥一直都听大哥的。但是当去年大海啸突然来的时候大哥突然被卷走了。二哥说哥呢？哥没了。当你自己变哥的时候突然很紧张。因为现在是涨潮，退潮才发现二哥忘记穿游泳裤。

2008 年的事情，我们还有那么多的时间，中国大陆用 6 年，7 年的时间够不够打造一条游泳裤？当然够了。如果各位了解这件事情的话，政策就是趋势，趋势就是政策。因此你要看为什么要做很多的承诺，因为全世界凡是美国不愿意做，不敢做，不肯承担的中国人一定承担。

中国大陆的强大不需要靠军事，只要做一件事情，美国跟全世界是谈武力，日本人跟全世界做生意，中国人跟全世界只谈一件事，贡献我们的心意。

07 年 12 月份的时候在北京有中非友好合作论坛，在论坛上国家主席邀请 49 个非洲国家的元首。大家开完会之后说了一句话，为了体现中国和非洲国家相对良好的传统邦谊，我们决定免除所有非洲国家的债务。非洲想说没想到开一个会钱不必还了。不必还是中国人对你的心意，生意好做，心意难还。中国领导去了非洲好几个国家，中国只要有事的时候，就有一帮小兄弟站出来说你想干什么？这是我哥。因为是心意上所做的是，所以全世界很难跟中国算笔帐。

趋势就是政策怎么抓？我三年前就跟企业家讲节能减排，没人理我。这个月哥本哈根会议刚刚开完。节能减排对于全世界重要。温家宝总理所做的承诺是我们到 2015 年的时候节能减排比 2005 年低 40%，45%。全世界是要到 2050 年左右才会降低 40% 左右。身为中国人骄傲的喊一下！

如果你知道这个东西的话，那么节能减排是全球性的趋势就会成为全球性的政策，因为我们的承诺比全世界更高。当我们比全世界更高的时候任何产业都会跟它有关。首富是做电池的，第二富是做废纸回收的，中国今年第一，第二首富都跟节能减排有关的。这是一个非常好的机会。如果你做不了张茵收废纸，没关系，老家是农村的举手，现在是我们回农村收沼气最好的机会。现在沼气机会是未来最重要的。

所以中国大陆未来谈三个对外，一个是非洲，二是东盟加一。再经过一天，1 月 1 日那天早上，中国



大陆所有的产品，9000 种商品到了东南亚十个国家完全不必缴关税。

先卡位再定位，问题是你卡好位没有，这个机会到你手上没有。如果你没有做成的话，这个机会很难。3—5 年之内你还有机会。就是东南亚，为什么是东南亚？因为东南亚十个国家控制经济的都是华人。

如果你做了很多事，问题是他们打开门进去，当地的政策你懂不懂得掌握是你要明白的事情。上次我带着 100 多个企业家到马来西亚去，马来西亚的部长都要接待。在这个时代里面，中国人走出去，走到哪里都有风，可是问题是如果你一天到晚不出门肯定会发疯。

上个月江苏省省委书记到了台湾，他一到台湾，记者问他，你带多少钱到台湾采购。他说我带的不多，只有 21 美金，第二天他买了 39 亿 5 千万美金。轮流的很多哥哥去照顾弟弟，都是轮完要半年多。哥哥开始出手照顾弟弟有完全不一样的感觉。台湾有三大优势，文化、科技、服务。刚好是大陆在转型的过程里面需要增加的部分。这是最好的增值服务。

所以你能看懂这件事的话马上很多机会就在你们手上。国庆期间我带 100 多个老板到台湾去。台湾各种大企业老板接见，谈很多合作的机会。这种趋势在 5—10 年不会停的，当然越早进去成本是相对越低的。

所以我告诉大家，你要知道我们两岸好到签约已经不用办这个公开的仪式了。今年签了一个 MOU，明年开始每一个大陆同胞可以在大陆的银行通过 QDII 的方法买到台湾的股票。这是什么概念？这是台湾所有证券公司和银行可以在大陆设分行，如果所有环境好到这样的程度你还不懂得把握的时候是最可惜的。

贫富差距，城乡差距，节能减排。这三个是最重要的议题。什么是贫富差距？缩短贫富差距不是把有钱人的钱全部给没钱人。最好的方法是有钱人可以很有钱，没有钱的人变有钱。老板是不用给员工很多钱，但是他的员工觉得很值得。

城乡差距，举一个例子来讲，我从西安，咸阳跟西安在推动一体化。合并之后在直辖市，省会城市以上。所以假设西安变成特级市，整个陕西省的省会就会变成宝鸡。今天的咸阳是明天的西安。如果你理解这件事情的话，这才是真正的方向。所以贫富差距，城乡差距，2025 年，中国大陆的城市人口是 9.26 亿。这个概念不是我们的农村的人全部到城市，而是农村就地城市化。

节能减排不再多解释。把这些都看清楚以后，因为这样的东西，我们怎么处理它，面对它？写下三个东西，态度、系统、模式。

态度教你怎么做人，系统教你怎么做事，模式是打造一个平台。让你既能做好人又能做对事。既能做好人又能做对事才是最重要的部分。这个时代平台创造的价值越大，赚的钱越多。中国为什么要加入 WTO，要加入东盟加 1，因为我们的平台大，任何东西掉到这个台子上都能挣到钱。

王菲马上要出来唱歌了，他唱一首歌他 100 块钱，他拿 70 块钱，经纪人拿 30 块钱，为什么经纪人赚钱？因为经纪人下面至少有 10 个王菲，而且他什么事都必做就可以拿到 30 块。



这里有 4000 人，这个平台大不大？这个平台的创造者是谁？刘景斓。从十年前一张照片就可以招到今天这么多人，就是这个平台的价值。

如果你做企业要打造商业平台，制定行业标准，设定游戏规则。这是一个企业家要做的最重要的任务。华谊兄弟 (55.430, -0.18, -0.32%) 为什么一去创业板就值那么多钱？现在连黄晓明都变亿万富翁了。非常简单，以后华谊是一个平台。王中军只要每天看艺术品，带来的价值就大了。所以不要忘记打造商业平台是企业家最重要的任务。一个企业家的任务在于你每天跟有价值的人谈过多少话。

你要做的事情是怎么把这个事情做大，把你的平台做大，平台定好。打造商业平台，制定行业标准。中国怎么会自己有标准？注意一件事情，黄鸣明天要来，他们的企业标准比国际标准高 7.5 倍。当我们的标准比国际标准高 7.5 倍的时候，我是标准还是国际是标准？

你的顾客所需要的就是最适合的标准。如家可以上市赚很多的钱。他并不是帮有钱人盖酒店，按照中国的需要在发展的过程里面提供这个时代适合的东西，比提供最好的东西还要重要。

打造商业平台，制定行业标准，两岸这次的会议这次要做的就是标准。两岸有共同的标准就能创造更多的标志，这个标准定下来以后全世界会以这里为标准。

设定游戏规则，凡是设定游戏规则的都是赚钱的人，凡是玩游戏的人都是花钱的人。所以你要成为游戏规则的制定者而不是成为游戏规则的追随者。如果今天你没有办法设定游戏规则就完蛋了。这个时代里面老板掌握设定游戏规则非常重要。

我要提醒所有企业家，未来全世界如果中国人要赚钱的话，最好的方法是把全世界的人带到台湾找高科技的东西，带到香港找资金，带到大陆找人才市场。在那些外国人回家之前送到澳门呆三天才可以回家。这就是整合，整合就是有钱大家赚，大家有钱赚。

【2010 学习型中国】

欧阳维建：品牌人物要学会“倒过来”思维

师课博会教育联盟主席欧阳维建。

欧阳维建：

我是第一次看这个片子，是我的助手辛辛苦苦两天两晚总结出来的。我看到后面不太好意思，因为在任何场合把人推得越高，这个人一定会摔得越惨。这也是我今天要向大家汇报的，送给大家关于人物品牌策划成功的奥秘的三个字。这三个字特别简单“倒过来”。

怎么倒过来？在座的各位领导，各位朋友，你们在下面为什么不热烈的为今天在台上演讲的所有嘉宾



热情的鼓掌？就是因为我们的内心深处没有做到倒过来。在任何地方，不管做任何事情，要做就要发自内心的。我自己为我自己做，做到了最好，这就叫倒过来。你们在下面热烈的鼓掌真的不仅仅是为我鼓的，你是为自己鼓的。

因为你在下面热烈的鼓掌，台上的这个老师接收到你的能量，讲课会讲得更精彩。像我这种人一般不出来讲课，水平一般，我一接收到你的能量就会得意忘形，你听课也不会听得太枯燥。更重要的是，各位老师，各位同学们，领导级别越高的，做事业成功越高的，他们在现场鼓掌的姿势都是不一样的。他们深深的懂得做人一定要倒过来。

我接下来会为大家奉献如何做品牌策划，个人品牌成功的奥秘是什么我会分享几点经验。最重要的是思维要改变，什么思维？倒过来。你要具备倒过来的思维。现场我请大家做一个思考，我希望今天在场的每一位老师，每一位朋友，成为在当地响当当的品牌人物。你们知道品牌人物的奥秘是什么？今天这么多老师在台上讲话，他们都是品牌人物。他们成功的奥秘是什么？我们找到没有？请大家做一个思考题，请问在当今中国最重要的一个词是什么？和谐。但是你知道什么叫和谐吗？品牌人物第一点就是他本身要和諧。和谐的和，一个禾字再加一个口字，它的意思就是要想和谐首先要解决自己吃饭问题，解决老百姓的生存问题。旁边有一个口字，这个口字还有另外一层深刻的含义，吃饱饭以后可以到处说话。就是解决生存问题之后每个人都可以发表自己的思想，每个人都可以畅谈自己的想法。国家民族发展的程度，个人的成长程度都可以通过这张嘴巴说出来。

我在说话，刘景澜老师刚才在说话，今天我们听了一天的人，这么多优秀的老师都在说话。我们把说话这个字提炼到学术高度叫做演讲。千万不要忘记一个和谐的人除了吃饱饭以外一定要会说话，一定要会演讲。这才是和谐的人。

我想告诉大家做品牌人物成功还有另外一个字，每个人都希望自己做什么人物？不管你做什么事情，干什么活，有什么样得成功你都一定要干出品牌。什么叫“品”字？三个口堆在一起。它的意思就是说如果你是品牌人物的话一定要做到个人口才超过三个人以上，即便你不说话也有人在你的背后说你的故事。这才叫品牌人物，这才叫做品牌。

和谐，品牌，这两个词是我们目前每一个人目前最重要的词。这两个词有一个共同的特点是学会做演讲。各位老师，我想奉送给大家的是一定要做演讲。

这两天还会有很多人讲课，他们都是通过什么方式传播的？都离不开演讲。所有成功的人都有一个特点，我们崇拜的孔子是不是当今世界最伟大的品牌人物？孔子之所以成功是因为他会做演讲。他到全国各地游学。

自信是谁给的？你们一定要倒过来。自信不是自己给自己的，因为只有从别人眼中看到自己被赞赏的影子，自己才能变得越来越自信。也就是说，自信可能是别人给的，只有别人相信你，别人肯定你，别人赞赏你，你才能真正的获得自信。所以我认为更多的自信不是自己给自己的。你自己给自己的只能叫自负。从别人眼里获得自信最好的方式方法就是两个字“演讲”。因为大多数人都是善良的，还有不少是虚伪的，明明知道你讲的不好，也会说讲得不错，于是你获得了自信的能量。这也是倒过来。



作为品牌人物的第二个方面就是我前五年，都是为李阳老师跑腿，为重要人士跑腿。如果你会演讲不懂得策划，不能把人组织到你面前来听你的思想和概念，你永远成不了品牌。我们要做品牌人物必须要学会策划。

刚才林伟贤老师说的一句话我特别认同，演讲打造世界，成就品牌。但是策划帮助我们改变人生。策划的奥秘还是三个字，倒过来。怎么倒过来？如果你要成为一个品牌人物的话必须要倒过来先三大步骤，先定位，后装为，再变为。也就是说如果你要做品牌人物的话先要定一个目标，就是要做这个人。你要告诉大家你要做什么，比如说我跟李阳老师合作的时候非常自卑，一直躲在后面。因为我有一个心结，直到有一天我懂得倒过来，我先定位。我希望我有一天也能走上演讲台。有一天我终于懂得倒过来，我把我自己做了一个人生的定位，这个定位是人生的假设，是人生的目标，就是做品牌人物你要追求的三年，五年，你所要成为的品牌人物的名称。我突然发现我欧阳维建也许是中国第一个因为推广名师的演讲走过的地方最多的人。我通过讲学的活动推广教育传播。

我定位在了第二个名词上，教育活动家。现在全国各地都说我是教育活动家，这是我跟的行为，我的特点做的定位。我要求到各个地方出现都要提醒大家说今天有一个著名教育活动家在现场。我也不知道教育活动家是什么样子，但是因为我这样定位以后，公开这样宣传以后，我就必须用这个要求要求自己。我出场的时候所有的眼睛都盯着你。不知道怎么做怎么办？穿个西装，打个领带，装吧。装久了以后我就习惯了，之后我就成为了教育活动家。

你们都有孩子吧，我经常把这个概念给孩子，我说孩子，人生一定要有目标，有理念，要倒过来。要假设成为什么样的人把定位定好。我有一段时间很自卑，我告诉儿子说，我儿子说教育活动家好象没这个说法。我说这是爸爸自己策划的，你可不要看不起爸爸，把活动去掉也叫教育家。

各位，你的定位是什么？我们的一切都是假设开始的，都是策划的结果。我还想讲讲倒过来的思维。作为一个教育品牌人物，作为一个企业品牌人物要具备懂演讲，懂策划，懂倒过来的思维。

主题演讲

企业家综合修养——国学



新知 养生

姚景源：我国最大的问题是就业问题

我分两部分谈谈中国经济。先谈谈今年，然后再谈明年。

今年中国经济由于美国的次贷危机和世界金融危机的影响遇到了前所未有的困难和挑战。在这场危机给我们带来的困难，回过头来看一下困难是什么状况？去年这个时候中国的三大外贸指标全都变成了负数，同时出现负值是过去长时间没有的。去年这个时候中国的工业增加值，就是中国的工业增长速度只有5.4%，正常情况应该是16%左右。去年这个时候有上千万的农民工被迫的失业，回到家乡。我当时在广东火车站看到的景象是人山人海，应当说这场危机给我们中国经济带来了前所未有的困难。

针对这场困难，党中央国务院是科学的分析和判断形势，果断的出台了战胜这场困难的一揽子方针。我们战胜这场困难的一揽子方针是什么？我们是保增长，扩内需，调结构，惠民生。我们的一揽子方针再往下看，它包括我们要实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，包含4万亿投资，包含着产业振兴规划，包含结构性减税，也包含一系列的支农，惠农的政策。我们这一揽子方针应该说是去年11月4日提出来的，现在我们这一揽子方针实施正好是一周年多一点。

我们现在看战胜这场困难取得的成果就是2009中国经济是个什么状态？大家都知道按照宏观经济基本原理，看一个国家的宏观经济怎么看待？你就看四个指标，经济增长率、失业率、物价上涨率、国际收支平衡状况。这是宏观经济的四大指标。看任何一个国家的宏观经济都盯住这四个指标。这四个指标看一下2009年中国经济是个什么状况。

经过增长率：中国经济今年第一季度增长6.1%，二季度7.9%，三季度8.9%。现在一到三季度中国经济增长7.7%。温总理在今年春天两会上提出中国经济2009年的目标是保持8%左右的增长。现在一到三季度是7.7%，就剩下四季度。我说现在中国经济今年的增长全中国哪一个人都会预测，就是说保8%以上的增长没有悬念。

中国经济在今年，在前所未有的状态下，我们都能够实现8%的增长是来之不易的。大家可以回顾今年年初的时候，今年年初在经济学家当中有一场争论。争论今年中国经济会是一个什么样的走势。当时有人提出来说中国经济今年会是W型，W型就是这个经济上上下下不断波动。还有人提出中国经济今年会是L型，这一竖掉下来了就在底部上不去了。但是现在各位来看中国经济，我们是个什么形？我说你把中国的工业拿出来做分析最有代表性。中国的工业去年第一季度16.4%的增长，11月份的时候是5.4%，今年1、2月份只有2.8%，之后一路回升。8月份是12.3%，9月份是13.9%，10月份是16.1%，10月份已经和去年的16.4%基本相符。中国经济应该说是实现了V型的反转。



我们在这么大的困难状态下中国能够在短时间内遏制住经济下滑，并且能够是现在世界主要经济体当中率先的走出这场世界金融危机的影响，来之不易。

失业率：失业和就业我以前讲过多次，中国经济说到根本上，我始终坚持我们最大的问题是就业问题。在人口统计上有一个概念叫做劳动年龄人口。劳动年龄人口是指 16 岁到 65 岁，他有劳动的权利。中国这一档的人口有多少？04 年的统计是 9 亿零 9。你要做一个国际比较的话，全世界最发达的国家是七个，美国、日本、英国、德国、法国、意大利、加拿大。这七大发达国家他们的人口总数加在一起比中国的劳动年龄人口还少 3 亿。这就是中国就业压力。我再说一个年轻人的就业压力，大学生今年全国毕业 610 万，今年又有 600 多万的孩子由高中生成长为大学生。但是我们现在的高考升学率不到 50%。同时也就意味着还有 600 多万的孩子没考上大学需要工作。光这两类人加在一起一年就是 1200 万。什么概念？我查了一下，捷克这个国家全国人口加在一起 1020 万。所以我们现在一年高中毕业生标准年龄 18 岁，大学毕业生标准年龄 22 岁，这两个年龄段的特殊年轻人一年就业需求就是 1200 万。

所以我们讲全面小康没有就业不可能有小康。我们讲构建和谐，没有就业，也不可能有和谐。全国工商联在他的会上让我谈，我谈到就业就讲，我说我们的民营企业，包括中小企业做了三大贡献。第一大贡献，他们给我们的民众，给我们的社会提供了大量的就业岗位和就业机会。第二，给我们的社会提供了产品和服务。第三，给政府提供了税收。我说现在能做到这三大贡献的人他们不是我们新时期最可尊重的人吗？

就业问题是中国最大的问题，而且往远看大家一定得清晰的看到，形势会在一个相当长时间都是严峻的。回过头来看看今年取得了什么样的成就？还是举农民工的例子，当去年上千万的农民工回到村里的时候，不少的人在讲这是中国最大的问题。这些农民工总量上千万被迫回到村里有几个特点，他们在城里干过几年见多识广，口袋里多少有点钱，他们已经不适应的农村生产和生活方式了。这么多人失业不将是 2009 年最大的社会问题吗？当时讨论这件事的时候大家说还能稳一下，因为快过年了，过完年以后还有正月十五。出了正月将会是中国最大社会问题。但是这个事过了一年到现在没出问题。为什么？由于中国经济保持了企稳回升的状态，我们把就业放到第一位，加大民生投入，所以绝大多数当初被迫失业的农民工重新回到了工作岗位。

最近我们在 1.5 万家企业进行调查，现在有 49%的企业感到招工又出现难了。看就业我们也是取得了来之不易的成就。

物价：大家再回到年初，今年年初的时候，经济学家对今年中国物价的判断也是两种意见。一种意见是说今年要产生通货紧缩，还有一种意见说要出现通货膨胀。两种意见同时存在。现在这一年就剩一天了，但是 12 月当月数据还没出来。现在看 1—11 月份，中国 11 月份 CPI(居民消费价格指数)0.6%，说明今年没有出现通货紧缩。1—11 月份平均还是负 0.9%，说明今年也没有出现通货膨胀。我们在保持经济平稳向好回升的势头下又解决了就业问题和失业问题，然后又保持了今年物价是这样一个平稳低位的状态，这又是一个来之不易。

国际收支平衡状况：就是贸易顺差不能过大，贸易顺差过大中央银行就要发行基础货币和它对冲，结



果会导致流动性过剩，流动性过剩是一种大风险。06年的时候中国的外贸顺差是1775亿美元，当时中央提出来减顺差，促平衡。结果我们干了一年，到07年一个美元也没减下来，相反上升到了2662亿美元。

今年是什么状况？今年我们的顺差还是在增加，但是增加的绝对额在减少，说明我们国际收支的状况也是有所改善。

所以我们回过头来用宏观经济的四大指标基本方法来看2009年中国经济，应该说我们现在取得了战胜这场危机，战胜这场困难的重大成果。

现在咱们再看明年怎么看中国经济。我给大家讲，我们还得回到中央经济工作会议的总体判断上。大家一定要看到中国经济的两方面，一方面要看到我们取得了战胜这场困难的重大成果，看到了整个经济是在企稳回升，看到我们在全世界率先的走出了这场危机和困难。另一方面，我们也得看到，我们现在有利的情况和不利的情况同时显现，短期问题和长期问题相互交织，国内问题和国际问题互相影响。中国经济一些深层次的矛盾和问题还没有得到根本性的解决。所以我们还是要增强忧患意识，还是要保持我们政策的连续性和稳定性。这一点总理在礼拜六接受新华社采访的时候做了明确的阐述。

明年的经济工作提出了六项任务，这六项任务怎么理解，怎么做好？我要谈的是我们应该有五个更加注重。

一是保持政策的连续性和稳定性的前提下要注重政策的灵活性和针对性，然后注重提高经济增长的质量和效益。一定要整个经济增长的质量和效益得到根本性的提高。

二是要更加注重经济结构的调整 and 增长方式的转变。

三是要更加注重增强经济增长的内在的动力和活力。

四是要更加注重民生，保持社会的和谐稳定。

五是要更加注重在把握好国际国内两个大局，让我们的经济能够做到平稳较快增长。

在这五个更加注重当中核心是什么？就是我们要更加做好经济结构的调整和发展方式的转变。最近这段时间报纸，电视，广播都讲这个。怎么把握发展方式的转变？我想来想去跟大家说你记住三句话或者三个方面，我认为你就把握了这个问题。

第一，我们这个结构调整，发展方式的转变第一要解决什么问题？从生产这个角度，产业这个角度要解决中国经济主要是以第二产业来支撑增长。中国经济现在主要是靠第二产业支撑，第三产业发展的远远不够。上个礼拜发布了第二次全国经济普查的数据，经过普查，中国第三产业占整个国民经济的比重41.8%。这41.8%的第三产业比重，一方面看到我们这几年加大力度确实有了一个很好的发展。但是另一方面，你千万不能满足。我们这41.8%的第三产业服务业占整个国民经济的比重比美国低将近40个百分点，美国是80%，比全世界平均还低将近20个百分点。



第三产业是吸纳劳动力最多的一个产业。我们国家就业压力最大，但是问题就在于我们是最能够吸纳劳动力的产业不发达，比重太低。而且我们的三产不但是比重低，层次也低。现在一说三产就是吃饭，餐饮。我现在出差看到从南到北有一个三产挺发达，就是洗脚。我不是反对，我赞成，因为它也能够满足需求，解决就业。但是现在缺少现代服务业。

我举个例子，大家都知道美国是世界头号强国，不知道你们知道不知道，美国排第一的出口产品是什么？美国排在第一位的产品不是波音飞机也不是美国汽车，是美国大片，电影，是他的现代服务业。所以服务业一定要发展上去。总理讲一定要把发展服务业，特别是现代服务业作为结构调整的突破口。各位你要从事服务业，特别是现代服务业的人，我认为明年是你大展宏图的机遇。

第二，需求角度来看中国经济，看三大需求，投资、消费、出口。从需求角度看中国经济，我们的发展方式是什么问题？过去我们更多的经济增长拉动靠投资，靠出口。消费上不去。靠出口拉动经济，靠来靠去，这场危机给了我们教训，我们靠出口拉动，结果美国，欧洲这些发达国家一危机，一衰退我们这边的企业就得关门，我们的员工就得下岗，这不是教训吗？所以中国经济我们从根本上讲，我们一定得把中国经济增长点放到扩内需上。当然我们还是稳定内吸。但是从拉动中国经济增长这个根本点上一定要放到扩内需上。

什么是扩内需？内需等于投资加消费。扩大内需就要扩大投资，扩大消费。再来看投资，我们确实是需要投资，因为我们是发展中国家，我们的投资一定要保持一定的增长。但是投资有一个问题，投资有两重性，就是投资在投入的时候，比如说我们盖一家工厂叫投资。盖工厂的投入就是资金的投入过程这个单位是一个不断买东西的单位，要买土地，买钢铁，买设备，在经济上有了购买就叫有了需求，有了需求供给是自然而然的事，不是难事。所以抓经济关键是抓需求。为什么你们当企业家的都要讲抓项目？抓项目，抓投资就是抓需求，抓住了需求就是抓住了经济增长的牛鼻子。但是你注意观察，投资有个特点，投资总有完成那一天。工厂盖的时候是个不断买东西的单位，总有干完那一天，一旦这个工厂建完了，性质就发生了变化了，就要由原来是买东西的单位，创造需求的一个单位变成了卖东西的单位，变成一个提供供给的单位。所以一个国家要是长时间更多的依赖投资拉动经济，干来干去有一个问题你就躲不过去，产能过剩。大量的供给实现了，消费没上来，产能过剩就出来了。

所以我们现在面对着产能过剩这样一个大难题。怎么办？转变发展方式，要让消费来发挥更大的作用。怎么提高消费？大家得有钱，没钱不能消费。中央经济工作会议明确的讲要提高城乡居民收入，特别是中低收入居民的收入。有了钱还有一个问题，就是敢不敢花钱，为什么我们现在一方面说消费不足，一方面银行存款还不断增加？就是因为我们对未来支出的预期压力大。现在房价这么高，他说我的孩子要结婚怎么办？老了怎么办？有病怎么办？这一系列的怎么办导致有钱也不敢消费。就是要解决他的怎么办。中央经济工作会议明确的讲，明年要加大民生投入，加大社会保障的完善。我们的社会保障完善了，民生投入增加了，大家在这方面的担忧就会减少，也会有力的促进消费。这是从需求角度，明年我们消费会有相当大的增长。而且中央经济工作会议这次明确提出要加快城镇化步伐，特别是中小企业。

我觉得明年中小企业，城市加快推进是你们的广阔市场。当我们要把城市化作为拉动经济增长的一个重大措施，明年的中小城市不都得变成工地吗？多大的市场，多大的潜力啊？现在全国城市化率 45%，我



们比不了发达国家，发达国家最低是 78%，90%以上。

第三，从要素投入上你看中国经济是什么问题，我们不仅仅增长，更多的是依赖物质资源的投入来支撑这个增长。干来干去干到现在问题出来了，高能耗，高物耗，高污染不都是因为经济增长主要是依赖物质资源的投入吗？

现在你觉得气候问题也好，环境问题也好，一系列的问题都摆在我们面前，怎么办？要把主要的经济增长，主要靠物质资源投入转到提高创新能力，推动技术进步，转到人的，特别是管理者和劳动者素质的提高上，这是中央经济工作会议提出的。所以这次你们的学习，特别是在这次 12 月 30 日还有如此学习精神，真是跟中央经济工作会议把人的素质提高这一点作为整个经济增长的根本，最重要的拉动力，这真的是吻合。

我是在今年年初的时候讲过一段话，我说若干年回过头来看世界经济危机的影响，恐怕我们要感谢这场危机，感谢这个困难。为什么？过去世界经济好需求旺盛，国内经济好，需求旺盛，给各位企业家忙的连点钱都点不过来。你们还忙什么创新能力？

前年开两会的时候我看到一个人大代表说要讲响应中央号召，提高创新能力。我说这事没个提高。为什么？经验告诉大家了，凡是单纯响应号召的事没个干好。现在同志们，这场世界金融危机都给了我们教育，都给我们上课了。这场金融危机也是我们的老师，告诉我们一定要优化我们的经济结构，一定要转变中国的发展方式。所以我觉得我们这场危机没白费力气。一方面我们取得了今年保增长这样一个成果，明年我们就可以加大结构调整的力度，优化结构，转变增长方式，提高创新能力。显然要做到一切学习是基础，我真的是忘不了今天晚上各位这样的年轻同志，真是中国经济的希望，谢谢各位，祝大家 2010 年取得更伟大的成就！

刘一秒：师道决定企业发展

思八达集团董事局主席刘一秒。

刘一秒：

刚刚在后场一见李阳老师，他说一年不见怎么穿这个服装？看着仙风道骨一样。我说刚刚是从课堂上下来。每一次我们凌晨三点半，四点半起来上早课，每一期 500，600 企业家都会问一件事情，这些僧人每天四点起床连续 2600 年，他们拼的是什么力量？我问他们一件事情，我说你们上早课，这些人上早课累还是不累？他们发现人家凌晨四点起床连续 365 天，连续 50 年，60 年，80 年非常愉悦，非常享受于此，很显然他们活在精神世界。所以都知道经营企业就是经营人。经营人就是经营人的精神世界。

80 年代老板比的是谁会经营关系，90 年代比谁会经营资本，过去 10 年比谁会经营人心，下一个十年比的是谁会经营精神世界。也就是在未来谁有本事能进入人的精神世界他才能驾驭 2000 人，2 万人，乃至更多的人。在这个世界上最会经营精神世界的人是三大宗教领袖。今天有人讲过要跟宗教学。跟宗教学简



单学点企业文化是小意思，最关键是怎么经营精神世界。学开分店也是小意思，关键是如何进入精神世界。

今天我们要分享怎么用在企业上，如何用这三道把企业的精神渗入到骨子里面。过去说的理论比较多一些，玄的东西比较多一些，其实没触摸到具体操作的细微之处。

企业要想使用这三道，首先要找到企业的天是谁，企业的师，以及企业的祖先。

企业的天是谁？皇上在太庙拜天地直接拜宇宙。企业的天是顾客。找到天是谁，我们就知道在办公室挂什么东西，员工给谁鞠躬，不是拜老板，员工真正应该尊重崇拜的不是老板，这就是封建帝王的思想。

企业的师是谁？是经理，是老板还是优秀员工，还是懂的人？企业最懂的人，内部是最懂的人，跟职位没有关系。在过去无数公司都是领导人喜欢开会讲话，过去十年我们不管是 1000 员工，2000 员工我都很少讲话，都是优秀员工发言，每个人讲 15 分钟，我们拍摄完毕之后把光碟发到 10 个省，30 个省，他们看着学就可以了。企业的师就是最懂的人，企业里面谁懂谁为师。

企业的祖是谁？元老，创业元老，公司发起人。哪怕十年前咱们公司创业的一个文员那也是你的祖先。他能量不大，能力不高，但是他就是元老，就是你的祖先，你无法否定。一个经理中途叛变了，但是他也是你的祖先。有一个老板讲他在家里没有牌位，我说为什么没有？他说我小的时候父母亲离婚，我就不认我爸。事实上不管他是不是犯错误了，他毕竟是你的祖先，没有办法否定。所以有些人痛苦总想改变过去，过去是无法改变的。

这是企业的天，企业的师，企业的祖先，具体怎么使用？怎么用这种献祭的方式把精神直接渗入？我们在太庙的地方皇上献祭天地，今天我们在公司里面，我们的天是顾客，公司怎么装修，要跟天对接。天道里面要拜我们的天，顾客。在什么地方拜也就决定了我们和顾客对接的是什么，是老板坐豪华沙发还是给天坐。我没有坐过一天老板台，思八达集团最多都是一个三角台，全公司没有老板台，老板台都放到接待室，卖场等。凡是天出现的地方我们要投资大，天不在的地方我们要投资小。而现实正好相反，老板坐一个豪华老板椅，顾客来了坐一个小板凳。

连皇上都会知道跪下来向天拜，今天很多老板把自己当作土皇帝，所以他不知道拜谁。对内不知道拜谁，对外不知道拜谁。拜天，我们的天就是顾客。这是天道的使用。

师道是拜谁？拜师，师是懂的人。如果老板按照这个思维来，我们国家生生不息五千年不倒就是我们按照师道，按照谁懂谁为师。在什么地方？要在公司里拿出来这样一个办公场所，环境或者道场，这种投资连想都不用想，贷款都要把它建立起来，名师馆，雕塑林。有条件的你们要在办公室里拿出一个房间专门陈列，展示你们公司最优秀的人。我去很多公司发现一个问题，有些老板在他的公司走廊上放了很多历代先师，孔子，老子的画像。我问他一件事情，我说员工走过长廊，员工看到这个像有没有感觉？我问一个小女孩，我说你看吗？她说我从来没看过那是谁。他问我怎么让企业再增加 20% 产值，我说你不用跟我上课，只要把墙上陈列的东西改一下就可以。你把这些画像拿掉，或者是拿掉一半，把公司里现在本年度，本季度最优秀员工，最懂的人照片放大到演讲的墙这么大，挂孔子像多大，把员工的像也放大到那么大，



挂到长廊上，员工一看就有感觉了。如果有厂房的直接建雕塑，就是一个员工 2009 年成为冠军，前三名，你们可以着手做这件事情，09 年优秀的员工都挂在墙上，更优秀的就变成雕像。无数老板在实践这件事都数不胜数了。他们的厂房里有很多科学家，我说科学家的雕像放到厂房里有没有感觉？员工没有感觉。我说那为什么不把公司里最优秀的师，为企业做最大贡献的人变成雕像放在工厂里？这样员工就有感觉。

我常讲的一个案例是来自沈阳的大清宝泉，原来是国企企业，他们的老厂长很不配合。他们的员工跟我学完了以后就明白了，他回去以后给老厂长做了一个雕像，请老厂长来揭幕。老厂长揭开以后看到雕像是自己，2 分钟说不出话来，人活一辈子终极就是想把自己挂在墙上或者变成雕像。为什么要等到百年挂？为什么最优秀的不能挂上去呢？我们要把他挂上去，挂上去以后他就天天带家人去看。我们的上海公司六大元老变成雕像。这六个元老一看都已经动不了了，心里生出神圣。我们一问，他说这个雕像好象花了 1200 块钱。给 50 万都没有用，1200 做个雕像问题就解决了。这就是师。

翟鸿燊老师在后台说，过去十年前我们在喝酒的话，80%，90%都依然实现，不是说我们两个人的事情，是很多事情。所以翟老师能把国学也好用我们讲传统智慧也好，他能非常纯属的融进生活，他是真正的讲师道，而不是某个师的理论。

要像对待老子，孔子一样对待陈志列，王建林、章子怡、姚明，公司里最优秀的人。什么样的老板把师道悟通了，就是老板对待公司最优秀的人就像对待历代先师一样他就懂得什么是师道了。凡是不了解当下师的人就是没明白师道。具体一句话就是美国能成为世界第一强国，他们在师道使用上就是比我们厉害。

我去美国文化交流发现美国对师道的理念就是跟中国汉唐时候学的师道。今天很多人总是把过去挂在墙上，而美国人把当下师挂在墙上，包出了很多神话。美国会捧当下红的人，而我们受传统思想比较深，我们把过去的师从坟墓当中挖出来挂在墙上。你就知道我们要学的是了解对师的理解。当老板看到咱们公司员工最懂的人，你就像对待以前先师一样尊重，这种力量会把所有人的焦点放在当下。给你们留一个作业，你们到世界上优秀的国家和企业考察，你看他们都把挂在墙上。他们都把当下最优秀的人像总统一样的对待。而今天我们无数老板把过去的师当做师，而没把身边最懂的人当作师。一个老板理解师道以后家庭也会幸福，懂的人为师，如果秉承这个思想，咱们家就会经营好，企业自然也会顺畅。

什么决定企业发展？师道决定企业发展。企业想发展就必须遵循师道。师道是懂者为师，不跟年龄，职位相关。按照这个思想你的企业会焕发无穷的力量。

董思阳：自愿者缺乏公益知识和技能

凤博国际集团董事长董思阳。

董思阳：

一上舞台倍感紧张，所有的人都是我的前辈。我今天上台之前刘景澜老师跟我讲说上台的时候就跟大家分享一些故事，多聊一些天放轻松一些。非常感谢刘一秒老师对我的心灵进行了一场洗涤。



我讲的主题是关于公益方面。说到公益可能大家都想到公益对于我 85 的人来讲可能是非常远。为什么我会想到做公益？自从 07 年的时候回国就一直在做环保产业和教育产业。在做的过程当中我发现有很多大学生出现了很多的心灵问题。我之前出了一本书叫做《21 岁当总裁》。每天都会有近百封的来信跟我说我该如何创业，如何走出人生的第一步？我就想是不是我应该帮助他们，但是不知道怎么能够真正的帮到他们。

今年 6 月开始，我做起了公益事业。今年 6 月的时候我遇到了中华慈善总会的会长范宝俊先生。我说想做公益，他说你从哪个角度做公益？据我了解 07 年民政部门数据显示，不同的国家公益事业每年支出的总额 GDP 总量，美国是 6.9%，日本占 4.8%，韩国占 4.5%，中国大陆只占 0.2%。我觉得这是一个非常大的潜力，一定要回国把这个事情做好。即使不能改变中国公益事业的现状，也一定要尽自己的微薄之力。没想得到范宝俊先生的鼓励。我心里就产生了强大的力量，活在当下，想做就做非常重要。我建立了关心下一代发展基金，是在帮助年轻人心灵成长，提升他们自主创造的能力。

我看到一组数字，今年我国高校毕业生就业率为 35%。当看到这个数字以后特别震惊，心想每年数百万的应届大学生迈进社会，有很多的困难和现实都是他们无法面对的。大学生是当代最先进的生产力群体，承载着中国发展的希望。我们所提倡的创新型国家的建设，科教兴国的实施这些都是需要大学生来推动的。我觉得关爱大学生就是关爱祖国的未来，这是需要社会各界关注与关爱的群体。于是，关心下一代大学生发展基金在大家一致的努力下终于孕育而生了。

今天我在这里就跟大家分享一下运作关心下一代大学生发展基金过程当中了解到的公益观。

第一，平民公益化。

目前社会谈到公益事业，可能很多人马上会想到这一点需要非常大的财力的人支持，或者是等到暮年之后再去做的事情。我认为公益事业不是有钱人的附属品。做公益事业不论年龄，不论性别，只要有心人人都可以做公益事业。在发达国家注册的很多基金都是来自于大学生，社区，义工等发起的。并且现在我们国家也已经显现出平民公益化的趋势。据统计 08 年中国大陆地区公民个人捐款将达 485 亿，占捐款总额的 54%。远高于大陆地区企业捐款数额的 388 亿。当然，公益也不仅仅局限于捐款，只要有公益心，其实可以以任何方式和形式参与公益事业。

第二，公益年轻化。

当时我跟范宝俊先生聊的时候，他在问我做公益的时候应该怎么样付出行动。我已经在媒体说过，我践行，决心做公益就一定把它做到最好。当时我就付出了一百万元注册并启动这个基金。在注册这个基金的时候，我公司在上海，

中国每年有数以万计的自愿者，仅中国青年自愿者注册人数将达到 2940 万余名，加上其他组织以及民间机构的自愿者超过 1 亿人左右。但是很多自愿者在公益知识和技能上缺乏。国内针对自愿者团队培训机构也是几乎没有。08 年四川汶川地震的时候，我第一时间赶到灾区现场救助，同时又许多自愿者奔赴灾



区。这些自愿者 90%都是 80 后。除了灾区和灾民数目惊人的情况让我们难忘，自愿者也让我难忘。他们没有作为专业自愿者的培训技能使得他们心有余力不足，满心的热情无从下手。很多自愿者不但没有帮助灾区，反而给灾区添了很多的麻烦。所以对于自愿者培训意义来讲是非常重要的。

第三，公益知识化。

关于大学生发展基金，我做了很多公益和基金方面的研究，也学习到不少知识。这对于以后我运作基金都是至关重要的。而且我现在与清华控股签约，他们联合创投委共同做我们基金的智囊团，在方案和给我们强大的支持，并且签订了合同，为大学生发展基金每年都要制定一些白皮书。

我觉得大学生基金自己本身就是一个学习型研究型的公益基金，它不断的吸纳中国最好，最新的知识，概念，用大学生发展撬动中国未来的发展。

我一直在学习公益基金的中国之路，我们的理念始终是设计、创造及参与中国的未来。

第四，企业家的公益精神。

有时候我想为何有些企业家能取得成功，后来我总结这可能是一种精神。他不仅是做好自己的企业，还要承载一种社会责任和社会的文化传统。这几年我也亲眼了很多企业家投身公益事业的热忱和执著。我决定创建大学生基金以来也得到了他们的鼓励。大学生基金 1 月底将举行新闻发布仪式，这项活动得到了很多领导、政府和企业家支持，特别是远东集团董事长蒋锡培先生的大力支持。蒋先生是一个将企业家精神用于社会事业的榜样，也是我国最优秀的慈善企业家之一，我们和远东基金已经牵手五年关于残疾大学生的救助计划。我们计划每年至少帮扶残疾人就业 500 人，创业 50 人。我们希望通过我们的努力将这个数字变得更大，也希望有更多的人参与到我们的计划中。

明年年初我还要举行一场大学生就业创业国际论坛，内容包括未来天使，十大自愿公益者评选。我觉得公益事业除了捐赠以外，自愿者服务是一种非常直接，更体现公民责任感的行为。尤其是 08 年四川大地震和奥运会涌现出一大批自愿者，他们在默默贡献着自己的力量。我也想通过这场活动增加群众对自愿者活动的关注，届时也希望得到各位的支持。衷心的希望每一位都成为公益事业的关心者和支持者，相信每个人都可以通过公益事业贡献自己的力量，完善你精彩的人生，谢谢！

李阳：家庭教育要延缓满足孩子的欲望

疯狂英语创始人李阳。

李阳：

王永是全国青年的常委，前年春节，他带他女儿到我那儿跟我喊英语过了大年三十。他的照片已经在我们所有宣传册上都有。

我们讲几个好玩的事。会句英文就可以在美国当总统。我来模仿克林顿出场。克林顿出场 10 分钟都



是在欢呼声当中渡过的。他出场的时候就两个字全场就已经疯狂了，5、6万人，在美国5、6万人的演讲是非常正常的。美国总统出来是这样说的，Thank You，一共说了30次。美国一帮人从头欢呼到尾。

三个秘诀，第一个秘诀是用口腔的后半部分。第二要用腹部的力量，减肥效果非常好。昨天我在《咏乐汇》，我有一套教材叫做《10秒钟学会英语》。前天是北京电视台，明天是要大骂特骂中国的英语教育。我今天要讲一点有价值的东西。

我要讲两件事，已经好几次参加学习型中国论坛的举手。我讲两个主题。第一个主题，如何把你的孩子在一两个星期之内变成英语天才。第一条，听完之后要回去使用。第二，作为你来说，你作为一个成年人到底应该不应该学英语，怎么学？

为什么要学英语？第一，我们瞧得起美国人。因为我们瞧不起印度人所以没学印度语，同意吗？第二，可怜美国人学不会汉语，会讲汉语是我们最大的财富。我过美国海关的时候一般不说英语，美国人一看到我的护照，来自中国，他就怀疑是不是福建来的，福建假的护照比较多。世界怕美国，美国怕福建。福建人想学英语基本上是不可能的。第三个原因，我们是为了维护世界和平，是为了加强世界沟通。第四，我们学英语的目的是为了全世界传播汉语。汉语考试题太好玩了，小张和小王正在谈论李阳，李阳破门而入。门破了吗？我们要领清军入关的是？A 吴一桂，B 吴二桂，C 吴三桂，D 吴四桂。我最讨厌的是会说两句英文就把中英文混杂在一起的，因为英文不会和中文站在同一个战线上。

我教大家立刻从中国英语到外国英语。跟我一起说，成功的秘诀就是要多做自己不喜欢的做的事，少做自己喜欢做的事。在做喜欢做的事之前先做自己不喜欢做的事。家庭教育的秘诀就是延缓满足孩子的欲望。这句话太牛了。中国的教育为什么失败？小孩要什么就给什么，这就是中华民族的堕落。什么叫教育？要延迟满足孩子的欲望。爸爸我要吃麦当劳，非常棒，没问题，你只要读30分钟英语我带你去吃。妈妈我要买玩具，没问题，连续两个星期早上读20分钟英语我就带你买玩具。这种方式教育小孩会比任何教育专家的方式更有用。教育就是让小孩学会控制自己的欲望。

什么叫伟大的妈妈？永远不和孩子任性妥协的母亲就是优秀的母亲。推动摇篮的手就是推动中华民族的手。这个社会最伟大的财富就是妈妈。

跟我一起来试一下，Wonderful！言归主题，你们最想得到的是让你们的子女一定成为天才。怎么做？大家把这本书拿出来，我给大家布置一篇文章让全场都背下来。我隆重宣布这个秘诀。我不认为学习是兴趣，但是大家一定要强迫自己不愿意做的事。这个秘诀就是天才就是用正确的方法重复次数多的人。

所以很多爸爸妈妈说我的孩子天天上网，英语读不准，只考十几分怎么表扬他？考十分的人绝对是天才，为什么？150分考10分怎么表扬？你这么了不起，你必须避开所有的正确的答案。他说老师，谢谢你，你发现我的优点了。这个小孩怎么改变的？我在广州建了中国第一个英语监狱。翟鸿燊老师说这叫被动闭关。我能让一个ABC不懂的人在一个月之内把一篇200字的文章全部单词读到跟播音员一样，每个语法搞清楚。一个月以后这个小孩原来是打架斗殴，一个月以后他妈妈来看到他在说英语。他妈妈说这是我儿子吗？她问我他现在还打架吗？我说比以前少多了。她说你的秘诀是什么？我用了新的成就感代替了旧的成就感。原来他靠打架才能得到别人的关注，现在他讲一口流利的英语有很多女生让他签名。



林銓丞：科学养生观念和方法

世界华人养生之父林銓丞。

林銓丞：

首先向大家问个好。希望各位家人未来的生活中，事业上，身体上，家庭上，财富上都可以越来越好，所以我教大家一个小小的心理自我暗示的法则。当我问你好的时候，你就告诉自己好，很好，非常好，越来越好，YES！你一切真的会越来越好！

林銓丞花了 40 多年的时间走遍世界，花了这么长的时间，世界各个门派的养生方法毫无保留的教给大家，大家要还是不要？我要你们配合我做一个动作，因为养生的最高境界是养心。所以大家配合我用 30 秒钟的时间调整一下呼吸，让心静下来。在古代贵为帝皇将相要听养生之道也是要沐浴焚香的。大家用 30 秒钟的时间做 3 次深呼吸，这样三次你就会消除疲倦，让心静下来。上我课的所有人跟所有老师最大不同的法则是可以你想坐着听也可以，站着听也可以，躺着听也可以。我们的目的是让大家越来越年轻，越来越健康，越来越有活力，又回到年轻，特别是像 5 岁的小孩子好不好？

接下来我开始自己的一些心得和分享。今天主题是科学养生。和气生心，各位养生的最高境界是养心。所以今天讲的一些简单的内容说起来很简单，其实不简单，花了我 40 多年的心血。你今天用心听，用心记都可以，你如果学到感悟到，我今天没有白来。

作为养生，你觉得你很想更长寿一点的有没有？我今天一定会给各位一个拿回去可以立竿见影的好方法。我从美国回来看到国内的现状就是这个样子，医院越开越大，药物越来越多，药厂都上市了，好象病人也是越来越多了。我也看到权威的卫生部统计数字发现亚健康、慢性病、高血压、心脏病、癌症好象中华民族到处都是这样的情况。各位有没有一点的担心？那些邻居的情况，同事的情况，亲戚发生的一些可怕的情况，难道你不怕吗？我想呼吁所有的在座企业家，你能够赚到钱，能够把企业办成功，你只要拿出 5% 的时间，不多于 10% 的时间用于养生一定会更成功。你的时间用在哪里，哪里就会有回报。我想呼吁所有的企业家对自己好一点。

我看到国内的权威媒体在预测说过去十年如果说亚健康，慢性病还是高发的话，下一个十年更可怕。《扬子晚报》统计沿海 13 个大中型城市，中年以上的老板，35 岁的男的女的，竟然发现 7 个里面有 1 个糖尿病。这篇报纸借助国家卫生部一些权威专家总结出来采访的结果，如果中国人不做一些饮食方式的革命，还照一些老模式的话会发生一些可怕的事情。下一个十年不是 7 个有 1 个，而是 2 个有 1 个。

支生从一个崭新的养生科学，细胞的角度结合了中医的养生智慧，结合了中国儒士道的好东西，结合了西方的好东西。我们做了养生了系统。今天跟大家做一点小小的分享。



很多学长，很多医学博士体验过啜丞的都有，他都感受身心的收获巨大。有人预言未来传播方式不好都会受影响。世界卫生组织专门做出三级预防，核心一点，通过一些自然的方式干预可以减少发病率或者让疾病不再加重。如果你的家人疾病不加重好还是不好？

二级预防就是生了病是可以恢复健康的。按照传统的西方医学很多病是终生好不了的。按照最新的细胞科学来讲，只要细胞更新换代，只要树能长出新的根，新的芽就能重生，人也是一样的，不管是高血压、心脏病 90%都是可以康复的。

一级预防就是让你不生病，少生病，不会生大病。如果这辈子不生病，能够快速恢复健康你感觉怎么样？

啜丞结合世界五大长寿村，亲自去考察看到那些老人快 90 岁了，我跟他聊天到中午，他说我要回家了，要给我爸爸煮饭吃。

结合国内我回来研究中医看到《黄帝内经》，很多人认为这是一本医书，我认为它不是医书，它是一本讲生活方式的书。通篇都告诉你怎么吃，怎么喝，怎么睡觉，怎么饮食，怎么喜怒哀乐，怎么管理好自己。《黄帝内经》也可以当做中华民族最高的生活指导书。

我看到国内很多病人他们做一个共同的动作，生了病到处寻访名医名药，希望有一个药吃下去马上能够百病全消。可是我看到那些人已经找了十年了，三十年了，没找到。高血压西医宣布终生好不了，心脏病宣布终生好不了。所以我想告诉大家，按照中医最高的经典说法，它说病是人搞出来的。你搞病干什么？《黄帝内经》告诉大家不是治病，而是治人。扁鹊告诉大家治病先治脑。你的病是谁搞出来的？肯定不是我，肯定是你自己搞出来的。如果按中国的因果法则，你自己做的一些不良的生活习惯，行为，心灵，心态思想等等这些是因，你产生的这些症状是果。按照卫生部门的理解。卫生部门发文件在 07 年就开始做，倡导整个中华民族做全民的健康生活方式运动。因为卫生部知道慢性病是生活方式病，是富贵病。所以任何疾病真正的因不在于药物，不在医院，不在医生，而在你自己身上。

治病不要治，治不好的，治你自己就对了。你自己治好了病就自动好了。现在也看到很多药物，很多针剂，很多方法，包括做瑜伽，SPA 效果好象都不是很理想。我发现一个真相，一个秘密是什么？就是按中国人的智慧，现代人绝大部分慢性病的病因跟古代农业社会的病因是不一样的。

简单说现代的病因主要是工业化污染带来的阳光，空气，水、食物的污染。现代人的通病就是生活方式高度紧张，天天在空中飞来飞去，压力大得不得了。很多老板为了应酬，为了做生意天天过着乱七八糟的生活。也许你的心里经过多年的历练已经有承受力，可是你的身体受得了吗？根据 DNA 你的祖先多少万代遗传下来，他们从来没有碰到过这样高毒素的社会，环境跟古代已经完全不一样了。所以我们看西医，为什么一个小小的炎症都可以屡治屡发？因为西医首先是治急性病，从抗生素解剖学起家的。最厉害的就是防疫，做手术割掉，做检测。但是对生活方式病，亚健康 and 慢性病在整个西医体系里是没有一套解决系统，没有一套理论体系。所以如果你得了一些炎症可能杀菌挂了吊瓶效果很好。如果是你的饮食方式造成的，找其他方法效果可能会更好。所以找对人才需要做对事。



看西医效果不好，因为西医简单说整个理论体系，一直提倡早发现早治疗，就是早点发现，早点割掉。你天天体检，每半年体检一次，再体检一万次，你会因为更健康一点点吗？没有啊。当然我在这里不是说体检不好，而是想说比体检更积极是预防。所有人都知道预防是投资一块钱回报一百块钱，可是你们有真正做预防吗？整个理论基础就是对症下药，对症疗法。整个理论体系是只治症状不治病。你头痛吃了药是不痛了，头痛好了吗？你的家人高血压吃了药会降下来，明天不吃好了吗？

近年来很多人看完西医看中医，好象中医效果也没有我们传说中那么理想，为什么？所以我最近拜访了几位顶尖的老中医才终于明白了奥秘。不管是《伤寒论》还是《黄帝内经》，相对来说整个技术环境背景是属于农耕农业社会，整个自然环境比较干净，没有太多的污染。那时候有飞机吗？有汽车吗？有这么多的工业污染防腐剂，添加剂，有福尔马林吗？没有。中医一定要与时俱进，否则现在西医很猖狂，说要把中医干掉。

真正最关键的，老中医告诉我，中医没有大问题，中药已经不一样了。古代的中药是哪里来的？是山上野生的采过来的。现代的中药是哪里来的？田里和萝卜白菜一起用农药种出来的。长白山野生的人参和种萝卜一样种出来的人参效果一样不一样？所以老中医说是无药可开，中药已经被严重的污染。他说我现在于心不忍，看到很多病人吃中药吃了三个月好象效果都不明显。

我想告诉大家生命的信息，按自然的法则看你的身体，看你的生命，我们不需要寻寻觅觅找外在太多的东西，真正的治疗是在你的体内。你要把我的话听懂，很多疾病不会治都会好。所以想问大家有多少人是胃不舒服的？你是花了多少年把胃搞出问题来的？难道是一天两天吗？是一个月两个月吗？你多少年错误的生活方式，饮食方式终于把自己搞成这个样子，你很努力搞，非常努力，你真的不容易。当然不怪你，因为你不懂。你妈妈没告诉你应该怎么用。胃炎，胃溃疡为什么一年，两年，五年，十年，好不了？你已经吃过多少药了，多少名医，多少配方了？你胃病快的话一个月，慢的话三到六个月不用治就好了，想不想学？有没有人得过口腔溃疡没有吃药自动就好了？

口腔溃疡为什么不吃药会自动好？胃黏膜溃疡为什么就好不了？因为当口腔溃疡的时候，那个部位没有继续被伤害，所以它自动被修复。你有没有自动修复的能力？有的。你骨头断了可以修复，口腔溃疡可以修复。为什么你的胃溃疡十年，二十年没有修复好？很简单，如果你用了这个方法去做，七天就有很大的效果。这七天把固体食物换成流食。你要装修墙壁要不要时间等待墙壁风干，油漆涂料结实？如果你搞了一半永远不会结实。所以不要再伤害你的胃。食物减少一点点，你肯定不会饿死。这七天时间统统改成吃流食。你开始胃就会胀气，这是胃在修复，胃在告诉你这个时候千万不要大鱼大肉。如果你继续坚持喝这些流食它就可以完成第一轮修复。我在学校里面有最快的20年老胃病8天就完全恢复健康的。只要学会这一招今天晚上值不值？

高血压不管是脂肪肝造成的，动脉硬化造成的，还是肾功能原因造成的，你如果不把原因搞明白，一味的吃药高血压永远也好不了。就像啤酒瓶压到水里面去，手放开它就会跳上来。如果高血压是脂肪肝造成的，肝里面很多脂肪，所以血液很粘稠，要增加力度把血压过去，这就是高血压。如果没有高血压血液会怎么样？身体做任何动作都是救你的病。你真正做的事情不是跟身体对着干，而是知道身体要什么，听它给你讯息。真的要静下来，你的肝脏，你的心脏会跟你说话。如果是肝的问题把肝搞好，是肾的问题把肾搞好。所以有的学生来我的课4天把问题解决了。



同样的太阳，同样的食物为什么斑长在你的脸上不长在别人的脸上？因为你的内分泌失调，你体内的毒素很多。如果不把原因找到，你去了美容院斑会不会再长回来？有一天你长了很厚的斑把你急得半死。根本的原因是去斑吗？斑是在肌理层里面长出来的，你把外面的去掉里面又长出来，永远好不了。如果你真正有办法把皮肤变厚，把肝脏的毒素清理干净，还需要担心长斑的事情吗？

颈椎病为什么不好？我想教大家一个小绝招。我昨天晚上从杭州飞过来，我一个学员上 10 天课。他为什么来？因为他看到邻居好朋友上我 100 天的课收效非常大。那个人学了 4 招操，教他一招颈椎病居然好了 60%。他马上报名要来。你只要坚持练 7 天，就可以解决 90%。

按照目前的解剖学来看，大概有 85% 的疾病是跟脊椎被压迫有关系的。如果脊椎被压迫到第 5、6 节，就会是重症肌无力。如果腰椎压迫到哪个器官，哪个器官就出问题。所有的血管都穿过脊椎互相的流来流去的血液。

回去练的时候尽量少吃大鱼大肉，多吃一点蔬菜，最关键要大量喝水。一天如果能喝到 4 升到 8 升水，颈椎病，关节炎都会好 60%

实践家

冯军：品牌是企业发展的基础

华旗资讯集团总裁、爱国者品牌创始人冯军。

冯军：各位热爱学习的企业家朋友们，大家早上好！的确，正像刚才主持人所说的，今天是一个很特别的日子，今天是 2009 年最后一天。而 2009 年注定在整个中华民族的历史上是一个极为特殊的一年。就像 79 年，当时经历过那个年份的人在当年可能并没有意识到 79 年对于中华民族是多么重要。但是几年后，所有的人都意识到 79 年是整个中华民族开始产生质变的飞跃的年代。如果老朋友应该知道，爱国者一直深信的预言就是三十年河东，三十年河西。老祖先留下给我们的一个非常重要的语言就是中华民族在近百年的发展史上每三十年就会有一次巨大的飞跃的机会。

从 1919 年的五四运动开始，中华民族开始自醒；1949 年中华民族开始自立；1979 年中华民族开始自强；2009 年，中华民族终于开始自信。所以在这么重要的 2009 的最后一天，这么一大早，大家还能聚在一起学习，共同探讨从 2009 年到 2039 年，从自信走向自豪的这三十年未来的发展和规划。可以说在场的所有企业家朋友们是努力最可爱的人。因为中国需要一批各行各业的最可爱的人。除了公务员，除了解放军，除了那些领域的最可爱的人，中国从自信走向自豪还需要一大批经济领域的，能够为中华民族走向腾飞带来经济基础的企业界的朋友们。所以能在一起学习真的很荣幸。同时我们既然能走到一起，应该来讲我们就有一种特殊的缘分。而且今后这三十年质变很可能还是要从过去的单打独斗走向中华民族的团结。所以团队精神并不遥远，就在我们的身旁。



我提议到场的企业界的朋友们，我们先从自我做起，把 1+1 等于 11 开始，和周围的朋友打个招呼，我们有缘分在 2009 年的最后一天大家在一起学习，我们就是一个团队了，我们肯定有着共同的某种缘分，我们从 2010 年开始愿意相互帮助，相互支持，相互鼓励。所以请你跟旁边的一位好朋友握一握手，告诉他我愿意帮助你。中国人的团队精神可能就是从明天，2010 年是中华民族开始团结，开始发挥团队精神的新的起点，所以我们正在见证这个历史。

今天我想跟大家沟通跟团队精神相关的两件事情。一个是关于民族品牌的定位和打造。希望能够对于创业的朋友，或者是已经事业有成，面临着下一步继续要成长，希望做品牌的，希望从中国制造走向中国创造的朋友。希望能够对大家有所帮助。

另外一件事情是跟大家汇报一下关于六赢爱国者在这方面的体会。可能当你真的把六赢吃透了的时候，其实你会发现，整个国家命运的发展思路非常清晰。按照老祖宗留给咱们的发展思路，其实行行出状元，华旗从一个学生创业的企业能够一步一步白手起家做到奥运的合作伙伴，F1 的合作伙伴，曼联的合作伙伴，包括在很多领域逐渐追上了实力比我们雄厚的日本品牌和韩国品牌，甚至个别领域已经开始超越他们。其实没有什么可怕的，只要你把团队精神和六赢吃透了，其他的领域行行出状元，每个领域都有更大的机会。

华旗是一个学生创业的企业，我们很幸运在 92 年小平同志南巡讲话之后正好我大学毕业，虽然作为一个穷学生母亲只给了 220 块钱，但是赶上了一个非常好的时代，同时很重要的是我们作为学生创业的时候当时有一个梦想，一个非常伟大的梦想，就是希望成为中华民族的一面旗帜。所以人穷志不穷，正是这个梦想使我们请了一个决定我们一生的名字，这个名字叫华旗。

很多好朋友可能觉得很奇怪，你们怎么又叫华旗，又叫爱国者？我们这十几年的创业过程在品牌方面确实经历了很多曲折，但是也很幸运，因为始终没有离开当时创业时候的初衷，就是希望成为中华民族的那面旗帜。

这个初衷一旦用品牌的方式把它记录下来，其实对于公司的长治久安，对于公司的长期发展，对于公司吸引人才，明确目标，一系列战略其实就种下了根本的基因。所以在这方面来讲，如果正在创业的朋友，首先我建议能够争取，能够在起公司名字的时候把你最原始的冲动，把你创业的初衷能够记录下来，对于以后发展起来会比较的简单。而且在跟以后的朋友们，特别是你自己，人是会变的，因为当中国人富起来之后，其实有很多朋友当时一起创业的其他的伙伴一旦有了钱之后，人有了钱就容易变坏，所以就忘记了当年创业的初衷。最后很可惜，走到了其他的路子上，最后半途而废。

如果说那个名字能够把你的最基本的想法或者是你们几个创业者最基本的想法形成共识，这样的名字一旦能够成为企业的品牌或者是商标，在未来的发展上来讲，真的将是一个非常坚定的基础。

也可能有好朋友可以讲，你们把最好的名字都抢光了，华旗也让你们叫了，爱国者也让你们叫了，还有没有其他的好名字？其实好名字很多。在这里我们也来看一看我们的邻国，日本。他们在 1964 年东京奥运会之后有哪些品牌崛起了，从他们身上我们也能学到一些品牌成长的过程，对于中国自己品牌的发展



也能得到一些借鉴。

比如说现在大家所熟知的日本能够成为国际品牌的这些著名的品牌，它们其实有一个共同的规律，从现在来讲无一例外都是地道的日本的民族品牌，正应了那句话，越是民族的越是国际的。为什么这么说？大家可以关注一下，比如说松下，大家知道松下现在的名字，他原来的名字叫做民族牌，当然他在台湾翻译成国际牌，因为他对台湾用户对日本的民族牌有排外心理。包括索尼是日本军旗的谐音，1945年日本的军旗倒下，1946年索尼成立，他们立志要把在军事上倒下的军旗能够在经济领域上插遍全世界，能够成为整个日本民族的骄傲。包括1964年东京奥运会前后，索尼提出整个公司的愿景和目标是彻底扭转全世界消费者对日本产品质量低劣的偏见。所以索尼就是在这么一个主导思想下团结了非常多的优秀的技术人员和管理人才，最后形成了团队，在64年东京奥运会之后借着奥运的东风开始和其他的一大批日本的民族品牌开始走出去。而索尼是一个先锋，最后也带动了一大批其他的兄弟企业到全世界，最后靠团队精神获得了巨大的成功。

刚刚说了松下和索尼，下面我要开放一下，企业家朋友们可以提问一下，可以说冯军你说的是不是有点极端？我怎么没意识到那些日本品牌都是民族品牌？我正在北师大读博士，研究了一下这些日本的品牌发展史，通过调研，了解了基本上确确实实绝大部分日本品牌都是典型的日本的民族品牌，特点都是通过团队精神，这种力量往往在市场经济达到一定的充分饱和之后，这种民族的精神，这种凝聚力来讲，往往能够超越单纯的市场竞争，最后形成了阶级的核心竞争力之一。靠团队精神走遍了全世界。

谁有日本品牌不了解的问题都可以问我。

提问：

三洋？

冯军：

有人说这是创始人的名字，就像雅马哈、丰田和本田。像咱们的王老吉也是典型的民族品牌。用创业者的名字来作为品牌其实也是一个非常重要的民族品牌的种类。为什么？当一个人能够把自己的信誉和企业的未来紧密的结合在一起的时候，其实这个人就没有给自己留下任何退路，他只能做好，不能做差。因为一旦要是做出了质量问题丢人现眼，不单单是一个企业和品牌丢人现眼，这个人的人生价值都被摧毁了。所以像王老吉，当然这是老字号了，很多以个人的名字，以创业者的名字起名的品牌是值得尊重的，从他把自己的名字当做企业的名字开始，这个人就把自己的人生，把自己的未来，把自己一辈子的信誉都献给了企业。这样的企业我们是不是应该尊他们，鼓励他们？所以凡是以创始人名字起名的品牌我们是不是应该给他们一个鼓励？

还有人说东芝，东芝是东京芝蒲的缩写。相当于一个富人区，一个高端的品牌。它的简称就是东芝。我听到有说日立，美国人可能听不太懂日语是什么意思。中国人能够听明白，日立就是日本站起来的意思。

我们所从事的IT产业其中有一个分类叫做电信产业，电信产业十几年有10几个品牌，但是现在只活



下来三个品牌，华为、中兴、大唐。从这三个品牌含义我想从字面上我们就能理解，华为是中华大有作为，中兴是中国兴旺，大唐是大唐盛世。这三家企业得成功当然离不开他们全体同事的努力，但是从这三家企业能够做大做强跟他们品牌的含义对于整个企业的方向和发展所奠定的基础我相信是有着某种内在的联系。所以为什么 200 多家企业只有这三家企业成为中国走向世界的三个龙头？我觉得作为民族品牌来讲这个方面的发展方向值得我们共同思考。特别是作为正在创业中的企业，包括可能说我已经起了名字没办法的，其实还有办法。

华旗最后起自己的商品品牌叫爱国者，最后叫 PICTOC，后来演变成爱国者。很多朋友问为什么又演变成 aigo？我们到了美国发现 aigo 这样的商标已经早就被他们注册了，他们在几十年前就注册了。美国的第一运动不是篮球，是橄榄球。而里面最牛的一个队就叫新英格兰爱国者队。包括美国这次反恐法案叫做爱国者法案。海湾战争期间的导弹也叫爱国者。所以我们到了美国发现当中国的民族品牌想到美国创业，想建立品牌的时候，早就被别人注册了，没办法，只好改名。我们就取了爱国者的谐音，aigo。改名的时候也是建立自己品牌的机会。松下到美国的时候发现美国人到处都是民族牌。改名的过程是企业重新整理自己的思路，如何将自己最早的创业初衷你再回忆一下是什么样的力量让你创业的。也许还是一个学生的时候，那时候有一个很单纯的理想，那个理想可能随着社会上各种各样的发展被人淡忘掉了。但是往往是越原始的，越初衷的，越根本的东西反而是越持久的东西。所以在发展的过程中改一下可能对你的企业发展来讲，包括吸引优秀的人才，大家建立共同的志向是非常有帮助的。

大量的 N 字头的企业，尼桑就是日产，NEC 是日本电器公司的缩写，尼康是日本光学的缩写，NHK 是日本广播公司的缩写。举这些例子目的不是说我们崇拜日企。恰恰相反，我们要学习国外的做得好的地方，特别是团队精神。在这方面来讲可以说 79 年到 09 年，中华民族在自强方面，我们真的将自强不息做得非常好，但是团队精神方面仍然是咱们这个民族巨大的成长空间。

可以说奥运会中国获得了 51 块冠军非常值得骄傲，中华儿女，但凡是沾了技巧性，创新性的项目冠军都被中国人拿到了，包括体操，跳水单人的项目都是中华儿女的。中华民族从个人能力上来讲，我们发自内心的感到作为一个中国人真的很自豪。咱们这个民族在创新能力来讲全世界真的是排在数一数二的，但是非常遗憾的一个地方，去年的奥运会，51 块冠军中团队冠军有 4 块，体操和乒乓球拿到了团体冠军，但是体操的团体冠军是由 6 个个体户分别取得了好成绩最后成为了团体冠军，很可惜的不是团队冠军。团队冠军是指 3 人或 3 人以上大家配合所得到的冠军，包括篮球、排球，足球。你会发现一个规律。特别是男同胞的团队项目挺痛苦的，人越多越出事，5 个人的篮球还不错，打入了前八，6 个人的男排成绩就差一点了，11 个人的足球人一多就出事。可是在座的企业家带领的团队都是几十人，几百人，几千人，几万人，中国的民营企业现在有几家企业做到了真正的团队精神？

索尼，三星他们之所以能做大，除了管理之外，都是离不开他们这个企业几十万人共同围绕着一个目标，就像索尼提出的目标，索尼的任务是要彻底扭转全世界对日本产品质量低劣的偏见。咱们应该更看到中国人的机会，也就是说日本品牌在 64 年奥运会之前其实也不怎么样。是奥运会改变了整个日本民族的团队精神，激活了他们的团队精神。08 年的奥运会也激活了中国人的团队精神。这种民族的自信心，大家可以清楚的看到在 09 年的上半年和下半年有一个巨大的转折。

上半年的时候我们的自信心还不是很明显，以至于总理到处要说服大家，信心比黄金



(1096.20, 3.70, 0.34%)，比货币更重要。到了下半年开始，特别是建国六十周年的大典之后，可以说更多的中国人在内心深处开始意识到，也开始形成共识，中华民族在这个世界上，其实我们并不比其他的民族差，我们没有必要永远活在比别人矮半头的世界里。这种自信心很重要，人只有有了自信心才敢于面对困难，面对过去不敢想象的事情。

六赢其实非常单纯，就是《易经》里面的两句话演变出来的，一句话是天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物。作为企业，我们是把厚德载物，自强不息和企业的价值链，供应链联系在一起形成了一个六赢理念。所以要想挣点小钱，其实六赢是帮不上大家忙的，甚至会阻碍大家，因为六赢挺累的，要的是未来长远的利益。有一句话说机遇是留给有准备人的。什么是机遇？机遇是完全可以预测的。预测方面来讲，有人讲你是怎么预测的？很简单，你用六赢马上就能预测出下一步的发展是什么。

既然自强不息，厚德载物推理出来，既要当好人自强不息，又要厚德载物，唯一的出路就是创造新的价值，创新。按六赢做事情必须走创新之路，只有创造新的价值才有可能又厚德载物又自强不息。所以国家也是一样的。国家在2006年1月9日正式提出中国要在15年之内变成创新型国家。创新的下一步是什么？逻辑推理很简单，中国的创新能力本来不差，中国的饭馆，中国菜比日本料理，比西餐要丰富得多，创新的花样多得多。为什么国家还要鼓励创新？那是因为一个厨师能创新的东西不需要知识产权。但是作为一个企业要创新的东西必须要靠知识产权保护起来，否则没法发展。

这个角度来讲创新的下一步一定是知识产权，08年国家发起了知识产权战略。知识产权是中国企业未来发展最重要的武器。知识产权包括专利、商标、版权。其实不同的企业可能传统企业说我没有专利，没有关系，用品牌，用商标把你的信誉保护起来也是知识产权。华旗拥有了1000多项专利，1000多个子商标。所以在知识产权战略方面来讲是中国的企业现在该关注的了。

知识产权关注后下一步是什么？有了知识产权企业就插上了翅膀，你的所有的品牌的信誉就可以积累起来可持续发展了，这时候就可以打造民族品牌这四个字了。所以2010年将是民族品牌开始发挥团队精神的一个新的起点和原点。

有了民族品牌之后下一步是什么？我们再推理一下，国家领导人现在也号召大家要从中国制造走向中国创造。有了品牌之后将是中国的企业该走出去，该国际化的机会了，毕竟中国只占了全世界7%的GDP，还有93%的GDP等着我们。日本以扩大内需为基础走出去到全世界赚了全世界的钱让日本民族发达起来了。千万别忘了中国总体GDP刚刚追上日本，我们的人口是他的10倍，人均GDP刚刚是他的1/10而已。中国人的聪明才智如果以国内为根据地，同时我们能够在全世界打造一大批令国人骄傲的国际品牌，彻底扭转全世界对中国品牌的偏见。这个时候来讲，中国人在全世界创造价值不但能多赚外汇，也能解决国内的就业，拉动内需，进入良性循环。这个机会非常巨大，绝大部分的中国企业关于这个机遇并没有看到。大量的企业还是仅仅忙着中国制造，而制造越做越难，把污染，排放，能耗全放在了国内，全世界还骂我们。我们卖到全世界，全世界还要反倾销，何必呢？

我们为什么不学一学我们的两个邻国。64年东京奥运会之后，所有的日本品牌开始打造日本的民族品牌，以国内为根据地新湖鼓励，相互支持，到全世界创业，到全世界赚钱。1988年汉城奥运会之后，韩国品牌也一样在奥运会之后开始惊醒，所有的广告就是四个字，身土不二。韩国人的意思是你是喝韩国水长



大的，就应该支持韩国品牌。韩国小小的 4000 万韩国人就在这种支持下居然走遍全世界，居然北京的出租车全是韩国的现代品牌。

该醒一醒了中国人，特别是中国的企业家。因为 08 年奥运会之后，中国面临着同样的机遇。40 年前的风水转到了日本，20 年前的风水转到了韩国，40 年后的风水应该转到哪个国家了？（中国）。真的越多的企业如果做事情不单单考虑自身的发展，还能够考虑到大众、员工、社会等六方的利益。这个团队将包括你的上下游，代理和供应方，包括消费者，按照六赢理论做事情的话，你的团队将是 13 亿。所以当你拥有 13 亿啦啦队的时候，当你跟着 13 亿用户紧密的绑在一起，把你个人的命运，企业的命运，整个民族绑在一起的时候，你没有道理不像那些成功的国际品牌一样走向世界，取得成功。要想取得真正的中华民族的腾飞，要想从 2009 年中华民族的自信开始，走到 2039 年中华民族人均 GDP 能够在上世界做到数一数二，那才是中华民族真正的自豪。

所以这三十年大家看到是很长的，但是当你的目标定得越长的时候，你会发现实现起来越来越有可能越轻松。中国人不团结而已，中国人在奥运会之后一旦团结起来，有人说一个中国人是条虫，三个中国人是条龙。今天是 2009 年最后一天，我希望所有中国企业能够形成一个共识，2010 年开始，中国人是一家，13 亿中国人在五千年的历史上 4800 年都是第一名，只是在 200 年前清政府闭关锁国了让我们错过了和国际合作交流的机会，被动挨打了 200 年。

但是通过改革开放三十年中国又和国际接轨了，所以 2010 年开始将是中华民族和全世界接轨，中国企业开始以国内为根据地到全世界打造一大批令国人骄傲的国际品牌的新的起点。所以让我们预祝一个中国人是条龙，一群希望为民族做出贡献的，打造民族品牌的优秀的中国企业，这一群中国的龙能够形成一条全世界都能够感到震动，能够让全世界尊重的一条巨龙！谢谢大家！

陈立恒：时尚是一种引起的共鸣

亚太文化创意产业协会理事长、海畅集团(法蓝瓷 Franz)总裁陈立恒。

陈立恒：谢谢主持人，尊敬的各位女士，先生，早上好！法国经济学家有一句话说过，检视一个国家的实力要从三个地方，经济资本、社会资本、文化资本。可见文化在这里占的多重要的份量。

各位想想看，其实每个人都可以当经济学家，我们想一下每位女士在嫁老公之前你们想的三个条件是不是跟这个也一样？你肯定会检视他的经济资本多好，社会资源有多好，文化水平怎么样。当女士们骂先生说你真没文化的时候，你觉得她在骂什么？我想文化跑不掉，在讲的是说这个人真没品质，或者这个人真没品位，或者骂这个人真没品格。

所以当人类温饱以后，每个人都想追求更美好的生活，其实他就是在追求这三样东西，这就是更美好的生活。

文化是与时俱进的，文化是交流，孕育才演化出新的文化。要是我们闭关锁国，没有交流，就很可怕，



没有进步。明万历年代船全都烧掉，当八国联军进北京的时候，船坚炮厉。船是中国先做的，火药是中国先发明的，怎么搞了半天人家用这些东西打我们了？其实我们不太重视老祖宗的发明，我们没有把它再发扬光大的关系。

所以可见早期的四大发明都落后了，现在要是印刷比较美丽的东西，你们可能会说是德国的机印的吧？造纸我们还很强吗？罗盘，火药都讲了。当年行销全世界几百年，近千年的陶瓷、茶叶、丝绸现在又怎么样了？你们看看生丝占全球的外销市场总产量的80%，但是一条爱玛仕的围巾跟中国的比起来人家就卖了我们的10几20倍。当年我们的茶叶和金子一样贵重。哥德堡号，他航行了一年半到中国带回去了茶叶，回去的时候茶叶被水浸泡了，晾干以后居然他们还发了大财。欧洲把陶瓷当做金子，称它叫白金。2003年中国国务院公告的陶瓷外销当有31亿件，但是平均单价只有0.25美元。我们怎么会从金子做到地摊货？这是怎么回事？原来就是我们锁国的关系。

人家船坚炮厉害得我们对自己没有信心了，我们的文化好象都崇洋了。文化很单纯，就是一个特别的地区一群人他们生活方式的共识。我们有没有共识？刚刚爱国者的冯军，他就希望我们凝聚成共识，有一个共识以后就产生了团结的力量。文化也是一种共识，你可能会说上海的生活是那样，所以上海的文化是那样，北京的生活你会这样解释这样的文化。衣食住行的集体面就是文化。但是是凝聚出来的一种共识，智慧结晶好的我们就留下来，不好的就抛掉。

但是今天我们要什么样的文化那才是重要的。有人说文化是好生意，如何把文化产品做出来？有人说文化资源善加利用，用现代的创意打造现代的魅力就可以创造价值，可以把文化资源转化成文化资本。但是怎么转变？问题就是应用的关系，你懂不赢应用？

听了很多的课，听了很多案例他们都成功了。我们怎么成功？重点在于我们有没有抓住诀窍。很多案例都在那里，如果我们不懂得应用还是垃圾一堆。我们谈文化的创意产业最近这么热门，我们要卖的是什么样的文化创意产业？我喜欢说哲学就是一个原则，就是人类行为最高的指导原则，哲学带动了文学。因为指导原则可能产生一种矛盾，文学的哀怨凄惨就产生。文学带动了艺术，艺术带动了产业，产业带动了文化。是产品改变了我们的生活习惯，人类因为使用工具的改变而改变了文化。自从有了电子计算机的发明，我们已经不再用算盘了。所以是产品带动了新一轮的文化。

我们做企业的责任非常重大，我们的产品好坏可能就形成将来一股新的文化，这是我们的责任。

我们要是有了这个责任心，又怎么能够创造到六赢？做生意最重要的就是先成就他人。能成就他人才可能成就自己。你家隔壁的面馆要是不干净，不卫生你还会再去吗？所以我们的文化是一个资源，用什么样的创意打造，创造新的价值，活在当下的价值？不像我们的陶瓷为什么走不到全世界？过去可以办到，为什么现在办不到？因为我们跟国际脱轨了。我们少了一种国际语汇的应用。国际语汇是一种人文艺术的修养，这种才是国际语汇，家事国事天下事事事关心，这种表现就是一种修养。

中华文化最大的特征就是人文精神。人文精神就是中国人最懂得自修，自律，自谦的精神。常常说以人为本，以客为尊，其实中国人才是最适合做生意的。一个生意人不是以人为本，以客为尊的东西呈现他做生意的热情吗？我们应该比犹太人更会做生意，因为老祖宗已经在我们的基因里种下这样的态度，有朋



自远方来不亦乐乎。你们有朋友来都是把家里最好的东西呈现出来。这只有中国人有的一种人文精神。外国人会这样吗？很少。你就可以体会到原来世界上最会做生意的人不应该是犹太人，而是中国人。

但是因为我们国际语汇在这两三百年中一直摸不清楚了，没有跟国际接轨的时候，不知不觉的我们就讲是老外不懂得我们，他们不理解中国文化。是这样讲吗？假使我们要卖东西给人家，难道我们不需要对方的需求吗？难道我们不需要了解他的生活方式才有办法创造适合他需求的东西给他们来用吗？所以应该怪我们自己不太了解国际吧？那个了解国际就是国际语汇。

有了国际语汇你就可以交流了。那天我去了法国一家博物馆，馆长接待我的时候越谈越像朋友，因为他也喜欢道教。我跟他谈到庄子思想的时候他非常的兴奋，我谈到天下与我同生地球村的概念的时候，他觉得好象找到了知音。我深深的感动，这就是国际语汇。人家从开始对你有怀疑到最后付出他真正的热忱，这就是国际语汇。我们做生意需要的就是这些吧？我们不需要拍马屁，而是人文修为。

这人文的修为可以让我们和国际接轨，可以让我们的产品变成我们才是真正的代言者。我们自己做老板的，我们的代理商，供应商假使都像我们这样有文化，那就不一样了。这企业就可以做得挺好，受尊敬。所以一个企业，一个国家，都在讲求文化，累积文化资本。企业经常说希望有企业文化，就是希望形成共识的意思。你无法让你的企业在内部形成共识，又怎么样有办法在外部形成共识？凝聚力来自你的共识。共识你要负责，你是负责人。你怎么定位，你的文化怎么定位，企业文化怎么定位？

跑不掉你要有一个品牌的哲学，底下要有策略，底下之前你要要有使命感。怎么创造一个使命感？比如说我刚刚显示了一些我们产品的图片。China 小写的时候就是陶瓷，大写的时候就是中国。我们要把这个光辉重新夺回来，不能像刚才讲的那些发明都作践掉。我们的生丝价格很低，茶叶不流行了，冰淇淋在宋代的时候被我们发明的，现在外国人还吃中国人的冰淇淋吗？为什么我们的发明没办法继续延续下去？我们的老祖宗陶瓷可以热卖将近一千年，老外都是用金子来换的。

外国人是怎么改变他们的生活的？当英国的王公贵族有点像游牧民族，当他喜欢上白如玉的陶瓷的时候他是用金子来换的。所以他轻轻拿起陶瓷杯子喝起下午茶的时候又轻轻放下，当他动作发生改变的时候产生了餐厅的礼仪，动作优雅多了。所以早期我们有办法改变人类的生活习性，因为中国很时尚。长安城当年有 20 万的异族，有这些外国人来学我们的生活方式，因为我们的生活方式比较时尚。时尚的定义是什么？时尚是奢侈品的代名词吗？绝对不是。时尚依照我自己的定义，它应该是你所创造的生活方式，不管是思想，态度，一种行为还是一种产品引起很大的共鸣。很多人想跟进，但是大部分人跟不上，这叫时尚。

所以时尚是一种引起的共鸣。就像我刚刚讲的文化是一种共识。没有共鸣在先哪有共识？要卖产品给人家，假如没有人被这个产品感动，他会共识吗？会跟你买吗？肯定不会的。但是要做到这一个共鸣要很艺术。早期的音乐就是代表艺术，艺术是什么？有人说我很艺术，是的，你与众不同。艺术有四个功能，打动人心，哪个艺术家都是希望找伯乐，就算周杰伦好了，他唱完的时候你站起来往外走他会哭的，没有共鸣。启发灵感，原来杯子可以长成这样啊？你的生活可以有所不同，这是一个启发。第三个功能是丰富你的人生，女士为什么要打扮，为什么要戴耳环，戴项链？她觉得这样丰富了她的人生，得到更多的吸引。艺术可以表达别人所不能表达的，这是第四项功能。



你可以看到假使我们做生意也要做得很艺术。你要是不懂得艺术是成不了事的。古代对我们的要求其实更严苛。他要求我们要有这些修养才可以达到这样的境界就是成功。这就是我们追求的目的。我们追求成功这样的境界。所以艺术的功能大家了解以后，你不觉得你要做到人文又艺术吗？

文化创意产业凯开了这个头让我们利用老祖宗的智慧再发扬光大，这是应用的创意，应用得当你就升级了。要不要应用这门艺术？这是重点。我曾经给文化创意产业下个定义，这定义就是说以科技为后盾，以人文艺术为诉求，以市场为导向，以创新为核心结合了生产、行销与服务所创造出来的最具竞争力的价值俩。这条价值链一段根本打不出品牌的，品牌非常重要，服务业非常的周期。假使我们要做好一个品牌，做好品牌的管理才有可能说你立足于世界。但是品牌就是人名，就是你的名。

我的品牌，我当时第一个得到的外文名字，Farnz 的意思就是我早年要成为国际品牌。我代工 30 年，我赚辛苦钱。但是我是隐型人，隐型人有文化吗？不可能。7、8 年前我决定了我要出口气用我自己的名字成立一个品牌。我一个观念，企业家的企业不见得要永续，而你的产品要永恒才是重要的。我希望我们的产品，500 年，1000 年挖掘到它的时候还把它当做宝。而不是挖到一个手机说这有没有污染？这样的态度才是对的。

我们用永恒的心情打造每所工作的产品，那是应有的态度。艺术家何尝不是这样对待自己的作品？要把品牌的概念先植入。我们要怎样对待自己的品牌，管理自己的品牌？很多 MBA 的课程上好多管理的课教了你们很多。最终你们一定总结说原来管理就是教我们做人。管理有那么难吗？你要是新的一家员工，你进了一家公司最好说 Yes，不要说 No。当了小主管少说多做。假使你当了总经理了，请你多说创新的话，少说你会你会。你当了老板请你多读书，什么话都不要说了。这就是管理，管理半天就是做人。

做品牌难道不就是做人吗？你有没有人文艺术涵养就看你了。假使不是这样的，大家都说做生意太好做了，太容易做了。人文艺术的涵养需要一段时间去积累。代工了二、三十年就是蹲马步，当你跳起来的时候要跳得高。代工不是耻辱，累积了你的能量，有这个意识你就可以跳得高。当你做品牌的时候肯定很快就可以打出一天下。当你可以打出一片天下，服务的精神要出来，服务的价值才是重要的。产品毕竟是可以推算的成本。

法兰瓷你说我在卖瓷吗？瓷的财来占我的成本 1/20 之一，那卖的 19/20 是什么？请问可口可乐在卖什么？他在卖美国文化，畅快自由的感觉。你拿起可口可乐的时候不知不觉的想到痛快的感觉。他只是卖这个感觉而已。品牌原来就是卖一个实质上的产品加上感受。这个感受好的话价值就增高了。中国的服务贸易促进会会长那天说，中国很不幸，我们的服务贸易产业的平均附加价值竟然低于所谓开发中国家的平均值之下。那我们在干嘛？我们代工代得太离谱了吧？我们的服务贸易的附加价值靠的是人工艺术的修养。没有那样，我们的附加价值能提高吗？你认为爱玛仕一条围巾卖什么？LV 卖什么？你就知道了。你如何让你的产品具备了人文艺术的附加价值非常重要。

就算是科技类，就算是医药类，你服务的心态有没有让人家感受到？感受才是重点，没有感受附加价值上不去。我们现在提倡服务业，本质是什么？还好中国的本质非常正确，老祖宗给我们的文化是以人为本，以客为尊。一个基本态度对了，加上后天的修为，我们是不是能够成为全世界了不起的生意人？



商人懂得创造价值的人肯定是了不起的，但是商人的产品要是永恒的心态打造它的时候，就像孔子的思想 2500 多年来还是有价值的，哲学家们他的产品都是价值前年，搞不好万年。他当年都是最穷困的，所以你是要追求眼前的价值还是长远的价值？你是一个伟大的领导人你要看多远？纽约的地铁已经 100 多年了，他们为什么 100 多年前就会想到要做地铁？所以要当一个企业的领导人格局要大，修养要好，你才有可能更大的辉煌的时刻可以让你创造出来。所以都是先要求我们自修好。

中华文化最大的人文特征就是这种自修。但是我们又很谦卑，不会向有权势的人屈服。我们讲到了，假使我们能够用道理创造出价值，企业要成为国际品牌就非常容易了。

法蓝瓷全世界的店有 6000 家，走到一个小的乡村都可以看到法蓝瓷不觉得这就是中国人的骄傲吗？我们的陶瓷终于又上了世纪饭店，你会觉得这是文化的渗透。因为产品代表的是国力，代表这个国家的文化资本，你的文化终于渗透出去了。等待这个种子播下去可以开花结果才是中国人可以重新挽回我们的自信，我们不再是劳力输出，不再里不断的挖掘资源创造产品，背后子孙说我们好象遗忘了他们，把很多问题丢给了他们，这是不公平的。你自己家后院要是有一天被你挖到了景德镇的陶瓷，你还会感谢你的老祖宗。我们要留给子孙后代什么东西？

所以一个企业家有社会责任，更大的责任是文化责任，你要创造出什么样的文化思维，怎么样引起人的共鸣，怎么样引起大家的共识和全球都会尊重的，形成像唐代那样的长安城，大家都想来中国取经，学习我们的生活方式，那就是我们文化的定位。

我们做一个企业，个领导人先把文化定位好，不仅是为自己公司定位好，先把自己的文化修为定位好才是重要的。

在这里我想跟大家用一个简单的故事分享。当我法蓝瓷才做 3 年的时候，大概在 06 年一位英国的父亲经过一家礼品店看到法蓝瓷觉得太美丽了。他说我可不可以买一个瓷盘上面要烧几个字。商店就写信问代理商。我说他要烧什么？他说我是一位癌症患者，6 个月后我就要走了。我很想留给家里一些东西。我看到法蓝瓷可以代表我的爱，所以我想把这个瓷盘买来烧上几个字，给亲爱的老婆，给亲爱的儿女们，请你们记得爸爸永远爱你们。我非常感动，我说就算是免费也要烧给他，他把它当做全家宝。我们为这样一位英国客户做这样的服务，我们会让他们觉得中国人多么贴心。所以我们有这样的人文精神的时候就是我们自己品牌可以站立在全球，我们受到尊敬，我们不再是马虎先生，不再是差不多先生，不再是东亚病夫，这才重新拥有我们的自信。

光说没有用，一定要做出来，各位企业家们跟我一样可以走到国际舞台发扬光大。中国不需要太多国际品牌，100 个就非常了不起了。谢谢大家！

姜岚昕：如何善用因果银行

世华智业集团董事长、亚洲八大培训名师，“总裁执行风暴”、“总裁管控风暴”、“总裁战略风暴”系



列课程主讲老师姜岚昕。

姜岚昕：非常感谢今天所有在场的每一个好朋友，学习型中国论坛成立了十年，我见证了五年。这十年当中刘景澜老师带着人间远景所有的朋友能够持之以恒的影响一群又一群的生命，我觉得这是一个价值巨大的工程。这十年当中影响越来越广，感召的人越来越多。所以我觉得用热烈的掌声送给人间远景以及所有的合作伙伴，感谢他们。

学习型中国论坛十年的时间，我来了五年。很多人问我为什么来？我爱学习型中国论坛，我爱学习型中国论坛的老师，我爱学习型中国论坛的每一位听众，更加感激，敬佩每一位学员的学习精神。

今天看到这个课程标题的时候叫做如何善用“因果”银行。大家都知道一句话叫做果即因，按照我的理解，今天我们所有的结果都是过去种下的因。今天种下什么因，未来就能得到什么样的果。也许我们要想追求更好的结果，今天要种下更好的因。只有这样才能得到更好的结果。

我想即因即果就是这样一个道理。今天谈到因果银行可能是第一次听到这个概念。我分享这个话题的时候，当我想到在生命当中在我们往往回思每一个结果的时候就发现过去曾经种下某一个因缔造一个结果的时候，更加提醒我们如何更好的种下善因才能得到更好的善果。佛家讲因果循环三种包，会有现报，第二个宿报，今天的坏事可能很快的就会报应在生命当中。还有一种叫做身报。所以在场的每一个好朋友，大家认同这个观点的请举手。

王老吉为什么能够在 2008 年业绩持续高速增长？是因为有一个很重要的原因，在 5.12 地震的时候当他们捐了 1 亿的时候，当时很多网友在网上发帖说要封杀王老吉。很多网友说为什么要封杀？封杀的办法只有一个，王老吉只要上柜的都要买空，以至于王老吉在很多地方可能销量一般的一个超市导致频频断货，甚至很多人在超市准备买可口可乐，买雪碧的人，为了表达有爱心，也是支持有爱心的企业，即使不买，即使不用，也想表示一份爱心也买上几罐。

2007 年的时候到今天快三年的时间当中，当我第一次成立岚昕大爱基金的时候我只想表一下爱心，那天开始我才找到了生命当中最大的能量。当我们爱的时候生命最有能量的。后来做了很多的慈善事业，最有冲击的是 5.12 地震那一天。那天我想全中国的人民的心得到了巨大的震撼，在这个震撼当中每一个人都感到了生命的可贵。

地震那天我在西安演讲，当时我们什么也没有带着，就带着一个麦克风。我们走下来的时候 5 分钟整个广场围了 5000 人，我们感觉活着就是一份最大的福报，活着真好。那时候还不知道 5.12 地震发生了多大的严重性的事情，两天之后的事情，我们一个礼拜捐了 51.2 万。当时我感受到灾区痛苦的时候，我依然感受到我生命中不仅要捐款捐物，我把手表，领带、钢笔，我觉得有价值珍藏的东西，包括别人送的贵重礼品都拍卖了。很多人问我你这样做的时候心疼吗？我说一点不心疼。我问我自己如果那天在汶川演讲，我被压在废墟当中，我愿意捐献所有的物品。

当我这样想的时候，我说如果假设我不这样做的话，下次生命再有劫难的时候，上帝说本次上一次遇



到灾难的时候让你有所表示，结果你无所反应。这次灾难你就跟着一起走吧。

08年一年的时间当中，地震当中我们的凝聚力更强了，客户的支持率更高了，很多家属的事业对于世华的事业更加支持了，也得到了社会各界对世华事业的支持。我得出了一个结论，这个结论让我觉得一生都要秉承的结论，这个结论的价值太高了。我觉得钱是什么东西？钱是种子，种在哪里哪里长。如果你用钱奖励做出贡献的优秀的同仁，我相信他会为公司做更大的贡献，因为不是好人就有好报，而是好报的时候能够引发和造就更多的好人。我们要更多的照料好他的家人，他的朋友。我经常跟企业家朋友讲，如果我们没有照料好优秀同仁的家属，凭什么让优秀同仁的家属来照顾我们的企业？我们没有照顾好优秀同仁的家属就无法让他们照顾我们的客户。所以我说，有很多的企业家在做人做事的时候，一个员工说我想请假一个礼拜。你为什么请假一个礼拜？我太太和孩子来北京了，我想陪陪他。你太太和孩子怎么这个时候来北京？他永远的跟你辞职了。你说如果怎么不早点告诉我一声？我派车去接他们啊。平时工作太辛苦，我给你批一个月的时间。老板，不用。那给你10天的时间，派一部专车，带着你的太太和孩子在北京好好转一转，所有的花费公司报销，后天我和你们全家人共进晚餐。晚上一个小家子商量以后，公司这么忙，公司还提供车辆，提供旅游，照发工资，我们这样玩心里安吗？如果这样玩下去他将心里不得安宁。太太说，明天你回去上班吧。

如果你想结交更多的朋友，跟朋友在一起吃饭用餐的时候，请问各位，你们跟谁买单？自己买单？如果你等别人买单，或者买单的时候你都上洗手间了。下次有好事的时候别人说要不要把他带上？不要吧，可能他又要上洗手间了。每次很多企业家请我用餐的时候，我发现他专门看菜谱的右边，他是专门点贵的，而且哪个贵点哪个菜给我吃，我喜欢和这些大气的企业家一起用餐。如果谁专门点便宜的时候，当他咨询问题的时候，我的智商就跟着一起下降了。

如果你愿意把一部分资金拿来培育你的团队，让你的企业基业常青，你来参加学习型中国论坛，你来参加刘景澜老师的金口财，参加我系列的总裁班，就长智慧。

如果你把钱种在做慈善，做爱心事业上，它也会长，长的是你的能量，长的是员工的向心力，长的是社会对你正面的理解，即使你到危难之际也会有人帮助你。我们奉献爱心找到生命的价值，我们帮助他们才彰显生命的意义。

所以钱是种子，种在哪里哪里长。5.12之后，我又专门到了汶川，到了北川，各捐了一所小学。今年带过了285万的设施和物资，同时在那边进行一个礼拜的慈善的义讲抚慰活动。最近三个月我们又捐了三所小学，前段时间，即使在华夏管理学院需要巨大投资的时候，当时参加活动邀请我的时候，他说姜老师能不能表达对我们的支持？我说我们是最需要支持的时候，我们表达一下心意依然捐了一百万人民币。在成立基金我们自捐和募捐近4000万人民币。很多人说为什么你很执迷这个事情？不要把钱放在银行，有一个回报最多的银行，这个银行是你一生关注而且要持续存取的银行，而且会惠及你的子孙未来的银行。这个银行你一旦知道了，我敢肯定超过一个银行。这个银行就叫做因果银行。

对自己的客户，对自己的同仁，对很多的弱势群体，对所有的值得帮助的人，我觉得这是一个最大的银行。所以我觉得在这个银行当中才是我们未来一生所需要存续，所需要培育的。各位企业家，按照我的理解，一个人积书予以子孙，子孙未必能懂，只有积德于子孙，子孙能长久使用之。



如果有一天姜岚昕的后人在北京落难了，你会安排会面的请举手。我们跟大家一起大声回答一下，我们未来要最关注的银行，要把钱存在哪个银行？（因果银行）。

有的企业家曾经这样问我说，为什么我在你讲课的时候那么有感召力，带动力，影响力，我在公司开会的时候员工没有任何响应。我说很简单，我在台上拼命为你付出演讲的时候，你不给响应，你今天怎么对待我，你的员工就会怎么对待你。他说为什么会是这样？我说很简单，这叫上行下效，因果循环，报应啊。

因果银行是什么？我认为建立一个因果的银行就是爱心基金。我说的爱心基金并不一定像很多企业家说一样要捐多少钱，哪怕从公司当中拿出 1%，5%，一个乞丐捐 10 块钱，可能比一个富翁捐一千万更具有感召力，带动力。所以我觉得这是一个非常重要的概念。

你要存一个自己的爱心基金等于一个因果银行，你现在开始要存续。每一个人都要拿出自己所得收入的哪怕 1%，5%。从 2010 年就开始帮助身边的人，就开始不断的种善因，未来不断的得善果。即使没有得善因，你付出的本身就是快乐的。人生那一刻的品位提升了，你交往的朋友，带动的人都会发生变化。

爱有四个层级，第一个是婴儿时期的爱，如果不满足别人，别人不满足我我们会哭。第二种是交易式的爱，有人说你买一个宝马，买一个房子我就嫁给你，这叫交易式的爱。第三种爱叫真正的爱，真正的爱就是付出的本身你就是快乐的，不给你回报会让你更快乐，更崇高，更有感觉。第四种最高层级的爱，大爱天下。小爱爱亲友，大爱爱天下。按照佛家讲的，慈悲为怀。

最高境界的慈悲一种叫做无缘慈悲，一种叫同体慈悲。无缘慈悲是我跟你无缘无故，看到你依然爱你，这是无缘慈悲就像善基金的发起人，他说他从杭州到上海看到几个孩子在那里乞讨的时候，他把他身上所有的零钱都捐赠给他。捐赠的过程是快乐的，当他看到很多孩子都有需要帮助的时候，他想我要成立一个基金帮助更多的人就更加有价值。有一个朋友跟我讲，从我做慈善开始见到孤儿开始，他们成了我心中永远的牵挂。当一个孩子在饥饿的时候，我也感觉到饥饿，当一个狗被打的时候，我觉得有一个朋友向我发出了灵魂的呼叫，这叫做真正的无缘慈悲。

从今天开始我建议大家，因果银行就是建立真爱基金等于因果银行。并不是说所有人都成为大企业家，像冯总一样的经营慈善。我想他创业初期就带着爱国的精神，我想这是他最大的动力。这一切有着一个很重要的观念，之前我们成立了一个世华 99 基金，我自己拿出了 9 万 9，员工被罚的钱都被放到了世华 99 基金，当有人遇到困难的时候，哪怕第一天入职的同仁都可以得到捐助。当他带着这种爱的种子在内心发芽的时候，爱是一切能量的本源和永恒的原动力。

怎么样成立爱心基金？我给大家几个非常重要的建议。2010 年马上在各个公司开始推行。你要有一个爱心的源起。是什么让你准备大爱别人？这个源起很重要。很多人看到了结果没有看到开始。而开始往往决定了结果。李连杰为什么成立壹基金，因为他有钱，有名有利之后他问他的人生还有什么意义，他发现找到了一个最大的起点，帮助别人。04 年的海啸，当他差点丢掉性命的时候，他决定要开始行动，成立壹基金。成立壹基金故事的开始让他到处分享开启了慈善的心智，而且从这一天开始再也没有停下过。



我从小，到大学都是借钱过来的，大学的时候经常饿肚子。有一次我到劳务市场找工作做临时工，有人说一天5块钱愿不愿意做？我说愿意。每天早上5点钟起来熬羊肉汤熬好了以后就可以下班，这一切的艰苦，都不能打消我做这项工作的意志。而是有一天不小心把羊肉汤撒到了客人的身上，我马上说对不起。他大声的说你真是笨，笨得像一头猪一样。那一刻我的心非常刺痛，那一刻我狠下决心我一定要成功，当我成功以后不会看不起弱势群体，要给他们爱，给他们关怀。我想终于会有这一天，07年成立大爱基金那一天，当我讲到个故事的时候我当时热泪盈眶。我分享这个故事的时候我也感慨万千。

我的母亲从小就告诉我，孩子，你一定要做好事，因为一切都有老天看着。所以我的母亲是一个非常俭朴的人。她每次都晕车，我要给她买1块钱晕车药的时候，她说不用了我忍忍就到了，不要浪费钱了。但是这样一位母亲非常支持我做慈善事业。我成立大爱基金的时候，我把母亲带到了现场。你一个有一个源起，一定有一个动机，这个动机一定是让你走下去的原因。

第二个比前面这个更重要，你要给自己找一个大爱的使命，你为什么要做慈善，为什么要在因果银行存钱，存钱的目的是什么。只有一个目的，真心忘我的帮助他人，当你真心忘我的帮助他人时候，你会引来更多人对你的回应，你会觉得你的生命是充满意义的。很多人问我为什么要成立大爱基金，我说要生命进行大爱天下，让世界同享受的光芒。这样做的时候你找到了生命当中最大的能量。这个使命你找到了之后才有持续的动力。使命就是为什么存在。就像李小龙一样为什么练武术，就是他能够代表中国人赢得世界人的尊重。他为什么一脚把美国人踢倒了？因为他代表的是亿万华人的时候，那一刻亿万华人的能量附体。

第三个更重要的是大爱定位，也就是做爱心也是定位的。只有你抓住了一项才能越做越专业，才能更深入细致的帮助更多人，才能更好的筹集善款，使用善款，规划善款，才能真正的帮助到更多的人，而且持续的帮助更多人。每个基金有自己的一个定位，我们的大爱基金定位在一个方向，专门援助贫困学校。我们成立了世华大爱基金跟中国扶贫基金会合作，华夏高等教育基金马上就要成立了。华夏高等教育基金就是专门帮助贫困学生，我们保底300个人，按照10%进行规划。未来定位是做慈善学院，就是我想在中国办第一所慈善学院，中国所有的慈善人士没有一个是学慈善专业的，我想如果能够有一天办一个慈善学院能够做一个慈善专业的话，培养更多的人能够创造更多的，让生命影响更多的爱。

今年回良玉总理在借鉴我的时候，我专门呈报了慈善学院的爱心和梦想。教育占了所有捐赠的70%，邵逸夫重点是捐邵逸夫楼，他在这块的影响就越来越深远，做起来就越来越系统。我想定位未来会划一个方向。善基金的定位是孤儿和弱势妇女。

第四个非常重要的大爱的指标。我看到了中国98%的企业每年第一次的营业额。如果人力资源都没有提升哪有营业额增加，利润的提升？哪有团队的强大？即使营业额增加了，利润提升了，人力资源没有提升，这个强大只是打造阶段性的运气，盲目性，碰巧性得成功。所以第二个重要的就是建立你的慈善指标。一般企业都要拿出利润的1%以上乃至营业额1%以上进行慈善的义举。你有一个目标，这一生当中你要帮助多少人，影响多少生命，能够推动多少生命，这是一个非常重要的关键。这个角度来说，这是一个非常巨大的价值。所以我说慈善的指标有多少非常重要。2010年我们的目标是捐款2010万，能够感召企业家，感召其他的合作伙伴捐款1000万。我们就从第一个月开始怎么样达成这个目标，这样才会有措施，



有检查，有流程，有其他的一系列的运作的动作。

第五个更重要的，我觉得比前面几个加起来总合还要更重要，要有一个大爱的团队。你要有一个团队，也就是说你在你的公司当中，你能不能指定人力资源部？在世华有一个人文关怀部，重点就是进行人文关怀，进行内部同仁的生日，爷爷奶奶去世了，结婚了，纪念日了，受到特殊困难事件，遇到一些交通意外等一切事件影响的时候，所给予的一些运作。所以世华一样，集团董事各三位专门负责这块。所以 2010 年所有的计划由一个专门的团队完成，不是我今天想到就做，它是一项工程，永远停不下来的工程，越干越有能量，越有意义，越让自己生命崇高的过程。

最后一个我觉得是最重要的，大爱的弘扬。我原来有一个误区，我第一次参加大爱基金的时候，当时有中央级的媒体，和地方媒体一共 50 来家。我说你们不要这样，我说会让我们误以为我做慈善是为了做宣传报道的时候。当时的中华慈善总会的范宝俊会长说你这个误区要纠正一下，你一个人捐款能捐都是钱？我们不是来宣传你的，我们只是把你做成一个故事要感召更多人，推动更多人，推动慈善公益事业。所以爱心的弘扬不是弘扬我们自己，而是感召更多人，以身示范的感召更多人，以自己的切身体会感召更多人。这才有感召力，推动力，带动力。

后来我非常愿意的担当了中国扶贫基金会的大使，近三年的时间，我在任何场所，任何时间，任何地点面对任何一个人的时候都在感召，都在弘扬，都在影响。我不知道我会影响多少人，但是我觉得每影响一个生命的时候，我的生命就被超越了。也让我更加的知道，人生当中当我们奉献的时候才是生命有价值的时候。

我希望每一个企业家能够从现在开始真正的做出决定，能够把在因果银行存的钱，而且可以按照刚才我规划的这六个方向来规划你的 2010 年。相信我，你的企业将会发生从未有过的变化。因为在这一年的时间我体会太深了，过去两年的时间当中有很多人告诉我要来世华上班。很多客户说即使不上 2 万 8 的课，支持世华 2 万 8 我们也愿意，还有社会各界，媒体，他们都愿意支持世华的事业。08 年我收购大学的时候，一定要做收购阐述，一个领导听完我的收购阐述的时候，我说我就是想在中国培养更多管理人才的接班人，为世界华人的富强努力而服务。当时有一位领导说我非常赞成你收购。从他所做的资料显示，他是一个对陌生人能够有真爱的人，把一个学校交给他，他更加会真爱，负起责任。也许他才是这所学校真正的主人。当他这样讲的时候，我想我也是这样认为的。

我希望大家真正的能够产生更大的力量，在因果银行是你最大回报的银行。当要结束这个演讲的时候，在这一刻我不知道所有的企业家你有没有受到感召，有没有受到影响，有没有做出决定，有没有决定在 2010 年产生新的行动，我觉得这是一个非常重要的关键。

去年我到北京谈的时候，当时我讲到梦想的时候，平谷区的区委书记说，我欢迎你来到平谷发展你的教育事业。只要你不让我们倒拿钱，什么合作方式都好谈，一切都支持你。所以我觉得做爱心是有回报的。第一个回报就是你的能量，你的员工的支持率，客户的支持率，社会对你的响应度，一般会帮助你铸就更大的事业。你越无求可能会越有更大的回报。

我想请所有的朋友见证，我希望在我有生之年头过世华培养 100 万企业的高管，希望通过华夏管理学



院培养超过 50 万人支持中国企业的后续成长。我希望办一个慈善学院能够培养 10 万名专业人才推动中国的慈善事业。我在有生之年要捐赠 1 万名以上的孤儿，帮扶 10 万名以上贫困大学生，能够帮助 100 所爱心学校，这就是我一生中最大的心愿，愿所有的朋友共同的见证，共同的感召。让世界同享受的光芒，谢谢刘景澜老师，谢谢所有的朋友

李肃：教育模式的变革与学习型中国的使命

和君创业咨询集团总裁、著名管理咨询与资本运作专家李肃。

李肃：首先感谢学习型中国给我这么一个机会跟这么多优秀的人才共聚一堂。本来学习型中国我第一次参与的时候就非常了解它的真正的本质内涵。在整个年底这么样一个大会上应该有一种娱乐性的方式来表达自己最重要的思想。最初我准备了一个提纲是讲势道法术力。一个企业怎么样修道，明法，精术，最后在资本上发力。我想讲很多故事带有娱乐性在这个会场上探讨我们自己 25 年咨询的经验。

但是今天我来了以后就受到了巨大的感染。被这个会场所感染，被学习型中国整个的规模和阵势所感染。所以我临时决定把讲题换了一个题目。今天我换的题目是“教育模式的变革与学习型中国的使命”。

我们最近一直在研究学习型中国到底有什么样的价值，到底对中国学习的模型和学习的模式将会有什么样的重大的变革作用。所以在这种研究的基础上，我想跟这么多今天朋友们探讨一次我们最近研究的一个心得。

一、现代教育产业的发展趋势

现在学习型中国所有的听众聚集一堂都是接受教育和培训的。教育和培训的本质是什么？这张图就在探讨中国 6 家最好的 MBA 大学。教育 MBA 的过程当中他的教育思想是什么，教育师资是什么，教育课程是什么，教育方法是什么，最后应用于市场的聚焦点是什么。一个教育是什么？首先是一个办学有他自己的教育思想，由于不同的教育思想导致他一定会聚合起不同的师资。由这些师资参与把他的课程就要个性化，特色化。在这种特色化的基础上就一定会产生出每一个学校，每一个老师特殊的教育方法。最终这个教育被检验，被大规模的检验和循环，变成一种教育的产品，最终是要被市场检验的。什么样的人上你的学，怎么在你的学校里真正上好学。

这五个点分析完以后我给大家讲一个很重要的问题。我们现在看全世界的教育发展趋势的时候，我很想跟大家共享我们研究的一个成果。1999 年我们去新东方当顾问的时候，当年我们在探讨新东方整个教育模型的时候，我跟教育部一个非常高的高官在探讨新东方模型的时候，他不相信。他认为新东方是一个完全的过渡性的教育业态，就应该北大、清华，整个外语学院没有关注到这么一个很小的范围导致你异军突起。他说只要北大，清华进入这个领域，认认真真做这个领域你必死无疑。但是我们在新东方不仅把他的教育方法，教育特色全部提炼出来，最后看清楚了他的核心能力，而且把他变成了一个巨大的教育集团，市值 100 亿。

因此从这个意义上看，我们当时研究新东方的时候画了这样一张图，这是十年前我们对教育的理解。



特别是对现代终身教育趋势的理解。应该说这张图上面画的一条线讲的是全球教育的业态。

我看美国教育的时候，名牌大学是私立的，是靠市场化的因素聚集最优秀的人才，不仅学费高昂，而且大量的毕业生成就之后大规模的捐款支撑着这些最好的大学能把第一流的师资和第一流的学生聚合到最出名的大学里。洲立大学由洲政府的补贴导致对本洲的学生收费很低，在非常细的一些系科里面有一些跟名牌大学抗衡的系科。之后就是社区大学，野鸡大学帮助外国学生拿到文凭的野鸡大学。当年这样一个图形体系里面，教育界很多人认为新东方是野鸡大学而已，是他靠能力钻了一条缝。当时北京有 30 万学生的时候，教育部的领导听完无论如何不相信。当时的条件下研究很重要的一个问题，得出结论，现代教育正在发生重大的变革，现代人们终身教育的模式正在发生重大的变革和重大的转换。这就是我今天要探讨的教育模式的转型问题和变革问题。

当时我们看到的四个重要的全球性的经济现象在教育领域里指导我们重新分析新东方的价值。

第一个现象叫做过剩能力的教育。全美国和全欧洲现在教育已经发展到大量的师资过剩了，所有的名牌大学最好的大学开始招生学生不足了。整个教育发展到了资源过剩的时候就出现了一个很重要的机会，怎么样开放教育资源，怎么把最优秀的教育资源从分割的大学里面吸引出来，聚集到一个全新的开放式的教育形态里面，来给所有的终身教育者在这一个点上得到最好的师资的教育。

美国有一所大学上市了，我们当初分析凤凰大学的时候就发现，他到每一个城市办新学校的时候，他可以打破周边大学最重要的分割性的因素。他可以把各个大学最好的老师聚合起来给当地的学员讲最好的课。所以就导致大批的人群不去上名牌，就要上凤凰大学。因为凤凰大学在这个地区里面能够见到和听到最好的大学最好的老师整个聚合能力。

同时，在整个过剩能力教育走到开放教育之后，谁能把最好的老师聚合起来就能掌握自己的市场，这是第一个趋势。

第二个是社区休闲性的教育。我们现在远距离的到名牌大学去上学，长时间的上学，现在在终身教育体系里越来越适应，导致在社区范围内用各种各样的方式受教育人群受到更好的培训，还带有休闲性的培训特色。这就是正在研究的一个很重要的点。

在社区性的休闲性的教育体系里面，我们看到大量的会展经济全附带教育，每一次大量的行业性的会展，大量的培训，大量的论坛都附着于之上。就是因为每一次大规模的会展能聚合起全球几十万，几百万的受众。这几百万受众在这儿进行教育就是最好的时机，就要重新进行教育模式的探索。

第三个是电子远程教育，现在人们的时间效率越来越需要有最方便的方式来进行最新业态的教育。现在 3G 时代正在开发出一种全新的教育模式，在手机上就可以听到声音，看到图象，受到各种各样全新的教育方式和技术手段的支撑。最近我们在研究 3G 的过程中同样在聚焦教育业态的变革。为什么未来会产生很多很便捷的教育？这个时代手机突破了屏幕太小为时不远，技术已经走到塑料 (12495, 225.00, 1.83%) 薄膜上可以显现出所有的图像，OLED，那么大的一个塑料布可以卷起来放在手机上面，可以无线传输，耗电量非常小。电子远程教育走到高端的效率体系去现在已经成为趋势。



第四个是终身继续教育，教育需要越来越终身化的教育，而且需要有各种各样个性化的教育体系。为了说明这种继续教育的服务体系和服务效率，我们就讲企业自办大学。这是我们曾经研究的很重要的三个企业自办大学的整个教育模式的变化。

应该说我们在为企业内训的过程中一直在探讨三个层次的教育模式。

1、员工的培训

内部的管理技能，管理规则和管理文化的教育。应该说康师傅的大学已经对整个员工的全面性的培训已经到了5天上班，2天培训的水平。每个人必须培训到什么样的时间点，达到什么样的水平才能晋级，才能涨工资，而且他的老师不仅仅是外聘一些老师，内部员工必须把自己培养成老师。每个人晋升的条件中还包括你会不会讲课，你升上一级以后对你的下属怎么讲你的历史技能规则和你对公司文化的理解。怎么样把自己的经验和技能传授给别人，传授好升级就快，传授不好升级就慢。康师傅大学变成了经验型老师互动的教育。

2、中层干部培训

我在美国看过非常精彩的培训行业，一个非常著名的大学教授跑到一个企业里面怎么培训一个企业？他专门研究跨文化冲突的，研究整个美国公司在全球收购兼并的过程中跟所有国家的文化冲突怎么解决。所以他做了八个模型，这个人是一个婚姻学家，从婚姻学家变成管理学家。研究婚姻当中两口子离婚，复婚，结婚的所有模型变成了企业跨文化的所有案例。第一天给所有人讲这些案例怎么回事，全世界的冲突都是哪些类型，解决的方法是什么。讲完之后就由你这个企业提出大量的问题，石油公司请他讲完之后就聚焦到中国投资当中所有的难题。第二天他继续讲亚洲国家和中国文化国家到底美国人投资的时候又发生了多少，又讲案例。再讲完案例之后，第三天跟所有参加会议的人等于是互动式的交流，一个问题，一个问题分析，分析完以后。他回去给这个企业做出一本书来，告诉你在整个中国投资的文化冲突过程中应该把你们提出的这些问题要用什么样的方式重新调整，重新变化。这本书就变成了当时参加会议50多人的教材，拿到中国来，在中国所有合资企业里重新进行培训和教育。这就是属于我们所看到的问题教育。从员工的能力教育提升到了一种问题教育。

3、高层干部培训

通用汽车公司的培训公司是韦尔奇进行通用整个大变革的过程当中成立起来的培训中心。他把最重要的高层干部整个聚集到这个地区来，把高层干部重新分配，15个人一个组，研究在职所有人的运营效果。通用100多个事业部，100多个产品，他的教育是和产品直接相关的，他把教育培训中心的几百人作为后备干部储备起来，15个人一组研究在职的所有岗位，研究在岗的哪一个部门效益不好探讨问题。预算管理的时候，这些人可以参与母公司对子公司的预算管理，最后的结论，整个团队要全换，15个人就全部进去换下来，15个人下岗以后重新进入学校变成后备干部。他的培训中心主任和他的人力资源部经理合在一起叫做中子弹。



从这个意义上看现在教育的形式和学习的模型都在整个实践过程中发生大量的变化，大量的变革，大量的调整。从这个意义上讲，我们正在这样一个基础上重新研究新东方的时候，我们就发现新东方实际上有他自己的核心能力。他把教育进行了重大的变革，而且在变革的基础上已经产生出巨大的价值体系。

这张图是研究新东方的时候探讨的新东方价值。新东方有三个重要的创始人，各自代表了一种新东方的核心能力。第一种能力是俞敏洪的红宝书，他有一套应试教育的技术创新能力，教你怎么掌握学习的技巧和方法。第二种是以王强为代表的中西文化的交流，他对美国文化的理解，对西方文化的理解可以转化成教学里面所有的内容，在整个学习英语的过程中推动中国人进行了大量的中西方文化的交流。最后就出现徐小平，他是一个非常具有煽动力，充满热情，而且在宗教性励志教育的能力。会把所有人煽动成认为上新东方就是重新塑造自己的人生。三种教育合在一起就形成了新东方特定的核心能力。

这种核心能力就导致他能够有能力把外语教育大量过剩的人才通过反复的优选到新东方来。新东方优选老师的方式非常严格，80个人当中可以优选出一个来。所有老师是非常高的收入，每年可以得到100万以上的收入。但是你的能力必须从观察这三个人的讲课方法，在小范围内试讲，中范围内试讲，大范围内试讲，取得了全场轰动效果才能留下来。讲了2、3年了，你的知识贫乏了，必须要停下来到国外运作一段，然后再重新上岗。所以就导致在过剩外语人才能力的优选方面开放性的聚合了大批一流的人才。这种人才就导致他在终身特色教育方面聚焦到外语这个领域，把各种产品进行合理的布局，社区化的布局，在北京布局了几十个点，全国大规模布局，最后逐渐的走到远程服务。

我们当年对新东方的价值判断最后被我们完全认同的价值在于新东方40万的用户现在早就超过100万了。当时我们拿40万用户跟联想谈判，说新东方切出他一块不是教育的产业，也就是在网上服务的产业。就这么一个产业，当年联想集团的副总裁听完之后告诉我们，联想集团有新东方情结，听完之后认为我们拿40万用户跟他的网络经济结合，就凭这条就有价值，拿了5000万就投入进去。这个公司既没有收入，也没有利润，也没有业务，仅仅有40万的用户，导致他的价值马上膨胀就能实现。

从新东方的项目研究完之后，我们再探讨学习型中国成功的基因到底是什么。为什么我们今天几千人云集在这样一个会场，在整个新年就要放假的时候，大家放弃假期在这里学习。

二、学习型中国的成功基因

在我们这个时代不仅有教育能力过剩的问题，最著名的大学老师过剩的问题只是其中一个。我们现在看到长期以来我们的教育被官僚化，大量最会讲课的师资并不一定在大学，而是在整个民间，在整个社会。整个学习型中国用一种开放的态度把最好的一批师资聚合到我们这个讲台来，确实是属于在中国的教育史里面是一个非常特殊的案例。

我第一次来参与学习型中国大会的时候，我前面后面两个非常重要的人，一个是李家祥讲怎么打赢了国航的战争。后面几个老师在整个会场上引起巨大的轰动。我们认为优质的教育资源被学习型中国不断的聚合，不断的积累，积累到现在他已经成为一个巨大的聚合教育资源的平台。

现在中国教育碰到最大的问题是整个教育形式到底怎么样适合休闲化的教育，社区化的教育。从学习



型中国教育形式去看，它是集娱乐和教育于一身的。多数的讲演者都是把自己娱乐性的表演能力和他自己重要的思想融为一体，这样一个过程就导致我们每年新年这段时间，大家既把它作为一个旅游，又把它作为一个休闲，又把它作为教育。因此这种巨大的教育市场的掌握力就在学习型中国不断的聚合。

当年我之所以想研究学习型中国，就因为刘景澜再一次会上讲了他未来的目标，到 2015 年他要把整个大会搬到鸟巢里，办成 8 万人的大会。他要把整个中国想学习的人，想用他的特殊的形态来学习的人聚合起 8 万人。那就等于在掌握一个巨大的学习市场，所以这叫社区休闲教育的时间教育的体系。把大批的人才在年底各种休闲性的娱乐，旅游，各种各样的活动聚集到这个会上。

我们还在电子远程教育，我参加过几次学习型中国很重要的会议，看学习型中国一批最好的老师到底在会上讲什么，他们都在讲自己的教育方式。换句话说，我们现在整个一个大的培训部到处办班。碰到一个最大的问题是请了 15 个老师，最后学员认为只有 2 个是值得听的。我们现在大批的名人，大批的老师讲不出真的东西来，浪费大家的时间，导致没有效果。因此从这个意义上讲，中国需要一个非常重要的教育交换市场，教育交换平台来识别教育的产品，需要大批一流的人才在我们这个舞台上把自己的产品不断的完善，开发，最后跟整个学习型中国的体系合为一体，推进它最好的教育产品不断的开发和完善。

创新教育业态的变革问题，我们未来的终身教育到底应该用什么样的业态推进，到底怎么发展它。终身教育到底怎么搞。那天我跟刘景澜谈一个重要的问题，我说你如果能把 8 万人，每个都有巨大学习冲动的人，每年年底聚合在一起的时候，实际上应该把这次大的论坛制定当年学习计划重要的条件。也就是他听了 50 个最重要的专家，他可以在这儿选择到最好的产品研究他未来的一年到底该怎么制定学习计划，跟谁学，怎么学，这种创新的学习业态也是我们需要研究的重要问题。

这张图在讲现代教育发展的趋势去看，到底学习型中国循着一条什么样的路走。中间黄色的这一排东西在讲传统的教育怎么样一步一步升级的。教育最初是搞知识教育，再往下发展是方法教育，不光教内容，还教方法，你可以拿方法掌握了方法之后看到更多的知识，提高自己的学习效果。

到了哈佛那种案例教育已经是一种能力了，他要通过案例的培训提升你的能力。走到教育的最高端，特别是终身教育的最高端，一定是个性教育。每个人到底需要什么，你要参与他的教育设计。新东方为什么有巨大的生命力？他每一个场内也会出现几千人，每次开班大会几千人讲完以后，需要凭着他的咨询机构开出一个班来研究每个人该怎么上新东方，怎么在新东方学习的过程中和你的未来相结合，他就是探讨个性化的教育。

我们现在看到的学习型中国在未来的发展趋势上看倒过来的。他想从一个聚合几个人场的基础上从个性教育到能力教育，反推导个性教育。首先在学习内容的创新，再进行学习组织的创新，最后再进行学习方法的创新。这个角度讲，在我们看来未来学习型中国整个的战略性的提升和我们在座的所有学员之间互动性的提升，到底应该往哪个方向走？我们一直探讨这四个重要的点：

第一，休闲性的学习，教育怎么把娱乐式的学习跟所有人的休闲时间的运用更好的紧密的结合起来。

休闲学习最重要的是怎么优选名师，聚焦成一个产品。在 2010 年让所有的人都看到哪个老师是最好



的老师，聚焦热点问题进行创新。聚焦热点怎么进行创新的开发，学员各种各样的需求还要推动老师怎么把自己的产品更加完善，怎么完善成一种特定的学习市场。这个意义上讲，我们认为学习中国最后走到8万人大会的时候是一个交易市场。所有人在选择老师，和老师选择学生的一个重要的平台。这个平台上应该聚合起更多的名人，名师，聚合起更多的有重大的战略性学习冲动的所有人群。

第二，学习型中国一定要进媒体。

最近我们一个用户包了教育电视台的一个频道做卡通。我们建议学习型中国应该进入电视平台，把最好的老师从单口径的讲课变成多口径和群口径的辩论，把他的想法和更广大的大众相交接，最后把他的产品更好的变成大众学习的模式。

第三，创新创新型的教育。

最终学习型中国应该变成一所大学，这个大学是开放式的，每个老师都可以在这里自创一个自己品牌的大学和一个系科。在这个方式体系里面开放式的，融合性的，把自己的学校办好。

第四，学习型中国最终走向服务性的教育，把咨询和培训结合起来。不仅可以做一般性的教育产品，还可以做研究性的，博士后性质的，把所有名人，最好的一批他自己的粉丝结合起来。

最近品牌中国评了60年，60人，迅速和同一首歌的导演孟欣联合起来变成了一个60人的俱乐部，要上中央电视台搞一个栏目，每个人都在自己的粉丝里面选出一个最棒的学生，帮他成名，变成他们个人俱乐部的秘书长。聚合起大量想成功，而且佩服这些名人的大的人群，其实它会变成一种教育的形态。

我们认为学习型中国未来的潜在力就在于从现在的名人聚合起步，逐渐走到建立一个8万人的名场拓展市场，走到名牌的大众传播占据电视频道，最后创建出名品提升品质。使我们的教育在学习型中国的努力下创造出一种全新的业态。

我们认为，未来学习型中国的目标是自身的能力通过这批最好的名人聚合来达到极点。在整个大市场的培育和帮助所有中国学习模型的转换过程中，在行业地位当中达到极致，它进入到电视的运营导致公众达到全面。在信息革命的时代，现代教育产业必须承担终身服务，创新业态及深层服务等多种职能。

学习型中国的教育模型正是要将教育与休闲，教育与创意，教育与咨询服务等多种相关行业结合起来，充分挖掘发挥第一层教育人才的多重能量，在创新业态为中国学习的模型做出历史性的转变。我们也祝愿学习型中国能够像新东方一样上市，打造一个百亿的产业的工程。

严介和：资本用智慧放大的时代已经到来



中国太平洋建设集团创始人严介和。(来源：新浪财经 陈鑫 摄)

新浪财经讯 2009 年 12 月 30 日-2010 年 1 月 1 日，由学习型中国-世纪成功论坛组委会主办的“第十届学习型中国-世纪成功论坛”在北京九华山庄召开，本次论坛的主题是“智慧盛宴开启幸福人生”。新浪财经全程直播本次论坛，图为华佗 CEO 论箭组委会首席专家、《新论语》总撰稿人、中国太平洋 (18.19, -0.07, -0.38%) 建设集团创始人严介和。

严介和：前年参加了学习型中国，去年难以参加，今年又来了。我的感觉，学习是要赋予新的内涵。成长、学、思、寻。成功，才，德、胸。学而不思则罔。要问山高？请问自来人。

大学生找工作都找不到了，他自身不清楚。闽南语的歌《爱拼才会赢》的时代已经过去了，会拼才会赢的时代已经到来了。党的十七届三中全会不是分田到户，更是优化了生产力，没有永久的真理。

我想还是围绕企业和大家交流。这个年头是产业决定未来，胸怀决定成败的时代。谁拥有了优势产业，谁就拥有了市场。富豪榜的富豪 90% 以上都是与房地产息息相关的。我也做房地产，包括我的基础设施 BT，当然比房地产持续性更好了。没有这个产业能有今天吗？特别是像这场风暴不是像收购了 70 多家国企，没有 BT 几百万的应收帐款能挺过来。从大名鼎鼎经历了臭名昭著才有了今天的峰回路转。

树大不要紧，关键根要深。如果你是航母，什么样的水能把航母覆下去？成长学思行，一流的人少读书，二流的人多读书，二流的人不读书。二流的人就靠读书吃饭。《新论语》，我把儒家，道家，佛家传承了 1/3，推翻了 1/3。完全推行国学不对，完全推崇国学也是不对。我进行了重新的研究，有 1/3 有用，1/3 没有用，1/3 是没有太大的用。

第二个观念，成熟，躬韧癡。

二次世界大战日本人躬了，躬起了一个伟大的民族。躬了要有韧性，还要有装疯卖傻的心理准备。

第三，成功才德修。

成长要才，成熟要德，成功要修。心态决定了状态，眼界决定了境界，胸怀决定了格局。小成靠朋友，大坑靠敌人，小成要苦难，大成要灾难。一个有胸怀的人，有自我，无我，有理想，又没有理想化，既有感性，又不失理想。我的胸怀感受很深。

人的度量是被委屈撑大的，伟大都是熬出来的，尊重胸怀，人的胸怀是人生的沧桑，血淋淋的撕裂出来的。这是书本效应根本解决不了的。这个感受是很深的。

今天谈到成长、成熟、成功我发表我的观点。下一步我要谈的就是资源、智慧、资本的时代已经到来。这三个缺一个都不行。



资源用智慧优化，资本用智慧放大的时代已经到来。我有体会，我当了这么多年的运动员，我做了 200 个企业，外资企业，上市公司，股份制企业，集体企业，乡镇企业，包括私营企业我都干过。小事清楚一点，大事糊涂一点，到了后来大事小事都糊涂，只有麻烦的事不糊涂，因为我又来了，我可以派上用场了。

随着资源、智慧、资本的时代到来，我们就要反思，当年的温州模式，苏南模式都拜拜了。相互利用，赢得共赢的时代已经到来。怎么样能够我为你用，你为我用，相互利用，赢得共赢？关键是虎狼结婚的时代到来了。老虎是领袖，狼是团队，如果不能虎狼结婚怎么谈所向披靡？

过去的华佗是给人治病的，现在的华佗是给企业和政府治病的。我给 80 几个政府当顾问，真正意义上是企业与政府的桥梁和纽带。政府的资源是很大的，讲华佗的智慧，讲国内国际社会的金融与资本，很庞大。现在说最好的是三产，城市化建设，与城市化配套的产业起码还能持续三十年。

真正的帮助企业解决问题还需要一些真正的实战，实效，实用的东西。我们的门票 5 万，现在推到了高峰，我不是在乎这个票，我就看身价怎么样。今天现场就有我们的学员。船票从 15 万一张，已经卖到了 100 万一张，打算卖到 555 万一张票，这就是华佗的智慧。你不能卖百万一张票还谈什么智慧？大家一份信任，我们尽一份责任。今年我们去了长江三峡，去了井冈山，中央电视台向全球做了报道。明年中国商界领袖哈佛行，留美华人企业家协会承办，邀请杰克韦尔奇一起参加，在高盛，美林全部的高管参加。因为 550 人空客 380 是去美国最大的团队。让众多的商业企业家们在哈佛的讲台上准备 5 秒钟，这可能是你最有价值传承下来的。这是对我们后来励志教育也起了不可估量的作用，这也是财富。

现在我又在做商业媒体，《中国商业领袖》杂志我任社长，是商务部的。我的杂志第一期就保本，我们不接受任何广告。我的商业模式不一样。我发行了 50 万份就是中国老大，而且我觉得很轻松就可以做出来，这就是智慧。我总觉得干什么生意都行，哪怕精神病原我都可以做成典型。

今天来到学习型中国中国我也想和大家分享下面两个话题。产业决定未来。房地产的老板都是天才吗？肯定不是。中国企业家哪些人素质最高？传统的制造业。传统的制造业和传统的贸易行业这些人含金量最高，付出得最多，得到的最少，他们是最优秀的，也是最苦难的，既是最可爱的，更是最可怜的群体。

我是中国最大的包工头，才能成为中国企业的总教头，谈企业我是最有话语权的人物之一。房地产这个群体付出的最少，得到得最多，这就是产业的差异。让我们给你的企业当顾问，你告诉我你是做什么的，行业，产业就 75 分，剩下的你的领导力，你团队的执行力，管理水平，经营能力，产品的知名度，市场的覆盖面，人才的运作，资本的运作都给你满分，加起来就是 25 分。中国提升前三十年主要靠投资拉动，资源消费，今天，我们要从投资拉动转向技术创新，产业升级，从资源消费转向资源的利用和再生。

第一项资源是老祖宗留给子孙后代的，我们只有做好低碳资源的义务。上海的世博会，城市让生活更美好，这就是企业家要关注的，未来要与城市化配套。要想企业做得基业常青就必须城市化。我们要让 9 亿农民减少到 6 亿农民，这就意味着城市化的进程还很久远。每一个企业家要有敏锐的眼光城市化。

我们的中小企业提醒大家四句话，崇尚小富即安，做好加减乘除，完善大精强优，成就专特精美。人生就像跳高一样，越高越想高。欧美的企业，日韩的中小企业都是崇尚小富即安才基业常青的。如果越大



越想越大，酒店是大酒店，盖了几层楼到处都是高楼大厦，你能大到什么程度？比尔盖茨曾经的企业，微软，又微又软。凡是中国的中小企业，要买土地建厂房的人几乎是 90% 脑子都是不够用的。

什么是智慧？违规不违德，非法不违法，违法不犯罪，这就是智慧。创新，创造无处不再。什么是创新？违规。什么是创造？破坏。适度的违规得到有效的创新，适度的破坏得到有效的创造，这是对的。违规不违德，非法不违法。

做好加减乘除，企业加法是为了做大，做减法是为了做精，做乘法是为了做强，做除法是为了做优。做大是成长阶段，做精是成熟阶段，做强是阶段性的成功阶段，做优是永久性的成功阶段。做强是相对成功，除法的做优是绝对成功。凡是做减法的企业都是不成熟的企业。企业家死要面子只能做加法，只能做大做强，社会舆论对企业也是非常不利的。只讲做加法，做乘法，没讲做乘法，除法。加减乘除的顺序是不能颠倒。二次扩张就是乘法，做强。做到一定程度就是除法。钱少的时候钱值钱，叫金钱。钱多了变成钞票了，越来越多，钞票变成货币了，最后就是人民币了。这就是做除法，做优了这个企业就不得了。最后成就一个小而钻，小而精，小而美的百年老店何乐而不为？

我们的企业到底各领风骚三、五年，心态不成熟。企业家做好企业的加减乘除就是企业家人生的抑扬顿挫，就是企业家人生的美妙旋律。只能上不能下能行吗？人生哪三境？青年不宜顺境，中年不宜闲境，老年不宜逆境。台湾的王永庆老人家 90 几岁死了，曝出这么多的丑闻，带给企业多大的伤害？如果他早就把企业交给后代，怎么会有这些问题？

人生三乐：顺境助人为乐，闲境知足常乐，逆境自得其乐。人生要把心态调整好，自得其乐。人生经历了三境，享受了三乐，最终成就了人生的三爱。

三爱：主动服务的惜爱，渴望服务的恋爱，成功成就服务的恒爱。我的妈妈在我的床头打了一行字，我能为你做些什么？告诉我一旦遇到人的时候就问对方我能为你做些什么吗？当我为人父的时候，教育我的孩子也是这么教育。我当老师教育我的学生，我当老板教育年轻的员工，年轻的员工办公室就一句话，我能为您做些什么吗？

成熟的人，您能让我为您做些什么吗？服务了您，进化了我，提升了我，成全了我。

卡，什么是卡？外在的数量。斌，内在的质量。引：引领了他人。尖：人生的尖峰。

利用了这四个字要带来一个未来的新的成语。一个人你的卡是金卡还是银卡？是什么卡？第二问人的质量，斌。第三有了外在的数量，内在的质量才能引领他人。你能够引领他人就被别人当领袖，你就会成功，你就是人物。

卡，能上能下；斌，能文能武；引，能曲能伸；尖，能小能大。这就是人。没有角色转换的痛苦这就叫人物。生活因付出而美好，思想因经历与压力而成熟。生命因体验与躬行而延伸。意志因磨砺与柔韧而坚强。人生因进取与舍得而精神。这几句话，一个是生活，一个是生命，然后是人生。这个有形的东西管无形的思想和意志，没有弹性是最有韧性的。何不以梦想和激情，成就而自豪，自足而快乐，珍惜而从容。



每一个人从高山仰止起步，终于到了山高人为峰，这个过程是选择了高山就选择了坎坷，选择了执著就选择了磨难，选择了宁静不就选择了孤独吗？成功与失败，辉煌与黯淡，英雄与狗熊往往不就是一步之遥？可是确是差之毫厘失之千里。

历史告诉我们昨天的事往往是故事里的事，故事里的事，是也不是，不是也是，这就叫古今多少事，何不让大事小事天下事，不了了之？这就是花开花落总是春。花开是春的朦胧，花的启示，花落才是春的永恒。如果市夕阳无限好，只是近黄昏，倒不如说暗地夕阳无限好，何须惆怅近黄昏？

三十年改革开放让中国人三十年辛苦，三十年思索，三十年实践，三十年的创造，我们始终用旅游的心态在踉踉跄跄中走了三十年，终于走出了一场超越了正常，回归了正常。回归到共同财富，虎狼结亲，赢得共赢的历史使命。昔日的苦难是我们进步的阶梯，跟着我们走向阶段性成功的必由之路。今天我们对于伟大的改革开放，在座都是享受这个成果最前沿的群体，始终用感恩的心，说感恩的话，当感恩的人。不仅要理解社会，而且要理解社会对我们的不理解，不仅要理解他人，还要理解他人对我们的不理解。我们追寻梦想，跨越。我们年轻气不胜，财大气不粗。理性的做事，感性的做人。最终让我们敢为人先的做事，敢为人后的做人，一山容得二虎。我们自信不自傲，自尊不自负，知足不满足。追求了卓越的心理素质，崇尚了有中国特色的伦理观念，在 360 度方位交朋友，生存时代的自我完善。

我们在委屈中平衡，放弃中收获，谦卑中完善，终于让我们平常而不平庸，随和而不随便，放松而不放纵，认真而不较真。我们唯一的期盼是得到社会和人们的赏识。一些辉煌只代表过去，未来永远是空白，我们在不断的自我否定中不断的自我超越，不断的从优秀走向卓越。商人重义轻别离早以成为我们过去，可怜身上衣正单，心忧炭贱愿天寒的时代已经到来，惟有靠自己，无怨无悔。企业做好，社会要我们承担社会责任，要企业家尽社会义务。当企业做砸了，社会哪个部门给我们承担责任？奉献来自牺牲，我们无怨无悔，谁让我们是没爹妈的孩子？

脚不能到达的地方眼睛可以到达，眼睛不能到达的地方心目可以到达，我们美美的憧憬着美好的未来，我们做一个能做事做成事不出事的人，同时我们又更懂得对未来真正的慷慨是把所有给予现在，我们还得从无做起，从现在做起，从一点一滴做起，想壮志凌云，做，脚踏实地。钱多钱少总有烦恼，人不能把钱带进棺材，财富不是永远的朋友，朋友才是永恒的财富。倒下便是一座碑，要有阳光的事业，阳光的生命必须要有阳光的心态。经过了有为不为，知足不满足的成熟，最终让我们锐气藏于雄，财气行于事，人生相对性的阶段成果。最终从应有尽有走向应无尽无。既然人生像跳高一样越高越想高，肯定有跳不过去的时候，为什么不能审时度势见好就收？我上台的时候就做好了下台的准备，我下面应该下台了。

徐尊龙：共同发展才能创造共赢

上海统和企业管理咨询公司董事长、北京师范大学管理哲学班特聘教授徐尊龙。

徐尊龙：谢谢，请大家跟我一起在这个下午专注的做一件事，请大家跟我一起说专注是一种美，专注做好是一件事是心灵的另一种休息。



我们最快的速度写下一个词“共赢”，然后写下“当今人类最高智慧”。2007年12月31日我也是在这里演讲，演讲完以后回到房间，刚好在零点那一刻看到锦涛总书记2008年1月1日零点向全球发表中国的新年献词，最后三个词是希望2008年的世界是均衡、普惠、共赢。

请大家一起思考，要想达成共赢这样一个结果需要一个什么前提？共同发展。没有共同发展就不会有共赢的结果出现。要想达成共同发展，你觉得哪一个字可以做共同发展的前提？闹、耗、和等等。选哪一个字？（和）掌声鼓励一下自己。以和为贵，以和平为贵，以和谐为贵，以和气为贵，以平和为贵，以亲 and 为贵，以和为贵，共同发展，实现共赢。

我们一起对周围说让我们以和为贵，共同发展，实现共赢。这是孔子老人家的思想体系，春秋之后四代弟子，孟子的思想体系是与民休息。作为一个有智慧的人，作为一位企业家学会审时度势很重要。其实以和为贵，与民休息都是一个“和”字。

今天我们伟大的祖国就是一个和字治天下。伟大的祖国对外叫做和平发展；对内叫和谐发展；对台湾，和平统一；对港澳，和而不同。整个国家就是一个“和”字。

然后我们看到习近平同志代表党中央把中国共产党这样一个组织定义为马列主义学习型政党。从2002年开始我们国家开始转型。2002年之前我们国家叫做和平崛起。其实从上个世纪98年以后我就在质疑这个词，和平和崛起没办法划等号。崛起是一个来自西方的语汇，我们看人类的历史会发现，所有新兴的崛起带来的是资源的浪费。我们终于看到2002年，和平崛起开始变成了和平发展。到2003年下半年的时候，锦涛同志已经指令所有的外交使节在全球范围内行走的国家公文，全部改为和平发展。

2004年4月，锦涛同志在博鳌亚洲论坛第一次代表全国人民，全面的系统的表述中国的发展之道叫做和平发展。这次是他以官方的身份提出和平崛起。2005年和平发展写入两会成为国家价值观。当两会结束以后锦涛同志出访欧洲，在欧洲议会全面表述中国，他说，中华文化历来秉承以和为贵的价值理念。中国民族历来崇尚和平，和而不同，中国选择并坚持的是一条和平发展的道路。中国的发展是和平的发展，合作的发展，开放的发展，共赢的发展。这段话表明什么？表明我们国家的意识形态和价值体系发生了革命性的改变。

请大家和我一起记录，我们现在是马列主义和儒家思想高度融合的意识形态。2005年6月，胡锦涛同志当时在中亚参加亚洲第二届合作互信组织会议第一次提出了和谐亚洲。和谐亚洲之前一定是和谐中国。2005年9月，到联合国参加成立六十周年首脑峰会再次喊出了中国的世界观。中国的世界观是和谐世界。什么叫和谐世界？中国人希望自己的祖国好，我们也希望别的国家也好，大家好才是真的好。从此以后和谐世界成为中华民族的一个共同的世界性的表达。

其实我们这个国家从中西互通以后，我们跟西方有了交流以后，2000多年来我们有一个战略缺失。我们跟西方的交流每一次传出去的都是四大发明，丝绸、陶瓷、园林建筑、绘画艺术，这些工具性的文化，几乎没有谁主动的表述中国的 worldview。所以锦涛同志从02年开始转变。我们这个民族是有自己的核心价值观，或者是称为普示价值的。



从中国和西方交流以后，西方任何一个人到中国来都会带着上帝的选民，带着民主、自由、人权来到中国。因为我们没有策略性的传播我们的价值文化，我们只是带给人家工具文化，世界各国误以为中华民族只有物化的东西，没有普示价值。我们这个民族贡献给人类的一个普示价值就是和谐。有了和谐以后，民主、自由、人权才有可能实现。

今天请大家冷静客观的分析一下，全世界所有民主体制在这次经济危机当中都得到了检验。就以台湾为例，我们看台湾的民主已经演变成民粹，叫只问蓝绿，不问黑白。律师有一颗道德的心，没有人文，没有和谐这些价值的驾驭，民主，自由人权会演绎称 07 年的次贷危机，08 面的金融危机，09 年的全球金融危机。人类如果不做出新的思考，还会在未来重复同样的错误。今天我的演讲主题叫做“中华企业 (14.74, 0.14, 0.96%) 强盛之儒家人文路径”。

2006，中非合作论坛，锦涛同志践行和谐世界的理念。

2007 年 6 月 25 日，锦涛同志终于代表整个中华民族提出了科学发展观。

我今天想提醒各位企业家，绝对不要把科学发展观当成政治式的口号和概念。如果每一家企业能把科学发展观吃透就会从中吸取大量的智慧。科学发展观布满了儒家思想。

科学发展观第一要义是发展，其核心是以人为本，全面协调可持续，根本方法，统筹兼顾。

2008 年年初的雪灾，3.14 的西藏事件，火炬传递，5.12 汶川大地震，8 月 8 日奥运会在北京召开。请大家注意，08 年奥运会，活字印刷跳来跳去，最后和字跳出来了。也就是中华民族在 21 世纪提供给人類共同的普示价值。我们今天仍然为有这样一个普示价值而自豪。

当我们课程进行到这个时候，我就想，其实我们这个国家做出了重大的选择，我们这个民族从 02 年以后就开始摒弃了远交近攻的战国策。我们回到了子曰，近者悦远者来这样一个伟大的国策，来到了这样一个春秋志。

日本这个国家还犯着这样一个战略性的错误，日本是这样一个国家，把周围所有邻居得罪光了。没有任何一个国家可以在周围邻居的指责声当中在全世界建立自己的政治影响力。也没有任何一个国家可以在所有邻居的谩骂，指责批判当中建立自己的道德感染力。因为朋友可以选择，邻居必须共处。

我们伟大的祖国按照这样的原理给自己建立了一个新的大周边。白板上画的是中国地图。从新疆的阿勒泰到内蒙的满洲里有一个强大的邻居，俄罗斯。研究中华民族的发展史，近百年来，俄罗斯一直对我们的发展构成了威胁。中俄关系今天已经非常友好，中俄已经建立了一个伟大的战略合作伙伴关系，五十年不再战，我们有了一个稳定的后方。大家一起说，我们后面没有敌人了。

我们跟哈萨克斯坦，吉尔吉斯斯坦、土库曼斯坦，这些国家，还有巴基斯坦建立全天后的一种友谊，中亚是我们忽略的一块土地，后来美国插手，中亚变成了我们的威胁，我们要把中亚重新变成我们的后院。



胡锦涛总书记这个月正在中亚建立三个石油战略管道。我们重新找到了我们的合作伙伴，这边阿富汗，这边巴基斯坦。我们的能源线如果被美国控制可以经过巴尔干的线路到中国。这边有一个两大的南方邻居，南亚的印度。我们左边没有敌人了，左下边没有敌人了。中国的澜沧江到湄公河我们建立了一个合作组织，中国和东盟十加1，关税降为零，其中跟六个老东盟国家，我们在这边尽可能的化解敌人，因为我们知道朋友可以选择，邻居必须共处。南边我们暂时也没有敌人了。我们跟美国也尽可能通过经贸关系达到高度的合作，不至于产生战争。

我们对美国保持武器的威慑，2005年，我正在甘肃讲课，突然而变一声响，神六上天了。神六上天仅仅十天以后拉姆斯菲尔德就到中国访问了。因为美国看到你的实力跟他接近的时候就来了中国。拉姆斯菲尔德看到我们虽然没有航空母舰，但是已经建立了保护性航母的武器系列。锦涛同志又把他请到了中央党校，一位中央党校的教授说，中华文化秉持以和为贵，历来崇尚和平，和而不同。中国选择并坚持和平发展的道路，中国的发展是和平的发展，和谐的发展，开放的发展，共赢的发展，你听明白了没有？拉姆斯菲尔德回到国内开始撰写文章，于是他的转变带来了美国参众两院的议员一批批的到中国访问，促进了两个国家不断的交流，使我们规避了大量的战争风险，于是我们要建立自己的大周边。

我提议我们今天在零点来到之前一起在九华山庄，在学习型中国这样一个大型的学习场所里大家重建自己的大周边。我每年都会做一件事，零点那一刻会把这一年所有的不愉快写下来烧掉。我提议大家晚上零点之前要把自己重新解放一下，重建自己的大周边。把我们得罪的人打一个电话问一声，别人得罪了我们，也要学会跟我学会小事小非一笑置之，小伤小害随风而去，刀枪入库，马放南山，以和为贵，共同发展，实现共赢。

当我们讲到这样一个重大的价值理念的时候，不由得研究一个字“儒”。儒家是一种人文思想，请大家跟我一起校正一种观念，中国没有儒教，它不是宗教，它是一种人文思想。只要是宗教都有严格的教义，都有自己的边框，因为有严格的教义所以它就有区隔性，就有识别系统，它就容易让那些所谓的其他的宗教变成异教徒，而人文思想不是这样。这就是我们这个民族2000多年来跟所有的宗教都不排斥，它吸纳了所有的文明，所以我们这个民族是开放。开放的前提首先是要接纳。接纳的前提是低位的，低位的前提是谦虚的，谦虚跟开放是联系在一起的。所以孔子曰三人行必有我师。他的弟子说五步之内有芳草。毛主席老人家说谦虚使人进步，骄傲使人落后。没有人文思想的驾驭，一个人是不可能低位，稍微有一点能力就恃才傲物。接下来我们的学习更要遵守学习的制度，请所有来参会的同志们尊重自己的时间，请大家能够坚持学下去。

研究儒家思想一定要抓住核心价值，人。我98年就带着儒家思想率先给远东电缆进行了人文素养感恩教育。当时蒋锡培董事长也一起在南京空军招待所学习了23天。我今天所讲的儒家思想绝非是为了赶时髦，因为十年前我就开始研究这套系统。

仁，孔子怎么解释的？子曰人而不仁，如礼何？人而不仁，如乐何？一个人没有规章制度，天经地义，规则，道理对他没有作用。孔子说这两句话的意思也就是说一个人在生物谱系上，这边是兽，这是人，从兽到人用了6000万年前的进化。没有人，人就会回到兽。有弟子问老师，何为人也？子曰，仁者爱人，仁者和仁。孔子老人家在2000多年前就为人文精神奠定了三个基石。



仁是什么？人就是一个内心深处对周围人事物所怀的亲情和善意。爱就是在亲情善意的基础上一个人对周围世界的亲近和善待。和就是对在亲近和善待的基础对周围人事物的认同和接纳。为什么要研仁？仁是维系人类社会正常运作的根本。所以我们要回归仁。爱是维系组织正常运作的根本。任何组织有两个特征，如果你敢把你的企业称为组织，要拥有凝聚力，追求可持续。要有凝聚力必须达成共识，要想达成共识必须在人文的基础上，而不是利唯信。和是维系团队正常运作的根本，所以仁、爱、和太重要了，它是真善美的发端。有了仁爱和我们才可以说一个人拥有了人文精神。一起表扬你身边的同事说你好有人文精神啊，因为你对周围的人事物充满了亲情和善意。因为充满了亲近和善待，因为你对周围的人充满了认同和接纳，所以你拥有人文精神。

是什么奠定了人文精神？仁爱和奠定了人文精神。人文精神第一块要知道它的四大实质，就是一种源自内心自然流淌的常识性素养。现在我要谈我的一个观点，所谓中华民族的强盛，中华民族伟大复兴最后落实到什么地方？三十年经济的高速增长带来了经济总量的增加，中华民族伟大的复兴绝不仅仅是经济总量第一，也绝不仅仅是科学技术第一，也绝不仅仅是武力第一。最后一定要有德性生成。因为我们强盛了2000多年带给世界的就是一种道德和价值观的楷模。如果没有德性生成休谈中华民族伟大复兴。而德性的生成就是一种源自内心自然流淌的常识性素养。

请问大家，下一次开会还要不要强调把手机关掉或者打在振动上？这是美德还是常识？任何一个企业如果每次开会都要强调把手机关掉或者在振动上说明管理在常识以上还是以下？这次我们用在九华山庄是用学习来的，我希望表示学习型组织的素养，我希望每次离开的时候整个会场秋毫不犯。

人文精神的实质就是一种油然而生。人文精神的八大地域总给大家忠、孝、诚、信、礼、义、廉、耻。忠就是尽心竭力，孝就是感恩图报，诚就是慎独修己，信就是践约履诺，礼就是循章依序，义就是坦荡正气，廉就是简明质朴，耻就是知止自律。唯有人文精神才能真正的和谐。

仁爱和才能带来人文精神，有人文精神才能带来什么的和谐，有人文和和谐才能奠定真正的企业文化和团队精神。企业文化不是装饰的，企业文化带来的是荣誉感，自豪感，带来的是相信力，凝聚力。团队精神带来的是信任感，安全感，归属感，最后带来的是行动力，执行力。缺少员工对工作的强烈热爱，细致的行为培训只会使人肢体到位而心灵缺位，机械重复。缺乏员工对企业的高度忠诚，中立的制度设计只会使人上有政策下有对策而投机钻营，缺失员工对企业的深度归属，丰厚的物质回馈只会使人心浮气躁。因为热爱这些闪烁人文价值的支柱需要企业家人文智慧点燃。

学习儒家思想，懂得中国文化，善待而不霸道，因为我不霸道，所以我有道德。

学习佛家思想，懂得尊重自己，自律而不苟且。因为我不苟且，所以我有品位。

学习道家思想，懂得尊重自然，共存而不掠夺。因为我不掠夺，所以我有智慧。

所以当下的我是有一个文化的人。这样的文化才可以产生文明的行为。

李强：真正的朋友就是最大的财富



李强：尊敬的各位老师，非常高兴，本来是应该早一点拜年，我现在还是说新年快乐。其实应该根据每个老师的课题把内容安排好。从6岁我就开始研究，到今天42岁多少年了？6岁的时候我们邻居周围的小孩都开始跟我玩。12岁的时候我是我们村里大班，村里小孩跟随我。我跟一帮孩子出去打猪菜。我为什么把官搞这么清楚？因为我8岁就会下军棋。军棋里面的军长、排长、炸弹，地雷都有。所以一筐猪菜打回来了，我自己什么官职都不是，就是有一筐菜。

我今天跟很多亿万富豪说我们把所有财富放下你比我差太多，因为我不带一分钱可以走遍中国各地。今天很多跟我有感情基础的企业家，比如说看过我碟的，看过我的电视的，跟我本人见过面的。人际关系如果站在这个距离永远不被认同。人际关系好坏决定你和人距离的远近。

你永远高高在上不可能和所有人成为真正的人际关系，人脉等于钱脉，如果交错朋友等于会破财。人脉等于资源，会整合的会变成资产，不会整合的变成负资产。跟对人，跟到中南海，跟错人跟到阿富汗。

所以今生你一定要思考看你与谁为伍。今天短暂的30分钟我想跟大家谈一些我的心得。到今天为止，我首先感谢一个人，我一直把他叫做我生命当中的贵人，他比我小，他是我的兄弟。他就是刘景澜。我是2004年总部从深圳迁到北京来的，我当时在珠三角，长三角已经小有名气，当初温州研究李强悲剧。今天我是奥康集团的顾问，04年签约到今年。我是苹果的顾问，方太的顾问，世界上最大汽车轮毂正兴集团的顾问。单单北京的，清香阁，皇记煌我都是顾问。

有朋友说李强老师，我把你的光盘全部都研究，我发现你的课讲的很一般。这是好朋友。就因为那句话，我讲的比过去好多了，进步了。然后他又问我第二句话，他说你是怎么成功的？我说你认为呢？我想问你就是因为我可以叫我强哥我才可以成功，因为我人缘好。

人加缘才叫缘分，佛说五百次的回眸换得擦肩而过，所以李强说只要见到一眼就不允许擦肩而过。很多人研究交朋友的技巧，这个世界上没有一个傻子，没有一个是白痴，只要你研究出来的技巧只是时间问题。有一句话路遥知马力，日久见人心。我是第三届学习型中国踏上这个讲台，当时我说我要来讲讲。刘景澜老师说讲讲也行，你先给我主持吧。两年主持才变成主讲，但我无怨无悔。为什么？这年头要出人头地不舍得点凭什么？

人生就是这样，假如本山大叔不碰到姜昆先生何来这个影响了中国一代演艺圈的人？没有已经很红还能跪下来磕头认师傅的低调，怎么会有小沈阳？我们今天交朋友喜欢想一想这个朋友跟我交了会给我什么，其实当你问他的时候，我想你应该问问自己，你给对方带来了什么？人在职场当中，有事做问问自己做得怎么样，没有事问问自己会做什么。交朋友一定要告诉他，你是他的潜力股。

这个世界上每个人都需要别人的帮助，你是否具备别人帮的条件？何为具备别人帮的条件？就是帮的好坏。我的太太说老公，我觉得很幸福，你对我那么好。为什么？我说是因为你对我太好了，我也想问你为什么对我那么好。她说因为你是一个知道我对你好的人。



今天讲了中华民族的精神领袖儒释道，儒家孔子，释迦摩尼，道家老子，讲了他们很多精髓，如果他们三位说的话，再加上耶稣，圣母玛利亚，加上我这些人统一说的一句话，你要记下来，这个世界上别人对你所有的方式方法都是你教给别人的。

袁岳老师是我的偶像，在电视上是那么的风流倜傥，在工作中，生活中他就是那么随和的一个人。人生当中低下头是够自信，没有自信的人是不敢低头的，怕被人看不起。

昨天我买了一台房车，花了 260 多万，其实我目前还有一辆宾利，一辆悍马，我这么多车经常打车，你信吗？因为我到哪里去玩，如果吃饭朋友喝了酒，如果大家一起聚会一定是让司机送别人走，我打车。我的好朋友刘景澜老师知道，我到今年春节以后送人国际级的高尔夫球杆送了 40 套。后来我买高尔夫球杆的单位说，我必须问你一下，你是不是倒杆的？倒杆能交到什么样的朋友？打高尔夫的都是什么身份的？他没什么本事，就是去一个山庄给人家策划了 5 分钟，给了两座别墅。你送他高尔夫球杆，他说没什么好送你，送你一套别墅，这完全有可能。大家不要说我会算帐，往外算还要算你有没有魄力。所以佛家说大舍大得，小舍小得。

人生的失败就是你生命都知道，什么都没做到。我们今天学习的各位好朋友，恕我直言，有多少真的来学习的？吃饭的时候有几个说我今天从哪个老师身上学到什么，都评价那谁不怎的。人家再不怎的也比你强，人家在台上，你在台下。虽然老师说台下的比台上的优秀。这个台阶不高，上去不是钱的问题，是水平的。

我之所以朋友满天下，第一个要素就是要学会不要脸。如果都是要脸，谁都不认识谁。其实我来告诉大家，人一辈子有很多好朋友，真的是擦肩而过一生成为知己。但是交朋友确实要思考一下，有时候没钱的朋友别带他跟你玩。你带他玩会害了他。你说点洋酒，泡夜总会，你交给他，他又没钱，他犯错误。他一旦跟你享受了生活，又不具备条件，会不会很痛苦？朋友们请吃饭一次花 1 万，他 2 年才攒了 2000，请一次客破产了难不难？任何时候匹配才是合理。

我之所以这么说是深有体会。我的一个朋友说出去玩叫我。我的悍马坐不下，他开一个桑塔纳也要跟着，回来下雨车开不了了，你说自己多没面子？

跟大家说几个概念，做朋友，我有四个建议。人际关系，第一个建议，你一定要真正热情，人不热情，不开朗很难交到朋友。有两个技术你可以打开很多门窗，以前会抽烟，会喝酒好交朋友。但是现在不行了，喝酒还凑合，烟已经人人喊打了。很多人交朋友为什么累？人家感觉跟你说话就感觉你难受。你没钱不可怕，有点追求行吗？你没脸不可怕，有点幽默行吗？人生有几个坦诚对你相对的朋友？有几个能真正说出心声的朋友？

在我们集团不单单把人开除了，他还要感谢我。因为我才刚说了让他走，他就跑了，还带了一帮人跑了。我觉得对我不是打击，其实跟我打个电话，见个面，这么小的国家，人总是要见面。这么多年我走过来，如果说我有什么？朋友。

有了朋友以后你会发现财富自然会有，因为朋友的关系大家会有接触，因为有接触会有交流，因为有



交流会有信息。我经常说世界最大的轮毂企业正兴集团我去他企业调研的时候，他要做 5000 家修理厂，我看到他高速路的修理厂，我说我说两个字让你的企业销售翻一番。他说李老师，你不要有太大的压力。这个画面的含义，别以为收我几百万就这样，第二个含义，我们都是白痴啊？但是我说完了，你们听一听。正兴目前有 3000 家修理厂，在所有的高速公路收费服务区。我就让他在牌子上加了两个“汽修”。

我到皇记煌，把所有案子做完以后，我说王总，我让你今年每个月业绩保守翻一番。所有的高层都看着我，都想砍我。我就跟他说了三句话，我说写一个海报，吃一锅，带一锅，送一锅。因为他无油烟，无厨房，谁都可以做，可以带一锅。送一锅，送朋友，大家说好吃，每人送一锅，8 个人吃带走 8 锅。有一种面叫做方便面，这锅可不可以叫方便锅？他已经申请了专利。有一种饺子叫湾仔，叫速冻。如果把 30 锅变成 90 锅是不是一种速度？

最后一分钟我想问大家一个问题，想不想和李强做朋友？你们觉得人际关系重不重要？有多重要能不能看出来？我送大家几句话。

有事有谋，何为谋？有事没有人出来哪有谋？李强人生的最大追求就是有钱修道，无钱修身。从今天开始想想逢年过节给朋友发了多少信息？千万记上写上名字。第二，最后不要群发，因为有时候两口子受到的是一模一样的，花了你的冤枉钱。在人生的道路上一定可以帮你赚钱，我为什么做得这么好就是因为我会说。为什么我会说？因为刘景澜老师教了我金口财。一个人是人才未必有口才，一个人有口才一定是人才。我叫李强，谢谢你们。

秦启文：企业管理的核心就是建立系统

山东秦世集团董事长秦启文。

秦启文：各位老师，各位企业家朋友，同学们，大家下午好！我的企业是地地道道的个人企业，我现在有七个制造型公司，工人 24 小时生产的，还有三个是贸易型公司。我不敢保证我今天讲的所有的观点，方法对大家有用。但我保证我今天讲的所有的东西都是我这几年白手起家创业企业当中的一些体会和做法，我想跟大家进行分享，希望大家支持我。

经营企业这几年，我虽然是家族企业，但是我从来没有一种家族企业的方式管理。不是我家族人少，我姊妹 6 个，我对象姊妹 5 个，直系亲属 11 个。我在管理企业的几年当中，没有一个亲属在我的企业当中任重要职务。其实一次几百万的开支从开始就不签字。2007 年，我们当地市政府，枣庄市在我的企业专门搞了一个企业管理现场推广会，去的企业近 200 位企业家是我们当地的顶级企业家。实际上管理企业这几年，张瑞敏有一句话我体会特别深，他说永远战战兢兢，永远如履薄冰。我的体会是，永远提心吊胆。

为什么这么说？上午严介和老师讲了，民营企业是继子。要是继子的话，还有妈。对于民营企业来讲，国有企业干垮了，送礼，还能换个地方官照当，钱照赚。在民营企业垮的话哭都找不到地方。今天在座那



么多企业家，不管是创业也好，或者是正在创业也好，这点我体会特别深。因为资料统计，2008 年，北京市一年自杀的企业家是 1260 人。有一次我在我的学习会上和我的管理团队讲，我说我的企业做不好，你本人在哪个地方如果做不好，你连自杀的权利都没有。当时有一个人问我，老板，我不明白，我想自杀怎么连权利都没有？我说你的父母给了你身体，给了你生命，你可以自杀。我知道你 30 多岁有两个孩子，你自杀以后他们怎么办？即使他们也能生活。民营企业寿命平均 2.9 年，每天都有鲜花，有掌声，每天也有眼泪。做企业真的不是很容易的事。

我这几年的经验有三个方面跟大家分享。

第一，建立好企业的文化。

企业文化凝聚团队向心力。搞企业确实不容易，企业想发展用人管人的东西。企业文化凝聚团队向心力，建立企业文化最关键的是抓企业的培训。每天不停的抓企业的培训。我有一个学习制度，每个礼拜有一个下午，不管你再忙要雷打不动的放下手中的工作进行学习，学什么？对员工进行管理知识，技能知识，感恩的心，责任心，包括文艺方面的教育。

商场如战场，企业的竞争，收入的竞争，能力的竞争，机会的竞争，可能都是牵扯到这方面。你跑得慢了，这就是下场。这就是大自然的生存之道。我内部的学习制度坚持几年了，不停的学习。

我走出去学习，参加培训。我一直有一个观点，大家今天来一是交朋友，二是想学知识。学知识千万不要摸索，摸索是百分之百要付出代价，还要走弯路。如果这个弯路你能付得起还可以，付不起就麻烦了。要不断的补充知识，学习别人的经验。

今年 6 月份我一个偶然的机会在济南接触了刘景澜老师，当时第一个跑上去报了名。通过第一阶段的学习，我认为这个课程内容对我的个人，企业管理，作用都比较大。马上又报了第二阶段，第三阶段，包括海南的游学班。学完之后我在企业当中应用，一个公司营业额和利润提高了 1 倍多。现在不但我自己学，我的爱人，我的孩子也都来学。我过去开会是什么方式？今天我上台是第一次登上这么大的会场，过去开会我都不敢上台讲话，都在下面讲。现在我在会场学习会，总结会，竞聘会，全都是用演讲的方式，我认为这是沟通的效果。我买了金口财的书每年送人一本。

我通过几年的学习可以说世界 500 强的企业，中国的一些知名企业，包括这次的演讲嘉宾刘一秒老师，李强老师，石真语老师，他们的带子和书我的员工全都知道，我反复的在我的会上学习。我认为学习可以改变一切，投资脑子就是投资未来。

第二，企业的管理系统。

所谓系统就是把企业当中有规定，标准，一些要求转化成建立一种标准，用标准化管理。系统就是把常用的一些管理手段，比如说目标管理，合同关系，数字总结，结果倒退这些手段也进行管理。



每一次对人的管理，每天干什么，每周干什么，每个月的总结会，每个季度的岗位培训会，每半年的报告，每年的竞聘全部形成系统。一句管理理念的话可以跟大家分享，业绩治百病。检查出效果，数字见分晓。我用系统对财务进行管理。财务说一百万是银行汇票还是现金都打开保险柜检查。去年石家庄出现金库被盗 4000 万。我现金是每天进行加仓，不要不相信人。

干任何工作，事后处罚不如事中控制，事中控制不如事前预防。以利润为中心，岗位就是公司，个人就是老板。你的团队，你的公司有三十人就有三十个岗位，保证每个老板给你出力，保证每个岗位给你出力。你有一百个人的团队就是一百个公司。这样就是把利润指标划小，把利润点找出来，保证每一个单元全部盈利。企业管理说实话就是建立系统。

第三，企业管理就是由利润集成体系传递向心力的凝聚体系，从而保证利润不断的提升。企业管理当中没有不挣钱的行业，只有不挣钱的企业。

实际上有五种力量，最神奇的力量是重复，最恐怖的力量是复利。最厉害的力量是想象力，最伟大的力量是爱的力量，最不可思议的力量是吸引力。

祝大家明年发财，发大财！

袁岳：定见之魅

零点研究咨询集团董事长、第一财经“头脑风暴”著名主持人袁岳。

袁岳：非常高兴再次来到学习型中国的现场，我每次到这个现场来都会被这个现场的场景震撼。我问大家一个问题，大家不是第一次听李强老师，你们有谁听到现在变成第二个李强了？一定有人听过徐老师的演讲，有谁变成徐老师的？我相信很多人想变成巴菲特，谁变成了巴菲特？很多人想成为比尔盖茨，你成为比尔盖茨的请举手。没有。今天我们在这里学习有两种不同的学习方法，第一种是学习一种很精彩的观点，但是我保证你学习之后就会忘记。有的人跟热闹的时候，你跟着一帮打砸抢的人可以变成打砸抢这就是群体。当我们很震撼的时候，你可能会觉得有意思，但是你在过一月会留下什么？

所以我想今天我们在这个地方学习一个个人的观点远远不如学习系统的能力建设，我相信一会儿大家会听到刘景澜老师讲《总裁的十个能量按钮》。很多时候能力建设超过精彩的观点。

最好的学习莫过于向你自己学习。一头猪如果看到狗，狗跟人之间关系很好，猪说我好羡慕啊，它跟人的关系怎么那么好？它会变成狗吗？不会，因为你是猪。狗看到猫跳得很高，它想我要是能跳那么高就好了，它会变成猫吗？不会。所以重要的是做一条好猪和一只好狗，而不是变种。

今天的题目是“定见之魅”。人其实是有一套系统的，那套系统被设定之后，你在这里听了热血沸腾，回去以后你 286 就是 286，搞清楚的是你要做最好的 286，而不是做成 586。



今天我只是想分享两个定见，一个是非常著名的美国未来学家阿尔温·托夫勒的定见。然后我跟你分享我的定见。作为一个生意人关注定见是非常重要的。因为约翰是一个未来学家，他在 80 年代初，我那时候读他的书，《第三次浪潮》，他预见信息革命，十年之后将要发生什么的时候。到 90 年代的中旬，他所预测的观点超过 90% 实现了。如果我是一个生意人，他预测的东西 90% 以上能够实现，难道不应该追随他的想法吗？

我们看看他的 11 条定见。

1、相信变化中的大部分事物只要有章可循，关键你要认真的研究它。

2、相信未来隐藏于现实之中，不在历史之中。

3、关注统计数据，因为统计数据之中的大数通常是准确的。

4、尽情想象，错了没有关系。

5、未来不过是一幅拼图，就是你要广博的见识，拼在一起的话就是一幅途径。学习型中国，我们听了很多人讲的东西，你要做拼图，把里面的关键的东西拼起来的时候，就变成你的图画。

6、愿景不要太超前于时代，一方面要大胆想象，另一方面要注意明年是 2010 年，不要想 2050 年的事情。

7、要变革先要让人得到好处，你推动一个改革能不能成功要分析多少人得到了好处。

8、改革是需要时间的，所以要定一个目标 5 年之内怎么实现，每一步实现。

9、成功是考虑问题，而不是利用机会。所以大部分成功的时候是所有人都奔着机会去了，但是你作为一个领导者，最强的能力是把屁股擦干净。

10、接受旧的不去，新的不来，如果有一些损失或者有一些旧的东西发生了，你的心态说它居然不好了，那就好吧，让我们创造一些新的机会。

11、相信科技始终源于人性。

这是约翰先生做预测学的 11 条定见，它非常像计算机格式化时候说把它格式化什么样。对于约翰先生来说，他的头脑当中被这 11 条规则格式化了。

我被另外 10 条规则格式化了。这是我相信的 10 个定见：

1、相信事情想好三分就可以尝试，不需要到八、九分。



2、一件事情总会有两个角度去考虑也就是说想一个事情不要想一个好了就可以去干。如果可能的话，今天如果你读过大学的话，最好读两个专业。

3、要看出小事情和大事情的关联，但是最重要的是把大事情变成小事情去做。

4、乐观看待好象没有出路的困境，如果有倒霉的说你这个人完全没有帮助，倒霉到底了，基本上意味着你快好了。我总是这样看待每一个倒霉到底的人。

5、相信不相关的东西一定存在内在的联系，只是你的知识不够。如果你有足够知识的话总是能够找到联系，而这种新找到的联系通常就是机会。

6、大家都不敢想的事情要大胆想。张树源先生说一句话，他说我问问其他的投资公司老总，你们最想干什么？他们都干的我就不干。

7、思考的时候要复杂一些，行动的时候要简单一些。很多公司做的战略规划太复杂了，显然不可能被大家理解。

8、与单纯的人共事，要做伟大的事一定要与单纯的人共事。

9、与不同意见的合作可能会实现自我突破，很多人可能创业了，但是他选合作伙伴还是选一定我很喜欢他才选他，错了，今天一个人如果想做喜欢的事情，一定要善于和不喜欢的人合作，所以为什么说宰相肚里能撑船。

10、无论事情好坏最重要的是做了以后反思。

前一个定见是约翰的，后一个定见是我的，但是我不介意任何一个人学习约翰或者学习我，因为你学习我或者约翰，就像我前面跟大家引的老师一样，你不会成为他们当中任何一个，因为你是 286 就是 286，你是 386 就是 386。我希望我们学习完，参加完论坛的每一个朋友把这个论坛当做梳理自己的机会在离开这个论坛之前做两件事情。

第一件事情梳理一下这个人想事情和做事的十个定见。那是你的，别看很多人做很多的事情，狗行千里改不了吃屎的本性。一个人在自我学习中得到的能量最大，所以这是第一点，我希望离开的每一个人有十个，你的定见。一旦一个人找到了自己的定见，你将获得一半得成功，非常重要的是你可以去做般配的事情，你的靠谱度会大大提高。而且人们会知道你是谁。

第二件事情，选择一件事情，听了这么多老师说，明年重返学习型中国论坛的时候，可以自豪的说我没有成为任何一位老师，但是我和去年相比有一个东西，我形成了一个新的定见，而且这个定见经过我的实践的确有了很多新的感受，启发。那就是 2010 和 2009 的不同。



整理十个定见，找到一个突破，谢谢大家！

张晓梅：幸福的金钥匙开启美好人生

国政协委员、中国美容时尚报社社长兼总编辑张晓梅。

张晓梅：大家新年好！我很感慨，今天凌晨 12 点之后还在这个现场，现在是 9 点钟了，我们再次在这个会场相聚很感动，为大家这种渴望新的进步，渴望新的开始。受到组委会的邀请，在元旦第一个做演讲，我觉得很欣慰。2010 年这么快就来到了我们的身边，每个人对 2010 年都充满着希望。在元旦的第一天能够跟大家渡过这样一个非常有意义，热爱学习，向往新生活的时刻是非常非常有缘分，而且一种让自己内心充满着激情，充满着期待的时刻。希望今天我们的开始是非常美好的开始。

在 2010 年，应学习型中国的主题“开启幸福人”，我真的非常想和我们大家一起共同讨论怎么样才能够开启幸福的人生。不知道大家有没有想过，到底幸福和成功有什么样的关系。我想每一个讲师，每一个专家他所涉及的话题就是自己人生中间最渴望，或者曾经最困惑的话题，我自己也经历过很多，在自己的人生道路上也有过别人所谓得成功，也有过很多的困惑，很多的挫折。我自己会感觉到到底是幸福第一还是成功第一？

我自己的感受，假如说你是一个企业家，可能在你个人财富 1 亿以下的时候，大家可能更多是在关心成功，怎么样获取成功，怎么样获取财富。但是到一定程度以后你会想人生的幸福到底是什么，成功和幸福的关系到底是什么？是先成功才能获得幸福，甚至有可能我先获得幸福才能更好得成功。

今天在这非常短暂的时间里我希望跟大家分享在我自己的感受中间，我现在确实实感受到，首先你要能够获得幸福才能够更好的帮助你成功。

很多人都做过这样一种心魔的俘虏，都认为我要有财富，有地位，年轻漂亮才会有更多的幸福，其实究竟什么是幸福？我觉得有一个很简单的测试标准，每天你的快乐时间比例是多少。假如说你每天快乐时间的比例可以达到 80%，90%，你就是幸福的人。但是大多数人发现，即便我们拥有了一般意义上认为的财富，年轻漂亮，但是并不一定快乐，所以也不一定是一个幸福的人。快乐才是人类生活的终极目标。

作为我们每一个生命体，我们会认为在我们的一生中间其实最终追求的应该是快乐，应该是幸福。快乐究竟有几种方式？一位非常著名的作家，也是一个非常著名的健康方面的作家叫做马丁纳，他总结了竞争式快乐，条件式快乐和无条件式快乐。竞争是经常处于的状态当中。就是别人有汽车，我也有汽车，我是快乐的。别人有房子，我没有房子就不快乐，这种快乐是建立在互相的比较当中。这样一种快乐，你会有新的不快乐，因为别人有一辆汽车的时候你有一辆汽车，但是别人有十辆汽车的时候你是不是也有十辆汽车？别人有奔驰，你是不是也有奔驰？永远是处在不快乐的状态当中，因为你是靠竞争获得快乐。

还有一种方式是条件式快乐，这更是在一种比较之中，我现在年轻快乐，不年轻可能就不快乐。健康我快乐，不健康的时候可能就不快乐。所以这种条件方式是有条件的快乐。我们会发现无论是竞争式快乐



还是条件式快乐都是会变化的。因为有变化，所以说我们始终会处在一种不快乐的状态之中。有没有方法可以真正的让我们始终的快乐，存有一种幸福感？其实是有的，就是无条件快乐。

在座很多人可能会认为怎么可能有条件式快乐？一定是有的，这是我这么多年通过我自己的体验、感受和研究总结出来的一个非常重要的规律。当你掌握这样一个规律的时候，你就可以每天充满快乐，每天有幸福感，同时还能获得极大的幸福的支撑和能量。

什么是无条件快乐？法国有一个非常著名的科学家叫做查得里，他被很多研究机构认为是世界上最快乐的人。当然世界上最快乐这样一个评价是经过一些科学的数据，他自己感受他作为一个被评价为世界上最快乐的人，他自己感受快乐是一种什么样的感受？他自己感受的快乐是绝对健康的头脑产生的一种欣欣向荣的感觉。这是他所认为的快乐。也就是说我们会发现快自己的一种来自于身体的真实的感受。所以说无条件快乐是一种可以衡量的精神状态。它和我们的物质财富是没有绝对的关系。它的特征是清晰的大脑活动，清晰的心脏节奏以及清晰的全身的化学反应。因此，任何如果需要缘由的快乐就会导致另一种形式的痛苦。

这里有一个关于项链的启示。如果说这条项链是快乐的，项链可以由很多东西组成，可以由钻石，珠宝，也可以是一个石块，一个木块。串在项链上什么东西和项链最后的本质是没有更多的关系。我们要让项链快乐是串过这条项链的线让它快乐。当串过这条项链的线让它快乐之后，整个项链就快乐了，而这条线就是我们每个人的内心。假如我们能够学会内心是快乐的，无论项链上装饰什么都没有关系。项链上的装饰就相当于我们原来对快乐的认识，我们认为项链上要装上很多的财富，很多的社会地位我们才会快乐，其实这是错误的。我们首先要学会怎么样让这条项链的线是快乐的。

有没有方法？在我的总结中间是一定有方法的。今天我就跟大家分享来自三个方面重要的方法，也就是幸福金钥匙三把重要的金钥匙。

第一把金钥匙是你需要调整心的方向。

我们看一个图片，这个图片是日本一个叫做江本木做的在一个全世界非常有名的实验。他在江里，海里，河里取水样。把水样放在一定的零下温度之下用高速摄影机拍下它的图片。最左边的图片是水没有加任何信息的图片拍出的图片。我们会看到它是比较单薄的像冰花一样的图片。如果说给水加上不同的信息，图片会发生很大的变化。右边这张图片是给水加上一些正面的信息，就是说给水加一些我喜欢你，我爱你，你很漂亮，我接受你的信息。我们会发现右面图片水的冰花就像膨胀一样变得更加饱满，晶莹，就像绽放的花朵一样。

这幅图片是给水加上负面的信息，我们会发现出来的图片无论是成形上还是色彩上都会有很大的变化。我们会发现和前面漂亮的水的结晶相比，它的成像非常昏暗，整个颜色也是很浑浊。

大家可能会问，这个信息究竟怎么加？其实加信息很简单，你可以在水样上贴上字，任何国家的文字都是一样的，你也可以对它默念你心中的项目，比如说我喜欢你或者我不喜欢你，也可以什么都不想，什么都不说，就是把你的愿望告诉它。



这个实验做了 30 多万次，答案是惊人的一致。这个实验告诉我们，其实人的意识是存在着波动。不管你是用文字还是用意念，还是用语言都是反映的你的思想波动。这个波动会传递给其他的物体，其他的物体受到你波动的影响会有很大的状态的变化。

我们刚才说的调整心的方向，以我们每个人为例。每个人身体 75%是由水构成的。这样一个水的实验就可以有这样强烈的变化，假如说我们每一个人在我们的内心深处用不同的基本的思维方式来灌注于思维之中，你整体的状态就会得到很大的改变，这也就是说为什么我们倡导大家要内心从善。我们告诉大家要心存感激，其实从这样一张图片当中就会给我们很多的启发。人的身体 75%是由水构成的，如果你每天内心从善会不会想到整体的状态更加美好，更加健康，更加快乐，更加充满幸福感。同时作为每一个人外在的表现你会更加年轻，更加长寿。

你向外界传播这样一个美好的信息，别人是能够感受到这样一个美好的信息。你传递美好，能够收获美好，能够汇集美好。所以为什么在我们这样一个社会中间往往善良的人，充满善意，善待他人的人能够更多的得到别人的喜爱，能够更好的成就自己的事业，也就是其中一个生命的意义。

所以我们在讲幸福、成功、快乐是有这样一个必然的连带关系。

你要善于利用正向思维。

爱因斯坦说每个人在一生中间问自己最重要的一个问题通常是，这个世界美好吗？关于这样一个测试也有一家著名的机构在 50 多万人中间挑选了 100 位认为最快乐的人。提出这样一个问题的时候，就跟大家一样，他们毫不犹豫的回答这个问题，这个世界是美好的。但是会有很多人出现另外一种状况，会犹豫，会觉得不美好。我记得日本有一个心理学家，他曾经在一个大学的课堂里面做过一个测试，他让所有班上的同学写下你最讨厌的人。结果是全班最讨厌的人就是写出讨厌的人最多的人。我们很多人每天都花了大量的时间沉迷于一些不良的坏信息，抗拒新的生活。

假如说你更多的看到美好，更多的看到一些善良的东西，更多的用正向的思维构筑你的基本思维，你会发现整个世界会有很大的不同。

调整新的方向的时候，你要学会掌握成长原则。

什么是成长原则？印度有一个古谚语，天上有一群天使对人间的人有一个测定，你想什么他就会对你说 Go up。就是说你如果想不我不想没有人，最后你真正就会没有钱。如果你说我不想有病，他都会帮助你负向的想法的成长。所以你应该学会一定要把你的注意力放在你想要，肯定的事务上。这就是很多人已经熟悉的关于吸引力的法则。

这个世界就是这么奇妙，你的愿望和行为都会吸引到和你同样的人和事。成功者有一个特点，他和我们很多人所不同的，他们的愿望非常的明确而且非常的执著。一般人会感觉到这是一种所谓的性格决定命



运，好象这是一种性格。觉得是性格帮助他成功。事实上宇宙当中有一种强大的神秘的力量，我们会发现一个人的力量一定是非常有限的。很多的想法实际上是需要吸引到整个宇宙和世界同类的能量来帮助我们。

在政治界也有这样一句话，得人心得天下。就是说你的想法是良性的，你会得到很多良性的想法的一种整合。我现在特别想特性大家，尤其是做企业界的企业家，我们一定要善于利用宇宙的力量，世间的力量。我们看上去很多东西是靠个人的努力，实际有很强的无穷力量会给我们巨大的神奇的帮助。因此你要用幸福，要用正向的能量吸引幸福才能达到终极得成功愿望。

比如说你不能想我不想健康，不想变老，不想快乐，不想孤独，你应该更多的想我是非常年轻的我是非常有成就的，我是非常健康的，我是充满朝气的，我是有无限希望的。

在调整心的方向还有一个很重要的要点希望大家分享。也就是说驾驭 ABC 理论。ABC 理论是一个心理学常用的理论，也就是说我们看到有 ABC 一个循环的关系，这个循环的关系就是我们每天思维的一个循环的思路。A 是引发我们情绪，思维和思维结果的实践。B 是每一个人由于你的价值观，由于你的生活经历，由于你的经验能力等等对 A 做的一种判断。C 是你最终的结果。

比如说我们今天在讲课，我今天刚一来的时候会场上有这样一些朋友，可能和第一天相比，今天的人就没有那么齐，昨天大家很晚，有些人已经走了，我们还有一个分会场。有的人就会想今天人这么少很失落。有的人会想在元旦这么一个特殊的时刻哪怕有一个人我能够和他共同分享都是很激动得事情。事情是不会改变的，能够改变的就是我们自己的心境。我们自己对这些事情判断。所以说我们一定要学会驾驭 ABC 的理论，使我们自己处在一种正向的思维评价。

我们怎么样评价？很简单，每一个人每天都会遇到很多的失窃，遇到每一件事情的时候，你会想一下我是马上否定它，马上找出它的问题，马上挑剔它的一些不好的方面还是都能够更多的看到这件事情中间最好的一些东西，一些良性的东西。假如说你看到不好的东西更多说明你是负向思维，负向思维会影响你整个的状态，整个的能量流，所以你一定要调整了。

在调整心的方向方面有一个关键需要跟大家分享。快乐是可以当成习惯来培养的。美国有一个大脑科学家叫戴维斯，他说快乐和情绪是可以当技巧一样去练习。如果一种技巧就相当于我们奏乐曲，相当于我们打球一样是可以练习的。快乐我们从来都认为是自然感觉，我们遇到高兴得事情好象就快乐，不高兴的事情好象就不快乐。原来快乐还可以像打球，奏乐一样去训练。

假如说我们每一个人努力的掌握这样一种方法，我们真正就可以帮助自己更加的快乐。这样一种方法和方式究竟会是什么？昨天晚上我们经历了非常快乐的晚会，听到唱歌的时候，看到跳舞的时候，我们觉得内心就会很舒服，很舒适。实际上在平时像运动，娱乐活动，唱歌，听音乐，包括按摩，拥抱，我们在和别人拥抱的时候都会觉得内心很温暖，这样一些活动其实都是可以帮助我们获得快乐的方式。假如说你经常有目的的从事这样一些活动，它就能无形中间帮助你锻炼你的快乐技巧。

人的大脑是非常的重要释放快乐的源泉。大脑当中有很多化学物质都能够非常强大的帮你分泌快乐、



安抚，情绪的化学物质。所以说当你从事这样一些活动的时候，它就能帮助你分泌这样一些物质。过去我们觉得我们唱唱歌放松一下，娱乐一下。现在有一个新的方式来思考这样的问题，我从事这样一个工作不是仅仅放松一下，而是要促使我的大脑分泌快乐物质，帮助自己形成快乐的习惯。

有几个小的方法提示大家。有一个科学家提过大爱健身法。他他跟的朋友在一起的时候吃饭，他的朋友说胃很疼，他说我的胃真讨厌，总是疼。他就对他朋友说你能不能换一种想法？你得未为你工作了几十年，你能不能安慰一下它，赞美一下它？你试一下把手放在胃上，闭上眼睛默默的感谢它，你的胃会不疼的。果然十分钟就不疼了。我们经常都会说头很糟糕，胃很糟糕，腿很糟糕，我们都是用一种否定的态度对待我们的器官。其实就像刚开始给大家讲的水的故事是一样的，你的所有的负面信号，所有的负面信息都会强化你身体方面不好的结果。所以说大爱健身法其实很简单，你就是要让自己能够有爱的一种方式对待你身体的每一个器官，让它更加健康，更加美好。

还有一个很好的方法是一定要学会微笑，当你微笑的时候就会刺激大脑当中特定的分泌内酚酞这样的元素，缓解你的压力，同时释放你的根本的一些快乐的源泉。还有运动，每天细胞更新 1%，3 个月全身更新一遍，爱运动的人身体会发出信号，会让你的肌肉心态发出让细胞成长的一种信号。你整个就会有新的生命活力，如果你不运动就会失去这样一个促使自己生命成长的机会。所以说运动也是很好的帮助你快乐的成长。

这里有两张图片，一张是笑的图片，一张是不高兴的图片。不同的图片会给每个人的心理感受是强大的不同的。

第二把金钥匙当你调整了心的方向，之后是增进身体能量。

我们应该从呼吸当中获取新的能量，能够调动内心中更强大的能量。为什么我们要加强身体的能量？有一个听众跟我讲，我难道真的不会有不快乐的时间吗？比如说我父母亲去世了，企业倒闭了，我难道还能喜笑颜开吗？不是这样一个意思。这个意思是什么样的状况？这非常像两个房子，一个房子很坚固，它有很好的地基，它经历狂风暴雨但是不会被摧毁。这就是你调整心的方向，增强了强大的生命能量，你虽然经历了很多的事情，但是不会被摧跨，很快就能排解。但是如果说这个房子很单薄，又是建在沙滩上，一旦有风吹草动你就会被摧毁。这就是两种不同的人的状况非常恰当的比喻。我们要做的是要把自己修的非常坚强，非常坚定，我们不怕经历很多事情，但是要能量抵御它。

每个人要有一个意识，靠我们现有的能量是不够的，我学会挖掘能量。呼吸是一个非常好的挖掘自己浅层能量的方法。我们日常都是浅层呼吸，只有学会深层呼吸让氧气抵达细胞的深层才能够更好的让你获得更强的能量。每一个人每一天可以呼吸 26 万次，也就是每天有 26 万次你可以增加幸福快乐能量的机会。最简便的方法就是要学会腹式呼吸。

金钥匙三，这也是我最近感受最深刻的一把金钥匙。你要让自己首先获得幸福，在过程中不断的获得事业得成功，这是我认为的方法。你要学会调整心的方向。因为调整了心的方向你才能正确的面对很多事情。同时你要学会增强身体的能量，用身体的能量支撑心的方向。



有的时候觉得懂得了很多道理，也训练了快乐的方法，怎么还不够？当你觉得还不够快乐，还不够有足够能量的时候还有一把最关键的钥匙就是怎么样释放你心灵的能量。这是我们一个很终极的目标。我们平常人在生活当中会发现能量是有限的，但是突然一个事件，我们都知道平时做不了的事情可以突然做到。那就是在那个时刻突然爆发了来自内心最强大的一种超然的力量。假如说我们能够学会在平时就能够更多的挖掘这股力量，帮助我们成功，这是非常超然的力量。这种力量假且认为来自于我们的心灵。你要学会开启第三把钥匙。

每个人会感觉到强迫性思维已经是我们的一种集体疾病，我们的心理结构是脆弱的结构。我们通常都会有一种恐惧状况下。为什么很多文化人，包括企业家，我们没有每天劳作，但是每天会觉得很累，其实是因为累了我们的心灵，因为我们今天想这样，明天想那样。我们始终让我们处在这样一个内心的，心灵的一种折磨之中，你就会变得耗尽心力。

其实很简单，启发心灵钥匙最简单的方法是要将关注转入身体的内在，只有转入身体的内在，启动身体的频率，提高身体振动频率的强度，你的内在频率高了，不仅能量高了，同时和一些低频率的，比如说恐惧，害怕，犹豫这种东西会不在一个层面上，你会越来越强。你的消极的意识就会逐渐的排除掉。所以有些人认为我爱生气是我的一种性格，其实这只是一个方面，我更多的认为是没有把整体的状态调整到最佳的程度。

我告诉大家一个特别重要的方法，像冥想这样一些东西是最能够帮助你启动第三个钥匙。人体有七个能量轮，第一个是在尾骨后面，第二个是在生殖器的后面，第三个是在你的脐部，第四个是在你的心脏。第五个是喉轮，会让你有更多的感恩。还有眉心轮和顶轮。你调动得好，你就会获得全新的自己。

很多人关心到底是幸福第一，还是成功第一。我会明确告诉大家，你首先要学会幸福，首先要掌握快乐。你在幸福和快乐的状态下，掌握了这样一个金钥匙的时候，你就能够更大的获取成功，因为成功就会是必然的。所以幸福与成功真正的和财富，成就，年轻等等没有必然的关系。作为每一个人来讲，获得幸福和快乐的能量，获得成功最根本的原动力是你一生最值得追求和付出的。非常感谢大家！

李胜杰：企业家心灵力量

华人心灵财富第一国际训练大师、心灵财富训练创始人李胜杰。

李胜杰：各位亲爱的同胞，大家新年好！非常高兴在新年的第一天就能来到学习型中国论坛和全国各地，甚至全世界各地的华人同胞们在这里交流我们的思想。

看到学习型中国中国也越来越棒，人越来越多，我觉得不仅是祝贺景澜兄，也祝贺中国，因为中国人不断的学习，就是在推动中国在世界的强大。



我今天讲的主题是“企业家心灵力量”。

企业家需要心灵力量吗？当然需要。因为企业家的人生就像钟摆一样，一面是别人看得见的事业，另一端是自己看得见的内心。当我们想把事业钟摆摆得越大的时候，你就需要在你的内心世界有更大的支撑力量来支撑摆渡。可是在我的教育生涯当中发现当一个企业家走到一个瓶颈，每当一个人在一个状态下停留3—5年没有突破的时候他跟我谈了那么多客观条件的时候，我发现都不是这些原因。最终是他自己的心灵力量不够，他自己的思想格局没有办法在一个很强大的心灵力量下支撑他突破。是他本人的限制导致他的企业在3—5年没有很大的发展。当一个企业走到3—5年没有质的飞跃的时候，一定记得是你自身的思想需要飞跃的时候。是你自身的心灵需要提升的时候。

事业有多大，心就应该有多大。但是一个想成为更棒卓越的企业家首先要在自己的心灵和思想上超越自己的目标。在心灵和思想的力量上就要强大。所以说心有多大，你的事业可能会有多大。

心灵财富十几年主要是致力于提升企业家认识自我，积蓄能量，拓展心胸，提升境界，以实现优秀到卓越的心理过程。在这个过程里面我们发现人的心灵其实是可以改变的。因为我们的心灵早就被我们过去的父亲，母亲，被我们的原生家庭，被我们的社会，被我们的经历改变着。所以一个人很难改变我不同意这个观点。我发现人们是很容易改变的，特别是碰到一些负面的，痛苦的事情的时候，他很容易变得没有能量，很容易变得消极，很容易变得对未来充满了失望。

在我们的成长过程当中运用了很多现代心理学，认知心理学，包括神经，生物能这些方法很快速可以突破他多年，甚至在原生家庭当中所受到的一些心灵上的限制。自我设限往往都是讲心灵能量和心灵临界点上的瓶颈。

我想跟大家看这样一个场景，三个阶梯，第一个阶梯是指现在一些企业在他们的管理模式上基本运用的是制度化模式，特别是过去的国企不断的用各种制度控制着一群人来完成一个任务。在一个企业发展的过程当中，心态和他的知识技能，你认为哪一个更重要？当我们只是一个小公司的时候只需要技能和知识就可以了。不过你想从优秀跨向卓越的时候你的团队必须要有心灵的文化，精神的力量。但是我们大部分的企业现在在我们国家基本上还是属于理性华，制度化的模式，用各种制度，各种角色控制着一种所谓的团体行为。事实上内在是缺乏一种人文心性和精神力量的他们只是按部就班完成工作，所以我们的团队力量，忠诚度等等，没有办法做到更好，因为那都是属于心性部分而不是知识和技能的部分。所以要把团队带得更加卓越一定要加入心性文化。要提升到下一个台阶，人性元素。

人性主要是指态度当中的忠诚度，协调的精神，付出贡献的精神，爱的能力，对身边人的关心，和谐付出的整个的内心世界的因素。这一部分元素在我们的企业当中，我研究发现这一块有进步，但是相差还非常远。我们的企业团队的成长空间还是蛮大的。

我们要想把这个运作得更棒要上第三个台阶，就是企业家的心灵精神训练。也就是说精神领袖。要想启动人性元素，建立理性运作的模式必须要在精神这个力量上开发出我们的境界和思想。往往很多的企业家卡就卡在理性运作和人性元素中间的位置走完了发展。他跳跃更高的时候突然发现过去五年，十年一直想做的事，竟然在我们的协助下3个月到两年之内发生了翻天覆地的变化，超越达到。他就很奇怪。其实



不奇怪，中国二三十年的发展速度震惊了世界。是什么在改变？是思想，是观念在改变。但是为什么改变了？还是在精神上。我用最通俗的两句话各位就能够理解，贫穷不是光荣，落后就要挨打。这就是背后要改变的精神的支柱。当有了这样一个精神的需求的时候，他就开始寻找改革开放这样的方针和策略了。让一小部分人先富起来，发展就是硬道理，直到今天我们不断的在我们的社会又在倡导另外一种精神力量，和谐中国，和谐人文，和谐精神。

最终在某一个部分都是以更深层面在运作的。当我们有一个企业领袖他能够找到自己的精神最高的需求点，并且在整个心性帮他策划的一套心性系统模式建设的时候，使他们把这种模式转化为员工的心性模式的时候，下面的运作是自然充满力量，自然在发生着更好的提升和改变的。

这张图是一个蒙着面的企业家，他为什么会是这样的感觉？这是一个已过不惑，在世界上非常拼搏的，勤勤恳恳，在中国改革开放已经起步共同发展的企业家。这个企业家就是我前几天在他们公司，他是华电测控的。他们公司做的是世界第一流的产品。他在发展的过程当中遇到了一些他自己无法改变的事情。但是这个企业家他很聪明，他知道来寻找具有一些思想影响的导师来帮助他在这个地方开开窍，而不是在一些术的部分寻找。

有一次他特意来找我，跟我谈的时候，我看到他的眼神里透露很想改变，很想成功，很想把事业走上国际化的渴望。我说你为什么会有这么急迫的心？他说我已经差不多5、6年了，我带着200多员工要为他们负责任，要为他们的生活着想，要把这个企业推向更高完成我的愿望。我说你怎么知道我的？他说我的朋友不断的跟我讲你改变他的事业，获得了多大得成功。我就上网点李胜杰三个字，太多的故事，太多的短片见证，我就来到这边。你帮我做什么都可以。我说你是参加我一年3万块钱的10次圆桌会谈的精英团队的头脑风暴。还是请我帮你把企业全员建立一个系统的心性模式。还是请我做你终身的私人教练？我在会场还要感谢一个人，在我的拼搏当中令我感到非常开心的一件事情，就是疯狂英语的创始人李阳老师。我利用了7年的时间陪伴他的企业一直在成长，发展。最后他说你在我申办奥运会里面也做了贡献。前年教师节那天他正式给我下达通知，正式聘请他为终身的私人教练，以董事出身于疯狂英语董事局。他给我的这是一个很大的支持，并且他是用实际行动，甚至他愿意分出物质财富来跟我们保持合作。我非常感谢他的认同让我觉得我自身的价值是那样的有意义，哪怕是能帮助到在场各位生命和事业前进一小步，我都觉得是非常有意义的事情。

他当时说，教练，你这几种都好，我都要做，真的是我见到的企业家感觉到很奇怪。他说教练我一切都准备好了。我就理解他为什么会这么做。因为一个人不改变不是他改变不了，是因为他自己真的没想改变，他太想改变了。一个人太想改变的时候什么都豁得出去。所以当你犹豫，当你做一些事情前怕狼后怕虎，第一你梦想不够大，第二你没有达成这个梦想的强烈愿望，第三，你还真没有下定决心。我就说你就尽快安排一下我进入你的企业。

他就谈了企业的几件大事，其中合作伙伴是几个重要的高管有即将离开他的可能。当时他问教练怎么办？我十几年经验当然知道怎么办，我说快点组织你们的团队跟我见面。很快就带我到把的团队。进到他的团队，我在他的团队呆了2天的时光里就把这个企业家感动到他的员工一出去之后自己一屁股坐在凳子上哇哇大哭。我的助理抢下了这个镜头。当我看到的时候我的内心都特别感动。我们做一点工作能给企业家提供这么大的支持很感动。



有两个高管在这一年当中准备离开他，他已经谈了数次准备要离开了。他说这两个人的离开可以带走他多年的资源和创业的半壁江山。可能对未来的损失更加巨大。在我两天的互动的过程当中，两个人站在台上流着眼泪跟这个刘总发誓说，刘总我永远支持你一直到辉煌，更大的辉煌。这是他一年多最大的担心。突然那两个主管下来拥抱告诉他说不但走了，而且还陪伴实现你的梦想，创造更大辉煌的时候。企业家真的受不了了。别看我们企业家出来的时候往往好象都是很光彩，自己的苦自己心里最清楚，在那一刻企业家真的真性情流露。

我觉得企业家在事业发展上一定要有心灵的呵护，一定要有心灵的突破和支持。

我想分享一个今天听到最感动得故事。做企业要不要有爱？要不要有包容力？要不要有坚持力？想不想做到？有很多人很努力，一生做不太大，有很多人看起来笨笨的努力，但是不断的在跨越他的人生，知识可以改变命运，但是心灵可以创造巨大的未来！

这个故事我听到的时候都很感动。在古时候一个村庄，民风都特别的正，纯朴，没有任何违背传统的事情发生。就这样生活的非常幸福，结果突然有一年，这个村庄地主家的女儿未出嫁怀孕了。当时他的爸爸妈妈就把这个女儿运用家法吊起来打，逼着她交出这是谁干的。因为他们的村庄这么多年是不会出这种丑事的，对于他们的父母来说这简直是奇耻大辱。这个女儿实在是受不了煎熬就跟他讲了一个人。这个人是谁？就是在村子旁边有一座庙。这个女儿说虽然村子里的人也都会庙里贡献一点钱，庙还算说得过去，一直没有那么旺。女儿就说就是庙里的老和尚。村子炸了，和尚怎么可以这样？带着他的女儿，带着全村的壮年把庙砸坏，把老和尚痛打。这样过了几个月之后女儿就把孩子生下来了。他的父母带着全村人就把孩子送给老和尚。

女生说这个孩子就是你的。老和尚看到了之后就说了一句话，阿弥陀佛，善哉善哉。这个庙败落了，庙里没有吃的，到村里化缘没有人给他吃的。老和尚为了养育这个孩子就到外村化缘。外村也没有人给他吃的。他就要到更远的地方找吃的。老和尚一路艰辛把这个孩子养到了7岁。老和尚就是对这个孩子充满了爱，什么也没讲。过节的时候，地主家带族人又会骂他，指责他。突然有一天，有一个年轻人来到了这个村庄找到了地主家，跪在地主的夫妇面前说那孩子是我的。

原来他的女儿跟外村一个青年产生了爱个火花，但是那个时候女儿不敢面对，要面对那个男生有生命的代价。全村都震惊，父母更加震惊，带着家族的人来到破庙见到这个老和尚。老和尚还是一句话阿弥陀佛，善哉善哉，小孩子也和他一样说善哉，善哉。全村人就问他你为什么当年不解释呢？你受了这么多的委屈为什么一句话都不解释，为什么这么傻，甘心承担这一切？老和尚笑一笑说，施主，当你的女儿她能说我的时候，一定她希望我救助她，她一定是走投无路了。佛家以慈悲为怀。

就这样这个庙宇捐献马上修得很漂亮，觉得这个大师太棒了，开始供养他。奇怪的是这个事一传，外村的人也都来供养这个老和尚，向这个庙捐赠，说这里有一个真正的高僧大德。庙就这样的辉煌起来了。

你的企业想从优秀走到卓越吗？当碰到人生一点不如意的时候你就受不了了，你就要逃了，员工们不懂事了，合作伙伴不懂事了，市场太不近人情了，未来太渺茫了，是啊，你的承受力哪去了？没了。你的



心灵被压到很窄的范畴，整个情绪的波纹都是很小的范畴，一点打击都承受不起。接电话都会害怕，你的生命能量都已经被控制在很窄的范畴。要重新把它打开，只有打开了心，打开了观念，走上了更大的境界才是事业腾飞更大的未来的开始！

老和尚他用他的慈悲，用他的爱。我们的企业缺乏更大的爱，缺乏更大的慈悲，缺乏更大的承受力。让我们缺乏这些人性和精神的元素的时候，没有人会衷心耿耿跟随你，没有你愿意坚持打拼更大的未来，除非你让人家觉得值得，你要让人家觉得值得除非你得到人家的心，这是唯一的领袖的特质。

这个老和尚没有做什么，只是做了一些他认为能做的事，要是按事业来说倍增的，壮大了，辉煌了，挡都挡不住，你是否能在你的殿堂当中修身养性进入到这样的能量里，有一天你的财富挡都挡不住，关键的是你走过了精彩的一生，走过了充满人文关怀的精神。重要的是你的精神更丰富，祖国更需要你！祝愿学习型中国论坛一年更比一年好，能够影响中国人在世界上更加光彩！

张述任：国学大风水 黄帝宅经智慧

国学易道大师、易道书院院长、中国易道学院教授张述任。

张述任：亲爱的老师，同学们，生命中的贵人们，大家新年好！今天跟大家分享的一个题目是“国学大风水——黄帝宅经智慧”。

新年到了，虎年到了，虎年的风水也到了。我们如何把握虎年的风水？我教你们几个快速改变命运的风水小秘诀。

虎年是老虎，虎虎升威的。如果在你的办公室和家里正南摆上马的话会马到成功，非常顺利，但是马头要向外。西北摆上一条狗，今年也会财源广进，家宅安宁。如果把你的东北方向摆上一只虎的话，这一年你会虎虎升威。如果要快速财气的话，你可以去东北的威虎山，也可以到江西的龙虎山。为什么上江西的龙虎山和东北的威虎山？因为那个方位正好占着虎，你就会生意兴隆吉祥如意。

还有一些采气的方法，比如说到泰山可以采圣气，长白山可以采大气，看天池开天眼。普陀山可以采慈悲之气，这些都是国学大风水，黄帝宅经的智慧。

风水就是人与地球磁场的关系，也可以说是人心与地球磁场的关系。再大一点说是人与宇宙磁场的，也可以说是人心与宇宙磁场的关系。

黄帝宅经智慧的思想是什么？有四个思想：

1、天人合一



黄帝宅经告诉我们，夫宅者，意思是说住宅是天地的开关，阴阳的枢纽，天地的开关是天道。北京城向南望是水气，再远望有渤海湾，形成了温润的气候，是一个天人合一的格局。前一段我到温州，温州的风水也符合天人合一，温州的风水是一个北斗勺碗瓯江聚财。北斗星叫做贪狼星，七星围绕着，最后是瓯江围绕着。北斗星像勺子盛着瓯江的水。这就是大风水的第一个思想。

2、阴阳平衡

所谓阴阳平衡就是说阴中有阳，阳中有阴，就是上下左右，前后，这都是应用。拿北京城的布局来，北京城的布局是符合阴阳平衡的，互相对应，也符合了平衡的美。

3、上天垂向

其向者乃日月乾坤，昼夜阴阳等，所以能够包罗万象。什么是上天垂向？就是上天给我们的增向，如果懂的话就会看明白，也是人与大自然在说话。2010 的逝波馆叫做东方之冠，看上去像王冠，再看像一个宝鼎，再一看像一个粮仓。

首都机场 T3 航站楼，从空中看的时候像一条龙，要巨龙腾飞，威震环宇。我们从外地飞回来的时候就可以看到 T3 航站楼的窗户像龙鳞。T3 航站楼的边上有一个停车楼特别像乌龟，这是上天垂向。

还有上天垂向，北京新建的新北京南站像一个飞碟，而且快进快出。新北京南站是建立在南二环和南三环之间，像一个网络中的飞碟飞来飞去，使京津冀地区快速连接。

盘古大观如果从侧面看的话像一条龙，它是腾龙，它的价格也非常贵。

中国科技馆像一把锁，也就是诸葛锁，向形如锁，科技探索。

长安街上会看到中粮广场，如果从空中往下看像一个乌龟，中间看的时候像法轮，法轮常转财源不断，上面看得时候像一个关公的大刀非常纳财。

首图二期像一本大书。前一阶段我到了成都，有一个 100 多栋的别墅我设计的像一个麒麟，天一山庄麒麟吉祥。刚刚我从武汉回来，武汉一个最贵的别墅在一个小岛上，它像一个葫芦。武汉长岛，福禄寿岛。

4、趋吉避凶

能够找到一个吉祥如意的概念。我们都看过鸟巢水立方。奥运场馆为什么在中间加了一条水系？为什么在西北角建了仰山？在西南角有娘娘庙？这都是趋吉避凶带来的。

这条水叫龙，它流到了仰山前面的海里，奥海，这叫龙归大海。为什么在西北建仰山？西北代表前卫，代表父亲的位置，要刚健，挺立，要有靠山。就像九华山庄一样，我们的 16 区正好处在西北角。



整个的九华山庄最好的一个区。为什么在西南角建了娘娘庙？西南角是坤位，主妈的位置，叫做温顺。所以有娘娘庙。这个娘娘是碧霞元君。碧霞元君你随心所愿，所求的都能得到。所以再到奥林匹克公园的时候一定要看看娘娘庙。

为什么鸟巢在东边？水立方在西边？东为正，西为对，东边是儿子，西边是女儿。这都是趋吉避凶。

在趋吉避凶当中应用到生活的很多，比如说卧室当中有的家庭不注意的话把卧室的西北角放上垃圾筒就完了，男主人就特别不讲卫生。如果说放在西南角又错了，这是女主人的位置。放哪儿？放在核心的位置。女企业家如果独身怎么办？快速的方法是女同志在西北角贴你喜欢男人的照片。男同志想找一个女朋友可以在西南角贴上你喜欢的照片。当然还要靠你努力，这只是一种意向。这是居室布局当中的一种意向。

进入居室，如果客厅和门之间畅通要做一个玄关阻挡。进门见厕小心见病。本来一个大厅很好的，左手边大就是主边。主位的位置如果买了一个小人放上了，或者一个不知名的东西放上了家里就会吵架。主位要放正经的东西，比如说泰山石，水晶球。

卧室千万不能是床头柜是单的，如果是单的，夫妻就要单。一定要保证床头柜是双的。床头正南正北是和谐的，正西也是和谐的，正东差一点。都可以化解，在床头柜上面放一个葫芦，葫芦里放一些朱砂，阻隔下沉之气。

办公室风水太多了，总经理办公室还有市场部，人事部，太多了。我告诉你财务室，财务室乱的财务就乱。一眼就能看到保险柜是露财。如果右边放了很多书籍和帐簿的话，财不进帐。怎么快速进帐？左边多放，财务进帐。还要快速进点钱？增加光照财源必到。还要把我的财增加一点，要增加花卉添福添贵。花卉要用什么花？要用黄金(1096.20, 3.70, 0.34%)阁，又叫万年青。黄金阁的叶特别大，像一百元那么大。财务室可以请一个毛泽东，你看一下我们人民币印的是谁？印的就是毛泽东。财务室可以加上水晶，调整整个财务室的风水。你要把保险柜上不要乱放东西。保险柜要干干净净加上一块黄布，压上一个金蟾要向内吐钱。

企业风水，我们自己有工厂的，上官求利的，心向福德方求就会大吉大利。我们的外流室和内流室当中，有山脉、水系、道路、邻居以及外应和围墙。这六大方面把握好了就能把握好了。

宁波有一个办公楼像轿车，宝座一样的造型，东边有中国移动，是他的贵人。西边是一个五星级酒店，比他高24厘米，那叫白虎抬头，有毛病了，背后没有靠。南边有一条高压线，但是还有通途路还算好。我们化解的是高压线和白虎，正在建设的轿晨集团做了两个龙柱，就像华表一样，25厘米就可以了。这个龙柱一高叫做飞龙在天。老板是属鸡的，他说门口放狮子行不行？我说不行，狮子吃鸡，你要放龙，因为你的公司叫轿晨，宝座轿晨才能飞龙在天。前面还要加一个泰山石。

企业风水当中的内流失当中包括门、景观、道路、吉祥物以及树木这几个是我们内流失当中最关键之处，它有内因。



门的设定，前年我们到了延庆某养鸡场。这个养鸡场是座北向南的造型，南边和西边都有一条路，但是路是三角路，像一个剪刀，这是一个大毛病。这块地已经转了三手，第一手是养牛的，没有养好牛全死了。第二手是养猪的，也没养好。转到他他养鸡了。他想养鸡可能也够呛。原来他开的门是西门，主杀。所以门错了，门改到西南门。把西南三角地带拓展出来做一个景观公园，前面加一个泰山石。前面停车场开辟出来从西南走。西南为坤，坤主母亲，母亲生孩子。母鸡下单的，鸡生蛋，蛋生鸡，子子孙孙无穷尽也。所以现在非常好。而且前面要放龙，龙凤呈祥。不是随便放动物的，你放一个鹰出事了，因为你属兔，鹰吃兔。五行是相克的，一定要符合你的格局才能符合道法自然的规律。

趋吉避凶在我们的生活当中应用得更加广泛。2009年10月1日10点是我们的国庆大典。为什么选择2009年10月1日10点？1949年10月1日开国大典却选择了下午3点？这是我们生活中的趋吉避凶。为什么景澜把每年元旦作为学习型的节日？都有秘密。

你看2009年10月1日，时点叫市时，蛇的时辰，今年是计酬年，丑和市是升格局，我们国家要三合局，要西合局，要全世界向中国朝拜，它是一个大枫树，大和谐的格局。

为什么在1949年10月1日开国大典的时候选择了下午3点？那一年是计酬年，下午3点是深市，毛泽东的生辰是癸巳年，既占六合又占三合，所以开国大典特别成功，中国人终于站起来了。

为什么我们国家近几年西藏、新疆、宁夏、内蒙连续送出五尊宝鼎？这些都是有秘密的，因为在我们的改革开放三十年来，这三十年是一卦，个卦，第59卦，各路精心，也就是改革开放。个卦之后的60卦，09年到2039年到了顶卦时代，君子以正位明命，心要定下来了，再也不可以像那30年随着犯错误。

2009年是阴爻必须要变化，只有变化的时候才能革新。2010年是阳爻，地稳。2011年是人稳，2012年的时候是天稳，2013年的时候要变革，2014年的时候我们要飞龙在天，又循环。每一年12个月和我们每年的经济变化是一样的，和你的命运都是一样的。我的博客写的定卦的时代给你带来的经济的影响，命运的影响，你就知道在哪个节点把握什么。

定卦时代来了，大风水时代了。我们就要把握这个大风水的格局。你把握大风水的格局就能把握自己，知道我是谁要到哪里去，我的方法是什么。你就能我的使命是什么，也就能知道我的价值是什么，我的未来是什么。我是谁？我是本心本性的我。从哪里来，要到哪里去？无非是此岸到彼岸，此岸是波罗，彼岸是波罗米多。我们的方向是日日是好日，步步起清风。每一天都是一个好的日子。我们方法的是什么，心静下来，别让我们的心猿意马起来了。心猿也就是我们心中的猴子，手机。意马是我们手中的鼠标，如果你天天在鼠标上栓着和马有什么区别？把心猿意马去掉吧。去掉你就会找到方向。方向是明心见性，能够放得下，认得真，担得起，那才行。真的能够明心见性，能够看到你透亮的内心，清澈的内心，你才能入清凉界，生欢喜心。你会心如大海无边际，广植净莲养身心；自有一双无事手，为做世间慈悲人。祝各位学友们，福保无疆，谢谢！



姜凤玲：传统文化中的生命管理

全国天赋基因教育指导管理中心主任、博士姜凤玲。

姜凤玲：各位尊敬的领导，各位亲爱的来宾，大家新年好！非常感恩刘景斓老师，学习型中国用这样一个平台让我今天有机会在这里跟大家分享关于怎么样来播种孩子一生幸福的话题，所以我想借大家热烈的掌声献给刘景斓老师，献给学习型中国所有辛苦工作的工作人员们。

其实知识的盛宴是需要有人共同参与的，如果没有各位热爱学习的朋友们，我们这场盛宴也将不会有今天这样一个场景，这样的辉煌。所以请把热烈的掌声献给在座的每一位朋友。其实家长都是孩子们的父母，我在国外已经生活了十几年，过的是很宁静的生活，当我去年来参加学习型中国论坛的时候，我真的很震撼，我觉得我们的国人很了不起，在元旦这样一个特殊的日子，过去我们都是在酒桌上，现在都来到了这样一个课堂共同提升。我觉得我们的国家和以前不一样，中国人真的是站起来了，中国现在真的是很强大了，所以为了中国更加强大，再给中国一个热烈的掌声！

今天我要跟大家分享的话题是发现优势天赋，播种一生幸福。

为什么这么讲？因为我们每一个人都在努力的学习，我们都希望让自己的孩子未来有所成就，到底该怎么样学习？很多很多的家长都把聚焦点放在孩子的成绩和分数上了，我们为了孩子所付出一切的努力，让孩子去学习，为的是是什么？其实人生最高的境界就是拥有，快乐，幸福的生活。从孩子在胎儿时期，现在胎教已经开始了，我们就在对孩子进行不停的各种各样的胎教，幼儿园教育，小学，中学，大学，无非是为了孩子将来走向社会以后能够拥有、能力、实力、竞争力，能够拥有幸福快乐的生活。怎么样才能真正的拥有幸福？

我们很多人都渴望，都希望，但是却忽略了一点，往往在我们追求幸福的过程当中已经在葬送我们的快乐。有一个圣人讲过，真正的幸福就是我们拥有健康的身体，我们同时能够拥有成功的事业还要有这样美满的家庭生活。也就是说如果一个人的一生能够一生都远离重大疾病，同时他的一生都在做自己最感兴趣，最擅长，最容易成功的事情，同时他能够和自己最喜爱，最亲爱，最热爱的人生活在一起，幸福基本上可以说是圆满的。

但是在这个前提下，我们同时要有健全的人格。因为一个人不能仅仅为自己活着，当我们在为一个家庭，为一个团队，为一个社会活着的时候，我们的生命，我们的感觉，我们的幸福指数，幸福的能量都是不一样的。因为幸福是可以传染的，快乐也是可以传染的。当你拥有一千万，一亿的时候，你给了别人一千万你自己可能没有了。但是当你有幸福的时候你传播给别人多少，你自己获得更多，你不会因为分享快乐而自己有所缺失。而这一切的获得最最基础的是要有健全的人格。

到底怎么样获得真正的幸福？每一个人都渴望成功，因为成功是一切的基础。经过科学家们发现，所有人的成功无一例外都来自于他们的兴趣。兴趣又是从哪儿来的？科学家们发现，所有的兴趣一定来自



于天赋。也就是说一个人要想获得成功，你不可能在你自己最没有感觉的领域，最薄弱的领域获得成功的。你之所以获得成功是你每天做的事情是热爱的，喜欢的，并且擅长的。你只有做你自己最擅长的事情才最有可能成功。

举一个最简单的例子，如果我们现在从事的工作是不得不做的，每天把工作做完以后就会等待下班，赶快回家享受自己的家庭生活，你的大脑里不会持续的想你的工作的后续该做的一些事情。或者你在想的时候也是不得不去想的。如果你在做你自己最擅长，最热爱，最感兴趣的事情，你可能就废寝忘食，可能就夜以继日，并且在睡梦中都在思考，并且睡梦中灵感就像泉水一样涌出来，能不成功吗？科学家们发现所有的成功都来自于兴趣，而所有的兴趣都来自于天赋。

英国剑桥大学罗伯特教授从大量的遗传基因研究发现，人的成功 32%—62%是遗传基因的，其他才是后天的环境和各种因素。美国有一位高尔顿博士也是专门研究人类大脑的教授，他做了几万例的实验以后也发现，特别在才艺和运动方面，先天的力量远远大于后天的力量。这个成果是发表在世界顶尖的学术杂志《科学》上，世人瞩目。

这些图片都是世界家喻户晓的一些名人。第一位是毕加索，毕加索在绘画界可能没有人不知道他，并且近一百多年来，很多很多的艺术家们都在受到他的影响。但是大家知道吗？毕加索在读书的时候是痛不欲生的，上学的时候煎熬就开始了。他上了两年还没有办法想清楚 2 加 1 等于几。每次他知道 1 加 1 等于 2，当老师问他 2 加 1 等于几的时候，他就是想不明白等于几。所以经常上课的时候他就在那里发呆。老师无数次到他的家里跟他的家长讲这个孩子有痴呆症。但是他爸爸是一个美术老师，爸爸一直坚定的相信他的孩子是一个艺术天才。在早期毕加索会画画的时候大家也认为他是天才。但是后期他连 2 加 1 不知道，并且无法专注的情况下所有的冷嘲热讽向他扑来，他每天开始不跟别人交流。爸爸在这个时候艰辛自己的儿子就是天才，爸爸一直鼓励他，引导他。他成了在一个在绘画史上看到他的作品在有生之年被收入到罗浮宫的。在上学的时候，在众人的眼里他是一个痴呆症的患者。

贝多芬是很小的时候就展现出他的音乐天才。但是他在很年轻的时候他就双耳失聪。20 多岁发现他的一个耳朵不灵了，不长时间另外一个耳朵不灵了。想想耳朵失聪的人怎么能写出那么伟大的曲子？

丘吉尔是一位非常有影响力的偶像，他说他最痛苦的时候莫过于上学的时候考试，我每次知道的老师都不问我，他总是出无聊的问题折磨我。他问的都是我不知道的，他也是一个非常淘气的孩子。

爱因斯坦是一个伟大的科学家，但是 9 岁，10 岁的时候因为淘气也是经常被老师赶出门的。

我们之所以介绍这些家喻户晓的一些人，我并不是说学习不好，也不是说学习优秀的孩子不好。我只是想告诉大家，这 20 年来我一直在研究早期教育，我一直在观察孩子，最终得出的结论是蠢材等于天才，天才等于蠢材。为什么这样说？因为我发现很多独特的天才都一定有他特别特别不同的与众不同的地方。所以爱因斯坦说过一句话，每一个孩子生下来都是天才。往往在他们求知的过程当中错误的教育方式扼杀了他们的天赋。

毕加索如果是生在当下的中国，像这种情况下，爱因斯坦生在当下中国的某一个家庭，他总是被



老师投诉，总是被赶出校门的话，他们是否有这么幸运？他们是否真正能够成为伟大的画家和伟大的科学家？刘翔在接受记者采访的时候，记者问他你成功主要来源于什么？他说我很幸运，因为我遇到了一个很好的教练。对，刘翔很幸运遇到了好的教练。邓亚萍也说他很幸运遇到了一个很好的教练。但是如果把邓亚萍和刘翔交换一下，他们都是最优秀的选手，也是最优秀的教练，如果把他们交换了一下，这个教练能培养出金牌吗？

所以我们在教育孩子的时候，无论是家长还是学校一定要了解孩子。只有在了解孩子的情况下才能真正的做到因材施教。因材施教是我们的古圣先师孔子最早提出来的。作为教育来讲几乎所有的家庭、学校、社会都同意，但是真正实施教育的时候有多少家长是在对你的孩子因材施教？

中国的教育现在因为人多是没有办法，或者是很难做到的。责任就在于我们自己，因为我们只有一个孩子，家长就有责任和义务去了解你的孩子真正的做到因材施教。

另外一句话就是庸才只是放错了地方的天才而已。我发现很多奇才，怪才，天才，他们在小时候都会让人们觉得有一些不可思议的愚钝的地方。任何一个人都是天才，特别是在他3岁以前处在他右大脑最活跃的时期，如果我们能够发现他的天赋所在，能够对他进行时时的开发教育和引导。每一个人确实都可以成为真正的社会栋梁。

我们再看一段新闻，从这个小小的新闻里面，我希望让大家能够看到中国现在可能每天都在发生的事情。一个家长看孩子花了1.5万块钱上12个班，5岁的孩子。这就是十一以后发生在湖北的一件事情，这只是一个片断，因为离我们现在的时间很近。在我的生活当中因为我一直在做早期教育，同时也在做天赋教育的指导，无论中国哪一个城市我去都能够遇到类似于这样的案例。

比如说有一个孩子，他妈妈在他5岁的时候就把家里的房子卖了，把家里的祖屋也卖了，买了一架最好的钢琴，逼着孩子必须每天2小时练琴。十几年过去了，孩子考过了钢琴十级。我说你既然考过了十级为什么从来听不到你弹琴？他说因为那是我的恶梦。

有的孩子画画非常漂亮，但是上学以后由于成绩不是很理想，老师经常找家长交流。家长没有办法，为了让孩子快速的跟上学习成绩，不允许孩子画画，只要看到他画画马上就惩罚他。这个孩子从一年级到四年级完全成为一个自闭症的孩子。家长带着孩子到处看各种各样的医生，经过我们心理指导以后发现这个孩子根本没有自闭症。因为我们对孩子不理解，不了解，我们用错误的，不人性的方式在对待孩子。比如说那个孩子的爸爸会告诉他，你现在开始把成绩搞上来，必须到80分以上。看到你画画就把你的手剁了。

还有一个9岁的孩子特别喜欢画画，妈妈说画画不能当饭吃，让他学钢琴，学书法。有一天这个孩子看到姑姑的时候说我们要是没有手多好啊？姑姑说有手多好啊，可以做任何想做的事情。孩子说没有手我就可以不用弹琴了。不是说弹琴不好，是看他适不适合弹琴。弹琴对于左右大脑的开发是很有帮助的，但是要看每一个人是不是适合，如果适合的人就是享受，不适合的人就是非常痛苦的折磨。所以我们在对孩子教育的时候一定要考虑到因材施教。



人类智慧的最大发现现在就是可以解读基因排序，剖析人体的奥秘。在 2008 年 11 月，美国时代周刊评出 08 年 50 项最重大的发明，个人 DNA 检测名列首位。基因大家觉得挺抽象，DNA 好象也离我们的生活很远。实际上跟我们的生活密不可分，息息相关。基因就是在 DNA 分子上带有生命遗传信息的功能片断，它直接决定人类的生老病死等所有的生命现象，直接影响我们的情商、智商、艺术、运动特征，高矮胖瘦等等，也就是我们自身所呈现出来的状态都和基因是息息相关的。

基因跟我们的生活有什么关系？我们可以通过基因检测这样一个手段，也就是说可以经过高科技的成果让我们每一个人获得我们自己的生命使用说明书，知道我们这个大脑来到这个世界上有哪些最有优势的地方，它最容易帮助我们成功。同时我们也知道我们的身体和我们的大脑是不是匹配的。为什么这样讲？因为有些人可能有非常强的运动天赋，但是他的心脑血管有可能有这样猝死的基因，这种情况下他可能就要放弃金牌的职业选择第二优势区域，也就是说通过 DNA 的基因高科技检测手段，我们能获得我们自己的生命使用说明书和我们自己人体使用说明书。我们就能真正的对孩子做到因材施教，我们真正在孩子很有效的的时间，除了人格教育，基础教育是每一个人都必备的教育之外，未来他的成才点，成功点在哪里，我们的力，我们的钱就花在哪里，让孩子花的每一分每一秒都是在快乐当中进行的，在快乐当中成才，成功，让家长每一分钱为了孩子未来真正的成才成功做铺垫。

为什么还有个性化的健康管理？因为每一个人的健康都和我们的基因有直接的关系，当我们了解身体以后就可以根据我们自己的身体安排最适合我们的饮食，安排我们的生活习惯，选择对我们没有伤害的职业，同时选择最适合我们的运动方式和健康方式。

为什么要提到这天？再过一个多月就要过春节了，当我们举国欢庆的时候，当狂饮的时候，我们一定要了解自己的身体是否能够承载酒精，要了解我们的身体是否适合各种各样的美味，了解了以后我们给予我们自己的都是最适合我们自己的。只有真正了解自己才能合理的管理自己。

从任何一个人来讲，健康和成功都是密不可分的，当没有健康的时候，成功也就是不可能的，所以今天在这里，因为时间的限制，我只能很简单的把这样一个资讯告诉大家。在每一个人来说，我们拥有我们各种物品都有说明书，但是我们自己是否该拥有我们的说明书？当我们拥有了我们的生活将完全不一样。新年到来之际，祝愿每一个家庭都幸福美满，祝福每一个孩子都能快乐成才，成功，谢谢大家！

崔志光：传统文化中的生命管理

北京己日东西方文化交流有限公司董事长、中国古代文化史研究专家、儒学思想传播专家、武式太极拳第五代传人崔志光。

崔志光：大家经过几天的学习一定很累，新的一年，通过学习大家热情很高。今天我不给大家泼热水，更不给大家泼凉水，我给大家泼盆温水，希望大家洗去一年的征尘和疲惫，以清新的面容，清静的心态迎接清新的 2010 年。



我今天的题目是：传统文化中的生命管理。

大家都是做企业的，都是管理专家，我今天讲的是生命管理。我首先问大家一个问题，你们的身体准备好了没有？生命管理是一切管理的基础，没有身体的健康，所有的家庭、事业都不健康。我在很多总裁班上发现一个问题，我们这些高端人士，高管，高官，高学历的高端人士，同时也有问题，也是三高：高血压、高血脂、高血糖，名副其实，表里如一。

当然我们参加学习型中国的同学们没有这个问题，因为我们谈到了学习型中国的学习，懂得了自我管理，懂得了养生之道。但是我今天给大家提一个醒。这种身体状况不能适应我们承担的事业。所以有一句话叫做十个精英九个亏。因为精英就意味着付出多，如果你不懂得，不懂得养生，只是拼体力最后一定会出问题。

北京慈铭体检中心曾经对 183 个富人进行万元体检，发现一个数据是，42%的人血脂高，22%的人血压高，18%的人血糖高，47%的人失眠，51%的人心理有问题。这种情况如果没有得到惊醒，没有得到调理就会出现中国企业家，特别是民营企业一个很特殊的现象，暴富以后的暴卒。为什么出现这个问题？就是没有关注自己。关注事业没有关注身体，身体和事业是两个轮子，我们不能只要一个。为什么没有关注自己是太忙了，心全忙在挣钱上，事业上，造成我们的眼睛看不到身体变化的状况。其实我们的身体早就给我们发出信号了。

比如说现在的白领阶层 61%的有颈椎病，腰椎病。看的是颈椎病，腰椎病，实际上是肾脏功能减弱，因为肾主骨。颈椎病，腰椎病，骨质疏松都是肾脏的问题。肾脏主两个功能，一个是主人是不是有精力，有没有斗志，另一个就是你做事是不是巧，聪明不聪明。肾气足的人有精神，有志气，小孩问他将来干什么，做总统。30 岁以后肾气亏损问他做什么？做个小学老师就不错了。这就是肾气亏损以后造成了影响。

一个人光有能力不行，还要有耐力，合在一起就是有能耐，这种韧性就是做强之冠。技巧出焉，人聪明不聪明是肾脏主管。以前一篇课文看 3 遍就会了，现在 30 遍还不会，肾气亏损了。大家的精神状态一天到晚在担心，在恐惧事业怎么样，家庭怎么样，种种的烦恼都让我们的心静不下来，恐伤肾。

有了颈椎病，腰椎病明显的能够感觉到有的时候后面像背一袋面这是显性的影响。还有隐性的影响，我们每一个脏腑主一个功能，这个脏腑出了问题，我们的能力就有出问题。如果你的脏腑功能减弱了，我们的事业一定会受影响。

比如说肝出了问题，一定影响到你的思考力。因为肝是管谋略的。肝胆相照，肝者出问题，胆也一定出问题。胆是管决断的。有的时候计划非常好，但是决断的时候拍板拍不了，错过时机。史书上说袁绍好谋而寡断。袁绍这个人方案很好，很喜欢筹划，但是决策的时候优柔寡断。我们身体好不好直接决定了我们的能力。

大家没有关注到这个问题就会陷入一个怪圈，虽然努力工作了，但是身体每况愈下，事业每况愈下。因为身体不舒服的时候有问题怕耽误工作，没事，颈椎病，腰椎病挺一挺，身体更不高了。身体不好



脏腑功能有问题一定影响到能力，状态不对。所以导致效率下降，出错，做错决定，影响事业，更烦恼，身体更差。这是身体的不调造成对我们事业的影响，这是一个隐性的影响。大家很少考虑这个问题。

在这种情况下即使我们事业得到了发展，但是开花了，结果了，你享受不到。赢了健康，输了健康又如何？很多企业家是企业起来了，企业家倒下了！但是中国的企业只要企业家倒下了，企业一定倒下。不关注自己，不爱惜自己的结果就是人财两空。

上次讲课的时候有一位老师说王均瑶 38 岁猝死，死了以后他的妻子嫁给了他的司机。有一次他的司机在喝酒的时候给别人说了一句话，我现在才明白王均瑶是在用生命给我打工。所以我们怎么样更智慧的工作，更健康的生活，我们高端人士不是要的是精明，我们要的是高明，这就必须协调好身体和事业的关系。如果不解决我们的身心问题，盲目的做事业，那样的挣钱是搏命。这样干下去早晚要出问题。所以如果你不解决自己的身心问题什么事都行不通，也就是古人讲的人不为己天诛地灭。孔子讲古之学者为己，今之学者为人。很多时候我们外在的不顺恰恰是由于内在的不合，首先把内在的身心状态调合调顺深信才能发展。

要想了解我们的状况首先了解我们的资源。钱和命是对立的？是不是此消彼涨？有一次乾隆皇帝和纪晓岚经过一个庙，这个庙是合寺，财神和药王的。乾隆就让纪晓岚做幅对联，他说有钱难买命，无药可医贫。再有钱买不了命。所以我们为了挣钱靠拼体力，这如果我们懂了另一种管理办法，我们就会四两拨千斤。有的时候钱和命并不是此消彼涨的。

什么关系？立命和立业可不可以得兼？钱通过管理可以生钱，大家有没有想过通过对生命的管理让生命更延长，事业更辉煌？这是我们生命管理所探讨的课题。我们内在有了生机，外在才有生意。立住命才能立业，这是立命与立业的关系。不是不可得兼，是主次的问题，大家不要颠倒。

做任何事情，我们必须具备这种能力，有了这种能力，我们才能做大事，所谓英雄造时事。成大器者必是英雄。什么是英雄？聪明秀出，谓之英；胆力过人，谓之雄。张学良先生在 100 岁的时候做了一个回忆录，他说我这辈子最佩服两个人，一个是蒋介石，有大略，事事有安排。再一个就是张作霖，有胆魄，有雄才。中国人做事要想做大首先要具备雄才大略。

贞观之治是中国历史上最辉煌的政治年代，唐太宗固然英明，但是最主要的是他宰相班子里面两个宰相，房谋杜断。他们的密切配合所以才有贞观之治。要想做大事业，我们要把事业做大做强，首先人要做久，首先我们要具备担当大事的能力，首先要做英雄。

只有管理好我们的脏腑，管理好我们的身体，能力才能具备。梁启超晚年给清华大学国学院的学生们写了一句，自古成大事者必是修道之人。曾国藩、蒋介石、毛泽东全懂得修道。曾国藩每天静坐，他有一句话，舍此无下手处。蒋介石每天早上必然打坐，毛泽东年轻的时候就学静坐。

新年制定企业规划的时候，你有没有一个健康的规划？真正的古代君王以腹中始起，练气，养气。《黄帝内经》是黄帝写的，《神农本草经》，一个是黄帝，一个是神农都是国帝。所以政治也很清明。



生命和生意可以两全其美，只要你懂得管理之道。所以我们希望事业和健康齐飞，生意和生命共赢。这就是生命管理的目标。管理生命是一种素质，通过生命尽其天年，尽其天性，开发良知，开发良能。把我们内在的宝藏发掘出来。别人是普通动力，你开发了内在动力是核动力。中国人讲内功，最厉害的武术是内家拳。

怎么样进行生命管理？首先看决定生命的最大因素是什么。企业里对员工影响最大的是谁？是老板。在我们人来说，生于天地之间，对我们影响最大的是谁？天地。天地是我们最大的老板。所以我们的生命怎么样对天地，怎么样对我们的老板，这是决定我们健康最大的因素。

知道了我们最大的老板是天地，所有的生命管理都围绕逆天，违天，顺天。黄帝内经通篇八个字，法于阴阳，合于术数。如不合于天，做任何事情都不能成功。生命管理的原则就是合于道，管住身，理好心。最主要的是合于天道。

生命管理有三个层次。第一个是已经伤了，有的是累的，有的是糟蹋的，首先要治。建议大家找中医，中医相对来说安全性好一些。中医不是中国之医，中医这个词在汉代就产生了，中医是治中守医而医百病。抓住中和的原则，守住阴阳的原则来治所有的病。热了泻热，虚了给你补上，总是上你回到中和的状态，这叫中医。通过中医的调理解决的是指标正常的问题。

好了以后不能再伤了，我们要懂得日常的生命管理，日常如何修养。有的时候身体没病了，指标也正常了，总是觉得状态不对，这时我们讲要调，怎么调？身和心的调护。

身心没有问题了，指标也挺好了，但是有的人，人家三天加班不睡觉没事，我们一天就顶不住。这是说人和人是有差别的。普通人怎么达到像一些伟人一些精力和财力？通过采练从外界吸取能量补充我们。

养生以不伤为本，但是现在大家每天干的事都是在伤。造成身体第一伤害的原因就是违天。以妄为常，颠倒众生。黄帝内经说虚邪贼风避之有时。夏天的时候是阳在外，阴在内。外面很热，山洞里面很亮，身体里面也是很凉。冬天的时候外面很冷，身体里面很热。为了平衡这种不平衡，所以有一句话叫做冬吃萝卜夏吃姜。晚上睡觉的时候天黑了，万物休息的，天地休息了，这时候你再应酬，这就相当于说老板已经睡觉了，仆人还在喧闹非挨打不行。早晨的时候天地开始工作的，这时候再睡懒觉也得挨打。如果你10点钟起床绝对不能8点钟吃饭。7点到9点是胃经运行时间，所有的食物来了以后通过消化输送到身体各个部位。该它工作的时候，密谋东西可工作了。过了这个时间已经下班了，只能产生毒素。

穿衣服现在也是颠倒，现在很多白领女孩子一到生理周期的时候肚子疼，头疼，露的。结婚以后很难怀孕。所以秋后算帐了不得。

阴阳颠倒，最大的伤害就是违天。佛经总是说颠倒众生。

生命周期的管理都有规律的，7天一般是一个周期。得感冒了不吃药7天肯定好，7日来福，转一圈。



在生命进程转换的时候特别容易受曲折，这时候要特别保养。一天的生命的关键点就是子时和午时。古人在这个时候一定要睡子午觉。一年最大的关键点就是冬至和夏至。冬至的时候在东汉要放5天假，东至大如年。这5天假皇帝不听证，百官不上朝，让大家安心静体好好养。这时候所有的市场是关掉的，不许经营。我们现在有闭关的修炼，闭关这个词是从这儿来的。让生命好好的转换好。夏至的时候也是民俗媳妇要回娘家一个月。

如果状态不对调身心，身体的调护，通过倒血气，常年长心，长德。我老板脾气大改不了怎么办？要通过调养血气。怎么样改脾气？通过倒血气。

今天由于时间关系就讲到这里，谢谢大家！

程社明：人生发展与职业生涯规划

职业生涯发展指导名师，清华大学、北京大学、南开大学客座教授，北京家和业咨询有限公司董事长程社明。

程社明：谢谢刘洁，各位热爱学习的亲人们，大家下午好！我今天和大家讲的内容跟人生发展与职业生涯规划有关。具体的主题是“总裁思维与团队职业化素质提升”。

我在清华大学和北京大学的总裁班上常常问企业的老总，你们企业生产什么？很多企业老总说我们生产手机的配件，我们生产电机，我们生产电视，我们生产服装，我们生产蛋糕等等。是，企业肯定是生产这些产品，也有的企业是提供服务，提供信息。

企业在提供这些产品，提供这些服务，提供这些信息的同时，还要生产什么？还有一件重要的事情要做，那就是企业在提供优秀的产品，优质的服务的时候还要生产优秀人才。有的老板跟我说，程老师我生产优秀人才的。我说多长时间了？六年。谁啊？我儿子。对，但是还是不够，要批量生产优秀人才。优秀人才指的是优秀的职业人。什么是优秀的职业人？有四句话，每句话用四个字来说明：

优秀的职业人就是具有正确观念，专业知识，娴熟技能和健康心理的人。

以前我在讲优秀职业人的时候更多的是有正确观念，专业知识和娴熟技能，现在，尤其是通过一年多的职业生涯规划当中我体会有一个健康的心理至关重要，心理问题并不是随着时间的推移自然而然就消失的，尤其是有重大的心理创伤之后进行心理辅导是必要的。

今年10月份我和我的同事第二次去四川中灾区进行心理辅导。我遇到了一个在地震中失去父亲的女孩子，谈到父亲的遇难，她的泪水不停的流下来。我说这一年多的时间里，你的感受，你的想法是什么？她说这一年多的时间里，我每天都盼着妈妈死。也许你会说这个孩子怎么这么不懂事？爸爸遇难了，怎么会盼着妈妈死。其实等她把话说完我们会真正理解她。她说如果妈妈要是死了，我们全家人就可以团



聚了。原来这一年多的时间里她无数次想过自杀。原来盼妈妈死的背后是她期盼着他们全家重新团聚的大爱的能量。我们说一个人内心有多大的能量，感受心中的痛苦，他就有更大的能量，他就有同样，甚至是更大的能量感受内心的快乐和喜悦。为她做了心理辅导之后，她说的话是，正是因为爸爸去世了才让我感受到亲情的宝贵，正是因为爸爸不在了，让我感受到我突然长大了，正是因为爸爸不在了，我要好好的照顾妈妈，正是因为爸爸英年早逝，我要好好学习，好好工作，将来为这个社会服务，做对家庭，对社会有用的人。

因此我们说有一个健康的心理，对一个人的职业生涯发展和人生成功非常重要。正确的观念就是要做对的事说对的话，专业的知识就是要懂，他不是外行，而是内行，娴熟的技能是他可以会操作，而健康的心理指的是他去完成一个目标所具备的心理素质。这种心理上的能力。

职业化素质指的就是观念，观念、知识、技能和心理。观念是在冲突中转变的，越是有跟客户与竞争对手利益冲突，有价值观冲突的时候才促进我们转型观念。知识是在应用中更新的，不管你是什么学历，我们在实践中遇到的问题一定会需要我们学习新的知识，而技能是在实践中通过不断的锻炼提升的，心理是在痛苦中磨炼的。我们面对那些痛苦，战胜那些痛苦就可以体会人生中的喜悦和快乐。

总裁要想为什么要提升员工的职业化素质？我们看看一个企业是股东出资成立了一个组织，可能叫做公司，可能叫做医院，可能叫做学校。这个组织找到供应商为他提供原材料和原始信息，这个组织还要找到客户，这些客户对组织有需求，组织把客户的需求转变成对员工的要求，员工通过努力工作提供产品和服务，满足客户和供应商以及股东的需求。

我们必须要注意的是，我们的客户的需求是在不断变化，是在不断提升的。你们说是 20 年前春晚节目的质量高，还是现在的节目质量高？对，是现在。20 年前观众满意率高还是现在的满意率高？20 年前。为什么现在质量高反而客户的满意度低了。原因是客户的需求是在变化的，是在发展的。如果我们提供的产品和服务不能跟上客户的需求，这些客户将不再是我们的客户。因此我们说，提升员工的职业化素质这件事情不是可做可不做的事情，而是必须来做的事情，必须来做好的事情。

企业经营需要有绩效，绩效影响因素都有哪些？个人绩效，个人的因素和组织因素。其中个人因素占整个组织绩效影响因素 25%。

组织因素占影响率的 75%。占的比例最大的模块来说叫做工作的标准和针对这个标准给予的反馈，这个模块占整个组织绩效影响因素的 35%。占的比重第二的是工作的流程和工具，占 26%。占比重第三位的是个人的因素，我们这些工作人员的知识、技能、能力以及工作的动机等。这部分影响因素占整个组织绩效影响因素的 25%。

还有一个模块就是奖惩措施。干得好奖励，干得不好处罚，这一部分因素占整个组织绩效影响因素的 14%。所以如果我们要想提升整个组织的绩效，如果我们只是把我们的注意力放在奖惩上，它起的作用就相当有限。如果把注意力放在个人的知识、技能提高上也不是最大的影响因素。整个组织绩效的影响因素是一个整体，是一个系统，工作标准及其反馈，工作的流程和工具占有了更大的影响因素。因此我们要树立一个观念，那就是从个人绩效到组织绩效。



现在我们要给绩效开一个处方，在中医里，如果我们观察中医是如何开处方的，你看到老中医会不停的写，写上几十味药，我们想他能记住这么多药。实际上中医处方会把药分成四大类，是有规律的，是君臣佐使。君药是对治疗主症起主要作用的药。臣药是协助君药的作用。佐是治疗兼症，或者是纠偏。使药是老百姓常说的药引子，它的作用是引导各药到病变部位。如果药不全也得有君药，臣药，然后再有佐药和使药。如果只有佐药和使药肯定是不行的。

有一个酒鬼太喜欢喝酒了，喝得全身是病，找到了一个老中医看病，老中医写了很多药。开到最后，酒鬼高兴了，因为他看见老中医最后一味药写的是“温酒服送”。酒鬼说我只用药引子行不行？我们知道只用药引子只会加重病性，不会解决问题。

企业要想提升绩效，我们的绩效处方成份首先要开君药，就是制定工作的标准和反馈。这是最主要的成份。工作的标准制定了吗？根据工作情况给予什么样的反馈，我们建立没建立这样的体系？这是提升绩效最主要的影响因素。

臣药是治理系统的流程和工具。各个岗位上的工作有没有模块，有没有流程。这部分内容起 26% 的作用。

佐药是规范员工的语言和行为，让员工怎么说，怎么做。

第四部分才是奖惩制度，奖励和惩罚。

我们在企业管理咨询培训的实践中了解到绝大多数企业都有奖惩制度，甚至我们家门口烤羊肉串的小老板跟他的农民小工都有非常明确的奖惩制度，你今天要是干到几点给你多少钱加班制度。但是对企业的培训辅导就不如其他企业全。

建立工作的标准和反馈是大多数企业没有的，也就是说我们要想提升企业绩效，我们很多情况下是用了奖惩制度。如果仅仅是靠一奖一惩，就能把企业绩效搞上去，这也太容易了，是个人就可以开企业。有一次有一个公司总经理听了我的课，听到这里下课的时候立即打电话告诉他们公司的领导层，我们上个月定的那套奖惩体系暂停。为什么？因为我们研究了两个星期，研究的都是怎么使用药引子。这个不是解决问题的根本方法，我们必须得治本，不能只是治标。因此你们企业要想提升绩效，它是一个系统。我们必须得建立系统治理的观念，从头痛医头，脚痛医脚的局部管理上升到辩证求因的系统治理。

这个系统首先要考虑的是我们建立工作标准的根据是什么，我们根据什么建立工作标准。因为如果要是这个标准错了，你后面的事情可能都会错，首先就是工作怎么就算做好了，怎么算没做好，它的标准是什么要搞清楚。这件事情要搞清楚地我们不能只从企业，特别是不能只从个人的利益出发，我们做这件事情要符合道，这个道就是天地之间最大的规律。早在 2000 多年以前，我们的圣人老子就告诉我们，一个事物，一个组织要想存续下去，要想基业常青就得符合天之道，这个道就是利而无害，就是这个组织的存在对别的事物，对别的人都是只有好处没有坏处。对别人，对别的事物有利，对别人有利你自己才能活的时间长。就像大地那样不为己生，不为己灭，大地之所以长久也。可是有的企业想到的只是对自己有



利，对自己怎么有好处就怎么看，不考虑对别人有好处，这就是害而不利。害而不利就是大逆不道，不道则亡。

有的企业倒闭不是因为表面现象的资金链断裂，而是他们和客户之间的道德链早就断裂了。因此我们建立工作标准的起点是什么？应该是对客户有价值。

作为职业人我们思维的起点是什么？如果一个人身在职场仅仅是为了满足自己的需要让自己满意，这种人实际上还是不被称作一个职业人，他还是一个小孩子，为了自己高兴。

后来有人发现自己的前途，自己的职位，自己的奖金工资都掌握在老板手里，所以要千方百计让老板满意，这比自己满意好一些，但是还不是一个真正职业人的思维起点。一个真正职业人的思维起点要做到让客户满意，对客户有利，给客户创造价值。这才是一个职业人最起码的思维起点，做到这一点还可以再提升。不仅仅让客户满意，还要让客户感动，让客户对你动了一份真情。

做到这一点还可以再提升，不仅仅让客户满意，感动，更是更高一个境界，帮助客户成功。

企业是一个系统，必须得有客户，客户有需求，企业要满足客户的需求。用什么满足？满对客户我们提供的是优质的产品，准确的信息和优质的服务。面对企业内部是企业的目标，企业目标有生产规模，有利润才能生存，有利润才能发展，有利润才能长寿。这些产品，信息和服务是从哪儿来的？它是由企业的人员通过语言技能和行为技能创造出来的。因此人的技能非常重要，占整个组织绩效影响因素的 25%。这些语言行为技能得靠组织体系来保证，这个组织体系包括工作的标准，给予的反馈，流程，工具和奖惩。这部分占组织绩效影响因素的 75%。组织的这套体系是哪来的？它是由企业的高层管理者的观念、思维、知识、心理和技能决定的。因此我们所提升职业化素质不仅仅是指基层的员工，包括中层管理人员，也包括我们的企业董事长，总经理。我们更应该要提升职业化素质，因为我们的职业化素质决定着企业建立什么样的绩效保证体系。如果高层的这些观念知识，技能，心理，思维正确了，才能够使企业建立一个良好的组织保证体系。

有了这套保证体系才能让我们的工作人员有正确的语言和行为技能，有这套语言行为技能才能够提供被客户所接受的产品信息和服务。满足这些需求客户才能是我们的长期客户，忠诚客户。怎么满足客户的需求，这部分管理叫做企业的战略管理。而我们这些人的思维、观念、知识、能力，这部分的不断的提升叫做职业生涯管理。

战略管理和职业生涯管理都需要确定目标，确定实现目标的方法，需要检验目标，需要考评，这部分工作叫做绩效管理。因此战略管理，职业生涯管理和绩效管理是企业运作整个体系的三个方面。我们可以区分，但是不可区隔。

距离来说，企业是一艘船，要航行的时候，确定哪里是目的地，哪里是胜利的彼岸，这个管理叫做战略管理。这个船上的设备能不能正常的运作，这个设备出现问题能不能及时的维护，这个船每天走多少海里我们能不能实现前进的目标，这部分管理叫做绩效管理。而这个船上到底有多少人愿意和我们这艘船一直战胜风浪到达胜利的彼岸？还是有一小部分人会用小舢板逃走。而留在船上的人能不能经历住考



验，能不能和船前进的方向一致，这部分管理叫做职业生涯管理。职业生涯管理主要就是要解决两件事情，从近期来说叫做提升职业化素质，胜任本职工作。

一个人在一个岗位上，他的职业化素质符合不符合这个岗位的要求？他的观念，他的技能，他的知识能不能使他优秀的完成这个岗位所应该完成的任务？这部分管理叫做提升职业化素质，胜任职务。当然企业发展是要有长期的规划，我们为产品研发做了规划，我们为市场开发做了规划，我们为建立客户网络做了规划，我们为建立品牌形象做了规划。但是完成所有这些工作的人如果没有一些规划的话，那些规划可能会变成历史文献了。所以企业要想发展，还必须要帮助企业的人员做职业生涯规划，让自己的发展和企业的发展保持一致。

职业规划近期工作是提升职业化素质，胜任本职工作。长期来说是职业生涯规划与企业共同发展。这是职业生涯规划的最主要的两项内容。

什么叫职业？你的员工是来上班工作的，还是来从事一个职业的？我曾经和很多人讨论过什么叫职业，这个问题很重要。为什么？一个多月以前我曾经去一所监狱做职业生涯培训和辅导。这个监狱有 1.5 万名服刑人员。听我培训的从学历上来说有小学没毕业的，有大学，有研究生还有博士，职业上来说有民工、工人、公交车司机、大学老师、公务员。他们的背景各不相同，但是对于职业的理解确是惊人的一致，问他们什么是职业，他们说职业就是赚钱的工具，谋生的手段。这种错误的理解不能不说是他们走上犯罪道路的因素之一。

到底什么叫职业？有的服刑人员是盗窃罪，他也知道触犯了法律，但是他坚持认为小偷也是一种职业，只是我比较倒霉，你们干的职业没被抓住，我的职业被抓住了。其实我也不容易。

我曾经问过北京的出租车司机，我说您能说说什么是职业吗？他说职业就是工作。我说那什么是工作？他说工作就是上班。我说什么叫上班？上班就是干活呗。什么是干活？干活就是受累。什么是受累？受累就是遭罪呗。他把职业和遭罪划了等号了。

另外一个司机师傅说职业就是人民币，如果这样理解就是为了钱什么都可以干。

职业是社会分工的产物，你要想船牛皮鞋不可能从养牛开始。你用你的劳动成功跟他交换叫做社会分工。你想参与社会分工必须得具备一定的职业化素质。

利用职业创造财富，创造的有可能是物质财富，有可能是精神财富。你创造的财富通过跟别人交换才能获得报酬，你获得报酬是为了满足需求。满足了吗？如果你的回答是，你那就留下来继续补充提升你的素质，维持增加你的报酬。如果你的回答是不，那就要跳，就要考虑重新定位，创造展示你所创造的财富。

职业不仅仅是上班挣钱，养家糊口，而是参与社会分工。我们要有一种敬业精神。职业这个词在英语里面有好几种说法，但是 Calling 和 Vocation 也可以翻译成职业，我们翻译成是天职，我们活在这个事业上从事一种职业，这是上天对我们的呼唤，是我们存在这个世界上的必然形式，我们需要有一种敬



业精神。因为我们活在世界上就应该从事一个或者是几个职业。这是我们的生活的方式。

我们的职场价值 V 等于 $G=V-T-C-D$ 是我们能够给予别人的， T 是我们索取的， C 是我们工作的成本， D 是我们工作由于失误造成的损失。如果首先要创造，如果没有创造把别人创造的东西通过非法的手段索取也得进监狱。

我们在职场上的价值不是要出来的，而是给出来的。小孩子是想要就要，要不到就哭闹。而一个优秀的职业人是先给后要，要不到就创造。

什么是职业化？我们要想提升职业化素质在企业当中要认真的做好五方面的事情。首先是道德社会化，企业应该遵循的道德标准是什么，我们怎么做才能真正做到不做缺德事，不说缺德话，不挣缺德钱？因为有很多企业导致他们倒闭的原因不是因为缺钱，不是因为缺产品，不是因为缺客户，而是缺德，道德社会化这是第一条保证因素。

第二条叫做性格角色化，不管你从事什么职业，在职场上的表现必须符合这种职业角色的要求。比如有一个人说我就是性格特别的坦率，有什么话我就说什么话。这样好不好？得看你的职业要求是什么，如果一个医生看到患者躺在手术台上嘴唇发青，脸色发白，问他怎么了？大夫，我是第一次做手术，我好害怕。大夫一听，他很坦率的说，我也是第一次做这种手术，我也是一点底都没有，我也好害怕。如果这么讲患者不用打麻药就休克过去。正确的说法是你的手术方案是通过医生护士缜密讨论后的方案。当你醒了手术就做完了，走到一边自己跟自己说我也挺紧张。作为一个职业角色应该说什么话，怎么表现形式？这要进行认真的讨论，制定持续。这样做才能够在研究言行专业化。

言行专业化是在道德社会化，性格角色化的前提下制定的规范化加程序化。规就是标准，范就是示范，可以让别人模仿学习。程序化的程就是把工作分成一个一个的模块。序就是按照顺序连接起来。最后要落实到能力成果化和结果认同化上。不管你觉得自己的能力有多好，拿出结果来，因为在市场经济，你必须拿出结果。而且你的结果还必须得到客户的认同，得到合作伙伴的认同。

能力结果化，结果认同化是因为我们明白在市场经济社会里只有功劳没有苦劳。如果别人不认同你的结果，需要在标准示范分成顺序上创新，或者是在道德上调整。这就是企业要提升职业化素质最主要的五个方面的系统的治理工作。

通过提升职业化水平，我们要把在职场上的家常语言变成职场语言。举例来说汇报工作怎么说？注意事项是多用数量词说结果少用形容词谈感受。当你们开销售会议的时候要说 2009 年我们制定的销售额是 1500 万，我们完成了 1600 万，超额完成了多少，还有多少款项没有收回来，要用数字说话。少用形容词谈感受，不要说我们去年定销售计划的时候感到有压力，没想到金融危机压力越来越大，但是我们战胜了困难，还是取得了成绩，争取 2010 年取得更好的成绩，汇报完毕。这种汇报全是废话。

在情场上多用形容词谈感受，少用数量词谈结果。一个小伙子对女孩说我就喜欢你的一头黑发太美好了。如果说你我就喜欢你这 54 公分的头发。



在职场上你制定了目标，如果在过程当中遇到了一些困难如果攀岩，你跟说这点太重要了，跟谁说？如果想跟上头人说上面人还在努力，往往是下面人先跟你说，怎么回事？你说我累了。下面的人说我也累了。你说我爬不动了，他说我也爬不动了。这么说你也上不去。我用我的一些教训总结出来三句话供大家参考。

工作中的烦恼和教练说，不要和比自己水平低的人说。

工作中的建议和上级说，不要和不能做决定的人说。

工作的壮志和生命中的贵人说，不要和没有出息的人说。

我们提升职业化素质就是要做到从我想要到我的客户需要。我在准备演讲的时候分析今天在座的这些热爱学习的企业家们，你们的需要是什么。你们是不是想从听课中获得可以应用的观念和方法？对课件中的每一个字都要看得清楚，最后一排人都要看得得到，昨天我和我的同事一夜把所有的字都放大，争取让每个学员都看得清楚。你们是不是想免费获得职业生涯开发与管理的文章，包括我今天讲课的这些内容？如果要想的话可以上我的博客，里面有 200 多篇职业生涯的文章。

石岩：建构认同 成全未来

卓越的战略资源整合专家、北京实力场策划有限公司董事长石岩。

石岩：这两天我一直在下面听各位老师的演讲。我不是做系统教学的老师我是一个策划人，每年我都面对很多企业，城市品牌，营销，商业模式等等这方面诸多的问题。

我每天都会跟企业，跟城市在接触他们的一些需求，他们的一些问题的时候，每天都在积极的思考。所以在我这儿很难做一种很固定的程序。很难用一种战略，一种模式包打天下，我不相信这个世界上有一种系统可以包治百病的方法。所以每天我都在一种动态博弈的状态下以灵性的状态面对各个城市和企业的成长。

比如说我刚刚从海南回来，海南第八届实友会在海南召开。当实友会结束的时候，海南电视台和海南广播电台来采访说石岩老师，您赶紧给我们讲一讲，我们是海南电视台，海南广播电台，海南省政府确定了一个战略目标，就是把海南定位为国际旅游岛。我们是国际旅游岛专题栏目的记者和主持人。所以就国际旅游岛，你能不能谈一谈？我当时想了，这个问题很突然，我每天都遇到特别突然的事情和特别突然的问题，这个话题比较大，但是我可以告诉你为什么。因为我长期从小时候开始海南的椰子沙滩时刻在我的梦想当中闪现，包括我的蜜月都在海南渡过，所以我对海南充满着很充厚的情感。我说国际旅游岛的定位本身就是失误的。

他们说老师，这是省政府已经确定的定位，你为什么说是错误的？我说旅游你首先要明白什么是旅游，国际旅游岛的概念本身要清楚旅游是什么概念。我给旅游下了一个定义，我说旅游是人类暂时改变



时空关系的过程。如果说暂时改变时空关系不是在北京，而是在海南，这样的改变前提和理由是什么？如果定位旅游，大多数都很明白，作为旅游的话，暂时改变时空关系无法停留，无法久呆，无法在这里投资，属于来了看看就走。这样的定位把海南这样一个美丽的岛屿定低了。

传统的旅游是上车睡觉，下车撒尿，导游在景点的时候催着你，但是在商店的时候绝对不会催你。如果你想改变时空概念一定要给新的旅游。海南既没有张家界(7.07, 0.00, 0.00%)，也没有九寨沟，只有自然的海和山和岛。怎么样在现在的强势上给大家期盼？旅游是人类追寻文化的轨迹和历史的文明的停留的过程。在这个时候，你仍然不具备。所以从打的时空关系上你仍然不利。

石岩老师，你既然说了这么多，如果你认为不合适的话有没有新的定位？我说可以，我来定位的话，海南应该定位为人类未来岛。为什么叫未来岛？因为哥本哈根的会议已经充分显示出所有全世界的关注已经在未来的气候，未来的人类生存大的话题里面开始进行思考了。人类绝不仅仅停留在今天的一路狂奔，目的是发展发展，以这样的一种速度高速的前进了。人类开始思考我们的未来，我们的明天，我们未来生存的世界到底是什么样，所以海南第一，先有一种时空的整个放大，先放大它的空间。什么空间？海南不仅仅是中国的海南，海南应该是世界的海南，应该是世界人民的海南。所以在这种情况下把海南交托给全世界的设计者，梦想者，艺术家还有世界 500 强以及更多的企业，让他们到海南来把未来的人类梦想的生活空间，未来一百年的生存地方和家园尽情的设计，去创造，去建设。

要用未来一百年的眼光看待今天的发展，要用人类的梦想建构今天的海南。我告诉你应该是什么样的结果，当全世界人民把眼光放在海南的时候，它充分显示了中国不仅仅是在哥本哈根会议上说一些有道理的话而已，中国拿出真正的贡献，拿出一种对人类未来的担当，这时候把海南岛交托给全世界，让全世界都海南这个地方建构人类未来一百年的理想家园。

如果是这样的话，当全世界的目光被你吸引，当全世界看来中国不仅仅是气候会议上讨价还价计较来计较去，中国实实在在拿出一个岛屿交给世界。让全世界的梦想者，艺术家，最有钱的还有那些对未来失去信心的岛国们终于看到希望。我们的拯救，我们的担当绝不是停留在《2012》的诺亚方舟。中国人对世界的使命绝不仅仅停留在和谐，而是担当、贡献、付出。这样我们才有可能成为世界的领袖。

今天这样的行动，这样的行为需要一个大的智慧，为什么今天我们浮躁？是因为我们今天都是以今天的政策来指导今天的行为。我在中央党校有一次演讲，这次演讲的时候我说了，为什么城市建设无风格，无特色，简单的模仿重复，就是大家在管理思维的严重趋同造成的，你招商，我也招商，你搞创意产业园，我也搞创意产业园。所有的城市一模一样，都是在多快好省的浮躁里面催动今天的行为。我们没有用一百年的眼光看待一个区域的发展。给海南，我具体的创意是这样的，我说你如果今天想把海南建构人类未来岛的话，前提要有一个承诺。

有一个美国的电影叫做《西线无战事》获得奥斯卡奖。你敢不敢承诺海南无工业，这时候留给世界的是低碳，绿色，可再生资源，10 年之内不让烧汽油的，高能量消耗的汽车在海南。我告诉大家，当你这样的一个定位，当全世界的设计者，策划者，梦想家还有艺术家把他们的眼光关注在财富，关注在未来未来岛的时候是一个什么结果？是全世界把所有爱，关怀和关注都放在海南，中国太伟大了，拿出一个岛让我们设计未来，让我们给未来人类设计一个模板的世界。这就是人类未来居住的地方。



如果你真的这么做的话，你还愁海南没人来旅游吗？那时候人类多希望看到我的儿孙将在什么样的世界里生活地我的儿孙们未来一百年生活在什么样的世界里，那时候旅游都排不排不来，全世界至少一半上的人要看看他未来生存的世界是什么。

所以当我们企业在定位的时候，当城市定位的时候绝不简单以今天的政策来做今天的定位，必须用世界和天下的格局和眼光看待你在世界的坐标，你在世界上应该是一种什么样的担当和责任。那就是从时间观念要用百年的目光看待你的建设，你的设计。国外用三百年建设一个教堂，用三十年建设一栋楼可以挺上千年。我们用三年建的一座楼不到十年就倒掉了。我们一直是在这样一种浮躁里面显示我们的学习，每天的追求。这种周而复始日复一日重复的时候，这样在两个眼睛写满了目的一路狂奔的过程当中已经让我们每个人，让我们现代化失去了很多很多自身有关系的营养，能量和新的力量。

在这个时候我想讲一个故事，也正是程社明老师，他不仅仅是一个优秀的讲者。他今年9月14日去汶川地震后收养了一个高位截瘫的孩子叫玲玲。那个孩子已经全身不能动弹了，他收养一个女儿。他面对女儿的时候，他说这就是我的女儿，爸爸来看你了。每次跟这个女儿在一起的时候，他为她按摩，呼唤她，鼓励她。她仅仅会叫两个字，就是爸爸。

上周这一天，一个高位截瘫，绝对没有任何恢复可能的玲玲终于手开始能动了。这种奇迹是怎样创造的？我相信程社明老师的话，不是中医按摩书，他不是医生，但是他更多的是用爱，那种真诚和那种最仁慈的父爱挽救了一个孩子。我相信玲玲在他的爱里能够重新站起来。全体的人要把这种献给玲玲，一起期待她重新站起来，有一天站在这里！

我觉得作为一个讲师，最有力量的话语是你所经历的经历散发出来的光芒，关怀和爱。有的时候我们过于匆忙，我们就在这样的匆忙里面，现在已经忘记了很多亲情，人情，孝顺，友情。失败的人疲惫，成功的人孤独。

为什么疲惫？因为完全活在自己的目的里，绝不是目标，没有方向所有的匆忙导致他在周而复始的做一些简单的重复。今天是昨天的重复，明天又是今天的继续，从来没有在一个有效的行为里和计划里和方向里创造价值，而是做一些没有价值的重复。我把它称之为工作。我们更多的人在找工作，什么叫工作？工作就是一群人忙忙碌碌做一些事情而已，是否有价值，是否给别人带来帮助，自己也不知道。石岩今天以下所讲的更多找不到一种逻辑关系，更多的找不到成功的八大法则，人生的多少秘籍，我们从小到大一种依赖，这种依赖就是我们一直都是听别人的道理，到今天听大师的道理，听了一圈之后发现就自己没道理，这是最可怕的结局。

真正的道理是在你们内心。当有一天你终于可以停下脚步的时候，当你觉得一路狂奔劳累的时候，当你觉得停下来等等心灵脚步，看看人生奋斗的路上还有几人跟你同心。这个时候你终于发现为什么疲惫者孤独，因为做无价值的重复。为什么成功的人孤独？因为成功的人都是追求卓越的人。追求卓越的这群人势必要面对孤独，因为他们心甘情愿的走着少人走的路。所以我们在座的这些人能够放弃休息的时间过来，我相信大家都是一群追求卓越的人。



今天下午我更多跟大家沟通，不仅仅是大家要学会商业技巧，商业智慧，更要懂得什么是生命智慧。如果你真的停留下来的时候做些什么。

我们已经有多久的时间忘记了什么时候花开，什么时候花落。我们有多长时间没有下雨的时候到水里狂欢，下雪的时候和我们最爱的人走在雪地上，踩着雪地的声响？我们多少时间没有月下花前了，我们多少时间没有跟家人，跟父母在一起打打麻将，聊聊天，在一起吃顿饭了，我们一直用忙来替代了整个的空间，一直在时时刻刻瞪着眼睛写满了目的，我们时时刻刻交换名片，希望别人接受你，在表达自己说自己的产品，说自己的梦想，说自己的服务，说自己的价值，我们一直在塑造自己的价值，在做自我的包装，时时刻刻都有这种匆忙和欲望。可是我们知道我们缺少什么？

我的演讲主题叫做建构认同。没有认同就没有合同。我们做的一切事情都势必让别人产生认同或者建构认同，但是为什么我们缺失了这种认同，为什么我们举步维艰？因为我们不知道我们做的这一切的事情最后的目的是被别人认同，没有认同就没有合同

怎么样能够被人家认同？程社明老师的善举，你会看到一个讲师背后不仅仅用嘴，用心。昨天晚上的瑶瑶。今年 10 月份在新疆实友会的时候我请她来。晚上是各个行业的顶尖人物，圈子很小，只有百十人。那天晚上开始介绍的时候，坐到我的主桌上都是各个行业的大老板，介绍他们的时候最后都要加一句身价 10 亿，20 亿，30 亿，所有让往那儿一坐的时候都有一种扬扬得意之感。因为只有最成功的人才可以和石岩老师坐在主桌上。

这时候有一位不起眼的小姑娘，我把她领过来坐到我身边。那个小姑娘把鞋脱下来用脚在吃饭，在夹菜，很平静，很自然。那些几十亿身价老板看到瑶瑶的时候都静下来，有些人给她夹菜。就看着一个没有双臂的女孩子在那样自然的，平常心的自然而然的生命常态吃着饭。

最后当大家快乐的时候，这个女孩用脚拿起酒杯带着笑脸给大家敬酒。第二天那个酒桌上坐着新疆大诚集团董事局主席彭总，他今年 53 岁了，他讲了这样一个故事。

他说有一次我和儿子的对话，儿子问我，爸爸你累吗？我是这样回答的。我说我给你讲一个故事，过去有一粒种子被风吹到隔壁上，这个时候可能有雪水流到这个种子的时候使这个种子长成小树苗。由于这个小树苗的坚强使这个小树苗茁壮的成长，成长为一棵大榆树。这时候人们在这棵树下乘凉，鸟儿在这里铸窝。大榆树呵护所有在它周围的人。时间过得很快，大榆树就变成了一棵老榆树，老榆树仍然在撑着这个世界。当有一天老榆树撑不住的时候，可能老榆树就倒下了。老榆树当时就想我撑着天，撑着地，撑着所有一切的时候，我如此辛苦，有谁来撑撑我？这时候它发出了对自己命运的悲凉。他终于对于自己撑着企业，撑着家庭，对于那份社会责任感到了一种苦，一种艰苦。经历了那些赞美的时候，这个时候他仍然撑着。

他当时跟儿子说爸爸就是这个老榆树，终于有一天爸爸撑不住的时候爸爸倒下了。树上的鸟会到别的树下，人到别的树下乘凉，这就是爸爸，爸爸就是老榆树。

他讲完了这个故事的时候，其眼神当中闪烁出泪光，我们所有人都很感动。这就是中国企业家的



形象。这就是每一个有责任心，敢于担当的中国企业家的形象。那一天他说完了这句话之后话锋一转。可是我告诉同志们，昨天晚上坐在我旁边的一个叫雷庆瑶的 19 岁的孩子。她的自然而然的常态，她用脚吃饭，用脚给我敬酒的时候，我终于明白了原来我过去认为自己是老榆树，那么苦，那么累。可是我被自己所有的妄自菲薄感觉到那种伟大的时候，终于在一个小姑娘平平常常的生活常态里找到了答案和力量。那就是毕竟我还健全，我还有财产，还有所有人的尊重。但是这样一个女孩子没有双手，却这么乐观的时候，她又有什么？

这一刻他终于找到了力量。她是我在实友会里面每次都请到的嘉宾。她 3 岁没有双臂，会用双脚吃饭，穿衣，照顾所有的家务。她用半年的时间学会了游泳，获得了全国残疾人游泳比赛第四名。她又用自己的努力考上大学，现在在大学读书。但是她现在唯一做的事情边读书，因为她去年拍了一个电影《隐形的翅膀》。章子怡亲自在台上为她颁奖。瑶瑶用 3 个月第一次做的十字绣拿出来给我们做了现场的拍卖。在她现场拍卖的时候，所有的企业开始拼命的举手，拍出 20 几万。在这个时候，当在座的那些企业家终于在内心当中找到了一点平衡，终于觉得我们跟你相比，你没有双臂，但是我们跟你相比，我们不但有双臂，还有钱。企业家开使用自己的善举做了一个表达和自我安慰。

可是就在这个时候，19 岁的瑶瑶站起来说谢谢各位的善款，我把所有善款一半给四川震区最困难的学校，因为他们死亡率超过 60%。另一半留给新疆到南疆捐给这次 7.5 事件受灾最重的小学。

大家看到没有？这就是我们带着瑶瑶的善款到新疆玉林小学做的捐赠，我们用了将近 2 个小时，可是孩子们站了 2 个小时等着我们。我们把钱和电脑捐给他们的时候，这是他们跟我们的合影。可以讲，当所有实友会的会员低下头接受每一个孩子带着红领巾的一刹那，有一天我建议学习学习型中国，我们一定要接受这样一次洗礼。当我们低下头让孩子们把红领巾戴到我们脖子上的一刹那，我自从戴上红领巾，抬起头下的时候眼泪止不住了。红领巾从我们戴上到离开新疆之前就没有摘下来。当我们走的时候，那些孩子们拽着我们，那些新疆的维吾尔族的孩子拉着我们哭，跟我们呆一会儿吧。这时候所有企业家都流泪，因为当时 7.5 事件刚刚结束，我们看到维吾尔族的孩子流着眼泪的时候，我们总想发问，难道是他们的父母杀了他们同胞吗？我们根本不相信。我们的民族政策绝对不仅仅停留在送点豆油和大米，也不仅仅停留在边疆人民热爱毛主席的歌舞上，真正做到民族团结一定要用爱，要用真诚。

我今年还有两个特别有意思的一些大的案例。我在四川也是看援建项目。有一个企业找我说石岩老师，我最近在四川买了很多山，这些山我准备做一些农家乐项目，离成都只有 20 公里。在这儿做农家乐特别好。这个时候如果石岩老师要做这么多农家乐的投资，你看看我的投资方案多好？我说你投资多少钱？他说投资 2.5 亿。我说在投资之前我给你讲一个故事。投资这些项目你不熟，你是做地产开发，不要把这些项目做投资。我 40 年一直生活在长春，长春有一个山叫净月潭，我最开心的就是在净月潭里兜风。在那样的人工森林当中所有的树在天空跟我们在一起，那时候车里放着音乐，开着车缓步兜风的时候，身边坐一个长发飘飘的美女，这是最幸福的一个场景。你的项目不要做成那样以投资娱乐项目为主，要做一个兜风山林，绿野仙踪，兜风山林。路才是这个项目，其他的项目只能为兜风服务，这个项目就活了。

他想路是项目？农家乐的项目呢？我说你建完了路之后请那些开农家乐的来体验，来兜风。当他开了半个小时兜风的时候，都累了的时候要休闲喝一些茶水，打打麻将，这是天府之国的生活常态。你不用投资项目，他会跟你找。你把沙盘设计好之后他就会跟你谈这个地方我租了我来建，我投资。你 2.5 亿



一分钱不投，只是把路修好了，他们在这体验完了之后所有的项目由他投资，你一分钱不投，你看看好吗？

他想这个好啊，这样的情况下我就一分钱不用投了。我说为什么？他说路是政府投资，项目是我投资。他是四川的援建项目，由政府投资建路，他投资项目。他说你给我这个主意等于我一分钱不投就把项目拿下来了，亏了我来找你。

这样一个策划告诉大家什么道理？有的时候我们在进行策划的时候不要陷入我们的经验思维。我们都建完以后再招商，按照这样的常态做的所有行为最后只能是跟其他一切也是按照这样的思维方式做的项目一模一样。这个项目他现在已经着手把整个山建路了。这个项目我帮他策划，现在我觉得特别有意思。告诉我们，我们在企业成长的时候千万不要陷入传统的经验思维。

前年我在新疆接了一个地产的策划，这个地产是新疆的一个边贸企业。就在新疆宾馆旁边一路之隔。新疆边贸每年有 100 亿的流水。当时他进行招商的时候最大的一个难题就是有无数的对手，当时说石岩老师，这些对手的市场们现在招商都招不满，而且只招到 20%到 30%。我现在建的比他们还大怎么能完成这个招商？他们现在整个宣传已经是国际采购联盟，国内厂家直供联盟，已经整个概念特别完整了，这个时候他们都没有做成，我怎么做？

我去了一看这个项目，我发现了一个非常好的机会，那就是在宾馆里面这么大的一个小房子，卖鞋的那些做边贸生意的老板都是几亿身价的，必须和那些鞋坐在一起，因为生意都是老板和老板签。我想这就是机会，因为那些老板们喝口热水都没有。我说你不要把狭小的空间让它多点格子多卖钱。一百亿的边贸生意，不是因为卖鞋卖出来的，而是这些边贸商人卖出来的。这些着眼点要在边贸商人身上，而不是写架上。所以以人为本，人文关怀这个项目才能成。加大出三倍的休息厅，他说我加大出三倍来，单位面积不是销售缩水了吗？我不说不但不能缩水，还能升值，你可以卖高两倍的价格一定会卖。因为对边贸商人的关怀，他就会想我干吗几亿身价了还和鞋挤在一起，为什么不能在后面躺着有生意的时候再来？这时候一定会获得很好的效果。这是在灌区上我们做了这样的安排。

在设计上，我让他把边贸商人全找回来，跟设计进行对话，说这些边贸商人最后他们想要什么，你把你的想法告诉设计师，设计师根据你的需求来设计你要的方案，就这样，他的整个设计充满了人文关怀，充满了消费者对整个需求的引导。在这个时候，当他们拿出方案在几轮征求意见，这是他的前期自我设计。

第二步，传播，他说我们已经很难在传播上超过对手了。他把所有的对手的传播的方案，广告权拿来，我一看，基本上已经把该说的好话，该用的概念，该包装的夸张的都用完了，是一个严重透支的边贸概念，所有的服务几乎都写了，但是就是没有带实际服务和提供的本质上增加，完全用在整个包装的宣传上做了一些这方面的诉求。

我当时告诉他，我给你两个策划。第一个就是你本真本我，你人文关怀。第二个就是实话实说，不透支任何概念，不忽悠，不去吹嘘你那些做不到的事情。你今天有什么你就说什么。他们过去没有的你今天比他房间大，他没有的你建立边贸商学院，你建立家政服务，建立担保公司，建立一切一切，只要他想要的，他有托儿所，他有养老院等等，你在你的市场上建立一个商贸大城，在下面做生意，在上面可以



住，你所有都超过对手的时候，你就实实在在的说行了。千万别炒作，别夸张，越本真，越实在越被接受。

我当时在两年前做了这两个策划之后，当时执行团队说人家现在电视台，报纸已经各个概念忽悠。我们就实实在在等人家一来一说就这样就行了吗？我说如果相信石岩的话，你就按照这个方式去做，老老实实做人，踏踏实实做事，实实在在说你能够做什么就本真本我表达就行了。你就按照这个方式就这么做。

两年过去了，那些炒作的对手们依然还是 20%到 30%的销售。而我这个策划的企业现在楼还没起来，刚刚做完了第一期的拆迁，只是做了定金的预收，现在已经必须得雇银行了，必须得让开始排着长长队伍去交钱选号了。

商业是一个博弈的过程，当所有人都认为自己的叫卖和自己的叫嚣，一切武装到牙齿的时候，你发现真正有力量恰恰是你能够实实在在的为别人做什么。这是非常重要的。那种本真本我的直面表达，实事求是的精神最后感动了所有的边贸商人，形成了非常良好的口碑，最后大家开始蜂拥而至，开始接受了他。

我讲几个关于最近思考的几个小案例，我谈到了关于中国企业成长的个人和成长需要四个方面。

第一，看清楚

第二，想明白

第三，做到位

第四，说精彩。

如何由看清楚，想明白，做到位，最后才是说精彩。我没有办法讲得太多。我只是告诉大家一些我帮助实友会的会员在他们企业里面关于传播方面。比如说给我一个广告语，前段在重庆，重庆刘一手火锅店的刘一手说我在全国的火锅店缺少一条火锅语。我说火锅刘一手，火热一颗心。第二句，火锅刘一手，关怀一手不留。

前段时间苏州实友会一个企业最有意思，也是让我最头疼的一次广告创意。他是做红木家具的，他是福建做红木家具在苏州，家具名字叫华红红木。当时我说老板，你怎么搞这么绕嘴的名字？没办法啊，我是福建人，绕不绕嘴我自己也说不清楚，所以无所谓了。现在就缺一条广告语，你快给我吧。我琢磨了一下，我不但给你广告语，创意都给你。华红红木红，红木华红木。用电视播音员考试做创意。电视播音员考试考电视播音员跟我说个绕口令，华红红木红，红木华红木。意义一点没跑。本来这么难叫的，我居然以绕口令的方式来做广告创意。重复三遍终于说清楚的时候，广告底下出现 LOGO，华红红木家具。所有人看到这条广告的时候觉得这也太聪明了。因为他把绝对不可能的绕口的事情做成了广告，做成了绕口令广告。

最近大家在湖南卫视看到的一条化妆品的广告，“美丽也是一种责任”，那是他们没有广告语，什



么增白，激活还都是这些的时候，我一看花两百万做的广告，最后必须有一条好广告语，我说叫做“美丽也是一种责任”。

非常感谢学习型中国。

冯晓强：如何用 NLP 技巧组合强有力问句

海慧百文化传播公司董事长、华人 NLP 实战派导师冯晓强。

冯晓强：谢谢大家！我经营的我企业百合装饰，在吉林同行是第二名到第十名的总和。我五个月做到市场第一，五年内垄断了吉林市场第一。我单场演讲两个小时成交超过千万。现在我站在台上，假设我刚才说的都是真的，你有兴趣了解我是怎么做的请举一下手。

大家要不要快乐？要快乐怎么快乐？就是快点乐。因为人一辈子平均寿命 70 岁，乘以 365 天不过是 25550 天，请问你过去多少天了？1 万多天，还有多少天？过去是发票，未来是支票，现在是钞票，快乐比什么都重要，就是要快点乐。

这里有一台电脑 2 万块钱的配置，配置高。不装软件可不可以？如果软件不升级可不可以？会不会被淘汰？会被淘汰。但是使用过程中会不会进病毒？如果不杀毒会死机。

这里有一台人脑，刚出生的人脑，如果不装软件可不可以？如果软件不升级可不可以？也会被淘汰。管你是谁的儿子。

如果在人脑的使用过程中，也就是说在人生历程当中会不会进病毒？如果不杀毒会怎么样？会不会死机？有没有人死机了？有一个人有 2、3 个亿跳楼了，谁？张国荣死机了。为什么会死机？因为有病毒了。人脑子里的病毒是什么？今天给大家做一个阐述。电脑要不断升级，人脑要不断学习。

04 年我坐在台下跟大家一样，今天我也跟大家一样。04 年的时候我看着台上老师的时候仰视他们，太羡慕他们了。我有一个意愿，意愿是什么？在座女同志生过孩子的举下手，在你们没怀孕之前，你上大街看不到孕妇，等你怀孕以后你发现满大街都是孕妇。在座有小孩的，你没有小孩之前发现小区里没有小孩，有了小孩以后整个小区都是孩子。意愿就是你心中一旦产生某种渴望，它就会创造某种渴望，这就是所谓的吸引力法则，也就是当你心中强烈想做一件事的时候，潜意识自动帮你搜索相关信息。

大家上课上到现在，听了很多老师的精彩演讲。发现以前上了很多老师上的课程回去一用不好使。问大家几个问题。男人去女洗手间对不对？认为不对的举手。司机闯红灯对不对？认为不对的举手。杀人对不对？认为杀人不对的举手。同样的事件用不同的话问你对看对不对。

男人在什么情况去女洗手间是对的，而且还需要表彰？救人？男人在救人的情况下去女洗手间是对的，举手。司机在什么情况下闯红灯是对的？救人。在什么情况下杀人是对的？杀敌人？



刚才我问大家男人去女洗手间对不对，你不是说不对吗？现在怎么又对了？记下一句话，行为加环境等于意义。也就说什么叫环境？时间加空间加是谁，也就是加角度。比如说今天在这个环境里面同样是一个环境，同样是一个空间，同样面对这样的人，不同的人采用不同的行为会得出不一样的意义。同样一个道理，比如说成功需要坚持，如果在方向错的情况下你坚持就会离错误的道路越来越远。

老师学的任何概念都有成立的条件，而任何看似不成立的预言都有它成立的环境。看似成立的预言都有它不成立的条件。

我会讲一个三角形，行为跟环境哪一个更重要？认为环境重要的举手。环境非常重要。今天你坐在这里，老师的每一句话都不自觉的影响了你的信念和价值观，影响了你的思想。只要你进入这个环境就对你产生了影响。我们的思想怎么产生的？就像一台电脑刚装完系统是没有软件的。这个人怎么走取决于他装的是什么样的系统软件导致了他是怎样的结果。

环境对人的影响多大？一个成功者和九个乞丐会变成乞丐，充其量是丐帮帮主。一个乞丐和九个成功者在一起会变成成功者。和李嘉诚在一起也许开车都是千万富翁，因为买股票买的准。环境对一个人影响这么大，你坐在这里是不是环境左右了你的行为？所以行为左右行为，并不是环境左右行为。也就是说行为比环境更重要。你今天所选择的到学习型中国完全是买了机票到这里才有这样一个环境属于你。环境等于时间加空间加角度。你们公司有再多的财产，再多的设备，如果没有一个总经理给你正确的行为指导，那些材料都是废的。

行为如此重要，行为加环境等于意义。环境在不停的变化，为什么？时间在不断的变化，空间在不断的变化，角度在不断的变化，世界上没有两个人是完全一样的，也没有一个人在2分钟之内是完全一样的，也就是人是变的。环境在变，你不要变？一定要跟着变，如果你不变环境变你就会被环境淘汰了，你就不适合环境的发展和要求。

怎样才能做到灵活？在溥仪那个年代，溥仪是末代皇帝，而孙中山成为了国父。因为孙中山采用了不一样的行为成为了国父。溥仪采用了老旧的行为变成了末代皇帝。怎样才能行为变得灵活？这一点很重要。

什么左右行为？中国功夫跟美国拳击打哪个更厉害？中国工夫，因为中国工夫可以用脚踢。什么叫灵活？就是你做任何事你能想出更多的方法，你有更多的策略。你有更多的策略就可以在不同的环境下多变。

成功不是一定有方法，而是至少有三个以上的方法。我们要过河可以走桥，可以游泳，可以跑过去。有一个方法叫没办法，有两个方法也叫没办法，三个以上的方法才是有方法。有方法的人才能从方法当中做出选择。有选择才叫有能力。所以你招聘员工的时候你给他出一个问题，他如果能想到更多的方法说明他有能力。为什么一个女同志被她丈夫抛弃的时候她很痛苦？因为她没选择。如果出了门有八抬大轿等她，她还痛苦吗？不痛苦，因为她有选择。



所以我们做任何事要时刻保持自己有选择状态。如果没选择你就被卡住了。在我们做企业的时候也是常常面临没选择就被卡住了，如果你有选择就不会被卡住，有选择才叫有能力，有能力的人能有更多的行为，灵活性。我们学习学什么？就是学更多的能力，刀，身上有更多的刀，面对不同的环境随时随地拔出刀面对环境。

什么影响能力？我拿的是笔，你认为它是笔的时候它就是笔，不可能是其他的东西，着就是信念。信念影响了能力。它还可以成为什么？工具？也就是它可以成为你认为它是什么以外的任何东西。这就是信念，价值观影响了能力，左右能力。信念是什么？约翰说过一句话，我的残疾是可以看到的，但是有些人的残疾是看不见的，那个残疾就是你相信错了东西。

当一个女人相信男人没一个好东西的时候，她追求的价值观是幸福生活，男人就不可能为她所用。她对待男人的行为是什么？男人送给她一朵玫瑰花她一定拒绝。所以一个信念产生是一个人的价值观导致的，他想要就是他为什么去做。

他相信了什么才去做，什么影响信念价值观？还有更大的力量，就是身份。什么叫身份？你当下认为你是谁。美国小布什如果他是美国总统他就可以给伊拉克飞导弹，就可以把萨达姆送到绞刑架上。如果他是普通百姓的身份他把萨达姆送到绞刑架上，他就是犯罪。这就是当下他认为他是谁，他是什么身份，他就具备什么信念价值观，就会有什么能力，就会和混在一起。

比如说你把你自己当学生的时候，你一定能从我身上学到东西，跟我讲什么没关系，关键是你当学生的时候老师就在深。在公司你是老板，回到家里在太太面前你是老公。如果回到家里你仍然是老板，你就身份错位，角色错位，就会出问题。

如果参加婚礼，男孩穿的比新郎还漂亮，女孩比新娘还漂亮，你就是不受欢迎的人，因为你角色错了。这就是自我身份的认定。当一个孩子认为他是聪明的孩子，他一定会做出聪明孩子的行为。当你说孩子你怎么这么笨？他就会认为自己是笨的，他就不会做出聪明孩子的行为。

我在海口做培训，一年不回公司，我的家装公司完全委托我的弟弟管理，他原来是司机，就因为程序不断的提升现在可以领导 2000 人。所以我认为没有笨的人，只有程序不升级的人。如果你程序不升级，猎物的层级比猎人的层级都高，猎人是猎物的猎物。

我在海口做培训做了人生第一次课程我上课的时候，晚上我们一起去吃夜宵。在车上涂总说冯总你是亿万富翁，我们跟你出来了。他是什么意思？是不是想让我花钱？我是学 NLP 的，如果我说那我买单还叫有水平吗？如果我不买单也不叫有水平。我说涂老师有几个问题请教一下。你当下认为我是谁？是亿万富翁，还是老师到海口讲学，还是你的朋友到海口看你来了？涂老师一句话不说了，买单的时候乖乖就去了。这就是给了一个身份认定，他的行为自动就产生。所以人与人的矛盾就是在行为层面管行为而不管身份。

小布什跟萨达姆，跟拉登之间的冲突就是行为层面的冲突。在我公司有一个公司男生曹永成，一个女生姓刘莉。他们两个人打起来了，跟我汇报说他们互相不对。我说知道了。我说曹永成我交给你一个



任务，你帮我从刘莉身上找十个优点，她缺点跟你没关系。事过一个月，我们公司 300 名员工开大会。我讲完课之后说曹永成起立，我交给你的任务完成没有？他说完成了。我说你当众说一下。曹永成就讲了，刘莉工作认真，待人热情，对待客户负责任，当说六、七个的时候，我看刘莉，她脸通红。说十多个的时候刘莉的脑袋到桌子底下去了。我说你是不是男人？你是男人你从人家女孩身上学到这么多优点，要不要感谢一下？他说好吧，就去了。到刘莉面前谢谢刘莉。这时候刘莉已经泪流满面。从此我公司员工再也没有官司打到我这里来了。

为什么？你问他一个行为，他跟刘莉吵架，你就问他想要什么结果，想不想跟刘莉关系好。他会说想。这是结果目标。那你要跟刘莉关系好是不是你要的？你有没有方法？这是能力。你为什么要跟刘莉关系好？这是不是信念价值观？你跟刘莉关系好用什么方法，是不是能力？你问他现在该做什么，这是行为。所有你不需要告诉他要做什么，只要确定他想要什么。之后你再问他该怎么做就行了。

各位想不想快乐？有没有方法？该怎么办？快乐。有一个影响身份的是什么？一个孩子从楼上掉下来，母亲会奋不顾身的冲过去把孩子接，什么？人性。人性是最高层次。所以在你公司能不能创造爱的文化很重要。这就是 NLP 的理解层次。这一辈子你要成为什么样的人，这就是你的身份目标，你应该相信什么，应该具备哪些能力，应该从哪里找这些能力，这些东西你清楚的时候目标有没有清楚？

环境对一个人的影响大，关于环境方面，心理学叫做心锚，就是心理暗示。什么是病毒？关于身份层面，都有一定的策略怎么制定目标？方方面面，有很多很多的东西。这里有太多太多的玄机。04 年我就来到学习型中国学习，之后每年都来这里。在山上走路这边是柏油路，这边是山间小路，你会选择哪个路？没有灯光，也没有人可问路，怎么走？有人说走大路，会不会越走越远？走小路可能会走到悬崖。有一个方法，就是找一棵高树把去哪里看清楚。学习型中国年终岁尾就是明年的方向，看清楚明年怎么走。选择比决策更重要。所以我每年都会带 10 个以上的高管来到学习型中国学习。没想到混了 4、5 年也混上台了。所以想上台的就继续到学习型中国来充电，不断的软件升级，程序升级，我相信成功不属于你又属于谁呢？谢谢大家！我的分享结束。

张志诚：总裁如何选人育人用人留人

国内顶级魔鬼训练专家张志诚。

张志诚：有听过志诚演讲的伙伴举手我看一下，没有听过的演讲，没有看过我的书，第一次听我演讲的朋友举手我看一下。希望企业越来越成功的伙伴举一下手？希望 2010 年发大财的朋友举手！希望人生越来越卓越，越来越有魅力的伙伴举手看一下。

志诚要报告一个非常好的主题“卓越”。

一个人如何能做一个卓越的总裁？战略人力资源。过去十多年演讲培训的过程中，尤其是过去六年创业以来，我有一个非常大的感悟，一个企业要稳定的发展，一定企业要成功，要盈利有两个非常非常关键的成功的要素。



第一个是战略。

第二个是人才。

今天我将围绕战略和人才跟大家分享作为一个企业如何选人，如何用人，如何育人，如何打造一个团队，如何轻松快乐做老板的秘诀。

我们在这里第一个观念给大家，决胜千里之外的智慧，企业战略。一个企业在目前市场竞争激烈的过程当中，我们各行各业都有竞争对手。竞争非常激烈。我们跟竞争对手打的不是百米冲刺，打的是马拉松式的赛跑。志诚是一个讲师，更是一个企业经营管理者。我认为一个优秀的讲师不仅要讲得好，更重要的是做得好。

六年前，我带着两个助理开始创业。我演讲 13 年的时间。创业的时候只有一间小小的办公室，我想怎么企业发展？目前我们有 16 家直营的训练机构，1000 人的团队。六年以前创业的时候我们做了一个明确的战略规划，三个月怎么做，半年怎么做，一年怎么做，两年怎么做，三年怎么做，五年怎么做。换言之，今天所有的结果都是用科学的战略规划一步一步来实现的。

在去年年底我给我公司做了一个未来十年的规划。我展望到未来三年之后，五年之后，天智应该是一家上市的机构，是一家国际的企业管理商学院，应该是以传播中国传统文化和企业管理相结合的商学院，有战略不慌，有战略不忙。

经过六年的发展，目前公司以绝对一流的综合实力名列中国教育培训行业的前几强，这一切跟战略有非常重要的关系。为什么需要战略？一个有战略的成功，这个企业的成功才是科学的，必然的，没有战略的成功，可能赚了三千万，五千万，可是成功是偶然的，因为它不是一个必定的成功。

企业做战略有两个重要的部分，第一个是差异化，这是很多人都懂得道理，但是就是做不好。中国的经济迅速的发展，中国市场太大了，很多人忙着跟风。可是我还是要送给大家一句话，模仿只能跟在竞争对手的背后，你一定要有创新，要有差异化。这个道理大家都懂，真正操作的时候要认真的思考，使用它。

众所周知，世界第一品牌的可乐是可口可乐。可是模仿可口可乐的公司无一生存。百事可乐另辟蹊径，他塑造年轻人的，明星的可乐，让自己得到了很好的发展。王老吉没有做可乐的跟风，他做差异化的饮料，怕上火喝王老吉也取得了很大的成功。

第二个，如果你不能差异化，低成本。你跟你的竞争对手打比赛，如果不能跟他产生区隔，你有没有实现低成本？你的成本低过了竞争对手你会超越竞争对手。沃尔玛天天平价，世界 500 强第一名。国内很多企业在很多领域竞争都非常激烈，可是也有很多企业让在自己的行业里一枝独秀。比如说双汇去年的营业额做到了 300 亿人民币。他的总裁说我们的火腿肠称一下的话，一边是火腿肠，一边是肉，我们的火腿肠比肉还便宜，因为他有庞大的生产养殖基地。



战略的意义，我们首先做一个市场调查，按照市场的因素找出超越对手的模式。你在行业当中调查主要的竞争对手，第一家，第二家，第三家，他们是怎么做的，然后给主要的竞争对手实现区隔。按照市场调查找出超越竞争对手的模式。而根据模式的不同做什么？根据该模式调配自身的实力和资源。根据你的商业的模式调配资金实力，调配人力，调配你所能够拥有的各方面的综合的实力，资金，财力，人力等等。

我介绍一个实战的案例，这是我服务的一家企业。这家企业在广州东莞，小鸟杜比，我目前作他的顾问。为什么跟这家企业做顾问？这家企业有两个非常重要的原因。第一，童装在中国有非常大的市场。第二，这个老板一定要成功。去年他来这个会场听课，认识了我。后来又上我了三天的总裁训练营请我做顾问。我对企业做了了解和调查做了一连串的规划。

首先是做定位，定位中国时尚童装第一品牌。因为老板擅长的是研发、追求时尚。第二是做品牌。目前中国童装有品牌，但是都不够大，国外企业在品牌方面有非常大的影响力。中国是世界经济强国，可是不是品牌大国。像美国、日本、德国、意大利、法国都有很多世界级的品牌，中国世界级品牌比较少。

为了塑造品牌做专卖店，在全国开 1000—3000 家专卖店。接下来是招商，目前我已经在全国几个省份帮他做了一些招商，包括接下来成立企划研发中心，成立人力资源中心。一切规划完了之后做战略，我给他的战略，未来两年时间营业额达到 3 亿左右。目前一年的营业额在 5000 万。3 年左右的时间做 5—6 亿的营业额。所有的规划都已经完了。

我到他的工厂去考察了一下，考察的时候我吸了一口凉气。按照规划他可以迅速的做到 3 亿的营业额，可是他所有的能力只能做到 5000 万左右。他要调整把的投资方向，要投在厂房，生产设备。有了战略，你知道你的资金投到哪里，你知道人力使用在哪里，非常重要。

我给大家讲三个重要的观点：

1、战略决定成败

我送给大家一句话，用心的思考总结和感悟。

这些天讲师分享了很多的理念，很多的资讯，哪个对你的企业最有帮助，你自己认真做一个用心的总结和反思。

2、至少做十年的发展战略规划

这是指中小型企业。

3、战略性的人力资源储备



你是老板，你是优秀的企业家，很多老板看到我说我们如何选人，如何用人，如何育人？我们的总经理走了，营销总监又跳槽了。战略性的人力资源。当你有了规划以后一年准备做多大？两年准备怎么做？五年准备怎么做？你的战略决定了想用谁就用谁，战略性的人力资源用人的权利决定权老板的手里。

我做企业一路走来有非常大的感悟，今天不是员工牵着老板的鼻子走，而是老板决定你用什么样的人不用什么样的人。今天的演讲把我的核心观念，看家本领分享给各位。

第一个战略是做源头，实行富裕的人力资源储备。这是什么概念？就是一定要在一个企业里面实行主要的工作岗位富裕的人力资源储备。企业里面其他的问题都不重要，企业管理出问题，营销出问题，这都不是重要的问题。重要的问题就是企业的核心团队一定不要出问题。因为这些人会伤了企业发展的根基，何以做得到？我分享一个案例。

半年前我在上海讲课，有一个老板找我，他是做通讯的，这位老板姓彭。他十年以前就是亿万富翁，可是现在企业发展有蛮大的问题。他问我怎么解决问题。我公司的总经理良两个月之前跳槽走了，还带走了我们的财务总监，很多的现金，让公司的发展处在了瘫痪的状态。在一个企业发展过程当中，我送给大家一句话，我们要建立一个不依赖任何人的人力资源系统。国内这么多的培训机构，我敢保证最有团队精神，最有凝聚力的就是忠诚所带带领的教育集团。

有人可以成就你，有人也可以毁了你，我们建立了一个不依赖任何人的人力资源的系统。我公司有四位副总裁，公司的系统在有效的运作。最近日本刚刚换了首相，有知道日本的首相叫什么名字的举手。很少有人知道。他们换首相的频率比较快。但是换了首相整个国家经济还在正常的运作，因为他的系统起到非常重要的作用。

我们要建立的是一个不依赖任何人的人力资源系统，这一点我们就要做富裕的人力资源储备。而人力资源储备有两个关键点，一个是根据公司的战略规划。过去的六年以来我们从一家公司三个月，半年，一年公司一个台阶，两年的时间开始做分公司，每三个月做一家，不断的做人力资源储备。很多企业家也渴望把企业做大，也想把企业做强做大，做连锁。可是在做大的同时他们忽略了一个问题，就是人力资源的储备。

一次我到西安讲课，西安的一个金卡的客户对我说也想做大，听完以后我在北京、天津，设了分公司，把我忙的头忙脚乱。我送他一句话，这句话就是没有人力资源储备的就没有盲目的扩张。没有总经理就不要开更多的分支机构。如果没有合适优秀的人也要让公司稳定的发展。你的发展首先基于人力资源的储备。

六年以前我开始创业，这两个月刚刚在北京投了一百多万，在马可波罗酒店装了一个非常豪华的总部，目前我们有 16 家分支机构。这一切都是按照规划来的。09 年是经济危机，可是就是在危机的状况下，我们又进了太原、西安、广州、长沙。在经济危机的状况下我提出一个理念。这个理念是让危机跟我们没有关系。别人在退，我们在进。根据公司的战略规划，我们不断的做后续的人力资源储备。

2010 年我们会继续进入济南、呼和浩特、沈阳，形成国内五大片区。今年我们跟政府进行了谈判，



我们组建商学院的教学基地。2013 年成为一家上市的教育训练集团。可是为了支持这个发展，我们做的更重要的就是人力资源的工程。未来 3—6 年，我们计划在国内推进 100 个分支机构，100 位客户经理，1000 位营销高管，打造 10000 人的营销团队。目前我找到了一个榜样，就是新东方教育集团。俞敏洪我觉得是我学习，而且是要全力以赴紧追的对象。新东方去年上市了，上市之后取得了巨大成功，俞敏洪身价 55 亿，两个副总裁在 20 亿左右。他上市那一天，公司亿万富翁达到了 60 几位，现在据说已经接近了 100 位。他在追求团队的运作而非个人的成功。

同时我们在全中国也找很多战略合作伙伴。未来十年成为世界一流的教育训练机构。志诚十年之后 44 岁。你问我要做中国第一名？只要我们全力以赴就会成为世界一流的教育训练机构。人类因为有梦想而伟大，世界因为有中国人会更加精彩！

这都是战略的重要性。第二个战略要点，总裁。

总裁是什么？首先是人力资源经理，志诚不断的告诫自己，你是一个实实在在做企业的人，你是一个讲师，我们拒绝空洞。我是佛教徒，但我个人从来不迷信。我们保持一个原则，我在多年以前听我们一位著名的企业家讲的一句话，企业要想做大，靠的最最重要的部分就是“人品”。

总裁首先是人力资源经理，总裁做什么事情？我每天，每个月 1/3 的时间都花在一个事情，增员。非常有幸，在过去几年以来经过一些特别好的朋友，有幸认识到一些世界级的大师，包括安东尼罗宾，乔基拉德等等。我们在这里办了 2500 人的场面，在郑州办了 5000 多人的。在和这些大师打交道的时候当中有一个非常重要的启示，我认识了麦肯先生。他 76 岁了每天早上跑 5 公里，气色非常好。我说请问，你每天跑 5 公里年轻，快乐的秘诀是什么？他说我哪里 76 岁？我刚刚 22 岁，明年刚刚 20 岁而已。他有一个年轻的心态。我说请问，您认为做企业选人用人打造团队最关键的核心到底是什么？他讲了一句话，这句话对我有深远的影响。他说这 40 多年以来，我公司每一个新进的员工都是我自己亲自面试的。一句话点醒梦中人，一个企业老板亲自面试的人和人力资源经理面试的人结果一样不一样？完全不一样。我立刻明白了这个道理。我们每次招聘人，每次我都 3 分钟自我介绍，然后给人力资源老总开条子。

作为老总要有一种能力，这个能力叫做慧眼识英雄的能力。前几天在西安讲课，有一位优秀的企业家问我能不能跟你合作在西安开一家公司？这时候我们随时发现非常优秀的合作伙伴，随时看到更多优秀的合作伙伴。老板做的第一件事是增员。我们公司的核心团队里面，常务副总，营销老总，人力资源老总，市场总监，财务总监，我公司的高管总监团队有 1/5 是志诚亲自面试的。

第二个是招聘和培训系统。你公司要吸引更多的优秀人才，防止人力资源的枯竭，要有人力资源的系统。写下一句话，建系统比招聘人才更重要。2010 年我们采取规模化的推进，每个月至少新增 300 名业务代表，业务代表先做 3 天魔鬼训练，2 天技能训练。完全规模化的推进。首先要有有人力资源的系统。

怎么建系统？首先是建立稳定的人才招聘系统。你在每个城市招聘人是报纸更有效，电视台更有效，还是人才市场更有效？

建立跟猎头公司很好的合作渠道，猎头公司主要是针对公司的中高层。你随时知道你手的人值多



少钱，随时能肯定更多的优秀人才。

建立总裁个人的高级社会关系，我个人在社会上有很多的社交活动，我认识很多优秀的人才。我发现我们集团公司李总的时候，我为了挖这个人才用两年半的时间跟他打交道。我们公司几位副总裁都是空降兵。可是他们到了我的机构以后非常稳定。因为他去掉了空降兵来了之后的磨合期，因为有比较好的人际关系。

建立公司内部的人才推荐奖励系统。你需要什么人，发动全体员工去增员。谁为公司增员到优秀员工可以奖。这个时候大家都在增员，效果非常好。

建立优秀的领导人培养计划，我们的新员工训练5天，每3个月有一个主管经理的特训营，为公司不断的培养人才，培育更多的优秀人才。

在网络上刊登招聘广告，目前互联网的招聘也变得越来越重要。

第三个，绩效考核。

如何让我们的员工有激情，有活力，自动自发，这里面一个负责重要的部分，绩效考核。而在绩效考核让员工自动自发，我总结了两个部分。第一，薪酬设计。第二是公司的基本法。薪酬设计有三个部分。第一个部分是针对基层员工的。志诚讲的观点可能和某位老师讲的不太一样。薪酬设计对于基层员工有两个重点，第一个是外勤，低底薪，高提成。如果作为一个业务代表每个月发工资5000，8000，业务代表会越来越懒。

中层员工一定要跟他团队的业绩挂钩。这个时候你的忠诚干部才会用心的辅导团队。对于高层一定让他跟公司的红利，利润挂钩。这时候你们的高层不仅关心你们收了多少钱，赚了多少钱，还会关心花了多少钱。

第四个是管控。

对于人力资源有效的管控。这一句话也是企业家老板听完之后说志诚老师，我服你了。请下一句话，在用人上，信任和原则是两码事。很多老板求才若渴，今天发现一个人做了总经理，做了营销总监。可是干了时间不久，总经理和营销总监跳槽走了，而且还在你的对面开一家企业跟你对着干。

有一家企业是我的学习榜样，已经要上市了，可是在上市之前有高管离开，推迟了上市。非常让人心痛。你可以跳槽，可以离职，但是要至少3个月，半年打报告。否则作为无效离职，我跟你有很详细的合同，离职之后未来的一年，乃至两年不能从事相关的同行。如果你认为合理就可以做我的高管。所以人力资源的管控对于一个企业的稳定发展非常重要。在这方面志诚下了大工夫。我们公司的高管和80多位总监采取完全的协约合同制，让公司的团队更加稳定。

第五，企业文化。



要选好人，用好人，留住人，重要的是企业文化。我的公司一路走来非常重要到现在企业文化起到非常重要的部分。我有一个认知，企业很小，当企业很小的时候，小企业靠个人，老板亲历亲为。企业做大了，靠的是制度。有一句话叫做人管人气死人，人管人累死人。当企业真正做大了靠的是企业的文化。企业文化我推崇六个字，军队、学校、家庭。这六个字就是我们在打造团队正在使用的重要的理念。

什么是军队？我们对企业的管理像军队一样严格。很多人见了，志诚老师你温文尔雅，怎么管理团队那么严？我说你上了我的训练堂就知道我下手够不够狠，当然我们采取的是循序渐进的方法。

对于企业管理要像军队一样严格，我们有一个科学的认知，老好人管理企业基本上是失败的。我们有一个分公司用了老好人，结果又补进了一个老好人，让我们的公司损失了几百万。中国企业家里面很多是部队专业的干部，因为他们有着一流的严格管理的纪律。

企业学习的氛围像学校，我推崇一个理念，这个理念叫每天进步 1%。我们几乎一年有 200 天左右都在课堂上。跟着学习型中国我已经走了十年的时间，第一届学习型中国只有 300 人，500 人，1000 人 2000 人，一路走来。是学习力让我们不断的发展。

今天后面有一位礼仪小姐请我亲自，我写了两句话，知识改变命运，学习成就未来。知识的力量是无穷无尽的。我们的这种努力让很多人把很多的同行无法追赶。真正制约的就是我们自身的学习力。

企业员工之间的感情像家人一样。我们管理企业有一个原则，管理起来非常严格。可是我们私下对员工又非常的好。北京公司的助理见到过，志诚老师我们很怕你，你管理企业非常严。你对人又非常好。我送大家两句话，管理要霸道，做人要厚道。管理是严肃的爱。我姑家的孩子被开除了，我家另外一位亲戚因为犯了错误也被开除了。对人要好。

使命感，今天做企业要有使命感。我个人也是如此，我以前是做保健品出身，如果我们还在做销售，三年前我应该是亿万富翁了。为什么你这么全力以赴？是使命感。你为社会做了一些什么，你为人做了一些什么。

价值观来知道员工的行为规则，当同一个价值观，不断的传递给员工，至少讲十遍。品质，专业，服务效率这是我公司的价值观。通常我让我的员工，我们的大客户也接受企业文化的熏陶。

我们又去了伏羲故里，中华民族华夏五千年，我认为中华民族的文化至少七千年。因为七千年前的伏羲就观天象。我们去了伏羲故里离老子故里只有 40 公里。我们看到伏羲文化，羲黄文化。

人力资源的储备，在人力资源储备上我有一个非常重要的观点。将员工分成 ABC 三类，10% 的优秀员工属于 A，80% 属于 B 类，其他属于 C 类，培养 A 类，优化 B 类，淘汰 C 类。我们要永远只培养那些值得培养的人。有两种人一定是我们切忌不要培养的对象，一个是废品，能力不行，人品也不行。我在西安讲课，一位优秀的企业家站起来了，为什么我的业绩 5 年没有增长？营销总监站出来一个，我笑了。营销总监是我这么多年上课遇到最菜的人。我们有一个课程叫做突破，所有的女学员都突破了只有这个人没



有突破。我说请把他调整到行政总监，采购部经理。我刚说完，他公司的十多个中高层站起来给我鼓掌。

下一个是毒品，用了毒品有可能让你的企业衰败，甚至走向倒闭。

今天如何选到人，如何用到人？非常重要的人老板的几个字，叫做修己安人。这是中国儒家思想的观念。老板，老板，总是板个脸。老板要考虑内部员工的思想，外部的竞争，要考虑到社会方方面面的问题。一个企业要成功太重要了，需要诸多的因素。一个企业要失败一个就够了。修己安人，修什么？做一个让人喜欢，受人尊敬，有领导魅力的人。忠诚也在不断的修炼自己。可是在这里，我也有必要提示所有优秀企业家，我们凡是要把企业做大一定要做正道，我们杜绝那些比较虚的理念。

领导力等于选对人，用对人。今天你要做一个优秀的老板，你选对了总经理，总经理很能干，很优秀，老板又轻松又快乐又赚钱。在选人上有句话叫做用心的经营和培养员工。我计划五年以后退出公司管理层，只做董事长，3—5年之内公司上市了，天智商学院非常正常的运作了，我会到老子故里，伏羲故里好好的研究传统文化。我一辈子都做培训师，十年，二十年，你看到我，我都在讲课。我要感谢两个人，一个是我的好朋友景澜老师，多年之前认识了他，让我一步一步走过来。另一位是安之老师，不断的影响我，引领我。

我分享一下选人用人的八个关键：

薪金待遇，一流的人才需要一流的价钱。

角色定位，有一次景澜老师帮我介绍了艾丰教授，艾丰教授说选人就是把合适的人放到合适的位置。

企业文化

共同愿景

学习和培训

我过去这十多年以来个人投资 300 多万在全世界学习。伴随着学习型中国忠诚是一个见证人，我也在不断的学习。

关心和感情，我们要向对待家人一样对待员工。有很多熟悉的讲师，他们说忠诚你们公司为什么做那么稳，那么好？因为你们对人太好了。有记者采访我，为什么你们公司团队那么稳定？我说打造团队最重要的就是老板人品要好，对人一定要好。

职业生涯规划，对于公司每一个优秀的员工做职业生涯规划。我们公司 7、8 十位总监大部分都是从业务员一步一步成长起来的。



老板领导魅力，你有没有领导魅力，做一个让别人喜欢的人。谦虚，和谐，你要保证谦虚和谐低调的态度。有很多人跟我打交道之后特别喜欢跟我打交道。

中庸，不要说你自己很强。有一次我们跟安之老师，景澜老师，乔吉拉德老师一起演讲，别人让我平分我说我只有 30 分。

忠恕，忠代表着中心，定位，你是谁。一个优秀的企业家找到优秀的员工不容易，而一个优秀的员工找到优秀的老板是更加不容易。恕代表了宽容，宽恕。企业里面最董事的人叫董事长。景澜说这几天的演讲你要挑哪一个时间段？我说你放哪个时间段我就讲哪个时间段。你觉得我最可以讲哪个课题？你讲选人用人，我精心的准备再准备。觉得忠诚的演讲对大家很有帮助的请举手。

创新

奋进，我想用奋进这两个字结束我今天的演讲。

目前国内很多优秀的企业家，他们已经停止了努力，我认为这是不够的，国内企业家最缺的一个是眼光，一个是观念。我们认为自己很成功，有很多房子，车子。我们到了香港看到大陆非常成功，国内有很多人很有钱，可是跟香港比起来还是有一定的差距。未来我希望透过学习型中国这个平台，让所有的中国人，让所有优秀的企业家，在未来全力以赴，用心拼搏创业取得伟大的成绩。未来的世界是中国的，中国会出现更多的世界 500 强，希望更多的中国 500 强是出现在今天这个会场！让我们全力以赴一起努力，一起打拼。而努力靠的是什么？未来靠的是学习力，靠的是团队的学习力。忠诚把这个重要的理念带给大家，未来让我们透过学习型中国这个平台一起努力。

我个人在过去十多年以来坚持了一个课程，中国式魔鬼训练，卓越领导力训练营，这个训练营已经做了 700 期。

我的演讲到此结束，未来让我们在成功的巅峰相会！

张斌：总裁领导力

亚太地区著名实战派营销专家、中国十大实力派讲师张斌。

张斌：各位希望未来自己定能力更好的举手看一下！希望 2010 年业绩倍增的再次举手！今天我们开心的学习比较好还是痛苦比较好？快乐的！

我希望我短短的 40 分钟之内让在座的每一个伙伴都有更大的收获。我分享的主题是领导力。我希望每一个伙伴都能具备一流的领导力。先写下一句话，领导人决定着企业的命运。张斌不是一个职业演



说家，也不是职业讲师，今天我分享所有的内容都没有什么大道理，都是张斌证明有效的策略。

再写下一句话，无能的领导是对跟随者最大的犯罪。一个企业要想快速提升领导力决定企业的命运，领导人不成长，领导人不优秀这个企业一定会走向死亡。同样的团队换一个领导业绩立刻会不一样。有人经常问我说 2010 年怎么才能打胜仗？未来怎么能够更成功？我说最关键的一个人就在于你本人。你决定了企业的命运，你自己不成长一切都等于零。

很多人问我说，张老师，怎么样才能提升领导力？我先简单讲一下什么是领导力。我保证我讲的领导力跟很多人解释不一样，很多人把领导力只停留在增加影响而已，我个人认为什么叫领导力？领就是战略，是方向，是十字路口的选择。选择有所为，有所不为。有所为的做到极致，有所不为的坚决不做。

领导人当别人称呼你为领导的时候，你就在决定着团队的命运，所以你的方向对于一个团队来说非常关键，执行不好，只是赚多赚少的问题，但是如果领错了方向，你的领导力越强组织死的越快。所有优秀的企业首先要懂得领，领错了方向，所有的技巧，所有的方法都等于零。所以我们首先要有战略的眼光，战略的思维做好一个优秀的领导人。假如没有战略的角度思维的时候，企业一定会走向灭亡。

我们每天都在做选择，每天都遇到该做什么，不该做什么。我经常跟很多人说，我说成功和勤劳没有太大的关系。你很辛苦，很拼命没有用的，但是成功和选择有关系，和你的战略方向，你的领的方向有关系。只要选对了就会不战而胜。

女孩子第一件事情就是选对老公，把老公选对了就可能不战而胜。男士也是一样，你首先选对老婆。你今天选错了老婆再努力，再用心，可是不能得到支持照样会走向死亡。所以选择比努力还重要。

什么叫导？导就是结果，是执行。什么叫领导力？领导力就是在正确方向下不折不扣拿到结果的能力就叫领导力。所以一个领导者首先有一份责任，让你的方向准确，让团队做正确的事情。这时候同样又能得到好的结果的时候，企业的业绩一定是倍增的。所以这两个缺一不可。

今天我分享一下如何具备一流的影响力，最重要的三个关键。我个人认为一个优秀的领导人第一个动作要具备战略性思维。很多人问我什么是战略思维，怎么才能具备战略思维让业绩倍增。我说一个企业家先用战略思维思考你的未来到底想要什么。战略思维明确你想要的结果，利用一切可以利用的资源得到这个结果。

怎么样利用别人的力量得到这个结果？简单的说就是利用一切专家为我所用。成功的企业家懂得利用专家。很多企业家真的很辛苦，但是结果反而不太好。有一个老板说累死我了，我说活该，你不懂得利用专家的时候就会很辛苦。一个成功的企业家一定懂得利用全部专家为我所用。曹操能文能武为什么给了刘备三分天下的机会？刘备打不过曹操请关云长，张飞跟你打，谋略不如你就有了三顾茅庐的故事。你一定要让更多比你厉害的人为你所用。

如果你今天公司想业绩倍增，你必须找到更多的专家为你所用，我经常跟很多人说胜者不是张斌，是我的团队的。我的总裁比较优秀，管理者比较优秀员工比较优秀。我为了一个总裁花了将近一年半的时



间付出年薪 300 万的代价挖他为我所用。很多人说你疯了，花 300 万的年薪请他。我说这个总裁很有职业化，他说假如我的业绩不能帮你翻三倍，我只要底薪 5000 块。当一个人敢吹这个牛的时候，你还不敢拿出 3000 万给他？这样的人就是最优秀的。

所以成功的企业家一定懂得利用一切专家。很多人说我找不到人才，找不到专家。我帮大家找到专家，一招就可以了。这一招非常关键，主动出击。很多人问我什么是主动出击。我举一个很小的例子，很多美女的老公非常耐看，看很久才能忍耐。就是因为这些人条件不好只有自己主动一点。终于有一天，这个女孩子遇到伤心事正在烦的时候，又接到了电话，她就想出去也没关系。慢慢她就想，老公对我好最重要，就嫁了。成功的企业家一定看到能人时候，看到专家的时候，主动出击，只有这样才会很好。

我经常碰到很多人说，张老师，我怀才不遇，我的老板不重用我，我说关键是你不懂得让老板发现你是能人的能力。你如果连让老板发现你是人才的能力都没有的话，你根本就不是人才。不管任何人都要学会主动出击。很多人问我说主动出击重要吗？我说主动出击是你人生成功必备的条件之一。你如果不懂得这点就永远没有成功的机会。所以很多人怀才不遇就是因为他没有具备主动出击的能力。张斌真诚的希望各位企业家主动出击！

我写了一本书《盈利的秘密》，送给大家。有一个朋友说他坐在前面，我坐在后面。我说谁让你坐在后面？别人坐前面机会就更好一点。做任何事情要主动出击。

我的分享第二个关键要点打造成功企业的生态环境。

很多人问我说，张老师，你讲领导力怎么样打造成功企业的生态环境？我想告诉各位的是，我看到太多的企业家把领导人误解为是监工。老板误认为要制定一个办法让员工听我的话。我告诉你，你想算计员工的时候，员工比你还会算。永远记住上有政策，下有对策。这一点很重要。

胜者为什么在短时间内得到大家的认同，我的团队凝聚力那么强。我的员工曾经是单个业绩最高的一位。我的员工过去连 100 个都没有，但是业绩可以突破 8000 万。很多人都认为做教育培训不可思议。我想告诉你们的是，就是因为我打造的是生态环境。我在研究员工最想要什么。

我举一个小例子，我把企业家分成三类，第一类是用脑管理员工的。很多企业家喜欢算，我干什么，有的老板说我是带着枪来的，你能不能给我一点子弹？我说可以，我先向你开枪。把你的会算忘掉，企业家必须上升，不能用脑袋管理员工。因为中国人太会算，太会当面一套背后一套了，所以不能用脑袋做。

第二类是用心管理，一个真正的领导人一定要用爱，当你发自内心关怀员工的时候，写下来两个字，企业里最大浪费是什么？就是浪费二字。很多人说是什么浪费？智慧浪费，和原材料没有关系。很多人说我想怎么样，怎么样。我说先不要控制成本，先研究一下公司里的人浪费了多少智慧。同样是 8 小时，他 2 个小时就能创造业绩，他在你的公司还要耗费在公司 8 个小时要加班费。很多人需要的是提升，你如何发挥每个员工智慧的提升？一个老员工说这样的话，你 30 年用我的双手，没有用我的大脑。企业家要发挥员工全身心工作的能力，比各种监管，各种制度都重要。你要让你的员工发自内心的工作。



就像海底捞一样，深入的打造了生态。我曾经派人到海底捞打工一个月，写出了详细的报告。他就是打工了一个生态，员工发自内心工作。为什么员工那么全力以赴？就是因为好的生态，他认为企业是自己的。为什么老板工作不会工作累？员工工作累？是因为老板工作是自己的事业，员工工作是别人的事业。老板是用母爱来关爱企业，员工是用保姆的心态关爱企业。你怎么样让保姆的员工改成亲生母亲爱你的企业，这是企业家要思考的。

很多人说我的员工不可能跟我一心，我说关键在于你，你没有把他儿子看，他就不会喊你老爸。你把他当儿子看的时候一定他会喊你老爸。

胜者在上海买了一栋 5000 平米的大楼，而不是用张斌的名字买，是用胜者的名字买。教育培训大部分顾问公司没有用企业的方法做。张斌希望胜者走的企业是管理的路线。我自己有 30 多家连锁店，年销售额 4 亿。我想告诉诸位的是，教育培训是的我的另外一个行业，我很爱好教育。我买这栋楼的时候，我想告诉我的员工，告诉我的客户，胜者是属于大家的，我给大家创造一流的环境，我希望他们在一栋大楼里办公很自豪的说这是我的大楼。告诉我的客户，张斌跑了没关系，还有这栋楼在。

而且当我买了大楼之后，我又马上想到了员工，我的员工大部分是外地民工，他们到上海第一个问题就是住的问题。要租一个房子两个人合租的话，一个人要八、九百块。我决定租下了大楼对面的一个 3000 平米的大楼，设计成了二人间，三人间，四人，每个房间都配备了洗衣机，电视机。我又考虑到了员工的吃饭问题，员工每天加班到 12 点钟，1 点钟，晚上饿肚子。员工食堂改成 4 餐。我想表达什么结果吗？当你天天想员工给你工作的时候，你有没有想到你为员工做了什么？

有人经常举例说要人才。我说好，想拥有鲨鱼的话不是把鲨鱼打回来以后放到河沟里，那样鲨鱼也会很快死掉，那是没有环境。当你有了环境，打造海洋以后鲨鱼自然会游过来的。当你公司像蓝天一样，雄鹰就会在你的公司翱翔。真正的领导人是用心领导。

第三个境界是用本能领导。

我看到过很多成功的企业家，你看到他的时候就不忍心伤害他，因为他给人一种慈善的感觉。你看到他的时候都不忍心骗他。这样的企业家是最高境界的企业家。我愿意和大家一起往这个方向修。

一个成功的企业家一定发自内心，打造一个生态环境的时候企业是不可思议的。打造生态环境之后，张斌更想说的是一个成功的企业家，当你有了一个好的生态，你的员工都能全心全意爱公司的时候更重要的是第二个事情。一定要打造一个承诺文化，养成做人之本。

在做生意之前先学会做人。前几天景澜打电话问我说你在做什么。我说我在帮做实友会。我说我就是对石岩老师的一个承诺，我把我的课程放弃掉，全力以赴在海南做实友会。我的员工都说我们的公司会亏损，这个平台是没有什么利润的。我说 NO，因为一句承诺，我承诺了石岩老师一定要做好。我说了这样一句话，我说虽然这个月我们利润降低了，但是你们都可以拍着胸脯说我们做人没有输。人输了没有机会。张斌得到行业的认同，并不是张斌能力多强，但是我承诺你的一定会兑现。



很多人上我的课程报名单，有些人说我想要你的手机号码。我想表达的是找我很容易，我的报名单上的投诉电话就是我的电话号码。很多人说为什么？我想表达的是，客户对我的信任是无价的。当客户愿意选择胜者的时候，我不能保证我的每一个员工都像我这样用心，但是我保证的是我的员工任何服务不到的地方，我愿意为他买单。当你找不到我的时候只要发一个短信告诉我，张老师，我要投诉你，我立刻就会回电话。

很多人问为什么？你的公司业绩倍增？这就是承诺的力量。很多人结果为什么做不成？我给大家做一个演示。我想问你，通知明天所有的干部9点钟在我的会议室开会。

罗斌：

明天9点之前到会议室开会，如果有一人未到我愿意奉献500人，我的监督人刘明。

张斌：

我说我交待你工作的时候，一定要回答我心当中的另一个声音，我不相信。他就回答了我不相信，就得到了结果。就像我设定完以后，这时候他就睡不着了，他一定要完成，这是他的事情。所以要打造承诺化。

我真心希望各位企业家一定要打造承诺文化，说到必须做到。不知道大家有没有看到过的员工团队承诺剃光头的短片。去年6月份的时候，张斌老师上一堂课，第二天的时候，老师让我们到马路上当乞丐。老板体验一下生活，放弃自己的面子。那个时候每一个人要完成500块。我们小组6个人一共是3000块。可是我的同学说你是做教育的，你得多要一点。我说好，我要5000块。我想问一下，第二天早上我们的目标有没有要到8000块？没有，我们要到了9700块。张斌一个人陌生拜访要了8700块。当我讨钱到8700块的时候，我知道我一辈子不会失业了。什么工作都没有我每个月还有20几万的纯利润。当我有这种感觉的时候收获很大。

那次说我回去要带我的团队一起感受一下。让我的团队一起做这个承诺。我将20位新员工，20位老员工一起训练了一次。那5个小组承诺每个小组1000块，要是到不到的话男生剃光头，女生剪短发。有人跟说这样是不是太残酷了？我想表达的是你作为一个企业家爱你的员工的话，一定要坚守承诺，这是做人的根本。这种生态环境挡都挡不住，这就是威力。

第三个观念，最关键的一点，真正的领导人要有第一的信念。

很多人问我什么叫第一的信念，要做就做第一名。你不能做第一的时候不可能做得更好。所以为了做第一名可以不断的付出代价。有些人为了张老师的课，为什么。我曾经借款12万元去学习。因为我觉得人不断要追求成长。

想了解我要8700块的秘诀是什么吗？很多人问我说，张老师怎么能成为第一？永远向第一名学



习。当你不断的追求第一，不断的追求成长的时候，你的结果一定不一样。那天我当乞丐的时候，我马上思索谁曾经是乞丐的第一名。若干年以前我出差到一个城市一下出租车有一个小孩挡住我的出路，叔叔你给我一点钱吧，我一看是职业乞丐，我就不给不给。我上楼他就跟着我上楼，下楼跟着我下楼。还有10米远的时候，小孩抱住我的大腿说你给不给我我就不走了。我给了他50块。下楼的时候，那个小孩对楼下一堆小朋友说就是这个叔叔给我的钱，你们跟他要吧。

那天我们是6个人开了5辆豪华汽车，我想要找老板要钱。我进了一个高档咖啡厅，我说我找人。我走到几个人面前，一看两个人就像成功的企业家，一看是好人。我马上走过去说大哥你好，认识一下可以吗？我说我是一个老板，今天老师让我们结识朋友，你看我和你成为朋友可以吗？我马上拿出一本杂志的封面说这就是我，我不是骗你的。他就你坐下来吧，而且还帮我点了一杯咖啡。我们就开始聊天，正好是6月份，那时候大地震刚刚过。我们就聊到灾区的孩子。我说你这次有没有捐款？他说只捐了5万。我说你肯定很成功，而且很有爱心。我说你捐款的目的一定不是为了名和利。他说对的，我觉得孩子太可怜了，聊到老板连眼泪都要聊出来了。我说今天还要请你帮个忙，我们今天还有另外一个责任，希望靠我的影响力影响更多的企业家做爱心捐助，你能不能为汶川的孩子做一个贡献？他说你说把，需要多少？我说，当然我想说爱是没有办法用数字衡量，越多越好。如果你今天方便三、五千也可以，一两千也可以。他说这样吧，我给你一千块。还不够好，我一看他的钱包那么多钱，有一两万块。表达了感谢以后，我马上做了一个动作，我说大哥，我希望你再帮一个忙，能不能再给我一千块？我说这一千块对你对我来说没有什么，但是对于灾区的孩子来说可以改变他们的命运。我就开始给他鞠躬，他说别鞠了，我给你钱。

大家会说你碰到的是好人，有没有坏人？我给大家再讲一下。我到了一个韩国餐厅，一进门，我说你老板在吗？他说在。我说能不能见他？我说对，但是我想跟老板先聊一下。他说我老板是韩国人，不会说汉语。我说你可不可以给我当翻译？我就说明了来历。说完了之后，他听完了就给我做了动作，意思不捐，马上走人。他说了一句话让我很生气。他说我是韩国人，即使捐款也不会在中国做，我会回韩国做。你听了不爽不爽？当时正好6月份，我说你捐也得捐，不捐也得捐。在中国土地上赚中国的钱，必须为中国的慈善事业贡献一份力量。你不捐的话我就在你家门口守着，保证不会有一个人在你店里用餐。我怕他打110，我就你即使你打110，警察也是中国人，他一定向着我，不向着你。他说多少钱？我说50。他就直接给我50块，我就走了。

张斌很想告诉大家，我愿意跟大家交朋友。我必须在最后时刻讲两个字，这两个字是无价的，信任。没有办法用价值衡量，这两个字是信任。有谁愿意给张斌一百块钱？为什么愿意给我？

学员：

我相信你。

张斌：

她给我一百块的时候我如果把钱装在腰包里拜拜了。她一定会说张斌课讲得不错，但是做人太差。这两百块都是你的了。信任游戏不要随便玩，大家认同吗？今天我跟景澜老师沟通的时候，我昨天看学习型中国的时候有一个梦想，我看到所有的员工，所有的学员为伟大祖国做捐款的时候，看到所有的员工全



力以赴为学习型中国付出的时候，我说我全力以赴支持学习型中国。他说他的梦想是让中国人有一个学习型的社会，学习型的组织，我说张斌愿意无偿的支付十一届学习型中国。

主题演讲

直面正在“重生”与 “重建”的商业世界

何传启：企业创新不是万能的

中科院中国现代化研究中心主任何传启。

何传启：

尊敬的女士们、先生们，大家早上好！新年好！

很荣幸在 2009 年的最后一天与各位朋友见面。我今天要讲的是《科技创新的三把钥匙》为什么要讲这个题目呢？在二十一世纪里面，科技创新型企业，他面临的最大挑战是风险，风险无处不在，陷阱无处不在，企业共同的挑战是什么？是创新。为什么这么说呢？因为有人研究以后发现在二十一世纪不创新是等死；创新有可能是早死。他们研究以后发现在美国硅谷里面，新成立的企业平均寿命是五年，也就是说一个企业不创新的话他就只能活五年。不创新就是等死。研究以后又发现目前做创新的企业，创新的成功概率并不高，在 50%左右，最大的失败概率可以达到 90%。也就是说十个创新九个失败。早创新有可能就早死。

那么怎么办呢？我今天就送大家三把钥匙，希望能对各位在新的一年的创新过程中有所帮助。分别是心灵的钥匙、方法的钥匙、未来的钥匙。

心灵的钥匙希望打开信心大门，为大家找到创新的信心。方法的钥匙打开方法的大门，找到创新的方法，未来的钥匙是为了打开未来的大门，找到创新的方向和前进的方向。



我接着讲 1、为什么要创新，2、如何创新，3、创新的前沿在哪里。

创新研究并不是一个新话题，在二十世纪初就开始创新研究，现在已经是二十一世纪，我本人是二十世纪九十年代开始的。在过去的十年里面，本人写了三本书，1997 年完成了一个研究报告叫《迎接知识经济时代，建设国家创新体系》，这份报告在中国有一点点反响，又写了三本书，《国家创新系统》《知识创新》《创新与未来》。

今天讲三个问题：

一、为什么要创新。

中国人喜欢讲大话、假话、空话。我们企业家最关心的是真话和实话。创新的宏观意识是创新是人类文明进步的根本动力，创新是实现现代化的根本动力。这个话很空，我用具体的例子讲一讲，让空话变成实话。

小学的时候老师讲过人类文明是一条长河，创新在这条长河里有什么意义？目前在长江的上游还有原始社会的痕迹，比如说在云南西双版纳一些山区目前仍然采取刀耕火种的方式，这是原始社会的生产方式遗留，在长江中游广大地区还是农业社会，而到江苏，特别是江苏南部已经城市连片，就是一个工业社会了。而到长江入海口——上海，发展所谓的新经济、知识经济。在一个长江流域从上到下可以发现人类社会四个阶段的典型特征，原始社会、农业社会、工业化和知识社会早期。

长江是一条自然河流，自然河流是能量守恒，青藏高原海拔四千多米，上海海拔五米，四千多米的落差导致了长江之水向东流，而人类长河是人往高处走，是什么开动了人类文明的提高？应该是创新。而不是简单扩大再生产。这是一个物理学定律，人类文明长河是动能转化为势能。也许这么讲各位不太理解，用一个模型给大家介绍一下。

新文化和新生活的结合产生了新文明，新文明回过头又会推动进一步的创新，在创新和新文明之间形成一个循环，加速推动人类文明进程。大家说有没有道理？基本原理就是这样的。创新是人类文明进步的动力没有错。

创新是人类的一种活动，所有活动除了条件反射都是有动机，因为这个世界上既没有无缘无故的爱也没有无缘无故的恨，为什么要搞创新，已经讲过了十个创新九个失败，为什么还要搞创新？

创新必然有他的动力，在 1943 年美国心理学家研究以后发现，人类所有行为受五个需求驱动：1、生理需要，2、安全需要，3、社会需求，友情、友爱，我们是一个社会动物，如果没有朋友活得没有意思。4、尊重的需求，地位、名利，如果没有地位、没有名利我们就失去了奋斗的动力。5、就是自我实现、自我成长、自我追求。

把这五个追求重组，人类只有三个需求：第一生存，第二发展、第三是荣誉。这三个需求跟创新



有关系吗？有的。今天给企业家的朋友讲，以企业为例来讲讲企业的三大需求，生存、发展、荣誉需求跟创新的关系。

一个企业要生存首先要有新的产品，老产品只能管五年。创新是一条主要的道路。我们研究以后发现新产品只有三条路，第一模仿新产品，第二购买技术生产新产品，第三是技术开发，生产专利新产品。这个新产品有什么特点呢？产品创新有什么特点呢？有三个特征：

产品开发的周期越来越短，产品的生命周期越来越短，企业市场价值转移速度越来越快。

举一个例子，产品开发周期，汽车以前是三年五年，现在一年到两年。通用电气公司的电器以前开发周期是三周，现在是三天。

产品的市场周期越来越短，一个产品在市场上能够卖多少年这个周期越来越短。比如说药品以前卖 24 年，现在一个新药只能卖 8 年。一个化妆品过去卖 11 年，现在卖 3 年。

企业转移的价值越来越快，时间原因这部分不展开。

企业第二个问题是要发展。要发展怎么办理呢？必须有新的市场，有信市场才有新的价值来源、才有新的利润，而新市场怎么来呢？很大程度上跟创新有关，开发新市场也只有三条路：

1、市场创新，老产品加新市场。

2、产品创新，新产品加新市场

3、模式创新，专利产品加市场，是垄断性创新。这是创新有什么特点？模式创新里面有三个特点：

1) 创新效率成为企业核心竞争力

2) 创新成为企业的根本源泉

3) 全球创新赢着通吃

简单说一下，21 世纪里面，为什么说创新的效率成为核心竞争力？因为知识创新在加速，知识老化在加速。前面讲企业最大的挑战是什么？是无知。因为今天信息爆炸任何人不可能了解很多信息。所以你会在一些方面无知的方面决定了你的失败。19 世纪知识五十年翻一番，今天的知识五年翻一番。北大清华博士毕业以后，五年不学习他的知识老化 50%，失败是可预期的。

创新的利润成为发展的动力。创新的利润是什么概念呢？我们把一个产品整个周期分为五个阶段，第一创新期，投资没有产出。第二阶段是垄断期这个阶段除了有利润之外，还有创新的垄断利润。第



三阶段叫扩散期，一个产品有几家企业同时生活，垄断利润被分摊。第四阶段是模仿期，也就是企业的微利时代，第五阶段是淘汰期。

全球创新赢者通吃，大家都很熟悉，20%企业拥有 80%财富，20%企业创造了 80%的财富。

企业发展的第三个阶段是新成就。我们要知道新成就也有三条道，蓝道为新财富、红道新权力、绿道新知识。

比如蓝道，你想发财，怎么办？第一是储蓄、勤勤恳恳、集成遗产，积累五十年、一百年，三代以后也许你家富有了。过程很漫长。

第二条道是投资和投机，有可能带来一夜暴富。第三条道是创新，通过创新获得知识产权，通过知识产权转化为企业期权，通过股票上市一夜暴富。很显然蓝道的第三条是最快的。

红道有创新吗？在这里也只有三个选择，第一个按部就班，从科长、处长一步一步往上爬。第二是跟随一个开明的领导。第三条道是大胆创新做出突出的成绩，你的成绩超过了同辈人的话也有可能晋升。红道也跟创新紧密相关。

绿道，包括集成创新、艺术创作、科技创新。

所以在这里都跟创新有关。这样一来，无论是企业也好、个人也好，想生存、想发展、想要获得荣誉和社会地方都需要创新。所以我们可以总结一下，创新是个人成功和荣誉的需要，是企业生存和发展的需要，是国家发展和强盛的需要。所以我们一定要创新。

二、怎么做到创新呢？

关于创新的研究，目前研究有几十本，不同学者有不同认识，我这一部分讲讲同行们研究的结果，时间原因只讲三个问题。

1、认识创新规律

2、制定创新战略

3、加强创新管理

1、认识创新规律

特征一、创新过程是不确定的。

大专家往往做不了创新，他的思维已经固定化了。诺贝尔奖的获得者都是三十多岁有想法的，哪



怕是爱因斯塔这么伟大的科学家，他的伟大是 20 多岁做出来的。后期并没有特别工作。创新的第一特征是不确定的。

特征二、创新过程是知识密集的

如果你不了解知识，或者你知识过时做不了创新。

特征三：创新过程是有争议的

没有争议的东西不是创新，如果九个专家评价得九票的项目这个项目没有任何创新。真理往往掌握在少数人手中。如果大家都觉得这件事是创新大家早就做了。怎么会等到别人做呢？

特征四：创新过程是跨边界的

2、制定创新战略

目前创新的模式有三种：

模式一：主动性创新

模式二：反应型创新，针对社会市场的变化，针对人们生活的变化，开发的适合市场的产品，跟新技术、新科学没有关系。

模式三：互动型创新把新科学、新技术和市场的新需求结合在一起，这叫互相型创新。

有不同的规律和特点，企业做的时候要按规律办事。

创新战略：

一个目标：创新利润，垄断利润，全球市场。

两个动力：技术创新、制度创新

三个源泉：内部知识创新、外部知识创新、市场创新

四个重点：学习和创新、营销和服务管理现代化、按贡献分配

3、加强创新管理

我重点介绍一下创新管理里的规避创新陷阱，陷阱风险无处不在，这里我给大家分享一下创新的



十个陷阱。

陷阱一：为创新而创新。口号每天都喊，有些老总说创新好，所以要创新。这个创新跟企业目标有没有关系他不在意。这种创新要不要做？不要做。为什么呢？创新是为了获得企业利润来源，而不是满足个人虚荣心。所以创新不是目的，创新只是手段，创新要符合企业发展战略，而不是符合领导们的虚荣心。

陷阱二：创新是万能的。有些经理认为一新就灵，只要搞了创新企业就能发展，其实不然。创新只是一个企业发展的核心要素、核心竞争力，企业的发展还有很多要素，包括管理、包括人员、包括营销等等。所以创新不是万能的。

陷阱三：低估创新风险。认为搞创新就是搞一笔钱，搞几个科学家、搞个新产品，如果是这样，大家还用研究创新吗？有人研究以后发现，药物创新，100000个新划分分子只有一个分子能够成为新药，3000个新想法4个能够开发、一个获得成功。所以如果低估创新风险，往往失败就在前面。

陷阱四：创新恐惧症。说创新太难、风险太大、做不了创新。前面讲了不创新就是等死。必须要创新。

陷阱五：创新是企业家的事情，跟自己没有关系。这就是当初熊比特的创新提出的一种观点，这种观点是不对的。因为创新是整个企业的职责，而不仅仅是老总的。

陷阱六：创新是开发部门的事。我是营销员、我是市场部经理，我是管理部门的人，创新似乎跟我没有关系，这个不对。前面讲了，创新三个来源，内部知识创新、外部知识创新和市场创新，营销部、管理部、销售部、其他的很多部门都会提供创新的好思路。

陷阱七：产品或技术导向。这是中国普遍存在的。其实这是对创新的一种误解。创新的导向应该是顾客导向和市场导向。不是先进的技术是最好的、不是最高的技术是最好的。而是市场利润价值最大的技术是最好的技术。一个成功的创新不是产品导向而应该是顾客导向和利润导向。不是满足技术专家的兴趣和企业老总的兴趣，而是满足市场和客户需求。

陷阱八：不允许失败。企业的钱每一分都是血汗钱，你这个搞开发花那么多钱还看不到影子，怎么办呢？一着急就麻烦了，创新必须得有一个宽松的环境。如果不能允许搞创新的人失败，很难获得创新的回报。所以这又是一个平衡了，要寻求在未来战略投资和目前投资风险之间的平衡点。

陷阱九：急于求成。某一个老总，特别是国企老总，可能就四年，四年以后下台了，搞创新不给出东西，怎么交代呢？于是对开发人员产生很大的压力，其实很多时候创新的特点是无心插柳柳成荫。

陷阱十：闭门造车。有些老总认为搞创新就是要保密，自己干。很有可能你的创新是重复别人的失败，很有可能你的创新还没有出来的时候，别人的新产品已经上市了。所以创新必须有非常快速的信息反应，和非常灵敏的情报工作。其实在发达国家，企业情报丝毫不亚于安全情报。因为它决定企业的生死



存亡。

所以就创新来说，除了创新的规律、创新的方法、创新的战略以外，规避创新的陷阱也是非常重要的问题。

三、创新的方向，科技前沿创新

1、世界创新的三大前沿

2、世界创新的十个特点

3、科技创新的十大领域

世界创新的三大前沿：

创新这个词是十五世纪就已经发明了，创新作为一种理论在二十世纪初，二十世纪五十年代出现了创新高潮。二十世纪八十年代以后进入第三阶段，知识创新、文化创新、服务创新等创新扩大化。

知识创新、技术创新、制度创新。知识创新指的科学发现、新知识的首次运用，技术创新是首次商业应用新产品、新工艺、制度创新是创造一个新制度。

目前创新的特点：

国家创新体系受到重视，创新从个人行为上升到企业行为，现在已经达到国家行为了。

知识创新成为创新的前沿

合作创新极具升温

技术创新逐步普及

风险资本对创新有重大促进作用

创新战略与管理非常重要

创新是高投入高风险

创新多样化

科技创新十大领域



20 世纪：学好数理化，走遍天下都不怕

21 世纪：科技如何创新？如何影响我们。

21 世纪有十个科技比较有希望：物质科学、地球系统科学、能源科技、生物技术、空间科技、生命科学、认知科学、材料科技、信息技术、环境科技。

美国政府对 21 世纪前沿的展望：宇宙和生命起源、思维和神经生物学、整合生物学、材料科学、地球系统、信息工程、生命工程、纳米工程、超级制造、超级运输

研究宇宙和生命的起源，宇宙还能存在多久，在茫茫宇宙里面人类是不是唯一的智慧生物，这种研究有什么意义吗？重新建立人类新的精神家园；又产生无数尖端科技，这种科技一旦商业化以后会刺激经济的革命性发展。

思维和神经生物学，为什么有些人有音乐天赋，而人脑的知识能不能像电脑一样直接进行更换，不需要学习。这种研究有什么意义没有？可以改善人类智慧，治疗神经性疾病。延长人类寿命、推进信息技术发展。

整合生物学，我本人是武汉大学生物系毕业的。整合生物学是分子整合成细胞、细胞合成组织、组织合成器官，把器官组合在一起合成生命。这种研究好处：人造器官的移植，延长人类寿命、推动生物技术的发展。

材料科学，这个不讲了大家很熟悉

地球系统，大家也很熟悉，不讲了

信息工程，信息工程讲的是以新原理为基础的计算技术，不是光电技术，大幅度提高计算速度，特别是要模拟人脑的认知思维原理，逐步建立非线性推理功能的人工智能。同时实现网络信息统一。

它的回报：信息通道整合；信息和知识无障碍；信息转换器的发明，将来会实现人脑和电脑的直接互换。

国外做到什么程度呢？要猴子学会了用精神来操纵电脑。也不需要手和语言，用头脑和心灵来控制电脑。英国人做到把一个芯片植入到手背，用思想控制我实验室所有开关。

生命工程，操纵遗传物质、操纵生物节率、操纵生物细胞、操纵组织器官、操纵生物生殖、操纵生物形状、操纵生命形式。生命工程回报是改造人类世界。

纳米工程



超级制造，这个很有意思，最后的目标是所有的设计、开发、生产、销售由计算机完成，人只干两件事，第一个选择参数，因为计算机有很多参数可以选择，第二个享受生活。

超级运输，我们知道希望很快从北京到上海、从上海到武汉，超级运输现在到了什么程度呢？我们看看美国的一架飞机，2004年3月27号，他们飞机试飞成功，飞机速度达到每小时8000公里，每分钟133公里，可以十分钟从北京到上海。每小时8000公里，每天19万公里，你们看过西游记没有，西游记叫坐地日行十万里，而现在人家的飞机已经达到每天19万公里。这是什么概念，超过了我们的神话。

在21世纪科技创新能够给我们带来什么呢？前提是在尊重法律、尊重社会道德、尊重科技规范的前提下想做什么就嫩做什么，想要什么就能有什么，想去哪里就能去哪里，想活多久就能活多久。

谢谢大家，祝大家新年快乐！

艾学校：遭遇危机后企业要快速切割

北京大学危机管理课题组组长艾学校。

艾学校：

在座的各位企业家朋友，上午好！

非常高兴用半个小时时间跟大家分享危机管理之道。我参加了两天的活动，发现一个现象，我是第三次在这里跟大家演讲。有一个人来了，他坐在我旁边，但是没有跟我打招呼，八零后的美女总裁董思阳，去年11月22号北京青年报登了对她不利的文章。但是我还是跟她打了招呼。我说要表扬你，为什么董思阳不理我，你们知道什么原因吗？因为我在今年2月9号写了一篇文章，在新浪网登出来以后，访问量达非常多，美女总裁董思阳危机是怎么造成的。但是我告诉她一句话，我是讲危机的，你今天能够来参加世纪成功论坛，表明你的危机已经过去了。在世纪成功论坛演讲的企业家如果成功回到世纪成功论坛，那就说明他已经走出危机了。

遇到危机以后怎么处理危机，这是在座的企业家非常关心的。半个小时让我诠释这个理论，不可能。我们今天跟大家分享一个，在现实生活中个人、家庭、企业一旦遭遇危机以后，有没有一下子快速解决问题的方法。有这个方法！

大家能够来这里学习，能够听我讲半个小时的课，一定非常受益。

我跟大家分享十年来研究危机管理，总结的最重要的管理方法，是危机管理的切割理论。我是这个理论的创始人。什么是切割，为什么切割，怎么切割。



大家知道，我们今天没有时间跟大家讲危机概念，也没有必要讲危机方面的效应。但是危机的基本形态大家应该知道，具有放大功能。我们一个企业也好，个人也好，一旦出现危机往往是一个小事情、小人物引发。如果不加以控制，会变成更大的危机。就要切割。像一个人去医院检查，医生会告诉你切割掉。这就是解决肿瘤最有效的方式。

企业、个人出现危机以后也要用这种方式解决危机。三种切法，纵向切割，横向切割，斜向切割，纵向在量上进行切割，横向是面上进行切割，斜向切割是时间上进行切割，时间上的控制。

下面给大家讲现实生活中出现的一些危机，我们讲今年刚刚出现的上海市政府的两个危机。上海刚刚出了两个危机，大家都有印象，今年6月27号上海发生了上海市政府最不愿意看到的事情，一个建好的闵行区莲花河畔小区，7号楼倒掉了，我们所熟知的楼脆脆，面对的危机是什么？上海市政府需要快速把危机解决，如果不能快速解决，就会面对明年世博会召开对上海带来什么影响？他是希望吸引世界各地的游客，到上海以后敢住上海的楼吗？这是上海市政府需要快速解决。怎么解决？这就用到切割理论，快速把危机化解。这个楼倒了，是前面房地产发展商梅都房地产公司，把这个房子建起来了，他倒下去了，证明你能力有问题，业主对你这个房地产公司还有信心吗？没有了，任何一个企业出了问题，当务之急要恢复消费者的消费信心，楼倒了，作为业主还有信心吗？不要说已经倒了楼没楼住了，就是住在个小区里，其他楼的消费者、业主也不敢住了。会产生这样的消费联想。所以在这样的情况下怎么恢复信心，这就是作为上海市政府当务之急需要解决的问题。怎么解决，上海人是中国最精明的、最会算计的。上海人跟你发生这样的事情，他会简单地解决吗？提出的条件是买一赔一，梅都房地产公司能答应吗？上海市政府能答应吗？上海市政府的赔偿方案是5%，能把这个问题解决吗？解决不了。眼看着这个事情僵局一直持续下去，上海市政府快速地用切割法解决了。把原来的形象不好的梅都房地产公司切割出去，换中国最有能力、最有影响、开发能力最强的公司。万科。万科为什么接手这么一个楼房呢？这个楼房接过来要赔几千万，最大的赢家恰恰是万科。就是因为万科接手了这个楼盘，使他跟上海市政府的关系大大拉近，万科接手之后怎么解决？你再来说我的问题就是前面的，我们按照有关方面来解决，谈判，一家一家谈。我重新把这个楼建起来，你们说有问题的，我帮你们加固，我的物业管理水平中国最高，你要相信就留下来，可以适当地给你一些补偿。用这种方式快速把危机解决了。这是6月27号发生的倒楼事件。

今年10月14号又发生了钓鱼事件。这个事件上海市政府处理得不好。我们看一看这个事件。10月14号上海市浦东新区房地局下面的交通执法队执行钓鱼式执法，把刚刚从河南到上海三天的小伙子罚款了，说他开黑车，这个小伙子不服，把自己的手指头剁了。但是上海这次处理得不好，这个指头一剁就面临一个问题，你是不是钓鱼执法，面对全国网民、全国人民的一片置疑，在这样情况下上海市政府怎么解决危机？这就是对你的考验了，上海市政府怎么解决的？大意了，这个时候应该快速切割。怎么切割？要把这个问题局限在浦东新区，不能给放大到其他地区。可是上海市政府让浦东新区调查，浦东新区把这个权力下方到城管局，城管局调查交通队，老子调查儿子，能不相互袒护吗，10月20号调查报告出来，我们严格按照程序执法，不存在钓鱼执法。这个报告出来惹怒了全国人民。面对全国人民的置疑，马上重新组成调查组，10月26号公布，确确实实存在钓鱼式执法。前面的报告和后面的报告打架了，上海市政府怎么解释。撤职的撤职，赔偿的赔偿，浦东新区赔偿还是小事，变成了上海市都有问题了。当危机发生之后，就会扩散、蔓延，蔓延到闵行区、松江区、南汇区、宝山区，这些郊区都存在钓鱼式执法。既然存在这么多，人家就要找信访、退款，面临着大量的物力、人力、财力，上海市政府这次要赔多少。



因为前者懂得危机处理的方法，及时切割。后者没有按照危机切割管理理论，危机被放大。上海刚刚十一月份，今天是2009年最后一天，11月份南京又发生一件危机。南京11月3号，五个月大的婴儿得了眼科病，送到南京眼科医院，11月14号凌晨这个孩子因为不能及时得到救治死了。医院在这个问题的处理上忽视了医疗事故，没把它当回事。死者家人上了天涯社区的BBS，南京市儿童医院当班医生上班偷菜，导致婴儿死亡。南京儿童医院，当班医生，偷菜，婴儿死亡。这几个关键词的影响力太大了，南京市儿童医院发生这么一个危机事件，全国人民都关注了。因为现在很多人到医院里去治疗，有时候确实实得不到理想的状态。医生不像过去那么热情了，甚至可以说冷漠，第二医生的责任心比以前大大下降，因为更多人看到的是你腰包怎么样，腰包鼓就开大处方、过度医疗。婴儿死亡事件发生以后，激起了全国人民对这个事情的痛恨，网民、全国人民一直骂，面对一片骂声，南京怎么处理这件事呢？南京市卫生局，责成南京市儿童医院调查。南京市儿童医院怎么处理这场危机？就要考虑了，怎么样进行切割，快速走出危机。切割什么？怎么切？要找到切割点。当医院面对全中国老百姓都关注的公共事件的时候，或者一场重大危机的时候，首先应该考虑保什么？是保医院还是保医生？这就像一个女同志要生孩子了，到医院去，妇产科医生一看情况比较严重，就问家人是保大人还是保孩子，这个时候就要做决策。南京儿童医院想要保医生，是副主任医师。医生是宝贵的财富，要保医生。他切割切错了。这个事情如果保医院就保对了，保了医院就保了医生。首先告诉大家这个医生确实存在上班时间存在上网打游戏的事情，第二道歉，第三赔偿，第四给医生一个快速的处理、一个处分，全国人民会有一个交代。可是没有想到这一次他们切割切错了。调查报告出来以后说什么？说当班的医生并没有上网打游戏，他在写论文，你是真写论文还是假写论文，如果被披露出来，全国人民知道真相的时候你怎么向大家交代？面对这样的调查报告，中央电视台提出问题来了，白岩松说你是在挑战全国人民的智商。我们相信这个医生是写论文吗？面对全国人民的置疑，南京市政府重新组成了调查组，有专家、医学方面的专家、记者、律师，还有计算机专家。怎么调查呢？我们在座的上网时间，上网偷菜、下围棋、打麻将、发邮件，只要上网了，一定能查得出来，调查结果显示，这个医生在凌晨当班的时间下了两盘围棋。调查报告出台以后，南京市儿童医院怎么向全国人民交代。

在这种情况下结局是什么？你想保医生结果保住了吗？不光医生没保住医院也没保住。医院院长党内严重警告处分，行政记大过处分，党委书记严重党内警告处分。医生取消行医资格、开除公职。这就是危机发生以后，不是没有解决危机的办法，关键在于你有没有方式方法能够快速地解决危机，这是我们讲到的政府和事业单位。

下面讲讲个人，个人也可能遭遇危机。中央电视台的常客，春节联欢晚会的常客，侯宝林老先生的长子侯耀华先生最近是不是很烦啊？他烦什么？你虚假做广告代言人做了十大代言人，面对全国人民的一片质疑，面对全国各地对你的一片骂声，这个时候应该怎么走出危机，应该快速在中央电视台向全国人民道歉，道歉就应该快、真诚。中央电视台为了保他给了他三次上央视的机会。现在名人出危机以后，央视不一定会给他机会。央视给了他机会，说明他们关系比较不错。但是这一次央视努力白费了。侯耀华没有学过危机管理，他的危机管理水平太低了。他怎么做呢？向全国人民道歉了，道歉以后紧接着说，记者问他说广告，他说广告不吹还叫广告吗？你们怎么老拿我做文章啊？我才拿多少钱啊？为什么不查一查电视台，他们拿的钱比我多多了。后面两点你想切割，切得掉吗？想转移大家的实现转移得了吗？最后没想到道歉不真诚，导致了危机并没有走过。侯耀华现在的形象，并没有让大家感觉到他的形象恢复了。今年的春节联欢晚会也上不了了。当一个名人在遭遇危机的时候，道歉也要会道歉，切割也要会切割。

另外一个名人最近也遇到了麻烦，但是他快速地把问题解决了。这个就是殷桃。第一，找中国人



民解放军空政文工团，殷桃同志一向洁身自好，另外一个家伙站出来发表声明，马上说这个博客不是我写得，是黑客写好的传上去的。这不就是帮殷桃做了切割了吗？很漂亮。第二，他的准老公在王府井(36.89, 0.54, 1.49%)两个人散布、购物、十指相扣，就让媒体的拍，上网、上报纸。给全国人民的信号是他们还很和谐。第二刀也快速帮殷桃洗清了自己。殷桃现在走出了危机，名声也被打出来了。

所以我们现在个人遇到危机以后，只要找到正确的方法，没有解决不了的问题，方法正确，一切问题可以迎刃而解。因为时间关系，虽然说我在全国各地讲课，我们今年学习型中国世纪成功论坛十年了，严重危机管理、讲危机管理也十年了，哪一年我最火。今年我在全国讲了两百场，每年听我的总裁班、北大、清华、复旦大学、上海交大、华中科技大学总裁班，董事长要听我的课，我也希望大家掌握我们今天跟大家分享的重要的危机管理理论、切割理论，用切割法解决现实生活中出现的突发事件和危机，如果能遇到一些问题不好解决的话，我希望你们可以跟我联系。当然我不收费。

我希望大家在未来的生活中遇难呈祥，吉祥如意、逢凶化吉。

陈永亮：人的终极需求是快乐的需求

聚成资讯集团总裁陈永亮。

陈永亮：

谢谢孙博老师的嘉奖。其实我只是在董事会领导下的一门大炮。董事会教我高炮我就高炮，董事会叫我低炮我就低炮。所以在董事长、各位董事的领导下，我能够有一个舞台去实现自己小的梦想，在这里首先感谢我的那些贵人。

刚才艾老师讲的时候我突然想起昨天在报纸上看到一则新闻，艾老师说有人去偷菜、有人下围棋，昨天报纸上说美国一个飞行员开飞机的时候突然中间有一个小时时间跟塔台联系不上，后来又联系上了，结论是他在上面玩游戏，用手提电脑玩游戏几乎忘记了时间。看来这样的事件还挺多的。所以在飞机上玩游戏，时间过得快，跑的距离也远了，今天是2009年最后一天，在这里祝福各位新的一年更加快乐，帮助更多的人！

我也经常在天上飞来飞去，我经常跟老板们研究讨论，说别墅买来都不是自己住的，是保姆住的，有的大老板买了五栋别墅，但是他自己住在酒店，别墅都是保姆打扫一下房间，然后享受一下宁静优雅的生活。有一次去成都，华商书院六期，一位同学邀请我去他的别墅玩，他说我们四川人接待朋友最高礼仪之一是打麻将，结果他开车上找了一个小时没有找到。我问他为什么找自己的别墅找不到，他说只有买来的时候来过。

所以我就在思考人活在世界上到底在干吗，生命的意义到底是什么？我们回顾一下小学初中高中大学，时间过得很快，只有读小学的时间很慢，因为烦自己老是长不大，一旦长大之后发现自己一年又过



了。所以到底活着干吗，生命的意义到底是什么？我没有多少知识也想不通，到处去听课，包括到国外。后来有一个老师说生命的意义等于情绪，情绪，于是我思考了很久，生命的意义等于情绪，无论你多么有钱，无论你地位多高，无论你多么辉煌，成功如凯撒大帝，死后空留手一双。去世之后把双方放在棺材之外警告世人。

生命的意义在于情绪，这个情绪到底是什么？什么样的情绪才有意义？无论地位多高，财富多少，假设是郁闷的、不快乐的、痛苦的、恐惧的，这样的人生没有意义。

生命的意义其实就活在情绪，就活一种感觉。所以哈佛大学的专家们对 20 个国家的人，进行了 20 年的研究，发现人一生不外乎就在追求六个字，健康财富快乐，而健康和财富不外乎是在为快乐两个字服务的。

可是什么是快乐呢？我们很少去想、很少去思考，舒服就好，舒服就是快乐。那什么是舒服。快乐对一个老板来讲很简单，宁静就是快乐。对中基层的干部快乐需求被满足就是快乐，马斯洛说人的一生很少情况欲望被彻底满足，当一个欲望被满足的时候，常常会新的一个欲望又升起来。所以人的一生总在希望着什么，这也引发了一切，所以我们对一个老板来讲，身心的和谐叫宁静，摆脱过渡的占有欲叫宁静，欣赏自己的所得叫宁静，接受自己即将失去的叫宁静。得和失都是临时状态那叫宁静。

所以难怪金先生的书里写到幸福就是吃饭、穿衣、睡觉。我以前老不明白，怎么吃饭穿衣睡觉就是幸福呢？后来明白了那叫宁静。可是怎么样叫宁静呢？怎么样可以宁静呢？我们很难做到。有人说出家就宁静了。有想出家的吗？在北京比较少，深圳一问的话举手一大片。出家不就追求那种宁静吗？享受哪种感受。对老板来讲是宁静，对中基层来讲不认为，我的物质欲望被满足、精神需求被满足那就是快乐。经营企业实际上在追求快乐，因为那是终极追求，经营企业就是在经营快乐。最高的快乐就是阴阳平衡。

举一个例子，一个男人一辈子孤苦伶仃一个人，很显然再快乐也不会特别快乐。所以他需要阴阳平衡，思考一下终极快乐是什么。假设买了漂亮的衣服，但是不保暖，你快乐吗？你穿的衣服非常暖和，但是不漂亮，你快乐吗？所以阴阳平衡是终极快乐。

因此在我这些年经营企业、带领团队的过程就一个理念，谁能够让团队快乐谁能得天下。得快乐者得天下。可是怎么样让团队能够快乐呢？在我所带领几千人当中，我们是一家从事培训工作的，是属于服务型行业，服务型行业有一个特点，生意太好员工就不快乐，因为他太累，而且我们的客户大部分时间只有周末有时间，但是周末员工就无法休息，怎么样给他快乐呢？因此我想有几个体会：

第一，笑脸管理。笑脸的管理，第一个要点是管理自己的笑脸。今天到公司你笑了吗？如果没有笑的话，假设一个管理者苦大仇恨，乌烟瘴气出现在企业、出现在部门，很显然员工心中就会有一句话，鬼来了。当一个老板、一个管理者阳光灿烂，快快乐乐出现在企业，员工会有四个字，佛光普照。所以我把它叫笑脸管理。因为前面我们讲的一个理论，人的终极需求是快乐的需求，所以首要的从管理者开始，你说哪一个企业不需要快乐？在深圳有一家企业，老板说工资很高、福利很高，员工就是没有积极性，我们去这个企业一看，基本上有一个通病，不像企业像殡仪馆。为什么会像殡仪馆，推开董事长的门一看，里面坐一个人，那张表情、那张脸连成年人看到都恐惧。心理学告诉我们，所有员工都有恐惧权威的心理



节。老板是第一权威在企业，小时候可能怕爸爸、怕妈妈，读书怕老师、工作怕老板，这叫恐惧权威。加上老板的脸，老板一说回香港员工全部喜悦。很多人在祝福，最好永远不要回来。

当然真正的殡仪馆不需要太快了。因为那个单位太特殊，不需要抓品质，烧得舒服不舒服没人知道。第二不抓服务，烧完之后放在罐子里。第三不抓营销。他们前台只需要在前台放一首歌，叫总有一天等到你。他们公司的员工一上街，一看全部是准客户。这些的企业不需要太快乐。但是除此之外管理者笑脸管理，上班的时候我们笑了吗？公司有这一张笑脸镜吗？刚刚到公司门口看一眼，我的肌肉拉开了吗？再去办公室。

寻找快乐的人天天快乐，寻找烦恼的人天天烦恼，快乐是一种能力。对管理者来讲，快乐也是一种习惯。如果我们做企业已经做到很大，但是没有快乐，对个人来讲失去了，对社会还是有用。

第二个需求管理，对中基层干部来讲，如果他的需求不能被适当满足，无论如何笑，都是假笑。所以我们也知道马斯洛告诉我们世界三大心理学流派说人五大需求，今天西方已经提出人六大需求

第一需求确定性。我们的干部员工保障是确定的吗？保障是准时的吗？薪酬就是军人的工资。《国富论》里讲拉丝的员工拉了几年就一只手长一只手短。所以你说他能快乐吗？所以他只盼望发工资的那一天快点来。但是我在深圳的时候，因为出纳从来没有笑脸。我每次去都是今天没钱，下午来看看，就好象割他的肉。那是我的工资，那是我的。我好想跟他乞讨一样。厉害的老板从来不准时，现在都是月光族，早就盼那一天了，还在拖，拖了三天他们就讨论，拖了四天就要注意老板会不会跑。偶尔提前一天，就好象说好一号结婚，31号新娘来了，能不高兴吗？这叫确定性。更高层面叫不确定性，我们叫希望管理，为什么打麻将就那么大干劲呢？打麻将，那个人准时上班，说好下午两点开工，打麻将，全国各地跑过来，生怕没有位置了，不主动下班，拖到凌晨还在打，凌晨两点准备散伙了，还要再延长，既然都四点了，不如天亮到点回去睡。为什么打麻将那么干劲呢？叫快餐，一边吃一打。主动到自己的原因，我有一张牌，准是那张牌打错了。打麻将上厕所都是跑的。手都还没有擦干净就开始摸牌了。他为什么那么干劲呢？因为快乐。为什么快乐呢？因为打麻将的魅力就在于不一定会赢钱，这就叫不确定性。不一定赢钱这就厉害了。这也叫希望，让人充满了希望，这就叫希望管理。

所以让员工、让下属永远充满希望，打麻将就很简单，充满希望，打麻将的希望在哪儿，希望就在下一盘。如果下一盘不行，希望就在下一方，总有机会。所以作为企业为什么要有职业生涯规划呢，为什么要有年度、季度、月度奖励计划呢？这就是希望管理。不但要有，而且要反复宣传、反复宣传。直到员工听到就发呕，一定要讲到他呕吐。所以我们看这就是让希望天天照在头脑里，像打麻将上瘾。有没有企业不需要员工上厕所都跑，也有，八十年代的日本，因为日本人管理太严格，他们规定小便两分钟，不走开始喷水，大便五分钟，不走下面开始翻波浪。

所以在结婚的时候老婆喜欢摆酒还是老公喜欢摆酒，女孩子喜欢把酒宴摆得更大，背后的理论是因为她向全世界宣布这个男人是我的了，这叫安全感、确定性。男的为什么无所谓呢？没有不确定性了，因为不像封建社会，太太什么样都不知道。但是现在不存在了。所以摆酒的动力不大。这就是背后的理论。

第三，重要感的需求。谁能满足他谁就能够得天下，在企业高曾里谁最厉害？高层里自己最厉害。



副总经理管营销部，不是我把东西卖出去，你们几个搞什么。研发的讲不是我研发的，生产的想不是我把产品生产出来，你们能搞出来吗？总经理想不是我协调你们能做到什么？三年前我都是这样想的，我一直在聚成工作，我们董事长二十多岁，我认为董事长二十几岁哪里有我厉害，我有时候就这样认为。所以有时候连他走路慢一点，我都想那么慢干吗呢？但是当我在华商学院读完《易经》等等书以后，才明白，董事长把这些事让给我了，我旁边坐了一个圣人而我不知道。那一天以后我自己醒悟了，发现董事长长得很帅，虽然他长得很胖，28岁今年，看起来像46岁，但是我发现他很帅，牙齿也很白，在台上讲话慢悠悠的看起来好稳重。我从心里说董事长我好敬佩你。这就叫父母之间和谐。最愉快的是孩子。所以干部和谐，企业又快乐了。

结论是功劳让给下属，荣誉让给下属，去满足他们这样的需求。

成长，什么叫成长，成长就是当别人听到一番话，比如我刚才坐在下面听到艾老师讲危机管理，我脑袋里想，是这样的，这就叫成长，成长就是听到别人一番话、脑袋里面想了一下，这就叫成长。每个人都有成长的需求。邀请了全中国那么多著名的老师、名家、名嘴、名企来演讲。大家在这里听到就在脑袋里不断想。如果一个人人在上面讲课下面人不想，那并不成功。

人的最高需求是贡献的需求。这个世界上只有两种情况，一种索取一种贡献，内心深处我们为这个社会做贡献，还是为这个社会索取，凡是我想要的那是乞丐，只有乞丐一辈子才要。什么叫发财，发财就是把财发出去，叫贡献。这是最高境界的需求。但是我们相信，老板有、所有员工都有因为我们都是人，我们都是社会关系的总和，谁能满足他谁能得天下。

希望管理，我们管好他的希望，就能给他快乐，什么叫希望，企业的愿景，当然还有使命。我自己服务的企业，我也是大股东之一，虽然企业很小，但是有伟大的愿景，我们要成为世界一流的培训咨询公司，要成为世界一流的服务品牌。虽然路还很远，想想当初，我们要成为世界一流，那应该是最佳的历史机遇，因为中国正在崛起，奥巴马是上帝派下来把美国搞垮的好人。这次金融危机，每个人知道中国V型，欧洲是W型，上下折腾。美国L型，下去不上来。所以这是一个历史机遇，我曾经听一个老师说，是香港的某位教授。说中国是2030年最穷的国家。我是认为不可能的。中国成为世界第一成为必然，还用争论吗？这不是靠运气，拿破仑说东方这头狮子睡着了，千万不要惊醒他。但是他只说对了一半，我们难道不会自己惊醒吗？

这次国庆阅兵，我最喜欢后面拉着好长的那个东西，为什么喜欢看那个呢？是因为有了那个东西之后，据说能覆盖整个美国和欧洲，我们是爱好和平的国家，我们是中庸之国，我们在最强大的明朝的时候，郑和下西洋不是去侵略，但是有了那个东西美国人就不敢轻易打我们了。我们才有了三十年的长足发展。如果没有这个我们会安全吗？所以有那个东西拖出来叫肌肉，两个人肌肉都很大就不打架了，当一个人肌肉大、一个人肌肉小就要打了。我们虽然现在肌肉没美国那么大，但是我们会点穴。所以美国也只是吵吵嚷嚷，

所谓成为世界一流，我们赶上了这些的历史机遇，我们有机会往这个方向发展的时候，我们的团队、我们的下属他会看到空间、看到老板的雄心壮志，如果我们说我们要成为深圳市最大的培训公司，他们不快乐、都走了。这是使命。我们使命谈得很大，每一次演讲都说，有人说你们喊这么大的使命，帮助



企业成长，富强我的祖国，为实现世界和平发展而奋斗。

当然今天很荣幸在这里和大家分享，聚成在座的有很多都是我的客户，感谢你们的支持，谢谢你们。我们在发展过程中，跟所有企业一样，有很多问题，我们今年也有高官离职了，网上炒得凶得不得了。说聚成要怎么样了，但是结果是，我们 53 家分公司里，没有一个总经理离职，实际情况是这样的。刚才讲了网络上好多东西跟现实不一定那么接近，当然不是说我们要否定他，有人利用这个工具，跟我们做了这样一个宣传，但是实际上不是这样的。结果我们整个董事会、高管班子更加开心快乐地向前走，因为我们的使命是帮助祖国富强地向前走，这点小困难算什么呢？这叫道，道是相通的，喜马拉雅山才八千多米高，我们飞到一万多米。为什么飞不起来呢？因为把自己看得太重。所以我们只是一颗尘埃，在这个世界上。尽自己全部努力为这个企业、国家、社会贡献那么一点微不足道的力量，此生足以。

讲一个阴阳平衡是终极快乐。

我们以前学辩证法叫内因决定外因，但是今天的理论已经超过了这个范畴，外因依然决定内因。举一个例子，孟母三迁。为什么要三迁呢？外在环境。为什么我们读研究生很多人要选择北大清华呢？他选择那个圈子，所以我们看到这就叫外因，外面对他的影响。我们的结论是什么？其实很简单，我们企业光靠自己努力不够，我们今天在这里有一个新的管理学理论提出，以前不是叫木桶理论，哪一块板不行就把它补上，木桶装多少水取决于最短的板。理论过时了，随之而诞生的叫长板理论，不需要补短板，把短板给别人，我们只经营自己的长板，把自己的长板做到极值。我们几个长板拼起来就是很高的木桶了。所以做自己最擅长的领域，把它做到极致。任何人再一个领域超过一万小时的锤炼，都会成为那个领域的卓越人士，你们同意吗？

所以对企业来讲很简单，我们只要阴阳平衡，自己做自己常德，把短的给别人做。

在管理团队的阴阳平衡，虚实理论，把虚的做成实的，把实的做成虚的。比如白毛女这个品牌多大，但是今天没有了。比如超级女声。它已经不像当年那么火了，因为他没有把实的部分做出来，假设像迪斯尼一样，迪斯尼是一个虚的，玩，但是很多其他的品牌，有酒店等等，这是实。像 NBA，打篮球、玩的，是一个虚的，但是打出几百亿。但是企业如果是实的，尽量把它做虚。

看看国家的发展 1949 年到 1979 年，以抓革命促生产，是思想层面叫虚。1978 到 2002 年大力发展经济，叫实，2003 年以后，第一阶段政治发展、第二阶段经济发展，第三阶段生态发展。今后靠文化发展。所以现在中国文化正在回归，国学复兴绝对不是偶然，所以为什么中秋节、端午节要放假，我们要回归，未来的中国就是原汁原味的。

所以要做阴阳平衡。祝大家在新的一年里阴阳更加平衡，新的一年更加快乐，新的一年大发展！谢谢！

王国宇：企业家要学会与人合作才能成功



王国宇：

感谢所有的朋友，今天在这里跟大家一起分享我身边的感动、我人生的经历。今天上午前面几位老师得非常好，给了我们很多生命的启迪和人生的智慧，请大家用最热烈的掌声感谢前几位老师的分享。

给大家看这样一个光盘，告诉大家过去的已经过去了，那已经是昨天，现在朋友你会认为昨天的事情，是不是已经过时的，大家认同吗？未来还是一张无法兑现的支票。最关键的是我们当下。

我们做一个调查，在座的是农村出来的举手，在座初中没毕业的举手，人非常少。我是从农村走出来，我是初中没毕业，当初六百元一个月没人要，但是现在人民大会堂举行的装饰装修行业的一场演讲，有一家企业老总对我开价 600 万。我已经被北大录取，我从来没有梦想过走进大学的讲堂，我已经成了几十所高校的客座教授、研究员。因为我相信自己，别人可以看不起自己但是自己一定要看得起自己。虽然我们没有什么太多太多别人有的东西，我们可不可以自己创造？

在座的爸爸妈妈是正处级以上，举手，只有一两个；爸爸妈妈有千万资产的举手，大家比较低调。这说明一个问题，我们不是富人的后代，但是我们可不可以成为富人的祖先？今天在现场每个人后面都是千军和万马。虽然我这个人什么都没有，但是今天在上海、北京、新加坡、澳大利亚、内蒙古、武汉、长沙、都有自己的不动产，曾经是 600 块钱没人要，但是我走过来了。感谢所有昨天和今天，所有在台上分享的老师，因为学习改变了命运。我学习了他太多的课程，昨天的林老师也是我的老师，包括景澜老师，他的金口才班，今天我站在这里演讲，他也是我生命中的贵人，我说这句话是想说过去不等于未来，只要学习一定可以改变我们的命运。大家是不是相信呢？给自己提醒一下，我一个初中没毕业的人、一个农村走出来的人，我可以站在国际舞台上，我可以，你们是不是也可以？

我前几天从广州来，当我跟企业家分享生命感动的时候，我应该把更多的资源跟更多的人分享，怎么样来资源整合，怎么样创造价值，怎么样创造人间的万种可能。长城上刻着我的名字，不是我自己刻的，我的名字跟中国领袖，著名的企业家、著名的奥运冠军的名字刻在一起。当你相信可以改变自己命运、改变家族命运、改变地区命运的时候，你的思想非常伟大，你的人格升华，别人可以看不起我们，我们自己一定要看得起自己。我在上海做的工作是没有任何门槛的装修行业，这样的平台一做十二年，上海浦东很多著名建筑上面都有我们的身影，上海太多道路、桥梁是我们的装修的，我们跟更多的企业、万科、王石合作，只要我们愿意相信自己，你就会成功，当你只有做的时候，你的生命才能是一片康庄大道，在人生的路上帮助别人就是成就自己。

昨天一位老师讲的，情感就像存钱，存进去是因果关系，我们怎么样对待员工，怎么样和更多的人合作，怎么样对待客户，很大程度上决定着以后我们的成就。很多装饰装修行业已经人去楼空，很多曾经的老板现在在什么位置我就知道了，但是今天我们的装饰集团公司已经走了 12 年，而且今年已经在香港证交所上市路演。我们的民营企业非常辛苦，有困难的时候谁会理解我们，没有人知道我们飞得累不累，当我们回家的时候，有多少人理解你呢？因为我们有责任，我们是男人、我们是企业家，我们有我们的使命，我们应该做什么。我们应该怎么样创作自己生命的辉煌，怎么样改变家庭的命运。

虽然我是一个农民，但是我通过不断学习改变了自己的命运，任何老师上课，我都是后面报名最



快的。很多人说我学得疯了，我是我要捍卫自己的诺言，去学习、去付出，每次学习之后会把学费加倍赚回来。因为你相信。在上海我的财富是怎么积累的？因为相信，当你相信的时候，一切都是正面的能量，你不相信别人不是因为不相信别人，是因为不相信自己。当初我在上海买一个装饰办公场地，那时候没有钱，老板说你可以买房子，我说我没有钱，他说你有多少钱，我说只有二十几万，他说你可以贷款，那时候只有四千一平方，当时买房子的时候，公司的人说你脑子坏了，他是卖不出来才要你买的，12年后的今天，现在这个房子已经价值几千万的，财富就是这样赚出来的。当你怀疑的别人的时候，你也是对的，你还是自己走自己的路，但是你要为自己的人生结果买单。

我走过很多的城市，也有过非常多的演讲，同时今天晚上，我还有一个圆桌对话分享，明天就会飞到河南，我跟大家报告一下我不是老师，也不是讲师，只是一个普通的企业人，我在呼唤所有企业家，所有未来想成为企业家的人，我用我自己的生命表达，凡事都有万种可能，当我们学会与人合作，生命就会辉煌。过去的无法选择，未来的无法把握，只有当下在你脚下。

现在这么多人要进行资源整合，你应该抓住几个关键客户，怎么样成交大客户，你告诉别人你是谁。我建议大家花三十秒钟时间，跟前后左右的人说认识你真好，你手伸出去的时候，他可能是你生命中的贵人、他可能是你生命中的总经理、也有可能是未来的另一半，只要你相信。只要你相信，凡事都有万种可能，没有不可能，只是你不敢想。只要你想一切都有可能。

每一个人都可能成为亿万富翁，没有成为原因有一个，没有把身边的资源兑换出来，你认为身边没用的资源是别人的苦苦相求的资源。不知道所有的朋友还记得小时候走过的河吗？还记得上学走过的路吗？还记得老师吗？还记得爸爸妈妈吗？他们今天在什么位置上，穿着什么样的衣服，吃什么样的饭，你心安吗？你有没有想过要帮助他们过得更好一点，想着这些，你会充满着更大的责任，你会不停地行动。我只想告诉大家，在座的很多老板，很多优秀老板，昨天的辉煌、昨天的努力，今天又有多少人放不下自己的面子，不敢向朋友求助而跳楼自杀的。因为昨天的繁荣变成今天的潦倒，因为不愿意告诉别人你需要别人的帮助，当你开口要得时候你就有可能得到一半了。你知道吗？我真诚地呼吁，你肚子饿的时候你告诉别人，当你需要帮忙的时候，你告诉别人。因为假如你告诉他，你就有可能得到，是不是我们就会好一点。

路在我们自己脚下，你想成为什么样的人，就跟什么样的人在一起。为什么有人可以把生意做遍亚洲、世界，我们在十几个国家都有会员。如果能让产品走向国门，我们在国内，从新疆到内蒙古、呼和浩特、呼伦贝尔，从西藏到黄海、东海，都有我们的产品。在全世界的资源，东南亚，马来西亚、新加坡、那么多的城市、那么多资源想进入中国，但是他没有通路，他不知道中国长什么样子。

2008年北京奥运会美轮美奂，2010年世博会在上海万众瞩目，中国即将成为世界中心，你准备好与人合作了吗？那是多么大一个商机，你准备好了吗？我们的会员的企业已经进入世博会，你的产品和他链接是什么概念呢？行业顶尖佼佼者一年做的事情是你的多少倍吗？很多人没有掌握与别人合作的技术，只是看到自己，昨天一位老师讲过一句话，走出来就是一阵风，今天我在这里分享我生命的感动，我这样做对你有帮助的话，可以打开你的思维模式，我认为再怎么累都是最开心和快乐的。无论我怎么样，再苦的时候，很多人说你这么累，为什么今天我这么做，我认为我承载的责任太多，我认为有义务帮助他们成为生命中他们向往的人。

今天有一个全球的谈判专家坐在前面，他愿意跟我全国走，他愿意帮我拎包，应该说他的企业是世界五百强企业，他的产品是全世界最好的产品，但是要不要认识这样的人呢？要！掌声请马总站起来，



这个人比我潇洒，比我资源多，因为他认同我，认同我的思想价值观，当我们联合的时候，一加一大于二。

联合才能做大事，人生是彼此的加油、彼此的鼓励，不同的平台上才能看到别人的优势。当我们放下自己才能得到你要的和我要的。所以李嘉诚和多少人合作，他和别人合作的时候一定多给别人一点。所以老祖宗的话说吃亏是福，下次别人不和你合作是不是损失更多呢？

阿里巴巴的马云是我的同学，从他们身上我上学到太多太多人生的经历。有一次他讲课结束，在机场的时候，我说可不可以和你交流一下、学习一下，他本来飞机要起飞，但是因为要跟我们交流，在一个小房子里交流，又延迟了一个航班。要不要给他一下掌声呢？他走过的人生经历太多了，今天搭建这样一个平台也一样，帮助更多人在人生的舞台上放大到最好。

过去不等于未来，美国的地产大亨唐纳川普，在房地产危机的时候欠款 72 亿美金，但是他用与人合作的模式，还清了 72 亿美金贷款，他的出场费为 1000 万美金，高于巴菲特、比尔盖茨。他是我崇拜的偶像。安德鲁卡耐基也告诉过我们，追求成功没有捷径，每个人必须要爬楼梯，必须要学会与人合作。

跟大家分享一个故事，一个老虎森林里开会，你们谁敢不服我，很多动物都在动脑筋想把老虎干掉，这时候小兔子红着眼睛、耷拉着耳朵，慢慢往前走，老虎倒退两步，警惕地说你想干什么？小兔子没有做声，还是往前走，走到老虎身边，对下面说你们谁敢惹我俩？

这就是学会与人合作，学会傍大款。你们上网搜索一下王国宇，最高的时候是 498 万信息，超过了王菲和王力宏。一个农民，一个普通的士兵。我的故事被中国人民解放军编进了教材，全国每年有多少老兵，为什么只写我？让中国成为世界经济的脊梁，作为中华民族的炎黄子孙有责任、有义务做这样的事情，这样无愧于我们是一个优秀的人。

你想知道有多少人合作吗？成功最关键的因素是什么？所有的一切一切，我们在下面看，昨天一位老师讲了健康是关键，没有健康一切都没有了。在座的有没有做健康产业的，你们是最伟大的，没有你们没有所有人身体的健康。

我们爱别人，我们帮助别人，如果你帮别人你没有很好的身体，怎么帮别人，爱别人首先要爱自己，你有钱、有快乐才能帮助别人。在汶川地震的时候，我们也捐了很多钱。人生关键的因素是什么？什么都可以忽略，但是健康不可以忽略，做事不等于玩命，只要我们找对方法用杠杆原理就能够赚钱。只要你相信，没有什么不可以的。40 岁之前用身体来赚钱、40 以后拿钱来养身体，有钱的时候没有时间、没有精力走更多的城市、看更多的风景，所以要规划好自己的事业，找好自己的团队、怎么创造自己灿烂的未来。

找对群体激励资源整合。未来的时间变对手为朋友，只要对手优秀，你也会跟着优秀。国美加上永乐是不是中国第一，阿里巴巴加上雅虎是不是中国第一？所以我们要明白，学好本领，学习最最廉价的投资，学习不是消费，我相信很多老师的课程建议大家认真学，学完以后你赚钱的速度会快得惊人。

怎么样成交一个大客户，大客户等于优质人脉，假如你跟马云合作，他身后的资源是什么？那是怎么样一种概念，我的博客是链接在马云和牛根生下面，所以我的博客点击率一定很高。成功一定要看你愿不愿意合作。这就是一个很简单的事情，只要你愿意放下不重要的、所谓的尊严去跟别人合作。没有得到什么都不是很重要。一个成功的企业之所以成功，最善于整合内外部资源，我们着眼全球化的意识，在战略层面、战术层面与所有人合作，发现自身的优势、自身的价值，怎么样让别人认识你、让别人知道你，今天我站在台上演讲，很多人认识我，认识我就有可能跟我发生关系，这句话影响我的生命，当你在那么大的场合，看到那么多人，学会与人合作，最简单的就是有关系发生关系，没关系强迫也要发生关系，这样你的企业才会被别人接受。如果你什么都想要，肯定有得失，就要看先看什么、再要什么。



我相信今天的时间，我分享完以后，如果对你有帮助，你的企业会走得更远，这将是我最大的价值，我站在舞台上是要帮助所有的人改变，我也知道中国民营企业走得太多，我走过的十多年时间，我学过很多东西，所以愿意在这边跟大家分享。

我想跟大家说，走过太多人生路程的时候，我们忘记了太多的东西，眼睛里更多地只看到自己，用钱把自己眼睛堵上，以为外面的世界就是我们家门口的地方，今天我站在这里跟大家分享的每一句话，我站在这里为什么能够跟大家这样说话，我身后是千军万马，中国很多民营企业家的平台上，有各种各样媒体在我们的平台上，制造业、纺织业、服务业、各种各样的行业。所有的一切，亲爱的朋友，当你身后有那么多资源的时候，你充满了更多能量，当很多时候我跟别人说的时候，我自己达到了人生的价值。

我的话太多还没有说，太多的事没有做，我认为你们的资源可以成为帮助我们、实现我们的梦想，如果不能实现，我有太多的惭愧和内疚。

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、营销策划师、企业管理咨询师、企业总经理等高级资格认证。

颁发双证：通用高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：**中国经济管理大学 **承办单位：**美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载 学校网址 www.mhjy.net