

总裁书香轩
2010年9月读书报告

《野蛮生长》

作者：冯仑

整理：李菁

- 导读主席：郭鸿杰
- 导读组员：郭鸿杰，洪泽深，陈培深，李玮，李添南

轩主 — 洪志谷

轩主代表全体书香轩轩友，欢迎到会的各位嘉宾：

- 赵德强
- 王筱雅
- 左琪
- 韩莲美
- 陈明月
- 陈映谊

导读主席 — 郭鸿杰

■ 作者简介：

- 冯仑，1959年出生于陕西西安。经济学学士、中国社科院法学博士，曾在中央党校、中宣部、国家体改委等处任职。
- 1991年创建万通集团，1993年在北京组建万通地产。现任万通集团董事局主席，北京万通实业股份有限公司董事长，中国民生银行董事。
- 著有《野蛮生长》，个人电子杂志《风马牛》等，被誉为中国“地产思想家”

与“地产革命家”。

■ 书中冯仑关于自己的描述：

48 载光阴逆旅，为学、为官、为商，为国为民丹心不改；
20 年生意江湖，阅人、阅物、阅事，阅尽沧桑侠骨依旧。

■ 关于冯仑：

- 冯仑是一位出色的“商业思想家”。
- 成立万通时就将公司周年纪念日--每年的 9 月 13 日，定为整个公司的“关门反省日”。
- 他创办中国首个私募公益基金：“爱佑华夏慈善基金会”，号召志同道合的企业家朋友，每人捐 100 万人民币，捐助先天性心脏病的贫苦家庭儿童做手术。已成功做了超过 5000 个手术，并感动许多有社会责任感的企业家，不断有人加入捐款。目前为中国最大的私募慈善基金。
- 同时他也致力于目前中国最大的环保机构：“阿拉善 SEE 生态协会”，宗旨要恢复内蒙阿拉善地区的生态环境，减缓或遏制环绕这个地区的沙尘暴治理，推动各种环境保护和生态恢复的项目。凭借冯仑在社会企业的巨大影响力，中港台 100 多名企业家出钱出力。
- 他于 2008 年 8 月在新加坡注册成立“世界未来基金会有限公司”（私募慈善公益机构），基金捐出首笔 US\$100,000 给新加坡国立大学和南洋理工大学，设立“世界未来基金环境与可持续发展博士论文奖”。

导读之一 郭鸿杰 <原罪，合伙人，流变>

■ 原罪

- 原罪一词来自基督教的传说，指人类生而俱来的、洗脱不掉的“罪行”。
- 圣经中讲：人有两种罪——原罪与本罪。原罪是始祖犯罪所遗留的罪性与恶根，本罪是各人今生所犯的罪。
- 冯仑笔下的原罪：是指民营企业最初逻辑上的发展悖论，和体制环境中一些不妥的制度安排。
- 造成悖论和困境（原罪）的原因：自己的局限性 / 体制环境所致。
- 根治“原罪”的正确方法：资本社会化 / 公司专业化 / 经理职业化 / 发展本土化。

■ 合伙人

- 江湖聚义：几个有理想、有抱负的热血青年相聚搞企业。
- 常年董事会：利润平均分配 / 权利大锅饭 / 组织效率低下
- 合伙人：江湖方式进入，商人方式退出。
- 万通几个合伙人，最后“以商人方式退出”，促进了组织进化，拯救了企业。

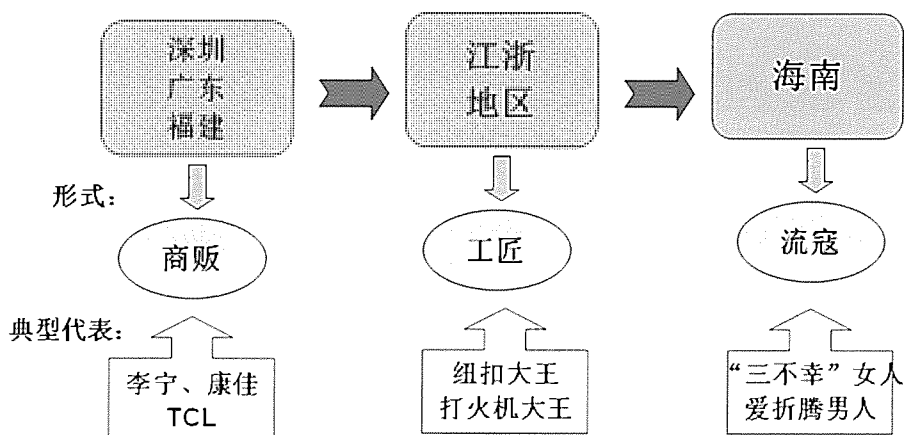
■ 流变--小倒爷与大企业家

- 民营企业形成和发展的三个阶段：

代际划分	年代	称谓	做生意的主要特征	业务形态	参与者
第一代	1978 - 20世纪90年代	前公司时代/ 江湖时代	个体户 + 官倒	简单的贸易/开个餐馆，卖个衣服等； 倒买倒卖 倒钢材、倒汽车等	社会边缘人口； 劳改释放犯； 返城知青 干部子女
第二代	20世纪90年代初 - 2001	公司时代	以公司形式展开	传统的简单服务业， 大规模的内贸外贸 甚至个别的走私。。	下海的机关干部； 下村能人； 大学生，海归派。。
第三代	2001 - 现在	创富时代/ 阳光创业时代	资本市场	网络公司，各个领域， 特别是IT领域	海归精英；本土知识青年

■ 流变 -- 商贩、工匠与流寇

- 从中国改革开放的顺序上来看民营企业：



■ 流变 -- 汇流与融合

○ 近年来民营企业组织状况的四大变化：

- 第一个变化是：

- 行业组织的成熟度在提升，

特别是自我组织维护行业中企业利益的现象，越来越突出，越来越明显，而且效果也越来越好。例如：在欧洲的小商品商会

- 第二个变化是：

- 行业内的行业组织及领导人，对这个行业的影响力越来越大，

令国内的竞争力格局和市场发生了很大变化。例如：“中国城市房地产开发商策略联盟”，简称“中城联盟”，“房地产商会”。

- 第三个变化是：

- 区域性的工商团体和行业工商组织的发育。

他们对社会各方面的影响力和保护商人利益的方法，会越来越多样化。

例如：温州商会、浙江商会。

- 第四个变化是：

- 跨行业的工商团体的活动也越来越多。

- 跨行业主要有以下几种形式：

- 定期性的论坛：中国企业领袖年会、亚布力中国企业家论坛、博鳌论坛、数字中国等

- 同学会：MBA、EMBA、CEO

- 非政府组织（NGO 组织）：阿拉善（SEE）生态协会、华夏慈善基金会等

- 企业家之间的横向联谊（俱乐部）：泰山会、中国企业家俱乐部

■ 流变 -- 筑梦踏实

○ 工商企业未来努力的方向（七大方面）：

- 第一、与社会大众和多数人群良好合作，更多地拿出时间精力投身到公益活动中，比如环保、安全、治安、教育、医疗等。
- 第二、真诚、持续、认真地更多关注弱势群体，参与慈善活动，不光是捐钱，更重要的是捐时间和精力、捐个人的经验和能力。
- 第三、更关注自己的环境，保持生态环境、居住环境平衡，以赢得更多的社会理解和支持，以及我们周边环境的配合。

- 第四、关心社区，参与社区的建设，包括对物业、安全、保安、社区医疗、社区教育进行管理等等。
- 第五、更积极主动地与政府合作，跟国家经济战略合拍，以此来保证经济发展、国家安全、宏观经济的稳定以及整个国民经济的健康发展。
- 第六、随着中国的社会管理体制逐步民主化、法制化，工商企业应与政府合作参与基层选举，通过基层选举扩大他们对公共事务的影响和管理。
- 第七、更好地去建立财富的合法性与道德优势，积极纳税，创造阳光财富。得到社会和未来政府方面的支持，从而让他们在社会生活中起到重要的作用。

■ 流变 -- 小结

- 随着改革开放这 30 年，参与财富创造的企业家的人格特质、文化素质、道德修养都有了非常大的提高。人格上也越来越趋近于正常和完美。
- 他们通过自觉地参与公益慈善事业，以及通过政府的渠道来积极配合政府发展、维护行业及市场竞争秩序，已经逐渐形成了他们各自的风格和影响力，并起到了越来越大的作用。
- 未来第二代、第三代新的企业家，特别是他们的企业领袖，在拥有财富的合法性和道德优势之后，在社会政治、社会经济、社会生活和社会文化方面，将会成为社会发展的最重要的一股力量，将会塑造和影响中国的未来。

导读之一 洪泽深 <投资, 管理, 金钱>

■ 投资

- 以盈利为目的的花钱方式
- 取决于预期的结果
- 用心将钱放在有心人的地方，利用这种投资继续再创造钱

➤ 投资于时间

- 朝一个方向持续做一件有价值的正向积累
时间决定.....例,喝水,IT
时间掌握.....例,可爱 / 活宝
- 时间是消费品 / 资本品
细分出自己做为”投资品”的时间与”消费品”的时间

用钱买时间，用时间换钱（例：用新车，雇佣人，受顾）

- 投资于人之才能(买黄金时间)
 - 当人成为投资品的时候
 - . 买人的能力-市场价值空间比
 - . 买人的政治前途
 - . 买人的关系
 - 投资于人 > 投资他的价值观
 - 去考察清楚人的世界观、人生观
 - 重点是花时间去了解、发掘、塑造他的正确价值观
- 投资趋势，意味着投资战略--其导向按一个方向持久努力，累积核心竞争力
 - 机会 / 趋势
 - (短趋势) (大机会)
 - 时间 / 空间 / 对象
 - 站在未来投资今天：趋势的判断 = 你怎么看未来
 - . 把别人的历史当作我们的今天和未来
 - . 做逻辑研究和推演
 - . 用知觉和经验去感知未来
- 投资的最高境界：
 - 发现价值,
 - 创造价值,
 - 实现价值
 - (是趋势，公司，人，时间价值的发掘)
- 钱的是非
 - 刚性-法律,政策
 - 软性-道德,人情
 - 平衡-公益战略，纳入公司文化
 - 钱是是非地，是非人玩的是非物（例：交易>回扣>成交，与供应商干部出差）
- 人一生的三个钱包
 - 一, 现金或资产—物化, 可视(易量, 易管)
 - 二, 信用---别人口袋的钱, 你能支配多少(碎弱, 不易打开)

三, 心理---你感觉钱对比的多少(稀缺程度和它在心理实际占的比例)

○ 做个好企业

守住第一个钱包-是根本

放大第二个钱包-来促进第一个钱包的增长

调整第三个钱包-调藉心理预期与实际的風险控制

➤ 人心与钱心

○ 钱心---能保-具保障性,我的是我的

能翻-具创造性, 能钱生钱

能跑-具流动性, 遇险能跑

○ 人心---懂得人际关係,伦理习俗,他人信任

先研究人心和制度, 反过来才能

驾驭金钱

➤ 钱心跟着人心走

○ 让的学问: 一套贬低自己抬高别人的表演 例,议价..

○ 熟人原则: 没关係找”关係” 例,老师..

○ 面子流通: 朋友的朋友 例,书记..

➤ “6 - 3 - 1” 办法

○ 6 - 情势,社会,法律强制要遵守的

○ 3 - 经济利益,算帐

○ 1 - 是面子,妥协

➤ 花钱的艺术

○ 找到花钱与幸福的平衡: 花了钱能否增加自由,快乐,满足感,成就感

○ 解决金钱与欲望的平衡: 欲望永远比满足欲望的手段跑得快

○ 在私利与公益间找平衡: 财富的创造与回馈

■ 管理---使人的行为在一组织中按最有效的方式去活动, 而达到预定的目标和积效。

○ 企业管理 / 和尚与庙

庙 ----- 企业

大和尚----- 企业家

小和尚----- 职业经理人

香客 ----- 客户

香灰 ----- 产品 1%

灵签 ----- 希望 99%

香火 ----- 客户忠诚度

(给客户 1%的使用价值和 99%的希望)

➤ 五大悖论

- 变革与稳定-发展/转型-考验企业家的平衡木
- 集权与分权-在于解决与建立完整供应链-例, 特种兵调动后勤系统
- 个人价值与集体价值-利益平衡-例, 一个布袋十个锥
- 利润最大化与社会责任-价值观-如环保, 公众道德, 弱势群
- 破与立-生存得更好-市场空间, 政策支持

➤ 人的管理 (管自己, 理他人)

- 先与未来要用的人做朋友
- 软化对方的心灵, 公事>私事>家事
- 消灭他我中间地带

➤ 特种部队与基地组织 (组织的变革, 人的解放)

- 特种部队化-精确打击为专才
精准的讯息, 前端的组织变成全能的
后台变成系统的支持力量例, 阿富汗战役
- 基地组织化-跳蚤/蜗牛
是用价值观, 文化, 情绪协调的自由份子运动
成本是分散承担, 收益则是巨大的, 例: 911

➤ 怎样把组织变得更有效率

- 把前台做精做专
- 把后台做大做成系统

■ 忠告: 生长是在一收一放间, 重复而完成。再野蛮, 一口气也呼吸不完一生的氧气。

导读之一 陈培深 <政商关系、关系-面子/ 成本>

■ 政商关系-三个层面的关系:

➤ 一、企业与所在体制环境的关系

中国是政商关系, 政在前, 商在后

由政府主导市场交易和企业行为

商人不介入政策的制定过程

政府发球，企业接球

企业没地位，政府各部门都要过问(管)

➤ 二、企业跟政治家的关系

目前企业家跟政治家的关系还没有形成一个成熟的模式

更多处于一些低层次的权力与利益的交换上

通过工商联合会形成与政府良性沟通

➤ 三、民营企业跟国有资本的关系

现阶段，私人资本很弱小，而国家资本却非常强大(由政府保护，不平等)

民企 500 强还不如国企的首 2 强

近年来，国进民退的趋势明显

➤ 民营企业与国家资本的三种关系

- 补充关系：国企不干，你才可以干
- 依附关系：国企是主，民企是从
- 混合关系：企业里有国资，又有民营，如万通

■ 面子、人情与关系

- 在中国社会生存，离不开人情、面子与关系
- 潜在的是人情、明面上的叫面子
- 面子是表面的虚荣和人们之间的情面
 - 面子包括在众人面前对某人给予正面的评价
 - 给当事人(亲友、亲友的亲友)方便
 - 方便：援助、照顾、优惠、推荐、通融等等
 - 逢年过节给人(受尊敬、恩人)送礼
- 西方人是理性人，中国人是情感人、情绪人、关系人、面子人
- 面子是熟人之间的通行证、担保、是一个利益交换最重要的手段
- 人情可以储存和转换(移)
- 面子是熟人之间的通行证、担保、是一个利益交换最重要的手段
 - 家人关系：不讲回报
 - 熟人关系：对回报有一些期待

- 生人关系：人情少、面子最少、规则多
- “成本”与“收入”
 - 熟人的成本：越熟越不好说，越熟越没法遵守制度
 - 忠诚的成本：短期有利，长期来看不利
 - 关系的三方面功能：
 - 事业发展的需要
 - 安全的需要
 - 情感的需要
 - 宁打一口井，不挖十个坑：
 - 关系层次越高、权力越大，所需要”关系”的数量越少

导读之一 李玮 <伟大、企业公民>

- 伟大
 - 看到这个词，脑海里联想起的一些伟大的人：
柳传志，胡志明，曼德拉，阿拉法特，格瓦拉，张艺谋，张学良，秦始皇，汉武帝，甘地…
 - 摘录书中的话共勉：
 - 立志决定了所有事情的思考方向，志向在哪儿，人就往哪儿琢磨。
 - 人立志以后，他立的志向有多大，他处理问题的起点就会不一样。
 - 许多成功的人都会有乐观主义。乐观来自哪里呢？主要是有一个信念，看到未来理想实现时候的光芒，就像基督徒看到了天堂。
 - 伟大的人都是自由的，内心，行为都在这种状态中。
 - 把大道理留给自己，把小道理留给别人。大道理是伟大的人遵守的，凡是伟大的事不可能是令人舒服的。
 - 人生要修三种境界：第一境界修吃饭睡觉，第二境界修正经正常，第三境界要修善恶是非。
 - 伟大是一种状态，自然的状态，自由的状态，创造的状态，荒诞的状态，以及自我观察中的一种喜剧或悲剧角色。
 - 30岁不结婚人家认为你嫁不出去，你一辈子不结婚就是一种活法。
 - 我端杯子喝水是正常行为，连喝50个小时叫行为艺术；如果我这个动作

保持 5000 小时，我就成了雕塑，拉根绳子，我们家子孙就能卖票挣钱了。

- 伟大还表现为管理自己，而不是领导别人。

■ 企业公民

- 企业公民责任履行得越好，经营绩效也会越高。
- 履行企业公民的责任不是速效救心丸，而是一个保健品。
 - 阿拉善 SEE 生态协会
 - 南都公益基金会

■ 企业家（上）：王石

- 阳光下创造财富。
- 超过 25% 利润的项目不做。
- 一招鲜，吃遍天。
- 大公有私。
- 孔子“君子三变”：望之俨然，即之也温，听其言也厉。
- 一次三九老板赵新先介绍很大一块地给万科做别墅，对王石说：地白使，你做，做完然后分钱，不要地钱。”王石看完说：“我不做，因为万科没做过别墅，不擅长。”万科只擅长中产阶级的郊区别墅，他情愿介绍别人做。
- 有一些经理人就不是企业家，因为企业家要求有创新能力，有领导力，能够带动组织，不断地迎接挑战；而一般的经理人只是运行与管理。

■ 企业家（下）：牟其中

- 傻子军长范哈尔的故事
- 倒飞机
- 做卫星
- 根治陕北的沙漠化

■ 历史

- 创造历史：在伟大的时刻，伟大的地点，和伟大的人做伟大的事情。
- 虚度人生：在平凡的时刻，平凡的地点，和平常的人做一些平凡的事，并去议论一些伟大的事与伟大的人。
- 我们要站在历史的长河中去写好自己的历史，对古人有一个交代，对自己有一个交代，对未来的人生有一个指引。

导读之一 李添南 <幸福、女人、死亡>

■ 幸福

- 我们在追求的过程中，往往也会失去很多幸福。
- 我们在创业过程中会失去一些幸福，但同时也获得常人没有的幸福。
- 幸福与欲望
 - 满足的程度越高，强度越大，时间越长，你会越幸福。如果在过程中有新的满足加进来，你会更加幸福。
 - 很多企业都是从很小做起，首先小目标，后来欲望越来越大，目标也就越大。
 - 当当事人的能力与思维没有改变时，却把欲望提高到重组上市公司的最高境界，大多数会是失败收场。
 - 很多人在取得成功之后，欲望越来越大，最后忘我，以为自己天下无敌，如萨达姆……
- 幸福与自由
 - 幸福的三要素：
 - 不算小账
 - 不算时间
 - 不算是非
- 幸福与信仰
 - 企业信仰什么？ 成功
 - 要成功就要奋斗
奋斗的人是快乐的，这个快乐叫成功者的快乐，成功者的快乐是不断战胜对手和克服困难
 - 山高人为峰。山的高峰是人，人要站在山上
所以当你有这样的信仰，每攀登一峰得到的快乐是外人不能理解的。

■ 女人—摘录书中的一些观点：

- 15 - 25 只懂爱情 不懂婚姻
- 25 - 35 只懂婚姻 不懂恋爱
- 35 - 45 只懂日子 不懂婚姻

- 45 - 55 只懂孩子 不懂日子
- 55 以后才知道自己是个孩子， 心态回归到少女
- 80 老太太还吃醋
- 女人 1 2 3 4 5
- 女人永远是男人的老师。
 - 如果公司有几个合伙人， 其中有个女人
- 贪官的泡妞模式（三种女人不能碰：名字带萍字，记者，女商人）

■ 死亡

- 公司的四种死法
 - 社会革命， 制度变迁
 - 技术革命
 - 不可抗力和不期而至的灾难
 - 商业竞争导致的死亡
- 死亡的困境
 - 阿拉法特在不屈不挠奋斗 45 年，没有为死亡做好准备：万一出了什么事，继承人是谁？银行账户密码就记在他一个人的脑子里。最后他的太太还得用他的尸体成为一笔交易的筹码。
 - 美国自建国以来，已有四十几个总统，没有一个总统死时不会使国家受任何重大影响。包括国家性质，方向，法制，经济，社会等等。“宪法”规定，总统任期突然去世，副总统应按照程序来继任。如肯尼迪总统 1962 年突然遇刺身亡，在飞机上副总统约翰逊就马上接替就职。
- 与死亡为友
 - 死亡是人生的朋友，也是人生的导师。
 - 只有无知的人和不能勇于面对生命的人，对死亡才会感到恐惧。
 - 如果我们视死亡为我们人生旅途中看不见友善的同伴。他会提醒我们，不要把现在该做的拖到明天，帮助我们每天做得更好更充实。
 - 人生就是不断地站在终点， 反过来追溯你走过的道路。

来宾分享： 张俊标博士 <NUS 管理学院副院长>

- 缘起：今年初冯仑访问国大商学院，是有本人主持座谈会。冯仑拜访国大后，

设立了一个奖金，鼓励学生探讨环保方面的课题。当时我有机会读了冯仑的书，觉得很赞叹，后推荐给宇超，由此牵起在书香轩的导读活动。

- 读后感：冯仑也是学者出生，但他除了有学识，也有胆识。这是比一般学者更深入的一步。他在政界、商业都吃得开，是一个有思想的生意人。
- 这本书对人性的刻画非常深刻。我喜欢这本书，但不代表我赞同他对女人的观点。
- 感触最深刻的，是万通创业的最初6人；这6人个性鲜明，后来都成为中国商业的翘楚；他们的故事值得一读。

来宾分享： Mr Victor <冯仑好友，NUS 管理学院董事>

- 借书中的一句话：伟大是管理自己。
- 冯仑今年来国大做过演讲，我和他直接接触过一两次，可以从侧面来分享一点对冯仑的感觉：我的感觉是冯仑是一个黑白两道都吃得开的人，是在特定制度和背景下产生的一个典型代表。越多了解他，越感觉很难归类他是个怎样的人。
- 像冯仑这样一代的生意人，本身是一个学者，身上有很多学者的独特气息。
- 冯仑自认为他是个职业的董事长：董事长应该看别人看不到的东西；算别人算不到的帐；做别人做不到的东西。
- 据我知道，冯仑一直有去台湾，最近可能要出一本书是关于台湾的。
- 最近的一个新闻：特别请了一个北大刚刚毕业的一个学生，来做他的 PA。每开完会，冯仑要年轻人谈一下他的看法—冯仑今年应该是 51-52 岁了，他认为自己还挺年轻，也能跟得上现在年轻人的想法。
- 万通现在的项目都是在北京最热的中央商务区兴建，是北京租金最贵的公寓之一。他走到路线和王石不一样，王石做的是大的东西，他想做的是比较精品的。
- 书中我特别欣赏的一句话：“我也是被盖上时代印戳的人，在我自己眼里，我现在是资本家的工作岗位，无产阶级社会理想，流氓无产者生活习气，传统士大夫的精神享受。我也是一个不伦不类的东西。”

导读总结 — 郭鸿杰

- 本书通过叙述万通公司从无到有、从小到大的发展过程，呈现出：
 - 一个变革的时代，一群过河的人，一种野蛮生长的力量！

- 一部民营企业和创业人生的心灵史、生死书！
- 一位商界哲人的人生感悟
- 《野蛮生长》- 启示：
 - （原罪、合伙人、流变篇）
 - 常常反思、反省、检讨、修正
 - 每次危机都有利益的权衡，不敢牺牲就没有胜利
 - 顺天应人，守正出奇
 - 更积极地投身于公益，回馈社会
 - 更多地关注弱势群体，参与慈善活动
 - 更关注自己的环境和生态
 - 更多地参与社区的建设
 - （投资篇：）
 - 投资的最高境界：发现价值、创造价值和实现价值
 - 在有效的时间内，专注地做好一件专业的事情，并长期地坚持。
 - 投资于人，就要投资在人的价值观（好的 GPS）
 - 作为一个公司，要投资趋势、投资战略，以战略为导向。
 - （管理篇）
 - 管理就是管好目标、组织和人群行为
 - 好的企业：给客户 1%的使用价值和 99%的希望
 - 企业领导要管理好自己，才能管理好别人
 - 要把把组织变得更有效率，就是把前台做精做专，一把后台做大做成系统
 - （金钱篇）
 - 领导者要非常清醒，必须要懂法律，一定要知道钱的是非（法律政策、道德）。
 - 做个好企业，守住现金和资产，放大信用钱包，调整心里钱包。
 - 好企业赚钱靠积累、靠耐心、靠智慧
 - 挣钱的最高境界，不是挣，而是让；钱心跟着人心走
 - （伟大篇）
 - 立志决定了所有事情的思考方向，志向在哪儿，人就往哪儿琢磨。
 - 人要立大志、保持乐观、有坚定信念。

- 把大道理留给自己，把小道理留给别人。大道理是伟大的人遵守的，凡是伟大的事不可能是令人舒服的。
- 人生要修三种境界：第一境界修吃饭睡觉，第二境界修正经正常，第三境界要修善恶是非。
- （企业公民篇）
 - 一个好企业要履行企业公民责任，履行企业公民责任履行得越好，经营绩效也会越高。
 - 履行企业公民的责任不是速效救心丸，而是一个保健品。
- （企业家篇）
 - 企业家要求有创新能力，有领导力，能够带动组织，不断地迎接挑战。
 - 企业家要求有创新能力，有领导力，能够带动组织，不断地迎接挑战；
 - 领导人最重要的是：永远做自己的管理者。管理自己，不是领导别人。
- （历史篇）
 - 创造历史不一定要经天纬地，也不必追求惊天动地，但你的时间、地点、人物都要对。
 - 作为一个民营企业，做事要把小事情当大事情办，要能坚持，还要能行动。
 - 一个要有所作为的负责任的企业家，应该有这样一个历史的意识：经常在历史中确定自己的位置，然后寻找未来的方向，留下过去的足迹。
 - 作为一个企业家，要站在历史的长河中去写好自已的历史，对古人有一个交代，对自己有一个交代，对未来的人生有一个指引。
- （幸福篇）
 - 我们在追求幸福的过程中，往往也会失去很多幸福。
 - 古来贤者进也乐，退亦乐。 ——辛弃疾
 - 成功的人能管理自己的欲望，保持自己的能力和外部的环境以及目标之间的平衡。
 - 幸福的三要素：不算小账、不算时间、不算是非
 - 具有专业精神，甚至把专业变成信仰，为信仰而奋斗，其快乐无比。
- （死亡篇）
 - 死亡是人生的朋友，也是人生的导师。
 - 只有无知的人和不能勇于面对生命的人，对死亡才会感到恐惧。

- 如果我们视死亡为我们人生旅途中看不见友善的同伴。他会提醒我们，不要把现在该做的拖到明天，帮助我们每天做得更好更充实。
- 人生就是不断地站在终点， 回过来追溯你走过的道路。
- 投资于人的价值观，就是要考察清楚人的世界观、人生观，最重要的是要花费时间去了解，去发掘，去塑造，让他塑造一个正确的价值观，使他的人生有一个好的 GPS。
- 我们身边有很多朋友，最后都因为所谓道不同不相为谋而走散了。
- 所谓道就是这种价值观，就是你人生的一个 GPS。这个东西会决定每个人的行为方式。