

恒天读书会 / 著

恒说 心语

企业精英读书心得系列丛书之一



经济管理出版社
ECONOMIC & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

恒天读书会 / 著

恒说心语



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

恒说心语 / 恒天读书会著. --北京: 经济管理出版社, 2015. 12
ISBN 978-7-5096-4105-7

I. ①恒… II. ①恒… III. ①读书笔记-中国-现代 IV. ①G792

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第292467号

组稿编辑: 李明锋
责任编辑: 曹 靖 李明锋
责任印制: 司东翔
责任校对: 张晓燕

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦A座11层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn
电 话: (010)51915602
印 刷: 北京易丰印捷科技股份有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 710mm×1000mm/16
印 张: 15.75
字 数: 224千字
版 次: 2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5096-4105-7
定 价: 68.00元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街2号

电话: (010)68022974 邮编: 100836



恒天读书会名单



(以加入时间为序)

周 斌	曲 旸	李 刚	方建奇
卓 琪	高 杰	于 菲	杨 彬
夏祥云	周晓红	杨尚兵	姜 洋
王雪松	蒲建冲	何 昱	李 悦
胡 桃	任广函	朱宝顺	李 敏
高 杨	张海纳	方秋燕	陈 洁
马鹏程	汤文艺	成兆仓	薛 亮
潘 楠	阮宗骄	周建刚	唐晨曦
何佳颖	宋 蓓	杜明昊	吴 迪
邓洪斌	李 瑾	刘 康	杨慧勇
郭开香	荣 超	张泽鑫	满都拉
庞文娅	王晓刚	燕 子	郑昆鹤
李梓瑜	刘 芳	王 进	孟 祝
黄 伟	朱 琲	周静静	袁华美
王义博	刘 瑛	陈 晨	宋 忱
李飞飞	张晓毅	王松成	孙雪莹
翟 飞	张学梁	叶跃东	张 达
许 多	游昌盛	丛嘉或	郑 毅
奚卓萍	张婕妤	徐 希	白 鹿
沈丹萍	金诗慧	涂 玲	倪 琥
刘欣婷	司马荣	海 霞	余华飞
王晓蕾	王小军	陈 安	陈艳丽
王海霞	姜 勇		

序



为了更好的转变

二十年前,我在北京阜成门外的一家证券营业部就职,开始了我在金融行业的磨砺之路。那一年似乎所有的行业都蓄势待发:时尚杂志创刊;第一批中国互联网企业随着www进入公众视野;手机开始从精英象征向大众消费品转变;那一年国内的存贷款利率都在10个点以上,大多数人的理财观念就是把所有的钱都存在几大国有银行中,稍微有些胆识的,开始在股市中沉浮打拼;从那一年起,我从股票开始,逐渐接触到证券、股权、债权、资产管理等投融资领域的各个方面。二十年后,时尚杂志中的佼佼者从鼎盛走到面临停刊的尴尬地步,互联网行业从群雄逐鹿到三足鼎立,而那个曾经占据全球手机市场半壁江山的北欧品牌,也已经成为人们回眸过去的一个记忆载体,仅仅是一个载体。

环境的巨大改变让我警醒:不尽快进行自我的革新,不顺应时局的斗转星移,被淘汰是必然的结果。我相信达尔文的判断:“能够长期生存的物种,不是最强壮的,也不是最有智慧的,而是最能适应变化的。”让我们生存下来的,正是这种对转变的敬畏之心。

当我成为恒天财富的管理者,这种求新求变的心情更加迫切。一方面,我感恩我们五万多客户的信任托付,让我们在五年时间里突飞猛进地发展;另一方面,我又始终怀着惴惴之心,深知我们的服务一刻不能懈怠,我们的改变一刻不能停滞,不管现在多么强大,失去了顺应变化的判断和能力,无法把握客户的需求,走向没落就会是无法避免的结果。所



以，我希望我们所有的恒天人都能随时随地学习——正是基于这样的初衷，我们创办了恒天读书会，加入读书会的成员，每周都要读一本书，写一篇读书笔记，然后将读书笔记上传到云端分享给所有成员。不在乎内容多艰深、趣味多高雅，抑或结论多么惊世骇俗，只为形成一个坚定的习惯并严格遵守，保持一颗不断学习的、开放的心。因为我们相信：成功的人每天执行的不是决定，而是习惯。

欣慰的是，读书会的成员都乐于成为这个习惯的拥有者，并且我们的成员规模还在不断扩大。大家所读的书遍及古今中外，从传统典籍《长短经》到最新出版的《中国资产管理行业发展报告》，从彼得·德鲁克到罗振宇、陈春花，我们向每一个对行业、对生活、对历史有过深刻思考的人学习。每当不经意间从他们的经历和分析中找到解决我们当下困惑的方法时，我们都会感到无比兴奋。日积月累，一段时间以后再回顾读过的书、写下的笔记，发现自己领悟更多、更深时，那种惊喜再次鼓励自己将这一习惯持续下去，这让我愈加深信：

唯读书可以改变气质，唯奋斗可以改变命运。

《恒说心语》是我们的第一次尝试，借《世说新语》之名，表广开言路之心。书中之言无身份之差别，是每一位读书会成员的诚意之言，或有词不达意之处，承望读者不嫌。恒天财富的使命是“恒添财富价值，乐享美好人生”，希望本书也能带给您一份乐享的惬意。

一起读书吧，为更好的自己。

周斌

恒天财富董事长

2015年11月 北京

目 录



管理与经营篇

以勇气和勤奋成就伟大的事业·周斌	0 0 3	颠覆式创新，永葆基业常青·潘楠	0 8 9
做自己·周斌	0 0 7	如何当好一个管理者·高杰	0 9 2
如何击败强大的对手·周斌	0 1 0	用小米模式做培训业务·何佳颖	0 9 5
怎样成为落实现型管理者·周斌	0 1 4	高处着眼，低处着手·宋忱	1 0 0
瑞士私人银行发展与商业模式·周斌	0 1 8	胜则举杯相庆，败则拼死相救·宋辉	1 0 3
柳传志：传企业管理之志·周斌	0 2 5	走在创新探索之路上·王小军	1 0 5
客户为赢·周斌	0 3 2	专注极致 成就梦想·游昌盛	1 0 8
做一名有效管理者·周斌	0 3 8	行为金融学的前世今生·方建奇	1 1 2
学习招行好榜样·周斌	0 4 3	打破思维禁锢 一路狂奔·蒲建冲	1 2 1
全球最大电商的发展史·周斌	0 4 7	用拆书法读《管人的艺术》·周斌	1 2 4
小米社区商务方式深度解析·周斌	0 5 0	陈春花老师如是说·周斌	1 3 0
传统企业如何在互联网时代生存·周斌	0 6 0	管理与领导之辩·周斌	1 3 6
小餐馆的胜利·周斌	0 6 7	腾讯是怎样活下来并成为强者的·周斌	1 4 1
褚橙可以学得会·周斌	0 7 5	以企业史为鉴·郭开香	1 5 1
从嘉信的颠覆方式看金融公司变革之路·卓琪	0 7 7	品牌为什么成功·朱琲	1 5 4
成为一个有强大自控力的人·卓琪	0 8 1	以史为鉴，探索中国的私募股权基金之路·朱宝顺	1 5 6
管理的本质：大道行简·卓琪	0 8 4	文化引领未来·李敏	1 5 9
小米那些事·卓琪	0 8 7		

目录



金融与经济篇

聪明投资·姜勇

165

无形之手·马鹏程

167

走符合中国市场经济背景的财富管理之路·任广函

171

看懂这本书，世界在你眼中是透明的·方秋燕

173

梦里黑白无颜色·宋蓓

175

负起自己的责任·李悦

180

2015年中国资产管理行业之回顾与剖析·李刚

183

变革与反思·余华飞

192

以企业史为鉴·周斌

195

互联网思维篇

永远做一名创业者·周斌

201

向互联网企业取经·李刚

205

直面创业维艰，专注创业制胜·叶跃东

207

互联网思维启蒙之路·胡桃

210

谨慎共享「大数据」·何昱

213

文学与文化篇

从《长短经》学习识人用人之道·张学梁

217

与国强共进，与民富共赢！·李瑾

220

严谨的大爱·姜洋

223

光辉岁月·成兆仓

226

天下第一好事，还是读书·陈洁

229

清醒思考——在群体中保持独立·吴迪

231

沟通与话术篇

人人都是演说家·王雪松

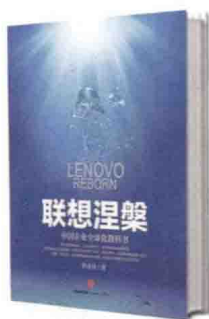
235

演讲即人生·张达

239

管理与经营篇





作者：李鸿谷
出版社：中信出版社

以勇气和勤奋成就
伟大的事业
周斌

联想创立于1984年，是一家明星企业，柳传志和杨元庆，在中国和世界具有极高的曝光率。谁要想成为明星，必定都有一段常人所不能及的艰辛历程。

- 1989年，联想从代理电脑销售起家。
- 1990年，开始自己生产电脑并采用分销制度进行全国销售。
- 1994年，中国香港上市。
- 1998年，第100万台电脑下线。
- 2000年，联想15年的时候，拥有9000名员工，年销售收入205亿元，利润4.8亿元，股票市值400亿港元；同年分拆联想集团和神州数码。
- 2004年，以17.5亿美元、现金与股票混合方案，收购IBM PC业务。
- 2008年，全年亏损2.26亿美元。
- 2009年，杨元庆任联想集团CEO，柳传志重新出任董事长。
- 2011年底，柳传志卸任董事长，杨元庆任董事长兼CEO。



• 2013年度《财富》世界500强榜单中，联想集团排名第329名。联想集团的营业额达340亿美元。

• 2014年，联想集团从谷歌手中收购摩托罗拉移动业务。

• 现在，联想是世界销量第一的PC制造商，市值100亿美元。

三十年，柳传志、杨元庆、马雪征、陈绍鹏、刘军、陈旭东，以及许许多多的联想人是如何把一家20万元起家的小小贸易公司，做到今天的成就的？

(1) 抓住机会，坚持下去，把机会做成财富！无论是早期凭借联想汉卡的代理业务，还是20世纪90年代开始的自主品牌电脑业务，接着是2004年开始的联想国际化道路。这是联想的三大步。做代理的时候开始谋划自主品牌电脑生产，以微机事业部起步，成为今天的联想集团。做国内销售的时候，开始谋求国际化路线，因为不能做到全球前五的话，最终命运就是死亡。这就是联想的战略方法，吃着碗里的，看着锅里的，想着田里的。

(2) 战略定好了，不管多难，也要坚持把它做成！联想收购IBM PC，就好比一家越南或者朝鲜的企业来收购中国的知名企业一样，谁也想不到，谁也不看好。关键是被收购对象根本就看不起新来的领导，而且IBM PC的管理对于土生土长自中国的联想来说，确实是一次学费高昂的学习经历。近百年历史的IBM，自己做了十五年的PC业务都是亏损的，凭什么联想来了就能起死回生呢？在2005~2009年的四年时间，作为收购方的联想入驻IBM后，全员以一种低姿态学生的身份，忍了好多，把心态摆好，克服心理和工作、生活上的无数困难，最终通过收购，进入了全球市场，成为了国际化的联想。将联想的营业额提升了十倍以上。

(3) 把企业利益摆在最高的地位，个人利益服从全局利益！2005年之后，已经成为中国第一的联想人的生活和工作状态都发生了翻天覆地的变化。公司工作语言是英语，所有人都要重新学习；工作地点是全球，说



调到哪里就要马上去，俄罗斯、印度、韩国、巴西……汇报对象由相熟已久的老领导变成老外，看你不给力马上调走你；作息时间国际化，半夜电话会是非常正常的事情；杨元庆是新联想的董事长，想办个事留个人也不行，因为CEO是董事会聘请的职业经理人老外；面对这许许多多的困难，有些人坚持不下去提出辞职了，但更多人的选择是服从安排，而且还要把手中的工作做好！杨元庆率先做出了牺牲，用形象的话来比喻，他坐在驾驶舱的副座上，来学习如何管理国际化的公司，作为学生，听的要多，说的要少。读过这本书，你会看到，联想在国际化的道路上，许许多多的人做出了巨大的牺牲，可这牺牲，换来的是更加强大的联想。

(4) 以勇气和勤奋，有条不紊地执行战略！蛇吞象后，从2005年到现在，联想集团有条不紊地完成了真正的战略整合，达成了收购的战略目的，联想开始变得越来越好，而不仅仅表现在财务数据上。联想收购IBM PC后，经历了七步走的战略执行：第一步，整合初期，力求稳定，进行全球制造供应链整合；第二步，对全球组织架构进行整合；第三步，全球市场与销售整合；第四步，开始对人事调整；第五步，拓展海外市场，复制中国模式；第六步，进行文化方面的整合；第七步，品牌调整，由复杂到简单。

书中对杨元庆的个人描写近乎为零，就像他自己对作者说的，我个人没有什么好写的，写好联想就是写了我自己，因为联想是我的全部。但毋庸置疑，联想集团的成长与成功，离不开柳传志先生的高瞻远瞩与支持帮助，更离不开杨元庆先生的战略执行能力和坚持不懈的奋斗，这是一位伟大的CEO，在他给自己十八岁儿子写的生日祝福中，他说：“开心、快乐不意味着就是享受、就是索取、就是不劳而获，那不会是一个持久的开心方程式，持久的开心在于勤奋，在于努力，在于奋斗之后的收获，所以记住，人的天分、智商、情商都有不同，但勤奋会改变人的命运，会换来更多的欢乐。”



2014年，杨元庆小范围邀请了一些朋友，庆祝自己50岁的生日，在给自己的生日感言上，他说：“……感谢我的同事们，因为我没有服务过第二家公司，你们是我的战友、伙伴，一起走过了激情燃烧的岁月，我不管说多少次故事都会说万元奔腾……我希望我们的团队永远都能保留土八路的精神，创业的精神，我们要一起把联想带上新的高度，5年前或10年前，我们都没想过会做成今天的模样，过去是激情燃烧的20年，期待再用这样的激情一起走过10年，走到千亿，你们再接着往前走，等我们都退休时，就能一起打球喝酒、相伴到老……”

把营收做到千亿美元，这是联想创业团队新的梦想！



周斌
董事长

读



作者：王石
出版社：中信出版社

记得一位名人说过：“从来不会对还活着的人做出评价，因为还没有结束。”多年来，对于万科这个品牌，我个人是一个从陌生到熟悉再到认同的过程。而对于王石，却是始终抱着极其复杂的心情来看他，正因如此，多年来读他的书很少，五六年前读过一本《道路与梦想》，是王石自己写的创业史，这次再读同样出自他手的《大道使然：我与万科2000~2013》，正好与前一本书接上。借此机会，再好好感受一下王石吧。

我想，大部分人对于王石印象错综复杂，或是不甚认同，多因为他过于高调的原因。中国人不喜欢太高调的人，除非是娱乐圈的人，因为能带来娱乐感。王石则不然，极尽高调之事：不行贿、登山、7+2、滑翔伞、捐款门、留学哈佛、访问剑桥、和田朴珺在一起、和田朴珺分手、和田朴珺还在一起……王石为什么如此高调？

我想，这和王石的个人成长经历是有关系的，初中毕业当了铁道兵，进兰州铁道学院给排水专业学习，1977年毕业，分配到广州铁路局，1980



年进入广东省外经委负责招商引资工作，1983年到深圳经济特区发展公司工作，凭着倒卖玉米赚到的300万元，1984年组建“现代科教仪器展销中心”，任总经理。1988年，企业更名为“万科”，王石任万科企业股份有限公司董事长兼总经理。1988年12月，万科发行中国大陆第一份《招股通函》，发行股票2800万股，集资2800万元，开始涉足房地产业。1991年1月29日，万科正式在深圳交易所挂牌上市，由此拉开了万科万亿市值的伟大征程。

王石的父亲王辉在20世纪70年代任柳州铁路局局长，王石的岳父王宁是王辉的战友，20世纪80~90年代历任广东省公安厅长、政法委书记、省长、省委书记等职。

我想，以上短短的两段文字，能够解释很多王石创业的经历，以及高调的原因了。但王石的背景一定不是中国最好的背景，人生的成功却绝对是非常的成功！不管他个人如何高调，但对于万科，他一直都做得很好，也非常的正确，再联系到王石个人的多本著作，应该说，万科的成功、王石个人的成功，来自于王石个人的学习能力、思考能力以及接受改变的能力，当然最重要的是执行力。从王石个人的企业之外的成就，也可以充分地领会到，比如在五年之内完成登顶世界七大高峰、穿越南北两极……他的高度，普通人难以企及，我想，这是最应该向王石学习的地方。

万科，多元化与专业化的交替变化。1984年到1994年，用王石自己的话说，除了黄赌毒和军火不做，万科什么都做；1993年开始走专业化路线，除了地产，所有的公司都处理掉，这项工作用了八年，做完了之后，1999年王石辞去总经理，专做董事长，开始了游山玩水的日子，当然，在战略上，他一直没有离开过万科。2000年到现在，万科持续快速成长，当然，这也是中国地产业成长最快的一段，2010年万科突破1000亿元全年销售额，成为中国最大地产公司，2013年，万科宣布启动地产多元化经营，开始进入商业物业领域。

万科的成功，首先归功于多年来坚持的客户意识，当大部分地产商都在做着“拿地—开发—销售”的简单经营时，万科早已经树立了服务至上的经营思维，不管是拿地环节、开发过程还是物业管理，无不把客户体验放在首位。万科1992年在上海七宝地区建设的第一个上海项目——万科城市花园项目，当年面对的一片稻田，上空每七分钟就有一架飞机呼啸而过，就是这样一块谁也不愿拿的土地，二十年之后，情况怎么样？2002年，万科做过一次调查，受访业主认为噪声是有困扰，尽管他们感觉噪声困扰，但是还有84%受访者表示仍然愿意住这里。只有2%的居民表示希望要搬走。现在，这个小区居住来自20多个国家2.7万居民，入住率95%，就是飞机航线下的项目现在仍然是周边社区的**中心，也就是机会主义过去了，其他地方很多好项目都出来了，为什么飞机航线下的项目还很受消费者欢迎？显然，是你提供让消费者满意的条件超过了飞机场噪声，那就是社区的开放、服务、周到吸引了业主。

学习万科好榜样，要学习万科始终把客户放在第一位的经营战略思维，要学习万科每一次变革的时候，都是积极的客户需求导向和市场导向。把客户思维用到别人的前面、用到极致，一定会带来企业的基业长青！



周斌
董事长