

FENG LUN TAN SHANG LU

# 冯仑谈商录



从企业来说，作为一个领导人，眼中得要有神、有敬畏。人有敬畏，就有内省，就有自我约束，就会进步。就怕没敬畏，把自己当成神。

陕西师范大学出版社



# 冯仑

谈商录

## 图书在版编目 (CIP) 数据

冯仑谈商录/庄日新著. —西安: 陕西师范大学出版社, 2010. 3  
ISBN 978-7-5613-5069-0

I. ①冯… II. ①庄… III. ①房地产业—企业管理—经验—中国  
IV. ①F299. 233. 3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第046219号  
图书代号: SK10N0217

责任编辑: 周 宏  
版型设计: 赵芝英  
出版发行: 陕西师范大学出版社  
(西安市陕西师大120信箱)  
邮 编: 710062  
印 刷: 保定市中画美凯印刷有限公司  
开 本: 680×960 1/16  
印 张: 22  
字 数: 272千字  
版 次: 2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷  
书 号: ISBN 978-7-5613-5069-0  
定 价: 39.80元

注: 如有印、装质量问题, 请与印刷厂联系

## “仑语”精华100条



- ⇨ 道德经常会成为大家对某个时代问题的评判标准，但社会处于转型期时，可能会出现几种不同的道德声音，人在信奉一贯的道德时又特别容易不留神把自己给绞死。社会在转型时，需要宽容，用一个超越时代的智慧来引领这个时代。
- ⇨ 过去十年中，没有一个企业靠土地的储备竞争排在前面成了大爷，反倒有很多最后被套死了，这跟结婚一样，老婆多了不见得是个幸福的事。所以，土地多了也不一定赚钱。
- ⇨ 地产商有三个发展阶段：地主加工头，厂长加资本家，导演加制片。后者是最高境界，如同张艺谋，乃不出钱只收费的开发商。
- ⇨ 同样是跑步，村子里的狗蛋和奥运赛场的刘翔有着本质的区别：狗蛋没有规则，撒开脚丫子随意跑；刘翔是在奥运场地按照田径竞技规则

比赛。非上市公司就像狗蛋，缺乏统一的竞赛规则，也就无从比较成绩；上市公司就是刘翔，每一块肌肉的训练都要求是科学的，必须在公开的、遵循规则的前提下创造成绩。

- ↩ 女人的心智成熟得比男人早，有一种防卫的机智，对道德和社会规则更倾向于接受、承认和遵守，而男人总是要冒险、猎奇、打破规则；女人的投资决策非常谨慎、执著，属于“终身大事式”思维，一旦决定不会轻易改变，而男人多半是“玩一下再说”的思维，容易决定也容易放弃；女人目标明确，做事细腻，善于用一种富有感染力、清晰的方式来打动对方，这些特点对男人投资和管理企业是很有借鉴作用的。
- ↩ 大钱是生产资料，小钱是生活资料，想吃肉就吃肉，就是幸福；人类的很多痛苦都跟时间不自由有关，睡觉睡到自然醒，时间自我支配，就是幸福；角色和身份常让人不舒服，假如你不介意自己的角色和周围人对你的评价，而是有自己的是非标准，那么你就幸福了。
- ↩ 在不丹不需要谷歌，每一个人都是谷歌，因为每一个人都知道要去的方向。方向感就是价值观，一个好企业就是要让所有的员工有统一的价值观，这样员工会有归属感，行为会有统一的标准，因此企业管理的成本也会降低。
- ↩ 有形的力量，别人挥拳，你抽刀，但像风一样看不见的力量，突然之间变成强大的东西，足以让你死亡。舆论、道德、媒体这些软性的东西无处不在。不要让你的敌人像风一样的存在。而自己应该逐步形成一种巨大的软实力——道德力量、能力、影响力、眼光，包括人格力量。让所有敌人见了你望风而逃，这才是硬道理。
- ↩ 站在终点回望通向终点的道路，会有很多的感悟，如果能将死亡视为我们人生旅途中的同伴或导师，他会提醒我们，不要把现在该做的事

情拖延到明天，帮助我们每天做得更好，而且充实。

- ↳ 历史书本和野史、外传常会出现同样一个事件有好几种版本，似是而非，似非而是，面对历史我们须心存敬畏，但其实历史没有真相，历史越长，是非就越相对。
- ↳ 挣钱、看钱、花钱这三件事在人一生中都会碰到，但所采取的方法却截然不同：有人创业挣钱，有人打工挣钱；有人靠储蓄看住钱，有人靠股票升值钱；有人花钱旅行，有人花钱购物，还有人花钱发展自己的爱好，人们对这三件事的不同选择必然对应非常不同的结果。
- ↳ 对男人来说，承认失败、主动收缩的决心是很难下的。而很多时候男人张狂、征服的本性和想要成为一世英雄的虚荣心把事业的方向给误导了。所以对男人来说，承认失败是对自己的勇敢。
- ↳ 以主妇管理家庭的热情来管理企业，不能忘了并非只有花钱购物是主妇的特权，拍苍蝇与扫灰尘更是经常性的责任。
- ↳ 大家自觉做品牌有两种做法：一种天生就是斑马，另一种把白马画成斑马。万通需要变成一匹真正的斑马，即内在与外在的自然统一。所以，我们必须不断聚集和发挥内在的核心竞争力，有耐心，积极奋斗，这才是根本。而不是一味地包装，依靠夸大的媒体宣传。
- ↳ 金钱能买到物质上的财富和行动上的相对自由，却无法买到人心，有钱又有道德的人会得到尊重，有钱、有道德还有能力的人会得到追随。
- ↳ 奇正之术交相为用，一个人老是出奇，奇多了就成了邪，要以正合以奇胜。
- ↳ 企业发展就如同山路爬坡，有多少上坡就有多少下坡，一时勇不等于一世勇，往往最后的赢家不是最开始跑得最快的企业，而恰恰是最能

控制体力、控制速度的企业，因为匀速发展能让企业更稳健地发展。

- ⇨ 男人事业发展四部曲：能人、英雄、伟人、圣人。越高级，越危险。
- ⇨ 人的事业是个马拉松，在每一个弯道处，前后的次序都会有所变化，但最终跑到底的是最有毅力的人，而不是某一段跑得最快的人，最后的胜利正是跑得最有毅力而又不跑错方向的人。
- ⇨ 现在的年轻人太相信聪明，相信取巧和走捷径，不太相信毅力；喜欢把大道理留给别人，把小道理留给自己。如果你能反过来，把大道理留给自己，把小道理留给别人，你试试看，你一定会了不起。……大道理是经过几千年论证的，你以为你是个例外，这种可能性是微乎其微的。
- ⇨ 只要按规程办事，无论谁驾驶汽车都可以正常行驶。万通不能是一个“马车”型企业，离了“车夫”，谁也驾驶不了。所以，我们要做成“汽车”型企业。
- ⇨ 龟之所以长命百岁，与它的特性有很大关系。脚踏实地，龟总是紧贴大地，不是高高在上，高高在上往往容易跌下来，而龟不存在跌落的风险，不断验证地心引力存在的真理；坚持外表冷血，龟有壳不怕碰撞，承受重压能力好，心静如水，不会头脑发热做冒险行动；稳扎稳打，龟实在是太稳了，很少动作，站着和坐着、躺着都是一个概念，积蓄能量，减少耗费；善良温驯，还会惹人同情，龟从来不伤害他人，可以说是极善良的动物，而且乖乖的样子极惹人爱怜，所以它的保护者比天敌要多得多。
- ⇨ 人们对已获得的享受往往并不追究其背后的来由，不懂得感恩。对拥有的一切，也往往理亏心安，不知反省。一切看似自然而然的事，其实并不自然。心安的事到头来理一定不得。

- ↳ 从企业来说，作为一个领导人，眼中得要有神、有敬畏。人有敬畏，就有内省，就有自我约束，就会进步。就怕没敬畏，把自己当成神。
- ↳ 择高处立，就平处坐，向宽处行。做事情眼光要高，战略角度要高，坚持理想，超越金钱，跳出自我，叫高处立；做事情心气儿不能太高，要照顾到周围，要跟大家很好地相处，互相沟通交流，这是就平处坐；有了这两方面基础，做事情就能左右逢源，方法、眼界、人脉越来越宽，就能达到向宽处行。
- ↳ 狮子要活下来，每天要吃大量的鲜肉，它的生存是以其他动物的死亡为代价。狮子吃完后，一些残骸剩骨就会有土狼、豺狗等一堆“坏人”在后面跟着吃。所以说狮子生存的成本很高。而大象不同。大象不争，吃的是草，草是成本极低的，所以从生存成本来讲，大象比狮子低得多。
- ↳ 公司是个是非地，商场是个是非地，商人是个是非人，挣钱是个是非事，变革的年代是是非的年代，怎么样在这么多是非里面无是非，这就要求人有非常好、非常稳定的价值观。是非取于心，很多是非是心不平产生的。
- ↳ 心平才能气和，气和才能人顺，人顺才能做事。……我觉得要心平，就是把欲望控制在一个自己能够驾驭的领域内。
- ↳ 做到最大是一个结果，不是原因。不是因为你要做最大就会成为最大，而是我要做最好，最后自然发展为最大。
- ↳ 在取利过程中如果你是依法挣钱、依法纳税，这个取利的过程就是取义，只有取义才能取大利。比如说社会发展方向，股东分红、员工要工资、政府要纳税，这就是义，而且，往往只有你先接受义之后才能



挣大钱。

- ↩ 面子和尊严很难拿捏，你让到他有面子你有尊严，这就很重要；你让他都有面子你没尊严，三块钱给人拿走了，他背后就说这人不行，所以这个人生的学问就在这儿。陕西人最懂这玩意儿。陕西人解释面子特别好玩：“你，把人尊重一下。”就是所有的事别人往前抬一下，自己往后让一下，这是陕西人的一个哲学，在人生过程中，让的学问远远高于争的学问。
- ↩ 做生意应坚持这样一个观点，就叫做获取利润之后的利润，核算成本之前的成本。学会让而不是学会送，商人的最高境界是让，送是慈善。
- ↩ 管理上最低的档次应该是管人，就是每天见谁就骂谁。再高一点的档次是管事情，每天开会。再高一点的就是谈观念、意识形态。再高一点就是神，什么都不管，大家都按照你的意志去走，你只需要做一个先知就可以。
- ↩ 一般来说，我们年轻时希望自己将来的状态，是自己的工作能够和社会的进步联系起来，能有所贡献，另外也能得到大家的尊重，让自己的能力更好地发挥。
- ↩ 我现在知道每一个企业都是从小长到大的，别着急。而且创业大概有一年半到两年是瓶颈期，特别难，然后突破瓶颈组织成长、组织膨胀、业务膨胀，然后陷入经济危机，这时迅速调整，调整过来就好了，调整不过来就死掉。所以我清楚，头两年要克服瓶颈，之后要控制组织，有了这样一套东西以后，我们心平气和了，知道一个企业要做大需要很多年时间。
- ↩ 两百年前，中国的GDP比美国多；两百年后，我们的国民财富总量不及全球财富的百分之四，而美国却拥有全球财富的三分之一。这两百

年，我们记住和津津乐道的是伟大的皇帝、领袖和他们的传奇故事与丰功伟绩，却见不到财富的实际增长。而在大洋彼岸，人们记住的只是制度（宪法与法律），随意批评甚至嘲讽的是弱智的总统。

- ↩ 有一种企业的增长叫做“自杀式增长”——销售增长、利润增长、营业额增长、规模增长，但每股净现金流是负的。
- ↩ 在中国做生意，尤其是做民营企业，必须拥有非常强大的内心力量，否则就没办法野蛮生长了……这种力量并不是只用一天就能练习出来的，它是被磨炼出来的。
- ↩ 天天在安逸的环境里，你就不会懂得咀嚼痛苦，更不会想到痛苦对人到底有多大帮助，而人类的智慧往往来源于事后对痛苦的咀嚼。
- ↩ 最低境界是劳而无获；中间境界是劳有所获，你做一份工作，得一份回报，按劳付酬；最高境界是不劳而获，你能把各种事情都安排好，坐在家就日进斗金，但这种事情不大可能，只能说曾经梦里有，现在没看见。
- ↩ 做大生意必须先有钱，第一次做大生意又谁都没有钱。在这个时候，自己可以知道自己没钱，但不能让别人知道。当大家都以为你有钱的时候，都愿意和你合作做生意的时候，到最后，你就真的有钱了。
- ↩ 最大的教训就是不懂千万别装懂，装懂以后被人点醒了赶紧改正，改正了以后就要付诸实施，再别犯同样的错误。
- ↩ 价值观是一个企业特别是领导人内心最深层的是非判断和善恶取舍，它是企业未来行为方式与业务导向的最根本指引。这种价值观无论在任何企业都客观存在，只不过当它不被领导人放在嘴上到处宣称时，便只能在企业兴衰的历史轨迹中找到蛛丝马迹；而当它被提炼成

精确文字广为传播甚至宗教化时，便成了可以研究和仿效的“企业文化”。

- ⇨ 身体是革命的本钱，但对我们这些男人们，革命才是身体的本钱！你的企业、你的事业停步了，你还有什么本钱！
- ⇨ 学万科，我们终于做到了比较从容、专业地发展；学柳传志，我们学到了一个好的价值观，企业比较稳；学马云，就要学习在新商业文明下的规则怎么生存。
- ⇨ 所有的伟大都是事后的追溯，绝不是事先的设计。所有人说事先设计的伟大，都是骗人的，伟大只是事后的追溯。当我们追溯伟大时，如果能找到一些当时的伟大基因，这算是客观，如果没找到这些基因，而只是在粉饰自己，那叫欺世盗名。
- ⇨ 在各种各样的潮流里，比如在海里，你要顽强地把脖子伸出来，要不然就淹死了。这件事情对我来说特别重要。这就叫奋斗。
- ⇨ 培养你的不是导师，而是你的对手。爱你的人不教你生存之道，恨你的人让你长了很多本事。爱你的人融化你，恨你的人让你坚强，所以才会有“爱死人，恨活人”的说法。
- ⇨ 年轻的时候，我们做事情容易受别人的影响，最有意思的就是“隔壁进洞房，自己高潮”。很多人都是别人在替自己作决策。很多时候我们应该，别人进洞房，自己该几点睡觉照样几点睡觉，这就是从容。
- ⇨ 当你有离婚的经验时，你再去结婚就会很幸福。同学一起创业跟结婚恋爱的人一样，刚开始都是在想好事。但是过一段时间真是有很多问题，如果没有有效的责权管理、人事分配、制度监控，就会走向两个

极端，使组织崩溃。在创业初期懵懵懂懂效率比较高，但是未来的成本会很大。所以过度承诺的婚姻，叫误会，离婚反倒是理解、是成熟。

- ↩ 找到花钱与幸福之间的平衡，是花钱艺术中的第一件事。花钱很多，并不一定会有幸福。花钱的艺术就在于你花了钱能够增加自由、增加快乐、增加安全感、增加被尊重的感觉、增加一个人自我实现的感觉。
- ↩ 第一，我是看别人看不到的地方；第二，算别人算不清的账；第三，管别人不管的事情。我认为董事长就做这三件事。
- ↩ 跟谁一起做事决定事情的性质。民初名妓小凤仙，她要是找一个民工，扫黄就扫走了；她找蔡锷，就流芳千古；她要是跟华盛顿，那就是国母。所以，不在于你接客不接客，不在于你干什么，而在于你跟谁做。
- ↩ 口号可以产生创业期特别需要的冲动，但口号不是一个可以正常经营和建设的東西，而正常经营和建设恰恰是企业最需要的。
- ↩ 地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家不同，企业家的预期和他的努力互相作用，预期越高努力越大，努力越大预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。
- ↩ 时间决定一些事的性质，包括企业的性质。比如，赵四小姐16岁去大帅府跟张学良，她去1年，是作风问题；去3年，是瞎搅和；一去30年，那就是爱情。
- ↩ 人之所以受限制，是因为内心太小，行走、阅读、交往……能增长内心，内心大了，才能坦然、通泰、豁达。

- ⇨ 人不能成为神，但可以努力成为在神隔壁的人；人很难成为伟人，但至少可以努力去成为伟人的朋友。
- ⇨ “大”怎么能存在？第一，是不动；第二，就是无形。有些民营企业已经很大了，还乱动，“乱动”则导致“动乱”。我认为，企业变大了以后就要布堂堂君子之阵。可以说我对公司最大的贡献就是没乱动。
- ⇨ 有人说，组织一定要变革、创新、学习；还有人说必须稳定，一个建立了两三年的组织连旧版都没有夯实，变什么？据有人研究的结论是稳定的价值超过变革，变革会毁坏财富。变革和稳定是考验企业家的平衡木，绝对变革和绝对稳定都行不通，拿捏好不容易。
- ⇨ 企业家应该知道你的竞争对手是什么。我的竞争对手不是房地产企业，他们都是我的学习榜样，而不是竞争对手。竞争对手是真主和上帝！为什么？我要在看不清的地方找到一个清晰的未来，就是在不确定中看方向，这都是上帝和真主管的。
- ⇨ 民营企业有四种情况下最容易死掉。一是社会革命，二是科技革命，三是自然灾害，四就是商业周期风险。前三者基本与大势相关，属于不可抗力，而企业作为个体最容易死掉的，则是商业周期风险。
- ⇨ 人一生有四个必修课（大家不一定要去做），一是坐牢一年无罪释放，千万别埋怨政府，这一年让你想清楚了是非；二是癌症误诊，知生死；三是离异无子女，知爱恨；四是SARS误诊，知人心不古、世态炎凉。人必须要有特别的经历才明白道理、才不紧张。
- ⇨ 我觉得公司有两种做法：大众式健身型与刘翔式专业型。万通做的是专业型。大众健身一般是跑步，有四个特点：一、标准自己掌握；二、没人评判；三、想练就练，想停就停，随意性大；四、动作简单。专业运动员，比如刘翔，与大众健身不同在于：一、标准公开；

二、优劣由别人评定；三、常练不停；四、姿势科学，选择高难度动作——跨栏。

- ↔ 做企业第一是不争，不企图吃掉别人。我们不去寻求垄断的机会，不把自己的存在建立在别人痛苦的基础上，而是力求让所有的消费者、股东、员工以及社会各界都喜欢我们，认为我们是个不错的公司，大家都需要你。老子说“夫唯不争，故天下莫能与之争”，就是这个道理。
- ↔ 最重要的还是应当在价值观的培养上下工夫。在价值观上的投资相当于给人生装上一个GPS，人生观就是人一生的卫星定位导航仪，有了它，在人生的任何时候都能找到方向，找到了方向，一个人就有了生存能力。
- ↔ 我们所谓文化，尽可能把人的自觉性调动起来，而把自律放在他律的前面。我们现在制度管的是他律，有理想的人、有追求的人、有精神束缚的人都是自律的。
- ↔ 人和人的沟通有三个层面的沟通，第一是公事，第二是私事，第三是家事。
- ↔ 立志就是在人生海洋中立了一个航标，不管走到哪里，中间干了别的什么事，顺利或不顺利，都是依着这个航标前行的。
- ↔ 自律，在目标约束下，使自己就像导弹一样，盯住目标，目不转睛，坚定不移。反省，凡是志向远大的人都时刻检省自己、提高自己，这种力量也不得了。
- ↔ 过去，我们老以为伟大是领导别人，这其实是错的。当你不能管理自己的时候，你便失去了所有领导别人的资格和能力……伟大首先在于

管理自己，而不在于领导别人。

- ⇨ 大道理是伟大的人遵守的，凡是伟大的事没一件是令人舒服的。高瞻远瞩、胸怀坦荡、刻苦忍耐、含辛茹苦、坚忍不拔，没有一件是让感觉器官舒服的事……
- ⇨ 一个好的企业就是一座好的庙，一个好的企业家就是一个好的大和尚，一个好的职业经理人就是一个好的小和尚。我们给客户的永远是1%的使用价值和99%的希望。管理的最高境界就在于不仅能把明确的规则搞清楚，而且也能把潜规则搞清楚，最后办好自己的庙，成为一个伟大的大和尚。
- ⇨ 一个管理者容易犯错误的地方在于，弄不清楚管理自己还是管理别人。公司领导者管理自己永远比管理别人重要，行为管理、行为矫正的关键是校正自己的行为。伟大的人管理自己而不是领导别人。
- ⇨ 钱是有腿、有性格的，也是有气味的。全球钱的80%是在美国和欧洲之间跑，20%往新兴市场跑，这20%里的50%在中国。想要运作资金，想要懂得如何让别人支持你，让钱到你的公司创造效益，就得懂人心。钱心跟着人心走。全世界最聪明的人最终都是先研究人心和制度，反过来才能驾驭金钱。
- ⇨ 李嘉诚讲追求无我，王石取名不取利，柳传志讲拐大弯……这些东西恰恰就是他们的成功之道。……大家在抓钱的时候，他们刻意或者自然地与钱保持距离。他们对中国社会有一种看法，知道在中国社会应该跟外部世界保持距离，也就是你的存在最好能够让大家都舒服。
- ⇨ 必须要志向非常远大，毅力才会顽强。过去常讲“君子立恒志，小人恒立志”。一个伟大的人一生选择一次，一个平凡的人每天都在选择。记得毛主席曾经说过：“错误到头了，真理就出现了。”所以，有时你

不仅是要坚持正确的，也要敢于坚持自己认为是正确的，但别人认为是错误的东西。

- ↩ 理想是什么呢？理想是黑暗尽头的那束光芒。没有这束光芒，人就会在黑暗中死掉；有这束光芒，人才能忍受这个痛苦。
- ↩ 伟大是熬出来的……“熬”就是看你能否坚持得住。不是指每一个细节都想到了，而是在特别痛苦的时候坚持住了，并把痛苦当营养来享受。
- ↩ 一件事、一个公司，其价值往往并不取决于它本身，而是取决于它所存在的时间，生命力越久就越有价值。所以，一个伟大的人或者杰出的企业家，你要想拥有未来的事业，首先要对准备付出的时间在内心有一个承诺：一生一世，还是半辈子、三五年。
- ↩ 无论企业如何发展壮大，无论何时何地，都不能忘记创业的艰辛，不能忘记做人的准则，不能忘记企业肩负的社会责任。这就是要艰苦奋斗、刻苦忍耐、不断进步。这是万通企业文化中最具代表性的精神。
- ↩ 人在江湖，杀人是正常的，不杀人反而成了异类，就像一头狼，不会吃肉，一个劲儿地吃草是很危险的——做吃人的狼不做吃草的羊。
- ↩ 管理者和创业者要有适度的区分，创业者可以作为股东代表，管理者发挥管理作用，这就是我们说的“经理职业化”。……我们要使股东安于股东地位，经理安于经理地位，让人力资本与货币资本很好地结合。
- ↩ 创业之初，我们就在讲守正出奇，所谓守正就是要遵守各项法律政策，70%要做正，30%可以变通。所有企业在成长过程中都将面临很多灰色的东西，我只能这样跟你说，万通在这些企业里面是做的最少的，而且是能不做就不做，所以，我们一直没有出事。我们很少靠个别官员支持我们，我们没有什么所谓的后台。



- ⇨ 学先进、傍大款、走正道。不学先进你就会走歪路。傍大款，就是要和有实力的公司合作，处理好投资者关系，提高合作伙伴的质量，这样才能把我们带起来。我们要走正道，我们所说的这些“大款”也都是走正道的。这样才能为社会创造财富。
- ⇨ “顺天应人”是万通一以贯之的处世态度。万通必须符合中国社会进步，具体地说就是改革开放和现代化事业这一大趋势，这就是万通的天和势。在处理具体事务中，万通人必须稔熟“应乎人情”的道理，做事入情入理，“前半夜想想别人，后半夜想想自己”，方圆处事，真诚待人。
- ⇨ 学好要有行动力，这是成事的基础……共产党在延安，行动能力是很强的。延安历史博物馆中陈列了大量的外文书籍，说明他们对外部信息的捕捉、对大趋势的掌握是一流的，干的很多事是实实在在的，所以说他们的行动能力极强。
- ⇨ 最低水准是花拳绣腿，好看但不堪一击；第二阶段叫精专一门，可能十八般武艺只会使棒，棒使得好，可以像林冲那样；第三境界是十八般武艺样样精通，但是你看不出哪一门最强，但最强的是能把十八般武艺融合在一起的这个功夫，而且这个功夫是任何人不能比的。
- ⇨ 伟大在于忍耐和坚持。一个人、一个公司，但凡要成功除了价值观正确，关键就是毅力。没有像阿拉法特神话和传奇般的毅力，就没有他伟大的事业。人必有坚忍不拔之志，才有坚韧不拔之力。人必自强而后强人。
- ⇨ 凡是知道未来的人，站在未来、站在终点看现在的人，很清晰。掌握未来才能掌握今天，掌握未来才能掌握今天的命运，只有掌握未来的人才真正拥有未来。