

中国老板

演讲录

魏丹永◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

中国老板演讲录 / 魏开永 编著. — 武汉: 华中科技大学出版社,
2011.1

ISBN 978-7-5609-6493-5

I. 中… II. 魏… III. 企业管理-经验-中国 IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 160751 号

中国老板演讲录

魏开永 编著

责任编辑: 孙 倩

封面设计: 久品轩

责任校对: 高 慧

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮政: 430074 电话: (027)87556096 (010)84533149

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 22.5

字 数: 400 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 45.00 元



华中科技大学出版社

本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前言

与成功者同行

君子生非异也，善假于物也。

——《荀子·劝学》

每个人都渴望事业有成，因为这意味着许多美好的事情，享有好的住宅、假期，获得赞美，拥有领导权，赢得别人的尊重等等。而实际上，成功并不会轻易地降临到每个人的头上，真正事业有成的人毕竟凤毛麟角，让人可望而不可及。因此成功者的创业、经营、管理故事总是对人们有着极强的吸引力，人们总希望从他们的经历中揭开成功的神秘面纱。

每一个成功者都有其独到之处，但也具有一些共性的东西。在了解了大量成功企业领导者的不平凡经历后，我们发现，这些最优秀的企业领导人都具有这样的特点：他们知道自己需要什么，目标明确，并能尽全力去实现自己的目标；他们懂得做人、善于决策、拥有经营头脑、持续创新、激励团队以及赢得拥护……这些良好品质和素养，使得这些企业领导人能够脱颖而出，成为商战中的常胜将军。

华为以“狼性管理”著称，任正非始终为团队灌输一种“生于忧患，死于安乐”的危机意识，并教育员工要发挥团队力量，从而使洋对手都对华为“耿耿于怀”，入枕难眠；马云，阿里巴巴总裁，中国互联网的先锋人物，是一个善于抓住机遇的人，是最早在中国开拓电子商务应用并坚守互联网领域的企业家，一个高瞻远瞩的企业家；提起史玉柱，人们都会想到巨人大厦的倒塌，狂热的失误，使一个成功者面临着破产的危机，但时隔两年，史玉柱东山再起，实现二次创业，并取得了骄人的战绩；乳业巨子牛根生，在管理上更有着与众不同的地方，从散财散权到“小胜凭智，大胜靠德”的管理术，无不体现着一个战略家的眼光与智慧……

《荀子·劝学》中，有这样一句话：君子生非异也，善假于物也。意思是说，君子和常

人没有什么区别,只是善于借助外物罢了。因此,对于一个梦想取得事业成功的人来说,善于从这些成功的企业领导者身上学习到闪光点,必将受益匪浅。读者可以从他们的失败中总结教训,避免重蹈覆辙;学习他们的经营管理智慧,为人处世的哲学道理,取长补短。这些都将是一笔不小的财富资源。

追求梦想,获得事业成功,是胸怀大志的人们奋斗的目标,编者从这个角度出发,收集了大量的著名企业领导者的演讲,内容广泛,包括创业、经营智慧、创新、国际竞争、企业文化、社会责任以及资本运作等共10个方面,从不同的角度展现了优秀企业家的风采。通过这本书,读者可以了解企业家成功背后的感人故事和经营哲学,必将给追求成功的人们以很好的启迪和鼓舞。

注:为保持书稿的演讲风格,凡书中涉及年代均为口语表述方式。如95年(1995年)、80年代(20世纪80年代)等。

魏开永

2010年9月于北京优士阁

目 录

第一章 创 业

【马云:创业者只有未来没有昨天】	3
【郭凡生:创业与我的人生感悟】	4
【刘永行:我们的创业过程就是创新的过程】	9
【赵民:合伙制创业在中国】	14
【谭旭光:我一定要做一个中国民族品牌的动力】	18
【张醒生:创业的人是不是有眼力有信心】	21
【张朝阳:中国互联网公元第八年】	23

第二章 经营智慧和哲学

【任正非:华为的冬天】	29
【柳传志:怎样当个好总裁】	35
【潘刚:寻找企业发展和速度之间的有效平衡点】	43
【张宝全:商业地产最佳赢利模式】	45
【史玉柱:市场的竞争】	50
【陈天桥:做游戏全民化运动的引擎】	53
【郭广昌:复星的任务目标是要做产业整合】	56
【梁昭贤:小家电大市场】	60

第三章 发展战略

【马化腾:即时通讯和腾讯QQ的发展和未来】	67
【宁高宁:中国企业群体的现状】	72
【陈天桥:网游还能带来什么】	74
【李彦宏:中国互联网面临的挑战】	79
【江南春:中国未来做世界工厂究竟打算去卖什么】	82

目
录

【丁磊:民族游戏的拓展路途】	84
【马蔚华:银行业信息化建设与IT产业发展】	86
【牛根生:领导型公司的持续增长】	90
【李正茂:关于第五媒体的问题】	94
【刘迎建:中国的产品品牌是物美价廉的】	96

第四章 国际化

【郭凡生:光荣与梦想】	101
【尹同耀:稳扎稳打逐步拓展海外业务】	105
【王文京:用ERP武装您的企业】	107
【李东生:鹰的重生】	111
【张瑞敏:实施全球化品牌战略打造海尔全球第一竞争力】	114
【侯为贵:中国移动通信业发展20年高峰论坛演讲】	118
【傅成玉:中国企业要学会走出去】	119
【陈东升:企业如何冲破全球化的天花板】	127
【刘积仁:企业要积极参与世界办公室业务】	130
【魏家福:中国企业的信息化建设——中远的实践】	134

第五章 企业文化

【王石:企业家要做老实人说老实话做老实事】	141
【俞敏洪:挺立在孤独、失败与屈辱的废墟上】	144
【刘永好:和谐社会的管理智慧】	151
【徐少春:公司治理与企业文化】	155
【朱继民:倡导共享文化,构建和谐企业】	164
【柳传志:联想制定战略和执行中的成败得失】	170
【陈峰:当代中国企业家要做三样准备】	182

第六章 资本运作和财务(上市,兼并重组等)

【李东生:创建世界级的企业】	189
【郭广昌:民企融资的困境与突破】	196
【竺延风:“并购重组国际高峰论坛”演讲】	199
【牛根生:捐股不意味着丢失控制权】	202
【唐骏:企业关键核心是资本的竞争】	204

【潘石屹:每一个城市都有它的建筑时代】	210
【唐骏:资本杠杆成长与再成长的加速器】	212
【姜建清:关于银行流动性问题】	218
【马蔚华:招商银行要强身健体应对可能的危机】	221
【郭广昌:企业要注重自身发现投资的机会】	224

第七章 工作和生活

【马云:最怕见的人就是客户,客户是父母,股东是娘舅】	233
【柳传志:畅谈企业家应有的素质】	236
【袁岳:如何在校园里为职业准备整合资源】	241
【郭凡生:港澳的学者不贬低我们就没有价值】	246
【马云:爱迪生欺骗了世界】	249

第八章 人 才

【郭家学:量力而行稳健发展】	253
【常德传:高素质员工队伍对企业发展至关重要】	255
【赵民:技术创新如同沙滩上的大楼需要稳固根基】	259
【刘积仁:软件中国与IT人才】	259
【刘永好:中国企业必须要有国际化的法人治理结构】	269

第九章 创 新

【郭广昌:企业的创新与发展】	275
【张瑞敏:创新发展模式打造全球化品牌】	277
【朱新礼:品牌塑造不可忽视】	285
【魏新:中国企业要成为自主创新的主体】	288
【李书福:自主创新做强民族品牌】	291
【梁稳根:三一人理念是一切源于创新】	293
【姜建清:中国电子银行的未来】	296
【马化腾:创新是中国互联网的核心驱动力】	299
【陈一舟:在2006中国互联网大会的演讲】	302
【周厚健:企业技术创新、技术立企已是迫在眉睫】	306

第十章 社会责任

【王健宙:要清醒看待高市值】	315
【王石:绿色当然——精细致远】	317
【潘石屹:宏观调控,房价要不要下调】	318
【潘刚:大体系中的力行践履】	320
【尹明善:特殊财富积累、特殊的社会责任】	321
【修涑贵:中国的选择——缔造新东北】	324
【牛根生:从全人类的角度考虑社会责任】	326
【马云:希望每个人都关心慈善事业】	327
【柳传志:先富起来的人有义务帮助穷人】	329
【郭凡生:阳光财富可以极大提高企业竞争力】	330
【黄鸣:企业的社会责任是一些责任的综合】	331

附 录

【李东生:拥抱“3C时代”】	337
【王建林:在中国商业地产高峰论坛上的演讲】	338
【柳传志:企业战略的制定和执行】	347

第一章 创 业

“我一定要做一个中国品牌的动力,放在世界上。”谭旭光在上任之初走访了欧洲,说了这句话。这是谭旭光也是潍柴动力的创业梦想。

创业天生和梦想结合在一起。因为梦想而热血沸腾,因为梦想而创业。创业天生又和光荣、光环结合在一起。无数成功创业精英的创业历程和光荣成就成为新的创业者的励志故事,在无数人们的心目中,创业无疑是光辉的梦想之旅。

但是慧聪国际的老板郭凡生说,想要成功的人们,先想到创业的平凡,“创业的过程就像你的三餐,总想省下每一个铜板”,谁做好忍耐这种枯燥与平凡的心理准备,谁就更有机会获得成功。

创业者每天要想什么?对此,任正非和马云的观点惊人的一致。华为已经是电信通讯技术的领跑者,但是任正非依然严肃地告诉每一位员工:依然要像创业之初整日想着失败、想着危机。马云则告诫年轻人,创业者每一天想的是失败,是困难,而不是成功。

梦想是走出来的,创业者忌讳空谈,大凡成功的创业者首先是实践者,把做事放在第一位。有人开玩笑说,刘永行,就是永远在行动。刘永行的成功创业就像他自己说的“如果我们要等,等到所有的条件都具备了,我们可能会失去机会。”

马云：创业者只有未来没有昨天

【马云：阿里巴巴公司董事局主席兼首席执行官】

1964年10月出生于杭州，1988年6月毕业于杭州师范学院外语系；

1988年—1995年，杭州电子工学院英文及国际贸易讲师；

1995年—1997年，创办中国第一家互联网商业信息发布网站——“中国黄页”；

1997年—1999年，加盟外经贸部中国国际电子商务中心，开发外经贸部官方站点及网上中国商品交易市场；

1999年至今，创办阿里巴巴网站并迅速成为全球最大B2B电子商务平台，目前已成为亚洲最大的个人拍卖网站；

2003年，创办独立的第三方电子支付平台，目前在中国市场位居第一；

2005年，和全球最大门户网站雅虎战略合作，兼并其在华所有资产；

2007年，阿里巴巴踏上香港上市之旅，成为中国电子商务市场史上最大的突破，也被称为互联网史上最大的“造富运动”；

2008年9月，马云先生获选美国《商业周刊》评出的25位互联网业最具影响力的人物，他也是唯一上榜的中国企业家；

2009年12月23日，马云先生获选 CCTV中国经济年度人物中国经济十年商业领袖十人之一；

2010年，阿里巴巴全球扩张计划今年全面启动。收购美国电子商务公司Vendio与今年刚推出的外贸在线交易平台“全球速卖通”进行整合，为网商进货提供更好的平台。

【演讲背景】

《中国企业家》杂志社主办的“2006(第五届)中国企业领袖年会”于2006年12月9—10日在北京中国大饭店举行，本文为马云在分论坛“未来的力量——青春创业”发表的演讲。

我是这样想，一开始我在隔壁，听到这边掌声很多，就挤了进来。大家讲到80年代创业的人，在我看来，创业者只有未来，没有昨天。其实每一个创业者都有很痛苦的经历，刚才这位老师讲到体制的问题，我想我们60年代的人创业，70年代的人创业，80年

代的人创业,每一个阶段都有痛苦。但是有一点,无论怎么样痛苦,既然你创业了,创业者最愿意听的,包括我自己愿意讲的是,我明天将做什么,后天将做什么。创业者都是年轻的,一个人讲未来是年轻的,讲昨天才是走向衰老的态势。

无论是做工业也好,做网络、做高科技也好,首先是一个梦想,第二要问清楚自己想跟谁竞争。前几天一个朋友问我,92年我成立了一个翻译社,我凑了3000块钱,第一个月的房租是2100,营业额是700,但是我坚信这个翻译社会走下去,第二个月平衡了,到现在是浙江省最大的翻译社。95年我做互联网的时候,我跟我的朋友说我们一起创业,但是他说这玩意儿太虚,还是做贸易好。结果是他做他的,我做我的。到现在不是太好,他说怎么办,我说10月30号你给我一个主意,看怎么办,结果他说还是做贸易。贸易时代过去了,以前贸易是因为信息不流通,你得有特殊的关系,很大资金,现在很透明的情况下,贸易越来越难做,你为什么不愿意跳出来。他问我做什么?互联网我玩不过你。我也是玩不过80年代的,我既不懂技术,也不懂搜索引擎,但是关键是你看到,这个市场中,绝大部分人都不懂,所有的技术是为我们不懂的人创造的。

我就问他,跟谁竞争,你跟我们竞争不了,跟谁竞争,跟农民竞争最好。我想再创业的时候,不一定要想到网络,有钱的人都在搞网络了,所以看看传统产业,如果传统产业有机会的话,我觉得今天农业可能是最好的机会,跟农民竞争去,帮农民发展起来。

其实现在鸭蛋不敢吃,鱼不敢吃,如果做环保的产品,专注做起产品来,十年以后一定是农业产品的时代。我想创业者一定要做平常人不敢做、做不好的事,要付出平常人不愿意付出的代价,比如本来做贸易很成功,突然去做农民了。我以前在大学里教书,当英文老师,我觉得也挺受尊重,而且还做到处长级,相当于处长。院长也说,你到三十二三岁就可以当教授,但我放弃了稳定的工作。我想创业者都一样,每个人都经历了各种痛苦,付出平常人不愿意付出的努力,平常人付不出的努力,不管是80年代,还是90年代,都是这样。

郭凡生:创业与我的人生感悟

【郭凡生:北京慧聪国际资讯有限公司董事长】

生于1955年,经历了上山下乡、当兵、重入大学;

1982年,毕业于中国人民大学工业经济系,获经济学学士学位;

1982年—1987年,在内蒙古建委研究室工作,后出任内蒙古党委政策研究室战略组(处)组长、副研究员,同时兼任中国西部发展问题研究组组长;

1984年5月提出的“反梯度理论”、中国东西部差距拉大的分析报告以及在此基础上形成的“西部学派”在当时理论界产生重要影响；

1985年6月发表的重要论文《股份制——中国企业改革的唯一思路》一文，在国内学术界形成理论交锋，被《世界经济导报》等10余种国内外媒体转载，并被收入重要理论文集；

1987年—1990年，任中国体制改革研究所联络室主任、所办主任，并出任体改所、发展所、中信国际所三所联办的中国西部开发研究中心常务副主任；

1990年3月从“商”，1992年10月，与王冲、王永慧等人共同创办慧聪公司，他是慧聪劳动股份制的创立者；

2002年，慧聪联合新浪和3721，成立“中国搜索联盟”；

2003年12月17日，慧聪国际在香港上市；

2009年，出版专著《中国模式：家族企业成长纲要》。

【演讲背景】

“象牙塔内外精英对话年会暨第四届全国高校社团会长年会”于2007年8月25日—28日在中国国家图书馆举办。年会主题为“中华崛起与我们这一代”。

非常高兴和这么多年轻朋友在一起，跟你们在一起，我又回忆起二十几年前我们那个激情澎湃的时候。我1981年毕业于人民大学，1982年在内蒙古的一个党委工作，1983年担任处长，1987年到国家体改委从事体制方面的研究和文字方面的工作，1988年我和张维迎等十个人被评为副研究员，30岁多一点就开始当了副教授。到90年代初，由于很多众所周知的原因我不得不下海经商，那时候我是共产党员、政府里的官员，有着很好的学术地位，我辞职下海建立民营企业，是要下决心的。90年代我和体改委的两个伙伴出资14.8万元，成立了慧聪公司。到今天这间公司已经运行了十五年，我们主要是做商务咨询，现在也是中国最大的B2B网站（后被阿里巴巴超越——编著注），我们把商务咨询、纸媒体和网站结合起来。我们公司创建的时候是十四五个人，现在公司已经有3000人。我们公司的市值已经超过20亿，并成功完成了在海外的上市，我和大家介绍这些是讲一个历程和经过，你们都想知道怎样能够走过我所描述的历程。我刚才在后台给大家题了一句话，这个话既是我们公司创业的核心，也是我人生的感悟。我说：“平凡才是真正的伟大。”我今天来，看到我们的对话叫“象牙塔对话”，意思是我们是塔尖上的人，其实你们是草根，跟我一样。今天我是打的到这个地方来的，一会儿我会回到公司，然后马上坐经济舱回到河南。在平常中感悟生活，才能感悟生命的价值所在。

记得在90年代初期,我决心不做学者,我要去挣钱养家糊口,那个时候我根本没有创业、成为企业家的任何一丝想法,我只是想,下个月我要拿回200块钱,让我的妻子和女儿活下去,我看着墙面那些书,感觉到一种悲凉。但是就是从那天开始有了想法。大家知道我第二天到哪儿应聘?就在北图这个楼里,我第一份工作是北京图书馆组建的北京图书馆产业公司做副总,做了几个月,这个国营企业我做不下去,我又找了一个国营企业做不下去,三个国营企业都做不下去。被逼无奈,不得不组建北京慧聪公关咨询有限公司,我们是海淀第一批公关公司。大家都询问我怎么做大的,很多人也梦寐以求说我明天能不能够那样。

我想创业的过程,很多人把它理解为轰轰烈烈,我认为实际上创业的过程就像你的三餐,总想省下每一个铜板。但是在商情的行业,在B2B的行业,它的成功在于我们有草根精神。我当时在公司占50%的股份,但是我们与每个股东达成一个共识,就是我们每年分红,股东只享有30%,每年我们都把分红的70%分给企业那些吃苦的人。第一年我们做得不错,我们给一个员工分了3000块钱,1991年的3000块钱比现在3万块钱还要多,这个人拿到钱之后,怕我把钱要回去,就辞职走了。但即使这样我们也没有停止我们的劳动股份制。我们一年、两年、三年都是这样的,第一年职工瞪着期待的眼睛看着我们分钱,第二年职工是带着期盼的眼睛看我们分钱,第三年职工监督我郭凡生带的团队。我们现在已经是第八年了,我们引进风险投资,在引进风险投资之前,我们对公司进行大规模的改造,使公司50%的员工持有公司的股份。我们上市IPO的价格是1.09元,现在上市的价格在1.7元~1.8元,我们每一股赚5毛钱的话,我们的员工挣了多少?

我这一生中最难忘的是那年我们香港上市的时候,我们敲钟。当我敲钟的时候,慧聪创造了126亿的市值,这意味着和你们一样贫穷的师生们,跟你们一样是穷人家的孩子走进了这个行业。上个月我们公司又增发了3000万期权,我们给新进公司的员工发了期权,我跟他们认真地说,你们好好干,三年以后你们都是百万富翁。很多人问我,你认为你最大的成就是什么?我最大的成就不是我成为了亿万富翁,也不是我创造了慧聪,创造了商情,创造了B2B网站,而是商情和年轻人创造了一种制度,这种制度向我们表明富人可以成为穷人,而穷人只要你聪明,你去努力,你就可以成为富人。在我们3000个员工中,大家记住最重要的一句话就是“让知识拥有财富,让学习改变人生”。

你们今天来了,不会期盼贫穷走进殿堂,而是期盼财富。怎么拥有财富?用知识拥有财富。用什么改变人生?用学习改变人生。我们中国正在从计划经济走入资本经济,从工业社会走向信息社会。你们年轻没有挨过饿,在60年代三年自然灾害死亡的有多少人?比抗日战争被打死的人还要多。在我们包产到户的时候,我们发现还是那块地,还是那些农民,包产到户不光我们够吃了,还能卖余粮。什么发生了变化了?春种秋收的

模式没有变,最大的改变是制度。从包产到户到按劳分配的制度,这个伟大的变革使中国在70年代揭开繁荣昌盛的第一页。

制度创新仅止于此吗?不是的。更大的制度在城市,在非农产业,我们怎样迅速追上去?大家都说“中国制造”如何变为“中国创造”,创造和制造最大的差别是什么?很多人总结,更多的大学生,更多科研投资的钱全部都投入国有企业因而那些国有企业不缺钱不缺人,但是他们缺少制度,所以他们很难从制造变成创造。

前不久我在品牌年会上讲,谁说没有“中国创造”,这是胡说八道,这几年最兴盛的行业是什么?互联网。我们认为互联网行业,美国人一定是领头羊,互联网火了三次,一次是美国高通、雅虎、美国在线,第二次火了电子商务,第三次火了搜索。这些公司打遍天下无敌手,但是他们进入中国怎么样?雅虎是世界著名的TOP,但是我们的Tom、百度都比他强。前几年他们问我做什么?我说我们做的也是搜索,但是是专业搜索。他们说如何赢过雅虎,我说应该问雅虎这样的公司在张朝阳、李彦宏这样的企业家的领导下,什么时候能在中国挣到第一个铜板。现在我要问哪一家美国公司挣到了第一个铜板,他们没有一家挣到。为什么?中国许多行业都怕外国人,怕洋人,而在互联网技术管理最密集型,最领先的行业里面,中国企业却全面兴盛了呢?原因就在于我们的互联网行业,第一采用了统一的国际技术标准,没有自己搞一套;第二,我们的互联网去国外上市,融通了国际资本;第三,我们所有互联网企业都是靠知识经济建立起来,慧聪IDG投了1亿多美金,却只占有30%的股份,我和慧聪的股东们占了70%,我们靠什么获得成功,不是靠自己的钱,而是靠自己的知识和能力。同学们要记住,只有制度成功了,中国才能和国际强国站在一起。你们不能期盼老板的善心成为富翁,一定要期盼当知识经济在中国真正成为主流制度的时候,就是最聪明的人可以最大概率变成富翁的时候,这是你们的梦。谁都知道马丁·路德金,他著名的演讲是《I Have A Dream》,这是他打动人的。但对每一个人来讲,能够打动你的话不同。在他的梦中,有一句话我永远无法忘记,他说我希望有一天,在佐治亚的红山上,奴隶主和奴隶主的孩子们,昔日的奴隶主后代和奴隶的后代可以共续兄弟友情。前几天在品牌会议上我也讲,我也有一个梦,我相信总会有一天,在中国的许许多多企业中,昔日的老板和打工仔共叙友情,我们没有老板,只有谁是领导者,谁是追随者。慧聪不会让所有的人成为百万富翁,但是能成就200个百万富翁、500个百万富翁,数量的变化和一个百万富翁相比是从量到质的变化。

过去的财富分配是我多你少,每次财富分配都是血淋淋的,但是从我运营慧聪十几年,我知道知识经济就是让知识分子连接在一起,呈几何级数增大。在我们财富分配之后再也没有尔虞我诈,血淋淋。我创业之后感悟最深的不是慧聪有多少资产,而是中国有很多企业从家族企业变成知识型企业。你们这些年轻人成功以后一定要记

住,知识经济代表未来,当你们以后能创业的时候,你们要更多地用你们知识经济来反映你的要求,当你公司发展到可以积累一批又一批财富,这时候财富不仅给你带来生活的美好感觉,还能给别人带来幸福,这种叠加在一起的幸福才是最伟大的幸福。

你们还没有毕业,我相信你们也有毕业十年、二十年的时候,可能在你们毕业三十年聚会的时候,我已经不在人世。但是我们经历了。2002年,我们77届、78届大学同学在一起聚会的时候,有42个同学,我们班有做到市长的15个人、证监会主席的20个人,我当时是老党员,其中有七八个人就是我介绍入的党,还有八九个在海外留学,他们成功了。还有十几个人现在是大学著名教授,他们带着博士生。不管他们有几个人做企业,我做了慧聪,可以说慧聪是中国商情服务信息业的老大。现在前五大会计师事务所之一的新友会计师事务所,他的老大是我同室的同学张科。不管他们让政府官员来讲还是其他人来讲,让企业家来讲,他们想到郭凡生。我们确实是作为一个合格的大学生毕业了,但是今天怎样?今天我们都认为自己成功了。我们很多人成为了高官,人民大学77届、78届高官不胜枚举,马凯是我们的同学,很多的官也是我们的同学;我们也出了许多的著名学者和教授,也出了很多像我这样挣到了不少钱的富商。我问他,当年我们走进800人大教室的时候,所有的人都是穷人,我们当时的理想就是成为合格的大学生去造福社会,但是今天我们再聚在一起,我们还能想到一块儿吗?我们做官的,是不是有官气,做商业的人身上是不是有更多的铜臭味,今天我们的理想在哪儿?在台上的时候让我想起,我们一块儿当兵三年的战友,我退役的时候,他到工厂当工人。就在前年,他的孩子上大学,因为付不起学费而自杀。我说既然我们都成功了,他为什么还要下岗,因此我们永远不会成功。衡量我们成功的标准只有一个,那就是这个社会只要有一个下岗工人,我们就不算成功。

我想起了我的女儿,我女儿最大的奢侈就是送她到美国上学,几乎花掉了我所有的年薪。她在波士顿一所很著名的高中学习,当毕业的时候,她是第一名,数学第一、物理第一、化学第一。学校要收她,因为在高中毕业的时候,她已经学完美国大学二年级的课程,满分四分,她也是四分。他们说当她还在高中的时候已经走进大学。看着我女儿的照片,一个小姑娘变成一个成熟的少女,我想的是什么呢?我跟我当时的同学说,从她们的身上我看到了我们过去的情影,在她们身上看到我们二十多年未曾实现的理想。今天回过头来想,我们二十多个同窗好友再次坐在一起的时候,我们的梦想是什么呢?当时我们可以齐整地回答我们要成为合格的大学生,以前我们是唱着80年代的后一辈长大的,现在我们用什么共同的语言再来表达这1000多个当年志同道合的同学呢?很难了,但是越难越有意义。最后我跟他们说,请大家记住,记住那个当兵退役的工人,之后下岗的同学,还有在圣诞节前一天,因为供不起孩子上大学,服毒自杀的人。

今天所有的大学生,在高中毕业的时候,你们的理想是什么?你们的理想就是成