

北京大學 100周年校慶活動講話  
市場經濟下的人才與發展

王英偉

1998年5月29日

各位老師、各位同學：

我很高興能有機會在這裡和大家見面。

北京大學是一所具有悠久歷史並獲得世界廣泛讚譽的著名高等學府。

100年來，北大走過的歷史，與中國現代史同步，北大培養出的學子，在倡導「民主與科學」、打破中國封建制度、引進西方現代科學技術、使當時被稱為「東方睡獅」的中華民族從此發奮圖強中，做出了不可磨滅的歷史貢獻，其中有的人甚至為此獻出了生命。我為北大人而驕傲！

今天，國家已進入了以經濟建設為中心的發展軌道，在具有中國特色的市場經濟環境下，北大人將如何發揚光榮傳統，面對世界、面對社會、面對市場，開闢出自己的一方天地，實現自我價值呢？我想這是每一位同學都在思考的問題。

因此，下面我想演講的題目是《市場經濟下的人才與發展》。

市場經濟是一個非常可怕的怪物，它就像無邊的大海一樣深不可測。你要是駕馭了它，乘風破浪，一往無前，你要是失敗了，就可能遭到滅頂之災。

今天，你們中有些朋友看到我在這裡作為一間公司的總裁，將以「億」作單位來計算的資金呼來揮去，好威風，可我真正投入商海也不過幾年時間．．．

（介紹公司簡要發展情況，背景和實力）

我還可以介紹兩個朋友們也許早已熟知的例子：

- ◆ 美國微軟總裁比爾·蓋茨 75 年從白手起家到資產 1,600 萬美元，只用了五年時間，到 92 年成為世界首富。他的起家得益於 IBM 公司的一份訂單，但他創造的軟件使得 IBM 反過來不得不謀求與他的合作；
- ◆ 前兩年曾轟動一時，被美國《財富》雜誌列為「中國大陸十大富豪」的 15 位億萬富翁中，有的過得還很好，有的則因為不同的原因，或已落馬、或還在苦苦掙扎。大家都很熟悉的、富豪排行榜上

名列第五的史玉柱先生，他領導的巨人集團就曾創造了高科技產業快速致富的神話，被人們爭相模仿，但目前由於經營上的失誤而不得不在漩渦中再次拚搏。表面上看，原因是盲目上馬「巨人大廈」，資金周轉不靈；深層次原因是，史本人不懂得資本擴張及房地產開發規律，又沒有找到一個可靠的內行幫助他。

可見，市場既有機遇也有風險，既可造就一個人，也可毀掉一個人。但我們首先要看到：

## 一、 市場經濟為個人發展提供了無窮的機遇

（要點：針對學生擔心學成後沒用武之地的心理，說明人生將遇到無數次選擇，不是有無機會的問題，而是能否把握機會）

首先是新的機會總在不斷出現，需要敏銳的眼光、準確的決策和周密的運作。

- ◆ 大家都聽說過，有一個叫楊志遠先的人，通過在美國互聯網上設立一個查尋服務網站——「雅虎」，僅僅兩三年時間，就有了千萬家產，97年廣告收入就有5至6,000萬美元。而網絡服務在中國才剛剛起步，可做的事情很多。據說最近有一個留美回國的博士生，張朝陽先生，在國內也建立了一個叫「搜狐」的網站，發展非常快；

再者是原有的事業也有許多新的領域有待發展。

- ◆ 我做的是直接投資，這個行業本身已很古老，但我抓住了國際資本的增值需求與有發展潛力地區的資金需求的最佳結合點——也就是改革開放後的祖國內地，在國家鼓勵投資的大型基建等領域取得了成功…

其次是機會可以有目標地創造出來。如引導消費：生產富氧水、保健品等為民眾所青睞的商品。如：

- ◆ VCD影碟機——美國人認為家庭錄像機的換代產品是DVD影碟機，認為VCD機沒有商業價值。但中國人看到了VCD機價廉物美的優勢和DVD機咱時不會大舉進入市場前的空檔，在主要部件完全是依靠進口的情況下，造出了一個年產1,500萬臺、產值幾佰億的大市場，獲得了可觀的經濟效益，同時也為低迷的音像市場帶來了生機。

我個人的經歷也證明了這一點：

- ◆ 我在大學畢業時可供選擇的機會（對決定個人發展方向時機的把握）
- ◆ 在政府工作時是如何把握發展機會的（對個人在一段發展過程中碰到偶然機會的把握）
- ◆ 經營企業過程中對機遇的控制（因個人的業績突出，而帶來了更多的發展機會）

因此，不要擔心懷才不遇。在祖國邁向市場經濟並逐步與世界經濟接軌的經濟發展大潮中，在座的同學們可「海闊憑魚躍，天高任鳥飛」。

## 二、 發展機遇並不是向每個人招手

（要點：說明由於社會要求千變萬化、競爭激烈，沒有好的素質和拼搏精神，是無法捕捉到發展機會的）

今年中國內地人才市場出現了三個特點：

一是在政府機構改革、大規模削減行政人員的同時，各地企業紛紛到國家部委、省機關「搶人」；據新聞媒體報道，四川的方舟集團、廣東的美的集團等已積極開始行動，而有「中國第一村」之稱的江蘇華西人，當我們三月份還在開九屆人大時就到北京來活動了；

二是應屆大學畢業生理想工作難找。據說到4月底，北京許多學校應屆畢業生落實接受單位的不足一半；

三是一千萬國有企業下崗大軍有待安置。

有人被「搶」，有人被「推」，說明機遇並不是對每一個人都均等的。

我認為市場經濟對人才有特定的要求：

- ◆ 「物以稀為貴」法則，要有特長；
  - 老亨利·福特之所以能成為美國汽車大王，不僅在於他的經營頭腦，首先在於他的第一輛汽車是他自己親手設計並製造出來的，他就是專家！正因為如此，投資者才敢與他合作，給他大把大把的錢，從而造就了一個汽車王國。
- ◆ 「適者生存」法則，要不斷完善自我；
  - 日本著名企業家松下幸之助有一次在招聘員工時發現，一名考試時表現出色的青年人沒有進入錄取名單，經查是計算機故障造成的。於是松下先生叫人發錄取通知書，誰知下屬回來報告說，該人因以為未被取錄而跳樓自殺了，並惋惜地說：可惜這麼有才能的人沒能錄用。可松下却說：「幸虧我們公司沒有錄用，意志如此不堅強的人是幹不成大事的」。
- ◆ 「優勝劣汰」法則，要有奮鬥精神。
  - 現在擔任九屆人大常務委員會委員、香港全國人大代表曾憲梓先生，他經營的金利來領帶大家都熟悉，但他剛開始創業時，也是晚上親手做領帶，白天上街推銷，十分辛苦。就是靠這種奮鬥精神，才使港製領帶，打破了外國領帶在高檔品中的一統天下，創立了自己的品牌。

（個人現身說法）

- ◆ 為什麼在人才濟濟的港府能得到重用——奮鬥、拼搏
- ◆ 怎樣成為第一個華人高級公務員——提高素質，創造條件
- ◆ 在公司中對屬下的要求和使用的——現代企業對人才的要求

因此，同學們要努力使自己成為市場需要的人才。

### 三、 自我定位、自我設計、自我經營

（要點：通過現身說法，說明自我培養和塑造，是取得成功的重要因素）

我認為，人的命運在很大程度上是掌握在自己手裡，要想抓住最好的機遇，就要在經營事業之前，首先要「經營」好自己。

- ◆ 認識自我，搞清楚自己想幹什麼能幹什麼；
  - 沃爾特·迪斯尼小時候就喜歡畫畫，他的第一部卡通片就是自己用雙手繪製的。雖然長大後當過兵，做過生意，但他始終不能放棄漫畫。他認識到自己的發展方向，並鏗而不捨，終於創造了被世界兒童所喜愛的迪斯尼天地。
- ◆ 塑造自我，進行自我設計和培養；
  - 法國服裝大師皮爾·卡丹原來不過是一個小裁縫，但他不滿足於現狀，獨自一人離開家鄉到世界時裝之都——巴黎去打工。他先後為三、四個當時有名的服裝大師當助手，博采眾多，積累經驗，最後按照自己的理想，成爲一個世界著名的服裝大師。
- ◆ 經營自我，爲實現人生目標而努力。
  - 美國有過一個「打工皇帝」叫李·雅科卡，他的自傳八十年代曾在中國風靡一時。他從小喜歡汽車，上大學後一心想進著名的福特汽車公司，如願以償後，一步步積累著自身的資本，抓住機遇適時展示自己凡才華，一直發展到在福特汽車公司當了 8 年總裁，後來又在克萊斯勒汽車公司取得了驚人的業績，甚至當時有人預測他要競選美國總統。這是一個成功經營自我資本的很好例證。

我的個人經驗：

- ◆ 我開始爲什麼要當公務員（自我定位）
- ◆ 在公務員的高位上我爲什麼要「下海」（適時修改奮鬥目標）
- ◆ 我爲什麼不做安穩的高級「打工仔」，而要自己當老闆（經營自身資本）

#### 四、 戰勝自我

（要點：闡述不要糾纏眼前利益的得失，要立志高遠的道理）

人在奮鬥過程中總會遇到各種干擾和誘惑，只有戰勝這一切，認清目標，勇往直前，才能取得大的成功。

- ◆ 既得利益容易使人安於現狀；
  - ◆ 風險使人膽前顧後；
  - ◆ 失敗使人心灰意冷；
  - ◆ 不同意見使人猶豫不決。
- 
- ◆ 試問有多少人知道，發明電報的美國人莫爾斯早前原來是一位很有前途的畫家，後來還當過美國美術協會的會長，但當他發現了電報對人類傳遞信息的深遠意義後，便義無反顧地投入到發明創造中去，他真是半路出家，從頭學起，結果不僅花完了所有積蓄，甚至連吃飯都成問題，遇到的困難可想而知。但他沒有動搖，最終製造出世界上第一臺電報機。他發明的莫爾斯電碼至今仍在使用。

- ◆ 偉大的政治家——鄧小平先生，他那富有傳奇色彩的「三起三落」大家都很熟悉，從中我們也可領悟到，要成爲一代偉人，需要怎樣的胸懷。一位哲人曾說：「苦難是人生最好的大學」。正是在中國歷史的曲折發展歷程中，鄧小平先生成長爲中國人民偉大的兒子。
- ◆ 我在港府作高級公務員時的待遇；下海時失去的利益和面臨的風險；堅定的信念使我有今天的初步成功。

北京大學匯集了全國的精英，它以百年來的深厚積累，爲中華民族造就了一批批人才，希望同學們不要辜負了母校的精心栽培，要有信心、有決心把自己造就成國家的棟樑。祖國的未來是你們的，世界的未來也要靠你們去描繪！

喜慶北大百年華誕，我應邀在這個講壇上與各位交流思想，深感榮幸，謝謝大家！