

哈佛大学生演讲安全感(实用8篇)

导游词可以丰富旅游体验，让游客对景点的历史、文化和风景产生更深入的理解和感受。最后，希望这些播音稿范文能够帮助到你，提升你的写作水平和播音技巧。

哈佛大学生演讲安全感篇一

各位同学们：

大家好！

今天是新一学年的开始。欢迎各位来到哈佛。大家都是来自不同国家和地区，成长背景与生活环境也各有不同。在此，我想重申哈佛的办学理念和目标。

每当新生到校的时候，我常常提起，哈佛是个多么多元化的大学，它可能是学生所生活过的最多元化的集体之一。来自不同种族、民族、国家的人们汇聚于此，他们政治观念可能各不相同，性别观与身份认同也各有差异。我们认为，这种不同是哈佛教育中不可分割的一部分。不管你是大学新生，还是满怀抱负的研究生，还是教职员工，都能从哈佛的这种教育中受益。

今年，哈佛的录取政策遭到了质疑，这更是对我们根本原则，对哈佛多元化的努力提出的挑战。在这一学年内，我们会积极应对质疑，向其他的声音证明多元化的重要之处。

然而哈佛的努力还不止于此。我们不仅要为哈佛所招收的优秀学子提供多元化的环境，更要让每个人都有一种归属感。“我就是哈佛的代表，就是哈佛的一部分”，我希望每个学子都可以感受到这一点。光有多样性还不够，归属感、包容性也很重要。要做到这一点，哈佛要做的还有很多。我们知道，我们生活的这个社会充斥着不平等、不公正，这些

无形之中对每个人的生活都产生了影响，对于哈佛也是一样。

这个暑假，我和jimryan院长谈及了这些情况，他表示，我们应该努力成为“包容的倾听者”。我对此非常认同，这也是一个真正的学者应该具有的品质。大学言论自由——每个人都有权表达自己的观点，但是在你们未来的大学四年内，这种言论自由可能无形中会因言语不当而带来伤害。

这些言语也许本来是一番好意，却因为误解曲解而事与愿违。然而这些都是哈佛在努力推动多元化中无法避免的过程。这一点我们会继续坚持，在应对指控的法庭上、在日后的公众交流中、在我们每一天的生活中，都应该坚持这一点。

用心聆听，更包容地聆听，不要怕犯错，不要担心，勇于尝试，努力包容。让我们相互学习，共同进步。

哈佛大学生演讲安全感篇二

——奥普拉在哈佛大学毕业典礼上的演讲

我要分享的想法是：无论你有多么成功，也许你们会不断追求更高的目标，这就难免会遇到失意之时。我希望届时各位可以记住：世上并不存在失败，那不过是生活试图将我们推向另一个方向罢了。

当你身处困境时，看起来是一种失败。在过去的一年中，我时刻提醒自己牢记这一点。当深陷困境时，感到难过是正常的，给自己一点时间去思考即将失去的一切。关键在于：要从错误中汲取教训，因为所有经验，尤其是你犯下的错误，都将帮助你、推动你更好地做自己，确定下一步何去何从。生活的关键在于建立起一个内在的道德情感导航仪，为你指明方向。因为从今以后，当你用谷歌搜索自己的时候，搜索结果中会提到：“哈佛大学2013毕业生”。在这个充满竞争的世界，这的确是一张抢眼的名片。

我曾招聘过很多人，而每当我看到哈佛大学这个字眼时，我总是会坐直一些说：“他们在哪？把他们统统带过来。”正是这张抢眼的名片可以成就你们的未来之路。你们可能成为律师、议员、首席执行官、科学家、物理学家、诺贝尔奖及普利策奖得主，甚至深夜脱口秀节目主持人。但生活的挑战在于创建一份不仅陈述所期望的职位的履历，而且上面要明确成就怎样的自我。这份履历不仅需要表达你想成就一番怎样的事业，也要明确动机，除了头衔与职位，也要有达成目标的缘由。你的使命是什么？你的信仰是什么？你的目标是什么？只有这样，当你不慎跌倒发现自深陷困境之时，才能帮助你重振旗鼓。

我是在1994年才认识到这一点的。那年我采访了一位凭一己之力积攒了1000美元零花钱的小女孩，她将这钱捐出来帮助有需要的人。这个九岁大的小女孩促使我思考，仅凭一个存钱罐与雄心壮志就能做到这样，那我可以做些什么呢？于是我号召我的观众们捐出他们的零钱，在一个月內，仅仅是一枚枚零钱硬币就募到了300万美金。我们用这笔钱资助每个州的一位学子进入大学的殿堂。我所做的仅仅是号召我的观众，“尽己所能，无论地域与地位，如果可能，请贡献出你们的时间、智慧与财力。无论你在哪里，请为他人送去自己的仁爱之心。”观众也用行动表明了一切。我们在12个不同的城镇建起了55所学校，修缮了300栋被“丽塔”飓风和“卡特里娜”飓风摧毁的民宅。

创办“天使网络”的想法在我心中萦绕已久，也正是“天使网络”让我确定了心中的那个导航仪。我决定不再单一地制作电视节目，还要关注节目的终极理念、采访对象、行业发展和慈善事业等等。无论我们追求什么，将我们团结在一起的信念胜过其他一切。作为一个19岁就出现在电视节目中的孩子，起初我并不明白这个道理，直到1994年才有所醒悟。因此，不要指望能即刻明晰所有的事情，包括自身的志向所在。当我明确一切的时候，我利用电视这种媒介手段让天使网络做的更好，而不是单纯成为电视节目的一部分。

天使网络不仅改变那些需要帮助的人，同样让帮助别人的人受益。它提醒我们，无论是谁，外表怎样，心存何种信念，凭借共同的目标与努力，它极有可能并将变得更为强大，这点非常重要。

最近，在比尔莫耶斯访谈节目中看到的一些事情使我更加明确了这一点。那期节目的访谈对象是大卫与法兰欣·威勒夫妇。在“桑迪岬”惨案中，他们失去了年仅七岁的儿子本。然而就在他们接受采访的同时，国会的投票否决了提出加强背景调查的“枪支安全法”，他们表示绝不会气馁。法兰欣说：“心可碎，但精神仍在。我要找到一种新的对话方式来告诉他们什么是爱，而不是盲目与之斗争。”随后他的丈夫补充道：“遇到与你意见不同的人，你不该把他妖魔化甚至诽谤，因为一旦这样做了，对话也就随之终止。我们决不允许这样的事情发生。问题依然存在，但一定有办法能够使光明驱走黑暗。”

25年来的每一天和不同人沟通，我从中学到的最重要的一课就是：人类经验的共通性。我们大多数人并不愿意被分类，但是我从所有采访对象身上发现一个共同性，那就是人人都希望被认可、被理解。

在我的职业生涯中曾经做过超过35000次访谈，每当摄影机关掉的时候，所有的受访者必然会用自己的方式问出这样一个问题：“我表现得还可以吧？”布什总统这样说过、奥巴马总统也曾这样说过。无论英雄人物还是家庭主妇，受害者抑或是案件中的被告人。甚至碧昂斯也需要得到这样的认可。访谈结束后，她把麦克风交给我，对我说：“我表现得还可以吧？”

你们的亲友、敌人、陌生人，在每次的相遇与交流时，他们都想知道的是：我表现得还可以吗？你在听我说话吗？你在关注我吗？我的话对你有价值吗？尽管哈佛是facebook诞生之地，我仍希望各位要尝试跳出来和那些持不同意见的人进行更多

的面对面交流。要有勇气注视着他们的眼睛，倾听他们的观点，确保速度、距离以及不足轻重感不会让我们失去同理心，以及认清我们作为人类的共同点。这种认知对于你们个人乃至整个国家的兴盛都是必要的。

“必然会有方法使光明驱走黑暗，”这出自一位儿子惨遭杀害的父亲之口，十二月一个平常的周五他失去了自己的孩子。称之为灵魂或志气也好，更高的自我或是智慧也罢，我深知，每个人的内心都有一盏明灯，只要你想，它就将照亮你的人性。

你们现在或许对离开舒适的大学生活会有些焦虑，并对于让社会检验自己的哈佛文凭心存犹豫，但无论你们在日后遭遇任何的挑战、挫折与失意，只要内心目标坚定，就能获得真正的成功与快乐。人生确实只有一个目标，那就是：最大程度地、最真实地展现自己。尽己所能，提升自己与家人以及周围的人。神学家霍华德瑟曼说得好：“不要问自己世界需要什么，问问是什么让你充满活力地活着，然后大步去做，因为世界所需要的就是一个朝气蓬勃的人。”

哈佛大学生演讲安全感篇三

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家上午好：

尊敬的各位领导，各位同事，大家下午好！

很高兴能站在那里！我演讲的题目是：牢固树立安全意识！

有一幅对联是这样写的，上联是：“安全生产，你管、我管，大家管才安全，下联是：事故隐患，你查、我查，人人查才平安”。横批：安全是天！一句“安全生产务必牢固树立安全意识”就显得尤为重要！

安全，对于我们企业来说是个老生常谈的话题，也是一个永恒的主题。安全对于我们就是幸福，对于企业就是效益。

没错，设备是原先的设备，员工还是原先的员工，但是人的思想改变了！思想影响着行为，我们明白：一个人只有牢固树立安全意识，才会主动地去思考安全，才会自觉地去遵守规程。反之，就算是发生在身边的不安全事件，他也会“事不关己，高高挂起”，更不会从中吸取教训。安全——这两个字不仅仅只是高挂在现场的警示语，更就应深深烙在我们的心里，更就应用行动去书写！

安全靠什么？安全靠职责心。一件不安全事件的发生往往是与人的职责心有关，一个小小的疏忽就会给我们安全带来隐患，甚至造成无法挽回的损失。对待安全工作，我们要有高度的职责心，检查要到位，不放过一个细节；措施要到位，不放过一个漏点，发现问题立即整改。忽以善小而不为，忽以恶小而为之。只有强化安全意识，增强职责心，安全才不受威胁。只有增强职责心，安全才有保障，生命才会美丽。

安全靠什么？安全靠人，人务必有必须的安全素质、安全知识、职责心、业务技能等等；要坚持学习安全知识与专业技术，不断提高安全意识与工作技能。一个人掌握的安全知识的多少、专业技能的高低，决定了他对安全生产中危险因素的识别潜力。因此，我们平时要不断学习各类安全知识和处业技术，做好各类技术培训；当然，由于我们各自专业限制，每个人对安全的认知水平不一样，在危险点的分析、决定潜力上存在差异，这也要求我们务必加强交流与沟通，相互提醒，共同提高对工作中不安全因素的识别、决定和防范潜力。

“前车之鉴，后事之师”，安全工作只有起点，没有终点。从事电力行业的我们，务必牢固树立“安全第一”的思想意识。务必从我做起，从此刻做起，从小事做起，要有“职责重于泰山”的职责意识，时刻紧绷安全之弦，从严要求。为了我们的企业，为了我们的家庭，为了我们自己，让我们把

安全意识牢牢树立。

哈佛大学生演讲安全感篇四

各位同学们：

大家好！

人们也许会说哈佛是天堂，充满了各种难以想象的机遇和好运——确实，我们每个人都有幸在她漫长而成功的历史中占有一席之地。但这也对我们提出了要求：我们有责任走出自己的舒适区，寻找属于我们的挑战，践行哈佛奋斗不息的精神。

在我准备今天演讲的时候，我想到了音乐剧《汉密尔顿》中最后那首歌里的问题：

“谁来讲述你的故事？”

我想这个问题奠定了你们过去四年大学生活的基调，也将对你们未来作为哈佛毕业生和校友的生活产生深远的影响，无论是作为公民或是领袖！

谁，来讲述你的故事？

是你，你要来讲述你的故事！

这就是今天我要对你们说的话：讲你自己的故事，一个充满了无限可能性和新秩序的崭新故事，这是每一代人的任务，也是现在摆在你面前的任务。你在哈佛所接受的文理博雅教育，将会用以下三种重要方式，帮助你去完成这项任务。

“听别人的建议，做你自己的决定”

讲述你的故事意味着发现你自己是谁——而不是成为别人认为你的谁。你要参考别人的意见，但要做出自己的决定。讲述一个别人定义好的或别人希望听到的故事，那太容易了。

哈佛的传奇人物之一、可敬的彼得·戈麦斯教授曾说：“不要让任何人替你把话说完。”

戈麦斯教授自己经常“自相矛盾”，令人难以捉摸，但永远忠于他自己：他是一位剑桥市的共和党人(注：在哈佛所在的剑桥市，共和党是少数派)；他是一位浸礼会的牧师，但同时是个同性恋(注：天主教大多不支持同性恋)；他是朝圣者协会的会长，同时又是一位黑人(注：朝圣者协会白人居多)。

他对自己的信仰坚定不移，他不为外人的期望牵挂束缚。他说：“我的不同寻常，让开启新的对话变为可能。”

“开启与他人的对话，倾听他人的故事”

开启新的对话，这是我的下一个重点。讲述我们自己的故事并不意味着只关注我们自己。讲故事是与他人对话，借此探寻更远大的目标、探索其他的世界、探究不同的思维方式——你所受的教育不是一个真空的大泡沫。

如果我们只讲述单一的故事，那将是危险的，就像诺大的场地只有一个逃生口，令所有人变得异常脆弱。单一的`故事不一定是假的，但它是不完整的。所有的故事都很重要，不能把单一角度的故事变成唯一的`故事。

“在不安和不确定中，不断修正你的故事”

这也引出了最后一个重点：不断修正。每个故事其实都只是一个草稿，我们连最古老的传说都会不断拿来重提——不管是汉密尔顿将军的故事、美国独立战争的史诗、亦或是哈佛自己的历史。

好的教育之所以好，是因为它让你坐立不安，它强迫你不断重新认识我们自己和周遭的世界，并不断去改变。

斯蒂芬·斯皮尔伯格将在毕业典礼上为我们演讲，他就曾经这样解释他创作的基石：“恐惧是我的动力。当我濒临走投无路的时候，那也是我遇见最好的想法的时候。”

大学，不正是这样一个让每一个人都接受挑战、让每一个人都产生不确定性的地方吗？

就这样，大学四年间，你都一直在学习重新讲述你的故事：寻找你自己的声音，将自己放入一个故事中——无论是对气候变化采取反抗行动，发现你对统计学的热衷，还是发起了一项有意义的运动，你亲眼目睹故事不断被重新讲述。

“不要妥协，直奔你的目标”

这些年，我一直在告诉大家：

追随你所爱！

去从事你真正关心的事业吧，无论是物理还是神经科学，无论是金融还是电影制片。如果你想好了目的地，就直接往那里去吧。这就是我的“停车位理论”：不要因为觉得肯定没有停车位了，就把车停在距离目的地10个街区远的地方。直接去你想去的地方，如果车位已满，你总可以再绕回来。

所以在这里，我想祝贺你们[]20xx届的哈佛毕业生们。别忘了你们来自何处，不断改变你的故事，不断重写你的故事。我相信这项任务除了你们自己，谁也无法替你们完成！

哈佛大学生演讲安全感篇五

王健林，男，1954年10月24日出生于四川省广元市，1989年起担任大连万达集团股份有限公司董事长。下面本站小编整理了王健林哈佛大学发表演讲稿，供你阅读参考。

各位老师、各位同学，大家下午好。不好意思，我只能讲中文。刚才托尼教授已经介绍了万达发展比较快，今天我站在这里，还是抱着诚惶诚恐的心态，因为哈佛在世界所有人的心中都是一个神圣的殿堂。实际上万达相对世界上最顶级的企业相比还有很大的差距，所以我们丝毫不敢懈怠，但是因为托尼教授邀请我，所以我也想跟大家有一些分享。

首先我介绍万达，为什么1988年成立，到现在20xx年时间，发展这么快，1988年成立的时候，其实我是借了8万美金，50万人民币注册的，当时成立的公司需要100万，因为当时进入地产需要100万，我找了一个人担保，这个人收了我50万，所以我就实际上注册100万，但实际上拿了只有50万，而且借了100万的人，给我要求是五年，各每年25%的回报。不过当时能借到，能发展也是不错的，要是没有那个人借给我这个钱，也许没有今天这个企业，所以正因为这样，我的企业发展以后，从明年开始我也计划在中国推出支持创业的计划，其实在几年前我已经跟团中央四、五位知名企业家创造了一个知识青年的创业基金，不过后来我觉得还是我自己来搞更好一点，我自己准备明年再成立一个知识青年创立基金，从我自己的发展，我有这个机会。

发展这些年，我觉得之所以能走的比较快一点，关键是我认为有这么几步，算是创新也好，还是蒙对了也好。第一，赶紧走出去，全国发展，我1988年成立，1992年就走出了大连，到广州去发展，那时候是中国民营企业，也是房地产企业第一家走出去的，那时候中国的政策还不支持企业到外地发展，我到广州去的时候，还不能给注册，说你大连企业怎么跑到这来，不能注册。可能一般人觉得算了，就回去了，后来我想毛主席说两句话，世上无难事，只要肯登攀。那就去谈，看谁愿意借给我们这个执照，谈到了广州的华晓(音)房地产

公司，一年交200万，他愿意，就注册一个某某分公司，反正我来管账，就把这个事办成了，就在广州开始。从那以后，就慢慢一发不可收，现在在全国到今年会超过90个城市，现在也是民营企业当中在全国城市最多的一个企业，这一步应该说奠定了我们发展的基础，从一个地区的小公司成立一个全国性的，相对比较大的公司。

房地产一个毛病就是现金流不稳定，你拿这个项目，开盘卖的时候，先挂上去，卖完了，再需要重新买土地，再整治，可能现金流就下来了，不稳定。更不要说有国家政策调整的时候，所以我就担心，如果一直做这个产业，可能无法应对今后我们企业的存亡，当时做不动产是出于一种简单的生态。当然了，后来做了几年，找到感觉，商业模式越来越成熟，现在我们已经把不动产，作为我们企业的第一个支柱产业来追求了，这是后来被动转为主动，从不自觉到自觉这一个过程，从20xx年，我们就决定正式讨论，其实这之前有两、三年的讨论，在这之间，我还曾经做了很多制造业，中国很有名的一个电梯厂，奥吉斯，我也是股东，董事长，还做过干湿变压器，还做过超市，当时都是想寻求稳定现金流的一种探索方式，后来我们觉得全力以赴的做不动产，什么原因？我们讨论了几天，大家觉得起码盖房子这一半我们是明白的，招商不明白，但是我至少有一半，所以我们就觉得全力以赴做这个。从20xx年开始到今年12月20xx年吧，我们不动产规模已经非常大了，现在在全世界，开业的有1300万平方米以上，在建的可能还有20xx多万平方米，关键是我们速度很快，每年差不多有400万到500万的不动产增长，两年以后20xx年，我们将是全球最大的不动产企业，因为可能也不完全是我们自己聪明，也有赖于在中国，幅员辽阔，人口众多，做不动产，消费客群比较多，也有这个原因支持。

在不动产方面，我们还从购物中心进入到高级酒店，就五星级和超五星级酒店，也是这样的，一开始是做一个实验，后来发现酒店、写字楼、商业中心、公寓组合在一起，更受欢迎。

迎，所以逐渐的就差不多每一、两个购物中心旁边就会有酒店，特别好一点的地段，一定会配置五星级或者超五星级酒店。一不小心在五星级酒店方面也做成了全球比较大的，明年我们可能成为全球最大的五星级酒店业主。大概差不多超过50间开业的酒店。在施工当中的还有30到40个以上。

虽然我接触了，我们有跟全球五大管理公司都有合作，虽然有的公司有200间、300间五星级酒店，但是自己拥有产权的，是业主的，可是全世界也没有我们这么多，商业地产这一方面，因为这种模式，特别是商业地产的模式，推出来以后，受到了各地政府的支持，中国的土地不像美国是可以自由买卖的，中国土地只有一个供应单位，就是地方政府，你只能从地方手里来买，所以我们这样做，因为我这个模式很受欢迎，所以很多地方的政府来请我去做，我们就占据了主动，就具有议价权，所以我们获得的土地成本比所有企业要便宜很多，至少便宜一半，而且具有主动权，差不多现在每一年邀请我们的数目，和我们选择投资的数目是3：1、4：1的关系，我只能选择1/3和1/4。所以利润就比较高，所以如果看财务报表，我们的销售面积和利润就比同行业要高出很多。正因为这样，因为利润比较高，所以万达在纳税也是成为了民营企业的一个榜首。今年可能会有30多亿美金，两百几十亿人民币的纳税。

第三步，做的文化和旅游。进入文化产业最早是从电影院开始，因为购物中心里面都要配一间电影院，最早我是跟美国的一个大公司叫时代华纳，华纳院线合作，签了一个协议，约定投资，可是在做的当中，因为两方面原因，一个是wto谈判的时候，可能中国政府的规定，一个规定，外资不能持有49以上，只能在49以下，可能作为这种美国的大企业，它觉得不能做小股东，他可能这方面，我自己判断，可能觉得不太愿意投资了。

再一个可能他对中国的电影市场判断也发生了误差。那个时候全中国票房只有一个多亿美金，8亿、9亿人民币，他可能

觉得要投资几亿美金进来，他觉得看不到前途，所以就没有履行这个协议。后来我又到中国去找中国地方的各个管电影的，那时候电影都叫广电集团，我先后跟四个比较大的广电集团，上海广电、江苏广电、广东广电，好像还有北京广电，反正是跟几个广电局谈过，能不能跟我一起合作来做，我们来做业主，便宜的租给你们。因为文化单位在那个年代还是事业，可能美国理解不了这个东西，还是半政府编制，是吃财政补贴的，他们没有赚钱的冲动，所以这四个单位都拒绝了我們。

其中还有一个小故事，上海广电当时的总裁姓朱，朱总还是有点创新思想的，他跟我，谈觉得这是好主意，你万达每年开几个，有利于我发展，他跟我签了一个协议，签了一个协议以后，也交了保证金，我们有约定，因为我是怕他不跟我，所以我就有约定，只要一个电影不跟我干，要赔几百万，然后要放一笔保证金，很大的保证金，如果你不干，我全没收等等。可能这就是国有企业的一个通病，协议签订半年多，他下台了，换了。换了，上来这个董事长和总裁就反对这个协议，说这不行，反正找了很多理由，坚决不履行。这个时候我已经有新建的，差不多十个电影院在放在那里了，7、8个电影院已经马上要开业了，怎么办呢？所以逼着我，逼上梁山，我就只好把那个接过来来搞这个事情，而且我还把保证金退给他，因为我觉得在我信条当中，赚病人保证金这个钱好像不太地道，我就退给他了，不然他跟我说，你要不退给我，就等于国有资产流失了，怎么着。

从这里开始了，做文化产业，以后我们接过来做，接过来做以后，很快就盈利，可能也是算是时间、时点蒙对了，中国的电影恰恰就是从20xx年开始腾飞，我们20xx年进去以后，连续从20xx年到20xx年每年都超过35%的增长，即使在去年和今年，宏观经济有所放缓，在这种情况下，依然会超过30%以上，今年大概差不多有160、170亿，30亿美金左右，而且这个增长我们自己做了一个数学模型推算，即使降低一点速度，按25%来推算，环比□20xx年，中国电影市场会超过整个

北美市场，会超过110，所以中国现在就一个现象，不管谁干电影院都不赔钱，现在这个市场好，谁进去都撑得住，但是我估计这种局面可能再发展个十年、八年，增长放缓了，降低了10%或者10%以下的时候，可能有些人就撑不住了，可能会有出现兼并、破产，所以现在中国一个问题，没有办法兼并任何电影院线，我们现在跟任何人去谈，开出更好的条件，都没有办法兼并，所以就逼着我到美国来兼并。如果中国能兼并，那赚钱我可能在中国先干了，所以为了做大生意，所以就发展到兼并美国的电影院线，可能我们接下来还会兼并其他地区的，从电影院线进入到我们现在又做其他的，比如说舞台演绎，美国可能大家都清楚了，纳斯维加斯作秀，作水秀，舞台表演，水秀，我就把最优秀的团队给收编了。现在在中国已经两年多，我们正在建造五个舞台，差不多100亿人民币的投资，做五个这种顶级的秀，都配在我的度假区里面，以后也有进入了电影制片，还有传媒，还包括电影科技。有的大家去看迪士尼和影城里面的，比如说变《变形金刚》、《哈利波特7》等等，这种，做这种，我们也成立这个公司，现在第一个项目大概20xx年会在武汉开业，我们有创新，就是不管是迪士尼这些都是一个原则的做，最多两个，我们是在创新，编中国的故事，中国的形象，一个项目做了六个，原来计划做七个，因为前面有超支的原因，我们就砍掉一个，还有这种。而且这种我们还在其他地方复制，不是一个、一个，也请了很多美国的很多软件设计师、工程技术人员等等。文化产业现在就越做越大了，我们今年下个月吧，我们会成立一个专门的文化产业集团，自觉把这个事情作为一个主要产业来发展，正好也给国家规定了文化产业要大的发展，大繁荣，给很多支持也吻合了，也非常吻合。

今年我们请了世界一个叫咨询公司，做了全球文化产业五十强的调研，今年我们差不多大概可以排到35、36名，差不多30多亿美金，我们文化产业的收入。但是增长比较快，我们想三年之内做到400亿，差不多400亿相当于50亿、60亿美金，就可以差不多排到前20名，我们接下来再翻一翻，就可以进入这个行业的前十名，而且我们储备的项目更多，大型

的秀，舞台，电影科技、娱乐科技，还有我们正在创新的更大文化项目，我们叫文化旅游城，这些储备项目更多，再加上中国的人口多这个因素，我相信文化产业上也可以很快的走出来的，就进入了文化，还有旅游，后来是20xx年金融危机的时候我们进去的，从长白山开始，你做了商业，又做了文化，然后也有当地政府主动邀请，又给了极其优惠的条件吸引我们开发一个大的度假区，那个时候也进入了这个行业，长白山第一个度假项目，22个平方公里，投了30多亿美金，这个项目已经开业了，反响也非常好，现在主要问题是航空运输能力不足，否则效益会更加理想，本身也超出我们的预期了，刚刚开业几个月，所有酒店入住率超过80%，这个比我们想象的要好很多，我们还有亚洲最大的滑雪场也会在今年12月1号开业。中国的白色旅游业才刚刚起步。而且现在度假区也在大连、西双版纳也都在开工建设。正好文化旅游一结合跟商业一结合，可能就不是简单的，我们这个做旅游度假区也颠覆了世界上传统的概念，就是做一般滑雪场、高尔夫、做酒店，不是这样的，我们每一个项目里面都有秀，都有大剧院，都会有上百家商店做旅游小镇，或者商业街，或者还会做很大的酒店群，一般都是十几家酒店，然后还会配冬天是冬天的，夏天是夏天的，然后还有很多其他一些项目，这样突出了在旅游度假里面突出了文化和商业内容，现在看来很受欢迎。

第四步就是跨国发展，这个是去年我们做了一个决定，随着企业发展越来越快，而且现金流比较好，有投资能力，我们觉得如果继续按照这个速度，按照万达现在这个速度，加一个保守你看我今年差不多250亿美金收入，明年我预计就可以接近350亿美金，这个速度，而且盘子越大以后，外延稍微扩张一点，规模就很快上去了，所以我觉得我认为按照保守一点的估计，八年之内，到20xx年，我们做到一千亿美金这个规模是完全可以做到，以前我们原来提出20xx年，20xx年目标是20xx亿收入，那是20xx年提出来的，明年就可以达到，所以这么大一个，如果单独在中国发展，虽然也可以获得很

快的发展，但是你做的再大，别人也认为你是一个国家的企业，你要成为一个跨国企业，你要成为世界上更著名的影响，或者是更有影响力的企业，就一定要走出中国，这是一个从战略角度考虑。

中国和美国两个地区，资本市场是有差距，中国是可以获得更好的，更高的市盈率，或者其他的支持，而且我们也相信，其实美国的很多企业，我们通过两年多的并购谈判，其实也等于在给我们上课，等于在补充知识，我们也发现美国的很多企业，规模很大的企业，就管理本身而言，是很好的，并没有什么问题，主要问题是出在资本层面，很多美国的大企业，都是没有老板的企业，没有真正主人的企业，很多小股东、基金去，这些都是追求短期的回报，我卖给你，过几年，你再卖给我，大家倒来倒去的，这样企业就缺乏了长期的战略规划，比方说三年不见效，五年不见效，但是长期利润很好的项目，不一定做，所以只要是你不看短期利益，你能忍受短期的亏损，但是放长远看，在美国、欧洲都是还有市场，都是还有机会，所以我们万达可能就是刚才我讲的这四步，算是蒙对了，也不要说谁比谁更聪明，就算是我们大家讨论、研究、碰撞，可能蒙对了，所以就获得了比较快的发展，而且万达的发展在很多人的眼睛里，万达发展不要说在美国了，可能在中国很多企业的眼睛里，不管是政府还是企业的眼睛里，都觉得是一个神话，不可思议。怀疑的也有，还有很多的，还有少部分的财经媒体，包括记者，还替我们瞎操心，一天到晚分析说，哪个项目钱够不够，哪个项目会不会亏本，这样多了去了，所以为什么发展快，我简单说说，因为时间的关系，我想花更多的时间，大家来提问，讨论，因为我也知道，哈佛的提问是很厉害的，之所以厉害，是因为你们每一个人都认为自己非常的聪明。

所以我想发展快，无非这么几个原因，一个就是我们的商业模式领先，很多先进的组织，我主要指公司，之所以先进，或者叫做卓越，不完全是依赖于技术的进步，或者科技的创新，或者管理的创新，其实很重要是来自于模式的再造，或

者流程的再造，所以我一直认为，商业模式的创新的价值，远远大于技术的创新和管理的创新，举很简单一个例子。星巴克咖啡，谁不会卖咖啡，一杯很少一点钱，但是它把流程再造，成立一个庞大的组织，集中经营管理和营运以后，可以做的很大，麦当劳□kfc都是这样的，所以说不在你从事什么产业。我是非常反对有些一说就是科技，新能源，新材料才领先于世界或者其他就不行了，我不认为这样，所以我觉得只要你传统产业，什么产业只要你有把商业模式能创新能搞住，流程能再造，一样可以获得超额利益，而且生命周期更长，之所以叫传统产业，就是延续上百年、上千年，先进的东西，科技的东西，反过来，寿命不一定很长。可能我想我们商业模式领先。

第二个方面，我觉得就是我们的信息化，公司的管理水平，我们在很多年以前，就自己成立自己的信息研发管理中心，海内外招聘了很多优秀人才，当然也跟跨国的很多大公司合作。所有的都实现了我们自己的信息化的管理和我们自己创新的很多的管理的手段，可能给大家讲在民营企业当中，在管理软件这方面，我们万达拿到国家的专利和知识产权是最多的去年一年就有接近20个，现在已经有好几十个自己的拥有自己知识产权的东西，我们也比较重视知识产权，包括我们现在创新所有的像秀的设计，电影科技的这些东西的设计等等等等，我们全部都是用的自己的知识产权。不管我是用外力的智力，我都一定要买断产权。

所以我想再加上我们在管理上这种利用科技手段的这种创新，我们还有很多的東西，比如说我们的最著名的一个管理模式叫做模块化，我们把我们比较成熟的技术，比方说不动产，我们把它一个项目从开始到最后，不管是一年、两年的时间，我们把它分成了三百多个步骤，每一步要干什么，哪一个业务量要干什么，把它分成了非常详细、非常严格的一个模块化的一个软件。分为了一级、二级、三级三个级别的关注节点，我当然不一定关注这个，因为我是董事长，我的总裁、副总裁可能只关注一级差不多有80多个，可能下一步的它系

统的负责人只关注二级的100多个，他当地的企业是关注什么东西，然后每一个系统，比方说建造的、招商的、软件的、设计的，每一个人哪一个月、哪一周、哪一天要干什么事情，都会把它非常细致的编进去，一步一步的这样，包括现金流哪一天花多少钱，成本是如何的。

所以每一年11月就把第二年，每个系统，每个人需要干什么事儿就发下去了，根据信息就上到网上去。你不用管别人，你自己关注你自己，这12个月，54个周，哪一周，哪一天干什么事儿就行了，你不用管别人，因为我们有规定，只要一周没有完成，就黄灯就出来了，连续第二周没有把功课补上，就有红灯出来，只有有红灯，根据哪一个程序的红灯，要扣多少分，就跟你的收入就挂钩了，所以你ok作为系统的总经理和总裁级别的人，不用看别人，就看灯亮没亮就行了，只要没亮红灯你就可以关注那些亮过几次黄灯的，或者偶尔亮过黄灯的企业就行了，这样的话，尽管万达速度非常快，但是并不忙乱，实际上用一句传统话来讲，紧张有序。

所以很多人总觉得万达为什么那么快，一个项目18个月就开业了，是不是很粗糙等等，当然我放成80个月把它干成，肯定会很细，可是你的利润就没有了，你不动产的最大特征就是财务费用，早一年开业，多收租金，减少财务费用，你的盈利模式就出来了。

还有一个比较方面，就是执行力，万达的执行力是非常强的，赏罚分明，而且在公司里面没有任何公司争执，我个人在公司里没有任何倾斜，不管是我夫人这边还是我弟弟，亲戚兄弟方面，不管谁怎么样，我宁可给他钱，给钱你自己搞，不要在我公司搞，在我公司里一搞，我看过很多中国的民营企业，就是老公帮老婆，帮弟弟，帮小舅子，麻烦了，对不对。

所以，这些方面的综合，所以万达能有一个比较快的发展速度。我相信，不是说我们作为唯一代表，像我们这一类的企业，民营企业还有很多，随着中国经济的发展，中国会诞生

相当一大批优秀的民营企业会走向世界，我也做过分析，十年以前世界五百大公司，美国有197家接近200家，中国就有7家□20xx年十年以后，美国有145家，中国有74家，那么按照这个速度落推算，十年以后，应该是中国美国各100家左右，那么20xx年，可能中国就应该有150家到200家，美国也许就有50家到70家，不管美国你承不承认这个现实，这就是世界经济发展的一个趋势。

所以，我觉得中国的企业走出去，包括到美国来，都不是洪水猛兽，都是某种程度上，特别是民营企业过来，只要不是买资源，只要不买你的国防企业，我看对美国经济都是一种帮助，就像我在华盛顿要投的这个项目，讲如果，因为毕竟没有签字，没有开工，假如能投，会创造8000个以上的就业岗位，这样事情，美国有的越多不是越好嘛，是吧。现在美国也正在大选，可能跟中国的声音也不少，但是我相信，中美两国的经济互补和联系性是分不开的，像我这样的企业如果在美国呆的越多，可能到有一天咱们都是哥们儿，啥事都没有。

我想演讲就这些吧，下面留下一个小时给大家提问，好，谢谢。

他身上军人的特质很强，做事干脆。（柳传志评）

王健林并不仅仅是个埋头苦干的人。他很精明，善于抓住机会，非常雄心勃勃。尽管他是世界级的富翁，在中国之外却很少人知道他。正如他同时代的中国商业巨头那样，王健林抓住了中国从落后的农业国迈向城市经济大国的机遇。

（《财富》评）

他是中国最富有的人之一；他所执掌的商业航母，是全球规模最大的不动产企业一员；他的观点掷地有声；他的商业运作敢为人先；他的市场判断敏锐准确。（每日经济新闻评）

王健林热爱足球，是中国最有艺术品位的富人。（马卡报评）

他是敢为天下先的地产大亨，他是与马云对赌一个亿的冒险家，他是中国的房地产首富，两次荣登“胡润房地产富豪榜”榜首，更是以集团形式捐款超过28亿的慈善家，他胆识过人，霸气外露，是血气方刚的企业家，他扬言只要万达进入的行业，其他的企业都没有机会做老大。他拒绝模仿，大胆创新，是名副其实的行动派。（《中国企业家》评）

哈佛大学生演讲安全感篇六

颁奖之后，mba新生代表mbxx083班张亚楠同学代表上台发言。张亚楠同学表示能够成为北航mba的一份子是她的骄傲，并代表所有193名mba学子发言倍感荣幸。她还讲述了学院为同学们在上学前准备了一个半月的一系列迎新活动，从新生见面会、拓展训练，再到校友座谈会、为期四周的“5+2”无限循环模式，这样的活动使每一个mba新生很快的融入北航这个大家庭当中，也使每一个陌生的面孔逐渐熟悉起来，在这过程中也看到了每个mba同学在学习上生活上的转折和成长，虽然大家都来自不同的行业有着不同的人生轨迹，但是同学们都怀揣着一颗真诚的心选择了北航mba再次深造，来实现自己的目标。最后，她讲述了北航校训“德才兼备，知行合一”的精神，作为每个mba学子都应该薪火相传，通过社会上的磨练再次回到学校，应该告诉自己要做什么，该怎么做，不忘初心。以她个人为代表所有学生向各位领导和老师们郑重承诺：在接下来北航学习的两年内要用大家最饱满的热情和实际行动去学习，去磨练来回馈学校。真心祝愿每一个mba学子最终都有不一样的蜕变，实现自己的梦想和人生价值。

研究生新生代表syxx082班刘阳同学代表上台发言。刘阳同学首先向在座的每一位同学分享了自己考研的艰辛与不易，相

信大家都有深感体会，每个人都费尽了洪荒之力最终踏入了北航研究生的大门，成功收获了喜悦，开始新学期的征程。刘阳同学回顾了在北航本科学习的4年生活，从社联大家庭到新城教学楼，从创新挑战杯到通宵自习室，有过付出和收获，同时也有过开心快乐和痛苦迷茫。在这过程中亲身体会了在北航的学习专业的重要性，通过两年的实习经验深深体会到了知识是基础，学以致用才是重点，同时也感受到了强烈的责任感和团队感，一直要保持一颗学习的心继续研究。刘阳同学还介绍到了在北航经管学院为有完备的教学设施，一流的师资团队，多样的展示平台和和谐的学习氛围，她憧憬着在北航两年的研究生学习生活，有一个再次的提升。最后，李阳同学祝愿经管学院的每一位老师工作顺利，身体健康，鼓励每一位同学遵循北航的校训“德才兼备，知行合一”，希望大家都能够脚踏实地，刻苦钻研，将来都有一个美好的明天。

在校研究生代表zyxx083班王明昊同学在发言中谈到，北航一年多的学习生活中的快乐和难忘的回忆，感谢学院提供优质的学习环境和展示自我的大平台。王明昊同学告诉同学们，研究生是以科学研究为主要任务的新阶段，要明确自己的新目标，做到“先做人后做学问”，不断进取，精益求精。他还向大家分享了在北航一年研究生学习的经验：第一，快速适应学校的环境；第二，学会利用学校提供的各种资源；第三，充分做好学术研究的积累和学校导师学术交流的探讨；第四，利用学校平台展示和锻炼的自我机会。总之，珍惜在校的每一天的时光，真诚对待同学和每一件事情，用时间来爱上这里。最后，王明昊同学以“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”与同学们共勉，祝福大家能够度过美好而难忘的研究生生活。

紧接着，教师代表韩立岩教授上台发言。韩教授是北航的一名资深老教师，他表示能够看到这么多年轻的学子来到北航非常开心，看到了青春的经管，青春的北航，同学们给了他很大的鼓励。韩教授表示研究生的生涯是每个同学重要的转折点，之后从自身的经验和众多的论证详细分析了“精益求

精”和“示范为人”这两方面。利用里约热内卢奥运会上中国历经40年得到女排冠军的女排精神，80年代初北京大学的口号：“团结起来，振兴中华”，毛泽东的名言：“38年过去，弹指一挥间”，中国和日本韩国东方国家和西方国家的发展对比等例子证明了这两方面。我们不只有量的积累更要有质的飞越，传统思想已被淘汰，创新发展才是硬道理。当我们走出中国迈向世界，我们不只是代表着个人的身份同时还代表着中华民族的尊严和希望，肩负着更大的责任和使命。最后，韩教授用毛主席的一句诗词：“多少事，从来急；天地转，光阴迫。一万年太久，只争朝夕”结束了本次激烈的发言。

最后，经管学院党委书记刘志新教授发表重要的讲话。刘书记代表经管院和全体师生为新来的北航361研究生名表示热烈的欢迎和衷心的祝贺，为北航经管学院能招收优秀的人才而感到骄傲。刘书记表示：今年是经管学院成立60周年，在过去的60年里经管学院始终坚持“尚学”和“力行”的信念，这也是作为每一个经管人不断努力和前进的方向。随后，刘书记向在座的所有新同学提出几点意见和忠告：第一，坚定的理想信念，面对众多的挑战和困难能够不忘初心；第二，要充满恒心和毅力，是每一个成功的职业经理人都应该具备的品质；第三，勇于开拓和创新，是中国现发展的必备热点，尤其北航作为航空航天科技的佼佼者和榜样，更应该不断创新和突破。刘书记还鼓励同学们在充满挑战的社会能够自信自立自强，不忘初心，学有所成，成为经管界的闪烁明星和中国商界的重要支柱。

至此，北京航空航天大学经济管理学院20xx级研究生开学典礼完美落幕。

哈佛大学生演讲安全感篇七

欢迎各位来到清华大学。很早就已接到学校的通知，要在今天的迎新会上发言，但想来想去，确实不知道在这个场合应该跟大家讲些什么。不瞒大家说，我儿子和大家一样，今年

也参加了高考。尽管他也把考取清华大学作为自己的奋斗目标，虽然竭尽全力，还是没能如愿。所以说，至少在我儿子的眼中，在座的各位毫无疑问都是成功人士。在这里，请大家接受我的诚挚的祝贺。

既然如此，我想，在今天这个场合，我也许可以和大家分享一下我对于成功的一些看法，或者说，我们大家一起来探讨一下如今正在成为我们主导价值目标的成功理念。

我们从中学进入大学学习，首先遇到的一个重大问题，也许就是如何确立自己的价值观和人生目标。在中学阶段，这个目标是清晰而明确的——不用说，那就是高考。不光是我们自己，家庭、学校乃至整个社会的整体氛围都在日复一日地强化着这个目标，我们几乎所有的努力和奋斗都围绕着这个目标展开。关于这一点，我想在座的每一个人都有深切的体会。可是在进入大学以后，我们会突然发现，原来特别清晰、具体的目标，转瞬之间已变得暧昧不明。即便我们仍然把追求成功作为自己的目标，这个目标要比高考这杆标尺复杂得多，也诡异得多——比方说，有些人仅仅因为与生俱来的高颜值，就轻易地取得了所谓的“成功”。今天，我们需要自己来发现、设计和决定自己的未来，并为此承担责任，这对于任何人来说，都是一个相当严峻的课题。

本来，对于“什么是成功”这样一个问题，每个人都会有自己的理解和答案。但毋庸讳言，由于整个社会日益功利化的趋势，我们对于成功这样一个理念的理解，已经极大地狭窄化、乃至庸俗化了。似乎所有的目标都可以用金钱、豪宅、知名度、媒体的曝光率来衡量，如果我们不幸没有这些炫目的饰物来装点我们的人生，那我们仅仅是活着，但并不“存在”。可以说，这样一种极其狭隘和庸俗的成功理念，给这个社会的每个人都带来了巨大的压力，给我们的日常生活造成了毁灭性的扭曲和破坏。它还导致了这样一个后果：我们仅仅是为了追求所谓的存在感而活着。

我们来到这个世界的目的，据说是为了追求幸福。可是，伴随着我们对成功理解的狭窄化和僵硬化，我们作为普通人在日常生活中感知幸福的能力也出现了严重的退化。有一位成功企业家曾经告诉我，在他们老家流传着这样一个格言：我们生活中的绝大多数苦恼都是邻居造成的。我们奋斗了一辈子，似乎就是为了把房子建得比邻居漂亮一些，似乎就是为了在邻居的眼中造成这样一个虚幻的投影：我是幸福的。在许许多多的有关“幸福”的定义中，我认为瑞典作家拉格洛芙的说法最为精妙。她说，幸福就是对责任的自觉承担。比如说，一位母亲尽管经受了分娩的巨大痛苦，尽管她在孩子成长过程中付出了无数的辛劳，我们都会一致同意：做一个母亲是幸福的。因为她自觉地承担了这个责任。所以，在诸位刚刚跨入大学校门，为自己的人生确立目标之际，我希望各位不要忘记拉格洛芙的忠告。从某种意义上说，自觉地承担责任，是我们获得幸福的重要前提。

一位从美国回来的学者曾经跟我说，清华大学的毕业生去了美国之后，学业大多十分优秀。他们中的很多人能比较容易进入最优秀的前20%，却很难进入最顶尖的前5%行列。这是为什么呢？这位学者的答案是：中国的学生虽然聪明，也很用功，但缺乏想象力，缺乏深厚的人文素养。我想，他的话或许有些道理。在我看来，造成这一现象的原因，或许还涉及我们对于成功的理解和定位。如果我们把世俗的、功利化的成功作为唯一的目标，这些目标一旦实现——比如进入欧美名校、有一份稳定而待遇优厚的工作等等，我们奋斗的动力就会随之失去。我们知道，从事一流的科学和学术研究，有时需要忍受长年累月、默默无闻的奉献与孤独。为了追求和坚持真理，有时不仅得不到世俗的成功，还要承担各种风险和牺牲。胡适先生曾说，做一个合格的知识分子，要做到不降志，不辱身，不赶时髦，不避风险。如果我们没有获得超越于一般功利心之上的真正动力，我们很难成为一个合格的知识分子，也很难去从事真正意义上的科学和学术研究。

对于这样一些问题，我也没有现成的答案。如果需要我给大

家提出一些建议，我愿意用下面这段话与大家共勉：

做一个诚实而有趣味的人，

做一个有责任感、有社会关怀的人，

做一个热爱自己的志业并为之不懈奋斗的人。

哈佛大学生演讲安全感篇八

首先是消除心理阴影。有的同学说我身心健康，没有什么阴影，其实不然，你的好恶其实就是心理阴影在作祟而你自己不知道呢。不瞒大家说，我有很长的一段时间是很讨厌音乐的，一说听音乐或者唱歌我就害怕，细细地回忆，我想起来是在我上小学的时候年年有“红五月”歌咏比赛，每个班都要出一个合唱节目，每天放学以后，老师都不准我们回家，大家把凳子桌子摆成阶梯，然后站在上面练歌，一站就是两个小时不许下来。身体的疲惫不说，更重要的是精神的刺激，好几次我们刚一唱，我们教数学的班主任就说：“停，唱齐一点！”我们刚一唱，她就说“停，声音大一点！”“停，高兴一点，那个同学，你怎么不笑啊？！”怎么不笑？我想哭的心都有，从此一说到音乐，我就反感，一说的音乐，我就觉得没意思。但是，这不是音乐的错哦，后来接触了流行音乐我才觉得，啊，音乐不是这样古板啊！你厌恶的一种东西，一种风格，甚至一种人，可能不是他们的错哦，可能是你因为一些事情关闭了一扇门，一扇窗，让你可能甚至永远都不会再打开，你将会错过多少窗外的风景啊。所以如果重来一次，我希望我能消除心中的阴影，在大学的四年中，不要设定太多的喜欢和不喜欢，把自己的窗户打开。

第二是学会说话。谁不会说话？我们天天在说话，但是，可能说话的质量并不太高。我认识一位英国动画艺术家，她曾经在台南艺术大学任教。她跟我说她发现一个现象，就是中国台湾动画学生的叙事能力很薄弱，换句话说就是不会讲故事，

要么是讲不清楚，要么是讲不精彩。我说，我们大陆的学生也一样啊！包括我自己在内，叙事能力都很差。要么为什么总有人说：“中国动画不行的原因是没有好的剧本”呢？这其实跟咱们中国文化有关系，中国人喜欢讲含混的话，模棱两可的话，这样可以躲避风险，逃避责任，中国人喜欢双关语，多义词，喜欢对语焉不详的文本做多重解读，反正这一切，都大大地不利于把事情说得简单清楚，所以，我觉得我应该好好训练自己的叙事能力，不光是编剧讲故事，需要摆事实的时候就体会出它的重要性了。

另外，说话还包括和人的沟通还有讨论。中国人其实很不善于讨论，就事论事很容易马上变成就事论人，一言不合就会恶言相向。我给大家摘录梁欢的一段文章《如何开启一段良性讨论》：

当我准备与人对某件事进行“讨论”，我愿意在讨论中遵从下面的标准，以让讨论变成双方都能有所得、不生气的“良性讨论”：

1、不骂任何形式的脏话。

2、最初发表观点时可以吐槽、讽刺、搞笑，但进行讨论时不讽刺、不吐槽、不搞笑。

3、不做“动机揣测”。

以下皆为动机揣测：

“你想红想疯了。”

“你是在炒作。”

“你这么说不就是因为吗？”

4、不使用“资格论”。

以下皆为资格论：

“你是谁？有什么资格这么说？”

“你行你上啊！”

“有本事你也啊！”

“等你能再来说吧。”

5、不“混淆概念”。

以下皆为混淆概念：

“唱功不好？你知道他有多努力吗？”

“不够努力？你知道他的才华吗？”

“没有才华？你知道他活得多辛苦吗？”

6、不进行“身份定义”。

以下皆为身份定义：

“你不爱国！”

“你是五毛吧！”

“你就是一个不懂装懂的门外汉。”

7、尽可能少的使用反问句，多使用陈述句。

8、宁可直接且优雅的退出讨论，也不使用“既然你都了，我

跟你也没什么可说的了”这个句式。

比如：

“既然你认为阿信唱功好，我跟你也没什么可说的了。”

“既然你觉得beyond是摇滚之神，我跟你也没什么可说的了。”

“既然你都骂脏话了，我跟你也没什么可说的了。”

9、最重要的，诚恳承认自己的错误，并为自己的错误言论负责。

大家可以看看是不是我们日常生活中经常会遇到这样的不良讨论的场景，我觉得应该掌握这样最基本的讨论原则，不光是为了建立良好的学术方法，也是和别人交流的生活技能。

第三是建立独立思考的能力。我经历了太久的灌输式的教育和应试教育，太习惯所谓的标准答案和唯一答案了，久而久之，逐渐丧失独立思考的能力。现在想来，实在应该像沈从文先生说的那样：“对于一切成例都十分怀疑”，应该从多方面获取信息，听取正反两方面的意见，作出独立自主的判断。诚然，自由的另一面是责任，独立思考的另一面是无知者无畏，所以独立思考需要“大胆的假设，小心的求证”，从而可以慢慢得获得自信，这不是盲目的自信，慢慢地不再容易被欺骗。

我想，我如果能做到上面这几件事，我完全可以节省大量的青春，但是，这只是幻想而已，我怎么可能还有机会重新来过呢？我不禁越想越伤心。

自从我有了学生，我就开始把自己大学的经验教训毫无保留地传授给学生们，希望他们能够少费一些力气，少走一些弯

路，能迅速成熟，早日进步。但是我想错了，对于人生，对于人性，我想得太简单了。有一句名言说的好，人类历史的最大教训就是人类从来不从历史吸取教训。我引以为受益终生的经验还有惨痛的教训，我的学生们从来都会左耳朵进，右耳朵出，人不会生活在他人的世界里，他人的感受没办法感同身受。直到有一天自己体验了挫折，才会回想起前辈的教诲，只有自己付出了代价，才能真正深切领会别人的经验。

那么，这些弯路能够避免吗？这些代价能够节省吗？大家把这种成长的代价称作“交学费”，大概表示，这些付出是必然的，没法替代的，因为人生的经验是不可以复制的，每个人的大学生活是不可复制的，所以，“任凭弱水三千，我独取一瓢饮之”，祝愿大家能够过好自己独一无二的大学生活。