

# 《为什么》

## 图书基本信息

书名：《为什么》

13位ISBN编号：9787111199069

10位ISBN编号：7111199065

出版时间：2007-1

出版社：机械工业出版社

作者：宁高宁

页数：298

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《为什么》

## 内容概要

本书作者是中粮集团的董事长，被CCTV评为“2001年度十大经济人物”，《财富》2006年中国最具影响力的商界领袖之一。该书汇集了作者十年来写就的管理散文，文中既能看到一个“挟资本以令诸侯”的并购大鳄的生意思考，又会发现一个胸怀天下的男人不经意间流露的细致和对世界的悲悯情怀。

# 《为什么》

## 作者简介

宁高宁，1958年生于山东小城滨州，下乡两年，当兵三载。1983年获山东大学经济学学士学位；1986年获美国匹兹堡大学工商管理学硕士。同年，加入香港华润（集团）有限公司。1999年任华润（集团）有限公司总经理。2005年任中粮集团董事长。

作为中国在香港最大商业机构之一的掌门人，他率领华润集团在内地掀起了一连串并购浪潮，横跨房地产、啤酒、零售、电厂等产业，目标直指“行业领袖”地位。

“空降”中粮后，他又启动了中粮新一轮的战略转型，系统重建和文化塑造，试图把这一大型国企带入一个新的发展阶段。

# 《为什么》

## 书籍目录

推荐序(黄铁鹰)为什么 人在上 人在上 付洪炜 韦尔奇 经理人 自知者 Pro 人与事 陈燮阳 旧名片 吴恩良  
投稿人 金志良 种桔者 再无峰 商与文 人为本 团队魂 团队魂无边界 克劳顿 心要通 空降兵 出发点 执行力  
颐和园 进化说 组织者 圣诞节 讲信用 猫和虎 SABSOE 信不信 价值论 网与流 再升华 评企业 生物链 持续性 摘  
星阁 黄金周 谁怕谁 战略谈 向太阳 大企业 新旧谈 搬家谈 新文化 白洋淀 真老虎 非正式 世界杯 中国造 贫与  
富 贫与富 增长性 有感觉 黄碟子 再回首 组合论 组合论 竞争力 皮震天 新经济 说分销 更自然 现金流 数字谈  
跑马地 跑马地 星巴克 木棉花 王府井 万象城 寡妇钱 金丝雀 鲤鱼江 大延安 华润堂 五彩布 清迈清 花鼓灯 双城  
比 莫斯科 幸存者 翡翠城 黄金屋 黄金屋 大娃娃 下雪了 沙尘暴 时间廊 GDP 数字美 真干净 饮早茶 大灾难 食  
言志 过新年 美之源

# 《为什么》

## 精彩短评

- 1、对经营管理的思考
- 2、中粮董事长关于人生，朋友的一些感悟。悲天悯人的情怀。
- 3、看了很有共鸣
- 4、前段时间到中粮去学习，虽然没有见到宁董事长，但深刻感觉到宁高宁对中粮的影响。他到中粮时间不长，但中粮面貌焕然一新，电视上看到的中粮的广告-全产业链。就是他提出来的。也知道他在华润的事，就找他的相关书籍。网上不多，找到了这本下来看看，虽然文章不长，但都包含作者的思考，很有感触。有时间的话可以下来看看，想必会有收获！
- 5、老爸送的，不好意思不看，看了发现真不如不看，我真是没看太懂，所以我也不知道“为什么”。估计都是写给国企掌门人的，完全不适合我。其实最近我想看杜拉斯，但是现在看这种“闲书”是要偷偷看的，装高雅和装内涵是我最近的生活主题。我坚信，只要我一如既往地装着，我就真的会有内涵了。
- 6、第一次接触宁高宁，学习华润曾经的经营之道。
- 7、2011-11-26 又要写总结了，在图书馆前前后后翻完了C类（社会学）、D类（军事学）的二十几本书籍！又找F类，最终锁定了这本《为什么》，觉得黄铁鹰的序非常活灵活现地提示了一个与众不同的管理者——宁高宁。再翻他写的文章，文笔好，思想新，灵活不拘谨，喜欢这样的领导！
- 8、前段时间看到有人推荐，已完成“人为本”篇的阅读。有不少发人深省的文字，适合碎片化阅读，值得阅读。
- 9、为什么我没有这么多为什么？
- 10、很朴实、生活化的语言，很真实、纯朴的思绪
- 11、很受用
- 12、一位务实、勤于思考、勇于变革，值得尊敬的伟大企业家。书中展示了其日常生活的所思、所悟，联系到企业、社会的变化，值得细读。
- 13、思考
- 14、做企业，真的是在做人。
- 15、好书，电子版看了约1/3，还是买了一本做收藏。
- 16、出这种文集首先要做的是每篇文章要署创作日期，因为时效性很强。
- 17、作为一个管理者，思考是应该的事。思考的深度就难说了。看过一遍而已，没有感觉。
- 18、绝对经典深刻
- 19、不同的境界！不同的角度！让我们成长吧。
- 20、个人感觉一般，都是随笔形式，内容比较随意，不太系统。
- 21、华润为什么，中粮为什么。
- 22、这本书可谓掉尽胃口，序里提出来的问题尽皆精彩，文章却几乎没有回答这些问题的，汗啊
- 23、宁高宁的关于人，物的回忆，与思考
- 24、不系统，重复内容多，看得比较失望。可能是看之前期望比较高。
- 25、均分7.9让我很不满。起码要达到均分79.
- 26、2007年读
- 27、看宁总对事业、生活的态度。所有的成就，是对身边事物细心思考的结果。
- 28、见解和感触吧。
- 29、管理散文
- 30、很具战略眼光、尖端高度的一本书，可以备在案头反复阅读。从中可以领悟好的思路、分析、处理、解决问题的方式、方法。

1、记得两年前很喜欢写日志，把对事物的看法一一记录下来，而且喜欢用四个字作为题目，我觉得这样简洁有概括力。今天在学校的电子图书馆上发现学校真有此书于是乎跑去看，宁高宁的题目都是三个字的真是比我更简洁，刚刚看过前几篇就发现这书真的很好，没有什么统一的红线观点而都是平日的对事物对人对企业的点滴思考，记录了宁高宁进入中粮后的所思所想，开篇的序也做得很好让我很喜欢。比起前些日子看的潘石屹的（用一生去追寻）这本书里的思想划痕更多，让人更受启发。可惜啊，资金有限不能买回收藏，只有每日去图书馆看了，希望有天我个大房子把我喜欢的人写的书都收藏起来。

2、自然科学的接力式、企业管理的艺术性 手艺性 科学性、人类科学的间歇性（人与人、人与自然）。对人性、自然的认识是哲学的基础。E组织中的人：1、沟通并不是口才的雄辩，而是平等、坦诚、包容、理解2、人性如何和组织性的结合3、普通人—普通员工—高管—经理人—成功的企业家；李嘉诚的为人处世、王石的生命质量、黄铁鹰的学术4、人类社会也是有生物链的存在，想要更好的生存，就需要把自己变成能满足别人的需求的人C投资之道（资本思维）：资本是人性占有欲的满足形式，是自由和支配权的数字化，资本流向利润高的地方是天性。股市的投机性使它由生而来的其他一切高尚的目的变得黯然失色，自由、自然的跳跃是它存在的生命意义，如果你不能改变太阳的升起和落下，你也不要再去改变股市的方向。没有增长，也就没有了预期；也就没有了投资者的追随，也就没有了股价的支持。增长来自于行业、地域、管理。I宏观视野：1、中国还没有构成所谓的威胁论2、黄金周背后反映出的具体问题具体分析3、国企SOE的问题并不在于所有制4、中国制造只是全球化下商业模式设计中的一环，在哪里制造并不重要，重要的是谁组织和创造这个过程5、中国GDP大的同时，GNP却没有大。6、谈到其的诸国游历经验，以及中国各地的游历经验I产业思维：从产出思维、规模思维转向需求思维、效率思维企业真正的转型、战略的调整的目的就是要把自己在产业价值链中的地位提升到高端的利润区，这个利润区在任何产业中有三个典型的特征：技术、品牌、整体行业的领导地位农业国起步的时候乡镇企业受益、开始开放的时候贸易商受益、工业化初期的时候地产业受益，然后基础设施和自然资源行业被追逐。时间和历史的每一个阶段会偏向某一类企业。M经营之道：物竞天择、适者生存、自然世界、无情法则。管理的真谛在于许多因素的不同组合和协调，而这个许多因素每个多是变量，他们的组合也是变量，这个的组合几乎是无数的，企业管理就在于如何调整这个组合，并不是试图找到一种一成不变的最佳组合。组合论就是说谈战略，又要谈细节，企业战略在不同阶段必须有着不同的转变，但细节的追求却是永久的。1、企业价值：公司发行的股票就是公司印发的货币，背后是我们的信用企业价值是可以超过资产价值的企业可以看做的是网+流（服务、商品）评价企业的角度可以从客户、员工、政府、股东角度看，每个角度多不同2、战略与商业模式（business model）：战略是一种思维方式，战略过程是开启团队思考的过程，全面的，产业的，前瞻性的、创新的、客户出发的、认识到风险困难的、审视自己的思维方式未来人口构成是影响公司战略和商业模式的战略是链接他人和自己的桥梁，他的出发点应该是客户、是员工、是股东。从客户出发，了解市场，做产品定位，明白竞争环境和自身的资源，执行中有流程和效率。组织别人的资源达到自己发展的目的。本质上看资源分配是市场经济的主要功能，资源分配的基础是资源的使用，谁最贴近市场的需求，谁的资源使用最有效，市场就会让他占用更多的资源。商业模式最大的特别是变化。如何投资、什么政策、谁来组织、向谁收钱，形成一个稳定的相互关系。3、企业文化：是一种组织行为的结果表现是有形规则外的东西，是与企业一起存在的。企业的目的是增值，积极的公司文化带来的是效率的提高，是可以服务于这个目的。4、品牌&营销营销分成三个部分：品牌的策划（Branding）、定价（Pricing），分销（Distribution）营销活动最终的目的是形成一条产品的生产和消费的信用网，是一个稳定的交换关系，同时也提高自己的价值，把竞争者拒之门外人的多样化的需求和同质化的需求——供给方的创造，企业创造需求感性和理性的配合，心理和实用满足的结合才会产出商业上成功的商品产品一定要有感觉，有物理作用，也有化学作用。5、企业竞争力（护城河）企业竞争力说到底市场的产物，市场的裁判是消费者。（产品、价格、品牌）规模效应（协调）、创新（产品、营销、管理）、成本（管理—人）6、财务管理：企业永远会面对要扩大的市占率，增加营业额和提升盈利的压力。通过创新产品、降低成本、提高服务水准、建立品牌等做法来实现。但是通过降低交易条件，改变付款方式，由大量应收款来创造没有现金流的利润，企业经营的产品风险就变成了财务风险。除去营业的现金流外，投资扩展中的现金流一样重要。企业提供产品和服务的同时，也

## 《为什么》

创造了数字。华润创业市盈率低于联想，背后是增长的预期最大的分销商？把生产商的产品最有效率的送到消费者手里，就是分销的核心。星巴克：制造标准；改变客人需求，过去大部分人喝咖啡生理性的，今天多了些情感性的需求，生理的需求是有限的，情感是需要是无边的，星巴克击中了消费者定位的要害。王府井：商店的竞争不再是店与店之间的竞争，而是商品品类的细分竞争

3、1. 现在的金融市场，有人拥有钱，有人使用钱，有人投资，有人集资，每一个人在这个链条中必须做自己的环节才能生存。2. 这种在相对稳定的法律和文化环境下，由于国家全面工业化而带来的财富积累过程中国没有，所以，中国人的节俭、勤劳只是在一个低水平上的循环。3.（爱丁堡的苏格兰人基金经理）他们做了很深入的会前准备，不会问一些浪费时间的问题。他们都不听公司的正式报告，因为他们觉得准备好的材料并不可信，他们问问题像考试一样。问题很刁，从个人问到公司，从受教育程度问到你的观念。4. 可正因为是寡妇钱，这家公司管得才谨慎、才好……让员工时时记着他们管的钱来之不易，他们有很大的责任。

4、刚刚拜读完宁先生的大作，感觉比较失望！本书主要是宁先生大概自98年至05年间的散文随笔，涉及内容广泛。本书一开始的两章“人在上”和“团队魂”确实不那么精彩，一方面这两章主要是管理类散文，但观点陈旧，无新意，而且感觉分析比较肤浅。当然由于阅读者自身条件限制（没有丰富职场经验），也许冲锋陷阵在企业第一线的将军的经验总结和感受就是这种朴实无华的，略显陈旧的管理心得，毕竟太阳底下没有新鲜事，而且管理科学理论的发展相对来说都是走在实践之前的，更何况目前管理科学理论多数总结自资本主义发达的美国，我们相对落后的市场经济发展水平下的商业活动略显滞后也是可以理解的。但无论如何，对于阅读者来说这可就不是那么美妙了……我相对比较喜欢的是“跑马地”和“黄金屋”两章，嘿嘿，宁先生行万里路、见闻广博、阅历丰厚，这无疑我这种晚生后辈所缺乏的，感谢宁先生的分享！此外还要一提的是，本书黄铁鹰先生的推荐序写的不错，看完全书后，又看了一遍序，嘿嘿，宁先生确有过人之处！最后，宁高宁和黄铁鹰这两个老伙计互相帮对方的书写序，^\_^，礼尚往来哈，回头再看看黄铁鹰的《谁能成为领导羊》，希望能有更好的阅读感受！

5、花了很长的时间，大约3个月的时间，才读完这本书《为什么》，作者宁高宁。华章经管读本，企业人思考笔记系列。去年才知道作者（汗颜），卓越，低调。华润集团总经理，中粮集团董事长。在电视中偶尔看到此人，话语犀利、强势。整本书全部是宁高宁的个人笔记。书中的文章并不是宁成名之后写的，而是在此前的十几年工作当中自己不断思考反思写下来的约40万字的经济管理散文，从中选取精化集成。文章没有任何的喧杂和文字堆砌。从一点一滴写起，而引出的对经济和管理的思考。观点犀利独到。我实在不舍得读完，只能每天在地铁中读一篇，慢慢体味。是一本值得再读一遍的好书。譬如书中有一段描述，原来人们见面常问：现在什么地方发财阿？（where's your business）；而现在人们却常问，你的商业模式是什么？（what's your business model）。言语的变化从一个侧面反映了商业中人思维的变化。

6、这是一本老书，关于企业管理的概念，总层出不穷，也因此老书往往就会意味着过期。《为什么》其实可以看做是宁总的日记，他在华润期间对一些问题的思考，有些问题有答案，有些答案还是模糊的，但是，他考虑的这些问题，即使摆在今天的企业，同样值得去深思，他的很多观点，也是非常实在的经验总结。当做一本小散文集去读吧，和宁总一起去思考，看他的答案，更形成自己的答案。

7、一直都很喜欢这种随笔式的书籍。窃以为要在一本书里系统地把观点讲清楚，非得是静下心来做专职或者半专职不可。也许偏颇，嘿嘿，不过偶真的这么想。像宁高宁这样的经历和位置，能通过书中的一鳞半爪来了解他，也已经很好了。况且还是最真实最直接的。后来出的《谁人不知宁高宁》我也仔细地翻过，但都没有这样直接对话的感觉。喜欢书中他和黄铁鹰互相写序的文字，经历过很多，文字却很浅显，连世俗小辈都乐意阅读，也是一种境界。这应该是一本可以随时翻阅的书。

8、宁高宁可能算是一位成功者，但其著——未必见得！笔记是笔记，书是书，宁哥，这是两码事，understand？

9、部分文章较为陈旧，没有展开，但是有几篇不错的，如《出发点》。战略的出发点，看似简单，很多企业，尤其是大企业，往往从拥有的技术、资金等方面作为基础，却忽视了应该以客户作为出发点。客户是企业的一切，然后才有市场、产品定位，竞争策略，资源分配等。

10、山里有一只恶狼遇到26只猫，面对众多的猫，狼不免心存畏惧，但迫于饥饿，狼还是壮着胆子向一只猫下了手，猫虽多，但无法合力相救，终难逃厄运，结果猫全部被狼吃掉。尝到甜头的狼每日食猫一只，颇感满足。又一日，狼偶遇一虎，误认为猫，欲食之，终被虎食。本书作者宁高宁得出一个

## 《为什么》

结论“大猫非猫，猫大成虎，一只虎的力量远超过26只猫。”在一些行业，企业必须形成规模效应，否则在竞争中，会被不断兼并。从书题目就可以感觉出，这是一个企业家对企业经营的一系列问题的思考。本书是作者随笔的集合，所以没什么逻辑性和系统性，但作者所围绕的主题是明确的，即战略、文化、品牌、团队、利润、员工、经理人、团队等企业核心问题。当然，有一大部分篇幅是作者对生活的感悟，从中可以感觉到一个企业家对生活的看法。读完这本书，让我对一些名词有一些新的认识，引起了我对企业经营的兴趣。这本书不是那么容易读，显得有点乱，没什么连贯性，一篇篇文章而已，但有很多独到的见解，或深入浅出的阐释，值得一看。对于作者，没必要吹嘘了，业绩和地位在那儿摆着。战略：首先要控制战略风险，然后将战略思维变成公司整体的思维，战略思维，就是公司要怎么发展，不是高层的事儿，是每个员工都应该知道劲儿往哪儿使。战略不是一本书或文件，环境在变，不能形成公司战略后就将公司战略束之高阁，这样的话，战略执行过程中肯定会不断打折扣。从根本上说，战略是一种思维方式，只有公司的团队进入不断系统思考战略的状态，战略才能与组织架构、与执行形成有机的整体。“企”字人在上，企业战略要围绕人来做，未来的人口构成怎么样，群体层次和人数怎么样，服务和产品定位在那些层次人身上，这是技术、成本、规模等常规战略外的新视角。经理人：从作者的多篇文章可以看出来，作者对中国能形成职业经理人文化充满期待，希望能有越来越多的职业经理人来管理企业。在经理人的水平层次方面，作者分了五个层次，很值得借鉴：第一层次是维持型，能让企业稳定运营。第二层是职责型，能在局部做一些改善。第三层是发展型，能调整企业产品布局，引入新产品和服务。第四层是战略型，通过研究整个行业，优化自身在行业的资源分配，开创新的商业模式，有更多的增长点。第五层是持续成长型，这样的企业是不断把创新和进步精神植根于企业之中，培养团队。作者认为，经理人首先要艺精，职业就是专业，让人相信你能让别人的财富不断增加，就像你的出现能让人家明显感觉出经营企业你是职业的，不是业余的，靠这个吃饭的；其次要有正确的人生态度，不要把经营人和所有人搞混了。企业文化：企业文化是一种结果，它不是一个起点，所以建设企业文化，就本末倒置了。问怎样才有好的企业文化，跟问怎样才有好的结果一样。团队：人的本性难移，但团队的性格可以塑造，这要塑造的核心就是精神。团队的基础上个体，团队首先要对个体尊重和宽容；其次，团队是在进步，在成长，能找到自身不足不断进步的团队是成熟的团队。品牌：品牌很重要，有鲤鱼跳龙门这典故，鲤鱼就显得跟其他鱼不一样了。品牌需要自己的创造和培养，不能买来。利润：利润区在任何产业都有三个典型特征，一是技术，二是品牌，三是整体行业的领导地位，有了其中一项，就能发展，有了两项，就能使企业竞争者处于下风，有了全部三项，就是世界级的企业。。。。。。读完最深的感受就是企业家经营企业的不易，想把企业发展起来，做强做大，很难，需要有对外界变化的敏感度、对企业的正确认识、对时机的恰当把握等等。企业家就像中医一样，教不出来，只能不断磨练出来。本书其他之处，可以看到作者对生活是很敏感的，比如去泰国清迈的感受、对员工的关心、对生活细节的描述。总之，本书就是作者的散文随笔，不需要大块时间，有点时间，看一篇即可。

11、当领导的，都需要时刻提醒自己，每个员工都是美丽的，都是天才。一旦组织出现问题，领导首先要自己反思一下，自己做错了什么。一定要把员工当作资产来管理，而且是要经过不断重组，使其成为公司最优质的和最不可缺的资产

12、读书要点摘录：1) 人与事，人最重要。人在上，人为本。2) pro,专业，是职业经理人很重要的评价；3) 在其位，谋其政，是基本的职业操守；4) 谈团队。是生命体，能持续学习、反思、沟通，是进步和成长基本条件。表现在沟通速度快、成本低，信任多、抱怨少，团队成员想到、说到、听到、做到是高度统一。5) 公司内部架构调整，是要不断进行的事情。对管理层是分工和职务的调整。要点是保密、统一思想。（未完）

## 章节试读

### 1、《为什么》的笔记-第2页

最近看的书，有一个感受：看序言，前几章写的非常好，越看越失败。这本书刚看完序言和第二页。

谈转型：

记者问的问题是：“如何让整合产业链战略落到实处。”

宁高宁的回答，核心是企业愿景。

逻辑是：企业愿景——领导人愿景——全员愿景。

在实际工作中，愿景永远是充满争议，但诚然，不管是个人还是组织，如果没有愿景（有时候就是目标），人就会浑浑噩噩，而企业也会一人一个目标四处乱打，对内没有凝聚力，对外没有竞争力。

但愿景不会自动出现，也不会由一个人就可以搞定。通常是老板的愿景，然后老板找到符合自己价值观和愿景的人，给这个人他应该有的东西（薪水、职业发展等）。在人多起来之后，体系、制度，这些东西属于保健因素，不会产生核心驱动力。核心驱动力是老板和高层的愿景合一。

有梦想，生活才有意义。

不管这个梦想是什么，人有所执必有所成。

### 2、《为什么》的笔记-第18页

难得有大块时间看看书，花了半天时间投资在这本书上极其划得来的。

这章名叫经理人，宁高宁把经理人的由来做了一番阐述。试着还原一下书中的内容：

人类有许多发明，但有限公司制和信托制是其中璀璨的珍珠，这里谈到的是一个经理人的定位，经理人的职业和力量来源于信任和委托，这两个同一个意思：别人信任你，相信你的操守和能力，把自己的钱财交给你看管并增值。

所以，经理人需要先把自己的定位摆好，权力因何而来，来源于别人的信托，不能辜负这份信任，同时还有一份责任，外加一份抱负。如果定位不明，分不清所有者和经营者的关系，自己就会痛苦，连带着别人也痛苦。

学得文武艺，货于帝王家，这是经理人的真实写照。所以，经理人的职业道德首先是完成信任，基础是责任，核心是自我成长。

### 3、《为什么》的笔记-第76页

关于竞争，这个时代已经不用说太多了，但似乎，我们也许需要说的更多一些。优胜劣汰是进化的常态，但不是所有人的共识。

回过头来想想这个问题，优胜劣汰，人人都知道这个残酷的丛林法则，如果拿这个做为一个题目，每个人都能交上一份自己的答案。然而难点不在于是否知道这个法则，而在于如何做到“优”才不会被“汰”。

## 《为什么》

这是一个真理的时代，这也是一个没有真理的时代。

很多时候，做某一个方向的努力，或者放弃某一个方向，人的自我认知调节总能使自己处于一个相对平衡的状态。有时候连放弃都是如此，所以很难理解别人的自暴自弃的时候，就像代沟一般，其实在于他来看，却是当下的最佳选择。

### 4、《为什么》的笔记-第34页

恩良说：“身为价值经理人，我们应当以投资回报状况作为评价业务以及投资的尺度，而不应一概考察规模、声望、行业排名以及其他感情因素。”很朴实的一句话。记得看过一期采访李书福的节目，谈及吉利的收购案例，说，在收购背后，是他的财务总监在掌握着尺子。

### 5、《为什么》的笔记-第137页

在企业资源的分配上，专注主业是原则，在技术、成本、营销等环节去创新击败竞争对手以求成长是发展竞争力的关键，但在原有的业务在地域、市场容量、产品周期等受到限制的情况下，下决心培养新的具有成长性的业务则是企业发展的必要一步。

### 6、《为什么》的笔记-第2页

接上

宁高宁谈到：“战略的形成可能有几个方面的原因来促成，第一个是所谓领导团队，包括领导人本人，他必须是一个充满理想的人、不满足于现状的人，这是是很关键的”

我相信大部分看到这句话的时候，都觉得自己也是这号人物，这就是归因效应。确实，每个人都有自己的理想，但不幸的是，只有部分人的理想被自己销售出去。

被世界知道理想才叫理想。  
其它的都是内秀或闷骚。

### 7、《为什么》的笔记-第112页

今天早上恰好看了一篇神经科学的文章，通过我喜欢的实验手法，发现人在做自己喜欢并且擅长的事的时候，所消耗的精力是最少的。

神经科学一直提到大脑的“连结”问题，当我们碰到一件难题时、学到一个新的知识，这个难题能否被解决、这个知识能否在短时间内应用，来源于大脑的连结性。打一个比方，假设人的大脑，是无数横线和竖线的交叉结果，每一个交叉点代表一个知识点，但碰到难题时，经过不断思索试验，大脑就新加一条横线或者竖线亦或斜线。也就是说，经过本次的努力，大脑帮你找到了一条解决同类问题的路径。学习新知识也是一样，只是在大脑中加入了一个新的交叉点。

当然，经济学会把这种行为叫路径依赖，我想，人的大脑真是非常有趣，1400克的小东西，看起来人人一样，但剖析开来，以这种交叉地图的方式来看，差异性非常的大。鼓励学习，人也应该持续学习，其实就是找到更多的路径，找到自己能力最大的可能性。

宁高宁在这篇“持续性”中，先以自然科学和人文社会做了对比，自然科学的进步来源于递进性，能站在前人的肩膀上，但人文社会科学，这种类哲学的东西，历史争议非常多，每个人一个理解，同样的做法，同样的环境，但结果迥异。

## 《为什么》

在管理上，科学性和艺术性一直是最被关注的两端。一端是严禁的数字、模型；另一端是模糊的，所以管理作为一门学科自被德鲁克“发现”以来，一直到现在都没有停止过争议，无论哪种理论，总能发现不适合的土壤，所以，我们常说，管理没有对与错，一切看“何人、何事、何境”。

但在科学性上，我们至少先追求做到可持续性。在每个人的工作中，都会有灵光一现的好想法，这些想法有部分被执行了，被执行的想法中，只有很少一部分被持续了，这依赖于我们个人总结的能力以及组织有意“系统”的意识，在组织的系统中建立一个路径，这个路径解救了以后。

### 8、《为什么》的笔记-第10页

企业经营的本质是经营人，这是老生常谈。士兵突击也提到同样的话：战争的最后都是人的战争。

“一个人热爱自己干的事情应该是成功的根本的因，因此创造一个让员工向往的工作环境和气氛，让员工在工作中得到满足，也应该是我们人力资源工作的基本目标”，这个和《驱动力》里讲到的“心流”又不谋而合，怎么样做工作才是开心，本质不在于自己是否喜欢这份工作，而在于工作任务是否有难度但努力一下又可以达成。

人性和组织性，web2.0和web3.0的较量。

### 9、《为什么》的笔记-第45页

这章写的是王石，这位顽主最出名的自然是登山了。

写王石的人太多了，所以出现了王石的N张面孔，宁高宁写的角度是从“生命体验”的角度，我想，宁高宁在写这篇文章的时候，自己也在思考些什么东西，宁高宁是职业经理人，又在国企，他所站的位置、角度，一定有一些自己想做但不能做、做不到、不敢做的事情。所以宁高宁在写王石的时候，自己在考虑：生命是可以怎么样的展开。

所有的科学从一开始就是哲学，对于生命，每个人都曾经迷惘或者正在迷惘的，我是谁，我在哪里，世界是什么样子，我该怎么样过去这一生，每个人都在不断的发现坐标，发现渺小的自己和浩瀚的自己。

记得雕爷也写过王石，他笔下的王石，有着和雕爷一样的坚毅，登山是一项极限运动，我们坐在房间里的，永远体会不到半夜睡山石、找不到路、偶尔会对明天是否能活下去在担心的这些感觉，而这些生命的体验，转化为强大的精神力量。只有这种力量，才是生命真正的颜色。

正心修身齐家治国平天下，儒家给了这么一个思维。是理想主义也是现实主义，一切缘于修身，不管你是谁，我是谁，站在什么样的角度，做什么的事情，想达到什么时候，一切只能由自己来改变。

修身，正心，这需要一个强大的内心，这个强大是相对的，没有真正意义上的内心强大，在这个社会里，你需要找到一个替代金钱的真正价值。诸神之怒的珀尔修斯，他的价值是成为一个平凡而伟大的父亲。你的呢，或者说我的呢。

一定有一种力量在驱动着自己，就像王石找到了登山，而他老婆逐渐学会了无为而治一样。

# 《为什么》

# 《为什么》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)