

## 厚德载物： “成长比成功更重要”

德不孤，必有邻。无论是在碧桂园河南区域员工的心目中，还是在中原地产界同业的印象中，特别是在碧桂园河南区域的合作方阵有关负责人眼中，杨海波是一位性格谦和、格局博大、行事稳健、智慧超群、待人以诚、合作共赢的“大家”，是一位极富人格魅力、特别值得尊敬的“智者”。

2014年8月25日，本土企业新田集团与碧桂园签定合作协议，这一被业界称为“新田君迎娶碧桂园”的佳话，标志着迟来中原，业已在周口、洛阳、安阳三地安家落户、攻城拔寨的碧桂园，首入郑州，落子郑西。作为碧桂园与新田集团“联姻”的“红娘”，新田集团总裁冯常生博士应该与杨海波有着“原始友谊”。谈起杨海波，远在上海的冯常生发来微信语音：“海波很努力，很务实，处理问题有条不紊，从容不迫，从不手忙脚乱。海波一看就是一个能成就大事、大业的人，如果用一个关键词来形容，一定是厚德载物，与其他职业经理人相比，他特别厚道，心态平和，大气磅礴，稳重稳健，睿智博学，这些词用在他身上一点都不为过。对海波这样的人士，或许一眼看不到他身上的光芒，时间长了才会发现是一位大家。新田与碧桂园的合作最为顺利、最为愉悦，公司上下一致认为碧桂园是新田最佳、最好的合作伙伴。听闻海波荣获大奖，应当报以掌声。”

“对人好，对社会好”“希望社会因为我们的存在而变得更加美好”，这是碧桂园的企业理念和企业文化使命，也是碧桂园人的文化基因。碧桂园在郑州广结善缘，朋友众多，碧桂园与新合鑫联合开发的西湖湖B7地块即将开启大幕。作为合作伙伴，新合鑫董事长张志军快人快语，他用“博学、多才、平穩、厚道、精诚、共赢”几个关键词一言以蔽之。

“名如其人：百川归海，有容乃大。”河南房地产业商会秘书长赵进京如是评说。

“宽容，格局浩大；对合作伙伴真诚，为对方着想；勤学、博学；富有战略远见、真知灼见。”碧桂园河南区域一位员工这样评价自己的总裁。

采访中，杨海波告诉记者，说到他性格中的“平和、平穩”和“安全感”，若想“追根”，源头的“活水”则是源于童年、幼时的父母对他的“赏识教育”。

国人恪守“子不教，父之过”，坚信“棍棒下面出孝子，不打不成人”，但是在杨海波记忆中，从在家上小学一年级到四年级，然后转学在三门峡完成小学、初中、高中学业，父母完全秉承一种阳光、开放、自由、宽容的“教子之道”。

杨海波坦承：1979年出生时，父母为他取名杨海波，“海波”取自韩愈《精卫填海》中的“口衔石细，心望海波平”，寄托的是“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”的宏图大略，但更多的则是希望他的人生既要海阔天空天朗风清，还要波平浪静，不要大起大落大浪滔天，因此，父母认为成长比成功更重要，健全的体魄、健康的心理、积极的心态、良好的行为、沉稳的性格，需要在父母春风化雨润物无声的呵护关爱中滋养。杨海波说：“父母对我讲话都是轻声细语，从未高门大嗓，即使我淘气打伤了小伙伴，他们也没有对我棒喝，而是循循善诱苦口婆心地晓之以理。记得小时候家中开了代销点，我从代销点中拿钱，父母从未斥责，也没有问过这些钱的用途。对于我的学业，我的前途，父母也没有过高的期望，总是抱以平常心。正是这种家庭环境，这种教育理念，让我从小就有一种超强的安全感，体现在我的工作中，就是自信、淡定、从容、稳健，不管面对上级领导，还是合作方，我都能心平气和、不疾不徐、从容不迫。”

父母的言传身教，像和煦的春风，像和暖的阳光，像澄碧的水流，滋养着杨海波的心田，杨海波像一株北方的白杨树自由舒展、生长。马不扬鞭自奋蹄，杨海波在一种自由无拘的状态下更加酷爱学习，并且从不将学习当作负担，而成为一种赏心乐事。这种学风一直坚持到今天，无论是担任郑州商学院MBA的兼职教授，还是在中欧商学院进修，他不仅学而不懈，更能举重若轻，学以致用。

杨海波回忆，4岁时他就能心算1000以内的加减法，小小年纪，就能在代销点给客人找零钱。“我的数学之所以非常之好，数字感之所以非常强，让我在碧桂园的事业生涯中获益匪浅，现在看来，应该感激父母让我在代销点里所学到的‘数学第一课’。”

除了数学，高中时代的杨海波，酷爱博览史书，不仅广泛涉猎，他还逐字逐句地品读《史记》，有些篇章甚至能达到烂熟于心的地步。“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。读史让我开智明志，因此我从德国留学回来，最想从事的一份工作是当历史老师。”

德国六年的留学生涯，不仅让杨海波将视线从中国文化延伸到西方文化，对德国文学、德国哲学的名著、典籍的研读，更进一步强化了他的严谨、缜密的思维方式，同时，德国社会的人文关怀、开放气息，让他从家庭教育中汲取心灵养分，而后长成的性格之树更加枝繁叶茂，花团摇曳。城市规划专业多年研学，使他视野更加开阔，无论是面对一份具象的工作，还是进行一项投资决策，抑或进入一个城市、一个区域，他总是能够站位高远，不仅从城市规划着眼，还能从城市历史、城市人文、城市经济、城市地理等多个维度来审视、来观照、来衡量。“碧桂园每进入一个区域，不是单纯考量某一宗地块、某一个项目的价值，而是重点研判这一地块、这一项目在城市发展、在区域房地产市场所占有的坐标。郑州正在建设国家中心城市，多个国家战略赋予郑州的政策叠加优势，使得郑州迎来前所未有的发展机遇。碧桂园河南区域在碧桂园全国的版图版图中处于‘第一序列’，碧桂园不仅看好郑州的未来，而且要长期、持续、稳健地深耕郑州。”

这是学习型总裁杨海波的智慧，更是一位生于斯成于斯的“中原之子”对故土的情怀。早在2013年晚秋，在碧桂园总部会议室，面对中原主流媒体参访考察团，谈及在“家门口”为家乡父老乡亲缔造“五星级的家”，杨海波没有衣锦还乡的荣耀感，言语之间流露更多的是责任担当和主动明证，是希望中原因为碧桂园的存在而变得更加美好的渴盼。时隔三年，时光见证，岁月雕琢，杨海波这种“绿叶对根的深情”，更加醇厚而炽烈。

# 碧海丹心报春晖

——第七届“河南经济年度人物”、碧桂园河南区域总裁杨海波的“中原情”

本报记者 刘文良

2月28日，河南电视台演播大厅，第七届(2016)“河南经济年度人物”颁奖典礼众望开启，碧桂园河南区域总裁杨海波榜上有名，成为本年度获得该项大奖的唯一一位房地产企业代表，也是最年轻的获奖者。

“六载海外求学，八年国内历练，尽自己所学，挟外部经验；

为中原故乡奔波的人们建造起温暖的港湾，助推城镇化进程；

见证河南的腾升，碧桂园因你更灿烂。”

这是组委会授予杨海波的颁奖词。

诚如其言。杨海波生于我省陕县，幼承庭训，在黄土上汲取传统文化的丰厚营养，大学时代在西安建筑科技大学术业专攻，然后负笈德国，在德国斯图加特大学主修城市规划，勤学不辍，中西合璧，喜

捧建筑学硕士证书。学成归来，职业生涯从碧桂园“杨”帆启航，如蛟龙入碧海，海阔天空，波澜壮阔，风生水起，练就一身碧海丹心，从人才济济的碧桂园总部脱颖而出，全面负责操盘碧桂园假日半岛。2013年，杨海波受命组建河南区域，从一骑绝尘发展到2000多人的团队，从三个项目起步拓展到如今11城28盘，销售额从18亿元到30亿元再到去年的126亿元，三年间业绩倍增，今年的目标是跃升到400亿元，力争跻身碧桂园全国版图的“第一梯队”。

三年辛苦不寻常。脚踏实地奋斗，执着追求梦想。三年多来，杨海波带领河南区域在中原大地开疆拓土虎虎生风步履铿锵，碧桂园的速度和规模已成为中原地产界的一道独特风景、一个业界广泛瞩目的现象，杨海波本人也被省市主流媒体评为中原地产领袖人物、河南地产特别贡献人物、中原地产领航者，荣获郑州市建设特别贡献人物奖、郑州地产年度创新突破特别贡献大奖等奖项，此次荣膺第七届“河南经济年度人物”，既是对他本人的褒奖，也是对碧桂园在中原城市化进程、房地产开发所取得的骄人业绩的褒奖。

颁奖典礼前夕，记者一行与杨海波秉烛夜谈，谈及此次获奖，他坦然相告：“我只是代表碧桂园河南区域接受这份荣誉。”“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。”谈起人生的心路历程，杨海波谈笑大增，敞开心扉，娓娓道来，对座交谈之间，碧桂园河南区域2000多名员工心目中的“男神”，中原地产界独具人格魅力，享有良好口碑，以格局、博学、慎思、谋略、稳健、敏行、智慧、宽厚、良善、谦逊等公众形象示人的“准80后”，生动而鲜活、立体而丰满地呈现在记者的面前，形诸于记者的笔端——

了碧桂园总裁莫斌的肯定。“一次莫斌总裁到假日半岛参观，听完我的汇报，给予我‘不怕事，敢担责’的赞誉。”杨海波说。一切似乎都是水到渠成，但当2012年年底，碧桂园决定进军中原，任命土生土长的“中原之子”杨海波回到家乡乡干一番之际，杨海波却觉得大喜过望：“我在碧桂园最高只做过项目总经理，区域副总裁从来都没有想过，让我回到家乡担任区域总裁，我自觉力不能及。莫斌总裁勉励我：碧桂园不乏人才，缺的是把握机会敢担重担的人。工作中出了问题正常，不出问题不正常。出问题是总裁的，成绩是你的。碧桂园创始人知道我的顾虑之后，也给我打气加油：‘找一帮好兄弟，开拓出一片事业，把市场打开。’总裁的激励，创始人的勉励，我没有任何退路，碧桂园就是这样大胆用人，我只有领命。”

“明知山有虎，偏向虎山行。”6年碧桂园的淬炼，杨海波身上的虎性、狼性渐长。集团任命第二天，杨海波带着工程部的一名年轻人，回到了河南。但这次他不是衣锦还乡，他的身份是碧桂园河南区域的总裁，全面负责在河南区域的项目开拓和团队组建。开弓没有回头箭。杨海波一到洛阳，就将父亲请了过来，父亲看过碧桂园在洛阳新区的一宗地块之后，非常兴奋，鼓励儿子在这个暂时还比较偏僻的区域，打造一座低密度的生态城邦，让碧桂园“五星级的家”在洛阳率先落地。父亲一言九鼎，杨海波平添动力，信心弥坚：“为了回家，为了给家乡的父老乡亲和建邦，我也要回来，而且不回来则已，一回来就要在家乡扎深根，挖深井。”

既然选择了远方，就当风雨兼程。杨海波回忆：虽然碧桂园家大业大，但是河南区域创业伊始，没有项目落地，我们不敢花钱，狼性渐长。集团任命第二天，杨海波带着工程部的一名年轻人，回到了河南。但这次他不是衣锦还乡，他的身份是碧桂园河南区域的总裁，全面负责在河南区域的项目开拓和团队组建。开弓没有回头箭。杨海波一到洛阳，就将父亲请了过来，父亲看过碧桂园在洛阳新区的一宗地块之后，非常兴奋，鼓励儿子在这个暂时还比较偏僻的区域，打造一座低密度的生态城邦，让碧桂园“五星级的家”在洛阳率先落地。父亲一言九鼎，杨海波平添动力，信心弥坚：“为了回家，为了给家乡的父老乡亲和建邦，我也要回来，而且不回来则已，一回来就要在家乡扎深根，挖深井。”

“成功的花，人们只惊羡它现时的明艳！然而当初它的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”(冰心)碧桂园就是这样炼成的，杨海波在碧桂园的职业、事业生涯也是这样一步一个脚印地一路走来走到今天。2007年7月，从德国学成归来的杨海波，因机缘巧合，他给碧桂园投了一份简历，很快便得到入职的回复，当他走出广州火车站，发现碧桂园人力资源部的一位负责人早已早早赶来接站，这让一个刚刚走出校门、初出茅庐的学子，心生感动。报到的第二天，他就被委以重任，前往上海一个2000多亩的大型项目开展调研、测算。当日约定早上6时集合，杨海波凌晨5点即从居住的豪园酒店出发，找不到车，他不做二不休干脆拖着行李，步行40多分钟赶到了集合地点。到达机场后，发现原定的航班有误，经请示，允许他改坐另外一个航班的头等舱，这让他非常感慨，倍感碧桂园对员工的尊重、行动力、执行力如此之强，为了达到目的，给予员工充分的主动性和较大的空间。到达项目现场，杨海波便一头扎进地块中，实地勘察，用脚步丈量，一不小心掉进稻田里，虽然辛苦，虽苦犹甜，倍觉这份工作的挑战性。之后，从上海到杭州，继续考察项目，正值7月，天气炎热，脖子都晒得脱皮，但是他觉得特别有奔头，上班第一役首战告捷，让他对即将开始的工作信心倍增。

在碧桂园总部，杨海波从设计部门起步，然后转任策划研究中心副总监，负责集团在东北、安徽、江苏、四川多地项目投资拓展的前期整体策划和后期规划。2013年秋季中原媒体碧桂园总部采风行，第一站是广州清远的假日半岛项目，随行的碧桂园河南区域营销负责人齐华伟告诉记者，该项目是杨海波在2009年至2012年12月历时3年时间全面负责运营管理的项目，是杨海波在碧桂园全程成功操盘的事业高地和主场。在8000亩天然湖泊之滨，坐拥3万亩万山的苍翠环抱的碧桂园大型山水度假城，假日半岛不仅拥有五星级半岛度假酒店、国际标准27洞高尔夫球场、夏威夷风情商业街、56个街心公园、20公里绿色通道，更拥有国家4A级景区、原生态地呈现和保护岭南文化的“故乡里”。其时，当记者一行徜徉绿茵，挥杆高尔夫球，漫步“故乡里”寻觅原生态岭南文化符号和元素，我们深为假日半岛的完善配套、人文历史保护和震撼，更对执掌河南区域的杨海波满怀期望。

清静假日半岛的成功，让杨海波在碧桂园大露头角，如日中天。在人才如林的碧桂园，他的工作、努力和成功，博得



▲ 脚踏实地奋斗，执着追求梦想。图为杨海波在颁奖典礼现场领奖。

## 自强不息： “过程比结果更重要”

无疑，杨海波是成功的，此次当选第七届“河南经济年度人物”，更为杨海波的人生、职场精彩加分，但是采访中，杨海波却屡屡提及：“其实，我的成就感比较低，对‘成功’两个字特别敬畏，一提‘成功’我就紧张。前年，集团设计了一个区域自己缺乏成功动机。”或许无法之法，乃为至法，谦逊君子如杨海波者，虽自谦缺乏成功动机，但却带领河南区域团队在郑州市场上一次次创造佳绩，一次次刷新纪录谱写传奇，因此，想不成功都难。

众所周知，碧桂园的创始人将一家工程队发展而为3000亿企业，阔步迈入中国地产前三甲的第一方阵，跻身世界500强企业，但是碧桂园的创始人却又有着强烈的忧患意识，时常担忧碧桂园被市场“淘汰”，恪守“俱生生存”。一方面是碧桂园爆发式的增长，今年全年的目标保底是5000亿，有望问鼎全国“冠军”宝座，杨海波确定的河南区域目标是400亿，但以杨海波从小形成并植根于心的“安全感”，平和、稳健的行事作风，作为位居碧桂园“第一序列”的河南区域总裁，统管人、财、物并且对结果负责，他又是如何做到张弛有度、疾徐有节、举重若轻、大巧若拙、游刃有余的呢？“凌空始觉海波平”“淡然始知花更艳”。言及此，杨海波

## 时光见证： “选择比努力更重要”

去年9月，碧桂园河南区域迎来了三周年，没有庆典，没有盛宴，杨海波邀请了2013年8月份之前入职的“年轻的老碧桂园人”在一起聚会。这些碧桂园河南区域的原创团队的骨干、核心成员，与区域一同成长，期间没有一个人离职、跳槽。他们当中，有的虽然只有大专毕业，但是凭借实力、实干、实绩当上了项目总经理；有的师出名门，毕业于天津、剑桥，同样在河南区域跃马扬鞭找到了用武之地。为了保证人才这一最为宝贵的财富生生不息，人才的活水永不枯竭，河南区域一方面面向中海、中建、万科、金地广揽人才，同时也向全国各地遍发“英雄帖”。春节前后，一批来自东北三省、西安等地的优秀人才啸聚河南区域；与此同时，河南区域与全国其他地区一样，启动了“未来领袖”的招募工作，现如今，这些后起之秀纷纷走上了河南区域重要的管理岗位，有的当上了项目总经理，成为河南区域的生力军和中坚力量。

在2014年早春二月，面对着扑面而来的滚滚春潮，面对记者，杨海波忍不住对这三年的“成绩单”做了一次小结：一是满意度。客户、业主满意，销售业绩便是明证；员工满意，现在碧桂园全员精神饱满意气风发斗志昂扬；集团满意，2015年销售额30亿的时候，碧桂园创始人要求河南区域2016年实现保底目标125亿，年底我们交上了126亿答卷；今年河南区域目标是400亿。大浪推着前进。去年河南区域获取土地的投资目标是100亿，最终实现了160亿。二是规模。目前，碧桂园河南区域已进入11城，运作28个项目，仅在郑州市上在售、待售项目就多达13个。未来，我们还将进入更多的城市，进行更多的探索、创新，其中社区养老、儿童托管将在我们区域项目进行尝试，然后逐步推

广。三是创造价值、利润回报，让业主、员工、股东一同分享红利。我们一方面将升值空间让位于客户、业主，另一方面努力给股东、员工、合作伙伴利润回报。四是尽到企业公民的社会责任。三年多来，我们累计捐助助学300多万元，持续开展“百城公益行”活动。五是助推城市、区域发展，让碧桂园所进入的区域因为我们的存在而变得更加美好。

作为郑州大学商学院的兼职教授，杨海波曾作了题为《选择比努力更重要》的专题演讲。他认为，年轻的创业者要想获得成功，首先要选好方向。做自己喜欢的事业，在追求事业的发展中享受快乐。其次，要专注。如果我们在自己喜欢的事业中能花费一万个小时去钻研，成为这个领域的专家，那我们可能离成功会更接近些。第三，就是持续学习。因为信息和客户的需求迭代更新得特别快，如果我们没有持续学习的能力就会被淘汰。在这个中原崛起，郑州成为中心城市的大好

时机下，河南省有这么好的投资发展环境，我相信，我们的年轻人，只要努力就有机会，达成自己的梦想。目前，碧桂园河南区域正在进行跨行业学习，房地产行业前端是投资，后端是制造业，需要百年企业的匠人精神。

谈及获奖感受，杨海波在接受记者采访时，动情地说：“房子是用来住的，这就是最本质的出发点，建设这个项目的时候，你就想着，你建的这栋楼，将来你的父母会住到这里，这套房子就是你的家。当你离开这个公司的时候，你敢不敢回到这个社区，告诉生活在这里的业主，这栋房子是你开发的，如果你敢，那么今天你就好好做。我用24年的积淀，一万个小时的坚守，反哺家乡，这是我作为‘中原之子’的责任品质是我们的生命。致力于为一亿河南人民提供高品质的居住、商业、教育、养老等产品和服务，我们一直在路上，让时间检验碧桂园！”



▶ 在2016年郑州大学商学院MBA新生开学典礼暨联合基地授牌仪式上，兼职教授杨海波发表主题演讲。

时机下，河南省有这么好的投资发展环境，我相信，我们的年轻人，只要努力就有机会，达成自己的梦想。目前，碧桂园河南区域正在进行跨行业学习，房地产行业前端是投资，后端是制造业，需要百年企业的匠人精神。

谈及获奖感受，杨海波在接受记者采访时，动情地说：“房子是用来住的，这就是最本质的出发点，建设这个项目的时候，你就想着，你建的这栋楼，将来你的父母会住到这里，这套房子就是你的家。当你离开这个公司的时候，你敢不敢回到这个社区，告诉生活在这里的业主，这栋房子是你开发的，如果你敢，那么今天你就好好做。我用24年的积淀，一万个小时的坚守，反哺家乡，这是我作为‘中原之子’的责任品质是我们的生命。致力于为一亿河南人民提供高品质的居住、商业、教育、养老等产品和服务，我们一直在路上，让时间检验碧桂园！”