

CADILLAC

凯迪拉克SRX 66号公路开拓版



凯迪拉克SRX 66号公路开拓版增配8项特别定制的设备。在车顶，加装了66号公路定制行李架，带给公路行者原汁原味的公路旅行体验。而车头及车尾均增加了运动前、后防护板，精妙的流线设计不但符合空气动力学，更增强了锋芒前险和动感车尾的立体视觉感。此外，新增运动前护板后，车辆行驶的连接角得以提升，从而拥有更佳的通过性能。特别定制的注油口装饰盖，流线设计与车身腰线浑然一体，令车身动感得以自然延续。

位于车身两侧的黑犀级登车踏板，镌刻有Cadillac质感文字，连同座舱内的前后专属贵宾脚垫，令乘客者倍感尊贵贴心。安装于四扇车门底部的定制LED投射灯，夜间可在地面上清晰投射出凯迪拉克徽标，纵使夜晚行车也能处处尊享



自我定位：智者在内 参谋在外

1986年，黄先友大学毕业后，进入成都市环保系统工作，因文笔好，思维新，颇受领导重视，工作之余，还兼职5个单位的策划顾问，娶了美丽而贤惠的妻子后，小日子过得有滋有味。

特别是1992年，那是他大放光彩的一年。那一年，小平同志的南巡讲话后，省委、市委提出各部门要用实际行动学习讲话精神，步子要大，点子要新。

环保部门有人出点子，既然经济挂帅，那么我们应该给私营企业大开绿灯，一是环保问题上不要管得太严格，二是多给他们些资金。

黄先友反敬道，在环保问题上开绿灯是不遵守法规，这不是步子大，而是退步，是该管的不管，必然造成极大的社会隐患；政府是裁判，不是运动员，政府为私营企业找资金，是让私营企业回到国有化状态，不利于企业的良性发展。

他提出，不如环保部门抓住这次机遇，上一个大的环保项目，让成都环泉上一个大台阶，于是，由他执笔的锦江河污水处理方案出台了，接着府河治理纳入政府重点立项范围，推动武侯变整个府南河综合治理。

从那以后，黄先友成为环保部门头号“笔杆子”。古人说，人的自我定位分四：贤者居上，智者居侧，能者居中，勤者居下。智者居侧——他精准地把握住自己是一个参谋人才。如何规划自己的一生，也在工作中逐渐清晰起来，文人的洒脱让他热衷于文山案牍，对政策、规划与方法都能准确把握，他自信在商海必有一番作为。

1996年，在一片反对声中，他辞职经商，从园林绿化着手，集设计、规划、施工于一体，但出师不利，2万元的投资才4个月就赔光了，黄先友并不气馁，说服家人再集资一笔，自己身兼老板、设计师、业务员的多重身份，日夜奔波，终于迎来了第一单生意，效果很好，于是有了转介的第二家客户。他经常笑着回忆自己的创业史：当老板的第一年骑自行车，第二年开面包车，第三年公司走上正规发展，开上了菲亚特，第四年开别克，直至开上了凯迪拉克。

成功要素：文人气节 商人精明

文人经商的成功者，往往具有两种特质的融合，既有文人的气节，又有商人的精明。

黄先友在工程中秉承“君子爱财，取之有道”，该说的真话就一定要说，哪怕失去工程也不能失去原则。

成都市一著名楼盘的开发商，2002年在雅安租了面积2万多亩的山地，准备仿效当时正火的理塘峡旅游景区，搞旅游开发项目。该项目的景观规划和设计就落到了黄先友的公司。在对该项目进行分析时，他发现并不像开发商所期待的那样具有商业价值，毅然对开发商终止了该项目的开发。他发现开发商在华阳万安还租了2000亩丘陵山地，距成都市中心20公里左右，他认为这是建城市别墅最佳位置，便送了开发商“造环境、卖环境、建别墅”的99年开发策略，后来此开发商按这个策略去实施，取得了很好的经济效益和品牌效应。而黄先友不赚一分钱，当了一回免费战略规划师。

在园林界和房产界，黄先友的精明在于总能比同行领先一步，而且总是不多不少，只领先一步。他总结，退一步绝对会失败，同步只能赚得平均利润，超前一步赚得盆满钵满，但超前两步就是血本无归。

1998年，黄先友与成都一著名房地产开发商交流中，建议对方加大园林绿化投入，把楼盘定价从2000元/平方米提高到3000元/平方米。3000元/平方米是一环内的房产定价，开发商因为楼盘地址在一环之外的双楠而不取贸然提价。黄先友为他分析，随着城市的扩大，一环路与双楠路将没有地段的区别，双方距离不过10分钟，按理想地段的差异不应达到1000元/平米。而真正的差价是什么因素造成的呢？那就是环境！

他进一步分析，房屋这个综合性产品，人们在购买时有很多关注点，但它一定有个第一关注点。第一关注点会随着社会发展而不断变化。第一关注点，过去、现在、未来是不一样的。关注过去已经没有用了，把现在可以为企业赚钱，而看将来，不仅可以为企业赚钱，并且能够成就一个品牌。

人在行动前，必须站在哲学的高度分析问题，从事物的源头上把控问题，那就不会被眼前的现象迷惑，直接把控住事情的本质。以此为基石，没有内幕消息，无须花费大量的金钱，也可以取得成功。

过去上世纪80年代人们买房最关心的是面积，那时人们则从“鸽子笼”里出来，最迫切的需要是住得宽敞一些。

现在上世纪90年代人们买房最关心的是功能，购买新房时，亲朋好友会问“几室几厅？几个卫生间？”

未来21世纪人们买房最关心的就是环境，那时搬了新房，亲朋好友第一句话会问“你住在哪里？”如果回答是：“住在百花潭”，人们听后，第一印象是——好环境，会露出羡慕的表情；第二会想到那里是富人区，又会露出无奈的表情。

为什么那里会形成富人区而没有形成富人区？因为那里是政府投资的公共产品而非商品，公共产品首先采取的是分配原则，而分配原则优先满足的是穷人、商品讲求的是交换原则，而交换原则最能满足的是富人，那里能形成富人区并不是富人不想在那里居住，而是因为那里的环境是公共产品而非商品，富人不能用他们拥有的财富来交换。他们这一强烈的需求未得到满足，这种未满足的需求就是地产开发商的商机。谁先开发这样的产品，谁将获利，并引导人们的生活方式和方向，从而成就企业的品牌。

他的分析使开发商大受启发，该楼盘加大了绿化的投入，追加的景观投入平摊到建筑面积上不足100元/平方米，但楼盘的销售价格却增加了400元/平方米。

在黄先友提出这一观念十年后，大中城市的开发商，对小区景观的投入成为房地产开中最高端的投入。

黄先友总结自己做事的方法，思考在前，行动在后。人在行动前，必须站在哲学的高度分析问题，从事物的源头上把控问题，那就不会被眼前的现象迷惑，且能把把控住事情的本质。以此为基石，没有内幕消息，无须花费大量的金钱，也可以取得成功。

个性解读：小事糊涂 大事清醒

即使经商十数年，黄先友仍不改天真与率性。他很少交际应酬，喜爱独处，以琴棋书画为伴。

他常笑言，不应算是避免得罪人，诗人性格洒脱，与人交往，重在心灵交流，不拘小节，一番恣洋畅快的交流后，对方引为知己，他却已不住对方的名字。

与琴棋书画相处过深，就会于世俗事务不圆滑。书生意气，率性而为，看到路上有弱女子被歹徒抢劫，他会热血沸腾，拳拳相助，浑然忘记自己是文弱书生，结果反被歹徒砍成重伤。有自称记者上门要求企业做宣传，他念办报不易，慷慨解囊，对方得钱后消失无踪，他连对方报社的名字都不知道。这些糊涂小事一大筐，而黄先友吃一堑不长一智，常被家人作为教育后辈的“反面教材”。

黄先友笑称，书生虽有书生的剔除，却有难得糊涂的好处。只有在小事上不计较，才能在大事上有胸怀和气度。

2005年，华西生态集团燕燕日上：成为国内首家通过质量体系认证的园林景观企业，并建立了华阳苗圃基地，开发了湿地公园生态草坪，同时也完成了从关系型公司转变成果匠化走出园林景观工程行业，迈向园林景观服务行业，更向生态产业开发领域挺进，如今已是同行业中的知名品牌了。

在这形势大好之际，他却被医院查出癌症中晚期，术后半个月，看着家人越来越绝望的表情，他毅然出院，并劝慰亲人，癌症病人大多是被吓死的，有了问题正确面对，自然能解决。

他与其他病人不同，不是急急四处求医，而是先翻开古代圣贤的书籍，从哲学上求答案。《周易系辞传》曰：易有太极，是生两仪。朱熹把太极解释为一个“理”字，称“天地之间，有理有气，理也者，形而上之道也，生物之本也。气也者，形而下之器也，生物之具也。是以人物之生，必禀此理，然后有性”。按照古人的智慧，病是形而下之“气”，可以用形而上的“理”来解决。于是，黄先友放下一切杂务，专心从“理”上治病，他开始打太极拳，从“神”上去理解太极的精髓，在一群“学友”中，他迅速成为“大师”，指点“学友”去理解“养精化气，养气化神，归根保本”。

半年以后，他的身体逐步恢复，还喜孜孜地指点旁人：大病之后有大悟，天下没有吃亏的事。

5年的“突发危机期”平安度过，但企业一直处于半经营状态，外人看来，黄先友错过了发展的黄金时间。他却不急不躁，一边固本培元，一边热心于慈善事业，汶川大地震，他一次性捐助200万元的现金，而他的妻子也辞去公职，一心专注于公益事业。

黄先友认为，孔夫子讲中庸，是一种自我修养的方法，既不过分贪婪，也不过分拘谨，该做的就做，能做的就做，知道进退，知道取舍，而不是任意而为。

通过5年的悠长假期，他以更加沉稳的心态来做事。一边完成公司的股份改造，准备2016年的上市，一边溜达到高校讲台、房地产协会，传播自创的“异端学说”。

他用“小姐、情人、太太”三种身份来比喻房产景观的三个层次。第一个层次，开发商重利，注重于形式，就像小姐一样，表面新鲜、拉风，但脱离故事可讲，也谈不上温馨；第二个层次，有了一些文化底蕴，能讲出一些故事，就像情人一样，有共同的语言，但生活增长一点总感不适，没有妻子那样融洽；第三个层次，开发商有社会责任了，注重社会公益，站在消费者的立场考虑房地产开发，既有小姐的容貌，也有情人的故事，还有太太生活上的和谐与温馨，这就是我们所说的园林景观的最高境界——生态型、宜居型小区园林景观。

张载讲读书人要“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”。黄先友自认没那么伟大，但这种思想从内心深处影响着他，支撑着他，给了他现在的脊梁，让他有强大的底气和胆色，心处理得地接受一些，无所顾忌地拒绝一些。所以他活得豁达、宽谅，还敢于享受孤独。

台上，他是游刃有余的哲学教授，成功企业家、幽默达观、智慧；台下，他是面面俱到口皆碑的三好男人，喝茶、写诗、练字。他集尽人间烟火，却不为俗世所忧；他向往散淡闲适，但仍有现世悲欢。时节正好，对黄先友来说，未来还在大路上。