

### 新锐之声

Xin rui zhi sheng



李开复

乔布斯和盖茨的差别是:两人都常被媒体批评,但是乔布斯不在乎别人怎么说自己,可以客观评估每个报道和节目。而盖茨在乎他在人们心中的形象,会为负面报道生气。乔布斯发火可能是“做戏”,为了达到目的或效果。盖茨则无论喜怒哀乐都比较任性。

——23日,创新工场 CEO 李开复透露,微软联合创始人保罗·艾伦在《Idea Man》一书中将苹果公司创始人乔布斯与微软公司创始人盖茨进行了对比。



彭明盛

对很多企业来说,企业文化等同于企业创始人的个人理念。正是基于这一点,那些具有明星风范的企业领袖会被人们疯狂崇拜。同样,在商业世界中,这种个性优势也所向披靡,包括媒体也在不断渲染这种人格魅力。但问题在于,如果某天,这个企业的创始人不在了,企业将如何继续存在?将这种文化进行延续不是一件容易的事。

——近日,IBM 公司董事长、总裁兼首席执行官彭明盛来到清华大学,就企业管理、持续发展等内容进行了精彩演讲。



唐骏

父母只是给了你一个外表的轮廓,但是后来的修饰还是靠自己,你的内心、生活环境和心态就是你的外表。外表是可以改变的,而且尺度可以很大……内心简单阳光,外表也会很不一样。

——23日,新华都集团总裁兼 CEO 唐骏在个人微博中这样说。



李东生

不论做人还是做企业,诚信和口碑都是最重要的基石。只求目的,不问手段也许能挣到“快钱”,但同时也可能在透支信用,扼杀企业未来做大做强机会。

——20日,TCL 集团股份有限公司董事长李东生说。



李善友

看见人家墙要倒,如果不能扶,那么不推,也是种善良。尤其当身边的墙要被推倒时,你无力去扶也就罢了;如果还帮着去推,并且媚笑曰:这墙早该倒了,这就无耻了。况且墙和墙都是连着的,一片墙倒了,跟它临着的墙还不早晚得倒?

——22日,酷六网创始人李善友在个人微博中如是说。

## 当大佬们病魔缠身

◆张小平

将企业做到一定程度,在实现财富梦想和自身价值以后,便功成身退,开始过上一种怡然自得的享乐生活,这无疑是诸多企业家的理想结局。但更多的企业家往往“作茧自缚”——被自己一手创建的企业所束缚,终年如一日地劳心劳力,为各种各样的压力和事件所困扰,大多数时候处于极度焦虑和狂躁状态,以至于身体状况和心理状况严重恶化,甚至最终被拖垮。

企业家的病,是企业的最高机密,外人难以知晓。很多中外知名企业家,都被病魔深深地折磨着:史蒂夫·乔布斯近期被报料得了胰腺癌,安迪·格鲁夫曾被检查出了前列腺癌,泰德·特纳是躁狂性抑郁症患者,理查德·布兰逊从小有阅读障碍症,堤义明深受孤独症的侵扰,稻盛和夫和孙正义都因为肺结核差点丢了性命,柳传志被美尼尔综合症困扰多年,王石被诊断出有血管瘤,张朝阳一度患有较重的心理疾病……

### 苦其心志

2004年,当乔布斯被传出患有胰腺癌时,整个“苹果世界”都陷入了无限的恐慌。从那以后,关于乔布斯的生死存亡就成了所有“果冻们”无法回避的辛酸话题。

从已经公开的报告看,乔布斯所患的疾病其实并非严格意义上的胰腺癌,而是胰岛细胞瘤。胰岛细胞是胰腺的内分泌部,它散在于外分泌部之间,可以分泌多种内分泌激素,调节人体代谢功能。换言之,对乔布斯生命状态形成挑战的,主要是生理层面的内分泌失调。

导致乔布斯患上胰岛细胞瘤的因素有很多,精神压力巨大、长期的不良生活习惯以及长年积累下来的慢性疾病,肯定难逃其咎。

很小的时候,乔布斯就知道自己是一个弃儿。被亲生母亲抛弃,让乔布斯一生都摆脱不了这种伤痛。为了弥补心灵上的失衡,乔布斯选择了退学。从学校肄业后,乔布斯只能窝在朋友房间的地板上睡觉。为了填饱肚子,乔布斯曾像流浪汉那样到处去捡可乐罐换钱,或者是每个星期天晚上走七英里路,去印度教神庙吃一星期惟一的一顿好饭。

这种肉体与心灵的双重折磨,让还未成年的乔布斯的内心被极度扭曲。“苦其心志”的结果,一方面让乔布斯养成了“不抛弃,不放弃”的奋斗精神,另一方面也为其长期的“与天斗,与人斗”的孤立状态埋下伏笔。

在中国,联想集团董事局主席柳传志,也曾在公司内忧外患的成长过程中不幸种下了美尼尔综合症的病根。

1987年,联想第一次从香港进口计算机设备。那时,整个外贸市场还没



企业家们承受的生存压力要比一般人多得多,如果不能建立良好的内部与外部化解机制,他们很容易在巨大的压力面前出现严重的心理失衡

有完全开放,要引进设备,不仅要找进口商人帮忙,还要有人民币兑换指标和进出口商品的批文。

几经周折,柳传志找到了一个深圳进口商。因为介绍说这个进口商非常可靠,所以柳传志很爽快地把从银行贷款来的300万元打了过去。可没想到,钱一到账,进口商就“人间蒸发”了。为了追回公司的救命钱,柳传志使出了九牛二虎之力。追款中,因为心理压力巨大,柳传志每到晚上一点半钟就会从梦中惊醒。

尽管随后联想逐步走向正轨,公司规模不断壮大,但柳传志的病不仅没有好转,反而随着1993年爆发的“倪柳之争”而愈演愈烈。

### 劳其筋骨

随着媒体的不断曝光,企业家因病英年早逝的案例不断进入公众视线,使得人们也开始对企业家这个群体的生理及心理健康越来越重视:2001年7月,时任青岛啤酒总经理的彭作义因心脏病发作离世,时年56岁;2004年11月,均瑶集团董事长王均瑶因患肠癌医治无效离世,时年38岁;2005年9月,网易代理首席执行官孙德棣猝死,时年38岁;2008年7月,同仁堂董事长张生瑜突发心脏病去世,时年39岁。除了身体的不健康,还有心理的不健康:2003年9月,河南黄河实业集团董事长乔金岭悬梁自缢,

时年51岁;2008年8月,浙江一新制药董事长郑亚津因公司效益滑坡自缢身亡,时年51岁。

实际上,大多数中高层管理者健康状况恶化,也多半与企业家本身处在不健康生活状态有很大关系。这一点,凌志军在畅销书《联想风云》中的描述就相当有代表性:“2004年1月的某一天,柳传志到海军医院看病,被一个消息惊得目瞪口呆。多年以前为柳传志医疗‘美尼尔症’的李大夫告诉他,‘你手下的那些年轻人都不要命啦。’他对柳传志说,‘你看看,全都是一身病。’于是柳传志看到那一串名字和一串疾病:高血压、心脏病、脑血栓、肝功能小三阳。他深知治理这个才过了3年,他的年轻经理们几乎个个拖上了一身疾病。”

是不是企业家一定要抱着“鞠躬尽瘁,死而后已”的心态才一定能把企业做好呢?

事实也不尽然。比如皇明太阳能董事长黄鸣,也深受竞争压力之苦,在一篇文章中,他曾写道:“企业家表面上风光无限,其实,一个人一旦选择了以企业家为业,便意味着他的一生从此将与压力、竞争、劳累、焦虑结伴而行,再也不敢轻松……”正因为他看到了企业家风光背后的煎熬,所以一直在寻求超脱之道,经过反复的摸索和实践,终于找到了自己理想的职业团队,并建立起一套最符合自己

企业的绩效考核制度。崇尚充分放权的他,甚至如此“警告”全体员工:事无大小,直接找管理层归口部门,不要找老板,违者轰出去。

成为甩手老板后,黄鸣每周都有一两次机会到街头找那些素不相识的小伙子踢足球。让那些愣头愣脑的年轻人难以想象的是,这个常常被他们撞得鼻青脸肿的人,竟然是一位亿万富翁。

### “曾益其所不能”

企业家们承受的生存压力要比一般人多得多,如果不能建立良好的内部与外部化解机制,他们很容易在巨大的压力面前出现严重的心理失衡,这一点无论在乔布斯,还是柳传志、亨利·福特身上都有体现,但也正因为他们从来不肯向困难妥协,他们总是选择“明知山有虎,偏向虎山行”,因此,他们的各项潜能往往能在不间断的逆水行舟过程中得到最大限度开发。

为了应对种种外部冲击,也为了梳理各项内部矛盾,他们慢慢学会了“动心忍性,曾益其所不能”,而他们也正是凭借这种能力,在无数风浪中逢凶化吉。尽管他们在具备这种“处变不惊”的超凡能力之前或者之后,可能处于不佳状态,但不管怎么样,无数的风雨洗礼,的确改变了他们,也帮助他们顺利实现了改变世界的目标。

### 品牌故事

## 谭木匠的混搭战略

谭木匠的门店很小。小到你几乎不会注意这个品牌的存在。但就是这个“微小”的品牌,2009年12月29日,采取特许经营模式成功实现IPO,在香港联合交易所正式挂牌,融资2亿多港元。谭木匠掌门人谭传华夫妇共同持有谭木匠67.88%的股份,持股数量为165162500股,截至2010年12月31日按收盘价4.8港元计算,谭传华夫妇身价达到7.68亿港元。

一把小小的梳子,让谭木匠成功登陆资本市场,也让创始人谭传华夫妇实现了财富梦想。那么,一把小小的木梳,也能走上上市路,这其中有何奥秘呢?

上世纪80年代,记得每家的衣箱上都放了很多梳子,梳头成了当时打理头发最重要的工具。

不过,消费习惯的变迁和理发、美发美容等衍生服务产业的发达,让梳子的使用价值在衰减。

而且,木梳镜子这些小物件都是没什么技术含量的,非常容易仿造。全

国做木梳的规模企业超过200家,却偏偏只有谭木匠产品的毛利率超过55%,纯利率不低于30%。这快赶上芯片、软件业了。80-300元一把的高价梳子,不打广告甚至从不降价,谭木匠到底是怎么做到的?

前段时间偶然去逛谭木匠的街边小店,其产品似乎更精美了,木头的材质分了很多种,它已经不是卖梳子,而是在卖中国的文化产品和功能产品——把梳子当成文化产品、礼品和保健品。

打开谭木匠2009年的年报,赫然发现,梳子的销量和利润贡献率只有30%左右,更多的是木制小家居和文化木制品。

谭木匠整个产业在延伸,这是最重要的发展奥秘——从梳子到梳理用品系列,到木质家居系列。

虽然还是在做木头,延伸的产品属性却全然不同。显然,谭木匠已经“混合”了新的消费元素,甚至时



尚元素,实施着跨界的“木头精品”战略,在看似混合混搭的产品背后,有一条最本质的准绳在指引着,那就是朝着“善于制木”的战略定位发展。

混合是痛苦的,进入的都是原本不熟悉的领域,但没有这样的“与时俱进”和自身变革,不跨界不越界,可能谭木匠早就走下了商业舞台。

然而对于谭木匠而言,梳子可谓

是起点,也可谓是支点,有了这个起点和支点之后,谭木匠就有可能建立起属于自己的渠道和网络,并进而打造属于自己的品牌,完成对消费者的俘获,在此基础上,开始铺设自己的“善于制木”的品牌混合通路和管道。在这个准绳下,开始有限度地不脱离本质地延伸相关木制产品,从而在其他木梳子纷纷消失之际,昂首笑傲江湖。

(石章强)

### 领导力

## 企业家要懂政治

中国企业家不懂政治,就做不好经济。企业家离开党的领导,离开政策,就是盲人骑瞎马。据说,浙商有一个22条军规,其中第一条就是:每天看新闻联播



◆池向东

最近翻看马云各处讲话汇编起来的一本书,其中有一句话讲得十分到位,“中国企业家不懂政治,就做不好经济。”诚如此言,经济与政治从来就如影随形。列宁有句名言:“政治是经济的集中表现。”邓小平同志也深刻、尖锐地说过:“社会主义现代化建设是我们当前最大的政治,经济工作是当前最大的政治,经济问题是压倒一切的政治问题。”

在中国,大凡做得好的企业都是讲政治的企业,成功的企业家是懂政治的企业家。因为中国的企业对于社会和国家而言,既是经济细胞,又是政治细胞,是社会经济发展和国家政治发展的支撑点。

曾被浙商疯狂热捧的浙江工商局局长郑宇民也说过:“我们这样一个国度,企业家离开党的领导,离开政策,就是盲人骑瞎马。”据说,浙商有一个22条军规,其中第一条就是:每天看新闻联播。

企业应该怎样讲政治呢?

一是要处理好与政府部门之间的关系。我多次说过要与政府谈恋爱,但不能结婚。冯仑说得更对,要热恋但不能同床。就是说尊重、支持和配合政府部门,但不要与政府做交易,不要靠官员挣大钱。

二是要处理好与政策法规之间的关系。我认为不要犯傻,但要守法。许多企业说,我们不会打劫,放火诈骗,我说,你对守法的理解太狭隘了。劳动合同法、产品质量法、环境保护法……这些都是法,就连政府发的公告、通知、办法,也具有法的意义。

企业家讲政治,从哲学层面说就是要有时空意识,知道你在哪儿,知道这是什么时候。古人讲时势造英雄,不识时务者不仅成不了英雄,而且会处处碰壁。孟子说孔子是“圣之时者”,鲁迅释义为“摩登圣人”,圣人都要看时间、地点去做事,何况企业家。

企业家讲政治,从某种意义上说也是一种社会责任。在当下,就是要坚持全面科学可持续发展,实现发展速度和质量效益相统一,在做强做大做好企业的同时,为建设资源节约、环境友好、和谐稳定的社会贡献力量,为发展中国特色社会主义打下良好的物质基础。整不明白这些道理,就一定做不好企业。

企业家就是企业家,不要做政治家,也不要做艺术家,但企业家一定要懂政治,讲政治。

(作者系北京稻香村食品有限责任公司常务副总经理)