

观点 | Guandian

驳论 中国式管理

李嘉诚所说的自我管理,就是中国式管理所说的“修己”。但在自我管理的前提下,李嘉诚并没有强调管理的宗旨是“安人”。

中国式管理强调的是“修己安人”的过程,李嘉诚虽然也认为“修己”是管理者的首要任务,但不认为管理是“安人”的过程。

李嘉诚说,“在我看来,要成为好的管理者,首要的任务是自我管理,在变化万千的世界中,发现自己是谁,了解自己要成为什么模样,建立个人尊严。”

李嘉诚所说的自我管理,就是中国式管理所说的“修己”。但在自我管理的前提下,李嘉诚并没有强调管理的宗旨是“安人”,而是强调管理者需要使企业生生不息,要赋予企业生命。没有一个企业家或企业实践者,会达到中国式管理的既“安人”又“轻松愉快”的境界。

李嘉诚认为,在高度竞争的社會中,高效组织的企业无法负担那些滥竽充数、唯唯诺诺、灰心丧志的员工,同样也难免担光以自我表演为一切出发点的“企业大将”。挑选团队,有忠诚度是基本,但更重要的是要谨记有忠诚但能力低的人和道德水平低下的人同样是迟早累垮团队、拖垮企业,是最不可用的人。因此,管理者不可能使每个人都开心。

一生搏击商海的李嘉诚对管理自然有最深刻的体会。李嘉诚十分清楚,管理并不是那么轻松的事情,不是懂得说上两句人文精神的语言就可以了,而是要在商业秩序模糊的地带力求建立正直的方针。李嘉诚指出,这条路不好走,企业核心责任是追求效率及盈利,尽量扩大自己的资产价值。商场每一天如严酷的战斗,负责任的管理者捍卫企业和股东的利益已经筋疲力竭,永无止境地开源节流,科技更新及投资增长,却未必能创造就业机会,市场竞争和社会责任每每两难兼顾,很多时候,也只能是在众多社会问题中略尽绵力而已。

李嘉诚深得中国传统文化之真传,十分重视在企业管理中注入感情因素,从而赢得了全球职业经理人的尊敬,但我们绝不能说李嘉诚追求的是“安人”的境界。“安人”是中国式管理不切实际的幻想。

(管文)

“在中国有一批人现在是很富有的,但是他们还没有做到‘新贵’”

管窥中国商界 富豪三十年风云沉浮

□ 梁嘉亮

传奇人物胡润,他跨过大西洋,关注中国富人的圈层。他来自英国,深入了解中国,可谓是迎接中国民营经济的教父级人物。他是进入中国商界富豪故事的幕后名人,1999年他创立的胡润百富榜成为中国权威的富豪排名。近日,他接受了搜狐商业时尚主持人的采访。

很富有不一定是“新贵”

主持人:您的关注点一直围绕富豪阶层延伸,从富豪的财富到富豪的生活方式,到富豪的起居,接下来会把目光投向哪个方面?

胡润:其实我们做百富榜出发点应该很简单,我们知道30年中国变得很快。我们知道中国有一批人是做企业的,做企业做得很有成就。其实我们百富榜就是要激励这些企业家们,同时去了解这些企业家们的故事。他们的故事就是中国人最近30年的商业故事。

做完这个百富榜,我们发现好多人在问我,这些企业家们社会责任怎么样,那我们就创造了一个慈善。做完这个,我们也发现,好多人也问,这些企业家们他们有什么样的生活方式,他们是什么样的人,他们希望去哪儿玩的,希望去哪儿



旅游的,他们是怎么花时间和钱的等等等问题。

所以,我们就创造了一些跟这种生活方式相关的榜单。总体来说,我们是综合引导一个既富也贵的这么一个格调。我们知道在中国有一批人现在是很富有的,但是他们还没有做到“新贵”。

在中国,你要做到一种“新贵”的身份,你要表达你是有社会责任

感,你要表达你是懂自己的文化,你要表达很多,应该怎样做一个行业领袖等等。我是觉得应当有一个从富到贵的过程,这么一个格调是我们最终追求的目的。

从传统行业 到新媒体企业家

主持人:在您接触到的中国富

豪中,令您印象最深刻的富豪是哪一位?您最尊敬的富豪是哪一位?

胡润:其实给我印象最深的应该有好几个企业家,有传统行业的,刘永言、刘永行华西希望集团的兄弟们,最早一批可以说是他们的故事。他们是值得我们尊敬的。但是还有这些年轻一代的,就是从事IT,包括你们搜狐的创始人张朝阳,他不但把企业搞的好,也改变了好多人的生活方式。我记得也是在应用互联网改变了人们的生活,这也是一个很伟大的事情。如果能把这个企业做大做强,那就很好。

信心造就富豪

主持人:您眼中的中国富豪们,有什么样的共性?

胡润:这些成功的企业家有些什么共同点?最大的共同点,可能是刚创业的时候,必须要有信心。因为你刚创业的时候,你是没有名气的,当你没有名气的时候,你必须要说而做,这些都很关键。所以企业家们,十年前我们做了我们各个评选,就是问这些企业家是怎样的人,是怎样成功的,他们说最大的财富要有雄心。当然还有很多就是把握好机遇,还有很多不是很聪明,但是速度快,等等。但是最重要的,应该就是运气好。

“倒不是想赚多少钱,更多是怀着一个愿景、一个梦想”

“精英”样本:高端定位下的人生

中国社会科学院副研究员张宛丽告诉笔者,精英的一个首要条件是:对本专业有发言权,被大众认可,具有一定判断力,能对整个社会的价值判断、经济走向等发挥引领作用和影响力。

“精英?我不觉得自己是个精英,我只是个好律师。”当笔者把张宛丽的观点告诉当选为北京律师协会新一届会长的张学兵时,他说。

安坐在长安街一侧SK大厦内的那间办公室中,张学兵与记者侃侃而谈,语气和缓,用词却极为严谨。中华全国律师协会理事、北京市民商法学会常务理事、中国国际贸易仲裁委员会仲裁员——这是张学

兵名下的一个个头衔。他一手创建的中伦律师事务所,在成立了不过16年后,便进入到中国顶尖律所的序列,率先为国际客户提供金融、地产等诸多领域的高端法律服务。而他本人,既是中国最早从事房地产法律服务的律师之一,也是中国第一批获得证券业务资格的律师之一,参与了多起境内公司的股份制改制和股票的发行、上市工作。

张学兵的个人职业经历,与中国法律事业的发展几乎是同步的,只是他的每一步,都走在同行的前面。

“当时确实有很多选择,可以去政府机关,还可以去中字头的大公

司,但我喜欢当律师,总觉得当律师的主观能动性大一些,创造性也大一些。”1988年,在取得法学硕士学位后,张学兵进入司法部直属的中国法律事务中心(后简称中心),成为一名律师。

正是在中心,他遇见了两位“恩师”——中心的两任主任,曾先后当选中华全国律师协会会长的任继圣和高宗泽先生。“两位老先生都曾留学,工作作风也很洋派。他们将客户群锁定在外国来华公司和准备走出国门的跨国公司,非常精准的高端定位。于是,我站在巨人的肩膀上,视野得以高于同龄的其他律师们。”

1992年,邓小平南巡。很快,司法部批准民间成立合作制律师事务所。一年后,张学兵和另外4名律师一合计:有没有可能按自己的愿望,开一家律师事务所?“倒不是想赚多少钱,更多是怀着一个愿景、一个梦想。”此后,从北京第一批外销楼盘预售的律师业务,到国内第一个按揭贷款的标准化流程,张学兵带领他的中伦律所保持了多项领先纪录。1995年,未满30岁的张学兵成为全国律协最年轻的理事。今年,他又当选为北京律师协会新一届会长。北京律协的会员包括1000多家律师事务所和近两万名律师。 (吴明)



多年来许荣茂荣获的政治头衔和商业名誉无数,但其中,唯有香港政府授予的“太平绅士”称号,是他愿意印在名片上、并愿在各种公众场合中被宣读的身份光环。“太平”是豪富之本,“绅士”是豪富之色,这一“中西结合”的称呼,对他,是一份低调的荣耀。

有一类人是越成功越沉默,越神秘越强大

许荣茂:低调却又舍我其谁

时流露出一闪即逝的强硬和警觉,总是提醒着周围的人们,这个貌似寻常的邻家大伯,却在生意场上沉浮30年而几无败绩的老人,是市场上虽然低调却又舍我其谁的“主角”。

现在,许荣茂“由内地而香港,由香港转杀回内地”的30年经商史,已经是可以被拍做电影的“由草根而商业巨富”的传奇。20世纪70年代初,当邵逸夫已成了电影大王、罗康瑞的瑞安集团已声名赫赫之时,许荣茂还在香港的一家小企业里打工。但是,当他终于在偶然的机会步入证券经济行业时,这个天生善于把握机遇的人,使用了最短的时间脱颖而出。从工厂工人,到证券经纪人,到开设金融公司淘到首桶金,再到投资纺织企业壮大资本,这一切只用了短短的十年时间。

或许,这种敏锐的嗅觉和强大的执行力是一个优秀商人的本色和必备素质。许荣茂曾难得地对自己这段人生做出过一个概括,也是对自己性格的归纳:“人生像一个舞台,一旦自己能扮演一个比较重要的角色,应该认真把握。我这个人只

要看到一个机遇,都想尽量去抓住它。”

这话在香港这个每天都绽放着机遇也流逝着机遇的“奇迹之都”,被许多具有同样的勃勃雄心、企图彻底改变人生的青年人熟知,并引为名言。

20年专注城市美化

1989年,许荣茂再次展示了自己抓住机遇的本领——转战老家福建石狮,专心做房地产。许荣茂称称自己并非贪图这一行业“永远的暴利”,而是出于对事业成就感的追逐。他自述,做服装行业特别累——员工多,业务量大,但利润微薄。此外,彼时的香港纺织服装行业多是为外国产品做代工,成衣后只能贴上别人的标签,没有自己的品牌。这样的位于产业链低端的实业让许荣茂缺少满足感。房地产业则不同,这一行中,“我们建设一幢幢雄伟壮丽的大厦,既能美化城市改善人们的生活,又给自己带来事业成功的欣慰。”

许荣茂的“城市美化”事业,一

做就是20年。这期间,他入北京、战上海,并渐渐将摊子铺向全国,其间还东渡澳大利亚投资房产。虽然房地产市场风云变迁,无数企业出生又消失,但许荣茂却强大至今。把“沉稳、耐心、善长远规划”作为自己特质的许荣茂,默默地在房地产市场中悄然布局,一旦认定是可以大手笔投资的项目,便出手如电。由此,他20年中几乎屡次抓对了中国房地产市场“由调控而调敞,由调敞催生兴盛”的景气周期,成为今日中国最富盛名房地产企业之一世茂集团的董事局主席。

有一类人是越成功越沉默,越神秘越强大。巨大的成功与回报背后,许荣茂依旧低调。一向深居简出,几乎从不主动在媒体上抛头露面。其在房地产江湖的多年沉浮史,战绩彪炳的背后必有无数生死的搏杀,但今日外界知道的,也不过就是“世茂何时何地投资房产并获成功”的简单轨迹和数据走势。其背后屡战屡胜的秘诀、成败一瞬间的细节,“危”“机”交错的惊险,均从来不曾有外人接触和披露。

(佚名)

智典 | Zhidian

精英与草根社会 进步的力量

□ 宗树

“精英”这个词,如今在媒体上、在人们的议论中,正越来越多地被提及。然而,笔者在与不同人群的对话中却发现两个奇怪的现象:许多普通公众习惯于将精英与有钱、有权、有名画上等号;实际上,这只是一物质的、表面的、肤浅的衡量,忽略了现代精英最应具备的独立、开放、民主、平等的精神内涵。一些被视为精英的人,则唯恐避之不及,努力规避头顶的这个光环。“精英”这个词在社会上似乎隐含有嘲讽的意味,说某某人是精英可能就是说他是一个装腔作势的人——一个原本充满力量、激情的词,如今为何却被蒙上了尴尬的色彩?“精英”到底是什么含义?

“精英”一词并非我国原创。它最早出现在17世纪的法国,意指“精选出的少数”或“优秀人物”。19世纪末至20世纪50年代,精英理论进入早期发展阶段。当时的意大利社会学家G.莫斯卡在《统治阶级》一书中指出:社会文明随精英的变动而改变。此后,当代精英理论在美国发展起来。与早期精英理论不同的是,他们将注意力从单纯的政治精英转移到其他各个领域社会精英甚至普通公民身上,认为精英既可以产生于社会上层,也可能在下层草根出现。

从各种关于“精英”的理论当中,可以归纳出一个“精英”的基本概念——他们是社会的少数人;在智力、能力、财富等方面超过大多数;对社会发展产生重要影响和作用。

中共中央党校社会学教研室教授吴忠明曾提出,当代中国社会中,精英群体大致由三大部分组成:一、政治精英群体,包括政府中高级公务员、部分准政府组织(事业单位)中的高级职员;二、经济精英群体,包括大中型民营企业主及高管、大中型国企高管及与市场经济密切相关的一些群体的高层人员;三、知识精英群体,包括教授、研究员及高级工程师等等。吴教授所做的这个有关精英职业的划分,能帮助我们在脑海里形成了一个对精英人群相对清晰的轮廓。

然而,《北大批判》、《怎样做大国》的作者薛涌却说,“精英”一词我非常喜欢,用的时候心里很矛盾。我不是很喜欢这个词,觉得有些太势利。但是,国内的读者喜欢,家长也都望子成龙,所谓“龙”其实就是精英。美国朋友访问中国回来告诉我:中国实在是“精英”满天飞。至于“草根”,则是从美国社会学来的。一般基层社会的老百姓都可以叫草根。在美国有句名言:“一切政治都是地方的”。其实也说的是一切权力来自草根社会。我觉得中国的发展,特别需要来自基层社会的草根动力。所以才说“草根才是主流”。

“中国的大学为什么培养不出杰出的人才”,这个著名的“钱学森之问”经过温总理的引述,引起了很多人的思考。为什么这个问题一定要总理引述才会获得注意。这样的社会能培养得杰出人才吗?社会要有自发的动力才行,不要靠领导号召。这是所谓“草根”的动力。没有这种“草根”式激情的社会,就没有什么前途。其实,在我国经济领域民营企业的活跃,商界领袖的诞生,正是这种“草根”式激情催生出来的。

