

王显： 当“带头大哥”很享受

编者按：看上去有几分霸气的王显，在对待孩子方面却“柔情似水”，他的平等尊重的朋友式管理和教育方式，让他得到了“好爸爸”的头衔。而王显说，对待孩子和对员工，其实道理是一样的。

“我是个好爸爸。”已过不惑之年的龙发装饰集团（以下简称龙发）董事长王显看上去虽有几分江湖霸气，但说这话的时候，表情却很柔和。王显的“霸气”是有道理的。只用了短短几年时间，他就把一个“作坊式”的家装公司发展成为集装饰装修、商务贸易、家居产品生产和物流配送等多个产业并行的集团企业。但最让王显感到自豪的并不是这些，而是3个孩子封给他的“好爸爸”头衔。

“显哥，我们回来了。”孩子们刚迈进大门，便齐刷刷地向等待他们归来的爸爸打招呼。对于王显来说，这种朋友般的相处方式非常宝贵。不过，在不少人眼里，王显对待孩子的这套理论多少有悖传统。但王显却有自己的想法，“就是有家家长太拿‘爸爸’两个字当回事儿，才导致无法和孩子沟通，孩子也不愿意跟家长说实话。”显然，在王显看来，他的“朋友式”的教育经是合理可循的。

不说教，只聊天

“我从来不说教孩子。”王显笑言，“中国有句俗话：当面教子，背后教妻。其实这是错的，孩子也有面子。如果他们犯了错误，我会找没人的时候蹲下来跟他们对话，这样可以保持平视，孩子也会觉得受到尊重。太太说我宠孩子，但我觉得这不叫宠，这是互相沟通，互相尊重。”

这种平等的沟通、聊天，在王显看来“必须有”。“在我们家，吃饭基本上就是家庭聚会聊天。”为了营造开放、和睦的家庭氛围，王显曾煞费苦心。“一开始在饭桌上谁都不说话，真是食不言，寝不语。”王显着急了，3个孩子平时都住校，只有周末回家，

如果在家都没有机会沟通，这将是一个大问题。“一定要让他们养成在饭桌上聊天的习惯。”王显和太太带头在饭桌上聊天，慢慢地，几个孩子开始争先恐后讲述自己在学校的情况。“我都不用审，聊天就全聊出来了。他们的心态、动向，一顿饭的时间全掌握了。”王显认为从小就应该培养孩子和大人坦诚交流的习惯，“如果等到孩子十七八岁的时候再让他们跟老爸说实话，那可能就是‘打死都不说’。”

这套“聊天理论”放在员工身上也是屡试不爽。几十平方米的办公室对于王显来说就像一个牢笼，“就我一个人，时常要出去转转。”龙发的员工都知道王显的一个习惯：喜欢跟大家“唠家常”。“现在龙发全国大概有2万多名员工，19家直营公司，60多家特许公司，经常会出现报喜不报忧的情况。”王显说，“跟基层员工聊天是发现问题最快的方式。”

创业以来，王显从来没以领导的身份压制过员工，“员工做错的时候，首先不能打骂，一定先要沟通。对员工怎么样，对孩子就应怎么样。”王显说，“别拿‘爸爸’这两个字太当回事儿，也别把‘领导’这两个字当回事儿，员工尊重你，是因为信服你的为人处世。实际上这和在家里教育孩子的道理一样。”在很多员工眼中，王显的五口之家是典型、幸福的“中国式家庭”，“家庭要幸福，我也要把我的团队打造成一个大家庭，让员工也幸福。”

君子、淑女是炼成的

“3个小孩在一起基本不打架，他们能做到彼此互相帮助，也都知道

惦记着对方。”王显的开心有些藏不住。王显的太太有时会特意给每个孩子10元钱，让他们买各自喜欢的东西，这时哥哥会想着弟弟妹妹，弟弟买东西也会想着哥哥姐姐。“我很欣慰，这种亲情不是钱能给予的。”王显说，“有时候弟弟想要的东西比哥哥自己的那份还贵，哥哥也舍得给他买。这些是要刻意培养的。”

“王显真的是个好爸爸。”与王显相识多年的景先生说。虽然这位爸爸性格豪爽，脾气也有些火爆，但是在面对孩子的时候，坏脾气立即被包容与耐心所取代。在王显看来，将儿女培养成“谦谦君子”、“窈窕淑女”不是一蹴而就的事情，千万不要揠苗助长。

多年以来，王显和太太一直在孩子面前扮演着不同的角色：生活上的事由太太全权负责；当要锻炼孩子性格的时候，爸爸就出场。

大儿子爱看恐怖片，但看完了又觉得害怕，就提出要跟爸妈一起休息。这时王显不会简单粗暴地拒绝孩子，数落儿子不够男子汉，而是温柔地搂着大儿子说：“老爸在你这个岁数时看恐怖片也害怕，没事，想睡就过来一起睡。”王显有自己的“小算盘”，“趁孩子现在还愿意跟自己一起睡，就睡吧，等他到15岁，你想让他和你在一起，他都不来了。孩子不是一下子就能炼成钢，得先炼铁，才能成钢。”

培养小女儿更让王显费了不少心思。“我们家的碗已经被她摔碎好几个了。即使那样，我也愿意让女儿去洗。”在王显看来，女儿长大了，一定要享受到婚姻的幸福。而要婚姻幸福，首先要做一个“上得厅堂下得厨房”的淑女，这是王显的“女儿经”。王显有意识地让女儿



学做一些家务，希望通过这些去培养女儿贤良淑德的一面，以后面对家庭、人生，都会处乱不惊，有条不紊地打理好一切。

王显还有个“另类”的教育经：财产意识。王显经常会对儿子说：“房子是爸爸的，车也是爸爸的，家里的很多东西都是爸爸的，不是你的。”王显说：“现在很多孩子不自觉地就会说，我爸爸走了，都是我的。其实给孩子留多少财产并不重要，关键是磨练他们的生存技能。现在就得跟他们分清楚。”在教育孩子上面，王显可谓用心良苦。

责任必须传承

王显很喜欢刘备。他觉得，站在商业的角度看，刘备是一个特别成功的老板。“他不过是一个卖草鞋的，本事也不大，但是关羽、张飞都愿意为他死。诸葛亮比刘备聪明吧，他也愿意为刘备卖命……”

事实上，王显对跟着他打天下的员工也确实不薄。“当初，我自个儿还在外面租房子住，就给他们买房了。”员工家里有什么大事小情，王显也都是鼎力相助，从不含糊。也许正因为如此，龙发的很多管理高层和王显共事近10年，即使别人出重金来“收买”，他们也没有离开。究其原因，用王显朋友的话说：“他够朋友，重情义。”

随着企业规模的扩大，王显意识到了现代化管理的必要性，但同时他也不愿意放弃对属下的承诺和责任。“现在，龙发有些高管已经上了年纪，思想意识有些落伍，甚至有时他们的一些做法还会阻碍企业的发展，即便找了新人来，我也

会给他们找个更合适的职位，‘养着’他们，因为他们真的是把青春都贡献给龙发了。让他们的生活无后顾之忧，这是我的责任。”对于这种责任感的传承，王显在孩子们懂事之后就开始培养。“每个月都会从孩子们的零花钱里拿出一部分，带着他们一起去红十字会捐钱。海地受灾我们都捐。”2008年四川汶川地震，王显捐款建了一所小学，公司开年会的时候，他把汶川的那些孩子接了过来。当王显的3个孩子得知汶川的小朋友要跟他们一起开年会的时候，3个小孩主动提出要给他们买书包、文具，并且要亲自送给他们。“从小就要培养他们的爱心，不管对哪个国家，都要有一种责任感，因为他们的根还在中国。孩子对国家应该有一种责任感。过去说‘国家有难，匹夫有责’，实际上，我在教育他们的时候，强调‘国家有难，你应有责。’一定要落到个人的头上，这个才对。”王显强调，孩子最好的老师是父母，你怎么去做，孩子都在学，都在看。

今年玉树发生地震，王显又捐款2000多万元兴建了一所小学。在他看来，积德行善会有好报，做善事既给后代当榜样，实际上也是激励后人“要把这个德继承下来，钱什么时候都能挣”。

对于孩子未来的发展，王显没有过高的期望，“每一行都有优秀的人才，只要他们能把平凡的事情做好了，就是优秀的人才。你说工人伟大不伟大？农民伟大不伟大？全伟大。不是说你当科学家你就伟大，村干部伟大不伟大？也伟大啊。”

（摘自《数字商业时代》）

■资本动向■

日本航空市场临洗牌 中国资本首次进入欲分羹

日前，全日空航空公司（以下简称全日空）与中国私募股权投资领域的先驱第一东方投资集团（以下简称第一东方）签订了建立日本首家低成本航空公司的协议备忘录。这也是中国资本首次进入日本航空产业，试图在日航破产重组后面临重新洗牌的日本航空市场分一杯羹。

据介绍，这家低成本航空公司将于今年下半年成立，以大阪关西国际机场为基地。日本投资者持有66.7%的股份，其中，全日空持股39%；第一东方作为第二大股东将首期投资50亿日元，持有剩余33.3%的股份。第一东方董事长诸立力告诉记者，这是目前外资被允许在日本航空公司中持有的最高股权比例。据介绍，该公司的航空运输业务预计于明年下半年启动。

诸立力介绍，作为日本的首家低成本航空公司，这家公司将实行自主管理，即在全日空之外独立运营，并不使用全日空的品牌或代码。在低成本业务架构方面，该公司将租用单一类型的飞机，最大化每架飞机的座位数。公司成立的第一阶段将主要运营日本国内航线，“接下来，我们将致力于开通中日之间的航线。随着签证政策的逐步开放，

中日两国间的旅游者正越来越多，我们相信这是一个很有潜力的市场”，诸立力称。

第一东方由诸立力在香港创建，目前的投资项目涉及基础设施项目、物流项目、轻工业、房地产开发和金融服务等领域。对于公司首次进军航空产业，而且以“第一个吃螃蟹”的身份进入日本廉价航空产业，诸立力表示，他看重作为

“第一行动者”的优势以及日本航空市场的潜力，“日本航空破产重组后，日本国内许多航线被削减，这为我们的进入腾出了空间。同时，我们在调研中发现，日本民众的消费习惯与廉价航空的定位十分契合，现在经济形势不乐观，许多日本民众出行都喜欢上网搜寻便宜机票”。

们要上市，只是具体时间不敲定。”

对于5年后凡客诚品的预想，陈年说，谁都不知道未来是什么样的。就如同去年年底，陈年给凡客员工发的一封邮件里面有一句话：“凡客眼看就要摸到10亿元的门槛了”。那时，凡客的交易额是每天三四百万，“我是如何都没有想到，现在已是每天1000多万。10亿元的门槛对我们来说，太低了。”

不过，经历了四轮融资的凡客诚品，不可否认有来自投资方的压力。

陈年说，有一点幸运的是，他和投资人的关系保持得很好。“而且越来越多的人穿凡客，对投资者是一个鼓励。”

山西人的执拗出来了。陈年重新定义自己的企业，作为一家互联网快时尚品牌，凡客诚品时尚的感觉正在

（摘自《京华时报》任芬/文）

■投资大鳄■

陈年：上市还不成熟 需再“乱来”一年

对于凡客诚品的成长，陈年说，当年开始创办凡客诚品时的想法早已跑到九霄云外了，后来凡客诚品的每一步成长都充满了偶然性，回头来看，原来当初乱的想法，现在顺理成章。

“全世界有两个很牛的快时尚品牌，一个是H&M、一个是ZARA，它们才是世界前两名的服装公司，而不是其他服装品牌。我们中国这么多人，凡客诚品理应可以做得更好”。

那凡客诚品到底是一家以做服装为主的电子商务公司，还是以电子商务模式销售的服装公司？陈年给他一手创办的凡客诚品的品牌重新下了定义：互联网快时尚品牌。

自从2006年《归去来》出版以来，《归去来》已成了陈年身上的标签。一个熟知陈年的人说，某种意义上，因为有了《归去来》，才会有凡客诚品。《归去来》作为陈年多年以来情感的出口，“很多东西被排遣了，他才可能重新做事情。”

曾经以为写作是此生惟一能做的事情，后来做了卓越网，陈年发现：“噢，原来我还可以做这件事情，而这些事情都是可以同时进行的。”

写完小说后，陈年创办了凡客诚品。很多人认为凡客诚品是搭乘了PPG的东风。对此陈年并不否认。他说他不会犯PPG的致命性错误，即大肆地铺广告导致资金链断裂，所以他选择了网站和户外广告。

对于凡客诚品的成长，陈年说，当年开始创办凡客诚品时的想法早已跑到九霄云外了，后来凡客诚品的每一步成长都充满了偶然性，回头来看，原来当初乱的想法，现在顺理成章。不过在陈年看来，“凡客诚品还不成熟，只能说它正好处在一个中等的规模。还需要任何一个与它有关、接触过它的

人，给它提供营养。”

虽然有风投人士对记者说，凡客的市值目前估到能达到10亿美元，但何时盈利，这是资本方和舆论界给陈年的最大压力。

谈及这个话题前，陈年说到了韩寒代言的29元T恤广告。

从2008年下半年开始，很多人都对陈年说，你要找品牌代言人了，找代言人能让你业绩翻番。

有人建议选择韩国明星Rain，理由是“老少通吃”；有人建议请金城武，理由是“帅，还有国际影响力”。

对于以上两人，陈年一直觉得别扭，“总是少了那么点什么”。直到2010年年初，有一个人说到了“韩寒”，陈年觉得挺好的。

到今年的4月份，陈年想通了，凡客就是平民快时尚品牌。当他非常勇

卖一件T恤亏5元

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

再“乱来”一年吧

敢地把29元写在韩寒旁边的時候，这是一个信号，“每一个人都很平凡，每一个人又都不平凡。每一个平凡和不平凡的人都可以穿29元的T恤。”

在陈年看来，凡客的售价比别的同类公司的进货价还要便宜，质量也没有什么区别。换句话说，一个具有互联网特质的企业正在打破传统服装业的行规。而这，正是他所希望看到的。

再“乱来”一年吧

对于今年创投圈内许多人热议的上市话题，陈年固执地认为：凡客还不成熟，应该允许凡客再摸索，再乱来一段时间。因为上市以后，就不能再乱来了。

再乱来多长时间？“明年一年吧。”陈年说。

陈年不避讳地说，上市是凡客诚品的计划之一，但不是关键的革命性的过程。“很多事情最好是不预测，我

们要上市，只是具体时间不敲定。”

对于5年后凡客诚品的预想，陈年说，谁都不知道未来是什么样的。就如同去年年底，陈年给凡客员工发的一封邮件里面有一句话：“凡客眼看就要摸到10亿元的门槛了”。那时，凡客的交易额是每天三四百万，“我是如何都没有想到，现在已是每天1000多万。10亿元的门槛对我们来说，太低了。”

不过，经历了四轮融资的凡客诚品，不可否认有来自投资方的压力。

陈年说，有一点幸运的是，他和投资人的关系保持得很好。“而且越来越多的人穿凡客，对投资者是一个鼓励。”

山西人的执拗出来了。陈年重新定义自己的企业，作为一家互联网快时尚品牌，凡客诚品时尚的感觉正在

们要上市，只是具体时间不敲定。”

对于5年后凡客诚品的预想，陈年说，谁都不知道未来是什么样的。就如同去年年底，陈年给凡客员工发的一封邮件里面有一句话：“凡客眼看就要摸到10亿元的门槛了”。那时，凡客的交易额是每天三四百万，“我是如何都没有想到，现在已是每天1000多万。10亿元的门槛对我们来说，太低了。”

不过，经历了四轮融资的凡客诚品，不可否认有来自投资方的压力。

陈年说，有一点幸运的是，他和投资人的关系保持得很好。“而且越来越多的人穿凡客，对投资者是一个鼓励。”

山西人的执拗出来了。陈年重新定义自己的企业，作为一家互联网快时尚品牌，凡客诚品时尚的感觉正在

在华美国商人 最关心什么

“对在华的美资企业来说，人民币升值在他们所关心的问题中排不进前十名。”2010年9月10日，中国美国商会主席华金声接受《中国企业家》采访时说。近期商会对200多家美资企业的调查显示，他们最关心的问题是市场准入与知识产权保护。

参与调查的美资企业对中国未来经济形势感到非常乐观，他们担心的是近来一些法律、法规、政策中透露出的倾向，有可能限制自己的发展。

华金声解释，这些倾向在于标准的制定方面，不能享受在全球平等的平台，在许多行业的许可证方面，表述不太清晰，同样不清晰的还有对外资进入金融领域的限制。也有美商认为，自主创新产品目录以牺牲了一部分外企的利益为代价。同时，在广阔的中国，执法既不一致，又不令人满意。

华金声承认跨国公司与中国本土企业的关系很复杂，既可能是合作伙伴，又可能是供应商，也可能是对手，更复杂的情况是，往往三种角色集于一身。

市场准入和知识产权纠纷已经是持续多年的老话题。不过，外资企业看来，在金融危机之后，讨论这一话题有了新背景。

华金声觉得金融危机之后，政府的角色更加强势，有大量的官方采购项目，又特别强调自主创新，与此同时，中国在经济危机中恢复得迅速而强大，美商一方面觉得中国的市场更具有吸引力，另一方面却发现自己的进入渠道越来越窄，难免感到不满。

“从去年年底到今年年初，在外的外商商人变得更加敏感，他们感觉到政策又不一样了，有收紧的可能。这加剧了他们对未来的忧虑。”他说，“过去这些忧虑都是一个一个的点，现在他们把这一个一个的点都串起来，考虑是否代表着一种趋势，他们希望前景是可以预测的。”

2009年，华金声曾为中国美国商会为中美经贸关系在今后30年的发展定下了“三个一万亿”目标，即：到2039年能够实现美国对中国年度出口额超过一万亿美元；美国公司在华年度销售额超过一万亿美元；中国公司在美国年度投资额超过一万亿美元，这是他根据中国“四个现代化”、“三个代表”等提法的一个创造。“美国企业现在把担心坦率地说出来，并不是要求能获得一个‘超国民待遇’，而是希望能获得‘国民待遇’，消除现在的一些歧视性政策。”

（摘自《中国企业家》）



慢慢地一点一点呈现出来。

快时尚，当国际上已被贴上“快时尚”标签的品牌大肆进入中国，当中国更多的传统服装品牌也顺应潮流给自己找一个标签时，凡客诚品的优势在哪里？

陈年说，互联网是前提，互联网就是快。当我觉得今天有些凉时，我就可以立马换一个满是毛衣的页面，而不是在炎热还未褪去之时，就在店面里摆着毛衣、皮衣。

（摘自《每日经济新闻》陈莉莉/文）