

柳传志：年轻人别着急买房

摘要

●柳传志给年轻人的建议是,如果现在买房压力太大,不如调整好心态,先安心工作,等自己的薪酬高了以后再去追求属于自己的房产。“刚大学毕业不久你就要去追求那个,你当然心里就会火急火燎……”

柳传志斥中国企业家中“害群之马”:伤害社会稳定

在中国,一部电影带来一阵风潮的事,隔三差五就会发生。2013 年,一部叫做《中国合伙人》的电影破天荒地让观影者在结束时集体起立鼓掌。由于在片尾的音乐声中,众多中国商界领袖的形象逐一出现,柳传志是第一个。他因而成了最早享受掌声的人——而不是导演陈可辛,也不是几位主演。

从 1984 年创办联想集团,到 2011 年卸任,柳传志和这家企业一起创造了太多个世界第一。如今,我们敲着联想 IBM 的电脑,使着联想某 phone 的手机,住着联想投资的大楼,不知不觉间,我们的生活已经被这位“创业教父”收购了。

6 月 19 日,一个普通的工作日,室外温度超过摄氏 35 度,中关村融科资讯中心里,柳传志翻阅着新公司的投资计划书。央视网记者的来访打破了平静。这位 69 岁的老人微笑着给我们介绍:“前面的联想控股 B 座大楼就要落成了,我们很快都要搬进去。”

我们的谈话就从那部他享受掌声的电影开始。

柳传志说:“《中国合伙人》这部电影我看过了。就电影本身来讲,我觉得是一个比较励志、符合中国企业家界实际情况的好电影。因为以前的电视剧和电影,就是写现代阶段、现代企业的,我看了,都是眨的为多,眨的都不太是道理。他们过于强调黑暗面或者官商勾结……”

《中国合伙人》的主角之一的原型普遍被认为是新东方老板俞敏洪。在柳传志看来,电影里所描述的创业艰辛,“还不算是最难。还有很多很多企业希望让社会知道它们成长的过程。”至于电影里的具体内容,是不是符合当时的情况,“俞敏洪先生他们自己有了一个说法。那个其实倒并不是特别重要。”

如今的中国,企业家群体的规模早已远远超越俞敏洪创业的那个时期,已经形成一个阶层。柳传志是怎么看待自己身处的这个阶层呢?

“中国企业家群体应该是一个积极向上的群体,为中国经济的发展做了贡献的群体,是一个应该值得被尊重的群体。”柳传志说。

同时他也承认,“这里边也有少数的,甚至是个别的害群之马,比如不够诚信,自己赚钱的时候伤害到社会的稳定,破坏了环境等等。”但是,他习惯性地站在全局的高度看问题:“更要看到的是整个群体本身只要注重弘

扬商业正气,积极发出这样的声音和力量,我相信这种不好的行为总是会被压制住的。联想做投资领域这个业务本身,就是有机会去接触到更多大的、中等的、小的企业,这样能够把自己的一些管理经验和大家共同分享。”

柳传志面对不公平竞争:我就是这么躲过来的

时下的中国,“创业”是一个全社会讨论的热门话题,对年轻人来说尤其如此。

柳传志被中国人称为“创业教父”,他的创业心得自然最有说服力。然而,他并不鼓励年轻人都去创业。也许是年岁使然,他的“建议”显得更为理性,而不像有些企业家那样鼓励年轻人不顾一切猛冲猛打。

柳传志认为,很多刚刚大学毕业的年轻人,没有到任何一个企业工作的经验,也不知道工作是怎么回事,这个时候如果把家里的钱都拿来创业,一旦失败,不仅损失很大,负面影响也不小。所以,年轻人还是要把目标选择得合理一些,做那些当前自己真正能做到的,为以后创业做准备。所以,一个人长远的追求,要把它分出阶段,按照阶段目标去做。过去,毛主席有句话叫“战略上藐视,战术上重视”。“战略上藐视”就是我可以有个大的追求,可以看不起我的敌人,认为我能赢;“战术上重视”就是每一个具体的局部,要认真去研究。

对于创业者都会遇到竞争问题,柳传志说:“我们承认确实有不公平的现象存在,有的人依靠权势,剥夺了别人平等竞争的机会。在这个时候,大环境不好的话,我们除了建议以外也没有什么别的办法。我们讲,‘我惹不起我还躲不起嘛’,只能是这样。当年我其实就是躲过来的,并不是我在劝人家躲。”但他认为,现在中国的创业环境已是今非昔比。“最早的时候,上世纪 80 年代的时候,我们的创业环境一度很不好、很乱,中国不知道往哪个方向走。后来慢慢就好了,我们就可以跟别人展开竞争了。”

柳传志出招高房价:专门机构买来租给大家

“国五条”、“京八条”……一条又一条的规定就是拉不住中国楼市价格的上升。国家统计局公布的“2013 年 5 月 70 个大中城市房价涨幅数据”显示,65 个城



市的房价“涨势喜人”。中国楼市究竟怎么了?我们的房价高吗?

柳传志退休后,将主要精力放在了投资领域,对房地产的投资是其中的一项重要业务。因而,他对中国房地产市场问题的看法,同样具有权威性。他认为,中国的楼市包括住宅市场,在很多地区还是刚性需求拉动了价格的上升。“就是说,确实是人们要住房子。住房问题的解决方式,买也好、租也好,你要想办法解决。有的年轻人看到房价涨得很高,就急着要买房子。然后就变成了‘房奴’,变成了‘蜗居’,生活很不愉快。其实他真的可以改变方式,租房住就不用跟银行贷款,贷款的那个钱跟租房一样。”

柳传志给年轻人的建议是,如果现在买房压力太大,不如调整好心态,先安心工作,等自己的薪酬高了以后再去追求属于自己的房产。“刚大学毕业不久你就要去追求那个,你当然心里就会火急火燎……”

“我国都市的房价跟其他发达国家的都市相比,是不低了。但是,房价高也要解决那些真正要住房的人。但这件事不一定用买房子的方式去做。房价高了政府多收税,谁爱买谁买好了。”在柳传志看来,解决房价高、老百姓住房难的问题,还是有办法的。如果“你要保证我们公司的员工,保证他们能住上房。首期付款、分期付款对他们来说可能还是吃力的,但是如果有专门的机构买了很多房子,用合适的价格租给我们,那我觉得我们是愿意受理的。这里面我觉得方式、方法上还可以更灵活一些。”

柳传志自揭六大微信群

柳传志有微博。尽管他只写了 94 条微博,粉丝量却多达 52 万,而且也成了传说中的“大 V”。然而,“94”这个数字,表明他对此

并不太看重。作为老资格的 IT 男,他为什么许久不更新微博呢?

对于这一问题,柳传志的回答很坦率:“微博发得少是因为我实在不是特别愿意要对更多的人去表达什么东西,因为大家口味不同。我们公司要是设立一个全公司的微信群,那就是相当于我们公司内网,我倒是可以经常说说话。对于外边的人、朋友什么的,第一我们不负这个责任,第二大家口味完全不一样。不过对学者、专家,包括你们媒体来说,你们负有一定的社会责任,那应该是你们的事。”

同时,柳传志透露了一个秘密——他是个“微信控”：“微信天天都会发,随时都在看。我主要的微信群有五六个,中国企业家俱乐部一个,泰山会一个,还有一个华夏同学会,我们家有二个,还有我们公司里边领导层有一个。这六个是比较重要的。”

柳传志谈子女:目标太高会很痛苦

今年父亲节那一天,某杂志刊登了一篇文章为《柳青:我和我的父亲柳传志》的文章,引起众多读者的关注。这篇文章也将在高盛某公司任职的总经理柳青放在在公众面前。这位大名鼎鼎的联想创始人的女儿,沿袭了父亲身上的很多特质。

与很多公众人物相比,柳传志显得更加自信,在媒体面前从不避谈自己的子女,就是其中的一个体现。

在《柳青:我和我的父亲柳传志》一文中,柳青透露父亲很守时,而且也很节俭。柳传志向央视网记者“证实”：“守时我倒是很注意,但我也没有刻意怎么节俭,当然,我也没有刻意怎么浪费,那些说法可能就是小孩他们自己的体会。”

女儿柳青目前已经在在一个很高的起点上了,这是柳传志所期望的吗?“孩子,我自己觉得还是要根据他们自己的个性状况来谋求发展。柳青有追求,她希望做更大的事。那她就按照这个方向去发展……有追求的人往往有的时候会给自己设置一个目标,但实际上在这个环境之中有很多困难,是个人难以逾越的,这时候就会弄得很痛苦,或者是失败会比较多。”

“我自己跌跌爬爬几十年中,逐渐能理清清楚,如果我真的要去准备一个目标,那是要反复研究好的,基本上不会出太大的闪失。这个我觉得是他们年青一代应该注意的。而在此之前,凭什么看好这个目标?能不能登得上?用什么途径去登?有什么方法,等等,都是他们要学习和研究的具体过程。所以,除了要有追求以外,还要有很强的学习能力,以及很好的胸怀。我和我们家小孩经常互相讨论这些方面的问题。”柳传志用自己培养孩子的心得告诉年轻一代。

“现在的年轻人比我们那时候的眼界要开阔多了,例如可以将国内外的情况进行对比等。而且其中有很多很有正气、有追求的人,希望能够为社会、为国家做出贡献。就抱负和追求这一点,现在的年轻一代可能会比我们那时候更高一些。”柳传志认为,现在的年轻人,有了更好的起点,也有了更好的发展机会。“另外一点,我们那个年代可能由于计划经济向市场经济转换的过程中,所以对环境花的精力多。现在的年轻人,他们总体的环境就是一个市场竞争的环境,所以说,如何把企业做好,在正规的道路上跑得更快,也就是竞争方面,要下更大的功夫。我们那个时候需要更好看清脚下的路,到底是不是会绊着你;现在的路可能都是平坦的跑道,但是跑的人会很多,你要做的就是怎么跑得快。”

(来源:新浪财经)

《企业家日报》

中国企业的思想阵地 经济市场的冲锋号角

开创内容与形式的大型财经新报章

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

北京:010—87721045

87527365

52896956

52896958

成都:028—87319500

68230696

新浪官方微博:@ 企业家日报 @ 今日微报道

全国各邮政局(所)均可订阅 全年定价:450 元