

世界首个鞋底物理防滑功能专利鞋问世

■ 本报记者 许强

曾经,《老人雪地滑倒无人敢扶》《某某雪地里耍帅滑倒》《某某雪地里滑倒死亡》这般新闻大量挤上了报端、电视、自媒体上,也许2019年以后,在冰雪中滑倒的新闻会减少不少。日前,中国科创人孙群经过多年的艰辛探索和潜心研究,并对鞋底物理防滑功能的不断完善改进,终于研制出了一款在冰雪地里行走防滑的鞋子——“巨冰·防滑功能鞋”,现已获得国家专利,并填补了世界鞋底物理防滑功能的专利空白。

防滑侠——孙群

记者面前的孙群潇洒坦荡,头发乌亮,两眼炯炯有神,鼻梁直挺,语言干净利索,一看就是性情中人,有理想有追求,颇有侠义之风。

为什么要研制物理防滑功能鞋?孙群告诉记者,小的时候自己生活在北方。每到冬天,冰天雪地,自己经常在放学的路上被滑倒,也常常看到许多妇女儿童和老人在冰雪路上滑倒,在雪地上行走,还发生过许多悲惨的故事。孙群家住淮北农村,有一个冬天,刚刚上小学的孙群看见一位邻居老人,仰面朝天滑倒在冰雪的坡道上,孙群赶快叫人,乡亲们把老人送进了医院,经过检查,由于老人头部先着地,导致老人的颅骨裂开了。老人从那以后一直昏迷卧床不起。没想到,不到半年老人去世了,老人家人悲痛欲绝,把老人摔倒的那个坡道铲平了,但是每到冰雪天,还是有人滑倒。小时候,孙群就想,如果有一双鞋,能让老人穿上不滑倒,那该多好呀!

孙群勤奋好学,考上了江南大学。有一个冬天,学校下雪了。孙群在学校门口的站台等公交时,看到路中间,一个大妈因为雪路太滑,摔倒之后一直站不起来。眼看着来来往往的人,没有一个人去扶大妈一把。孙群心想:“现在的人真的是怕了,扶老人都不敢扶。老人倒在路中间多危险啊。”孙群便上前先把大妈扶到路边。大妈连连道谢说:“谢谢!雪天无情人有情呀,如果有一双能够防滑的鞋子该多好呀!”

身边一个又一个的现实给了孙群很大的触动,所以他心里一直没有放下做防滑鞋的愿望。



孙群在大学里读的是市场营销专业,毕业没有回家乡,而是在外打工,先是在步步高公司做业务员,后来五星电器当店长,孙群说:“要感恩当时五星电器的总经理郑年国先生,对我的人生又很大启发。”遇到了贵人帮助,确定了个人创业的目标。2006年,孙群踏上了温州鞋业的这片热土。温州简称“中国鞋都”,鞋业是温州的支柱产业。孙群决定在鞋企创业。在雅浪鞋业工作期间,看见雅浪健康鞋一项项专利,他知道若要成就梦想,必定要有能造福社会的产品。孙群做防滑鞋的梦想再一次撞击心灵。

孙群知道,雪本身并不滑,关键是冰冻。在冰冻的路面上行走,鞋底和冰冻面产生的摩擦系数越大,越不容易滑倒。孙群一开始想到的是最防滑的鞋底材料——天然橡胶,把鞋的牛筋底换成橡胶底,但这种鞋在冰雪地里防滑性并不理想。

后来,孙群在鞋底纹路上下功夫,他认为,鞋底纹路越多越深防滑越好,但是纹路深的鞋底在冰雪路面防滑效果也不理想。

为了早日实现让更多人在冰雪路面减少滑到的意外,孙群心中有了“保护更多人出行

安全”的使命,对研制防滑鞋格外“痴迷”,“侠肝义胆”,把自己大部分的积蓄用于研究防滑鞋,常常晚上工作到深夜2点,于是,朋友称他为“防滑侠”。后来,“防滑侠”成了孙群的雅号。

开创鞋底物理防滑新纪元

然而,研制防滑鞋并非易事,为了有更多的时间研究,孙群从公司里走了出来,自己创业,并创办了温州艾尚冰妮鞋业。为了“增加了凹槽底纹提高防滑系数”,他给鞋底嵌入了橡胶钉。后来,孙群对自己研制的防滑鞋进行实验,计算其静摩擦系数,但是结果防滑性能都不理想。

为了梦想,孙群甚至尝试过传统的方法,用砂纸打磨鞋底,把鞋底磨得不那么光滑,加大鞋底与地面的摩擦系数;用切开的马铃薯(土豆)摩擦鞋底;用麻绳、或破袜子捆绑鞋底,上述方法虽然都有一点防滑效果,但防滑不方便,也不彻底。

Stabilicers公司是防滑鞋行业的开拓者之一。它生产很多种防滑设备,有一种底下都是大螺钉的钉鞋给了孙群启发,这种鞋是防滑性能最好的一种。使用的时候把它绑到靴子上,就可以在冰雪地上如履平地,在没有冰雪的石头上走也没有任何问题。

但这种鞋也有许多瑕疵,走着走着螺栓掉了,这种鞋太大,太重(1.6磅/725克)。携带不方便,穿着麻烦。

孙群想,如果把冰爪直接镶嵌在鞋底上,并且可以开关,需要是时打开,不需要的时候关闭,这样不是更方便吗?

怎么放?怎么减轻鞋的重量?孙群朝思暮想,反复琢磨,终于根据物理学原理,研制出了一种特殊的轻巧的“冰爪”,巧妙地安放在鞋底上。

在正常的道路上,采用橡胶TPR材质组合金属“冰爪”折叠后隐藏于鞋底内部,轻便无损;遇到冰雪路面易滑路面,只要轻启“冰爪”,凸出防滑齿,通过“冰爪”物理作用,紧抓冰雪地面,毫无滑感。同时鞋底内部配置处理器,能增强人体平衡触感,有效降低由于压力冲击对脚带来的损伤。穿着这样的防滑功能鞋

行走,不仅轻松自在,非常方便,也能突破传统的防滑鞋功能,真正达到防滑效果,孙群的这一设计开创了人类鞋底物理防滑新纪元。

国家专利,放飞梦想

“做一种让自己有尊严的产品!”这是“防滑仁者”孙群的科创理想。

孙群翻阅了许多有关防滑的资料,资料显示:“据卫生部统计:每年滑倒摔伤人数高达300万以上,致死率约为35%。摔伤已经被公认为除交通事故外的‘第二大杀手’。”

有关机构对普通鞋类防滑性能进行了抽样调查,在结冰路面行走测试,结果发现有95%的普通鞋底起到防滑的效果并不明显(除专业防滑功能鞋外),甚至某些特大型企业,国际著名品牌也是如此。抽样测试表明,除专业防滑功能鞋外,结冰路面普通鞋底摩擦力(抓地力)极小。

在鱼目混珠防滑鞋市场上,谁制造的鞋子能做到真正防滑呢?

孙群对自己研制的巨冰品牌防滑功能鞋进行了改进再改进,实践再实践,通过一年多的实践证明,巨冰·防滑功能鞋防滑效果明显,“冰爪”牢固,没有任何损伤。

于是,孙群将此“巨冰”防滑功能鞋向中华人民共和国国家知识产权局进行了专利申请,今年5月,获得了国家专利,发文序列号:201905070631840,实用型专利号:201920637257.6。

此消息一出,震动了整个中国鞋都。因为资金问题,刚刚获得国家专利的“巨冰·防滑功能鞋”只在雪地靴上做了尝试,一下引起了市场的追捧。在记者采访期间,来找孙群合作的客商就有好几批。

为了让更多的人行走安全,孙群希望业务能够不断的发展壮大,把这个国家专利运用于登山鞋、劳保鞋、军靴和运动鞋上,开发出更多的防滑鞋,为消费者服务,保障更多的人出行安全。在采访期间,记者了解到,孙群愿意将该专利授权予有识之士共同开发实施经营,这也意味着更多的商机出现。

“愿天下所有的人不再滑倒受伤!”这就是“防滑仁者”孙群的创业理想。为此,他在不懈的奋斗着,努力着,砥砺前行着……

《融创论——自主创新驱动企业转型升级》连载之二十三

四、企业家创新的首选:成为平台型领导

“互联网+”的时代,调动“千里马”积极性最好的办法,是为他提供可以驰骋万里的大草原;调动“水手”的最好办法,是为他提供浩瀚的海洋。这个草原和海洋,就是平台。而成为平台型领导,则是企业家创新的首选目标。

(一)平台型领导的内涵

平台型领导简单地讲就是事业驱动型领导,也就是笔者在第一章所揭示企业家成就感上,由做“事”升华跨越到干“事业”的具体表现。平台型领导是指领导者重视自己和下属的共同梦想与事业,通过事业范围的扩展和事业质量、层次的提升,激发自己和下属的潜能,调动团队的积极性、创造性,朝着梦想奋斗,并同时影响领导者自己和下属的一种领导类型。用通俗的语言表达,就是力争事业发展,把平台做大做强做优做久,为自己和下属提供更广阔的上升、纵横、自由自在的美好空间与个人逐梦的良好生态,搭建更加广阔、更富有想象力与作为的天地。

领导者为什么需要通过共同梦想与事业的打造并促进其实现与发展来领导员工?在本质上,是因为知识经济和网络时代的挑战,开放性、去中心化、无边界、动态性等特点,员工对平等与共享提出了更高的要求,员工的地位也应该受到应有的重视。在此情况下,如果领导者仅仅使用传统的诸如薪酬提升、物质奖励等方式来激发员工的主动性和积极性,已经很难更好地发挥作用。领导者必须真正重视与下属间的平等与共享关系。平等,显然是地位的平等;共享,要求资源、机会即事业发展的共享。从领导实践层面来看,一些企业已经开始贯彻这种做法。例如,海尔的自主经营体管理模式产生不仅仅是组织内部变革,而且是为了激发下属的自主潜能和激发全员灵商的,最终形成“团队灵商”,促进命运共同体形成,使得每位员工都能够对目标、对市场、对业绩负责。从外部看,海尔仍是一个整体的组织,但其内容已经被转变为一个个拥有人权、决策权和分配权的自主经营体(“小微企业”或“创客中心”),员工在自主经营体中真正成为了“自己的CEO”。在为用户创造价值的同时,也是在自己的价值和实现自己的事业。

(二)平台型领导的维度

移动互联网时代,开放、平等、共享、共赢的平台思维成为企业竞争战略的主流逻辑。不确定性环境的快速迭代改变了企业间的生态位与竞争格局,快速灵活高效构建战略弹性并以此提升未来价值潜力,成为平台战略时代的新竞争法则。平台型领导者通过延迟、增长、规模变更、转换和弃置等选择权组合,以较小投入代价,换取时空维度上要素对象的广泛选择权,从而利用情境相机决策的战略弹性,获得

自主创新篇

■ 梁勤

平台生态的非对称收益。

1.关注领导者和下属的成长

平台型领导将下属视为组织最为重要的资源,把下属当成一个完整、大写的“人”来看待,而不是只把人作为工具来考虑,也不是把人视作孤立的个体,用分割的眼光来考察人的各个部分,而是把人作为一个整体、一个系统完整地考察。当把人作为一个整体来看待时,他有本能、情感和自我认知,有各种欲望和要求,并且还是各种社会和物质的资源体。平台型领导对人的假设是,每个人(包括领导者和下属)都有自我实现的需要,因此领导和下属均需要追求成长和进步,追求发展和卓越,并强调他们的共同成长。

2.打造并不断扩大事业平台

平台,既是自我实现、获得进步的媒介、工具,也是进步和发展的标志、方向和目标。领导和下属借助平台使自己成长,不断成长又促进平台不断做优做强做大,这是一个良性互动的过程。实际上,领导者激励下属时,还要注重从工作、事业本身和提供发展平台来调动下属的积极性,使他们在工作中产生体面感、尊重感、成就感、自豪感,让员工在工作中体验到兴趣、乐趣、情趣。领导者应深入探索并运用各种手段,使员工从事的工作变得更有意义和价值,提高下属在工作中的价值感和自我实现感。

在激励方式方面,领导者把平台做好并不断提高下属的本事,这就是对下属最好的奖励。一个人能走多远,要看与谁同行。一个人能够提高能力和水平的最重要的因素就是同伴之间的相互交流、学习。一个团队最终的成就,取决于每个人的努力,也取决于同伴们的相互砥砺、相互支持、相互帮助和共同创造氛围、合力提升融创创新的气场。

在以往的工作环境中,信息的传递是金字塔式的,站在顶端的领导者掌握着重要的信息及其他资源,因此由领导者来做出决策和驱动发展是可以理解的,也是可以实现的。但随着信息技术的发展,网络时代的空间、自媒体、全媒体大行其道,信息的来源是网状的,每位员工都成了信息的中心和节点。因此,要求领导与下属的关系过渡到双向甚至多向的互动,就是顺理成章的了。

平台型领导强调的是对领导者和下属成长共同关注,这就要求领导与下属进行良性互动,领导与下属之间形成一种互相成全、一起成长、共同提高的互动关系。同时,领导者要为自己及下属提供展示的平台和成就事业的

条件及氛围,充分发挥各自的潜力,成就最好的自己,共同达到自我实现的目标与实现人生的梦想。领导者与下属是导师、教练、朋友、命运共同体关系的综合。

领导者与下属互相成全的互动关爱,对领导者提出了更高的要求,因为互相成全需要分享,分享客户、荣誉、机会和权利等资源。

3.互动过程的动态优化

动态的含义包括两个方面:一方面,做优做强做大平台是一个连续、动态的过程,而不仅是一个结果;另一方面,一个平台的发展是无止境的。社会、技术、知识等生态因素与人身自身全要素都在变,所以要求组织也要不断协同进化。

首先,“打胜仗”是一种很好的激励。做大平台要求领导者持续地带领团队打胜仗。打胜仗的果实可以极大地提高领导者的自信心,同时,胜仗又对下属有着无可比拟的激励作用。久而久之,会成为一种成功的基因存在于组织中,形成一种成功的习惯与气质。

其次,领导素质提高是一种很好的激励。领导素质的不断提高,是打大胜仗的必要条件,有助于平台的持续优化与扩展。而且,对下属信服能力更强的领导而言,下属从能力更强、素质更高的领导那里可以学到更多的东西,素质更高的领导也可以为下属的进步提供更多的机会和可能。同时,做高素质领导的下属,可以共享因为领导者高素质而带来的领导力资源,包括良好的人际关系、社会认可度、自豪感等。数字时代下的动态是一种常态,因为任何事物都处在发展变化之中,领导与下属的关系也可能发生变化,这对双方素质都提出了更高的要求。领导者也是从下属开始做起的,做到这个位置是长期的资源运用、经验、能力、努力和打胜仗的结果,是一个“自立”的过程。

最后,平台上每个人能成功地接近或达到自我实现的目标,必须是一个“高人指点,贵人相助,自身努力,团队给力,竞争对手挑战,‘小人’监督”的人力生态搭配。这个搭配的过程本身就是动态、持续、创新、互动、共享的时空延伸平台。

五、保护企业家合法权益势在必行

改革开放以来,我国企业家队伍不断壮大,一批素质过硬、敢于担当的企业家脱颖而出。但也要看到,企业家的改革发展环境

还不完善,企业家的合法权益时常受到侵害,优秀企业家还没有得到社会应有的尊重,企业家的积极性和创造性并没有充分发挥出来。

(一)在立法方面,健全维护企业家合法权益的法律制度

市场经济是法治经济。维护企业家的合法权益,必须以健全完备的法律规范体系为基础,用透明的法治环境稳定预期,以确保企业在法治轨道上健康发展。

- 1)应当明确企业家的法律地位。
- 2)应当鼓励企业家“敢为天下先,爱拼才会赢”的精神。
- 3)应当完善保护企业家财产权、人身权等方面的规定。
- 4)应当充实发展企业家人才市场的规定。
- 5)应当积极听取企业家在政府经济决策与完善法律制度方面的意见。

法律是治国之重器,良法是善治之前提。完善的法律体系,不仅靠立法者或专家学者,而且要靠群众的智慧,集思广益,充分商讨,广泛吸取企业家的意见,协商采纳企业和企业家代表组织——企业联合会、企业家协会与工商联的意见和建议,才能提高立法质量和立法效率。完善企业家激励约束机制,既要规范企业法人治理结构,加强企业家中外部激励和约束;也要发挥市场、法律作用,加强对企业家的外部激励和约束。

(二)在司法和监督方面,筑牢维护企业家合法权益的公正基础

(三)在市场方面,规范维护企业家合法权益的竞争秩序

(四)在宣传方面,营造维护企业家合法权益的舆论氛围

创新成果分享:任正非凡领导力的灵商定势。

任正非作为中国企业家领袖级的人物,领导华为2014年已经登上了全球电信设备商的巅峰。作为一家盈利,比行业排名二三四名加在一起还要多。

当誉满全球之时,任正非依然保持了固有的低调且充满危机的本色,早在华为2015年市场工作会议上发表讲话说:华为还担不起世界领袖的担子。一如古人说:“势无常也,仁者勿恃。势伏凶也,智者不矜。”前不久,他在文章中又提出:“世界黑天鹅事件群飞,华为再不自我改革就要死。”任正非的非凡领导力,在当下华为的持续转型升级、打造世界名牌中显露无遗。

- 1.灵商照亮征途,品质领导未来

当梦寐以求的画面就在眼前时,任正非诚惶诚恐。首先想到的,过度自信会毁了华为。一个从公司创立之初就设定的目标一旦实现了,旋即,一种倒下去的危险就可能时时抓住他。他立刻思谋摆脱这种命运的路径和方法。面对“无人区”他时刻感到危机。这种灵商所主导的潜意识的条件反射与下意识的自觉,几乎成了他的特质。

从小在逆境中生长的任正非深知,厄运和压力才是生命的原动力。“华为的冬天”始终包裹着华为的梦想,而那些虚头巴脑的名誉,只是通向死亡的路标。他洞悉生命的律动:一旦华为失去了谨慎、敬畏、居敬、谦卑、包容的品质,就会一夜之间倾覆。

任正非倡导的华为品质正是其超凡灵商的外溢表现,是其非凡领导力的显性与隐形的接合点。

- (1)谨慎
- (2)敬畏
- (3)居敬
- (4)精进
- (5)素直
- (6)广大
- (7)包容

上面,我们从任正非灵商智慧中梳理出他的7种品质——如履薄冰,严密周详的谨慎;如登高峰,慎终始的敬畏;如做贵客,进退合度的居敬;如泄瀑布,积极向前的精进;如大草原,抱素守朴的素直;如旷山谷,空无边界的广大;如初混沌,无所不容的包容。

这7种品质,实际上是老子在《道德经》第15章对得道高人的描述:能够安心头拱地的人,都是得道高人。这也是任正非在中国优秀企业家群体中与众不同过人之道。

2.独上高楼望天路,乱云飞渡“任”从容

面对众说纷纭的数字经济构想、创新边界的天高云淡与“无人区”的忧虑,任正非2017年5月数次与众多同事和粉丝展开座谈,就未来方向、新的理论和技术、华为的价值观与策略等展开探讨。任正非在座谈中妙语连珠地回答了各种疑问。他提出,华为要做一个管道操作系统,实现管道的三点衔接:要从鸡蛋壳里打出去,产生一个“小孔雀”;尝试人才“众筹”,优秀人才快进、快出,只求合作;在高科技阵地,要和美国争夺领先,且处在攻势上;华为有“技术中心”和“客户需求中心”两个决策体系,两个体系在中间强辩论,然后达成开发目标妥协。任正非说,华为既要握有主航道,又要车轮滚滚,“一杯咖啡吸收宇宙能量”;更多在基础研究上面下功夫,走后发制人的道路,准备好“浅滩捡鱼”;苹果公司有钱,但是太保守;人类社会将来只剩情感和数字,连接就是华为;互联网公司实现的是个人价值,华为是一条大江大河;不要总想到做领袖的光荣,不要去背上这个沉重的口号和包袱,比世界还大的世界,就是你的心胸。