

企业家写书受关注

□ 龚 成

企业家在那么多年的商海沉浮中也积淀了很多东西,他们的思想,与时代共同进步,这些功勋级企业家具备了成为思想家的特征。

马云已经有段时间没有为一笔并不巨额的金钱而“心动”了。这一次,面对红旗出版社带过来的28万元稿费,他颇感惊喜,有点像拿到了心爱糖果的孩子——因为这是他人生中的第一笔稿费,稿费来自于他从头到尾全程亲身参与的一部作品《马云内部讲话》。显然,马云希望这笔富有意义的钱能派上更大的用场,于是他当即表示,要将其作为公益慈善基金捐献出去。

杭州武林巷,闹中取静、蜗居在城市一角的小书店里,原汁原味的《马云内部讲话》被摆在显眼的位置且颇受追捧,从图书市场毛细血管的最末端便能真切地感受到这本书的热度,在杭州博库书城,该书已连续数月荣登财经类图书销售排行榜榜首;根据国内权威的开卷公司提供,图书市场零售数据显示,该书也进入了全国财经类新书的前三名。据出版社发行人员介绍,这本书面世5个月已热销30万册。

财经图书市场的热点正在从专家出书、企业家别传,转移到企业家自己写的书上。如何解读这场悄无声息但却深刻的变化?正如红旗出版社总编辑鲁强所说的:“我们看到,出书的基本上是那些功成名就的企业家,他们在那么多年的商海沉浮中也沉淀了很多东西,思想与个人成长、时代进步同时升华,这些功勋级企业家也就具备了成为思想家的特征。”正因为在他们身上有生活、有矛盾,所以引人关注、发人深省。

这种趋向在马云身上体现得尤为明显。如今的马云,演讲中会越来越多地提及“价值观”、“商业文明”和“社会责任”等关键词,连他在实名认证的微博都只用了一个身份——TNCI(大自然保护协会)全球董事会董事。从这个角度来看,如果说马云除了是一家电子商务公司掌门人外,更令他看重的是公共知识分子这样一个角色。

对这一角色的自省,也许最早来源于多年前瑞士达沃斯论坛上的一次演讲。当时阿里巴巴的江湖地位远不如今天。在这之前的国外演讲者提到了中国的互联网管控话题,这令接下来上台的马云处境异常尴尬,他作为与会的唯一一位来自中国的发言者不得不去回应。但马云接下来机巧地化解了这一困境,并赢得全场的掌声,他反问道:如果您是一位父亲,那么您愿意看到自己的儿女在充斥着不良信息的网上进行冲浪吗?正是这次经历让马云知道在演讲台上,他所能传达的、所能影响到的,已远远超出他工作职位所能涵盖的。

循此思路,红旗出版社接下来还将推出一系列企业家自己写的书。

郭广昌在复星内部的年度投资报告会上讲些什么?令很多人想不到的是,他将重点放在了“一天多一点鼓励”上。如何励志、如何在艰难的境况中鼓动员工成了他讲话最华彩的片段。

学历史出身的宋卫平如果写书,他会预测房价吗?不,他会告诉你什么是好房子、什么是坏房子,如何看待建筑这一城市中的大众美学。

记录重庆后人生故事的一部沉思录,估计很多想迅速致富的人要一睹为快。但你得注意到作为全国人大代表的宗庆后,最近几年关心的不是怎样赚钱,而是房产权只有70年,普通老百姓难道要做世世代代的房奴这类社会公众问题。

鲁冠球写给年轻人的信,会传授给后辈们什么样的成功秘籍?他会告诉你成功的原因是多种多样的,但在此之前你必须闯过摆在面前的所有关口,如何挺过挫折与失败才是更重要的。

越来越多的企业家,他们的视野从经济领域拓展到思想领域,这不是个体的好恶选择,而是整个时代进步的折射。

企业家的“作家”冲动:出书讲叙经营故事

□ 范乐涛

企业家和企业从来就是不能割裂开来的。王石在2006年伊始出版了《道路与梦想:我与万科20年》。这既是他个人的传奇,也是万科企业的传奇。王石和他价值亿万万的万科集团当然有值得向人炫耀的资本。除了这个因素之外,王石也企图通过此书来树立个人与企业的良好形象。

在中国,对于大多数还没有成功的人来说,一个成功的企业家是在做什么的,他的理念是什么其实并不重要,人们最想知道的是他的成长历程和成功经验,就像武侠小说中的秘籍那样,人们希望从中得到最快捷和最现实的成功指南。

授业解惑

慧聪国际董事局主席郭凡生在下海之前,曾从事西部发展与企业制度方面的研究,因此,当他的那套《中国模式家族企业成长纲要:家族企业的激励制度》问世后,立即在企业界和管理界引起巨大反响。郭凡生在这一套教材中并没有一味地去批判家族式企业和家族式管理的落后,而是

近几年来,出书的企业家如过江之鲫,出书热潮一浪高过一浪。某些企业家在成为“娱乐明星”、出席各种各样的晚会和颁奖典礼的同时,也成为了令一般文字工作者羡慕不已的高产“作家”。他们的大作连连面世,而且大多畅销市场,成为出版商们的抢手资源!

企业家的“作家”冲动:出书讲叙经营故事



深层次地分析原因,针对各种不一样的情况对症下药。该书总结了一套家族式企业的激励制度和办法,告诉那些“家长”们,别把企业放在自己或家人的手里,而是要让员工们像给自己家干活那样为企业出力。

无独有偶,关注中国家族企业问题的还有宁波方太厨具有限公司董事长茅理翔,他还有一个很特别的身份——宁波家业长青民企接班人专修学校校长,先后被浙江大学等十多

所高校聘为兼职教授,曾多次应邀为北京大学、清华大学、浙江大学等著名高校MBA学员讲课。

教授企业家出书,这就不算什么新鲜事了,茅校长出过的书不少,但最有影响力的还是《家业长青》。该书的大量案例直接来自作者和周围人的亲身经历,具有很强的现实感和说服力。最大亮点与贡献就是总结了现代家族制企业发展的三阶段论、家族治理与企业治理并重的观点,并系统

企业家的四种境界

我们从企业家的境界来分析企业家和他所在的企业特点,同时也来帮助职业人与企业家理清思路。

第一种境界,即股东关注型企业

这类企业家往往是刚刚走上创业之路,也往往是在利益驱使下创办企业的企业家,这时,他们心里只有“创业梦想”和“经营业绩”,往往关注投入的资金按预期目标收回并获利。这类企业家有如下特点:仅注重自身利益,即投资人利益,漠视其他利益共享者;常以制假、贩假等违法违规行为追求短期利益(如三聚氰胺、瘦肉精等为代表的企业),他们常常是中小企业。所以,“企业不赢利就是死亡,企业家不赚钱就是犯罪”等种种学说、论调的出现也就不足为奇了。

第二种境界,即客户关注型企业

家。

这类企业家,比股东关注型要高一层,因为他在关注投资人利益的同时,也开始关注客户的利益了,他们意识到那种质量低劣、服务缺失、价格偏高的行径是“一锤子”买卖,很难再有回头客。所以,为了能够长期获利、生存和发展,他们不得不关注客户(如消费者、渠道商、代理商、供应商等)利益,关注客户价值。这类企业家及其的企业具有以下特点:在关注自身利益的同时,开始关注客户利益,即客户购买他的产品或服务不能增值时,也可能是一锤子买卖。所以,他们开始“以客户为上帝”、“以客户为中心”作为经营哲学,以换取长期利益;他的企业往往经营在3~5年以上,但对员工和社会利益仍然不予关注或关注甚微;忽视员

工的社会保障、收入分配、生活质量等,企业环境污染、食品安全隐患等依旧存在。

第三种境界,即员工关注型企业

此类企业家,比客户关注型又进步一个层次。新产品研发、品牌打造等,绝不仅仅是投资人的事情,是企业大多数员工努力的结果,有赖于企业的经营理念和产品研发、制造的进步,而这些进步恰恰是要有一大批长期为企业服务的员工共同努力付出的结果。如果企业家不去关注这些,那么企业谈论持续经营和发展就很空洞了。所以,他就不得不关注内部员工的需求了,而尽可能地满足员工经济收入以外的其他需求。此时的企业家具备如下特点:在关注股东、客户利益的同

时,开始关注员工的利益。他们开始承认,只有忠诚的员工才是价值的最大创造者,更愿意让员工看到企业的远景。

第四种境界,即社会关注型企业

说社会是个大家庭,不如说她更像一个大企业。产品安全、产业标准、环境污染、政治经济、资源配置、弱势群体、公共体系、国际经济形势等等,都在直接或间接地影响着企业的经营与发展。当企业发展到一定的高度,企业家越来越多地感觉外部环境给企业带来的巨大影响。企业的发展,把企业家推向一个更高的高度,即第四种境界,社会关注型企业家也脱颖而出。他及企业有如下特点:股东、客户、员工的利益得到了合理回报和保障的同

和思考。民营企业家中,有成功者也有失败者,王石为什么成功?牟其中为什么失败?冯仑通过近距离观察给出了颇具特色的企业家素描。

周其仁把中国经济比喻成一棵大树。他说,要想知道大树的年龄,看年轮是最好的方式,可是我们不能因为这样就砍树,而只能在现实中观察、思考。而冯仑的这本《野蛮生长》好像是啄木鸟的嘴,在大树可能发生病变的地方凿出一个个小洞,让我们有机会了解中国经济这棵大树的年轮。

感悟人生

“感时花溅泪,恨别鸟惊心。”企业家不管有多成功、多有名,都不是神,而是人,他们和一般人一样,有七情六欲。因此,企业家写书,不见得就是满纸铜臭,他们同样会有自己的精神追求。

冯仑的《野蛮生长》中就有很多关于幸福、关于金钱、关于伟大、关于女人的感悟。

冯氏语录在网民中深受追捧,被冠以“疯言疯语”的美称。他的这本《野蛮生长》也因此成为一本热销书。

企业家和他们“90”后的儿女们

□ 王遥辉

当越来越多的70、80后财富二代暴露出与他们父辈的理念差异和隔阂,而在更年幼的90后、00后那里,亲子关系是将更程度地被财富与忙碌扭曲,或将呈现某种回归?

9月16日中午12点半。三里屯美嘉电影城。第三届班夫山地文化电影节中国巡展即将开始,大厅里被等待入场的户外迷占领。贴着班夫标记的工作人员跑来跑去,相熟又许久不见的户外玩家们频频拥抱着。

人群中,一身红色运动服的王秋杨(今典投资集团有限公司联席董事长)与丈夫张宝全,儿子张牧遥、张牧远一起排在等待换票的人群中。与他们一家同行的还有当当网总裁李国庆一家,及中国投资有限责任公司总经理高西庆一家。

在这群热爱户外的人们中间,这一组排着队领取门票和纪念T恤的人并无什么特别。那个在微博上出了名的“刺儿头”李国庆,正乐乐呵呵地搭着儿子的肩膀,商量着该换取多大码的T恤衫。

这是一个对于他们三个家庭来说再正常不过的周末,中午相约一起吃午饭,下午安排一个可以共同参与的活动,性情相投又乐于分享的孩子



薛蛮子为自己的一双儿女取名为“宽容”。

们在一起交流沟通,家长们也享受着一段难得的亲子时光。

与早于他们出生十年的那一代企业家相比,这些“90后”乃至“00后”孩子的父母在子女教育上投入了更多的精力和相处时间。40后、50后成功人士或许会早早将孩子送出国,而这拨更年轻的商界精英更多将小孩出国的节奏放缓,天使投资人薛蛮

子(当然薛本人年纪不小了,但他是老来得子)更是将出生在美国的一双儿女在六岁前带回中国,学习母语。

当中国与世界的水平线越拉越平(至少在物质上),企业家们对于孩子的期望也悄然发生着改变。

“我想有时候我确实是在刻意地避免一些问题的发生,比如过去很多企业家会因为忙碌而忽略与孩子相

处的时间,早早送孩子出国。”王秋杨说。

每天清晨,她的一对儿子会各自出门上学。15岁的大儿子张牧遥目前就读于人大附中,“成绩很好”,13岁的张牧远则就读于一所国际学校,充满创造力的环境让他“如鱼得水”。“出国肯定是要出,但不会那么早。”“18岁上大学以后再离开,会是一个比较好的时间。”

美国麻省理工学院中国总面试官蒋佩蓉女士认同该观点。这位来自台湾富足家庭、11岁被送到美国念书的女士,现在与她的三个孩子及在微软做高管的丈夫一起居住在北京近郊的一栋别墅里。作为一名儿童礼仪与教育专家,蒋在美期间曾帮助教会辅导过一些过早被送到美国读书、最终因为触犯当地法律而需要被惩戒的“富二代”们。

“孩子们在外面,习惯了报喜不报忧,家长很多时候并不清楚孩子们都做了什么。”蒋佩蓉说,“很多孩子年纪很小被送到国外,父母通过给予金钱表达爱,但他们并不知道孩子很多时候需要的其实是一种关注、交流和表达。很多孩子在没有父母管束又拥有大量金钱的情况下,飙车、酗酒,直到违反了当地的法律,家里才开始着急。”

蒋佩蓉回忆,当时有一名教会工作人员的家中每天都要购入大量的汉堡和热狗,“因为太多的孩子在他家里生活,他给予他们关注和开解。”几年后,这些孩子们纷纷被国内的父母叫回家乡继承家业,“但他们每次去美国,都会去看望这个人,告诉他,他们觉得他更像自己的父亲。”

“与孩子们交谈,倾听他们的想法和看法,这样才能够了解他们,否则你会越来越不了解他们在想什么。”王秋杨最近从小儿子张牧远那里听来的段子是:美国新任驻华大使骆家辉每天都亲自送儿子Dylan去坐班车。“他确实是一位很好的父亲,”王由衷地赞叹,随后她补充道,“这一点,我自问很难做到,但每个家庭都有不同的相处方式和文化。”

并不是所有的父母都能与孩子有足够多的时间接触和交流。慈铭体检机构总裁韩小红便是一位“忙得几乎没有时间”陪伴女儿的母亲。女儿三岁时,她赴北京读研,将女儿交给了婆婆;毕业后又将女儿留在国内,自己赴德攻读肿瘤学博士;三年学成后归国投身于创业。女儿曾在德国陪伴她度过了半年时光,轻松而愉悦,也奠定了她最终将女儿在18岁后送到美国读书的基础。