

名家赢家 | MingjiaYingjia

薛蛮子实话实说：我的成功纯属“误会”

刘娇

日前,宁夏卫视最新一期《中国经营者》栏目播出了对知名天使投资人薛蛮子的专访。薛蛮子在访谈中表示,自己进入投资领域纯属巧合,其成功也属于误打误撞。薛蛮子认为,决定命运的关键因素是性格,不同的性格会引发不同的“偶然性”,从而对命运产生影响。

投资有如买古董

薛蛮子经常说:我觉得投资这个事,就需要是低调的,这是一个玩的事,一边玩着,希望一边赚钱。他说以前大家谁也没钱投资,(投资)这个行业是不存在的。目前,按照美国人的说法,帮助创业者的绝大多数人)是三个“F”:family, friends and fool。就是他的家人,他的哥们,还有些有点傻的人。他讲起自己的投资经历:最开始,所谓的“天使投资”随意性比较强,没有财务报表,没有什么了不起的合同,也没有找个大律师来折腾这事。绝大部分是哥俩找张纸签签字,

就打钱了。他自个儿开个馆子成功了,他的大厨跟他多年,大厨开了个捞海底,薛蛮子想那咱也点呗,赞助一把。自个儿出的,自个儿赚的钱。后来就是投的蔡文胜的“265”,卖给谷歌了;中国站长站卖给马云的阿里巴巴。现在的汽车之家,泡泡网,薛蛮子他们把 55%卖给澳大利亚电讯。还有若干若干大大小小的企业,或者是卖了;或者是并购,或者是加入了其他上市公司。薛蛮子说他也沒有人天天去数这个账,反正有点钱就玩着。这是一个玩的事,跟买古董是一样的。一边玩着,希望一边赚钱。薛蛮子调侃着说:(当初用 25 万美元获得了 12 亿美元)都是浮云,都是浮云。薛蛮子认为:就像一个好的演员,好的主持人,他有共通性,但绝对没有一个约定俗成的方式,要不然人生就太无聊了。每个人他不同的地方,这是让我们世界有意思的事。他觉得一个天使投资人,最要紧的,我想比较通用的标准,就是这个人不能太笨。他有相当的经验,有俩钱,能够看得懂人,看得懂事,最好有点专业知识,就够了。



薛蛮子

“人本位”策略

薛蛮子想从后悔的角度来说,他没有看到马云能做到今天这个地步。但他绝不会因为一个人的成功而去投资。从来没算过(投出去多少钱)。薛蛮子举了个例子:有一个小伙子,把自个儿房子卖了,养了 90 人,都很不容易,他老婆还能支持他,这都是非常不容易的事情。他要是为了简单赚个钱,他早就怎么干了。所以薛蛮子觉得,这样的人应该是值得重视的,也是值得扶植的,只要这事靠谱,

如果当年到伯克利念书时没有认识孙正义,没有认识陆宏亮,没有碰到做科技的工程师,我就不可能进入投资行业。有的人成功,不管他自己说多伟大,他都是“蒙”的。——薛蛮子

他就愿意做。薛蛮子说,就跟平常看书(一个道理),喜不喜欢一看就知道,不用说这本书得多厚,也不用非得是谈恋爱的或者武打的。金庸好看,琼瑶看了就睡着,肯定不投。一样的,不见得这个人不好,但是一定对你的胃口,不见得三分钟就能决定,我们岁数大了,看人,一分钟不到就能看出来。软银中国基金是 UT 斯达康跟孙正义共同出资成立的,薛蛮子投了 10%,孙正义投了 90%。(投资阿里巴巴,)这是薛蛮子非常成功的一个投资,但从个人来说,薛蛮子是反对给马云投钱的。不是因为他的长相,而是因为他开出的价钱太贵。他们 7 个人什么都不干,值 1 亿美金,我们出 2000 多万美金,占 20%,天底下哪儿有这么贵的东西,中国不产这东西,太贵了。薛蛮子经常对人说心里话:人好项目不好,我们不会投。项目人不好,更不会投。这个项目不错,这个人能胜任,我们才会投。我个人认为,我们宁可失去一个机会,最好不要赔。对我们来说,钱是有限的。我们这行就等于是一个汽车站,今天 101 公共汽

车来了,102 马上就来,5 分钟之后进站,总有机会。千万别把钱弄没了,弄没了就没人找你投了。

有些成功是“蒙”的

薛蛮子对记者说:天使投资比较适合自己,因为他比较率性,不适合做个基金,管几十个人,天天看报表,天天跟投资人要打交道,然后人去开董事会,每天一本正经,给人排忧解难的。岁数大了,能管的,能说得了的,说说说,管不了就算了。薛蛮子当年连电脑是啥都不清楚,根本不可能做 UT 斯达康的创始人,(做天使投资)完全是偶然,是彻底的历史误会,没有任何机缘。他说如果当年到伯克利念书时没有认识孙正义,没有认识陆宏亮,没有碰到做科技的工程师,他就不可能进入这个行业,都是“蒙”(误打误撞)的。有的人成功,不管他(自己)说多伟大,他都是蒙的。薛蛮子觉得性格对命运的作用是非常大的,命运的最大作用是“偶然性”。这能够决定命运,能够决定一切,后天的努力只是一小部分。

稻盛和夫的成功方程式



稻盛和夫曾提出成功方程式是:人生·工作成果=思维方式×热情×能力,其中,思考方式的数值范围为-100 至 100,热情和能力均只有 0 到 100 分。所谓能力,是指才能或智能等先天性的资质,“热情”,指努力的意愿或热心等后天的努力,而思考方式是指哲学、思想、伦理观等生活的姿态等人格因素。他说,最重要的是思考方式。

以下为稻盛和夫的经典语录在企业里经营者被授予极大的权力,但是这种权力的行使,应该都是为了保护员工,为员工创造幸福。而不可以用来压制员工,不可以用来满足经营者个人的欲望。在自己的企业内确定正确的哲学,与员工们共同拥有这种哲学,经营者要率先带头实践这种哲学,不断提升自己的人格。如果这样做,企业就一定发展,而且能够长期持续繁荣昌盛。

企业是一个集体,为了实现远大的目标,大家在工作中,必须配合协调。不管个人的好恶,全体人员都需要拥有共同的思维方式,需要理解,并赞同这样的思维方式。这是做好工作,实现企业目标的前提。员工如果既不受信任,又不受尊敬,同时缺乏对企业领导人的信任和尊敬,对企业也就无忠诚可言,要做到不管领导人是否在场,都能一如既往地拼命工作,当然也就不可能了。

那么怎样做才能做到让对方信任和尊敬呢?要想赢得尊敬,必须具备特别优秀的人格,就是具备做人的德性。这个“德”字超越国界,不能以德治人,企业就无法成功。要求跨

国经营的 21 世纪,这一点决定了成败。

员工不是赚取利润的机器,而是有血有肉有情感的人,对员工的管理不能用冰冷的原则,更重要的是用心去尊重、爱护和关心他们。心灵经营是一种独特而有奇效的管理方式,它能让你有意想不到的收获。无论多么渺小的工作,都积极去做,抱着问题意识对现状动脑筋进行改良。能这么做的人和缺乏这种精神的人,假以时日,会产生惊人的差距。

每天一点钻研创新,日积月累,今天比昨天进一步,做得更好,这种“上进心”是工作和人生中最重要,也是进入真正“创造”之门的秘诀。

我认为非常重要的一点就是,你必须以员工为师,将向他们虚心学习请教的姿态贯彻始终。如果你能够始终保持虚心向员工学习,以比下属更加勤奋的姿态工作,公司员工自然就会开始对你产生尊重。总而言之,如果你不能通过自身的品性,以及对工作全力以赴的勤奋态度让员工感到“我们老总非常不错”并为此折服的话,你就不足以成为一名真正的领导者。

我始终认为:一个人只有当同时具备了责任感和使命感时,才会充满激情地投身到自己所从事的事业之中。一个自然型的企业,必须是企业的全体员工都能够积极主动地参与企业经营活动。

而在现实当中,出于企业经营者的意识局限,企业经营往往都是由经营者一手担当。

所谓助人者天助,如果说我有一种纯粹的心情想要帮助周围的人的话,那么老天爷看到我这种纯粹的心情和努力,也一定会伸出手来帮助我的。所以说从这个考虑来出发的话,过去一年当中,虽然说刚刚是日航重建的第一年,我就很顺利地把它给做了下来,让它有一个很好的恢复景气的开端,甚至是取得了让大家都比较吃惊的一个成绩吧。

“天才”很难界定,但我认为 99%的努力造就一个天才,只有付出了努力才能成为天才。我并不认为自己是一位天才,我只是个很普通的人,只是付出了超出常人的努力,才获得了今天的成功。我是依靠着过去 80 年非凡的努力才走到今天的。

南通首家丝绸博物馆将落户“苏通”

本报讯 由江苏苏通茧丝绸有限公司独家投资兴建的南通首家丝绸博物馆——江苏上下五千年丝绸博物馆,日前在千年古镇如东岔河镇破土动工兴建,可望于明年年初开馆迎客。届时,一座全面展现丝绸发展历史的新景点将屹立于纺织强市南通大地。

丝绸博物馆位于苏通茧丝绸如东生产基地北侧,规划建筑面积达 3000 平方米,前期规划已经完成,在办完相关报建手续后已经动工兴建。据介绍,该博物馆将分为丝绸发

展文化馆、养蚕室、缫丝示范厂、织绸等功能区,在相关功能区内,游客还可在专人的指导下动手操作,近距离感受“春蚕到死丝方尽”的一生,了解丝绸产品面世的全过程。

据悉,作为上下五千年丝绸博物馆投资方的苏通茧丝绸有限公司,是一家有着 30 多年缫丝绢纺生产经验的民营企业。苏通丝绸产品畅销全球 30 多个国家和地区,已经成为国内重要的丝绸家纺产品生产基地。该公司董事长徐金海坦言,南通作为全国闻名的纺织强市,目前

还没有一家集实物展示和示范操作于一体的同类博物馆,动静结合的方式有助于人们全面领略丝绸文化,也有利于打造南通丝绸家纺整体区域经济品牌。

徐金海介绍,苏通已经向国家商标主管部门申报了“上下五千年丝绸”等商标,可望于近期获批,新建的上下五千年丝绸博物馆将跳出传统工业游的范畴,着力将其打造成南通本地游的一个新亮点,接待四方游客,传播南通本地的丝绸文化。

(周日照)



密州春酒香飘黄岛

贺柏青 本报记者 王海亮

近日,山东诸城密州酒业公司在黄岛市隆重举行的密州春酒上市新闻发布会取得了圆满成功,为密州春飘香黄岛打下了坚实的基础。

黄岛是青岛的开放前沿、经济重心。诸城与青岛人脉相亲、地缘相连、山水相依、文化相通,为密州春的发展提供了广阔的发展空间。2011 年以来,密州酒业在黄岛市场进行了试运营,在短短的时间内,取得了良好的业绩,产品受到了广大消费者的普遍欢迎,前景广阔。公司审时度势,巧抓机遇,及时召开新闻发布会,加大投资力度,把黄岛市场作为胶东市场的重点发展培育对象,使密州春飘香黄岛。

山东诸城密州酒业公司是国家中型酿酒企业,位于宋代大文豪苏轼超然台把酒邀月、三皇之一舜的出生地、世界恐龙之乡诸城。酿酒历史源

远流长,与 5000 年的文化历史相交相融,造就了独特的酒文化。1944 年通过整合众多小酒作坊,成立国营酿酒厂 2005 年顺利改制,到目前,公司已成为浓香型、清香型、芝麻香型纯粮酿酒、华东沿海六省第一家洞藏贮酒及工业旅游的现代化酿酒企业,占地面积 25 万平方米,年产酒 20000 吨以上,员工 1200 余名,是潍坊市酿酒行业龙头企业,齐鲁名酒厂之一。诸城密州公司利用先进的现代化生产设备,先进的检测手段,先进生产技术结合传统酿造工艺手段,精心酿制出的密州春、刘罗锅系列浓香型酒、99 玉宝滋补养颜系列健身酒、鲁钟清烧系列清香型酒、密州超然台系列芝麻香型酒等,严格按照 ISO9001:2000 国际质量管理体系标准进行管理,质量上乘,深受消费者的青睐,产品远销 20 多个省、市和地区。公司在发展中,“以点滴做起,酿造爱心”为企业核心理念,以社会公德、职业道

德、家庭美德、个人品德塑造企业文化氛围,把思想道德、法制建设和诚信建设有机结合,大力锻造“爱心、诚信”文化内涵,使公司在社会上树立了良好的声誉。

近年来,公司以科学发展为统领,把民族传统酿造工艺同现代生物科学技术紧密结合,产品受到了广大消费者好评和喜爱,主导产品“密州春”曾荣获国内国际金奖、银奖和省优、部优称号,被国际风联指定为专用精品;作为“中国驰名商标”的“密州”品牌,通过企业数十年创业和发展,现已形成了良好的知名品牌效应及商誉;秉承“点滴做起,酿造爱心”的企业核心理念,“诚信、爱心”塑造企业氛围,严抓产品质量关,始终以“诚信经营、造福社会”为宗旨,力求生产出能够满足社会需求,令消费者钟情、喜爱的好产品,积极进行品牌建设,企业得到了蓬勃发展。

民营企业家在中国—东盟合作中成长

王秋凤 谭喆

“我衷心希望更多有志之士到中越边境来投资,我们一起共享机遇,共求发展。”记者在此期间举行的第八届中国—东盟博览会上碰到吴星强时,他正面带微笑,踌躇满志地向其他民营企业家推荐他事业的“福地”——位于中越边境的广西凭祥市。

如今的吴星强是凭祥市一家颇有知名度的红木家具公司董事长,但 15 年前的他曾一文不名。“1996 年,我从福建到凭祥时,全身上下只带了 3000 块钱,家中还负债累累。”忆起往昔的辛酸,他感慨颇多。

不断发展的中国—东盟贸易往来,给了像吴星强这样“敢吃螃蟹的人”机会。他告诉记者,当时凭祥的边贸起步不久,他最开始从“以货易货”做起,逐步拓展与东盟合作伙伴的关系,如今终于有了自己的一片天地。

“14 年前,我的小门面只有 30 多平方米;如今,我的店面达 3000 多平方米,还不包括加工生产车间。”吴星强自豪地说。

谈及自己的成功,吴星强认为,“这离不开开好的经济环境,离不开中国与东盟经贸合作日趋紧密的大背景”。

1991 年,中国与东盟对话合作进程正式开启。20 年来,中国与东盟之间的政治经济合作日趋紧密,双方经贸快速发展。中国海关统计数据显示,从 1991 年到 2010 年,中国与东盟的贸易额从 796 亿美元增长到 2927.8 亿美元,增长近 37 倍,年均增长率高达 20%以上。正是 20 年来中国与东盟的精诚合作,才为“吴星强们”提供了一片广阔的创业天地。随着中国—东盟经贸合作的发展,越来越多中国民营企业开始将目光投向丰富的东盟商机。

吴星强告诉记者,1996 年,从福建到广西凭祥“淘金”的福建商人只有 10 多人,而目前已增长到 1000 多人。

在与东盟合作的过程中,中国民营企业家的姿态日益成熟,对自身的定位也愈加准确。

广西吉宽太阳能设备有限公司从 2004 年就进入东盟市场,目前 60%以上的产品出口东盟。今年 8 月,公司在越南胡志明市建立首家分公司,实现了本地化生产。“刚到越南开拓市场时,我曾被误认为‘骗子’。当地有的民众不理解,‘为什么太阳晒晒那个东西就能有热水’。”回忆创业的过程,董事长马昭键不禁莞尔,他坚持认为环保产品一定会受到东盟市场的认可。

面对今天的业绩,马昭键依然很理性。“我们公司在东盟的实践表明,市场对产品的接受是一个比较漫长的过程。因此,未来我们不会好高骛远,设立不切实际的目标,而是一步一步来。”

近来,欧美等发达经济体经济持续疲软,令国际贸易蒙上阴霾,给不少中国民营企业,特别是以出口为主的民营企业造成冲击。但同时,广阔的东盟市场也为中国民营企业“打开了另一扇窗”。21 日,中国商务部国际贸易谈判代表兼副部长高虎城在出席本届博览会时表示,中国—东盟自贸区提供了广阔商机和美好前景,为双方企业创造了更多的合作机会。

中国民营企业家的表现也吸引了东盟的目光。柬埔寨首相洪森表示,中国与东盟应促进私营领域密切联系,以进一步加强区域合作,促进可持续发展,应对未来的挑战。面对未来,吴星强自信满满:“中国—东盟自贸区的成立,打破了中国与东盟之间经贸合作的藩篱,基础设施建设也日渐完善,如今双方之间的贸易是‘大物流、大贸易’,这必然给我们这样的民营企业发展提供更多机会。”