

纽约时代广场与中国形象

王石/文

说到时代广场,不过是位于曼哈顿区第42大街、弗洛德街跟第7大道交叉的一块不大的三角地。名称的由来是因《纽约时报》总社迁移至此,因而得名。围绕这块三角地,剧院、餐厅、百货公司、旅游商店等鳞次栉比,到了夜晚,五光十色的霓虹灯照得这里如白昼一般。有意思的是,许多慕名而来的游客不觉得建筑外墙上的

巨幅电子屏广告片所吸引,不觉驻足观赏……

据统计,时代广场每年吸引着4000万来自世界各地的游客。在时代广场放置广告牌已经成为企业实力和全球影响力的象征。不仅如此,世界上的国家也在利用此三角地的特殊位置树立形象和主张。中国政府的“中国红”广告片在时代广场街角的6块大屏幕上接连播放,一时成为中国网民热门话题;时代广场的电子屏上

曾连续滚动出现“独岛属于韩国”的字幕(注:日本称其为竹岛),其针对性一目了然。上海旅游局也曾在这里宣传上海世博会。这些毕竟是偶尔为之。国际知名品牌企业在这里长年亮相,最著名的莫过于可口可乐公司,自1935年以来,其广告牌就矗立在显著的位置上。在众多广告牌里寻找,却没有中国大陆品牌。

中国目前拥有170万个品牌,与美国的品牌数量相差不多,近几年,

中国也出现了一批进入《财富》世界500强排行榜,有的品牌还在一些产业领域举足轻重,但是跟世界级品牌相比还有较大差距。《商业周刊》推选《全球最具有价值品牌百强》当中,美国共有58家公司入选,而中国企业无一入选。世界级品牌价值的标杆是什么呢?世界范围内的市场占有率达到10%以上;该品牌全世界用户中的认知度达到10%以上。中国品牌未能入选也是情理之中。

到了晚上,时代广场如同白昼,游人如织。在广场两侧的路边你会发现许多给游客素描的街头艺术家,这些艺术家有男有女、有上了年纪亦有年轻的,但清一色来自中国。由于素描基本功扎实,索价合理,他们垄断了时代广场上的游客画像生意。身在异乡的他们在为自己谋生,但从某种意义上说,他们不正是时代广场上的中国形象代言人吗?

(来源:王石博客)

成功者的相通之处：帮助别人，成就自己

蒋锡培/文

1、年轻时不要害怕付出,在对的人对的事上付出,总会有回报的,只是或迟或早。不要害怕与别人分享会降低你的竞争力,真正有竞争力的东西,是人家拿不走盗不去的。分享越多,收获越多。既帮助了别人,又提升了自己,何乐而不为?成功者的相通之处,就是在帮助别人实现事业的同时,顺便做成了自己的事业。

2、年轻时易冲动,一冲动,可能就会说不该说的话,做出不该做的事,让人懊悔不及。这是冲动的惩罚。都说冲动是魔鬼,其实我并不是这样认为,要因人因地因时因事而论之。某种意义上,冲动代表的是奋进、激情。相信每个人都冲动过,差别在于,有的人冲动时可自制,而有的人则一直冲动下去,这可是会坏事的。

3、【找对人,做对事】80%的人把80%的精力花在了并不是最应该花的人身上,80%的人把80%的时间花在了无关紧要的事情上。前者透支精力——没有找对人;后者透支时间——没有做对事。当两者都处于透支状态时,侵蚀人的竞争力,耗干人的生命力!

4、有的人,看到别人有什么,他就要有什么。不管自己是否真正需

要。因为别人有自己没有的话,他心里就不平衡。这种人多吗?并不少。很多时候,我们过的并不是我们自己内心真正想要的生活,而是别人给你定义的生活。如此活法,自然难于幸福。即便有过,想必也是短暂的,自欺欺人式的活给别人看。

5、新商业文明的本质,是能够实现社会、经济、生态三者之间的可持续发展。其中有一个重要而关键的前提,那就是要有公平竞争的环境,要有一个好的商业伦理和商业制度来作为支撑。任何不讲原则不讲底线的利己不利他或既不利己也不利他的行为,都会严重侵蚀商业文明的成长。

6、全球经济陷入疲弱状态,寒意逼人。如何转型,常被提起。转型,我认为首先我们得转变思想观念。抱残守缺,转型无从谈起。其次,苦练内功。重抓质量,坚持技术、产品、管理等创新,加强企业信息化建设,提强化品牌,提升核心竞争力。第三,抱团取暖,实现优势互补,资源整合,共同应对寒流。

7、1)每个人对未来的不确定性都有不同理解,或好或坏,最大的危害莫过于盲目。一是盲目乐观,二是盲目恐惧。2)很多事情,不是想象中那么糟糕。很多时候,我们害怕的不是别人,打败我们的也不是对手,而是我们自己。3)该认真时当认真,认

真了,你就赢了;不该认真时别当真,当真了,你就输了。

8、伟大孕育于平凡之中。一个看似不起眼的细节,一个不经意的举措,常是伟大事物诞生之摇篮。伟大不能用什么来度量,能用什么来度量的也许只是“大”,但谈不上“伟”。伟大的原动力可以是变革、创新。变革不一定要轰轰烈烈,但一定刻骨铭心。创新不一定要求是全新的东西,但不一定是“旧药换新瓶”!

9、1)最坏的困难都是无法想象的,能想象出来的困难都不会是大困难。2)组织中哪怕只出现了一个“烂苹果”,如果没有及时处理,其破坏力也是惊人的。3)企业在走下坡路的一个现象:能人留不住,庸才赶不走。4)一个人成长的标志:在正确的时间,用正确的方法做正确的事。

10、【呼吁更好的商业环境】商业环境对国家经济的发展非常关键。美国之所以可以诞生如乔布斯、比尔盖茨类的企业家,与其环境有着密切关系。我们今日之商业环境,较之过去已有莫大进步,但仍需持续改善。想在新的环境中活得更好更久,一是要创造好的环境,二是企业须提升自身免疫力,与时俱进,不断改革!

(来源:蒋锡培博客)

创业的本质是有效服务

袁岳/文

我今天想与大家分享的是,创业在本质上就是有效服务。我对于服务的定义是充分的连接,就是找到自己的目标那碟菜,然后了解具体的服务需求,匹配自己的供应内容,不断地改进自己的提供能力。在这个意义上,不只是服务业是做服务的,其他的科技、产品行业都要做服务,否则你就可能陷入只投入,不产出或者少产出的境地。今天很多的科技创业者或者产品创业者是有这个窘迫的情况的。

有效服务不是一开始就是上规模与充分的,大部分的创业在开始都是寻找到一个小的切入点起步,慢慢摸索前行。这是对于大部分创业管用的模式,但是是很多对于风险或者创业没啥感觉的同学不会接受的模式,总想找个捷径,然后爆发,这是一种奇异的想法,但是不会有奇迹的想法。当然即使找到了这样的切入点,也需要行动在前,其实创业的大部分并不能靠想就能想明白,而是要靠干才能干明白,只是想的话就越越想怕最后想没了。寻找小的切入点与尽量动手之间是有逻辑关系的,小处切入成本低,没想好动手成本高,所以动手与循序渐进要密切联系。慢慢的就有感觉了。

我们每个人都有自然人的人格特

点与价值观特征,在大家成人的年纪,这个已经基本定型了。但是我们创业确实要创造一个法人的人格特征,这就意味着多人的要求、价值与行为特征之间的协调,这个协调不只是老板的命令与强制,而且意味着领导者的体察、沟通与妥协,最终形成与成全体意志与做法。这个过程不全是舒适与顺利的过程,有的时候甚至很痛苦与难受,但这是创业的应有之义,没有想明白或者不想承受这个成本的,那么你最多就是创业一个个体户或者自由职业,而很难成为有点规模的创业企业的代表人。在这个意义上,创业者寻求、塑造与维护法人意志的过程实际上是一个服务的过程。

没有一个企业可以一劳永逸,也没有一个创业者可以一票长久吃天下,我们所有的创业者都不能逃出周期律,一旦创业就不能停息无止境的创新与前进。而我们每个人的精力与资源又是有限的,因此我们总是提供已经有的资源,去交易或者获得有未来更大价值的资源。这种超越周期的经验让一些人感到无法忍受,但也让另外一些人兴奋,归根结底,创业的最佳情况就是让一些人在创业中发现自己是创业的料,而让另外一些人发现自己根本不是那块料。

(来源:袁岳博客)

潘石屹/文

公司的一位同事国庆节之前给我发了一条短信,短信说:“不久前和我一起吃过晚饭的温州老板因高利贷的事自杀未遂被人救过来了”。当时我非常震惊,也看到媒体上有大量关于温州老板因高利贷引起的“跑路”、“跳楼”的事件。我就计划到温州去看一看,看看那里到底发生了什么样的事。

温州我曾经去过许多次,尤其是在2002年到2004年这三年中,我们公司最早开发的SOHO现代城和建外SOHO项目有大量的温州客户,我始终坚持一条原则,就是:“我们的客户在哪里,我就出现在哪里”,以便了解他们的需求,了解他们想什么,听取他们的意见。所以,温州这座城市对我来说,应该还是比较熟悉的。

最近这些年,我们公司温州的客户少了很多,我了解原因是温州的资本希望追求更高的回报,也愿意承担

更多的风险。而北京、上海的房地产市场属于成熟的市场,既没有太大的风险,也没有太高的回报,这与温州资本的需求是不吻合的,所以这几年我去温州机会就少多了。近些年来,我们的客户主要集中在陕西、内蒙、山西、河北,我去这些省份的机会多了。有人问我,我们的客户在中国的分布情况如何,我笑称是“晋察冀边区”。

我这次到温州以后发现,从城市的面貌来看,温州并没有发生很大的变化,相对来说还是比较落后的,市政条件也不好,这十年来全国许多城市都发生了很大的变化,而温州变化并不大。我们参观了许多工厂,有大工厂、也有小工厂,总体来说和十年前也没有什么两样,先进的技术和设

备采用并不多,仍是几十年不变的流水线,流水线上面的工人很多,工作条件也比较艰苦。

在这些工厂中,基本上没有温州人,温州人都去欧洲做生意了,工人都是来自全国各地。我问到的其中几位女工,她们都是从四川来的,对高利贷和“跑路”、“跳楼”事件都很敏感,不愿意多说。工人好像有统一口径似的,当着许多人的面,他们讲的话都是官样话。我和一些企业家朋友熟悉之后,才真正了解到一些零星的信息。

这些“跑路”、“跳楼”事件的发生,从宏观层面来看,主要是因为宏观调控政策和银根的紧缩,从源头上造成了中小企业缺钱。企业越缺钱,所借的高利贷的利息就越高,利息越高企业就越没有能力去还钱,就形成了恶性循环,造成了这样的恶果。

我专门走访了一些小型的做实业的企业,从他们那里得到的情况与现在媒体上大量报道的情况正好相反。其中一个企业主指着他的一座车间说:“实体经济能需要多少钱啊?用不了多少钱,有了订单我就做,订单少了我就少做,没有订单我就不做。高利贷的资金主要是用到金融、房地产以及太阳能等投资上去。有些企业家,是以实体经济为幌子贷款、借高利贷,投到了这些投机的行业里面

去,”他对我说,“尤其是你们房地产行业,吸收这些高利贷资金的比重是很高的。”他认为,现在政府一方面打压房地产,一方面要救这些放高利贷的人,这实际上就陷入了一个悖论。?

当然,他的看法不一定全面,其中一定有一些企业是因为产品的问题出现了亏损、甚至倒闭,再也活不过来了,比如产品不能适应市场、技术落后等等,多少资金也救不了它。但是,一定有一些企业是打着实体经济幌子的,借高利贷去搞投机的人,这样的人也一定不在少数。

我一边参观、一边及时地发出了几条微博,这下可给温州和我接触的朋友添麻烦了。有关部门警告他们,不要胡乱讲话。我突然感觉到自己像一名地下工作者,以后再不能提及温州具体企业和企业家的名字了,否则会给他们增添不必要的麻烦。

当然,我所了解到的这些事可能只是有一些比较表面的现象,也想从不同的角度去分析温州的经济、中国的经济有没有问题,如果有问题,根源到底在哪里。通过这样的形式和大家一起磋商、探讨,也许就不会被假象所蒙蔽,我们一起发现真相、发现问题的根源。

在温州,我还听说一些打架逼债的事件也不少,有的打架逼债还真逼出来一些东西来,一位老板在情急之

下把存在保险柜里的玉石拿了出來还债。

有朋友告诉我,高利贷市场不是仅仅限于温州,而是早就在全国一些城市蔓延开了。解决的办法是什么呢?我想就是要尽快地进行金融体制的改革,让地下钱庄走到阳光下、走到法律的约束范围内,这样才能够有法可依,才能够进行有效地监管。目前,金融机构没有放开,大部分的资金还是通过地下钱庄的方式在运作,这实际上是一种很危险的状态。

上升到社会的角度,我们还要树立以为社会服务、为他人服务、创造财富为荣,以吸毒、赌博、酗酒、贪污、行贿受贿为耻的价值观。有位企业家痛心地说,温州这些年社会风气变了……。当一个企业家不再为社会创造财富,而是陶醉于物质的享受、陶醉于投机回报,他的地位、荣誉就一定会被剥夺,而最直接的剥夺方式就是受到市场的惩罚。

在出台救市的决策之前,决策者们应慎重地考虑和反省,哪些是因为以前政策的失误造成的对市场、对无辜者的伤害,哪些是种瓜得瓜、种豆得豆的必然结果,哪些是应该受到的惩罚。如果以前犯下的错误造成了对市场、对无辜者的伤害,就应该尽快地弥补,越快越好,越及时越好。但在“奖与罚”这永恒不变的规律下,对那些自食恶果的投机者就不能去救,救了他们就是对市场经济发展规律、对社会价值观、对评判标准的破坏。一旦标准破坏了,我们的市场和社会就会出现更大的混乱。

(来源:潘石屹博客)

