

安放心灵拓展资源 企业家的“圈子生活”

策划词

“圈子”是指具有相同爱好、兴趣或者为了某个特定目的而联系在一起的人群。在最近几年里,中国企业家的圈层化特别明显。中国企业家俱乐部、正和岛、华夏同学会、阿拉善SEE生态协会、江南会、欧美同学会2005委员会等企业家圈子层出不穷。而中国商学院的成功,很大一部分取决于有钱人对于“圈子效应”的消费。这些企业家圈子有交叉也有重合,而企业家们犹如一颗颗珍珠,被各种圈子圈成一串串项链。

在谈生意拓资源的同时,还丰富了自己的学习和生活,或许,这就是企业家圈子文化盛行的原因。



●柳传志



●王石



●冯仑



●任志强



●王健林



●史玉柱



●马云



●李彦宏



●丁磊



●马化腾

看看企业家“圈子”

四川雅安地震消息传来之时,柳传志、王石、冯仑、邓锋、刘东华等企业家们正在昆明参加2013年绿公司年会。

几个人一碰头,分别代表中国企业家俱乐部、壹基金、阿拉善SEE生态协会、欧美同学会2005委员会和正和岛等多家组织共同宣布了对四川雅安地震的支援行动。

王石身后不仅仅有企业家俱乐部,还有商学院校友圈和登山圈。在充满暧昧色彩的“王石离婚传闻”外,长江商学院可谓躺着也中枪。

中国商学院的成功,很大一部分取决于有钱人对于“圈子效应”的消费。目前中国200多家商学院中,具备EMBA(针对高级管理人员的MBA)办学资质的已超过60家。有关资料显示,2012年,中欧、长商等六家商学院EMBA课程的学费超过50万元,其中长商高至65.8万元。高昂的学费也同时锁定了“富人俱乐部”这个圈层。

万通控股董事长冯仑是“圈子控”的一个特殊人物,也是各种圈子的发起人之一。壹基金、阿拉善SEE生态协会,据悉,仅冯仑发起的各种慈善组织就高达8个。

除了各种慈善基金外,冯仑还是著名的商学院爱好者,从中欧到长江商学院,这些商学院组织不仅仅为冯仑带来了圈层,还有商业合作和华夏同学会。

这些企业家圈子有交叉也有重合。而企业家们犹如一颗颗珍珠,被各种圈子圈成一串串项链。比如冯仑发起的阿拉善SEE生态协会的成员之一是任志强,任志强自己则创办读书会,读书会的参与者之一是潘石屹。

爱好是划分圈子的一种方法,任志强喜欢读书,张宝全喜欢电影,谢强喜欢书

法。在喜欢旅游的企业家中,王石喜欢登山、黄怒波热衷潜水。

还有一些以地域划分的民间商会,如浙商会、温州商会,都在中国民营经济的舞台上,发挥了不同的历史作用。

除了这些以外,刘东华创办的正和岛也是正在兴起的圈子之一。“企业家俱乐部都是大脑袋,而正和岛也面对一些中小型企业的企业家。”刘东华接受记者采访时表示。在这个企业家分享平台中,目前入会1700余人,其中1400名企业家、300名行业领袖。(马可佳)

华夏同学会的“杭州行”

3月的杭州已开始有一些湿热,在羊肠马路缓慢驰骋的大巴上,坐在售票员位置上的绿衣青年不断摇晃着脑袋,拭着汗,顾盼着车上的每一位乘客。

这不是一次普通的旅途,坐在车上的乘客身家累加超过百亿,他们包括:复星集团董事长郭广昌、万达集团董事长王健林、万通集团董事长冯仑、万向集团总裁鲁伟鼎、腾讯董事长马化腾、百度CEO李彦宏、分众传媒董事长江南春和优酷土豆董事长古永锵等人。而招呼他们的“售票员”,正是此前成功回购雅虎股权的阿里巴巴集团董事长马云。

这辆车上的所有乘客,都是“华夏同学会”的成员。这一年,“华夏同学会”的东道主轮到了马云,因此,杭州阿里巴巴就成了此次“同学会”的主办场。

这一天,马云把同学会共分为三个环节、三个会场。上午在滨江区的阿里巴巴大厦举行,这座大厦在2009年投入使用,目前还主要是阿里巴巴B2B事业部的办公场所,而在阿里巴巴B2B私有化之后,这座大楼还包括阿里云等部门,最多能容纳2万

名员工。向窗外望去,隔壁是网易的丁磊在杭州兴建的办公大楼。

上午主讲的是阿里巴巴集团首席战略官曾鸣。在众多名企业家面前,曾鸣以一个幽默的玩笑开场,他主要梳理了阿里巴巴过去10年来的发展,以及对C2B等未来电商业态的探讨。此外,他还将更大的比重放到了阿里巴巴文化建设,以及团队管理上。

这也是一个互动的交流。李彦宏就在上午提出了问题,他的疑惑点在,阿里巴巴是怎样管理超过2万人的企业的。而国内互联网三大巨头的另一位主角马化腾,则并没有提问。

下午的活动则在西湖区华星路的淘宝创业大厦。在创业大厦,淘宝经历了与eBay抗衡、淘宝分拆、双11当天销售额达191亿元的三个不同阶段。下午的主讲人有三人,分别是彭蕾、陆兆禧和逍遥子。

作为阿里“十八罗汉”,以及最早在十八人中被提干的四人之一(另三人是马云、孙彤宇与张英,张英也是马云的爱人),彭蕾此前刚被任命为阿里金融小微集团的

CEO,她所讲的话题,自然也与互联网金融相关。

国内知名民营企业家居冠球之子、万向集团总裁鲁伟鼎,在这场活动上,问了许多信用支付、阿里怎么与银行合作的话题。而刚任阿里巴巴集团CEO的陆兆禧以及天猫负责人逍遥子的演讲内容,则自然离不开淘宝。

而全天的主讲环节结束后,华夏同学会也进入了一天当中最自由、畅快的环节——封闭晚宴。

冯仑是华夏同学会的积极发起人。他曾公开表示,坐在华夏同学会的现场,探讨的问题比所有媒体、商学院讲得都要深。而这也是华夏同学会的初衷。

与长安俱乐部、中国企业家俱乐部不同,华夏同学会的形成最早来自于长江商学院与中欧商学院开设的CEO班,希望把“北长江、南中欧”的优秀学员聚集起来,形成封闭的深度业务探讨,而不仅仅是搭建社交、人脉。

从2007年9月,联想控股董事长柳传志主持的华夏同学会开始,华夏同学会更

关注的是IT产业以及与新科技、新趋势的产业融合。

而近年来,华夏同学会也开始关注慈善事业。王兵提出了让商业拯救慈善的理念。在这个理念之下,华夏同学会还有一个有趣的规定,就是每次举行的同学聚会,不来或迟到的同学会一次性缴纳几万元的罚款,而罚款将交给爱佑华夏慈善基金会。而每次同学聚会前,都会通报一下爱佑华夏基金会的筹资、救助情况。

2011年,华夏同学会的东道主是李彦宏,爱佑华夏联合百度,在北京盘古大厦举办了一场慈善晚宴。那次晚宴的嘉宾也阵容庞大,包括李彦宏、马化腾、曹国伟、史玉柱、郭广昌、冯仑、沈国军、虞锋等多名企业界大佬。而这些嘉宾,大多也是华夏同学会的成员。

记者有幸参加了那场活动,在慈善晚宴前的闭门酒会,记者看到,史玉柱端着红酒跑到郭广昌面前,卖力地阐述着大笔购买银行股的好处。渐渐地,沈国军和虞锋也围进了圈子来。

(赵楠)

浙商的“江南会”

每个人都在被标签化,被打上什么样的标签,决定了什么样的社会地位。比如,浙商的一个出名标签就是:江南会。

江南会位于杭州,是由马云、丁磊、陈天桥、冯根生、沈国军、宋卫平、鲁伟鼎、郭广昌八位浙商共同发起创办的一家高端会所。

2006年,这是由阿里巴巴创始人马云发起投资建造的会所,被称为杭州最高档且低调的一家会所,阿里巴巴就曾在此摆上市“满月酒”,“江南会”三个字还是由金庸亲自题词,极具身份的标识使这里被称为“浙江第一会所”。

这是浙商中的一个顶尖圈层,他们要打造的,是一个“企业家会所”。这八位中的任何一位,不富即贵,代表着新兴浙商中的翘楚阶层。

年费20万,通过严格审核才可以成为会员,后者,拦住了许多人。

“江南会”不完全是地方的名字,也是浙商顶级会所的名称,这里的活动当然很多,慕名而来的浙商,一场接着一场的商务活动都放在了江南会,如果运气好的话,还可以在这里碰到开着迈巴赫的马云。

这里承办了许多知名会议的,中国企业家俱乐部的理事长换届选举,APAC中国访问团,许多高端的高尔夫球会、红酒会、

雪茄会都会把地方放在江南会举行。

这些浙商中的大部分,平时联系并不多,尤其是创始会员,一有事情还是会紧密联系,比如此前,在绿城的董事长宋卫平遭遇资金链危机的时候,马云就毫不犹豫地出手,号召阿里员工去买绿城的小区。

这是庞大的一股力量,这八位中的任何一位,一旦遭遇到商业危机,只要“江南会”肯出手的话,基本上难题都可以迎刃而解。记者了解到,在成立初期,他们就曾考虑过这样的问题,同样也要进行资产评估才考虑如何出手。

比较吸引人的是,“江南会”为会员们量身定制的精英级交流殿堂,主讲人是江南会会员和他们推崇的学界名流。

这是“江南会”最精髓的部分,会不定期地推出商道大讲堂,这些浙商的讲课,实战性非常强,这也是许多会员最推崇的“核心竞争力”。

这是浙商圈子中的一种,另外一种更接地气的,像“公羊会”,这是杭州的一家户外救援队,像在雅安地震的时候,公羊队就携带重装及救援指挥车从杭州出发,带着救援物资去地震灾区四川雅安芦山。

这是许多新生代浙商喜欢玩的一个圈层,相比起“江南会”而言,他们更注重公益

活动,对资产的要求并没有那么苛刻。

此起彼伏的圈子还有很多,值得一提的是浙大的EMBA圈子,在同学中卖房子,和同学一起合伙做生意,这在浙商中十分常见,像浙大EMBA班的几位同学,就一起凑了两个亿开了家公司。

这样的“圈子”还有很多,像杭州的地产圈还专门有针对女高管的高端圈层,这是更私密、针对性更强的一些小圈子。

不论是圈子还是小圈子,更重要的是,你在什么样的圈子里,你身上被打上什么标签。“我不在乎你是谁,我更在乎的是你和谁在一起。”这是宁波一个商人的一句口头禅,为了混不同的圈层,他不仅积极参与了大大小小的知名圈子,还去读了多家高校的EMBA。

也有一些浙商的圈子,仅仅为了交一些志同道合的朋友。像浙商中广为流传的一个小圈子就是这样,进入的门槛不仅高,对参与人数也有限制,他们的会所更私密,平时不对外,有专门的直达电梯可到顶楼,然后俯瞰西湖的全景。

(赵晖)

圈子文化与人脉

■ 李金保

圈子即人脉,可以转换成生产力。在美国,有一句流行语:“一个人能否成功,不在于你知道什么(what you know),而在于你认识谁(whom you know)。”而卡耐基在研究成功学时也得出一个结论:一个人的成功,有85%取决于人脉建构与经营的状况。每个人都生活在盘根错节的人脉网络中,要想生活充满乐趣、事业一马平川,谁也离不开他人的帮助与扶持。

事实上,几乎每个EMBA班都更看重圈子所带来的人脉。今年在某大学读EMBA的一位企业家朋友如此表示:“读EMBA的同学,社会地位比较相似,都有各自不同的资源,大家在一起可以做一些资源整合、利用”。

而圈子的力量,也得到很多次证明。比如蒙牛董事长牛根生,他于2006年加入“中国企业家俱乐部”,与吴敬琏、张维迎、周其仁、龙永图,以及柳传志、张瑞敏、宁高宁、马蔚华和王石等同属该俱乐部会员,彼此关系较为熟稔。据牛根生回忆,蒙牛由于资金短缺爆发被收购危机、处于窘境之际,柳传志“连夜召开联想控股董事会,48小时之内就将2亿元打到了老牛基金会的账户上”,而“新东方董事长俞敏洪闻讯后,二话没说,火

柳传志:进圈子必须口碑好

“不仅仅是马云,多半都是忘年交。比如梁信军,和我孩子的年龄相仿。我希望企业家们在一起多做正能量的事情。”近日,绿公司年会间隙,联想控股董事长柳传志接受第一财经日报记者采访时介绍。而他,也是公认的各种圈子活跃者。“我主要是三个俱乐部的成员,中国企业家俱乐部、中关村管委顾问委员会和泰山会。剩下就是我们家人在微信上沟通,亲属大概18人。”柳传志透露。

柳传志领导的联想集团,成立于2006年,他任理事长。该俱乐部的成员包括经济学家吴敬琏、张维迎、周其仁、许小年,企业家王石、马蔚华、马云、郭广昌、王健林、牛根生、朱新礼、俞敏洪、李书福、李东生、冯仑等人。

这是一个活动频繁的圈子。企业家们经常聚在一起“疯一把”,马云抱怨式的吐槽、俞敏洪喝多了站在桌子上唱歌,都是该俱乐部里司空见惯的场景。情绪的发泄与情感的支持,在这一圈子里都能够得到满足。

“以前有句话叫林子大了什么鸟都有,现在是鸟大了有什么林子都有。中国企业家俱乐部的都是大鸟。作为大鸟首先不能毁掉林子,其次要让林子保护并发展。”正和岛首席架构师刘东华这样评价中国企业家俱乐部。

“在中国企业家俱乐部中,跟我有商业合作或者将要有商业合作的,大概七八家。”柳传志表示,中国企业家俱乐部经常发起组织商界大佬们参与各种活动,比如2012年作为民间机构出访英国企业,还有发起绿公司年会、拒绝吃鱼翅行动等等。“中国企业家俱乐部一是为了弘扬商业社会的正气,二是为了企业互访、学习和互相支持,三是增加理事们的感情。”想成为圈子的一员并不容易。“必须得到现有理事成员的全票通过。”柳传志介绍说,“也就是说,想要加入的企业家必须口碑好,圈子里有一个人反对都不能通过。”

中关村管委顾问委员会是一个官方机构,柳传志任主任,王少兰、熊晓鸽等任副主任,参与中关村国家自主创新示范区的规划、建设、改革和发展等重大事项的决策。

而泰山会同样是企业家组建的民间机构,但会员人数远不及中国企业家俱乐部,目前只有16名会员。每年只发展1家会员单位。除了柳传志,目前该会会员还包括四通集团段永基、万通集团冯仑、泛海集团卢志强、复星集团郭广昌、远大空调张跃等。

除了友情及交流外,圈子也给企业家们带来了生意和商机。众所周知,泛海集团是联想控股的股东之一。而在史玉柱“巨人集团”的沉浮录中,与泰山会的多个会员都有千丝万缕的商业联系。

史玉柱曾对外称,他的交际圈主要在两个俱乐部,一个是泰山会,另一个是金鼎俱乐部。史玉柱和泰山会的关系堪称“生死之交”,在老巨人垮后,史成了泰山会“救死扶伤”的重点对象,很多人都想着怎样帮助他,包括中关村元老段永基。

段和史早在1993年泰山会刚刚成立时就认识,两人同年入会,至今已有20年交情。

(马可佳)

速送来5000万元;分众传媒的董事长江南春也为老牛基金会准备了5000万元救急”等,该俱乐部会员“90%以上的理事、同学从人力、物力、财力等不同的角度,给予了支持。”

不仅如此,圈子也给内部会员带来了更多的商业机会。如宁高宁与牛根生的熟悉,促使了中粮入股蒙牛,为双方提供了更多的合作空间。

那么,除了加入各种社交圈扩大人脉资源之外,提升人脉竞争力的技巧还有哪些呢?

首先要建立守信用的形象。如何建立一个让人信任的形象,是让人脉竞争力可以产生正向循环的关键。如果一个人讲的话每次都要打七七八折,那么他认识的人越多,带来的负面效应就越多。

其次是增加自己被利用的价值。如果自身有某些方面的知识,那么周围的朋友就会找你沟通相应的信息,自己再对此稍加利用,就可以建立一个广大的人脉网络。

再次,乐于与别人分享。不管是信息、金钱利益或工作机会,懂得分享的人,最终往往可以获得更多。而那些不愿付出只想回报的人,会永远被排斥在各种圈子之外。

最后,增加自己曝光的通道和机会,充分把自己推销给别人。