

企业家的光荣、责任与梦想

——王伟董事长与巴伦·哈维博士(Barron H. Harvey, Ph.D)对话“中国梦”

■ 主持人 本报记者 王镜榕

“中国梦归根到底是人民的梦,必须紧紧依靠人民来实现,必须不断为人民造福”。
——国家主席习近平

5月17日,美国霍华德大学(Howard University)、中国传媒大学、北京龙阳伟业科技股份有限公司(简称:龙阳伟业)新型商业模式研讨会在京成功举办。期间,本报记者特别专访了霍华德大学商学院(Howard University School of Business)院长巴伦·哈维博士(Barron H. Harvey, Ph.D)以及龙阳伟业董事长王伟先生,请他们就“中国梦与企业家的使命与成功人生”进行了讨论,现在特别刊发本次访谈内容,以飨读者。

主持人:以鼓励个人奋斗和成功为核心的美国梦,曾经点燃了无数美国青年创业者的光荣与梦想,如今,新一届中国国家领导人提出“中国梦”,旨在引领国人创造更加美好的未来,请问院长对此有何评价?

巴伦·哈维:我认为中国梦就像是美国梦一样,就像我们所提到的概念,包括梦工厂,就是让我们要幻想未来。中国梦鼓励中国企业家能够幻想将来的世界是怎样的,而不仅仅是基于当前的现实。美国人能够幻想自己希望的未来,比如说幻想可以在水上驾驶的汽车,而且是无污染的,通过幻想这种技术,之后把他变为现实,所以“中国梦”应该鼓励和孵化人们对未来的幻想,鼓励人们能够勇敢的将这些幻想变成现实,比如说各种创新的机遇,比如医疗方面的突破等等,这些都始于幻想,“中国梦”就是鼓励这些新的想法,新的技术,能够最终为我们建立一个更加美好的世界。

主持人:“中国梦”强调个人成功和民族复兴的结合,请院长分享一下您对成功的定义,以及您的成功人生的经验?

巴伦·哈维:我对成功的定义,我想是多方面的,其中包括个人的,以及对社会的一种结合。我认为对个人的成功定义是他是否有发现自己的人生梦想,是否正在按照自己所希望的愿景去做,而且此外他们还应该为他们的社会提供积极的影响,也就是履行一种社会责任或义务。我认为成功并不能简单用物质定义,有些人认为成功是通过进行新的技术产品和服务来赚钱,而我认为这并不是完整的成功,他应该是为这个社会提供积极的影响,这个产品和服务如果对于社会是没有价值的话,那么他并不是成功的,即使他赚很多钱。而有些人,他们并没有赚很多钱,但是他们所创造的东西对于社会以及其他的人,都有非常积极的影响,我认为这就是一种成功。

第二个是关于我个人成功的问题,我觉得这个问题比较难回答。因为如果要描述成功的话,我想我努力地在以下领域能够成功:首先是作为一个小的商业拥有者,我希望能够服务我的客户,并且提供给他们工作的机会,让他们能够进一步地发展和成长;在教育领域中,我作为霍华德商学院的院长和教授,我希望能够培养下一代的全球商业领导者,从而能够让我们的商学院走向世界,获得更多的认可。我希望能够在这方面成为一个典范,并且能够为我们的社会作出贡献,而且我认为这种成功应该是由其他人来定义的,而不是我自己来定义的。

主持人:您每年都会选择一些中国企业进行交流访问,能不能分享一下您访问中国企业的经验?以及与中国企业家接触有什么感触?

巴伦·哈维:我们霍华德大学每年都会有一部分的MBA学生有机会来到中国,他们都会到广州、北京、深圳以及苏州等城市进行参观,并且在这个项目中,我们都有机会在中国的机构以及企业当中进行一个学期的学习,他们会在中国的这些机构中展示他们对于这些领域的发现。在过去,我们与一些跨国公司,比如说TESCO、IBM、以及The Cosvigen这些公司合作,而今年我们也与联想、Chinalili、以及Dopound的分公司进行相应的合作计划。并且在过去,我们的学生在新市场的开发、供应链、以及提高生产(效率)等都给予了一定的推动,并且这些学生在中国的机构当中也受益良多,我们也希望中国的企业和企业家能通过我们的学生的西方视角有更多的受益。

主持人:您对中国的企业家适应全球化竞争,提升领导力有何看法?

巴伦·哈维:据我的观察,中国在全球经济当中扮演着非常重要的角色,并且中国作为市场中的创新者,也提供了独特的技能和人才。我认为新的企业家他们应该了解到,中国的市场很大,外面的国际市场更大,包括很多西方的国家。而中国的产品和服务对于这些西方国家来说是非常有价



●王伟董事长(左二)与巴伦·哈维博士接受本报记者王镜榕(左一)专访。

值的,而且我希望中国的企业家能够将他们的产品与服务推向美国以及欧洲其他的国家,可以通过建立合作伙伴关系的方式,来进行推动,并且我也希望他们能够通过这种合作,能够进一步了解在其他一些国家的规则,以及他们所应该承担的责任。还有很重要的一点就是发展人才。对于企业家来说,无论是西方的还是中国的,他们都需要研发新的产品和技术,但是他们却没有用同等的精力来管理他们的机构和团队,我想他们都有这样的需求来提升他们的管理团队,从而满足他们在市场中的营销等其他方面。

同时,大学在这个过程中扮演着非常重要的角色,他们会支持那些年轻的企业家进行发展,并且很多年轻企业家和大学有着非常紧密的关系,他们会通过大学的这个平台来发展新的技术,以及来进行发展人才,并且大学也会提供他们相应的新的技术体系,以及发展的空间。

主持人:您今年围绕新型商业模式创新重点考察了中国建筑地下水防水领军企业龙阳伟业的成功经验,请问您对这家企业及其领导者的创新成果有着怎样的印象?

巴伦·哈维:通过这次访问,我们了解到了建筑地下水防水的重要性以及对建筑整体质量安全的影响,特别是对建筑寿命的影响还有就是对我们环境的影响,同时我们也了解到建筑地下渗漏所凸显的一些建筑质量安全的问题,就是渗漏揭示了一些我们看不见的问题。同时,我们也知道龙阳伟业作为市场的领导者以及创新者,不仅为企业创造了利益方面的价值,也为我们的社会做出巨大的贡献。对于我们的创新者来说,他创造的这种价值应该如何使用是非常重要的,也就是不仅让他的利益相关者能够受益,同时也让社会受益,龙阳伟业作为这样一个创新者不仅在创新方面有很大的成果并且在建筑企业中建立了相关的标准,在未来还将继续产生更大影响。

我认为龙阳伟业的成功不仅在于它所获得的荣誉,同时也是它在这个行业当中成为了领军者,它所提供的服务,为建筑行业奠定了基础,并且它作为一个典范,是其它公司所应该学习的,也为建筑行业建立了新的标准,所以我想,龙阳伟业的成功并不仅仅是它本身公司的成功,同时也为我们的社会作出了巨大贡献,所以这一点是让我印象非常深刻的。

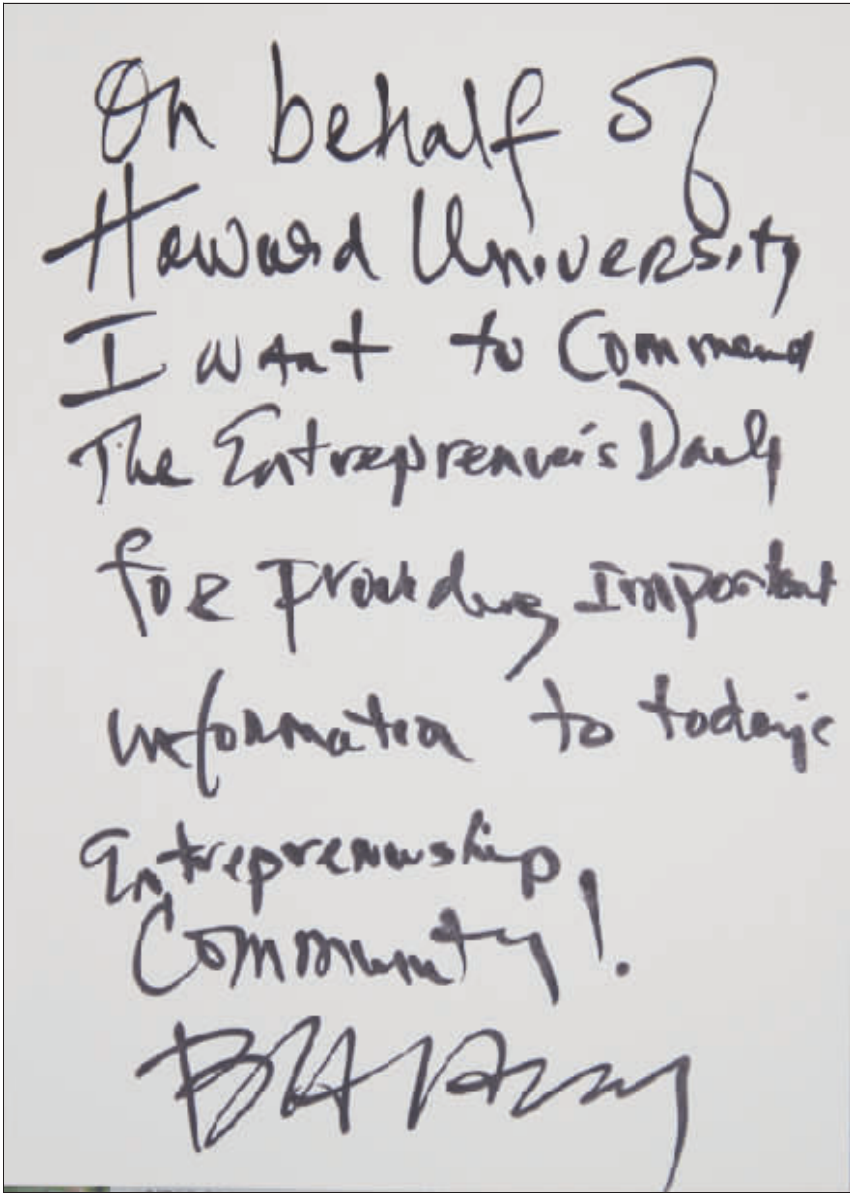
同时在这个短的时间内,龙阳伟业不仅成为了一个非常成功的公司,同时也建立了非常良好的管理团队,我想这也是非常成功的一点。

主持人:龙阳伟业是一个富于梦想的企业,十余年创业实践,围绕“让建筑更安全”的企业梦想,创造了不平凡的业绩,那么,龙阳伟业人又是如何理解中国梦,并与企业梦、员工梦相融合的呢?

王伟:习近平总书记提出的“中国梦”,其本质内涵,是实现国家富强、民族复兴、人民幸福、社会和谐。可以说“中国梦”是每个中国人对于美好生活的一种向往与期盼,同时它可能会开启中国人新一轮的创业热情。

企业作为实现中国梦的重要平台,企业梦成为“中国梦”重要的有机组成部分。企业通过不断的创新发展,向着企业梦想与员工梦想潜心前行,就是对“中国梦”最有力的践行。而企业如何能够更好的践行“中国梦”,前提在于确立与之统一的企业梦。

龙阳伟业组织全员认真学习了“中国



●巴伦·哈维博士题词:我谨代表霍华德大学对《企业家日报》为当今富有创新活力的企业组织提供的卓越资讯服务表示钦佩!

梦”的精神内涵,并着力思考如何将企业梦、员工梦与“中国梦”相结合、相统一,通过企业自身实践,为实现“中国梦”做出应有的贡献。

主持人:那么,龙阳伟业是如何实现企业梦与中国梦的有机融合呢?

王伟:龙阳伟业确立了“让建筑更安全”的企业梦想,并将“为中国建筑质量提升做出贡献”作为企业使命。尽管作为一家小微企业,从事的是游离于人们视野之外,不被大众所关注的隐蔽性工程——建筑地下水防水,但其企业梦想与使命的确立,突破了自身商业利益的获得与企业规模发展的局限,着眼于建筑质量与建筑安全,用更高的格局与视野,放眼于人民的生命财产安全、社会的和谐稳定。龙阳伟业企业梦想确立的根本原因来源于,从事的建筑地下水防水与建筑安全紧密的关联关系。

主持人:能否这样理解,龙阳伟业的企业梦想基于对建筑安全的忧患,是对构筑幸福建筑的一种信念追求?

王伟:建筑地下水防水能够真实客观的,反映出建筑地下基础结构质量的优劣。建筑地下出现渗漏,说明建筑地下基础结构存在狗洞、酥松及裂缝,而建筑地下基础结构质量的优劣,关乎的是建筑的安全。因为万丈高楼始于地下,如果地下基础结构质量差,那么说明大楼的“根基”不牢固。试想一棵大树,如果根先烂了,大树将会怎样?当站在建筑安全的角度上去分析,建筑地下水防水关乎的则是民生与社会的大问题,因此,建筑地下水防水的重要性不言而喻。然而,当前我国的建筑地下水防水现状令人堪

忧,据《凤凰周刊》报道,在全国,据不完全统计,地下工程的渗漏率高达80%以上。如何提高防水保证度,根治渗漏痼疾,成为防水行业难题,甚至建筑行业及社会难以攻克

的顽疾。

基于建筑地下水现状,龙阳伟业跳出“建筑地下水防水”的思维局限,确立高远的企业梦想,从建筑质量与建筑安全的角度去看建筑地下水防水,从而还原了建筑地下水防水的本质,总结出做好建筑地下水防水的科学理念,即“从工程角度看建筑地下水防水;建筑地下水防水是大系统工程;正视问题而不遮蔽”。在“让建筑更安全”的梦想指引下,龙阳伟业用事业的情怀驱动创新,通过实事求是的探索精神以及脚踏实地的务实精神,提出了解决建筑地下渗漏痼疾切实可行的解决方案——360度地下系统防水,大幅度提高了防水保证度,有效的保障了建筑安全,节约了社会资源,同时减少了社会隐患,在践行企业使命“为中国建筑质量提升做出贡献”的路上,又有了进一步的迈进。

主持人:围绕“让建筑更安全”的企业梦想,龙阳伟业又是如何使之与员工梦相融合的呢?

王伟:龙阳伟业在实现企业梦想的同时,注意凝聚内部力量,提倡将员工梦想融入到企业梦想,在企业内部打造“龙阳伟业梦之队”,鼓励员工用发展眼光看待问题,通过实干精神将个人价值与梦想的实现及职业规划发展与龙阳伟业的企业梦想进行统一与结合,实现龙阳伟业依靠员工发展,员工依托龙阳伟业圆梦的双赢结果。可以说,龙阳伟业正是基于自身的努力发展,一

点一滴的去实现企业梦、员工梦,从而来践行“中国梦”。

置身共建美丽中国、共圆民族复兴梦的历史新起点,我们将坚守梦想,锐意进取,朝着梦想照亮的地方执着前行。同时,龙阳伟业也深刻意识到,只有当企业树立长远的企业梦想,依托全体员工将个人梦想与企业梦想的统一,并通过实干务实的奋斗精神及不断超越的创新力量去实现企业梦想,实现员工个人的梦想,才能够为实现“中国梦”做出企业更大的贡献。

主持人:通往成功、实现梦想的征程从来都是不平坦甚至充满荆棘的,您能否分享一下这一路的心得体会?

王伟:回首十余年创业历程,其实龙阳伟业最早是从FS101、FS102防水材料营销进入这个市场的,我们很快发现我们的对手其实就是国家标准和规范,一座大山横着,这就要求我们在技术层面实现一个系统的、根本性的突破,八年奋战,我们终于实现了技术层面的突破,06年被建设部作为创新成果全国推广,并通过国家评估鉴定,09年,以条文说明的形式纳入了国家规范。但是,我们很快认识到,光是技术层面的突破还是远远不够的,因为地下水是一个非常复杂的系统,光有技术还不能从根本上保障地下水防水质量,我们提出“360度系统防水”全角度看建筑地下水防水,其实这也是龙阳伟业创业历程最珍贵的一页,也是龙阳伟业人十年的失败、教训和挫折的总结。创业之初其实我们并不懂得这个行业,我们历经了从卖材料到卖技术再到卖系统的几次跨越,最终,我们发现,要做好建筑地下水防水,首先要在认识上正本清源,其实这是近几年的事情,可以说我们对建筑地下水防水的认识,我们的理论体系,这个体系最本质的东西都是基于龙阳伟业十余年的实践和挫折总结出来的。

主持人:那么,这十余年的探索、挫折与成长,龙阳伟业最根本的收获是什么?

王伟:我们称之为“水文化”。有朋友说,龙阳伟业十年完成了一件不可能完成的任务,那么,我们则将十年来支撑我们的力量称之为水文化,也是一种水的力量。当我们是一滴水的时候,水的力量就是“坚持与专注”,只要方向正确,可以水滴石穿;当我们积成河流的时候,这是水的智慧,万从大山水也能冲出路,在山里面,人可以迷失但是水会走出来。依靠大量成功工程实践,09年我们的技术体系正式纳入国家规范,可以说,我们成功跨越了横亘在我们面前的一座大山。那么,现在我们要做的工作就是积蓄成势,整合社会上积极正确的力量,围绕“让建筑更安全”的企业梦想,对那些不良的、不好的、见不得光的一些事情,我们就可以发起冲锋,其实这种水的力量、水的智慧,是阿基米德似的那样一种智慧模式,用一个点撬动整个地球,我们是通过一个点撬动了整个行业的潜规则,并为行业的发展夯实了坚实的基础。龙阳伟业真正对市场、对行业乃至于更大层面的影响是未来,但是我们这样的状态和心境,并不是我们一种自觉的行为,而是被动的行为,叫“不得不”,而我们的事业也是从挫折教育与失败中成长起来的,所以我从来不讳言我的失败、我的教训,我认为那是我最宝贵的财富。

主持人:心怀梦想的龙阳伟业人经过十余年发展,从一个默默无闻的建筑地下水防水企业,成长为我国“五十家战略性新兴产业领军企业”之一,您能不能分享一下龙阳伟业对于成功的定义,以及您的成功的人生经验?

王伟:关于对成功的理解,我个人的一个理解,刚才提到中国梦、美国梦,梦想是动态的,是变化的,那么我觉得成功也是一个动态的,成功更多的时候我们理解成爬上一座山峰,只要到山顶的那就是成功者,至于山多高,是另外一回事儿。成功要是给它定义的话,我认为首先要有正确的方向,方向是第一位的,加上向这种方向不懈地努力。可能对于坚持而言,最难的恰恰是方向的选择,如何选择方向,我觉得首先就是我们做合合理的事情,第二个就是对社会、对人类有价值的事情。如果一定要给成功定一个标准的话,等量的成功,他的公式应该是“财富的创造+对社会的意义和贡献”,所以这也是龙阳伟业比较自豪的一件事情,我们可能目前创造的直接财富是小的,但我们对行业乃至社会无形的贡献是大的。所以当他们叠加的时候,我认为我们的一个成功高度可能不亚于很多国内的一流的乃至于顶级的企业。对于未来,我们有更大的信心,至于到底它的高度能到什么程度,我觉得巴伦·哈维博士(Barron H. Harvey, Ph.D)刚才那句话也相当好,让历史、让行业、让别人去评价。