

找到甜区,才会如鱼得水

■吴能文

马云曾在演讲中坦言:“我最欣赏的就是唐僧师徒团队!”

“唐僧是一个好领导,他知道孙悟空要管紧,所以会念紧箍咒;猪八戒小毛病多,但不会犯大错,偶尔批评批评就可以;沙僧则需要经常鼓励一番。这样,一个明星团队就形成了。”在马云看来,一个企业里不可能全是孙悟空,也不可能都是猪八戒,更不可能都是沙僧。“要是公司的员工都像我这么能说,而且光说不干活,会非常可怕。我不懂电脑,销售也不在行,但是公司里有人懂就行了。”马云说。

所以让适当的人处在适当的位置上,承担适当的责任是非常重要的。

雁阵中也蕴含了这个道理。雁群会挑选一只最强壮的大雁担任头雁,掌控方向,带领所有的大雁飞翔。然后挑选另外两只强壮的大雁断后,让它们照顾在中间飞行的年幼的、体弱的大雁,爱护、关怀、鼓舞每一只大雁,防止它们掉队。这样的安排既保证了团队的飞行效率,又保护了新生力量的成长。大雁这种团队性强的动物,总是能给人无限的启发。

在一个团队中,发挥每一个团队成员的个人优势是十分重要的。

在一次工商界的聚会中,几个老板大谈自己的经营心得。

其中一个老板说:“我有三个毛病很多的员工,我准备找机会炒他们的鱿鱼。”

另一个老板问:“为什么要这样做呢?他们有什么毛病?”

第一个老板说:“一个整天嫌这嫌那,专门吹毛求疵;一个杞人忧天,老是害怕工厂有事;另一个喜欢摸鱼,整天在外面闲荡鬼混。”

第二个老板听后想了想说:“这样吧,把这三个人让给我吧!”

第二天,这三个有毛病的员工到新公司报到,新老板什么也没说就开始给他们分配工作:喜欢吹毛求疵的,负责公司产品质量的管理;害怕出事的人,负责安全保卫及保安系统的管理;喜欢摸鱼的人,负责商品宣传,整天在外面跑。

这三个人一听分配的职务和自己的个性相符,不禁大为兴奋,都兴冲冲地上任了。过了一段时间,因为三个人的卖力工作,公司的运营绩效直线上升。

无论企业还是个人,都要想方设法找到自己的优势,而且时时刻刻都要清楚自己的优势所在。成功心理学的创始人之一唐纳德·克利夫顿说:“在成功心理学者看来,判断一个人是不是成功,最主要的是看他是否最大限度地发挥了自己的优势。”

科学研究发现,人类有 400 种优势。这些优势的数量并不重要,最重要的是你应该知道每个团队成员的优势是什么,之后要做的就是将团队的协作建立在成员们的优势之上,搭配成最有力的组合,使团队的力量达到最强!

集结号

乐活

◇二嫂想改二哥晚回家的习惯,跟二哥订制度,晚上 11 点不回家就锁门!

第一周很奏效,第二周二哥毛病又犯了,二嫂果断执行制度,把门锁了。结果二哥干脆不回家了。二嫂很郁闷,难道制度订错了吗?

后来,二嫂经过深刻思考修改制度,晚 11 点不回家,我就开着家门睡觉!二哥大惊,从此 11 点之前准时回家。

感悟:制度遵守不在于强制,而在于核心利益驱动。

◇有一天跟着媳妇坐公交车,不小心踩到一个男的,赶忙说对不起。那男的我瞪眼大叫道:老子这么贵的鞋子你赔得起吗,我连忙把手伸进裤兜里,准备掏钱甩他脸上,有钱就可以任性。这时媳妇抱着我哭了,边哭边说:你不是答应我以后不杀人的吗,怎么还带着枪!当时车上人都傻了,那男的立刻给我跪下,说:大哥我错了。有这样的媳妇真给力。有钱可以任性,有枪可以随性,有好媳妇才叫有血性。

◇没恋爱以前她总是骑着她的粉红色小单车,遇到红灯就下车,重来不单腿着地,说话比蚊子还小,现在把哥征服以后终于露出真面目了,整天骑摩托,时不时来个漂移,把劳资鼻涕都甩出来了,重点是昨天打扫卫生,我竟然翻出了她女子 45 公斤级散打亚军证书!骗子,女人都是骗子!

◇练车前,师父叫我看油还有多少。我拧开油箱盖看了半天也没看清楚,光线太暗。我顺手摸出打火机凑近油箱口,就在我准备按下打火机的时候师父一脚把我踹飞了,尼玛这师傅脾气太坏了。我强忍着没发火,练车时,刚好是下坡,一紧张猛踩油门,教练大喊:“刹车!用脚刹!”我连忙打开车门,一只脚放在地上,摩擦摩擦!如魔鬼的步伐!拖行了 20 多米,终于停下来了!教练吓傻了,拿十块钱让我去给他买中华压压惊!当时我就很郁闷,怎么还有拿牙膏压惊的!当我把中华牙膏递给他时,他默默地退还了全部学费,说:隔壁还有一家。我说,我就是隔壁那家介绍过来的!

◇昨天开车回家,在一路口让交警拦下,拿出个机器说:吹。于是我就吹:我家有一个亿,500 多套房子,仁路虎,六个兰博基尼,八个玛莎拉蒂……交警大怒:我让你吹它!我恍然大悟,接着话茬吹交警手里拿着的设备:这是测谎仪,美国特工专用装备,进口产品,非常牛逼,啧啧赞……!后来我被 110 带走了,说我妨碍公务,行政拘留。我他妈的就纳闷了,他让我吹的,我都吹成这样了还不行吗?

什么理论可以指导 中国人的商铺选址

■ 刘宇 王光举

西方商铺选址常会用到一套非常精细的分析工具,这无疑是一个先进的生产力,但它在中国用得着吗?

上世纪 70 年代,美国一处建筑工地。西方精密的商铺选址理论似乎在中国却行不通。

商铺应该开在什么地方?很多人会回答:人多的地方。国内有些零售学教材会细致些,区分成多个要素:人口,交通,收入,房租,楼层,最终“综合分析”。网络上火热的帖子还会反复提及家乐福、沃尔玛的选址圣经,基本是要素组合的翻版。

不过,国外商家的选址秘籍虽然耀眼炫目,它们在中国的实践运用到底效果如何,以及它对中国商家的参考价值几何,都需要打上大大的问号。

洋品牌如何选址

在今天的欧美国家,商铺选址已经普遍告别依赖个人经验或直觉,多依赖成熟的精密商业选址工具计算分析。对普通商家来说,有大量发行印刷的读物指导他们如何商业选址。如 1980 年的《Market Research For Shopping Centers》,包含了大量的运筹学公式,考虑得极为细致,包括驾车距离与购物中心大小的比例,对预定区域分级销售区的细致划分等。

商业精密选址工具的广泛运用和大量专业选址服务公司的出现,使得同一个街区內必然会有银行、服装店、大众餐馆、高档餐馆、便利店、高端品牌店,会根据完全不同的选择策略,选择与谁毗邻甚至在马路的哪一侧。

而大型连锁企业的要求就更高,常会将第三方选址服务公司的咨询结合自身经验设计算法进行组合。家乐福、沃尔玛等巨头,则有独立的选址部门,每个新店都有单独的调查,将数据传给总部分析人员,最终由总部确定新址。

对跨地域经营的商家来说,社会形态和经济发展水平的差异,当然会让其在不同地区选择完全不同的选址策略。

以大型超市为例,在美国、澳大利亚、加拿大等发达国家,因为汽车普及率高,且人口密度较低,高速路出口附近往往是选址重点,大型购物中心往往不会在地价高昂的市区选址,而会选在多个城镇均可驾车抵达的郊区。而欧洲的法、德等国,因为人口密度相对较高,超市多会更贴近市镇选址。

同一商家在不同社会的定位差别也决定了选址倾向。如山姆会员店,在美国是会员制低利润的仓储卖场,但在中国,其更偏重中高层白领。因此,遍布美国各地的山姆会员店,到了中国就只青睐北上广等大城市,并且不像其他超市设在人口密集的市中心,而是位于靠近高速公路的地段,并配有超大停车场。

更离谱的是哈根达斯,在美国是街边店,人流量是其选址的最主要衡量指标,到了中国却非市中心不进,为非大型商场不入的中高档冷饮店。

中国特色打败西方经验

上世纪 80 年代后,西方成熟的运筹学选址方法开始进入中国,但很快发现老革命遇见了新问题—许多注重科学选址的西方企业发展远远不如同类中国企业,大型超市中选址最为精细的沃尔玛,反而不如

更注重本土化的家乐福扩张顺利。

为什么会水土不服?因为中国实际上是个不需要精确选址的奇特国家。

逻辑上,商业选址是根据现有环境及其预测,分析出合理的商业区位候选,再由经营者决定地点。但是,由于在中国的城市化过程中,资本的作用太重要,而土地资源又掌握在渴盼投资的政府手中,城市扩张方向完全可被行政力量改变。如果资本与这种强大力量保持良好关系,“xx 建到哪里,市中心就是哪里”并不是梦想。

另一方面,精密选址学不断发扬光大的西方,早已完成了城市化发展,而中国的城市化高速发展,变化比计划还快是一种常态。一个大型外资商业机构专司规划的高官曾感慨:闭着眼睛在北京地图上扎图钉,选出的都是好地段,这种情况下,精密选址反而不如放手扩张的效果好。

中国城市的街道特征,也往往让西方的经验完全失效。中国宽阔的马路对步行购物者犹如阻断交通的河流,所以,即使两家大型购物中心对街营业,互相影响也非常有限。

今天,那些海外学成了精密选址相关专业的学子们,尴尬地发现自己的专业成了“屠龙之技”,不过,他们或许值得等一等—理论上,过了城市大规模扩张的阶段,城市格局成型,精密选址学应该会有用武之地。

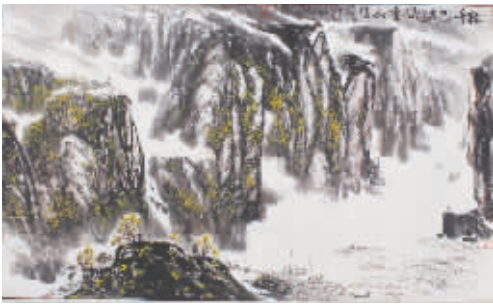
但中国的情况毕竟独具特色,比如北京。2014 年 8 月,消息称北京市发改委原则上不再批准四环以内的商业用地,即使特批,面积也不会超过一万平方米。

也许,只有小型连锁超市才是选址理论应用的希望。

轻舟已过万重山

这幅中国山水画,描绘了中华锦绣山河——长江三峡美之风貌,让你一览眼中。作为师承蜚声中外的中国著名山水画家大师冯建吴之末弟子唐长忠,较好地吸收和传承了冯氏画法之风格。画中雄伟的山峰跌宕起伏,宛如腾飞的中华巨龙,奔腾不息,物流远逝的江水酷似无限浩瀚的大海,掀起澎湃波涛。疾驶在江面上的船只,在翻滚的云雾中随波穿行,彰显了“轻舟已过万重山”之雄壮气势……。

艺术家大胆的创新、巧妙的构思、完整的构图,加之灵巧的用笔,无论中锋、侧锋、皴擦渲染之技法、水墨浓淡之分,都运用把握得十分得体,可谓妙趣横生,一气呵成,实则一幅美之山水画佳作。



(中国画)唐长忠作

德是人间富贵根

■ 罗日荣

前几天,在某论坛里看到贾平凹先生的墨宝:“书是天下英雄胆,德是人间富贵根。”这副对联为何人所创,在网上搜索了半天也没结果,不过这副对联却道出了人生的真谛。

中国有句名言:“小成靠智,大成靠德。”可见一个人真正的灵魂还在于德,德乃立人之本,难怪《大学》有云:“明德,新民,止于至善。”

说到“德”,曾国藩在家书中说:“吾人只有进德修业两事靠得住。进德,则孝悌仁义是也;修业,则诗文作字是也。此二者由我作主,得尺则我之尺也,得寸则我之寸也。今日进一分德便算积了一升谷,明日修一分业又算余了一文钱。德业并增,则家私日起。至于功名富贵,悉由命定,丝毫不能自主。”曾国藩位列三公,乃晚清“中兴四名臣”之首,被人誉为:“立德立功立言三不朽,为师为将为相一完人。”曾国藩后世子

孙人才辈出,曾氏后人没有一个败家子,显然与曾国藩对于子孙们的德行要求是分不开的。

谈到曾国藩,又想起了晚清另一名臣林则徐,他说过一段发人深省的话:“子孙若如我,留钱做什么?贤而多财,则损其志;子孙不如我,留钱做什么?愚而多财,益增其过。”林则徐这话说得何其透辟又何其超脱——子孙如果像我一样卓异,那么,我就没必要留钱给他,贤能却拥有过多钱财,会消磨他的斗志;子孙如果是平庸之辈,那么,我也没必要留钱给他,愚钝却拥有过多钱财,会增加他的过失。

世上之人,人人渴望名利、富贵,这本是人之常情,但有的人往往为了所谓的名利与富贵不择手段,结果非但没有得到想要的富贵,即使得到了也如同镜花水月,很快就消失得无影无踪,有的人甚至身陷囚笼!结合曾国藩与林则徐所言,真正的富贵之根还在于一个人的“德”。勤、俭、信、义等德行修炼,才能成就精彩人生。

怀揣嘱托奔赴军营(下)

■ 周安才

在演示中,排长耐心地说道:“叠被子时一是要把被子完全打开铺平压展;二是要折三折,每个折的折缝要压实压平;三是要在三折的基础上,平均分配,要保证每个折都要压实压平,内外方正,上下对齐。当然也可以采用其他的方法叠,只要快、只要好,只要符合要求。就这样,大家可以自己练习了……”教完叠被子后,排长突然问大家,谁的声音好、会唱歌?大家面面相觑,没有反应。

有一个名叫黄仕科的新兵突然说到:“某某声音好、爱唱歌。”他说的就是老周。因为黄仕科、何浩等新兵都是在四川仪陇县将军中学读书,他们是同学,所以了解老周。老周喜欢唱歌不假,声音很好也属实。但是他只会一点点乐理知识,一首新歌要熟练地唱会是需要时间的。排长把老周叫到了身边,拿出了《我是一个兵》、《打靶归来》和《战友,战友亲如兄弟》三首歌曲,要求老周自己先学唱会,然后教大家唱。

这个任务来得很突然,一点思想准备都

中国讲钱 美国为钱

■ 张五常

在地球上活了 70 年,我没有到过一个不以钱挂帅的地方。有趣的是,人们怎样讲是一回事,怎样做是另一回事,讲一套做一套是也。前者是讲钱,后者是为钱,相差可以很大,而论及以钱挂帅,应该是指做而不是指讲。

比方说,美国人很少讲钱。我在那里生活了 25 年,很少听到美国朋友互相问及收入多少。他们不讲这个,就是房子卖了多少钱也很少谈及。美国的文化是,讲钱不礼貌。然而,与美国朋友到餐馆进膳,餐后大家分摊账单,一分钱也算得分明。不是讲,是行为,为也。这种行为我始终不习惯。也是在美国,子女读大学要向父母借钱,是惯例,我也始终看不惯。

相比之下,我们炎黄子孙要慷慨得多了。过年过节,内地的朋友在送礼上有点发神经,为此我写过月餅盒的故事。新春大吉,给孩子们的红包,动不动是百元钞票。餐馆膳后,互相抢着付钱,几乎大打出手。这是另一种文化。

中国人虽然在行为上不见得格外重视金钱,但我们喜欢讲。从收入比例看,香港的朋友就不及内地的朋友慷慨,而说到讲钱,内地的朋友又一马当先。

为什么内地的朋友较为喜欢讲钱呢?有两个原因。其一是,朋友间不讲钱,其他可讲的题材不多。打开内地与香港的新闻报道比较一下,不难发现,内地的报道远不及香港那样热闹,不及香港那样有争议性。这方面我并非是以香港为上:香港的报道往往多有不实,大肆渲染,争相卖纸,唯恐天下不乱似的。曾经有个“魔鬼警察”的新闻就是个例子。香港的朋友喜欢讲这桩案件,究其原因,是他们没有一个人知道究竟发生了什么事。媒体说得有声有色,但每家说法又各有不同。

炎黄子孙的文化背景相若,香港有那么多的热闹题材可以讲,口水就会有那么多,钱于是就讲得少了。到了内地却反过来,如不讲钱,其他题材又觉得不够过瘾。

其二,内地朋友喜欢讲钱,亦是竞争产出的需要。是的,到处问价,论收入、说盈亏,看似“老土兼俗气”,兼有降低信息费用之效。我没有见过产出与市场的竞争有比目前的中国来得更激烈的地方,而这激烈竞争是经济发展快的主要原因。几次提及,内地各地区之间的激烈竞争史无前例,而数之不尽的行业,成行成市的热闹,用粤语说,简直“打崩头”。不是明察就是暗访,要生存,你就要知道行内及行外的各种价格与成本。不是说西方的市场不需要知道,而是说,竞争愈激烈,愈要知道得多,要算得比较详尽。

另一方面,文化有别。在西方,市场的工资或成本信息一般是半秘密性的,暗访多于明察。在中国呢?人们一般是懒得暗访,喜欢明察,说不说由你,是否说谎有待考证,但开口问价是家常便饭。这样,讲钱就成为一种风气、一种习惯了。

在经济学者中,我是讲钱讲得最多的。因为研究的需要,深信不知世事便不能解释世事。于是,数十年来在街头巷尾跑,到处问价、问成本,到处讲钱。不雅的行为有代价,但回报高得很;对市场现象的解释,自问没有谁可以跟我比一手。

米易吟

■陶武先

考察攀西康养产业，身临米易，
入驻新城。几多感慨，一绝咏之：
攀怀望镇三春景
日照琼楼四处馨
岁月无冬花好客
山川有韵水含情

国人民解放军铁路工程第 5 师,中国人民志愿军铁道工程第 5 师。参加了抗美援朝战争,顶着敌机的狂轰滥炸,舍生忘死,建造了“打不烂炸不断的钢铁运输线”,抢修抢建铁路 74.4 公里。从白雪皑皑的大兴安岭,到崇山叠嶂的云贵高原,从人烟罕至的西北荒漠,到潮湿酷热的东南海岸,足迹遍及祖国山山水水,修起一条又一条钢铁运输线。5.6 师修建的铁路 2800 余公里,完成投资达 30 亿元。

老周到了新兵连,整天看的是高高山、无垠戈壁,迎的是刺骨雪风;练的是齐步走、正步走、跑步走,持枪、短枪、肩枪、刺杀、投弹、射击;搞的是夜行军、紧急集合、内务卫生;学的是条令条例、组织纪律、各种制度;开的是学习会、班务会、讨论会、检讨会;吃的是压缩菜、玉米糊、窝窝头;睡的是高低床。那气温真叫冷,那日子真叫苦,那训练真叫累,那身体真叫疼,但再苦再累也没有压倒他的意志……

(完)