

我看企业家精神

王石万科企业股份有限公司董事会主席



资料图片

2009年,我和一些朋友响应一个国际环保NGO野生救援(WildAid)的号召,一起发起倡议拒吃鱼翅,当时有位被我们拉过来签字的企业家说:这个我不能签,比如我跟部长吃饭,部长要吃鱼翅,我能说不吃吗?我的生意还要不要做了?

这位企业家朋友最后没有签字,但我们都签了。三年过去,没听说哪位签字的老板因为不吃鱼翅而生意做不成了。姚明还给野生救援拍了广告片:“没有买卖,就没有杀害。”现在几乎妇孺皆知。我看到网上还有人拿来恶搞。似乎姚明的生意也越做越大,丝毫不受影响。一个认为自己的饮食偏好(不吃鱼翅,不喝酒)都会导致官员生气的企业家,首先就把自己定位得矮化了。更何况,这个心理假设的前提是,政府官员们心理上都是些长不大、被惯坏的孩子——稍有不如意就会迁怒。

中国企业家论坛有一个持续的话题,就是企业家的社会地位问题。我讲这两个例子是想说明,很多时候,企业家的社会地位,与企业家的心理期许有关。想要获得社会的承认与尊重,首先要相信自己是应该获得社会承认和尊重的。

中国的现代化,肇始于19世纪中叶。这不仅包括人们日常所关注的器物与制度层面,也包括夹在这两层之间的社会。现代意义上的商业与商业文明,也开始于这一时期。第一代的中国“企业家”们,如胡雪岩、雷履泰等,都是出色的管理大师。但在面对公众时却面目模糊。他们对自己的定位就是一名“晋商”或者“徽商”,那么社会也就认为他们仅仅是商人。

19世纪末、20世纪初以荣德生、张謇为代表的新一代企业家则显示出完全不同的气度。他们不单单是企业家,从创业之初就自认是社会的砥柱;除了投资实业以外,他们造桥铺路,建立公园,兴办教育,参与城市规划、区域规划甚至社会保障规划的制定。他们为“实业救国”、“教育救国”的主张到处奔走。1922年,北京、上海等地的报纸联合举办民意测验,张謇当选“最受敬仰之人物”。如果张謇和荣德生们还是和他们的先辈胡雪岩、雷履泰一样,仅仅以创办一家成功的商号为目标,我无法想象他们能获得社会如此的承认与尊重。

在中文中的“企业家精神”,被大大局限了。因为英文中的 entrepreneurship 的含义要比中文中的“企业家”广泛得多。就好像“奋进号航天飞机”的“enterprise”,在中文中如果被翻译成“企业号”,就与NASA的本意有偏差。

一个社会总是有一些传统、规范和模式,而认识到这些模式的问题,重新组织要素,并成功为社会创造价值,这就是企业家精神。

人天性保守;当人们已经熟悉了某种程序或方法,而这种程序和方法已经被历史证明是有效的,要鼓励他们采用新的、未经实践证明的方式就会受到心理上的抵制。有时候,客观上采取新的方式可能并不存在困难,人们也会觉得难以接受——无论是说服人们跟随一次创业冒险,一次管理变革,还是不吃鱼翅、不行贿这些改变社交文化的努力。

企业家精神之所以在现代社会中如此重要,主要是因为社会分工越来越细化,专业知识越来越完备。在任何领域的

创新都需要团队合作。一个发明家在自家阁楼里鼓捣出来的东西,已经很难震撼世界了。

社会领域的创新也是如此,一个慈善项目想要获得公众的支持与参与,无论是公关、管理还是游说,都需要企业家精神。

短短30年间,中国的民营企业从零开始,以40%的社会资源,完成了60%的GDP,承担着80%的就业。企业家们已经是这个社会稳定与发展的砝码。建国头30年,无论是城市化还是现代化的进程都被打断了。而后30年,城市化与现代化则被大大压缩。上一轮现代化中两代企业家完成的蜕变,现在几乎被压缩在一代人的时间里。问题是,中国的企业家们做好了在一定程度上领导这个社会的准备了吗?

企业家们最重要的能力是说服。说服人们相信你画下的美好蓝图,说服人们自愿跟随你前进。企业家除了要相信自己是值得人们尊敬的,更需要以企业家的方式为社会提供价值。七八十年前,我们的前辈们提出了“实业救国”的口号,他们更以实际行动说服人们相信这一理念,并获得了社会的尊重。现在,轮到我们去思考,该如何实现我们这一代人对社会的责任?

企业家精神是当下所稀缺的;中国的改革就是一个最需要企业家精神的课题。这不仅需要领导人发现体制目前所存在的问题,还需要他们能在目前价值如此多元的社会里,团结起足够的共识,甚至在体制内调和各种相互矛盾的利害关系,以推动改革向更深层次发展。

而这都是企业家们最擅长的领域:远见、规划、管理、组织、协调、说服、动员、妥协。以国情而言,如果不把我们这些才能贡献给社会,仅仅是拿出一些钱来做“慈善”,谈不上真正的“企业社会责任”。

企业家做公益项目,在管理上就要以企业的标准衡量。企业家们自己相互组织,更要走出乡党的小圈子,从农业社会的地缘亲缘所维系的熟人关系,转变成以共同职业、理念和使命为纽带的组织——因为企业本身就是以理念和使命结合在一起的组织。而企业家组织本身,更应该明确这个组织绝不仅仅是“搞关系”“盘资源”的平台。

纽约的洛克菲勒中心门前,有一个阿特拉斯的雕像。这座雕像落成于1937年,当时,企业家精神这个概念在西方也是刚提出不久。托起天堂的巨人阿特拉斯,是纽约的企业家们的自我期许——我们就是承载美国经济与社会的巨人。从安·兰德开始,美国社会建构起一套有关企业家的英雄叙事,这套思想的源头来自熊彼得;企业家精神的创造性破坏才是创新的来源。而创新才是经济发展的根本动力。正是因为这些英雄叙事和道德勇气,才使得美国的企业家们勇于承担社会责任,积极投身到各种公益事业中去,并赢得社会尊重。

有这样的自信,有这样的自我期许,企业家才能对社会形成更大的影响力;企业家们不仅仅为社会提供就业与财富,企业家精神更是社会进步的动力。这种道德勇气意味着更多的付出与努力,更意味着在许多我们不熟悉的领域发挥企业家精神:去促使那些我们认为有价值的改变发生。



栏目记者 杨秀娜

阳光温和,岁月静好。在这个城市中,相信每一个人都有这样一个梦想:于繁华之上,奢享静谧意境,阳光、空气、绿荫、溪水、文化、自由收纳最为稀缺的自然景观和人文精神。在前庭后院种花弄草,在墅质高层赏天揽地,恬静优雅的生活,为自己更为家人。其实这样的梦想很容易实现,来高新区睿智禧园坐坐吧,看看是不是与你的梦想不谋而合。



张学民 河南新合鑫置业有限公司执行董事

睿智禧园:隐匿城市中的大家风范

居住: 低密社区 百米水系景观轴线

睿智禧园重金打造新中式五重立体景观园林,把土地还给风景。数百株名贵树种全冠移植,成就一个曲径通幽、绿色静谧的家;整体园林绿植高低错落,垂直分层,使得每一个季节都有相应的景观,美不胜收;40%超高绿化率,郁郁葱葱,保留了仅2.4%的超低容积率,在普遍3.5以上容积率的郑州,绝对是一处舒适佳境。此次隆重推出二期“大家”,居中央坐拥更丰富艺术人文风景:“盛禧绵长”、“吉禧平安”、“祥禧敬德”、“亨禧献瑞”等等艺术小品,传统祈福中安居乐业。

睿智禧园二期升级巨作——“大家”,居于禧园社区的中轴线上,环“龙形水系”景观轴线分布,龙腾水跃,以帝王天相福佑居家安康。最为难得的是,“一轴、一环、六庭、八园”的园林规划,将怀古的浪漫情怀与现代人对生活的需求相结合,艺术园林与建筑合二为一,兼容诗韵典雅与时尚现代双重风格:“大家”建筑前后过百米超宽的楼间距,园林四季风景进入眼帘,更能保护业主及其家人的私密性生活。

教育: 大、中、小学校就在家门口

孩子,是任何家庭都绕不开的话题,而学校又是每个父母选择家的很大标准。睿智禧园,地处高新区人文腹地,书香浓郁。郑州市首批示范性高中、河南省示范性高中、郑州市

国际教育特色学校——郑州中学梧桐校区就在家门口;区内引入加拿大枫叶小熊幼儿园,所有课程均有加拿大教育专家团队研发设计,加拿大本土专业教师英语教学,享受原汁原味的北美优质教育。

另外,周边小学有郑大实验小学、郑州中学一附小,中学有外国语学校,更有国家“211工程”的郑州大学、河南工业大学、河南轻工业学院、解放军信息工程大学等全国全省顶尖学校环绕周边。这样一个涵盖学前教育、小学教育、初中教育、高中教育和高等教育的黄金教育链条,可以说在郑州唯有高新区能够做到,而睿智禧园的业主可以充分享有这种资源。

生活: 智能家装 创新科技 品质生活

家庭的智能化,才能更加便捷生活,更能放心生活。睿智禧园二期“大家”智能升级,海尔阳台式太阳能热水器、入户市政直饮水系统、雾森系统、置换式新风系统等20多项科技,提高业主居住的舒适度、安全度、便捷度。地暖入户,提供最舒适的供暖方式,健康环保;彩色智能终端,智能家居,开启便捷智能生活;置换新风系统,可将空气彻底净化,保持室内清新健康的空气;室内燃气预警系统,能有效地扼制因燃气泄露引发的安全事故;海尔阳台式太阳能,每一户交房时都安装到位,节能环保,温暖您幸福生活;入户市政直供直饮水,直接输出符合国家标准的饮用水,健康活水,健康一生。



栏目记者 朱梓



雅宝东方国际广场置业顾问王婷婷: 我把客户当亲朋

11月9日,雅宝东方国际广场售楼中心,初识王婷婷,却有一股春风拂面的温暖:1米7的高挑身材,微笑、自信、健谈、亲切、开朗、热情,标准的“90后”美女。年轻活力是她的标签,自信微笑是她的名片,从业刚刚一年的她曾经创下季度销售额超亿元的成绩。

王婷婷,出生于1991年,毕业于郑州大学市场营销专业,专业的选择决定毕业后会进入销售这个行业,自去年10月份进入房地产销售行业,至今工作整整一年。

万事开头难,对于刚踏入置业顾问这个行业的王婷婷来说,感触最深的是每天要大量学习房地产专业知识,背一大堆数据性资料。每当看到其他同事自信地和客户讲解分析时,就会让还未入门的她羡慕不已。“只要我努力的坚持学习,我一定可以的,结果真的并没有让我失望,经过刻苦努力我取得了优秀的业绩。直至今日我还记得卖出第一套房的那种兴奋和成就感,我更加热爱房地产销售工作,我更加自信了。”说到这里,这个美丽的女孩洋溢着满脸的幸福。

在王婷婷看来,销售不同于其他工作,换

位思考很重要,在销售过程中王婷婷会把每一位客户当做自己的亲人和朋友来看待,聆听他们的需求,从最基本的地方着眼,为客户推荐真正适合他们的房子。

态度,决定一个人事业的成功与否,每一份工作都需要依靠个人的热情,积极的投入才会做到称职甚至卓越,只有努力了才会享受其中的快乐和成功。

采访过程中,当记者问到销售成功的秘诀时,王婷婷不假思索地说:“真诚,只有对客户满怀真诚,做到对自己说出的每一句话负责,这样客户才会真正信任你。还要掌握专业度,虽然在这个行业做了一年,但是我不敢说都掌握了,知识是学不尽的。再一个就是亲和力和沟通能力非常重要,当然,最重要就是我的‘交朋友’心态。因此,我觉得学会与客户做朋友至关重要,在与客户接触过程中,自始至终保持朋友般的真挚情感,以情动人,才可以引起顾客心理上情感的共鸣。总之,精诚所至,自然金石为开。”

职业感言:一定不要怕失败,相信自己,一切皆有可能。

大音希声

杨国栋 刘文良