

江雪读博客

大驱动力带来大创造力

创新的“鱼”可以在蓝海中畅游

■ 本报记者 江雪/文

创新,要设立新高度

创新是什么?是家常便饭。这是迈瑞公司老板徐航的名言。

真的是那么简单吗?台湾著名企业家、全球半导体产业“拳王”、联发科技董事长蔡明介就是凭借“颠覆性创新”巩固了企业在全中国20多年的黄金地位。

在清华百年校庆举办的“创新论坛”期间,徐航写博客道出自己的经验:企业的创新是每个企业家必须天天面对的事实。但是行业的不同,创新的意义也不尽相同。我进入的是医疗器械行业,这个行业不仅是强手如林,同时也是各种学科交叉比较密集的行业,所涉及的学科五花八门。我们公司一走向台前,就碰到国际对手东芝、日立这样的大巨头。那么,我的创新就要有新的高度。

如同在球场,一上场碰到的就是乔丹。没有惊慌的徐航很快找到自己的定位:中国的知识分子创业先创新。他的理解是把当年的理想摆到正确位置上来,为中国人的迫切需要制造市场。时间有限,一定要把知识和才华用在解决实质问题上,不要空想。

必须做行业“黑马”的迈瑞事实上就是以积极创新的眼光和态度找准了自己的定位:为中国的需要服务,不做低廉的医疗设备;大公司忽略的市场,我们必须也要凭借技术去打开。让世界同行学着仰望中国的创造者。

事实上,迈瑞做了令国外大公司闻后感到追悔莫及的事情:先满足中国上千个县级医院的全系列监护仪的特定需求,然后逐步从监护发展到临床检验设备,再发展到数字的超声设备、影像设备。目前,不仅在终端市场占有率牢牢占据了国内第一,同时乡镇医院市场也开始使用迈瑞的设备产品。

徐航的远大理想从不跟创新思维分开。他在解释自己如何完成创新过程时,强调少了不少细致的判断。“过去的事实是,中国医疗设备领域70%以上需要进口。这个数字在别人眼里是永远的创伤或者是哀叹,但在徐航眼里就是巨大的创新空间。他坚持多年对这个市场定位付出耐心、品质、毅力、意志换来业绩。“是清华的精神让我看清了理想与现实的距离,也让我清醒地知道做企业家的使命是什么。”徐航说。

没有重复别人的创新,一定是基于使命感的,那样才可以创造出新的价值。

李开复18个月前创办创新工场时面对社会上很多质疑:创业是不是要用教练式、孵化式的模式做出来?

李开复在4月22日的博客中总结了18个月的创新成果:非常让我欣慰的是,18个月里我们投资了28家公司,而这28家公司一共有600位员工,至少一半已经有百万用户级的水平了,而且其中有好几家已经拿到了外部相当好的投资。最重要的是,这28家公司在过去几个月中申请了20个专利。我的领悟是:中国创造的产品要想走向世界,成为创业的强国,必须要达到自主创新的新高度。

“新格局下的责任与创新”是2011中国绿色公司年会主题。正如柳传志所言:我们现在做的这些事情,已经不是什么更高尚的事情,而是持续性的事业,是用一种全新的战略和逻辑应对全球变局,连接商业成功与社会进步,以及如何建构与之匹配的创新能力。

在博客上最活跃、被称为“博客控”的李开复每天关心的话题离不开如何提高创新内涵。过去18年在最一流的外企和最领先的美国创业工作,给他带来的一些反思他毫不保留地奉献出来。他一再坚持的创新的最核心思想就是“创新要有新高度”。

企业家所认识到的创新新高度,其中一条就是对人才的新认识。李开复公开表示进入了信息时代,我们很多成功是在制造业得到的,所以我们会用制造思维来看事情。在信息时代,一个顶尖的人才和普通人才的差距可能是一百倍、一千倍,甚至是一万倍。而过去他们在生产上的差别只有30%到50%。

新高度也包括独特的商业模式。正如马云所说:知识是可以灌输的,但是人类的智慧是启迪的、是唤醒的。人和机器最大的差别是我们懂得创新。我们未来最大的挑战也是需要找出巨大创新空间。我思考,创新无模式。

创新就是感动,是企业家个人对出现问题的看法,所以要创新,企业家的心理基础一定应该是敢于欣赏自己的一切能力,包括创新能力。

经济学家谈到企业创新时有一个启示:创新不是因为你要打败对手而创新,不是为了更大的名,而是为了社会、为了客户、为了明天。

创新,要跟明天竞争

明天是什么?明天是未来,明天是希望,明天也是梦魇。这是很多企业家的共识。重庆力帆集团董事长尹明善5月2日在民营企业家投资与发展论坛上说:为了明天,企业家要把创新当成信仰。信仰天道酬勤;信仰后来居上;信仰埋头苦干。

李开复的观点更为精辟:创新要求企业家必须是那只先知春江水暖的“鸭子”。敏感的意识带来积极的创新行动。

北京银行董事长闫冰竹近日在公司网站专栏上发表文章说:为应对利率市场化挑战,我要求自己要有着与众不同的战略眼光,顺应国际银行业发展趋势找到自己的市场定位“服务中小企业”,深入其他银行不愿涉及的领域,着力构建银行、保险、基金、租赁等高度整合的综合金融服务平台,开创出一片属于自己的崭新蓝海。

在金融业,很多老板不屑于做这些业务。但是,创新行动带给北京银行的业绩令人振奋:2010年,北京银行设立了国内首家消费金融公司,第一批入股保险公司,初步构建了横跨商业银行、消费金融、保险公司等领域综合化经营雏形;与ING合作,正式启动“打造中国最佳中小企业银行”项目,在设立全国首家科技支行的基础上,成立全国首家文化创意特色支行。2010年,转型升级的战略推动者闫冰竹为了应对利率市场化的挑战,再创新的管理模式,成为中国首家走进西方发达国家的中小银行。

“活着就是为了改变这个世界”这句话不仅仅道出了苹果总裁乔布斯的心声,也成为中国很多优秀领军型企业家对自己的要求。

福耀玻璃工业集团董事长曹德旺近日特别强调了自己的态度:24年来,作为企业家,我能够保持行业领袖地位成为优秀企业家、慈善家,就是为了明天而不断地作出种种创新,包括制度创新方面的,1995年就引进独立董事,1996年请国际事务所对企业审计,使公司很早就成为健康公司而成为国际大公司合作的首选公司。

创新,是一辈子的事业

可以相信的是,在不断研究经济学家以及社会学家关于“宏观形势”的观点之后,每个关注当前形势的企业家们都在问自己:既然企业家是善于经营,可以不断地滚动增长、实现真正价值,那么,在“十二五”期间,还能做什么?能做好什么?什么样的创新可以为中国的复兴做出真正贡献?

2006年在香港收购万众电话公司,带来了很好的协同效应的中国移动通讯集团的董事长王建宙说:创新的提示无时不在企业家脑袋里活跃。没有2006年的业务创新尝试,就没有中国移动2007年的收购巴基斯坦巴科泰尔公司的事实和业绩。作为国有企业的领导人员,要实现国有资产的增值,这与上市公司为投资者创造价值理念是一致的。

王建宙在博客上说:我还有一个观点,那就是“小事也可以体现创新灵魂”。做最小的事情,比方说地上有一张纸,大家都熟视无睹,没有人捡。但是,我作为一把手,你们都不做的事情,我要做,我就要把这张纸捡起来了,传递一个信号“臻于至善”。员工进入中国移动的第一天我就要告诉,你做的事情要按照全中国、全世界最高的标准去做,中国移动作为这个行业的龙头,创新就是尽善尽美,没有止境、持续不断。创新是企业家一辈子的事业。

没有持续不断的创新力量、创新意识、创新行为就不会有今天依然屹立的伟大企业,如杜邦、福特、沃尔玛、波音、通用电气。而且,这些企业都是在国家重要的转折时期抓住了机遇,并以技术、管理、模式等大胆的创新成就了梦想,引领了全球的商业趋势。

说到创新是企业家一辈子的事业话题时,记者想到5月2日在北京举办的一个论坛。社会学家对企业家说:前苏联为什么解体有很多解释。其中有俄罗斯专家总结说,世界历史上有两种截然相反的现代化模式,一种是以人为主体的现代化;一种是以人为代价的现代化。正是以人为代价的现代化导致了“苏联模式”的最大失败。

事实上,当时很多企业家明白社会学家的好心所在。其中一个企业家发言说:我不想让员工成为国家成功或者企业成功的牺牲品。我把这个意识和责任感看成是一个企业家一辈子的思想创新,它要和我企业的其他创新一起合成一股积极的力量,推动中国经济健康发展,成为国际舞台上的新生力量。

我们愿意相信每一个企业家的心里话:为中国的伟大复兴不断地创新、求新,做创新的“鱼”,在蓝海中畅游。

序与跋



出版社: 新世界出版社

致亲爱的中国读者

■ 彼得·巴菲特/文

非常高兴这本书能在中国出版,在遥远的大洋彼岸,能与未曾谋面的你们,产生美妙的邂逅。对我而言,中国是一个神秘而遥远的国度,它正以飞快的速度崛起,世界在赞叹中看到它的巨大。中国正在改变世界,从商品制造到价值观的传输,巨龙的吼声变得越来越响亮。

而在每一个快速变革的国家中,都会遭遇这样的难题:我们如何抵御各种诱惑和压力,找寻自己的人生志向,以源源不绝的激情去追寻梦想。我在书中分享了很多关于金钱和幸福的价值,它们基于我的个人成长经验以及我在摸索中体味到的各种挫折和喜悦。很多人认为,我的人生起点很高,没有谋生的压力,自然更容易实现自己的梦想。对于此种看法,我并不认同。离开大学后,我开始独立地生活,不仅要负担音乐工作室的开销,还有房贷的压力。我和其他年轻人没什么两样,都在为了工作和生活不停打拼。我承认自己在很多方面非常幸运,但是我从父亲身上学到了最重要的做人态度:你的人生起点并不重要,重要的是你最终抵达了哪里!

我父亲沃伦·巴菲特,因为在股市上的巨大成功而享誉世界。对我而言,他不仅仅是一个父亲,而且是以话语、行动深深影响我的一个先行者。他极度享受工作带给他的乐趣,每天都在做自己热爱的事。让他最开心的,并不是赚取了多大的财富,而是他从中获得了极大的满足。对他而言,钱买得到的东西始终不是必需品,他生活里的奢侈品很少,开的车也是十几年没有换。他相信,一个人拥有的胆识和决心,比金钱要重要很多倍。

我发现有许多父母会给孩子提供经济援助,让他们的生活过得很宽裕。但假如父母不尊重孩子的独特性,也不允许他们去发掘自己的天赋,这就导致了不幸的结果。孩子需要犯错,才能从中学习;孩子需要创造属于自己的成功,才能建立自尊。当善意的父母给子女铺就的道路太过平坦时,父母就剥夺了子女赢取自尊的机会,这也让孩子们在塑造性格的过程中欠缺了战胜挫折的经历。对孩子们而言,只有战胜这些挫折才能拥有真正、持久的自信。即便是不富裕的家庭,父母也能以自己的言行,影响孩子的人生走向,帮助他们发掘自身的潜能。每个人都有自己独一无二的故事,也有独一无二的方式,寻找自己在世上要走的道路。

我的父母让我印象最深刻的,就是让我知道人生最重要的事,莫过于寻找属于自己的道路,还有幸福(而非财富)。他们身体力行,告诉我快乐有很多方法,而我得找到自己的对抗失败的方式。在这一路上,他们放手让我独立思考与成长,给予我真正的尊重和关爱。

曾有中国读者问我,如果有两份工作摆在你面前,一份乏味但薪水很高,另一份有意义但待遇很低,你会如何抉择?这个问题非常有趣,我选择的答案与本书所表达的价值观念很契合:我会选择待遇低的那份,因为金钱是副产品,真正重要的是工作的实质。钱买不到快乐,而人的价值观才是最稳定的货币,它为我们赚得自尊,赢得心灵的安宁,带来最丰厚的回报。

人生何其短暂,做自己最快乐的事,不要左右于他人的眼光,由自己去定义成功,这样你才能真正地拥抱幸福。准备好了吗?请跟我一起踏上这场美妙的探索旅程。

企业家荐语

人人都知道学习巴菲特投资,但是读完彼得的书后,我的新体会是更应该学习沃伦·巴菲特做父母。一般人可能羡慕生在一个富豪家的天之骄子。但是股神明确地否定了这一点,他认为,家庭给了富二代“豪华的环境、贫乏的人生,他们不是生来嘴里就有“金汤勺”,而是生来背上就插着“金匕首”。

因为,股神给了彼得独特的教育。虽然他只给彼得9万美元,但却给了他一个支持、鼓励、诱导的环境。他鼓励彼得:如果你想人生多姿多彩,就试着学所有有兴趣的事情。他鼓励彼得审视自己内心,寻找自己的热情所在。股神理解,找出热情所在是一个辛苦而又玄妙的过程,需要很大的自由空间,父母若是施加压力只会适得其反。是那样的环境和苦心的父母才造就了今天成功的作曲家彼得·巴菲特。

今天的中国非常需要学习这样的教育方式。中国的有些父母对孩子期望甚高,一味地要求孩子按照父母的理想去做,全然不听孩子心中的声音。有些中国的父母给孩子太多的溺爱,教育孩子一切“向钱看”。这反而是在孩子身上插“金匕首”。

当我在微博上转发一些《做你自己》的精华,我得到了很多很积极的共鸣,其中一条微博被3万人转发。彼得完全可以轻轻松松进入投资界,靠着父亲的名声获得成功。但是,当他放弃了这样的人生,而走向自己喜欢的音乐人生时,他便具有格外的说服力。

——创新工场董事长李开复

镜鉴

“榔头”砸到脑袋代价不仅是伤疤

■ 北北/文

资料显示,除了2009年8月7日已被执行死刑的首都机场集团公司原总经理、董事长李培英以外,近年来,中国民航系统分别因严重违法违纪法被“双开”、“双归”的高管还有张志忠、宇仁录、黄刚、黄登科,年纪分别在45—60岁之间。

事实上,无论从职务还是从工作的年限看,这些企业高管都不属于“不懂法”的群体。但是,很具有讽刺意义的是,当北京市某高官近日知道自己已被判10年徒刑时,还是那句话:“我真是不知受贿170万会判这样重。早知,打死也不会做。”

当“利剑”穿透身体带来的伤疤永远像法国作家霍桑代表作《红字》中的“红A”一样刺在他们的脑门上时,我们也听到了他们灵魂的忏悔。然而,在这些人的呼吁中我们更倾听到这样的心声:请明晰模糊的法规,取消弹性的规定,严格程序,加强监督

和上诉机制,别让规则形同虚设。把看得见的“潜规则”改为“显规则”。

这不是戏言。2011年才过去4个月时间,各个行业频频出现违纪违规违法现象,企业法人“锒铛入狱”现象有增无减。这是近日法律界人士在“法律与传媒高峰论坛”论坛上强调的观点。

5月9日,笔者读到一则新闻:重庆市第一中级人民法院对重庆隆物物业发展有限公司董事长、总经理政治犯组织、领导黑社会性质组织罪、组织卖淫罪、寻衅滋事罪、滥伐林木罪、高利转贷罪、行贿罪,数罪并罚,判处有期徒刑,剥夺政治权利终身,并处没收个人全部财产。与此相关的举动是,5月10日,重庆开始了新一轮的“食品行业打黑行动”。当地领导指出:人民群众已经被“黑心老板”经营的“黑心企业”生产销售“黑心食品”逼得不知所措。每天面对报道的“毒辣椒”、“毒馒头”、“毒牛奶”的压力不亚于8级地震。有“黑”

在就必须坚决地打。

大凡有点理性判断的人都明白,触及法律的人毕竟是企业家群体、企业管理者队伍中的极少数人。但是从法院审理后公开的“彭治民组织、领导黑社会性质组织,采取暴力、威胁和其他手段,有组织地进行违法犯罪活动”的事实看,令人发指的“同类行为”的确是极其严重地伤害了人民群众的利益。

法律人士对笔者说:尽管有“笑星周立波”讽刺中国经济犯罪人员越来越普通化、小级别化,但是,严重的现实依然是“犯罪人员层次越来越高”。而这个“层次的人”大多是因为社会上存在的“潜规则”空间而慢慢滋生出来的。

“潜规则”几乎无处不在,这是中国社会一个极其严峻的社会课题。当“贿赂门”再次牵扯到跨国公司雅芳中国公司管理人员时,笔者5月9日看到的结果是“4名高管及时落马”。

有及时,就有不及时。中国民航的多个高管如果有这个“及时”也不会给企业和社会带来如此恶劣的影响。但是,仅仅口头上强调“治病救人”已经不符合时代特征了,必须拿出像美国《反海外腐败法》这样的“利剑”才可以代替日后的“法律制裁”。跨国公司正是因为根据《反海外腐败法》规定的“自我举报”形式使得企业高管的“违规行为”得到有效控制。

全社会以及企业管理者在“反腐倡廉”活动中应该如何思考?社会学家和法律工作者的提示是:可以借鉴西方很多方法。美国的商业系统强调企业诚信体系的同时,一定对投资国有加强相关法制建设的严格要求,来保证“反受贿行贿”成功。“法”的提醒不是另一种“潜规则”,也不是“暴力”,而是本着“治病救人”的态度帮助当事人维护生命权利。任何一个人在犯错误的关键时候得到“法令”的提醒,应该是最积极的方式。不然,“榔头”砸到脑袋,代价不仅是伤疤。