

【向美国总统学习高端管理之九】

柯立芝：“无为而治”创造繁荣

丘岩

约翰·卡尔文·柯立芝原本是美国第29任总统沃伦·甘梅利尔·哈定的副总统，哈定在总统任期中病逝，柯立芝随即由副总统紧急递补成为总统。说来也巧，恰恰在柯立芝执政时期，美国经济飞速发展，这一时期也称为“柯立芝繁荣”。“柯立芝繁荣”虽非柯立芝一人造就，但若不是柯立芝的“无为”式管理，也许这一繁荣景象会至少推迟到10年之后才可能出现。

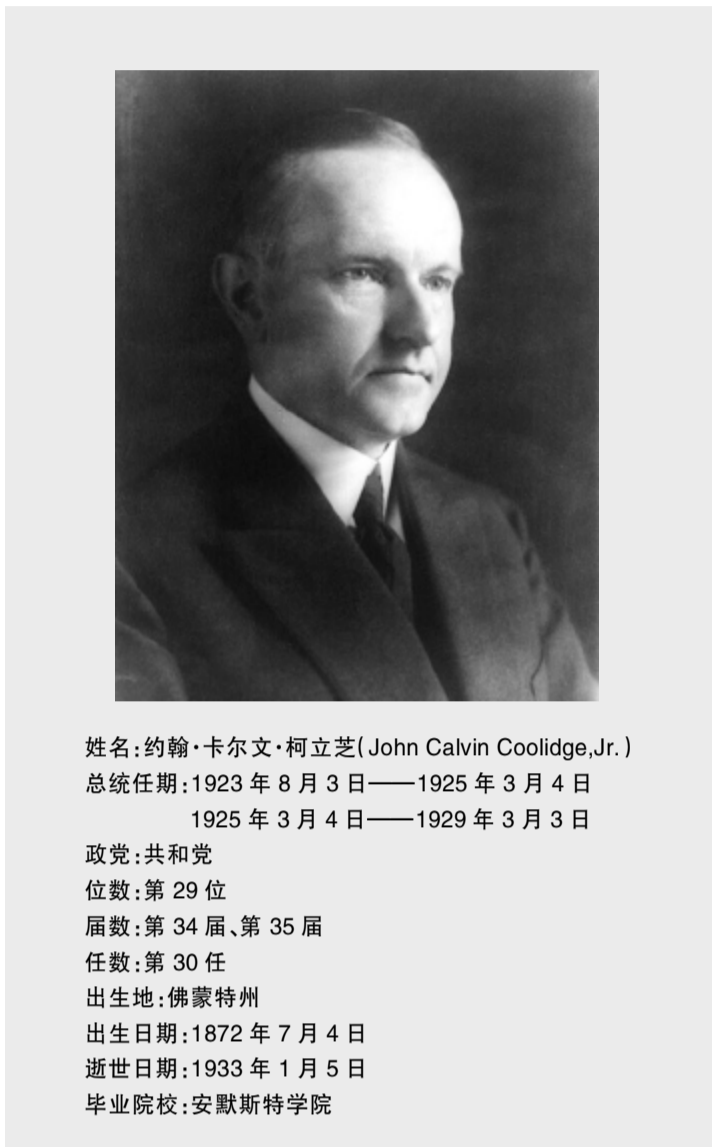
放任的管理：“小政府、大市场”

《道德经》曰“自然之道本无为”，柯立芝曰“少管闲事的政府是最好的政府”；老子的为政之道是“无为而治，则无不治”，柯立芝的管理之道是：让政府隐形，让市场自由起来。中华5000年的管理精髓，这位约翰·卡尔文·柯立芝运用的轻松而娴熟。

柯立芝堪称美国历史上最悠哉的总统，出了名的“懒惰、嗜睡”，据说一天最少睡11个小时，中午午觉经常一睡到下午5点，起来之后再去看个电影什么的。柯立芝的懒不仅表现在贪睡，他甚至懒得多说话，被称为“沉默的卡尔”。一则轶事是这样的：一位女士在一次晚宴中坐在柯立芝身边，对他说“柯立芝先生，我刚和一个朋友打了个赌，他说不可能让你说出两个以上的词。”柯立芝回答：“你输（You lose）。”不明就里的人们会问：如此懒散而寡言的总统怎么能管理好美国呢？

其实，柯立芝的管理方式，是对他和当时的美国来说非常聪明的管理方式。当时美国正处在战后的经济恢复期，在柯立芝看来，“无为而治”最能充分发挥全美国人民的积极性和聪明才智，是顺应时代发展的最佳选项，柯立芝能够做到贪睡寡言，正是从政的高尚修为。柯立芝出任总统时，面对着一个四分五裂的共和党、和一个信誉扫地的联邦政府。作为总统，他的行事风格是少说、多做，他执政最突出的特点是不干涉工商业具体事务，把更多的权利留给社会基层。

管理与其他工作一样，目标过多会主次难分，干扰执行程序。管理者的惜字如金，能够给团队最明确的执行目标，因为只要他说出来的



姓名:约翰·卡尔文·柯立芝(John Calvin Coolidge, Jr.)
总统任期:1923年8月3日—1925年3月4日
1925年3月4日—1929年3月3日
政党:共和党
位数:第29位
届数:第34届、第35届
任数:第30任
出生地:佛蒙特州
出生日期:1872年7月4日
逝世日期:1933年1月5日
毕业院校:安默斯特学院

话，那就一定是重点要做的事。柯立芝的沉默是刻意为之，他后来提到：“总统的话分量太大，决不可恣意乱说。”他强调：“联邦政府不要用政治来冲击经济，要凭经济规律和企业自我调节来解决经济危机和劳资纠纷。”他和他的财政部长安德鲁·W·梅隆的税务政策的核心是：减税、减少纳税人数。权力下放之后，若非必要，管理机构绝不干预。

柯立芝坐在全世界最牛组织的第一管理者宝座上，做着看起来毫无管理的工作，他的目标只有一个，就是让事物按照原本的规律去发展。在这样的理念下，企业自己管理自己，美国式的自由得到巨大的发挥空间，柯立芝当政时期，一个几乎无政府管理状态的国家，工业生产指数上升了70%。这种宽松的管理作风，为美国的科技进步也创造了良好氛围，美国大企业都建立了自己的科研机构，收音机、电话和汽车开始普及，1925年时美国每6人拥有一辆小汽车，而与之相比，英国

同时期每100人才拥有一辆小汽车。

道行高深的领导者，其指挥着似行云流水般轻快，自己毫不费力，却调动了团队成员的高昂兴致，其技艺之莫测就像高手下棋，一干人等尚在迷茫，棋局胜负已定。柯立芝的“小政府、大市场”，便是棋局的关键所在。

行为有规则：该出手时就出手

低调的管理者能够从日常的观察与思考中，摸索出一套适合这个团队的运行法则，有了日积月累的谨慎实践，才能够危急之时镇定而果敢的指挥全局。

1919年，波士顿警察局的警察组织成立警察工会，警察局局长埃德温·U·柯蒂斯不认同警察工会而撤了工会领导者的公职，第二天，大约3/4的波士顿警察走上街头抗议。此前，时任州长的柯立芝一直关注

冲突的发展，但并未干预，直到失去法治的波士顿街头发生了零星的暴力事件和骚乱、警察局局长埃德温·U·柯蒂斯被撤职，柯立芝才采取行动。不动如山、动如雷霆，柯立芝调动了大量国民警卫队，以武力威胁迅速平息了波士顿警察罢工，同时，性格温和的柯立芝州长以少见的威严和霸气宣布：参加罢工的警察全部免职，重新征召警察。

波士顿警察罢工事件将柯立芝推入国家的聚光灯之下，这次行动使他失去了一些工会的朋友，但全国的保守派却看到一颗政治新星的冉冉升起。关键时刻，明确的立场、干练的作风、该出手时就出手的魄力，大大提高了柯立芝向更高级管理职位晋级的速度。

柯立芝的言语虽少，但是高效，他只有有用的话，他曾说：“我想美国人希望他们的总统是头沉默的驴。”但直至他去世之前，他是当时美国历任总统中召开总统记者会次数最多的，任期内总计达520场；他还是第一个在记者招待会上允许记者后续追问的总统。

柯立芝总统对管理的干预多数用在否决上。他在总统任期内对政府进行了一些整顿，革除一些引起民愤的贪污渎职的官员，同时削减所得税税率，鼓励投资。最高所得税由一战时期的77%减至25%。至1927年时，全国只有2%的人需要缴纳联邦所得税。除了减税外，柯立芝还提议减少联邦政府开支和减少联邦债务。为此，他拒绝签署了一些已由国会批准的花销，他认为政府决不能乱花钱。更极端的，是1927年密西西比大洪水，柯立芝一直对联邦政府主导防洪及救灾事宜不甚热心，并且认为亲自走访受灾地区不过是政治作秀，于灾情毫无益处，反而要浪费灾区本就紧张的资源。若由联邦政府负责救灾并埋单，只是给官僚机构扩充的机会。因此柯立芝不主张联邦政府划拨巨额款项救灾。

美国从1923年直到1929年，每年生产率增长近4%，1929年，美国在资本主义世界工业生产比重已达48.5%，超过了当时英、法、德三国所占比重总和，以致柯立芝总统声称，美国人民已达到了“人类历史上罕见的幸福境界”。虽然历史对这个所谓的“柯立芝”繁荣有所争议，但这个时代已经深深烙上了柯立芝的烙印。在声望颇高的时候主动选择急流勇退，除了柯立芝，只有华盛顿了。

361° 携手One Way Sport 进驻专业户外体育市场



361° 总裁丁伍号(前排左)与OneWay 总裁安德里亚斯·班尼特共同开启大中华区新未来

洪雅如 陈芳

2013年10月30日，361°集团与北欧著名运动品牌One Way Sport在香港开启战略合作关系，建立永久性的合作，共同开拓大中华区(包括中国大陆、香港、澳门、台湾)市场，开启跨地区、跨文化的创新合作。361°总裁丁伍号与One Way Sport董事长及首席执行官安德里亚斯·班尼特(Andreas Bennert)出席发布会，并就合作广阔前景进行了深入交流和展望。

据悉，361°集团与One Way Sport将共同成立合资企业，其中361°投资公司和One Way Sport分别持有70%及30%股权。合资企业拥有One Way Sport在北欧运动与户外运动产品资源，将负责在大中华区拓展户外装备及骑行市场，并由361°负责合资企业团队组织以及大中华区设计、生产、分销和推广One Way产品等日常运营和管理；One Way Sport将提供产品的设计、研发及技术创新支持。双方将共同合作推动及促进One Way产品在大中华地区的市场拓展。

One Way Sport是增长速度最快的北欧运动品牌，在户外运动、冬季运动以及专业骑行运动领域的硬器材、技术服装等方面具有广泛的产品组合。One Way Sport于2004年在芬兰赫尔辛基创立，现已在超过28个国家顺利开展销售和品牌推广，并通过积极支持、赞助大量国际顶尖的年轻运动员和运动员，而深获年轻一代的信赖。并且，One Way也是2015年瑞典法伦北欧滑雪世界锦标赛和2017年芬兰拉赫蒂北欧滑雪世界锦标赛的国际主要赞助商和官方供应商。而361°作为推动全球体育运动不断前行的一员，始终坚持以中国乃至世界更多的运动爱好者提供高性价比的专业装备。

基于此，双方的合作堪称强强联合。安德里亚斯·班尼特对此表示，One Way Sport与361°的合作关系首次将两个成功品牌在销售及营销方面的优势及经验整合。这次合作中，将整合One Way Sport在营销、创意及设计方面的优势，并将这些优势与361°在中国的稳健基础结合，从而建立One Way成为中国户外及冬季运动行业最具现代特色及成功的品牌之一。

361°总裁丁伍号也表示，361°相信与One Way Sport的合作可以为大中华区的运动爱好者提供更好更专业的细分运动产品，此项合作，不仅能够为大中华地区市场的户外运动和骑行运动爱好者带来更专业更具挑战性的产品，更是在跨地区、跨文化前提下的，一种创造性融合的理性探索。

2013 安徽中外名优商品展暨2014 全国年货精品展销会(合肥)

2013 中国(安徽)中外名优商品展是在原第八届徽商大会策划举办的商品贸易展基础上独立运营的一届国际商品展销会。

展会展出面积约20000平方米，拟邀请境内外及省内知名品牌企业现场展销，同时结合线上线下销售渠道，组织进出口企业、流通企业、大型商超、知名电商等专业采购商与参展企业开展专题对接采购洽谈等活动。

布展时间：2013年12月4日—5日
会期时间：2013年12月6日—8日
展会地点：安徽国际会展中心·A区

联系方 式
组委会合肥秘书处(总部)
单位:安徽美展国际会展管理有限公司
地址:安徽省合肥市经济技术开发区
区繁华大道安徽国际会展中心6#门
邮编:230601
联系人:任晓君
电话:0551-63850166
传真:0551-63850005
邮箱:ahzwmp@sina.com
网址:www.ahdfce.com

北京工商海淀分局 打击假冒伪劣维护消费者权益

今年，海淀工商分局积极开展打击假冒伪劣专项整治工作，强化商品质量管理，切实维护辖区消费者权益。一是积极开展流通商品质量监测。在市场流通领域中开展了二十类商品的抽样检测，有针对性地开展了电子商务平台的商品质量监测工作；二是刚柔并济管理商品质量问题。通过社会联动机制排查重点隐患，同时运用行政提示、行政约谈等柔性执法手段，提示企业履行相关责任义务及经营不合格商品将承担的法律后果；三是全力打造良好消费环境。在全市范围内创建了首个以工商消费安全为主题的公共微信账号，对容易引发消费纠纷的问题和领域进行提示，时时发布重点消费警示信息；四是倡导企业诚信守法经营。积极推进市场“规范经营示范店”评选活动，试点设立小商品市场“诚信经营多媒体系统”，推出三项创新诚信管理制度，有力提升了小商品市场的规范性和自我管理能力和自我管理能力，降低了假冒伪劣商品的出现率。

北京海淀工商专栏

智库

品牌战略与营销广告专家

翁向东 做品牌是相同产品卖出不同

品牌核心价值既有众所周知的功能性利益，更有情感性与自我表达性利益。运用之妙只在“合适”二字。不少人可能会在理解品牌核心价值差异化时偏重于品牌给消费者提供的物质层面的功能性利益，即产品卖点(独特的销售说辞)或极端地理解为品牌核心价值主要就是品牌给目标消费群传达物质层面的功能性价值。事实是，很多行业都趋向同质化，功能利益层面几乎无法挖掘出差异化，真正考验做品牌功力的是把同质化的产品卖出不同，方法就是从情感和自我表达价值层面进行差异化。

企业管理专家

蒋锡培 传统产业要与互联网相结合

新兴产业和传统产业是互相关联的，传统产业在互联网的支撑下，才会有更迅猛的发展和未来；传统产

业如果还是延续老路，将很难生存和发展。传统企业被新的公司替代有很多的原因：首先是新公司制度更适应不断变化的市场竞争环境，第二是新公司制度更容易被80、90后年轻人接受和适应，第三是新公司更容易应用新的技术，商业模式也更优秀。另外，还有管理相对传统企业更加到位等，所有这些因素都支持新公司更容易创新。

新浪博客推荐博主

白腊 创业最好选择能够长久做的

我们选择创业的时候，尽量选择自己熟悉的，而且自己感兴趣，还要有特长，而且能够长久做的行业，不要中途频繁换行业，那样浪费时间太多，而且浪费成本更多，还消耗心力，脑力，体力太多。那样只会消磨我们的意志力更多，而且成功率更低，就像炒股，那些喜欢频繁换股的，哪个不是亏得很惨？

而看看欧美很多跨国大企业，哪个没有几十年到上百年以上？而

且还都是从小做起，在漫长的历史中，慢慢做大做强。而我们很多时候总是想赚快钱，总想一夜暴富，这在现在到未来的历史机遇中，很难很难。

著名管理咨询专家

王吉鹏 高端不能赢了利润丢了品牌

企业走高端路线，最大的困难就是无法把持住自己。很多品牌，一旦高端了、有些知名度了，就会想方设法多挣钱，把产品线无限地延伸，不控制产量，力求利益最大化。做高端品牌，“量”这个字很重要。一方面，是产品质量，也相对比较把握；另一方面，就是产量。只有把产量控制在一定范围内，只为它特定的客户群服务，才能真正成就一个奢侈品品牌。有一份研究报告说，在全世界的奢侈品品牌中，有90%以上的奢侈品品牌，出于经营困境和增加盈利的种种原因，都进行了品牌的产品线延伸，其中有90%延伸失败，误入雷区，仅有10%幸存。

经济学家

江瀚山 中国金融业已慢慢“学坏”

中国金融业的发展，本应有机会和条件很好地服务于实体经济的发展，使整个金融业在服务实体经济过程中真正做大做强，但现在的危险因素是，中国金融业的改革和发展，跑偏了方向，一方面“残酷无情”地盘剥和挤兑实体经济，另一方面在一些所谓的海归金融精英及崇洋媚外的投机分子的忽悠下，偏离了金融业的本质属性，失去金融业的贞操，不切实际地引进不少西方的金融业务和投机产品，并为整个金融业的发展，正在制造越来越多的毒素。由于国家财政和少数投机者可以大大受益，结果所谓的金融创新演变为西方金融衍生业务的“跟屁虫”。在我看来，中国整个金融领域，已经开启的虚拟衍生交易，都是弊大于利，应该统统关掉，中国虽然见识少、觉悟晚，但也不至于跟在欧美国家金融业的后边“啃吃西瓜皮”。