

企业家微信圈：大咖们的江湖故事

■ 本报记者 江雪

2016年2月25日,当新浪开始了“微信朋友圈营销”培训后,主题渐渐靠拢在了“微信营销案例”上。一些接近于成功的人士,开始瞄准那些“大咖故事”并反复演绎。

于是,岁月中那些沾满哲学、人文味道的“江南院”、香山书院、亚布力“闭门论坛”等“企业家江湖圈子”,逐渐开放为80、90后们认可的“微信朋友圈”。

这个“圈子”也悄声地开始在世界经济舞台上绽放异彩。

“微信圈”，诚信文化理念圈

猴年春节前夕,当中国的马云在瑞士举办“家宴”,举着自拍杆,与各路西方政客、企业家、投资人“玩自拍”时,“浙江微信商圈”里像开了锅一样热闹,马云也满足地做了一次“自媒体主编”,自由地抒发了自己的心声。

“微信朋友圈”里,被马云“表彰”的乡村教师,也许不那么关注阿里巴巴又赚了多少钱,又与哪家企业合作、签约。他们看微信圈的心思在于,看朋友们是否支持马云继续做乡村教育慈善事业,他们的激情是否愿意为那些贫困的孩子而激动。

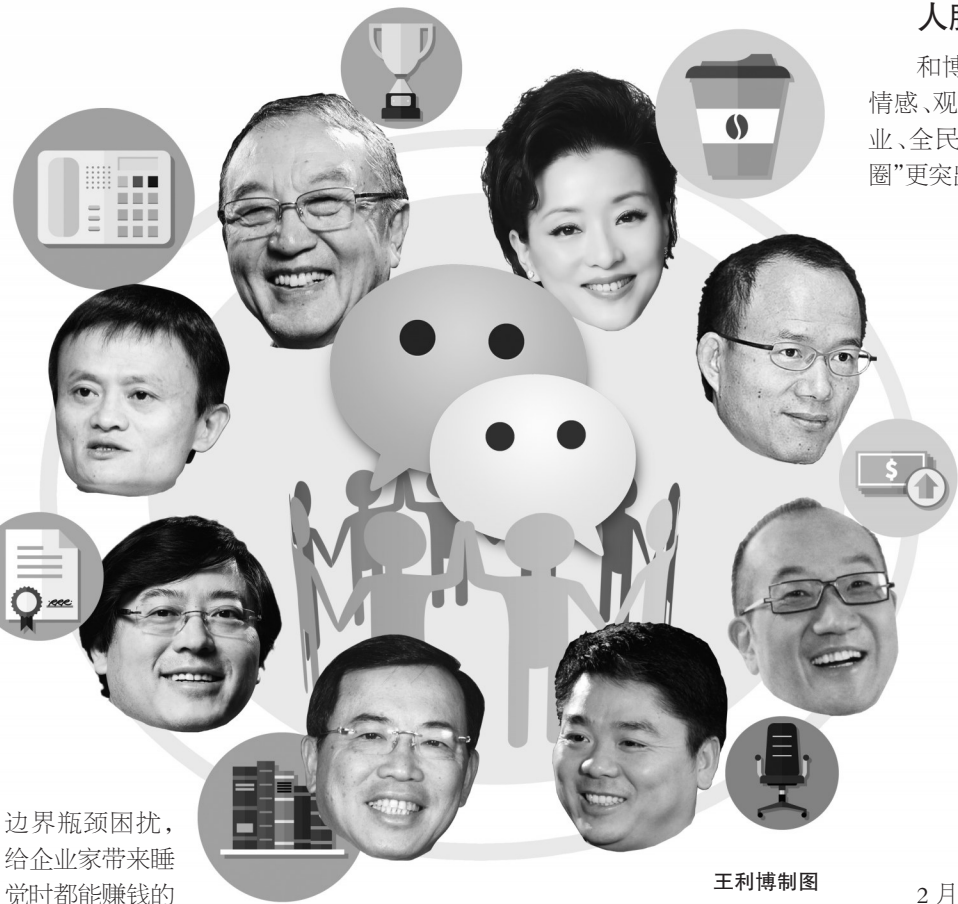
而“浙商”则从很多细微之处,找到和自己事业相关的种种信息。而以往多年,如此敏感的“细枝末节”,只能靠媒体记者的“二次采访”。

在财经观察者看来,这样的“线上、线下”情感沟通,就是“商业合作的基础建设。企业家也好,创始人也罢,你的诚信、你的理念、你的速度、你的实力,很难掺假”。

2016年2月18日,辽宁沈阳一家孵化器公司老板为《中国企业报》记者展示了她在美国加入的“加拿大创客派对微信圈”。当圈里刚刚发出“一句话价值”,世界各地的“会员”就给出各自的思考。

这样的“朋友圈”,该老板一年时间创建了10个。她表示:“不出家门,一样与世界各地的商圈朋友做深刻沟通。这是新工具。”

“通过社会系统的运作、运转,提升了项目社会层面的巨大价值”。一年来,创客派代表胡斌每晚对世界各地“微信圈”分享创始人刘少丹“所罗门”文化观点:扭转成本越来越大的



王利博制图

边界瓶颈困扰,给企业家带来睡觉时都能赚钱的财富。

“和马云、王石、柳传志、李东生在亚布力论坛期间‘玩自拍’、微信上传播自己的‘行动、言行’一样,‘微信圈’里的任何信息都是企业家的诚信工程,所以,每一位企业家、管理者在创建自己的圈子时,更谨慎、精心、真实。比起博客、微博,更加人文。”2月21日,一位参会的媒体人表示。

“微信圈”，情义无价展示圈

往年,杨澜做企业家、搞文化产业投资的时候,其微博、博客是她吸引眼球的主阵地。

2014年,当杨澜的“事业重心”再次转移回慈善事业和“企业家人物故事”采访、制作、主持时,选择她做“品牌代言人”的化工企业、服装企业,快速为其建立了“微信朋友圈”。

虽然杨澜没有参加2016年2月的“亚布力企业家论坛”,但从客观效果看,此次“亚布力论坛”成为了中国企业家“微信圈”高潮迭起的关键词点。

历史一定会记住这个“微信圈”发生的故事:杨元庆的“痛苦”被郭为

的宽容、理解、支持化解。联想集团的“微信朋友圈”再也没有了“杨元庆和郭为的隔阂”。那些想加杨元庆微信,却怕郭为“不开心”;加郭为微信,则担心杨元庆不舒服的“大咖”们彻底释怀了。

此时,“企业家圈儿”被“相逢一笑泯恩仇”的温暖定格。

郭广昌、王石、任志强、柳传志、郭为、杨元庆、王梓木、李东生,哪位“大咖”不是战战兢兢地走进猴年?“微信圈”是温暖,还是冰冷,实则就是“商业大战”的“主旋律”。

当联想两位“少帅”终于拥抱在一起,各位企业家大佬给予欢呼时,强调“孤独感”的王石心里是翻江倒海的。这段日子是他60多年的岁月中最难过的。但也是冯仑等企业家在“微信朋友圈”的温暖和支持,给了他再次“谈野心”的勇气。

“当‘微信朋友圈’的功能越来越超强的时候,商业味中一定是要加入‘心灵鸡汤’的。在为彼此提供商业信息、创新灵感、投资人脉以及公关技巧的同时,社会性渐渐显示出来了。”2月20日,吉林省民营企业家协会一位负责人对《中国企业报》记者表示。

“微信圈”，人脉资源建设圈

和博客、微博表达企业家修养、情感、观点有所不同的是,在全民创业、全民经商的互联网时代,“微信圈”更突出人脉资源的优势。

微商时代,“微信圈”已经演绎成为真正的商业阵地。

2月21日,春晚“抢红包”商业策略,遭全民“吐槽”的企业家马云给出的解释是:“如果支付宝不设置抢红包,看春晚的人有什么意思?”敢于嘲笑自己的马云接着阐述了自己的使命并表示:“我想和邓小平喝茶”。

显然,在马云的内心世界,邓小平是他朋友圈的“贵人要客”。

这不是普通的人脉资源,而是中国企业家一代人的使命感镌刻出来的“梦想资源”。

2月24日,没有出席“亚布力论坛”的王健林开启了欧洲之行,并在牛津大学向全球输出“王式价值观”。有点喜感的是,前后几天时间里,刘强东也在“个人微信圈”为妻子“奶茶”投资优先“点赞、叫好”。同时间招来传统企业家“炮轰”的刘强东,前一天在“内部朋友圈”发布了“与黑龙江省长会谈”的消息和图片。

在各大机场听马云“心灵鸡汤”的时代过去了。

由马云、冯仑、郭广昌、史玉柱、沈国军、钱颖一、蔡洪滨、陈晓锋八名企业家和著名学者等共同发起创办的“湖畔大学”又成为“三位新三少师爷、汪小菲、陈方毅”与“霍启文、吴国平、林奇、姚劲波”等大咖的“人脉圈子”。符号是“黄埔军校湖畔大学”。

2月17日,新三板的“女首富”身价超45亿”消息爆出。李亦非的“朋友圈”真的不是她所说的“闲来无事跟首相叙叙旧,或者跟首富喝喝下午茶谈谈人生”,而是生动地诠释了金融界“谈笑间檣櫓灰飞烟灭”的上流社会生活。

据说,由百度、搜狐、华谊兄弟、东田造型等知名企业领导者创建的“夫妇朋友圈”开始升值。

对于企业家而言,微信这个互联网时代的“工具”,还只是个工具吗?



陈时明

才职业化”的思路,进行人才培养。

一是推进员工绩效考核。深圳分公司开展员工季度绩效考核,实现全员覆盖,并与项目季度兑现挂钩,进一步激活员工的积极性。二是强化人才培养。积极开展“卫星青年锤炼营”、新员工培训、导师带徒制、青年大讲堂、职工书屋等多种不同的专项培训方式,不断营造良好的培训氛围。三是加强员工轮岗交流,推进青年员工在机关与项目之间轮岗,实现员工转岗常态化。

在现代建筑业转型升级的新时期,陈时明紧跟时代潮流,不断思考和探索,以“敢为天下先、永争第一”的三局精神,积极投入到全面深化改革的时代浪潮中,苦干、实干加巧干,科学管理、开拓创新,引领企业实现跨越式发展。

江湖



王雪红“被骗”

台媒《世界日报》报道,据传宏达电董事长王雪红在美国遭到教会人士诈骗740万美元(约合人民币4862.54万元)。她目前已在美国法院提出起诉。

解读:

企业家王雪红20多年来一直备受关注,一是家族优势;二是西方文化背景。

该报称,加州执业律师蔡旌明受王雪红之托,对常如武与李薇林夫妇两人提告,控告两人涉嫌诈骗宏达电董事长王雪红。根据资料,王雪红捐给“基督之家第四家”约740万美元,遭常如武与李薇林两人挪作私用。两人已在2月8日被捕,并以每人20万美元保释。

可见,王雪红是非常信任朋友常如武夫妇的,所以才有了“指派为威盛在美国地区的总经理与CFO”。

这个事实也为内地企业家提示了一个趋势:情感为基础的项目合作、投资,是有着一定风险的。无论你的家底多厚、个人感情多深,商业之路的保险经营和管理一定不要忘记“依法”。



华为郭平高调出山

日前,MateBook发布会后,华为消费者BG CEO郭平亮出观点:MateBook在华为经历了不少争议,但最终还是出现。

解读:

对于华为为公司来说,这是一个新的历史时期。公众认识华为为同时,不但要认识任正非,也要认识郭平。

“不在等待中失去机会”的华为,近段时间和联想发生了意想不到的“冲突”。由此,杨元庆也受到了很多人的“指责”。

或许这也是任正非要做好的“接班人”工作。华为一定要有国际眼光的职业经理人团队来向世界“讲话”。

事实上,华为高管的“任何表态”都是行业的“风向标”,值得行业人士耐心仔细地去研究。



刘士余出任证监会主席

中国之声《新闻纵横》报道,中共中央决定,任命刘士余同志为中国证监会党委书记,免去肖钢同志的中国证监会党委书记职务。

解读:

在北京大风降温的那天上午十点多,金融街19号的大门前,很多人见证了“历史时刻”:证监会副主席方星海等人排着队,与肖钢握手言别。

在公众的期盼中,中国证监会迎来了第八任主席——刘士余。

出生于1961年、毕业于清华大学水利工程系水利水电工程建筑专业、曾先后工作于上海市经济体制改革办公室、国家经济体制改革委员会的刘士余,在行业人士眼中是“不折不扣的银行系”。

那么,也是说刘士余“一定为人低调,成为焦点的时候并不多”。至于个人是不是“非常勤勉,低调务实,面对比较陌生的领域,都能很快进入状态”人们并不看重。公众要的是,“情商比较高的人”能带来“股市的稳定”。

春天来了吗?



马云“想找邓小平喝茶”

2月19日的亚布力论坛年会,马云在回答“怎么看中国经济目前的状况”以及“信心和未来”时解释说:“现在年轻人都加入服务业、消费行业和科技企业,这就是大趋势,是未来经济发展的三辆奔驶。”他还加上一句:“最希望和邓小平一起喝茶”。

解读:

对于目前的转型阵痛,马云坚定地认为:这“三辆奔驶”都是消费导向型、市场导向型的行业,需要让市场来做,而不是像之前依靠政府来推动“三驾马车”一样。

马云的话,大家听了之后还是想听第二遍。聪明的他,也时而添加点“新料”。

马云还是爱举例子。比如“像是电的发明,你却还在以烧煤烧油的思维来看电的使用,必然要被冲垮”。

其实,明眼人懂得,这不是企业家简单的“个人怀旧”,或者“胆怯了想寻找依靠”,而是他真实地捕捉到了“未来还是需要勇气”。

有好事者猜想:“马云见了邓小平喝茶时会说什么?”是支付大战和BAT竞争?是微信一样的社交?

其实,马云告诉了大家:再过十年,阿里巴巴是否存在,BAT是否存在,都不好说。

马云提醒企业家、创业者:不要等到年老力衰时再找接班人,要趁着年轻力壮、精力充沛的时候去考虑接班问题。

(本报记者江雪整理、点评)

品质发展 砥砺前行

——记2015年深圳市优秀施工企业家获得者、中建三局集团有限公司深圳分公司执行总经理、党委副书记陈时明

■ 杜丹丹 苏民

当其他行业都如火如荼地与互联网拥抱时,建筑行业也不甘落后。“在互联网+时代下,探索应用技术手段降本增效的可实施方案,提升企业盈利水平”,自2013年担任中建三局集团有限公司深圳分公司执行总经理、党委副书记以来,陈时明就把目光投向了“互联网+建筑”技术改造上。

作为中国技术创新的最前沿,多年来,陈时明以深圳地区为大本营,不断开拓进取,奋力开拓东莞、惠州、汕头、普宁等周边市场,先后承建各类工程达30余个,其中承建深圳湾体育中心、华润深圳湾国际商业中心项目等一系列代表工程,不仅获得了2015年深圳市优秀施工企业家称号,还荣获市级、省级及国家级多项荣誉,积极为深圳建设作出了突出贡献。

面对建筑业逐步下行的趋势及其沿海地区激烈的市场竞争,陈时明秉承中国建筑“过程精品,质量重于泰山,品质保障,服务跨越五洲”的理念,深知安

全质量是建筑业的生命线。

在日常的安全检查和管理工作中,严格落实“551计划”,通过强化安全标准化体系的贯彻和执行,强化重大危险源的监控,强化安全应急管理,强化安全文化建设、加强培训交流与实践锻炼和建立履约周汇报制度,每周汇报项目进度、安全、质量管理情况、存在的实际问题及拟解决的措施等方式,有效杜绝重大安全事故的发生。

面对繁重的施工压力,陈时明大力推出通过对工程管理履约情况问卷调查、坚持客户回访制度、工期预警等举措,加强项目履约,工期履约率90%以上,且业主评价整体较高,华润项目、颐安项目、中电等重点项目收获业主表扬函21份。

科技创新是提升企业核心竞争力的关键和基石。随着建筑市场竞争日益“白热化”,施工企业不可避免地进入高投入低产出的微利时代,科技创效越发成为提升企业盈利水平的必然要求和重要途径。

陈时明大力推进技术与经济相结

合,加强技术管理精细化,加大科技创新力度,在互联网+时代下,探索应用技术手段降本增效的可实施方案,提升企业盈利水平。他带领公司成功推广建筑业十项新技术,创建科技示范应用工程,截至目前,分公司已获得实用新型专利16项;成功发表国家级和省部级论文8篇;深圳湾体育中心项目管理成果喜获国家优秀工程结构奖、第十二届中国土木工程詹天佑奖、第七届全国建设工程优秀项目管理成果二等奖、广东省建设工程工匠奖等;厦禾村改造项目获得广东省建筑业新技术应用示范工程。分公司斩获2项国家工程建设优秀QC成果奖、10项广东省工程建设优秀QC成果奖。其《单层空间变曲面弯扭斜交网壳钢结构施工技术》已通过中建总公司科技成果鉴定,被认定为国际先进水平,并获得中建三局科技进步特等奖。

“现代企业之间的竞争归根到底是人才的竞争,人才是企业核心的竞争力。”陈时明注重人才强企,按照“高层次人才尖端化、中层人才专家化、基层人