

江雪读博客

为改变世界的商业环境做先锋者

# 借“蝴蝶优势”顺势而为

■ 本报记者 江雪/文

认清本性优势

有句话说：“战场上只有战士，没有女人”。记者相信，这一定是个男人说的。“但是，商场的女人更具有亲和力”。记者也可以相信，这是男性管理者对于女性管理者的期望。

“这与女性管理者对自己的期望总是有一定的矛盾。而我们既然没有办法摆脱客观存在，就只能尽力发挥个人能力。但是很累很累的。”这是一个企业女性中层干部的心声。

2011年博鳌亚洲论坛“女性：被低估的领导力”的当天，杨澜就在博客上对澳大利亚联邦银行首席战略官 Annabel Spring 在“女性：被低估的领导力”分论坛上的观点阐述了自己的意见：“中国在社会创造财富和创造价值的过程中，女性参与度非常高，但她们在中高层领导岗位上的比例远远低于男性。我们排名前100家的上市公司当中，只有2%的高管领导是女性。坦率地讲，女性处于劣势一是女性自身缺乏比较完整和长远的职业规划；二是很多女性不喜欢一些社交的文化，或者官场文化。还有家庭的分工和职业分工对女性有影响。”

话题引来的思考是，女性企业家是否更具韧性和执行力？女性领导者身上的优势在哪里？

一项以20个国家地区的500多名总裁、营运总裁、财务总监为对象的调查显示：高职女性在工作上比男性更能适应挑战，她们的适应力、自由度、意志力都比较强。女性管理者也可以在刚柔并济中任意游走。这些条件是可以使她们有机会攀升职业高峰的。

事实上，现在的世界已经不是一个狭隘的世界了。世界很多优秀公司的董事会实现了男性和女性高管合作的局面，他们一起打破单一、僵化的、极端的男性思维，以全方位的视角解决多类问题。只有企业高管层具备男性领导者和女性领导者的相互平等，才可能有企业员工层面的平等。

青岛啤酒全球营销总裁严旭离开青岛啤酒的消息是2011年1月30日公布的。严旭当日在微博中写道：“工作中我要忘记自己的性别，生活中我永远记住自己的性别。太阳花开，生命如旭。3年前我就任营销总裁之初承诺任期内，将完成组织变革赋予我的使命：打造一个体系，培养一支经营管理队伍，提交一份好的业绩。而今天我欣喜地看到，一批有朝气、有责任心、市场操盘能力强的年轻人已经成长，他们完全有能力带领营销团队挑战更高的目标。”

这是记者听到的大企业女性高管职业生涯较比成功的案例：美丽温馨中不乏人性化、职业化。事实上，任何一个成功的大企业都是缺少不了女性领导参与的，她们思想体系散发的光虽然柔弱，但魅力也

杨绵绵一直诙谐地强调自己身上具有的中国女性坚韧执着已经成了推动公司和自己不偏不倚、不断前进的生活哲学。也正是她的深刻理解和执行，才形成了与张瑞敏在管理学和人格品质上的互补。她最令记者记忆深刻的话是“加拿大企业设有首席道德官，而我们需要一位首席价值官”。这仅仅是她作为女性管理者细致观察的一个发现。



杨澜  
向优秀者看齐



张兰  
追求最大成功



王树彤  
能翱翔就翱翔

可以对身边的员工们起到特殊的影响。现实的情况是，欧洲国家企业里，董事会男女平等的企业的业绩要比男女不平等的企业业绩要好出40%。

在1月30日严旭博客评价栏里，前柯达中国总裁叶莹说：“你是一个幸福的有价值的人，你在青啤12年一定是喜悦的。”这个优秀女企业家的感动来自什么？事业上的精神相知、生活态度上的心灵相融。

此后一个多月时间，记者一直在观察她的动态——用不断燃烧的激情，带动生命价值的整体提升。用美丽的文字、图片、情感为青岛啤酒集团的企业文化再次做了一个“高潮版”的广告。从她的博客我们领会了企业家金志国给予她的精神财富，充满信心地去推进变革，不断探知、尝试新路子、新方法。

不要同情要鼓掌

高调的张兰是名副其实的企业家。既承担风雨也迎接彩虹。

在中国，女人能够担当大企业高管者凤毛麟角，她们在强手如林的男人世界开创出事业天地一定是付出常人不能付出的智慧和辛苦，甚至包括个人一生的幸福。过去，也有很多企业在企业中取得过特别成就的女领导，由于思维定式的原因，导致她们月亮般的光华是被男企业家太阳般的光芒所笼罩，感觉上永远是一个“棋子”，而不是真正意义的商业领袖。就是格力老板在全国“两会”上为企业伸张正义的关键时刻，人们议论的理论基础依然少不了“女人作秀”和“女人矫情”。

从新闻上回顾，俏江南集团在2011年1月30日才在北京开张了一家新店，这是多年来在中国其他城市扩张后的一个大举动。同时董事长张兰宣布：到世界12个国家和城市开设连锁店，真正实现企业的国际化进程，实现她15年前的梦想——得到世界的掌声。

在接受记者采访的当天，张兰再一次高调宣称：我治理企业不要社会对我有同情心，但是我需要别人为我的努力和业绩鼓掌。当然，在治理自己企业的时候，我也对员工说，“不要得到我的同情，我要为你而鼓掌。”

她是这样一个追求人生最大幸福感的企业家。深感幸福和责任的张兰近日在企业网站上发表观点：“1、撒切尔夫人是铁腕娘子，我觉得该铁腕的时候一定要铁腕。如果你治理企业的时候，这个员工犯了错误，你同情，这个企业你不可能治理好。谁冒犯了企业制度，损害了企业利益，我一定是非常强硬的。2、女企业家可以更多做出品牌优势。你会发现所有的商业地产都以招到俏江南品牌店为荣。3、我是属于阳光型的，放哪儿都灿烂。”

有张兰这样情怀的女人很多，但是能把这种情怀变为实际行动，带动更多的人来创业的女人不多；即便是创业了，成功了，但是真正

获得社会承认并把幸福转化为力量的女企业家更不多。张兰是一个极其愿意跟这个社会分享她苦与乐的企业家，她一直坚定不移地执行着女人的基本原则——独立自强、乐观美丽、分享财富。她极力做到尊敬每一个给机会的人。这也是她多年来以很明智地处理企业品牌和家族文化之间微妙关系的法宝——把女企业家的优势发挥得淋漓尽致且风流百转。企业品牌的知名度直线上升。

心灵需要觉醒

以韧性加耐力著称的女企业家敦煌网 CEO 王树彤非常喜欢在博客上谈感受。参加“博鳌论坛”的当天她写道：“我想问题的角度有自己的独特之处，我就是要做一个别人没有做过的服务事业。值得骄傲的是，与10年前不同的，西方对中国的认识有了极大的改变。对中国女企业家也给予了关注。西方已经认可，中国除制造之外，还有同样令人印象深刻的中国服务。做好这个服务的商人可以是女老板。我们女企业家完全可以凭着中国人的智慧、努力，把企业和生意做得风生水起。”

女企业家最重要的是心灵的觉醒。因为10年前的明智决定，她掌控了自己的未来。与她一样成功的还有当当网董事长俞渝。

“温柔商者”，土豆网总裁古永锵说：比较欣赏能够在中国互联网行业拼杀的女英雄，她们的伟大在于“在互联网行业研究出中国模式”。中国互联网发展最起码已经有一个12年的轮回了，在这段时间大家都普遍地认为，中国互联网是靠模仿国外模式成功的。我不认为这个观点是完全正确的，那是因为我希望在未来12年里，“中国模式”超越“美国模式”。这需要王树彤这样的企业家来把“服务世界”的新思维和创新认真地进行商业化实施。

金融网总裁何士宏表示：一只展翅翱翔的雄鹰，是不可能飞到厕所里去的。女企业家首先要意识觉醒，通过创业去改变那些僵硬的格局。

当过联想某集团高级副总裁、首席信息官的周展宏说到自己的业绩时谈道：“悟性和韧性是杨元庆特别强调的好员工标准，不分男女。我就是练就出来了这个本领得到了他的任用。”

很多女企业管理者都读过《心灵的觉醒》、《发现你的优势》、《打破一切常规》等职业指导书籍，目的只有一个：认识自己的性别，发挥自己的优势，站稳自己的路线。

出版过《广告《圣经》》的台湾女企业家庄淑芬说，女企业家更能够认清自己是一个“整体人”的角色。这种健康的心态和价值观值得男企业家们学习。当然，女企业家要特别地学习男企业家的“少说多做”，并对自己的生活状态供给持续的热情。

优势已在，顺势而为。

序与跋

## 《史玉柱的创业智慧》前言



出版社:浙江大学出版社  
定价:32.00元

■ 田昌宇/文

在中国市场经济的发展历程中，中国的企业家们前仆后继，一次又一次地地上演了无数个商业神话；而这些神话的背后，往往是充满理想、慷慨投身商场的企业家们的辛酸和血汗。

我们又不得不承认，正是有这样一批又一批的企业家，他们通过对各自命运的极端绚丽的诠释，最终在整体上推动了中国经济的发展；正是他们的一次次野蛮的血肉之搏，让财富一次次被挖掘，也让欲望一步步蚕食自己的灵魂。《激荡三十年》中也有过这样的注解：“在任何一個商业国家的财富积累初期都曾经出现过这样的人群，而且必然会出现这些人。我相信，财富会改造一个人，如同繁荣会改变一个民族一样。”

写史玉柱，让我有种很激动但又很紧张的矛盾感，激动是因为对史玉柱的个人沉浮及其行事作风，我一直很喜欢；而紧张，则恰恰是他的大起大落极具个性，因此，很难确定地把握。而在我搜集材料、准备素材的时候，我却发现我连那份自以为熟悉与了解史玉柱的自信也烟消云散。原因很简单，我不是史玉柱。

原本认为，史玉柱一直是个新闻人物，因此，搜集他的材料应当是件让人惊喜连连的事，可事实却不是这样。越是新闻人物，搜集到的关于他的资料则越是表象化和重叠化。甚至，正是由于这种知名度，把你的猎奇感降到最低，能搜集到的素材，基本上都是千篇一律、耳熟能详的。于是我只好尝试着按照线索和材料抽丝剥茧，去推敲、归纳、想象和推测故事背后所隐藏的智慧。我把这些零散的智慧小心整理，并且按章归结，这让我有种不断积累与学习的刺激感。这种刺激感，是一种在自我领悟与探寻中有所得的快乐，而这种刺激，则源自我把它转化为文字，呈现给广大读者。

这本书，我没有按照编年史的风格进行论述，也没有按照出版方给的思路进行组织与架构，也许这也是受了史玉柱个性化思维的影响。我希望本书能够从根本上把史玉柱的创业智慧体现出来，突破传统职场类图书的范畴。这种期望，犹如企业家对企业的使命往往有着更高更远的定位一样，而我在书中也将叙述，为何这样的企业可以永葆青春。相信读者能够从书中收获到必要的创业智慧。

整个创作过程，对我来说是快乐的。关于这一点，我曾多次向林军和岑峰表达过。我说：“这本书的素材搜集与整理过程，就是一个再次陌生与再次熟悉的过程。而关于创作，对我来说则是一次知识的总结与沉淀，一次智慧的洗礼。”所以我常想，我是快乐的。

综观史玉柱的创业史，可以说是一部沉浮史，这点已经得到了很多人的认可。史玉柱靠着非凡的胆识与超前的意识，凭借着自己的产品，通过资本转化的方式，又是打广告，又是挂靠公司，成功地走上了他的第一次创业之路。由此，他真实实地赚到了人生的第一桶金。在这样的完美开端之后，史玉柱的商业智慧开始通过珠海巨人一步步地走向神坛并逐渐发挥出来。但古今来，任何神话传奇都很难一直延续下去，史玉柱自然也不例外，走下神坛的史玉柱着实狼狈。可金子终究还是会发光，通过保健品，史玉柱在极短的时间内，再次以一种让人无法想象的迅猛发展向世人宣告了他的归来。归来之后的史玉柱，不再任凭个性，也不再相信奇迹，相反，他变得老练与更加深不可测。

角色转变之后的史玉柱，行事更加低调，也把企业交给了年轻人去打理，这对年轻人来说，意味着他们的创业之旅开始起航。此后，能搜集到的关于史玉柱的材料就更加稀少了。这倒颇有些值得深思。

史玉柱语录

当企业的一把手，你要花精力去进行战略思考，对企业来说，一个英明的战略带来的收益，将远远比你自己去攻一个客户赚的利润要大得多。另外在管理上，也应该多花一些精力去琢磨和研究。在管理上，我送你一句话：只认功劳不认苦劳。因为苦劳对公司没有贡献，只有功劳才能使企业往前发展。

创业时要有简单、清晰的商业模式，还要有不断努力的毅力和应对各种问题的超强的意志力。而创业中可能会遇到的失败，对一个人来讲是难得的财富，成功是在对失败经验的积累中获得的，只要善于总结经验，就会少走很多弯路。

镜鉴

## 食品安全警钟为谁而鸣？

■ 北北/文

就在行业专家痛心疾首“这些丑闻几乎把整个肉制品、食品加工工业拖入一场前所未有的信用危机”之时，温家宝总理2011年4月18日在同国务院参事和中央文史研究馆馆员座谈时发表观点：近年来相继发生的这些恶性食品安全事件足以表明，诚信的缺失、道德的滑坡已经到了何等严重的地步。

4月13日，河南“瘦肉精”案告破，95名涉案人员被控制，12名公职人员因涉嫌渎职犯罪被立案侦查，另有41名公职人员是否涉嫌犯罪，检察机关还在调查取证。

4月23日，上海5家馒头生产厂家负责人被检察机关立案调查，10家涉及销售“染色馒头”达3年时间的商业大企业紧接着被公布名单。

在公众的期待呼吁之下，“高悬之剑”已凸出凌厉的光芒。

事实上，我国食品行业的道德感缺失由来已久：一方面企业和企业家

大张旗鼓地参加各种评优、授予信用等级活动；一方面是企业想方设法做假，不断地变幻方式去触及道德底线。这种怪圈似乎具有某种“神力”，使得很多评论家谴责政府部门以及行业协会都不作为，使得整个行业的道德信誉消失。

人人懂得，教育在先，收获在后。但是这个教育已经绝不再是简单的说教。早些时间里，某企业家为了弘扬自己的文化道德追求不惜重金办了公司内刊。积极参与进来的社会学家、经济学家、作家、企业家们几乎每一篇文章都透露着一个急迫的心情：商业英雄不重要，重要的是人的心灵。企业家谈企业的未来、信念时必须谈责任，必须带头为员工指明，在黑暗、龌龊、丑恶没有消失的时候，我们好人要坚持理想、责任、高尚，不要为了一点小利丢失宝贵人格。人性匍匐在地面上，失去了站立起来的精神脊梁，就再也无力肯定一种健全、有信念、充满力量的人生了。

“滑坡”如何止住？

一、相关部门必须制定新“法典”。上海盛禄食品老板也承认，《食品安全法》催生的“十倍赔偿”让他们不在乎惩罚。没有“重典”，无法对食品安全保驾护航。

二、对失职、渎职的监管者的司法问责。今年3月底，最高人民检察院刚刚下发《关于依法严惩危害食品安全犯罪和相关职务犯罪活动的通知》，要求从司法层面加大对国家公职人员在食品安全失职、渎职犯罪的查处，明确对食品安全的监管者和执法者要有司法问责。“馒头事件”的问责，在某种程度上可以有示范效应。

三、企业领导要带领员工共同练就“火眼金睛”。或许，在价值观被颠倒的整体环境中，参与其中的员工都有一种心理：我一个人讲信誉没用。企业领导者不是自己的坚强后盾，于是，心里的抵触和鄙视也逐渐演绎成关闭“火眼金睛”功能。

四、不能让问责单位和责任人进入联合调查组。只处罚生产公司，不对当地食品监管部门和具体监管人