



修煉自己

不管時代怎么變遷,技術怎么發展,想要取得成功,最重要的還是修煉自己。

在中國的各個群體中,如果說有一個群體最不能落後,那就是企業家。

企業家每時每刻都在接受新思維、新挑戰,並且要勇于改變和改造自己。他們不僅僅在尋求變化,而且必須把自己的企業、事業及自身放在變化面前考慮,在變局產生之前就必須布好局。

作為企業家,還必須具備非常敏銳的判斷能力,要立得住,坐得穩,這是很難的。數年前,我們一幫企業家在一起吃飯,馬雲和王健林有一次對話。當時王健林要做萬達影院,馬雲建議王健林:“你別做影院,所有的電影一放到網上大家都看到,隨着家庭影院的興起,家庭的屏幕和音響不比電影院的差。”然而,看看今天萬達影院的收入,馬雲在這個判斷上出了一些問題,而王健林的判斷很正確。當時王總只說了一句話:“小馬哥,你能想象兩個人談戀愛,在家里看電影,父母看着他們的場景嗎?”這就是商業判斷。

阿里巴巴為什麼做得這麼大,新東方為什麼做得這麼小?原因是我和馬雲的自信度不一樣。我跟馬雲有很多相似的經歷,我們兩個人都是學外語的,都是高考考了3年,第3年才考上的,我考上北大的本科,他考上杭州師範學院的專科。大家馬上就明白了,這兩個人不僅僅有長相上的差別,而且還有智商上的差別。

但馬雲比我厲害的地方是,他給自己定了一些非常高的標準:要從專科變成本科,要成為校學生會主席,要跟學校的校花談一場戀愛。

這三條標準在我進入北大後看來,都是沒法實現的,結果他在大學四年里全部實現了。

我在北大整整自卑了7年,沒追過任何女孩子,沒參加過任何學術活動,只有一個理由,就是我覺得自己做了也是失敗,反而丟了面子。我乾脆不去做,別人也就不知道我失敗了。

關鍵是如果你不做,這個世界就跟你無緣。

我身上有沒有談戀愛的能力呢?一定有,我第一次追女孩就追成了。我有沒有做事情的能力呢?有,我第一次創業就是做新東方,就做好了。

因此,當你的能力被自己否定掉的時候,你在這個世界上是做不出事情來的。

所以我常常說,我非常慶幸我一次就把新東方做成了,要是做不成的話,我沒有勇氣第二次創業。

馬雲做阿里巴巴已經是他第五次創業了,他依然相信自己能把事情做成,結果阿里巴巴做成了。另外,阿里巴巴比新東方晚了8年到美國去上市,但是市值比新東方高了幾十倍。

衆籌

小區1樓1戶的小明同學從廚師學校畢業之後想在小區開家餐館,無奈只有一身好廚藝,沒有足夠的錢盤店鋪、搞裝修、買材料、請員工。於是他把自己開餐館的計劃寫成計劃書,貼在小區公告欄里,尋求小區衆人的幫助。他在計劃書中寫明籌款時間是這個月的10號至30號,總共需要籌款2萬元,約定付出相應數額的錢可以換取未來餐館相應的代金券和訂餐券。

同一層的住戶知道小明手藝好,願意支持他,各買了50塊的用餐抵用券;小區的大爺大媽看小明勤勞善良,覺得小伙子自食其力有出息,每人買了20塊錢的精品小炒券;小區里的姑娘們對他的美顏蓮子羹感興趣,買了一沓蓮子羹換購券;王小花覺得小明哥哥顏值高,包下了1個月的飯菜票;小區的家長們平日忙碌,給孩子們付了3個月的早餐券;小區物業公司跟小明訂下協議,給員工發了半年的午餐券。小明人緣好,不到月底就籌夠了錢,於是不再進行餐券認購,開始籌備餐館。

不久,餐館開業,有抵用券的用券抵扣消費,有換購券的持券換購相應的菜品。這些換購或者認籌得來的券使用完之後,顧客們就用現金付款。這樣,小區那些購買餐券的住戶們幫助了小明,也得到了他們認籌的水煮魚、京醬肉絲和小炒肉;小明同學憑藉過人的廚藝、良好的信譽、完備的計劃書,在資金不足的情況下把餐館開了起來,並且經營得越來越好。小明開餐館籌錢的過程就是一個衆籌案例。

不過絕大多數衆籌平台通常依託互聯網,

艾伯林悖論

一個炎熱的夏日,得克薩斯有對夫婦和妻子的父母在一起玩牌。這時候岳父說:“我們去艾伯林吃個飯吧。”妻子說:“聽起來不錯啊。”丈夫心里有些打鼓,天太熱,為什麼跑那麼遠去吃飯?可是他怕說出來顯得不合群,於是說:“我沒問題,看你媽媽願意不願意了。”他的岳母說:“我當然願意了。”於是大家沿着塵土四起的土路,揮汗如雨地趕了過去。到了那個餐廳,發現食物極其難吃。

回到家,所有人都累壞了。岳父假作客氣地說:“還不錯啊,是不是?”這時,其他人終於爆

發了。岳母說她其實想待在家里,可是看其餘三人興致這麼高,就不想掃興。丈夫也說他不想去,是爲了取悅其他人才去的。妻子也說自己是違心答應的。這時候老岳父說,他哪里是真想去啊,是怕大家悶,隨便提議一下的,沒想到大家興致都那麼高,讓他騎虎難下了。

就這樣,四個人都覺得自己是爲了別人,捨棄了自己的喜好,結果卻是個個都不開心。人與人的交往中,我們可否問一下自己:我們是不是也陷入了艾伯林悖論?我們心里頭可能覺得是爲着某個群體或是某個人,自己委曲求全,處處退讓,結果

對方根本不是你想的那個樣子。到最後,你覺得你犧牲了自己的喜好或是意願,對方卻不領情。

很多關係,就是從這裡開始走下坡路的。一個集體里需要達成一致,不如大家一開始就做“小人”,開誠佈公,先陳述自己的真正所需。



快到飛往巴黎的航班的登機口時,我們從一路飛奔變爲一溜小跑。飛機尚未起飛,但登機通道已經關閉。登機口的工作人員正在平靜地整理着票根。登機口到機艙口之間的登機橋已被收起。

“等等,我們還沒登機!”我喘着氣喊道。“抱歉,登機口工作人員說,“登機時間已過。”

“可我們的轉乘航班10分鐘前才剛到。

他們答應我們會提前打電話通知登機口的。”

“抱歉,登機口一旦關閉,任何人都不能登機。”

飛機引擎嗡嗡的轟鳴聲越來越急促,一個傢伙拿着一根亮亮的指揮棒不慌不忙地出現在機場跑道上。

我想了一會兒,然後領着男友來到玻璃窗

你們快點兒登機!”

我和男友高興地抓起行李包,向那兩名飛機駕駛員揮揮手,匆匆上了飛機。

這顯然就是一個“談判”的過程。這個過程中,“我”雖然沒有說出一言一語,卻以一種意志明確、條理清楚、高度有效的方式獲得了成功。這個過程中包含了很多技巧:

要沉着冷靜。感情用事只會毀掉談判,必須強迫自己冷靜下來。

準備充分。哪怕只有5秒鐘的時間,都要整理好自己的思路。

找出決策者。這次談判的決策者就是飛機駕駛員。不要在其他人身上海費時間,他們無權改變規定。

專注于自己的目標,而不是計較是非對錯。無論是轉乘航班誤點,還是轉乘航班應該爲沒有提前通知登機口而承擔責任,這些通通不重要。因爲你的目標是登上飛往巴黎的飛機。

進行人際溝通。在談判中,人幾乎是決定一切的因素。

承認對方的地位和權力,看重他們。如果你能做到這點,對方通常會利用他們的職權幫助你實現目標。

用眼神談判

正中間的位置,這個位置正對着飛機駕駛員座艙。我們站在那兒,我全神貫注地注視着飛機駕駛員,希望引起他們的注意。

一名飛機駕駛員抬起了頭,他看到我們可憐兮兮地站在玻璃窗前。我直視着他的眼睛,眼里充滿了悲傷和哀求。

那一刻,時間彷彿都凝滯了。最後,那名飛機駕駛員的嘴唇動了幾下,另一名駕駛員也抬起了頭。我又緊盯着他的眼睛,只見他點了點頭。

飛機引擎嗡嗡的轟鳴聲漸漸緩和了下來,我們聽到登機口工作人員的電話響了。一位工作人員轉向我們,眼睛瞪得大大的。

“拿上你們的行李!”她說,“飛機駕駛員讓



總在最慢的隊伍

問:為什麼在超市排隊,我選的隊伍總是最慢的?

答:大多數時候不是你運氣不佳,只不過是你總對倒霉的事情印象深刻。

“我發誓,隔壁隊伍的紅衣美女在我排到一半的時候才出現,可是人家現在已經結完賬走人了,我前面的前面的那個大媽卻還在數硬幣。爲什麼我總是如此不走運?”

心理學家會搬出“普遍受害者理論”來解釋這種現象。當你所在的隊伍走得很快時,你的注意力多半集中在前方的目標上,自然也不會對排隊留下太多印象。而如果你不巧排在一支慢隊伍中,你就沒法抑制“怎麼這麼慢”這個念頭了。若心急又找不到什麼事情來打發時間,這個念頭就不斷地被強化。結果就是,你覺得自己總是最倒霉的那個。

事實上,理性分析一下你就會知道,從概率上來講,你確實沒法總是走運——就拿你和左右兩邊共三支隊伍來說,在2/3的時間內,旁邊的隊伍中總有一支比你的快。

20世紀初期的哥本哈根電信交換局面臨

着一個類似的問題:如何確定電話總機的接線數目,以保證用戶的平均等待時間最短?那時的電話都是通過人工接通的。負責解決這個問題的數學家厄朗後來創立了一門學科叫作“排隊理論”,現在已經被廣泛應用於電信、交通工程、計算機網絡、資源共享的隨機服務系統,以及工廠、商店、辦公室和醫院的服務設計。

按照排隊理論,最公平的做法就是把所有人排成一條蛇形隊列,每位顧客依次去下一個有空的結賬口。許多銀行、機場安檢和政府機構,以及一些商場和快餐店就是這樣做的,但對超市來說,這種做法反而在整體上更沒有效率,因爲浪費了顧客在等待時把購買的東西送上傳送帶的時間。

試想一下,如果你是超市經理,你會如何設計排隊策略?蛇形隊列意味着超市需要提供更大的排隊空間,以及維持秩序的人力。而且,一些購物意願不太強烈的顧客說不定直

接就被這條長龍嚇退了。對於正在排隊的人來說,也不好說到底哪種情況會讓他們更加焦慮,是一眼望不到頭但是前進速度恆定,還是前面人不多但旁邊的隊伍經常更快?

話說回來,即使是一大群鬧哄哄地等待辦理酒店入住的排隊理論學家,他們最好的選擇也許就是隨機分成6列,然後聽天由命。用來自麻省理工學院的專家拉森的話來說:“酒店大堂一點也不適合蛇形隊列。站在酒店經理的立場上考慮一下你就知道,就算不完全公平,分成6個平行的隊列常常更快也更加有序。”



而不是小區的公告欄。

泡沫經濟

街角的A咖啡店引入了一種甜品——牛角甜甜圈,半個牛角麵包和半個甜甜圈的組合體。這款產品全城只有這一家店有賣,瞬間引發

給那些買不到的顧客。這個時候,牛角甜甜圈的產業鏈就產生了嚴重的泡沫。

王小花拿着店家給的號碼牌等了半個月也沒有領到自己心心念念的牛角甜甜圈,就在黃牛那里花50塊買了一個嘗嘗。可是她吃了之後

吃吃喝喝中的經濟學

了追逐狂潮。

一份甜甜圈5元,一份牛角麵包5元,但是把它們拼在一起做出的新甜品卻身價大漲,大家願意多出錢搶購牛角甜甜圈,所以一份牛角甜甜圈的價格被抬到了40元。後來城里的許多糕點店、咖啡店都學着做牛角甜甜圈,由於大家仍然覺得搶到牛角甜甜圈,並跟它合影上傳到微信朋友圈是件高格調的事,全城的牛角甜甜圈生意都很好,而且仍舊供不應求,價格還在上漲。黃牛甚至一車一車往家囤,等着第二天漲價的時候賣



潮的心態,牛角甜甜圈的生意就開始不好做了。價格一路下跌,一直跌到了5元、6元,仍然賣不出去。這個時候我們就說牛角甜甜圈的泡沫爆掉了。那些囤了一車車牛角甜甜圈的黃牛,看着冰櫃里還沒有賣出去的甜甜圈開始變質、失去

價值,心如死灰,再看看賬目上虧掉的數字,悲痛欲絕。

對沖

王小花所在的C城氣候變化很不規律,在這裡經常感到春夏秋冬四季隨機出現,這個禮拜“凍成狗”,下個禮拜“熱成汪”。學校門口只賣冷飲的攤販覺得生意很不好做,而旁邊的小賣部老闆卻很有頭腦。他的小賣部里存着足夠的東西,冰箱里擺着冰棍、涼茶,保溫桶里存着熱奶茶。天熱了就開始叫賣冰汽水、涼麵,天冷了就擺熱玉米和熱茶葉蛋。所以小賣部的生意總是紅紅火火,不會因爲天氣變化而沒有收入。

小賣部抵抗天氣風險的方法就是同時備齊冷天和熱天兩種對立天氣適合的暢銷商品,這樣不管天氣是冷是熱都有東西可以賣,總有錢可以賺。像這樣用兩種對立投資來抵抗市場波動的風險控制手段就叫作對沖。

GDP

王小花的同桌在吃香噴噴的烤紅薯,王小花看得口水直流,所以她向同桌提出,只要同桌願意把烤紅薯讓給自己,自己隔天會支付100元給同桌作爲回報。同桌覺得這個買賣好划算,於是答應了,雙手奉上烤紅薯。但就當王小花剛要下口的一刹那,同桌突然覺得捨不得烤紅薯,於是提出自己也願意花100元來買王小花手上的烤紅薯,王小花思考了一下,也同意了。

小花舔了舔嘴巴想了想,雖然自己沒有吃到烤紅薯,但是她和同桌似乎在無形中爲國內生產總值做出了200元的貢獻,突然覺得自己有點偉大。