



维珍狂人布兰森： 跟着奇想点石成金

开着坦克驶进纽约广场宣传维珍唱片，坐着热气球飞越大西洋，扮成蜘蛛侠从半空往下跳……对于理查德·布兰森来说，任何上天入地的事发生在他身上都不足为奇。他创办的维珍公司，从开发水下飞机到推出商业太空游，钻山潜海之外，触角甚至伸到了外太空——世上只有这位商业狂人想不到的，没有他做不到的。

布兰森名下航空公司最近发布的公报显示，该公司创下1.35亿英镑的亏损纪录，这使一向自称有幸运星罩顶的布兰森面临现实挑战。不过，布兰森的众多粉丝认为，这个老顽童有的是奇思妙想，足以让始于上世纪70年代的维珍传奇延续。

17岁创业 4英镑变100万英镑

小时候的布兰森曾被视为“笨孩子”，多门功课全班倒数第一，17岁时还因阅读障碍症辍学。离校后，拿着妈妈给的4英镑赞助，他在一个狭窄的地下室里创建了《学生》杂志，当时校长给他的临别赠言是：“祝贺你，布兰森！我预言，你小子日后不是蹲班房，就是会发大财！”为杂志拉广告时，他对可口可乐假称百事可乐已预订了广告版面；他找来名人做专访，约翰·列侬为该刊创作了一首歌；他还派记者去世界各地的热点地区进行采访，自己出人，别人为他出钱……所有这一切让《学生》的发行量一度激增到20万份。

但是，中学校长的第一个预言还真的成真了。一度布兰森负债达2万美金，他开始逃税，结果被送进监狱。出狱后布兰森发现，当时英国唱片专卖店销售的音乐磁带价格昂贵，他决定在自己的杂志封底做广告，低价邮售音乐磁带。这一创举引起了极大反响，订单源源不断，提供唱片邮购服务的公司应运而生。为公司命名时，一个女孩随口说：“‘维珍’（virgin，处女之意）怎么样？”当时，新公司的所有7名成员都没有想到，“维珍”这个名字后来成为了商业奇迹的代名词。

1973年，维珍与迈克·奥德菲尔德签约，出版后者个人专辑《管钟》，一炮打响：连续两个月位居英国音乐排行榜第一，最终售出1300万张。这张唱片不仅被经典恐怖片《驱魔人》选为主题音乐，还为布兰森赚来了他一生中的第一个100万英镑。随后，菲尔·柯林斯、滚石等大牌明星和乐队纷纷与之签约。维珍迈出了成功的第一步。

狂想不断 黑板上“涂”出航空公司

维珍真正让人刮目相看的是在1984年，而那得益于布兰森的一次“疯子的狂想”。

夏天的伦敦机场，布兰森要去他花费30万英镑买下的加勒比小岛度假，经停波多黎各。但英国航空好像故意要栽培这位日后的竞争对手：取消了当天飞往波多黎各的全部航班。这个变故惹得布兰森童心大发，他花2000美元租到一架小飞机，然后借了块黑板，一笔一划在上面写上：“维珍航空，飞波多黎各，39美元！”结果，他举着黑板在候机室走了两圈，身后竟跟了一串维珍航空的顾客。

时隔数月，一个叫菲尔兹的律师找到布兰森，问他是否有兴趣经营一家航空公司。虽然布兰森经常挂在嘴边的一句话是，他所作的商业判断通常只有一秒，但这一次，他仍然考虑了一个星期，因为从唱片业跨越到航空领域，显然违反了“谨慎涉足已被成熟经营者所垄断的行业”这一金科玉律，风险实在太太大。他的合作伙伴西蒙威胁他说：“你这是在自杀，要搞航空公司就从我尸体上跨过去！”但是，布兰森最终仍然做了决定，他购买了一架波音飞机，就此成立了维珍大西洋航空公司。

此后，随着布兰森一个接一个的狂想出笼，维珍飞速扩张：涉足唱片、零售、软饮料、铁路、航空、电信等200多个领域，总资产超过80亿美元。这个老顽童似乎长了一只金手指，几乎每一次他突如其来的狂想，都能让他点石成金。他提出创立专推商业太空游的公司时，所有人都认为他疯了，他说：“我的一生都似乎处于疯癫状态中，但我必须用行动来证明给大家看。”

无所不为 紧跟巨头脚后抢东西吃

在死板的商业规则指导下，世界上没有任何公司像维珍那样，将它的品牌投放到如此广泛的行业和产品中去。对此，布兰森自己曾说：“维珍是一只厚着脸皮的小狗，体型比不上领头狗，但它跑得快，紧跟巨头脚后抢东西吃。”维珍可乐从可口可乐、百事可乐口中抢到欧洲20%的市场份额；维珍航空从英航手中抢到“上海—伦敦”直飞航线的独营权；维珍电信从最不开放的电信业市场抢到移动网络运营权……

如今，维珍提供的产品和服务基本上涵盖了人们生活的方方面面。布兰森数次在公开场合得意地说：“如果有谁愿意的话，他可以这样度过一生——喝着维珍可乐长大，去维珍影院看电影，通过维珍网站交女朋友，和她坐维珍航空去度假，然后由维珍新娘安排一场梦幻婚礼，直至最后拿着维珍的养老保险进坟墓……”

（楚天）

风云人物

杨绵绵淡出海尔 自称善于到终端去

■王珍 荆莉莉

青岛海尔现任董事长、创始人之一的杨绵绵未进入新一届董事会名单。作为改革开放后成长起来的女企业家代表，杨绵绵的“功成身退”，引起了外界对海尔接班人计划的大猜想。

过去30年，杨绵绵辅助张瑞敏，创立了“海尔”这一知名家电企业。不过，她不像其名字的风格，而是雷厉风行的执行者、大刀阔斧的改革者以及富有亲和力的管理者。张瑞敏曾经这样评价她：“杨总裁最大的特长在于，本来期望的是1，但她可以发挥到10”。

随着杨绵绵的淡出，梁海山、周云杰两位“少帅”上位，海尔新的征程正拉开序幕。

连一根头发丝也不放过

毕业于山东工学院内燃机系，当过学校教员、工厂技术员、高级工程师的杨绵绵，在43岁迎来了人生的转折点。

1984年，时任青岛电冰箱总厂厂长的张瑞敏，力邀她出任副厂长。这家集体小厂已濒临倒闭，一年之中连换3任厂长，年亏损147万元。那时，海尔贷款900万元从德国引进“利勃海尔”项目。杨绵绵没有料到，海尔日后居然成长为全球品牌。

她全心全力地倾注于海尔的成长，也演绎了自己精彩的人生。1991年起，她历任海尔集团副总经理、常务副总裁、总裁，同时出任青岛海尔和海尔电器两家上市公司的董事长。她还是全国人大代表，并被评为全球最具影响力的商界女性之一。

作为海尔集团首席执行官张瑞敏的“黄金搭档”，杨绵绵是张瑞敏经营思路和海尔战略坚定的布道者、执行者，而且能够创造性地实施。

创业初期，杨绵绵几乎每天都巡视生产线，关注不起眼的细节。一次，她在分厂检查质量工作，在一台冰箱的抽屉里发现了一根头发丝。她立即召开全体相关人员会议。有的职工说，一根头发丝不会影响冰箱的质量，拿掉就是了，没什么可大惊小怪的。但杨绵绵斩钉截铁地说：“抓质量就是要连一根头发丝也不放过！”

1991年，海尔开始进行多元化扩张。在杨绵绵的大胆推动和周密组织下，海尔以品牌、文化输出的方式，盘活了18个企业和15亿多元资产，实现了跨地区、跨行业、跨所有制、跨国界的经营，一批被兼并企业迅速扭亏为盈。

回顾创业历程，杨绵绵认为，最艰难的是市场链和流程再造。改变原有的组织结构、推行新的经营模式和理念，免不了要打破旧的利益格局，杨绵绵面临巨大的压力和阻力。那时，疲惫一天的她回到家里，经常还要面对来自老朋友、老同事、老同学的游说。一切以企业为重的杨绵绵，坦然面对，反复解释，但绝不让步。

“我比较善于到终端去”

杨绵绵在分享成功之道时曾说，领导者要有“三商”——智商、情商和韧商。

“智商”——能准确地理解事情；“情商”——心理素质要好，要不怕挫折，要有一种积极向上的心态；“韧商”——要有一种百折不挠的精神，摔倒了再爬起来。

正因为此，她有一颗不老的心。1999年，已经58岁的杨绵绵学会了开车。像学习开车一样，她对一些新事物、新知识，也都充满好奇，有学习的冲动。每周，她要工作70多个小时，但从没放弃过学习。对一切新鲜而又想了解的东西，她总是虚心向人请教。虽然年纪已过花甲，她还在学习电脑、了解网络，如饥似渴地读书，甚至还拿起了英语课本。

杨绵绵喜欢走基层。她说：“我比较善于到终端去，只有到终端我才有灵感，才能碰出火花来”；“只有到现场才能发现问题”。她平易近人，许多海尔员工，对杨总裁爽朗的笑声印象深刻。将近30年，杨绵绵的每一天都和海尔联系在一起，每天工作十几个小时以上，几乎没有节假日。许多女性在她这个年龄，已经在家里含饴弄孙。已身为祖母的杨绵绵，也有一个四世同堂的温馨大家庭，但她仍痴迷于海尔的事业，用她的话是“享受工作”。



预祝第十七届中国东西部合作与投资贸易洽谈会圆满召开

延长油田股份有限公司 子长采油厂 全体工作人员	中共延安市宝塔区宝塔山街道工作委员会 延安市宝塔区宝塔山街道办事处 全体工作人员	中共白水县城关镇委员会 白水县城关镇人民政府 全体工作人员	中共华县瓜坡镇委员会 华县瓜坡镇人民政府 全体工作人员	中共定边县白湾子镇委员会 定边县白湾子镇人民政府 全体工作人员
府谷县 蓝天德煤化集团 全体工作人员	陕西高香茶业有限公司 泾阳人民茯砖茶厂 全体工作人员	陕西泾阳延寿宫 茯砖茶业有限公司 总经理王亚飞携全体工作人员 联系电话:029-36395665 网址:www.yanshougong.com	南郑县 天汉油脂有限公司 董事长瞿东林 携全体工作人员	陕西榆林市新田源集团富元淀粉有限公司 全体工作人员 热烈祝贺榆林市新田源集团富元淀粉有限公司被中国出入境检验检疫协会2010年、2012年连续评为“中国质量诚信企业”；“田源”牌马铃薯淀粉被评为陕西省名牌产品；“田源”商标被评为陕西省著名商标。
中共安塞县沿河湾镇委员会 安塞县沿河湾镇人民政府 全体工作人员	中共定边县杨井镇委员会 定边县杨井镇人民政府 全体工作人员	乾县 工商行政管理局 全体工作人员	志丹县水务局 全体工作人员	西安市未央区 蓝星文化培训学校 校长薛向前携全校师生 联系电话:029-86261372