

谈经论道

创业者先要设计适合自己企业的价值圈

我建议创业者先要设计适合自己企业的“价值圈”，然后用这个价值圈作为打造团队的“蓝图”。这个蓝图可以用来作为聘请人的基础，它也是打造团队的总价值圈。

露出来，轻者影响到员工的积极性，严重者则造成人才流失。激励机制有效发挥的前提是要“请对人”。

工的价值观与企业的价值观没有太大冲突，最后他能适应下来。所以考虑聘任一个人之前，他的价值观与你的企业的价值观能否融合是一个很关键的问题。

非核心圈，这也是企业大部分的员工，所以非核心不是不重要，但他们不会是你的核心成员。创业者必须用包容与妥协的心态来带动这个最大的群体。

管理速递③

踢猫效应

不对下属发泄自己的不满

古人云：克己，复礼。克己，就是遇事从容，能理智控制好自己的情绪；与人为善，给周边疲惫的心灵以慰藉与鼓励。

什么是踢猫效应？



踢猫效应指的是对下属发泄自己的不满，因愤恨而产生连锁反应。

在心理学上，“踢猫效应”是这样说的：一父亲在公司受到了老板的批评，回到家就把沙发上跳来跳去的孩子骂了一顿。



解读

一个人能接受批评，就能从善如流，少犯错误；如果善听批评，就能做到虚怀若谷，工作、学习、生活中就能少走弯路，少犯错误。

人并不是孤立的存在，社会中的每个人都需面对其他人，领导者在领导一个单位的时候更是如此。

在现代竞争日趋激烈的生存与发展环境下，到处是诱惑和压力。作为领导者，成就感和进取心都可能超过普通人。

领导者遇到挫折或不顺心的事就拿下属当出气筒，这样的领导者即使事业上取得了一定的成绩，也难有真正的成功。



启示

在竞争白热化的今天，时时保持豁达的姿态，很具挑战性。然而，在压力下还能保持风度，就意味着对自己心理弱点的克服。

在现实的生活里，许多人在受到批评之后，不是冷静下来想想自己为什么会受批评，而是心里面很不舒服，总想找人发泄心中的怨气。

对于领导更是这样，领导者的情绪管理很重要，不要让你的情绪在部门内蔓延开来。

值得注意的是，Adblock 这款在桌面广告屏蔽领域大名鼎鼎的服务并没有率先登陆 iOS 平台。

内容发布商可能会像桌面平台一样反击这些屏蔽器，通过软件手段绕过屏蔽机制，或者向用户直接发送信息。

图为中国 App Store 付费应用排行榜

西贝：陕北大叔变成时髦白领

从街边传统小店到 Shopping Mall 里人气最旺的小店，西贝如何拿下 80、90 后？5 年由 7 亿增长到 20 亿，成为目前商圈最火的餐饮品牌之一。

1999 年，西贝莜面村品牌诞生；2011 年 2 月，西贝定位为“西北民间菜”；2011 年 11 月，西贝定位为“西北菜”；2012 年，西贝定位为“烹羊专家”；2013 年，改回“西贝莜面村”。

这个问题重要到可以决定一个企业的生死。要想回答清楚这个问题，就必须回到品牌的诞生处。

业态转型——主流人群成为城市白领

首先是位置上的变化。以前西贝都是三环以外开大店，坚决不到城里去。现在都是在城市的核心商圈，未来大店就不开了。

业态完成了巨大的转变。之前称西贝为西北特色，现在是休闲餐厅。过去去西贝是猎奇心，现在去是想享受，觉得那个地方还挺酷的。

最重要的是它的顾客发生了一个巨大的变化。它的顾客不再是大爷大妈了，现在小店的主流人群是城市白领。

未来理念——用剧场的观念打造餐厅

那么西贝是如何开出来充满魅力的小店的呢？第一，反装修，用剧场的观念打造餐厅。

价值可视——让顾客知道买你的理由

第二，反明档，价值可视化。明档做了几十年，但不能只用明档，而是要价值



可视化，就是顾客买你的理由，得让顾客看得到，要不断地在你的剧场里放大和增强这个信号。

开放互动——知道未来消费者要什么

第三，反“端庄”，不端不装。过去看，所有餐饮企业在设计环境的时候，都试图用环境来征服别人。

互联网带来最大的特征是每一个人真实的连接在一起，把以前自上而下给打破了。

优化运营——做好尖刀产品和必点菜

再来讲讲西贝的产品结构。回归西贝莜面村之后，西贝整个菜单的结构，叫尖刀、必点和其他。



家餐馆必须要有这样一个东西，没有的话，这个品牌就不够完美。

西贝的尖刀就是莜面。西贝实际上是开创了西北菜这个品类。莜面作为尖刀的好处是足够独特、足够健康、足够与众不同。

对餐饮品牌来说，最有价值的工作之一，就是让必点菜非常突出，这样会让运营大大优化。

打造品牌——不取巧不偷懒下足工夫

西贝的品牌近几年变化特别大，好像一下就人尽皆知了，这几年西贝品牌三级跳，就是 2012 年的黄馍馍，2013 年的联合国，和今年刚做完的张爷爷挂面。

老子讲“道可非常道”，品牌的常道是什么呢？道德经里说“水几近于道”，水为什么接近于道呢？水利万物而不争。

西贝就是这样一家企业，发心动念真的对人好，然后又真的去做到，这样的企业就无往不胜。

观点说

中国烹饪协会会长姜俊贤指出，中国餐饮业进入了一个新的变革和新的阶段，未来将诞生一批百亿级的餐饮品牌。

西贝品牌顾问、胜家公司总经理樊娟指出西贝的成功，得益于西贝在餐饮本质上的不断坚持。

而西贝的掌门人表示，餐饮企业要从做生意向做品牌转变，餐饮企业家要从业务高手向组织高手转变。

西贝的梦想就是从 2015 年开始，用 10 年时间开出 1500 家店，到 2025 年实现 200 亿营业额。

世界之窗

美国人付费也要装 iOS9 屏蔽广告 App

就在 iOS9 首次允许用户在 Safari 浏览器中安装广告屏蔽器后，有三款这类应用 9 月 17 日在美国 App Store 的下载排行榜中跻身前十。

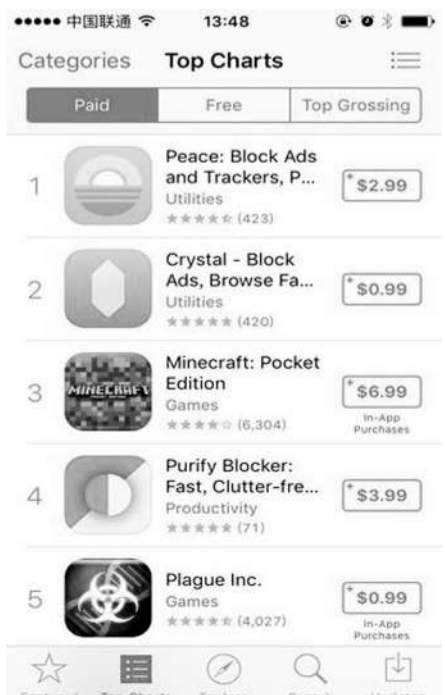
这三款应用分别是 Peace、Crystal 和 Purify。当在设置菜单中启用这些工具之后，它们便可帮助用户屏蔽弹出广告、自动播放视频、追踪器和其他可能降低加载速度并导致网页卡顿的移动广告。

对于依靠这些显示广告赚取收入的网站而言，这的确会成为一大问题。内容发布商发现，他们有越来越多的网络流量来自智能手机，但移动广告的创收能力往往不及桌面。

这种广告屏蔽器的快速发展也引发了一场争论，有人认为这种工具会威胁到免费互联网的生存。

“这种成功有些苦乐参半，因为我热爱互联网，也热爱各种网站。”Crystal 开发者迪恩·墨菲说。

但 Peace 开发者马考·阿蒙特却没有这种不安，他说：“我们不应因此内疚。这种‘暗示合同’的理论认为，我们已经同意通过观看广告来获取免费内容。”



图为中国 App Store 付费应用排行榜