

谈经论道

百度是为让人们平等方便获取信息

高三考大学的时候要报志愿,我挺喜欢计算机的,但是我得报这个专业,因为我

远的地方,你能够像北大的教授一样,方便、平等的获取信息,找到所求。

业。后来我被布法罗纽约州立大学计算机系录取了。

你感兴趣了才会花时间,你才会深入的进行思考;第三,其实这个第三是最重要的,就是拥有丰富的信息源。

管理速递④

雷鲍夫法则 认识自己和尊重他人

雷鲍夫法则从语言交往的角度,言简意赅地揭示了建立合作与信任的规律。

天虹:全渠道的电商进化之路

文·张倩楠

在实体零售全渠道转型的序列中,有一个“潜力股”被业界忽视了,那就是天虹商场。



展的“结构工程”。对会员进行精准化的管理,培养维系忠诚顾客,真正实现营收的持续增长。

观点 评说

对于实体零售全渠道转型,大多数人将目光集中在苏宁、步步高

立体模式 PC端到移动端找到感觉

天虹商场的首次触网尝试,可以追溯到2010年3月“网上天虹”的正式上线。

“天虹微店”APP于2013年10月上线,天虹的每个店员都可以注册成为店主。

2013年9月,天虹商场联手腾讯微信打造的天虹应用平台正式上线。

天虹公司以“百货+超市+X”的组合业态经营,还拓展便利店。

思维转向 利用微信走轻资产路线

接入微信平台意味着天虹电商思维转向“轻资产”,投入降低,而收入增大。

如果说,微信服务号是建造微信平台这个庞大工程的地基,那么会员系统的对接就是支撑微信体系长远发

考核变革 经营团队也要互联网化

对于实体店全渠道转型,一个很大的问题在于管理团队大多数经营实体零售出身,思维无法跟上互联网转型的需求。

在天虹,微信并不只是一个简单的发布型平台,而是主营业务中不可分割的一部分,关系到每一个有关作业的员工的绩效考核。

价值转化 全渠道扩大了消费沟通

笔者认为,全渠道对实体零售商的意义在于扩大实体店与消费者沟通的触点,将实体店的价值进一步转化,形成销售。

对于传统渠道而言,销售价值的转化并不那么容易。如果在报纸、杂志上投放广告,这些广告只能被人看到而不能被转发。

天虹的服务号现有320多万粉丝,由统一的服务号管理,聚合的服务号是一个很大的广告平台,拥有巨大流量。

天虹还利用微信实现了实体店的数字化。天虹旗下每个店铺都可以把自己精选的、爆款商品在后台通过简单的方式上传至前台。

世界之窗

一批动作迟缓的科技行业“老兵”相继谢幕

科技行业的一个领导时代结束了,但似乎不算太晚。

戴尔近日宣布670亿美元收购EMC,这不仅表明迈克尔·戴尔和他的戴尔公司可能实现复兴,也预示着掌控EMC长达16年的乔·图西即将退休。

在图西之前,已经有多位崛起于上世纪90年代科技繁荣时期的科技大亨相继退居幕后,包括71岁的拉里·埃里森,他目前担任甲骨文执行董事长,之前执掌其CEO印长达37年。

在当今这个以云计算和移动平台为发展重点的时代,主要的潮流都是由新一代领导人引领的,包括50岁的Salesforce CEO马克·本尼奥夫、

48岁的微软CEO萨提亚·纳德拉,当然还有50岁的迈克尔·戴尔,他在硬件和云计算领域都很擅长。

分析师认为,此次领导人更迭对科技行业来说是一件好事。这么说并不是因为他们的年龄,而是因为无论什么年龄的CEO都必须接受这样一个事实:想要让自己的公司保持活力,就要时刻准备革自己的命。

简而言之,如果你认为自己占据市场主导地位而认为好时候永远不会结束,那就肯定难以避免的困境做好准备。

尔·艾福斯说,“他们似乎没有能力审视自己,并改变战略。”

图西和EMC就是典型的例子。多年以来,投资者都在向这家成立36年的公司施加压力,希望将其拆分成VMware和Privotal等多个品牌,或者整体出售。

“如果你忙于经营董事会,或许难以看到今后的重要趋势。”Constellation Research首席分析师霍格勒·穆勒说,“在这个科技新时代,关键是将你的公司推向下一个阶段,并承担相应的高风险。但最终,这其实是没有选择的选择。”

的关键品质。”

艾福斯补充道:“这与年龄无关,关键在于早期实现了巨大的成功,并形成了惯性思维。这些传奇CEO根本不会担心自己的职位,所以往往只会骑马前行,而本尼奥夫这样的人却会开着法拉利超过他们。”

戴尔对EMC的收购最终将会让人们意识到,曾经主导科技行业的领导者也不能继续躺在功劳簿上裹足不前。

“对一些科技行业的大牌企业来说,过去几年是黑暗的日子,EMC首当其冲。”他说,“今天的交易给一些科技企业的CEO敲响了警钟,这将帮助他们认清现实。”

(本文发表于10月13日《今日美国》网络版,来源:新浪科技)



什么是雷鲍夫法则?

雷鲍夫法则的提出者是美国管理学家雷鲍夫。在下面八条中,有六条是由美国管理学家雷鲍夫总结提炼的,只有第一条和第四条是别人补充的。

在你着手建立合作和信任时要牢记我们语言中,最重要的八个字是:我承认我犯过错误;最重要的七个字是:你干了一件好事;最重要的六个字是:你的看法如何;最重要的五个字是:咱们一起干;最重要的四个字是:不妨试试;最重要的三个字是:谢谢您;最重要的两个字是:咱们;最重要的一个字是:您。

记住经常使用,它会让你事半功倍。

解读

仔细观察雷鲍夫法则的八条定律,你会发现它们是一个不断进阶的过程。要建立合作和信任的基础最重要的就是认识自己和尊重他人。

首先,“我承认我犯过错误”:主动认错不仅是一种谦虚的表现,而且还要要求执行者不断反省自身。能身体力行做到这一点,并且真正地发自内心的,贯彻到底,往往会产生出人意料的良好效果。

第二,“你干了一件好事”:在反省自身的同时一定要注意回应别人的反应,学会关注,然后鼓励别人,是学习合作的第二条秘籍。

第三,“你的看法如何”:在优秀的企业中,不可能由老板操控一切,切忌与人合作时不顾别人的感受,集思广益才是成功之道、与人合作,一定要做到用人不疑,疑人不用。

第四,“咱们一起干”:在优秀的公司,“咱们一起干”并不是仅仅说给合伙人听的,当然作为合伙人,往往要负更大的责任,但是一家公司要成功就必定要调动公司所有员工的积极性。如果可以让所有的员工都有与老板一起干的信心与决心,那么这必然是一家好公司。

第五,“不妨试试”:与伙伴的合作,归根结底还是为了让双方在各方面的互补性得到发挥。“试试”就是鼓励合作者不断地进行创新。“不妨”其实是这里的关键。不妨就是不要太在意结果,有创意就一定要付诸实施,一定会有收获的。

第六,“谢谢您”:“谢谢您”似乎是最常用的礼貌用语,但是到底要如何说出这个礼貌用语其实是一件非常有艺术的事情。并非把谢谢挂在嘴边就可以了,真正说进人心里的是不需要用嘴表达的。

第七和第八,“咱们”和“您”:最后两条我们放在一起谈。这两条最简单,但也最重要。其实这两条没什么太深的含义,执行起来也很简单。一是要时刻记住你是在与人合作,任何事情都不要专断——咱们就是要有整体的概念;二是要时刻记得尊重你的合作伙伴——您不是您,就是尊重。

理解这八条,掌握这八条,你会在合作中无往不利。

启示

每个人的一生就是在不停地合作,在合作中前进,在合作中成长,在合作中成功。那么,如何才能赢得他人的合作呢?通过美国管理学家雷鲍夫给我们的建议,我们可以深度概括出以下的道理:尊重将要达成合作的人;多交换意见;多赞美对方;学会认错。

合作就是力量,合作是企业振兴的关键,也是一个人走向成功的必备的处世能力。社会需要合作精神,时代需要善意的合作者。但是,首先要学会真诚地与他人合作,才能赢得事业的成功。

