

丰富多彩的人物传奇 实战高效的创业经验 跨越时空的人物对话

对话 影响力人物

第三季

DIALOGUE
WITH THE
INFLUENTIALS

李楠◎编著

全新解读创业者的五味人生

我们能否成为影响力的
把偶像从“神坛”

是否处于影响力的源头
平凡朴实的生活中



刘强东



雷 军



丁 磊



张瑞敏



段永平



董明珠



罗振宇



沈南鹏



胡玮炜



罗 军



万 隆



余建军



张 波



周 源

光明日报出版社

对话 影响力人物

第三季

DIALOGUE
WITH THE
INFLUENTIALS

李楠◎编著



光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

对话影响力人物. 第三季 / 李楠编著. -- 北京 :
光明日报出版社, 2017.9
ISBN 978-7-5194-3436-6

I. ①对… II. ①李… III. ①企业管理—经验—中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第235973号

对话影响力人物. 第三季

著 者：李 楠 编著

责任编辑：庄 宁

责任校对：傅泉泽

封面设计：三鼎甲

责任印制：曹 诤

出版发行：光明日报出版社

地 址：北京市东城区珠市口东大街5号，100062

电 话：010-67022197（咨询），67078870（发行），67078235（邮购）

传 真：010-67078227，67078255

网 址：<http://book.gmw.cn>

E-mail：gmchs@gmw.cn zhuangning@gmw.cn

法律顾问：北京德恒律师事务所龚柳方律师

印 刷：北京京华虎彩印刷有限公司

装 订：北京京华虎彩印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：710mm × 1000mm 1/16

字 数：230千字

印 张：14.5

版 次：2017年12月第1版

印 次：2017年12月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5194-3436-6

定 价：38.00元

版权所有 翻印必究

《对话影响力人物》编委会

主 编：李 楠

策 划：刘 欢 高晓峰 黄荣辉 邢海燕

执行主编：杨喜军 马志杰

编 委（排名不分先后）

李于佳 耿德亚 王 刚 李 璟 石 蒙 李梦蛟 姜登平
刘向乐 赵山叶 眭亚茹 岳晗钰 何 丽 钱伊萍 李 锦
王 冲 蔡晓琦 汪 悬 黄秋善 唐 东 刘芷含 牛佳会
陈园志 石 飞 吴 敏 谢春荣 王 锐

序言

这不是最好的时代，也不是最坏的时代，不过对创业者来说却是一个好时代。从 1978 年中国改革开放到 2017 年，走过将近 40 年的时间，从最初遭人“蔑视”的个体户到举国称颂的创业者，中国企业与企业家在短短几十年间走过了“百年”历程，期间充满了人们的喜悦、呐喊、苦恼与悲愤。

有人评论说，“在 1978 年到 2008 年的中国商业圈出没过这样的—一个族群：他们出身草莽，不无野蛮，性情漂移，坚忍而勇于博取。他们的浅薄使得他们处理任何商业问题都能够用最简捷的办法直指核心，他们的冷酷使得他们能够拨去一切道德的含情脉脉而回到利益关系的基本面，他们的不畏天命使得他们能够百无禁忌地去冲破一切的规则与准绳，他们的贪婪使得他们敢于采用一切的手法和编造最美丽的谎言。”他们就是改革开放前三十年创业者的缩影。

改革开放走过三十年以后，从 2008 年至今，在互联网及移动互联网影响下的这一波商业变革，创业者与企业人发生了很大改变。

如果说科技的进步和物质文化的发展，带来了更具包容性的社会，那么今天的中国创业者和企业家就迎来了一个前所未有的自由、平等、开放时代。今天的创业者所获得的资源是 30 年前甚至 20 年前创业者所想象不到的。这是一个有着充沛的资本、投资者投资意愿强烈、创业协作环境成熟、大公司并购积极的时代，日新月异的技术支持、开

放乐观的社会舆论及开明政策的倡导，让更多人的创业梦想得以实现。

这一代创业者身上也具有深刻的互联网精神烙印，一些创业人，经过市场实操经验的培养，在创业初期就有着清晰的创业愿景与目标；与此同时，由于知识更新不断加快，年轻人掌握了更多的新知识，因此今天的创业不分年龄、不分行业，甚至有没有经验也不重要，用“大众创业、万众创新”来形容不算夸张。

如果以三十年为一个跨度，三十年后的企业，应该是何种模样？《未来简史》的作者尤瓦尔这样讲述道：到2050年，手机将被植入人类身体，24小时地监测心率、血压、大脑活跃状态。大数据的发展将让人类无论是在选举投票、购买商品还是选择配偶上，算法算得更精准。人工智能的兴起会使大部分人无用，连发明它的工程师也不一定懂它做出的某些决定。相信那个时代的创业人将更为广泛多彩。

然而，无论1978年的企业还是2050年的社会组织，我们始终有这样一个信念，正如沃尔玛公司创办人萨姆·沃尔顿曾这样说过：“从头到尾，我注重的是尽我们的心力，建立最完美的零售公司。创造巨大的个人财富从来都不是我的特定目标。”我们相信，企业家在追求利润的最大化和持续增长的盈利能力的同时，也应该努力成为追求经济、社会、环境综合价值最大化的卓越组织。企业存在的目的并不仅仅是为了自身的利益，而是为社会创造多元化的价值，在经济、社会和环境等各个方面作出应有的贡献。

抱着这样的观点，第三季《对话影响力人物》丛书，延续前两季的传统，精心从当今商业社会发展的热点话题中挑选了互联网、中国制造、知识经济、商贸竞争、投资金融、电子商务这六个主题，从不同区域、领域及发展阶段中挑选出代表性企业家，以寥寥数千字讲述

他们的创业历史，虽不能涵盖全部，却能管中窥豹，展现今天企业发展的不同风貌。

高瞻远瞩的公司，必定将企业的核心理念与一心一意追求进步的驱动力相结合，驱动所有不属于核心理念的东西变化和进步。我们相信，走向未来的卓越企业正在孕育发展。

二零一七年七月十二日于北京

A stylized handwritten signature in black ink, likely belonging to Liang Hui, the author of the preface.

目 录

第一章 互联网	1
善良比聪明更重要	3
走一条别人没走过的路	10
让骑行改变城市	18
成为“新物种”开拓新领域	24
第二章 中国制造	29
董明珠，格力进入多元化	31
跟上时代的发展	37
双汇创始人万隆：76岁将企业带进世界五百强	46
小米公司：向传统制造业学习	54
段永平，书生下海步步高	60
第三章 知识经济	67
林亚琳：做贫瘠土地上教育行业的灌溉者	69
发现更大的世界	75
用互联网思维去读书	83
将喜马拉雅 FM 做成行业最高峰	90

第四章 商贸竞争	97
一切付出, 只为懂你	99
彭瑞——如花般绽放的女人	107
整合企业 布局全球	112
一切销售为了爱 实现健康财富双丰收	117
山高人为峰	122
张波: 爱满天下, 从心出发	127
第五章 投资金融	133
正在孕育翅膀的蚂蚁	135
张丰胜和他的资本新时代	141
儒商先生——王凯	147
独角兽公司发现者——金沙江创投	155
创业者的黄金时代	163
第六章 电子商务	171
我们努力赢得世界	173
95 后的创业神话	179
不忘初心 方得始终	184
让时间证明品质	192
让“视”界充满爱	198
改变世界的开拓者——欧束品牌创始人莲若	203
科技引领未来	208
返璞归真, 让美丽成为事业	216

第一章 互联网

电脑的学名叫计算机，在计算机与电话线连接之前，计算机时代远没有到来。1969年9月3日，美国加州大学洛杉矶分校实验室内，将两部电脑成功地由一条5米长的电缆接驳并互通数据，这天就被视为骨干网络诞生的日子。1981年，美国普通居民已经可以通过将电话线插入电脑的调制解调器进行联网，在那个网络里，有在线公告板和实验性的电话会议，这个空间就被称作互联网。1994年，中国获准加入互联网，并在同年完成全部中国联网工作。

时间过去20多年，今天的互联网几乎彻底改变了人们的生活方式，在中国更是如此，读新闻看直播、购物订房，共享经济更是成为2017年的商业热点话题。

善良比聪明更重要

——映客创始人奉佑生

编辑 / 张思齐

奉佑生在 2004 年加入 A8 音乐网，后创办多米音乐。2015 年 3 月决定做视频直播类产品，先后做了蜜 live 和映客。

映客于 2015 年迅速崛起，“全民直播”影响巨大，人人都可以当主播，给映客带来了海量的新增人群。全球首创三连麦功能，解决了直播中时间与空间的同步问题，使直播有了无限连接的可能，直播内容更具话题性和互动性。

2016 年最热的两个互联网风口，莫过于视频直播和共享单车。据不完全统计，截至 2016 年底，国内网络直播平台超过 300 家，用户规模接近 4 亿。面对庞大的市场潜力，腾讯、阿里巴巴、网易、YY、陌陌、小米等互联网巨头纷纷杀入直播领域。超过 30 家平台宣布完成不同金额的风险投资，累计融资额突破 50 亿元。几乎是一夜之间，全民直播时代开启。

但是，随着视频直播平台的增多，直播平台的内容质量也逐渐变得良莠不齐，有一些直播平台因为直播内容低俗等原因为人诟病。在 2016 年 4 月 29 日，全国“扫黄打非”办公室组织协调中央网信办、公安部、工信部、文化部、新闻出版广电总局等部门，部署开展了网络

直播平台专项整治,按照职能分工,分别对不同直播内容加强监管,严肃查处违法违规行为,及时清理淫秽色情及低俗、不良信息,查办了一批网络直播平台违法违规案件,进一步净化了网络空间,其中就包括映客。

诚然,直播平台上内容复杂,很容易存在监管不到位或个别人缺乏自觉性为了名利而忽视规章制度的情况,这些都需要直播平台进行充分的准备与管理。

随着国家对直播平台监管愈渐规范以及直播行业竞争升级,各平台会愈加重视内功建设,不良现象将越来越少,在奉佑生看来,他们的愿景就是让直播成为人们的主流生活方式。

直播平台面临的挑战是来自不同声音的质疑。直播刚刚诞生两年,处在发展的初级阶段,还需要三至五年的成长期。当直播真正跟人民群众的学习、工作结合起来,将会得到主流社会的认可。未来直播将渗透到不同的行业,通过“直播+教育”的形式解决教育资源分布不平衡,通过“直播+医疗”的方式解决医疗资源不均衡。

“文化的发展需要与时代相适应、与大众生活相融合,以人们喜闻乐见、具有广泛参与性的方式推广开来,尤其要受到年轻人的认可和喜爱。”奉佑生表示,直播就是这样一种创新的形式。直播平台需要不断强化文化传播的时代使命,为建立社会主义文化自信贡献绵薄之力。

在奉佑生看来,直播平台要想有大的发展,有两点必须要做好。

一是加强监管,确保直播内容的绿色健康。“靠色情、暴力等低俗内容吸引用户,只会毁了整个行业。”作为移动直播领域的领军者,映客自制的监管标准高于行业标准,从上线之初就制定了一整套严格的

审核流程和规章制度。技术上,设立样本库,在视频直播环节进行监管过滤,采用图像大数据识别,建立视频大数据系统、敏感词过滤机制;内容监管上,从注册覆盖到直播前后,确保监管的完整性;人工监管上,有国内最大的专业审核队伍来确保直播内容的绿色健康。映客在全国,有近千人的审核团队,负责起映客直播整个内容的监管,这在国内众多直播平台中独此一家。

二是深入社会生活的各个领域,构建起直播的生态系统。这就是映客率先提出的“直播+”。目前,映客尝试了直播+公益、直播+教育、直播+医疗、直播+文化等等,和不同行业深度结合。“映客有个年纪最大的主播,80岁了,她的直播房间里永远是满满的正能量。她会把她80年的生活经验,教给新一代的孩子,她会教育留学生好好学习,学成报效祖国。这就是一种文化传承。”在奉佑生看来,直播作为移动互联网的一大基础设施,未来和各行业融合发展,将进一步提升整个社会的信息化发展水平。“当直播渗透到各行各业,真正和人们的学习、工作结合起来,将会得到主流社会的认可,也将获得巨大的发展空间。”

对于直播,奉佑生认为直播是一件很高门槛的事情,所谓红的直播都是从数千万人中层层筛选自然竞争产生出来的。很多人认为做直播只需要长得美就够了,确实,生活中大家都喜欢美的东西,但更重要的是美且有才华。直播是一件非常需要互动的事,是需要非常高的情商加智商面对并掌控住场下几万的观众互动,没有一定的情商、智商做不好直播。

对于直播行业的未来发展前景,奉佑生表示,直播行业未来将呈现社交立体化、内容多元化、垂直细分化。

一是社交立体化。直播是领先微信、微博的新一代社交形式，更具社交功能的产品会持续获得关注。二是内容多元化，直播将演变为一个产业，产业链布局越齐全、调动资源的能力越大、平台可承载的内容和造星功能越多，则越容易成功。三是垂直细分化，直播正快速向垂直领域延伸，除了传统的游戏直播，直播+电商、直播+体育、直播+在线教育等形式将变得越来越多且趋于成熟。

奉佑生认为，直播要成为人们主流的交流传播方式，只做一个平台是不够的，需要深入社会生活的各个领域，构建起直播的生态系统，这就是“直播+”。目前，映客尝试了“直播+公益”，以“分享最微小的故事，上映最真实的温暖”为宗旨，为受困群体和个人提供爱心援助，以直播的形式让公益活动告别“盲捐”，真正使爱心落到实处。除此以外，还有“直播+教育”、“直播+医疗”，和不同行业深度结合。直播作为移动互联网的一大基础设施，未来和各行业融合发展，将进一步提升整个社会的信息化发展水平。

直播的发展一直非常快速，甚至呈现井喷式的增长。但进入2017年，直播行业进入疯狂后的平静期。在映客创始人、CEO奉佑生看来，这是一件好事。“我认为越快降温越好，当大家把直播遗忘的时候，就是它像生活中的空气和水一样自然。”随着估值5亿元的光圈直播倒闭，整个行业进入了“挤泡沫”时间。

这是因为，各方的一哄而上，导致直播行业面临着内部和外部的双重压力。一方面，过多的直播平台水平参差不齐，内部标准也各有差异，造成直播行业乱象丛生，大部分直播平台都处于亏损状态；另一方面，直播行业面临着内容“打擦边球”的现象和日趋严格的监管政策。可以说，平台稳定性差、运维成本高、同质化现象严重、内容

监管不力，已成为直播领域的4大痛点。

“直播的红利期已经过了。”奉佑生坦言，对于映客来说，需要做的是沉淀。在沉淀期，映客将不断创新，依照内容多元化和社交立体化战略，蝶变为一个更为丰富、更大空间、更多展示自我机会的直播生态平台。

奉佑生说：“只做直播经济我个人觉得去年8月份已经见顶了，在2017年是把直播工具运用于各行各业的开始。实际上做直播+而不是做直播。比如说教育、医疗、娱乐等各个行业可以把直播这么优秀的工具应用在自己的业务中，完善自己的业务和服务，我认为这个时代才是真正开始。”

去年映客是把整个直播行业带火了，包括很多模式的创新。核心就是中国很多创业者愿意跟风，看起来这个模式很容易，包括现在腾讯云这些平台把直播门槛打得巨低，三个工程师一个星期开发完成，但是运营是非常高的点，奉佑生认为往下小的直播点没有机会，只能走向更垂直的领域。大的平台也会产生一些类似的整合，或者往不同的差异化方面走。

然而，自2016年6月映客的覆盖率和活跃率达到峰值后，就开始了下跌并持续至今。去年1月获昆仑万维A+轮6800万元独家投资之后，至今再无任何新资本的介入。依靠大笔运营资金的投入刷广告、导流量，映客促成了快速扩张的势头，但这样的发展模式，并没有形成良性的生态闭环。目前映客的日活和月活出现了明显的增长瓶颈，甚至还有下滑的趋势。其行业地位也相当尴尬，流量导入拼不过一直播，明星资源比不上花椒，社交资源比不过陌陌，垂直领域落后于专门做游戏直播的斗鱼。2017年5月9日宣亚国际宣布将收购直播平台映客

至少 50% 的股权。

宣亚国际的全现金收购计划使得市场产生疑问：映客创始人股东及此前的投资机构是否将会套现离场？对此，奉佑生称，方案都在沟通中，一切以上市公告为准，不宜过多解读。

事实上，映客的境地，或许是整个直播行业目前的缩影。2016 年前三个月，直播行业正处全盛时期，包括映客、花椒、一直播等超过 100 家直播平台拿到融资。然而，从去年年底开始，直播的风口有散去之势。在被称为“网络直播元年”的 2016 年，直播市场充斥了过度娱乐化的群体消费，让监管部门从去年 9 月开始纷纷针对网络直播行为下发系列文件。而针对直播平台的监控要求不断提高、监管内容愈加细化，让这些直播平台的生存空间受到挤压。

有分析认为，泛娱乐直播行业用户规模逐渐触及天花板，2016 年上半年的用户快速增长红利已经消失，当前已进入收割阶段初期，头部平台用户争夺更加激烈。未来平台用户拉新成本将进一步提高，对平台的资本积累要求提高，如继续保持当前内容投入大于营收的情况，则在今年下半年会出现大批平台关停状况。相比较众多连融资都拿不到的小平台而言，映客的结局，或许已经好太多。

资深媒体人卞海峰认为，映客之所以卖给上市公司套现，最主要的原因是其业务量触及天花板，自身增长性缓慢。随着规模越扩大，获取用户的边际成本越高。

实际上，众多直播平台从去年年底开始，已经在探索“+直播”的转型渠道。社交+直播从营收来看，陌陌、微博旗下的直播平台，都为公司贡献了大量的收入。譬如微博和陌陌的“社交+直播”、淘宝直播的“电商+直播”、斗鱼+去哪儿以及花椒+途牛的“旅游+直