

合伙人聚会

当天,公司合伙人大部分都到纽约了。晚上的合伙人聚会定在一幢写字楼的顶楼。这幢写字楼是马云朋友郭广昌的复星公司在2013年买的,有60层高。这楼据说已有60年历史了但看上去还挺现代的,曾经是洛克菲勒和JP摩根的办公楼。

马云从另一个会场赶到这里时已经是晚上近11点了。看到马云,大家一片欢呼。借着酒劲,大家都要求拥抱马云,马云大声说:“女的可以,男的就免了。”现场也有高管放声痛哭,平时大家看到的都是他们风光的一面,其实这些年来他们付出了巨大的努力,内心也承受着巨大的压力。但他们还是万幸的,因为跟对了人。

那天郭广昌没在,复星集团一位副总在聚会结束时送马云下楼。马云说:“这楼不错,郭广昌之前说要给我一层的,不知道这话还算不算数。”那位副总说:“马总,明天你们公司就上市了而且是有史以来最大的一宗IPO,阿里巴巴来给这幢楼做个冠名吧。”“那你们准备付阿里巴巴多少钱?”我开玩笑地问。那副总笑了:“陈伟,算你狠!我们还没开口呢,你倒问我们要钱了。”马云听了也笑。

上市这一天

9月19日,我们不到点就到马云房间集合了。马云的那些企业家朋友还要早,5点半就正装出发去纽交所了。

马云一边吃早饭,一边看电视新闻。这天发生的国际大事还真不少:苏格兰独立的公投没有成功;iPhone6当天首发;甲骨文软件公司的创始人埃里森宣布退休。我开玩笑说:“埃里森很聪明今天退休,他知道我们上市后甲骨文没戏了。”当然大部分内容还是在讲阿里巴巴上市。

纽约的交通早一点也不顺畅,从酒店到纽交所还是花了半小时。我们从边门进到一个会议室先休息。过了一会儿,有人来领马云等上市的主创团队一起从正门走到室外空地亮相。虽然当时是早晨7点左右,街上的行人还很少,但纽交所门口却已挤满了人,有来自全球的媒体,还有关心阿里巴巴的人士。维持秩序的纽约警察也很多。

阿里巴巴美国上市记(2) ◆ 陈伟

拍照的人群中还有一些是自发从国内飞来纽约的阿里客户,他们不停地在喊:“马总,马总!看这边,看这里!”接着被邀请的一些企业家朋友和投资人,还有公司合伙人以及阿里客户代表们都来到纽交所门口这块空地上,相互合影留念、相互祝贺,每个人都很兴奋。

拍完照大家回到纽交所,马云和公司高管来到一个门口贴着“ALIBABA”牌子的休息室,这里提供早餐。马云、蔡崇信及陆兆禧三人换上了上市纪念T恤,来到纽交所二楼走廊尽头的小演播室连线国内,马云发表讲话,中央电视台财经频道现场直播。

阿里上市纪念T恤也有来历。“淘公仔”是阿里巴巴的吉祥物,每年都会出很多新款,每年也有设计大赛,全社会都可以通过淘宝平台来参赛。上市前,马云看到一个极具中国传统文化特色的淘公仔,很喜欢,于是决定做一批T恤印上淘公仔的图案送给阿里的客户,可这时离上市只有10天时间了。

阿里广东的客户在一周内帮我们赶制了13万件T恤,又在两天内把T恤送到我们全国的客户手里,甚至纽约。T恤的正面是淘公仔正面的图案,以及“梦想还是要有的”;T恤的背面则是淘公仔背面的图案,以及“万一实现了呢?”这句话。这话也迅速流行起来,还出现了一些改版,比如:“女神还是要追的,万一她瞎(看走眼)了呢?”

绝无仅有的敲钟仪式

连线结束时,纽交所里已挤满了人。马云换回西装到一楼交易大厅挤了一圈,跟来的朋友们打打招呼。

接着大家来到纽交所最华丽的一个大厅,负责敲钟的纽交所帅哥先给大家简单介绍了纽交所的历史,并且兴奋地告诉大家:在纽交所两百多年的历史上,只有两件东西将永久地摆在这个大厅里展示,其中一件就是阿里的淘公仔,因为阿里创造了历史。

接着帅哥邀请马云讲话,马云感谢了阿

里的客户、感谢了互联网、感谢了远道而来的朋友,最后说:“我们要像这个淘公仔一样,细胳膊细腿大脑袋,别把肌肉都长在手脚上,要长到脑袋里。”

阿里这次在纽交所上市,不仅融资金额是有史以来最大的,敲钟仪式也是最特别的。马云早就决定将上市敲钟这件神圣的事交给阿里客户来做,这符合阿里巴巴“客户第一”的价值观。最终公司选择了8位客户代表上台敲钟,其中有淘宝上的农民卖家王小帮、放弃公职选择在阿里平台创业的奥运冠军劳丽诗、甘愿做自闭症老师的“淘女郎”宁儿,还有把车厘子通过淘宝网卖到中国的美国农场主……

上场前马云会见了他们,还一一鼓励了他们。由于敲钟那一刻全球瞩目,纽交所的帅哥给8位将上台的阿里客户代表特别做了最后一次交代,由阿里美国的同事帮他们翻译:现在纽交所已改成电子钟了,9点30分会准时响起。你们至少要在台上微笑着鼓掌40秒,从9点29分30秒到9点30分10秒,我会给你们手势。现场来了这么多人,全世界的电视机前还有更多人都在看着你们。鼓掌结束后你们可以相互击掌或拥抱表示庆祝。敲钟的实况和预计的几乎一模一样。8位阿里的客户代表在全世界的瞩目下在纽交所的钟台上鼓掌、欢笑、拥抱……

在“双十一”录制《对话》栏目时,主持人陈伟鸿也问到了这独一无二的敲钟仪式:阿里上市,我看到敲钟的不是你,这个是出国之前就计划好的吗?马云对此的回答是:对,这是我们这次上市一个很重要的仪式,我们自己的合伙人、阿里巴巴的高管对此有过一次小小的讨论,到底谁上去最合适。当时我就请大家问自己一个问题,我们这么努力、这么幸运地走了15年,到底希望什么?到底希望谁成功?我们完全明白一个道理,只有我们的客户成功了,我们才能成功;这么努力的目的是让那批小的卖家、小的商家、消费者,那些快递人员也能成功;只有他们成功了,我们才能

醉金花

薛舒



18.用不完的创意

不知道是从哪一天开始的,一夜之间,贵阳城里开了不少陶吧。人们热衷于亲自上手,根据自己的喜好做出各种陶器,烧制出来后买回家,整个制作过程,其实就是一项休闲娱乐的活动。

起先,周菲只是去朋友的陶吧玩了几次,没想到一发不可收。她发现自己特别喜欢陶器作坊里那种恬淡质朴的气息,那里到处充斥着泥土的味道,给人一种返朴归真的感觉。更加令人意想不到的,周菲一出手,就能做出一般顾客难以做到的水平,好像她天生就比别人领悟力强,只是玩了几次捏泥巴和拉坯,竟做出了让制陶师傅都点头称好的作品来。

好的开头就是极大的鼓励,周菲立即对制陶产生了强烈的兴趣,她把上班之余的时间几乎全部投入了陶艺的学习。这个对艺术天然热爱、并且有着一份天赋才情的女子,很快就把自己做成了一个陶艺设计高手。

周菲好像有着用不完的无穷无尽的创意,她设计的陶瓷工艺品,总有令人意想不到的独特之处,除了实用性以外,设计细节的艺术性,更是她作品的与众不同之处。就这样,周菲的名字迅速在陶艺界走红。那一年,贵州电视台为她这个如新星一般忽然冒出来的陶艺设计师拍了一部纪录片,片名就叫《周菲和她的陶艺》。纪录片在电视上播出后,周菲那严肃而严厉的父亲也着实为大女儿的成绩惊异不已。虽然周爸爸什么都没说,但他专注地看着电视里的女儿和女儿设计制作的陶器工艺品时的眼神让周菲明白,父亲是在默默地为她骄傲呢。四个妹妹,那更是毫不掩饰地表现出为她们的姐姐的敬佩之情。周菲自己也信心满满,她想,也许,陶艺设计正是她以后的发展方向。

然而,周菲的陶艺设计还是没能持续下去。为什么?开个淘吧,一边做创意设计,一边卖陶瓷,这不是又能赚钱,又好玩的工作吗?周菲摇摇头笑:还是个生存问题,开淘吧

也好,做创意设计也好,开画廊、开字画店,这种生意,都是有钱人闲来无事,开着玩玩,可以修身养性,但很少能赚钱养家。柴米油盐人都需要,陶艺却不是日常必需品,只有那种有点情趣、有点闲情逸致的人才会喜欢。其实就是受众很小,大多数顾客只是一时好玩,玩了几次就觉得厌烦了,并且,这种休闲娱乐消费挺高,做出来的陶器要等到烧出来才能拿回去,这也是一个等待的过程,大多数人没有耐心,也没有闲时、闲钱来玩。开淘吧投入并不算高,但要维持下去,却很难。当时开出来的那些淘吧,后来几乎全军覆没。有时候我自己都觉得奇怪,为什么我喜欢的东西,我的爱好,什么书法诗画、陶艺设计,都和赚钱没什么关系?

说到这里,周菲哈哈大笑起来:若说赚钱,也要时间积淀,比如说我的外公肖培恕,当年他收集的那些字画要是没被抄家抄走,放到现在,那就值大钱了。不过,说实话,搞收藏的人,首先也得是个有钱人,要不哪有钱买古董字画?况且,大多数搞收藏的人,愿意付钱买回那些宝贝,很少有人愿意卖掉收藏换现钱。所以,不管有什么样的兴趣爱好,不管有多少闲情逸致,首先得打好经济基础,穷人是没有资格谈雅兴的,这就是残酷的现实。

开放与自由的市场经济让中国人拥有了择业与创业的自由,那些年,几乎每一个中国人都在忙碌着去实现自己的发财梦。然而,经济的风向甚至比自然风向更加难把握,大多数人会随波逐流、人云亦云,而商机之所谓“商机”,就在于,它并不具有普遍性。那只是一个机会,也许这个人遇到了,就是商机,换一个人遇到时,只是一个路标,甚至还是一个陷阱。任何事业的成功,都与从事这份事业的人的性情、性格、世界观、行为处事有着密切的关系。都说性格决定命运、细节决定成败,周菲热爱艺术,却依然没有投入与艺术有关的事业,那是她在审时度势、分析利弊之后的明智之举。她似乎错过了她可以发挥专长的事业,然而她又是对的,倘若那时候她开出一家陶吧,也许日后,她也是那个全军覆没的阵营中的一个。然而现在,周菲倘若想开一家陶吧,就不需要考虑太多有关陶吧是否赚钱的问题了。她可以用她的富鑫酒业的效益,来滋养她的雅兴,那才是最完美的结局。

12.“小女朋友”

十四五岁的时候,我还在戏剧学院。这个年纪本应是情窦初开的时候,但我从小就跟一群男孩子混在一起,在师父的监督之下过着很艰苦的训练生活,每天不挨打就已经万幸了,所以完全不会去想女孩子这件事。尽管学校里也有一些师姐妹,但对我们而言她们就像自己的亲姐妹,不会有任何其他想法。

偶尔听到师兄们说些这方面的悄悄话,我的脑海里会浮现出来的女孩形象,就是很久以前那个山顶上的小伙伴,法国领事家的女儿,那个我曾经为了保护她而跟别人打架的“小女朋友”。在我的概念里,女人应该是像母亲那样温柔体贴的样子,总是在我受到伤害的时候关心我。我也希望将来长大以后可以保护她们,就像故事书里的大侠那样。

当时在香港,潮州戏已经有了几十年的传承。一路唱下来,到我们那个阶段,顺应观众的喜好,开始加入武打动作,就需要我们这种会打的演员了。当时这种加入了武打的戏码被称为“神功戏”,每年鬼节的时候,就会有人邀请我们演出,大家在街上贴出海报,当街搭一个棚就现场表演。“神功戏”一出现,很快就变得很受欢迎,慢慢地,名声就从香港传到了东南亚。

那时我在戏班里做小兵,其实就是负责打的临时演员。有一年,我们被邀请去泰国演出,就在那时候,我喜欢上了戏班里的当家花旦。她也是香港人,比我大一岁,如果我15,那她就是16。

那时大家都很小,也很单纯,我每天都要跟她配戏,打来打去地混在一起,就忽然喜欢人家了,人家喜不喜欢我呢?当时也不知道,但就想想办法靠近她。

泰国演出结束,我们回到香港。我又要开始四处混片场,每天早上6点会有大巴车来接我们开工,晚上收工再把大家送回去,回去之后要把赚的钱交给师父保管。

回到香港的时候,我们两个人已经开始谈恋爱。那时候懵懵懂懂的,每天都想着怎么能跟她多待一会儿,但师父管得严,我就每天6点多假装出门开工,其实半路就溜去九龙

成功,才有成功的意义。我记得纽交所的董事长把8个人带到门口,上去的最后一秒钟还问我:你确定不上去?我说我不上去了。我们不是为了做给大家看,我们是真心觉得,多敲一次钟,少敲一次钟,对我们来说没改变,但是对他们这一生的改变会很大。假设我们做点事情,能够令别人的一生有好的改变,我觉得应该不顾一切地去做。

成为首富

接下来的两个半小时,马云就在纽交所拥挤不堪的交易大厅内没完没了地接受采访,没完没了地等待。

一般情况9点半敲完钟,一个小时后就可完成第一笔交易,可这天不同,要买的人多,要卖的人少,严重不匹配。阿里的股价一直在飙升,直到11点58分,价格超过92美元每股后才基本匹配成功。第一笔交易完成时,马云拿木槌在铜铃上敲了一下。大家一齐鼓掌,阿里巴巴股票在纽交所的交易正式开始。

这时,在纽交所的另一个大厅里,国内的各家媒体已经在那儿等候了很久。马云和陆兆禧上台接受采访。

因为刚刚成功上市了,而且股价也比预计的要高,媒体马上用他们的公式算出了马云目前的身价,所以这次媒体采访的焦点问题是——首富。但马云说,关于这一点他毫无兴趣:“别说是全国首富,我连小区的首富都不想做。”采访结束后我跟马云开玩笑:“马总,如果世界首富搬到你们小区住,你小区首富还真做不了。”离开纽交所时已近下午1点,距上午在门口拍照已过去6个小时,没能进入纽交所的媒体和群众依旧在门口守着。见到马云出门,大家一阵欢呼,马云也向大家挥手致意,并做了一个OK的手势。

当天下午,马云和全球媒体还有一个咖啡会。这是一个非报道性质的休闲交流会,主要是让媒体了解阿里巴巴及阿里巴巴将来要做什么。摘自2015年第5期《中外书摘》

公园。她每天都要早上10点以后才能从家里出来,我就一个人坐在公园,从6点等到10点多,等待的时间里,看到旁边很多人在打太极,我就在旁边打功夫,旁边的人都停下来看我打。就这样耗几个小时,看到她来了,就特别开心。那時候两个小孩子,只是一起肩并肩坐在公园的长椅上。常常用手搭着她的肩膀,一搭就是五六个小时,手都麻了,都不好意思把手

拿回来。中午两个人一起买点吃的,就这样一直坐到晚上10点,她要回家的时候,我也就假装收工回去。回去之后还要跟师父讲我“过钟”,就是说今天开了工赚了钱。我还把爸爸从澳大利亚寄来的生活费抽出一些,交给师父,假装是当天赚的钱。

你看那时的我们,真的好单纯。爸爸不久之后回来香港,帮我买了一个小房子。她就每天10点钟来我家,帮我收拾房间,洗衣服,下午4点钟回家。就在那个阶段,我离开了戏剧学院,开始混片场,做武行。

有一次,我们在一起被她爸爸撞见,事情瞒不住了,遭到她父母的强烈反对。她爸爸甚至当面对我说,你做武行没有出息的,不要碰我女儿。我的自尊心极度受挫,差点当场掉下眼泪。

家长的反对给她很大压力,我们坐在一起聊天,说着说着她就会哭起来。看她哭我很心疼,就说,咱们两个私奔去澳大利亚好不好,你回家拿了护照我们就走。她说不行,不能这样对待自己的爸妈。

也就是在那个阶段,我跟着各种剧组,地方跑得越来越多,发现外面的诱惑也越来越多。所谓诱惑不是指女孩子,而是发现原来外面有那么好玩的东西!我天性爱玩,过去在戏剧学院每天苦哈哈地练功,动不动就被师父打,哪里会有什么娱乐。现在发现打保龄球那么好玩,打台球那么好玩,地下赌场那么吸引人,跟那些狐朋狗友混在一起也有好多乐趣。

这样一来,我就开始找借口躲着她了。总是跟她说“我忙”,“我要出去开工”,其实就跑去跟朋友打台球了。我也想带她一起去玩,但她不喜欢那种地方,就在家等我。

还没长大就老了

成龙 朱墨

