

■编者按■

真实的刘晓东,展现的是一种雅痞风格:因偏科导致高考落榜,孤身远去西藏挖掘人生第一桶金,爱上淘宝、爱游泳、不“装神”,生活以舒服和品质为根本,以有趣为内容。

雅痞刘晓东 从来不“装神”

曾看过一家媒体这样形容刘晓东:这位北京人一直在做的就是将优雅的方式植入到国人的生活当中。他确实有“优雅”的理由,从将万豪和希尔顿成功带入重庆,到成为环球嘉年华的中国代理,如今再到成都会馆的馆长,一步步,让我们认同并愿意享受精致而优雅的生活。

好玩者

刘晓东的办公室很小,空间有丝丝促狭的味道。四面墙上,西藏元素占去大半。记者来到刘晓东办公室时,他刚刚签收完一个包裹,是一双在淘宝上买的球鞋,签收完他就兴奋地拆开包裹,将鞋穿在脚上走了几步,点点头笑着说:“这次买得比较合适。”用淘宝已经很多年,工作再忙也会见缝插针地选购几样心仪的东西,大到床上用品、渔具,小到遥控器收纳盒,不一而足。

不单单是因为没有太多时间逛商场,而是要感受电子商务的交易模式带来的体验,刘晓东觉得这事“挺好玩”。

一个塑料口袋放在办公室的一角,那里面装着新鲜鸡蛋和皮蛋。是一个农户专程从龙泉送过来的。花了几千元钱,刘晓东“包养”了农户家里的一群鸡,这群鸡下的第一批蛋,就这样躺在刘晓东的办公室里,他连连说:“多新鲜,多好玩。”

从窗外看过去,是古朴而大气的成都会馆。作为西部首家以五星级酒店服务为标准的私人会所,它为非富即贵的客人,提供顶级而奢华的私人会所服务。掌舵者,刘晓东也。

“雅痞”刘晓东就这样冲击着我们对于一个顶级私人会所掌舵者的想像。混搭,却又奇怪地和谐着。

雅痞者

雅痞者,有强烈文化气息的“痞子”。更多时候表现出的是因自己的不凡而对世俗的不屑一顾。

刘晓东有着强烈的个人标签,“爱就爱得要死,讨厌就讨厌到极致。”年少的刘晓东不懂得掩饰自己这样强烈的爱憎和喜恶。出生在北

京的他,因为父母的工作关系,在上完小学后就来到了四川资阳,在那里度过了他的少年时代。语文老师是“爹”、英语老师是“妈”,因为喜爱两个老师,文科好得一塌糊涂,理科却差得一塌糊涂。一路偏科偏过来,高考理所当然地落榜,只能读函授。

3年大学生涯转瞬即逝。临近毕业时,刘晓东的同学们都忙着找工作,刘晓东却不急,他一直浑浑噩噩,搞不清楚自己想干什么、该干什么。于是他跑去参加了一场英语比赛,在演讲和快速两项得了第一名。毕业后,当周围的同学要么远赴沿海地区寻求机会,要么出国再为自己镀金,父亲也给刘晓东安排了一个“铁饭碗”,可刘晓东不愿意端,他也不愿意跟随大流,强烈的逆反心理让他反抗着既定的安排。他开始了无所事事的生活,上午在人民公园喝茶、下午在锦江边喝茶。喝啊喝,喝到有一天他突然觉得要做点事情的时候,他选择了去西藏,那是1991年的3月。

因为英语好,下了飞机、身上仅余75元钱的刘晓东很快就在中青旅谋得一份导游的差事。这份工作,至今让刘晓东引以为傲。彼时到西藏旅游的客人几乎全是国外游客。同事几乎个个英语流利,如何脱颖而出?面

奋斗者

客都对他竖起了大拇指。

刘晓东很快成为VIP导游,带的客人非富即贵,最多时,光是小费刘晓东每天都可进账100美元。导游工作让他走遍了西藏,也结识了许多朋友,这些朋友给刘晓东带来了商机。1993年,刘晓东和朋友合伙开始做外贸,生意一帆风顺,3年后,他赚到了人生的第一桶金。用这些钱,他在成都买了房子和车子,全是一次性付款。朋友劝他可以付个首付,然后向银行贷款,余下的钱可以再投资做点生意。可刘晓东不愿意,因为他不喜欢欠钱的感觉。

因为做外贸的缘故,刘晓东经常接触一些高端客户,加上自己对于生活品质的注重,凡是出差,必然要选硬件软件最好的酒店。工作的缘故,去重庆的机会多了,他发现当时的重庆只有一家四星级的扬子江假日酒店。敏锐的刘晓东嗅到商机,他意识到,随着经济的飞速



刘晓东,1967年出生在北京,生长于四川资阳,工作在成都。1989年大学毕业后在一家食品公司当翻译,1991年至1996年当导游、做进出口贸易,2001年成立梵玛行策划代理有限公司,将环球嘉年华引入成都,2005年至今任成都会馆馆长。

对这个问题的刘晓东却是一句反问:“你知道11月底西藏有多冷吗?”那是刚当导游不久,11月的西藏很多地方是大雪封山。一天,刘晓东带着一船的外国游客去桑顶寺。小船经过雅鲁藏布江,眼看就要到岸,船却突然搁浅了,一船的客人惊慌失措。刘晓东没有多想,他的第一反应是直接跳进刺骨的江水里,用手推木船,让船避开那块导致搁浅的石头。船顺利向前靠岸,刘晓东的冷静和勇敢让所有外国游

客都对他竖起了大拇指。刘晓东很快成为VIP导游,带的客人非富即贵,最多时,光是小费刘晓东每天都可进账100美元。导游工作让他走遍了西藏,也结识了许多朋友,这些朋友给刘晓东带来了商机。1993年,刘晓东和朋友合伙开始做外贸,生意一帆风顺,3年后,他赚到了人生的第一桶金。用这些钱,他在成都买了房子和车子,全是一次性付款。朋友劝他可以付个首付,然后向银行贷款,余下的钱可以再投资做点生意。可刘晓东不愿意,因为他不喜欢欠钱的感觉。

因为做外贸的缘故,刘晓东经常接触一些高端客户,加上自己对于生活品质的注重,凡是出差,必然要选硬件软件最好的酒店。工作的缘故,去重庆的机会多了,他发现当时的重庆只有一家四星级的扬子江假日酒店。敏锐的刘晓东嗅到商机,他意识到,随着经济的飞速

发展,如果在一个城市引入五星级酒店必然蕴涵无限商机。就这样,他开始与多家五星级酒店接洽,带着他们前往重庆考察,最终,万豪、希尔顿两家世界五星级酒店巨头顺利落户重庆。

对优雅生活方式的推崇,在几年以后,才能有成都会馆的横空出世。

可以说,每一个国际大都市都拥有至少一个私人俱乐部,作为上流社会不可分割的商务和圈内生活空间。而在胡润财富新榜单上,把“成都的千万级富翁达到了13万人之多、亿万富翁超过了上千人”的事实公之于众,成为成都“私人会所”最客观的“市场调查报告”。当成投集团中房公司掷重金将文殊院历史文化保护区重新打造开发后,其中一处占地20000平方米的古朴建筑群的定位和用途却迟迟没有明晰。中房请来了刘晓东和澳大利亚PHG酒店管理集团。刘晓东建议,要做,就做成成都最好的私人会所。

2009年,成都会馆正式开业,成为成都私人会所的领头羊。在普通人的认知里,也始终与高消费、神秘、富豪等词汇联系在一起。“成都会馆本身是以一种‘泛博物馆’的概念来打造的,除了提供顶级的美食和舒适的环境,我们还要向全球精英展现出四川厚重壮美的历史沉淀和灿烂夺目的文化瑰宝。”在刘晓东那充满奇思妙想的脑子里,从来不认为,戴上顶级的“帽子”,会所就一定要充满金钱、豪华的气氛。

刘晓东用他自己的理解和生活态度,通过成都会馆这个平台,传递着优雅。他还有一个身份是“WORLD CLUB NET”(世界会所联盟)的会员,这个组织囊括了200多家世界顶级私人会所,这意味着,成都会馆从一开始搭建的平台已经不仅仅孤立存在于成都。

双子座

刘晓东是双子座。他的身体里似乎住着两个自己,一个追求完美,

一个喜欢简单。在成都会馆里,他是优雅、精致、严谨生活的领航者,在自己的生活里,他却是简单而又有意思地生活着。对于自己所做的事情,刘晓东总结,好玩与赚钱缺一不可。如果一个事情很无趣可是能赚钱,刘晓东不愿意去做,反之亦然。他偶尔表现出的玩世不恭更像是一种自我舒服的生活态度。刘晓东给自己下的评语是:“我从来不是一个装神的人。”

正因为此,他会去淘一件90元的外贸衫来穿,然后很得意地告诉别人这件衣衫的价格,因为让他得意的是,他能够把一件几十块的衣服穿出大牌感。这让他觉得,比那些将几千元的大牌衫穿出“土味”要好玩得多。刘晓东不喜欢打高尔夫,这个经常被标榜成“贵族运动”的球类运动,让很多成功人士一掷重金,武装全套设备,成为高球会员。“但是这其中,真正懂的、真正喜爱的又有几人?”刘晓东不打高尔夫,一是因为真的不喜欢,二是不喜欢随大流去“装神”。

刘晓东最喜欢的,是游泳和钓鱼。每周两次钓鱼基本雷打不动,三叉湖是最爱去的地方,偶尔和朋友一起,更多的时候,则是自己背上渔具独自前往。他很喜欢守在湖边,看一池湖水平静无波,这让他心情非常宁静,很多奇思妙想也会在这个时候涌入脑海。每次钓鱼,刘晓东都会亲自下厨,做的江湖鱼都会让妻儿朋友胃口大开。

除了做饭,在家里时,他喜欢安静坐在客厅里,关掉所有灯光,耳边流淌的是古典音乐,手指会随着节奏在空气中灵动。

他是悠泳网成都版版主。从2005年注册至今,发帖10889篇,平均每日发帖5.67篇,数量惊人,内容包罗万象,有每次出游的照片和心得,也有作为一个版主对版面的管理和照顾,更有一些养生心得。

刘晓东性格豪爽,朋友很多,只要是他心里认可的朋友,他就非常珍惜与之的感情。初中时的英语启蒙老师,每逢教师节刘晓东都会寄去一份礼物,表达对老师的感谢和想念。很多仍在资阳的老朋友,也许混得并不如意,也许许久不曾联系,但只要见面,刘晓东必定会和朋友把酒言欢,说到动情处,还经常抱头痛哭。真朋友,对刘晓东而言,不需要是否能给自己帮助,而在于曾经相处的日子。这些就已弥足珍贵。

(摘自《四川新闻网》柯娟/文)

据业内人士透露,在未来2到3年内,成都将生长起一批高质量的真正的私人俱乐部。这其中可能包括2到3个顶级城市会所,以及以户外为主题的乡村俱乐部和豪宅会所。而这个市场有多大?刘晓东认为,如果说成都可以承载几个“成都会馆”,这都难以恰当估量成都藏龙卧虎的隐富层的消费潜力。人来人往的会所里,随时会擦身而过的不是某国总领事,就是某省市商会主席;不是某房地产大鳄或许就是位金融界翘楚……这是一个财富的时代,更是消费财富的时代。

(摘自《成都部落客》雷蕾/文)



“猪之家”的幸福生活

刘晓东是妻子陈晓倩的偶像。

1996年的夏天,正在四川省游泳馆畅游的刘晓东发现了一个女孩,高挑靓丽,泳姿标准,如同美人鱼般畅快自在。这吸引着29岁的刘晓东,他搭讪的开场白如今听来有些周杰伦的味道:“哎哟,游得不错哦。”简单交谈,陈晓倩却已感觉到这个男人的魅力:西藏给予了刘晓东黝黑的皮肤,平头和健康的体型显得阳光,最重要的是,刘晓东“很好笑”,这就足以吸引一个女孩。

让陈晓倩意外的是,刘晓东的追求方式竟然也是不按常理出牌,他没有直接索要陈晓倩的电话号码,而是通过114查到当时陈晓倩工作的航空公司的电话,再转到陈晓倩的办公室,邀请她共进晚餐。那顿饭,充满了笑声:“他就是有种本事,再辛酸的事情他都能讲得很开心。”刘晓东给陈晓倩讲述自己叛逆的少年时代、讲述西藏的创业历程。陈晓倩才知道,这个机智幽默的男人其实才经历了一场“惨败”:赚到的第一桶金买了车和房后,刘晓东把所有的钱押在了一项投资上,投资失败,意味着几年的辛苦白费。可是刘晓东却不以为然,在他看来,所有的苦难最终都会过去,也最终会不值一提。

结婚如今已经快14年,这个男人给了她幸福的“猪之家”。因为儿子的小名叫“猪猪”,刘晓东自封“猪爸”,陈晓倩则是“猪妈”,一家三口并不认为这个绰号有任何贬义,反而处处流露出一股幸福的味道。对于妻子,刘晓东也更像一个“领航者”:在航空公司工作了9年,陈晓倩的事业遭遇瓶颈,刘晓东也有足够的能力一人肩负家庭的重担,但是他知道,与社会脱节反而会导致妻子的不快乐,甚至会影响到夫妻的感情。他鼓励妻子,要勇敢去追求自己的人生价值。

刘晓东鼓励妻子辞职,跳槽到保险公司,从最低级别的销售员做起,他带着妻子一起进步,到如今陈晓倩的头像挂在公司的光荣榜上,是2009年度公司风云人物。找到自身价值的成就感让陈晓倩过得更加充实而愉快。

直到现在,在陈晓倩心里,她认为丈夫做的最浪漫的一件事,是儿子出生的那天,当刘晓东怀抱那个小小的人儿,一向坚强的他竟然会红了眼眶,对着儿子说了一句文艺语:“我会用我的生命去保护你。”

(摘自《网易新闻》)



2010年的秋天,成都会馆已悄然运营近一年半。其间,在这里消费过的客人中,大多数仍然属于这个城市的“少数派”。觥筹交错间,开启一瓶市价30万元的陈年茅台,宾客们一饮而尽,实属平常。作为西部首家以五星级酒店服务为标准的私人会所,它的客人非富即贵。在普通人的认知里,众多会所式消费场所,始终与高消费、神秘、富豪等词汇联系在一起。

“其实,很多人把会所里的人与物加了很多想象的成分”,坐在成都会馆中餐厅VIP院落的客堂里,成都会馆馆长刘晓东对这个被一度神秘化、夸大化的词汇——“会所”说出了自己的看法。

多数人的想象 少数人的生活

——听刘晓东漫谈成都会馆

集休闲娱乐、商务聚会、文化交流、健身美容、餐饮服务等内容为一体的、具有特定消费对象、较为私密性的私人俱乐部就是对“会所”的真实解读。对于会所的经营者而言,他做的更是一种看不见的生意:在互动融汇中整合一个城市的商脉,然后创造无限可能的商业价值。

“会所”英文为“Club”,音译即为俱乐部。在十七世纪的欧洲,世界上第一家会员制俱乐部诞生在英国的一个咖啡馆里。由于参与者有着相同的兴趣爱好,于是决定组成一种联盟,事实上这就是私人会所诞生的最初。随着时代的变迁,由于这种俱乐部为相同社会阶层的人士提供了一种私密性的社交环境大受欢迎并逐渐流行开来,发展到今天的全球俱乐部景象时,会所已经成为中产阶级和相同社会阶层人士的聚会、休闲场所,而“会所”的会员身份,也演变成财富的象征与身份标签。

据胡润公布的财富新榜单,“成都”的千万级富翁达到了13万人之多、亿万富翁超过了上千人”。这一事实无疑成为成都“私人会所”最客观的“市调报告”。北京有京城俱乐部、长安俱乐部、

中国会、美洲俱乐部;上海有亚力山大会馆、鸿艺会、雍福会、银行家俱乐部……这些会所为特定群体提供高品位、多元化的一系列优质服务项目。尤其是顶级的私人会所,更是为经济实力相当、志趣相投的商界成功人士提供了一个家外之家。

当你进入到成都会馆的中式建筑群内,市区的喧嚣繁华被悄然阻在门外,由庄裕光为成都会馆建筑规划设计师,用古朴的建筑外立面将“成都表情”表达成另一种遥远而亲切的感觉。

五岳宫内,以名木为桌、蜀锦为屏、八卦吊顶,显露道观人文遗痕。巨型恒温酒柜里陈放的是来自世界的葡萄酒佳酿。仅为会员服务的会员酒廊里摆放的大叶紫檀价值40余万人民币;群仙贺寿罗汉床价值80万人民币……厚重而精美、传统而绚丽,再衬有名贵的小叶紫檀吉祥如意,雅致的楠木雕花椅,黄梨木饰品以及活色生香的古式摆件……精心营造着成都会馆浓郁深厚的中国情结。

“成都会馆其实本身就是一种‘泛博物馆’的概念来打造的。我们非常

注重中华文化的保护与传承,就像你现在坐的这些椅子,都是明清时期的家具,每把椅子价值在16万左右”,刘晓东说,“而那些羌绣手工艺品也是震后专程去收藏的。”刘晓东还有一个身份是“WORLD CLUB NET”(世界会所联盟)的会员,这个组织囊括了200多家世界顶级私人会所,这意味着成都会馆从一开始搭建的平台已经不仅仅孤立存在于成都。

在成都会馆,为保证会员享受的服务质量,所有日本菜和韩国菜的厨师都是高薪从日韩请来。尤其是日本料理使用的精美的大和手工餐具也是在日本度身定做,仅此一项的造价就高达300万人民币。“为满足会员都能顺利用餐,我们的会员需要提前订餐。这样不仅便于我们在时间上作出安排,同时也给我们时间把原材料从国外空运过来”,公关部经理李韩麟介绍说。

“客人觉得舒适比什么都重要”,刘晓东说,对于这样一群人来说,佳肴已经不是他们相聚这里的目的,俱乐部性质的社交场所才是他们愿意消费的本质。几乎每场宴席之后,有心的刘晓东

都要去餐桌前看上一眼,“你知道吗,每次剩得最多的还是那些大鱼大肉的菜,最受欢迎的是那些素菜、饺子,甚至是手工面。我们在为客人点餐时,除了提前询问有无禁忌的食材以外,也会安排那些他们一定想吃的、却非昂贵的食物。”

如果你认为作为会员,从服务人员到管理人员,都会热情地称呼你的姓氏以及熟悉你的个人喜好就是最好的服务,那仅仅是表象。而那些服务的细节会体现在任何时刻:诸如当席间客人的对话进入正题,服务人员已悄然退出了房间……在舒适、随意中,却处处体现着精微的细节。

