



摄影/维纳斯婚纱摄影·陈波

文/李莹

“我出身平凡，家庭无法给予太多的支持，但我学会不埋怨命运，得到多少，便要靠那个多少做到最好。”

刘仁清，在一次次创业的失败中依然勇往直前直至建立起亿臣酒店集团。如今的他，风度翩翩地周旋于商业界，让人忘记了他有10多年的时间在创业、破产的命运圈中苦苦挣扎。

“人一定要重重地失败过，深深地受过伤，才会沉心专注，所以我常对员工说，无论面对什么创伤，都不要害怕，那些对成长都有益处。”

刘仁清从不向人炫耀现在的光鲜与成功，他喜欢说自己的“失败史”：“人只要善于从失败中学习，失败史就是创业史，我每回忆一次往事，就是一次温故而知新。”

穿行在城市 生活在动荡边缘

1989年，不满20岁的刘仁清跟随哥哥闯世界。之前，他在故乡自贡的家具厂学习了2年的技术，他喜欢技术工作，但又不满足于视野的狭小，为了看到更广阔的世界，他咬牙跟哥哥走了。

哥哥是建筑单位班组长，他开始了跑工地的日子，工地的日子忙乱辛苦，赚钱并不多，但在这里他接受了管理学的启蒙。哥哥的班组有30多个工人，每个人都很累，工作效率又不高，自己有心帮忙分担又无从下手，只有更勤奋地工作。

直到有一天，工地的总负责人找哥哥，而大家都不知道哥哥去哪里忙乎了，负责人勃然大怒，指着刘仁清训斥道：“每天瞎忙，该当脑袋的偏要当腿，一个人一天跑断腿又能做多少？作为班组长，只要把30个人指挥好，哪有这么忙？”一席话，让刘仁清豁然开朗，理清了工地的症结。在他的指导下，工地有条不紊地运行起来，凭着工作成绩，不到半年他当上了班组长。

替别人打工不是刘仁清规划的人

生道路，他的目标是创建一番自己的事业。放弃了日益顺利的工作，他开始了创业之路。

那是1990年，雄心勃勃的青年双眼充满希望，完全没想到去路的坎坷与艰难，而这条难走的路一走就是13年。

他走遍了中国大小城市，三次办家具厂，三次做建筑、装修，还做过与越南的贸易，承包过磷肥厂，每有收获，总有这样或那样的原因导致失败。

“那时太年轻，生意做得不成功就想换行，其实换行更难”，他总结着失败的教训，“失败逃不过3种原因：主要是自己的，管理不到位，对形势缺乏客观估计；其次是人为因

“人一定要重重地失败过，深深地受过伤，才会沉心专注，所以我常对员工说，无论面对什么创伤，都不要害怕，那些对成长都有益处。”

素，对方不遵守商业操守，欺骗、拖欠等原因，把自己活活拖累了；还有就是天灾，完全是意想不到的灾难，突然降临，这个只有认命”。

最惨的一次，在运货途中，货车从20米悬崖掉下去，他身受重伤，在医院躺了一个多月。

“从医院回家的路上，从未有过的无助冲击着我，世界比想象中更加残酷。”回想当初，刘仁清笑得有些云淡风轻。

从头再来 命运终有垂青的时候

2000年，身背20多万元债务的刘仁清，回到了成都。为了还债，他只得去家具公司打工，领着1500元月薪，日子捉襟见肘。

家人、朋友都认为他不可能干长久，但他认真地工作了3年，“这是一家大型公司，由于老总信任，将管理权交给我，由此我学习到很多东西，那是钱买不来的。大型企业首先有成熟的管理体系，其次有很好的平台，有平台供你操作与没有是两个概念，正是这3年我清晰了自己的思路，娴熟了一个管理者应该具备的素养”。

2003年底，取得老总同意后，他又开始了创业之路。这次选择的是物流，不熟悉的行业，但他有自己的理由：“这是当时成都市场是很需要的行业，而凭着自己在成都的3年苦干，已经累积相当的人脉，不愁生意，还有就是，这个行业投资资金少，我也只借到3万块钱”。

缺钱缺人，一切都要亲力亲为，前半年，他半夜2、3点才睡，清晨5点就起床。公司迅速走上轨道，半年挣了10多万。但意外又发生了，2004年3月，他的货车发生车祸，赔偿费用高达17万。对于意外，刘仁清已经不再惊讶了，或许之前就有了心理准备，他没有任何辩解，全赔。

半年的辛苦全赔光，又借了债，他做好了再次破产的准备。这次幸运光临了，他的行为在物流行业建立起良好的信誉，从此生意兴隆，财源滚滚。他终于让家人过上了有车有房的生活。

命运给多少 便要靠那个多少做到最好

刘仁清并不由此满足，当个有钱人不是他究竟的目标，做企业才是他“心头好”。但是，做什么企业呢？所有做过的行业中，他都没找到“感觉”。

2008年，朋友指引他介入酒店业，他所有的“感觉”到位了，就是

这个行业，他以前的挫折都是进入这个行业的学费。

刘仁清是个说做就做的人，一旦确立目标，他放下所有的事，全力投入。他找到5个股东，其中包括他打工的家具厂老总。资金具备后，他迅速找地段找人才，到北上广考察，终于确定酒店位置在簇桥。之后是香天黑地的谈判——供货方、建筑方、施工方……还要加上他生命中频繁出现的“事故方”。还好，刘仁清一直是个迎难而上的人，9个月的时间，“亿臣酒店集团”的第一家店——按四星级标准打造的簇桥“亿臣国际酒店”正式面市。

由于在管理机制上有了充足的准备，酒店在半年后走上正轨。很多人认为股东们有人脉，他们操作酒店行业是很好做的，刘仁清反驳了这个观点，他一路走来并不是靠关系靠平台，他告诫管理层：良好的社会关系会让我们的平台高一点，但与企业赢利没有必然关系，赢利关键是产品与服务。

开业一年后，刘仁清对企业的发展有了全盘的计划，在计划实施前他做了万全的准备。

他首先理清了股东的责权利，虽然股东们是因为信任、感情等因素而聚集在一起，但管理企业依靠的不仅是这些，更重要的制度、责任、服从，企业规定了股份制、权力集中制、岗位制，制度一旦确立，包括股东都不能违背。

“若管理机制从一开始没有设计好，就必然发生矛盾，那个时候再纠正就很困难，何况做酒店至少是几十年的事，我会交班的，但我作为打基础的前辈，若没形成制度化、规范化，靠个人能力管理，后面接手的人会很困难。”

其次，他加大对管理层和员工层的教育培训，他一年几十万用于工作人员培训。企业稳定与发展，人才为第一，仅靠引进机制是不够的，企业自身也要具备培养人才的功能。

“管理是一个全方面的平衡，对员工，你不能说钱给够了就行了，你

要从待遇、机会、感情三方面给予，而同时也不能忽略约束机制”。

内部整顿到位后，他的全盘计划开始实施，做酒店连锁，从成都延伸出去，直至遍布全国。

要达成这样的目标，一年开一家酒店也不算快。2012年，位于蛟龙工业港的“亿臣蛟龙港大酒店”开业，同时，另两家酒店正在紧锣密鼓地筹备中，2013预计开业……

“尺有所长，寸有所短，企业能走多远，不完全取决于它的优点，也要清醒地认识它的缺点，领导者更是要做那个最清醒的人。企业的发展，领导者的素养很重要，除去能力与远见外，领导者的个性也很关键，我的个性喜欢创业，开疆拓土是我的长处，

守成是我的短板。因此，我的理想能否达成，专业人才的引进是当务之急，而我，克服个性的短处也很重要”。刘仁清客观地规划着。

“企业家要有危机感，因为责任在身，要为家庭负责，员工负责，为投资者负责。十年苦干，再加上十足的运气，才能有一份事业，别把事业看得太容易，大多数人只能有一份职业，借之糊口，辛劳一生。所以虽然吃了那么多苦，我依然是个幸运儿。现在，我的全副心思就是怎样做到更好”。

昔日的英俊少年，如今鬓已成霜，眉宇间透着沧桑，惟一不改的是当初离开家乡时抱负：得到多少，便要靠那个多少做到最好。

