

王亚东:以梦为马 驰骋疆场

■ 本报记者 王萍 报道

「记者手记」

不知道从什么时候开始,微信圈里面来了个王亚东老师,每天清晨按时发一些分享过来,是私信,不是朋友圈。内容是有关管理技巧、商业战略,有时是人生感悟,也有他自己的一些感人的往事。这些分享时而理智冷静,时而感性动人。素未谋面,但是可以清晰地感受到互联网的另一端传递过来的温度。于是,这些在清晨传来的分享,成为一道道特殊的精神早餐,每每,带来的是满满的正能量。他不是一个刻板的老师,是一个活生生的朋友。于是,记者开始关注他发在朋友圈里面的东西,发现他各地奔波,今天成都,明天扬州……日程总是排得满满的。他分享与各地的“家人”合影的照片,那些“家人”总是喜笑颜开,年轻帅气的他在不同的城市被“家人”们簇拥环绕,他身着不同的服饰微笑而立,潇洒自在。

然而,有图不一定有真相。问过“度娘”之后,才恍然大悟,原来他就是大名鼎鼎的厚德企管总裁王亚东老师!他关于管理技巧和商业战略方面的一些观点新颖独特,希望更多的企业管理者能够分享到这些东西,记者开始主动约请他写专栏文章。一如他照片上的样子,王亚东很亲和,忙里偷闲地传来了第一篇专栏文章,并且约定,由于时间关系,专栏一个月出一期。

高德中国总裁,厚德企管总裁,《卓越领导三级管理模式》《巅峰销售模式》创始人,《智慧中国行》发起人,《亚东会》会长,华智世通华商俱乐部部主席,中国著名商业模式设计专家、中国著名企业管理咨询专家,这些是王亚东简介里面的东西,但是,只看一个人的简介是不可能完全了解一个人的,在拥有这些头衔之前,王亚东在做什么?拥有之后呢?

于是,有了这一次的专访。每一个人的成功都不是轻易得来的,同样,王亚东也不例外。这位少年成才的典型,背后吃过多少苦中苦?你看着他今天有多耀眼,就该知道他曾经尝过多少辛酸。他说,这十年的漂泊,他一刻也没有享受到家的滋味。这句话,让记者鼻子酸酸的。他说,因为坚定不移的相信,才会有坚定不移的行动,只有坚定不移的行动,才会换来真正的成功。这是一个忠于梦想的年轻人,十年追梦,仍未停止前行,相信他的经历对所有年轻的伙伴,都是一种莫大的激励。

2012 年年初,王亚东老师再次推出一门新的学说——“卓越领导三级管理模式”,提出从制度、人情、文化三方面进行内部管理的分工、实施、应用和激励。推出之初,并不被看好,因为中国的民营企业,观念的概念大多淡薄,但没想到短短数月时间,引爆了培训行业,受到众多企业客户追捧。提到这门课程,他淡淡的说道:“更多是源于自己的体会,只想用心做一门中国人自己的管理学问。”

回忆起最初的梦想,在当时显得那么幼稚和脆弱,但记者面前的王亚东,用十年的时间,将梦想的轮廓变的越来越清晰,他用最终的成绩和身上的荣耀,征服身边每一个曾经质疑过梦想的人们,他的执着和智慧,他的胆识和格局,不仅是年轻人的楷模,更是值得中国企业家学习。



老板要舍得分配 才有可能解放

记者:资料显示,您现任高德中国总裁,厚德企管总裁。这是两个机构还是一个机构两块牌子?您同时还担任“智慧中国行”发起人和“亚东会”会长,请问之前的两个机构和“智慧中国行”“亚东会”都是什么关系?

王亚东:高德中国下属公司有:厚德企管、高锐德信息技术、高德云科技、三公分网络科技有限公司;厚德企管现有南京、合肥、成都、扬州、淮北、无锡、亳州 7 家分子公司。“智慧中国行”是厚德企管旗下的企业家公益巡讲品牌,在过去三年的时间,覆盖了全国 22 个城市,举办公益巡讲 160 余站,覆盖了 30000 多名中国民营企业企业家,旨在提升中国民营企业管理能力,已受到社会各界的广泛关注和一致好评,众多媒体进行过报道。“亚东会”是我的校友会,在过去 2 年的时间发展迅速,未来十年推动十万家民营企业企业家进入亚东会平台,凝聚中国民营企业的核心力量,联众手,集众智,成大事,打造属于中国民营企业企业家自己的资源配置平台,共建大平台,构筑大系统,共创大未来!

记者:一人要兼顾这么多职务,怎么去协调和平衡?从微信上看,您大部分时间在出差,怎么参与公司管理?

王亚东:公司经营的好坏,和你在公司的时间长短没有关系。很多老板天天在公司,公司还是这个样;也有很多老板偶尔去公司,公司却蒸蒸日上。重点不是花多少时间去经营企业,而是用什么方法去经营。

这几年我对自己的定位就是在课程和学术方面获得更高的成就,所以大量的时间放在课程研发和讲课上,我所带领的研发和培训部门,这几年也取得了长足的进步。公司的治理则由管理团队负责运营,多年形成的管理团队和科学的分配系统保证了这家企业高效的运转。公司的季度会以上级别的会议我是必须参加的,其他时间我在不在公司都不会影响公司运转。老板无法从企业里解放的核心是舍不得分配,你不舍得分配,别人就舍不得给你时间,所以你就天天忙,永远无法解放;只要老板懂得分配、舍得分配,老板才有可能解放,企业才有可能重生。

记者:您从大学开始创业,领导 200 多人的创业团队,创造校园财富神话。给我们讲讲您的这段历史。

王亚东:我是一个农村的孩子,爸爸妈妈是最普通的工人和农民。上大学之初,经济紧张,甚至拿不出学费。迫于生活的压力,我开始在大一的时候出去打工,你们可以想的到的大学生可以做的所有工作,几乎我都做过,从最简单的街头发传单、贴海报;到工地上做小工、搬砖头;再到学校里扫楼、摆地摊。家境的窘迫让我在大学之初就经历了常人所不能体会的艰辛。在打工的间隙里,也认识了更多的朋友,结识更多的商家,这为后来的创业埋下了伏笔。

大一快结束的时候,我在学校里创建了自己的创业团队,半年时间,从 19 人,变成最多时候的 266 人。

记者:令人惊讶。一个刚入大学的学生,你怎么去领导和约束这么多学生?

王亚东:其实一开始问题也很多,但是到后来,当我明白这些人为什么愿意跟着我,想要什么的时候,问题就解决了。在学校里创业的经历,是我接触管理的第一步,给我带来最大的收获,只有两个字——分享。

伴随团队的成长,学校里的生意越做越好,仅大二一年,我的校园团队就创造出接近 50 万元人民币的销售额,创造了校园销售的神话,我的管理和销售才能,开始崭露头角。

只有相信 只有行动才会成功

记者:因为有一支出色的校园直销团队,大学时代的你就成了众多商家争抢的香饽饽?

王亚东:据不完全统计,我的团队在大学阶段合作过的上规模的企业,接近 20 家,我也因此在大学期间结识了一批企业家。大三开始了人生中第一次创业,和别人合作开了一间 500 平米的茶楼。但是接下来,却迎来大学中最严峻的一次考验。新店开张之后,生意惨淡,全靠学生的消费,难以继,想了很多办法想扭转乾坤,但无奈经验和人脉都有限,只能眼睁睁的看着新开的茶楼每月都在亏损。

记者:想过放弃吗?

王亚东:股东离开了,朋友离开了,但我一直没有离开。我把来过茶楼消费的客户登记在一本小册子上,隔三差五给这些人发短信打电话送祝福。6 个月过去了,奇迹伴随着我执着的投入终于姗姗来迟。第七个月,茶楼实现盈利,仅仅赚了 800 元,但是很开心,也很满足,因为我觉得自己做到了,不仅做到,我还看到了希望,我觉得,自己还可以做得更好,第八个月,茶楼继续盈利,但这次达到了 2000 元。我把所有课余时间利用的时间全部花在了茶楼和客户身上,用心去经营每一个客户,终于,在茶楼开张的第 11 个月,盈利突破 5000 元,从此之后,生意上了轨道,每月稳定的盈利 8000—



15000 元。我用不服输的劲头,征服了身边的每一个朋友,感动了店里的每一个客户。

记者:您是哪一年开始创业?

王亚东:2009 年 7 月份回到南京,8 月 1 日拿到人生第一张营业执照,当时包括家人在内的所有声音都在反对。

记者:能不能简单描述下创业的过程?

王亚东:第一年,公司亏损,团队成员几乎走光,负债 200 多万,那段时间应该是我生命的最低谷,无数次想过放弃,也看尽了人性最险恶的一面。要庆幸的是我是一个懂得坚持的人,要做的事情,只要未达目的,就不甘心;就是因为“不甘心”这三个字,让我一步步走到今天。我们用 4 年半的时间,团队增长了 100 倍,人数突破 500 人,业绩增长了 40 倍,突破了 8000 万。用四年的时间再次证明自己,超越了梦想。

我认为,坚定不移的相信,才会有坚定不移的行动,只有坚定不移的行动,才会换来真正的成功。

我认为,坚定不移的相信,才会有坚定不移的行动,只有坚定不移的行动,才会换来真正的成功。

构造全新的商业帝国

记者:您“历经多年研究中国知名民营企业及世界 500 强企业的发展历程,寻找成功企业背后的规律,形成一套特有的理论体系”,同时您也担任几大要职。您认为您是一个学者还是一个企业家?或者是一个深谙理论的实践者?您认为学者和企业家谁更懂企业管理?

王亚东:我的本质还是一个企业家,应该说是正在修炼过程中的企业家。我认为中国大多数老板只能称作“老板”,离“企业家”这三个字还有距离,真正的企业家应该懂得承担更多的社会责任和历史使命,所以需要一段修炼。而多数老板一辈子只能停留在“老板”层面裹足不前。我从来不讲道理,因为在治理企业的过程中,道理对不对不重要,我们要的是效果,这就是我常说的“有效果比有道理更重要”。无数老板创业之初要感觉不要结果,要道理不要效果,这是企业走向衰败的根本原因。我的理论更注重结果导向,几乎所有的理论都会在我的企业内部论证,力争做到讲自己所做,做自己所讲。没有经历过实践检验的理论,都是不负责任的,对客户甚至是一种伤害,只有自己做了,并且做出结果,才是最好的发言权。

记者:能否介绍一下贵公司的盈利模式?

王亚东:看似这几年聚焦培训,我们的培训版块也做的蒸蒸日上,但是从来没有想过把利润聚焦在培训上。我希望我们的培训未来可以变成免费,现在的趋势也是价格越来越低。所以这几年还蛮有意思,我们的公司开到哪个城市,很快这个城市的培训行业就会

重新洗牌,在同行看来,我们的到来就是“野蛮入侵”。传统的培训公司还在靠培训课程盈利,我们却努力的创造和寻找新的赢利点。中国培训行业有着巨大的市场潜力和上升空间,但是真正财富不在于此,我们拥有的最宝贵的财富是企业家的资源,21 世纪是信息社会,最宝贵的财富就是“信息”,企业家有着最高品质的信息来源渠道、资源优势、资金和项目,我们努力让这些信息在一个平台上达到对称,在对称后再重新进行整合、优化和配置。说的简单一点,这几年平台促成了大量学员之间的交易,实际产品交易额保守估计突破 1 亿元人民币;促成大量的项目合作,厚德企管仅在 2015 年 6-8 月就入股了 4 家公司,而这一切,才刚刚开始。我们希望能用 10 年的时间,构造一个全新的商业帝国。

记者:作为“中国著名商业模式设计专家”和“中国著名企业管理咨询专家”,您的力作都有哪些?效果如何?

王亚东:学员中有 27 家企业位列中国各个细分领域或区域冠军,如:中国中央厨房领军品牌:乐鹰商用厨房;中国高端汽车脚踏垫第一名:烟台坤泰汽车内饰件;中国草莓育种技术第一名:合肥艳九天农业科技;中国第一款固体蜂蜜:蜜益块;中国移动视频监控第一名:安徽创世科技等等……

记者:您在微信上称呼的“家人”都是哪些人?他们跟您是什么关系?

王亚东:是“亚东会”的成员。在我看来,我们是一家人。

记者:您的“家人”在您事业的形成发展过程中起到了什么作用?

王亚东:“亚东会”力争在未来十年推动 10 万中小企业入住,打造中国商业史上第一个“无血缘家族系统”,为更多民营企业提供一个经验分享、学习交流、项目合作、产品销售、投融资嫁接的资源配置平台。“亚东会”在过去两年的时间,已经在我带领下和厚德企管全体同仁的努力下,以迅雷不及掩耳之势席卷华夏,获得众多民营企业企业家高度认同和疯狂的追捧。“亚东会”将秉承守信、贡献、博爱的价值观;胸怀敬畏之心、感恩之心、渡人之心、慈悲之心;立足中国,放眼世界,强国富民,造福苍生。与家人企业一起共建大平台、共筑大系统,共创大未来!

亚东分享:

★老板如何才算爱国?首先做好当下事,把企业做好就是最好的表现方式,不仅可以从经济上为国家做贡献,还可以安顿好更多员工,就是功德无量,反之企业经营的不好,会成为国家的负担;再者,老板要奉公守法,不要去挑战国家和法律的底线,无数老板嘴上喊着憎恶贪腐,私下却一个劲的去争取关系,殊不知自己就是贪腐的根源,不要给社会和国家添麻烦;最后,老板要谨守道德底线,不管生意场上最终成败如何胜算几分,都要勿忘初心,提醒自己要做个好人,要生产有价值的产品,要做有良心的事,要成为有价值的人。做到上述三点,比天天喊着爱国要强的多,老板人人如此,中国不仅经济复兴指日可待,民族强大亦不远矣。特别的日子,我们要的不是勿忘国耻,而是以史为镜,自立自强,愿决决华夏,再无屈辱!(9 月 3 日)

★你没有那么多的观众,不要太在乎别人的看法,即使议论。你没有那么多观众,不要活的那么要面子,不要活的那么累。你不是王菲,也不是章子怡,没人那么关注你,该干什么就干什么,不要总是前怕狼后怕虎。在乎别人的看法只能让自己更加自卑更加难过,处处小心翼翼蹑手蹑脚。有时候活的太累,是因为心里装的全是别人,其实别人心里未必有你。

★公司的股本结构相当于汽车的底盘,如果股本结构不合理,如没有大股东,股份高度分散等,就像汽车底盘不结实一样,很容易跑散架,要么公司倒闭,要么创始人被干掉。这种事情屡见不鲜,公司创始之初的股权结构必须科学,是企业的第一重契约,这层契约如果没有形成或者存在隐患,有可能成为公司发展的最大障碍。

★在走向成功的路上,大家比拼的不仅是勤奋和天赋,还有“热爱”,只有热爱才能激发更多的积极性。热爱阅读的人,自然会创造一切条件读更多的书;热爱食物的人,学烘焙的时候也会学得比别人更快,也更愿创新;热爱音乐的人,每天练八小时琴都不会觉得辛苦。如果没有热爱,我们就没法从事业中获得的快乐的体验,就会缺少动力的源泉,就会觉得疲惫和倦怠,甚至会灰心丧气。“热爱”远比“奋斗”重要的多。

★优秀的公司很少决策,只做重大决策,而平庸的公司天天都在决策。优秀的公司会先把带有规律性的问题找出来,设计一套规则与政策来解决反复发生的问题。有了规则与政策,未来就靠这些规则与政策来解决大多数问题。如果一家公司需要天天做决策,时时做决策,那恰恰说明这家公司一定是依赖能人在做管理,缺乏成熟的机制和系统,公司的管理者天天都在“救火”,这样的公司想做大是难上加难。

★有人说老师你真幸福,每天都行走在不同的城市,但是你不知道,我看到的都是同一道风景——酒店;有人说老师你的工作真是自由而且充满挑战,但是你不知道,每年要讲上 200 天以上。事事都有两面性,千万不要一叶障目,不要认为别人“容易”,更不要认为自己“不容易”。台上的老师不容易,台下的学生也不容易;当个老板不容易,身为员工也不容易;为人父母不容易,做好子女也不容易;老百姓不容易,其实当官的也不容易。这个世界上谁都“不容易”的时候,生活也总有“不容易”的一面,所以再也不要抱怨自己的不易,与其这样,还不如把时间花在好好享受生活的“容易”的那面。

★伟大都是熬出来的,为什么用熬,因为普通人承受不了的委屈你得承受;普通人需要别人理解安慰鼓励,你没有;普通人用消极指责来发泄情绪,但你必须看到爱和阳光,并在任何事情上学会转化和消化;普通人需要一个肩膀在脆弱的时候靠一靠,而你却是别人依靠的肩膀。孝庄对康熙说:“孙儿,大清国最大的危机不是外面的千军万马,最大的危机,在你自己的。

「人物小传」

王亚东,现任高德中国总裁,厚德企管总裁,《卓越领导三级管理模式》《巅峰销售模式》创始人,《智慧中国行》发起人,《亚东会》会长,华智世通华商俱乐部部主席,中国著名商业模式设计专家、中国著名企业管理咨询专家。

他从大学开始创业,领导 200 多人创业团队,创造校园财富神话;他用 2 年时间,打造卓越团队,创造行业神话;他又在 5 年时间里,创造从月薪 800 到年薪过百万的打工传奇!他历经多年研究中国知名民营企业及世界 500 强企业的发展历程,寻找成功企业背后的规律,形成一套特有的理论体系,在中国的管理培训界独树一帜,亦成为行业一道亮丽风景。

王亚东以民族复兴为己任,累计服务过超过 200 家企业,为企业提供盈利系统建设等服务,力争用 10 年时间里,帮助 1 万家中国民营企业改造升级盈利系统,帮助 100 家中国民营企业成为行业标杆,助推中国经济腾飞!