

王北城:一种谦虚的成功

王北城静静地坐在我的对面,一个成语突然间蹦进了我的脑海——静若止水。我快速而费力地从他年轻的面孔上搜寻着“财富”的痕迹,却始终无法把他的形象与我所知道的“亿万身家”联系在一起。这位年仅32岁的董事长,脸上始终保持着微笑,让人感受到他的谦虚和诚恳。

◆眼光长远才能走在前面

做了10多年的生意,王北城还是不怎么习惯一些场面上的事情。他不吸烟不喝酒,喜欢在公司食堂和员工一起吃饭,哪怕是一起吃蛋炒饭,他喜欢那种“称兄道弟”的感觉。王北城习惯一边吃饭一边和员工聊天,他经常把自己刚参加工作时的经历讲给员工听,希望他们能够从理解自己。

也许是因为血管里流淌着温州人的血液,王北城对未来有着很好的预见性。让王北城最自豪的预见性判断,就是他公司转型的成功。

1998年,21岁的王北城凭借自己的行业知识和经验“下海”,他在从事房屋中介的工作中挖到了人生的第一桶金。

2001年,他判断房地产市场将会有很大的调整,于是他果断地带领公司从“中介商”向“地产商”转型。

王北城用了半年的时间来进行投资考察,认定商业步行街项目开发非常有前景。最后,他把自己的第一个项目定在了江苏扬州仪征的一条长500米的商业步行街的开发上。

在王北城看来,做商业步行街项目,最重要的是招商。他清楚地知道温州人有买门面房和经营商铺的热情。当仪征商业步行街建起来的时候,王北城组织了上百名温州商人前来考察投资。

最终,他的第一个项目做得非常成功。现在,这条商业街的房价和租金不知道翻了多少倍,成了当地最繁华、最有名的一条商业街。

此后,王北城先后成功开发了南京正泰大厦、南京华侨路万国大厦、江苏淮安奥林大厦等项目,并全部开发成功。这个时候,年仅32岁的王北城已经成为商业步行街开发领域的领跑者,他的事业渐入佳境。

2008年年底,王北城在山东临淄开发的“大都会商业街”刚刚封顶,上百家慕名而来的品牌代理商就与他签署了入驻协议。

作为房地产开发商,王北城经常与银行打交道。他一直在想,如果拥有一个银行的平台,对自己企业的品牌也是一种提升。当他注意到国家推出的发展村镇银行政策后,马上做出了新判断。

2008年11月,王北城联合其他合作伙伴,成功竞标了南京市小额贷款公司,迈出了进军金融业的第一步。

◆企业家要善于总结

2008年,全球经济形势不景气,商业住宅的开发商们的日子都不好过,但王北城的公司却没有受到太大影响。“因为商业步行街项目最核心的要素是‘地段’。我们所有的项目都在城市的中心部位,是非常紧缺的资源。”正因为如此,即使在经济不景气的状况下,他的公司依然资金压力不大,运转良好。

王北城不但善于预见,还善于总结。虽然他自己开发的商业步行街项目都成功了,但他也会总结他人不成功的原因。他会遗憾同行们选择太偏的地段建设步行街;他会仔细剖析同行在规划设计方面的失误,包括商业街区距离太长或太短、路太宽、门面造型和门面设计等人为因素;他也会抱怨别人的物业管理不当、招商失策,并提醒自己给每一个项目都要留一笔资金,搞好后勤管理。听着他对同行失误的感慨和点评,你会发现,这个“玉面小生”其实已经成长为商业地产开发的“老江湖”。

王北城总结自己是一个

◆做事要先学会做人

刚毕业参加工作的时候,王北城把自己定位为“最小的员工”,他觉得做任何事情都要先学会做人。在他看来,不论是企业家还是一般职员,最重要的是始终保持谦虚的态度。

王北城最崇拜的商人是李嘉诚。他认为,李嘉诚关于“双赢”的观点其实是“谦虚”的另一种解读和实践。

“表面上看起来,‘双赢’是跟人家共同分享资源和利益。但实际上,‘双赢’让我们自己未来的道路更宽阔。如果达到‘双赢’,就会为双方将来再一次合作打下基础。”



双向性格的人,既慢又急,既内向又外向,既动又静。作为一个企业家,他坦言自己在决策和规划方面,很有自己的高明之处,但缺点也非常明显,就是执行力较弱。“所以,我要培养一个执行力很强的团队。”

虽然坦承自己执行力不

王北城坦言,他自己就是一个诚信共赢的品牌。“不然,我这么年轻,怎么可能把事业做大?”

王北城的语速平缓、语调谦和,一如他的为人。他不仅主张与合作伙伴共赢,还极力倡导公司管理层与普通员工建立起共赢、平等的关系,“众生平等”常常被他挂在嘴边。在他的公司里,员工虽然有上下级的关系,但上级绝对不能以权压人、以势压人。

工作不忙的时候,王北城喜欢读书和散步,在散步时思考问题。尽管在业务经

强,但王北城对公司每一个项目都会投入最大的关注。他不喜欢冒险,即使冒险,也要在可以控制的范围之内。每次看项目的时候,他都一个人住在宾馆里,然后去走走市场、看商铺,了解实际经营情况。他始终相信,没有实践就没有发言权。

营上他专注于商业地产开发,但他从来不给读书设限制,从传统的佛经、道德经到通俗小说、专业论著,他都会拿来看。他还会翻来覆去地研究《货币战争》,和别人讨论书中的观点。

王北城一直在探索这样一种企业治理架构,那就是自己遵循道家“无为而治”的思想;公司的决策层学习儒家的“‘贤者’、‘仁者’治天下”思想;中层干部需要多吸收法家精神,严格执行上层决议;而员工需要学习墨子的“兼爱”,互相谦让、友爱。

(陶涛)

在平凡中奋进 一位下岗女工的创业路

一位平常女性,一段奋进历程,构成了简单的现实生活场景。但她的身后却留下了一串串闪光印记——汶川大地震,她率先捐款;献爱心工程,她主动捐衣;家乡维修河堤,捐

款单上有她的名字;意外火灾现场,忙碌的人群中有她的身影……她就是被妇联授予“巾帼英雄示范岗”的王艳,就是被县委授予“党员致富示范户”的王艳。

◆赢在人性化管理

王艳说她十年前开酒店时并不懂酒店管理,家里从未有人从事过这个行业,她当时对能否把酒店做好并没有十分把握。不过现在她却宣称要把这项事业一直做下去:“因为作为凯华酒店的掌门人,我不但要对酒店负责,更要对我的十几名员工负责。”

十年前,王艳忽然下岗,无奈之下她萌生了要开一个饭店的想法。于是,在丈夫的支持下,很快,在中国北方最偏远的县城塔河就出现了一个三星大酒店。说起当年的创业历程,王艳既自豪又感慨:“现在我已经能说出不少与酒店管理有关的知识,都是一点点学来的。刚开始的时候为了熟悉情况,掌握管理,只有用那句老话——‘起五更,爬半夜’才能概括。”

很多熟悉王艳的人还能回忆起当年的情景:那时候,三星大酒店在当地很有名,让人感受最深的是——有家的感觉。

◆“双重至上”打造形象

就在三星大酒店知名度一路攀升时,1999年,也就是三星开业后的一年,王艳决定将它出手,另起炉灶。

说到原因,王艳解释得很简单:“我只是想换一个环境。”

新酒店很快就开张了,取名为晶雅大酒店。王艳说:“当时凭借自己一年多培养出的个人品牌魅力,很多老客户很快就来光顾了。”

“这是酒店成功与否的一个关键。我们的服务理念必须是‘人性化’的,这种‘人性化’服务,我们无论从外观到品质都要逐一体现。”

在王艳看来,酒店菜品的质量是“显而易见”的,它能为

的确是这样,说到这里,王艳用了“宾至如归”这个词,她说:“那时候要是看到我们忙不过来,客人会主动帮着传菜;因为我们把客人当作是自己的亲人,多上个菜、结账时抹零头是常有的事。”

王艳特别强调了地域性对饭店发展的影响:“一个小镇子,大家都熟头熟脸的,客人来了,带个孩子怎么办?很简单,送上一个孩子喜欢吃的菜,一是可以让孩子高兴,二是可以为人性化经营吸引更多的眼球。这种经营方式,对于酒店来说,带来的效应将是长期的。”

王艳说:“这样的社会影响力多少钱也买不来。人性化管理给酒店带来的不仅是客人,更主要的是给刚起步不久的酒店打上了人文关怀的符号。现在看来,我当时的决定的确是对的;那些看似很简单、平常的运作思路,为以后的快速发展打下了坚实的基础。”

客人带来“可见价值”。但服务的质量更是客人追求的实用价值,而在追求这种“最好”的感觉时,服务质量就显得尤为重要。

“所以,除了酒店的大环境外,衡量一个饭店的管理水平,关键在于软(服务)、硬(菜品)件兼修。”而在菜品的价格定位上,王艳采取了从众心理——既要维护目标顾客的优越感,又不能使大众产生距离感。“知名度和美誉度是高于一切的永恒法则。而要信守这个法则,就必须坚守‘客人至上,服务至上’的服务理念。”王艳用简洁的话语结束了她对晶雅成功的总结。

◆个性化管理中体现人文关怀

王艳买下并经营凯华大酒店已经有六个年头了。“这六年里,我总结的经验是一定要有自己的经营理念,而不是模仿别人,这对企业未来的发展十分重要。”

的确,王艳在酒店管理上已经树立起了个性化大旗——推崇客人至上;追求菜品和服务一定要顶级质量;打造酒店的环境“价值观”,也就是酿造企业文化底蕴的丰富内涵。

王艳认为,作为一个企业的管理者,更应该注重社会责

任。“我内心的人文情结价值观,要大大高于对酒店自身的管理。毕竟,人——才是企业长久生存的基础。”

“一个企业经营者要维护它的长期使命,有社会责任感是非常重要的,我觉得这个社会责任感不受企业本身的限制,更不受地域的限制。当然,它最先体现在我们身边。比如,从员工叫我‘嫂子’或‘阿姨’的口气中,你就可以得出结论。”王艳笑着说出了她做企业成功的秘诀。

(史江敏)

爱护肝脏 你我同行

——市传染病医院将举办第十届爱肝日宣传活动

3月18日是第十届“爱肝日”。为增强全社会爱护肝脏意识,普及科学防治肝病知识,市传染病医院将开展大型义诊及优惠活动。具体内容如下:

一、3月16日在山城区红旗街中段、3月17日在鹤山区中山、3月18日在新区新世纪广场燕莎超市附近、3月19日在鹤壁集红卫医院附近举行大型义诊活动。

二、3月16日-31日,在医院门诊安排知名专家开展大型义诊咨询活动。

三、3月16日-31日,根据病情免费为患者检查乙肝两对半、B超,其他检查项目优惠20%。

四、继续为自愿加入“健康家园”的成员办理手续、免费赠送相关科普资料。

五、3月27日下午3:30-5:00,在市传染病医院举行专场肝病防治科普知识讲座。

六、热线咨询电话:0392-3922861,由知名专家为咨询者答疑解惑。

新华保险
 投资与理财
 理财改变生活 智慧创造人生
 新华人寿保险股份有限公司
 鹤壁中心支公司联办