

睿智人生 把握机遇实现人生蜕变

“人生机遇有限,有准备的人才能抓住,我相信自己就是一名有准备的人”

王清志给人的印象就仿佛一名邻家长者,娓娓道来中给人以亲切感,两个小时的采访,他一直热情饱满,虽没有语气的抑扬顿挫,没有姿势的大起大伏,但你仍然能感受到他的睿智与坚韧,仍然能体会到他那种柔和里面蕴含的张力。

他是一个善于发现机会,并善于把握机会实现自我价值的人。正如他自己说的那样,“人生机遇有限,有准备的人才能抓住,我相信自己就是一名有准备的人,因为我时刻在考虑,如何充分发挥自己的价值。”

王清志是“老三届”,出生于一个农民家庭。1968年,王清志高中毕业后,被分配到南阳化肥厂,当了一名普通工人,每天面对着锅炉大磨。但生活的艰辛而单调并没有磨灭他坚韧好学的心,除了工作,他努力钻研技术,涉猎各种知识。很快,他的聪慧才智就在工作中体现了出来。从普通工人到技术骨干,再到厂领导,王清志只用了仅仅9年时间,完成了他人生的第一次蜕变,成了该厂最年轻的厂级干部。

1992年,创业的浪潮开始在大

陆兴起,不少有志、有胆识的人士纷纷投入到这种洪流。此时已是郑州拖拉机厂基建技改处处长的王清志,也越来越觉得国有企业陈旧的体制限制了自己才能的发挥,“难道就这样平平淡淡的过一生吗?”“我的人生价值已经实现了吗?”这样的问题令当时的他十分苦恼。

下海经商,去市场的浪潮中搏击洪流,去实现人生价值的最大化,尽管这样的想法让王清志激动不已,但要付诸实践却也并不容易。当时拖拉机厂的效益相当好,而王清志所在的位置更是公认的好位置。

虽然各方面的阻力很大,不理解的声音很多,但王清志还是决定下海经商。站在岸边,他没有盲目地跳下去,而是冷静分析了市场及自己的优势,于是他利用基建技改处的集资和借来的8万元成立郑州利达建筑安装公司。从而实现了他人生第二次蜕变——从干部到商人。

1995年,网络技术逐渐普及,意识到这一点,王清志继而投身网络行业,成立了河南益通网络

有限公司,又一次站在了行业前端。几年时间,王清志的网络公司由小到大,知名度迅速提升,先后承建了金博大、亚细亚、五彩、火车站明珠广场、三所等单位的网络工程。

但王清志始终没有安于现状,1998年,他再一次进行创业,创立河南益通置业有限公司,转战房地产行业。近10年的发展历程,益通先后开发了“天赐良园”、“清城美苑”等项目,公司也初具规模。

从工人到干部,再到现在的公司老总,细细一看,王清志所走的每一步都不是毫无章法,率性而为,他在步入一个新行业时,都是该行业即将勃兴或正兴盛的时刻。如此敏锐的眼光与洞察力,让他能够在每一个行业里都能做得顺风顺水,颇有成就。

“不管你活到六十岁,还是活到一百岁,人的生命都是有限的,但记忆却是无限的,我只是希望有生之年能拥有一个美好的回忆,当回首往事时,能够欣慰地感到,自己没有虚度此生。”如今的王清志这样解释自己不断尝试新领域的动机。

管理之道 让企业如家感动人心

“企业就是一个大家庭,所有的员工就是这个家庭的一员,大家都在为了家而奋斗”

对于企业管理,王清志的模式是规范的“绩效考核制度+人性化的管理措施”,在他眼里,“企业就是一个大家庭,所有的员工就是这个家庭的一员,如果大家都在为了家而奋斗,当然就能使企业蒸蒸日上。”因此,王清志经常找员工谈心,了解员工的工作状态及收入情况,并确定了三个标准:员工的婆婆(老公)去购物时,不用囊中羞涩;员工的孩子能够接受良好的教育;公司的骨干成员,能够拥有好车好房。“如果按前段时间风传的白领工资标准算,我们的职员都是白领,而且远远高于这个标准。”

之于企业,王清志坦言:要“做厚而不是做大”、“先做好再做强”。“企业最忌讳盲目扩张,根基不牢,就像浮萍一样,随波逐流,究竟不会有大的发展。万科其实就是一个很好的例子,从四面扩张到后面专注地产发展,从‘加法’到‘减法’。因此,益通一直注重根基的建设,根基牢,后面的发展会顺利得多。”

“放手管理,稳步前进”,作为王清志做企业的一条重要法则,他认为:“管理是副总及以下管理人员的职责,老总不必事必亲为,应该从这其中抽身出来,考虑更长远的问题,只需要对公司管理人员进行目标责任考核就行了。”现代化的企业对人才的要求越来越高,如何培养人才与留住人才,也是王清

志如今经常考虑的事情,“除了待遇,企业内部培养机制的逐步完善以外,益通也将选派一些优秀员工去一些知名企业 and 高校学习,尽快成长起来。”

从事地产业近10年来,王清志坚持着求稳原则,很少向银行贷款。他告诉记者,求稳既是他的性格特点,能让企业一直发展得波澜不惊,但同时也可能错过了一些机会,“以前对公司管得比较细,而忽视了企业发展方面的一些东西。”如今,王清志正试图改变,“希望能找到几个很有能力的职业经理人,将公司交由他们管理,自己主要关注一些企业发展及资本方面的问题,抽出更多时间自由支配,去学习和研究一些问题。”

随着“九龙城”项目的运作,益通置业开始步入发展的快车道,“明年多个项目将会同时运作,黄河北街有一个旧房改造项目,地市级的一些土地储备也会相继运作,估计明年益通的销售额会在5亿元以上,两三年后,年销售额会稳定10亿元以上。”

对于企业的未来,王清志直言并无意于做上市公司或空谈什么世界500强,他的目标是“进入郑州地产界前10强”。

“我只是想踏踏实实做好现在的益通置业,把公司发展好,让员工过上美好生活,同时希望创造更多的财富来回报社会。”

记者手记

人虽坚强,心却柔软

□晚报记者 王亚萍

采访完王清志,一直在思索他到底有怎样的个人特点,自信、中规中矩、具备前瞻眼光抑或儒雅,然而这些在我看来都不足以留下深刻记忆。

在谈到小时候家里那一小碗粥与他饿着肚子的母亲时,王清志流泪了,久久不能平息,让在座的各位都为之颤动。

曾经以为拥有成功的光环与强悍的外表,内心也一定是足够坚硬,原来每个人内心都有那么柔软的一部分,一触即疼。

毫无准备落下的泪水,把近一个小时的时间里所讲的一切,包括回报家庭、回报社会、把村民和集体利益放在首位、关注弱势群体等听起来有些套话之嫌的疑云,瞬时灰飞烟灭。

单从王清志的个人经历看,颇显顺当,28岁就任副厂长,之后又在拖拉机厂身居要职。不甘平庸,怀揣实现个人价值回报社会的抱负,成功来了个三级跳,几年时间里连开三家公司,从建筑安装到益通网络再到益通置业,这些在当时都是处于起步期的行当,他能发现并做好,足以说明个人的前瞻眼光与睿智。

柔软的那点就像一条暗线潜移默化了王清志的生活,“作为一个男人如果不能给家人带来好的生活,我感觉惭愧。”于是即便在拖拉机厂身居要职的时候,他还办起了家庭教学,“一是增加收入,二是数理化我可以当面答疑,绝对有能力帮助孩子们提高学习成绩。”

王清志办公桌上摆着一厚沓书,《大败局》赫然在上,这就像个警钟敲打着他的内心,该书分析一些企业失败的原因,无非是告诫企业家们如何带领一个公司实现持久高效的发展。“先做厚而不是做大”、“先做好再做强”,关于益通置业一贯坚持的低调,王清志这样说道。

这样的理念显然不同于现有快速扩张的企业,王清志的谈话语速不快,清晰有力,稳当的性格凸显无

疑,公司发展这几年来,竟然很少有银行贷款,这多少让人无法相信。但他说的一席话却撼动了我的内心,相信在采访现场坐着旁听的职员会更感动。

“如果按前段时间风传的白领工资标准算,我们的职员薪水都远远领先。企业就是一个家,我不会让我的职员再到人才市场找工作,通过公司的有效运转,让他们购物不用为价格发愁,孩子受到良好教育,中层及企业骨干要有好车好房。”

按他的规划,明年就要成立益通基金会做慈善,使他关注弱势群体有了更通畅的渠道。坚持回报社会的王清志让我感受到了一个企业家的胸怀天下,“人不能忘本”,回忆往事时流下的泪水,让我看到了一位强人真实、柔软的内

