

平衡智慧邹明和

——访深圳平衡管理学院董事长邹明和

邹明和：我在九行人格里属于二号，属于帮助者、付出者、支持者，而做管理咨询服务行业，当我支援到别人的时候，那种成就感和价值感是无与伦比的。所有人在选择任何职业从表面上看是获得了物质收入和报酬，这是天经地义的，更重要的是创造价值感。当自己的工作有成就感和价值感时，当你完成了一件事而兴奋，或因为做错了一件事而懊恼的时候，你可能就对这个职业产生越来越爱，你会把每一件事情当成一件艺术品去精雕细琢。



“替死鬼”法则

从1997年到2004年，邹明和在一家上市公司从最基层的技术研发到市场，到生产制造，到商情，再到人力资源，直至离开那家公司。从大学毕业到2004年，在其“打工”生涯中只服务了这一家公司。邹明和一直在意的是“一分耕耘，一分收获”，现在他将其升级为“十分耕耘，十分收获”，因为他发现现在市场和货币流通里人民币的面值里已经没有了一分钱，最小的面值里是十分钱。邹明和更在意的是所有事情在于坚持，所以，邹明在那家公司和一直坚持着，这也离不开对方提供的巨大的发挥空间和平台。

在那家公司所提倡的“替死鬼”法则一直在影响着邹明和。何谓“替死鬼”？当你可以在自己的岗位里能够培养新人，你就可以在公司选择任何你想去的部门，基于此，邹明和在7年的时

间里，几乎所有的部门，他都呆了一遍。邹明和坦言正因为有了那段特殊经历，才成就了现在的自己。

进与退

离开那家公司后，邹明和去了中山，和三五同学及好友，白手起家，开办了一家电池公司。公司由开始的几个员工到后来的几十个员工，每个人需要负责多个岗位。邹明和自不必说，从采购，生产，市场，管理等。

然而，邹明和还是觉得挑战性不够，而他的性格就是喜欢挑战，挑战越大越有动力。在之前的公司做人力资源工作时，邹明和有机会接触到大大小小的咨询公司，面对有的抛出的橄榄枝，他并不为所动。邹明和希望自己在做出了成绩之后，这样自己对自己会更加认可。

邹明和在开办电池公司的同时还参与了另外朋友所在管理咨询公司的管理和运营。受朋友邀请，为支援朋友改善其公司经营现状，他用了一年半左右时间的努力，帮助朋友挽回颓势，将公司的业务拉回正轨。随着公司的发展，邹明和希望能帮助公司够取得更大的突破，然而在公司理念和管理上的分歧也愈发明。邹明和坚持并且提倡无论多么小规模的公司，“麻雀虽小，五脏俱全”，企业必须朝着正规化方向发展，这也源自他之前在上市公司的经历，但是不同的意见让邹明和不得不选择再次退出。

创办平衡点 做好加减法

2007年8月，邹明和创办平衡点文化，至此，邹明和的职业生涯进入了一个崭新的阶段。从创业初期直至公开课和企业内训两大领域产品方向逐步建立的过程中，邹明和的培训中心形成了以“顾问+教练”为核心竞争力的竞争优势。

到2012年，平衡点在过去五年已经达到了公司设定的目标，今年，平衡点刚刚做完接下来的五年规划。在过去的五年，平衡点做到了业务相对稳定，保证了公司的良好运营和发展；同时平衡点培养了自己的人才，有了属于平衡点自己独特的产品；并且有了初步连锁发展的思路和规划。

接下来是“做减法”，“过去为了保证公司的运营和发展，只要是赚钱的项目都去接手，很多中小规模公司都有去做”，邹明和谈及过去和未来，他给公司的发展描绘了清晰的蓝图和方向。对于有违背公司核心发展方向和理念不同的项目，邹明和明确表示一概拒绝。

另外再接下来，要做“专”，邹明和深知管理咨询来不得半点凑合，他对那些“照葫芦画瓢”的做法深恶痛绝。很多企业在学国外，学的四不像，在照搬国外的那一套，最终会死掉的原

因是在于人的不同，环境的不同。而平衡点一直执着于管理创新和团队建设不放松。邹明和认为选择进入管理咨询行业，并且做到现在，在专属领域能够有一定的知名度，原因在于他们一直强调“做专”、“做精”，最终的目的不是如何去推产品、买东西，而他和他的团队正在实现这个目标。

人才现状

“管理咨询行业需要真正能够有创新能力的人才”，邹明和体会尤为深刻，他直言很少有人去做也很少有人愿意去做“打破张三李四做的能往前看”的事情，原因是短期内看不到经营效益；

另外比较缺乏的人才是项目经理，邹明和解释称，比如为某公司做如何提升员工的忠诚度，项目经理就是负责承接协调各种工作最后汇总，俗称统筹。统筹即等同于项目经理。统筹既要和客户联系，属于营销客服的职能，又要做会议纪要，又要做资料整理，同时又要做报告汇报，兼顾了多种人才的能力，综合能力要求很高。

工作如艺术品 需要精雕细琢

《职业的力量》您为什么选择管理咨询行业，而没有选择其他行业？

邹明和：如果你学过九型人格你可能了解，我的性格在九型人格里属于二号，属于帮助者、付出者、支持者，我是找到了属于我性格的职业定位。现在很多90后的年轻人既要能待遇高又能很快乐，如果让我重复不断的做同一件事，即便待遇很好但是没有快乐，我也会选择不做。我自己也是这样，当我很快乐时我这些年一直保持着一股创业的激情。作为企业的带头人或者创业者，你必须是一个自愿者，自愿才不会抱怨！

从我大学毕业到现在，我从未停止过学习，每年必须花一定的费用投入到学习中。我热爱这个行业，有谈恋爱的感觉。

当我支援到别人的时候，那种成就感和价值感是无与伦比的。所有人选择任何职业从表面上看是获得了物质收入和报酬，这是天经地义的，更重要的是创造价值感。当自己的工作有成就感和价值感时，当完成了一件事而兴奋，或因为做错了一件事而懊恼的时候，你可能就对这个职业产生越来越爱，你会把每一件事情当成一件艺术品去精雕细琢。