

# 《力量华仔成人之美》

## 图书基本信息

书名：《力量华仔成人之美》

13位ISBN编号：9787563029600

10位ISBN编号：7563029605

出版时间：2012-1

出版社：赵德华 河海大学出版社 (2012-01出版)

作者：赵德华

页数：275

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《力量华仔成人之美》

## 前言

一个只有8岁的孩童，在烈日高悬时已知晓挂念在田间忙于农作的母亲。踮着脚，够着灶台，下了碗面条，小心地用毛巾兜住送到田头。母亲远远看见，好生感动。落下锄头，抱着孩子感极而泣。这真是一个有爱的孩子。一个稚气少年，年方弱冠，从未出过远门。亲眼见过的大场面，不过是县城里的一场婚礼。只因心中怀着理想，竟毅然噙泪作别父母，和兄长远离家乡，徒步奔往省城去拼搏自己的事业。这真是一个有梦、敢梦的少年郎。如今，他已是一位极富魅力的企业家。与微笑、自信的德华兄交流，如沐春风，其智如水，其挚若火。他赋予一个平凡行业以伟大和激情，为年轻而奋进的伙伴创造改写人生的机遇，把美的艺术和对生命的信念融化在一把把银剪中。初识德华，是在课堂；再见德华，亦在课堂；屡见德华，只在课堂！用功至此，令人唏嘘不止！世界从不属于有权利的人，更不属于有财富的人，它只属于有心人。而德华绝对是一位有事业心、上进心、责任心的楷模。耶鲁大学的最新研究表明：人有两个脑，一个是传统认知的脖子以上的大脑，一个是身体脑。身体脑的中枢是我们的心，而心的能量是脑的能量的132倍。台湾的证严法师说：一切美好的外在世界皆源于内在，一支蜡烛要有心才可以燃烧！人生主题重大，却篇章繁多。如何守住我们这颗最有力量的心，拥有一个丰盛美好、波澜壮阔的人生？且听有爱、有梦、有心的德华兄娓娓道来……生命里每时每刻都是一个新的开始，有幸阅读此书的你，一定是应宇宙的召唤，此刻就开启人生一个不可思议的旅程吧！（注：作者系巨海教育集团首席讲师）

# 《力量华仔成人之美》

## 内容概要

《力量华仔成人之美》讲述了一位企业家的人生经历和成长故事。他来自农村，曾是落榜生、理发学徒工，也曾遍历人生坎坷和心灵磨难，但他自励自强，凭借勇敢、智慧，拼搏奋进，成长为知名品牌“华仔”企业和美发行业的领军人物，其拼搏之路真切真实，创业精神可歌可颂……《力量华仔成人之美》是一首成功男人的奋斗诗篇，更是一部美业传奇，为你增添动力，助你超越自我，迈向成功。本书由赵德华著。

# 《力量华仔成人之美》

## 作者简介

赵德华， 华仔企业百家连锁管理机构总经理 南京大学EMBA 中国美发美容协会常务理事  
江苏美发美容协会副会长 江苏华仔教育学院院长 正华慈善基金会会长

# 《力量华仔成人之美》

## 书籍目录

序言 美丽恋歌，“华仔”风尚 赵德华 有爱，有梦，有心 刘育良第一章 生存第 当梦想破灭时 写给“赵忍”的信 学徒时的顿悟 改变贫穷靠双手 练习！再练习！！ 第一次理发，成功！从小事做起第二章 初试锋芒 我的第一家店“华姿” 躲避管理费 遭遇“活闹鬼” 最大的敌人是自己 滴水成海第三章 “华仔”诞生 不舍不得 残酷竞争 拥有第一个大店面 我的“华仔”，我的骄傲 离奇的盗窃案 危机！人员流失 1994黄金之年第四章 百折不回 误人吉兆营 坚持就是胜利 遭遇恶邻 小插曲：感悟刘德华 挺进丹凤街 拥抱变化 初试数据化管理 人治时代第五章 曙光初现 上海路“华仔”开业——初试连锁 小插曲：在“飘”的那段日子 遭遇“第三家魔咒” 小插曲：从防守到反击 中山路“华仔”开业——二试连锁 反思一：老板有自信，员工才忠心 反思二：行业魔咒难道真的不可打破？第六章 股权分置 成功是用来分享的 股权改革第一波：初战失利 股权改革第二波：小见成效 股权改革第三波：走上快车道 特篇张锦贵，他用什么感动了我第七章 携手共进 棋先一着 成功合作的先例 和哥哥携手抗敌 “华仔”胜利大融合 行业调查巨大消费潜力有待开发第八章 急速扩张 出任总经理 目标：一年开设一百家连锁店！ 推行“一卡通” 开店选址：人治到法治 装修，重在细节 人在奔途 行业趋势 “华仔”品牌的“马太效应”第九章 阔步天下 调控门店 架构部门 推出自有品牌 资讯链接世界十大美发品牌第十章 教育之路 “救火”队长 狼群战队 摸着石头过河 出任教育部长 从利己到利他 改变，从现在开始 用生命践行 制定服务标准 “华仔”人的宣言 我的一课附录一 我的学习履历表附录二 “华仔”企业人物素描 赵正华篇——大将之风掌舵人 刘标篇——“打工皇帝”是怎样炼成的 任步喜篇——浓缩时代的人 陈文献篇——生命不息，奋进不止 罗远超篇——我只做尖端’附录三 “华仔”航程，精彩一路有你 中学老师李彩虹笔记：造“华仔”生命的方舟 资深传媒人蔡海燕寄语：点燃心火，挑战梦想代后记 团队的力量

### 章节摘录

鼓楼车站处市中心地带，周边的居民区也非常多，是很多理发店的理想店址，但竞争也异常激烈。“华姿”附近就有十多家理发店，共同瓜分周围居民区有限的顾客群。“华姿”的生存状况和别家发廊相比，并不乐观。门面小，装潢简陋，完全比不上临街大理发店的高档装潢和服务。但这还不是最关键的，在那个年代，理发店的竞争力主要体现在理发师对新发型技术的掌握上。我这个从农村出来的小青年，没什么人脉，没办法在第一时间获得新发型的信息。因此，有信息渠道的大理发店已经分流了第一批新潮客人。等新发型流行一阵子了，像我这样的小理发师才开始模仿，服务的就是那些对时尚后知后觉的顾客。我就是在这样的不利环境中奋勇拼搏，终于闯出了自己的路。开“华姿”那会儿，南京市场上流行一种发型——散花头。散花头的亮点是把刘海吹成一朵高高耸起的大花的形状，让女性看上去又时尚又精神，完全可以用“婀娜多姿”这个词来形容她们。当时大街上很多女性都吹散花头，她们参加婚宴或过节时，想妆容上显得气派点，会去理发店临时做一个。散花头流行了一阵后，我通过平时在大街上观察，回去后在发模上琢磨实验，基本能做出形似六七分的散花头来。有一天，店里来了位女顾客，想做散花头，我知道，考验我技术的时候到了。散花头有几道工艺是很能看出理发师的手法技艺的。要体现出大花的形状，刘海吹高后还要用发胶固定烘干，再逐一分层，接着给每层头发打毛，打得不均匀，花型就不膨不好看。我有些底气不足，这是我做的第一个散花头，没有老师教过我，练习时间又没多久。果然，做到打毛阶段，我的不娴熟体现出来了，最后做出来的散花效果看起来不那么好。顾客显然也有点不满意，不过她没说什么，直接付了钱就离开了，但我知道，“华姿”失掉了一个顾客，因为我的原因。送走女顾客之后，我心里一直安不下心来，想起刚刚顾客不满意的表情，挫败感和不甘心的感觉一起涌上心头。突然想起哥哥说过他会做这个发型，我当即决定，向哥哥请教。当天已是晚上10点，可我睡意全无，技术上的事必须今天解决，如果明天还有顾客要做散花头怎么办？难道继续失掉顾客吗？我决定不睡了，我要连夜去哥哥那里学艺！关上店门后，我扎进夜幕中。初冬天气，第一场霜刚降下来，在南京这个潮湿阴冷的城市里，路边的汽车上结满露水。当深夜温度降到零下时，这些露水就会被冻成冰花，覆盖在街道和树木之上。因为时间太晚，我没赶上最后一班去那儿的公交车，我顶着满头露水步行赶路，不一会儿，头顶便冒起了热气，寒意一扫而空。到达“小上海”时，哥哥已经关了店门准备休息。我敲着门，小声喊着：“哥。”哥哥当时心里一紧，我这么晚跑来，以为又遇到了什么麻烦。他万万没想到，打开门，抱着发模的我第一句话就是：“哥，教我做散花发型吧！”哥哥看到我这么有上进心很是兴奋，他用力捶了我一拳，说：“好小子，有上进心！”然后立刻接过“发模”就向我详细地讲解起来。那夜，“小上海”灯火通明。留着香港四大天王郭富城般“蘑菇头”的哥哥和我这个初出茅庐稍显稚嫩的弟弟在透亮的店堂里围着一个“发模”，一个耐心地讲解、比划，一个认真地听着、记着，就这样直到凌晨两三点。近四个小时，我终于彻底掌握了“散花”发型的所有步骤。因为第二天还要开店，我谢绝了哥哥要我留宿的好意，披着一头霜花满心欢喜地踏上返程之路。南京那时的空气污染没有现在严重，南京城里也和淮安老家一样，能看到璀璨的星光。晚上看南京城别有一番韵味，满天星斗在朝我眨着眼睛，一幢幢高楼大厦则仰望青天，好像在诉说着什么。此时此刻，我觉得内心分外充实，满怀着对未来生活的希望。头一次我领略到了这座城市充满生机的一面，看着脚下这条宽阔，看不到头的马路，我觉得自己正走在通往成功的路上，一往无前，再无阻隔。我知道，这是内心的信念带给我的力量。我带着对明天的憧憬，徒步一个多小时回到了“华姿”。然后我郑重地拿出笔，记录下这重要的一天。结尾我写道：哥哥，非常感谢你，一生有个这么好的哥哥真幸福！当晚，我做了个美好的梦：天亮之后来了好多客人，一个个排坐在我宽敞明亮的店里，他们都是要做“散花”发型的。随着我神笔马良般的魔术妙手，这些客人都顶上了“散花”，她们的脸也笑成了一朵朵花……通过这件事，我知道自己的理发技能直接关乎“华姿”的生死存亡，光靠找哥哥教是不够的。面对竞争对手层出不穷的新发型，我越来越感觉到学习的重要性，就到处寻找与理发技能培训相关的社会课程。

P30-32



### 后记

对我而言，创作这本书的经历不亚于生命的轮回，我不得不回顾过去。我总感觉有很多话要倾诉，很多感言要分享，我相信这只是我人生跨过的一步，一个新的开始。2009年12月，是我全身心投入“华仔”企业教育事业的开始。华仔企业管理公司从2007年初至2008年2月，由28家门店快速发展到100家连锁门店的规模。此后，“华仔”一直保持着良好的发展势头。是什么力量成就了我们呢？公司成立之初，确立了一个核心领导体系；赵正华任董事长，刘标任行政经理，我任开发部经理。刚搬进新成立的公司总部，董事长赵正华已经为新公司做了清晰的规划：第一，将现有28家门店统一形象。一是统一各门店装修形象，二是统一各门店前台形象，三是统一各门店工作服形象。在董事长的带领下，我们两个月内就完成了90%以上的工作。在外在形象统一的基础上，我们立即分工把过去零散的门店独立经营模式，整合为统一经营“华仔”品牌的模式。这也是我们真正迈出连锁步伐的开始。

第二，财务统一管理。将各门店当日营业款存入公司指定账户，由公司管理和核算门店进出账目，由领导层负责开支。这样做的优点一是有效监督门店开支，杜绝由于开支过大而造成利润偏低的现象；二是财务数据由刘标经理统计，只有真实的数据才能反映门店的经营管理状况，为门店营运指导提供有效依据，帮助股东增加收入；三是规定统一时间发工资、分红，让一线员工收入有保障，让股东收入可以按时到账，这样增强了团队对品牌的忠诚度和认可度。第三，门店的租房合同统一管理，实行统一的表格管理，专人负责。这样可以确保房东的租金按时到账，避免因打款失误而引起的违约。在合同到期前，可以有足够的时间商谈续签合同，为门店做装修规划，避免因租房期限关注不及时而导致的房东到期不租，租金变化等现象造成的重大损失。第四，门店统一投诉电话。在成立公司之初，设立统一的客服及投诉电话，这样可以及时准确地了解广大消费者对我们的满意度，我们可以在第一时间协调和解决矛盾，同时，通过投诉数据可以检验各门店的服务质量。在这一系列的数据基础上，针对损害“华仔”品牌的门店及管理者进行制度约束，有效地提升了门店的整体服务水平，维护了“华仔”的品牌形象。第五，消费者“一卡通”工程。在“华仔”统一管理之前，门店消费者如果在一家门店办了卡，只能在办卡店消费。“华仔”形象虽然统一了，但对消费者而言并没有带来实质的方便。开理发店的目的是什么？难道就是为了赚钱吗？答案是否定的，开理发店是因为我们喜欢这个职业，是因为可以让每一个消费者变帅气，变美丽，同样，开连锁理发店是为方便广大消费者在家门口就可以满足自己对美的需求。我们带着方便消费者追求美的目的而建立了“一卡通”制度。

第六，主抓拓展投资，吸引人才。我始终坚信：成就别人的同时也成就了自己。根据自身的创业经历，我深知经营单店是没有大发展的，一是单店不能提供很好的成长平台，造成员工流失率大；二是门店经营没有创新和特色，导致客户逐渐流失；三是老板没有自由和休息时间：一休息门店就处于无管理状态，导致业绩下降，员工之间矛盾增加，等等。以上种种问题也一直困扰着美发业同行们。2007年，我动用了一切能动用的美发业人脉关系，每天主动约朋友聊天沟通，讲述我们未来发展的目标理念，能给对方带来什么样的好处，当下我们现有的门店经营现状，“华仔”统一的管理和经营理念，以吸引他们愿意与我们合作。当然我们的言行是一致的，言出必行才能获得信任。效果是明显的，“华仔”以它自身的实力得到了合作伙伴的认可。这段时间是“华仔”的高速发展期，平均以每月10家新增门店的速度，走在快速拓展的路上。第七，成立教育部。成立教育部的第一件事就是为“华仔”美发连锁第一批店长做整体培训，主要是提升他们的门店管理能力，打造科学化门店经营系统，规范门店营运活动。第二件事是整店训练，打造门店团队文化，提升凝聚力，帮助员工提升激情，更好、更快乐地为顾客服务，让顾客感受到亲切关怀，提升其舒适度，从而更喜欢“华仔”人。当然，在“华仔”快速发展的同时，不可避免地出现了“萝卜快了不洗泥”的现象。一次董事会上的财务报表显示：一是有50%门店的营业额利润不到1万；二是10%门店亏损；三是3%门店亏损额月均2万。这张账务报表给了沉浸在胜利喜悦中的我们当头一棒。这三组数据说明我们过去对新门店的考核不严格，同时客服部来了一份数据表，是关于月投诉量及投诉事件的：投诉月均160起，主要是烫发技术不过硬或强求推销而导致客户不满。这份数据表也敲醒了我们三位核心领导人，通过反思这一年半时间的工作，我们认为领导层有不可推卸的责任。整整研讨了一个晚上后，我们最终决定转移重心，先稳定后发展。这个问题困扰了我好久。在西安，我第一次学习总裁导师姜岚昕的经典课程《执行模式九大步骤》，发现我们原来犯了严重的错误：一、在工作中执行不彻底，没有把事情落实到个人，由谁检验结果，完成不了谁承担责任都没有明确的说明；二、对于顾客的投诉，只对当事人做处罚，而没有做到连带责任处罚，结果出现当事人有罚重了就走人的现象；三、没有门店文化及公司文化做底蕴

，制度与人情分不清。我不禁回想起一句格言：“当你用心做事时，世界都会为你让路！”经过努力学习和思索，我找到了可以推动企业发展的新思路：以教育推动行业发展，从而全面提升门店执行力。首先，求稳第一，由向外发展转为向内发展，增加门店客流量及利润；其次，定期教育，提高员工的工作积极性，控制流失率；最后，确定管理层连带责任，员工有错上三级附有连带责任，重视客户满意度。2009年是“华仔”的稳定发展年，新开店速度减慢，不符合标准的店坚决不开。新标准是新开店预测月均纯利达2万以上，并签定风险承诺。其问最重要的是教育部同时要对学生进行有效的培训。但在当时，教育部的作用没有全力发挥，原因是教育与行政没有衔接。经过董事会批准，我把开发拓展移交新人，然后亲自抓教育工作，努力以教育推动企业新的发展。有了思路后，我在12月正式展开作战。第一步，整合教育人才，建立一套组织架构；第二步，由教育学院主导，主抓非技术管理，把技术管理与国内知名学校对接；第三步，教育学院与行政营运联合，增强吸引力。通过半年的努力，教育学院的口碑提升了，企业也有了突破性的赢利，大大增强了教育团队的信心。同期我们和南京大学有了首度合作。我经常外出学习，通过与专家学者交流得知，未来在中国每一个行业的背后，都会有一所企业大学。这让我意识到，要想比同行强，要想引领美发行业，就要先行一步。董事会一致同意与南大合作，这也是国内同行业间开创性的一次合作，我们已成功开办了《华仔金牌CEO》等一系列管理课程。此课程只针对店长及以上管理者，由校企联合备课，每月定期开一两天课，共15期。著名企业管理学家余世伟说：“企业赢在中层。”我们努力培养一个好的中层，等于开了一家好店。让中层系统化学习的管理学课程包括高级管理学、战略管理、人力资源管理、沟通管理、财务管理、管理心理学、营销管理、企业文化建设、创新管理、危机管理、消费者行为学、品牌塑造与广告策划、企业执行力和管理团队建设等课程。2010年基本可以说是教育年，每月一期“金牌CEO”、区域经理培训、店长培训、主管训练营、整店培训、岗前培训、新员工训练等。2010年年底总结大会，几组数据可以说明这一切：营业额比去年增长80%，店面增长20%，员工流失率下降60%，我们为自己能有这样的结果感到自豪，对以后的工作更加充满信心。2011年，我们在苏南三市、合肥、芜湖、滁州等地开了新店。我们发现，我们离真正走出南京还有一段距离，主要是人才问题，缺乏优秀的店长资源。一家成功的店面经营重点在店长，在新开拓的城市，店长要具备一定的人脉关系，对公司有较高的忠诚度，较强的管理能力，以及决心、恒心，少一样都不行。2011年6月通过数据调查，试点店面赢利是负数，店长还无法独当一面。因此董事会决定暂时放弃外部市场的发展，继续加强培养优秀干部，企业向内发展，提升服务品质及抓项目增长率。我的恩师刘一秒说：“企业如同种树，企业发展壮大是内在丰富饱满自然向外延伸的结果。”如果我们只想往上长，不想往下扎根，就是在拔苗助长，自然会丧失发展前景。展望未来，我会更专心地投入教育工作，专注企业各层次的人才培养，重点打造干部的忠诚度。大家要一起努力，搞活“华仔”的企业文化，建造更稳固、向更好方向发展的美业，通过亲情式服务、爱情式服务和友情式服务为企业拥有知名度、认可度、美誉度、忠诚度和依赖度的顾客而努力奋斗。未来很遥远，我们每天都要有激情、有活力地走在路上，我们一起成就梦想！最后祝福我们的顾客家庭生活更幸福，事业更辉煌；祝福“华仔”家人天天有激情，有状态，多付出，多收获；祝福“华仔”企业更好地发展！此书正式出版发行之际，我回顾过往经历，在此感谢在我创业和成长之路上帮助过我的张锦贵、刘育良、姜岚晰、翟杰、陈安之、刘一秒老师；感谢和我一同创立“华仔”，并为“华仔”的未来奋力拼搏的赵正华、刘标以及所有同事们；感谢我的父母及家人的关爱；感谢朋友们的相助和关心，谢谢你们一路的陪伴，我无比感恩！

赵德华



# 《力量华仔成人之美》

## 媒体关注与评论

德华是我在大陆结识的弟子，从两家店时开始听我的课程，可见他对事业的执着。他对员工的帮助和关爱，对学习的严谨与认真，很让为师感叹，《力量华仔 成人之美》将是德华登临事业巅峰的新基石。 ——亚洲第一名嘴 张锦贵 四海之内皆手足，不拘一格育人才。德华是我翟杰门下弟子，希望他多为美业发展做贡献。 ——亚洲十大杰出管理培训师 翟杰 德华是华仔企业的骄傲，是我们美发美容行业的荣耀。他用心为客户服务，用心为员工成长，用心为企业发展，在行业内有口皆碑。现在又以《力量华仔 成人之美》来深化、推进、加速美业进程，让我们很兴奋、很感动。我建议，我们行业人都要读一读这本好书，学习德华于平凡中建立的高标和卓越。 ——中国美发美容协会副会长 王建 与南京大学合作，为企业中高层专门开课《南大华仔金牌CEO》，是由德华一手负责的，足见他胸怀格局和卓识远见。德华一心为企业、行业和社会培育优秀管理人才，此种风范值得我们研习。 “华仔”的明天会更好。 《力量华仔 成人之美》亮点有很多，内容很精彩，很值得大家学习。 ——南京大学工程管理教授 朱华桂

# 《力量华仔成人之美》

## 编辑推荐

《力量华仔成人之美》本书是一本业内必读的励志之作——讲述的是华仔企业如何从一家“小上海”发廊，发展成为一家江苏省乃至全国闻名的业界龙头企业。它所走过的路，辉煌而富于启发性。书中栩栩如生地记述了两个不同个性、但同样富于远见的创始人，以及过去现在和将来与企业息息相关的其他群英像。本书的作者是华仔企业总经理赵德华，他从个人的角度讲述了华仔企业的发展史，失败的教训和成功的策略。一个过来人讲述的故事，带你亲历一个业界翘楚的成长历程……以局内人的眼光娓娓道来。

# 《力量华仔成人之美》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)