

姚和平： 做好一件事 就是最大成功

初见姚和平，他的穿着很朴素，安利股份的淡蓝色工作服，似乎是公司里所有员工的标配。作为上市企业安徽安利合成革股份有限公司的董事长、总经理，姚和平身上多了几分学者的严谨和谦逊。同时身为教授级高级工程师、享受国务院政府特殊津贴专家的姚和平，认为做生意和做学问一样：“专注于一个方面，做好一件事，就是成功！”

■ 刘松霞 星级记者 张华玮

工作经历：学习永无止境

“专业不对口，在目前看来是很平常的事。而在我们那个年代，等于一切要从头开始。”姚和平说，“我大学学的是工科专业，可是进入安利我从人事行政到管理、到财务工作，再到经营管理，每一步都要重新学习。”

1987年到1992年，姚和平在公司从事人事管理工作，强烈的责任感和好学的精神，让姚和平很快就把人事工作处理得有条不紊、得心应手了。然而刚刚熟悉，1992年，当时的安利董事长又找姚和平谈话，希望其学习财务，管理公司财务。“刚听到，我开始有点蒙，等于也要重新起步，但我还是应下了。”

在姚和平的人生字典里，“只要是决心想做的，就没有什么能阻挡。”通过自学财务和会计，姚和平很快拿到了中国注册会计师资格。“大家说我是复合型人才，而真实情况是，安利缺少什么样的人，我就去学什么。”

1999年走上经营管理主要领导岗位之后，姚和平又重新起航，深耕合成革行业专业技术，“到现在，我的学习从未停止过，学习确是永无止境的。”

人生抉择：对安利不离不弃

自进入安利工作，姚和平与安利已风雨同舟近30载。忆当初，他曾经有三次机会离开安利。1990年经推荐他被推选为团市委领导候选人，因为安利他放弃了；1992年合肥市组建新部门，组织部门又推荐他，他再一次为了安利放弃；1999年，他又被推荐到某国家机关驻江苏机构，“但那是安利最困难的时候，我不能一走了之！”

“1999年，那是我人生最重要的转折点。一方面，工作上有机会去南京，并且

条件优厚。另一方面，安利面临着生死存亡的时刻。”那年，一夜之间，安利公司近30名技术经营骨干离开安利，当时沿海江浙的新办合成革企业瞄准了内陆，他们的招聘广告贴在安利公司的大门口，丰厚的收入吸引了安利众多人才。

“那时候安利几乎没有订单，账上只有100来万，所有贷款几乎都逾期，公司人心浮动，管理混乱。”就在那个时候，姚和平临危受命，开始从事安利的经营管理，“1999年11月18日，我绝不会忘记的日子。”姚和平的选择，感染了不少员工，不少人也跟着留下，“只要姚总在，我们就跟着他干！”安利开始了新的篇章。

发展理念：专心做好一件事

单说安利股份，很多人比较陌生，但说到古奇(GUCCI)、香奈尔(CHANEL)、蒂芙尼(Tiffany)、锐步、彪马、匡威、阿迪达斯、茵宝，以及Ipad、NOKIA、Motorola等品牌和产品，大家就耳熟能详了。事实上，安利股份就是这些品牌的原材料供应商之一。这些世界名牌的青睐，也足见安利股份产品的过硬品质。

姚和平一直为安利提出不同的发展目标，1999年，他提出四个一流：“一流的产品、一流的管理、一流的形象、一流的效益”，完成了这一目标后，他又提出，国内争第一、国际创一流，现在又提出把安利办成让员工自豪、受社会尊敬，具有国际竞争力和影响力的企业的新目标。

作为原材料供应商，安利有没有想过做自己的包包、鞋子呢？“做包包、做鞋子，那不是我们的领域，我们要专注于自己的领域，做合成革，就要做到全国、乃至全球第一。”在姚和平看来，国内不少企业急于扩张、急于拓展业务，但事情做多了，就容易分散精力，导致什么也做不好。“世上有这么多人、这么多事，如果能自始至终把一件事做好，就是最大的成功！”