



雄狮集结

伟事达不是疗伤的医院，不是度假的场所，也不是寻找自信的地方——而是让自己变得更加强大，更加有实力，取得更大进步和成功的地方。

文/丁天 编辑/刘睿子

CEO的学习型社区

伟事达（Vistage）国际董事会主席及总裁 Rafael Pastor 依然保有一个资深媒体人直面世界时所特有的率直与好奇。作为新闻集团、福克斯电影与电视、哥伦比亚广播公司等多家媒体机构的前任高管，他会注意到来访者的指甲颜色等

外在细节，也对接近尾声、人潮汹涌的上海世博会兴致勃勃。但现在，他的洞察力集中于世界金字塔的塔尖：作为全球最大的 CEO 学习型社区之一伟事达的国际董事会主席与总裁，他直接或间接面对的，是分布在 16 个国家分支机构的近 15000 名 CEO 成员。

伟事达国际董事会主席总裁 Rafael Pastor 正在为会员做培训。

在这个竞争激烈的世界里，伟事达的受训对象无疑位于职场生物链的上端：各大企业的CEO。而在中国这个讲究人情与关系的国度，类似的高端培训行业与机构更多被认为是社交俱乐部而非学习场所，但Rafael力图让去年底进入中国市场的伟事达走出这一理解误区：“这儿不是疗伤的医院，不是度假的场所，也不是寻找自信的地方——而是让自己变得更加强大，更加有实力，取得更大进步和成功的地方。”

Rafael坚信这个诞生于1957年10月的组织在全球的独一无二性。“在全球范围内没有一个机构做的事情和我们一样。”他的肯定基于四点：一、伟事达将同龄的企业领导组织在一起给予相应的咨询与顾问服务；二、伟事达为有需求的管理者量身挑选CEO顾问给予一对一的决策服务；三、伟事达征集全球的企业家与管理专家与学习小组进行互动交流；四、伟事达全球会员通过互联网就共同感兴趣的议题进行探讨与磋商。“实质上，我们所做的是创造机会让人们不断地去学习——从有经验的人，从你尊敬的管理者身上去学习。”

强者的互动

著名经理人Louis Gerstner在《谁说大象不能跳舞》中曾写道：“当时（1993年），IBM公司里面几乎没有关于客户和竞争的信息，也没有专业化的营销知识。……可以毫不夸张地说，IBM主要是根据自己的想象来界定市场的。”曾经无比成功的IBM正是在沉醉中走向崩溃的边缘。

这是一场值得警醒的前车之鉴。事实上，与其说伟事达创造了一个“私人董事会”，毋宁说其开辟了一个“他者的视角”。尤其是，当成功让人催眠、稳固让人倒退之时，由一个相对客观的CEO小组定期会晤、互相监督、无间交流，不失为一个保持舞步的好方式。



简言之，伟事达的CEO培训项目模块由10次CEO小组会议、8场专家研讨会、6次一对一私人教练、容纳有15000名成员的国际化网络社区组成。这一系列培训安排看似简洁明了，其有效性却都有赖于现代商业世界中很难达成的“坦诚交流”能落地实现的程度。

伟事达通过多元化的设置和完善的制度最大限度地解决了这一“商场上的友谊和信任如何达成”的难题。首先，伟事达通过分组的形式，把具有竞争关系的企业分到不同的小组去，行业分类有服务业、制造业、金融地产保险业、批发业、建筑业、零售业、交通运输业等，可谓细致；其次，伟事达要求学员签署保密协议，尤其当学员们探讨的难题难免涉足商业机密；最后是作为伟事达成员体验核心之一的“导师制”，伟事达导师引领每月的CEO小组会议，不仅为CEO成员们提供一对一的建议、远见、责任和支持，并且对任何一个成员的承诺与行动进行跟踪与负责。

与此同时，Rafael也提出了伟事达对培训者的要求。“我们需要的，是愿意分享并信任这个小组的人、愿意帮助

别人的人、有雄心壮志的人。”他指出，在一个学习小组内的成员要杜绝冒险主义和竞争者的存在，要有共同的兴趣和事业但也要有不同的价值观，这样才利于“构建一个毫无保留地沟通、交流的私人董事会”。在Rafael印象深刻的美国本土学员中，有一位从事安全保护工作的成员白手起家，当公司资产达到1200万美元的时候，他很想打开中国市场，但没有足够的人手和自信——直到一位CEO小组会成员伸出援手，将这一问题带到了小组讨论会议上，集体讨论得出的“智囊方案”帮助其将公司资产逐渐壮大至3亿美元，获得了长足的成功。

中国的挑战

有趣的是，包括著名金融家Michael Milken、Oracle创始人Larry Ellison和Rafael自己在内的主要董事会成员并不亲自挑选学员，而是对主持小组会议的导师进行严格考量。相对地，通过董事会筛选的导师拥有组织CEO小组会和挑选小组会成员的最大引领权。Rafael坦承在中国发展伟事达挑战颇



大，包括成员间的质疑、对传统的推翻、对潮流的反思，“要在中国人之间建立相互信任，似乎比其他国家都要困难。”正因为此，“我参与挑选了第一任中国伟事达导师张伟俊。”他说，“他非常有才华，聪明，英文很好，早在5年前就开始为民企董事长和外企总经理提供‘一对一贴身服务’。在伟事达，他的小组开始是12个人，而且他组织会议和主持的方式和我们在美国的方式并不相同——但我支持他。”

如今伟事达在中国已发展近50名学员，由6名性情各异、有所长导师带领。“我与我的导师之间很默契。”DNA绿色设计CEO许良义说，“在一对一时，她对我提出挑战，也帮助我做出决断，这样我会始终关注重要目标，并集中精力以达到此目标。”上海罗莱家用纺织品有限公司CEO薛伟斌则坦言，相对而言，其从演讲人那里没有得到太多启发，但从与其他小组成员企业家“无间隙”的交流、研讨和互相挑战中，在企业管

理的思路和方法方面得到了一些有益借鉴。“我们每次的团队聚餐也很有特色：上一次吃饭时大家交流了如何应付工作和生活中的压力，各自有什么绝招、妙招；最近一次还讨论了子女的教育问题，尤其是让孩子去北美或欧洲读书求学的长处和短处。这样的交流既有实用价值，又轻松愉快。”

伟事达

www.vistage.com

导师与成员



◇优秀导师介绍

张伟俊——5年前，他开始为民企董事长和外企总经理提供“一对一贴身服务”，成为中国以“总裁教练”为专职的“第一人”。
郝天铭——贺氏（苏州）特种材料有限公司前亚太地区副总裁，徐州天富化工有限公司前总经理。
何瑞智——Headland国际公司创始人，前CEO，阿科化学（ARCO）前亚太区主席，CEO。
苑广宁——复旦大学-麻省理工学院史隆管理学院IMBA客座教授，霍尼韦尔（Honeywell）特殊材料集团前亚太区总裁。
郎黛安——阿迪达斯采购营运前中国地区总经理，美商会前会长，现任管理委员会委员。

徐显光——麦肯锡咨询公司亚太区管理顾问，第一位获得由哥伦比亚大学颁发的高级认证教练资格的华裔。

◇成员公司概况

成员涵盖各行各业的高速成长型企业，其销售额从数千万元到几十亿元人民币不等，行业包括：服务业、制造业、金融、房地产、保险业、批发业、建筑业、零售业、交通运输业等。

◇如何申请成员资格

登录www.vistage.cn提交意向表；成员资格申请电话：400.668.7500；电子邮件申请：china@vistage.com

伟事达的CEO培训项目模块由10次CEO小组会议、8场专家研讨会、6次一对一私人教练等组成。