

文华模式

这是一个神话般快速扩张的营销奇迹
这是一个培训行业颠覆者的传奇故事

郝义 著



中国出版集团



世界图书出版公司

文 华 模 式

郝义 著

中 国 出 版 集 团
世 界 图 书 出 版 公 司
广 州 · 上 海 · 西 安 · 北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

文华模式 / 郝义著. -- 广州: 世界图书出版广东有限公司, 2015. 1
ISBN 978-7-5100-7471-4

I . ①文… II . ①郝… III . ①中小企业 — 民营企业 —
企业管理 — 经验 — 中国 IV . ① F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 011048 号

文华模式

策划编辑	赵 泓
责任编辑	阮清钰
装帧设计	water
出版发行	世界图书出版广东有限公司
地 址	广州市新港西路大江冲 25 号
电 话	020-84459702
印 刷	广州星河印刷有限公司
规 格	710mm×1000mm 1/16
印 张	18.25
字 数	200 千
版 次	2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月第 1 次印刷
ISBN	978-7-5100-7471-4/F·0175
定 价	48.00 元

版权所有 翻印必究

序

党的十八大明确指出，未来我国金融体制改革的方向是健全促进宏观经济稳定、支持实体经济发展的现代金融体系。十八大高瞻远瞩，为我国金融业的改革发展指明了方向。从国际经验看，2008年以来的国际金融危机表明，脱离实体经济的金融业，是失去方向的金融业，是没有希望的金融业，过度脱离实体经济的金融业必然会导致危机的发生。经历了国际金融危机的冲击，我们越来越深刻地认识到，现代金融业一定要和产业相互融合，互动发展，共创价值。我在2011年接受中央媒体采访时就提出，金融是现代经济的核心，科技是第一生产力，产业升级是转变经济发展方式的本质要求，金融资本与科技创新、产业升级紧密融合，将形成推动经济发展的核动力，为经济转型升级插上腾飞的翅膀。

001

序

关于如何加快金融、科技、产业融合发展，促进传统产业转型升级，一直是广东乃至全国经济金融发展中面临的重大课题，目前国内仍缺乏深入的研究。反观美国华尔街，其产融结合之路可圈可点。从1996年雅虎上市，到亚马逊、谷歌，以及近两年炙手可热的FACEBOOK，这些产融结合的成功案例，值得我们深思和研究。当前，我国经济正处在增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”阶段，中高速增长将成为新常态，我们要适应新常态，保持战略上的平常心，通过金融改革和创新，让产融更好地结合，从而推动实体经济进一步优化和调整。

刘文华先生长期从事风险投资工作，并投入大量资金成立了广东省文华金融研究院，每年在全球范围进行金融相关领域的研究和探索。早在2009年，刘文华先生就提交过一个《打造中国第一家金融超市》的报告，并跟我谈及他想设计一套为民营企业做金融普及教育和爱国主义教育相结合的培训体系，在当年民建系统评优时，他还获得了“省参政议政积极分子”称号。在短短几年时间里，刘文华先生发起的“文华大系统”取得了快速发展，在社会上形成了较大影响力，既出乎很多人意料之外，却又完全符合我国现阶段民营经济实际和国家金融改革的发展规律和需要。从某种程度上说，刘文华先生创立的《资本兵法》为中国民营企业探索产融结合之路提供了一套颇具实效的方法，而《资本兵法》倡导的金融绝对不能离开实体经济这个躯壳的“实业精神”和“诚信大于生命”，“合法、正面、共赢”等39字价值观，在当下的中国，尤为可贵。《资本兵法》通过对资本本质规律的诠释，站在系统和理论的高度，详细剖析了企业资本运作的各种可能性和方法，将帮助现阶段我国民营企业插上资本的翅膀，更好更快地突破发展瓶颈并快速成长。

过去几年，文华集团在正确的金融理念传导和普及教育方面作了大量工作。作为一个民营企业，文华集团勇于担当起国家金融改革探路者的角色，精神可嘉。先行者总是容易引起争议，我也听说，过去几年，文华集团虽然取得了一些成绩，但在发展中却不可避免地遇到了这样或那样的阻力和困惑。面对困难，刘文华先生始终坚持，其不屈不挠的毅力令人感动。在此，我希望文华集团继续利用金融的力量帮助中国实体经济发展，使中国的实业更加健康有序地成长。同时，也热烈祝贺并赞赏关于刘文华先生的专著出版，期待他进一步为促进我国金融、科技、产业融合发展做出更大的贡献，并能看到关于他更多的金融专著面世。



（本文作者系原广东省副省长）

2015年春于深圳

标本“文华”

在很长的一段时间里，中国培训界可谓声名狼藉。它频频被一些媒体爆出负面信息，这些报道让大家形成了一个刻板印象：这个行业里“大师”与“骗子”横行。在网上，同样流传着不少亲历者含着血泪的控诉，讲述这个行业是如何的混乱和不堪。它们给人形成一种奇怪的错觉，那就是这些参加培训的企业家智商都是负数。不过，这些都没有影响这个行业以惊人的速度扩张——据《中国教育培训行业报告》的数据显示，2012年整个中国教育培训市场总值约为9600亿元，其中管理教育培训占了20%左右，年增长超过20%。

001

前言

仅仅以“人傻钱多”来解释这个行业的繁荣，显然太过于武断。但是，绝大多数关于这个行业的报道，却都存在着先入为主的毛病。许多写作者甚至从来没有参与过任何的培训活动，仅靠着一些二手信息与道听途说，一篇洋洋洒洒的报道就一挥而就。对于这个行业来说，这显然不公平，更无助于我们真实地去理解这个行业。

在过去的近两年时间里，笔者参与了文华大系统——一个3年前才刚刚起步，3年后就成为行业领头羊之一的培训机构——几乎所有的活动，包括《资本兵法》初级研讨会（他们的培训课程）、《资本兵法》研讨会、传承晚会、项目落地会、大系统论坛等，采访了包括文华集团决策委员会成员、全国董事、大区董事、财神、准财神、系统二代、英雄家族成员、分公司股东、商会会长、顾问团团长、项目公司负责人、普通会员以及了解文华的部分匿名人士共计近百人，试图还原一个特殊的行业，一个颇具标本意味的企业的发展历程和成长密码。

之所以选择文华这样一个个体进行解剖，是因为文华太“特别”了。

在中国培训界，有“二刘称雄”之说——其中的一“刘”，是成名多年的刘一秒，他打造的平台叫“思八达”；而另外一“刘”，谁也不会想到，竟是从未做过培训的刘文华。

3年前，刘文华第一次开课时，他的学员不过8个人，然而，短短3年之后，这个数字就翻了3800多倍，发展到了近3万人。而文华在全球各地的分公司，则达到了380多个。

文华的学费也与一般的培训机构不同，他们每3个月就涨价1万元，直至159800元。但这并没有让人却步，一些人学了文华后，马上就把自己的合作伙伴、股东，甚至是自己的孩子、老婆、父母等都带了进来。

文华的特别之处还在于，他们做的是培训，但却从不认为自己是培训机构，而是“中国第一家金融超市”。事实似乎也是如此——3年间，其发起成立的项目公司多达几十个，涉足的领域包括会务、安保、公关、娱乐、传媒、投资，甚至还包括汽车、航空等，而他们运用的手段，都离不开关键的两个字：金融。

在当下的和平年代，在我们这个有着近14亿人口的泱泱大国，如果有人公共场合说“我很爱国”肯定是要被人笑话的。但在文华这个平台，爱国却是很多会员脱口而出的话。在文华的会员公约上，在《资本兵法》讲堂上，在文华的各类活动里，“爱国”二字都是高频词。目力所及，中国似乎再没有一个民营企业，花费了如此多的时间和精力来宣讲“爱国”。文华因此被一些人赞为“中国第一个民营企业爱国主义教育平台”，刘文华也被誉为“民营企业诚信教育和爱国主义教育第一人”。

除了简单的重复之外，结合实际，文华还开创了一套与官方话语迥异的爱国主义教育方法。在文华，你听不到先烈抛头颅、洒热血打下新中国的宏大叙事，你只能听到老板与员工的常理。“作为老板，你希望员工听老板的，遵守公司的制度，爱公司。但站在国家的角度，老板就是它的员工，应该听国家的，应该爱祖国。比起其他国家，也许国家给我们的福利待遇差一些，养老金少一些，但我们一样要爱她，就像儿子爱妈妈，妈妈再穷，也还是要爱她的道理一样。如果因为另外一个人的妈妈给的零花钱多，提供的生活条件好点，所以就管别人的妈妈叫妈妈，行吗？不行。”这是刘文华的逻辑。

文华还独创了自己的39字原则——合法、正面、共赢、不谈论政治、不攻击他人、低调、务实、执着、海纳川穹、做到最好、感恩、分享、添柴火、爱国。并在文华的每一个活动上，反反复复地宣讲这39个字背后的含义。

这些年来，国内不乏一些培训机构教学员打法律的擦边球，怎么搞灰色地带，怎么避开法律的约束。但在文华，“合法”两字被摆在第一位，其要求“作为国家员工的老板们”必须无条件遵守国家的法律。

文华常挂在嘴边的另一个词是“诚信大于生命”。在刘文华看来，非法经营，诚信缺失，这只是市场经济发展瑕疵中的一角。更为严重的问题是，这些年来，中国的经济空心化现象到了不可想象的程度。据他分析，今天中国市场上60%—70%的东西都是外资的，不属于中国；剩下的按照二八定律，20%的人拥有了80%的财富，而他们大部分已经移民了；此外，一些握有权力的官员，他们的老婆和小孩也都移民了，只剩下自己一个“裸官”。“他的财富是中国的吗？他代表的权力是中国的吗？”这是刘文华经常质问台下企业家的话。

刘文华认为，问题的根源在于，这些年来，社会各个阶层，尤其是中小企业家信仰的普遍缺失和价值观的错位。他因之而树立了一个从未对外人道的抱负——那就是通过培训活动中来重塑企业家们的信仰和价值观，进而解决当前社会广泛存在的“空心化”、“毒奶粉”、“窝里斗”等现象。

说起“窝里斗”，刘文华有很多感慨：“这是中国人几千年的劣根性，一个中国人是条龙，两个中国人就是条虫，迄今为止，没有人改变这一点。”

关于这一点，台湾著名作家柏杨在他那本著作《丑陋的中国人》中，有着非常生动的描述，他说：

中国人讲起话来头头是道，上可以把太阳一口气吹灭，下可以治国平天下。中国人在单独一个位置上，譬如在研究室里，在考场上，在不需要有人际关系的情况下，他可以有了不起的发展。但是三个中国人加在一起——三条龙加在一起，就成了一条猪、一条虫，甚至连虫都不如。因为中国人最拿手的是内斗……所以外国人批评中国人不知道团结，我只好说：“你知道中国人不团结是什么意思？是上帝的意思！因为中国有十亿人口，团结起来，万众一心，你受得了？是上帝可怜你们，才教中国人不团结。”我一面讲，一面痛彻心腑。

刘文华对此深有同感，但他似乎并不认命，“中国几千年来形成的劣根性，是不是一定不可改变呢？我认为不是！”

“文华大系统”中的“系统”二字，正是来源于此。他常在台上教育企业家们的一句话就是，单打独斗的时代已经过去了，现在最应该做的，就是一起“建系统”，寻求共赢与合作。

他甚至将企业家应该怎么建系统，分解成了六个可操作的步骤：

1. 找到一群有事业基础和有将来的人；
2. 形成共同的理念和价值观；
3. 习惯性的感恩、分享、添柴火；

4. 建立有默契的利益共同体；
5. 周期性地重复以上动作；
6. 周期性地优化系统中的关键节点。

许多受访的企业家们表示，第一次听到这些时，都觉得眼前一亮。因为之前从来没有一个机构，一个组织，用这种方式去教育他们怎么合作，怎么抱团。

从实际效果来看，也的确让人吃惊。短短3年多时间，刘文华用这套理论和价值观，不仅迅速汇集了近3万名企业家，而且让他们中的大多数人一改以前单打独斗的作风，积极通过“建系统”来寻求共赢与合作。这3年多时间里，大系统中循此理念而生发出来的项目数不胜数，大到整车制造，小到合伙餐厅，五花八门，应有尽有。而“爱国”与“诚信”，在大系统中也确实有着如通行证一般的效果。这与系统外的中小企业家惯于在灰色地带上游走，盛行打擦边球反差极大。甚至，在文华的带动下，其他一些培训机构，也开始将“合法、诚信、爱国”等理念植入自己的课程中，形成了一股新的风潮。

四

除了系统化思维折射出来的团结意识，文华的国际化视野也是其与一般的培训机构的不同之处。

中国资本出海，已有多年的历史。在传统思维中，所谓的国际化，就是把中国的资源送出去，在海外赚到钱后，再拿到中国来花。在刘文华看来，这不是国际化，而是在卖祖宗基业。文华的国际化思维是，用中国的钱，甚至不带钱出去，就把外国的资源拿回来。

关于此，他有一套专门的理论。在某种程度上，这也是他讲的爱国——从资源保护的角度去爱国。

针对中国企业国际化困境，刘文华还提出了他的“国家经济发展的六个阶段”理论和“中国规划”理论。

前者的来源，是西方著名的经济学家沃尔特·罗斯托。这位美国肯尼迪政府最重要的谋士之一，将国家的发展划为六个阶段——传统社会、为起飞创造前提、起飞、成熟、高额群众消费、追求生活质量六个阶段。在“追求生活质量”的第六个阶段，其倡导的是大国霸权，刘文华对此颇不赞同，在他看来，正是因为这样的理论，让国家与国家之间，无法和平相处，“我认为，第六阶段应该修改为大国系统时代，国与国之间，应该更多地进行联盟、合作，形成共识，消除战争”。

而“中国规划”理论，则是刘文华的独创。他宣称，中国过去几十年走过的道路，不管是过去大力宣扬的“中国制造”，还是如今极力提倡的“中国创造”，都只是在沿着美国人走过道路重新走一遍，始终还是跟在美国人后面。“我们以前只知道亦步亦趋，别人这么成功过，我们也按照这个步骤一步一步地走，谁规定的？中国要崛起，就不能总是跟在美国屁股后面，而是必须进行‘前端拦截’”。

刘文华说，所谓的“前端拦截”，就是要找到世界下一步发展的方向和规律，提前规划全球市场，从而掌握定义规则的话语权。在文华看来，实现这一过程的核心，是让中国庞大的中小企业家团结起来，并积极运用金融工具，抱团到全球去收购外国的优秀公司股权，隐形拓展中国在全球市场的布局。如此，有朝一日，中国终将掌握全球经济的话语权（“中国规划”理论具体内容请参照附录）。

在刘本人看来，这是文华最为核心理论贡献。他试图用文华的39个字理念和价值观，来缝合资本主义与社会主义两套理论体系水火般不相容的缝隙，从而实现全球各国间的互利共赢，破解当前国际上纷争不断的迷局。

从2014年开始，文华就大张旗鼓地迈出了其国际化的步伐。先是3月份，刘文华登上马来西亚当地商业媒体《大橙报》组织的“2014老板讲堂Ⅱ”，首次在海外讲述“中国规划”理论；两个月后，他率领文华的财神、英雄团队登陆美国，在洛杉矶、纽约等地宣传其“中国规划”理念。据闻，他还被邀请前往联合国总部讲述39个字的核心理念，并获得参会大使们的一片好评。

可以说，作为培训行业的标杆之一，文华几乎触及了当代中国社会遭遇的“诚信缺失”、“官商勾结”、“社会空心化”、“金融阴谋论”等所有敏感议题。文华的培训内容和操作手法，也与它们有着千丝万缕的关系。作为一个以管理培训为业的商业机构，针对这些困境，文华开出了一个独特的药方。或者说，在国民的价值观引导上，刘文华掀起了一场颠覆性革命——用他自己的话说就是，文华的所有理论设计都是站在国家、民族乃至全球的高度，而不仅仅针对文华大系统，不仅仅针对中国企业家，而是针对中国几千年历史文化里面的劣根性作出的斗争和革命，对整个国家和民族有着极大的价值。

而他们对培训行业的影响，更是显而易见。他们魔幻般的成长历程，很快就引来同行的关注，先是“疯狂英语”的李阳，接着便是有着“亚洲销售女神”之称的徐鹤宁，以及被称为“中国总裁领导力第一人”的张斌等人，一起出现在了《资本兵法》第20期的课堂上；紧接着的第21期，又汇聚了“亚洲超级演说家”梁凯恩与他的两个搭档许伯恺、陈霆远，“学习型中国”的刘景斓，以及汇集团董事长俞凌雄等人。其后，“服务中国”的谭志德、NLP的冯小强，甚至还包括刘一秒的前夫人与股东等，也相继加入到了近距离观察《资本兵法》的行列中。

有的人说，刘文华是疯子，也有人说，他是培训行业的教父；有的人称他为“民营企业家爱国主义教育第一人”，也有人说他是大忽悠。他究竟是神还是人？是痴还是癫？是善还是恶？也许正如吕克·贝松在他最新的电影《超体》中传达的那样，时间将会是最好的评判者。

最后，感谢所有耐心接受笔者采访的人，他们在繁忙的日程安排下，不得不牺牲早上或晚上休息时间来接受我们的采访，我从他们身上获益良多。这份名单太长，在此就不一一列举了。

Contents 目录

序 / 001

前言 / 标本“文华” 001

第一章 / 文华崛起 001

闯入培训界的黑马 002

一个“四不像”的公司 007

把众筹玩到极致 012

声称改变世界 016

001

目录

第二章 / 打造金融超市 019

假想敌高盛 020

研讨会原来是个广告 026

《资本兵法》的秘密 033

商会诞生记 055

活动魔方 062

分公司之谜 070

合伙人制 076

玩转投资 084

第三章 / 财富背后的故事 093

合法、正面、共赢的讲堂 094

狮群作战 101

改变中国人几千年的劣根性 110

平台化战略 118

“没有管理的管理” 125

脉络化管理 128

文华分拆术 131

第四章 / 文华人 135

另类“修道场” 136

财神是怎样炼成的 141

顾问团 147

拜把子的故事 151

文华“铁三角” 156

再见了，猪头 162

从台球冠军到“老板节主任” 167

实业如何平台化？ 173

“打工皇后”安子的新传奇 180

落地是个综合体 187

第五章 / 刘文华说“文华” 191

第六章 / 刘文华其人其事 231

附录 / 中国规划 253

—— 第一章 ——

文华崛起

闯入培训界的黑马

横空出世

这是 2010 年的一天，广州的天空蒙着一层厚厚的灰。早上大约 9 点的时候，刘文华出现在了办公室。与往常一样，他将在这里开始他一天的工作。

位于广州国际贸易中心 32 楼的办公室人不多，确切地说，是有些冷清，这与楼下匆忙的人群和嘈杂的声音有些反差。几个工作人员有一茬没一茬地闲聊。他们都弄不懂老板葫芦里卖的什么药。

002

文华
模式

此时的刘文华，还是个名不见经传的人物，38 岁的他刚刚从一家生物公司破产的阴影中走出来。经历了这次的大起大落，他有些心灰意冷。但在员工面前，他却从未表露出来。他每天准时来上班，忙到很晚才走。他办公室的门没有装锁，总是敞开着，员工们随时都可进入，但大家都很少去打扰他。上班的大多数时间，刘都在埋头看书，或者是在他的那台外壳已经磨出印痕的笔记本电脑上查找着什么。

刘偶尔出去拜访客户。他的办公室里，也常会有一些贵客来往，只有这个时候，刘才会轻轻地带上办公室的玻璃门。刘文华与他们一聊就是几个小时。透过门缝，员工们隐约地听见，他们谈论的都是一些高深的术语，而其中被提及最多的一个词，是时下正在流行的金融。

早在 2009 年，刘文华就注册了一间投资管理公司，与别的公司尽量将创始人的名字隐藏起来不同，刘的这间公司直接以自己的名字——“文华”命名。但在注册后的很长一段时间，公司都没有业务。而刘似乎也并不着急。