

创业·人物

法律专业毕业后,王松进入沈阳一家律所当起了律师,在帮助企业进行诉讼时,他深深地感受到了传统法律顾问业务的不足。“我们总是能看见企业管理者一边拍大腿,一边后悔的情况,我想改变这种情况。”

于是他在工作4年以后,果断辞职,创立了沈阳润沐创恒企业管理咨询有限公司,利用自己和团队的法律及企业管理的知识,为客户规避风险、解决困难,为辽沈地区的企业普及风险管理的意识。

# 法学毕业生辞职创业 为企业进行整体化“风险把脉”

## 工作4年 认识到传统法律顾问业务不足

王松2014年从兰州大学毕业后回到家乡沈阳,由于大学期间是学习法律专业的,于是他进入一家律师事务所工作。“我接手的很多工作都是作为企业的法律顾问,帮企业打官司,但是我们很少介入到签合同等这些前期的环节。”王松介绍。

有一次他代理一个乙方企业的诉讼,甲方是强势方,所以签订的合同其实是不平等的,但是合同已经签完了,不平等也没有办法了。“如果一开始让我们律师介入合同签订,我们就会尽量让合同公平公正一些,规避一些风险。”

因此在4年的律师工作中,他感受到传统法律顾问业务的不足,也感受到单一视角下处理问题思路和渠道的无力以及顾问业务对企业整体经营的影响。企业顾问并不只是单纯的包括企业的涉诉法律问题、合同合规问题。



王松  
工作4年后,辞职创业。  
本人供图

“我觉得我们需要从整体视角出发,无论是企业结构的设计、人力资源管理,具体项目的运作,都离不开法律,也离不开管理。”

2018年5月王松从单位离职,准备创业。

## 靠好的口碑积累客户

市场问题也是团队创建之初遇到的另一个困难,如何面向市场,如何让客户接受,让客户满意。“客户对风险的理解和认知存在差异,直接影响我们业务的推广和开展。”

一开始,王松只能联系以前在律所服务过的一些客户,问问他们有没有法律和公司管理方面的需求。“给他们服务过以后,他们也能感受到我们的专业,除了提供常规的法律服务,我们还会给他

们普及风险管理的意识和理念。”王松说服务过的客户又会把他们介绍给认识的朋友,这样靠好的口碑,慢慢积累客户。

王松介绍,市场可以某种程度上等同于意识。他想做的是推广一种理念,不仅仅是为了业务的发展,也不囿于自己创业的平台或者行业。他的核心目的是让风险意识深入人心,真正引起民众乃至社会的广泛关注,从而未雨绸缪,规避风险,解决困难。

## “三顾茅庐”请来合伙人

创业的想法有了,可是一个人的力量是有限的,王松需要找合伙人。“我第一个就想到了在兰大的师兄,他特别细心,而且又有耐心,这是我非常看重的。”王松介绍。可是师兄现在在有稳定的工作,并不是很想走出舒适圈。

于是王松开始一次次地拜访和说服,“就是告诉他我的初心、我的想法和未来的发展计划。”经过几次的劝说,师兄也被王松的规划和诚心打动,走出舒适圈,加入了创业团队。

另外一名合伙人也是王松在做律师时认识的朋友。“她也是一名年轻的律师,

身上具有创业者的气质。”王松说他看好的这位合伙人有独立思考的能力,个人比较要强,不甘人后。俩人一拍即合,后续又通过朋友介绍和发布招聘的方式,招聘了4位成员,组成7人团队。

“对创业来讲,最重要的是拥有一群能够互相信任,彼此协作的伙伴,团队的每一位成员都是核心,都是发展的重要因素。只有大家都认同发展理念,才能把事儿做好。”王松说。

根据现在的发展方向,每名合伙人各带领一名团队成员负责一个领域,第七人则作为大管家充当行政秘书的角色。

## 希望为沈阳企业普及风险管理意识

未来,王松打算坚持自己的理念,并且付诸实践中。“首先是能够在辽沈地区普及风险管理的意识,不想再看到一边拍大腿一边说后悔的场景,这是我们的本心。”

其次是借助公司的平台和创业的契机能够为企业提供专业的管理咨询服务,让企业朝向正规化发展,具有传承

性、延续性,打破粗犷的放任自流的经营模式。

“我们认为无论是大而全的规模企业还是小而精的专业团队,都应该以长期发展为前提,不能再闭着眼睛走、摸着石头过河,改变现状才能够在激烈的市场竞争中生存下来,同时也能够为地区经济的发展贡献自己的力量。”王松解释。

创业感言

## 创业最难忘的是 团队的理解、合作与包容

辽沈晚报:之前有一份还算不错的工作,为什么要创业?

王松:我觉得勇于创业的人都是有情怀的人,是对这个世界有爱的人,我们看到现存的种种问题,又能够从某种程度上给出解决方案。那么为了打破这种局面,总要有人站出来,总要有人冲在前面。我们不敢自诩为时代的变革者,但是通过我们的努力,我们的奔走,能够唤起其他人对这些问题的重视,能够给小部分人带去风险管理的理念和方案,对我们来说就已经足够了。

辽沈晚报:创业过程中,最难忘的是什么?

王松:最难忘的应该是我们团队小伙伴之间的理解、合作与包容,这一路走来能够同舟共济,分享喜悦,也包容彼此

的失误,这种感受无法用文字来描述,我们所从事的事业其实只是某种交流的载体,根本上产生联系和影响的是每一个活生生的人,他们的所想、所感融入工作中才能形成成果,所以创业的核心始终是人,尊重并重视每一位伙伴,才能够谈及发展、共享未来。

辽沈晚报:想对一些有创业想法的人说点什么?

王松:有人说创业是向死而生、九死一生的事,但我觉得创业者更应看重的是过程,选择喜欢的事,擅长的事,找到合适的伙伴,本着把事情做好的心态。创业的苦难是必经的路途,经历过风雨的考验,才能获得成长。所谓创业,就是跟一群喜欢的人一起做一件喜欢的事,路上有些曲折和荆棘,又怕什么呢?

辽沈晚报、聊沈客户端记者 胡婷婷

## 创业之初矛盾多 建立内部讨论机制

回顾创业过程,王松说一开始创业团队内部沟通不顺畅是遇到的第一个问题,包括人员的配备磨合问题,各自的分工问题,团队成员对工作的认识、理解问题,这些都是创业团队面临的首要问题,所以协调解决好人的问题,才能够去谈创业、谈发展。“那时候每个人有自己的想法,导致大家有时候就会针尖对麦芒,意见不一致。”

针对这个问题,团队采用大胆磨合,专注细节的方案,建立起一套能够实际运

作的内部讨论机制,引导团队成员敢想、敢说、敢做。在具体问题上针对存在分歧的项目,集体讨论,尊重每一位成员的意见,在分歧基础上针对存在的种种可能进行推演,制定不同的落地方案,最后由分歧者互相比对,确定最终结果。

同时针对个人特质,合理分配工作项目。“我们秉承着‘让合适的人做合适的事’的理念发挥每一位成员的专长,让其在自身优势领域不断进步完善。”王松介绍。

# 松下新风系统新品发布 带来空气质量解决新方案

11月22日,由广东松下环境系统有限公司主办的“松下新风系统-寒冷地家用薄型全热交换器新品发布会”在沈阳香格里拉大酒店举行,来自设计院、房地产公司等数百位嘉宾莅临现场,并参与了行业交流。

本次发布会上推出的新品包括:全热交换器、浴霸以及空气净化器。寒冷地全热交换器作为本次新品发布会最大的亮点,该产品除了为室内持续注入新风,打造富氧居家环境,更有专为严寒地区的用户设计的“严



寒模式”。

松下新品寒冷地家用薄型全热交换器可对应的温度范围到零下30℃。通过自带的温度探头,一旦探测到室外处于-10℃~-30℃的低温下,机器将自动启动热交换、内循环交替运行

状态,减少结露进入保护状态。

松下环境系统希望能在未来的发展中,以“A Better Life A Better World”实现可持续的美好幸福生活,为全世界解决室内空气品质,“焕新空间”,提升品质,享受清新生活。