

宋文明：商人不看眼前利 要做就做长久事 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AE\\_8B\\_E6\\_96\\_87\\_E6\\_98\\_8E\\_EF\\_c123\\_282703.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_AE_8B_E6_96_87_E6_98_8E_EF_c123_282703.htm) 8月15日晚上，激动人心的赢在中国36进12的第五场比赛开战了。经过紧张激烈的角逐，来自安徽的宋文明脱颖而出。这又是一位怎样的选手呢？他为什么能胜出？他是否具有吴志祥谦谦君子的亲和魅力、周瑾怀孕参赛的勇气和淡定沉着的优雅气质、陈洁的黑马风范又或是钱江的“光头效应”？带着这些疑问，让我们一起来走近这位不爱被人称为“徽商”的安徽商人。记者：您是安徽人，但您也来过北京很多次了，那您更喜欢哪个地方？宋文明：我对北京没什么感觉，每次来都是办事，连“走马观花”北京的机会都没有。那时候我们有个分公司在秦皇岛，所以经常会待在北京，对后海、雍和宫这些人文景致也是相当神往啊。北京是个文化底蕴极为浓重的地方，可惜我还没有时间去好好品味。收购一家上市公司，无异于驾驭一匹正在疾驰的快马 记者：秦皇岛那个公司是你们当时收购的那一家吗？宋文明：对。1999年我做为新长江派驻六人之一，曾经非常有幸参与秦皇岛华联商城的资产重组。这次重组被列入中国资本市场十大并购之一，可以说是中国跨省成功并购的第一例。这个事情甚至被北大光华管理学院用在教学案例上。我当时特别深的感受就是：收购一家上市公司，无异于驾驭一匹正在疾驰的快马。这对我们自己的公司是一个很大的挑战。如果我们公司稍微慢了一点，稍微不符合一点，稍微纰漏一点，就会控制不住这匹快马。记者：这是一匹难以驾驭的“野马”？宋文明：并不是，它是快马，不

是野马。因为快马还是可控制的，只是需要我们做一些调整来对它进行驾驭。这就给我们公司提出来两个要求：一是我们必须透明化。以前也许有些方面，大家可以通过一些内容上的交流、默契来完成，但是现在我们就必须把它做成公众可以看得懂的模式，必须符合上市公司的游戏规则，用这个规则来“跳舞”。第二，我们的股东要求会有变化，更侧重于基本回报了。可以说经过这次收购，调整我们公司的一些内容，使我们公司上到一个新的台阶，发展了很多。当时我做为公司的总裁助理，负责经营和策划，也是学到了很多东西。

第一份工作像初恋一样 我做了11年 记者：这不是您的第一份工作吧？ 宋文明：不是 记者：您毕业后第一份工作是什么？就是开始创业了吗？ 宋文明：我的第一份工作我做了整整十一年。虽然不是毕业后我自己去创业，但是是去参加了一个创业团队，在这个团队中，我得到了我人生中最重要的一些东西。当我遇到他 我义无反顾地跟他走了 记者：那您是怎么认识那位老板的？ 宋文明：当时那位老板来我们大学演讲。他是安徽人，我也是安徽人，大家就聊开了。我当时是非常佩服我的这位老板的，现在也是。那个时候这位老板还在一家公司做总经理，并没有开始自己的事业。可是后来他要创业的时候，我就义无反顾地跟他走了。 记者：您为什么会走得那么义无反顾呢？ 宋文明：当时我们毕业生有两个就业途径，一个是服从学校分配，一个是有很多世界500强企业来学校招生，可以有机会去应聘。但是这两条路我都没有走，我就选择了跟着这位老板去创业。为什么呢？一个是我觉得，那个项目非常好。那个项目是做义乌的小商品批发市场。95年时，市场交易一是靠信息，靠地区差价，再一个就

是利用地区间发展不平衡这个环境。所以这就非常需要有一个集中交易的平台来完成市场交易。这就是批发市场，可以说这个项目是充分满足了市场需要的。再一个，就是我们老板的人格魅力了。我个人是非常欣赏他的，他的很多精神，包括做事情的方法，都影响到我，就让人感觉到“跟他走，没有错！”不然我也不会那么坚定跟着他走了，呵呵。本有机会去500强企业但我放弃了 记者：那您当时还有没有别的就业机会呢？宋文明：当然有，当时有很多进外企、进世界500强企业的机会。我去宝洁公司，都进了面试的最后一轮了，很有希望进去的。还有像联合利华、和路雪、金龙鱼，这些都是相对比较稳定，条件又好的工作机会。但是我的个性就是喜欢和社会方方面面的人打交道，比较向往有挑战的生活。而500强的公司，就我接触的来看，很多都会侧重于训练你成为一种在某个微小环节极为精通的人才，我不喜欢这么小的圈子，我感觉我的能力还可以做更大的东西。 记者：您当时是怎么意识到自己有这个能力的呢？宋文明：这和我们学校有很大关系。我们大学现在该名字叫江南大学了，它是那种小而精，实用性非常强的学校。学校很开放，鼓励我们在学期间也可走向社会，去给商家打工，去磨练自己，去试着解决商家都难以解决的难题。学校老师就跟我们说，大学你学什么？学的就是学习的方法，其他的都是不重要的。所以其实没毕业我们就已经有了一定的打工经验了。毕业时，根本没有那种痛苦的要走进社会的感觉，很自然的就毕业了。而且通过在学期间的打工经验，我对自己的能力、性格也多了一些认识，这样做事情也就更有底，更有信心了。我们要做的事业方向肯定是对的 记者：当您选择跟着老板去创

业的时候，就没有怕过？没想过失败？宋文明：想过，当然要想。我们创业，跟很多创业者们一样，也是经过很多苦，很多磨难的。但是没有怕过。因为我们做的事情肯定是对的。就算结果是失败了，那肯定是中间某个环节出了问题，但是这个项目一定是对的，当时的确存在这个市场，这个商机，谁做了，谁坚持了，谁就赢了。而且当时毕竟比较大的风险都在老板那里，我们的风险相对较小嘛。再一个，如果真的失败了，但我们是认认真真去做了，那也就无所谓了。你付出过，对不对？

记者：我比较感兴趣您为什么在这家公司待了11年那么长的时间。

宋文明：也许我比较一根筋，呵呵，这个企业我做了很久，就像初恋一样，舍不得啊。在企业中，我做了很多不同的岗位，既做高层，也下到基层去和大家接触，去体会，我觉得这样可以进步很快，而且是不断地都有进步，都有收获，得到不同的锻炼。

记者：有没有人“诱惑”您离开公司？

宋文明：经常有。可是如果换一家公司，我就很难有这种机会可以去接近高层，参与高层的决策过程，而这是很能学东西的体验。我在的这家公司，老板给了我们很大的发挥空间，这个企业完整的“链条”我可以从头做到尾，这在我们公司是允许的。这一点要感谢我的老板。我毕业的时候也许看不清这是不是一个好项目，也不知道这是不是一家好企业，但是我能感觉到这个“联络人”很好啊，这个老板人品好，魅力大，这些我都看得到啊。

魏超是我的老板、导师、伯乐他是安徽首富

记者：听您这么说我也对这位老板产生了兴趣，我能问一下他的名字吗？

宋文明：他叫魏超，是安徽首富。可是他根本不在乎他是不是什么首富，这种名誉上的东西，他根本不计较。他是一位很儒雅老人

，在我们这个行业的口碑非常好，他自身的言传身教对我的影响也非常大。当他知道我来参加赢在中国的比赛还一直支持我鼓励我，甚至给我提了很多建议。记者：什么建议？宋文明：他让我放开些去比赛，不要太担心结果。参与进去，那就够了。记者：想对魏先生说点什么吗？想，非常想。魏先生是我的导师、伯乐，我很幸运可以遇到他。谢谢您，老板！是您给了我机会！魏超：拿鞭子赶着自己往前走的人我还记得有一次我和老板坐车去印尼。安排的是八点吃饭九点开会，九点半开完会马上就走，行程相当紧凑。可是当时我感觉没有必要安排那么紧，我们完全可以松一些的，所以我就去问他，“为什么要把自己弄得那么累呢？”当时他跟我说了这么一句话，“我自己要用鞭子赶着自己走。”他对自己的要求很高，常对我们说，做事情不能只追求眼前利益，要把事业做长久。11年后离开“初恋”为哪般？记者：那您怎么舍得在11年后又离开这家公司呢？宋文明：其实当时也没有什么，只是因为我发现了一个商机。我发现很多农村的年轻人都愿意出去打工赚钱，但是他们的学历通常不高，所以出去以后多半去做民工去了，很可惜，也很浪费。而我当时在苏南工作，那边恰好需要大量的人员，而且要求也不高，高中毕业什么的都行，而且公司是做电子方面的，条件比工地就要好很多了。于是我就想到是否可以搭建这么一个平台来解决这种供需需求。并且我不仅提供这个就业信息，我还会对这些人员进行培训，让他们满足企业的要求，再去工作。这样一方面可以让需要人的企业快速找到大量人员，并且来的人就可以直接到岗工作，效率高；另一方面也可以让这些农村的年轻人改善就业条件，不用那么可惜地去做民工

，并且在培训过程中也提高了个人素质。可以说对提高双方的竞争力都很有好处。后来我又发现世界500强的企业中，也有做类似这样劳务派遣的，这时候我就更有信心了。这就说明这个项目不仅能做，而且可以做大，很有前途。而且我们中国还有一个因素就是人多，那市场就更大，而且另一方面目前中国正处于一个人口大转移的阶段，肯定有大批农民工要进城就业。

EMBA后 我脱胎换骨 记者：您当时为什么会中途选择去中欧读EMBA？宋文明：我是读工科的，所以工作时涉及管理方面我就感到很吃力，驾驭能力不够。所以要对自已的弱项进行再学习，再完善，其实刚才那个项目还是我中欧毕业时写的论文呢，呵呵。

记者：您读了EMBA后，最大的感受是什么？宋文明：脱胎换骨。我读了以后，回过头来思考以前的成功，以前的不足，都能找到原因了，一一对上了号，对我今后的工作也提供了方法和思路。而且当时那个效果好到什么程度呢，就是我读完回来以后，我们老板一看我的表现，觉得这个课程不错，真有效果啊。于是他也去报名读了一个。

1月28号结婚 1月26号我才赶回家 记者：老板很支持您读书，那您家人呢，他们怎么看您去读书，包括创业这些事情？我读书的过程中还有一个比较大的事情。我的小孩是在我读书期间出生的，当时我和太太商量之后，我太太就放弃了工作，做全职太太，在家里带小孩，照顾家庭，做了很大的牺牲。我太太是我大学同学，当时她跟我去安徽的时候，我什么都没有，但是她还是很坚定地跟我在一起了，而且我当时全国各地到处跑，很少待在安徽。我结婚的日子是1月28号，1月26号我才回来。至今连婚纱照都还没拍，一直都比较遗憾。

赢在中国 我用行动支持你 记者：参加赢在

中国，您最初的设想是要得到什么？宋文明：参加赢在中国，我最初的想法是去支持它。因为我觉得这个活动的出发点很好，它弘扬了创新精神，这种活动现在是很很少的，所以我用我的行动去支持这个活动。我读中欧学校时，后来有一个去国外交流的机会。在德国海德堡，我听了一位非常有名的汉学系教授的演讲，他提到我们中国为什么会落后，就是因为缺乏创新精神。古代人的精力主要用于征服自然界，需要一群人的力量，需要人多，所以那时候用宗教这些东西来限制人的活动，把大家聚在一个地方一起生活。工业革命以后，人改造自然界的能力变强了，这个时候就需要创新，需要你去做一些新东西出来，再一个就是流通，去和各地的人交流。中国人根深蒂固的观点是求稳，喜欢稳定，所以创业的人相对来说较少。央视作为主流媒体，如果能更多地去去做这种有意义的活动，并且通过这种有意义的活动来推动我们整个民族观念的转变，促进社会的进步，那就更好了。

三大评委最爱马云 记者：赢在中国的三位评委您最欣赏谁？宋文明：马云。马云和我几乎是同时起步在创业，我们是在一起经历这个时代，这个环境。我的项目的业务形式和马云的非常相似。他是做虚拟的商铺，我是在现实中搭建商铺。在1996年左右，阿里巴巴就派人来过我们公司做调查，那时候他就知道我在做这个项目。吴鹰他做的东西很垄断，他只要把电信搞定了，让他们给个牌照就可以了，对群众的接触比较少。熊晓鸽他是一个投资者，主要是和很多高层打交道，对下层的東西也接触不多。我对马云印象最深的是他说的：不要看别人的很多成功的例子，而要看别人失败的过程。我觉得人就应该这样，没成功之前应该去做最坏的打算。我

的成功难以复制 记者：您觉得自己是个成功的人吗？宋文明：我觉得自己还是比较成功的。记者：那您的成功可复制吗？宋文明：应该说复制的难度比较大。以前我们那个时候，在中国创业，经常是比谁少犯错误。我们不断地犯错、纠正，花费了大量的成本，交足了“学费”，这才有了今天的成功。当时的社会给了我们很多犯错误的机会。你犯了错还有再站起来的机会。但是现在就不一样了，现在的社会给人犯错误的机会少了，毕竟竞争那么激烈，你一个错误，你的对手马上就站起来了，你要想再站起来，就难了。我中欧毕业以后，回想自己以前走过的路，根本不敢想象再走一遍。当时的市场竞争是“面”上的竞争，大家都在找市场机会，而不是就一个机会来竞争市场。所以如果要我现在再来做一遍，我感觉难度不是一般的大。赢在中国像一个“速成班”

记者：您觉得自己比赛时得失心重吗？宋文明：不重，我只要发挥出我自己的东西就行了。记者：我们很多选手比赛前都会精心准备，甚至去猜测评委可能提什么问题，但有的选手就特别随性，您是哪种人？宋文明：前者。比赛当然要精心准备，要认真对待这个过程，这样才能学到东西。我们选手在一起时都会模拟这个比赛过程，大家互相看一下项目，想想评委会问我们什么问题。认真去做，才会有好的收获。记者：赢在中国给您带来的最大的收获是什么？宋文明：赢在中国为我们创业者搭建了一个很好的平台，让我们可以与各行各业的选手去交流，与很多优秀的成功企业家交流，我非常期待下面的精彩比赛。赢在中国更像一个“速成班”，让我在很短的时间里，体会到很多东西。如果要我在现实中去琢磨的话，也许要花费半年甚至更长的时间。我不怕林立人人

气旺 记者：跟您同组比赛的选手林立人先生人气一直很旺，您跟他比赛有压力吗？宋文明：完全没有。他人气旺是因为他做了很多宣传，但要我说我觉得他更适合做一个销售。我就不爱去做这种个人的宣传，我希望我的用户自己可以体会到实实在在的甜头，用我的实力说话。“沽名钓誉”又可爱的林立人 记者：您如何评价林立人？宋文明：坦率地说开始时我不太喜欢他。我觉得他这个人简直是沽名钓誉，总爱提什么感恩啊，什么义工啊。其实义工很多人都在做，可是你做你不用这么宣传啊。就像我们提诚信也是在于行动而不是口号。但是后来和他接触后我觉得他这个人很可爱。他这样说，他也这样去做。说的东西最后还是落实了的，不像有的人光说不做。他做义工还是做得很乐此不疲的。四人比赛谁赢？就我了！ 记者：比赛之前您想过自己会赢吗？宋文明：想过，觉得应该我会赢。因为四个人中，我的阅历最广是显而易见的，我做过不同的企业位置，在不同的行业工作过。我的综合能力也比较强，所以，谁赢？就我了！我的项目不怕被复制 记者：很多选手都对自己的项目采取保密措施，怕被人知道这个好点子后抢先一步了。而您曾经提到过不怕别人知道您项目的商业模式，为什么呢？宋文明：马云曾经提到过，我们这种行业，服务是关键。我们这种服务业，没什么门槛，模式也非常简单，看起来人人都可以做。但是你一运营起来，执行力如何就各有千秋了。做小的规模还可以，你要做大了就难了，对你的掌控能力的要求就高了。所以这种项目的门槛在里面。周瑾、苏正元精神可嘉令人敬佩 钱江、刘小龙是“既生瑜何生亮” 记者：赢在中国的其他选手，给您印象很深的有哪些？宋文明：周瑾和苏正元都是在“赢

在中国”做的母亲。周瑾精神可嘉，参赛时非常淡定从容，令人佩服。苏正元很优秀能力强，可惜由于规则的原因，出线的每个组只能有两人，所以未能出线，比较可惜。但是我一直很看好她。还有就是上一场比赛的“赢家”钱江，他对商业模式有深刻的理解，显然是高人一筹。他回答问题很精练，一针见血，很容易打动评委。刘小龙也非常不错，他很理性，对一些问题看得很透彻，没晋级可惜了。他其实就缺一些商业方面的专业训练，而这正是钱江的长处。他碰到钱江真是没有办法了，有点“既生瑜，何生亮”的感觉。

不睬风投游说 继续“赢在中国” 记者：听说你们在北京参赛期间，不少风投经常半夜里来宾馆游说你们退出比赛，接受他们的投资？宋文明：对，经常有，他们开出很多很好的条件。而且，我感觉赢在中国的规则流程也很有瑕疵，比如最后创办的公司，选手的股权太少了，这可以说是破坏了行业的规则，一般来说都是风投拿较少的那一份股权，这样可以鼓励创业团队，提高他们积极性。但是，即使有这些问题存在，我还是想留在赢在中国继续比赛，这个和我比赛的初衷有关系。我希望创业精神可以得到弘扬，这是我一直坚持的。对于比赛的结果有多少钱，我也不缺这个。我希望可以和评委们、选手们有更多的交流，这比那些风投开出来的优厚条件更有价值。

十二强们要拿出实力 让接下来的比赛更精彩 记者：想为广大的创业朋友们说点什么呢？宋文明：年轻的时候不要怕，勇敢向前冲。 记者：想对十二强选手说什么？宋文明：希望我们剩下的十二强选手，可以拿出我们的实力，拿出我们看家的本领，让这个比赛更精彩，更有看点。我们不要让那些人说我们十二强也不过如此，也不怎么样，我们要

体现我们的精彩。 记者：您对接下来的比赛有信心吗？ 宋文明：虽然还不知道接下来要怎么比，但是还是很有信心，自己应该可以去应对的。 记者：好，希望您比赛可以取得好成绩。 谢谢您接受我们的采访。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。 详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)