

## 张晚宋：一个命运紧抓在自己手里的人

张晚宋，1997年毕业于桂林工学院（现为桂林理工大学），现任中外合资（深圳）瑞红首饰有限公司福红项目营运总监，桂林理工大学珠宝同业校友会理事。



睿智幽默，一面是商人的经营有方，一面是不乏对生活热爱后展现的风趣幽默——张晚宋，以自己充实而高效的人生奋斗经历为我们演绎着桂工珠宝行业校友的独特风采。他用自己的方式书写着自己的精彩，成就了不寻常的事业。认真、风趣、有独到见地的他在面对事业生活有张有弛，通过全面而睿智的处事之道使自己提升到更高的境界，影响着身边的每一个人！我们有幸采访了张晚宋师兄。

**记者：张总，您现在已是驰骋珠宝界多年的老将，可还记得当年毕业的情形？**

张晚宋：当年我刚毕业，和现在很多毕业生一样，无理想无目标，为了生活什么都可以奉献，觉得自己就是为了赚钱而赚钱。毕业那年我到了珠海煜华珠宝，在珠海培训了 21 天之后就北上去了公司的黑龙江分部。那时候碰上黑龙江区域经

理搞独立，我们过去就是为了收复失地的。其实当时我纠结要不要去，但是桂工人有个优点——服从，于是我们一行人就雄赳赳的跑到了东北，一个商场一个商场的谈判，软磨硬泡，最后硬是把失地给收复了。失地收复了就开始拓展新的领地，那时候我们是业务员，我周一到周五跑业务，周六分析数据，一擦擦的账本一个人啃完，慢慢对行业有了更深入的了解，也就发现了很多问题。那时候公司给我们的指标是每个月谈下一家商场，我觉得这很容易，基本每个月头几天就完成任务了，第一年一个不小心业绩就成了公司第一。

**记者：那张总您在煜华发展还是很顺利的，那您在工作中有没有遇到让您记忆深刻的挫折呢？**

张晚宋：说实话，工作中哪可能没有挫折呢？在煜华初期，我业绩好又对公司忠心耿耿，这在同事眼中都是有目共睹的，我心里一直认为升职触手可及，可是公司久久没有动静，当时使我很郁闷。我和朋友聊天时朋友问我：“是你老板傻还是你傻呀？”我说：“他既然能做到老板，那应该不傻呀，我要傻还能做那么好？”我朋友又问：“那你是做得真好还是假好啊？”我说：“这全国业绩第一也不是我自己说了算的。”我朋友戏说：“那得出两结论，第一你老板真的傻，那你升职就遥遥无期；第二老板不傻，只是想看你有没有担重任的气魄，很快就有个结果了。”果然，不久我就被调到了北京分部当经理，我拿到调令才发现 4 月份的调令 8 月份才公布，我心里琢磨，如果在这 4 个月我有什么心情波动，那恐怕我和这份调令是无缘相见了。这是我工作中的第一课——凡事要能忍！

工作给我上的第二课是在北京，在北京分部办事都要预约，而我习惯了凡事都要事必躬亲，这使得我办事效率奇低，经常一天也办不成一件事，这种状态持续了半年，我觉得身心疲惫，那是我工作上的第一次滑铁卢！我开始意识到团队的重要性，和团队相处中我们配合默契，工作对我来说俨然成为了我的兴趣，这种工作给我带来的激情同时也时刻燃烧着我不断挑战欲望，这就是如果不能改变别人的处事方式，那么就改变自己的处事方式，这才能给你带来新的出路。

**记者：据我所知，很多人在从事珠宝行业一段时间后都会选择单干，张总您后来就一直从事职业经理人一直到现在么？**

张晚宋：事实上在我工作两年后我就辞职了，我回到东北，用 3000 块钱进了

一批珍珠想进办法让我手里的货品进了一家商场，幸运的是很快就回本了并且赚到了我自主创业的第一桶金。当时年轻气盛的我用这种方式在短短 3 个月时间里进驻了 18 家商场，当我正意气风发的时候并没有意识到由于盲目扩张，使得资金周转很快出现了问题，这将会使我很多家店面临着撤柜的危机，难道我居然要以这样的方式撤出这个正在迅速成长的市场吗？彷徨之后我很快意识到我不能这样放弃！以前给别人打工我不能理解，自己当了老板才明白，遇到问题必须自己去解决，逃避是没有用的。后来我对产品进行了促销活动，尽管降低了利润，但是让我用较快的方式回笼了资金，以此挽回了我的 18 家店铺。此后我深刻认识到了平稳发展的重要性。

当人有钱了之后，很多东西唾手可得，生活变得空虚，我也毫不例外的陷入了这种人生胶着的状态，于是我开始思考“人活着为的是什么呢？”，当时我面前有两条路，一是回黑龙江做土财主，收收钱供供货，生活平淡到让我失去了想象的空间，二是做大事，凭借北京辐射全国，开拓一个市场。一切都是未知的——然而我毅然选择了第二个，但是就在这时遇到了商场防火不合格的事情，惨败北京。那时候我又开始思考一个问题：怎么样才能得到恒久的成功？

**记者：您现在是福红项目营运总监，在很多人看来是非常成功的，那您认为怎么样才能得到恒久的成功呢？**

张晚宋：很简单，知识就是力量！学习！不断的向大公司学习，奔着这个目标，我回到了深圳重拾职业经理人的职位。2007 年瑞红成立，我与一个专业团队拓展国内市场。很多珠宝公司参加珠宝展只是为了展示品牌形象，而我们的命令是不仅要提高品牌形象，更要把展位费赚回来。此外瑞红刚刚成立，面临一个巨大的问题，主营业务未定，我们该如何抉择选择？经过业务的连续变更，在不断摸索中终于将瑞红发展成文化珠宝品牌，生存与发展并行是瑞红 2007 年的一个真实写照。至于很多人认为我很成功，其实所谓成功就像一座围城，外人看来很传奇、很幸运，自己深知自己多年的经历其实是跌宕起伏，惊心动魄的。现实和理想之间，永远是经历过的人才知道差距。

**记者：张总，您一直都提倡认知自我，那您就以此为师弟师妹们提点建议吧。**

张晚宋：过程是结果的必然阶段，结果清晰，过程也就是幸福的，痛苦和幸

福取决于自己。看清楚自己了吗，明白自己就行动吧！记住最重要的一点——生命不息，学习不止！

采访结束后，被张晚宋师兄的人生丰富经历深深吸引，在他的奋斗经历中我们被他的那颗强烈的进取之心、那份命运主宰在自己手里的决心所折服，感慨心存大志、必成大气。面对桂工师弟师妹的采访发自内心的讲述毕业工作中的酸甜苦辣所得所失，明白他这份心存感恩回馈于母校的情感。让我们以他为榜样，续写更多桂工学子传奇，在此祝愿张晚宋师兄在以后的人生道路上越走越宽，创造更多精彩。