



# Viv re La Vie! 畅玩新科技

文\_李春玲 创意策划\_盒子 摄影\_邱林春申 化妆\_许奕

都说二代的人生早已由一代设计好，从求学到工作，一路光明，他们只需按部就班地走下去就行。刘畅也是如此，只是他在中途“突然”争取了选择权和主动权，从此他的人生路由自己设计。只是这时他才发现，曾经那么不想和家里有关系的他现在却与父亲的沟通越来越顺畅。

许多人乍一听这名字，都容易想到新希望集团的刘畅。那个被父母百般呵护的南方女孩刘畅终于被推向前台，走上她的接班之路。而这个生于本溪，长于沈阳的东北男孩刘畅，也符合人们眼中的“高富帅”形象，但他也曾象普通白领一样为家庭开销、房贷压力所烦恼。于是他转身就创办公司，当年销售额就达1.5亿。他感觉做生意就跟玩一样，关键是吸引大家和你一起享受玩的乐趣。

这个很爱玩的年轻董事长在接受采访时，正是迎合了东北人特能侃的特点，说起自己的经历就跟脱口秀似的，精彩段子一个接一个，时不时引来大家一阵阵笑声。

时尚，幽默，又不乏机智是他留给记者的印象，他同时又把这些元素运用到自己的公司中，做起生意来当然很轻松。

## 新科技时代

刘畅比父亲创建的东软集团大十岁，可这十年里，他对父亲的印象并不清晰，前五年父亲在国外读博，后来又去香港工作一段时间，紧接着又忙创业。于是父亲就给他留下了“这人我不太认识，但别人要说他坏话我还能保护他”的感觉。当小姨开玩笑称父亲为“刘机器人”，比喻很形象，但刘畅小，不明白，还跟小姨闹个不停。直到他稍大一些，才发觉父亲有时对

在过去，  
刘畅觉得东软与自己没多大关系，  
可现在他却发现，  
东软引领着社会的新科技时代，  
而他想做的是玩转这个新科技时代，

东软比对他还亲，父亲知晓东软的每个脉络，却搞不明白儿子上几年级。也正因为如此，1996年，当许多人还把计算机当新生事物时，东软已成为国内首家上市的软件公司。2011年集团年销售额达57亿元。这位学者型企业家经过20年把一家3个人、3台电脑、3万元的小公司办成国内最大的软件企业。

在过去，刘畅看东软的发展就象看新闻一样，觉得与自己没多大关系，可现在他却发现，东软的产品渗透在我们身边的每个角落，虽然看不见，但总在不经意中会给人们的生活带来一次次新的改变。东软引领着社会的新科技时代，而他想做的是玩转这个新科技时代，而且他还要与大家分享玩的乐趣，这就是他创办缪斯客科贸有限公司的定位。他开始寻求与东软的合作机会。

2010年8月才创立的缪斯客作为东北地区Apple、JBL、YAMAHA指定经销商，是集销售、软硬件维修的一体化公司。目前，缪斯客已经成为苹果的15家官方授权经销商之一。因为缪斯客是基于苹果平台，而东软是基于WINDOWS平台，缪斯客开始将东软数据终端开发成应用软件，存在手机里，人们就会感受到生活因此更加便捷时尚。为了形象说明这种影响，刘畅现场举例。东软现在推行的熙康计划中，与全国26个省份的大医院合作，采用一体化健康监测设备，通过互联网，将区域医疗中心、基层卫生服务机构的医疗保健服务与个人、家庭的动态健康管理以及医疗监控与管理部门的数据档案系统进行无缝链接。人们只需佩戴手表胸带等仪器就可将身体状况传输到数据终端，这样医院就会及时了解详细情况并作出判断。而缪斯客可以将这些数据通过应用软件传入手机中，这样在外地工作的子女可以随时

用手机查看父母的健康状况，以这种特殊方式尽自己的孝道。这只是缪斯客提供的众多服务中的一种，而且双方还在磨合中。

小小的软件平台就可将生活变得更便捷，更时尚。在刘畅看来，一切只需一个智能手机。“比如说我怎么用iPhone控制窗帘开关，控制地暖，我夏天上车之前先用手机把车上空调打开，这些便捷功能我想通过店面方式让大家马上知道”。为了让更多的入学会使用这些功能，刘畅特意在缪斯客的实体店中辟出几块专业区域：产品展示区，幼儿教育区，工作区，摄影区等区域。这里的销售人员更像是老师，定期给固定客户开课。在这里，你会看到，家长与孩子在教育区用iPad学习，老人们则被集中在健康区学习用手机查询健康资讯。

“现在的零售模式象百思买、家乐福，国美等，不是打折就是促销，把东西一放，顾客自己挑，而缪斯客卖的不仅是一个手机、音响，更多的是与顾客分享这些功能。”销售与学习的完美结合创建了一种新的零售模式，让缪斯客短期内打响了业内知名度。在不到两年时间里，缪斯客已经开了7家实体店，到十月份会达到21家。公司开业第一年，销售额达1.5亿。缪斯客也被苹果公司评为“2011年度快速成长合作伙伴”，对于一个刚成立一年的公司来说，已经是很不错的成绩。但刘畅却觉得很普通，在他看来，只要掌握住时尚生活的前端，就能玩转市场。

### 引人注目的青春期

刘畅的少年是在沈阳渡过的，本性爱玩的他却不想现在这么开朗幽默，但这并不妨碍他在周围人群中的知名度。当时的他无论走到哪里，都会是大家的焦点，大人见了他大多还会加一句：一定要象父亲一样优秀。因为他是刘积仁的儿子，人们



### TIPS

刘畅  
出生年份：1982年9月  
毕业学校：英国爱丁堡大学  
专业：工商管理学  
爱好：音乐、绘画、旅行  
家族企业：东软集团  
自办企业：缪斯客科贸有限公司  
职务：董事长



从小到大，无论他向父亲争取什么，无论他的理由多充分，无论他的底气多充足，他从没赢过父亲，但这次不同，从未赢过父亲的刘畅第一次说服了父亲。

总会把他的未来和东软联系在一起，这让刘畅备感压力，他很想让自己能和其他同学一样普通，可以无所顾忌地上课，打球，吃饭，聊天。但他不能控制别人的眼光，只能控制自己的行为：“那时我话不多，走路不向两边看，看起来很得瑟。”

以刘畅现在的观点，初中时的自己看起来就像一个异类，在学校对班级活动不太关心，但会趁老师不在的时候，捧束鲜艳的玫瑰招摇地送给喜欢的女同学；在家时，心情郁闷时还会离家出走，等钱花光了再回来。和大多数人一样，刘畅的青春叛逆期就这样波澜无惊地渡过，直到他出国留学后，才开始思考自己的未来。这一切缘于他不喜欢父母给他安排的计算机专业。第一年假期回国时他向父亲表明自己的态度，无果，又读了一年，依然没有兴趣。当他第二年回国时，一个综艺节目和一个电视剧让他增加自己的信心，最终也改变了他的人生轨迹。

改变刘畅的就是2005年那场轰动全国的超女选秀。“我当时就觉得这些孩子都比我小，但他们都知道想要什么，他们的梦想是什么，他们的追求是什么，我完全不知道，你让我干什么，我就干吧，我也不烦。”但当他看到草根出身的超女们脸上执着的表情，观众们热切的呼声，刘畅内心被震撼了。另一部感动他的电视剧——《别了，温哥华》，当他看到一群人只为了帮一个不熟悉的女孩，舍弃了自己好不容易得来的利益。“就因为一个简单的原凶，就认为那是对的，而我那时什么是对什么是错都不知道。”刘畅开始思考，他的梦想在哪里，他是真的对什么都无所谓吗？他喜欢这种被设计的人生吗？他不想再这么被动地走下去，一定要有所改变。

刘畅正式和父亲长谈了一次。从小到大，无论他向父亲争取什么，无论他的理由多充分，无论他的底气多充足，最终在学者出身

的父亲面前，一番和风细雨般的道理很快让他放弃坚守。但这次不同，从未赢过父亲的刘畅第一次说服了父亲，放弃原来的学校和专业，转入英国爱丁堡大学学习工商管理专业。他是和父亲的企业一起长大的，眼见父亲把东软做成一个国内最大的软件企业。也许是环境熏陶，也许是遗传了父亲身上的企业家基因，他对企业管理产生了兴趣。未来怎么样他无法预料，但能够按自己的意愿去选择专业已经是是他人生迈出的关键一步。现在他和别人谈起那场选秀和那部电视剧时，别人刚开始都会笑，然后慢慢收敛笑容，很认真地听他讲自己内心的触动。人生的改变有时就发生在那一瞬间的感动，刘畅及时地抓住了。

## 工作在于分享

2009年，他学成回国，作为东软集团董事长的独子，刘畅和父亲并没有讨论过接班的话题。他和英国留学时的同学——三一集团有限公司董事长梁稳根的儿子梁在中不一样，虽然都有一个有威望的企业父亲，却有着不同的人生经历。

刘积仁对儿子基本处于一种放养的状态，妻子照顾儿子的生活起居，他也不让儿子接触公司的运营，更不让他抛头露面。而梁在中从小就被父亲带着参加各种会议，耳濡目染各种商业环境。现在刘畅有点羡慕梁在中了，“因为这会让我了解很多基层的东西，当我在管理过程中，就会知道怎么处理。但我没有这种经历，我一直处于我爸的保护下，远离经营。”不过现在梁稳根不再“全面接管”梁在中，反倒是刘畅开始拉着父亲请教各种经营问题。

自从他换专业之后，刘畅与父亲的沟通比以前更顺畅了。当他毕业回国后，父亲只问他是创业还是当职业经理人，父子俩心照不宣地避开了接班的话题。接班不是刘畅的意愿，在他看来，与其接这么大

刘畅当时热泪盈眶，  
“你会觉得这里不是音响公司，而是一家娱乐公司，  
因为他有太多音乐灵魂在里面，”  
这让刘畅觉得他不是在推销音响，而是与人分享  
音乐的乐趣。

摊子，不如和父亲一样创造一个新的东西。自言不喜欢束缚的他其实很欣赏父亲的创造精神，可他创业又没有经验，只有通过职业经理人这条路去弥补这个欠缺。就这样刘畅来到了上海。

他很庆幸第一份工作是在美国哈曼国际集团做业务拓展。当时这家国际著名的音响产品制造商正在上海成立亚太总部，除了刘畅之外，就是CEO、秘书、CFO，一共四个员工。这份工作让他感觉如创业一般，而且是公司拿钱让他创业。从产品生产到物流，再配送到客户手里，最后销售终端数据是多少，刘畅一一经手，受益颇多。而真正让刘畅开始热爱这份工作是在一次哈曼全球副总裁到上海的演讲上。这位副总裁讲到自己曾在一次婚礼上见到新人用的就是哈曼的音响，当时他很感动：是什么让这对新人在这么重要的日子里选择哈曼的音响。因为国外的婚礼注重细节，一束花，一瓶酒都代表着新人的喜爱。那位副总裁接着说到：也许那一天他们不记得音响的牌子，但那个音乐一定会时常伴随着这对夫妇，这才是哈曼真正想带给人们的东西。刘畅当时热泪盈眶，“你会觉得这里不是音响公司，而是一家娱乐公司，因为他有太多音乐灵魂在里面。”正是这种音乐灵魂赋予了品牌特殊的意义，让刘畅觉得他不是在推销音响，而是与人分享音乐的乐趣。

这种分享的意识让刘畅工作起来特别卖力，累且快乐着。别人视工作为纯粹的饭碗，卖产品拿工资，而他却觉得做生意和玩一样，当体会到玩的乐趣时，人和工作都会变得轻松，这时的刘畅同学生时代判若两人，变得幽默机智，充满热情。

### 创业的乐趣

说起创业的原因，刘畅很直白，因为钱不够花了，家庭开销，房贷压力让他钱袋有些紧张，而爱玩的他又不是一个靠省钱过日子的人。自从工作以后，父亲切断了他的经济来源，刘畅不在意，转身就去创业了。虽然在哈曼工作很惬意，但如果有一家完全按自己的意愿组建的公司，将来带来的不仅是一笔笔利润，还有真正体会父亲当年的创造精神，这不正是他一直追求的自由吗？

创业资金哪里来，向父亲借！一切按银行利息结算，有些小项目临时与父亲借钱，到还款期前几天，父亲还会打电话提醒他。于是这位别人眼中的少爷却时常被钱的问题困扰。不过这并不是主要问题。

虽然在哈曼工作时积累了一些创业经验，但当真正投入自己公司的创建时，刘畅切身感受到区别。曾经的刘畅认为在商场实力很重要，却忽视了沟通技巧。创业初期，心气比较高的他常因性格直率，不喜欢拐弯抹角吃过几次闷亏。终于他被其中一个人点醒：“自己做事的方式就是拧脑袋，但身体没拧过来。脑子里想着求人家办事，身体却表现出不在乎的样子，别人看着心里不舒服。”当他回家向父亲请教时，这个中国最大软件公司掌门人严肃地告诉他，一个以销售主导的公司，如果想把东西卖出去，就不要考虑面子，人只有在生存了以后才会考虑更好的东西。

外表看起来有点嬉哈的刘畅一点就通，现在他也觉得自己变得“圆滑”了。不过创业路上要悟的东西还很多，他都得一步步去领会。董事长刘畅与打工期间

