

## 以创业的心态工作

刘洪，1983年上海机械学院透平机械专业毕业，现任东风本田汽车有限公司副总经理。

2010年的暑假对于我来说是一个十分有挑战性的暑假，因为我将要做一件我之前没有做过的事情——以记者的身份采访一名我校校友。其实，我们只是105组记者之一：为了迎接即将到来的我校105周年校庆，本次活动拟采访105位优秀校友。我和陈婵采访的校友是东风本田汽车有限公司的副总经理刘洪，因为这个公司的位置就在武汉汉口，离我的家湖北荆州只有三个小时的路程，所以我感到倍加亲切。为了这件事情，我们还特地提前订好火车票，并且提前和刘总预约好时间，从上海到汉口的火车上，我把记者证紧紧的抓在手上。



刘洪

东风本田果然是大公司，虽然到了沌口经济开发区后，发现那里的人并不多，只要你问东风本田在哪里，没有哪个人是不知道路的。到了公司门口，保安让我稍微等一下，说刘总在大厅等我。我走进大厅，赫然的在大厅的堂壁上写着六个大字：信念、突破、远见。这应该就是公司的文化精髓或者说是公司的价值观的一种精炼的提升吧。

刘总给我的第一印象就是穿着一套白色的工作服，很朴实，但是身材魁伟，给人一种有气魄的感觉。他出来接见我然后安排到了一个会议室，我们开始聊天式的采访。

刘总是重庆人，1979年16岁考入上海机械学院透平机械专业，1983年毕业后分配到四川花溪通用机械厂从事发动机、压缩机和透平机的技术方面的工作。1986年23岁的他虽然在厂里做得不错，但认为知识跟不上，虽然公司认为人才难得希望他留下，但是他还是毅然做出决定，考入重庆大学攻读热力工程的硕士学位。毕业后，他分配到了东风汽车集团的技术中心，后任发动机研发部副部长，

然后服从公司的安排调到了东风本田发动机有限公司，6年后调到了广州本田，又过了6年，他调回武汉东风本田，当时还叫武汉万通，一直到现在。

### 大学就是在学知识和做人上打基础

我们向刘总谈了学校的近况，告诉他母校的最近的一些发展，并且介绍105周年校庆的活动内容。他觉得这个活动很有意义，并说百年校庆时回过学校，也看到了母校的变化和发展，感到十分欣慰，看到了自己当时的老师、还有当时的班主任现在的党总支书记蒋明明老师。他感叹当时在学校学到的基础知识十分扎实，这对他之后的工作和再进修学习有很大的帮助。“当时我们系里面也有很多博士导师、硕士导师，在当时热衷这个专业，在全国都是比较强的。”事实上，现在上海理工的动力学院依旧是同类学院中的佼佼者，一直保持着“动力工程及工程热物理”一级学科总体水平在国内的领先地位。

大学不仅是学习知识的象牙塔，而且是塑造一个完整的人的地方。刘总讲到这里，特别讲到了当时老师教会了他怎样做一个对社会期待成为的人。“我觉得要感谢学校对我们的培养。虽然我们在学校里只是短短的4年嘛，但是那个时候，我们非常年轻啊，16岁进去，20岁出来，那个时候是真正塑造我们的世界观、价值观的一个时段。所以说我觉得在那4年，学校给了我们人生中最最重要的一种教育，就是做人的方式。”

刘总不仅把这种价值观用在做人上，还延伸到做企业上，他说：“我们这个公司从绿色生产、绿色的产品、绿色的采购，包括我们现在要求的绿色用电，你所有的行为，要与社会的发展和谐，要科学发展，要和谐。不光你做发展，整个社会要有一种认可。”

### 信念 突破 远见

由于我是工商管理专业的，自然对于东风本田公司的营销思路和公司管理上有一定的兴趣。当我问到刘总公司的一些正在热销的汽车时，他讲话更有激情了。“由于我们这3款车型还是非常畅销，还有1个是最畅销是CR-V。在SUV市场里面，应该来说，是卖得最好的，营销量能突破10.5万台了。还有一个车型是思域，今年这款车型我们会年销量突破10万。再加上思铂睿，我们今年可能销售到3

万左右。虽然我们这个第一工厂的24万的设计产能都已经饱和了，所以2010年的1月份就宣布，在我们厂3公里附近，建立第二工厂，24万。这个24万呢，应该说是希望通过三到五年的时间来完成这么一个产能，和营销体制的布局。在未来的3到5年，我们这个公司，应该能从现有的24万产能提高到48万。也会从现有的销售24万的销售量提高到48万辆。”

我去东风本田采访的时间是2010年7月19日，我来得比较巧，7月16日刚好是东风本田7周年的庆典活动。这7年来，东风本田经历过的艰辛刘总都一一见证，正因为有了这7年来的一个执著的信念才有了不断的突破，正因为有了东风本田人中外合资的视野，才会有如此的远见。

2003年东风和本田进入这个企业时，那时的武汉万通还是个只有300人的生产面包车的企业，他们帮助它改造、开发、研究新的产品，才有了现在的面向全国、面向全球的一流企业。这7年来，刘总也开始从一个做技术研发的高级工程师演变成一个营销高手，如他所说“把任何事情做到极致”和“先打好基础，你自己认为能做的，你都去挑战一下”。“其实我们现在毕业30多年了，很多同学在技术岗位上保持着一种对技术的专注，但是也有很多同学根据时代的需求，根据他自身发展的需要，也做了很多管理方面的、营销方面工作。”

他向我们这样解释这三个词的：这个应该说这是我们企业，发展的一个精髓。当时我们进入企业——刚才我跟你讲了——三百人。这三百个人能不能成功，能不能走到今天，我们如果没有坚强的信念，就做不到。因为搞企业有很多批复啊，国家能不能让你做，包括你能不能扛得住啊。突破就是说你不能在这种后起之秀的企业里面，你不能按照别人的方法做事，你必须比别人付出更多，或者说是你必须有超过别人的一些方法。刚才我们讲，我说总量我超不过你，但是我的细分市场要做过你，这叫突破。远见就是说，你一定要考虑10年、20年、30年，你做的这些事情，是不是符合整体趋势。比如说我们这个公司，是个绿色工厂、非常绿色的工厂。应该说是我们当时在这里建筑公司的时候，在长江流域上面，我们做这个环境的检查，比所有公司都做得多。外面都问我，你们花这么多钱做这个，这种环保的事干什么？你想一想，这是长江吧，如果我们的水污染，或者说我们的气污染，都往下游流的话，你说会害多少人？所以说非常有远见你要注意，你一定要考虑到。所以我们有一个说法叫“为孩子留下一片蓝天”，为后

代，你做事、考虑要有远见。

## 保持创业的心态 把自己的事step-by-step地做到极致

由于东风本田的扩张，必定会招更多的应届生，刘总也当过很多次面试官。我问他关于在校大学生的一些建议时，他提到了三点，第一点他认为最重要的是人品，我们要符合社会的主流价值观，即前面提到过的要成为社会希望你成为的人。第二点，他认为我们不需要受自身专业的限制，应当说凡是你觉得你可以做的，都应该尝试一下，挑战一下。像我们读管理的人会有一个错误，认为我们一上来就可以做管理人的，其实不是，如果一个人对公司的组织结构和业务、对公司的产品都不了解，就算有再多的理论知识也是无济于事的。“出来以后觉得好像什么都能干，但是真正到了社会上来看，任何事情都是一步一个脚印走出来的，我们叫step by step，一定是一步一步做出来的，不可能那种空中阁楼，我刚才讲的，一下子从下跳上去，你必须坚定地，一步一步走下去，这种才可以。学校从这方面讲，教育出来。我觉得我们学校还是非常有益的，做技术做得很好嘛，你做人做事的这种思路就非常好。”

最后我们和刘总说到我们的创业班时，他说即使不是一个纯正的创业者也应该有一种创业的心态。就像他从四川到十堰，再调过广州，又调回武汉，这一次一次的调动对于他来说是十分有益的，因为这可以让他从各个方面，各个方面能够对社会认识，也对自我价值的实现有十分大的帮助。

## 采访心得

无论是做技术还是做营销，刘总都做到了一流，做到了极致。本来我以为他做营销只是从战略上的指挥，其实他也是从推销做起的，他们那个时候还没有网络，就用最原始的方法打电话营销。后来才一步一步建立了经销商网络。由于时间有限，刘总还要赶去天津的飞机，采访也刚好结束。我和刘总在大厅拍照留念，纪念我大学生涯中第一次采访。回家的路上，他的一句话久久的萦绕在我的耳边：任何事情都是一步一个脚印走出来的。

■采访、撰稿：管理学院 彭壮、陈婵