

大佬面对面

# “宅男”姜北：我也想去看看世界

## 他是湖南格力总经理，爱看书、爱玩乐器，还是电子发烧友

站在高处，可领略不一样的风景；站在高处，亦难免孤寂。

湖南市场上占有率超过60%，遥遥领先其他竞争对手。站在湖南家电金字塔尖的湖南格力总经理姜北说，现实很开心，却也让他时常感叹没有伴。

不想当裁缝的厨子不是好司机。姜北儿时的梦想是成为音乐家、考古学家，并为之努力多年，他的最爱是听交响乐；现实生活中，他是第一批“下海淘金人”，并打造了一个“家电王国”。

生在长沙，长在哈尔滨的姜北，放弃“铁饭碗”，在商海沉浮40余年，直到成为湖南家电行业龙头老大，却有一颗激荡不羁的心和一个简单的心愿：开着越野车，带着家人、宠物，去看看世界。

### 笑傲江湖密匙： 为消费者提供好产品

4月22日上午，坐在三湘都市报记者对面的姜北，思潮起伏，妙语连珠。

市场总是风云变幻，稍有懈怠就可能万劫不复。2008年因高库存、冷热多变的天气，加之持续不断的价格战，致使整个空调业遭遇“滑铁卢”。

面对业界今年或将重演2008年“滑铁卢”论，以及“今年空调界或将迎来旺季血拼”的论断，姜北显得很淡定。“在湖南，基本不存在这样的情况。格力近一年来的促销，并非外界所传的价格战，而是基于原材料价格下滑、规模扩大、成本降低等因素的价格调整。”

作为格力近年来增长速度最快的销售公司、董明珠最为器重的销售公司，姜北率领的湖南格力团队，以年销售额超60亿元笑傲湖南家电业。他的底气在哪里？

“这么多年，湖南格力致力做一件事，持续、深入地为消费者介绍并提供好产品，同时让消费者买得起好产品。”姜北说，格力空调能占有湖南市场“半壁江山”，就是他们把“用户至上”做到了极致。

据他透露，坐落于宁乡的格力全球第十大生产基地，今年年底前将投入生产，湖南人将用上本地产的格力空调。“这里是目前全球所有格力基地里智能化程度最高的，将优先提供给一直支持格力的湖南人民。”

### 音乐家梦想： 家里可以开小型弦乐团

从事销售，从来就不是一个轻松的职业，做空调销售的更是如此。

“董总每年下达的都是看上去完不成的任务。”姜北坦言，精神压力巨大。不过，他在尽全力完成的同时也有自己的减压方法：泡书房、玩音乐。

在姜北家的书房里，有一面墙摆满各类书籍，另一面垒着上千张音乐碟。每次遇到“空调”大战，他都会选择呆在书房，看看书、听听音乐。

每次听到舒曼的《梦幻曲》，就能让他回忆起很多美好的时光，“那种梦幻般美妙的声音在心底回响时，心都跳跃起来。”

他还有一间音乐室，里面有一架三角钢琴、一把大提琴、五把小提琴、三把二胡、两把京胡、两套笛子、古筝、电子琴。

“能够组个小的弦乐队。”姜北笑言。

喜欢音乐，源自于他童年时代在哈尔滨的熏陶，“当时中国有两个出名的交响乐团，一个就是哈尔滨之夏，当时学习西洋乐器的人不少。”

12岁的姜北，就是受到邻居的影响，跟着学吹笛子。此后，一发不可收拾。

现在姜北的微信头像，就是当年与小同伴合奏小提琴留下的合影。

他还热衷于下围棋。他认为，象棋只有一个战场，围棋同时有多个战场，既要照顾全局，又不能忽视局部。“所以围棋从开始布局，就要有一个战略性思考，再根据双方的战略、战术，调整自己的战略、战术。”姜北说。



湖南格力总经理姜北。记者 田超 摄

相关访谈

1、最喜欢的交响乐是什么？

姜北：目前最喜欢的交响乐是贝多芬的第三、五、六、九交响曲，也喜欢小提琴协奏曲，如描写吉普赛人生活的《流浪者之歌》和《梁祝》。

2、喜欢看什么类型的电影？

姜北：轻松、搞笑的，最好是不用想事的那种。《快乐大本营》我也看过几期，跟着哈哈笑。

3、您玩微信、微博、QQ吗？上网都干什么？

姜北：我什么都玩，出差一定要带着笔记本电脑，除了处理工作上的事情之外，会与网友对弈一下围棋。我发微信朋友圈，不过在微信上说话还是很注意的。

4、您是用4G网络吗？对于先行4G网络，认为好用吗？

姜北：非常不满意。有局限性不说，资费也不便宜。我目前是包了一个300元的流量包，也感觉用得飞快的。

5、如果退休，您将怎样安排您的生活？

姜北：还想学些东西，比如钢琴深造，并不是考级那种方式，而是快乐的学习，还想学习文学，学些基础的东西，今后写一写那个时代、个人的东西给自己、家人看。

精彩语录

●围棋是一种智力的博弈。对于搞企业的人开拓思维、眼界，有很大好处。

●格力想要的理想化人才须具备正直、勤奋、坚毅的品质。个人能力非常重要，品德比个人能力重要。

●我不允许这个公司有我的任何一个亲戚、朋友。未来儿子也不会接班。

●如今创业者条件比我们那时候更好、机会更多，但竞争对手也更多、更强。新兴市场在不断的涌现，有足够的准备，又够勤奋，再加上运气又够好，那么，你就有可能很快的成功。

●企业赞助不应该是一种善心，而应该成为一种文化，回馈社会。

### 还是弄潮儿：妻子眼中的淘宝“剁手党”

作为格力的“封疆大吏”，在区域内家电市场，姜北有着绝对的话语权。就是这样一位大佬，在其夫人眼里，却是淘宝“剁手党”。

“不论是书籍、音乐碟、还是家居用品，比如扫把、懒人桌、热带鱼，他都是从网上购买。即便很多东西一次都没用过。”姜北的妻子说。

他还是一个电子发烧友，在网上淘了不少小型播放器、耳放等产品。

“我特别好奇，凡是流行的东西我都想买回来看看、玩一玩。”姜北说。虽然很多东西一次都没用过，比

如懒人桌、夹手机的塑料手，还有成套的户外用品。

作为企业掌舵人，姜北的逛街时间也基本为零，网上淘商品，品种选择多，能快速选定，这让其也在“剁手党”的道路上越行越远。

作为网购达人，谈起O2O，姜北也不含糊。他说，线上线下融合，其实格力做起来更容易。

“因为格力很特殊，线下很强大，无论是品牌号召力、销售网络，还是物流团队，我要做线上，分分钟的事。”姜北说。截至目前，湖南格力终端零售店达到3000余家。

### 稳妥冒险主义者：看准的事才大胆

姜北还是一个狂热的运动“爱好者”，去年世界杯期间，经常看球看到早上5点。

不过，他只看，从不参与。

小时候学拉小提琴，老师说不能让手受伤，所以当其他小伙伴上场打篮球的时候，他就在一旁看着。

“那个时候，好像摸一摸球都是不行的。每天还必须泡手。”姜北笑言。如今，虽然已到花甲之年，但姜北的手依然丰润白皙干净。

姜北说，不了解的事，他不做。纯粹冒险的事他也

不会去做，做的都是他看准的东西。

比如第一次下海。知青返城后，姜北被分配到当时的五交化公司卖电器。上世纪80年代，经济转型初期，姜北意识到市场经济必然会到来。所以传说中的铁饭碗，他说丢就丢了，拉上三个小伙伴，下海淘金。

他开过第一家空调总会，较早涉足装修公司；干过服装厂、家具厂……多样化尝试，让他迅速积累了第一桶金。

### 浪漫又简单的梦想：退休后想去看看世界

世界这么大，我想去看看。

自言“宅男”的姜北，一直有个梦想：退休后，带着家人去流浪，去看看这个世界。

不过，至今他都没有去过桂林。

就连省内的张家界景区，也是前年才陪同学去转了一圈。虽然，此前无数次去张家界市。

其实，他还多次去过巴

西、日本、埃及等国，不过都是企业考察。去年10月中下旬，才抽出时间，带上家人去一趟北欧。

“旅游并不是拍拍照，留下到此一游的印记，而是领略当地的自然风光、人文、历史等。”姜北说。

他觉得，人这一生有几个必须要去的地方。巴西的亚马逊雨林，伊瓜苏大瀑布；埃及要去，能看到的现存最古老的人类文明；南部

人生有起有落，三十而立之年，事业有成的他，因没有秉承“冒险事不做”原则，导致投资失败，瞬间回到原点。

“顷刻就从当时巅峰跌落下来，毫无准备。”回到原点，让姜北重新审视自己，也更让他坚信他的做事准则。

于是，他回到他最初的行业——家电行业，做起了空调代理，开了长沙市第一家空调家用电器商场，到如今湖南空调业界老大。

非洲大草原，看自然动物；意大利文艺复兴发源地，欧洲的古建筑……

他说，他时时刻刻想退休，一线工作更适合年轻人。虽然无数次跟董明珠提，但董总一句话就把他的提议驳回。“董总说，我都没有退休，你就想退休啦。”

他说，退休后，他首先要省内游一游，然后是国内，最后是世界。

■记者 杨迪