

# 做自己喜欢的事情很幸福

——记环境系宋柯学长

□ 本刊记者 刘丽娟



上个世纪80年代，也是很多人所说的那个“白衣飘飘的年代”，受台湾校园歌曲的影响，内地的大学校园里开始流行校园歌曲。曾经有一种提法，说内地校园音乐兴起于清华，并一直传承至今。这话的准确性现在似乎已无从考证，不过那个年代，校园里确实有很多人在唱歌，在春光明媚的大草坪上，在烛光闪烁的东大操场，在人头攒动的主楼后厅……

在那一大批一下子出现并活跃在校园、抱着吉他的校友歌手中间，就有宋柯的身影。

## “我人缘不错”

宋柯——这位当年风靡于清华甚至北京高校的校园歌手，如今已成为国内唱片行业的领军人物。谈到他那首被人广为传唱的《一走了之》时，他一笑了之：“嗨，我都不会唱了，高晓松和卢庚旭应该还会唱。”他说当时学吉他只是为了

好玩。看到班里一个少数民族同学弹吉他，觉得很有意思，就开始学，没想到水平突飞猛进，后来还办起了吉他班，而且据说一度很受学员欢迎。虽然学吉他的初衷不是为了吸引女生，不过因为会弹吉他、会唱歌，所以“模样找女朋友都困难”的宋柯在“物以稀为贵”的清华女生中间还很有人缘。

宋柯在男生中间也很有人缘，不过与音乐无关，而是因为踢足球。“我最早出名是因为足球踢得好，可不是因为唱歌！”当年校内的足球联赛是全校男生关注的热点，而球队的核心人物常常成为诸多男生的精神领袖。自称“巴西派”的宋柯和自己的球队常常与校队一起比赛，“基本能打个平手”。宋柯的身边总是有一大群朋友，他自称是同年级和低年级的大哥，他的不少小兄弟也都是球队的成员。

朋友多，开销就大，虽然宋柯办吉他班、出版社卖歌也没少赚钱，不过天天请朋友吃饭把“办吉他班、卖歌还有卖破烂的钱都吃了喝了。”至今宋柯还记得那时大学生之家的馅饼最有名。

## “我就是个商人”

虽然宋柯的专业是热门的环境工程，但他从没有想过自己会从事本专业的工作，而音乐家的梦想也在初到美国时被打破了。所以1992年，宋柯在美国毕业后从推销员做起，“这不是我喜欢的工作”，不

过正是这段不喜欢的工作经历成为他日后创业的铺垫。

了解商业的基本原则，推销员是一个很好的职业。作为一名推销员必须熟悉市场的基本规则，从产品定价、销售渠道到客户维护，面面俱到。他一边工作一边关注美国的娱乐行业，美国成熟规范的运作模式，令他在感叹之余也大开眼界。他用一美元买来的一本《音乐生意》成为他了解娱乐行业的启蒙教材，书中大量陌生的专业术语让“英语还不错”的宋柯也挺头疼，只好一边看一边查字典。至今这本书还被他珍藏在家里的书柜中。

虽然在美国拿到了绿卡，工作的收入也不菲，但是宋柯一直有自己的想法。1996年，经过仔细考虑他下决心回国创业，“要是打工就留美国了！”虽然当时并没有明确进入娱乐行业发展的目标，但机缘巧合，宋柯最后还是被高晓松拉进了娱乐业成了“老板”。外面很多人说他是音乐人，“我又没作曲又没制作音乐，我呀就是个商人！”

## “骨子里的清华学生气”

宋柯反复再三“强调”自己是清华典型的“坏学生”：因为经常翘课以至于不认识毕设导师以外的任课老师，因为晚上熬夜“折腾”以至于常常错过第二天早上的课，因为平时没认真上课以至于考试前不得不在北大的通宵自习室里“恶补”……不过正如一位“粉丝”对宋柯的评价“老宋是骨子里的清华



学生气”，表面看似不羁的他，做事情其实非常踏实认真。正是因为踏踏实实，一步一个脚印走过来，今天的麦田才担负得起“中国音乐娱乐行业旗舰”的盛名！

尽管从事的是娱乐行业，但是麦田与同行业的其他公司有很多不同，娱乐业本来是一个比较感性的行业，而宋柯的麦田却在感性中多了一份务实与理性，显现了公司独特的素质与魅力，而艺人也喜欢和这样的公司签约。

“人们评价一首歌红不红，流行不流行，都是很抽象的，而我们公司会用数据说话。”麦田交给媒体的宣传资料中间一定会有这首歌在百度排行榜的位置、媒体的发稿量、电台的排名等等一系列数据分析，清华人的务实在这里体现得淋漓尽致。

这种踏实务实的作风是5年清华生活的收获。宋柯坦言自己是一个小聪明的人，做事喜欢走捷径，而正是清华的严谨学风和环境帮助他克服了自身的这些不完美。在清华，他学会了扎扎实实，学会沉下心去做事情，这种沉淀是潜移默化、润物无声的。

回忆起清华的教育，宋柯对学校“挺有意思的”实习课至今记忆犹新。当年金工实习课的作业要求每个人做一个“健身球”，这个看着不起眼的小东西做起来很不简单，首先要浇铸，还要焊，再要车光滑，最后还要镀外膜。做不好就歪歪扭扭，焊缝儿不严实就镀不上外膜。整个过程不仅锻炼了动手和实战能力，也锻炼了耐性。那一年的新年晚会，有一个节目就是“健身球比赛”，班里一个同学竟然一分钟转了200多下，一时传为奇谈。

## “仍未找到理想”

宋柯说自己的每个职业生涯发展阶段都赶上了奥运年：1984年，他大学二年级开始学吉他，喜欢上音乐；1988年从清华毕业；1992年，他在美国毕业，从一名推销员做起开始了解市场；1996年，他回国创办麦田音乐制作有限公司，为数十位歌手制作了诸如《青春无悔》、《纯真年代》、《那一年》等几十张品质精良的唱片；2000年他进入华纳唱片，真正进入娱乐的主流领域，了解主流的操作流程与规范；2004年他二次创业，成立北京太合麦田音乐文化发展有限公司，做彩铃赚了钱；2008太合麦田与韩国娱乐业的龙头达成合作。

现在的他经常工作到晚上11、

更人性化，主观而已，管理中坚持“以人为本”，所以他从来不参与具体的产品制作，只把握大方向，但是麦田却是同行中最早设立市场部的。

在他人眼里功成名就的宋柯却说“我一直是个没有理想的人”。不惑之年的他最喜欢的还是那首《仍未找到理想》，这是大约20年前一个朋友推荐给他的，宋柯认为就是《一走了之》的美国版，也许是在音乐中找到了某种共鸣，让他20年如一日的喜欢同一首歌。

他说自己只看未来三年内的事情，这也是在“清华落下的毛病”。大学里宋柯学得最好的功课之一就是运筹学，他认为“清华学生为什么做专业的事情和非专业的



12点，不过“最幸福的事情，就是做自己喜欢的事情，又能干得好！”所以他很幸福。即便工作再忙，也会抽空锻炼身体，他说这也得益于清华“为祖国健康工作50年”的校训。合作伙伴评价他“既有艺术感觉，又有商业头脑”。宋柯认为娱乐行业与其他任何行业都一样，艺人也是产品，只不过产品

事情都会成功呢？就是因为接受过工科教育懂得最优化！”当资源配置条件无法达到百分之百的时候，就要想办法解决问题，而不是等待，“有70%资源的时候可以做到80%就是成功！”。

而对于未来，他永远充满新鲜的设想，永远有仍未找到的理想，只要热爱，还怕什么呢！