

符标雄中国经商 从小小的湖 获大大的领悟

吴绍君报道

scgoh@sph.com.sg

中国经

远朋国际集团
总裁符标雄
(档案照片)



中国人文史修养高 了解历史 能拉近距离

在中国不开“冷气”，符标雄庆幸历史课没打瞌睡。

符标雄表示，在中国经商多年，闹过不少语言方面的笑话，起初入住酒店时总是习惯性地说要开冷气，让当地人听得一头雾水。

“本地天气热，我们常年开冷气，但中国有冷气暖气两种，因此他们都说要开空调，我后来才学会这个讲法。”

他也表示，中国人的文史修养都很高，对历史有一定的了解，肯定有助拉近彼此的距离，他发现从前求学时感觉沉闷的历史课，终于有了用武之地。

‘先做人 后做事’

午餐一顿饭 喝酒到晚上

“先做人，后做事”，午餐时间一路喝酒到晚上，是家常便饭。

符标雄说，到中国经商，人际关系非常重要，要懂得“先做人，后做事”。只要打

下“感情基础”，做什么都有望事半功倍。因为饭局不断，不但要懂得喝酒，还要白酒、红酒、啤酒样样精！

“我常和他们喝茅台，他们的酒量都很好，而且大家酒

后都很放松，间中会排好节目，带我们去看厂看设施，谈谈计划的大方向或概念。我跟他们喝酒的最长纪录，是从下午1时午餐开始，一直到晚上！”

小小的“湖”，大大的领悟，经商时的一回游湖记，让符标雄收获不浅！

远朋国际集团总裁符标雄原本在中国经营成衣生意，随后往饮食业发展，在神州打拼13年，一次的游湖经历让他记忆犹新。

符标雄说，2年前因为生意投资的关系，他受邀前往福建省的一个养殖场参观。对方安排了小船，请他一同乘搭，看一看养殖场内小湖里培育的鱼儿，了解当地养殖的情况。

“谁知道，我上了船后才发现，那根本不是什么‘小湖’，

而是大如汪洋的一片海域。我坐在小船上，四面都是水，完全看不见陆地，那个反差太大，我简直吓了一大跳。”

符标雄说，那个养殖场的规模在中国只属一般，国内还有数以千计一样大小的养殖场，但一个“小湖”，已经足以让他刮目相看。

“中国地方大，他们的一个‘小湖’，已经具有无限商机。这提醒并鞭策着我，在新加坡处于领先地位，到了中国发展却可能因为那里市场太大，不一定能马上看到效果，因此要入乡随俗，调整概念。”