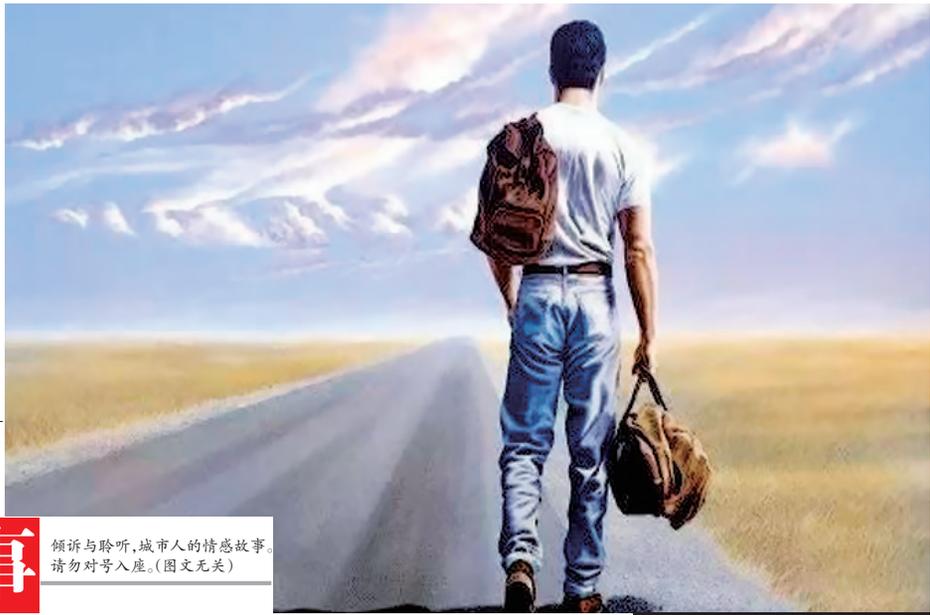


我们福建人胆子大,也比较有闯劲,我们村子里外出打工的很多,我不想呆在家里种地,潜意识里,总感觉自己属于外面的世界……



情事

倾诉与聆听,城市人的情感故事。请勿对号入座。(图文无关)

我难忘的人生经历

口述/阿权 文字/许晓铭

勇于做生活的强者

蓄,更为重要的是,我对未来的事业走向有了初步的感悟和设想……

拿着三万元,我离开北京去了福州。我希望在离自己家乡不远的地方实现自己的“理想”:赚好多钱,让他们对我另眼相看!

我开了一家卖玻璃的小店,那年我才十八岁,社会经验不足,比较容易轻信人家的承诺,一些小老板要我先发货再收款,为了拉住客户,我就同意了,但是有有些人是不讲信用的,货拿走了钱却拖着不付,去问他们要,就好像我欠了他们似的。资金链的断裂导致了我经营举步维艰,结果是,非但没有实现“赚好多钱”的理想,反而落得个血本无归的下场。

这次惨败,失去的是金钱,得到的却是宝贵的经验。我会到:要想事业做大,光靠一股冲劲是没用的,那叫“鲁莽”,创业的路上,不但需要经验人士的指点和教导,也需要朋友的帮助和支持。

带着失败后的感悟,我决定去上海闯一闯。

为了生存,为了今后的发展,我在上海的虹口区找了个踩三轮车送货的工作。相比摆地摊,这份月薪为300的工作更为劳累和辛苦。有时小小的三轮车货物“超载”,人力根本骑不动,只能下车推行。多少次啊,从上海的虹口推车至浦东各个地方送货,一个来回就是五六个小时哦。

如此艰苦的生活,我坚持了将近两年。这样的“历练”,让我的性格多了坚强和忍耐,我相信:这样的生活不会永远,我会在寻找中发现机会、创造机会,从而实现自己的人生理想。我明白,要实现人生的理想,读书学习也是很重要的,跟你说啊,尽管劳作很辛苦,但是我还是坚持每天看看书读读报,一点点地积累知识。

我坚信,庸人在埋怨中失去机会,强者在夹缝中寻找和创造机会。凭着我的悟性,明白人脉对一个人事业是很重要的。我就在自己的送货工作中,用认真负责嘴甜谦虚和人家搞好关系,我的送货对象大多是建筑单位、装饰公司、工程供应商。

“机会青睐有准备的人”,这句西方谚语一点不错哦!

那天,一个工程商的朋友给我打电话说有一个小的工程需要PVC、电线等材料,让我询价、供货。我马上敏感地意识到,这是个机会!

我和朋友筹集了8000元揽下了这个单子。

一炮打响!对方感觉我提供的材料和服务都很好,就觉得我是个可以合作可以信赖的人啊!这以后,给我的订货单源源不断,生意就这样做开了。

几单做下来,出现了资金短缺的问题,并且缺口越来越大。因为有的工程需要等几个月,货物和资金积压非常严重。面对这样的局面,我觉得应该换个经营思路——假如有自己的品牌和渠道,就可以将生意做稳、做大。

这几年,我也读了不少经营管理方面的书,我当然知道做品牌是集市场营销、广告宣传、渠道建设、客户管理等为一体的系统工程,并且一定会遭遇许多困难和障碍。然而,我当时的信念就是:不管做品牌的路多难多险,我一定要创建一个自己的品牌,因为,品牌对一个人一个企业的发展来说实在是太重要了。

2003年5月,“某某”品牌在上海成立了,未来的“中国家装管业的品牌”就在我二十三岁那年的春天诞生了。

●创业之初,我的经营手法也比较原始落后,就是靠外加工产品,然后贴上我的品牌,这是很多缺少资金、经验和技术的老板通常走过的创业之路。

这样的经营方式有利有弊,利不说了,就说弊吧!最大的弊端就是质量的不稳定性和交货期的不确定性,而这

些弊端的存在会让企业失去信誉失去客户的。你知道的,质量和诚信是企业立足的根本。

我是一点不敢掉以轻心的,寻找合适的加工单位,监督监管生产进度和产品质量,我是亲力亲为的,那段时间,我一天工作十几个小时,而且周六周日也不休息,我知道创业的艰辛,我也相信我的付出会有好的回报!前提是:我必须做到最好!我一直记得我堂兄的那句话:“不管做什么,一定要咬紧牙好好做!”

奋斗了两年,(我的奋斗史好像都是两年一个阶段哦!呵呵!)手里有了点资金,我就想改变经营方式了。后来是朋友介绍,让我有机会转包了一家加工厂,我又筹集资金添置了机器设备什么的,这以后所有的产品都由我自己生产。我的事业又上了一个台阶。

有了自己的厂,按照我当年的“理想”,我该衣锦还乡,让我爹妈脸上有光,还该去学校,羞辱羞辱当年看不起我讥讽我的老师,呵呵!我事业逐渐做大,我的眼界和胸襟也变大了,回过头审视我当年的所谓“理想”,我看到的是自己的幼稚和狭隘。

真的,要想做大事,一定要胸襟宽广,目光远大,一定要懂得感恩,而不是埋怨和仇恨。

那年,我是开着自己的别克回家的。我是我们村做得最成功的青年,村子的长辈都说,没有想到,阿权那么有出息!我还去我的母校看望了我的老师。老师们已经知道我的情况,所以看到我有些尴尬,还说了些抱歉的话,我笑着告诉他们,我真的是来感谢你们的!感谢你们当时说的那些话,为我的奋斗起到了很好的激励作用。我是真心实意说这番话的,这让老师们很释然,以后,只要我回老家都会去学校看望老师,我也给学校捐了好几次款。

为了更好地管理企业,做强做大企业,这些年我参加了很多企业家的培训课程,科学地管理企业,踏实稳妥地拓展事业的平台,让我的公司取得了令人瞩目的成就!——三次扩大厂房,生产和销售连年递增,我们的产品已经覆盖全国,去年的销售额达到了两个亿。

当年新厂房落成典礼,我老家的政协主席、副市长都飞来上海捧场的,规格很高,场面很大的哦!

●从当年一文不名的山区孩子,到现在业内名声显赫的企业家,我这一路走来最大的体会就是:若你想做成一件事,一定要咬牙坚持,无论多么难,也要坚持!我和很多民营企业交流过,大家都认同我的这个体会,真的,坚持太重要了!

随着事业的做大,我的名气也越来越大,我不但在行业内担任职务,我还是福建老家和上海某区的政协委员。在参政议政的同时,我也不忘企业家的社会责任,我们公司的好些员工,来自贫困地区的贫困家庭,我以提供岗位这样的形式帮助他们脱贫致富。

“达则兼济天下”,这些年,我也一直在坚持做慈善,譬如,捐助希望小学,资助贫困生和贫困老人,为家乡修路……什么的,帮助需要帮助的人,让别人分享我的成功和财富,带给我的是很愉快的感觉。

我的个人生活也很幸福,温柔漂亮的妻子是上海人,我们婚后有一对双胞胎儿女,我感觉老天对我特别厚爱,把好的都给我了!

回过头再说一句,我今天的一切,说到底,最要感谢的是那位老师!

被话语打败的是弱者,庸人,真正的强者是不会印证别人的讥讽的。

●我的老家在福建漳州的一个很封闭的小山村,我们村大都是多子女家庭,四五个孩子不稀奇的,我家是八个兄弟姐妹,我是老八,我妈生我的时候已经43岁了,我大哥的儿子也是那年出生的。呵呵!现在想想很不可思议哦……

我是在粗狂的乡野环境里长大,现在的孩子都金贵,几个大人围着圈养长大的,我们村的孩子都是散养的,会走会跑了就自己玩、自己乐,这样的养育方式貌似原始、不科学,但我感觉散养的好处也不少哦:第一孩子不娇气,身体好,第二学会与大自然和谐相处,第三,也锻炼了你的交往能力,我们那的孩子都蛮合群蛮开朗的,城里人自闭、孤独、忧郁什么的毛病在我们那是没有的。

山里孩子有山里孩子的乐趣,大山是我们巨大的玩具和乐趣源泉,我们像猴子一样在山上奔跑玩耍,饿了摘果子吃,渴了就用手捧山泉水喝。

家里人口多,又是农民,当然家庭经济状况就很差,好在村子里都是穷人,我们过得也蛮坦然蛮淡定的。我六七岁起就帮助爹妈干简单的农活了,这在我看来也很正常,因为周围的孩子都这样啊!

读书了,学校在另外一个村子,走进学校看到老师,让我看到了另外一个世界,也感觉很新鲜很好奇。读小学的时候,我的学习成绩还是可以的,我不算用功,成绩算是中等吧,老师曾经对我说,你很聪明,把心思放在读书上,你会有出息的。我听了也没有当回事,我就是贪玩,我也没有什么考大学的理想。

到了中学,我爱上了打篮球,应该说是迷上了打篮球。我那个时候很天真幼稚,以为我篮球打好了就可以进国家篮球队呢!为了这个目标,我可以不做作业不吃饭,在操场上打几个小时!

我把心思都放在了篮球上,以至于学习成绩下降,经常不及格开红灯的我!这让老师对我很恼火,挨批挨骂是家常便饭啦!好在我的父母那个时候对我蛮放松的,要是放在现在的家长,那真是要急死了!

我这样的学习成绩,当然是考不进高中的,不能继续求学,进国家篮球队的白日梦也破碎了,这年我十六岁,双重打击之下,懵懵懂懂的也算是懂了点人事。

●我们福建人胆子大,也比较有闯劲,我们村子里外出打工的很多,我不想呆在家里种地,潜意识里,总感觉自己属于外面的世界。

就这样初中毕业后不久,我就跟着村子里的兄长去了北京。

初到北京,感觉首都真大,真繁华啊,激动感慨了两天,才恍然大悟,知道北京的大和繁华其实和我这个16岁的乡下人没有什么关系,和我有关系的,迫在眉睫的是,我在这怎么生活下去?

兄长们年龄大,去了饭店当跑堂,我也想干这个,可是因为我没有身份证,(那个时候身份证要十八岁发放呢!)所以人家老板也不给我这个差事啊!这个打击是我之前没有想到的,但是打击过后我很快就开就淡定了,我对自己说,干什么不是赚钱吃饭啊?他们不要我,那我就自己干嘛!

我离家带出来的钱很少,我要是不赶紧赚到钱,那就得饿死了!

本能告诉我,生存第一,就这样我开始了人生的第一份工作——摆地摊。

卖什么?怎么卖?我的老乡给我出主意,让我去批发市场批那个气球,也就是“洋泡泡”,说这东西比较好卖,而且价格低体积小,出手快,不会积压,要是遇到城管执法,这点货物拿着跑起来也快,呵呵!他们年纪大了点,见多识广的,我就听他们的!我的远房堂兄给了我200元的本钱,说:“阿权,不管做什么,一定要咬紧牙好好做!”

堂兄的这句话就成了我一路走来的“警句”、“箴言”。

我从批发市场批发了大大小小500个气球,又买了个打气筒,然后就去了公园,我站在公园门口,学着人家的样,给五颜六色的气球打足了气,用线扎了拿在手里招徕生意。

第一天我赚了七块多,按当时的物价,够我吃一天的了,这样我就感觉这个小摊糊口是没有问题的,最重要的是,我对摆地摊和我自己的生存能力也有了信心。

摆地摊的甜酸苦辣唯有做过的人知道!

要担心生意的好坏,要提防城管的执法,还要应付“同行”的搅扰和不正当竞争,真的很不容易,只是我心里明白,再苦再难也要坚持。冥冥之中我也很强烈地意识到,这不会是我一辈子的谋生手段。有这样的想法,我这个小商贩还是做得蛮快乐的,我的快乐不但让我的心情阳光,而且也帮助我成交生意啊!谁都喜欢快乐的人,你说是吧?

这个小小的摊点解决了我在北京的生活问题,也让我借着这份营生学会了吃苦,粗通了生意经。

这个时候我接到了我爹爹的一封信,信很短,先是问我在北京的状况,然后就切入主题了,爹爹在信中说:“……你们学校的老师把你作为反面教材教育学生说:‘你们看,以前那个林权不好好读书,成天打篮球,现在只好在城市摆地摊……,村里的好多人都知道了,爹妈很没有面子……’”

读着爹爹的信,我心里最大最多的感想就是:我一定要干出一番成就,给我爹妈争回面子,也让老师知道我林权尽管书没有读好,但我还是有本事的!

●我在北京摆了两年的地摊,两年的时间,让我有了三万元的积