

第一篇

少年不愁

1 快乐童年

我叫胡君，是一个东北孩子。爸爸妈妈都是在同一个事业单位工作，我的童年是在东北农村度过的，因为爷爷奶奶、姥姥姥爷都是农村的。农村的那段童年时光还是很快乐的，城市里的孩子甚至包括现在农村的孩子，大抵已经没有当时我们那个时候的快乐了，我觉得我们 90 后是最后一代，就是在农村可以体验像七八十年代生活的那份快乐的一代。小时候在农村，我有很多小伙伴，大家经常一起玩捉迷藏，你躲我找，人多有趣。其中有一些活动是我现在都无法忘记的，想起来的时候总会觉得很开心。比如说我的父亲他会在周末的时候带我去放风筝等等，我觉得，我的童年是有这种淋漓尽致的父爱的和母爱的，我的母亲就是一个很慈祥的人，但是我的爸爸就是很严厉，我小的时候因为非常的调皮，非常的捣蛋，也没有少挨打，还有几个让我记忆很深的就几个游戏，除了捉迷藏外，我觉得还有就是那个弹玻璃球儿，这个是很骄傲的一件事，现在家里面还有几十万个玻璃球，虽然上初中的时候妈妈想卖，但是我爸爸一直拦着她，他说这是我童年的一个胜利的一个象征。没有小伙伴玩儿的那会儿，天气不好的时候，或者是犯了错误的时候，爸爸妈妈就把我锁在家里面闭门思过的时候，我可以拿这个玻璃球儿在我们家的床上摆上，摆了不同颜色的玻璃球，就好比是军队里，红军对蓝军的对质一样，我总会设置出不同的情节，我既是红军又是蓝军，然后两者

反复的争夺，最后让一方取得了胜利，我觉得我还是有做导演的这个天分，还有一个游戏就是扇卡片，我相信七八十年代的哥哥姐姐都会有这样的经历，卡片的样式各种各样，有西游记的唐僧，玉皇大地，王母娘娘等。决定胜负的方式就是放把卡片在地上，然后就互相扇，借助着风的力量，如果给另一个人扇到反面了，那么这张票就归他了。小的时候我经常因为这个哭鼻子，比如说我喜欢的孙悟空被人家扇走了，然后姥姥就会带我去商店，只买一年新的这个西游记的这个片子，然后把这个新的孙悟空剪下来给我，我小的时候扇的这个水平还是很高的，小伙伴们也经常因为这个打的热火朝天，我收藏了很多卡片，但是后来我上初中的时候他都发霉了。然后还有的运动就是这个陆海空军游戏，就是在地面上画线的，最外围的是空军，空军只能跳到最里圈的陆地，就是跳到地上，中间的就是海军。如果陆军把这个空军推到海军领地，那么空军就死了，但是我们谁也没有人愿意做海军，海军的地盘是最窄的，他最有可能被推出这个这个边界，而不是推到空军的上面，就是推到陆地上，所以谁也不愿意做这个海军，决定胜负的方式就是用石头剪子布，我一般都会选择左路军，第二营的做空军，第三营的那就是海军，但是这个游戏呢就是有一个壁垒，就是谁的力气大，谁就会占优势，我在这个游戏当中经常取得胜利，可能是说我从小就是跟我爸爸看一些孙子兵法，三国演义之类的，我就很喜欢这样的策略性的游戏，以至于到后来我这个防务精英的红色警戒打得非常的好。还有的一个让我难忘的游戏，就是打网，其实就是砖头，当时我们里面有一个孩子王，他是 40 多岁的人了，但是他的工作比较清闲，他特别喜欢小孩子，

所以经常带我们去玩儿，然后打完了就用这个砖头去批，打到皇上那个位置了，那就是皇上；打到判官就是判官；打到娘娘呢那就是娘娘，要是打到小鬼，就会要接受惩罚。反正就像这样的活动有很多，总之我的童年是一个非常快乐的，色彩缤纷的一个童年。

我喜欢看武侠片，然后我就跟他一起看楚汉之争，三国演义。里边有孙膑以及涉及军事理论，三十六计之类的，然后我就把这些东西应用到我们那个时候，这个策略总能让我取得胜利，虽然我人少，但是我还是能打败他们的。小的时候身体好，但是有的时候也是被人家打的，鼻青脸肿，现在我的这个脸上还有个被小刀划的疤，有时候打架打的比较重，人家大人就会带着孩子来找到我家，这也是让我的父母比较头疼的一件事，然后我就觉得他们那个时候特别不仗义，说好大家都玩一玩的，但还是要告诉我家长和父母就是你打输了，那就是失败了，我觉得他们特别不义气，那个时候会有这样的想法，我能够以少胜多用自己小小的智慧和智谋，攻到敌军的他们这个指挥部，把他们的老大摁倒，就证明我赢了，但是证明我这个过程当中，靠的是我发挥的智慧而不是打架，我单挑也可以打败他们，但是我就是从小受孙子兵法之类的影响，我觉得单对单的那只是士兵，对士兵，你要是想为将为帅，你一定是要懂兵法的，你能成为万人敌。

然后我们还喜欢有枪战之类的活动，那个时候我记得还没有上小学，我就和一帮人物在玉米港里用玉米杆儿作武器，模仿电视里的来回打，我们是手心手背分组的，但是我就希望我方的人能够很少，然后利用我在电视上或者是在私下里让妈妈给我读这

个孙子兵法的策略，取得胜利，那个是我儿时最快乐的事，然后晚上回家，我就能够高兴的就是多吃两碗饭，打架都能用。

父亲奠定了我这个人的乐观主义情感，我很喜欢读这个毛主席的著作，他那里面有句话就是说永远有革命的乐观主义精神，包括今天的创业，就有的时候失败了，我也还是会看到那一点点的星星之火，虽然说有时候心情再不好，但永远也不可能做那种太极端的事，这是我童年的幸福和快乐给我奠定的底子，其实我爸爸妈妈都是从农村出来的人，但他们两个性格都比较朴实，比较善良，正直，比如说街坊邻居，同事，谁有困难的都会帮。因为都是工薪阶层，挣的钱也不是很多，但是他宁可自己少花一点，或者是少给我买点玩具，他也要去帮助别人，我觉得是与邻为善的这种品德影响到我，今天的我也会尽自己的一些绵薄之力去帮助身边的人，特别是现在和我一样的，刚刚毕业不久，然后又想创业，或者说遇到什么困难的人，那我都会伸出我的援助之手，我的这个家庭环境是给了我很好的是非观和善恶观。

2 感恩那个好老师

童年过去之后，往往伴随的是一个，比较糟心的小学，我在小学的前两年就是一年级和二年级的时候，确实非常糟心，因为我小的时候就玩儿疯了，心收不回来了，然后我的上学的年纪还特别小，在当地是八岁上一年，但我六岁上一年，就是因为我的舅舅和我们校长关系非常好，我这人非常好动，上课尽干着些调皮捣蛋的事，所以说当时那个老师，不是很待见我，然后就我的成绩也不太好，老师也经常批评我，但是我是一个很有自尊心的人，那时候我就恨我们的班主任，他讲啥我都不学，我们那时候没有英语，12 年级的时候没有英语课，然后他既教数学也有语文，主课都是他教了，然后这个数学语文他也教了，我都不选，然后到就导致我每次考试的成绩都很差，因为我是在姥姥姥爷家，所以姥姥也很惯着我，就是钱也给我用，我老姨是那种老干部，他每个月就是开钱很多，所以说我拿爸爸的钱去买那种游戏厅，买大宝的壁纸，然后去打游戏，一打就打到很晚，就是每次都是我姥爷去那个游戏厅把我撵回家，我才能回家去吃饭，吃完饭我也不好好写作业，然后还会去玩一会儿，直到我姥姥来找我说，睡觉了，别锁门了，回家了我才回去，后来我爸妈就感觉这样是不行了，如果再这样的话，就不能再让我住在我姥姥家，于是大舅把我接回家了，然后开始决定要给我换一个班级，找一个比较适合我的班主任，这个班主任就是李玉兰老师，我小学的班主任，

我觉得他是一位非常慈祥，非常惹人爱的老师，而且非常有耐心，他看我的学习非常差，对我也丝毫没有那种压力，就像我原来那个班主任，我已经不记得他的名字了，但是我就是很厌恶他，然后他就把我当成自己的孩子一样，就摸摸我的头，我现在也很急的，然后我就开始听他的话，我愿意听他的话，然后去学一些东西，12 年级的知识也很简单，学得也很快，然后回家的时候爸爸妈妈也会给我做一些辅导，我的成绩半月起就开始好转，上到三年级的时候，我的成绩能进班级的前十名，然后爸妈会给我奖励，买一些什么机器。还当着全班同学的面，表扬我说：“胡军现在跟原来就不一样了，你们都要向她学习”，然后以至于到现在就拿我来说，将来我有孩子了，我也会用这种教育方法，我觉得好孩子是夸出来，班级的第一名，第二名我都考过，基本上没有离开班级的前五名，最后我还入了少先队，然后成了我们班级的生活委员，就是步入一个好孩子的这个范围了，小学放学非常早，三点多钟就放学了，然后我是那种放学了，我不走，我会把作业写完之后再走的人，这个习惯我一直保持到了小学毕业，我觉得还是蛮好的，也是因为老师对自己有所期待。其实我觉得真的是没有教不好的，每个孩子都是一张白纸，如果是有一个好的老师，就是对这孩子的教育方法得当而且和这孩子性格也很相合，这个孩子学习成绩一定会好的，现在肯定是没有特笨的孩子，就是偶尔叛逆，这让我想起孔圣人，就是孔子教学法，因材施教，根据每个学生不同的性格特点，然后采用不同的方法，对于我这种性格，我觉得李老师他的教育方法就很得当，就是不论是在我哪方面，我都觉得都得了一个非常大的一个成长，据说在那个成长阶

年轻就该不靠谱

一位 90 后连续创业者的创业心

段有一个分叉路口，老师的接纳和包容给了自己很大的安全感，也让你能够去认识到什么东西是什么样的，什么样的行为是对的，什么样的做法是对的，后来我的小学生活就变得越来越好了

3 生命不能承受的脆弱

其实我的三年级和四年级的时候，我已经不和小伙伴们玩那种游戏了，我喜欢上了枪，然后我们会在一起买那种就是现代的都已经是违禁品的东西，那种打珍珠的枪打起来非常过瘾，但是容易伤眼睛，我们会戴上墨镜，但还是用那种枪战，然后我还是用会用一些策略让自己赢，但是跟原来冷兵器时代是不一样的，那时候我们会用竹竿儿，玉米杆，现在我们用枪来打它是又一种乐趣。我后来都很喜欢射击，我觉得那是我小时候埋下的一颗种子，但那个时候是打不太准的，这都是开心的事儿了，不开心的事儿就是在我刚刚上五年级的时候，我的最亲的舅舅给我的关心，甚至就是比我的父亲还多，他非常喜欢我，然后就是也会给我很多的零花钱，那个时候他会给我一百块钱，让我去买很多东西，剩下的八九十就都给我做零花钱了，所以我就是最爱干的一件事儿，就是给我二舅去买东西，但是9月一刚开学的时候，然后他就去世了，是因为出公差造成车祸，那时候政府里的人都在催他，包括有很多的领导，他觉得很着急，然后从外地拼命的往回赶，结果就因为车速太快了，然后为了躲一辆泵车，为了不把他撞倒，他就自己把车开进了沟里，然后就去世了，那天晚上的情况，我到现在都记得，是我的大舅给我妈妈打电话说：‘你赶紧过来吧’，我妈就心里砰一下，大概是第六感吧，或者是亲人之间的那种灵感，他就感觉大事不妙，然后我姐带着我就去了，当

时直接去我们的市医院，结果那个时候到医院的时候人就已经不行了，我看到的就是我熟悉的舅舅是蓬头散发的，然后脸上那喜悦已经被擦干了，你会发现她的胸脯明显是肿的很高，然后摸上去会像海绵那样，她的胸是被方向盘撞的，当时呼吸就已经很弱了，抢救也没有成功，然后整个家的人也没有告诉外公和外婆。而是在医院哭了起来，特别是我的妈妈有两三次都背过气去，就哭晕了，我自己也从来没有那么伤心，那么失败，那么失落过，那是我儿时经历的，虽然我非常小，刚刚十岁，我就认为这是我童年最凄惨最悲凉的事儿，然后我哭的也很厉害

问：舅舅除了经常会带你买一些东西呀，比较疼爱你有没有一些什么，有没有一些你跟他之间的事情？他跟你说过一些什么话，是你特别记忆犹新的，他对你有一些什么样的影响，

答：我舅舅当时是我们县公安局的局长，他有一把枪，当时他就别人说都不让我碰，但是我就是爱没事儿，特别喜欢它，他就告诉我一定要好好学习，将来才有机会，那个时候我的梦想就是当一名警察，当一名除暴安良的人民警察，然后我就好好学习。对于特别小的小孩子，他没有任何的价值观，人生观，世界观，大人给他灌输什么就是什么，我也知道要好好学习，将来就能像舅舅一样威风凛凛，做一名人民的公仆，做一个除暴安良的警察，那是舅舅给我的第一个人生价值观

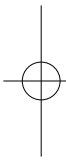
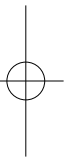
还有第二点，他对我的学习成绩也非常的关心，每次期末考试的时候如果我考的好，舅舅会奖励我五百或一千，很多身边的小伙伴儿，过年的红包也不会得这么多钱，然后我就会很拼命的去背去考

改变整个家族就是我舅舅去世的那年，在我十岁以前我们每年过新年的时候都会很热闹，会有很多很多的人，从舅舅去世的时候，没人告诉外公和外婆，但是我姥爷他原来是做过县长的，他很聪明，其实都知道。整个家里面都是强颜欢笑，不想让两位老人再体会那种白发人送黑发人的痛苦，舅舅火葬的时候，虽然爸爸妈妈反对，但是我还是去看了，那是我第一次去火葬场，布置很吓人，但是我一点儿也不觉得害怕，因为那是我至亲的人，我整个流程都是跟着火葬行程

那时候我还跑到他的墓地烧纸，哭泣，这事大人们不知道，因为知道的话她们就不会让我们去，我偷偷的跑过去很多次，当时我的最简单的想法就是为什么这么好的人却不长寿呢？为什么这样的一个人正义的人民警察会让她遭受这么大的一个变故呢？这件事让我整个人都成熟起来，十岁以前我感觉生活都是色彩斑斓的，天马行空的，但是因为这个事，我的心情很压抑，然后我就感觉他在看着我，所以我一定要更加的努力，更加的好好学习，就是如果说舅舅在的话，他将来会帮我很多，但是现在舅舅没有了，我生命当中最大的一个靠山都没有了，如果说我没有以前努力的话，那我肯定也就没有什么更大的人生成就了，更重要的是舅舅在我很小的时候就跟我说过要好好学习，然后做一个有理想，有梦想，对社会有用的人，。

那件事之后我整个人的心变得沉重了很多，但是在学习上或者其他方面上真的时变得更加的用心了，更加的努力了。

4 少小离家



我们初中学校，管理普遍都很乱，就比如说我早恋，打架斗殴，老师也不管。小学毕业以后，我是考上了当地的一个重点中学，因为我小学成绩非常好，我爸爸妈妈当时就觉得这个中学，跟这个私立学校，新星中学也是没有办法比的。虽然说他的收费很贵，但是，也让我去，老师都是从当地高薪挖过来的，当时小孩子，好奇心重，就想出去闯闯，爸妈就很痛快就答应了，之后考试过了成绩也很高，顺利进入学校。第一个面临的的就是军训，现在想想对一个刚刚 11 岁的孩子来讲，就是很残酷。他找的都是这些退役的军官，对一个高中生还好但是对一个初中生就有点残酷，但是后来我也理解了，后续的每天 3000 米等等都和我后来在部队生活是一样的，每天是六点钟起床，不起来的话，你就是会被撵走，你想如果说你没洗漱啊，衣服也没穿好，就搞得像一个残兵败将一样去上课，那个时候已经有自尊心了，谁会把这样一个形象邋遢的形象展现在同学的面前，所以都会起来，纪律特别严，当时不适应，但是后来我们初中的所有人都具有军营汉子的性格，慢慢的整个人磨练了，我们 6 点半所有的非打扫的人，都会离开，当时我不是宿舍长，我们宿舍长姓冯，然后他是要求 6:25 必须完事儿，然后他说社长和当天的值日生留下，我们不用不要求，然后我们每个班级还不一样，有的班级就是为了超超标的完成宿舍楼任务，就要求 6:50 必须到教室上自习。

当时如果我是在一个普普通通的这个学校，那我如果是去部队，我会非常的就不适应，但是在这个学校里磨练了两年半，我就得到部队一切都顺畅，这种严格。有这种严格没有让你变得更加的抑郁而逝，在严格中间激发出了你的一个斗志，我得到现在我不认识这个就是说以后对我孩子的教育，还是说以后就在我公司里的我都提倡一个半军事化管理，我觉得这个很重要，这个制度真是会让人变得更加的神清气爽，就是整个人节奏性很强，每天都过得很充实，然后我们七点钟时候去上自习，然后会学全校只有三个年级分成三拨去吃吃饭，7点半是第一波，7:45是第二波，八点钟是第三波，吃早餐之后，然后有一个简单的休息，然后是上一节课，每节课就是课间十分钟，中午我们是 11:22，然后十一点三十五十一点五十是最后一波吃饭的，然后当你 12 点半的时候规定必须躺在宿舍，不愿回寝室的，跟班主任跟苏老师报备，阿舅就是在教室里学习，假如有十个人不回宿舍，要统计在班级里，然后你们十个就要这个人不能少

非常严格的全军事化管理，这就是一个初级版的军营，让你懂得担当，然后变得更爷们儿和成长，就说我们每天的下午 3 点，跑步 3000 米，然后我的领导力，那是这个我在因为初一的时候我是不是很适应的，就是感觉很陌生，离爸妈也远，然后一个月才能见一次家长，就是还是不适应的，就当时只是一个好奇，而没过这个两周我就想家了，当时我这个人就很要强，我骨子里就要强，我说人家别人都能带，为什么我不能带，后来就慢慢就适应下来，然后到初二的时候，我的整个精神面貌就发生了一个改变，我初一的时候学习成绩一般，初二的时候我们换了班主任，

我们这个班主任我现在也记得叫吴玲莉老师，是一个从师范学院刚毕业没有几年，但是他的风格也非常的硬朗，之后竞选班长，然后让我竞职演说，当时我觉得我是很擅长演讲的，我到现在依然记得那次演讲大家听了都傻了，就我喜欢看一些书，就有一些词比如百二秦关终属楚，亡秦必楚这样的激情壮志的语言，然后我就竞选成功当了班长，然后就开始管班级的就是任何一个部分，之前代理班长的时候，我就干了一个月了，然后老师说谁还想竞选班长，我记得当时是有三个男生，一个后来他是副班长，我们两个搭配，来做好我们 24 班的工作。之前的一个月，同学们觉得我还行，管的还不错，而且跟同学接触的还可以，学习成绩各方面反映都还不错，竞选演讲的时候，我演讲的非常好，就几乎以绝对优势的票数当选，我那个时候还是已经体现出来了一些才子的一些特点，那个时候就特别喜欢文学，也特别喜欢跟语文老师学这个押韵，比如说七字绝句，为自己写一首诗，那个时候我自认为自己也是一个文学的这个青年，然后当初这个好老师确实是一个伯乐，我最初的领导力是在这段当班长的期间培养的。

5 那年，情窦初开

我不知道这个恋爱的定义是怎么样的，但是我觉得那时候只是一个懵懵懂懂的爱情，偶尔还是偷偷摸摸的去操场，他是我们班的一个女生，话不是很多，但是我记得我就是很喜欢他笑的样子，很甜，而且在我的这个那个时候小小的年纪，我觉得他像一个明星，虽然我这个人就是很少去关注这个娱乐圈，而我觉得他像迪丽热巴，那也不能叫谈恋爱，我觉得那个时候根本就不知道什么叫爱情，我就觉得她每次都回答老师的问题都很积极，还很有见地，他的想法就是很多，就是说老师让他回答我就没有机会，我就没必要再说了，然后他的想法就跟我的想法是不谋而同的，就是从思想上我觉得我们是有共同点的，符合我女性的那种审美要求，就是叫苗条淑女，君子好逑。也没有去捅破这个窗户纸，因为当时我们学校这个学校是用军队的纪律来管这个学校很严，我们有个叫大福老师，他是我们学校的学校总管，除了教学什么都总管，他拿着个手电筒在操场上，不断的照，当发现有小男孩儿小女孩儿这种有亲密接触的时候，特别是我们班的老师，对这种早恋的就挑的也很严，而且很结实，我们老师是这样讲的，当时我们完全没有概念，就说你们这么小年龄就开始有萌动而又朦胧的心可以但是不要给我实践，如果谁实践了，我就把你们双方的家长找回来，我觉得就女生的这种第六感是很强的，他应该能够察觉到和感受的到，然后我还是班级的班长，我不能主动的去

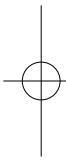
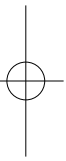
说这个事儿，我就感觉对不起老师对不起同学，另外我也没有威望，但是我就通过举办这个篮球赛，我打篮球打的非常棒，很帅气，然后我就发现他，用那种羡慕的眼光来看着我，然后我就是能看着我的人很多，但是我就看着他就这样几次下来，然后特别是我们在，教室里就这样了，这几天。两个人就是感觉就是彼此之间就有了好感，就是有了默契，那个时候就是我们身边有人在互相写纸条儿，谈恋爱，然后自己也别说别人，我俩就是也经常写，就是我很少去上课，我是偷偷摸摸，我觉得所有的同学都不能发现，然后我因为我是班长，我来回转，在教室里转，我就用很小的纸条，放在那里拍一下，他的同桌也是个女生，就是心领神会。他们就是保持一个很好的关系，甚至有的时候他们犯的错，我也不好说，然后我们有一段非常美好的感情，其实也没有更多的什么样的进展，因为我的性格是很钢的，他会就是会纠正我的一些错误，然后我就觉得他和我是互补的，他是一个能让我变得更好的人，我去当兵之后，然后再回来之后我就找不到这个人了，那个时候我们的手机也没有维修，我还连 QQ 都不玩，我就落后到那种程度，作为一份初恋也好，还是暗恋也好，我认为不是暗恋，因为彼此都知道，然后有就是相互喜欢，作为一个美好的记忆尘封起来，虽然说他没有任何结果，但是在我这个青春永远也没法忘记的

最后有一个美好的瞬间我永远也忘不了，就是我们牵着手，那个时候总管不在，我不知道他干嘛去了，然后我们就是听着校园里在课间放的一首歌，是王筝唱的“我们都是好孩子”，到现在我心情不好的时候，经常浮现出那个画面和他手牵着手，然后听着我们都是好孩子这首歌的画面。

第二篇

军旅生涯

6 天突然黑了



我是本来是应该是按照这个既定的人生轨道直接念高中，然后读大学这样子，当时我说我是班级的班长，我的成绩也是名列前茅，一个学校 2 千多人，我的名次持续在年级前 50，我们当时就是经常会因为用东北的一句话，比如说你瞅啥我瞅你咋的，这样的话，就两个人就会打起来的。这所谓的对象、女朋友还说她认为她是他的女朋友，然后然后这个男孩也喜欢，他两个就会打架，这会引致沈宇，就是说几个兄弟和对方的几个兄弟打起来，最后，闫志成这个全班就是说我们三年二班对着三年一班的这个群体性的这个时间，男生都会参与，很多女生还好，我的班级，我管的我们是很团结的，就是我们那几个宿舍都是很有凝聚力的，当时就是我孩子他舅李春明长得就很帅气，然后就跟我们班的一个小女生成为了女朋友，小女孩长得确实很漂亮，然后隔壁班的这个班长也喜欢她，就觉得李春明是个软蛋废物，不配这个女生，找个理由就把他给揍了，揍了之后，我们宿舍的人，由姜涛领头带着人就因为他们整个宿舍给掀了，我最为一班之主，当然不能坐视不理，我就去要说法，姜涛的学习很差，和当时的我有很大差距，在我看来他就是一个，没有文化的流氓，然后我就跟他理论，最后他说很过分的事儿，表现十分不令我满意，我很恼火，当时我俩就打起来了，我说大家谁也不要伸手，就姜涛根本打不过我，他当时也身强体壮，当时我喜欢看那种武侠片，所以我大家是有

套路的，当时我就很引以为傲，打起来不仅有招式，而且还很好看，杀伤力也很强，然后我就把他给胖揍了一顿，，当时楼道里有很多人所以他觉得很没面子，然后他就要报复我，天天都跟着我，一直寻找对我下手的机会，特别是在宿舍里被老师逮着，这个惩罚也很严重，然后他就一直就标注我这个人也是一个原因，他家里就是有这个黑社会的背景，然后有一次我带头 50 班长某带他去，八点钟，然后因为不能影响其他的学生，还在这个上自习学习，我们就两个人，当时他就在学校的外边儿，就一个相对空旷的这个烂尾楼，一帮人不知道是怎么请假的，可能是跳墙出来的，还是怎么样就把我们围住了，当时就是给我俩打得很惨啊，就是打残就算了，我挨打没什么，他就揪着我的头发让我就从他的裤裆底下钻过去当时我就就是受不了他继续打还是辱骂，四个人按着我两个人按着我的手，两个人按着我的腿，但我还是挣脱开了，我也不知道是哪来的力气，从地下抄下一个砖头子，当时我也不知道内疚那些人的层层这个，就是推搡我，我是怎么把它们弄开的，一下就打到了江涛的这个太阳穴上，当时我就以为这个人死了，流了很多血，然后一动不动，当时的同学吓的都散开了，都回班级了，就跟班主任老师说这个事儿，因为没法交待这事闹大了，然后政教处啊教务处网全来了，后来这个 120 来，因为这个已经上升为很严重的境界了，当地的镇公安也介入了，于是我就停课休学了，还在处理，就这个事情，对方家长了就是也很乖，因为他这个就本身就是有着黑社会势力和背景，我爸再跟他去交涉，随后我爸爸就跟我说，我不能再去念书了，这样下去肯定会更严重？于是就把我送出去当兵了。但是我的年龄是不够，然后

也要把我送去，去当兵，然后就这样，我就在茫茫的东东从捉弄这件，就是当时我就特别冷静，你知道吧，我就是承载的压力，好痛苦，特别是离开，嗯，就是我当时内疚是可以叫就是心仪的人吗？心仪的这个，这对象我就给他写了一封，那个时候没有什么短信啊，写了一封很长的求洋洋洒洒，我现在我不知道对方他还有没有保留，但是我觉得当时我真是，斟酌了很多天，很多个晚上我写了这样一封信，然后我就走了，那当时就是说父母给父母惹了这么大的一个烂摊子，就没法收拾，好在我家里边还有些认识的人脉。

因为你到那个部队去，其实也是因为三个月闯了祸。当时我的心情从来没有那么煎熬那么痛苦啊，但是人唯有经过这种痛苦和磨练内心方能成长，我觉得那是我是人生当中的，除了舅舅却就是确实之外，那是我第二个成熟啊我就离开了啊亲爱的姥姥姥爷爷爷奶奶爸爸妈妈所有的亲人送个同学，包括我心仪的这个女朋友，是吧？这是来到这样一个陌生的环境当中，当时我就拿去吃，跟着队列到了一个陌生的到成都这个地方，我只知道成都对她什么概念都没有，任何了解都没有，然后，有两辆有几辆军车，把我们这些新兵蛋子拉到一个营区，啊，我也不。说起来是参军，实际上就跟逃难对雷军魅族没什么区别的，然后，刚下来的时候，班长就是给我们态度还比较好啊，就是上车饺子下车吃了一碗半鸡蛋的面儿，然后，当时就是第二天的情况马上就不一样了，就是非常非常的严格，而先教我们，我是算是先到的吧，教我们叠被子，当时我的心情不好，心不在焉，所以经常被班长打被班长骂，你暴力性去哪儿了？这被子叠的也不是很好，然后，就开始

就是新兵连吧，等人都到齐了之后，第二周人就到齐了，然后我们就开始就训练内务训练条令，走完正步，然后射击，然后这练习军体拳军体操啊，每天就是，这样枯燥生活让我没什么趣味。而且我担心我的爸妈和这些人能不能去报复我的爸妈为我的军旅生活过的前半年或者前一年，过得是非常的忐忑，非常痛苦啊。除了这种体能，而我的各方面的成绩，就是班长教一教我的成长，都是在同年兵里面最优秀的，啊！所以说我没吃什么劲儿，就不像很多人就是感觉体能训练那么痛苦，我没有我更多的是内心的煎熬和想家，然后，就是部队的饭菜也没有，现在这么多的口味和四川那边就是很辣，然后很丑，我也不习惯，啊就是这样，我当时非常想家去，就是哪怕说我当时想就是宁可被他打死了，你可回去进监狱我也要回家，后来这个当这个连长啦，这就是指导员，班长知道我，就是他们都是层层疏导我，嗯就是，这样，我就知道走也走不了，而且我这个人从小就有这种家国的情怀，我就觉得，他们告诉我走了就是逃兵，所有人都瞧不起我，是吧，而且你也辜负了你爸你妈的这心意，他们就是想让你自己在军营的这段时间对于个打架事件有所反思。我当时就是说，当时，映入我骨子里的一句话就是忍无可忍，无需再忍！就是毛主席的一句话，人不犯我，我若犯人，人若犯我，我必犯人，我就觉得我是正在这样的，这个就是这是深入骨髓里的一句话，虽说他就感觉我就感觉他做的特别过分，我打他是应该的，但是我就是还是太冲动了，还是太年轻了，当时的那种冲劲早就没有了，我说，当年韩信都能隐隐胯下之辱，何况是我呢，如果说我不是这样的话，我能现在在成都这样一个陌生的地方面对着陌生的人遭这样

的罪吗？我在家里面那多幸福啊，就是学校在痛苦也要比军营的日子好过多了。

当时整个人还是非常后悔的，但是就是我内心里的这个感受，我没有对任何人说过，我这人还是比较要强的，既然对打架的事件已经有了反思那么的，反思之后，你会把你的人生价值观有个重塑。

7 新兵连的新兵蛋

我新兵连是三个月啊，我们那个时候是12月份入了，然后新兵连这三个月到来年，就是下连以后的话，我的这个心态呀，逐渐的就就好了起来，就是因为部队的生活是比较规律的嘛，然后这个饮食也比较健康，训练也还相对科学吧，然后，俺就感觉离开那个环境，随着时间是最好的，这个，没有没有，就是只有这个条例就是被条例，然后有这个政治学习和每天晚上，包括现在这个养成的好习惯，每天七点钟我会雷打不动的看新闻联播，把关心国家大事，我们原来在营里在连队里是每天6:50，必须像这样做好。谁说这样的话，就半年下来，就是下连之后的三个月，我基本上就适应了，然后跟家里面的通话就是父母也都是报喜不报忧，说这个事儿没事儿啦，然后就总之就安慰我爸说这个事儿是怪他是不怪你，然后我们家里就赔些钱就好了，就有事儿没事儿，你不用担心，爸妈也很好，家里边，也没有怎么样，你在那边就好好的服役就可以了，就有这个心就是变得越来越安稳，然后我就真正的开始融入到这个军营的这个大熔炉里，这个，开始真正的成长，因为我后来我就是转一想，我既然都来了，既来之，则安之嘛，况且我从小就喜欢那种军事剧，现在看来就军事推演，用玻璃球或者用帕子，这个蓝军是看着什么五子棋啊，围棋奶奶搞这种路，现在就正好有机会了，然后我在部队里就是读了很多新的这个军事理论的书，我也很感兴趣，就很多人。所以我觉得，

还没弄，没那么枯燥，我觉得最让我难忘的一次事儿就是说我们的演习，还是说因为我们是中国人民解放军成都军区第 14 集团军，我们的部队号称是丛林猛虎，主要是负责对燕和对越的这个作战，然后，嗯就是说我们每个我们这个每年都要驻训三个月到四个月，然后训练我们这要搞大规模的这个军事演习，我们是红军，然后当时呢是我们这个军区里非常厉害的一支，军队，啊这个部队的番号我就不说了，然后就是他成为蓝军，我们和他，这个对抗，当时的军，我是侦察连，俺就是所有的兵，就是基本上我不知道别人怎么样啊，就是不都被干掉了，但是我们还活着，还活着，就是说我当时就是平，灵感，就是发现就是敌人现在已经，因为我们已经把无线电都关了，就是。啊带起这个，掩饰，就伪装都伪装起来了，发发不下，就是我凭直觉判断这个一定是敌方的这个指挥部，如果说我们把他关了，那就赢了，但当时就是他们这个兵力至少有一个加强排在这里，我当时就是看，因为我就看那个指挥车在哪儿，我就觉得就一定是他是怎么混进去呢因为我们是打彩蛋的，然后，当时就是把就是趁着那个，我说着白天肯定不行，就夜色，然后把这个门口的几个哨位我们，就一般的人都解决掉了，当时我就冲进去了，当时就，把连长，把那个营长被击毙了，这样的话我们就赢了，当时这个事儿，我就是给我的触动非常大，就是当时陆军，嗯可能也是年纪小吧，就是也骄傲起来了，就那一阵儿就感觉整个人飘起来就是啊就是都鼓励我说这小子是个好苗子，说你将来啊我们可以好好干啊。就这样了，然后就是说这周连长也说你，你不要从给我干警卫玩儿吧，就这样，就是当时要如果不是因为思乡，不是因为想家，我觉得我肯定是

考了军校，在部队里留了下来。

我看你在那个介绍中间还有一个这个荣获集体三等功的，能不能讲一下这个三等功？嗯什么样的一个事件让你们获得的战灵三等功？这个地震我现在做的是 08 年的 5 月 12 号，我们举国给他叫为 512 汶川大地震，当时我们去的是这个，，震区最严重的地方，我印象很深刻，就叫映秀镇，就汶川县的映秀镇，当时他是舅舅是最危险的，另一个地方，上级就把这个最危险的命令，因为我们是，最优秀的经验，虽说我们一定要把最危险的就留给我们，啊所以说我们就去了这儿，当时一想我就当时也就是刚刚下连就是没几个月，而我整个人还是就比较痛苦，就不要迷茫，但是我也不知道，因为当时就是一个新兵蛋子，就是说完军人以服从命令为天职，就是我们都说汶川大地震了很大，然后我们看了新闻联播，当时这个啊温总理呀，呵呵。

当十分钟，对，当时温总理和胡主席就都去了，我们在新闻联播上就都看到了，然后我们是第一时间赶到这个映秀站的，当时那个现场，怎么说呢？是我生命当中无法永远也不能忘记的，就是那么惨，只是当时我觉得自己的小悲痛小事件就不算什么，我说这些人招谁惹谁了，天灾人祸这么大，也就是晚上睡睡觉这么大的一个，地震就来了，而且几乎是整个镇上就没有活着的人，一个镇没有活着的人，一万多人没有活着的，然后，啊就是都变处就是浮尸遍野，然后我们去了就是真的是连口水都的时间都来不及喝，就是不断的去抬尸体搬尸体，然后卸药品，然后还要这个天空专家的这个安排，因为我们是科学救灾和救援吗，就是配合这个救援队，然后。23 号的时候我们还要提前撤出来，就几乎

是那个半个月的时间吧，几乎都是在连轴转，我觉得这就是我们军人的身体，体质比较好，当然这个其中有很多战友向黄桷垭张后啊，他们都是就是身体就垮了，挺不住了，但是还在订，所以说这个就是现在身体也留下了一些毛病，那就是都说当兵时候留下毛病的，但是，这是人民子弟兵嘛，当人民有需要的时候，一定要冲在最前面，就这也是为什么今天军人要优先，我觉得军人是真的是全社会应该要尊重的一个职业，他们是奉献是牺牲。我当时看到整个镇子的人都已经因为地震而身亡，然后。当是一种什么样的一个心情？我当时记得我们政委就是给我们做这种事时，大会就是说同志们就是说这个是 2512 特大汶川大地震，这是党国家交给我们的重大任务，政治任务，这是我们的同胞，这是我们的兄弟姐妹，如果是你的亲人，你应该怎么办？就是当时的现场非常非常的热血沸腾，对我们的干劲非常足，当时我也是从个人那种，小贝充当制造出来了，我说我这点痛苦算什么呢？你看这么多人这么惨，当时把自己的事儿完全冲淡了，就是说我，一直都很压抑很痛，直到汶川地震这个事儿，我才把我个人的痛苦就是放置到整个民族当中，这么大一个灾难中，我就再也不觉得我自己真是个事儿了，其实我到现场我就感觉我整个人变的生命变的就旷远了，变得博大了，我又成长成熟起来了。没看到逝去的生命，让你对于你还饿，还鲜活的生命，会有一些什么样的启发吗？我觉得就是说也就是说读过一本书，假如给我三天光明，或者说就是假如今天是生命的最后一天，我觉得是活着，就是我们一定要，珍惜每一天，然后又每天做一些啊就说有就是有意义有价值的事儿，对你这样。

8 保卫祖国，算我一个

军旅生涯有两件事比较难忘的第一件事是参加汶川地震的救灾，第二件事儿是什么的？第二件事儿就是我们在中印对峙演习，当然今年主要也发生了中间的对峙实验的要比以往都严重，因为是他们越界了，但是印度这个国家一直都跃跃欲试，当时我是记得是这样，就是他们，什么政治事件我不是很记得，不是很清楚了，当时就是因为就是一个兵吗？我们当兵就是执行命令，又不过多的去了解政治啊，就是我们是作为一个二线部队，我们国家在这个中印边境吗，就因为不让他们产生过多，这个心理压力，所以说我们从来不在一线集结过多的兵力，我们只有一个边防的侦察团，他们就是虽然说是团级的建制，但是从来没有满编满员过，就只是巡逻，然后当时呢就是印度挑事儿，我们也是怕给这个国际社会他给了国际社会反对了。社会，怕给这个国际社会就留下话柄，就是说我们啊泱泱大国欺负印度，然后用这个渲染我们中国的威胁论，其实是印度挑事儿，就是当时我们接到上级的命令呢，就是在这个某地区 72 线就是开到印度我们已经很近了，阿离就是离边境已经很近了，我们 5 万军队在，再次演习，和季节，担任主力的还是我们 14 集团军，然后，我们就是在这儿就展开了，就是针锋相对的演习，也是胡南军这样的对抗，然后我们是针对这次是真的，就是说我们没做事是实弹演习，我们去当时就很就很刺激，然后因为这个当时我们这个连长就告诉我们，这是会死

人的就是有死亡名额了，因为这个事很严，所以说你们一定要听话，不然命就没有了，就是说一定要按照这个流程，做一些这个不听话的事儿，因为你随时都有可能，现在我们埋的雷都是真雷，就是说千万不要做这个平时因为是演习的事儿，然后就这样，我们这个红蓝双方对抗剑就是一直搞了，大概是沿袭了 20 天吧，然后我们这次演习是结束，当时我们展示了很多的先进的装备，为了跟印度打仗演习，还是说震慑威慑他们，就震慑威慑他们，然后就是说他们就是看到我们啊，中国是欺负不了，我们 09 年包括我们只有五知识啊，包括这个我就不知道我现在说是不是这个啊，就是泄露国家的机密吧，反正就是说我们，无论是这个直升机还是这个炮，还是这个牵引车，还是说我们用的这些的是先进的装备吧。这个卫星啊他能够看得到，所以这样的话就是对他们产生了一个很大的威慑，认为自己的力量和我们叫板是不够的，啊所以说他就自己就交就是，腰疼了就消停了，我们也达到了这个这次演习的目的，所以这次演习其实就没有真的开火，只是去震慑了一下，对，但是在当时你会知道你们能确定说印度肯定不会开火，这个这个是没有，因为当时的话就是也比较紧张，就说我们是，嗯就是边防团其实他说是一些，但是不能算是一线，他就相当于是一个我觉得就是一个这个武警这样的，就是维护治安的维护边境治安的人当过，真正意识到这个是有可能，当时我们就是被通知就连长通知我们要写遗嘱，嗯，因为这个随时都有可能，这也是部队的传统一线作战部队，当有这个危险的时候，就是一定要写遗嘱，就当时我就，就是。很紧张，很忐忑，就是想告诉父母为什么说当兵使人沉重的，就说，真的是流泪了，就

写那个音，就是一组的时候真的是流泪的，说不怕什么都是假的，对吧？但是这个这个时候，我觉得每个当兵的人都有一种家国情怀，就这个时候没书的时候，有没有想，想过后悔？有没有觉得，想说爱我？我想我想我想当逃兵，没有没有，就是当时都说我们90后的兵不中用，但是我不这样认为，我觉得当时只要就是说胡主席，一声令下，只要我们这个连长还能冲，我们是没有人后退的，当时我们女的誓师大会上就是说，而搞得非常的就是非常的振奋，非常热烈，每个人都很受鼓舞，当这个恶劣强侵略我们的时候，我们一定要拿起手中的钢枪去保卫自己的这个祖国，因为没有国，哪有家，别在那个时候，你其实。那个时候其实更多想到的是深厚的，真的是身后的身后的鼓队，就像我们就是师长的誓师大会，说背后就是我们生我们生我们养我们的父母，我们能让他受到伤害和践踏吗？就是整个诗的情绪非常非常的高，遭遇，其实当时，考虑到了，你在老家还有父母，对自己喜欢的女孩子，对对，尽管可能他现在已经不知道是谁，对对，就是我我就是最喜欢的一首歌，就是比如说，嗯我在KTV里必点，就是当你的秀发拂过我的钢枪，就是讲的是一个参军，然后跟原来的这个恋爱的对象失之交臂，还有就是小白羊，还有这个啊这个咱当兵的人，这都是我比较喜欢的歌曲，也是必点的，这歌曲，这就是我在部队这个留下来的传统，然后也是这种这个家这种在部队里让我明白。这男人什么是家国情怀？什么是保家卫国？我觉得这个，是一个男人真正真真正正的成长。

第三篇

破茧成蝶

9 那年迷茫

在从军营退五之后。我选择了继续高考、继续读书，其实我已经没有什么心思了当时在学习上，在没有上高一之前在退伍回来的那段时光，就是想自己干点什么，然后也没有什么心思阿，学习阿，但是在父母和家人的劝说下，我依然是回到了高中的课堂里。刚开始，可能说当兵刚退五的人都有感受，就是有很长的一段时间不学习，突然回到这个课堂里，状态根本进不去，所以说前半学期我的成绩不是很好。然后后半学期呢这个间接的状态就上来了。期末的时候呢考得还可以，但是呢，只是班级的中等生。嗯再往后呢家长呢也给我补课然后我整个人就渐渐的就有学习的状态了，觉得既然咱是当兵的人而且当时同学都是用那种羡慕的眼光来看着我总是来问我军营里边的事情。然后我会给他讲啊给他们讲各种各样的故事然后整个人感觉和班级的同学相处的也越来越融洽啊什么题不会呀大家也会主动给我讲那就这样的我在高二的成绩时候能有一个迅猛的发展甚至冲到了班级前五名啊这让我都不敢想象啊班主任老师呢从那一刻开始就特别特别重视我啊。整个高二学年的成绩呢我都是不错但直到高二的这个最后的时候。哎哟我就感觉那个时候除了学习呀还有这个课间跑步啊打篮球之外也没有什么其他的爱好，那后来呢我就喜欢上了播音，别人特别喜欢听我声音听我讲话，特别是我们班的女生，就是觉得我的声音，特别像电台里的男主播啊，在那个时候呢我也觉得

有一些好像是的，有点自豪感，后来呢，我也开始喜欢听这个电台的主播，然后我觉得我自己的声音啊真的还是比他们说的好，啊，我也觉得这个自己有这方面的潜质，后来我又知道这个中国在这方面有这个中国传媒大学，就是原来的北京广播学院，后来呢还了解到这个浙江传媒，这都是业内比较好的学校，还有呢，嗯就是这个我越来越关注这个新闻了，我开始有了自己喜欢的主持人，比如说像白岩松老师，欧阳夏丹，还有董卿啊等等，嗯还有我们这个辽宁卫视的方亮，嗯于是呢我开始做我们学校的这个主持人，班级有什么活动啊，年级有什么活动的也都让我来主持，哦，那一年我还主持了我们学校的这个庆典晚会和这个新生的欢迎大会，以及这个教师节，都获得了这个全校上下师生的好评，这更加坚定了我的信心，嗯后来呢我开始练习这个主持这方面的东西，然后得知外面有一个补习班，我就想参加，我觉得他们的广告当时也是很吸引我的，后来我就和这个班主任老师说了，结果他非常非常的不同意，然后，我因为这个是我当时的脾气，其实我是个脾气很倔强的人，一旦我认准什么事儿，那是十头牛也拉不回来，所以当时就和班主任老师闹的很僵，他说你如果不听我的就别想在我这个班级待着了，他说如果我不听就一定要告诉我的父母，啊，当然我父母也跟我给我施加了很大的压力，后来，我这个人就是一个怎么说呢？嗯在老师和父母双重的压力下，我依然坚持着我的热爱啊，后来呢这个考试考的还不错啊，但是文化课呢，嗯因为老师的这个算是放弃重点培养，对我没有原来那么重视了，就文化课确实是真真正正得到了下降，哈哈，但是还好吧，就是也能够保持在班级的这个中等生这样的水平，而

用当时我们学校这个标准来衡量，考一个二本学校以上的这个称，这个文化课是一点问题都没有的，对就是这样的成绩，后来呢，嗯我就这个参加了这个艺术加试，然后呢考过了重庆大学湖南大学重庆大学，特别是这个重庆大学面试成绩第一名，还有这个南京艺术学院啊，我都过了啊，当然了，我这个当时呢就是感觉自己的眼界，现在想起来真的是太差了，啊最后呢这个我的文化课是考了 445 分啊，我们当年的这个二本线的是我，如果我没记错的话是 475 分，差 30 分，然后呢，嗯当然我这文化课成绩呢就是说去了湖南大学呀，重庆大学南京艺术学院都没问题啊，超过很多分数线，当时在我父母的眼界里根本就没有 211、985 这样的概念，我的父母可能是觉得我这个，当兵离家两年太想我了，然后不想让我走的太远，她觉得，我报一个家门口的大学挺好的，将来做一个市级电视台的主持人，怎么也别出省，但是省内的啊像我们这叫艺术生，那么像我们这样的艺术生，就是我们省内的这个高校分数非常高的，在辽宁的我省内可以去的学校，相对比较不错的，那就是渤海大学，所以说呢，当时父母就是让我选择这个渤海大学，嗯我当时对大学其实没有什么研究的，啊，就觉得来这个学校参观了一下，还真的很美，很不错啊，其他的就像真的像一个傻子一样，啊，就知道他是一个全日制的二本学校阿，而且就是家门口的大学，离我家大概只有这个，150 里地儿，非常非常的近，坐车也就是一个小时，啊走高速 45 分钟就到了，非常近。后来呢这个大一的时候我就越来越意识到这个学校离我的理想有很大差距，所以决定复课，当时这个跟这个家里也说了，但是家里不同意，说复课的学生往往考没有这个去年考的好，当

时这个我也是有那种偷懒的心理，就说哎呀高中生活那么累，不然就将就了，但是我真的不愿意，我就是想回去复课，当时也是太无知啦，就是想这个会不会从大学突然间走了啊，会受到什么处分啊或者是怎么样的，你看你学费都交了，然后会怎么怎么样呢？就爱考虑一些，现在看来根本就不重要啊，或者是没有什么所谓的東西啊，现在看来就是格局和视野不够，啊，所以说我常常说父母的这个格局和眼界，是第一个也是最影响孩子的 然后呢我就最终的就是经过这么一年的挣扎和煎熬，这一年过得非常痛苦，常常一个人喝闷酒，就是不想参加任何的这个社团啊，学生组织，待在寝室里不想见人。所以在寝室里也是郁郁寡欢，啊不想和大家出去，过得非常的郁闷，就是因为始终沉浸在这高考的失利当中吧，现在想想真的很可怕。想退回去复课呢还没有，有层层的爱，没有勇气而不退回去呢，还是沉浸在失败当中，整个人变得非常的犹豫，非常的彷徨，也没有自信，那整个人就变得感觉都不是我自己了，那就这样，我过了一年的时间啊，到最后呢就是说，通过这种读书啊。大一下学期当时有一个叫若楠的女孩子，她经常劝说我，你不能这样，其实你是很优秀的，你看，啊怎么怎么样，她就经常和我一起玩啊，然后开导我呀，我就慢慢的从这里面走出来。后来我才理解她那是喜欢我，可等我明白并振作起来的时候她已经去了澳大利亚。我说大学时光，俺四年如果说都这么度过，那我真的是废了，一事无成，我本质上不是这样一个人，我是一个非常非常要强的人，然后我就决定这个既来之则安之开始做一些有意义、有价值的事儿

10 甜蜜的事业

虽然说这一年的时间呢心情很郁闷，但是我上课呢，特别是专业课，我都是必去的，啊对专业呢虽然心情不好，但是老师要求的我都是按时完成的，而且每天的都这个坚持练声，最后专业课学的还不错，啊当时那我就想这个，俺先去赚点钱吧，赚点外快，然后呢其实在高考失利的那个假期呢，我有去啊我们盘锦的这个电台做了三个月的一个感情类的节目，叫相约到黎明，啊当时的这个收听率也是非常非常的高，我也不知道我一个高中的这个小伙子，当时其实都是没有谈过恋爱的，我为了准备这样一档节目，看了很多很多的感情方面的这个书籍，说的还不错，而大家就觉得这个话筒那边的我、电波里面的我应该是一个30岁左右，有很多感情经历的这样的一个男孩子，嗯，其实真的不是。事实证明，只要你用心准备，什么事情都可以做的很好啊，嗯，然后呢我就准备这个主持，因为当时婚庆这个东西啊还是，在我看来还是很简单的，因为我主持很棒，对吧 嗯买两本书看和背，在网上搜集点台词啊，我就可以主持，而且肯定因为我是科班出身吧，啊，比他们这些这个业余的主持人都要强，而且我歌唱的还不错啊，嗯这个是算是才艺，啊，然后呢我还会这个乐器啊竹笛，而且我通过大二的学习，我摄像啊后期剪辑我都会了，而且呢 我同寝室的哥们呢也能给我提供帮助，啊，其实当时没有这么远，就是想自己去，赚点外快，然后就以兼职的方式挂到当地的这个婚庆公

司，啊这个是主持一场，当时因为锦州这个城市物价还是比较低的啊，我主持一场婚礼只有 500 块钱，后来呢我觉得这个婚庆的行业，因为我在这个圈子里边儿越做越久，我觉得这个行业是个暴利啊，俺就是主持人其实挣不了多少钱，你看还有什么婚礼的车队呀，然后布场、化妆、出租婚纱，其实这些东西都可以反复的使用，啊，我当时就是想说那为什么我不自己开一家婚庆公司呢？啊这个当时锦州这个房租也是很低的，当然我觉得自己能干，但是行业里面的经营门道还不是很清楚，所以说我决定潜下心来，啊在当时在某家很著名的婚庆公司进行学习，我沉下心来学习了半年，特别是我的这个薄弱的环节啊，比如这个车队是怎么找的呀，然后这个乐队的资源，那音响师啊等等一些当时不知道的事情，然后工人啊这些整个环节我都很熟悉了，然后后来呢，我就把这个想法跟我同寝室的这个哥们说了，他们说哎我看你这一年没少赚钱啊，你带头我们就愿意一起干，我说嗯这个本钱啊，我来出，你们就帮帮我，如果说后来你们觉得靠谱，可以入伙一起干，你们觉得不可以呢，那么你们随时都可以撤退。我给公司起的名字叫锦州博艺传媒，为什么叫这个名字呢？因为我大学是渤海大学，所在学院是艺术与传媒学院，所以说我的公司呢就叫渤艺传媒，这个项目让我积累了属于自己的第一桶金，然后呢我就想着既然这个事儿，做得还不不错，而且这个学业也没耽误，那么这个，嗯我可不可以这个把我的商业版图做大呢？当时也是经常看一些这个有关商业的书啊，我一直都寻找着这个下一个商机

11 一公里的新势能

当时这个淘宝特别火，就是像我这样一个原来不怎么在网上购物的人都开始选择这个淘宝购物，那么这样的话就出来一个问题，当时是四通一达和顺丰，这个业务都非常的好，而且也是特别特别的赚钱，那么当时呢就是我们学校里面是有这几家快递的，但是没法解决最后一公里的问题，那就是，嗯宿舍区呢离这个快递点还是很远的，而同学们又都很懒，就不愿意下楼去取这个快递，我当时呢我就决定做这样一个商业尝试，我觉得这个也是一个生意，而且当时就是虽然说有代取，但都是这个赚点零花钱啊没有规模，我认为这个需求里面也是有品牌的，而且市场规模足够大，我们学校有这个需求，别的学校也会有。就是当时就打了200张而一元代取，然后就给我打电话的同学特别多，啊，整天就没有闲着的时候，而后来就为了个事儿呢，就是说我为了尝试这个把这个赚钱的主持，你想一场啊半个小时不到就赚500块钱，而取快递这个事很累的可能说一天也就赚百八十块钱的样子，这是没法比的，但是当时我的决心非常大，所以我宁愿把这个场子交给我的同学们去做，我也要把这个模式跑出来，嗯当时我就觉得自己当时呢我就觉得自己一个人干不过来了，那么我就想让我的同学们也加入，一起帮我跟他们说这个想法，可以啊，我看你这个嗯这个婚庆公司啊做的还算成功，胡总啊，这个你说的这个事儿，我们愿意支持你，大家都是兄弟，所以我们4个人一起来

送这个快递，当时我们住的寝室是 2048，我就给这个团队起名叫 2048，然后这个开始大量的印这个传单，那我们的活就是特别特别多，从早上的 10 点钟到这个晚上的这个 12 点，就是宿舍门关之前啊，我们寝室有存件的有取件的，特别忙啊，虽然说一天只是挣的钱不多，因为我们定位很低，刚开始就一元钱，为了跑模式，那么我们今天的涨价涨到两块钱、三块钱，而且我们开始招募其他的这个兼职的学生啊 仅仅用这个半年的时间呢，我就招募了很多了，这个其他的学生，大概有 30 人这样一个团队来跟着我做这个事情，后来我们四个就不怎么做了，因为，这个我们就靠这个提成赚钱就足够了啊，到下学期开学的时候，我就在反思整个假期啊，寒假我就在反思你当时特别辛苦啊，就冬天嘛，那我们东北的天儿还是很冷的，我们穿着羽绒服，带着那种大皮帽子都动手动脚，然后冻耳朵，围脖手套全副武装。我说这么干，还是不行，俺能不能在源头上解决问题，我就去找四通一达，谈合作，然后呢我就跟他们说这个件儿呢，我们给你们发短信和免费的给你们送到学生的寝室，而我们不问你收费，但是我问学生，收费，这个模式，这个模式呢经过三个月真的跑通了，大部分的学生都是同意的，啊，都是愿意的，很少有拒绝的，啊特别是冬天的时候，那么我们呢这样一来呢就是说，第二桶金的尝试呢，算是成功了，那么之后呢我又把这个业务就是拓展了，反正我这个团队啊人是越来越多，然后呢学生有一些其他的服务，比如代去钥匙，或者是出去买个什么，小吃啊，但是大学生都懒，这个时候我去啊，这样的话，我觉得这个商业模式是非常非常 ok，啊，然后呢我这就是把这个团队建立起来，为大家服务、创造价值，后来我又买

了几辆这个出租那么做学校周边的小区、最后覆盖到整个锦州市区，我们都可以做这个跑腿的服务，但后来呢我又把这个模式覆盖到我家乡的盘锦，拿在盘锦也建立的团队，然后我把它整合在一起，叫锦州翔鹰物流有限公司，那么现在呢这个公司的利润还是相当可观的，嗯，那么这第二段创业经历呢就说到这里

说到第三个创业项目呢，是基于我的一个好兄弟，渤海大学车协原袁主席曲鹏，那么有一天呢他找到我说君哥跟你谈个合作，我说什么合作呀？他说现在这个北京 O2O 很火啊，有什么达达、爱鲜蜂啊，而他们用 O2O 的模式啊，就是不光光是线下的，而且线上也运营啊，但是这个模式在锦州呢还是没有的，他说就是我想在 5 到 28 分钟的时间内把超市的全品类商品送到学生的寝室，而且他们学院有个非常靠谱的兄弟技术非常了得，曲鹏这边做赌产品，但是物流这块呢我们根本就保证不了，所以说呢，君哥你手下有这么多物流人员，能不能支持我一把，最好我们能合作一起干，我也知道你这个啊有两个项目做的还可以，嗯当时那我们这个聊了很多，那天我现在记得很清楚啊，就是在我们寝室 2048，所以说呢。当时我们讲的是北京那里的投融资的环境，和这个互联网 O2O 的这个趋势啊，包括这个百团大战啊，什么滴滴丫与快递合并啊等等，那当时我们聊的很嗨啊。我也都是在一.关注着这个互联网创投圈的这个局势，所以说当时就聊了一次，我就一拍即合干啊我们一起干，然后呢，我来担任这个项目的 COO 运营总监，然后呢担任我们新组建的这个公司“锦州微讯电子商务有限公司”的常务副总经理，负责这个管理和运营，包括市场 嗯，可是这个事情啊，根本就没有我们想象的那么简单，为什么说没有想象的那么简单呢？刚开始就是说，嗯

我们学校是有很多的这个有大超市，比如最大的超市就是博大超市，那每年要给我们学校很多租金，那么我们这个项目做起来对他们是一个最大的危险。所以他们联合很多供应商不给我们供货，给我们造成了很大的困难。后来找校领导和其他的朋友几个月才解决，刚开始呢，我们主要是建立这个基于微信端的电商平台，这个也没有多少钱啊，所以说要是开发 app 的这个技术，我们是可以做，公粮帅一个人是完全可以完成，但是呢我们推广的费用啊没有那么多让同学去下载，这个很困难，不如做一个基于微信端的电商平台，让大家去啊扫码关注，我们都是好哥们，而且有各个社团、学生会的资源，帮个忙，然后来做这个事儿，还是这样的费用会小很多，那么经过大概是两个月的这样的一个开发，我们的线上平台呢就做出来了并成功上线运营，啊然后呢我们自己使用着还不错啊，我们把这个超市的全品类商品都登上去，然后呢按照这个图片的规格大小啊等等，我们做了很多的事情，这个事说说很简单，但是其实很麻烦，就是超市的每一个品类商品，我们都需要拍照，然后还要用 ps 调整格式，然后还要把这个文字打上去，真的是现在想想这个还真的是很艰难。但当时真是热血沸腾、激情满满。还要像超市那样，这个理货盘货，一盘呢可能说就是一个通宵，然后要这个第二天了还要接着干，啊把这个照片儿传传到这个网站上去，然后接着我们还要下去去这个让几个同学扫码关注我们快趣买这个公众号。然后就可以下单运营了。我们每天都要在食堂、教学楼，特别是寝室楼扫楼，效果还是非常不错的，当时我们是从第一单终于有第一大单了就很兴奋，可能是人家同学也要看着我们这个东西究竟好不好用，所以说呢嗯，当时我们有第一单啦，那种心情真的是无以言表哈，这个

我们得到了这个订单从 0 到 1 的突破，然后又从第一单拿到这个几单每天，然后几十单几百单啊，最后到暴单，而我们后来就是说把这个扫码这个活动越做越有意思，因为用我们软件购物的同学越来越多，那当时就是说到这可能说有很多朋友问我们这个，你这个模式是一刚开始就这样了，其实不是啊，我们是刚开始是选择和这种博大超市啊和这个其他的这个超市联营，而我们，没有验证这个商业模式是否可行在锦州，在当时的这个 13 年 14 年真的可行吗？所以我们之前先做了一个商业尝试，我们只负责这个线上的营销啊和这个线下的配送，然后我们和超市进行利润的分成，当我们做了这个，前后差不多两个半月的时间吧，嗯然后感觉这个还是可以的，为什么不想合作了呢，我们要受人家的白眼儿，然后人家又担心我们怕我们做大，所以说，那这种感情很不好受，所以说我们就自己开始这个全品类商品的上货，然后进行卖，那么当时也就是从几单到几十单的时候，当时有这样一个机会，就是学校也鼓励我们创新创业，然后我们参加了辽宁省第一届创新创业大赛，然后我们拿到了这个一等奖，所以说那当时我们的心情就别提有多兴奋了，那么也是在这个赛事上，我们认识了周哥和岳哥，那么他们就给我们投出了这个天使轮，啊天使轮，大概是一百五十万的这个资金，然后呢我们就加快了我们的建仓啊和跑马圈地，然后不断的向这个高校周边社区扩展，我们策略是深耕锦州，覆盖辽宁，然后还先把锦州的高校占领了，当我们这个做到这个一年多的时候，也就是说 14 年的时候，那么我们又获得了我们这个第二轮的这个投资，第二轮的这个投资呢，我们融了 300 万，那么总共呢我们这个项目呢是融了 470 万的融资，那么在这个辽宁的覆盖了 19 所高校和高校周边的社区以及

医院，当时这个项目里还有个子品牌，叫零食盒子。因为有些同学在早高峰和晚高峰的时候，他们等不起我们送，啊，所以说这个时段的物流体验是我们不能保证的，当时高峰时点下单的特别多，就像我们今天在北京，打不到车一样，虽然说这个车很多，但是因为这个需求这个时间段的量太大了，所以说我们就研究这个痛点怎么解决，如何提升我们的物流效率，一方面我们加大人手，还有就是想办法从终端上去解决这个问题，把这个零食呢放在这个寝室发放一个精美的零食盒子，那上面都是青春元素啊，都是年轻人喜欢的，后来男女寝室也不一样。我们先放上这个第一批产品的都是标配，然后就是嗯我们每个楼呢都会安排一个楼长，然后他会去调研啊根据我们这个情况呢，给我们反馈，每个寝室的学生喜欢吃什么啊，是吧，然后这个每天都会有记录，最后每个寝室都会形成学生一个精准的消费的画像，所以我们的这个尝试做的也是比较成功，为此我们扩张了很多大仓，然后学生拿起来扫码付款这样就可以了，所以说特别特别的方便这么个项目推出去以后呢，真带当时那真的是非常非常的受这个学生的欢迎啊，嗯之后呢我们这个项目呢就是在 2015 年 7 月的时候，先是在 2015 年这个年这个二三月份的时候，我们受到了当时锦州市委书记王明玉市长刘兴伟等市主要领导的接见，对我们的这个创新创业非常的肯定，然后呢在当年的 7 月份啊，我们又受到了这个省委书记李希和省长陈求发同志的这样的一个亲切接见，所以说我们的创业事迹也是被省内的各大媒体呀纷纷报道啊，包括中央的经济网啊，人民网啊，还有央广网都报道了，说我们快趣买啊，在锦州有这样的一群年轻人，有这样的一个创业的事迹。

12 北京那么差，我要去闯闯

经过这三段的创业的这个积累啊，也算是完成了这个资本的原始积累，啊当时我就想啊，我发现很多人都是离开了锦州去外面更广大的商业世界去竞争，其实我包括我说有高考的这个遗憾是吧，我就没有走出过辽西，但这个旅游不算啊，我这个人是很喜欢旅游的，走过全国各地，但是旅游毕竟是旅游，所以说我想就是我当时心中是对北京创业打拼特别向往，要是不去，去就去最好的地方，很向往，俺认为我们这个项目做到现在是有幸运成分，所以说我觉得，我们能不能去这个北京去发展，所以当时我就跟身边的几个好兄弟我说，我都讲了一通这个战略啊，我说我们心里格局有多大，将来我们就能走多远啊！心有多大呢，我们的舞台就有多大，我说，我决定这个去北京啊去发展一下，你们都愿意跟我去嘛，然后我这个姐妹兄弟其实是很不舍得这种安逸，放下这个已经既定的收入模式，安逸环境，而当时我也是想了一些办法就激他们去，最后呢我就是带着两名好兄弟的来到了北京，其余几个人还是留守在家里，那么，我们这个第一个项目做的是什么呢？当时我们是在北京是在这个宾馆里住了一个月，我们什么都没有干啊，嗯，这个为什么的？没有，因为我们不知道这个房子租在哪里是合适的，对北京虽然说也是旅游来过几次，但是呢旅游是旅游都是住宾馆里，后来我们经过一个月的调查，我们把这个住的位置选择在这个五道口就是华清嘉园，那么，我们终

于找到了心仪的房子，为什么选择这个地方呢？因为他离我心目中当中最向往的一所高校，清华啊北大都很近，然后呢又有这个毗邻清华科技园，然后离地铁也近，然后离中关村创业大街也很近，我们参加什么活动也很方便，然后就在这个看房子的这个过程当中啊，因为我们也是相当于住了一个月宾馆也是，找了一个月的房子，赶紧找到心仪的房子，真是太难了！而当时的我们挑到好不容易在这个华清家园找到了一套心仪的房子，虽然价格还是这个蛮贵的哦，但是呢这个很喜欢这个环境，所以说我们当时就想问，既然租房子这么困难，为什么我们不能租一套房子，然后再以更高的价格租给别人呢？当时这个就是想法，后来呢就跟几个兄弟商量啊，他们觉得这个想法可以，所以我们就在华清呢就租了一个 200 多平了这样的一个房子，当时是押一付三，然后给这个中介打电话，然后当时这个跟这个一些北京的朋友聊，他说那么你可以把这个项目做成像 you 家啊，像 you 加社区的刘洋一样，还给我介绍了很多这样的这个青年旅社和公寓，这是我第一次接触到青旅和民宿的这样一个概念，当时觉得很新颖。我来到北京正是七八月份，正是北京最热的时候，觉得各方面都不适应，兄弟们呆的也不开心哪里都不熟悉，也不如在家那边这个如意和方便啊，但是还是学习到很多新东西，所以说我就那个时候手里的资金还是很充裕的，诸如当时就跟这个房东谈了，我说我能不能租你三年？然后我把这房子装修，三年之后，我还你原样啊，其实这个到后来我知道这个完全是，链家家和自如的模式打法，虽然当时我也是想用这个房子进行一个实践，房东同意了之后我们就立刻启动了装修，所以说我们这个事情做得还是很快的，

我们装修那段日子里士气是很足的，然后买了很多书啊，买了很多这个架子啊床铺啊，啊大概是准备了两个月啊两个多月将近三个月的这个时间将我们才准备好，然后呢我们这个房子就上线了，当时就在美团、小猪民宿这样的平台，而我们的客流量就是非常的火，因为地理位置非常好，然后我们的价格呢，俺都非常低廉，我的定位就是八五后和 90 后，年龄大的我们也不接，我就打着这样一个青年的一个社区和感觉，所以说的这个生意还是不错的，但是这个好生意啊没有持续多久呢？有一天晚上我们最多人，住了 70 多人啊，就当时的这个门口这个保安，那这个大爷觉得我们是有很安全隐患的，可能 90% 是给举报派出所了，第二天这个中关村派出所又来说我们没有特种行业许可证，必须马上关，然后他当时就是来了五个警察，就是在那监督，我们就必须把租房信息在我们在这些平台上都撤下来，然后呢不能让任何人入住了，这个上下铺，马上立刻都拆除，当时这个海淀这方面管的很严，我们几个当时的心啊就要碎了，当时真是叫天天不应叫地不灵的感觉，然后也是找了这个派出所领导沟通了四次，但是呢也都没有什么结果，当时心情非常非常的失落与沮丧，而现在可能说出来是很平静，但是回忆都是痛苦的，啊当时这个，还把我们其中的一个兄弟啊给拘留了，代我受过啊！是吧，我的心里边非常的痛苦，然后呢这个他说我去你还能想办法把我捞出来，当然也是没有捞出来，当时这个北京那是谁也不认识啊，这个找了一些朋友没有什么用，所以说这个我的这个好兄弟呢就是说，也是在中关村派出所里踏踏实实蹲了三天，嗯后来呢这个项目没有办法就算失败了，我们也只好找其他的房子，因为当时我们几个人

住 200 多平的房子实在是太奢侈了，所以说这个房子就退了，我们整个连装修啊带这个给中介的费用啊，到这个毁约呀，我们赔给房东的，我们这个项目损失了几十万，当时，可以说给我的打击非常非常大，俺刚来北京咋就碰这么大的挫折，是非常非常的痛苦，非常非常的绝望，啊，那个一个季度吧，大概是有三个月的时间呢，我们几个什么都没干，就是吃了睡，然后喝酒，而没有做的有意义的事儿。他们说不行回去吧，我果断坚决的说不行！回去了这才两个月，不让人笑掉大牙，在哪里跌倒就要在哪里站起来。只是经常去参加一些什么创投圈内的这些活动去学习

13 转型互联网 +

直到这个有一次啊我在这个高端宴会上跟我们这个现在的合伙人姜总，姜总是和我们父母年龄差不多的人，那么用他的话说，他这个微信和支付宝的也是刚刚学会使用，之前是房地产开发商，还有做和房地产配套的下游产业，然后呢他就想转型到互联网行业，姜总是高瞻远瞩，他觉得传统行业势必要跟着这个互联网大的趋势，这一定是有更大商机的，啊当时呢我们这个想法其实比较简单啊，当时他就说这个小胡啊我们能不能一起做，当时大概为了这个事是有着个七八次的这样接触，我觉得姜总人非常非常的好，而且创业精神非常的足，他身上有我很多需要学习的优点，而且非常的沉稳，啊有老大哥的风范，俺是被他的人格魅力吸引了，所以说我觉得和姜总一起来做这个事靠谱，当时其实我们想法很简单，那就是做建筑领域的软件服务商，然后到后来呢，我们招了这个技术团队包括产品经理大概 20 人，然后我们就开发为建筑企业量身定做的管理软件办公 oa，这里不得不说我们招的产品经理没有建筑企业经验，当时所有的流程图都是姜总一点一点按他的思路经验摸出来的，当然等我们做完了，经过这个四五个月的时间加班加点总算开发完了，然后再去招聘销售，等我们销售的时候呢，发现市场上，有比我们做的很强大的，做得好的很多年的，比如说广联达，新中大，他们在这个市场上占有很大的份额，而我们作为后来者销售出去很难，后来我们就进行艰难

痛苦的反思，啊那两个月，然后就把我们这个软件而变成一个免费的产品就赠给你，就像我们去粥铺喝粥啊是不花钱一样，啊，我们就是后来呢我们就转型做什么呢？哎我们想做平台吧，怎么做呢，就是说把建材供给方和需求方都找到我们这个平台上来，就像阿里的淘宝一样，嗯我们用 3 个月的时间找到了 1000 家供应商，告诉他们免费增加销售渠道，80% 的商家都是愿意的。然后呢搭好平台给你装店铺，然后把需求方的也放上去，精准的投放了大概 200 万元的广告，这样的话呢我们就想打造一个基于建筑行业的阿里巴巴，但凡你想这个需要什么建筑材料的时候，钢材啊，辅材啊像门窗节能灯应有尽有，虽说当时我们是基于这样的思路去开发这样的一个平台，后来姜总说我们要做一站式服务，因为建筑企业呢就是很缺钱，然后我们就给它进行贷款啊叫供应链金融贷款，然后呢，下游呢就是说我们还可以做这个集中采购，类似于现在的找钢网啊，这个就是变单体采购为集中采购。比如说一吨钢材，你一个企业去采购呢，可能说需要 2000，那么我一百家采购可能就需要 1500 块钱，而只有我们直接跟钢厂谈就可以了，不过现在我们这个跟这个首钢鞍钢宝钢啊都建立了很好的合作，而且呢我们现在已经有一百多家的著名的建筑企业来使用我们这个软件，因为我们现在这个软件变成是免费的，而且我们能够解决这个建筑的最后一公里问题，建筑行业最后一公里的问题，比如施工现场的工人很多啊，项目经理要过去几百人流动量非常大，我们用手机来打卡，我们所有的模块儿都是为了建筑行业量身定做的，从这个项目招标立项一直到这个项目的结算嗯，所以说呢我们这个项目主要是解决三大痛点，第一个是

建筑行业的资金难，第2个是集中采购啊，那么第三呢就是这个我们的供应链金融，而我们完全把这个软件呢变成免费的，就要360杀毒软件一样，那么在做这个项目当中的我也找到了自己的信心，啊，原来的这个旅馆事情也并没有放弃，又在这个安利路啊、奥森、还有这个大屯路啊，我们又建立了三家的这个青旅，但是现在我们学聪明了，我们把这个青旅呢挂靠在一个有牌照的旅馆，啊也是一个这个同行业的大哥啊朋友介绍认识的，挂靠在他的牌照之下，然后我们正常的经营，那么现在呢生意还不错啊，我这个人做什么就是较真儿要么不做，做了就一定要做得更好，在哪失败就在哪里爬起来。现在我们这个筑库平台我是投入最多的精力有百分之八九十的精力呢都在这个上面，那么其他的生意呢都是比较稳定的模式，把传统的生意，目前呢我在筑库网担任联合创始人，那么首席品牌官和首席营销官，那可能讲到这里了，我的创业故事呢就到一段落了，总体来讲呢啊就这个四段创业的经历。

第四篇

创业知心话

14 关于创业的战略思考

作为一个创业者来说，战略是很重要的，我非常喜欢就是读毛主席的一些著作，他有一个著名的这个军事理论，在战略上要藐视敌人，在战术上要重视敌人。因为在任何一个时代，军事理论一定是先锋，军事如果打败了，那是要就是死人的，而我们商业就是只不过是赔钱啊，但绝对没有性命的危险啊，所以说用军事理论做商业的事情，这是降维打击，而降维打击通常都是可以制胜的。用军事的思维去做商业企业，就是降维打击。

降维也就是说用军事来做商业，因为我现在做的还不是那么就是那么大那么强，但是我就是在我的这个这个商业帝国里面，我就是用这种军事思想来布局的，我觉得用着这套思想来做这个商业商业战争就是就是非常的快乐，手到擒来。在北京啊就是做一个新的项目，把这个新的项目这个拿到三四线城市去做，然后把这个我们一线城市的这个优秀的人才带到三四线，这个我觉得这个我试验过，基本上是必胜的。

为什么说商业模式就是降维打击的呢？商业模式我说的就假设我在三四线城市做了一个支付宝，他可能说在北京玩儿，但是三四线城市，所以没有，其实我就看到了这个热点，我向珠宝公司申请了这个代理，我去铺三四线城市的这个支付宝的富商，然后赚的是流水，所以说我就觉得这个就是一个风口，就是我觉得

它是一个风口。你看就是说我原来的时候可能说这个广告不知道怎么去头发，但是我在北京呆了两年多的这个时间，我知道了这个要怎么去投，我现在就是比较热衷于头这个事，在这个 15 秒钟的电梯里会去投一些这个针对这个白领的人群，就是精准的。从这种我说的这个将来就是就是从一线城市正在用的这些，不论是在品牌渠道营销，然后战略这个战术方面的管理，然后就是，用到三四线城市去，他就是可能说相对于我自身的原来是一个提升，但是对于在三四线城市当中，对于我同类的竞争者，那么我就肯定做的这个，自身的综合能力，包括战术战略做的就比他们强了，这个就像我原来做的广电行业一样，就是主持人拿着编导给你写的稿子，你一定有一个二次的口头加工的这个能力，变成口语化，可能是他写的那个，但是你说出来可能会更加有劲，对象感亲切感交流感。这个就是说一些一二线城市拿过来的这种经验，结合你自身，我就感觉不费劲儿，就给他结合当地的这个风土人情和这个世纪的这个商战的这个战场。

现在我开始布局在辽宁，有像创业的这个想法的，然后我开始就给他们做一些辅导，然后在小金额上了，就比如说他们缺个三五万，我直接就给他们拿了，拿这个钱，我现在在做这个事儿，我想就是在这样的城市来布局我的生活，我只要只要看好这个团队，看好这个项目的本身，我就给他拿这个钱，这个投入就是我失败了，就当扔了成功了，就当我这个就是做一点儿这个好的事情，反而更多的是我这在商业上的一个探索，在这个生态方面的一个小小的一个布局。

15 千军易得，一将难求

有的人是一个人在创业，然后大部分人都说创业精神。一个人没有办法全面到可以把所有的事情都做得更好，所以我的创业是一个团队的创业，而且我把他比做成这个不太好找的一个团队，因为我觉得，创业团队一定是一个航母战斗群。CEO 在里面的角色，就是定战略找人找钱找资源，他一定是在这个航母舰队里面的这个指挥舰，但是也还要有防空，有这个综合补给，也要有很得力的干将，这样一来的话，你才是一个战斗力很强的团队。当然，即便是在北京这样的一线城市，这样的人才也不是很好找，我就发现能具备这样一个航母战斗群，没有短板的团队还是很难找的，基本上他们都是在某一个模块外包，比如说技术外包，产品外包都是这样残缺不全的。

如果说现在拥有这样资源的这样一个团队，一定要互相珍惜，彼此不要是因为这个内部的利益而发生内斗，导致这个团队解散了，或者是感情淡了，我觉得这个是比在我们商业当中失利了还有失败的一件事情。没有这样的这个资源的这样的 CEO 或者创业者，那么就努力的去找，找到这个能够陪伴你走完一生的人。我觉得那样就是也不要太着急，有一个好的耐心，然后做好自己的事情，那句话说就是说你如果说有一个很好的草原，那这个良马自然会过来。从做人来说，首先就是要正直，要善良，要诚实，这个是做人的一个根本。另外就是说根据他这个资深的岗位，我

们现在就人岗匹配，那比如说他是做技术的，我不要求他特别健谈，但是他技术一定要过关，他很宅不爱说话，甚至有一些邈邈，这些我都是不会看的，因为这不重要啊，在这个基础上这个人品没问题就行。

关于凝聚力，我不排斥画饼，但是我觉得画饼要一分为二，我觉得这个合适的理想我们还是要有的，那就像目标一样，今年我们要做什么啊？拿下多少市场份额，明年要做什么，大家一听啊，至于我们现在这个能力，我冲一冲拼一拼啊增长了 30%-40% 问题不大吧，这就是一个目标，然后第二点就是说我会给这些重要岗位的人都给他股权。

16 做极致的产品

就是每一个创业项目都有自己独到的产品，我觉得我在产品上没有太多的发言权，而更多的是基于对于产品的这种战略宏观上的一个理解。但是如果说没有好的产品，作为一个创业项目的生命都是空的。就举个最简单的这个例子吧，我就分析一下现在我们大家都很熟悉的两个品牌，一个是西少爷，一个是皇太极，他们俩基本上是同时起来的，皇太极做的是煎饼，但是这个煎饼呢我也是每个口味都尝过我的一个，给他的一个评价，当时我就对自己的几个兄弟说，我说太难吃了，我说不知道为什么这样的产品能够在互联网的风口上能够吵起来，但是我这个话给人说了没多久，半年的时间都没有到，我当时也是在中关村创业大街创业，那么这个皇太极就黄了，这店就关了，而这个西少爷呢，我觉得他这个肉夹馍儿做的还真的是蛮不错的，饼挺脆，而且这个这个肉呢也很香。孟冰他也是我们当时这个一个就是一个青年领袖，我听过他群里的分享啊，他也是我们这种企业咨询的一个顾问，然后她就坚持做单品，你看他现在这个品类，他拿了这么多钱，他应该能扩张很多这个，不过主食他都没有，为什么呢？他就坚持做机制，就像农民说的一句话，他说我一定要做这种中式西餐的领导者，他要把这个肉夹馍和这个什么凉皮儿啊什么做到极致。

结合我的第一个产品，就是甜蜜之约做的是婚庆，就是说我的产品是说针对高中低档不同的这个客户群，那么高端呢就是当

地的一些大老板的女儿儿子结婚，或者在当地就已经很有地位的政府机关这样的，他们就是这个品质就显得非常的高端，然后这个套餐的价格他们也不在意，价格主要是在于用现代的话来说，就是用户体验全程的给他们服务，然后我们给他提供的这种婚礼的现场，是不是够华丽，是不是够炫啊，是不是让他们就是能够体现他们的身份气质和地位。这个是高端用户。然后那种中端用户，像这个白领啊这样的，上班族，这样的普通的年轻人，你要给他们提供一些就是个性的，有特色的服务。还有一些人结婚很注重仪式，是为了让亲朋好友知道今天我儿子结婚了，然后收一些份子钱就可以了，他们不愿意在这个事上过多的铺张和浪费。所以我们的产品也是针对这三类不同的人群有不同的心理设定了这种不同的服务。

17 成功是熬出来的

创业是一个九死一生的事，可能说很多人都是在书本上理解这句话，然后你没有经过从一到多就不会理解。民间有句话说的很通俗，多年的媳妇熬成婆，我觉得创业这个事儿就像煮粥一样，小火熬才能好吃，有些时候不是说，你有豪华导师阵容，豪华团队的阵容，就能迅速的发酵。

我用这个实际的案例来分析一下，就是当时我们做“快去买”这个项目，当时这个概念很火，跟我们同类的竞争企业不是在北京做的很大的邮包，现在也还活着，然后我们也融资了这个钱，然后也急速的扩张，但是我们没有考虑到其实我们的底座包括管理呀，包括渠道和品牌，包括供应链很多都不稳定，极速的扩张是有问题的。这个项目持续了三四年，到15年的下半年，就遇到了资本寒冬，我们其实是没有钱了，这样就惨了，你这个团队就只能关店，你不关的话你会导致整个崩盘，只能拿自己的钱帮你垫，但是因为这个盘子不大了，你这个人员开支啊，包括场地呀，这个房租啊都付不起了，这个时候就是束手无策，然后就是真的是要快挺不住了，然后我们没有办法就把这一些很多就是忍痛割爱的店全部砍掉，最后只留下几个店。

我这里面就要多说一句，就是千万不要冒进，还有对形势的判断，可能说也不是会那么精准，我当时就坚持。我就坚持我这个事儿是能为大学生创造价值的，啊他们没有我这个事儿，就是

那我们关了几个他们就问我们什么时候能开业，他们就是想我们想的话，这就是大学生。我是刚需，提供的是高频，你做的事有价值，所以说我觉得再难我也要挺下去。我这个人的骨子里就是不服输，就是不甘心，我宁可把自己的生活费、信用卡我都可以去透支，我也要把这个事儿死撑烂撑都撑起来，我是一个这样的人。现在再回过头来看，可能说没什么，幸亏当时撑一场，但当时就是说理智的选择一定是放弃吧，就这样。

18 创业有风险，进入需谨慎

作为一个 90 后的创业者，我赶上了一个好的时代，我的创业历程可以用白岩松老师的那本书的名字来概括，痛并快乐着。我不鼓励 95 后的这些大学生在校期间或者是毕业之后就选择创业这条路，因为现在这个大众创业万众创新的这个风潮刮得很火，但是我觉得我们一定要有正确的答案，就是理智的去解读这个政策，他是鼓励那些有经验的或者性格上适合创业的人。就是说我们大部分的这个大学生还是比较适合职场的锻炼，比如说我适合做老师啊，考公务员呢，然后参军呢，我觉得这都是相对来讲比较稳定的一个上升渠道。而选择创业呢这个真的是九死一生，但是也鼓励那些真正的有头脑有智慧有项目，然后不甘心的不服输的这样的有坚韧性格的人，选择创业的这条道路。

我觉得这个社会就像柳传志老师说的那样，这个企业家是这个社会的这个中流砥柱，才是创造利润的这个一个社会主体。所以说有能力的朋友和同学而选择创业呢嘛。现在也有很多的创业辅导，孵化器，包括各种培训呢，我觉得这些，就像我们打游戏打怪一样，都会对自己的创业技能是有提升的。我觉得只要有这个基因，都可以拼一拼搏一搏，但是一定要遵守一个原则，那就是，循序渐进。但是呢就说只要选择了开始了，特别是有这个情怀有梦想，就是想做企业家的这群孩子，我是非常鼓励他们去尝试的，因为他们心里就想做像留着像做这个柳传志这样的人，想做这个象马云这样的人，想做刘强东这样的人那么多。我会用自己的资源去帮助他，去提升他们。