



冯津 (本刊专家委员会委员)

汽车维修高级技师、高级工程师, 广州合赢教学设备有限公司董事长, 广东省职业技术教育学会专家委员、全国新能源汽车专业建设指导委员会及教材开发编委会副主任委员, 全国中高职新能源汽车专业建设指导委员会发起人之一, 获得发明专利及软件著作权证书27项。

从铸剑到亮剑的奋斗历程

◆文/广东 冯津

光阴似箭, 毕业已有二十年, 创业之梦在褪色的青春中逐渐亮色。有被骗的痛苦, 有办汽车职业学校的快乐, 有开公司的喜悦, 有被称为专家的欢心, 更有校企合作中的无比满足。虽然探取成功“真经”之路也曾遭遇各种“妖魔鬼怪”, 但因为有利剑在手, 最终也都一路走过。

大学铸剑——练就谋事之目标

我于1991年进入长安大学学习。在这个“练剑炉膛中熔炼”, 使得原本脆弱的我变得意志坚强, 我的人生“剑胚”开始成型。大学培养了我想做事、敢做事、能做事、做大事的职业理想, 同时也培养了我做事有毅力、耐力、魄力、亲和力的职业精神。

初进大学, 我性格较内向且缺乏自信。当时汽车系要求宣传委员组织班里的文学积极分子写文章, 我作为宣传委员, 有感而发写了两篇文章并署名李岁桥。稿件上交后不久, 汽车系学生会宣传部部长兼校报记者团团长胡颖, 向我打听谁叫李岁桥, 并称文章准备在校报上发表, 并想请李岁桥谈话发展其为校报记者。听此消息, 我既激动又尴尬, 激动的是我的文章能得到如此认可, 尴尬的是我不知道如何说明那文章其实是自己写的。这就是刚进大学青涩、胆小的我, 但从那一次我的文章被认可后, 我的大学生活开始从暗淡走向亮丽。

因为在汽车系宣传部担任宣传干事, 我的画画、写作能力得到了表现的机会, 这

给了我追求更多的热情和勇气。后来我进入了校报记者团, 因为做事勤快而成为团里的“三剑客”之一, 并经常在校内、外采访一些新闻人物和校内重大新闻事件。校报文章的发表让我在学习专业课程之余开始做文学梦。功夫不负有心人, 我的文章开始见诸《女友》《深圳青年》《西安晚报》等报刊, 受到《女友》达明编辑的亲睐并担任杂志社特约审稿和栏目撰稿人, 这些“不务正业”让我在旁人羡慕的眼光中更加自信和勤奋。

再后来我担任校报记者团的团长, 在校报张宪老师的带领下负责校报记者团的管理工作, 这段经历让我从稚嫩的雏鸟变成展翅的小鹰。记得街头卖报纸的情景, 大家信心满怀但结果却令人大跌眼镜。理想与现实的差距让豪情万丈的同学垂头丧气, 究其原因我认为首先象牙塔内的天之骄子没有胆量和勇气面对街头陌生人, 其次是缺乏分析问题的实际经验, 同时还缺乏持之以恒的拼搏精神。经过街头卖报的洗礼, 部分卖报业绩不好的同学信心受到打击纷纷退出了卖报队伍, 我一直坚持且业绩最好。卖报经历对我未来的人生历程起到了指引方向的作用, 对于培养我立志出人头地的“野心”、观察分析事物的能力、与人沟通交流的习惯、养成吃苦耐劳和持之以恒的精神有莫大的帮助。

玉不琢不成器, 铁不炼不成钢。大学熔炉的高温锤炼铸就了我干一行、爱一行、精

一行的“剑魂”。不论是大学搞“不务正业”的文学创作, 还是街头卖报小经历, “勤(勤奋、勤恳、勤勉)、悟(悟性、悟道、悟事)、敏(敏锐、敏捷、敏行)、纳(纳言、纳贤、纳新)、修(修己、修品、修德)” 五字人生信条已经开始在我的脑海打下深深的烙印。

毕业磨剑——练就做事之胆量

毕业后, 我被分配到中国交通长江汽车保修检测设备成套公司工作, 隶属中国长江航运集团总公司。公司曾经的辉煌和现实的凋零让刚毕业的我有一种跌到冰窟窿里的感觉, 以前听说的住房和工资全是美丽的“传说”。我的住宿被安排在公司楼顶搭建的阁楼里面, 不能直腰站立, 阁楼作为临时仓库堆放有大量汽车油漆易燃物品, 晚上不能点灯, 每天只能抹黑进去睡觉, 睡觉的床是用两张沙发拼接而成。面对现实, 我想改变不了环境就改变自己, 从改变工作态度和行动效率开始。

初到公司总经理分给我的工作是到处找维修企业、推销汽车保修及检测设备。汽车维修企业在20世纪90年代初还是处于“星星之火”的状态, 数量少、效益差、装备差、人员素质不高。外资或合资的高档轿车维修企业根本看不上我们的设备, 山寨小厂基本无钱买设备。或许是没有信心或许是怕吃苦, 早我去的同事每天都是一杯茶一张报纸和几个电话混半日。混日子不是我毕业时的职业理想, 做不出成绩负有公司

领导的期望。因为有在街头卖报纸的经验，所以我整日“傻傻”地在外跑维修企业并推销产品。期间尝尽酸甜苦辣：有做过很多无用功的无奈，有不受欢迎被赶出大门的苦恼，有遇到送货不给钱的愤怒，有遇到强大竞争对手而自感无力回天的自卑，诸如此类，不一而足。

天道酬勤、商道酬信、人道酬善。当时汽车轮胎平衡机算是比较高档的检测设备，大多是合资或外资大型维修企业才会购买，一般的修理企业根本买不起也舍不得买，公司一年也卖不了几台设备。我毕业五个多月就卖了一台，而且偏偏还是卖给了谁都不敢相信的个体户轮胎店。从开始接触用户到最后购买我整整花了五个多月的时间和精力。当第一次听到用户打算买平衡机的念头时，我帮他写了一篇关于可行性分析报告，专门分析了购买时的风险和投资回报周期及营销推广方案，然后再耐心帮用户分析市场竞争状况，这个可行性方案让个体户老板有了购买的初步信心，但真正购买仍然走过漫长的等待期。如果没有耐心，一般人会弃之而去，但我坚持到了最后。成功营销后为了让个体户老板不至于投资失败，我又继续辅导他如何利用平衡机赚钱，最终我成为了那位老板店里的“活广告”，之后他还帮我介绍了不少生意。这是努力带来的“双赢思维”和“双赢结果”，后来我开办的公司叫“广州合赢”就是此时打下的烙印。

这段日子，促我成长壮大的事情还不少，现实的无奈不仅没有让我消沉，反而工作的不断成功让我变得更加富有激情和自信，我想这些应该和大学得到的磨练分不开。毕业刚好近一年时，公司领导找我谈话，对我的表现给予很高的评价，准备向上级推荐我接替他做总经理。我听到此消息，惊喜且惊恐。不分白天和黑夜“傻傻”工作带来领导的信任，这固然让我感到欢心，但是我的资历比不上其他早毕业的同事，而且我自感社会经验还不够多，无法驾驭公司的整体运作，只能望“总”兴叹了。

宝剑锋从磨砺出，磨剑是痛苦的心灵历程。在长航工作的日子也算是我走上社会大学拿到的另外一张文凭，这所社会大学培养我更多的是情商，而情商的锻炼是我人生的无价之宝。人们常说，社会是一个大染缸，进入社会我没有被染缸染黑，我想这和我大学时立志挥剑斩魔闯天涯的理想有很大的因果关系，应该是情商主导的结果。

创业试剑——练就驭事之力量

大学毕业在央企工作一年转正后我的月工资才700元，老实说工资和发展机遇离我理想有点太远，但我认为比工资更宝贵的东西应该是工作经验的积累和获得一些业务资源，这比我省吃俭用一年才积攒1500元钱应该更加有利用价值。

创业的第一个公司叫“武汉五星汽车保修设备有限公司”，我是创办公司的极力推动者。所谓的“五星”其实就是五个创始股东，我是其中的一“星”，负责公司的筹建和市场运作。创业初期是困苦的，从市场需求的分析到公司的目标定位，从公司的装修到股东人员的磨合，从市场开拓到客户关系的建立，事无巨细都需要去完成。

忧患中创业需要承受来自各方面的压力，甚至忍受各种非常人所能承受的挫折和打击。我在公司被总经理称为没有蚊子睡不好觉的“怪人”，这既是开玩笑的话语，同时也包含对创业艰难的幽默调侃。

成功需要付出，付出不一定会成功，但成功的背后往往是常人难以忍受的煎熬，甚至是毁灭性的打击。在我们创业的初期就曾交过巨额“学费”，由于社会经验不足和急于求成的心理，也有导致自己被摔得头破血流的案例，在尔虞我诈的商业环境中，很多心思不正的人就想利用人性的弱点骗钱或者借鸡生蛋，这样的案例我经历过好几起，如规定货到付款但货到安装调试后，对方又扯各种理由拒绝付款，这样的人我曾经想与之同归于尽，但转念想一想我的人生路还长，

还有未完成的梦想，与其与之缠斗不如再去做点更加有意义的事情。

我的首次创业通过股东们不懈的努力获得了最终的成功，我们公司第一年就全部收回投资外还盈利三十多万元，应该算是惊人的业绩了，一年之内我们“五星红旗”在湖北省内好多地方“飘扬”，当初不看好我们的人或一直想置我们于死地的竞争对手都啧啧称奇。在这个发展过程中我担任的角色算是比较多的，承担的重任也是比较大的，所以我们总经理把我封为“商务大臣”兼“外交大臣”，广告策划、设备维修、市场推广、售后服务等只要能干的事我都去做。我相信天上从来不会掉馅饼，成功女神只属于那些为成功积极准备和脚踏实地的人。

每个人都有渴望出彩成功、渴望实现理想、渴望得到尊重，但成功需要奋斗，需要面对失败不停地调整自己。作为创业故事的主角我一直在用心学艺和用心“演戏”，从拿剑到挥剑、从挥剑到论剑的招招式式的背后都有用心与用力的付出，创业试剑算是我人生故事中的一个章节，有冲动的简单思维，也有弄潮的激情，有跌宕起伏故事情节，也有自我满足的漂亮结局。

有利剑在手，谋事有心，遇事有力，遇难能挡，这就是我的创业试剑心得。

成业亮剑——服务职教之改革

创业的初步成功没让我获得太久的喜悦就迎来另外一场考验，我面临事业继续发展和爱情即将到站的单项选择。经过艰难的决策我最终选择了退股离开武汉到广州发展。

初到广州，我没有当地户口且不懂粤语，到处碰壁。几经曲折找到工作，无周末休息日，若休息需要请假还要扣工资。我负责汽车检测维修设备的技术培训、设备安装调试等，技术服务的工作性质需要常年在外出差。

机遇随处都有，要么因为表现出色别人给予，要么自己靠努力去争取。我跳槽到丰



田4S店工作应该算是被动获得的,被中山一家大型轿车维修企业聘为副总筹建丰田4S店。对于这份工作我抱有极高的热情,利用晚上的休息时间帮修理人员补习汽车维修理论知识和文化知识。我希望彻底改变修车靠“拆”东西找故障、“猜”故障找问题等经验式的被动落后思维。虽然我不计报酬的付出得到大部分人的认可和赞同,但也有毫不领情的修理工。

我认为时间会改变一切,过分留意别人的看法反而限制了自己的才能发挥。我一边从事企业的日常管理工作,一边和修理工打成一片并学习汽车维修技术。因为对汽车维修怀有浓厚的兴趣,所以对于那些难度系数大的疑难故障我常常是“修不好睡不着觉,修好也睡不着觉”。我至今清晰记得修一台奔驰S600,维修进行了一个星期没有任何头绪,有天夜里我梦到三元催化器堵塞,于是半夜我把几个修理工叫到车间去验证,结果很快排除了故障。因为帮修理工解决了不少他们认为不可能的疑难故障,加上我平时不停的钻研英文资料、电子控制技术等这些修理工难以企及的东西,所以我的威信开始逐步在修理工中建立。

人要成功需做到“两放两吃”,即放下架子,放下面子,能吃苦,能吃亏。为了钻研技术我像汽车节气门全开大负荷运转一样工作,也因此成为广东省知名的汽车电脑维修“外科手术”专家;因为经常在业余休息时间不计任何报酬,培训修理工技术知识,

又具备汽车维修企业的修车和内部培训经验,后来我调到华南理工大学担任老师,从事汽车维修工职业技能培训和培训设备及软件开发工作,这对于我后来自己创业开办职业学校和公司奠定了成功的基础。

朝有所想保持敏感的思维,暮有所悟保持思想的提炼,这些都是成功必须具备的。在学校我发现学生所具备的专业技能与企业所需不匹配,而在华工职业技能培训中心培训修理工则发现其专业知识之薄弱。这促使我下决心开办一家有特色



的汽车职业学校,以解决维修企业需要的高素质高技能人才问题。2001年前后职业教育不仅弱势而且办学环境较差。起步的艰难可想而知,但世上无难事只怕用心人,我的办学之路在艰难中“挂挡起步”。为了创特色就发动老师们研制各种汽车教具,没有教材就带头和老师一起搞教材开发,没有就业门路到处跑修理厂……随后并喷式的汽车销售

导致行业需要大量的汽车维修技术人才,加上我们的办学定位专而精,所以开办职业学校还算顺利。

开办职业学校只能算完成了事业发展需求,但自我实现的最高需求应该是现在开办广州合赢教学设备有限公司,以开发硬件和软件服务整个职业教育。职业教育需要更多的创新和改革,所以创新信息化一体化职业教育新模式、创新校企深度合作新机制、创新教师综合职业能力培养新方法等富有挑战的工作等待领跑学校教学改革。同志同心同路同教学改革目标,创意创新创造交流合作平台,合作互助,共创共赢,这既是我服务职业教育的战斗宣言也是我的行动指南,更是奠定我在行业影响的关键所在。

我一向乐观看事,认真行事,执着做事。公司从创业到现在拥有90多人的规模,虽然算不上成就很大的事业,但从我个人发展的角度还算相当满足。虽然科研创新吃了一些苦,校企合作吃了一些亏,但受到同行的称赞;虽然教学创新啃了一些骨头,却得到学校的认可。

梅花香自苦寒来,宝剑锋从磨砺出。二十年铸剑到亮剑是一段心路历程,有起有伏、有苦有乐,但不怕吃亏、不怕吃苦、不怕困难这就是我算不上成功的人生总结。M

