

翟磊，男，1972年3月出生，湖北理工学院电气学院中九零电（1）班学生。他由初中毕业进入学校的一名中专生，才疏学浅，但对生活充满美好的向往和憧憬。1993年6月从学校毕业，出校门踏入社会；2003年原就职国企改制，成为一名下岗工人，后反聘回原单位；2004年3月辞工开始创业，现在在鄂州市拥有二家公司，一个店铺。



心若在梦就在

翟磊毕业后，分配到鄂州市一国有企业华源电子实业有限公司（湖北重型机器集团有限公司与香港合资）工作，任设备操作工。虽有中专三年专业知识作基础，但与实际应用还是有很大的差别，很多专业知识是一知半解。为了能够做好本职工作，在工作之余，他找出专业书，结合实际专心学习。每次维修师傅在维修时，他总是在一旁主动帮忙，虚心请教。工作半年，得到维修班一致好评。1994年在考到电工证后调入维修班组，成为一名电气维修工。由于他的刻苦钻研和勤奋好学得到上一级领导的认可，1995年送往上海参加学习培训，1996年公司又派往深圳进行交流学习。

他性格活泼开朗，自信、乐观上进、善于沟通，三年多扎实的工作实践中，以充沛的精力，刻苦钻研的精神努力工作，稳定地提高自己的工作能力，1997年被公司任命设备主管，主要负责公司设备管理和维修工作。

有了公司领导的器重、认可，在工作上他投入更高的工作热情，更加积极工作。同时也对未来有了更加美好的展望。

看成败人生豪迈，只不过是从头再来

没有想到好景不长，1998年国有企业改革全面展开，国企不再是铁饭碗，大批的工人纷纷下岗。2003年随着中国国有企业改革浪潮风起云涌，他也转眼间从集团公司国有企业职工变成一个下岗工人。人生路途上，这个前所未有的重创让所有中国工人困惑、彷徨，眼前一片迷茫。

放在他面前有两个选择，一是与原有集团公司办理所有手续成为一名真正的下岗工人；二是从国有企业职工变成一个打工仔，回原公司工作。改革急浪把他从前的所有激情，美好的展望都粉碎了，过去的憧憬变成一个遥远的梦。现有公司经营状况一落千丈。未来的路在哪里？他该何处何从？

一辈子替别人打工，当一个打工仔不是他的理想，从农村走到城市的他，那个曾经让农村邻居们艳慕的铁饭碗顷刻间碎了，可以说，这个时候的他已经不知道什么是理想了。

那时候每个电视台都在重复唱着一首歌，著名歌唱家刘欢演唱的《从头再来》，刘欢激情豪迈的歌词唤醒了他，他暗暗下定决心，我不能随波逐流，我要树立新的理想，我要从头再来！看成败人生豪迈，只不过是从头再来。

破釜沉舟，艰苦创业

铁饭碗既然碎了，他想一辈子替别人打工，还不如自己创业。刚好他的一个朋友在长城电器集团负责河北省销售公司总经理，在他朋友的帮助下，他拿到长城电器集团鄂州经销权。

他下定决心后，2004年3月，在鄂州市武昌大道三八粮店处租下一个店面，付完租金，买来货架，办完一切营业手续后才发现，手上仅有的一点钱用完了，但是货还没有发回来。上班十年来结婚、买房子，已没有任何积蓄。长城电器集团那时对一个从未做过销售的他是没有信用度的，必须全款发货。回到老家，在亲戚朋友帮助下终于借到三万元进了第一批货。

在此同时，他向公司递交了辞职书，但是当时公司并没有接受他的辞职，为了挽留他，公司答应让他一边上班，一边创业。那时他妻子上班的企业也由国企变为私有，经历过改革动荡的企业几个月没有发出工资。也许内心确实有些不踏实，他让妻子先辞职负责看店，自己暂时把工作保留，最起码家里开销，孩子每个月的开销有一点点保障。

真正开张后，才知道全中国做低压电器的生产及销售95%的是浙江人；才知道开低压电器店与传统其他开店做生意有很大的区别，不是一开张就有客户，所有的客户群都是有固定的采购商店，所以店开张一个多月，没有一个客户上门买货。他每天上

午在公司抓紧时间把工作安排好，下午抽空到各个单位去跑销售。由于对销售工作的不熟悉，远离家乡也没有任何亲戚朋友帮助，他骑着自行车跑遍了鄂州的大小企业，送资料推销产品。他也记不清，多少次被企业领导拒之门外，妻子在家带着3岁的儿子看店，每天没有顾客上门，举步维艰那段时光让他妻子很多次想打退堂鼓。

面对困难重重，看不到一点未来，但他并没有气馁，他想一切事物的开头总是困难，唯有付出更多的努力，而不是一有困难就放弃，2004年5月，他决定破釜沉舟，不给自己留一点后退的机会，坚决地谢绝了公司领导的好意，辞掉了原公司工作，回来和妻子一起，一心一意、艰苦创业。

认定目标，坚持不懈

从此以后，他每天一大早起来，马不停蹄地奔跑在鄂州市内大大小小各个企业厂矿，慢慢地好多客户被他的诚意，坚持所感动，功夫不负有心人，他们也有了自己固定的客户群。

但是万万没有想到的是，稍稍有一点转机，却再一次让他遭遇波折。一些小厂、小企业没有自己的电气师傅，添置新机械设备必须要配置电气控制及保护。他根据客户的这些需求，专门聘请一位老电工师傅，经常给客户装配一些成套的配电控制系统及进行技术指导。正是这给他招来了灾难，这个被浙江商人垄断的行业他们哪容得下外人参与进来，分一杯羹。自从他进入这个行业起，浙商多次找茬，找工商等部门来店盘查，不问青红皂白强行拖走他给客户装配好的配电控制设备，还罚了一笔款，工商的理由是超范围经营。他正规经营，手续合法，这荒唐的理由和罚款，对于当时的他来说确实是一个很大的打击。

即使遇到了不幸的灾难，但是他想已经开始了的事情决不放弃，他更加坚定了信心。随着他的诚信服务，2006年起慢慢在电器行业站稳了脚跟，打破了浙江商人的垄断。

2009年，因经营需要，成立了第一家公司，成为国内众多知名品牌生产厂家的授权代理商、国外知名品牌经销商，并成为鄂州供电公司国网系统、湖北省供电公司国网系统入围企业，多次在鄂州供电公司国网、湖北省供电公司国网招投标中标，2009、2010在湖北省供电公司国网招投标中标产品销售到国外叙利亚。

2010年又成立第二家公司—电力设备工程安装公司，经营范围是电力输配电设

备、成套电气设备及电气工程项目的设计、安装、调试；承接一户一表和电力专变工程项目咨询、代办等相关事宜。

经历风雨，终见彩虹！有了今天成绩的他，最想说的就是：勇于开始，才能找到成功的路；坚持不懈，才是成功的关键。所以今后的他还会更加努力，创造更加美好的未来。