您是排行老几？前面一个姐姐。

后面两个妹妹，一个弟弟。

那就是家中的长子，虽然是老二，但是确实是长子，那就要肩负很多责任。我看了回忆录，就是说您父亲那时候吃糠，六几年的时候，那时候很苦，父亲吃糠您是怎么样的感受？

我记得那时可能是大概具体的，我们是五六岁的时候那是真的过苦日子，都没有饭吃的时候，我们村我记得有几个他们是组织去到外面去讨米的，然后有几个真的去了，我就跟着去了，我和我堂弟去讨米，没地方走，那个都是几岁的时候跑到坟山去，到我姑妈那里去，我到姑妈那里住一晚，苏起姨一直哭，他就没突然就这个样子，我姑妈招待很热情，他说你们出来干嘛？

我说我弟弟他跟着人去淘米，出来在这游一样，我记得没什么吃，那是都苦的，我姑妈给我们吃个白米饭，搞一调羹猪油拌饭吃。姑妈的家庭好，因为我姑爷在长沙饭店当经理，家里就不缺什么，我感到过得真的是好，吃了好的，好幸福一样的，然后我们就吃个早餐，就回到家，我婶婶讲你们两个到哪里去了？

我和弟弟苏起姨跟人家说要讨米，不好开口就到了姑妈那里，姑妈家在坟山那里，大概有10来里路，住了一晚然后就回来了，也不敢走的。

那时候苦呀，苦成什么样呢。

我稍微大一点的时候，我们五姊妹，加上爸妈家里7口人吃饭了。那个时候早上一点锅巴把它都搞碎，煮成粥，大概是一碗饭的样子，煮成了十来碗米汤。

10来碗米汤，我们7人吃，先吃这个米汤，喝个水饱，然后再吃饭，要不是你不喝米汤，肚子是不会饱的。那个时候你搞到半个小时又饿了，好几年都是这样吃的，米汤就是喝很多，喝个水饱，不抗饿的，把肚子撑大了。然后就会吃饭，我可以连着吃4大碗饭，不要菜下饭的，口味很好的，那个时候确确实实很艰苦的。

我10来岁的时候，我记得我小时候读书，如果是自己，反正在那时候就没有车接送的，自己去，早上杀草，晚上要放羊，我们记得我是五六口羊，我的父亲给个竹筒绑成一条线，那时候太小了，力气不够，羊一走我就在地上拖，经常搞了身上很多伤口，不过那时候也皮实，倒也不觉得痛。

那个时候确实我家庭的很苦，那个时候没有液化气，都要烧柴的，每一座山都是光秃秃的，烧过材了，然后就挖抗，挖树根吃，所以说每个山都是光秃秃的。

那个时候家里穷，父亲没工作，所有的事情都逼的要做的。基本上童年都是这样的，家里一穷二白的，那个时候住的是我爷爷的老房子，原来就是养猪楼的厕所，牛栏改造出来的，我们分了最东边的一些地。

这所以说我们结婚的时候，转来转去转来转去，把牛栏，把养猪房，也搞了去做睡房的。我母亲他们睡，那个时间很艰苦的。

那时候你们是五姊妹加上父母就是住一个房间吗？

房间还是有几间，但是都是很矮的房间，屋檐我们掂起脚就可以用手碰到瓦。

房子又矮，都是七改八改，房子烂到什么程度呢，到处都是开裂的，从房底到屋顶，那时候外面下大雨家里下小雨，等我长大了以后我就把它搞稻草，然后搞泥巴糊住。

我记得上一次他们采访就有说到您父亲吃糠，然后哽住了肠道，那当时您看到这种现象是什么感受？那时候多大？

那时候大概是七八岁的样子，62年，那个时候家里太穷了，没饭吃的。我们父母他们不在家，我们跑到田里去吃过一回做路肥的草子，煮着吃没有油，吃起来也津津有味。我老爸没东西吃，吃那个糠，糠磨成粉，吃的全部都是糠，太干了吃下去就是拉不出，拉不出怎么解决的呢，我还记得就是用肥皂洗肛门，拉出来还有血呀，那时候很艰苦的。

您当时候七八岁的时候看到这种场景是怎样的感受？

具体也没什么想法，那时候算懂事也不懂事，社会就是这样，在我们的心中，父亲他为了一家的生活确确实实受罪了。我们这些孩子也跟着来的，也不什么攀比，也不调皮，一起苦也讲实话，还是算熬过了头了。

你们那时候因为本来就很苦，吃不饱饭，没有新衣服穿，也没有什么娱乐，在您的童年印象中，您觉得干什么事是对您觉得会快乐一点，有安慰慰藉一点的事情。

我印象中最快乐的事，我记得我那个时候很想要一个皮带，裤子捡了父亲淘汰下来的，大了很多不合身，走路都要掉下来的那种，我好想跟我老爸要点钱买个皮带，不管怎么样的，那是几毛钱的皮带，不敢开口，因为知道家里的困难。于是我跟我妈妈开了口，第二天妈妈就拿了钱给我，我都好高兴，那时候皮带对于我来说就是奢侈品。

母亲还是很疼爱我的，那个皮带5毛7我还是记得，大概是十一二岁的时候我拥有了我人生的第一个皮带。

那就是在您印象中童年里面印象最深刻的一件事情，或者是说家里比较困难，比较艰难的一件事情是什么？或者说对您成长励志最有冲击的一件事情。

我记得我们搞生产队的时候都还小，我大概也有十几岁了，我们早上要杀草，我们如果是起得早杀得满担子的好草，那时候是不讲什么苦不苦的，我那时候也不高，都是一担，力气不够扛不动，走几下就要停下来休息一下，只要最后一称起来有七八十斤了，那就是很高兴了。

都是生活上小事，但是也没有特别特殊的都是平凡的事。

但确实就是这些记忆才是最真实的，因为可能人都不一定有那个担子高，那时候担子加上草比我自己还重，然后拖着走。

童年的时候我们一个村的，我们比任何人都苦。有两家，一个我周四宝家，一个就是我们家。我们两家其实是最困难的。因为我父亲也很老实，那个时候你儿女多了，吃饭的人多了，就是很穷的，咱们有地基也赚不到钱的。

因为那时候计划经济。

我记得我老爸在我们不知道的时候，半夜出去开荒，他开有个坡没有茶树的，他开了几个土地种红薯，让我们都去，我们都配合了他，最后丰收了。

那个地方在我们这边，那个厂现在都换掉了的，根本没人住了的。

那时候就是自己开荒，然后你开荒开了种的东西，就是你自己的。还是父母做的榜样，然后家庭的孩子都很团团结都愿意去做才弄好的。

那时候是您家就5个，你们家是孩子生的比较多的，然后就比较难。

对确实是。

我讲实话，我叔叔的弟弟他就没有我好。一没有放过羊，放过牛，什么都没有，他家里有点田，有时候叫我们去帮忙，他们家长大了也是一样的，就什么都不干，他 就是懒。

小时候会不会有那种为什么别人的小孩都可以不用那么辛苦，然后我需要干这么多活，然后又是家中的长子，可能就是承担的压力和责任会更多。

那时候会不会有觉得很辛苦很痛苦的想法。

没有这个想法是给根本没有，这也是想着讲实话，那个时候我也不埋怨爹娘，也不埋怨社会，在那时候也幼稚，只望着自己长大了，能跟家里减轻点负担。

我记得那个时候一般都是农田，插过早稻，然后就是有五一，大概是再过一个礼拜，最多10天，然后就是最麻烦的双抢，那个时候建设真的是不是人干的，第一次你割稻子，我现在是手要踩的水深的，稻草拉起来全部是水，每人一旦要跑来跑去，每一个人记得我们一个组就是7个人，一个上午就每个人一担，一担就是一百三四十斤。

那时候多大。

时候那是大了一点了，高中毕业了10来岁。

其实也就10来岁，那个时候在生产队的那时候也好辛苦的80号人双强。

我记得我们的搞个3、40天后背和手都烂了。我们整个产队也大概有几百亩，40天的双强，吃过中午饭很少休息的，太阳是可能40多度就要马上出工。

那时候是记工分，应该是文革后，大概是但也是吃大锅饭。

七几年的，那是大锅饭的时候。干多少活多少工分领多少粮票。布票那种农民的出农民的出头，就是从83年起开始分田到户了，那是农民自由了，像我们的就是怎么样的，你家里的田就不务，你还是一样的，人种田有没有一样的丰收，可以有多的时间去外面做生意，那是两不误的事。

那时候文革的时候做了多少工分，然后领多少票粮票回家，然后就拿着布票和粮票去买饭吃吗？

10个公分，大概是四五毛钱，有一些做一年下来没有什么钱的，有些他挣钱，有些他亏钱。

那时候粮食不行，分不均匀，粮食他就照顾的你平均水平是多少，三粮，中粮，够粮，三超。

那个时候是警察就中国早的基本上没有什么了，送人去迟到一个月两个月，第到晚到才基本上是归自己分配了，是这个样子。

您家里面那么多人的话，可能就是没饱饭吃的日子。

我看了吃饱饭的日子没有，日子会好起来的。

稻谷因为稻谷的检测方式贵一点处都对，得到大山里住，红薯丝就是30斤稻谷等于100斤的红薯丝，那就多些。

那就把红薯丝放在放稻谷里面，容易吃得饱一点。

那几年红薯丝就是红薯吗？

文化大革命的时候， 红薯是 是要吃厌了的，我们到 我外婆家，我记得外婆给多别的东西吃，你只要不要放红薯丝就可以了。

您是在文革的时候读的书吗？知道文革的时候不是不让学吗？

文革的时候 ，我们读了5年的时候， 我记得我们都没书读了，空了一年了，又老师来了， 69年15岁了， 15岁才读初中，前面一直都是读小学。

 文革的时候， 老师都走了， 不管哪些课一样的。

我记得我们在那时候是在组织下边，姓周的告我们，然后他们也跑了，我们没办法了。真正的是到69年才收兵的都小学到68年67年68年小时候又是真实的正规的来受骗了。

我们记得是在9年前都从这艾灸96697.5071年，我们是初中毕业，那是我只记得71年72年73年我们就读高中，读高中就比读初中的时候就正规一点了。

那时候能读到初中还是很不容易的，很多人都是小学就没读了，甚至初中都没读，您是为什么说会读到高中？

没那个时候读初中，那时候初中生很少，但是学校是比较的基本上都读的是初中的，但是读高中就少。

靠自己考。

读高中的时候，也不论成绩，首先贫下中农，然后是中的时候有干部的。

我讲实话，我在初中我是曾经我每年是5好学生，我是班长，那是搞营长的时候，一个学校是营长，我是营长，我去值我去带操我去检查，我这个是初中都是我的班长，只有自己不放弃你。

那很厉害，您是怎么当上班长的，就是自己去竞选的，还是说老师选的，还是您觉得你可以然后去做的？

我们是读初中，可能是老师就在我要么我在在读小学的时候，我记得学校里联欢会我都是主持人，看到我的表现还可以的话，投重整的时候到在盘山读书的时候，我去了，首先第一期就是副班长，劳动委员，第二期就是升班长了。

老师直接安排您做副班长，劳动委员，然后看您能力好，就把您提拔成班长。

对。

我记得您初中的时候好像是进入团，然后那个人到村里面调查的时候说您就是说个性太强了，是为什么？

是的，那时是我们那时是团员，是培养我班上是这两个人，一共三个人，我看到了他知道他干县要我带过去的，现在在城区，我也然后就不给我拉回来，然后听老师讲他是怎么样的礼仪，他问我是什么情况？

因为我家我一个队叫他是组织委员，他叫苏文富，他的儿子来苏，他的儿子就跟我同班，那时候他在读书成绩也不好，一般般，他们家里也有几姊妹，那时候在生产队我们没田栽了就休息。

他们家是那里还没种，栽完这边就还有田栽，是我们没田栽了，在这里又扯了秧，没办法，我们说反正跟生产队做事我们就去种，他的老爸，就是：你这样好了，你有什么事别找到我。

是生产队的田，你插了把它插完了得多少钱一亩，这是个人得的工分。

这里相当于本来是划到他们家的任务，然后他们一直没完成，你们先完成了自己家任务，然后去差了。也不没事分的任务，他反正扯平在这里，谁插了接着来的工作就归你他们，他们那里没装，田好插一点，就认为他大概是在几十吨就定下来了，我们不管他定下来的，就把它抓起来，所以就搞成了。

我老爸我讲说我今天哭了的，这个时候是最大的打击。我是为这个事，我老爸这个事讲是摆不平了，我也没跟他讲，讲实话这个是真好厉害的。我想这样的也算到我头上来了。从那个时候毕业的时候，初中最后一期毕业了，初三下遇到了这件事情。

所以说我就对打击还是很大。

以后确确实实我感觉读书就没有用了，因为什么东西我高考初中的时候还没跟你讲，我就没起路，我是背刺的，其余的我们生产队的就两个名额。

第一，优先的在这共产党员的，我们是根本没有的就不可能有名额和机会了。

我记得书记苏晓婷跟我跑到我家来，他说你不用讲，他说如果是你不读书了，我安排你到盘山那个机器厂去，我跟我老爸讲我是书画社徒，但是机器厂的事书记跟我讲他也知道这个情况，后面就我老爸顶多跟他讲人情，托了熟人的，我家的大概公公他跑到那里去收他的关系，就到了读了高中。

其实高中也是分配名额，然后那些人都是家里当官的，然后有入了党的都有优先，对，然后普通人根本就轮不到。

那个时候不讲成绩就凭关系，

因为我们是中农保根本没有的，但是我讲实话书记就知道我还行，他就跑到跟我讲

书记还是很看重你，不是政企他你有什么关系，你如果去找的是可以的，所以说我记得是就去找了家人，在学校的那天他就觉得了借鉴了，但从一起我还是个有个渊源，我说世道就不是靠读书能够解决的公平。

我那时候就不想读书，反正是没有心思读书了。

这件事情让您认识到就是说世界就是不公平的，它就是讲究权力和势力的，所以那时候就没有很大的心思说想要去读书了。对觉得读书改变不了命运，对，读初中读高中，您读高中的时候成绩怎么样？

出口的高高，高中的时候那也是开卷考试，成绩也不见得，但是一般，但是我的兴趣根本就是不是这样的想法了，我就这种方式反正是没有别的想法，你有出头的也没有出头，反正读比不读好一点，在新疆年纪小，那个时候我们好矮的，我坐班上老是坐12的很少做第三的，所以说做事也做不了事，这样就熬过了高中了。

那高中。印象最深刻的一件事情是什么？

高中好频繁的也没有具体的，那个时候我记得我又矮，反正你老师安排我去，我说是跑二十公里的跑到沙市那边去，跑到拉沙市去，我没有跑过步。一个班大概是多少人，可能是有有一两百人。前50名我跟我我叔伯兄弟团，我两个人51~52名，所以跑到那去又倒回来，脚到抬不得不，因为我们那时候走动就是从我们家到北山区，每天是跑步不嘛，这样跑那边我是不在乎，跑了20公里就好，那脚打痛了。

那是跑步比赛还是干啥。

我们班里有个女的，有个女的就跑了个第一名的，

跑了跑的拿了奖有什么好处吗？

跟班里争名气。

但是我跑的他这像你还不错，你比一般的你还是50名的，有大概是100多到200人，我们还是算第一批的，但他第二批的还是算可以的。

我这记得一这一次体育他就讲这话，打篮球的我们都各自都无闲的。

有没有就是说高中的时候因为身高或者说长得比较矮一点，然后有受到欺负或者怎么样？

也没有。

跟同学关系还好，好的都还可以的。

我看讲一下，给我看那就是锁吹喇叭，

退休之后的。

不是那个是小年轻的时候是什么时候学的，为什么学。

学音乐首先是我没有基础的，我也没有爱好的。

我的父亲那个时候他在那里吹，我说你不要吹，吵。不好休息，后面经过那个环境，偶然在文艺宣传队组织上要我们做后台，所以一些他请的师傅这教我们是打锣鼓，这比起来一步一步的就比起来了，就我的有个伙计，他的技术很好，以前吹笛子、吹唢呐、二胡都很好，我从那里起我就有点启发，他基本上都很会了的，我们从0开始慢慢的我记得19岁20岁21岁的还不懂，那时候我就要学或者收工的时候搞集体的时候回家去也弹一下琴，也想学一下琴，慢慢的就开到了。

开到了最近是喜欢吗？还是说可以用谋生还是怎么样？就是说能够坚持练下去？

对，我们从那里学了以后，所有的我们村上的如果是有红白喜事的，我们就去开追加会，就这样，所以比起来我们然后扩大了就是学二胡、学吹唢呐、吹唢呐，蒋师傅也搞了两三年，我们也在那时候生意还可以的话，我发现这事不是养家之道，因为我那时候我记得那天我是在那里应该成了我们出走了，我老婆刚好是跟我做个做介绍，我刚回来家里。我说我在跟彭山大概是四五公里的时候，我还是记得那是刚好还几个小孩没有出世，那个时候是刚学了不久，那是78年，771年的时候，做一些对于严格的适当进行挑选。

青春这种材料就是选你要一番功夫。对笛子还容易学一点，二胡就讲实话拉起来确确实也好难的，你没有这工功夫去加深他，你这根本就难听，所以说我还是只要有时间来，我争取一些。但是到了后来觉得也不是什么怎么样的，他们讲你只要学习，但我还有一个伙计，他说你们两个人可以学这个好师傅，我想就想学，因为是那个时候也成年了，我就又结婚了，这个有季节性的也不赚钱，我后面就放弃了，我就自己谋生了。

这个事讲实话，有一点专门靠因为不是业余的事，你靠养生养糊口是很难的，所以就抛弃了。

对，我看您有在省口武装部队实习丢手榴弹，那时候丢手榴弹就是会害怕吗？

那个时候是刚好我结婚的，我老婆有意见，刚好结婚的还不够10天就几天，然后村上的民兵营长跟武装部长，他说要我到到省口去是怎么样的？

武装部，浏阳武装部那是决胜那就是每一个乡一个名额，总共北山那边只有十几、两十个人，是教员培训班，我记得我是学习一个月，投弹自杀是这个项目学了一个月回来，原来是地方就是了解你带民兵的怎么叫的，由于我们还有教员，真的那时候都发了教育证的，那时候我记得是一发工资的，我被抢去了，我被的成分强迫到省口去了，那时候管得好松的，估计都在花在我们自己手里，我那里也很讲究，我们从来没打过手段，我没参过专播，自杀就定自杀，定手榴弹，我们打那天打了一下午打了三个同步防潮纸，它是一个掩体一甩过去，那吓是好吓人的，

所以说大概快一年就是这样的，那个时候还是有味的。

你没觉得很害怕，就觉得挺有趣的

导员证是能去带兵吗？还是说教员证？

教员证教员的不是带兵那时候如果是怎么样的在村上来建议，或者是哪个村也是计划这样的，后面没搞成了，但是我们说还是就结业了，本来是说可以拿这个证去带兵，然后有工资领。

也是带民兵，民兵每个村都有民兵的。

我在村里民兵我们参加了好几年了，从学校里出来的，就当了民兵基干民兵。

基干民兵有工资吗？还是没有？

只有工分。

只有工分没有工资，就是相当于你不用干农活，你去当兵，然后你就是当兵的工分也跟其实做农活也是差不多，就是这个意思。

那是民兵，日本的骨干民兵还不是我们都是骨干民兵，那不是日本民兵对干。

我看到就是说您18岁的时候开始做包工头？那是83年起，30多岁做包工头。您高中毕业之后是在做什么工作在这里？

没有在，高中毕业就在回家务农了，我在家里当过几年的记工员。

记工员就是。

记工分的吗？

三个记工员，我们队上是我当记工员就是这样，这在村上就是基干民兵，我是班长，迎接新的一天，我出过海报跟那个时候写海报，搞农业学大赛，我写过在墙上写过字，在农业学大赛搞比赛，做过海报。

然后参加比赛。

那时候没有比赛，比赛写大字我都参加过。

参加文艺宣传队，我们到乡下去演出参加，镇里面排出我参过两个节目，我记得排了是得了一等奖，我那个时候还多才多艺。

您毕业之后就是先后干了机工员基干民兵，然后干了啥。

然后没有务农一次搞音乐，

吹唢呐那时候还没靠唢呐接单，然后赚点钱，然后务农的同时接唢呐单。

来83年以前，我学过气枪，跟我妹夫学过气枪、气枪。

气功、漆工。

泥水工。

搞过进过几个房子，然后不是我担保的，跟人家就打工也打了。

一两年在外面到83年我才自己担保的。

那打工的时候就积累了一些朋友，认识了一些人，然后就拉着他们一起干。

我记得是83年，那个涨大水的时候，那里涨大水的时候就要重建家园，河都改道了，所以说那里招人，修旧河堤，我组织了20多个人了，两三十个人那就修河堤，那时候我大女儿才5岁，我老婆出去搞饭，我大女儿还要再补偿，那时候就是30多岁，组织了二三十个人，然后去修河堤，然后慢慢团队就做起来了。

修河堤是在毡房，上海。

那是他是去竞争吗？还是说你去他就是招大量招人，只要你去他就要

不我们自己找的，我们通过熟人的介绍。

还是认识的朋友多，别人介绍的，对，当时你是怎么去管理你那些二三十个工人的？

从包工头起，我是以身作则的，我们每天跟他们一样的，跟我们反正是自己如果是很少去，如果是去结账差不多基本上是同去，那时候工资也比较低，但是到头来大家还是开心。

那是几块钱一天了，那是4月7我就在上方那里修扶梯，大概是我修了100多米，全部是石头的，我还记得现在这不知道怎么样的情况。

修了多久。

修了8年。

跟他们您管理的秘籍就是跟他们同吃同住同工，就是他们什么时候去你也什么时候去，就不会因为自己是老板，然后就不干。

确实是模范作用做得很好，我不一样的，我记得我们是抽100块钱，我我是抽3%，那大概是这百块钱三块钱，自己没有做事就没有工的。

就是一个您招的工人赚100块钱，你可以抽三块钱。

那时候是那样的。

这就是您开始做生意的起点，第一次开始做也是像做老板那个事情叫代工费是吧？代工费。对，但我带着别人。

管理的费用。

很厉害的，后面都接了，也是去建房子接单吗？

后面上面也不好做了，建房子就慢慢的首先是不我我那行没做过，我但是我基本上原来做的是做的是气筒装强迫，那是东乡那边就是珠江我从来没住过，我叫了人慢慢的第一个我我记得进来的七七八八的东歪西歪，我说我靠这个不行，我是找个窍门自给别人，别说，比如第二个我就知道，我就胆子大了一点，怎么去修正了。

然后我第二个我基本上还是合我的意，然后做了第三四五个，我就有胆子了，我做的这4条那是垂直性的，原来在这不懂的话，但是基本功有一点，但是做不好的，所以说首先是确确实实一步一步的自己摸索。

摸摸边做边学边学摸排。

后面我们讲实话做了两三年了，我敢包大工程，我做过在东门镇那里走过五大江，跑马楼四面的都是楼的，好高的，我站在楼上，我站在顶尖上去打算板，那个人这么要东来西方。

多高。

有三丈多高。

三丈，那很恐怖，那就是您建第一个楼盘，楼建第一个楼的时候，自己也没有学过，就是懂一点理论，然后也没有老师傅带，也敢直接建，确实是很厉害有胆量的。

但是还是结的工钱。

主家没跟我嫌弃，也给了工钱。

但是在那里还做了第二个，我第三个的就是得就大工程不敢包。

小工程会做。

一点两点的，慢慢的就学会了，讲实话，我们这大伙都是听我的话，起早摸黑，只要讲实话，你只要开工的时候，大家都没有偷懒的都来。

那个时候我也年轻力壮的时候，我做的人家就讲说可以说所有的比我不上，我总的包住了整整墙外面的线四角都归我移植到上面去，他们也是保命的，不用长脚的，搞我不赢，所以说那时候那么的辛苦，只要有钱，我不怕累的。

学习能力非常强，而且号召力也很强，也没有怎么管，就是自己以身作则，然后他们就都跟着来。

您是怎么去接到那些单子，为什么那些主家都愿意放心给您做？

我讲实话，有一次是碰上了好运气，那是算赚了钱的。在白沙乡里面有个农村的，大概有个山村的，那时候有个木房子，人家干啥我就看那些，他说你能够我没有钱，你如果是能够跟我建房子，我整个木房子给你我包出入口，那时候这包出入口我有个亲戚，他说他就是做木材生意的。

就把木房子一拆下来跟他建了个房子，那时候讲实话。

那我是钱是一起赚的，那时候我从那里去讲实话还是赚了一点钱，通过熟人的话，我第一次把那个房子买了，我买了一个手表，买了个单车。

就是建那栋房子他没给你工钱，但是你拆下来的所有木头都归你，然后你去把木头卖了。

我们卖到哪里去？卖到望城那边去了。

我还记得往从北从天黑到第二天的停电才到岸，到了隔塘那边，到那边去了，旧的木材打墙一样的，马上都买了，一天就全部卖掉了。

您是怎么就是说知道那边木材好卖的。

就是我这个也远方亲戚。

那就是这样。

然后您就卖了木材，然后结了工人的工钱，然后就多的钱就买了单车和手表，对，那是您人生第一个手表和单车，对。

我记得那个是早上我是在这里提我是要做生意不做生意，讲实话你辛苦了，我们那的时候那么多工人搞来搞去大概是花6块多钱一一天，你下面的总共都是不见钱，所以说从那一起我这开始就讲实话。

要做生意要做是生意的启蒙，从那一次卖了木材赚到钱开始的，对。

木材到底卖了多少钱木材？

我讲实话，那时候我拿软饭的给我老婆的这一个舅母，一个舅妈的。

他也是在东江的，他是专门做这个生意的，他就没有这个指标，所以说那时候我也信任他，总共分的是分的钱分的给我，他说一半我也没管，我只要赚到钱。

分了多少，大概还记得吗？

我记得大概那个时候分了500多块钱

6块钱一天的话，要干100多天，确实是很多钱，对。

我说要做生意。

然后就开始从包工头做生意了。

慢慢在这里发展。

您从包工头转了做生意，第一个生意做的是什么？

做的第一个生意就是没有门路了，没办法了。我姐夫这里当鸭子讲实话，那时候我也很挫折的，那时候我记得我姐夫讲的，他说我不能我弟弟能，我说不能，我听到这话了，我讲实话我心里有点不服一样的，怎么我不行。这是当天我弟弟写的。

然后一第一次他跟我就订了鸭子，我姐夫他又是一个厂，我就一个人在一个厂，那天我把鸭子提过来，我提三把鸭子，我记得鸭子这里提到了没有人开，我记得我吃个早点，早走，走到担子走到春华山街上去了，到了晚上走不动了，整个省雨沙子确实走不动了。

我说这个生意的我不能搞，人家向我要的，我当时的鸭子品种是不是放账的，他是要我适当的公鸭应该是要母鸭的，我一天都没卖到，我怎么开口，从那天起我就也知道了做生意的苦。

晚上就是怎么样摸索，我说这个鸭子可能90%的要倒回去，卖不掉。

卖了两天一块钱一只，他们不直播，反正不讲的卖的有些的确实要买鸭子的，卖的一点点，大概是卖了个几十块钱，我从打个船跑到好的，也又卖了一天卖了一天没卖什么是回来了，我就这个样子。又要吃自己不能养，要卖回去

要卖回去，然后铁门也就是从哪里给，这是最后给是拉上来100多鸭子，我骑单车轻松一点，我我从那里去我就走狗鸡洞那边去，碰到他在579那里买鸭子，因为鸭子养了几天了，而且好大的就喜欢那很喜欢吃的，他说你什么鸭？他由他们自己讲，他说你这是发芽。

我说是的是的，他们不敢怎么样，到那里就做了很多了，我从那里的原来是这样，人家开张了，我就是这样的，慢慢的人那里我记得是那时候还好，我清清楚楚的赚了80块钱。

100多只鸭子赚了80多块钱。

300多鸭子，一共赚了80多块钱。

那个是第一次的时候好辛苦对不对？

船舶是走了，回来的是那天是三天，那边一天是80个，那是最后的我是骑单车然后我说不怕，现在我怎么样做生意，这是体会了，我就带着我的姨夫走远一点，走到湘潭去，跑到湘潭县那边，我还记得大成桥这几个桥里面还好，我姨夫听我的还是站在前面，他也跟着来的，我还跟他卖着，我还是赚了七八十块钱，他没赚的，他就回来了，我说你还知不知道他还去一次，第二次我们到了鲜鱼，自己慢慢我不知道怎么做生意，我那个经验都是没有的，哪里出的了哪里出不了的，以为这是怎么样的。

上火车的时候，人家不让你上火车，跟人家讲好话怎么样的，也算是给我们上去了，上去了以后到了新余你怎么卖？我们跑到市场上卖，市场上这个根本你在市场上新大城市里怎么样？我们住了一天，我又到了高安那里也不行，辞职到了搞旺仔，我说姨夫这个样子，我们600只鸭子从吃一碗饭，现在到了到底是12碗饭，还鸭子还要吃，这个鸭子就是没办法我们便宜的卖。

我们转个地方这里讲话的人家不懂，我们是到万载语音。

不懂。

到万载就好一点了，他也懂一点了来接见我们，我们会留言不就万载道，那是在那里的人，我还是生手，那次我还是没看他，我姨夫回来他再不来了，我记得我还赚了100多块钱。

从刚开始进了300只鸭子，然后不知道怎么卖，然后刚开始是也没有人带自己担着到处跑，慢慢去卖慢慢去碰。

就是边干边总结边干边买鸭子。

买怎么买卖怎么卖，出去了是为什么卖出去的，然后都要去总结，然后300只也第一次进了300只鸭子，多少天卖完的？

我们那时候是要4天。

后面4天卖完赚了80块钱，如果是6块钱一天的话，相当于十几天才能赚到的钱，就三四天就赚到了，然后就一直做生意。

我从第三批渐渐就出来了，就跟大伙来一起来，他们讲什么我不上药了。我说他们都是以为我也是老扁担，然后跟着出来以后可以是随便跟着住，那就开得到了，我越做就越感兴趣，后面就是讲实话。后面我们的扁担一般的都听我们的一个现在跟我商量到哪里好消息，我愿意到哪里去。

因为您进货进的多，他就告诉您哪里好销。

不是我们的伙伴，我们出去再讲是吧？

一批的拿就搬出去，大致也以后场地知道我们销路是稳定的，请我们吃饭，第一批货他不要我们的钱送给我们，所以我们越做就越大。越做越大，有时候你没有货的时候，我们在那里我的货卖完了，你留个货给我，还到那里去，一次卖两家的货，也搞过，这是做生意，我讲什么从那里起，从做树木去做木材，怎样做放鸭子。

靠卖木材的生意，觉得打工没出路，就开始做生意，然后到卖鸭子，第一批4天就赚了前面十几天的钱，然后就一直走这条路，然后到第三批的时候就开窍了，就越做越大就带人了。

越做越顺手不从来没没亏过本，我们只是赚多赚少的，做的好，越做就越轻松。

越做我们后面怎么样，我们是有时候朋友来的第一天，我们做了天天的时候就不出去睡觉或者在打一下午的牌，不管怎么样的，第二天天天说买两天就买完了又回去，所以就越搞越坑是吧？

您其实还是很有做很会学习很会总结，然后其实那时候也过得还好。

做生意简直不那个时候我提起他们讲了卖油油，买yoyo卖掉yoyo又想yoyo，这都是传统的。

这句话yoyo是什么？Yoyo就是yoyo什么。

悠闲。

是这样，这都是传出来，这个话，你当初的悠慢悠悠悠悠货送给谁，没有什么也没人没有受主的，是吧？

所以是卖掉油油又想油，油要钱又要钱，光要想这个东西我所以说到了厂里都是这样讲，确确实实卖个鸭子，你讲的一个普通的确实做起来很难的，我们点卷有几个灯刚刚都跟我们去了，艳芳对谢霆锋的感情系统紧密，是不是？

苦中有乐没干成的事。

然后您坚持您带了很多人一起干，然后您干下来了，然后干的还不错。

但是我们还是上街上签字。

得手的，我们大概也一帮人做一些做生意的话，我到1点我回家下一位还是很有味道的，我们曾经到过我在听人家讲，洗发精我是记得那成本很轻的，现在它不是假冒的，我们在地产公司那是6块钱一天的原料，加1斤的盐，加10斤的水，把颜色照的跟的洗洁精一样的，他打的他这10斤水在盆子里一个搅搅来搅去，手可以抓出来的，我们就打出去可以洗头发，我们去学了的，那就是在益阳那边学的，进货怎么样搞的，反正都是没本钱，你做大生意不可能，那是没有钱，只能做些小生意，但是小生意做起来销售快还好。

确实是您做完鸭子生意，为什么又会换到其他的行业，换到了哪一个行业？

这鸭子生意我们就然后他们讲做席梦思做什么事，我们就在第一次是在广东。

为什么鸭子生意不做了，然后选择去做。

另外一个上半年就放鸭子，下半年下半年都做床垫，下半年没有鸭子了。

他周期性的鸭子，下半年就是床垫。

这样下半年这样倒腾了多久？

上半年我做了十几年了。

上半年卖鸭子，下半年卖床垫，搞了十几年，反正一直都是做生意。

93年起做床垫。卖鸭子、卖床垫一直都是这样搞，然后为什么到后面就选择不卖鸭子只做床垫了呢？

卖鸭子来做床垫更赚钱一点，93年94年我们开始做床垫，一下半年讲实话做的赚的也2万多3万多。那就这样讲实话，比卖鸭子轻松些。

就是您上半年卖鸭子，下半年卖床垫搞了10多年，然后觉得床垫比鸭子更赚钱，然后才选择就是说开始全程搞卖床垫，那时候也是上半年在家里卖鸭子，然后下半年在广州这边卖床垫，还是说也是在家里那边卖床垫？

床垫全是广东广西那边做。

做了是2001年的时候，他们厂的老板叫他说你不要去做传递，你到我们这里来开厂，我说我没有钱到这里边，也有些的不要好多钱，他给你厂家给你提供原材料，他你来我一听他他说只要你把厂打了，你稍微有点钱就可以，我记得我那时候七八万块钱的时候，我打了弹簧厂就开始生产，有时候我就讲想来想去弹簧厂的事开个厂，你到哪里去贷款呢？

借不到手，我就想跟我的堂兄弟，我是这个人多就比较地段大些，我从来没搞过这个事，他他后面就后悔了，当时他是可能也是不相信没有勇气，他也没搞过这样的。我在后边我一个人确确实实我打个场我记得打个场是46,000，就还有其他的还有房租，我把这我也不二话不讲，带着1万块钱先把这个仗打好以后把手续搞好。我说我去我家里都没有什么钱了，只有一两万块钱了。

您贷的款是银行贷的还不是。

我自己贷的，我做生意自己借的，自己的钱。

这个钱然后我晚上去我这明天就要走了，这个钱确实好少，没有赚到没有周转资金，我晚上去跑了4家，人家借了8000块钱，我记得我办无偿的，每个人都借我2000块钱，我心里现在我心里还有数的，那是我对我的支持。

他说我过个年了我赚不到钱，我是给你们的细节，他们不要我说这个是一定要你们帮我的大忙的，所以就办了第一年，我才有第二年的，我就这么就知道了，第一，那时候我们工人我什么都不懂，怎么经营的，怎么样算的，工人都告诉我的，从南阳找人，确确实实我晚上都睡不着的，压力大，真的是我没有钱，手头上你那几千块钱工资，我手里的什么不管存钢丝，你工人一天就要生产几份钢丝，你拉错了钢丝不能赊账的，拉错了钢丝要去调，人家根本不会的，像这样的就你这个钢丝用不着下个弹簧就可以一样的用得到的。

所以说我那时候我记得我们老板没钱了，我说哪里有钱。

就是自己没钱，那时候发工资。

发工资讲实话这个事情肯定的。

你工资你发不到这工资一定的，我就怕人家赊账，人家来了是亲戚朋友来赊账，我就记，因为我自己没有钱，你赊出来我赚你好多钱，所以今天的少数你最多是熟人的话，亲戚都靠得住的，赊个一点点给你，所以说挺过来挺了两年三年，自己就这样有胆子了，就越到后面我又加了几家，又比较做的就是得心应手了，那就得确实首先首先得讲实话，我们本地也没有自己有做床垫的，有没有一个熟客户说一些全部都是聪明，我还记得在中间他叫他们老板跟我们开会，他这个厂房你们来了，竞争的讲实话，你别的不讲，你不要让我们的行情，你不要是你讲实话，这个市场的价你不能低，我做了一两个月他们就知道了，那时候都是有规矩性的，根本没有自己要赚钱，我你不需要有时候你没事没生意做就自己处理，拉客户，但你不能在这个价钱上不那个价钱讲实话是好低的。

所以说还是挺过来的，对有些招工的，有些实际上开厂就确确实实也好辛苦的，对好好担心的啥，实际上那个时候还算工人容易找到，再一个要守信用，你如果后面我的钢丝厂讲师傅还可以赊一点账，你如果是不守信用的，根本他不给你的，他如果是你不给钱，他回来就把钢丝叉走，这样的好时机都。

您当时开厂就是说48,000打了电之后，手里就8000块钱就去开厂，然后招工人进原料。不。

那时候还家里还有点钱，家里还得2万多块钱。

就2万多，再加上借的8000三不到3万块钱。

那时候是不是也经常晚上睡不着？

对。

那个是为了生意，我为了没钱，确确实实也第一年的有一点有点急，你就没客户，人家都是熟客户，往大里讲我这里没资源来的，让我自己去交。

自己去跑单，到处跑。

跑单也没面子一样的，人家这客户就是排队的跟着进去，我这里就根本你不去叫他没人来的。

也会急得睡不着，您第一个单子是怎么谈下来的？是别人介绍的，还是说自己去跑就是跑？

自己叫拉客来不自己拉客来拉一个？

一般都是我们那里，他们都是本地的人，本地的很难拿的，但是靠近我们这边的没有本地的，拿容易拿一点。

就是大面积的跑，大概是开场跑到拿第一个单子花了多长时间？

那个人他那时候我记得在百盛这边一起码是一两个车皮，每天有，那到我这到处都见过，也在广州到从化的车有时候是都是进来进货的。

都到你们那边进货，跑到第一个单子，从开展拿到第一个单子花了多久。

那不是第一个单，我们有一天起码让我晓得，那时候一天要打几万单，低价也不多，首先是第一年是3台4台机，后面我又加了手里3台机，然后又加了2个打5台机，一天可以销的要100多包不是。

我的意思就是说你们第一个成交的单子就是别人跟你们进货，然后交钱的那种单子，从开场到谈下第一个单子，花了多长时间，那个不用，

反正有单价的，人家都多少加工费多少都知道的，不用谈。

只要你熟悉的按时，他是进货的来，它张开了就容易。

他们都会来这近，然后也没有说你去跑那些人吗？

手续接过来了，不用讲价的。他问一下都每年进的货，都是有个规定的，什么东西都是都得叫你不用乱搞的。

那个是城市做生意就是不用谈价

就是别人来了，然后到自然到店吗。

就要自己叫，但是第一年叫第二年老就知道老顾客那就不用叫了。

他们都到进货，然后你去把他们叫到你的店里面来。

这个时候有些开车去接，就把他们接到店里面来，接到厂里面来，然后让他们看货，然后就开始弄。对，第一批出去货是多久？

就是说从开厂到第一。批货被别人拿走？

不要好久，那个是几天的事。

几天的事还是很顺。

人家来的你都要什么规格的，你就跟他打扰什么规格的。有时一天的，有的有时是门晚上来，上午来了下午就给他做好。

那就相当于厂子一开起来其实就有活水，就是有钱进来，

你就也没有什么很大的欠款，就是钱进钱出你。

都不管欠了，人家都在欠，我是不敢欠的，有些人宁愿这个生意走。

因为刚开始手里没什么钱就不敢欠。

那个时候是。

刚开始就是说上午卖上半年卖鸭子，下半年卖弹簧，那是怎么接触到这个行业的？怎么说会做到上半年卖鸭子，下半年卖弹簧是别人带的吗？

卖弹簧就卖不了鸭子，那停止了卖鸭子了，

不是说卖上半年卖鸭子，下半年卖弹簧卖了10多年吗？手工产品那是手工传递。

刚开始是做手工床垫。

手工床垫做了几年。

手工产品做了93年到2001年有七八年了。

上半年卖鸭子。

下半年做手工床垫，然后也是到处跑，床垫这个行业是谁带您进去的？做手工床垫。

手工床垫那是我姨父他们在就是北盛那边的，他们都是那个时候都是从那边发起来的，我是跟着我亲戚，他们以前早做一年，

然后就慢慢做起来了，对。

然后别人跟您说可以去，你们当时是在广西那边广东那边拿货是吧？拿弹簧，对，然后刚好弹簧厂老板就跟你们讲可以去那边开厂。

老板跟我很好，不姓周的周富贵了，他叫我去德国，但是因为我们每次去进货也进的不少，因为我们一家子的我亲戚有四五个人都做然后都进，

他跟我讲讲个实话，就提带了一把。

您能有您做鸭子生意也好，做弹簧生意也好，都是别人带的，然后您去借钱也好，有人愿意带您，然后又您能借到钱，你觉得能做到这一点的秘籍是什么？给我们这些后辈传传经，因为我们也马上要走入社会了。

没什么，做床垫手工床垫的就讲实话，那时候。

也有苦的。

我老婆也跟着我苦的。

他在家里几年，反正我们都是不觉得累，晚上搞的有时10:00 11:00把套子做好，我们一天做三张的，点一首10来天是不是？

你得做10来张的，那是好累人的，手工做你看还要穿头发，那是时候。

现在看一看这个孩子是怎么做，现在做小。

生意讲实话比打工的好，但是后面。

弹簧厂还是好些。

原来是越搞越我还都是一般的讲实话，一步一步的前进了。

就一步小从小生意慢慢搞起来讲大生意

做的是比较自己生活一点，赞成他的讲实话还多一点，自在一点。

在这里轻松很多，不那时候你都整天上门做，确确实实赚也赚钱。

就是好累，确实很累。

您能有朋友带有朋友愿意借钱，你觉得是因为您和别人关系处得好，还是有没有什么秘籍和人相处的秘籍？或者说因为不是说多条朋友多条路，然后朋友愿意带愿意给机会给借钱。

是我开弹簧厂是属于是遇到贵人了。

他说你来这里开厂，他也是在那里开厂不？

他不讲这种话，我根本没有这个想法，因为我自己在那里做上门的都觉得。

挺滋润也可以的。

他说你信我了，你到这边来了，我是赚了钱，我怎么我也是没有什么钱到这里来，确确实实达不到，他现在老板他也做到了，他在他在5楼那里开个大厂了，还可以的，就讲实话。

你们现在还有联系。

的确有联系。