



偏远小村的姑娘,19岁带着几十块钱来到青岛,她的梦想很简单:告别村里祖祖辈辈所坚守的生活,留在城市,过上平淡而富足的日子。31岁的宋瑞华目前从事安利营销工作,对她而言,她昔日的梦想已经实现,而这一路上的酸甜苦辣,也让这位即为人母的女人更加坚信,只要一直向前看,单纯且执着地努力,如此,便没有不可成真的梦想。

已经实现梦想的宋瑞华,在丈夫的陪伴下,脸上一直洋溢着幸福的笑容。

# 一个远村姑娘的 12年奋战

文/片 本报记者 王笑

## “除了汗水,我一无所有”

当很多同龄女孩还在与朋友并肩逛街买衣服,享受咖啡糕点下午茶的时候,19岁的宋瑞华则已经一个人背上行囊,坐上从菏泽农村老家发出的大巴,踏上了她的追梦之路。“虽然那时年龄不是很大,但村里已经有很多像我一般年纪的女孩,都嫁了人,过着日出而作日落而息的农耕生活,”宋瑞华说,她不想像他们一样,一辈子待在这个村子里,甚至连外面的世界是怎样一番光景都不知道。“决定去青岛

时,我并没有考虑太多,哪怕只是出去见识见识,最后再回村过那种生活,也没什么遗憾。”宋瑞华笑称,连她自己也没有想到,12年之后,她现在可以驾驶着自己的汽车行驶在青岛的路上了。

记者见到宋瑞华时,她还差8天预产期,有了丈夫的陪伴,宋瑞华脸上一直挂着幸福的笑容。“12年前初到青岛时,我可不是这副样子。”宋瑞华说,1999年9月18日,这是她来青岛的日子。在同乡人的安排

下,高中毕业的宋瑞华便进了崂山区一家电子工厂当质检工人。单纯的她只是一门心思地扑在工作上。“那时候我真的是以厂为家,每天都是最早来,最晚走。”宋瑞华告诉记者,她以为比别人多付出,就会多收获,但在工厂拼命工作一年多以后,她每天仍旧做着相同的工作内容。“我的个人资历,以及所处的环境平台,决定了自己的进步空间和上升高度很难实现大的突破。”宋瑞华这样说道。

在工厂的这一年多,宋瑞华由一个懵懂简单的女孩,变得更加沉稳,她开始思考以后的人生。“有时候晚上下班走在路上,看着来往的车流,斑斓的霓虹,甚至远处那些高楼大厦里飘出的灯光,我就幻想着,哪天我也能在这座漂亮的城市立足,有自己的房子和轿车。一想到这些,我就会觉得特别有动力。”宋瑞华说,但现实却很清楚地告诉她,除了自己勤奋的汗水,在这里,她其实一无所有。

## “如何让自己变得强大”

当宋瑞华意识到目前的这份工作并不能带给她很大提升时,她开始萌生要另寻他路的念头。“没有经验就想着自主创业,结果以失败告终。”宋瑞华说,当时工厂一月工资是700块钱左右,除了每月寄回家500块钱,自己只剩下200块钱用来维持日常生活。即便这样,工作一年多,她还是攒下了几百块的积蓄。“那时候我能想到的挣钱项目就是利用晚上时间摆地摊。”宋瑞华告诉记者,为了拿到便宜的货源,她一个人跑到即墨那

边的服装批发市场,进了200多块钱的衣服,便在崂山中韩附近练起摊儿来。“摆摊的第一晚,当我兴致勃勃准备开张时,我的摊儿就被人掀了抢了。”宋瑞华回忆称,经过这次打击后,她非常颓丧,甚至想过带上行李打道回府,回村嫁个人就在村里过一辈子。

“那个年纪的女孩,都喜欢幻想一些哪天遇见一个白马王子之类的浪漫故事,而我连这种幻想都不敢奢望。”宋瑞华说,孤立无援的时候,她也只是想

想,在这个城市,如果有一个认识的亲人或朋友该有多好。

没有朋友,没有亲人,只能依靠自己的宋瑞华开始出入青岛各大人才交流中心。“每次都是乘兴而去,失望而归。”宋瑞华说,作为一个只有高中学历、从车间出来的年轻工人,没有技能,没有经验,只有处处碰壁。“有一次在招聘会上遇见一个大学毕业生,她说她找工作都已经找了好久还没下落,何况一个高中毕业生。”宋瑞华说,“听到这些话,

我虽然有些泄气但更多地是考虑如何让自己变得强大”。

在此压力下,从来都没有接触过电脑的宋瑞华毅然拿出一个月的工资报了电脑培训班。“很多工友都劝我不要白费这些钱了,他们认为像我这样的情况,根本就学不会电脑,即便学会了以后也不一定有机会用得上。”宋瑞华说,她当时根本就没有去想这些钱会不会白花,她只是觉得只要自己认为好的事情,就一定要去争取。

## “我的新梦想,让更多像我一样的孩子走出来”

一个偶然的的机会,宋瑞华结识了安利,并走进安利的课堂。“当时并不知道什么是营销,更不懂得怎么与客户打交道。”宋瑞华说,她最初的想法非常简单,就是把手里的产品卖出去,这样就能赚到钱。为了让自己看上去更专业更自信,一向身着休闲装的她,利用仅存的几百块钱买了一套职业套裙和一双高跟鞋。“虽然从来没有这么打扮过,但一穿上套裙和高跟鞋,我立马自信了不少,走路也挺胸抬头的。”宋瑞华告诉记者,她每天出门前都会对着镜子微笑,让整个人调整到最佳状态。“只有自己先开心了,才能让别人开心。”宋瑞华说,对别人保持笑容,用真诚、热情感染别人,这就是她自始至终的营销技巧。

谈及第一次成功的销售,宋瑞华笑称:“这应该归功于一个带给我幸运的苹果。”

“买我第一件产品的是中韩一家小服装店的老板。”宋瑞华说,当她跟店主介绍产品后,店主兴趣并不是很大,虽然心里有些失望,但热情的她还是把自己随身带的苹果拿给店主吃。“我拿出苹果准备洗时,突然想到自己带的产品便是安利的洗涤剂,就顺手演示给她看,没想到这一来就把她吸引了。”宋瑞华笑着说,她就这样成功销售了第一款产品,后来服装店的老板还介绍她周围的朋友用安利的产品。

在接触客户时,宋瑞华不仅仅把他们看做客户,更把他们当作好朋友,热情好客的她经常把他们邀请到家里来,举行各类的小型派对。“喜欢喝酒的就给他们备好酒,喜欢抽烟的就给他们奉上烟。”宋瑞华说,抱着交朋友的心态跟这些客户相处,久而久之也就真的变成了好朋友。“既可以工作,又能交到好朋友,我非常享受这个过程。”宋瑞华笑着告诉记者。

“初到青岛的梦想,现在都已经实现了。”宋瑞华说,她的新梦想,就是让更多像当年的她一样的孩子们,也都能从偏远的小村子里走出来,勇敢地去实现自己的梦想。目前,宋瑞华正计划在老家修建一座学校。“除了教孩子们常规的书本知识,如何坚守理想,如何为此而不断努力,我更想把这些教给他们。”