

创业·人物

没有人能随随便便成功。深知这个道理,也深知作为一个创业者,“80后”已经不年轻了。可姜洪民还是想对长久以来的“创业梦”发起一次“总攻”——创立一家倾注自己意志的平民餐厅,坚持平民价格、开创平民文化,用路边摊的工具“倒骑驴”命名。

不同于90后或者高科技创业者的单打独斗,姜洪民决定提出全新的激励机制——全员持股。这既是让所有员工都将创业认真地当成自己的事业来奋斗,也是弥补自己年轻时代被贫穷限制的创业遗憾。他不希望更多的年轻人步自己的后尘,不希望年轻人因为一时的困苦而失去实现梦想的机会。

从2元/小时“童工” 到开店提出“全员持股”

家里最聪明的孩子 选择辍学养家

出生在黑龙江一个穷苦的农民家庭,作为家中最小的孩子,姜洪民一出生就面临着“大哥天生残疾,二哥身体羸弱”的窘境,可尽管如此,一家人相依为命的时光,还是给了姜洪民受益终身的阳光、向上、勇敢和担当。姜洪民从小被视为家里最聪明的孩子,他也从小就知道,父母和两个哥哥、姐姐都是自己的责任!

可是好久不长,父母相继离世,让当时十三四岁的姜洪民不得不寄住到已经成婚的姐姐家。放心不下两个无法自立的哥哥,也不忍心给姐姐增加负担,曾在学业上被寄予厚望的姜洪民主动选择了辍学打工。

“你走吧,我们不能雇佣你”“雇童工犯法,知道不……”年纪不够,姜洪民找工作屡屡受挫,几乎是哀求着,姜洪民得到一份“送货”的工作,老板很不情愿地留下他,说你不能当大人用,一个月我只能给你300块钱……风里雨里、大街小巷,无不留下了姜洪民骑着自行车送货的身影。老板夸他,你这孩子以后肯定有出息!还主动提出给姜洪民涨了50块钱工钱。

每个月,姜洪民要把300元寄给两个哥哥,50元留下度日,第一份工,姜洪民很高兴,原来只要肯付出,不怕苦,还是能活下去的。



姜洪民不希望年轻人因为一时的困苦而失去实现梦想的机会。

本人供图

连遭半个月白眼儿 接连被吼“给我滚”

姜洪民最终辞掉了第一份工,他在送货的路上出了车祸,骨折了,很长一段时间都不适合骑自行车。同乡于是把他领到建筑工地当力工,每小时大概2元钱。眼看着姜洪民勤快懂事儿也成年了,一个在沈阳打工的同学告诉姜洪民,“跟我来沈阳吧,在一个很有名的酒店当服务员,就需要你这样勤快的,你也不能当一辈子力工啊。”

1998年,姜洪民来到了沈阳,“第一次见识到五星级酒店是何等金碧辉煌,处处闪耀着尊贵,这里的工钱,是我在建筑工地时的好几倍,如果我能在这里工作,我和哥哥姐姐的生活都能改变很多!当时我就发誓,我一定要在这里站住脚!”

所有服务员都下班了,姜洪民还在洗地毯,后厨都已经关门了,姜洪民还在刷餐桶……看着刚从建筑工地来的新人,沈

阳那家五星级酒店上到领班下到服务员,都对姜洪民不太友好,嫌弃他黑黢黢的脸,嫌弃他初人行什么都不明白,经常有其他服务员给姜洪民白眼儿,领班也接二连三地说,“你赶紧滚了这套儿衣服,给我滚!”

“要不要滚,滚去哪”姜洪民从没这么想过,而是分析问题到底出在哪,“我刚来,因为我对菜品不熟悉,问我没答上来,所以大家嘲笑我什么都不懂;因为我从工地来,晒得黢黑,所以大家嫌弃我……这些都是暂时的。”

背菜谱,背每道菜的主料、配料,传菜的时候不再机械性地地上菜,而是面带笑容地说出风味、特点,祝顾客用餐愉快。常来的顾客甚至记住了这个笑容可掬的小伙子,常有顾客夸赞,这小孩儿可真聪明啊。渐渐地,冰山融水,大伙儿与姜洪民也不那么敌对了。

“学习这件事 我从没放弃过”

领班,这是姜洪民的第一个偶像,他好羡慕啊,领班每天穿着笔挺的西装,打最精致的领带,说起服务文化、餐饮历史、管理手段,头头是道,他是怎么做到的呢?

沈阳马路湾的书店,成了这个时段姜洪民最大的知识来源场所。“每天下午2点到4点,会休息2小时,有的服务员就睡觉或者出去逛街了,我就去书店。我意外发现,领班有时候讲的话,说的事情,在餐饮行业的管理书籍里,或多或少都能找到……”

这让姜洪民喜出望外,他扎扎实实地泡了一年多书店,买不起书,都蹲在书店的过道里看,攒钱买个二手VCD,忍痛买碟学。

“学习这件事,我从没放弃过。”在面对采访时,姜洪民斩钉截铁,他认为餐饮行业是属于复杂范畴的,不同于他年轻时送货、建筑工地打工,餐饮行业里面有文化、有思想,即便是一个服务员,也要接受多方面的考验,一个服务员的一言一行、一举一动,都在反映着对管理的理解、对文化的尊重、对顾客心理的揣摩与掌握。所以,即便只是一个“想当领班”的梦想,也不是轻易就可以实现的。

书籍与现实给姜洪民带来的,他都非常珍惜。他认为,理论与现实是相辅相成、互相促进的,实践能够加深对理论的理解,理论反过来进一步提升实践。

从“首任店长”到“商学院院长”

2000年的一天,店里进来一个帅小伙子,在新店刚上班没两天的姜洪民一看不是饭点儿,上前问先生用餐吗?回答说等人。不再追问,姜洪民毕恭毕敬地给客人倒了一杯热水。客人问,你新来的?姜洪民如实相告,试用期,请问有什么可以为您服务?客人当时就乐了,不用试用了。客人是老板。老板后来讲,你这个言谈举止啊,一下把我的店提高了好几个档次……

老板夫妇从广州回到沈阳转换跑道,离开时装界转战餐饮业。面对着这么俩“餐饮圈新人”,姜洪民应聘了店长,他还记得俩老板当时的表现,“你看你还在大的餐饮集团干活,有五星级酒店服务经验,但那都不重要……”一听这话,姜洪民

蒙了,心想这俩人纯外行,我是没机会了。然而俩老板话锋一转,“最重要的是,我看你这孩子实诚、靠谱。”

完全不辜负俩老板的信任,担任首任店长之后,这家“后起之秀”在食品风味、服务特色等迅速征服了沈阳百姓的胃,1个不足200平米的小店,日销售额一度接近4万元,后来这个品牌复制了四五十家店,创造了沈阳烧烤品牌连锁的神话。

姜洪民一路从店长到大区经理再到参与集团战略调整,参与资源整合。尤其集团战略调整过程中,姜洪民屡次担当“标准制定人”和新品牌战略的“突击队长”。在决定一年内“标准化”创立20多家店后,姜洪民再次被委以重任,担任“申记商学院院长”。

全员持股 年轻人不该因贫穷与梦想擦肩

一个深夜,姜洪民跟妻子商量,“我想辞职,我想创业,成功了会很好,如果失败了……”妻子了解姜洪民一路以来的辛苦和才干,鼓励丈夫说:“没有失败,洪民,去做你梦想的事!”

姜洪民立即跟老板辞职,决定卖房子创业。老板也是性情中人:“你别自己折腾,这样,我也入股……”可是,老板,我要做一个廉价的餐馆,性价比高,让老百姓吃得起,将利润更多地让给老百姓。名字我都起好了,起名“倒骑驴”,是想只卖路边摊的价格,装修也想用“倒骑驴”,没价格压力,没环境负担。这样你也入股吗?“你这话说得,最早看中你,也是看中你这个质朴劲儿,实诚。”

“最重要的是,我想让我的员工都有机会做老板。我想实行全员持股,每个想跟我创业的人,都有股份,齐心协力经营这家店。”姜洪民说出这个梦想时,老板和一些同甘共苦工作过的同事们都被感染

了。立即就有人表示希望加入事业……

如今,姜洪民的餐厅已经开业,因为菜色新颖、服务周到,几乎天天晚上爆满。姜洪民丝毫不敢懈怠,仍然秉承最高标准的卫生要求,追求最细致入微的服务。

一个年轻的持股员工说,“我不知道能赚多少钱,但是我给我妈打电话的时候说,妈,我当老板了。我妈在电话里说,儿啊,你可别唬啊,你可踏踏实实的啊。我给我妈讲了员工持股是大家拧成一股劲儿干事业,我妈一知半解,但她听过姜哥的故事,她说你跟姜哥好好干。”

姜洪民觉得压力不小,他又恢复年轻时天天不离店的奋斗状态,他说:“虽然创业需要的综合素质很多,餐饮专业知识、经营、管理、文化,但是勇气是第一位。我希望通过全员持股,让年轻人别像我年轻时那样因贫困而丧失勇气,因贫穷而失去梦想,不要因贫穷而让创业的梦想失去光芒。”

辽沈晚报、聊沈客户端记者 经森