我的故事 ~ 11. 从最简单开始

“我们从语言不通、一无所有慢慢努力，一步步打拼到现在，这是我们第一代移民必须要承担的艰辛……”

我是在山东出生的福建人，家里三兄弟三姐妹,六个孩子。说来有趣，我们家兄弟都是在不同的地方出生的父亲当时工作的地点就是我们出生的地方。我的老家在福建省连江县琯头镇，是主要的几个侨乡之一。福建省有几个侨乡，比如说长乐的梅花,马尾区，亭江镇。琯头镇和亭江镇紧挨在一起，我很小的时候这儿就是侨乡了，几乎所有的同乡之人都住在海外。在我之前，我的大哥追随大嫂远涉重洋去了美国，我的小妹去日本留学，大概两年后也转到美国去了。后来我二妹随我妹夫也去了美国。

那时出国打拼已经成为一种潮流，孩子一到十八岁都开始想办法往外面走。乡村人没有什么崇高的觉悟，出国就是为了淘金，好让家人过上更好的日子。那时候，美国客的房子盖得又高又壮观，美元对人民币的汇率很高，国内月薪才几十块，而在美国餐馆打工月薪两千美元左右，折合过来近一万块，对比太悬殊了！这样一来许多人的后代都移民国外了。再到后来，等到家族在外做强做大，许多平民百姓走出来的人开始怀念祖国，怀念故土，思乡情结油然而生，想要为家乡做贡献了。这是很多老华侨容易去做的事情。

之前我的老家琯头就是这样一个地方，年轻人全部都走出去打拼了。但现在情况发生了改变，在美国，工资还是老样子，国内却发生了翻天覆地的变化。在国内做生意或者做其他的行业，不会比在美国差。国门打开之后，人们的观念也日新月异地不断变化，大家真正到外面看过后就知道什么形势了。虽然我的亲朋好友有去美国的，有去日本的，我却来到了澳大利亚，成为了一名澳洲客。

我曾经在上海基地后勤部当汽车兵。从上海回到福建，我被分配到供销部门做司机。伴着改革开放的春风，供销部门当时也想走出去。因为对上海比较熟悉，我就带着琯头供销社主任和县供销社主任两个人去上海开拓业务。走了一趟上海以后，两个主任对我比较赏识，觉得我做驾驶员有点可惜，应该出来做管理人员。县供销社主任对我说，县供销社准备在上海办一个驻上海办事处，因为他看重我在上海的经历，就任命

我去当办事处主任。一夜之间，我就从一个普普通通的司机进入了上海做了办事处主任。我非常喜欢这种充满挑战的生活，但是有人不理解。驾驶员当时的待遇非常好，工资又高，而且有外快，手上从来不缺零钱。你出车一趟给别人的东西带回来，别人就给你十块报酬。当时来说十块二十块是很多的钱了，多到你永远都用不完的感觉。可是对于一个人的发展前景来说，当司机就不太好了。去上海没多久，我最小的妹妹高中毕业，没有考上入大学。那时候考大学真是千军万马过独木桥，非常困难。因为考虑出路的问题，正好赶上了出国热潮。我当时澳门一个朋友的儿子就在日本读书，勤工俭学。我一想还不错，就把两个妹妹送去了日本。这样一来，很多亲朋好友都来找我帮忙。我开始更多地去了解美国、澳大利亚这些国家，在当时的出国热潮中，我的中央歌舞团的几个朋友去了澳大利亚，他们希望我也过去。出国就要辞职，可是领导不同意，让我停薪留职。领导说让我出去闯荡一番，如果不行的话还可以给我留个职位。我当时三十出头的年纪，在国内混的有模有样，有自己的司机，各方面关系都非常好，经济基础也非常好。但是以我的性格，好马不吃回头草，一旦出去就不可能再回头。

1989年，我就到了澳大利亚的悉尼。我当时已经结婚，小孩有两岁多了。当时去澳洲的留学生，特别是我们福建人，一去马上就开始找工作，有了工作后就没有心思好好读书。回想起来，上海人做得好。上海人交了学费就好好在学校读书，不会着急打工。当时在教室里一看谁没来，就知道他找到工作了，并为他感到庆幸。我出来的时候与其他人有点不同。我是出来考察一下情况，想做成个身份，靠着国内良好的基础回国发展。我妈妈舍不得我走，我说我呆半年，最多九个月就回来。在国内我在方方面面都很好，需要出国看看外面的世界。出国之前，我在家里买了房子，把我的家人安顿好，告诉他们说我只是出去换一种身份就回来，混的好了将来就能到全世界。我就可以到美国看望我哥，到日本看望我妹妹。一踏上澳大利亚的土地，我整个人的心态都不平衡了，一直到后来去美国才平静下来。在国内无论是经济还是社会关系上都无限风光的我，来到这里过着与普通人毫无两样的生活，仿佛从天堂坠入地狱，巨大的生活反差让我觉得很迷茫。我习惯了花钱大手大脚，却跟一群不会乱花钱的老乡住在了一起。他们本身就是农民，并不抱怨工作的劳苦，反而为能够赚钱而知足。我帮一个国语都说不好的人给家里写信，两到四周就给家里寄钱。他上着最辛苦的夜班，吃着最便宜的鸡肉,还乐此不疲。

从飞机上往下看，北京、上海、香港这些大都市全都是高楼大厦，而悉尼却像是一个大花园，这让我很高兴。来到悉尼我先用了一个月的时间来适应新的生活环境。等到工作的时候，才知道并不像想象中的那般轻松，非常累。在悉尼我跟着中央歌舞团的朋友做装修工，一天五十块钱。我们起得很早，在去工地的车上都能睡着。在工地上新疆人和东北人都很卖力气，走路都用来跑的。他们手上都磨出了茧，能很轻松地把钉子按到墙里。我的手上没有茧，用榔头敲钉子的时候很容易把手上震出血来，疼的

满身大汗。这是我的第一份工作，又苦又累，但这份工作也让我学会了忍耐与坚持。我很庆幸我当兵之前在建筑行业的一点基础能够派上用场。就这样我拼命工作了一年多，后来却因为身体太过劳累得了肝炎。在朋友的帮助下我去了墨尔本，一边工作一边休息养病，一直到1994年回国开始做房地产。房地产做了一年多以后，我和太太去美国考察了一个多月。在美国开餐馆的华人，每天陪伴他们的只有炉头和枕头，工作劳累不堪不说，还忽视了孩子的教育。我觉得所有的辛苦都应该是为生活服务的，家人的幸福至高无上。如果连家人都天各一方不能相聚，即使你有再多的金钱，又有什么意义呢？

可能年龄大了就会对国家和社会有更深的理解，对人生也有更深的感悟。后来我才明白之前心里的不平衡，跟人家去比的心态完全是错误的。反过来想，我又有什么呢？在澳大利亚，我没有和别人竞争的资本，必须从零做起。从美国回来以后，我的心就定下来了，就从最简单开始。1999年，我开始做服装销售。大概半年的时间，我开了四间服装店，也带动了身边的人工作。做服装没有太大学问，一旦做起来就懂得怎么做。和一般服装店不同，我太太在店里面卖服装，我在外面跑批发。只有亲自接触批发市场才能掌握市场的行情。我的服装店多，是批发商眼里的大客户；同行们觉得我的眼光不错，也都跟在我后面做。实际上我只是比他们胆大一点。看衣服要看准布料的弹性，因为货源地在中国东莞，工厂有大有小，做出来的衣服质量良莠不齐，如果贪便宜从小厂家拿货，衣服的质量就不能得到保障。如果遇到好的衣服，我会全部买下来。这样因为只有我们有货，就形成了卖方市场，价格由我们自己来定，也会保证了名声。在澳洲中老年服装是不好卖的，但是老年人对衣服不像年轻人那样讲究，我们英文不好，服务不好，这都无所谓，他们看重的是价格。只要我的衣服够便宜，他们就喜欢来买。这就是我的生意经。当时，一边做服装零售挣钱，一边也在思考国内市场。我对房地产行业比较敏感，赚了钱就回去买房子，我当时大概连续买了五套房子，一边买一边还贷。房子不断升值，等我老乡全部都反应过来的时候我就不买了。那时候我们组织人去悉尼和纽卡斯尔考察情况。我的一个合作伙伴建议我们停止零售，去做房地产开发。从那时起，我们的合作社就开始了，开发的思路也越来越清晰。两年间我们基本上都在买地做项目。

2011年下半年，为了让在澳大利亚的连江人更加团结，联系更加紧密，我成立了连江同乡会。起名字的时候，有人建议起大一点，我认为不能弄一个大大的名字放在那里而没有实质的东西。所以当时就定了这个最小的县级的名字——连江。当时我们就想把这个连江做好，将来有影响力了别人自然会知道。做自己最看中的事，先把最中心、最内部的东西做好，从小做起，慢慢做大。连江同乡会里，我做常务副会长，负责具体工作。我们自觉为同乡会筹集了十八万元，作为运作基金。第二届我被推选为会长，调整了捐献方案，又筹集到十一万多。刚刚接任会长不久，一个老乡病了，心脏搭桥出现问题。我带了十多个人去医院慰问，我包了两包红包，会里面给他三千块钱，自

己私人给他五百块钱。钱不多，但是一种精神。另外一次，一个老乡的身份没做下来突然要离开，我们就赶紧去看望他，以同乡会的名义把一千块给他，自己的五百块私下给他，当时就像一种送行。我们做这些其实也是想让澳洲的华人有种归属感，知道他们并不是一个人。

我做事情都是按原则来做的。第一，先把自己做好。以小家为中心，然后再做第二圈，第二圈就是大家，我的兄弟姐妹，我的爸爸，自己的家族，然后我再做第三圈，亲朋好友。当你有能力的时候你要去做更多去回馈社会，回报国家。提到国家，从情感上来说，我现在是澳籍华人，虽然没有了中国国籍，但骨子里、潜意识里还是一个中国人。比如说，看比赛的时候，澳洲跟其他国家比，我们就想澳洲赢，但澳洲跟中国比的时候，自动就倾向自己的根。国内的很多朋友都劝我回去，可是考虑到孩子们的成长和教育，我决定缓一缓再回去。我希望我的孩子们能在澳大利亚接受良好的教育，同时能够保留中国的传统文化。而且小孩还没有长大，就像一棵正在成长的小树，在没有茁壮成长的情况下是需要细心呵护的，等小孩长大成人我才敢回去。我们辛苦奋斗了一生，富一点穷一点对我们这代人都没关系，我们生命力强；可八零后九零后不一样，我们要陪着他们走过叛逆的青春期。对于大女儿，我们就等到她大学，定形完我才敢走。我宁可少赚钱，也要把教育小孩放在首位。我的大女儿读的是药剂师，也算给小女儿立好了一个榜样。你真的强大起来，小孩也要培养到那个高度。所以我对我女儿说，你要站在爸妈的肩膀上，做得比我们更好。

如今再回首，想当初我放弃了上海办事处主任，选择了来到澳大利亚打拼。对于这个决定，我一点儿也不后悔。我们从语言不通、一无所有，慢慢努力，一步步打拼到现在，这是我们第一代移民必须要承担的艰辛。而我的小孩，在她们的成长过程中，看到的是她们的父辈如何辛勤地工作，如何一点点创造出现在的生活。生活和教育环境的不同必然导致教育成果的不同，相信她们也会更珍惜现在的生活。

对于将来，我的想法既有现实的也有理想的。现实来说，我觉得既要发展事业，又要保重身体。我现在很注重分享，我会一边培养接班人，一边把事业给做大。我们这代人都面临着上有老，下有小的境况，光依靠自己再冲也冲不了多远了。接班人光靠单打独斗也是不够的，得是一个团队，不一定是我的家人，只要做得好就行。将来最好是能做到上市，把我们这个中国牌子打出去。我从情感上还是偏向中国，因此可能会回到中国。我们作为华人也有义务把西方好的东西，文明的东西带到中国去