



重听残疾人高晓波

# 借力“助听器” 创业有声色

本报记者 王帅

## 心态“老” 但心不老

走进高晓波的办公室,墙上赫然挂着几幅字画。他直言最喜欢“秉要执本,长勤精进”,“我要坚持一步一步地走我的路”。

生在乳山农村的他家境不好,父亲挣来的钱大部分需要支付母亲的医药费。他从7岁便开始干家务活,9岁的时候已开始干农活。“穷人孩子早当家。”17岁因病导致耳聋的他并没有因此而消沉,他的精彩似乎正是从耳聋之后开始的,他决定创业。养过兔子、鹌鹑,但都以失败而告终。“没有技术,失败是必然。”规模小、技术差是失败的主要原因。后来,他投入服装行业,开了服装超市。看到小店生意不错,他毅然加大投入,开辟两个分店。最后却因外界原因导致这次创业也以失败告终。“扩张一定要慢、稳,每一步一定要走结实。”他对以前的失败经历总结得很彻底。正是他几次失败经历才铸就现在的辉煌。

“我的心态‘老’。”喜欢喝茶的他这么评价自己。“比同龄人经历的事情多,自然心态就‘老’。”他似乎更愿意提及自己的失败经历,而对目前的成功有些回避。“没有以前就没有现在,重在总结。”他喜欢静的环境,“静可以让我有时间思考、反思和总结。”他在总结中进步和成长,并依靠以前的经验将自己的助听器店面发展壮大。

心态“老”,但心不老。经历过死亡的他对生命有深的理解,“开心最重要,没有命了什么都不能干了。”他把更多精力投入到自己喜欢的创业领域中来。目前,他已经有三家助听器连锁机构,有勇有谋的他正在筹备第四家连锁店的开业。

他是位患一级听力残疾的残疾人,但他却是全国再就业优秀个人,是山东省十佳青春创业之星、北京奥运会火炬手、环翠区道德模范……他热衷公益事业,资助残疾儿童、领养地震遗孤、为听障人士免费提供助听器……



## 做买卖是为了赢得人心

对于他在助听器行业的成功,除了他的经验,就是他在这个领域的专业和人性化。身为听力残疾人的他深知生活在无声世界里的痛苦,通过一个眼神、一个动作,他就能了解听障人士的需求,这也是他在这个领域里成功的主要因素。别人说他是“听障朋友的救世主”,但他也是个听障人士。和记者说话时,虽然他双耳带着隐形助听器,但记者

仍需重复个别话语。他总结自身的助听器使用经历,并加强相关知识的学习,最终,他靠着这种专业精神赢得了信赖。

除了他在这个领域的专业,独到的生意经也是他的一大法宝。“做买卖不是为了赚钱,而是为了赢得人心。”这是他作为一个商业人士独到的见解。他介绍,一定要与顾客换位思考,站在顾客的角度思考问题。“一定要向顾客介绍适合他

的商品。”记者想起采访前,他亲力亲为地向顾客介绍产品。

或许是曲折的经历让他更知道感恩,资助残疾儿童、领养地震遗孤、捐赠助听器、为听障人士提供最大的优惠……高晓波一直从事着公益事业。1月6日,他为听障市民邵春华免费提供价值万元

的隐形助听器,让她有了第二双“耳朵”。对于自己做的善事,他始终很低调,不愿提及,“力所能及的事,我能理解他们的痛苦。”或许这也是促使他成功的关键因素。

对于持续不断的努力和坚持,他告诉记者,他还有一个梦想或遗憾,“我要用毕生的努力去获得山东省残疾人自强模范的荣誉。”虽然 he 已获得全国再就业优秀个人,但身为山东人的他最想得到山东省残疾人自强模范称号。“有着这个梦想,我就会继续前进。”