

上善若水

青年企业家叶柳荣的公益助学路

他出生在小渔村,家境贫寒,深信知识可以改变命运,爱拼才会赢的道理。

2011年,他辞去房地产企业的稳定工作,怀揣5368元钱,开始了自己的创业之路。从一个怀揣梦想的寒门学子到一个崭露头角拥有上百名员工的企业带头人,从一个初出茅庐的创业新人到一个投身教育、热心公益的业界精英,他只用了七年时间便成就了自己梦想的事业,实现了人生的价值,书写一段白手起家的创业传奇。

成功的背后是他的默默奉献——积极投身教育事业,创新“产学研”的校企合作布局,肩负起高校的教学改革使命,并多次出资为广西区内高校义务举办“产学研”协同创新活动。资助贫困学生、社会困难人员近百人,累计捐款十万元。

他是眼光独到的青年企业家,是将梦想照进现实的奋斗者,更是多年坚持公益助学、心怀大爱的践行者。

他就是北京欣梦想教育科技有限公司总裁、广西中衡集团董事长叶柳荣。

勤工俭学,才能初显

叶柳荣出生在广西北海的一个小渔村,家境贫寒,勤劳朴实的父母靠打鱼养虾节衣缩食供他和弟妹读书,所以,他深知唯有知识才能改变命运,一直刻苦学习,并利用课余时间勤工俭学,补贴家用。

2005年暑假,刚刚参加完高考的叶柳荣只身前往南宁寻找暑期打工的机会。从北海到南宁,一路尘土飞扬,可对叶柳荣来说,这一路充满了对未来世界的期待。南宁当年正处在发展的初期,这让热血年华的叶柳荣生出想大施拳脚大干一场的冲动。起初,他在南宁陆续面试了十几家公司,都被企业以没有工作经验为由拒绝了。他并没有气馁,仍然千方百计寻找机会。一天,叶柳荣被朋友拉去南宁海底世界游玩散心。他发现那有不少大学生在里面兼职,便跑去市场部毛遂自荐,然而被告知暑假兼职名额已满。叶柳荣不死心,辗转打听到了总经理办公室的位置,于是就在门口守着,看见总经理来了就迎上去打招呼说:“总经理您好!我不需要工资,您可以给我机会兼职学习吗?让我做什

么都可以。”总经理被眼前这个又黑又瘦的男生的执着打动了,答应给他兼职的机会,并且待遇和兼职的大学生一样。就这样,叶柳荣终于找到了来南宁后的第一份工作。从那一刻起,“永不言弃,坚持就是胜利”的理念开始根植于他的内心。更重要的是,在南宁海底世界的工作给了他一个见识外面世界的机会,让他的眼界走出北海的小渔村,走到了首府南宁,走进了企业,第一次真切地见识到了外面世界的斑斓色彩。借由这次难得的兼职工作的锻炼,既能吃苦又有独到眼光的叶柳荣渐渐显露出异于常人的商业才能。

工作的第一天,叶柳荣的工作任务就是完成南宁市新民路、民主路的快餐店、饭店的海报张贴工作。七月的南宁,烈日当空,酷暑难耐。叶柳荣背着十几斤重的海报,挨家挨户粘贴,艰苦程度可想而知,但他咬紧牙关坚持了下来。到了第八天,他在宾馆粘贴海报时发现暑期是学生和家长们来南宁旅游的旺季,聪明的叶柳荣一下子捕捉到了商机——让南宁海底世界和宾馆合作,互惠互利,资源共享。第二天,叶柳荣和宾馆签下了他人生中的第一份合同。为此,南宁海底世界总经理召集市场部员工开会,在会上表扬了叶柳荣,并且成立了一个专项小组——负责与酒店、宾馆、旅行社合作事

宜。一场南宁海底世界与市内酒店、宾馆、旅行社的合作潮由此拉开帷幕。这次联合促销活动让南宁海底世界当年暑期的营业额大幅增长,也让叶柳荣在涉世之初就赢得了兼职企业的肯定。

短短两个月的暑期打工结束了,收获满满的叶柳荣进入广西财经学院开启了自己的大学生涯。在南宁海底世界总经理的关照下,叶柳荣在课余时间兼职海底世界的策划工作,同时,总经理还推荐他到张晓岚营销策划中心广西分公司兼职做策划工作。2006年,叶柳荣大学课程里其中一门课是西方的整合营销学,他把理论用到了实际工作中,提出了南宁动物园、南宁海底世界、壮牛水牛奶三方合作联动的策划方案,把各自的客户联合起来,让利给客户从而刺激客户的消费欲望。2006年“五一”期间,由叶柳荣策划的“购买动物园和海底世界套票送壮牛水牛奶”的活动办得如火如荼。原本库存充足的壮牛水牛奶在三天时间内严重缺货,供不应求,壮牛水牛奶的品牌由此成功打入南宁市场。

大学期间的勤工俭学,叶柳荣学习和兼职两不误,过得异常充实。而恰恰是多份兼职工作的磨炼,让叶柳荣积累了旅游、广告、教育、房地产等行业的工作经验,“产学研”研究理想也开始在他心中萌芽。

▲叶柳荣在接受记者采访。



感恩创业,苦尽甘来

凭着在读书期间的优异表现,叶柳荣大学毕业后,顺利进入知名房地产企业工作,并且在工作中如鱼得水。但随着中国房地产调控政策频繁落地、银根紧缩,北海房地产企业商品房滞销现象层出不穷,很多企业面临资金压力开始裁员。2011年,叶柳荣辞去房地产企业的工作,和朋友合伙成立公司。创业初期,刨去租办公室、雇人工以及成立新公司的必需启动资金后,叶柳荣身上仅剩5368元资金。很多人无法理解他的“冒险之举”,但他不甘于平庸,也不愿依赖工资安稳地过一辈子,凭着一股不服输的勇气和过人的魄力,他在创业的第一个月就谈成了第一个项目。于是叶柳荣和合伙人建立团队,每天加班撰写项目投资回报、项目定位、价格定位等方案,当大家满怀激情地奋斗了3个月后,好运戛然而止——客户单方解除合同,这对于叶柳荣团队来说无疑是晴天霹雳。第一个项目,扣除所有成本,他们的创业团队每人仅仅得到1256元的分红,第一次创业就这样惨淡收场。与此同时,合伙人以没项目为由,要求退股。真是“屋漏偏逢连夜雨”,房租、房贷、车贷……各种压力席卷而来,差点把叶柳荣压垮。他把自己关在房间里看马云的视频,经过三天三夜激烈的思想斗争后,选择继续创业。开弓没有回头箭,那段时间,苦和累、兴奋和忧郁伴随着他,对于前方的未知道路,他没有退缩,只有拼命努力向前。第一步,找朋友借办公室;第二步,找在业界有权威的长者兼任任董事长;第三步,找关系认识客户……叶柳荣就这样一步步给自己规划未来的创业轨迹,并一步一个脚印地执行到位。机遇总是偏爱有准备的人,一个月后,他谈成了一个项目——天宝福地。但是这个项目地段比较偏僻,口碑不好,销量也差,找不到合伙人,他只能自己单打独斗。合同签了,就找几个熟悉的朋友当置业顾问,自己充当策划总监、渠道总监、销售总监……第一个月属于培训期,完全属于“烧钱”状态。尽管从第二个月开始销量逐渐上升,第三个月成交量猛升,但是几个月后开发商才能给公司结算佣金。那半年,没钱发工资,叶柳荣就找家人、朋友借钱发工资,而自己每餐都是榨菜生盐拌粥喝,靠一两百块钱熬过了3个月。

为了让事业蒸蒸日上,让合作伙伴更加有信心和希望,叶柳荣踏上北上的征途,进入清华大学进修学习新的商业模式、扩大人际关系寻找多元化的出路,开拓新的市场。当然,初次

远离故土,在区外学习跑业务的过程中,他遭遇过很多次坐冷板凳的情形。但他一直坚信,命运给你一个这样的起点,是想告诉你生活不是水到渠成的童话,要用自己的一生去创造一个绝地反击的奇迹。一个经历坎坷的人,最是知道绝望的滋味,也最珍惜风雨过后的彩虹。回忆起自己当年苦尽甘来的创业经历,叶柳荣感慨万千:“要不是随后几年赶上国家政策好,家人和朋友也支持,我就没有今天。”

作为小渔村走出来的青年,叶柳荣深知教育的意义。正是教育,改变了他的命运,成就了他的事业。在取得成功的同时,他希望帮助更多的人走进课堂,走向成功。2016年,叶柳荣联合清华的学长,一起成立了北京欣梦想教育科技有限公司,并担任总裁。欣梦想积极响应习近平总书记在党的十九大报告中提出的优先发展教育事业和关于职业教育工作的重要指示,面向大中专院校学生提供免费职业公开课培训、免费推荐就业、实习兼职、面向企业在职人员提供职业培训、推荐升迁职位,解决大学生就业难、就业压力大,社会人员升迁难、收入低等社会问题。叶柳荣结合自己多年房地产行业经验和积累的人脉,为欣梦想整合了住建部、教育部、发改委、中国房地产业协会等部委核心专家,北京大学、清华大学等高校的著名学者教授,全国知名房地产企业高层骨干精英共同组成的师资团队,打造中国房地产职业培训的“黄埔军校”。

欣梦想旗下子公司荣捷人力资源已经和碧桂园集团、龙光集团、云天集团等国内房地产企业达成人才战略合作,为近千家房地产企业输送人才,按照企业对人才能力的要求打造专业人才。学生可获得企业带薪实习机会,让学生成为炙手可热的人才。在学习结束后,向企业推荐就业,为学生提供就业保障。

在叶柳荣的公司,经常可以看到广西财经学院学生的身影,他说,多吸纳母校广西财经学院的学生进入自己公司工作,给他们提供优质的就业平台,这是对母校悉心培育的报答。在企业管理上,他始终坚持“以人为本”,坚持“对事不对人;能者上,庸者下;任人唯贤”的用人机制,全面推行多劳多得,工效挂钩的工薪制度,大大增加了员工的紧迫感、危机感和竞争意识。员工是企业发展的财富,他定期召开员工会议,通过自学与培训的方式,营造一种学习沟通与交流的氛围,每周组织一次培训学习;加入中国房地产业协会,派部分优秀员工到北上广深学习,汲取全国最前沿最先进的企业管理知识;聘请国内著名房地产培训师以及碧桂园、万科等集团公司的高管为员工培训,逐步培养出一支过硬的员工队伍。

叶柳荣这样描述自己的使命:帮助更多的过上向往的生活,帮助企业选拔优秀人才。

公益助学背后的磁场效应

叶柳荣不仅是一位勇于创业的企业家,更是一位懂得感恩,肩负社会责任的慈善家。他感谢老师的无私栽培,感恩学校的培育,更感谢国家经济的发展和腾飞造就了他的成功。他认为:“衡量一个企业家是否成功的标准不是他拥有多少财产、积累多少财富,而是看他对于社会的回馈有多少。一开始,是梦想推动我,如今是信仰,这是一个从梦想转化为信仰的过程。”企业是叶柳荣实现梦想的舞台,而投身助学公益事业则变成了他梦想实现后的信仰。所以,在自己的事业小有成绩时,叶柳荣便开始资助贫困大学生,并为他们提供就业机会。

马山小伙子杨光卫,家境贫寒,在毕业初期收入微薄,生活陷入困境之时,他得到叶柳荣的资助,并免费参加欣梦想商学院举办的“营销策划班”,之后分配到中衡集团南宁分公司就职营销策划工作。就这样,杨光卫从一线的销售员做起,凭着积极上进的态度,一步一个脚印地成长起来。六年时间,先后参加了置业顾问培训班、营销策划班、销售经理班、销售总监班、策划总监班等学习,使得他的房地产销售能力和策划能力不断提升,现在,杨光卫任职中衡集团南宁分公司项目总监,月收入3万元以上。杨光卫说:“叶总在我的人生最低谷时期及时资助了我,他和我教会我的,不仅仅是工作的技能和获得财富的能力,更是教会我要用一颗感恩之心回报社会。”杨光卫感恩欣梦想商学院和叶柳荣给予他的帮助和栽培,他现在也积极地投身到公益活动中,尽己所能地资助贫困学生和帮助社会弱势群体。

上善若水,慈济天下。一种高贵而又值得尊重的行为是一种善举。叶柳荣在付出爱心的同时,也收获着那些受资助群体的爱心,使他们感受到了社会的温暖,也让他们学会了感恩和回报社会。从最初的单兵作战到潜移默化地影响更多的人加入公益事业,这种慈善背后的磁场效应,使叶柳荣最为欣喜,他说:“中衡发展壮大,源自企业的实力和机遇,是小爱;欣梦想可以让无数人圆梦,助力更多企业发展,是大爱。只要我活着,我就会一直把慈善助学事业继续下去,感染更多的人加入这个行列,帮助更多的人。因为慈善磁场效应圈非常大,让人更能懂得如何体现自己的价值,也更能深刻地体会到幸福是什么。”

(广西三月三杂志社 黄素萍 文/图)