

没有闯不过的难关

□记者 陶登肖 冯潇楠 文图

春日暖阳铺洒在“老陈小院”的台阶上。上午12时，小院外已有许多食客等待叫号。沿着台阶走进院子，近20张桌子旁都坐满了前来品尝农家菜的顾客。“滋啦”一声，滚油泼进辣子碗，激起的辛香混着新蒸馒头的甜润，在院子里肆意弥漫。

“昨天周末，我们一共接待了大大小小102桌顾客。好多食材早早就卖完了，后面的顾客都没吃上。”一见面，“老陈小院”的主人陈鹏介绍道。

“老陈小院”位于平陆县张店镇古城村。它的主人陈鹏，做过直销、开过饭店、当过驾校宣讲员、卖过抽油烟机、办过辅导部、营运过客运车，还当过司机、倒腾过二手车。“老陈小院”是第几次创业，陈鹏已记不清了。但不管摔多大跟头，他都一次次站了起来。

遇到难关，兴奋

“每次遇到困难，我都不会气馁。相反，还比较兴奋。这恰恰证明，我的思考有欠缺的地方。”陈鹏说。

2009年，陈鹏将前期做生意挣的近百万元，全部投资到花雕酒销售上。“当时考察了花雕酒，觉得它是个好东西。我想着肯定不差，就把市场铺得很宽。”陈鹏说，但是他忽略了一个重要问题——人的胃是有记忆的，山西人骨子里还是喜欢汾酒。

不到一年的时间，陈鹏前期挣的钱全部赔光。

面对难关，陈鹏把自己关在房间3天，仔细思考对策。“这说明，中间有我考虑不到的因素。”陈鹏说，在哪里跌倒就要在哪里爬起来。

陈鹏再次选择从事酒水行业，不过这次做的是白酒生意。他在太原选择了一家酒厂合作，并认真制订了一个两年销售计划。也就是这份销售计划，让陈鹏一夜之间拥有了2000万元。

“我的销售计划就是，让客户花一份钱买两份东西。”陈鹏说，顾客交3万元，不仅可以得到价值3万元的货物，还可以得到一辆价值3万元面包车的使用权。

“这是销售中的‘利他思维’，要从顾客的角度出发，让他们利益最大化，才能保住市场。”陈鹏说，从开始布置、打开市场缺口、具体布点到最后连成面，都在他的销售计划中。

同时，陈鹏直接对接乡镇客户，并把这些客户作为联营户，召开了一个订货会。“最初，我估计收到500万元的货款，就算圆满完成任务。没想到订货会直接收到了2000多万元的货款。”陈鹏说。

一年时间，陈鹏手里的2000万元就变成了5000多万元。

“在困难中兴奋的创业心态，是一种成长型思维。”陈鹏说，真正的创业者会把每个困难都视为系统升级的提示弹窗，点击“立即更新”就能解锁新的能力维度。这种心态的本质是将困难视为升级包，而非障碍。

面对失败，内求

“遇到问题，要先考虑自己哪里不足。如果只想好的一面，不想坏的一面，

都是在为下一次跃迁积蓄势能。”

咬定青山，无二心

“万荣有句俗语——‘除了死法都是活法’。正是在过去恶劣的自然环境下，很多万荣人形成了逆向、不按常理出牌的思维。我身上也有万荣人的‘zeng气’，只要认定的事情，就不会放弃。”陈鹏说。

2020年年初的一天，陈鹏和同事进山下乡。山里没有饭店，他们就在老百姓家吃饭。当推开农户院门时，一股馒头的麦香味扑面而来。闻到那个味儿，陈鹏无比激动：“这是我小时候很熟悉的馍味啊！”

后来，陈鹏在那个山村“淘”到些小麦，磨成面粉后，分给亲朋好友。大家吃了这种面粉蒸的馒头，都觉得回味无穷。这让陈鹏萌发了去“淘”旱地麦的想法，并加盟了山西省荣伯商务科技有限公司，来完成自己的“淘麦”事业。

6月中旬，陈鹏在抖音上建立了一个名叫“老陈淘麦记”的账号，发布了许多关于割麦、农家饭的视频。

做视频有什么特别难的地方？“刚开始让我做面食，两个手半天进不到面盆，还是过不了心理关。我给自己打气，认定了就去做，后来就释然了。”陈鹏说，在这期间，他发布的一个在村里蒸馒头的视频，当天收获3000万点击量，吸引6万多名粉丝。

“突然之间就爆了，我也成了咱运城的网红。”陈鹏说，他复盘了那个视频，小屋子、门前的树、桌子上几碟家常菜，这些引起了大家的共鸣，勾起有乡村生活经历之人的乡愁，也给没有在乡村生活过的人打开了解乡村的全新视角。

“他的励志故事感动了我。牌打烂了不要紧，重要的是我们还会有拿好牌的机会。主要看你是不是有重新洗牌的能力和推倒重来的勇气。”“见证了老陈这几年的时光，希望越来越好。”陈鹏这种不言放弃的精神，给了粉丝无穷的力量。

“老陈淘麦记”抖音账号入选山西省第3届“百佳新媒体账号”，陈鹏被评为运城市2024年“百名好网民”。

有流量、有粉丝，不少人找陈鹏探店、带货，但都被他一一拒绝。“这不是我想要做的事。我想做的就是把村里的好东西推销出去。”陈鹏说。

就这样，“老陈小院”在大家的帮助下开业了。小院所有菜品都来自附近村庄，为了选到精品羊肉，陈鹏甚至专门到宁夏考察、学习杀羊。现在，小院平均每天接待顾客近80桌，生意很好。

为了让更多人吃到小院的家常菜，陈鹏决定在万荣再开一家“老陈小院”，重拾初心，做与面文化相关的事情。在租房环节，陈鹏考虑许久，最终决定回到他的农业产业园。

“选择回来，还有一个私心，就是希望完善手续、盘活工地。这样，我离还清债务就又近了一步。”陈鹏说，资金不够，100多名粉丝筹集200余万元，合伙共创万荣“老陈小院”。目前，小院正在准备中，预计5月正式和大家见面。

“像农民一样活着，努力耕耘，收成好坏，还要看天意”是我最喜欢的一句话。”陈鹏说，一切都朝着好的方向发展，没有闯不过的难关。



认知能力不足，不提前做好规划，那肯定是失败了。”陈鹏说。

2011年，陈鹏响应回乡创业的号召，打算回村做面粉生意。但经过一番探索，他改变了想法，决定建立一个农业产业园区。

说干就干，陈鹏在短时间内筹集到资金，开始建设。由于各种原因，公司资金链断裂，于2014年11月停工。

这次与以前不同，陈鹏欠下了巨额债务。他把家里面能变现的东西全卖了，却依然杯水车薪。“当时，我只有一个信念，就是不能离开工地。”陈鹏说，“我白天去跑项目相关的事情，晚上就住在工地。很难想象没电、没水的情况下，我是怎么坚持的。”

令陈鹏印象深刻的是：一次，雪下得很大，他一个人被困在工地里，水壶里的水已经冻成冰疙瘩，能盖的都被他盖到

身上。“当时，我又冷又饿，再不出去找点吃的，可能就扛不下去了。”陈鹏说，他步行到附近村里，敲开农户的门，这才吃上了一口热饭。

在工地，这一住就是3年。

后来，陈鹏收到不少传票。“桌子上这么厚厚的一叠，有一尺多高。”陈鹏说，欠谁的钱，欠了多少，如何解决这个问题，他心里都一清二楚。

面对债务，最起码要拿出应有的态度。有的债主，陈鹏主动约见；有的债主，陈鹏托中间人说明情况。陈鹏说，他要重新振作，找到失败的原因。

“最大的失误，就是没有做好预案。画了个圈就开始干，那是盲干。某个环节会出现问题，需要哪些解决措施，我毫无章法。”陈鹏说，“失败要向内归因，而非向外抱怨。内求不是自我否定，而是建立认知与现实的错配。每一次向内的追问，