

用一扇窗,打开一个世界 草根创业张文庆: 梦想是努力的发动机

于泥泞跋涉中,立人生尊严

张文庆出生在山西阳曲县泥屯镇的一个贫困村,父母都是淳朴的农民。9岁才上小学一年级的他,早早便跟着妈妈摆摊卖菜。2001年,好不容易读到中专毕业的张文庆遭遇父亲骤然离世,顶梁柱的倒下让家庭陷入更深的困境。为减轻家庭负担,他回到乡村小学短暂执教,做代课老师。

2002年,他辗转投奔亲戚的广告公司谋生,想在太原立足买套经济适用房。当他鼓起勇气向亲友求助时,换来的却是回避与沉默。在灯火通明的城市道路上,面对无助的自己眼泪喷涌而出,也从此明白:能改变命运的,唯有自己!此后,他拼尽全力跑业务,用诚意一次次叩响机会之门。最终,他拿到了新房钥匙。

对张文庆而言,20多年的创业历程,并非精心设计的逆袭剧本,而是一次次被现实推至悬崖边缘,在绝境中被迫抓住的生机。2005年,他转行门窗销售,为了一个千万的项目拼尽全力,却被老板克扣20万元奖金。这场背叛没有让他心灰意冷,反而点燃了他“为自己干”的决心。

2006年底,他揣着姐姐的几万元彩钱,创立了“太原泰明门窗经销部”,在同行的帮助下踉跄起步。搭上了房地产黄金期的快车,张文庆在太原门窗业务迅速扩张至2家工厂、5家门店。2013年,在行业鼎盛期,他做出了反直觉的决定:关停所有工厂和商店,只保留最初的经销部。这次“做减法”让他卸下重担,专注经营,年底首次实现真正结余。

2010年成家后,责任让他愈发审慎坚韧。“在关键节点作出符合趋势的取舍,远比埋头苦干重要。”2016年,张文庆果断向品质化升级转型。他摸索出“高端定制+精准客户”的差异化路线,避开低端市场恶性价格竞争,深耕细分市场,始终秉持“朴实动天地”的做人做事底线。

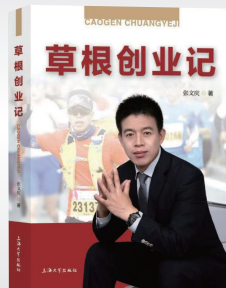
从龙城到上海,以诚立身

当太原的事业版图已安稳下来,张文庆心底却始终涌着一股向外生长的力量。2018年,一次同济大学海外游学团的欧洲之行,为他叩开了上海的大门。在威尼斯蜿蜒的小巷中,他因主动照顾团队、细致周全体贴的表现,被团队的王设计师看在眼里。行程结束时,对方一句“来上海开门店”的邀约,在他心里悄然埋下了种子。同年,



张文庆参加徽州古城100公里越野赛

创业成功,最为关键的有“四本”：“本行”——有市场前景的产品,“本钱”——无论自筹或借贷,“本事”——经营运作的技能,“本人”——企业家的资质与面对挑战的心胸眼界。草根创业者张文庆却是“四没”:没背景、没靠山、没学历、没人脉。他靠着一股不服输、不认命的韧劲,靠做门窗定制这一门实打实的手艺,硬生生凿出一条让自己安家立业、安稳度日的生路与出路。(本版图片由受访者提供)



《草根创业记》由上海大学出版社出版

文 王映法



张文庆在学习考察



上海人民英雄纪念馆前合影
张文庆与妻子、女儿和儿子在

他果断将事业的下一站转移至申城。

初到上海,他并无本地资源。凭借一次培训中结识的朋友,他在对方位于凯旋路文定路约300平方米的展厅里,以合作形式获得了一方30平方米的展示空间。这个小小的角落,成了他在上海“梦开始的地方”。此后,他逐步拓展,先后在红星美凯龙、宜山路等地开设独立展厅及颇具格调的“门窗茶舍”。

上海这座城市,在张文庆眼中散发着无可替代的魅力,“创业不仅要锚定高端产品,更要有勇气将事业坐标置于这样的国际性舞台”。

事业与生活的双重扎根,也为他带来了新的机遇。在同济大学的一次培训中,他结识了投缘的朱老师,对方不仅成为客户,更为他串联起宝贵的资源网络。口碑逐渐传开,客户在信任中积累,业务在稳定中向前,张文庆最终从一扇窗,打开了事业的广阔天地。

家是最坚实的后盾

每一个在外奋力拼搏、步履不停的男人,身后往往都有一位善解人意的女人。张文庆始终觉得,自己是万般幸运的,在漫漫人生路上,遇见了那个值得携手一生的人。2008年,他经朋友介绍,结识了如今的妻子;2009年,他租下一处占地300平方米的厂房,彼时的厂房破旧简陋、条件艰苦。可妻子没有丝毫嫌弃,也从未有过半句抱怨,始终坚定地陪在他身边。

2011年,两人迎来了爱的结晶。为了全心照料家庭,妻子决定辞去三甲医院护士的工作。对此,张文庆满心不解,在他看来,能进入这样优质的单位实属不易,轻易放弃太过可惜。为此,两人爆发了激烈的争吵,可妻子依旧坚定选择回归家庭。多年过去,妻子一边守护着孩子的学习与成长,一边将家中大小琐事打理得井井有条、妥帖周全,让张文庆能毫无后顾之忧地在外打拼。“如今回望,事实证明,她的这个决定,是无比正确的。”妻子生活简朴,相伴多年,她从未为自己添置过像样的化妆品、昂贵的衣物,也不曾拥有精致的首饰包包,甚至连高跟鞋都未曾买过。这份付出让张文庆十分感动:“她是我坚实的后盾。”

也正因为如此,现在张文庆每次出国,心中最先惦念的,就是为妻子挑选一份合心意的礼物,想要弥补她多年的辛苦。

在子女教育上,他亦带着企业家的远见。举家迁往上海,不仅是为了事业,更是为了让孩子们站上更高的起点:“上海所赋予的,不仅是优质的教育资源,更是视野的拓展与格局的滋养。”

他深知,孩子的成长是家庭最珍贵的期许,“父爱从不是一味的宠溺,而是用心引导”。

2022年1月的一天,张文庆发现正在读五年级的女儿用手机抄袭作业答案,一时之间怒火攻心,这是他记忆里第一次真正动手责罚孩子。看着女儿哭得撕心裂肺,他心中翻涌着难以言说的心疼与万般无奈。冷静之后,他满怀愧疚地给女儿写下了第一封信,将心底的懊悔、不舍,以及深藏的疼爱,悉数诉诸笔尖。后来在女儿12岁那年,他按照家乡的传统风俗,举办了一场温馨的家庭小聚,为女儿庆祝生日。在这一天,他再次提笔给女儿写信,谆谆叮嘱她,告别懵懂童年之后,要努力成长为尊师守纪、爱国明理、心怀志向的阳光少年。女儿14岁那年,应学校的要求,他写下第三封家书,在信中他告诉女儿,步入14岁的青春启航阶段,拥有独立的事物判断力与鲜明的自我观点,是格外值得肯定与欣赏的闪光点。

“我成长于淳朴、勤奋的农民家庭,父母教给我做人要诚实感恩,我想让孩子们知道,除了祖辈的精神,挑战与征服是我们来到这个世界的意义所在,无论走上哪一条路,都要全力以赴。”

适时归零,终身学习

更难能可贵的是,他不仅在工作上保持了“适时归零,终身学习”的人生哲学,在生活中,也常常主动打破舒适圈,在奔跑与沉思间寻找平衡。每日清晨,50个俯卧撑、50个深蹲、再加10个“叶问蹲”——这套无需任何器械的“必修课”,他已默默坚持了20余年。

从贝加尔湖冰面挑战赛到巴黎马拉松,再到徽州古城100公里越野赛,他的脚步从未停歇。每一次奔跑于他而言,不仅是体能的挑战,

更是与城市、与自然、最终与自我的一场漫长对话。从清晨一杯唤醒精神的美式咖啡,到午后一壶安顿心神的蜂蜜养生茶,再到夜晚小酌二两微醺入眠,成了他在创业喧嚣中为自己守护的一份安宁。

专注与感恩,挑战与成长

张文庆深信“勤奋与感恩是一个人诚实努力的资本”。在华东理工大学读MBA时,他受师友指点,学成后以专业服务回馈,形成“从学习到合作”的感恩循环。面对关键决策,他常向“高人”请教,前辈的经验成为他前进的灯盏。

创业初期处境艰难,一位贵人曾无条件支持他展示产品样品。多年后,当这位贵人的孩子有需要时,张文庆在自己的专业范畴内给予了贴心的帮助。此举不仅醇厚了友情,更以可靠的专业与真诚,赢得对方更多信任与资源介绍。

海外研学考察时,德国、意大利、日本家族企业数代人专注一事的静默力量,深深触动了张文庆。这种穿越时间的专注,像定海神针,让他对“一生只做一件事”的信念更加笃定。如今,他思考如何将中国优质门窗推向世界。“一生只做一扇窗,把它做到极致”是他的事业追求。在他眼中,一扇好窗不仅要具备卓越的隔音保温性能,更要有“美学功能”——线条的比例、开启的布局,都影响着建筑的气质与呼吸。

张文庆几年前把他创业、守业的酸甜苦辣、喜怒哀乐写成《草根创业记》,他说这是受了一位客户80多岁的老母亲所写的《我和我的一家人》一书的启发。他称也是在自己给自己“打鸡血”。

《草根创业记》的责编白雪女士指出,市面上此类题材的图书大多神化创业、话术精致,迎合“快速成功、捷径翻身”的阅读期待。张文庆创业实录的底色,就在于“真实”二字,真实的窘迫、真实的艰难、真实的失败、真实的坚守、真实的成长。“现在创业风险这么高,生活压力这么大,为什么还要鼓励普通人奋斗,还要支持年轻人创业?张文庆的书没有宣扬成功学鸡汤,而是传递了一种靠自己、不依附、不认命、不放弃的人生底气。”