



司“借船出海”，产品直销美国。同时获得进出口权，实现了向国际化公司的跨越。

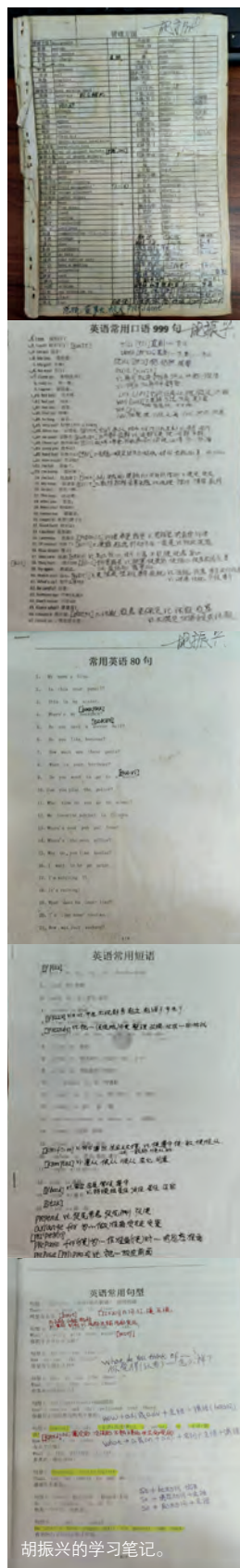
后来，瑞贝卡公司销售主渠道的美国发制品市场一度跌入低谷。当时瑞贝卡公司果断把目光转向非洲和欧洲两大市场。2003年，瑞贝卡在非洲布局了生产和销售方向，“地产地销”的模式，使得产品从下单到供货由之前的三四个月降到了一两周时间，大大节省了时间成本和原料成本。

据陶伟介绍，在非洲不少国家，大街上出现的长发黑人女性，十有六七戴的是“瑞贝卡制造”。目前，瑞贝卡在非洲的经营格局已经拥有了尼日利亚、坦桑尼亚、南非、加纳、肯尼亚、赞比亚6家销售公司和尼日利亚、加纳、莫桑比克3家工厂。20年来，瑞贝卡已经向非洲输送了一批又一批的管理人员，目前，瑞贝卡加纳工厂成立至今也超过15年，已在当地建立了稳定可靠的经营体系。

英文学习重在沟通

每年向非洲外派人员一批又一批，为什么偏偏胡振兴走红了？大概因为他说了一口流利的“中式英语”，又不仅仅因此。对此，胡振兴有自己的答案，他觉得可能因为自己说英语很特别，一个单词一个单词往外蹦，且带有浓重的河南口音，给大家带去了欢乐。

联系上胡振兴的时候，刚好是加纳时间中午12点，北京时间晚上8点。以前胡振兴只在工厂忙碌，现



在忙碌的事情又多了一样：接受媒体采访。“工厂的工作很忙，比较难抽出时间。”胡振兴一边抱歉回复晚了，一边回忆九年来在非洲的经历。

“一开始，我一句英语都不会说，就会说简单的 yes、no、I'm fine，再复杂一点的就说不了。”胡振兴告诉《新民周刊》，2014年外派到加纳时，他28岁，英文零基础，想学起来困难很大，但英语在实际工作中又是交流工具。作为管理层，胡振兴要管理当地几百个员工，每天给当地员工安排工作、布置任务，都需要沟通。

“起初交流只能靠外事人员翻译，但适应一段时间后，我发觉进步太慢了，既然要来非洲，在这个国家工作、生活，就得先过了语言关。”于是，胡振兴决定开始从日常单词学起，他准备了一个笔记本。先是整理打印了厚厚一打管理方面的常用短语，比如，外协（out source）、负责（in charge）、现场管理（field management）。

还整理了“英语常用口语999句”“英语常用句型”等。胡振兴说，他先是写下平时常用的单词，遇到不懂的就记下来，反复学习，反复背诵，完全是死记硬背，没有方法。当时的胡振兴算了一笔账：一年365天，我一天背几个，就能记住400个单词。后来这些笔记本都快翻烂了，胡振兴还多次用胶带一点点粘贴修复。

再到后来，胡振兴开始学习《新概念英语》，利用英语词跟记忆法和自学音标，进步很大，英语学习也渐渐“上道”了，越说越流利，越学越自信。直到能熟练应用口语并带动几位中国小伙伴一起学习。据他介绍，外派非洲的中方团队会坚持每周二和周四晚上集体学习。

在学习英语的过程中，非洲的同事给了他很大鼓励和帮助。可以说是胡振兴“最好的老师”。

“车间里的工人不断在帮助我，有时候单词我听不懂，他们会帮我写下来。”最难能可贵的是，即便有说错的，胡振兴也不会担心别人的眼光。

开会视频走红后，令胡振兴感到欣慰的是，网友们并没有嘲笑他的口音，更多的是被他的自信和励志故事打动。一些网友从他的英语学习经历中找到共鸣，留言说：“语言最重要的功能就是交流，他让我更加坚定了学习英语的信心。”胡振兴谦虚地说，目前自己的英语水平，应对工作足够了，但仍然有限，还需要继续学习。

目前，胡振兴妻子和一双儿女均在老家。他大概每隔半年回来一次，“沉浸式”陪伴亲人。远离家乡在外打拼，胡振兴最想念的就是父母妻儿，以及其他亲友，每次重返非洲加纳，他会带上家乡的白酒、牛肉干以及麻辣汤料包送给非洲的友人，也方便自己一解乡愁。