

年营业额达五千万，被评阿里巴巴全球十大网商 残疾掌柜变身中国“旗袍先生”

文/山妹

2015年12月16日，第二届世界互联网大会在浙江乌镇举行。一群礼仪小姐身着青花瓷旗袍，款款深情。而在10月3日至10日，这些旗袍的“幕后推手”崔万志，却赴美顶级高校开展巡讲，身体力行传播中国文化，将中国元素带到美国，让中国文化影响了世界。

这位曾在一分钟之内卖掉四千件衣服的残疾人，被评为阿里巴巴全球十大网商，CCTV中国创业新生代榜样。然而，很少有人知道，他之所以能够创造今天的奇迹，是因为一份一波三折的、深沉的爱。



崔万志（中）和他的旗袍模特

A 苦难从未停止过

崔万志1976年春出生于安徽合肥的农村。由于父母一直希望有个男孩，在生了两个女儿后，因为崔万志的降生兴奋异常。然而，生产时的意外却打破了崔家平静的日子。崔万志的脚先下来，卡到脖子上，休克了。

医生采取了紧急措施，通过人工呼吸使崔万志捡回了一条命。但是，他因此失去了脚下平坦的大路，留下了很多的后遗症。崔万志走路一瘸一拐，说话一点儿也不利索。

尽管学习成绩一直名列前茅，但没有学校肯收留他。1993

年，崔万志以全县第三名的成绩，考进安徽合肥市某重点高中。父子俩高高兴兴去学校报了到，办好手续，床铺也铺好了，走出学校不到十米远，校长把他们爷俩喊回去了，对崔万志说：“我没有在志愿表上看出你有一点点残疾，你现在是个残疾人，我怎么敢收你？”父亲崔世春赶紧说：“我儿子虽然是残疾，但是他生活能够自理，也不要哪个人来伺候他……”然而校方却没有被父亲的哀求打动，依然拒绝了崔万志。

无奈，崔万志只能上普通高

中。1996年，崔万志又以优异的成绩考入新疆读大学。大学第二年，他便不再向家里要生活费了，经常鼓捣一些小生意。学生时代的崔万志就显现出了非凡的商业头脑。

崔万志发现，每年入学的学生不少，每个新生都需要脸盆、热水瓶等物品，他就批发这些物品卖给刚入学的学生。学校里的电影院一直处于亏本状态，崔万志就把它承包下来，还批发瓜子。

找工作。为了不伸手跟家里要钱，他去摆地摊，卖旧书，卖卡片，一顿饭当两天吃，一包方便面就是一天的口粮。晚上，他和农民工一起睡桥洞，开始积攒了一些资金。

所幸的是，终于有一束光照进了崔万志的生活。这束光就是妻子李丽梅的出现。李丽梅比崔万志大两岁，幼年时因用错药导致双耳失聪。十年前，她从老家广西到北京工作，在朋友的聚会上，遇见了来北京游玩的崔万志。尽管她对崔万志的第一印象并不深刻，然而，之后的接触中，她却不知不觉地被吸引了。

B 爱照进沉闷的世界

毕业那年，崔万志无可奈何地从快乐的乌托邦落进了艰难求生的现实。他投出的200份简历石沉大海，不得不亲自找到用人单位门上去求职。有一次，他走进企业问前台：“你们经理在不在？”经理从办公室里走出来问他什么事，崔万志说是来找工作的。经理告诉他不需要，崔万志说：“你们不用发给我工资，只要管我饭吃就行了。”经理瞥了他一眼，把他赶出来了。

参加招聘会，崔万志五点就起来去排队，排在第一位。结果，面试的招聘官指着他说：“你快走开！你快走开！别挡着后面的人！”从那以后，他再也没有去

李丽梅听不见，崔万志就把想说的话写在纸上让她看。崔万志说：“我愿意做你的耳朵。”李丽梅说：“我愿意做你的手脚。”有时候，他也会在妻子手心比划。李丽梅非常聪明，看崔万志的嘴唇就知道他说什么，想要表达什么意思。在手心里比划第一个字，李丽梅就已经知道他想说什么了。

相爱的两颗心越走越近，有了彼此的搀扶，两人找到了久违的温度。婚后，夫妻俩开过小书店、音像店、超市、网吧。

C “旗袍先生”艰难转型

“其实人生第一个转折，是我开了网吧，接触到了网络，为我打开了另一个世界。”崔万志告诉记者，2001年，当时电脑刚刚普及的时候，他在杏林小区开了一家网吧。正是因为经营网吧，崔万志被开始兴起的电子商务所吸引。

2007年，崔万志深深地爱上了互联网这个平台，把这几年的积蓄20万元全部投入到网店里面，销售时尚女装。崔万志的父亲气得吃不下饭，妻子也有些怀疑：“你一个月能赚二十块钱，我就服了你。”崔万志跟妻子打赌，他说互联网能赚钱，妻子不相信。结果，崔万志第一个月在网上只卖了一个QQ号，赚了20元。

入不敷出，崔万志在家人的极力反对下仍然坚持了半年，最后把20万元全部亏光了。

“互联网给了我梦想，也给了我当头一棒，实现梦想看来并不是那么容易。”崔万志说道。吸取第一次创业失败的教训，2008年一切从头开始。起初崔万志买了四台缝纫机，找了四个裁缝，边做边卖。因此网店大部分衣服都是自家工厂设计制作的，解决了货源问

D 赴美高校巡讲

“都市丽人、甜美小资。”这是崔万志对自己服装品牌的定位。如今，崔万志的网店已成为安徽最大的淘宝网，百万好评，淘宝双皇冠。他的员工，也由最初的5人，发展到现在的近五百人。除了自己是残疾人之外，他的公司本部就安置了近10名残疾人就业。在安徽合肥市一幢六层楼里，他公司员工的名字都是按照《红楼梦》里大观园的人名起的。崔万志对妻子说：“那是她们的花名。”有的员工叫黛玉，有的叫晴雯，有的叫宝钗，而崔万志的网名叫曹雪芹。李丽梅被逗得笑出眼泪。

在不久前举行的《超级演说家》栏目直播现场，崔万志慷慨激昂地向世人宣告：“今天很残酷，明天很残酷，后天还是很残酷，但我坚信，只要有梦想，就一定

题，也降低了成本。此后，崔万志的网店逐渐步入正轨，成为首批进驻淘宝商城的服装品牌。2008年，他的网店实现销售额100万的突破，扭亏为盈。

2012年，大批的传统企业开始进入电子商务。电商网店由原来的几十万家，变成上千万家。他遇到了创业期前所未有的困难，还欠了外债400万元。崔万志不敢开手机，也不敢回家，连吃饭、睡觉、走路，上厕所都在想——我怎么办？

整整思考了2个月，在经过一番调查比较后，崔万志将注意力投向旗袍。“当时很多女孩喜欢追逐日韩风格的服饰、装扮，而我们一些传统服饰元素却渐渐看不到了。”崔万志说，传统的旗袍能演绎出中国女人特有的万种风情，以内敛而又端庄的方式诠释着中国女性的美。

他开始每天潜心研究旗袍的文化、工艺和设计，有时一直要工作到凌晨2点。2013年崔万志的旗袍店终于上线了。华丽精美的旗袍，受到众多年轻女孩的喜欢，曾经创下过1分钟销售4000件的火爆纪录。

有希望。我是网商崔万志，我为网商代言。”

崔万志的演讲，赢得了超亿万人次的点击量。他说：“我生来与众不同，上帝因为爱我，所以咬了我一口。我这样走路歪歪扭扭，说话结结巴巴，但是我拥有自己的公司，年销售额超过千万元，获评全球十大网商。虽然我说话有障碍，但我相信我在语言上同样可以创造奇迹。”李丽梅坐在台下，看着他的口型，清楚地听到了来自丈夫灵魂的声音。

2015年10月3日至10日，被誉为“中国旗袍先生”的崔万志，赴美顶级高校开展巡讲，身体力行地传播中国文化，将中国元素带到美国。

（本文不得转载、上网、摘编。）