

《往事随风》忆岁月 豁达坚毅写人生 回忆录成最珍贵的“八十大寿礼物”

扫码
精彩
视频

“助老出书”，燃起创作梦

在人生的长河中，每个人都是自己故事的书写者。长久以来，许维明怀揣着撰写一本回忆录的梦想，断断续续地记录下生活的点滴。“退休前，工作单位曾要求过领导写传记，点点滴滴写了一些。退休后，身边人劝我写回忆录，但也没有抽出专门时间来整理。一是平日生活中被杂七杂八的事情缠身，二是随着年龄增长，长时间写作，颈椎、眼睛受不了。后来看到《老年生活报》助力老年人出书活动，心有所动，就下定了决心，利用手机开始了写作，以此记录一生的经历。”

2023年的初春，许维明来到本报编辑部，郑重地签署了出书的协议。他的眼神中闪烁着对过往岁月的怀念与对未来的期许，他说：“我的人生经历还算丰富，有顺利也有坎坷，每一次的磨炼都让我有了更深的感悟和思考，我希望将这些记录下来，作为一份精神

食粮留给子孙后代。”

人生四部曲，展现流金岁月

许维明的回忆录《往事随风》分为四个篇章：故乡亲、军旅情、再就业和退休后。故事始于威海荣成，1963年，许维明怀揣着对海军的憧憬，毅然报名参军，从此踏上了漫长而辉煌的军旅生涯。从青岛沧口“海军第二航空学校”的航空技术理论学习，到胶县海军航空兵某部机务中队的仪表员工作，再到后来的宣传干事、政治指导员、飞行大队政委，他的每一步都凝聚着汗水与智慧，也见证了时代的变迁与个人的成长。

然而，生活并非总是一帆风顺，1987年的一场事故让他回到了起点，“人不能遇到挫折就一蹶不振，还是要自我调节。”为了更好地思考以后的人生路，许维明开始到全国各地游历，慢慢地从失落中走了出来，重新找到了人生的方向。他申请转业，进入了与过去完全无关的银行系统，从零开始，再次

证明了自己的价值与能力。

2001年，许维明“退居二线”。在家读书写字几日后，他感觉生活乏味，“我觉得自己还年轻，没有到‘闲’下来的地步。”一个偶然的机会，他在报纸上看到一篇关于“猎头公司”的报道，这个新鲜的词汇让他很感兴趣，便开始对何为“猎头公司”进行深入了解。2002年，许维明正式注册了一家人才服务公司，一干就是14年，直到他72岁那年才算“正式退休”。“这段人生经历很有意义的，不服老、肯学习、肯吃苦，我们退休后一样可以发光发热，创造社会价值。”

除了开公司，许维明退休后的大部分时间都用在和老伴周游世界上，“时间充裕了，开始跟团到世界各地去，美国、加拿大、欧洲、东南亚等。既能了解不同地区的风土人情、文化经济，开阔眼界，也娱乐身心。”

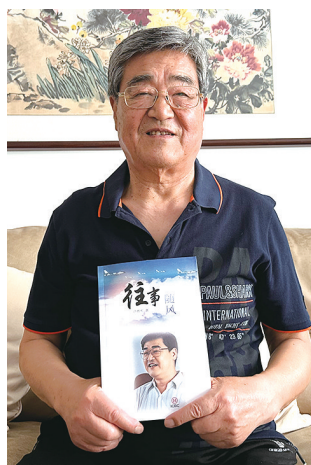
亲友早“预约” 文字传家风

“这本书，除了我，我的战友、同事和孩子们也非常期待，战友们经常问我这本

书何时才能‘面世’。我跟他们打趣，怎么比我还‘着急’。”许维明告诉记者，在生日家人团聚的时候，他将这本书送给孩子们，让他们从书中了解到自己的父亲、爷爷的人生经历，并告诉他们无论身处何种境遇，都要保持对生活的热情与对未来的信心，勇敢地迎接每一个挑战。“另外，我们战友、同事聚会的时候，我也会将这本书送给战友们、同事们。”

许维明说，人生无需十全十美，一方面要严于律己，力求做个好人。同时也应该活得潇潇洒洒，从容平和。“我现在虽然步入晚年，但我仍然对未来充满期待，还会继续创造更多美好的回忆。我也希望这本回忆录能够帮助我的战友和同事们打开回忆的闸门，品味这几十年的美好经历。让更多的人了解人生的价值和意义，了解过去的历史和文化，不忘初心，砥砺前行，也希望能给晚辈们带来一些启示和帮助。”

记者 崔佳佳 臧硕



“刚开始没想好怎么写，在《老年生活报》的启发和帮助下，越写越上瘾。写回忆录，就像把一台尘封多年的旧机器重新开启一样，写的过程中，自己的感触也很深，有时候也感动到自己落泪。”5月27日下午，本报工作人员将精装版的回忆录《往事随风》送到了许维明手中，“今年的6月1日，是我的八十大寿，这本书赶在我生日之前送来，非常开心。”

出书

为健“出书” 我们更专业

时光沉淀智慧，笔墨记录永恒！无论您是想要出版个人回忆录、书画集，还是文学摄影合集，我们以专业、优质、实惠的服务，助您实现出书梦想！

一站式服务：文稿整理、编辑校对、设计排版、印刷出品，全程专业支持；
代写回忆录：量身定制，让您的故事跃然纸上。
超低起步价3500元，价格透明，按需调整。

为家人留存温情记忆，为时代增添珍贵史料，
我们用心成就每一本书的独特价值。
即刻行动，留下属于您的传奇！

拨打热线 (0532) 66988698 开启您的出书之旅！
——专业编辑记者团队，品质保证，让文字与时光永驻。

《往事随风》(节选) 许维明

成立公司，自己做法人，第一次独立地从事一个行业，既有喜悦，也有担心，怕做不好亏损。公司的经营范围有人才培训、管理咨询和高端人才推荐，而我所侧重的是后者。虽然以前没做过“猎头”，但“世上无难事，只要肯登攀”，没有经验，我就向书本学习，向同行学习，在实践中摸索。经过两年的努力，终于成功地做了几单业务，使公司转亏为盈，而且还取得了信誉。有一家房地产公司在我连续给他们推荐了集团副总、财务总监和人力资源总监，使用了一段时间后老板很满意，这之后凡是有需求的人才都让人力资源部找我给他推荐。

也有个别企业不了解猎头公司这个职业。有一次，我私下约某公司的行政总监见面，通过沟通交流，我感到他是一个执行力很强的合适人才。我征求他的意见，并告诉他可以给他更高的薪酬，他答应可以考虑。过了两天他约我再谈谈，我即答应了他并安排在一家茶馆见面。见面的那天，我先到了茶馆，不一会儿他领着一个似李逵式的中年男子也到了。那位似李逵式的人大声地斥责我，并威胁我若敢从他们单位挖人就打烂我的头！所以，在猎人的过程中什么人物都会碰到，必须对人才综合考察，以做出正确的判断和选择，向用人单位提供德才兼备的可靠的人才。为了不辜负这家用人单位的老板，我又从其他单位给他猎取了一个合适的人力资源总监，老板还比较满意。



作为猎头公司必须坚守职业道德，不能为了自己的利益而损害了供职和用人单位的利益。猎头必须保持合理的人才流动，给用人单位挖掘人才，同时也得考虑供职单位的实际情况。如果人才在供职单位很合适，双方都满意，最好不去挖这样的人才。

做“猎头”这是一件很有意义的事情，既可以推动社会上的人才流动，帮助企业挖掘所需的合适人才，又可以帮助人才个人找到更适合于自己的单位和岗位，我自己也从中学到不少新知识。经过几次的磨炼，就从“外行”变得比较“内行”了，从而丰富了自己的知识面。同时还结交了一些可交的人才，至今有些人仍和我保持着联系。

“猎头”业务做了十几年后，市场始终做不大，而自己的年龄却越来越大了。到企业接洽业务或寻访人才时接触的大都是30-40岁左右的年轻人，而我都70多了，语言沟通明显有代沟。所以，于2017年我就停止了业务，退出了人才市场，真正过着退休后的生活。

你的脊柱健康吗？

30岁以上成年人，约1/3会出现颈椎、胸椎、腰椎退化，可以通过一些简单检查对照，判断脊柱是否健康。

- 1、鞋后跟常被磨得高低不平；
- 2、不能完成舒适的深长呼吸；
- 3、运动时关节常常会发出“咔嗒”声；
- 4、脊椎关节被锁住或卡住，颈部、背部或更多关节会发出爆裂的声音；
- 5、头或颈部不能向两侧轻松地扭动或者旋转相同角度，运动范围正逐渐缩小；
- 6、经常感到疲劳；
- 7、精神不能很好地集中；
- 8、神经内分泌系统受到影响，对疾病的抵抗力较弱；
- 9、行走时脚尖向外展开；
- 10、出现一条腿比另一条腿短；
- 11、两脚分开，与肩同宽站立，体重应该相等地分配在两个脚掌。如果不是，这就是脊椎扭曲的最好证明；
- 12、头痛或颈、腰、背部的疼痛及肌肉或关节的软组织疼痛，通常是脊椎半脱位的信号；
- 13、有一种持续的紧缩感和压力感，尤其是肌肉和关节有发紧的感觉；
- 14、经常感到背颈部僵硬不适。

如果您已具备某些上述特征，要警惕脊柱是否出现了问题，建议赶快去正规医院专科检查。