

Jimmy Libman

讲述者：（Narrator:）

吉米·莱伯曼知道花在研究如何制作最好的糕点的时间将会获得回报。当他从 RIT 国家聋人工学院毕业后，他决定在新泽西州橙区开一家商店：盖米·吉米 糕点行 来检验自己家族流行的糕点制法。

莱伯曼：（通过翻译）

我一直想拥有自己的事业，这是我追求了许多年的梦想。

有一次我母亲建议：“你为什么不开始自己的糕点业？”我没有听她的，我甚至没有注意她说的是什么。后来她又建议：“为什么不试试呢？”于是我们去了不同的糕点行，我品尝了不同的糕点，为了知道它们像什么样，我还收集了样品，然后我对自己说：“与这些糕点比起来，我妈妈的糕点是最好的。”

于是我对母亲说：“我想我应该尝试一下糕点行业，或者至少在这个领域实验一下。”然后我母亲教我如何烘制它们，而且我们决定就从我们的家乡开始。我们向人们提供免费的样品，所有人都对我们说：“我喜欢它们，我喜欢它们。”但我们家里的烘箱太小，烘制花费了太长的时间。我父亲决定为我们换一个商用的烘箱，我们有了新的设备，父亲本来想把烘箱放在屋后靠近地下室的地方，不幸的是，烘箱太大而门太小，最后我们把所有的东西都放在了前门，把烘箱放在了起居室里，也就是我做实验和练习的地方，并且当我们开业以后，许多顾客来买糕点，于是我们卖的愈来愈多，这真是一个不错的开始。

我们把商店从起居室搬到了大厦里，营业额在不断的增长，于是我决定雇一些员工来和我一起工作。通过职业培训，我雇了两名聋人员工，然后我又雇了一名懂手语的秘书，她可以和每个人员进行很好的交流，员工之间保持了良好的关系，我们在一起工作的非常愉快。

我们每天都工作，烘制糕点，我们有 19 个不同的品种。“早上好，这里是盖米，吉米糕点行。”

莱伯曼：

早上是我们的电话联系时间，我们联系超市，接传真，我们也提供一些合作项目，然后我们把所有的不同地方的订单集中到一起，最后装箱通过 UPS 或者联邦快递寄出。有时是 50 到 200 份，有时一天需要寄出 300 份。在 12 月，也就是圣诞节期间，我们一天售出 1000, 2000 份，有时甚至 3000 份，对我们来说都是正常的。我的员工表现得很好，他们动作非常麻利，帮我节约了许多的劳力。因为我是聋人，所以在我的商店里有专门的灯光系统。这一系统很好的帮助我了解在工作中发生了

什么。。。这是一个非常棒的主意。“你好，我想要一些糕点。”正如这一系统所表现的，我雇了3名聋人员工，他们通过这一灯光系统的帮助工作得非常好。

访问者：

这些糕点成功的秘密是什么，坦率地说，是的，他们销售他们自己。

莱伯曼：

我有几张名人的照片，并且每过一段时间，我会收到某位名人的来信—例如，里根总统在品尝了我的糕点后在寄给我的信中写道：“谢谢你。”并写道那些糕点是多么的棒。母亲总是说通过人言是很好的商业方式；最好的广告就是当人们开始谈论它时，那将是你的事业发展的方向。我工作非常愉快，我信任和我一起工作的员工，这一点对我事业的发展有很大的帮助，所以我没什么好担心的。

他们都有一个长期的非常不错的工作表现。我想其中一个主要原因就是我们作为一个团队很好的工作在一起。