



方子强 龙华汽车(集团)有限公司 CEO

每棵苹果树大概有500个苹果,每个苹果里平均有10颗种子,我们可得出结论:一棵苹果树大约五千颗种子。种子如此可观,为什么苹果树增加不快?原因很简单,并不是所有的种子都会生根发芽。生活中也是如此,我们要想获得成功、实现理想,就必须经历多次的尝试。——这就是“种子法则”。



传统行业

袁明勇:每天抡锤打铁上万次

国际歌中有句歌词:快把那炉火烧得通红,趁热打铁才会成功!呼哧呼哧、叮叮当当……作为一门古老的手艺,“打铁”行业伴随这样的节奏渐渐销声匿迹。在这个城市的天地里,循着东南西北,都已很难找到这样的声音了。好不容易,在省城青年路卫岗附近,46岁的袁明勇让人近乎看到了现代社会里那最后的守候。

“我从14岁开始打铁,已经打了30多年”,袁明勇说起自己干这行的初衷,他们老家在巢湖中庙,兄妹共5人,大哥大姐一直在老家种田,其他三兄弟都出来打铁讨生活,他是老四掌大

锤,三哥掌小锤,弟弟负责别的。

一个不到20平米的简陋铁匠铺,锈迹斑斑的墙上,写着“老袁铁匠铺”几个毛笔字。墙边摆放着很多打好的、未打好的铁器。老袁告诉记者,以往在老家打铁时,最多的就是各种各样的农具、工具,1987年他们开始在卫岗有了自己的这个小铺子,这么多年来,眼看着做这门手艺的人越来越少,他们的活也跟以前不太一样。像现在,他们打造的较多的就是建筑工地上用的钻地眼铁钻、帮别人打一些栏杆之类、还有一些日常生活用的菜刀等。

每天一大早,老袁兄弟几人便会早早起床,开始了一天的忙碌生活。抡锤、敲打、灌水,即便是一个最简单的铁器,也得锻打几十下。老袁记不清,每天这样抡来抡去究竟要抡多少次,只淡淡一说:上万次估计是有。打了30多年铁,袁明勇也受过伤,右手指头就被打断。

“现在的年轻人谁还愿意打铁呢?这手艺传了几代,怕要失传了”,袁明勇说不出什么大道理,但看着那些打造好的铁器,脸上挂满了微笑。

星锐记者 宛月琴

李士兵:千斤压不倒的运煤工

省城临泉东路史城菜市边,有一个煤矿厂,清晨七八点,运煤人从四面八方聚集于此,煤矿厂到了一天中最忙的時刻。

今年40岁的李士兵是合肥本地人,他拉煤已有10年时间。

4月23日上午9时,正在修建的临泉东路,雨后更显嘈杂。在一条深巷中,李士兵绷直了身体,低着头,拉着满满一板车的煤球。身子大幅度前倾,看上去,他随时都可能被压倒在地。

右拐左晃,李士兵将板车停在了狭窄的深巷。一支烟的功夫后,拾掇扁担、簸箕,他要开工了;卸下车筐里的煤球,搬至居民的院内。

一趟下来,李士兵满头汗珠,脱掉外套,身上热气腾腾。又一趟后,他接过煤球钱,给板车掉了个头,准备赶往下一家。他说,现在比以前方便多了,有谁家需要送煤,打个电话,他便会立马送上门,再也不用以前那种大街小巷吆喝。

李士兵说,一板车装满的话,有16筐,每筐是38个蜂窝煤,一个煤球重量大概在1斤3两,加上板车,每一趟,他要背负1000斤的重量。

10年的板车送煤,李士兵似乎有些厌倦。他说,现在用蜂窝煤的人越来越少,他的客户也多集中在大排档、土菜馆,“新的小区,都开通了天然气,既划算又干净”。

记者 丁林



利润低是李士兵不愿再拉煤的又一个原因。零售5毛钱一个的蜂窝煤,李士兵的利润只有几分钱,“每天来回三四车几千个(煤),大概能赚个80块钱”。他说,自己也曾想买辆机动车来运煤,可觉得成本增加不划算,“还是拖板车吧”。

记者 丁林

劳动光荣,每个劳动者都在从事着不同的行业。

只是,随着时光的推移,随着年轮的翻滚,有的朝阳,有的夕暮。而在旧与新、在传统与现代、在走向沉寂与悄悄崛起更迭和追问中,奏响的是发展的号角……在这个五一劳动节来临之际,寻找那些渐行渐远的传统行业和新兴行业劳动者,演绎两类不同行业的个体人生。

宛月琴/文 程兆/图

劳动者说:消逝与新兴

寻找那些传统行业和新兴行业劳动者 演绎两类不同行业的个体人生

1

大约也就是在30年前,寻呼机是多么一个新鲜的玩意儿,谁要是部传呼机,那是很叫人羡慕的。同样,那时的传呼台呼叫员也是一个时兴的行业:接到一个信息后,再通过编码呼叫被叫人的寻呼声,当听到对自己的呼唤时,呼机就会嘀嘀地响起来,它的主人是需要找到一部电话,向呼叫员询问信息……

就是这样一样在当时看上去再高科技不过的行业,因为手机的诞生,而逐渐滑向了深渊。直到2005年后,呼叫员这个行业连同寻呼机一起退出了历史的舞台。

如此这般,有的时候,一个行业的寿命仅仅20余年,有的时候,一个行业的轨迹却能绵延上千年。站在现代社会的殿堂里,即便是那些绵延上千年的老行当,有的也开始濒临消亡。

格极限!

开业让利彻底“引爆”庐州

借国美万达店开业之机,安徽国美将引爆五一一家电卖场的“促销大战”。安徽国美电器总经理孙锐表示,此次万达店开业备受国美总部重视,华东大区已将促销资源重点倾斜至安徽国美万达店的开业营销,安徽国美依然会高举价格利刃挑战全市价格极限。

开业期间,凡银联卡(卡号62开头,卡面有银联标识)持卡人在国美电器万达店购买家电,单件满1000元(3C产品

2000元以上),就可享受100元的电器消费补贴,即在最低成交价基础上再为消费者节省100元。同时,针对银联卡用户,还推出大量专享特惠机型。在此基础上,更是大手笔的拿出长虹50寸3D电视、三洋32寸液晶电视等惊爆奖品用于抽奖活动。不仅如此,在银联安徽分公司的有力支持下,4月28日在国美万达店,银联联手国美将举办一场疯狂的专场团购会!在此前的优惠基础之外,银联方面再额外拿出巨资,为当天在上述三店用62开头银联卡消费的前近200名顾客满

陈九霖 中国航油前总裁、中资企业(新加坡)协会前会长

牛顿说过:“如果说我比别人看得更远些,那是因为我站在了巨人的肩膀上。”做企业同样可以借助成功的经验,但千万别指望在你需要时“巨人”们会对你伸出援助之手。大部分人都比较注重现实和短期利益,鲜有甘当没有眼前利益的伯乐。创业者需要多一些脚踏实地,少一些幻想!

新兴行业

吴一凡:“麻豆”不是用来吃的

红豆、绿豆、黄豆、豌豆,听说过“麻豆”吗?

老家滁州的吴一凡正在合肥某高校上大学,当“麻豆”已经大半年了,这种“豆”可不是用来吃的。“麻豆”一词,源于MODEL,即模特,与现实中文台明星不同,网络上无需什么专业培训,但具备模特素质功能的人称之为“麻豆”,他们的主要工作就是为网上那些斑斓的商品做模特。

自己一直喜欢网购,而每每网购回来,身边的朋友同学总是对她的眼光赞不绝口。久而久之,吴一凡有了信心。从去年10月开始,她开始创建一家自己的网店,也成了自家店里的“麻豆”,偶尔也为别淘宝商家客串一下。

她不是专业模特,但能在网上展示

各种各样的新款,并且想到可能很多人都会喜欢,吴一凡很high。现在,在中国最大麻豆平台上,吴一凡已经成了其中的一员,哪家卖家有需求,就可以找到她。在她的主页里写道:衣服、箱包、化妆品、婚纱、休闲装、正装……因为我拍过很多种风格,基本都能演绎出来。

学会计的吴一凡,显然没有想到自己有一天会做这件与专业完全不搭调的事,但对自己的这份兼职热情很高。“有时候一天下来,要拍几个小时,换N个造型,肯定很累”,但她还是坚持下来了。

谈起未来,虽然吴一凡的“麻豆”生活充实而快乐,但她还并未决定会将此当成职业,“到目前,算是我大学生活的宝贵经历”。

星级记者 宛月琴



林亮:网上代购的秒杀客

网络的发达催生了一批网络“杀手”。他们活跃在各大网站上,专门帮助顾客抢购商品;他们只需动动鼠标,月收入就可破万;他们被称作“秒杀客”、“代购客”,极高的抢购成功率,让他们蹿红网络。

百度百科上给“秒杀”是这样下的定义:在极短时间(比如一秒钟)内解决对手,或者称瞬秒(瞬间秒杀)。显而易见,秒杀用在网络购物上,就是在短时间内击败其他消费者,自己第一时间抢购到商品。

在淘宝网上,输入代购两个字,就显示出了100页共上千个相关的信息。在淘宝上专做代购店生意的林亮

透露,秒杀收费并不是固定的,出价高的可能成功率就高些。他说,自己开店以来,成功率在80%。

那这些被称作“秒杀客”的人又是如何操作的呢?林亮说,他目前主要代购服饰,“有些网店发布消息称,有一批新货到,如果有感兴趣的消费者,但没有网购时机的话,就可以将店名及网址链接转过来”。

“一般来说,收费按照商品价格的5%来收”。在“qiuqiu9991”的店内,记者留意到,仅4月25日一天,就成功代购25件商品,按每件10元收费的话,日收入就多达几百元。

与高收入相比的是,秒杀团队入



行的门槛很低:一台好电脑,尽量快的网线以及秒杀软件。“保证较高的成功率,是秒杀团队必须考虑的”。林亮说。

记者 丁林

张殿勇:让流沙开口说故事



一座徽州牌坊,一排徽式建筑,一棵安徽迎客松……20秒不到的时间,普通的沙子在张殿勇的手指缝间有序散落,仿佛像被赋予生命般,构成各种各样人们熟悉的风景、建筑和人物。

说到为何会想起用沙子作画,张殿勇回忆起2008年在广州的一次表演。“当时的我还是名杂技演员,受邀请去参加一个大型活动,看到里面的一个‘沙画’节目时,我感到相当震撼,那种雀跃的心情甚至无法用语言来描述。”张殿勇说,看完这个节目后,他就开始琢磨,从制作道具到选沙再到创作故事,每一个步骤都注入了大量心血,有时为了创作一个流畅而又富有变幻的故事通宵熬夜都很正常。当时的他对于沙画的热爱似乎已经达到疯狂的程度。

谈起在沙画中困惑,张殿勇这样说道,弹指一挥沙看似虽美,但要创

作出引起观众共鸣的作品却并不容易,如何将一盘散沙画成形来,而且有变化,不突兀,让观众留下惊叹,这些都特别考验作为一名沙画师的综合能力。

对于以沙画师的身份初次登台,张殿勇觉得很兴奋也很忐忑。已有30多年的演艺生涯,安徽省杂技团国家二级演员的他,可以说什么样的大场面都经历过,但在沙画界里他却是一个“新兵”,他的作品能不能达到观众的认可和掌声,在他心里都是个大大的问号。“好在我的第一场沙画表演还算成功,当一幅幅熟悉的场景被我绘制出来的时候,观众的掌声让我得到很大的安慰。”

随着从事沙画行业已经快五年的时间,张殿勇经常以沙为墨,以指为笔出现在各种文艺活动、开盘庆典以及汽车展览等活动中,展示他的创作。

记者 王玮伟