

卖旧货发大财,女人纽约淘金500万

■ 高崎

外语学院毕业的刘茜1998年进了重庆一家外资公司做文员。次年,刘茜与男友张明远举行了婚礼,婚宴上,刘茜一副小鸟依人的模样愈发映衬着新郎张明远的高大魁梧。早在1994年,张明远大学毕业后在重庆多家公司跳槽后顺利地通过了CBE和托福考试,如愿赴美深造。这次张明远与刘茜结婚,正是为了实践当年给刘茜许下的诺言,婚后,让刘茜以陪读的身份申请签证赴美。

在纽约,因经济窘迫她被迫离开丈夫

2000年秋天,新婚不久的刘茜终于到了纽约。那时张明远硕士已毕业,在一家大型公司工作,租了一间地下室作安身之地,见刘茜面露惊讶之色,他对妻子说:“小女子,咱们住这里只是暂时的,你就好好当个家庭主妇吧,等你老公在新大陆赚回第一桶金。”

异国的新鲜生活着实令刘茜兴奋不已,随着时间的推移,这对小夫妻渐渐感到了纽约生活的巨大不易。

张明远认为一个男子汉怎能让妻子担忧,他每日下班从不把公司愈来愈不景气的状况告诉刘茜。

四个月后,刘茜怀孕了,张明远十分高兴,下班回家包揽了家务活。张明远偷偷去做了兼职,这样的局面持续了一个月,张明远终遭公司解雇,是夜,他并没有告诉妻子,只是痛苦地征询刘茜的意见,现在生子是否合适?刘茜顿时明白了一切,她怕丈夫伤心故意说:“我也正想问你呢?看来,我们得去把胎儿打掉。”两天后,刘茜到一私人人家开的小诊所做了人流。

张明远悄悄去给人家做钟点工,刘茜有所察觉后并不点穿,想自己精通英语,为何不外出找一份工作呢,也瞒着丈夫给人送快餐。一个月的摸爬滚打,刘茜不再是温柔的小女子了。

在此期间,张明远照例每天按时去“上班”,一副公司白领的模样,男子汉的虚荣心使他无法向刘茜挑明失业的事实。有钟点零工他便做,没有的时候他便坐在地铁里打发时光。此事被快餐公司一个同事发现告诉了刘茜。

这一夜张明远“下班”后喊累,刘茜说“你刚坐了开往春天的地铁怎么不累。”知远的脸

“刷”地白了,问妻子:“你都知道了,你跟踪我严刘茜说:“你回家皮鞋脏兮兮的,坐写字楼有这么脏的吗?”见知远的脸成了猪肝色,刘茜忙说:“这没什么,失业了重头再来。”知远羞恼地对刘茜说:“没经我的同意你怎么擅自去了快餐公司!”刘茜申辩:“就你那点薪水,我不去工作行吗?等你发达了我再享福不迟嘛,你说是吗?”张明远并不吭声。

几个月过去,张明远仍在给人家干钟点工,两人的开支倒是娇小文弱的刘茜承担了大部分,张明远自觉男子汉的自尊受到了伤害,每晚竟要靠酒的麻醉方能入睡,一副破罐子破摔的样子。

有一阵子张明远突然不喝酒了,每日衣着光鲜频频与人通电话。一天刘茜接电话时,对方竟是个说普通话的女声,在刘茜追问下,张明远坦言在与的女人梁丽来往,并说是靠梁丽的资金准备与几个人创办公司。

刘茜妒意地说:“人家凭什么给你投资,是用你的身体作抵押吧!”知远一听夺门而出,这一夜,想到刘茜居然频繁顶撞自己,知远就气,他索性约出梁丽去喝了个痛快,之后,他醉醺醺地跟着单身女人梁丽回到她的豪宅。

两天以后,衣着华贵的梁丽领着张明远带来了离婚协议,梁丽拿出一大笔钱递给刘茜。刘茜去租了处条件较好的地方,一面去哥伦比亚大学作为期一年半的商务课程进修,没有了张明远兄长般的照顾,小女子刘茜打算豁出去了!

想方设法,她创办了一家“旧货买卖公司”

哥伦比亚大学在纽约曼哈顿区百老汇大道116街。每逢周末,大学的一个空地段便成了师生们的旧货交易市场,刘茜爱和同学们穿梭其间顺便买点东西。

一天,刘茜发现了一台大喇叭留声机,便问卖主:“它能转吗?”卖主回答:“不能,所以才卖得这么便宜,这不过是一件旧物而已。”刘茜当即买下了它,她想日后说不定有人出大价钱收购呢。

刘茜想为什么不可以抓住商机呢。一次,刘茜花很少的钱从一个同学那里买到一串非洲土著的婚礼珠,她好奇地戴着穿梭于人群,忽然一个黑肤色的女孩追上她兴奋地问:你从哪儿买的?那是加纳的婚礼珠啊,能否转让给我!我的祖母以前有一串那样的珠。”刘茜

便把珠串高价转卖给了那名来自加纳的女生,后者一个劲儿地谢谢。

接下去刘茜利用课余时间经常跑纽约的跳蚤市场,常常穿行在摊位中,以至有摊主都认得了她,把她列入了只看买的黑名单。入夜,刘茜躺在床上左思右想。一个大胆的计划在她心中形成:何不开一家旧货买卖公司呢,纽约这么大,有不少住宿的大中学,新移民源源不断,他们刚来不容易马上找到工作,住房多是临时性的,常常会搬来搬去,那么旧货市场前景应该十分广阔。

在美国只要有奇思异想,注册一家公司并不难。刘茜拉上好友莎拉和来自重庆的老乡、留学生崔家等几人成立了“旧货买卖公司”,他们先从大学校园旧货买卖中赚取差价开始实践,接着他们又走向社会,到纽约几处跳蚤市场去闯,一个月后,刘茜等人无甚收获,原来她自以为得意的创意早有人在干,多为墨西哥人,几乎垄断了旧货市场。“既然有人在干,我们为何不可以挤进去,并且干得更好呢?”刘茜对她公司的雇员说。

刘茜首先想到的是制作精美的贺卡,上书:“世上没有废品,它是放错了地方的资源,感谢您为环保尽了一份力,让需要旧物的人及时得到了它。”此举初见成效,刘茜的雇员已上升到7名,他们都是刚从大学毕业的学生或兼职。不久,刘茜等人又办了一份《旧货买卖报》,免费刊登旧货投资广告,然后把它放入车站、码头、地铁、宾馆的免费报架上。

半年过去,刘茜和她的“旧货买卖公司”在纽约有了点名气,开始有人陆续上门买旧货了,旧货包罗万象,旧的吸尘器、电视等家用电器,到旧家具、衣服鞋帽,过期杂志等。但这些都小打小闹除去开销,公司盈利太少。

不行,得想点高招,由于旧货来源有限,刘茜绞尽脑汁想,谁的旧货多呢,她认真研读报道上的离婚启事,然后打电话问当事人:“你愿意把已离婚的爱人的旧物放在家里?”于是,刘茜收得了大量离婚者的旧物。

接着,刘茜专门去找那些地产商打听都有哪些人购买了新房,一次在陪一个美籍意大利地产商喝得昏天黑地后,刘茜方才拿到了一个名单,但并无地址电话等详尽资料,刘茜进一步问时,地产商说你真不懂还是假不懂,我随便提供客户资料是要吃官司的。

刘茜说那你给我这上千人的名单又有何用?地产商说:“我的中国美人,你可以上税务局网按字母调资料啊,他们购房得上税,而上税的个人资料要依法公开的,你不就得到了

吗?”严刘茜谢了这个地产商,夜以继日带领雇员工作了一周,三个月后,他们收到了上述许多人搬家时扔下的旧货,这些旧货脱手后,公司获得一大笔利润。而此时的刘茜,却累得快趴下了。

创业成功,她与前夫重归于好

一天,一个神秘的老人要到《旧货买卖报》上打广告,声称有一批珍贵的旧家具要卖,要价1块钱,雇员们哄走了老人,认为她老糊涂了。

刘茜一听便来了兴趣,直奔她家,谁知老人并不给她看所称的一批好莱坞巨星用过的旧家具,而是絮絮叨叨地给刘茜讲自己的过去,刘茜本不想在老人身上浪费时间,可她听着听着竟听了进去,愈发觉得老人家像自己的奶奶,时常带点小礼物去看望她,听她追忆逝水年华。并不在乎老人有无好莱坞明星用过的旧家具。

两个月过去,老太太喜欢上了刘茜,她中断了对往事的叙述,拿出相册,刘茜一看照片惊讶万分,上面是老人和丈夫年轻时同一些声名显赫的明星合影。原来:老太太的丈夫在好莱坞当过道具,有收集明星用过的家具的爱好,加上他人缘好,低价收买或获赠了不少明星用过的木质家具。这批家具风格各异。

木质珍贵,多为上个世纪二三十年代的珍品。老太太把将信将疑的刘茜领到后院一个库房前,开门后把灯点亮时,一件件刻有明星们名字的旧家具,赫然展现在刘茜面前,她的心咚咚直跳:天啊!这要值多少钱?她急急巴巴地问老太太为何要价一块钱将它们卖掉呢?

老太太说我这老头子死了多年,我的独生子也死了,可我惟一的孙女从不看我,我已得了晚期癌症,医生说最多再活半年,我得赶紧把它们卖掉,当初我丈夫立了遗嘱,这批旧家具我可以因为生计而转手卖掉,否则归我的儿孙们。

如果我随便赠给谁,是不合适的,受赠人不能合法拥有它们。刘茜说“可您并不穷啊,您有丰厚的养老金。”老太太笑了:“我在精神上是个穷人。”

没人陪我说话,我的孙女视我为老废物,你明白我的意思吗?你是个美丽的中国女孩,你们那里讲孝道,这正是西方国家所缺少的,难怪人家说美国是老人的地狱呢。”

就这样,刘茜得到了那批共四十七件好

莱坞明星用过的旧家具,一经转卖的旧货买卖公司资产一下升到五百余万!

刘茜,这个来自中国的柔弱女子在纽约出了名,她购置了一大套住房。

获得巨大成功后,她曾遭受到纽约几家旧货帮的威胁,而此时她手下的只知打电话报警,刘茜想,若是张明远在身边就会将坏小子们痛扁一顿。

刘茜开始想念张明远,为自己当年的草率离婚而后悔,张明远是爱自己的,只是因为当初经济窘迫,才不得已而为之,这是爱的不恰当形式而已,可是,知远会重新接受自己吗?

一天,雇员告诉刘茜有人指定她上门收购旧家具,刘茜到了一看,原来是一处豪宅,物管员打开门后,刘茜嗅到空气中飘着张明远爱洒的香水味,屋内一片狼藉,张明远和梁丽的结婚照被摔在地下。

张明远给刘茜留下一张纸条:“小女子,我和梁丽已离婚,房子归她,旧家具归我,这些旧家具你拿去,随便给点钱送给房管,他帮我做了不少事,我走了,今晚乘飞机返回中国!”

刘茜一下子意识到张明远要回国去了,她忽然强烈产生了想见张明远的念头,她驾车飞奔到机场时已经是下午6点20分,远远地刘茜便看到张明远那熟悉的背影,高大而魁梧,他正排队徐徐走近验票口,“等等,知远。”

刘茜的声音响遍大厅,许多人回头看到这个急匆匆的东方女子。你就这样走了吗?”张明远回头看到刘茜一愣说:“我是废物,像你收购的旧物,不走怎的?”

“你走了扔下我一个咋办?当初是你把我拖到美国来的。”张明远边向检票口走边懒洋洋地说:“那你还得感谢我呢。”刘茜大叫:“你给我站住,否则我喊你包里有炸弹。”

张明远笑道:“有炸弹更好,炸死我这个废物才好呢。”刘茜笑道:“你忘了,我就是变废为宝的专家,我要重新收购你,你有男子气概,心肠好,只是脾气急,过于自尊,当初不过是运气差一点。”

张明远说:“你给我说这些没用,我问你,打破的玻璃能缝合吗?”刘茜说:“当初没有碎,只不过划了一道痕。回来吧,我那个公司需要你,你来负责!”张明远停下脚步。转过身来,咧开嘴笑了,慢腾腾地向刘茜走去,刘茜一下扑进了他宽厚的胸膛。

吴重生诗歌作品朗诵会暨研讨会在京举行

■ 特约记者 方令航 北京报道

5月17日,吴重生诗歌作品朗诵会暨研讨会在北京中国现代文学馆举行。来自全国各地文学、新闻出版界的200多名人士以诗的名义相聚,朗诵并研讨吴重生诗歌作品,共议中国诗歌复兴的话题。活动引来全国近百家主流媒体、网站的集中报道,这位从浙江浦江走出来的诗人,以赤子之心、游子之情、才子之思,充满激情地拥抱诗歌,在中国诗坛发出了五月的最强音。

从读书到读诗的飞跃

国家新闻出版广电总局副局长阎晓宏出席活动时表示:“诗歌在文学里面是最高层的,现在说全民阅读,从读书到读诗是很大的飞跃。我国一年出版图书几十万种,但是诗集不多。我认为我们国家有能力,也应该秉承更高的一种精神追求出版更多更好的作品。在此,向作者吴重生和诗集《你是一束年轻的光》出版方人民文学出版社的努力表示感谢。”中国作协副主席、书记处书记吉狄马加表示,诗歌是最古老也是最年轻的艺术,吴重生的诗歌作品里有诗歌情操,也有对诗歌的敬意。他用放松的心态去感受真善美,通过诗歌来感知生活,记录人生,用勇气坚持写诗,让诗歌魅力不减。全国政协常委、中国作协原副主席陈建功,中国文联党组成员、书记处书记郭德纯等领导出席了活动。诗人艾青的夫人高瑛也到会祝贺。

中国新闻出版传媒集团董事长马国仓代表主办方致辞时说,在文化战略被确定为国家战略的时代背景下,新闻出版传媒业与文学、诗歌的关系日益密切,集团主办此次研讨会是新闻出版业融合文学艺术的一次探索和实践。吴重生是一位复合型人才,他在20多年的记者生涯中,深切体会到资源整合的重要性,并进行有效的探索,取得了显著的成果。坚持写作则是他反观诸己的践行,而诗歌是他的突破口,同时,也可视为对“资源”另一种解读。他把这风雨征程中的喜忧、感悟,定格在文字里、诗歌中,这是平凡世界里寻找不平凡的过程。而《浙江人都是海水做的》一诗中“浙江人”,可以理解为他自我写照,他的奔跑,源于自觉,他的“重生”同样源自他的自觉。

著名朗诵艺术家曹灿、王蕾、姬国胜以及中央人民广播电台主持人贺超,来自新闻界和教育界的朗诵者王琴珍、申怡等人现场朗诵了吴重生的诗歌作品《立春三章》《一束年轻的光》《大地正式录取你成为山川的一部分》《兄弟是磐石做的》等。吴思敬、张清华、霍



俊明等诗歌评论家对吴重生的诗歌作了点评,潇潇、龙哥、杨志学等著名诗人,与吴重生开展了互动交流。

从浙江到北京的踏歌之旅

无论走到哪里,游子对故乡的思念永远不会湮灭。吴重生是浙江浦江人,现供职于中国新闻出版传媒集团,被称为“微信诗歌第一人”,是“一日一诗”活动的倡导者和践行者。从2014年元旦开始,吴重生坚持在微信上创作“一日一诗”,朋友圈点赞评论热烈,部分诗作被《诗刊》、《中国艺术报》刊发,并获得“为你读诗”、“我们读诗”等众多新媒体平台的推介。《诗刊》社编审杨志学认为,吴重生的诗作就像一束年轻的光,给这个世界带来暖阳、光明和温暖;给奋斗的人们带来了勇气、憧憬和希望。

由人民文学出版社出版的吴重生诗歌专著《你是一束年轻的光》汇集了诗人一年多来“一日一诗”创作的最精华部分,书页上腾跃着乡愁、信念、理想、希望;诗句间游走着花香、云彩、雷电与星空。整本诗集,充盈着现代诗的三度空间,纵的历史感,横的地域感,以及纵横相交而成十字路口现实感,三者交相辉映。该书责任编辑脚印说,人们需要用诗歌的形式来表达生活。

近几年来,越来越多的人开始关注诗歌,参与诗歌活动,诗歌传播的形式也越来越立体、多元。不论是脑瘫诗人余秀华刮起的网络风暴,还是诗人汪国真去世引发的对诗歌的缅怀,诗歌正在成为人们生活的一部分。因为工作的关系,吴重生长期往返穿梭于北京、杭州两地。他时而在西子湖畔的“山水居”远望北方辽阔无边的天空,时而在北京的“储云

楼”里遥想南方烟波浩淼的故乡。他自南而北,一路风尘、一路雷霆,体验人文风景;他自北而南,乡愁、思亲、怀旧、畅想,交融多种感受。吴重生近年的诗歌,有的取材于杭州到北京的高铁旅途,有的源自江南故乡的泥墙老宅,有的萌发自厨房窗外的一抹新绿,这些带有浓郁生活气息的诗歌作品为什么能引发那么多人的关注?是因为它跟每一个读者的生活都有关联。吴重生的诗代表了普通人的情感表达,对读者的心灵有滋养作用,给人以温暖,从而引起了广大读者的共鸣。

从传统媒体人到“微信诗歌第一人”,吴重生的许多诗作,属于见缝插针式的“急就章”,用“倚马可待”来形容他的创作状态颇为贴切。他常常是边走边借助手机创作,短短几分钟时间,便把新创作的诗分享到了“朋友圈”里。最初他把自己的诗歌发在杭州“梧桐会”(系杭州市青年人才工作站的别称,吴重生是其发起人之一)的微信群中,并向群员们承诺“一日一诗”。言必信,行必果。吴重生以诗言志,志在云霄里;以诗抒情,情在山水间。

踏歌长行梦想永在,吴重生的且歌且行,是一名诗人对自己的践诺,也是对信念梦想的坚持。“为你读诗”客户端总编辑项建新认为,吴重生的诗歌作品朗诵会暨研讨会吸引了200多人参与,从一个侧面反映了其诗歌艺术的成就,吴重生的诗适合诵读,能让诵读者对作品有准确的理解和演绎,让“声音艺术回归诗歌,诗歌艺术拥抱声音”。总发起人、艺术评论家张海龙说,白天,新闻头条;晚上,诗歌头条。吴重生在两种截然不同的文字间自由穿梭,以直接笔触干预生活,又以诗化意象表达心声。他的诗作很多素材来自于现实,却又被他挖掘出新的意味,体现了作者非凡的才思。

一张亏本订单的生机

■ 陈亦权

姜月兰原本是江苏靖江一家小型锻造厂的财务科长,工作生活都平淡无奇,可到了1998年,锻造厂却突然破产了,为了保住自己的饭碗,员工们都用乞求的眼神看着姜月兰,在他们的眼里,只有她才有能力来接管工厂。从未做过生产管理的美月兰心一软,就东筹西借地准备了30万元接下了这家锻造厂。

工厂是接下来了,可要生存总得有业务呀,谁想因为前任负责人的不当经营,他们这家名叫“鑫蓝”的锻造厂在当地几乎“一片差评”,一提起“鑫蓝”人家就摇头送客,整整一个月时间连一单业务也没接到。姜月兰决定去外地闯一闯,可在外地跑了半个月,人家对她这个“陌生的外来者”根本就不拿正眼看,怎样才能拉到业务呢?姜月兰又是反思又是总结,最后终于意识到这样两点:一是要让别人信任自己;二是要让别人感受到和自己合作有利可图。

姜月兰很快回到靖江拿来了自己的企业登记材料,她在武汉逛了一个礼拜摸清了一些底,然后大踏步走进了一家颇具规模的汽车厂,她把自己的企业登记材料放在桌面上和对方面说:“我的材料愿意放在你手上保管,你应该可以放心我至少不是骗子,而且我可以用于低于市场百分之20的价格为你保质保量地提供产品,这对你们来说其实也是有利可图,至少能节约一些开支!”

对方还从来没见过带着企业登记材料来谈业务的人,这足以看出姜月兰的诚意,更何况姜月兰说的“有利可图”也是确实,对方召集了几个人开了个小会后,决定给她一

张20万元的小订单试试,谁知当姜月兰把这张单子带回厂里后,财务一预算,这张单子不仅没赚钱,还要亏掉三万元!

“怎么接了一张亏本的订单回来?”员工们都呆呆地看着姜月兰,可姜月兰却喜出望外地笑着说:“才亏三万元?我预期中应该是亏五万元才对!你们放心,这张亏本订单是我们迈向成功的第一步,虽然亏了一点,但我们却能通过它展示出自己的实力和真诚,只要我们发挥水平好好干,就能靠它打开了一扇市场之门,所以表面上看是亏了,但事实上我们是赚大了!”

本来员工们还有些低落,听了这番话,大家的情绪很快高涨起来,都全身心地投入到了工作中去!半个月后,他们把一批质量完好而且价格低廉的货品送到了武汉,当对方看到了姜月兰的报表后,惊呆了:“你们是亏钱的?”这样一来,他们在对姜月兰的信任中还平添了几分愧疚,虽然他们没有主动补上那三万元,但却给了姜月兰这样一句话:“第二批货你也拿去做,价格稍低一点可以,不过千万别再让自己亏本了!”

就这样,姜月兰和“鑫蓝”逐渐在业界传出好名声来,短短五年时间,姜月兰就在湖北、浙江、广东、浙江等地拥有了30多家合作企业,产值得年年翻新。10多年过去了,如今的“鑫蓝”已经是国内锻造业中的佼佼者,产品不仅遍布国内各省,而且还远销意大利、韩国等国外市场,可谓如日中天!每次谈起当初那段经历,姜月兰都会这样感慨地说:“做人做事,一定有长远的眼光,有时候哪怕是一张亏本的订单,也足以帮你打造出一片起死回生的转机!”

