

微镜头



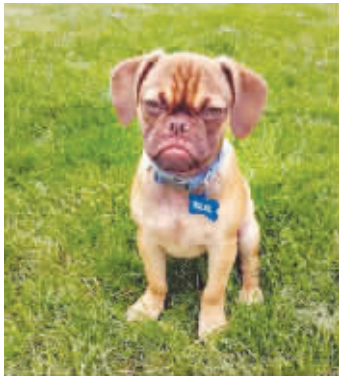
油漆女工的第三职业 东京牧羊摄影



阿土摄影



夏花 zea1575 摄影



白领 粉领 金领

■ 李大伟

“白领”往往指坐办公室的女性,她们永远花花招展,领子是白色的,裙子是彩色的。她们在“同一个屋檐下”,同楼、同层甚至同室,但职务差别大于裙子色差;收入差距大于非洲与欧洲,档次差异大于草鲤鱼与锦鲤鱼。

公司中,下层是白领,优势:年轻;特征:未婚;艳称:粉领。中层是银领,上层是金领。再小的公司,总有粉领,未必有金领,养不起。粉领是基本盘,是公司文化里的群众演员,相当于建筑公司的建筑工人。但在电视剧里,高楼大厦里意气风发、巧笑倩兮的女性们,那是金领,不是粉领。影视剧为了吸引眼球,不惜偷梁换柱:贴以小白领的青春面容,佐以银白领老练、配置金白领的奢侈,混合成白领阶层,那是“取其精华、去其糟粕”的剪辑片,是实验室的结晶体,经不起世俗社会的推敲。一间房,一张桌,那是金白领,已经多年媳妇熬成婆,一把年龄的老阿姨,上镜头往往需要拉皮,哪来粉领的粉嫩?当然,老板的姘妇另当别论!

倘若以年龄划分:金白领是阿姨,银白领是阿姐,小白领是阿妹。

倘若以职务区分:粉领是办事职员,银领是部门经理,金领是公司总裁。最贴切的比喻:

粉领是组员,银领是组长,金领是船长。

公司里,金领一人之下、众人之上,在白领阶层中,金领处于食物链的顶端,属于老虎、狮子。金领是 Q7,粉领是 QQ。金领是领航者,粉领是尾随者。粉领拥有一张办公桌,金领拥有一间办公室。

午餐:粉领坐兰州拉面馆,金领坐味千拉面馆。晚饭:粉领在川菜馆里“劈硬柴”,金领在粤菜馆里请客户。天冷了:金领穿羊绒衫,粉领穿羊毛衫。金领是精纺的,粉领是粗纺的。出差了:金领坐商务舱、躺着睡,粉领坐经济舱、趴着睡。金领住锦江宾馆,粉领住锦江之星。

粉领穿品牌,金领穿名牌,品牌脱胎于山寨版,名牌耸立于品牌之上,一则是山东粤菜,一则是广东粤菜。

同样穿名牌,比如阿玛尼:粉领买壳,一件风衣。金白领不仅买壳,而且买囊:从皮带到皮鞋、从口袋到手袋、从胸罩到眼罩、从内衣内裤到西装西裤,从上到下、由里而外,清一色“阿玛尼”,更像帝国主义的定义:武装到牙齿!

同样“小赌怡情”,粉领到澳门玩百家乐,金领到拉斯维加斯“爽”一把。棋牌室里,金领玩“工作麻将”,求输不求赢。小白领玩“斗地主”,求赢心切,结果呢?相当于跟老婆睡觉——自己人玩自己人!

阅读改变人生征文

思路决定成败

——读《换个思路玩地产:一个“美国人”的中国地产十年》

■ 朱延嵩

当今社会,有学者尖锐地批评开发商是“中国最大的倒卖商、皮包商和中间商,是一种没有任何社会价值的企业模式”。开发商何以得到这样的评价,源于他们中的一些人追求利益最大化,不顾社会责任,唯利是图损人利己的做法。然批评和看法显然是有失偏颇的,看了《换个思路玩地产》(梁书晓著)一书中主人公美籍华人王谦的10年地产创业路,你就会说,好商人也是那样的可敬可爱。

王谦的学历很诱人,是美国麻省双料硕士,而更加令人惊讶的是,他为了追求更好的教育,曾经在清华退学到美国续修的经历。从这一点就可以看出,王谦不是一个循规蹈矩的人,而是可以为了梦想去挑战未知的勇士。这本人物传记如实讲

述了主人公从大学阶段到正式进军房地产行业10余年间的奋斗历程,反映了他真实的人生轨迹。作为一名商界精英,主人公王谦在房地产业率先引入美国“轻资产,重管理”的经营模式,通过细致分工,借助服务平台,打造出一个地产商业“强国”,树立起自己的品牌。在这一过程中他顺势而为,经过充分的市场调研,洞悉了利润转向的风向标,从而在竞争激烈形势严峻的房地产市场中稳稳立足,实现了社会价值与经济价值的完美统一。

王谦是一位商业精英,更是励志的典范。他问道于中外,具备强大的专业理论根基,思路开阔思维超前。他将理想与现实结合,脚踏实地敢想敢拼不断突破。他善用人脉,有效沟通,是“六度空间”的完美实践者。他有善良的情怀,愿以商人的身份履行好社会的责任。这部传记有多

银领最不二不三,金领是将,粉领是兵,银领算什么呢?基干民兵!金领请客,粉领拎包,银领陪酒,坐在门口、上菜空当旁,倘若豪华套房内配厕所的,那么“背对厕所,面向金领,眉开眼笑”,想起一句诗:“面对大海,春暖花开。”

银领属于摆渡船,忽左忽右。公司大了,升为金领。公司亏了,降为粉领。其变数之大,上天堂有份,下地狱有缘,如小媳妇做人:“上厅堂,下得厨房。”如小老板处世:“白天做人,晚上做鬼。”是山东快书里的旅客:“火车站里有火车,火车里面有旅客,旅客提着旅行包,不是上车就下车。”

粉领最底层,不仅是小白领,而且是小白菜,但变数最大,可能玉雕,可能泥坯,就看你的努力与能力了。倘若你“起得比鸡早、睡得比贼晚”,那是你在努力。“飞得比鹰高、走得比箭快”,那是你有能力,如此金领非你莫属。

小白领开着奥拓,尾随金白领的奥迪,最大的快乐就是自嘲,后窗贴着“励志”口号:“别看我的个子小,我的大哥叫奥迪!”金白领是他们的标杆!

对粉领而言,金领虽非唾手可得,也非高不可攀。不怕做不到,就怕想不到。选用一句残奥会广告语做励志口号,以壮行色:“你行我也行!”

处细节的刻画,比如主人公出国前遭遇的三次拒签,申请就读麻省理工意想不到的,“阴沟翻船”和开发徐州项目遇到的重重困难,都是在主人公永不放弃的坚强意志力下得以克服,这种启迪作用对年轻读者意义重大。

《换个思路玩地产》不仅是一部简单的人物传记,从这本书中可以看到中国房地产所经历的各个阶段的鲜明特点,介绍了诸如2008年美国次贷危机所引发的全球经济动荡对中国房地产的冲击,让读者了解宏观环境对微观个体的影响。地产牵涉到国家经济命脉,而它又是如何操作和运行的,书中也都给出了明确答案。

《换个思路玩地产》既是一部地产大亨的发迹史,也是中国地产发展的说略文本。这部融知识性故事性于一体,充满人生哲理的文集作品值得一读。

见到酸奶,就会想起那瓶打不开的“君要”酸奶,那场景令人记忆犹新,挥之不去。

有一天,当我在一个便利店里看到“君要”酸奶时,竟跟见了宝贝似的,忍不住买了一瓶喝了起来。当然,我没忘向营业员要了一根尖头吸管。因为口感确实不错,我慢慢地竟成了“君要”的忠实顾客。

又是一天下午,我在火车站的候车室转了一圈儿没发现座位,倒是发现有不少人手里拿着“君要”酸奶。我正感到惊讶时,只见一个女孩手里拿着一瓶“君要”酸奶,问旁边的乘客能不能帮她打开一下。那情景,很熟悉:那女孩,也似曾相识。

我这才恍然大悟:好厉害的营销手段!

专业的小菜配送公司?树立自己的品牌,这样能挣更多的钱。

小胡把自己积攒下来的钱,又找亲戚朋友借了一些,办了一个小工厂,用统一的品牌包装各地小菜,并且到工商局注册了自己的商标。

结果年销售额一举突破了1500万元。再后来,他又建成了大型配送基地,打算将小菜生意模式推广到全国各地。现在,小胡的销售网点已经遍布全国了,他个人资产也有三个多亿!韩国的泡菜厂商都找上门来和他合作。

比对现在的成功和过去的穷困,小胡说了句很幽默的话:不上班的时候我才开始赚钱。

“不上班的时候我才开始赚钱”,听起来不合逻辑,实则很有哲理。因为上班是在“挣钱”,挣辛苦钱。不上班了是开始想“赚钱”了,赚智慧的钱。

我们不应该将“赚钱”与“挣钱”混为一谈,因为它们是完全不同的两种概念。二者还是代表了两种不同的赢取财富的模式。

以小胡为例,在他自己干卖咸菜之前,无论他是捡垃圾也好,当搬运工也罢,都是在“挣钱”。只有当他推着自行车贩卖咸菜的当儿,他才是在想法“赚钱”了。其间的差别,再显现不过了。聪明的你,这下子能分清“挣钱”和“赚钱”的不同的吧?

总之,赚钱靠的是脑力,是智慧;挣钱靠的是体力或技术,是劳力,这就是最大的差异。

金牌月嫂

■ 李帆

周阿姨不老,只比我大十岁,叫她阿姨,是这行的尊称。当爹之后,对于育婴这件事,我的最大感悟是,和至爱亲朋相比,专业人士更加靠谱!月嫂带过的婴儿,比我家老人见过的都多。和我们相隔2000公里的我妈,至今还没见过孙女,岳母在我们面前出现了36个小时,很有自知之明地飘然而去。老婆、周阿姨和我,结成同盟,一起养护刚来人间报到的花生妹。

周阿姨统筹全局,老婆喂奶,我负责上班。三人配合得井井有条。满月那天,花生妹长高了5厘米,增重3斤多,在一堆体检的小宝里,显得格外安详、自信。金牌月嫂的价码委实不低,我把一个月工资悉数奉上。

到我家才10分钟,周阿姨就开出一张长长的药单和食单。对于这套民间方子,一开始我是拒绝的,我崇尚科学育婴,但出于对专业人士的尊重,还是买齐了。之后的日子,周阿姨每天煮一大锅药材,再用药水帮老婆和花生妹洗澡。房子里雾气腾腾,药香四溢。眼见花生妹日渐茁壮,老婆也恢复得很快,奶水充盈。

不过,有些地方我们还是不妥协的,比方说,周阿姨坚决抵制老婆月子里洗头、吹风扇。夏天的深圳,一个月不洗头?我是万万不敢想。又不能打击月嫂的权威,怕挫伤她的积极性。趁周阿姨买菜时,我放哨,老婆偷偷洗头、冲凉,然后把头发吹得很乱,再抹点头油,看上去跟没洗过一样。周阿姨很满意,就喜欢这样听话的主儿。

周阿姨之前照顾的都是剖宫产的产妇,早产的婴儿,到我家之后,觉得这一母一女太好调教了,一身好本事,完全无处施展,闷闷之下,只好接管了我的家政。每天早晨,她做早餐,然后逼我喝下一大碗鱼胶补血汤,扒拉半碗炒饭,再吃个煎鸡蛋,态度坚定,如同老母。我一边打饱嗝,一边暗自神伤,争取好久才获得的自由早餐权,被她不到两周就悉数剥夺。其实,我只想去外面吃碗热干面!本想告诉她,在我家,想吃什么就吃什么也是一项重要的权利,转念一想,周阿姨以前服务的大都是有钱的主儿,人家都不用亲自做饭,肯下我家厨房,那是增值服务,还是不要不识抬举。

偶尔,周阿姨也会请假,只要不影响带孩子,老婆一般也都准。有一天,老婆告诉我,周阿姨要去面试两个月后的一份工作,地点在天鹅堡,本市著名的豪宅区,那家主人也特别讲究,同时叫来好几个月嫂,每个都要聊一聊。想到自己和富豪请同一个阿姨,我和老婆都很激动,追着问结果。一直到晚上都没有什么消息,我们有点愤愤不平,觉得这家人太挑剔。直到对方在深夜给周阿姨打来定金,我们悬着的心才放下来。

遇到靠谱月嫂,主人自然不肯放过。母亲节这天,老婆在群里发了一条极为煽情的微信,向天下昭告,爱妻心切的老公,又为她延续了一个月的月嫂。顺水推舟,是一项美德,在一堆赞下面,我回了一个意味深长的微笑,喝下满满一碗鱼胶补血汤,翩然出门,为我的阿姨上班去。

集结号

智慧语丝

人有三个头脑:天生的一个头脑,从书中得来的一个头脑,从生活中得来的一个头脑。

——蒙田

做事的人在追逐着事情,不做事的人在追逐着做事的人。

与谬误辩论,很可能获得真理;与无聊辩论,只可能一起无聊。

——余秋雨

总是活在一些极致的情绪里,某一段时间会对生活充满了信心,但突然在某一瞬间,你又会全盘推翻。你有信心时,无所不能,而你推翻这一切的时候,也是百分之百的灰心。

——独木舟

往深处探究,我们都会迷思,觉得爱情是美好的,其实只是尝到了药片外面那层糖衣、老鼠夹上的奶酪。人类追求爱情的动机和目的是想找寻幸福,其实恰恰相反,你只是拿到了一个人的人生任务,后面可能需要付出一些代价。

——《爱,不是你以为的那样》

一个人一天只有21小时,剩下的3小时是用来沉思的。

——北大原校长傅斯年

生命中,不断地有人离开或进入。于是,看见的,看不见了;记住的,遗忘了。生命中,不断地有得到和失落。于是,看不见的,看见了;遗忘的,记住了。然而,看不见的,是不是就等于不存在?记住的,是不是永远不会消失?

——几米

开除你的时机成熟了

■ 汪中求

现在的很多年轻人不愿担担子,总是推辞,言必称“怎么让我去”。其实,你在说这句话时就已经吃大亏了。怎么这么说呢?说道理可能听不进去,讲个故事吧。

古代帝王往往会确立太子,是为了接班准备的,但过了若干年后,往往太子就被废了或者最后掌权的不是太子。这里当然有树大招风的因素,也有太子从此不长进的因素。古代规定“君之嗣适(嫡),不可以帅师”(《左传·闵公二年》),在局势不怎么稳定的年代,这个惯例就把太子给惯娇气了,惯无能了。

隋文帝伐陈,不派太子杨勇上阵,而是让太子的弟弟杨广出任元帅,杨广有机会独立管理并州、扬州等重要地区,能力提升很快。尤为重要的是,杨广在长期的工作中与军权在握的大臣杨素建立了“深厚的友谊”,为日后的全面接班确立了基础。

杨广以后的李世民更是如此。李世民的爸爸和他妈妈窦氏生了4个男孩,玄霸早早去世了,元吉年纪小,李渊起兵时元吉才15岁(据《旧唐书》所记载的有关人员生卒年推算),李渊称帝后,建成自然以长子身份被立为太子。但是,建成从此就“坏菜了”。他以前也曾为陇西公左领军大都督,统左三统军(弟弟李世民为敦煌公右领军大都督,统右三统军),拿下长安后,也曾为左元帅(李世民对应为右元帅);李建成成为皇太子后,出征带兵就没有他什么事了,始终被安排守家,机会都给了弟弟李世民。后来,李世民在五六大征战中吸收了尉迟敬德、秦叔宝等多员大将,又“开文学馆以待四方之士,行台司勋郎中杜如晦等十有八人为学士”(《旧唐书·太宗本纪》),文武能力都提高得非常快,实力也大大扩充了。否则,就不可能有“玄武门之变”,历史上也自然不会有唐太宗了。

从这些史实中不难看出,寻求安逸,意味着你放弃了一次成长的机会,一次学习新事物的机会,一次独当一面的机会,一次带领一个小团队的机会,更可能是一次培养领导能力的机会。

给职场的年轻人一些忠告:老实做事,少发牢骚。忠诚厚道,吃亏是福;投机取巧,没有前途。

没有人给你压担子,说明没有人培养你。你可以请一周的假,说明开除你的时机也成熟了。

打不开的酸奶

■ 潘李君

我是做销售的,经常出差。这天下午,我在火车站候车时,对面排椅上的一个女孩引起了我的注意。她正在使出浑身解数想打开一瓶酸奶,那样子令人忍俊不禁。刚开始的时候,女孩企图用手指撕掉瓶口上的锡纸,可撕了好长时间,却纹丝不动,接着,女孩又用牙齿去咬,可还是徒劳。

女孩叹了口气,终于向身旁的一名男子求助。男子四五十岁,他接过酸奶,使劲撕扯酸奶上的那层锡纸,无奈使出了吃奶的力气,却依然没有撕开。男子摇了摇头,把酸奶递还女孩。我终于禁不住好奇心的驱使,主

动上前一试。结果撕了好一会儿,还是撕不开。我心里那个火呀,什么酸奶,撕不开叫人怎么喝?我把酸奶递到嘴边,正想用嘴去咬,女孩却用手一挡,说:“大哥,你可别咬。”

我这才回过神来,用嘴咬过了,叫她怎么喝?我看了看这瓶打不开的酸奶,是“君要”牌的,很是陌生,不禁抱怨道:“美女,你怎么买这种酸奶?太坑爹了!”女孩却说:“你不知道,‘君要’酸奶很好喝的,我一直喝这个,只是今天忘了向店老板要吸管了,否则就不用这么麻烦了。”女孩说话的声音很大,很多人都转头看向了这边。

从那以后,我就跟着了魔似的,只要一

“挣钱”和“赚钱”差别大

■ 钱伯鑫

挣钱和赚钱有什么不同?我相信这个问题对于大多数人来讲,都是个相当奇怪的问题。因为一直以来,我们都把二者混为一谈,认为赚钱就是挣钱,挣钱就是赚钱,都是获得财富,只是说法不同罢了。

其实,若您真的坐下来好好想想,“赚钱”与“挣钱”还是有很大差别的。

一位经济学家的拆文解字颇有意思。他这样解说“挣钱”和“赚钱”的不同含义,“挣钱”的“挣”字:左边是手,右边是争。意思是你要用自己的双手去辛苦地劳动,才能争取获得一点报酬。但“赚”字就不同:它左边是贝,右边是一只手拿两棵木苗,代表粮食。意思就是用钱买粮食再卖出去,然后又得到钱。这才是真正意义上的钱的增加,也就是财富之源。只要你把它做成一个循环,那财富就会像雪球一样越滚越大。

或许这样的文字拆分有点过于学术,但下面这个例子直观地告诉你“挣钱”和“赚钱”的不同。

十几年前,16岁的农村青年小胡初中毕业后,不甘心过“面朝黄土背朝天”的生活,从家里偷偷拿了200元钱,背着行李只身来到南京闯荡。

看到光怪陆离的城市生活,小胡一心想挣钱,脱贫过好日子。为了实现自己的理想,他拣过垃圾,做过自行车修理工、面馆伙计和杂货店搬运工……后来,在老

乡的介绍下,他在南京最大的农贸市场打工,靠给别人卖榨菜、酸菜等小菜为生。慢慢地,他发现无论自己如何卖力,获得的报酬也仅够维持生计。

就这样干了一年,小胡发现干这些行当根本挣不到什么钱,实现不了发财的梦想,于是他换了工作,到大饭店当领班。换了这份工作,尽管工资有了改善,还能时不时收点奖金小费,但一个月下来还是攒不下什么钱。

这样的打工生涯持续了一阵子,靠这份工作来改善生活没问题,但指望它来改变命运还是不靠谱儿。于是他开始寻找别的出路。逐渐,他发现,人们去饭店吃饭,常常出现这样的情景:大受欢迎、一端上来就被抢个精光的,往往不是那些大鱼大肉,而是清淡的蔬菜或者小菜菜。

留意到这种现象,一个有趣的想法在小胡的脑海里形成了:既然如此,那我何不专门给饭店送小菜菜呢?说不定能多挣点。

说干就干,第二天一早就他用自行车去菜市场淘了些风味独特的咸菜,当天就销售一空,赚了100多元!

后来小胡干脆辞职,和几家熟悉的饭馆谈好,专门供给咸菜。主营涪陵榨菜、萧山萝卜干、潮州酸菜这几样比较出名的小菜,甚至还有产自韩国的各种泡菜。

事实证明,他的思路是正确的,随着业务的不断开展,小胡又进一步想象:既然小菜菜这么有市场,那我何不成立一个