



总第10343号 国内统一刊号:CN33—0018
邮发代号:31—2 热线电话/传真:(0571)88860470 88852349
电子版: www.zjgrrb.com
E-mail:zhj9759@163.com
地址:杭州市余杭塘路69号12号楼115室 邮编:310012

星期 特刊

记载一位耄耋老人半个世纪前风餐露宿16天的放木排经历—— 珍藏53年的《劳动手册》展现劳动伟大

■钱云财/口述
通讯员钱俊皓 记者冯伟祥/整理

我叫钱云财,家住衢州市柯城区,今年83岁了,身体健康,记忆力好。前几天,在整理书籍时翻到一本珍藏53年的《劳动手册》,上面清楚地记载着我到江西婺源参加放木排16天、行程150多里路的劳动。往事犹在眼前。

《劳动手册》由县委制作,年终作为鉴定材料之一

那是上世纪60年代,干部都要参加劳动,人人都持有一本《劳动手册》,供记载劳动工分考核使用。我是集体企业黄坛口航运社的文书,算得上“国家干部”,因此主管单位也发我一本。

《劳动手册》(如图所示)竖长10厘米、横宽7.5厘米,首页牛皮纸,打有黑色边框,框内上沿“巨县国家工作人员”(记者注:在上个世纪六七十年代的实际使用过程中存在“衢”、“巨”混用的现象)8个黑体字排成弧形,8个字的正中下沿印有红色五角星,占页面三分之一的位置,五角星下面第一排横写着“劳动手册”4个楷体大字,第二排是单位:黄坛口航运社,第三排是姓名:钱云才(记者注:钱云财的曾用名),再下面是《劳动手册》的制作部门:中共衢县委员会、衢县人民委员会(记者注:1981年衢县撤县设衢州市),最后一排是手册填发日期:1963年6月1日。

手册是用麻线装订的。内页表格式出工登记情况栏,每一页的第一面从左到右设6栏,分别为:工种、评定底分、劳动工分、累计天数、累计工分、小队章证,每一页的第二面设有4大栏,第一栏为出工“年月



钱云财老先生在家里翻看53年前的《劳动手册》

日”,第二栏为“出工时间”,细到上午几时和下午几时,第三栏是“劳动地点”,第四栏是“劳动内容”。《劳动手册》最后一页的内容是“劳动守则”,共3点:“1. 凡是机关干部国家工作人员必须随时携带此册,参加劳动后,由劳动单位及时记载劳动工分。2. 机关干部国家工作人员必须按照县委规定,完成劳动时间。下放干部,无论劳动、开会或休息,都必须逐日记载劳动结果,每季度向所在单位人事部门汇报一次,人事部门必须主动加以检查督促。3. 此册注意保存,年终时作为鉴定材料之一。”

怀揣《劳动手册》参加劳动,扎钉木排有讲究

1966年8月28日,航运社社长叫我去江西婺源港与船民一起流放木排参加干部劳动。

我怀揣《劳动手册》二话不说,打起背包,携带蓑衣笠帽从黄坛口

大坝到衢县县城坐汽车到江西婺源站下车,来到当地森工站传达室,传达室门卫领我走进一大统间房内,在先来的船民地铺旁摊下我的地铺,我数了数,连我一共11个地铺。

接着,我去食堂事务处用全国粮票买好饭菜票后,直奔婺源港埠,船工们正在齐腰深的河里扎钉流水的木排。我脱下衣服长裤也下水,与船工王花果合作扎钉木排。

扎钉木排有一整套操作程序:将从库场拉运到河里漂浮在水面的长4米、直径约30厘米的松树圆木段(又称松段),按每5根为一组排列,将它们两头并齐靠拢,之后用两根杂木棍分别在松段两头约5厘米处横钉在5根松段上。使用的钉叫“蚂蝗钉”,一根杂木棍管5根松段的一头,因此要5枚“蚂蝗钉”横骑在一根杂木棍上,再分别钉入5根松段身上,这样5根松段的一头就

被固定起来了,另一头也同样,固定以后5根松段便成为一块长4米、宽1.5米的小木排。扎好10块这样的小木排,再用杉树枝扭成藤条作绳穿扎,将它们2块一并成为长4米、宽约3米的木排(称一节排),再将5块一节排相连成为长20米、宽约3米的一帖排,一帖排约有10余立方米的木材,供一人流放。

每帖排上都配有一块木烧片、一根竹篙和一捆绳缆,木烧片形如大刀有5米长,安装在排首烧架上,大刀式的烧片尾部入水(在木排航行的前方入水),另一端则烧片柄由放排人双手握着,木烧片是用来掌握木排的航向,有掌舵的作用。要是前方航道有礁石,放排人就会左攀右推大刀式的木烧片,变更航向绕开礁石。竹篙用以撑排前行和靠岸。绳缆用以吊排在岸边的固定物如树杆、大石头等,不使木排外淌出去。

香味扑鼻的“蒲包饭”至今难忘

我们在河里将扎钉好的10帖木排吊在河边树上,之后大家便去食堂吃晚饭,饭后各自上街买放排途中配饭的菜。

我在街上买了至少可以吃半个月的什锦菜、酱菜、榨菜。因为木排从江西婺源港流放到江西陆平港埠,行程150多里,耗时至少半个月,途中一日三餐的问题是很难解决的。虽然有一位退休老船工撑着一条小木船随木排同行,专为我们烧饭烧开水,但他不烧菜,沿途两岸人烟稀少买不到菜,所以途中的配饭菜只能自备了。

老船工帮我们烧的是煮“蒲包饭”。我们各自要买一只用香蒲草茎编织的蒲包,根据各自的饭量将相应数量的大米洗后倒入蒲包,用绳索扎包口,想吃稀软点的饭就扎松一点,这样水分进蒲包多一点。相反,扎紧一点就能吃到硬朗一点的饭。

连烧饭的老船工共11个人,11只蒲包放进船上一只大铁锅内。饭熟了,老船工就叫“开饭了!”10名放排人用缆绳将自己的木排吊在河边树上固定好,来到船上,从锅中拎出自己做有记号的蒲包,打开包口,饭香扑鼻而来,有如箬叶裹粽子的香味,很好吃。

白天汗水和河水相混淌,晚上睡觉经受蚊子轮番叮咬

30日,我们10帖木排和一条小木船从婺源港埠开航,顺流向江西陆平港埠前行。

150多里长的山溪航道,两岸高山连绵人烟稀少,没有公路只有山路,沿途只有海口镇和白岩镇有店铺,来往船只极少,木排流放到

半月,只碰见一条小木船。

我们木排过滩坝时,往往要搁在浅滩上,这要多人齐心协力用木棍撬动才能将木排弄下滩去。在撬木排时,头顶烈日晒,脚在河中泡,着实考验人的意志。山溪航道滩坝多,时不时要下水撬木排,因此航速很慢,一天下来才航行10多里路,人却疲惫不堪。松段木排浮力小,因此上面不能铺床板睡人,晚上我们只能在岸边宿夜。岸边柳树草从多,瘪肚皮细长脚的草蚊子也特多,蚊子嗅到随风飘去的人体气味便蜂拥而至,细长的蚊脚站定外露的脸面皮肤上,瞬间伸出针管状的蚊嘴叮着皮肤,直把肚子灌得鼓鼓的才肯离开。饱肚的蚊子飞了,瘪肚的蚊子又来了。我被蚊子叮咬得痒痒的,惊醒了却因疲劳困倦而懒得睁眼,只是抬手一搔痒处挠痒,再持扇摇晃蚊子,赶着赶着又睡着了,扇也不动了,蚊子又开始轮番叮咬,我又被咬醒了……

由于夜里休息不好,加之一路来只吃米饭酱菜缺乏营养,人一天天瘦削下去,自感下颌尖起来了。

到第16天结束了,我们木排流放到江西陆平县港埠终点站了。

我们当即将木排泊埠,把运单递交到陆平县森工站,森工站的工作人员随即对10帖木排点数验收,确认无误后开出回单给我们。我们收拾行囊坐汽车到景德镇找旅店住下,买好次日到婺源的汽车票,再转车回到衢县。

这次放排劳动,让我终身难忘,切身体会到了当年排民工作环境的恶劣和生活的艰辛,更感觉到应当永远敬仰劳动者!

坐在家里就能创业,投入两千元就能月入百万?

传销式“微商创业”炮制豪门神话

■记者杜成敏

在化妆品专柜买了一支补水霜后,顾陌做的第一件事就是把外包壳拆下来丢掉,然后小心地把补水霜放到了手提包的底层。

自从跟她合租的室友黄琳开始做化妆品微商开始,她就不敢让黄琳知道她在外买化妆品。“一看就跟她吵,质问我为什么不买她代理的品牌,可是她的产品我用了会过敏啊。”顾陌无奈地说。

投入两千元就能月入百万,在家就能创业,工作不累无压力,这是黄琳眼中自己正在做的微商,真有如此诱惑的利润?顾陌说:“她那个微商吧,就是个传销。”

赚钱的秘诀在“发展下线,跑量”

38岁的湖北人黄琳在宁波一家酒店上班,收入虽不算高但也稳定。

去年11月,黄琳的微信朋友圈里不少人做起了微商,还不时有人晒收入炫富。朋友告诉她,现在有一款护肤品效果特别好,推荐她去买去试用。

黄琳推不过,就买了几瓶送亲戚朋友,朋友又说,现在这个产品卖得很火,她可以做代理,进价成本129元,零售价199元,卖一瓶可以赚70元。因为见过这位朋友每天在朋友圈晒交易,她就信以为真,花了两千多元从朋友那里进了两箱货。

可一个月过去了,黄琳才卖出去几瓶,还是亲戚朋友给的“面子”。黄琳就找到朋友抱怨,朋友开始传授她“秘诀”:“零售能卖几块钱?关键是你得要发展下线代理,跑量。”

朋友告诉黄琳,她现在是在最低级别的代理,只能按最高的价格拿货。如果想赚得多,就要往高级别升,级别越高,拿货成本越低,还可以发展次级代理。

随后,这位朋友开始跟黄琳讲述各种致富“神话”,将朋友圈里的各个“代理大咖们”晒的收入图给她看,不少人坐在家里就能月入几十、上百万;还给她看产品的使用回馈、品牌影响力。最后,这位朋友将黄琳拉入了一个代理微信群。

经过这样一番亲身体验,黄琳对这样的“微商创业”深信不疑。她拿出了这几年打工辛苦攒下的8万元,成为了一名钻石一级代理。

销售代理的“分级金字塔”

黄琳销售的这套香港公司的产品,共有五个级别的代理,从下至上分别是:品牌大使、特许经营商、钻石一级代理、全国总代理、战略总代理。

每升一个级别,一件产品的进价下降二三十元左右。如品牌大使129元,特许经营商99元、钻石一级79元……从零售价199元,到战略总代理39元,产品差价竟达到了5倍多。

虽然进入代理的门槛很低,品牌大使只要花两千元进两箱货就可以了。但是“升级之路”可没那边容易了;第二级特许经营商就需要一次拿货2万元以上;之后每一级要成倍翻番增长,战略总代理的指标额度超过了百万之多。为了尽快“升级”,各级代理只能想尽办法发展自己的次级代理。

微信具有传播范围广、地域不受限、传播速度快、成本低、隐秘性高等特点,在这套疑似传销的营销模式中,无所不用其极。

洗脑式培训

在代理商的微信群里,除了各个级别的代理,还有一个“老大”,相当于总代理,平时他鼓动成员积极交流,还定期进行“销售技巧”培训;还有一些成员会时不时出现,用语音诉说自己的“成功历程”,说到动情处,几度哽咽;有的“成功者”还将新买的楼房、豪车拍成图片,晒在群里,让人看着眼馋。

公司会定期在全国各地召开微商大会,参加的人数多在3000人左右。

只要条件允许,黄琳都会去赶场。有一次,顾陌实在拗不过她,就跟着她一起去了。台上演出了几个代理商自排的程序,十分业余。剩下大部分时间是一些公司总代理煽情的演说、技巧培训,然后再各个业绩突出代表轮番上阵作心路历程演讲。会议才开始

一个小时,顾陌就待不住了,“怎么听怎么假,还感恩地哭,不少人跟着一起哭。”

另一边黄琳却听得入迷,结束时,她还激动地找跟几个总代理合影。她说,几个总代理逢会必到,那个公司产品代理第一,39岁,“那收入,都不是我们能算出来的。”黄琳指着合影照羡慕地说,另一个“重量级”人物,是她与香港公司签约,将这些护肤品引入内地专供微商,“真年轻,才22岁啊!”

就是这样一个个听着匪夷所思的致富故事,成为了在场代理们励志的标杆,前进的动力。

顾陌却想不通:“好像一做微商,一做代理,就事业顺畅了、发财致富了,这些人是不是傻了。”实在待不住,她就跑出去透气。走出门口时,想起进会场时,每人还交了100元入场费,她顺便算了一笔账:“3000人就是30万,了不得!这儿还赚了一笔呢!”

而这样的大会,每10天就会召开一次。

护肤“名牌”

因为注册地在香港,记者并未查找到该公司的注册信息。黄琳介绍,这家公司已有30年历史,是中国目前最大、实力最强、发展速度最快的化妆品企业之一,生产规模和销售位居全国前列,旗下有很多著名化妆品品牌。

黄琳还说,这些产品价格实惠、质量完美、效果一流,可以秒杀知名化妆品品牌十条街。

“在她眼里,用了这些护肤品,男的变帅、女的变美、老人变年轻,有种包治百病的意味,但这些品牌我一个也没听过。”顾陌曾从事过化妆品行业,自觉对化妆品品牌还是有了解的,“没有哪一种护肤品有这种短期的神奇功效,真的有,就有添加剂的嫌疑。”

顾陌说,有人跟她一样,用了后出现过敏症状。而黄琳的解释是,这是以前所用护肤品产生的毒素,正在往外排。

顾陌说:“这个解释就是微商大会上那些个总代教他们的销售技巧,虽然不知道过

敏是不是个例,但功效确实被夸大了。”

最夸张的一次,是顾陌回到家打开冰箱,竟然发现一张已经用过的面膜静静地“躺”在里面,顾陌一阵恶心,问黄琳:“你把我用过的面膜放里面干吗?”

黄琳说:“我们的面膜有杀菌消毒的功效,我这是给冰箱消毒呢。”

“已经到了连常识都没有的地步了。”顾陌无奈地说。

“做微商等于嫁入豪门?”

做了代理后,黄琳将自己的微信名字改成了产品名称,手机里存满了产品介绍、品牌宣传等图片资料,每天朋友圈至少刷20条以上。她已经加入了三个代理微信群,每天下班回家按时打开手机“上课”。在她最近更新的一条朋友圈里写道:“做微商等于嫁入豪门。”

“不胜其烦。”顾陌说:“她一次次劝我做代理,发展的仅有几个下线,都是身边朋友。有时候,上班也没心思上,觉得打工一个月,还不如代理拿几箱货快,一劝她还跟我急。”

和黄琳每天生活在一起,顾陌介绍,她以前是一个特别节约的人,连买菜花多少钱都会仔细算过。现在她做微商,就连自己是赚是亏都算不清楚。

“下级代理向她拿了几箱货,为了赶销售额,她又赶紧自己凑足钱向上级代理要货,看起来好像她赚到了,结果是所有的钱都搭在了货里;这里货没出手,那边又要进货了,做久了,货就堆积多了,搭的钱也越多。”顾陌说。

按此循环,层层升级的投入可想而知,而最高级代理上百万的指标额更让人遥遥无望。然而,身置其中的每个人都做着豪门梦。

现在黄琳最大的目标,就是在今年的“双十一”争取拿到全国总代理。看着黄琳充满期盼的眼神,顾陌却担心她的这条路没有尽头:“当她拿出所有积蓄填满一个坑,再往前走时,却还有一个更大的坑等她去填,但她却执迷不悟,置身于豪门梦。”



代理微信群,发展代理下线,永远都是进行时(微信截图)。



让人羡慕的“成功者”,成为了代理们励志的标杆,前进的动力(微信截图)。