

## 乐活·讲述

## “我的老板是自己”之

不知道有多少人在忙着找工作,面试了一次又一次,还是没有着落;不知道有多少人在干着自己不喜欢的工作,不仅不喜欢,还挣不到钱;更惨的,就连这样的工作也继续不下去,忽然有一天,莫名其妙地就被老板炒了鱿鱼。

我适合干什么?我应该干什么?你和我都在问自己。

也许,前方无路,只是因为我们该调头了。也许,我们该更大胆一些,更自信一些,做自己的老板,挑战自我。

从今日起,我们将陆续邀请一些在创业、再就业道路上小有收获的人,与大家分享他们的择业和创业故事,敬请关注。

## 耍着就把钱挣了

□记者 张丽娜 文/图

## 01 练摊儿的艺术家



图二



图一

25岁的杜亚楠毕业于洛阳理工学院艺术设计系。

他们这一代大学生面临的就业压力要比父辈大很多。不过,到处都有机遇的现代社会,给他们的安全感也比父辈多很多。

他们几乎没有从一而终、委曲求全的就业理念,视跳槽如家常便饭:干得不爽我就走,有了更好的位置我就上,有了更好的想法我就去实践。

亚楠毕业后,在市区一家广告公司谋了一份差事,然而干了没多久就辞职了。他说,老板待他不薄,可是他觉得在那儿无法实现自己的理想。

现在,亚楠在老城西大街摆地摊儿,卖自己设计的手绘洛阳文化衫、手绘洛阳明信片。(图一)

他的作品共有8种:洛浦公园、隋唐城遗址植物园、王城公园、国花园、龙门石窟、新都汇、老城丽景门、天子驾六博物馆,色彩艳丽,用笔俏皮,内容天马行空,充满时尚活力。(图二)

龙门石窟那一幅,是亚楠的大学毕业作品,曾获第一届创意洛阳大赛优秀奖。“在毕业时,老师让我们设计一些跟洛阳相关的艺术作品,我就针对洛阳的旅游推广项目创作了这幅画。”

之后,亚楠又用8天时间,相继完成了其

他作品,“凡是常去的地方都画了,白马寺我没去过,所以没画”。

广告公司的老板欣赏亚楠的创意,想借他的作品推销本公司的产品——说是借,其实是无偿征用。大学老师提醒亚楠要保护个人版权,他就拒绝了广告公司。

辞职后,亚楠从网上买了100件白色T恤,将自己的作品印了上去;又找印刷厂印了200套明信片,拿到他常去的老城西大街卖。

文化衫每件39元,明信片每套10元。如此定价,实属无奈,“主要是印刷质量不够理想,要不然,文化衫能卖到每件49元”。学艺术的人都有完美主义倾向,亚楠对自己的作品相当挑剔,可是顾客们见了都喜欢得不得了。

“许多外地游客一次就买好几件,还把我当成艺术家,让我在他们的衣服上签名。”亚楠说,“那感觉太爽了,比上班有意思多了!”

这一周,亚楠“一般上午睡觉,下午、晚上出摊儿,中间有几天下雨,在家休息,总共出了3回摊儿,东西就快卖完了”。

我问他下一步有何打算。他说:“也许会开个人工作室,跟洛阳旅游景区、商家合作,推广我的艺术作品。”对于亚楠而言,这几天的练摊儿,只是一个跳板。

有梦想的人,不会赖在床上做梦,他会一边前行,一边寻找通往梦想的那扇门。

## 02 拧铝丝拧出好买卖



图四



图三

王伟光今年26岁,老家是许昌,只因娶了一个洛阳媳妇儿,所以定居洛城。

他原本是一个刷墙的小工,跟着装修队“南征北战”,为了挣俩辛苦钱,天天搞得灰头土脸的。

两年前,他在北京干活儿时,看到街上有个老头儿用铁丝做手工自行车,一下子来了兴致。“我蹲在他旁边看,觉得这玩意儿太神奇了,一根儿铁丝被拧来拧去,就变成小自行车了,还能卖钱,太好玩儿了!”在伟光眼里,这简直是无本买卖。

他手巧,只看了几眼,就看出了门道,“回家自己找了一根儿铁丝琢磨,琢磨来琢磨去就成了”。

他媳妇儿说:“没有那么简单!手工可复杂了,他可下功夫了!”据说,王伟光在做第一辆手工摩托车时,将近3个月魂不守舍,天天琢磨咋能让车把扭动。后来有一天,他忽然有了灵感,大早上爬起来,连续鼓捣了七八个小时,媳妇儿叫他吃饭他都不应,这才算做好了。

那辆摩托车是王伟光用彩色铝丝做的:古铜色金属外观,精致非凡,霸气外露,不但车把能灵活扭动,而且车轮转起来呼呼生风,仿佛加点儿油就能轰隆作响,纵情驰骋。

用铝丝是因为铝丝比铁丝软,好塑形,而且不生锈。铜丝也软,可是比铝丝成本高。王伟光当晚就捧着摩托车兴高采烈地

去路灯下摆摊子。他本来是想显摆一下,哪知那宝贝被人一眼相中,花200元买走了。

“他心疼死了!不想卖吧,又不好意思不给。”媳妇儿笑话王伟光,“到家后他长吁短叹,觉都没睡好。”

算算做铝丝手工艺品不少赚钱,王伟光彻底放下了刷墙的滚子,在家门口摆了一个摊儿,一心一意做起了买卖。

他买了红、黄、蓝、绿等各色铝丝,不但做铝丝自行车、铝丝摩托车,还潜心创作了铝丝变形金刚、铝丝提琴、铝丝玩偶挂链、铝丝首饰架等新品种。

“做这东西不但得心灵手巧,还要特别有耐心。一般人要么没这心思,要么没这耐性,做一会儿就烦了。”或因如此,王伟光不怕被人偷学,他在路边现做现卖,手里摆弄着彩色铝丝,像摆弄着彩色的未来。(图三)

他旁边的案子上,整齐地摆放着几十辆铝丝自行车(图四)。有人问他为啥不歇一会儿,他说:“做再多也不够卖!有时候一天能卖一二百辆呢,得囤点儿货。”

他做的小自行车视手工复杂程度,最便宜的10元,最贵的好几百元,都有人青睐。

王伟光有个兄弟,本是司机,近来赋闲,也跟着哥哥用铝丝做自行车拿到街头去卖。弟弟很谦虚:“我半天才能做一辆‘高档自行车’,我哥个把小时就能做一辆,跟玩儿似的!”

玩儿似的就把钱赚了,真美!