

南非“五星级列车”上的中国女孩

豪门“千金”独闯非洲

田甜出生在郑州市一个富商家庭,父亲拥有两个钢铁销售公司,资产近千万。高中即将毕业时,家人就为她设计好了一条“亮丽坦途”——报考商务管理专业,大学毕业后到父亲的公司帮忙,做时下最令人羡慕的金领丽人!然而,田甜并不买老爸的“账”,她一直想走出国门领略外面的世界。

田甜选择去南非念大学,报考的专业也是与家族企业不相干的酒店管理。父亲“怒其不争”,坚决反对她到非洲留学。生性倔强的田甜在母亲的帮助下,最终还是如愿以偿。2003年,她来到南非,成了比勒陀利亚大学的一名留学生。

3年留学生涯中,她在华人餐馆里洗过盘子,为人擦过汽车,做过中文家教和公司营销人员……这些经历既丰富了女孩的生命,又让她赚到了在异国不菲的生活费用,除了每年的学费,她没有向家人多要过一分钱。

2006年大学毕业后,田甜面临着“是回国还是留在南非”的抉择。恰在这时,朋友带来的一条好消息令她振奋不已:大名鼎鼎的“非洲之傲”列车运营公司,正在面向当地的华人群体招聘中国籍的服务丽人,要求年龄在25岁以下,英语流利,有爱心有耐心,形象气质俱佳。

面带微笑赢得面试

说起“非洲之傲”列车,几乎每一个在南非生活过的人都能对它背后的传奇故事倒背如流:这列超级豪华列车的缔造者是当地富商沃斯,他的初衷只是为了实现和家人一起坐火车探寻非洲野生动物的梦想。后来,他就派人到世界各地去搜集古董车厢。

1986年8月的一天,沃斯本人在姆普马兰加省发现了一



田甜在南非

提起星级酒店大家都不会觉得陌生,但你知道世界上顶级豪华的“五星级列车”是什么样子吗?在非洲最富有的国家南非,就奔驰着一辆奢华至极的贵族火车——非洲之傲。随着中非经济贸易的更深层交流,大量中国旅客涌入南非。为此,“非洲之傲”运营公司专门招聘了一位中国女孩,为国内游客做翻译和向导。在那12节“流动的皇宫”中,她会收获怎样的新鲜经历呢?

节正要被当作劈柴烧掉的旧车厢,当时车厢内的很多精美装饰都不同程度地遭到了破坏,他急忙阻止这种愚蠢举动,并花一笔钱买下了这节可怜的车厢。当他请来专家看了自己的这个新发现后,所有人都吃了一惊,原来这堆险些化为柴火的木头,竟是一节制造于1903年的古董级车厢!就这样,一节节的车厢被沃斯从各个角落“淘”回来,在能工巧匠的精心修复下,终于变成了一系列拥有五星级设施和水准的“贵族火车”。

继而,沃斯先生为他的私家列车取了一个充满豪气的名字——“非洲之傲”,并开辟了,几条堪称“传奇之旅”的线路:历时一天一夜的花园大道之旅虽短暂,却可以从好望角所在地南非母亲城开普敦,沿花园大道前往风景如画的乔治城,绵延的海岸线和开满鲜花的田野会征服最挑剔的旅行者;从纳米比亚开往坦桑尼亚的非洲探险之旅则充满野性特色,列车全程穿越丛林、山地、森林、峡谷和黑人村落……让游客感受到完整的非洲风情。

得知它每一次行驶都要经过那么多美轮美奂、神秘刺激的地方,田甜异常激动,当天就向“非洲之傲”公司递交了英文简历。后来面试结束时,主考官说:“或许你的回答不尽完美,但你始终面带源自内心的真诚微笑,这正是我们所需要的,你被录用了!”

有的客人就爱刁难服务员

3个月培训期满,女孩换上洁白的制服和手套,正式开启了她在“非洲之傲”列车上的服务丽人生涯。起初的月薪是15000南非兰特,在当时约合人民币16000元。

2006年秋日的一天清晨,田甜拎着自己的行李,乘车来到比勒陀利亚市郊一栋漂亮的木质大房子前,这里就是“非洲之傲”列车的站台。在不远处的铁轨上,她终于见到了梦中的“非洲之傲”,12节全木结构的包厢显得古色古香,配上经典的老车头,充满了怀旧和浪漫的味道。站台上铺着豪华的红地毯,几名美丽女孩正用小提琴演奏古典欧洲音乐,穿戴整齐的侍者不断穿梭



“非洲之傲”餐车

往来,为即将登车的乘客们送上香槟酒和咖啡。

初次踏上“非洲之傲”,映入眼帘的华贵景象几乎让田甜感到窒息:水晶吊灯,银边的古董大镜子,红色镶金的地毯,精美绝伦的油画……令女孩大开眼界。由于每节车厢都只安排两间10多平方米的豪华套房,全车最多只接纳72名乘客。

作为贵族火车上的服务丽人,田甜她们必须精通多种技能,比如要会烫衣服,叠西装,煮咖啡,为客人整理行李箱,使用各种各样的相机帮乘客拍照等等。尽管田甜做得十分努力,也将公司的口号——“把每一位客人当成微服私访的国王”贯彻到了实处,但作为服务人员,有时难免还是会碰上不愉快的事情。

有一天晚上,她走进乘客的套房送咖啡时,那个醉意浓浓的客人竟往她的胸罩里塞了一大把美金,并用言语挑逗她,说希望和她体验一个“激情之夜”……女孩当即严词拒绝了他的下流要求,严肃而又不失中肯地将“非洲之傲”公司的

相关规定一一背诵给他听,对方这才有所收敛。经过一番巧妙的周旋,田甜终于未让这位大款恼羞成怒,愤而退票下车,也没让他占到丝毫便宜。

还有一次,一位富婆刚住进“非洲之傲”的套房,田甜就按惯例给她送上了日用品和果品拼盘,然后便准备退出去。没想到,客人却用一种女皇般的口气命令她:“喂,给我在浴缸里放满水。难道你不知道我有先沐浴的习惯吗?”田甜连忙说“对不起”,然后赶快来到卫生间,将浴缸放满水,并调好水温,这才退了出去。

不一会儿呼唤铃响了,田甜赶紧跑过去。她还没弄清怎么回事,就被披着浴巾的富婆大声呵斥道:“这么高的水温,想烫死我呀!”田甜不敢吭声,赶忙过去试了试水温,觉得并不烫手,便知道对方是有意刁难她。但按照列车上的规定,遇到这种情况,田甜不能做任何反驳,只有无条件服从。结果那天晚上,她几乎是亦步亦趋地跟着那富婆跑进跑出,虽然很累,但总算把这位刁钻蛮横的女乘客给服侍好了。

见了偶像不敢索要签名

2007年5月的一天,田甜正在列车上忙工作,一位年纪较大的客人轻叩着红酒来到她面前打了声招呼,用流利的英语询问她来自哪里。当得知女孩是中国人时,老人显得很激动。他告诉田甜,自己曾多次去中国旅行,并在少林寺学过一年功夫!说着,放下酒杯就给田甜打起了少林拳,或许因为年龄大了,他打出来更像太极拳,逗得女孩忍俊不禁。这位客人和她聊了一些关于中国风土人情的闲话后,乐呵呵地去车厢尾部的阅读室去看书了。就在他转身的一瞬间,望着那个似曾相识的背影,田甜才猛然想起,此人就是曾经的好莱坞巨星——最初007系列电影中邦德的扮演者肖恩·康纳利!

田甜从小就爱看007电影,这么多年来,她一集不落地将007系列影片都看完了。看着自己崇拜的偶像就在面前,她激动得双手颤抖,呆在原地不知所措。若在平时,或者在其他的场合,她一定会像所有的追星女孩一样,手捧纸和笔让这位影星给自己签个名,然后再与他合影!但在“非洲之傲”上,针对员工有明文规定,索要签名这些做法是禁止的,视作对客人的一种不尊重和骚扰。

其实,在这座“流动的宫殿”中,几乎每天都可以看到名人的面孔。在与“非洲之傲”上形形色色的客人打交道的过程中,田甜渐渐变得成熟,练达起来。因两年多来一直工作很努力,前不久她的月薪又被提升到了3万南非兰特,折合成人民币,年薪近40万元!比收获财富更重要的是,她正在这个世界顶级豪华的列车上,收获着许许多多的宝贵经历。

在服务别人,快乐自己的同时,女孩也在进行着资本和经验的原始积累,她的终极梦想是,有朝一日在国内拥有一家自己的大酒店! (谢绝转载、上网) 朵朵 东亮

鱼老板养减肥鱼肥了钱袋子

如今的时尚界奉行以瘦为美,无论是T形台上的模特,还是街头巷尾的时髦女孩,都在不约而同地努力节食瘦身,而在饮食方面,大鱼大肉也远离了人们的餐桌,取而代之的是一种低脂肪高蛋白的绿色餐饮理念。来自广东的黄锦华敏锐地把握到了这一市场规律,独具慧眼的他在外人怀疑的眼光中,开始了给鱼减肥的买卖……

穷小子卖鱼出了名

1967年,黄锦华出生在广东省中山市港口镇下南村的一个贫困农民家庭,家里还有两个兄弟,父母都是靠耕种田地为生。1982年,黄锦华16岁时,就开始了人生的第一份工作,当时他在港口镇的一家大排档当服务员,每月的工资只有20元,但他一直舍不得花,把这些钱都攒下来贴补家用。一个偶然的机会,他结识了经常来大排档吃饭的一家鱼贩老板,老板常向他说起自己的贩鱼经历。

一次,那个熟识的鱼老板在吃饭的时候,无意中说出自己想要找一个好帮手的想法,黄锦华听后当即毛遂自荐。就这样,黄锦华辞掉了服务员工作,开始和那位老板贩鱼。

转眼到了1985年,个人从事生意的政策不断放宽,不甘寂寞的黄锦华再次心活了,自己已经掌握了一定的市场规律,一旦到了旺季货源紧张的时候,就只能眼睁睁看着别人赚钱自己干着急。而且在养殖与贩卖之间存在着一定的差价。黄锦华就想,与其让别人将利润赚去,不如今自己直接从源头入手。于是,在对市场行情进行周密考察后,黄锦华开始在村里承包鱼塘。1995年,黄锦华有了自己的鱼塘。经过几年的潜心发展,到了2001年,他已经在村里承包了200亩鱼塘,另外又在东升、民众等镇承包了一二百亩鱼塘。

2001年,在香港“大妹鱼栏”老板的帮助下,黄锦华第一次把自己养的四大家鱼成功销售到了香港市场。

给鱼减肥忙忙一场

在销售过程中,细心的黄锦华经常站在鱼摊面前,从顾客的喜好中研究市场规律,以便有针对性地随时调整经营思路。那天,他像往常一样站在鱼摊前,碰到几位结伴而来的主妇光顾鱼摊。老板自然大力推

荐那些品相好的肥鱼,一边推荐一边解释:“今天想早点收工,你们要是多买,我可以给你们便宜点。”听了老板的话,那几个主妇乐坏了,专门挑拣小的,一边挑选一边交流经验:“别挑肚子大的,那样的不好吃。”“是呀,要说好吃,还是瘦的,煲汤味道可好了。”

此后一连几天,黄锦华都仔细观察香港顾客,尤其是那些主妇阿婆买鱼时的喜好。他发现一个有趣的现象,随着生活水平的提高,人们的口味也变“刁”了,“大鱼大肉”不再受宠,转而开始追求口味鲜美、滑嫩。在这种形势下,脂肪高、赘肉多的肥鱼越来越不受欢迎,偏偏用饲料养殖的家鱼多是肥鱼,这样一来,就构成了一个矛盾。

看到这个情形,黄锦华眼前一亮,近年来瘦身成风,看看在报纸、电视等各大媒体上的减肥广告篇幅之大、气势之广、频率之密,就可见瘦身已经成为广大女同胞们新世纪的共同话题了。人瘦身了是否代表美、代表健康,那就见仁见智了,但是喜欢吃精肉,远离高脂肪却是一个潮流。如果自己把美容、健身领域的这一趋势成功运用到养殖业上,养殖销售符合人们需求的“减肥鱼”,减少脂肪和赘肉,不就能开辟一个全新的市场么。

有了主意,黄锦华从本镇

及小榄、民众等附近村镇的渔农手里收购一批“肥胖”的草鱼、鲮鱼、鲢鱼等家鱼,然后放在自己的鱼塘里实行“瘦身计划”。连续40天,什么也不喂,这些鱼收购来的时候体重都在3公斤左右,经过一个多月的减肥,鱼的体重平均减少了15%左右,凭着直觉,黄锦华估计应该差不多了。可是凡事不能只凭感觉呀,为了具有说服力,黄锦华进行了一下对比试验,他将两条减肥后的草鱼与正常饲养的草鱼放在一起,宰杀后观察。正所谓不怕不识货,就怕货比货,虽然只从肉眼看着外观差别并不大,但是剖开了放在一起,两条鱼的区别立即就看出来了。没有减肥的草鱼又肥,又黄,身体背脊呈现暗黑色,减肥后的草鱼肉质发亮,没有那么多脂肪,看着肉很鲜嫩。

等到烹饪完毕后,差异就更加明显了,由于减肥鱼脂肪少了,肉质结实,味道更鲜美,不仅没有杂味,而且没有土腥味。

两相比较高下立见,大受鼓舞的黄锦华决定趁热打铁,将减肥鱼推向香港市场,结果一炮打响,减肥的鱼儿在香港市场大受欢迎。可是等到一算账,黄锦华却乐不起来了,因为虽然单价上涨了,但是由于体重减轻,而且由于在减肥过程中,鱼儿的死亡率较高,结果算下来总体收支刚刚平衡,40天

等于白忙活了。

鱼瘦了钱袋子肥了

做生意讲究的是追求利润最大化,自己总不能为了口味好就做赔钱买卖吧。为了弄个究竟,黄锦华开始从各个环节查找原因,结果发现,自己收购来的鱼儿虽然体重符合标准,但是由于没有经过严格的筛选,存在着很多体弱多病的鱼儿,这些病鱼抵抗力弱,单纯的节食自然影响其体质,极易出现死亡。

找到原因以后,黄锦华对症下药,不再单纯地依靠节食来给鱼儿减肥,而是采取“绝食与撒盐”相结合的方法。虽然不给鱼儿投喂任何饲料,但是隔段时间他就会在鱼塘里撒些盐,撒盐一来可以给那些有病的鱼儿消毒,二来可以刺激鱼儿增加活动频率,持续一段时间后,鱼儿经常游动,就会减少脂肪积累,增加肌肉韧性。

与此同时,黄锦华严格控制鱼塘水质,池塘水体中除了施放活性微生物制剂调节水质及培养生物饵料外,水体不能有杂质,水质不能受到污染;要治疗鱼体在运输过程中造成的损伤,淘汰弱小个体;要根据天气变化随时调整塘水的含氧量;要密切关注鱼的健康状况,防病治病;更要注意鱼的体重变化,否则,“时间太长,饿过了头,鱼也会周身乏力,衰竭而

死的。”

在黄锦华的精心侍候下,40天后,那些肚脯膨胀、体态难看的鱼儿成功地减掉了身上多余的肥膘赘肉,平均“瘦身”15%左右,不但“苗条健康”,卖相好,而且内在品质好,无药物残留,口味也格外鲜美。在香港市场十分抢手。由于鱼儿的死亡率大幅度降低,黄锦华的利润自然得到了保证。

技术难度突破了,但是推广减肥鱼的道路并不是一帆风顺的。2005年6月24日,一场洪峰没有任何征兆突然袭来,而黄锦华刚刚在前几天才买进了数万斤的“四大家鱼”,准备经“减肥”后出口香港,没想到连续几天的暴雨下个不停,水一直漫过了鱼塘的堤围,夫妇俩眼睁睁看着鱼儿溜走,几天时间就损失了80多万元,鱼儿减肥不成,黄锦华却足足瘦了5公斤。

虽然经历了如此大的打击,但是黄锦华并没有一蹶不振。半个月后,他的“减肥鱼”就恢复正常供应,仅运往香港及澳门地区的家鱼每天就达0.5万公斤。

瘦身鱼如今,获得了广东省无公害农产品认证以及绿色食品认证,他的水产品生产基地平均每日的出货量达到1万公斤,年销售额达到2000多万元。

(谢绝转载、上网) 苏志坚