人民日报海外版
2022年2月24日 星期四
责编：任涛 彭训文 邮箱：wanfenglin596@163.com

# 灵活就业 勇敢追梦

## 创立品牌，感恩时代

■ 丁 梦 广东广州 化妆品品牌创始人

站在三十而立的人生节点，回想走过的路，我非常感慨。从苏北农村来到一线城市，从刚出校门充满迷茫的中专生，到现在带着自己的创业团队朝着梦想踏实进发，10多年来，我跟着时代的步伐勇往直前，完成了人生蜕变。

2010年，我从一所电脑进修学校毕业，在一家广告设计公司里“爬格子”。一度以为自己将在这个安稳的工作岗位上长久干下去，直到看到身边有人做起了“微商”。那时候，人们买东西的渠道除了实体店，就是大型电商平台。“微商”的出现，如一粒石子激起满池浪花，很快成为潮流。

2016年初，艰难说服家人后，我辞了职，成为较早一批“微商”大军的一员。我当时暗下决心：既要有销售技巧，又要以诚为本，把有品质、价格优惠的产品卖给更多的人。

做“微商”销售，天天要与顾客交流，我很快就感觉到自己知识储备的不足。为此，我如饥似渴地提升自己的文化素养，读书看报，了解政策方向。勤于学习和思考的习惯，让我之后越来越有自信。

回想起来，那几年确实很辛苦，但也很充实。我一个人从苏北跑到广州找生产厂家进货，尽可能地为顾客考虑，薄利多销。我把自己的奋斗故事拍摄成一条条正能量视频发在微信朋友圈。在“微商”销售中，我慢慢收获了一大批忠实客户。我很欣慰，没有人不愿意与一个充满正能量的人做朋友。

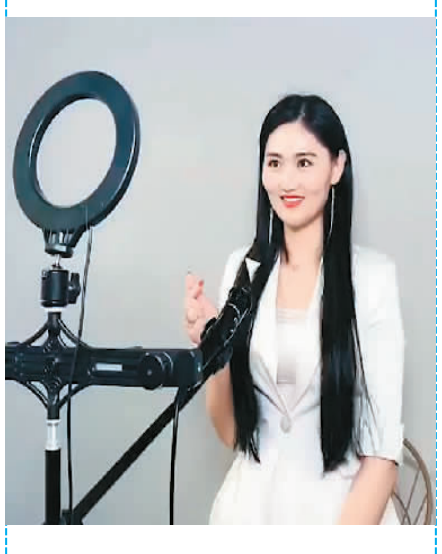
政府鼓励大众创业、万众创新，出台了一系列扶持政策。我和爱人一起又做了个大胆的决定，创立属于自己的化妆品品牌“水之初”，利用刚刚兴起的短视频做宣传。2020年疫情期间，我封闭在家里，闲不住，又开始在网上直播，销售自家产品。

那时候是真累啊！两三天一次直播，一次6小时，关了直播嗓子里都感觉在冒烟。然后马上开始选品、铺货，经常晚上到凌晨一两点钟才休息。辛苦总有回报，我的直播间“粉丝”数不断地往上涨，最多一个月，光面膜就卖了近4000万元。

怀上第二个孩子之后，我开始带徒弟了。我认为，一个好的网络带货主播，要勤奋，要有与人沟通的天赋，更要真诚。在直播间里，我坚持一个原则，每一款化妆品我自己先试用，然后根据顾客的需求有选择性地推荐产品。

现在，我们团队里已经有几个小“网红”了，事业稳步发展。回想过去，我特别感恩这个时代，让追梦人看见光亮。

本报记者 **程远州**整理



▲ 丁梦在直播中。 **受访者**供图

## 拿着相机，为梦前行

■ 杨璐宇 河北石家庄 文化传播公司负责人

我是河北石家庄的一名自由创业者，我的故事从一台相机开始。

2012年，我在河北传媒学院读摄影专业时，父母就给我买了一台相机。课堂学习之外，我便学习如何拍摄、制作视频。在实习时，有一个行业前辈看我能吃苦，拍的片子也不错，便提出拉我一起从事婚庆摄影。

“我能行吗？失败了怎么办？”当时我心里十分踌躇，可那时年轻，冲劲足，想闯出一番天地。于是心一横，扛着机器一脚踏进了拍视频这个行当。

婚庆摄影是个起早贪黑的行业，挣的是辛苦钱。凌晨起床去跟拍，累了一天晚上还得撑着眼皮剪片子；客户不满意，还得来来回回修改。

“累死累活图什么？老老实实找个班上，朝九晚五不好吗？”这样的念头不止一次浮现过，但每当片子做完拿到报酬时，我又感觉付出是值得的。别人读书向父母索要学费，而我却早早自食其力，而且不管是拍摄和剪辑，都做得有模有样。

除了婚庆摄影外，我还做起了摄影器械出租和视频剪辑的工作，收入不断增加。就这样，我淘到了人生的“第一桶金”，也更坚定了自己创业的信念。

2015年大学毕业时，我已经有了一定的积蓄，没有听从父母的劝说，而是选择成为了一名灵活就业者，和两名志同道合的同学一起创办了摄影工作室。那几年，我拿着相机走遍了大江南北，那时才发现原来世界这么精彩。

也许是早就习惯了打拼，我打心底不愿安于现状，如饥似渴地学习营销、策划、活动执行等方面知识，凡是觉得能做到的我都会去尝试，人生变得无比丰富。从摄影工作室到婚庆公司，再涉足文化传播领域，如今我已在石家庄市裕华区创办了一家占地200多平方米的文化传播公司，业务范围也从最初的婚庆摄影拓展到宣传片拍摄、广告策划、专业视频制作等。可以自豪地说，这就是我梦想的结晶。

▲ 杨璐宇在摄影。 **梁子栋**摄

如今，最初那台陪伴着我度过寒冬酷暑、走过大江南北的相机，被我珍藏在家里。它是我梦想的起点，也是督促我不断前行的动力。选择喜欢的生活和工作方式，为梦想插上翅膀，我觉得这样的人生很有意义！

本报记者 **张腾扬**整理

## 合伙创业，贵在坚持

■ 钟驿炉 江西铜鼓 直播带货合伙人

我今年32岁，是江西省铜鼓县三都镇战坑村人，以前是直播带货行业的“门外汉”，没想到在半年多时间里成为了一个带货主播，如今每天销售鞋子千余双，带动10余人就业。

18岁那一年，父母支持我在镇里开一家小店，从事手机和话费卡销售。最初几年生意不错，后来随着网络销售兴起，市民买手机、充话费多数在网上进行，小店的生意日渐惨淡。2018年，我干脆把店关了，到附近企业打工。

有两个邻居是做直播带货的“网红”，他们经常在镇里做直播，顺便帮企业、农户带货，生意十分红火。去年5月，我突发奇想，自身形象、气质还行，有沟通能力，也有才艺，能不能像他们一样去进行网络直播带货呢？

说干就干。我随即邀请2个有一定线上营销经验的朋友加盟，在县城租下了一个300多平方米的房子，开始了直播带货之旅。在选择产品的时候，我们经过反复研究，最后选择了一款知名的国产运动鞋作为销售对象。

▲ 钟驿炉在介绍产品。 **受访者**供图

谁曾想，理想很丰满，现实很骨感。直播第一天，我们直播5个小时，才卖出5双鞋子。接下来一个星期里，业绩都差不多，最多一天也没有超过20双。这个时候，我们3个人都非常冷静，认为这是正常现象，必须坚持下去。

我们互相打气，哪怕直播间只有一两个顾客也耐心做好解说。随着时间推移，直播间“粉丝”越来越多，人气也越来越旺。一个月后，“粉丝”增加到2万人。生意越来越好，我们信心倍增，又新增了一个直播账号，雇了13名员工，其中主播9人、客服2人、后勤2人。

去年10月，我们遇到了一件麻烦事。由于各方面客观原因，生产厂家无法正常发货，我们只能减少直播时间，或者只做预售。经过这次教训，我们学会了多做预案，以备紧急情况。

如今，我们两个直播账号“粉丝”近10万人，每天能卖出鞋子千余双，我们3个合伙人都有了一份稳定收入，更让我们欣喜的是带动了13名附近居民就业。别人问我创业半年多来有什么心得，我总结下来就两点，一是要敢于去尝试，其次就是贵在坚持。

本报记者 **朱 磊**整理

## 助力致富，心劲儿足

■ 格桑曲珍 甘肃舟曲 电商主播

1990年，我出生在西藏日喀则。阿妈常说，我天生骨子里就有一股闯劲。少年时代，我就曾一个人跑去拉萨，在一家饭店做服务员；后来，又独自坐着火车到了浙江、江苏、北京。走南闯北，既开阔了我的眼界，又让我对做生意产生了浓厚兴趣。

后来，我嫁到甘肃省甘南藏族自治州舟曲县峰迭镇坝子村。这里山清水秀、民风淳朴，乡亲们种的花椒、木耳等山货品质上佳。但是受交通条件限制，只能等着商贩来收，好货卖不上好价钱。

能不能把山货搬上网络，通过视频展示当地的特产？看到有人直播卖货，我也动了心思。2019年5月，我开通了名为“格桑曲珍”的网络账号，开始卖村里的花椒、木耳、藏族服装、饰品等商品。

▲ 格桑曲珍在直播中。 本报记者 **付 文**摄

万事开头难。一开始，我在直播时，没有几个人看；来看的，也很少有人下单。卖不出去货，心里像火一样烧。后来，在县商务局的帮助下，我注册了自己的商标，产品包装也上了档次，并且通过了地理标志产品认证。为提升直播水平，县里还组织我们做电商的主播去浙江义乌学习考察。

县里各项配套措施也在改善。比如物流方面，原来，由于山高沟深、交通不畅，很多产品常常因为发货不及时导致顾客抱怨。后来，县里协调多家物流公司入驻，还开通了舟曲到兰州的物流专线和19个乡镇物流快递站，大大降低了运营成本。政府还建设了电商公共服务中心，让我们免费入驻，还安排专人帮助解决日常工作中遇到的困难和问题。

理顺了思路、解决了困难，我的直播事业慢慢走上了正轨。现在，我的“粉丝”已经有了几十万，回头客越来越多。每天直播的几个小时，是我最充实的时刻。有时候为了彰显特色，我还到田间地头直播，让大家看到当地的山山水水。

以前，农户一亩地种40多棵花椒树，一年最多挣1万元；现在通过直播带货，减少了中间环节，每户至少增收两三千元。去年“双十一”期间，我一天就帮村里的20多户卖了4万多元的花椒。如今，村里每年生产的4000多斤花椒，有七八成是我卖掉的。除了我们村的山货，我还帮周边村子的老乡带货。大家都没想到，电商竟然有这么大的能量！

舟曲人常说，两个胳膊有劲儿不如心里使劲儿。现在，我的心劲儿更足了，一定要把直播电商这件事坚持做下去，与乡亲们一起致富！

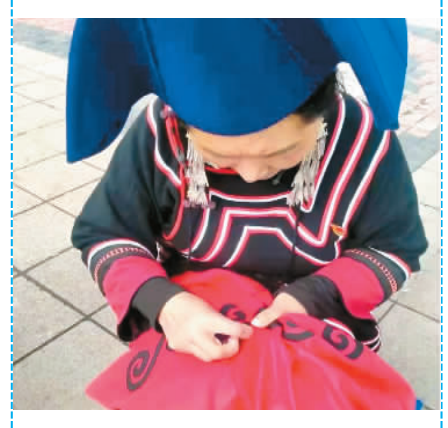
本报记者 **付 文**整理

## 家传技艺，『绣』出幸福

■ 海来曲洛 四川凉山 绣娘

我今年45岁，是一名彝族绣娘。原来住在四川省凉山彝族自治州昭觉县库依乡拉洛村的大山里。2017年丈夫去世后，我独自抚养7个孩子长大。曾经面朝黄土背朝天，靠种植玉米、土豆、苦荞为生。2020年，在党和国家扶贫政策的支持下，我家成为众多受益家庭之一，搬进了明亮的楼房，现在住在城北镇沐恩邸社区。

为了帮助易地扶贫搬迁集中安置点的脱困家庭妇女实现搬得出、能住下、有就业，县里在5个安置小区成立了社区彝绣工坊。我从小就喜欢跟着妈妈学彝绣，有刺绣底子，搬到社区后参加了彝绣培训，现在成了社区彝绣工坊的一名彝绣能手，还当上了小组长，每月收入2000多元。



▲ 海来曲洛在刺绣。**受访者**供图

前几天，昭觉县易地扶贫搬迁安置社区的1621名签约绣娘领到了新一笔工资。想想以前连个像样的房子都没有，现在可以依靠自己的双手挣钱补贴家用，更重要的是工作的地方就在家门口，感谢政府让我们有了发挥一技之长的机会。

**吉克依乌**整理

## 『斜杠青年』，喜欢多元

■ 强巴 西藏拉萨 视频制作人

我今年27岁，现在主要做视频制作方面的工作。

这个工作和一次有趣的经历相关。一次，我有幸被邀请担任西藏首个由古建筑改造的艺术中心——“吉崩岗艺术中心”宣传片的制作工作。我就在拉萨的吉崩岗社区长大，因为这个工作，了解到自己生长的地方有这么深厚的历史。这也是我喜欢视频制作这份工作的原因，能一直接触新鲜的事物，不断拓宽自己的视野。

虽然收入不是那么稳定，但是我觉得灵活就业是一个不断挑战自我的过程，能时时刻刻督促自己，可以有时间去思考很多问题。有了深入思考后，有时候有一些意外的惊喜，比如想到很多新点子。我也会学习其他灵活就业者，不断完善和创新自己的思维方式和经营模式。总而言之，我很喜欢目前这种状态，对我来说灵活就业者就是做一名“斜杠青年”，不再满足专一职业的生活方式，而是选择拥有多种职业、多重身份、多元生活。下一步我将继续努力学习视频制作技能，把这个工作做好、做优、做强。

本报记者 **琼达卓嘎**整理

▲ 强巴正在工作。 **受访者**供图