

# 从欧美户外市场未来现状看中国

梁兵

店。这里面引发一个问题就是说我们在欧美是凭什么能够把这么多的单品店支撑起来呢？这里面是一个非常大的一个系统工程。

我想中国的户外市场在美国三亿人口，容纳了大概14000家店，在中国我算一下2000家店，但是中国面对13亿人口，对这个市场我们仍然是充满着信心。

我是做手电筒的（注：纳丽德手电是国内一个以品质和专业著称的品牌），最早是开始做刀子，在全国像我这样走了这么多做刀子的地方的人是很难找到第二个，全球大概有14个（做刀子的）地方我都去过，我们后来做手电筒，是基于国内做刀子在法律上的限制。实际上手电筒跟刀子有一些相通的地方，对于我来讲是水到渠成。所以我们有机会为中国120万警察设计手电筒，中国每三个警察用到我们一个手电筒，这些故事可能对大家没有什么太多的吸引力，我想我把这几年来走过的一些路跟大家分享一下，提供我们将来中国未来户外市场什么样一个场景（的参考），让我们回顾一下。



## 分享—美国户外市场的四类零售形态

我想在这儿重点介绍一下美国的一些户外市场的形态，美国户外市场可以分为四类。狩猎店，户外运动店，体育用品店，还有枪店。

**狩猎店bass pro:** 最大的店比整个展会1到6馆都大，加上停车场要比会展中心大。这个店是从一个火柴到悍马汽车都可以买到，从早上逛到晚上才可以逛完，但是你觉得还有些东西没有看。这里面看到的是一个大的鱼缸，里面是一条真正的活鱼，非常大。还有大象的踪迹，还有羚羊。我想这些店在中国

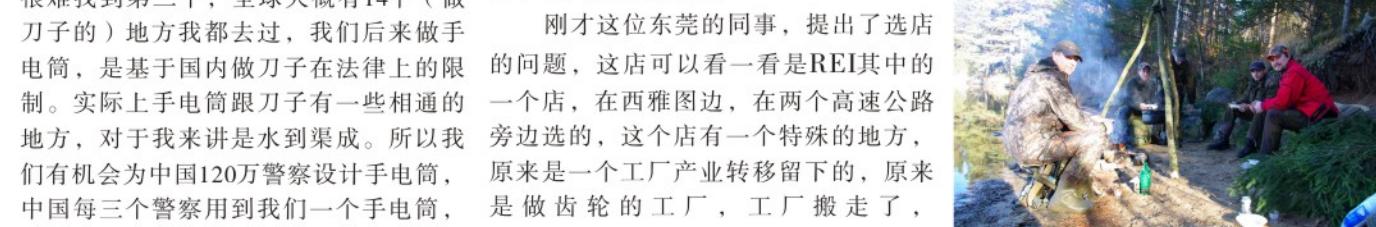
◆精彩观点  
◎REI这个户外店，让大家感到“哥逛的是户外不是店”，如果能够这样的话，我相信会吸引到很多消费群体，这是美国一些成功经验。

◎我一开始进去（一个枪店）的时候问，问一天要卖多少发子弹，老板说我不知道，我说怎么会不知道，他说我们子弹不能按照发算，是按照磅，一天打掉子弹是三千磅。

◎全美大型户外连锁店大概有两千家，但是这些小店，一样有生存的空间，因为这些店做的生意非常的深，把这些生意做的在周围这些朋友中间，就做下了口碑，在欧美这些户外连锁店里面，他们并不能取代这些小店。这里面引发一个问题就是说我们在欧美是凭什么能够把这么多的单品店支撑起来呢？这里面是一个非常大的一个系统工程。

我想中国的户外市场在美国三亿人口，容纳了大概14000家店，在中国我算一下2000家店，但是中国面对13亿人口，对这个市场我们仍然是充满着信心。

我是做手电筒的（注：纳丽德手电是国内一个以品质和专业著称的品牌），最早是开始做刀子，在全国像我这样走了这么多做刀子的地方的人是很难找到第二个，全球大概有14个（做刀子的）地方我都去过，我们后来做手电筒，是基于国内做刀子在法律上的限制。实际上手电筒跟刀子有一些相通的地方，对于我来讲是水到渠成。所以我们有机会为中国120万警察设计手电筒，中国每三个警察用到我们一个手电筒，这些故事可能对大家没有什么太多的吸引力，我想我把这几年来走过的一些路跟大家分享一下，提供我们将来中国未来户外市场什么样一个场景（的参考），让我们回顾一下。



常熟悉，他们有义务教他的客户如何打枪。全美大型户外连锁店大概有两千家，这些小店，但是这些小店，一样有生存的空间，因为这些店做的生意非常的深，就做下了口碑，在欧美这些户外连锁店里面，他们并不能取代这些小店。这里面引发一个问题就是说我们在欧美是凭什么能够把这么多的单品店支撑起来呢？

我想第一点有深厚的户外运动群众基础，这是我们公司一个员工去瑞典跟一些朋友体验一下别人怎么打猎的，拍了一些照片。打猎形成一个行业，这个是国家控制的，给你发一个牌子，你今天可以打多少动物，打猎的时候只能打（其中的一部分），比如说看鹿以后是三个不打，母的不打，幼的不打，怀孕的不打，只打公的。这些白色点都是鹿的头，这些店会做一些组织，周围一些朋友去打猎，所有活动在这儿展开。

这是一个父亲和小孩，小孩我看不满13岁，在欧洲，爷爷给孙子两个礼物，9岁拿刀，我们小孩刚开始是学会自己系裤子，人家已经开始玩刀了，13岁

还有一个店GANDER MOUNTAINS，这个连锁店有500家，最小也不会小于1000平方米，这些店很难找到在市区中心，只有REI可能在西雅图市区中心可以找到。这些是户外用品店，户外活动，这是户外体育用品店，这些地方你就可以买到篮球、羽毛球拍（等），同时可以买到一部分衣服，鞋子都可以买到。

**体育用品店：**Big 5大概有300家店。

最大的是Sports Authority，Sports Authority有1000多家店，总部在芝加哥。Ourdoor Sportsman，这个店面积

有一万平方米，（它）有一个成长过

程，很快一开始有23家店做到68家，又回到23家店。我们后面再分析一下这家店成长的经历。这个是Dick's，这个是在购物中心（Shopping mall）里面出现，它里面卖的东西从钓鱼一直到篮球，羽毛球拍，乒乓球拍等户外的东西都有。

**枪店：**在美国的枪是非常开放的，只要成年人就可以得到许可。很多的男人大概有3到6支枪，首先一个是手枪，



第二是霰弹枪，是打飞鸟的；第三猎枪，要打一些大动物，这三把枪是基本战备，所以枪在美国是非常流行，冬天他们到枪店，枪店后面有打靶场，他们在打靶场，我一开始进去打靶场的时候就问，问一天要卖多少发子弹，客人说我不知道，我说你做经营的怎么会不知道，他说我们子弹不能按照发算，是按照磅来算，我的一个客人说，（他们两夫妻开一个店）一天打掉子弹是三千磅。这样就把老头、老太太忙个不停，这些店跟周围邻居非常熟悉，这么一大堆枪，这些人来这买枪，买完枪以后，到户外去，到后面院子试枪，或者自己带枪，来这里买子弹，或者自己带子弹，子弹是随便买。

**分析一—欧美深厚的户外运动群众基础**  
我们卖手电筒给他们，这些店可能是爷爷、爸爸在这开的，所以，这些店有深厚的群众基础，他的客户跟他就非

常常见。这里面看到的是一辆RV，我在洛杉矶租了一个房车，一直开到纽约，再从纽约开回来，经过40多天，把美国主要风景基本上走马观花看了一遍，感到一个字就是震撼。



**掠影—欧美户外的基础设施和资源管理**  
美国有12000个这样的地方，高速公路旁边可以看到很多CAMPINGSITE，这里面有三个管。一个是输电，第二个是输电视信号，第三个是排废水的。可以住在这里。每晚20美元，退休的人6美元。所以美国人到退休以后把自己房子卖了，买一个非常大的房车，可以住7、8人，每一个地方都住一下，他会选择很多非常漂亮的地方。（Campingsite）把最漂亮的环境留给做野营的人。它的公共设施非常好，这个是公路边非常普遍的。

常熟悉，他们有义务教他的客户如何打枪。全美大型户外连锁店大概有两千家，这些小店，但是这些小店，一样有生存的空间，因为这些店做的生意非常的深，就做下了口碑，在欧美这些户外连锁店里面，他们并不能取代这些小店。这里面引发一个问题就是说我们在欧美是凭什么能够把这么多的单品店支撑起来呢？

我想第一点有深厚的户外运动群众基础，这是我们公司一个员工去瑞典跟一些朋友体验一下别人怎么打猎的，拍了一些照片。打猎形成一个行业，这个是国家控制的，给你发一个牌子，你今天可以打多少动物，打猎的时候只能打（其中的一部分），比如说看鹿以后是三个不打，母的不打，幼的不打，怀孕的不打，只打公的。这些白色点都是鹿的头，这些店会做一些组织，周围一些朋友去打猎，所有活动在这儿展开。

这是一个父亲和小孩，小孩我看不满13岁，在欧洲，爷爷给孙子两个礼物，9岁拿刀，我们小孩刚开始是学会自己系裤子，人家已经开始玩刀了，13岁

还有一个店GANDER MOUNTAINS，这个连锁店有500家，最小也不会小于1000平方米，这些店很难找到在市区中心，只有REI可能在西雅图市区中心可以找到。这些是户外用品店，户外活动，这是户外体育用品店，这些地方你就可以买到篮球、羽毛球拍（等），同时可以买到一部分衣服，鞋子都可以买到。

**体育用品店：**Big 5大概有300家店。

最大的是Sports Authority，Sports Authority有1000多家店，总部在芝加哥。Ourdoor Sportsman，这个店面积

有一万平方米，（它）有一个成长过



通的停车的地方，在美国教育小孩最重要的一个工作就是陪小孩玩，不是去弹钢琴，当然如果他觉得弹钢琴是玩的话，也是一个非常好的休闲方法，这是一个私人游艇，不要以为很贵，不贵。就算在厕所里面，洗手间里面有很多图片告诉你这个地方有火鸡等等。这个图片上面是一群鸭子，这有个老头，这可以钓鱼。如果我是鱼会怎么想我宁愿吃鱼



# 青海玉树，我们和你在一起！

## ——为青海玉树地震灾区募捐活动侧记

杨剑钢



又是一次大地的震动，又是一次刻骨的悸痛。

2010年4月14日的07:49，青海省玉树藏族自治州玉树县，7.1级的浅源性强震，逾两千人遇难，数百人失踪，万余人受伤，灾区同胞痛失家园，痛失亲人。

灾区同胞的遭遇，让我们感同身受。16日上午，我们行动起来了，为灾区捐款的倡议书于10:00发出，捐款定于11:30—12:30进行，包括总公司、广州分公司、阳江凤凰店、上海形象店等各地的员工一起，一个小时共募集资金4783.1元，梁总个人捐款5000元，赵总个人捐款3000元。我们将捐款箱放在卡机边，下班时，正飞着毛毛细雨，下班的同事们，撑着雨伞，排着队，没有人出声，听得见雨点与雨伞接触时的沙沙声。捐款过程中，我们发现有同事掏空自己的口袋，留下5元吃中餐，剩下的全部投入捐款箱；也有同事因为来不及准备，向身边的同事借来再投入捐款箱；还有同事出差在外，得知消息后，打电话回来委托同事代捐。来公司办理业务的水电材料供应商，和负责公司样板房装修的工程负责人，看到我们的捐款箱，二话不说

编制，甚至关门之时，我们的百源不但稳住了阵脚，而且还收购了另外两家工厂，全体员工一起在2010年1月26日共庆新厂开张。这不仅是公司占地面积的扩大，也不仅仅是制造力量的提升，更是百源在弯道中加速、在弯道中超越对手的精神图腾。

高考以这样一个极富寓意的题目作为高考题目，是很有时背景的。2009年中国同世界一起经历了金融危机的考验，一如赛道上同场竞技的赛车，中国在这样一个大弯道，跑出了满意的成绩，一唱大国崛起的高调。

国之大道，民亦如此。像IBM这样的蓝色巨人，都要经历剥离自己发家之本的PC业务，经历波折之痛，在转型中获得新生。百源作为中国上千万家民营企业中芸芸众生的一员，在大多数企业面临金融危机的大棒而收缩市场、压缩

过弯道的车手不是真正的赛车手。古人说：“天将降大任于是人也，必先若其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”这正是个人发展在过弯道时所痛苦的、所经历的、所获得的。

所以，我们应该用一种理性的心态来面对人生的直道和弯道。直道时，我们不要松懈、不要自满，不能让自己在直道中摔倒，那样会让自己输得很不服气；弯道时，我们要有不抛弃不放弃的坚韧，在危中求机，让自己的人生经历充满光彩。

赛车过弯道，考验赛车的整体性能和车手的综合素质；

国家过弯道，考验的是综合国力与国力的储备；

企业过弯道，考验企业的核心竞争力与团队实力；

个人发展过弯道，需要的是坚强的意志和你对目标的渴望。

## 直道与弯道

刘国鑫

时机，却要看你的积累。弯道时赛车手超越的最佳地点和时机，也是赛车发生翻车事故最频繁的地方，优秀的赛车手通过弯道获得胜利，而失利的赛车手也是在弯道中落败。

所以，我们应该用一种理性的心态来面对人生的直道和弯道。直道时，我们不要松懈、不要自满，不能让自己在直道中摔倒，那样会让自己输得很不服气；弯道时，我们要有不抛弃不放弃的坚韧，在危中求机，让自己的人生经历充满光彩。

赛车过弯道，考验赛车的整体性能和车手的综合素质；

国家过弯道，考验的是综合国力与国力的储备；

企业过弯道，考验企业的核心竞争力与团队实力；

个人发展过弯道，需要的是坚强的意志和你对目标的渴望。

## 感言一二

AMY

这次回家见到了十几年未见面的表姑，外婆说表姑的大儿子几年前新婚不久，有一夜小两口吵嘴。大儿子一气之下到赌场豪赌，一夜之间输了几十万，还不起，慑于对方的势力连夜逃离我们的那个城市，这几年都不敢回家。于是这些年表姑天天求神拜佛，风雨无阻。过后，我才想起这个大儿子我认识，和我念同一所小学，高我一级，成绩很好的一个人，还是班长。想到是自己认识的人发生的事，不禁唏嘘。

人生不可豪赌！一念之差，用一生偿还！做人还是脚踏实地的好啊！

二

昨晚听电台冯两努的财智人生清谈节目。冯老说这次的金融危机，不能称为“金融海啸”，海啸是突发的。而这次波及全球的金融危机是由于美国把未来的钱都花了，大肆的挥霍贷款所造成的。人生借了就必须还的！告诫人们不要从学生时代就养成透支信用卡的习惯，还的时候会知道辛苦。

我先生坐在我旁边，他说：“赞成，赞成，人生应该厚积薄发，为自己也为家人！”

想想妹妹大学里面天天有银行的职员宣传让她们开信用卡，我赶紧给她发了信息不能开卡，借了是必须要还的。

在落笔前，我登陆了QQ，在自己的空间里翻看以前在学校时写的那些长长短短的日记，回忆在一页一页地慢慢翻开，突然很想念以前的学校生活。想念那些人，那些事。那个小小的不到二十平方米的小小空间，拥挤着斑驳的点点记忆，那个偌大校园的每一个角落，弥漫着时光的痕迹、生活的单调、成长的烦恼，那些深深浅浅的快乐与哀伤在一一遍的回放。可爱的104B，可爱的04财管（2），可爱的晋哥哥，可爱的朋友，可爱的师兄师姐，可爱的师兄师妹，还有那不长不短的步行街，怀念热乎乎的鸡汤面，想念38摄氏度的那个很冰很滑的布丁奶茶……一切很简单，却那么的美好，那么的快乐。

还记得来报到的第一天，是那么地匆忙，那么地紧凑。很快就开始进入工作了。拿到毕业证后只有一个星期的时间，我就渐渐地忘记了在学校的那种感觉，再也没有了那种可以放肆地睡到十二点的任性，取而代之的是每天准时起床的坚持；没有了那种在最后一天才通宵做作业的压力，变成了尽可能快点完成的冲劲；没有了那种拿着一杯奶茶在湖边和朋友大声说、大声笑的随意，取代的是轻轻地来、轻轻地走；在学校看得最多的是小说，被舍友说我是书虫，工作中，那本以前有一个月时间就搞定的《经济法》还在慢慢的熬着；没有了那种在爸妈看起来很幼稚，我们却觉得这才是生活的自由，对弟妹的那种语重心长的教育变成了我们表面上的成熟。那种年少的轻狂，年轻的冲动，似乎正在工作中慢慢地、慢慢地被磨掉，然后被时间悄悄地带走。有人说，人总是会变的，尤其是学生变成职员，正如一个女人无论婚前是多么地矜持多么地羞涩，婚后也能极坦然地在公共场所中给孩子喂奶。我同意这句话。因为真正工作后，才发现过去的生活是多么的简单，现实的生活，可以在潜移默化中彻底地改变一个人。

但是我希望至少我可以选择改变的方向，多年以后，我依然可以坚持自己那小小的梦想并为之暗暗努力，可以偶尔过一下那种曾经轻狂的任性生活。

毕业后我选择回公司，选择这份工作，是因为我喜欢实习时公司给我留下的印象。没错，我现在已经无法回到学校的那种自由自在的放肆、任性的生活了，但是我不能永远不毕业，永远呆在自己的那些简单的圈子当中。在跳出那个纯白的象牙塔前，我考虑了很多很多，才发现原来一个决定是那么的困难，需要考虑那么多的问题和因素，更多的是未来。但我只希望自己能够无怨无悔。

阳光灿烂，我踏入未知的新跑道。

早上的轻声问好让我感动，因为它给我一天开始的快乐；相互之间的微笑让我感动，因为它给我在工作疲惫时注入一点精神的动力；同事耐心的解答让我感动，因为他们帮助我适应和成长；图书角的那些书让我感动，因为我有了一个适合自己放松心情的休闲角落；和同事一起打球让我感动，因为我仍然可以热爱运动，依然可以秀一下自己那不好不坏的球艺；回到很热的宿舍让我感动，因为那是我们几个人小小的共同空间，我依然可以过开心的宿舍生活；早早地来办公室开门也让我觉得快乐，因为我知道第二个进来的同事会觉得很快乐；上司一句简简单单的关怀让我觉得很亲切，没有了级别的距离；我做错事后，同事们的谅解和安慰让我红了眼眶；……

离开学校，乍看之下我的确失去了很多自由自在的快乐，但在工作中我也得到了很多小小的感动，新的同事成为我的朋友，给了我很多新的快乐和感动。曾经的那些落落时光在记忆中留下深刻的痕迹，我珍藏着它们。我为现在的日子打开了一个新的空间，一点点地存放那些可爱的笑脸、小小的快乐和暖暖的感动，慢慢的我就又会拥有一一个拥挤的、温暖的记忆存储盒，就像学校的回忆那样一辈子珍藏，用一辈子的时间细细回味。

快乐如沙，有时快乐简单得只是因为听到了一首歌时，轻轻拨动了那根心弦。当你昂起头，向前走，幸福，就会跟在你的后头。

## 快乐而努力地工作

谭容欧

我是2007年初来到百源公司这里工作的。光阴荏苒，岁月如梭，两年过去了。还记得我的第一篇工作总结里是写着：我要做一个专业的品牌推广人。这不单是我一个人的事情，也是公司每一个品牌销售人正在做着的事情。我们都在为这个目标而努力工作着。

你在工作的时候能快乐吗？如果不能，那你很快就会成为一个三等：等下班；等发工资；等放假。成为这样的一种人，生活与工作都不会有激情。因为没有了人生目标，生活与工作就会变得枯燥与乏味，这样的一种人生不值得拥有。我现在是努力而快乐的工作着。接到客户的订单，即时做好发给客户确认，为客户节省时间，客户满意了，我会感到快乐。发货物的时候，为客户选择有信誉度与价格合理的货运公司。帮助客户追踪已发出的货品，急客户之所急，忧客户之所忧。这是我们所作的一个销售与售后服务所必须具备的基本行业理念。工作是必须要做的，为什么要做得那么勉强与难受呢。我会选择正确的心态来对待我所做的工作。工作中难免会出现差错，我们就应该尽量避免出现差错，如果出现了就应该及时纠正。有了这样的一种心态来对待我们的工作，能不快乐吗。我们公司是一个学习型的公司，每个周六下午我们都会有一节专业的培训课程。讲师都是我们的在职人员。这些课程使

我们能学习到前人的专业知识与经验，让我们受益匪浅。也为我们能成为一个专业的品牌推广人铺开了一条开阔的道路。

今天工作不努力，明天努力找工作。这是我在来百源之前在一家公司学到的一些理念。我今天都还牢记在心。因为这不是在纸上谈兵，这是真真实实的。如果你不努力工作，每天都是马马虎虎混着过，你根本就不能在百源立足。那是不是就要努力去找工作了。工作占去了我们生活的大部分时间，工作着能体现自己的个人价值。我可不想每天坐在那里发呆。为自己确定一个目标，然后向着那个目标前进。我们公司的目标是要把我们的纳丽德品牌做成世界知名品牌，我作为公司的一分子，当然百分百地支持了，把公司的目标当成自己的目标为之努力，人生也会因此而精彩。我由一个对电筒一无所知的人，成为今天纳丽德品牌的推广人的其中一分子。在中间也是有一个过渡期的。在工作中，我们不是一个个体，我们需要的是团队精神。这一点，我们内销部做到了，在今年我们还拿到了一个先进集体奖。这并不是说我们部门才有团队精神，我们只是作为公司的一个代表。

快乐而努力工作着，工作着是快乐的。希望你也能感受到。在今后的工作中，我会继续秉承这个理念，一直走下去！

## 电筒知识简介（二）

（前文发表于总第11期）

兰机

### 5. 光源的亮度定义

#### （1）光通量 照度

光的定义：其实就是一种电磁波，其中波长在(380~780)nm范围内为可见光。光通量定义：光源在单位时间内向周围空间辐射并引起视觉的能量。单位是流明(lm)。

照度定义：照度是指落在被照物体表面单位面积上的光通量。单位是勒克斯(lx)。1勒克斯等于1流明/平方米(1lm/m<sup>2</sup>)。所以照度是用来反映被照物体单位面积所接收到的光的能量。

举几个例子

- 在光亮的办公室里 1000lx
- 在布满厚重云层的天空下 5000lx
- 在街道的路灯下 30lx
- 在明净的夜晚(满月) 0.25lx
- 夏日正午多云的天空下 100,000lx



#### （2）光通量和照度的关系

光通量和照度强度(光通量)成正比，跟距离成反比。

\*光通量是用来衡量光源的发光能力，照度是用来衡量被照物体单位面积内接收到的光的能量。

以下提问是否专业的：你们电筒是多少勒克司啊？60流明是多少勒克司啊？

### 三. 反光杯

1. 作用：通过光学反射，使光线以一定的光束角发射出去。

2. 材料：我们公司的一般是铝材或者塑料(pc)的。

3. 表面处理：真空镀铝，有光面和橘皮两种。

4. 加工方式：车制，注塑，旋压。

### 四. 电池

#### 1. 我们公司常用的电池：

AAA, AA, NT2, NT123A, 18650

#### 2. 尺寸规格：

AAA	长度44 ± 0.5	直径 10.1 ± 0.2
AA	长度50 ± 0.5	直径 14.1 ± 0.2
NT2	长度27 ± 0.5	直径 15 ± 0.2
NT123A	长度34 ± 0.5	直径 17 ± 0.2
18650	长度69 ± 0.5	直径 18.5 ± 0.2



#### 3. 容量

(1) 碱性AAA	0.5A放电400mA	10mA放电1100mA
(2) 碱性AA	0.5A放电1400mA	
(3) NT2锂电池	800mA	
(4) NT123A锂电池	1400mA	
(5) 18650 可充电锂电池	2200mA	

#### 4. 电筒开关

1. 定义：用来控制电筒工作状态的一个组合。

#### 2. 分类

- (1) 按扭开关
- (2) 按扭开关 (带点射)
- (3) 轻触开关
- (4) 旋转开关
- (5) 磁控开关



### [百源美丽一线]



**人物档案：**周江兵，男，1988年出生，湖南道县人，CNC技术员，班长

荣获 2007年度&2009年度百源优秀员工称号

## 周江兵：总有一条路让你看到自己的光

文/陈麒麟 摄影/朱安娜

周江兵曾经梦想做一名医生，小学五年级和初中二年级的作文，他都这样写过，可见这理想在他心里的执着。他想做一名医生，是因为爸爸身体不好。周江兵平时心事很少，最大的牵挂担忧往往

都和父母有关。记忆里有一件令他痛苦的事，那次爸爸牙疼，吃了村里赤脚医生开的药，走着走着突然就倒了。周江兵当时吓懵了，赶紧叫来医生，才知道药里有安眠的成分，再加上爸爸身体虚弱所以体力不支。这件事给他的印象很深，一个是让他懂得加倍关爱父母，一个就是立志学医，随时为爸爸治疗。

周江兵为此发奋学习，晚上放学做完家务马上捧起课本看到深夜。可是，他的进步微乎其微，头一天晚上看的单词定理，第二天就忘了。初二下半学期末，即将面临升学的一年，可是他的努力看不到希望。周江兵灰心了，自己似乎不是读书的料子，医生的理想只能搁下，而下一步又该往哪儿走呢？他不再凡事乐呵积极，脸上终日挂着丧气的表情。

小时候哥哥分配活计，明显地带着私心，自己抢着去放牛，田野里自由自在地耍，七八岁的江兵却要负责担水、煮饭、炒菜、打扫卫生，还要给田里劳作的父母送饭。周江兵从不抗议，也不抱怨，因为心疼父母工作劳累辛苦，他很愿意把活儿干好。他变着法子把手头上有限的材料做得可口美味，连妈妈都夸奖他的红烧茄子好吃，他挑着大水桶从村里走过，小肩膀使劲地绷紧，很卖力的样子，乡亲们都觉得这孩子勤快老实。

当同龄的伙伴寻找借口逃避劳作的时候，周江兵却真心实意地喜爱和家人一起耕作，他描述回忆里幸福的时刻，就有一个这样的场景。稻子熟了，他和爸爸妈妈哥哥比赛收割，大家弯着腰割稻，又紧张又愉快，谁第一就奖励吃很多的水果。妈妈总得第一名，周江兵总是最后，但大家都一样开心，一家人坐在秋日的田头，分享清甜的橘子或者西瓜，凉爽的风吹干了额头上的汗水，那是劳动的快乐啊！

初三毕业那年夏天，十七岁的周江兵怀着这样的热望踏上了南下的打工之路。那是他第一次离家，第一次离开样霖铺镇，第一次离开湖南。下午一点的卧铺大巴挤满了外出打工的少年，周江兵

饵上钩，死之前还可以吃一次大餐，如果被鸭子吃了，是什么样的情况。这是一个峡谷，告诉你怎么形成的。

这个是德国的费德烈斯哈芬港，一个很小的城市里面，这个小道就是给骑自行车人留着的，这里叫天鹅湖，曾经有过当国王的行宫，我在这个湖里面游过泳，白天鹅非常白，非常漂亮。这个是在瑞典我看到一个（场景），这有一个故事我的客人带我去，今天我们要到外面看野鹿，他说你要看多少只，我说100只，他说200只，一开始还想数，后面就没有办法数了，因为你看到了一群，这是刚开始进入一群的那个地方。所以鹿有这么多，这个鹿泛滥的话，会把这个生态破坏，会发一些许可证把这些鹿毙掉，毙也要讲公平，你不能下车，要开车。

**展望—广阔的中国户外市场**

中美户外对比：

户外店数	总人口	每多少人一家店
美 14,000	300,000,000	2万人
中 2,000	1,360,000,000	68万人

我想中国的户外市场，在美国三亿人口，容纳了大概14000家店，在中国我算一下2000家店，大概是，前面是张总有一些不同统计，中国面对13亿人口，对这个市场我们仍然是充满着信心。面对这个市场我相信在座各位可以随着中国户外市场的增长会影响到一杯羹。将来我们的孩子，把他们放到户外去养，让他们快乐成长，中国户外就会更加广阔的天空。

使他每天工作都“干起来很高兴”。2008年9月，周江兵成为机加组的技术员兼班长，他的出色得到了证明和认可。

离家打工五年，周江兵已经适应了异乡的城市生活，但家乡仍然是他最深的眷恋。冬去春来四季轮转，他总是远远地猜度着这时节父母在家乡忙些什么。2005年秋天，他当时所在的五金厂订货不多工作闲散，很多年轻人都趁此机会好好休息游玩，周江兵却请了一个月假回家割稻子。“十多亩稻子，我不想回去帮手怎么行啊！”他睁大圆圆的眼睛，同时也承认厂里这样做的人绝无仅有。

他一直都这样挚爱自己的父母。刚出来打工那半年，每月只赚几百块，却能在春节攒了两千多块带给妈妈。他记得那钱放在背囊里，背囊抱在怀里，十个小时的车程激动得一夜没睡，他要把钱给妈妈让她去买一件新衣服，因为妈妈夸过人家的女孩，“养女儿好，过年给妈妈买衣服。”周江兵就说，“男孩子也会买衣服给妈妈！”他给爸爸买了一部手机，每星期最少打一次电话，爸爸喜欢到处走，有了手机可以随时联系，父母年纪大了，他要随时知道他们的消息。

对于周江兵来说，每年的回家都是一场隆重的幸福。他用富有诗意的语言向我描述，“一下车，首先看到马路旁边的白杨树，远处是绿色的稻田，风吹过来，很舒服。”他不急着迈步，而是静静地站在原地，闭上眼睛深呼吸几分钟，静静地感受那清澈的空气，那原野的风，那树叶的芬芳。

村里的变化很大，周江兵的变化也很大，五年前那个彷徨的少年，今天眼睛里闪耀着的，是从容自信。

走在通往家的路上，太阳暖洋洋地照在身上，他仿佛看见