

# 夫妻摆摊14年,买了房子又买车

## 他们做的是最普通的缝衣修鞋生意,每天工作12个小时

历史上以卖旧衣得名的估衣廊,如今已看不到收旧衣服的行当,但巷子里一家露天的修旧摊点生意却很好。摆摊的是一对夫妻,他们缝缝补补打拼14年,不仅在迈皋桥买了套新房,还买了一辆崭新的伊兰特轿车,成为“有房有车”的新南京人。

—— □实习生 仲茜 快报记者 常毅

### 起初一天的只赚十几块

1970年生的汤成云和1971年生的周春芹都是宿迁泗阳人,1997年两人结婚不久,就来到南京谋生,在邓府巷摆摊补衣服、修皮鞋,起初一天的只能赚十几块钱,有时遇市容检查,还要“打游击”。周春芹回忆说:“我们租了一间十平米的小平房,烧饭睡觉都在里面。”

2003年邓府巷拆迁,夫妻俩在新街口街道的帮助下,在估衣廊巷长江花园门口重操旧业,这次夫妻俩买了专门的街边摊点。汤成云出生在一个修鞋世家,爷爷、父亲和两个叔叔都是修鞋工匠,他10岁就会做布鞋,15岁开始学修皮鞋。现在,一双掉跟或开口的高跟鞋,到了汤成云手中,短短几分钟,便能和新的不一样。

靠着过硬的手艺,夫妻俩逐渐得到了附近居民的认同。家住长江花园的萧奶奶说:“我一件



夫妻俩现在一天能赚两三百元 快报记者 常毅 摄

羽绒服划了道口子,羽毛直飞,小周一会就帮我补好了,穿上身一点也看不出来。”

### 现在有房又有车

夫妻俩服务态度也很好——如果顾客没时间等,汤成云会记下他们的手机号码和要求,修好就发信息通知来取。顾客满意,夫妻俩的生意也越来越火。后来,他们还增添了配钥匙、卖鞋垫、拉链、背带、皮带等业务。“现在来修补的大多是回头客,每天能赚两三百。”周春芹说。

2006年,夫妻俩在迈皋桥和

燕路小区买了一套65平方米的房子,总价30万,全家5口人成为新南京人。现在,汤成云夫妻带着二女儿和小儿子在南京生活,大女儿去年考入山东职业技术学院上大学。随着生意越来越好,要带来带去的衣物鞋子和工具也越来越多,今年春节,他们买了辆伊兰特轿车,每天开车来摆摊。“在南京买房买车,当年想都不敢想。”

14年来,除了春节回老家,夫妻俩每天早晨7点就出来摆摊,顶着街边的尘土和噪音吃盒饭喝凉水,到晚上7点才收摊。“不怕苦不怕累,勤劳就能致

富”,这是夫妻俩一直挂在嘴边的口头禅,“放下面子踏实去干,就没有干不好的事情。”汤成云说,“只有比别人技术含量高,才能更赚钱。”

### 修旧摊还是“便民点”

在夫妻俩的修旧摊前,经常有问路或是请求帮助的路人。有时候,修旧摊俨然成了一个便民服务点。

每到生意淡季,汤成云就成了热心的指路人。“平常每天问路的至少有四五十人,问到附近社区办公室、社区卫生院怎么走的特别多,我要是闲着我都会带他们去。”汤成云说。时间长了,一些老顾客都摸准了汤成云的脾气,来到摊前看到人不在,都会问“老板是不是又去带路了?”

汤成云夫妇还被长江花园小区居民公认为邻里的“好帮手”。“他们夫妇俩来这有八九年了,很多人都认识他们,他俩人很好很热心,大家都乐意找他们帮忙。我家上个月装修,就是小汤来帮忙搬电器搬桌椅下楼的。”家住长江花园6号楼的陆医生说,“夫妻俩多次拾金不昧,去年一次捡到900元和三张银行卡,等失主来取等到晚上十点钟;一次捡到一个黑色手提包,里面有房产证、身份证等资料,失主要给他们500元表示谢意他们都没要。”

### “女婴烧伤,父欲放弃”后续

#### 好心人开始捐款

快报讯(记者 李彦)4月7日,王华只有8个月大的女儿把取暖器扒翻到床上,引燃大火。他虽然将女儿从火堆里抢出,但由于不停转院,耽误最佳治疗时间,可怜的小慧欣情况十分危急。而高额的治疗费用让这个贫困的家庭一度陷入绝望,王华甚至打算放弃治疗,在妻子和老母亲的一再坚持下,他才回心转意。

昨天,小慧欣的遭遇经快报报道后,不少市民为之动容,几位热心人更是亲自赶到医院探望,并为其捐款。王华说,从昨天上午开始到下午5点多,前后一共有5位好心人来到病房为孩子捐款,其中一位大妈和女儿抱着刚满100天的外孙女塞给他500元。“她们说看了报纸,很同情我的宝宝,特地要过来看看孩子。”这让王华非常感动,5位好心人总共捐了1900元钱。

同时,王华也从老父亲那里得到另外一个好消息,“中鼎矿建”马鞍山项目部内部捐款近1万元,而今天,单位领导将亲自把这笔钱送到医院来。这些爱心让王华逐渐恢复为女儿治病的信心,“太感谢大家的好意,我们一定会坚持下去。”

# 期中中考 南京家长很紧张

## 焦点 关注

孩子的学习始终是家长关心的头等大事。随着期中考试的临近,家长们的心也跟着揪紧了:“眼看就要期中考试了,还是没进入状态,真急死人了!”“孩子底子薄,基础差,期中考试能考好吗?”“孩子在学校跟不上,成绩原地转圈子,家长不管谁管啊!”“孩子学习很努力,为什么老是学不好?”“关键时刻家长都不帮忙,以后孩子会埋怨我们一辈子。”

不能怪家长太急功近利,毕竟学习决定孩子一生的命运。一位家长动情的说,“社会竞争这么激烈,我们做家长的不盯紧点,孩子考不上好学校,处处碰壁、吃亏,以后会埋怨我们一辈子!”

□本期作者:韩璐



期中考前,南京家长疯狂追捧学大1对1个性化辅导

## 学大个性化1对1教育,让这个选择——成为改变您孩子一生的起点

### 学大个性化1对1解决孩子八大问题

- 1、基础薄弱型:强化基础训练,力争小步快跑
- 2、动力不足型:从兴趣着手,深入浅出,培养兴趣
- 3、情绪波动型:由易到难,由简到繁,重拾自信
- 4、学习无效型:分析低效的本质原因,做到活学活用
- 5、缺少思路型:加强审题,判断类型,培养发散思维
- 6、一做就错型:多做相似题,举一反三,触类旁通
- 7、粗心大意型:心理疏导,加强训练,养成好习惯
- 8、知识生疏型:多背多练,反复记忆,熟能生巧

新闻链接:备战中考,全家总动员!家长拨打热线,即可为孩子获得价值500元的PPTS全方位学习测评,由专家学科诊断并制定专属的备战中考方案,助力好成绩!来电预约可获赠3月27日“三大顶级名师点拨高考作文和备考策略”以及“八大名师齐把脉,中考专家来点拨”系列品牌讲座光盘。同时,参加当日讲座的家长可凭门票免费上门领取中高考复习冲刺宝典《家有儿女—赢在中考》或《家有儿女—赢在高考》,数量有限,先到先得,赠完即止!

### 学习热线——

南大校区	68665958	湖南路校区	68665988
河西校区	68665968	江宁校区	68665928
城东校区	68665978	www.21edu.com	

### 期中考前,南京家长紧追学大1对1

期中考试即将来临,家长们疯狂追逐学大1对1,争先恐后把孩子送去接受1对1特训,掀起了一浪高过一浪的学大1对1特训热潮。

从北京到上海,从济南到南京,从天津到广州,从西安到重庆……学大1对1特训,正以惊人的速度在中小学生们中普及,引起极大的轰动,家长们纷纷闻风而动:

“一个老师专职教孩子,肯定比一个老师同时教几十个人好”

“我孩子数学差,先报门数学试试,是不是真有那么神奇?”

“学大是美国上市机构,做1对1辅导做了十年,品牌有保障!”

值得一提的是,很多家长都认同,每个孩子的个性特点各不相同,影响学习的原因有很多种,包括学习动机、学习能力、学习方法和学习习惯等。

接受过学大辅导,现

已考入重点大学的学生形象的说,学大根本不是“一个老师带一个学生”,而是有一群人,咨询师、学习管理师、学科教师,还有心理教师,“集体开会讨论、制定针对我的辅导方案,任何问题都能得到一次性彻底的解决,这在学校根本不可能!”

### 专家观点:“浇树要浇根,教人要教心”

众多家长蜂拥给孩子报学大,是盲目跟风,还是确有实效?学大1对1辅导,跟学校教学、家教等比较,究竟有何独特之处?

据工作人员介绍,学大个性化1对1特训,是根据学生的本人特点,制定个性化的学习方案,首先是匹配与学生适合的专职老师,一个学生享有一个教师团队。

比如,好动的学生,不喜欢老师枯燥的讲课方式,就给他匹配讲课生动的老师;有的学生学习勤奋,但学习方法差,就给他找擅长讲方法的老师。

有些孩子粗心、拖拉、开小差,一说就懂,一做就错,就由专职老师一步步帮助学生建立起良好的学习习惯;有的学生英语差,就由英语资深教师进行英语专项训练。

对于厌学、爱玩游戏的学生,有心理咨询师帮助学生打开心扉,摆脱对游戏的心理依赖。还有专门的学管师,密切配合家长,双管齐下,改变孩子的学习态度。

学大个性化教育研究院院长贾智会教授说,“浇树要浇根,教人要教心!很多家长和老师把孩子当成学习机器,一味明令、催逼孩子学习。结果呢,孩子跟老师和家长对立、反抗,你叫他东,他偏往西,这样怎么能提高成绩呢!”

他解释说,学大个性化1对1特训,核心在于个性化,根据学生的个性特点,针对性极强,因人施教,积极引导,改变学习态度,激发学习兴趣,改进学习方法,养成良好学习习惯。“这些问题统统解决

了,孩子的成绩肯定能有效提高!”

### 国内主流媒体破天荒报道

十年来,学大1对1辅导成果斐然,已成功辅导50万名学生。家长口碑热烈。

近期,美国市场研究公司IDC发布了有关2010至今中国中小学课程辅导市场的调查报告。调查报告中显示,学大在师资力量、教学成绩、教学研究、校区规模等各个单项上均居于行业领先,同时学大的综合竞争力也高居同行业领先地位。

此前,央视CCTV2《财富故事会》栏目,曾响应该家的呼声,以“现代私塾”为话题,对国内1对1辅导的领先机构——学大教育,进行了重点深入的宣传。

央视《实话实说》、《对话》等权威栏目也曾多次宣传学大1对1。《家有儿女》《小明集体签约学大,包括《无极》中小柏芝关晓彤、金世豪、白小英楠。