

上接A05版

郑州警方捣毁“赛车彩票”诈骗团伙 揭秘之三

从基层员工做到公司总监的“奋斗史”

当上业务总监 一个月仅提成四万多元

刘某,1985年生,本科毕业

毕业求职开饭店屡遭碰壁

刘某成长在一个城市家庭,家境比较殷实。2009年,大学毕业的他想找份体面工作,没想到求职之旅处处碰壁。

那一年,他和两名同学在一个城中村共同租住一个标间,白天去参加各种招聘会,数百份简历投出后犹如石沉大海。

2010年7月份,一直找不到合适工作的刘某,开始有了自己创业的想法。他在未来路附近看中一家正在转让的小餐馆,经过和老板讨价还价,他以8万块钱的转让费获得了饭店的经营权,这笔资金是刘某从父母手中要来的。

上任老板留下了一名厨师和一名学徒,一切都是现成的,刘某接手营业第一天就赚了300多元。那一夜,刘某醉得一塌糊涂,这是他最幸福的一次醉酒,因为他对未来看到了希望。

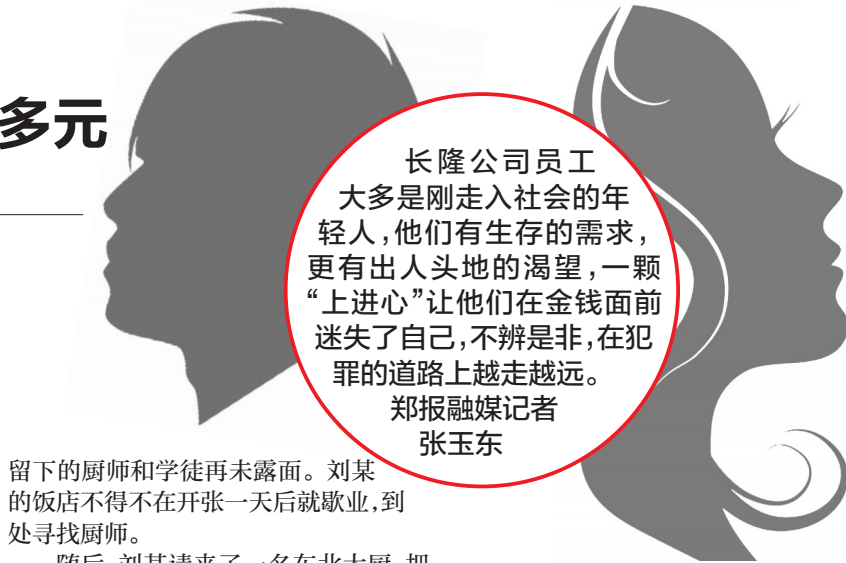
可是第二天,从早等到晚,上任老板

奋斗“成功”准备买房时被抓

或是因为创业失败的不甘,又或是看到同学们一个个开始混得风生水起,任凭家人如何劝说,刘某说什么也不愿意离开郑州。

接下来的几年,刘某再也不对什么专业不专业而执着,抛开心底的那份傲气和所谓尊严的他之后在多家当过职员,但不是觉得太累就是不挣钱,一直处于跳槽阶段。

2015年10月,刘某在58同城网站上看到了长隆公司的招聘广告。看到公司开到经三路金城国际,想着实力应该不



长隆公司员工大多是刚走入社会的年轻人,他们有生存的需求,更有出人头地的渴望,一颗“上进心”让他们在金钱面前迷失了自己,不辨是非,在犯罪的道路上越走越远。

郑报融媒记者
张玉东

留下的厨师和学徒再未露面。刘某的饭店不得不在开张一天后就歇业,到处寻找厨师。

随后,刘某请来了一名东北大厨,把饭店也改成了以东北菜为主的门头。这名厨师的工资要比上任老板留下厨师的工资高出近3倍,但是刘某仔细算算,虽然每个月要少赚几千元,但饭店仍是有利可图。

可是好景不长,刚到月底房东便找上了门,声称房租要加高一倍。开不下去的刘某将饭店破旧的冰柜、电视、桌椅卖给了收废品的,关门大吉。

错,就前往应聘。

进入公司后,刘某很快融入这个30多人炒原油的团体,这正是他向往的坐办公室拿高薪当白领生活,在公司仅仅通过QQ、电话拉客户,月薪就在5000元以上。

3个月后,公司开始转型炒“彩票”,后来规模发展越来越大,就搬到了安华大厦。因为自己也算是公司元老了,就开始担任起公司的部长,后来做上了业务总监,一个月仅提成就能拿到4万多元。

近日,刘某正规划着在郑州置办房产,警察却找上了门。

看“攻心”类书籍 女孩很快成为佼佼者

小丽,1993年生,本科毕业

女孩为“上进”看了很多“攻心”类书籍

今年24岁的小丽(化名)家境并不是很优越,从小家人就教育她必须吃苦耐劳,凡事都要靠自己。

在校期间,小丽就考取了不少证书,也一直在努力考取公务员,对未来她制定了满满的规划。

2017年2月,在老家的小丽见到了同村的马某,马某告诉她自己在长隆公

司负责营销工作,收入全凭个人能力,正适合小丽这种有上进心的女孩。

3月初,小丽来到长隆公司应聘,很快就走上了工作岗位。因为本身就是女孩,小丽在QQ与客户聊天时,更能俘获对方的心。除了公司发放给她的话术外,她还看了很多“攻心”类书籍,很快,小丽的业务量就成为新员工中的佼佼者。

一份让人心酸的“规划书”

小丽在日记本上写道:我今天一个客户虽然充了2万多元,但我心里很不是滋味,不知道这2万多元对他是否重要,感觉自己为了业绩有些自私……

今天这个充2万元的“飞越XX”又找我聊天,我没有搭理他,我怕他继续充钱,越陷越深……

看到身边的人都在这么做,我感觉有些麻木了,明天一定要拉到更多的客户……

我的业绩已经46370元,下个月一定要拉够20万,一定要当上组长……

给我半年时间,我就能在郑州买房

付首付了,到时候爸爸妈妈等我来接你们……

在小丽对未来充满憧憬的时候,警方找到了她。

据审讯小丽的警官介绍,小丽面对警察时仍没有意识到自己犯了罪,得知自己因为涉嫌诈骗可能毁其一生时,小丽哭得痛苦不堪。她一再请求警察不要将她的事情告诉父母。

“女孩特别有上进心,但正因为这个上进心让她变得急功近利,在利益面前迷失了自己,真是一念天堂一念地狱。”警官惋惜地说。请继续阅读A07版

鑫苑集团亮相河南投洽会 创新成就引发海内外关注



3月29日至31日,由河南省政府、中国国际贸易促进委员会、中国人民对外友好协会共同主办的第十届中国(河南)国际投资贸易洽谈会在郑州举办。鑫苑集团旗下的产业小镇、智慧社区、区块链、房易信、云ERP等多元化业务板块组团参展,引起了海内外高度关注。

顺应国家经济转型和产业升级的宏观趋势,鑫苑集团正在大力推进企业的转型升级,在区块链、智慧社区等领域实施了一系列科技创新,同时与城市开发运营相结合,打造特色鲜明的鑫苑产业小镇模式,成功塑造了鑫苑新一代的“硬资产”和“软服务”,以期助力国家供给侧改革,服务实体经济。

投洽会期间,鑫苑向参观者们集中展示了鑫苑在地产开发、产业小镇、智慧社区、区块链、云ERP等领域的最新成就,尤其是鑫苑在科技领域的创造性研发成果,将为政府、金融机构、公共服务、地产等多个领域提供革新性的解决方案。

鑫苑旗下的爱接力,是国内首家以人工智能为驱动的幸福科技社区运营商。

开展当天,爱接力就与5家跨境商户、13家产品直供商户达成了合作意向。鑫苑推出的“房易信”,是全球首款基于区块链技术的房产应用。展会上,鑫苑房易信与多家金融机构达成合作意向,共同构筑区块链房产数字化应用的生态圈。知名电商公司等纷纷向鑫苑表达了通过区块链技术共同开发农产品溯源、电力电气询价交易平台等的强烈意愿。鑫苑云ERP系统也首次亮相。这款由鑫苑自主研发的房地产云ERP服务应用,是国内第一款基于PC web端、移动端和办公机器人交互端等三端一体的房地产云ERP服务应用,旨在通过互联网+助力房地产企业健康发展,帮助中小地产企业快速提升运营效率、规范化,实现行业资源的有机整合。

凭借在创新领域的一系列爆款展示,鑫苑成为本届投洽会上耀眼的“明星”。作为一家从河南走出去的企业,鑫苑将自己最新的科技创新成果率先引入郑州,先行先试进行成果落地,反哺河南发展,助力中原崛起。王亚平