

从移动互联网的发展中看人民群众的首创 精神

姓名 高杰

学号 202200130017

学院 计算机科学与技术

班级 2 班

访谈记录

受访者性别：男

受访者年龄：43

受访者教育水平：小学

受访者所在地区（具体至城乡名称即可）：山西省吕梁市离石区

与访谈者关系：叔侄

访谈者1 访谈记录：（对话式记录）

问：叔叔，我爸爸经常说你们两个赚钱的方法不一样，你是做生意的，我爸是做装潢的，他经常说装潢就是靠苦力赚钱的，给新房子装门、装窗户、铺地板、做电视墙，有时候后还会做家具，最累人的是，由于本来是新房子，电梯没有安装好，门、地板这些材料只能走楼梯往楼上搬，这些都非常耗费体力。我爸说挺羡慕你能只靠溜嘴皮就能把钱赚到，那叔叔你能讲一下你以前是怎么做生意的吗？

答：我这也不是只靠嘴皮子，我以前也有难的时候，你应该是没有什么印象了，咱们这一大家子，你爸一家人，我一家人，还有你爷爷一家人是在你3、4岁的时候才进离石，以前还是一直在村里面待着。村里的时候我是小儿子，种地挑水这些事总是你爸爸干的，我经常和一伙人混，一来一去的，你爸爸和我的性格差的就很多，你爸爸就是经常说话少，喜欢苦干，吃苦耐劳的那种，我就是和谁也能唠一唠，聊一聊，不是很能吃苦。就是差不多20年前的时候，村里面的年轻人基本全开始进城，走的远的能到太原，近的就是到文水、离石。过年回来的时候全是说外面能赚到钱，你爷爷看见也急了，眼看见待在村里没什么出息，家里的两个儿不能全死待在村里，打发我和你爸和木匠学手艺，出门到文水，你爷爷跟着他哥出门到离石做生意。我和你爸爸学了半年，我实在是吃不下苦了，你爷爷也没办法，让我跟着他做生意。一开始我们是卖袜子的，三轮车兜子里面装的货，兜子上摆个板子，上面挑一些好看的袜子放上，找到个摊子车一停就开始卖。遇到城管，板子一扣，赶紧骑上车就走，那时候想的就是千万不能让城管把车和货扣走。就这样跟你爷爷卖袜子，一年到头发现确实能赚钱，苦也轻，我才开始做生意。苦轻其实也是和你爸爸比，实际上苦也不少，早晨要抢摊子，没了好地方就卖不出去，以前因为抢摊子经常有打架的，我也是因为能说才没有遇到过，换成你爸爸来说不定就真打起来。吃饭也是在外面吃，我要看摊子，你爷爷就回去把饭带过来，暖天晒人，冬天冻人，你还不能不出摊，不出摊肯定赚不到钱，哪怕是只卖出一两双也比待在家里强。这和你爸爸就不一样，装潢大部分是在室内，除了去的路上晒、冷，真开始了也晒不到。你爸爸没做的的时候能休息，我可不行，基本是全年无休，尤其是到了1、2月快过年的时候，正是旺季，全靠这个时候赚钱。

问：一行有一行的难，确实不容易，那叔叔你卖了袜子之后是卖什么的，又是怎么做到现在的？

答：卖袜子一开始挺赚钱，后面卖袜子的人也多了，进货价也贵了，我们这种路边摊子上

的袜子也不受待见，嫌掉档次，赚的钱也是越来越少，后面摊位费也越来越贵了，除了吃喝，一年到头赚的基本全交了，我也拖着一大家子人，你婶婶那时候还怀孕，你爷爷奶奶能继续卖袜子，因为他们也不用赚什么大钱，能保证有吃有喝就够了，我不行。那时候是真难，实在没办法，到工地实打实干了一年，缓了一大口气。后面跟着你爸爸装那种人行道上小砖块的时候被车撞了，腿骨折了，医院里面待了半年，还好是不用掏钱，开车的全责，住院的时候，你婶婶，你妈，你奶奶轮流送饭照顾，出院之后经人介绍开始卖调料。一开始卖调料我本来还是和卖袜子一样摆摊卖，赚了钱之后租了门店卖，之后心思大了，觉得只卖给个体户赚的还是少，想卖给饭店下我的名气又不够，后面还是全靠人情往来，以前进货的时候遇到不少人，经常一起吃饭喝酒，过年过节的经常往来，一来二去的，关系就越来越好。恰好有人认识开饭店的，然后就开始在我这里少量买调料。那时候快手刚开始用的人多起来，人家开饭店的说我这里的调料闻着也香，用着也好，就是没名气，叫我可以去发视频宣传一下。一开始，我也不会拍视频，就是拿着手机，拍调料，说我们的调料看着有多好，闻着有多香，视频都没几个人看，之后我和你婶婶拍做饭视频，做饭的时候说我们用的谁家的调料，居然莫名其妙的火了一次，同城还有推荐，后面我们还开直播打pk，教人做饭，顺便宣传一下我们的调料。后面买的人就多了，日子也越来越好了。说实话，一开始我也没想过视频看的人很多，本来就是想的反正是免费打个广告，多花一点时间而已。

问：那叔叔你这也算是赶上自媒体的红利了，麻烦了，讲的这么详细。

答：我这也是因为遇到贵人了，没事，能给你帮上忙就行。

从移动互联网的发展中看人民群众的首创精神

中国的城市化进程经历了大概五个阶段的发展。从1949到1957是起步发展时期这一时期城市化水平相对较低，但随着新中国的成立，城市化进程开始启动。从1958到1965是不稳定发展时期，在这段时间里中国的城市化发展受到了一些政治、经济和社会因素的影响。城市化进程不够稳定，但仍有一定的增长。从1966到1978是停滞发展时期，这一时期由于文化大革命等政治运动的影响，城市化进程在这一时期停滞不前。城市化的发展不均衡，城乡之间存在巨大差距。而从1978年以来进入稳定快速发展时期，中国的城市化进程明显加快。经济改革、城市基础设施建设、农民进城务工等因素推动了城市化的稳定快速发展。城市化率从1978年的17.92%提高到2022年的65.2%，城市人口数量大幅增加。

在快速发展时期的冲击下，我叔叔从农民被迫进城务工，跟随我爷爷摆摊卖袜子谋生。紧接着遇到了移动互联网的冲击，线下的门店自己都不景气，更别提他们这种小摊了，在这场冲击中，我叔叔尝试过开线下的门店或者线上的网店，最终还是以失败告终。线下门店的失败是由于在线下门店正繁荣时，没有足够的资本积累，简单来说就是开不起，不如继续摆摊和城管斗智斗勇，而在有了一点的积蓄之后却遇到了线下门店的衰退期。线上失败是因为他本身就是做的小生意，本身货源就是向其他人购买的，成本就高了不少，很难竞争过更接近生产端的卖家，本身线上就是一个充分竞争的平台，而他既不能保证低价，又不能保证高质量，很难得到消费者的青睐。而恰逢当时家里又是急用钱的情况，叔叔他自己也不想过分依赖父母的帮衬，于是成为农民工，做了他自己不喜欢的工作，但是成功赚到了钱，度过了比较艰难的时期。然而不幸却接踵而至，就在工作的时候出了车祸，导致在医院待了半年。出院之后，之前的活肯定是不能干了，毕竟腿出事了，再继续那种重体力劳动可能会出更大的事，于是叔叔他自谋出路，打算去卖调料。一开始

卖调料是很不顺利的，毕竟没有销路，但他还是用他的三寸不烂之舌，把调料推销了出去。他在访谈时把这段找销路的经历一笔带过，但背后实际的艰辛是可想而知的，必须要厚着脸皮去四处打听，这对我来说是难以想象的。最后他成功赶上了短视频的红利，抓住了流量，有了固定的销路，不用担心卖不出去。这对他一个只在村里读过小学的人更是相当困难的。他一开始拍视频的时候基本就是拿着手机，操着一口土话，对着屏幕介绍他卖的调料。在做饭视频有了一定播放量后，他一个识字不多的人居然还学着回复评论区的问题，虽然有很多错别字。

我叔叔的做生意的经历正与移动互联网的发展契合。移动互联网从早期的无线通信技术到智能手机时代，再到4G和5G时代的演进过程，深刻改变了人们的生活方式、商业模式。从社交变革方面来看，移动社交媒体的普及改变了人们的社交方式。通过微信、QQ、微博等平台，人们可以随时随地与亲朋好友保持联系，分享生活点滴，传递情感。从商业模式创新来看，移动互联网催生了新的商业模式。电商、共享经济、在线支付、外卖平台等应用在中国蓬勃发展，改变了人们的消费习惯和商业生态。移动支付的普及使得线上线下消费更加便捷，推动了零售业的数字化转型。在电商初次兴起时，线下消费受到了一定的抑制，我叔叔虽然后知后觉的意识到了线下消费的衰退，但由于自身没有足够的经济实力，从而错过了这次机遇。但在短视频兴起时，他成功抓住了机遇。客观来说，这一方面是由于试错成本低。人人都可以注册账号，人人都可以发布视频，刷视频融入了人们日常生活中，成为必不可少的一部分。另一方面是叔叔的首创精神，在单纯介绍自家产品的视频没有播放量后，想到了用做菜的方法宣传自家的产品，同时为了增强粉丝黏性，他还学着在评论区回复粉丝的问题。马克思主义说人民是历史的创造者，群众的智慧和力量是推动社会进步的根本。尊重人民群众的首创精神，就是要充分发挥人民的主体作用，激发他们的创新能力和创造活力。我叔叔他虽然经历挫折，但是为了养家糊口还是充分发挥了自己的首创精神，抓住了机遇，成功改善了家人的生活。