

XINOCOM[®]
intelligent informatization

鑫诺人

2014. 10 第75期

盛世中国
共迎国庆



≡ 诚信 超越 竞合 创新 ≡

福建鑫诺通讯技术有限公司



主 办：福建鑫诺通讯技术有限公司
The member of Taner International Co., Ltd.

编辑出版：《鑫诺人》编辑部

总 编：吴尚栩

执行总编：黄海清

主 编：黄俐

通讯员：黄月丽、张丽星、高宇峰、
林仁才、陈艳彬、杨 波、黄添福、
郑志煜、钟通文、林炜敏、朱婷婷、
叶美珍、陈 妍、林 媛、苏辉洪、
游艳平、郭秋霞

编辑、校对：游艳平、郭秋霞、苏辉洪

电话：（86）13799965678

传真：（86）591-87863361

邮编：350003

网址：Http://www.taner.com.cn

地址：中国福建省福州市铜盘路
软件大道89号C区39幢鑫诺科技园

福建鑫诺通讯技术有限公司2014

版权所有，保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人
不得擅自摘抄、复制本书的部分或全
部，并不得以任何形式传播。

本资料仅供参考，不构成任何承诺或保证。

十月中国红

文/陈艳彬

驻足岁月的肩头，仰望十月的苍穹，我读到了一种火焰般的红。

这是一段红色的岁月，这是一段红色的记忆。十月，用巨笔写满了红色的理想；十月，用巨笔写满了红色的里程。

“中国人民从此站起来了！”伟人的声音响彻云霄，大海一般的鲜花和旗帜，造就了一个红彤彤的中国。

安徽小岗村一个个鲜红的手印，启动了改革开放的序幕。创新是发展的灵魂，中国特色的社会主义让世界震惊。高铁延伸，奥运喝彩，神舟飞天，航母问世……从北国到南疆，从青藏高原到东方明珠，东方古国一片大红，热血和汗水描绘出一个欣欣向荣的盛世。

听，那一曲曲雄壮有力的红歌，飞荡起来；看，那一面面旗子，呼啦啦地红起来了。镰刀的光芒和铁锤的声音，让世界看到了一个民族凝聚的力量，一种“中国红”的风暴，汇成了最美、最壮丽的风景。

又是一年丰收日，金秋十月中国红。

让我们燃起手中的火炬，共同把九百六十万平方公里的每寸土地照亮、映红……■

Contents 目录

卷首语 02

- ◆ 十月中国红

视野聚焦 04-06

- ◆ 感悟
- ◆ 安卓、IOS客户端联盟论坛交流报道

行业资讯 07-11

- ◆ 中移动启动互联网公司组建
- ◆ 中国好声音背后无孔不入的互联网思维

鑫诺故事 12-15

- ◆ 家是什么?
- ◆ 当你还小的时候

经验交流 16-20

- ◆ 寒门贵子-《超级演说家》第二季:总冠军刘媛媛
- ◆ 行动才能出结果

闲步杂谈 21-22

- ◆ 有一种心情叫顺其自然

快乐生活 23-31

- ◆ 港澳之行

视野聚焦

感悟

文/袁廷虎



在出差的路上，闲暇之余，看到这样一个故事：

一天晚上，在漆黑偏僻的公路上，一个年轻人的汽车抛锚了：汽车轮胎爆炸了！

年轻人下来翻遍了工具箱，也没有找到千斤顶。怎么办？这条路半天都不会有车子经过，他远远望见一座亮灯的房子，决定去那个人家借千斤顶。在路上，年轻人不停的在想：

“要是没有人来开门怎么办？”

“要是没有千斤顶怎么办？”

“要是那家伙有千斤顶。却不肯借给我，那该怎么办？”

。。。。。

顺着这种思路想下去，他越想越是生气，当走到那间房子前，敲开门，主人刚出来，他还陷入在那种焦虑之中，他冲着人家劈头就是一句：“你那千斤顶有什么稀罕的。”弄得主人丈二和尚摸不着头脑，以为来的是个神经病人，“砰”的一声就把门给关上了。

加油!
让我们全力以赴



看完之后，脑子瞬间一片空白，几秒钟之后，缓过神来了，明白了一个道理：在这么一段路上，年轻人走进了一种常见的“自我失败”的思维模式中去，经过不停的否定，他实际上已经对借到千斤顶失去了信心，认为肯定借不到了，所以到了人家门口，他就情不自禁的破口大骂了。顺着这种思路下去，也许许多人会对自己做出一系列



不利的思维，结果就真的把自己置于不利的境地。

还记得第一次农商通拓展工作时的场景：14年4月份永州区域630台农商通设备，在经过2013年一年的时间布放，还剩余100多台设备不能有效的实施布放到位，而其他区域的任务都已经完成了回款。这

次的任务就是完成拓展工作及促成回款工作。

在路上，我不止一次又一次想：该怎样去说服农行，能够很好有效的达成目的，毕竟在经过了1年的实施下来，也发现这样或那样等问题，我自己也非常清楚，拓展推广起来困难重重。设想了100个问题，给出100个答案，这100个答案都不能有效的解决问题，在事实面前，反而有种被农行说服的感觉，最终此行的效果很不明显。

在回来的路上，反思为什么会出现这种结果？首先，产品肯定不是完美的，没有任何问题也是不可能的，每个用户要求不同，产品达成他们的期望值也会不一样。而我们产品能满足大多数用户的满意，就是一款好的产品。而我自己可能站在个案的客户角度上去考虑问题，在某个客户的角度上去使用自己的产品，虽然说产品来源于生活，满意于客户，那对于特定客户，100个答案，似乎最终只有一个结果，否定了自己。



在经过第一次的教训之后，5月份第二次过去，这次在路上没有想太多，靠着汽车的座椅，呼呼大睡一觉，什么也没有想，那就是始终站在公司及方便于客户的角度上出发，出发点就一个，最终目的就是回款，实施难度再大，推广难度再高，我们始终积极主动配合农行。的确，产品本身有些小问题，我们要正视面对，我们能做的不是逃避，而是说服他们，设身处地的为用户着想，也只有用户不断发现更好的操作方法和建议，才能让我们产品不断升级与完善。此行，在配合他们实施的同时，同步进行回款流程操作。

从客服转为销售，面对销售技巧与方法，也在实践中不断的积累，通过这次，也让我明白在做一件事情之前，是有很多的设想，你是否常对自己说：可能不行吧，万一怎么样怎么样，结果可能还没有去做，你就没有了信心了，事情十有八九就会朝着你设想的不利方向发展。如果坚信成功，靠着坚持与对产品的深刻理解，相信客户也能被我们的真诚所打动，从而接纳我们的产品，前方的路还很长，不赞成否定自己，但可保持归零心态，坚持、实事求是、脚踏实地，我在湖南这块土地也会越走越宽！ ■



安卓、IOS客户端联盟论坛交流会报道

文/黄俐

截止到10月16日，安卓、IOS客户端联盟论坛交流会已举办了三场，由福建点点移动互联于8月26日下午5点拉开序幕，邀请了林文辉与大家共享一小时《AFinal的介绍与应用》；9月26日易贝得黄志君精心烹饪了《移动平台三层架构与实现》大餐，从三层架构谈到易富三层结构的实现；10月16日下午4：30，终端产品事业部高级工程师陈嘉祺与大家分享了《APK签名介绍-XDK for Android》，了解创建密钥库 keystore 、APK文件签名。每场下来，大家参与热度依次攀升，讲师精心准备课程得到大家的认同，交流会搭建与兴趣爱好者一个非常好的学习交流专业工程师和流平台，此论坛也将持续下去。 ■



行业资讯

在成立新媒体公司之后，业界开始关注互联网公司计划是否还在进行。对此，腾讯科技对互联网公司的规划一直在进行中，近期筹备组组长由中国移动国际公司董事林振辉兼任。

据了解，过去几年来，中国移动已经成立了国际公司、终端公司、财务公司，显示一种将具体业务进

行公司化运作迹象。2012年年底时，中移动总裁李跃公开并表示将成立互联网公司。业界认为，这种运作模式的转变除了自身业务发展转型之需外，更主要是为了应对来自互联网公司的冲击，而新媒体公司的成立可视为中移动反击互联网公司的第一步。

中移动总裁李跃在年中业绩报告上曾表示，“组织架构仍然延续语音时代的传统模式，流程长、权力分散，难以适应移动互联网时代发展需要。”而且这种组织架构也滋生了大量腐败。2010年，创建四川音乐基地的李向东出逃，四川移动总经理李华、广东移动总经理徐龙也先后落马。

据腾讯科技了解，在成立新媒体公司之前，互联网公司就已计划筹备小组，并开始招兵买马。而看似两个公司属性一样，都属于互联网业务公司，但在中移动规划中并非如此。

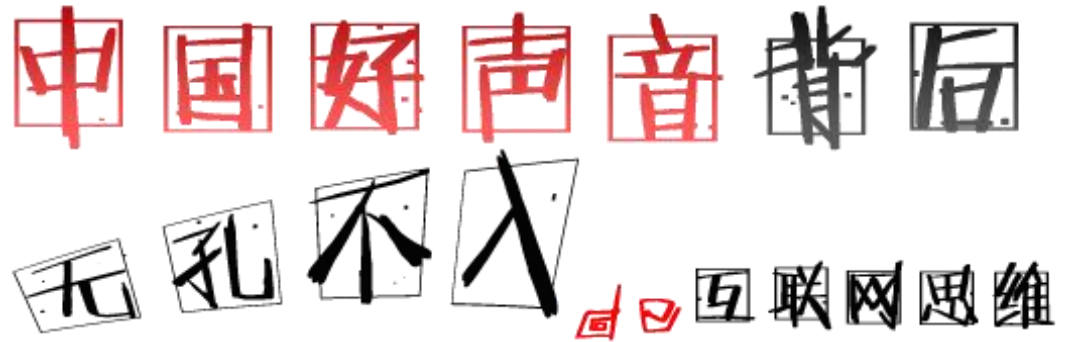
“这是两个公司，典型内容基地的整改相比之下要容易些，这也是为何提出两

年之久的互联网公司计划一直处于‘搁浅’状态，个中原因复杂。互联网公司需要与中移动大网的关系需要长时间磨合。”该人士说到。

至于两者关系，表面上看新媒体公司是独立内容运营，互联网公司是以门户和能力开放平台为主，也包括部分内容，两者现阶段是互补关系，未来不排除整合，但并非那么简单，上述人士没有透露具体细节。目前，新媒体公司还在筹备规划中，中移动尚无给出运营时间表。

其实在向移动互联网转型的过程中，三大运营商都已开始有所动作。中国联通、中国电信相继成立创业投资公司，采用“专业孵化+创业导师+天使投资”的孵化模式，扶持内部员工和外部创业者进行早期创新创业。通过创投方式吸纳新型人才，改变自身基因束缚。当然，主导权依然在运营商手里，这也注定其未来的转型发展仍存变数。■





关于互联网思维，网上风靡的版本有很多个，要么是蜻蜓点水，要么是繁复冗乱，但笔者更认同的一个版本是：互联网思维“独孤九剑”，其系统完整地阐述了互联网思维的来龙去脉，其中阐述的“独孤九剑”分别是：用户思维、简约思维、极致思维、迭代思维、流量思维、社会化思维、大数据思维、平台思维、跨界思维。据笔者观察，中国好声音节目的风靡和其中的“独孤九剑”浑然一体，是对互联网思维的一次演绎。

一、用户思维

用户思维是好声音成功的核心思维，来自腾讯视频的数据显示，好声音在电视首播24小时获得的点击量突破1.2亿，其后几乎每期节目蝉联第一，成为当之无愧的“收视冠军”。用户思维有三个法则，分别是：得“屌丝”者得天下，兜售参与感和用户体验至上。

二、简约思维

好声音的简约在于简单纯粹，四把转椅是亮点，只选声音，不选外表，是好声音不同于其他选秀节目的最大特色。好声音只以声音论成败决定了节目的制作是聚焦在一个点上的，这个唯一的点声音，不言而喻好声音是一种互联网产品，在制作和传播上都带着互联网思维的深深烙印。

三、极致思维

好声音走红后，有外媒评论说这是中国选秀节目中一个“不炒作、不毒舌、不矫情、不虚假”的节目，真实，简单，自然的好声音是对互联网思维的最好诠释，确切地说是极致思维的完美诠释。在导师对声音的点评上面，分别从学员的音色，音调以及台风等方面给予客观到位的评价，一语中的，入木三分，力求好声音这个平台能够发挥最大的优势，好声音的目的就是发现最好的声音，用极致思维把这个互联网产品发挥到极致。

五、流量思维

腾讯视频显示，第三季好声音的总播放量为38.9168亿，视频评论达186.3万，好声音流量的形成恰恰与一个成功的互联网产品的流量相重叠，通过质变到量变，好声音已经完完全全实现了广告，下载，选手商业产业链的全方位变现。好声音在娱乐界阐释了一个互联网真理：流量即入口，流量即金钱。



四、迭代思维

好声音的商业模式是对传统选秀节目的彻底颠覆，制播分离便于节目质量的最大化；导师作为股东享受分红保证了导师选拔学员的标准性；广告和音乐产业链深挖延长了好声音选手的生命力，建立了好声音的持续盈利能力。那么好声音就树立了选秀行业的一个标杆，牢牢占据综艺娱乐节目收视率之首，好声音正是突破传统选秀节目的模式，在互联网思维迅速盛行下独具一格地脱颖而出。

六、社会化思维

社会化是营销成功的必备因素之一，在好声音中体现的淋漓尽致，尤其在微信公众平台的互动区、朋友圈、微博和网络社区等社会化媒体中表现的最为明显，随着好声音的口碑越来越好，好声音在网络中掀起一阵又一阵热潮。



七、大数据思维



在大数据时代，客户所产生的大数据使营销人员能够深入了解每一个顾客，同样第三季好声音的大数据可以让节目制作方对自己的受众群体进行分析评估，对受众意见进行采纳整合，从而对节目的效果或者结果进行预见，以便做出更好的节目，使节目效益最大化。

八、平台思维

互联网平台思维是一个开放、共享、共赢的思维，其精髓在于打造一个多主体共赢互利的生态圈。而中国好声音恰恰是一个集好声音平台、明星导师、参赛选手、观众和广告商开放、共享、共赢的生态圈。好声音的创新商业模式为多主体互利共赢的生态圈提供了大前提，互联网平台和庞大受众为这个生态圈注入了全新的生命力，所以构建了一个以中国好声音为主角的多主体互联网大平台，也就是互联网好声音平台。



九、跨界思维



互联网企业的跨界颠覆，本质是高效率整合低效率，而能够参与乃至赢得跨界竞争的原因就是掌握了大量的用户，他们一方面掌握用户数据，另一方面又具备用户思维，自然能够携“用户”以令诸侯，一场跨界分金的盛宴正在上演。那么好声音通过广告平台吸引各行各业跨界而来的广告投资商，他们的目的也是为了从好声音的用户中分得一份羹，以跨界而得用户；好声音的受众来自于各行各业，对其他行业无尝不是一种冲击，跨界分金绝对是未来的一大趋势。

互联网思维无孔不入，中国好声音即是对互联网思维的一次绝对演绎。 ■

鑫诺故事

家是什么？

当作为被人呵护的子女时，
父母在的地方就是家。

可是这个家，会怎样呢？

家

是什么？



文/苏辉洪

人，一个一个走掉，通常走的很远、很久。在很长的岁月里，只有一年一度，屋里头的灯光特别灿亮，人声特别喧哗，进出杂沓数日，然后又归于沉寂。留在里面没走的人，体态渐孱弱，步履渐蹒跚，屋内愈来愈静，听得见墙上时钟滴答的声音。在黄昏的阳光里看它，怎么看怎么都觉得凄清。

和人做终身伴侣时，两个人在哪里，哪里就是家。一间简单的公寓，和其他一两家共用一个厨房。墙上，不敢挂什么是真正和记忆终生不渝的东西，因为墙是暂时的。在暂时里，只有假设的永久和不敢放心的永恒。家，也就是个两个人刚好暂时落脚的地方。

也有很多人，在一段时间之后就有了儿女。一有儿女，家就是儿女在的地方。天还没亮就起来做早点，把热腾腾的豆浆放在餐桌，一定要亲眼看着他喝下才安心。天若下雨，少年总不愿意拿伞，因为拿伞有损形象，于是你苦口婆心几近哀求的请他带伞。从上午就开始盘算晚餐的食谱，黄昏时，你一边炒菜一边听着门外的声音，期待孩子回到自己身边。晚上，你把滚热的牛奶搁在书桌上，孩子从作业堆里抬头看你一眼，不说话，只是笑了一下。你觉得，好像突然间闻到幸福了。

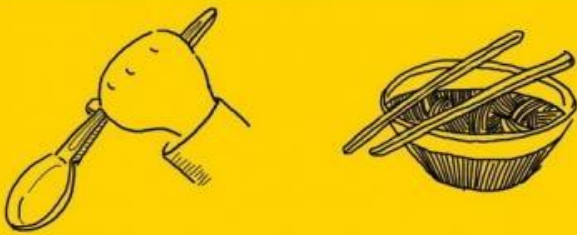
孩子在哪里，哪里就是家。可是这个家，会怎样呢？而家又是什么？于每个人心里都有自己的答案，你告诉我，什么是家，我就可以告诉你，什么是永恒。■

当你还小的时候

荐/游艳平



当你还很小的时候... ..



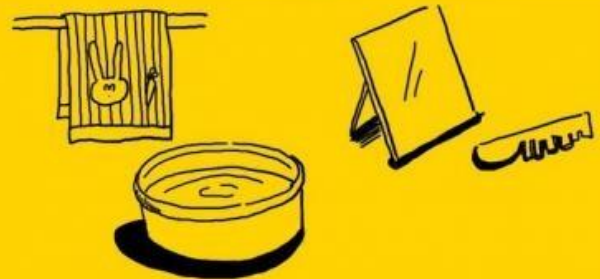
他们花了很多时间
教你用勺子,用筷子
吃东西... ..



教你穿衣服,绑鞋带,系扣子
... ..



教你擦鼻涕,
擦屁股... ..



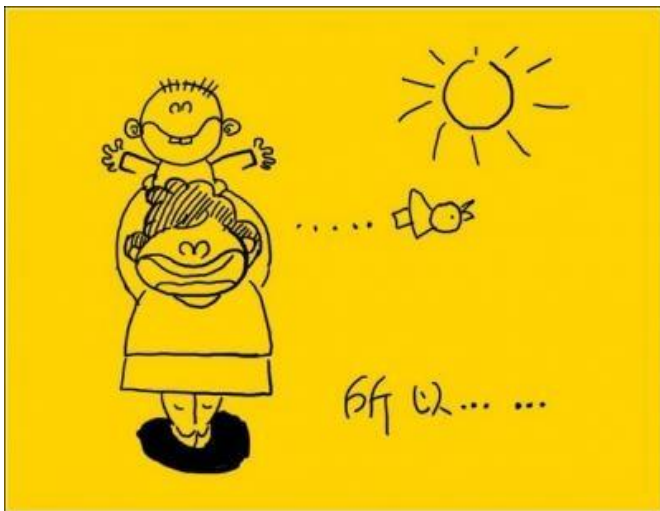
教你洗脸,
教你梳头发
... ..

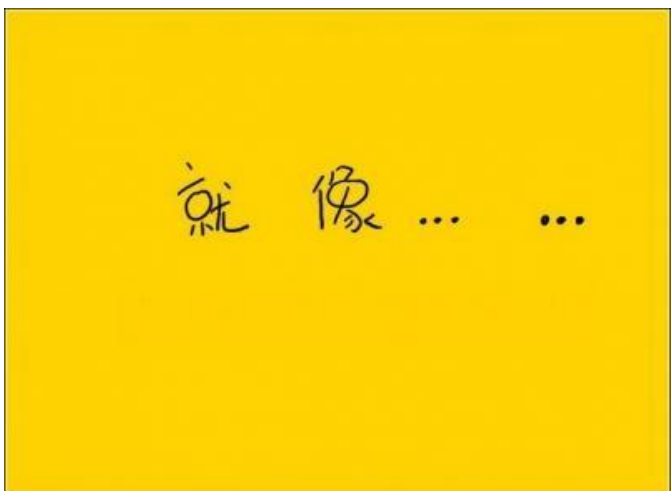
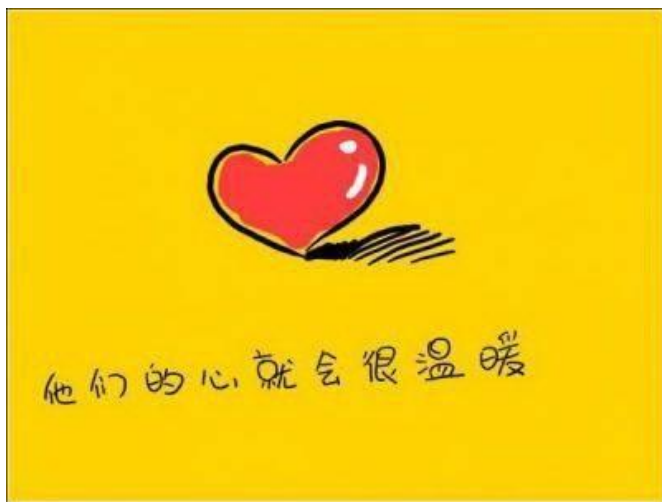


教你做人的道理



你是否记得经常逼问他们
你是从哪里来的?





经验交流

寒门贵子



—《超级演说家》第二季：总冠军刘媛媛

荐文/张丽星

前些日子有一个在银行工作了十年的资深的HR(人力资源管理师)他在网络上发了一篇帖子叫做《寒门再难出贵子》，意思是说在当下我们这个社会里面寒门的小孩他想要出人头地想要成功比我们父辈的那一代更难了，这个帖子引起了特别广泛的讨论，你们觉得这句话有道理吗？

先拿我自己说，我们家就是出身寒门的，我们家都不算寒门我们家都没有门，我现在想想我都不知道当初我爸跟我妈那么普通的一对农村夫妇，他是怎么样把三个孩子我跟我两个哥哥从农村供出来上大学、上研究生，我一直都觉得自己特别幸运，我爸跟我妈都没怎么读过书，我妈连小学一年级都没上过，她居然觉得读书很重要，她吃再多的苦也要让我们三个孩子上大学。我一直也不会拿自己跟那些比如说家庭富裕的小孩做比较，说我们之间有什么不同，或者有什么不平等，但是我们必须要承认这个世界是有一些不平等的，他们有很多优越的条件我们都没有，他们有很多的捷径我们也没有，但是我们不能抱怨每一个人的人生都不尽相同的，有些人出生就含着金钥匙，有些人出生连爸妈都没有，人生跟人生是没有可比性的，我们的人生是怎么样完全决定于自己的感受，你一辈子都在感受抱怨那你的一

生就是抱怨的一生，你一辈子都在感受感动那你的
的一生就是感动的一生，你一辈子都立志于改变
这个社会那你的一生就是斗士的一生。



英国有一部纪录片叫做《人生七年》，片中访问了十二个来自不同阶段的七岁的小孩，每七年再回去重新访问这些小孩，到了影片的最后就发现富人的孩子还是富人，穷人的孩子还是穷人，但是里面有一个叫尼克的贫穷的小孩，他到最后通过自己的奋斗变成了一名大学教授，可见命运的



手掌里面是有漏网之鱼的，而且现实生活中寒门子弟逆袭的例子更是数不胜数，所以当我们遭遇到失败的时候，我们不能把所有的原因都归结到出生上去，更不能去抱怨自己的父母为什么不如别人的父母，因为家境不好并没有斩断一个人他成功的所有可能。当我在人生中遇到很大困难的时候，我就会在北京的大街上走一走看着人来人往，而那时候我就想“刘媛媛，你在这个城市里面真的是依无所依，你有的只是你自己，你什么都没有，你现在能做的就是单枪匹马在这个社会上杀出一条路来。”

这段演讲到现在已经是最后一次了，其实我刚刚在问的时候发现了我们大部分人都不是出身豪门的，我们都要靠自己，所以你要相信，命运给你一个比别人低的起点是想告诉你，让你用你的一生去奋斗出一个绝地反击的故事，这个故事关于独立、关于梦想、关于勇气、关于坚忍，它不是一个水到渠成的童话，没有一点点人间疾苦，这个故事是有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚，这个故事是苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。■

行动才能出结果

荐文
—
黄俐

商业底线告诉我们一个重要的“结果原理”我们靠结果生存！没有结果的努力是无用功。没有结果，意味着我们将重新回到起点，一切都要从零开始！只有抓住结果，才能实现我们的预期。但结果从哪里来？行动不一定有结果，但不行动就一定不会有结果。

结果来自行动

有人落魄不得志的中年人，天天做白日梦——沉浸在“运气好、中彩票、发大财”的幻想中。于是，他每隔两三天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都一样。

第一次到教堂时，跪在圣坛前，他虔诚地底语：“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的份上，让我中一次彩票吧！阿门！”

几天后，他又垂头丧气地来到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？我愿意更谦卑地服从您，求您让我中一次彩票吧！阿门！”

又过了几天，他再次出现在教堂，同样重复他的祈祷。

如此周而复始，不间断地祈求着。

直到有一天，他跪着：“我的上帝啊，为何您不曾聆听我的祈祷呢？就让我中彩票吧，只要一次，仅此一次，让我解决所有困难，我愿终身侍奉您……”

就在这时，圣坛的上空发出一阵庄严的声音：“我一直在聆听你的祷告，可是——最起码，你也该先去买一张彩票吧！”

事后，有人问他：“你为什么不买彩票啊？”

他说：“我买过，但是从来没中过奖。”

“那你为什么还要祈祷？”

“因为我要等上帝回答我！”



行动不一定有结果，但不行动一定不会有结果。无论你怎么思考，无论你思考了什么，也不论你思考的水平有多高，都不可能通过思考获得结果——执行能力，它永远只能从行动中获得，不可能通过思考获得！

执行最基本、最本质的东西，就是这么简单：想要结果，首先要行动。如果没有行动，上帝也帮不了你。

坐着不动，永远也赚不到钱

有一家大型贸易公司正好赶上周期性的贸易淡季。

从年初到7月份时，其贸易额连续下降了十几个百分点，业务员们都变得动力不足，老板想了很多激励办法，结果都是效果不佳。公司终日陷在现金流危机之中，老板每天都愁眉不展。



8月底，公司举办了一次国际性的大型贸易促销会，老板希望对公司有所帮助，但也是一声更艰巨的挑战——如果在这次贸易促销会上不能签订几个“救命”的大订单，公司到年末恐怕要面临破产的危机。

在促销会开幕前两天，老板决定在全公司开一次“动员大会”做最后的鼓动。

在“动员大会”临近结尾的时候，老板请在座的经理和业务员们全都站起来，寻找一下，看自己的座椅下有什么东西。

于是，每个人都非常惊奇地在自己的椅子下面发现了一枚硬币。

在大家惊讶过后，这位老板对大家公布了一个出乎意料的统计结果——在场的每个人至少都捡到了一枚硬币，最多的，有人甚至拿到了100美元。

这时，老板说：“这些钱都归你们，但你们知道这是为什么吗？”

大家面面相觑，没有人能猜出为什么，全场的人都在窃窃私语，摸不着头脑。

最后，老板严肃以对：“我只想告诉大家一件事——坐着不动是永远也赚不到钱的，我需要你们擦亮眼睛，去发现隐藏在你们身边的商机！”

话音一落，全场立即发出了雷鸣般的掌声。

最终，在那次国际性的大型贸易促销会上，这家贸易公司的签单额遥遥领先。那天，公司里的业务员们几乎都挖尽了促销会上他们所能获得的商机。

行动不一定成功，但是不行动一定不会成功。有多少人就是因为行动不一定成功，所以就不行动。

行动起来才能成功，生意是不会送上门来的！

有时，成功就如此简单，大胆行动，付出行动，过多地犹豫反而会成为你的阻碍，只有行动了你才能看到事情的结果。

从现在开始，立即行动，现在就去行动，并且要持续不断地行动，相信自己，你才会走向成功！ ■



闲步杂谈



有一种心情，叫

顺其自然

荐文/高宇峰

有一种心情，叫喜怒哀乐；有一种味道，叫酸甜苦辣咸；有一种智慧，叫深谋远虑；有一种缘份，叫天长地久；有一个群体，叫烟火人间，人生百态；有一种心境，叫顺其自然。

人生如梦，岁月无情，蓦然回首，才发现人活着是一种心情，穷也好、富也好、得也好、失也好，一切都是过眼云烟。想想不管昨天、今天、明天，能豁然开朗就是美好的一天，不管是亲情、友情、爱情，能永远珍惜的就是好心情。

所有大事、小事、难事、易事、乐事、苦事，都是一件事，事情总有因有果，人与事、事与人，总有着千丝万缕的联系。当岁月在悠悠然的钟声里消失，一切将幻化成空气中的那份宁静、淡然。所以，人应该顺其自然，知足常乐。

风雨坎坷人生路，不经历风雨怎能见彩虹，成功也好，失败也罢，所有的事情都来的很自然，有失败就会有成功，有完美就会有缺陷，且让一切顺其自然，保持顺其自然的心境面对生活，面对人生记忆里或者正在



发生新鲜的事和物。

曾经拥有的不要忘记，已经得到的要更加珍惜，属于自己的不要放弃，已经失去的就留作回忆，想要得到的就要更加努力。

累了把心靠岸，错了不要后悔。苦了



才懂得满足，痛了才享受生活，伤了才明白坚强。从中感悟顺其自然的心境，岂不是更美！

总有起风的清晨，总有暖和的午后，总有绚烂的黄昏，总有流星的夜



晚，所以不如保持顺其自然的心境，把握每一个瞬间，试着去做，去面对每一个昨天、今天和明天。人生中的成败得失，全凭把握，纵使历经所有的艰辛苦难，始终要保持一种心境——顺其自然。

生活中有时候累了，就停下来休息一下，看一下沿途的风景也是一种享受！

有一种心情叫做顺其自然！ ■



快乐生活

一场说走就走的旅行在闺蜜的提议下终于成行了，因为闺蜜对香港有着强烈的憧憬和购物欲望，所以她是做足的攻略，而于我而言，香港澳门感觉就是小时候电视里过于遥远的地方，只是长大了，觉得有机会应该走出去，看一看不同的世界，纯属抱着走走看看的心态，于是乎，两个人抱着不同的期许开始了这样的一次旅程。

目的地：香港澳门

出游时间：2014.7.16-7.20

出游路线：深圳北-星光大道-海洋公园-黄大仙-澳门-福州

交通工具：往返动车 福州—福州南（中转）—深圳北

住宿：因正值暑假高峰期，酒店紧俏价格大涨，为了能让5天4夜的行程能睡个安稳觉，选择了香港潘多拉酒店，在佐敦地铁站口附近，费用700-800大洋人民币/天的双人豪华标间，只能说，这个标准在国内还比不上如家酒店的标间，房间大小只有如家标间的一半，床铺的大小仅供瘦子翻身，胖子伤不起，转个身就可以直接睡



地板了。

提示：确定去香港之前，提前在网上定好酒店，最好提前一个月预定，因为每天定的价格不一样，越晚定，越贵，和闺蜜找酒店协商半天，因晚定了一天，隔天就涨了100大洋，缺钱的亲们最好早定，淘宝，携程均可。最好选择在地铁站附近的酒店，出行方便，香港打车费用贵，地铁很方便，四通八达。

出行准备：

1、八达通（用于乘坐地铁，网购134元，内含100元费用可乘地地铁，用完可以到深圳北地铁站附近指定地点退换，如在现场买需150或者180），

2、香港手机卡（38元，无限量上网，打电话500分钟，超级便宜，绝对够用）

3、海洋公园门票及餐券（网购便宜很多，主要是餐券，现场一百多一份套餐，网购70多元，建议提前网购好）

4、港币，需提前携带身份证到银行兑换港币，无需太多，2000港币就够用，用于购买街边零食小吃，香港随处都可以刷信用卡，银联的哦，另用于乘坐地铁的八达通也可以在大部分店铺刷，如超市以及餐厅都可刷八达通，八达通充值地方在地铁站随处都是，充值很方便）

5、外套，香港所有室内的温度空调度数基本上都是20度以下，即便是外面骄阳似火，室内都会让穿着短袖的你觉得恍如寒冬，内外温差太大，怕冷的人伤不起，千万带上长袖外套保暖。

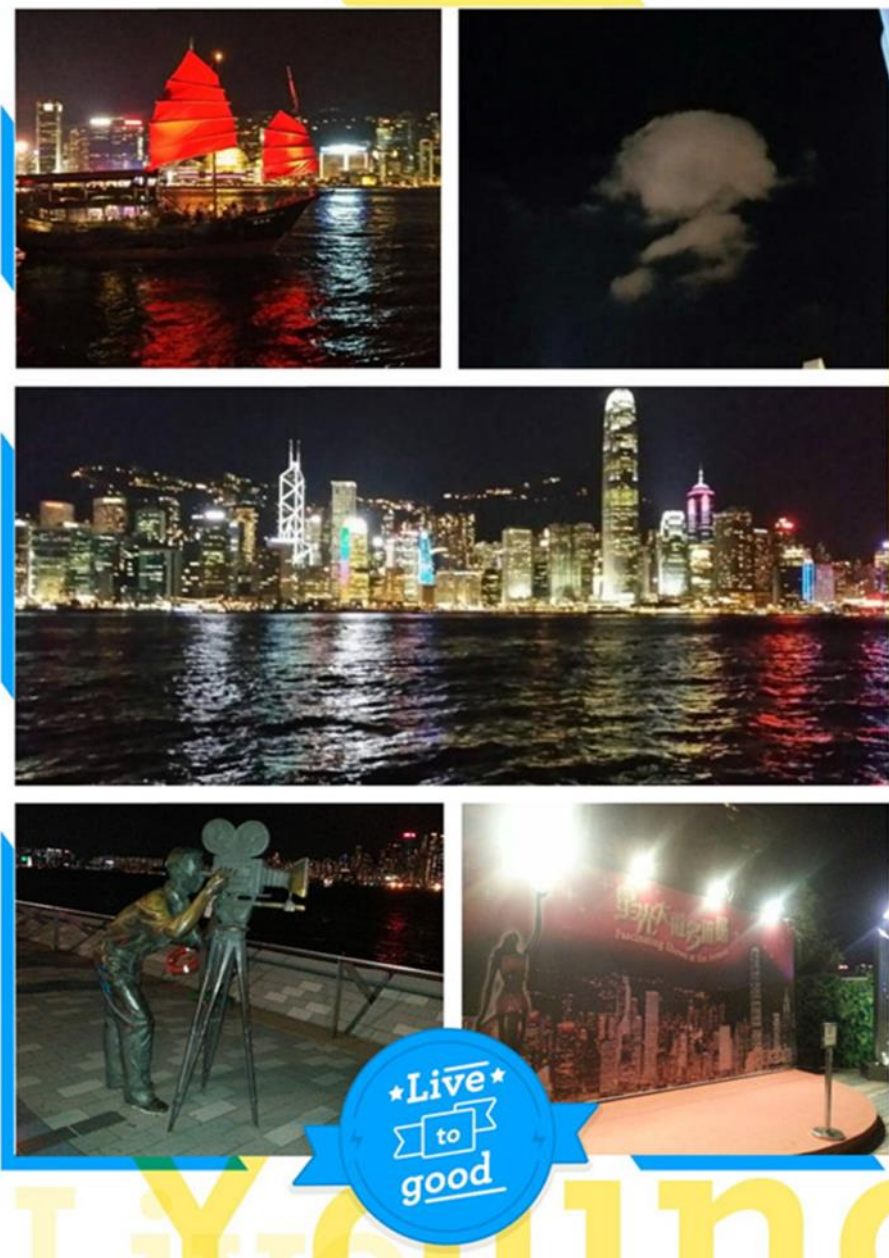


D1: 福州-福州南-深圳北

第一天，清晨起了个大早，为了赶上6点50的动车前往北站，后转乘7点50到深圳北，抵达时间下午1点19分，在车上的几小时，最好的打发时间就是下载几部电影，买一些零食，然后和闺蜜海聊，时间也便一晃而过。到了深圳北后，直接在动车站转作4号龙华线地铁直达福田口岸过关，乘车时间20分钟左右，后抵达福田口岸，等待过关，过关时间比较漫长，排队等候了2个多小时，因暑假关系，几乎都是家长带着孩子一起出行，想必是冲着迪士尼去的，可惜在我们的计划中，迪士尼被忽视了，时间太紧，希望下次能再去happy。过关之后便是寻找酒店，不大的香港，四通八达，我们定的酒店在佐敦地铁站口附近，可是乡下人进城的我们找不到东南西北，于是在小小的地铁口附近转悠了一个小时才找到我们的潘多拉酒店，办理入住，终于到我们的房间，虽然预定酒店的时候看评价就知道房间很小，但是真正走进房间才真心体会这房间到底是有多小，尤其是那么可爱的一张床，宽度估摸着只有60公分，庆幸的是我和闺蜜都不算胖子，真要来个胖子，估计是夜不能寐了，700多大洋一个晚上的住宿待遇也不过如此，真心觉得我们腰包的那点人民币是有多寒颤，不禁感叹人民币不禁用哇。



一切安顿好，因香港有同学在，受同学邀请去了鲤鱼门，吃了一顿海鲜大餐，香港的海鲜很多品种相比福建较多，而且个头很大，许是我们这些乡巴佬不曾吃过什么好吃的海鲜，看到琳琅满目的海鲜都觉得好稀奇，而且味道真心不错，吃货们一定要去鲤鱼门尝尝哦，据说是香港比较正宗的海鲜集中地，确实一个小弄堂里面都是各种海鲜酒家，随便挑几家都是不错的。吃完了海鲜，就是去看夜景，星光大道的夜景是必须去看的，确实是很美，可惜时间太赶，只走了星光大道的左边，听说右边都是一些明星的雕像，因为时间太晚，没去成，只能待下一次去了。第一天的感觉很棒，虽然路程有点累，但是终归我们的味蕾得以满足，视觉也无比享受。



道道的夜景是必须去看的，确实是很美，可惜时间太赶，只走了星光大道的左边，听说右边都是一些明星的雕像，因为时间太晚，没去成，只能待下一次去了。第一天的感觉很棒，虽然路程有点累，但是终归我们的味蕾得以满足，视觉也无比享受。

D2: 海洋公园

第二天，我的吃货闺蜜要去香港的榕华餐厅吃早餐，点了香港人常常吃的奶茶，三明治，云吞面，又去吃了义顺的酸皮奶，且不说

味道，就价格真心觉得贵啊，一个早餐下来两个人花了163港币，香港的吃真心贵呀，但是味道吧，哈哈，个人觉得一般哈。（比较赞的是我们住的酒店到香港旅游吃住行都非常便利）

吃完早餐就是到网购指定地点乘大巴去海洋公园，不得不说暑假真是人山人

海，听导游说检查门票的时候要求不允许携带矿泉水及食品进公园，于是把我们原先买好的面包及矿泉水一律能喝的喝了，喝不下的倒了，可是等我们过了检票口的时候发现，其实不是的，检票人员也没功夫去查你带什么，人那么多，只有我们这些实在人才会听话，要知道，公园里面的矿泉水一瓶可是10港币啊，抢钱的节奏啊，所以没招了，渴了也只能买水，让我更加吐槽的是香港的天气，不是一天几变，是一个小时几变，十几分钟天晴之后就是十几分钟下雨，一整天下来，在海洋公园只玩了3个项目，一个是过山小火车，一个是碰碰车，看了海豚表演，每个项目排队都是一到两个小时，其实这些项目别说大陆就福州都有，于是只能感叹，这一天，尽是在体验这变化莫测的天气以及感受中国人口之庞大众多了。



D3: 黄大仙-庙街-九龙

第三天是最轻松悠闲的一天，睡觉到自然醒的时候是9点多，被闺蜜拽着去吃早餐，又是云吞面和奶茶，香港人好喜欢吃奶茶，而且是冰的，香港人似乎都喜欢冰冷的东西，这点有点不适应，吃饭都不喜欢喝汤，好吧，有时候不得不承认偶这个乡巴佬不懂得欣赏人家的小资，所以这一天的安排去了黄大仙，去拜拜传说中的大仙，门口卖香火的店面出奇的贵，有时候感叹香港这种地方是不是特别好赚钱，卖一瓶水最便宜也是5块钱，买3根香火10块钱，至于附身符之类的那就更贵了，话说心诚则灵，点到就好，哈哈，腰带空空的



我们只能这么安慰自己，之后再去感受了香港人的下午茶文化，吃了港式茶点，味道很正，不错，很好吃。在TVB电视剧中经常会出现庙街和九龙的身影，出于好奇，我们坐了地铁走了一遭，其实庙街就是小商贩集中的地方，像福州的夜市，而九龙相对比较繁华，在九龙我们吃了攻略中传说的许留山，甜品本身的味道和它的知名度似乎不太成正比，福州很多的甜品店的味道不亚于许留山，估计许留山赢在宣传上吧，当然，对女同胞来说，来香港怎么能不买化妆品和衣服鞋包呢，于是在九龙我们逛了sasa，横扫了一遍，去了传说中的破鞋街，这条街是专门卖品牌运动鞋

的，价钱便宜的让人大跌眼镜，同样的运动鞋，价格却只是大陆的二分之一或者是三分之一，因为时间有限，没买成，香港的很多衣服专卖店价格也真心比大陆便宜很多很多，这一点毋庸置疑，所以小伙伴们，有购物欲望的可以用来香港海淘吧，性价比真的很高哦。

D4: 澳门之行

第四天，澳门之行，应该是最喜欢或者说本次旅行最想去的地方，澳门确实和香港不一样，有很多历史遗留的古建筑，澳门的特色性比较鲜明，葡萄牙式的建筑保存完好，澳门的赌场也很漂亮，此行选择的是威尼斯人赌场，据说这个赌场是最漂亮的，赌场内充斥着各种世界顶级奢侈品大牌，不怕你没时间，就怕你没钱。。。只是值得一提的是在我们去码头买票的时候，我们被买票人误导性的买了同一个码头往返的票，可是等我们回程的时候发现我们去的那个码头其实是离澳门市区好远的，于是我们浪费了一张回程的票，又重新买了一张回程票，所以提醒各位去澳门的朋友，千万别一次性把往返的票都买了，临时到码头买票都是很方便的，我们这两个傻瓜因为没人提醒所以花钱买了个教训。另外会晕船的小伙伴要记得吃晕船药，因为香港到澳门的行程要1个小时15分钟，或许是因为我们刚好遭遇台风过境，海上风浪超级大，船的行驶速度有所减缓，但是摇晃的却相当厉害，据说风和日丽的时候行程其实只要45分钟到1个小时。



FOREVER
love

STYLES
STYLE INP



HAPPY
TIME

D5: 香港回深圳

回程的我们，像极了农民工回乡一样，左手一只包，右手一只包，中间还得背个大包包，手里还拖着个行李箱，绝对是满载而归。

短暂的五天四夜行程一晃而过，总结概括，香港的吃和住很贵，但是进口的东西很便宜，尤其是水果，还是比较便宜的，另外对女同胞来说，最大的诱惑莫过于化妆品和衣服鞋包了，确实很便宜，因为不收税的缘故吧，而对于男同胞来说，电子产品或许是更大的诱惑，另外就是香港的一些药品可以买一些，有些药品确实效果比大陆的会好。而此次行程给我记忆最深刻的是澳门，许是个人偏见，本人比较喜欢澳门有别与香港的特色之处，历史感和现代感冲击很明显，而香港过于国际化都市化，少了一些人文特色，也可能是时间太短的缘故，不置可否的是香港确实是一个法制而有序的城市，香港的节奏步调非常快，路上的行人都是行色匆匆，节奏快压力大是此行最大的感受，而我们作为过客，感受一下就好，还是觉得大陆好，哈哈。■

The End.