

黄佩雄：半途出家的估价大师

以“鉴别准、估价快、难不倒”的一手估价绝活，黄佩雄在估价师岗位上潜心钻研二十余年，成为上海市乃至全国典当业内公认的估价技术能手。在同事的眼里，他不仅具备精湛的评估技能，而且还善于梳理和总结经验，并毫无保留地将之奉献给“华联典当”每一位估价师。

黄佩雄在典当行业中拥有多项令人羡慕的“第一”：第一个获得上海市“学知识、学科学、学技术”三学状元称号；第一个在上海开通典当咨询热线（小黄热线）；第一个成为市商委“服务品牌”；第一个典当行业中的上海市劳动模范并且已连续三年获得该称号。目前作为华联典当副总经理，黄佩雄主要分管民品典当业务，在他的带领下，华联典当民品业务连年保持了行业的领先地位，为企业实现经营规模、业绩的持续增长奠定了基础。

青年报见习记者 赵颖欣



黄佩雄(左三)正在与团队新人交流估价经验。

受访者供图

从菜鸟到大师全靠自学成才

说起进典当这行，黄佩雄不好意思地笑着说：“其实也是半途出家。”

原来在艺术品雕刻厂工作的他，因工作调配于1993年进入了上海市拍卖行，从此开启了典当行业的职业生涯。而真正走上估价师（鉴定师）的岗位，则是在一年后。初次上岗，对于零基础的黄佩雄而言显得有点赶鸭子上架。

“那时入门比现在要难多了，因为信息渠道不发达，不像现在有了互联网，什么都可以在网上查到。所以我必须经常出入商场、图书馆去翻阅以前的资料书。”从一个对典当估价业务一窍不通的门外汉，成长为业内赫赫有名的估价师，可以说黄佩雄走过的是一条锲而不舍、奋发有为的自学成才之路。

典当行的工作性质决定了典当商品范围包罗万象、五花八门。因此作为一名估价师要全面掌握估价技术，必然要经历一个逐步积累的过程。黄佩雄说，我个人的奋斗目标就是要努力缩短这个过程，尽快掌握尽可能多的商品知识，这样才能更好地

为广大客户服务。

因此从业二十余年来，为了熟悉、掌握典当估价技能，他几乎放弃所有节假日休息，跑商店、跑市场，熟悉商品、了解行情；跑书店、跑图书馆，查资料、学知识。通过自学，他更编写了有关商品技术资料十八篇，收集整理商品行情、技术参数、质量标准等数据资料。

为了能看懂外文说明书，他随身携带《英汉词典》，自学英文；为了学习珠宝玉器鉴定知识，他利用业余时间参加了上海技监局举办的珠宝玉器质量鉴定培训班，以优异成绩取得了国家技监局颁发的高级资格证书；为了熟悉电脑，他自学了电脑操作与简单的程序管理知识……

十年如一日，黄佩雄对自己的工作有着执着的追求。在他看来，当今社会是竞争的社会，也是知识不断更新、发展的社会。“只有刻苦钻研，善于总结，才能在激烈的竞争中得以生存。”因此，他不断为大脑“充电”，把掌握的商品知识和评估技能，得心应手地运用于每一笔业务中。

客户找黄师傅最放心

随着典当业发展的日新月异，除了对常规商品如黄金、钻戒、宝石估价外，黄佩雄还潜心钻研房地产、数码相机、手提电脑等估价技术，形成了一套独特的估价风格。由他经手的数万笔、价值上亿元的当品中，无一笔因技术性失误造成坏账损失。许多商品他都熟记在胸，特别是表类，他更是应对自如。如同样一只劳力士表，他能快速辨别出是原装还是港装的，是真壳还是假机芯，是原配还是修理机，一件当品到他手里几分钟就能报出合理的价格。客户们普遍反映，有事找黄师傅最放心，他的估价公道合理，令人信服。

典当业有着特殊的顾客群，为了有针对性地搞好接待服务，在日常经营实践中，黄佩雄细心揣摩顾客心理，潜心钻研服务技艺，不断丰富自己的服务内涵，他总结了一套“礼貌用语，言语简要，以最快的速度，提供最有效的服务”的业务操作模式，以娴熟的动作，细致入

微的服务，赢得了客户的信任 and 好评，也取得了良好的社会效益和经济效益。

黄佩雄个人创下单只手表当金40万元以及单笔手表当金150万元的典当业务，创下了华联典当行典当金额的历史新高以及行业之最，类似的例子枚不胜举。有一次一位顾客因急需资金，拿了六块一千克重的金条来典当，门店估价师按规定要求开封进行检验，但客户坚决不同意，眼看这笔业务要告吹，黄佩雄得知情况后及时赶到门店，以他“礼貌用语+言语简要+最快速度+有效服务”的业务操作模式，做下了这笔生意，并赢得了客户的信任和好评，创出了华联典当单笔黄金典当数量，单笔金额120万元的历史新高，与客户实现了“双赢”。

黄佩雄常说：一个好的估价师就应该具备扎实的基本功和良好的职业素质，更应该爱岗敬业，有强烈的工作积极性和责任心。

估价之外更要鉴别真伪

在黄佩雄初入行的九十年代，彼时可鉴定的物品门类还比较单一，用以典当的物品主要是黄金，其次是电子产品（那时刚刚开始流行的手机、传呼机、相机等），再者便是贵金属。而钟表，还不似如今品牌多样。据黄佩雄透露，当年整个上海只有12家典当行，但现在已经有三百余家了。

2003年，在上海成立的全国第一家连锁性质的典当行——华联典当行，在当时上海仅有的三十多家典当行中，拥有六家连锁店，可以说占了很大的比例。店铺数量的拓展，对于鉴定人才的需求数量也随之攀升。然而随着老一辈面临退休、告老还乡，年轻人从事典当行业的几乎没有，一时间业内颇有点青黄不接。“毕竟鉴定估价在那时还算是新兴行业，没什么人做。”黄佩雄说。

大师工作室打造华联典当团队

近年来由于网点的增加，估价师缺乏，不少新人进入估价师队伍，估价力量亟待加强。华联典当劳模服务工作室已于2013年正式挂牌启动，以青年估价兴趣小组为平台，组织各门店估价人员、寄售公司青年营业人员，并依托团组织吸收更多热爱估价技术的青年。工作室每月组织一次估价师的专题业务学习，交流的内容从理论知识到实际操作，从真伪鉴定到基本定价，从品牌款式到市场行情，由浅入深，由表及里，并根据讲课内容准备实物样品，通过这种形式的业务培训，使各位估价师既系统学习了该类当品的有关知识，又相互交流了估价经验；利用网络建立一个数据库，把各门店绝当商品的销售和寄售公司的销售进行汇总，通过照片、详细介绍和销售价格能更清晰地了解市场行情，使典当估价的价格更具准确性，更和市场行情接轨。

在黄佩雄看来，典当业非常需要年轻人。“他们的接受能力很强，学习方法也跟我们老一辈不一样，能够不断地接受新事物。而典当行恰恰是不断地有新事物在输入。”截至目前，华联典当行一共有22个鉴定师，包括黄佩雄在内的五六十岁左右的鉴定师只有6个，其余的都是三十多岁的年轻鉴定师。黄佩雄说，建立工作室的初衷，就是为了凝聚出一个团队，而不是仅仅培

随着千禧年后互联网技术的飞速发展，渐渐地学鉴定估价的人开始多了，学习渠道也更为宽广。不过“发展”两字，对于典当行来说既有好处也有不利因素。黄佩雄坦言，典当行业越是发展，典当物品中出现假货、贗品的频率也越来越高。“这就是矛盾所在。”黄佩雄告诉记者，九十年代几乎没有假货，几年间经手鉴定估价的黄金中遇到的假货也不过两三件，所以彼时对于估价师来说的难点倒并不是辨别真假，而是定价。“拿到一块手表后，首先确认品牌，然后判定新价（现在的市场价），再是判断能卖出多少价格，最后决定能当多少。”

而如今，典当行已然颠覆，在价格信息愈发透明化的今天，相对估价而言，鉴别真假反而成了估价师工作内容的重中之重了。

养一两个人。“团队可以走得更远，是对于典当行长期生存发展的必需。”因此华联典当行的一大特色就是估价师团队，其中的每一位估价师都有自己专攻的鉴定领域。黄佩雄说，典当业涉及如此多的物品类别，而一个人是永远不可能学完所有，也来不及学，这时团队的力量就凸显出来，把每个人专精的领域集成在一起，方能做到面面俱到。

在社交软件广泛应用的今天，黄佩雄也专门为团队建立了一个微信群，每到手一样需要新的典当物品就发到群内分享给团队中的所有估价师，谁懂谁发声。“即使不能聚在工作室里，大家也能在微信群里互相交流、互相学习，不断提升自身的技能水平。”

目前黄佩雄带教的几个年轻后辈都已胜任了估价师的岗位。为了更好地分享自己的所学所得，他编制了一本中英文常用商品名词解释，以便大家日常查阅，他收集整理评估参考材料，都毫无保留地为华联典当行的每一位估价师所共享。

作为新时代典当行业中的楷模，黄佩雄深感行业和企业所赋予他的重任和使命，在平凡的岗位上不断创造着佳绩，其“技专一流的鉴别能手”的服务品牌赢得了客户的信任，被职工们亲切地称为“良师益友”，赢得了华联典当全体员工和业内同行的一致好评。