

一个暑假赚足学杂费 他送外卖时收到录取通知书

送外卖、摆地摊、做服务员……准大学生暑假打工忙

骑车穿梭在大街小巷送外卖,为自己挣大学学费;与朋友合伙摆摊卖冰粉,感受生活的烟火气;到早茶店当服务员,体会“赚钱不容易”……高三毕业后的这个暑假,准大学生张淑斌、孙然和叶景怡做了同一种选择——去融入社会,去直接面对生活的酸甜苦辣,为未来的生活做准备。

外卖小哥张淑斌

假期收入过万 最难忘“陌生人的温暖”



六七月的广州,早上10点的太阳已经非常火辣,19岁的张淑斌骑着从外卖公司租来的设备,快速穿梭在广州开发区的大街小巷,力争将订单一一准时送达。对于一天工作近12小时,单量二三十元的外卖新手张淑斌来说,这关系到

他整月的收入是否可观。

张淑斌家住韶关市翁源县,9月将入读广州航海学院的土木工程专业。为减轻家里负担,今年高考后他独自一人来到广州,加入了“骑手大军”。

这并不是他的人生初尝试,早在初三毕业就开始打暑期工的他,高中时就经济“半独立”了。在酒店当服务员,在快递公司当仓库员,还曾“进厂拧螺丝”,他笑说:“这是在为我积攒社会经验。”这次他选择来广州做骑手,是因为“大城市机会多,薪资也比较丰厚”。

如机械般奔走在送外卖路上的张淑斌,遇到过麻烦,也遇到过温暖。“因为比较心急,在给顾客送咖啡时摔了一跤,咖啡洒了一地。”当他狼狈不堪地向顾客解释时,“顾客不仅没有责怪我,还询问我有没有受伤。那一刻,我感到十分温暖”。

送外卖虽然很苦,但这份体验也

为张淑斌带来了很大的收获。两个月,他晒黑了,也挣到了大学的“第一桶金”,“一万多元的收入除去生活费,净收入七千。”张淑斌说,“这次工资虽没有达到心中预期,但这份工作让我更加意识到了读书的重要性。(我的)心态更加成熟了,抗压和抗挫能力也增强了。”

最让张淑斌难忘的是,得知被录取的消息时,他正奔走在送外卖的路上,辅导员得知后,更是开车将录取通知书送到了他手中。“这对于每天机械般工作的我来说,是意外之喜,更是十足的动力”。

“很满意所报考的专业,就业率比较高,薪资也会相对较高。”9月即将开启人生新阶段的他说,入学后,会把所有精力放在学习上,“加入学校的社团或是学生会,暑假实践也会找一些与专业相关的工作,边工作边学习,积累经验。”

服务员叶景怡

每天站立9小时 体会到“赚钱不容易”



6时50分起床,刷牙洗脸吃早餐,换好服务员的服装。高考后这个暑假,家住惠州的准大学生叶景怡,每天都要准时赶上7时25分的班车,赶到一家早茶店,开启日均站立约9小时的上班模式。坚持了27天后,她收获了第一笔工资。她说,自此懂得了生活的不易,开学后将更加认真地学习。

说起打工的初衷,叶景怡坦言,高考结束后迎来了黄金假期,十多年衣食无忧的校园生活多少有些枯燥乏味,一直被父母呵护的她决定体验一次“什么是生活”。她选择了最常见也最容易被忽略的职业——服务员,开启了人生“打工”的最初体验。

作为服务员,要时刻走动服务客人,端茶倒水、收拾残羹冷炙都是基本功,更辛苦的是,服务员中途是没机会坐下休息的,一天站立八九个小时是常态。“真是超级累。”这时候,叶景怡才体会到父母口中“赚钱不容易”这句话的含义,“真的挺不容易的”。

虽然辛苦,但景怡坚持了下来。回想起做服务员的日子,她印象最深的就是每天朝夕相处的服务员阿姨,平均年龄都是四五十岁的她们,很多都是家中的“顶梁柱”。“一位阿姨告诉我,她女儿每年的学费都要1万多元,是她3个多月的工资,但每次说起女儿,阿姨的眼中都有光,那是我一生都不会忘记的。”

一个月后,景怡从早茶店领到了人生中的第一笔工资,“那一刻我太开心了,我懂得了生活的不易,更理解了阿姨对女儿的爱和伟大。”景怡说,这一次的经历,让她更懂得校园生活的美好与舒适,“我会更认真地学习,绝不会荒废大学四年时光。”

冰粉摊摊主孙然

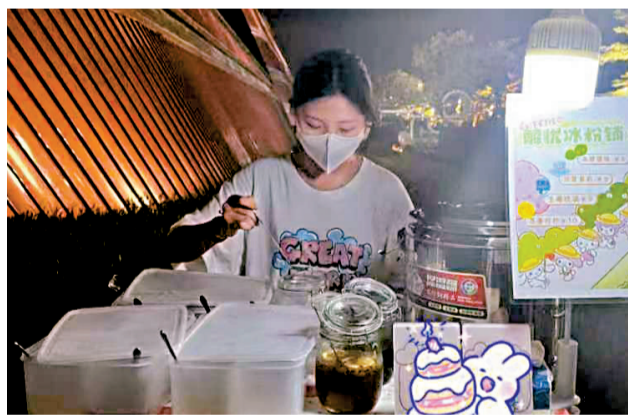
摆摊经历比挣钱更加珍贵

下午四点,太阳缓缓下山,海风徐徐吹来。家住珠海的孙然收拾好冰粉、小料、水果等食材,盖上特意准备好的粉白色桃子桌布,和朋友一起推着“解忧冰粉摊”出摊了。

“你好,冰粉要试一下吗?五块钱一份。”人来人往的广场上,吆喝声从一开始的怯怯懦懦,到后来变得大大方方;一开始无人问津的冰粉,也日渐变得热销。天气好时,孙然一般会在下午四点出摊,生意好时大概六点就能全部卖完。

孙然告诉记者,摆摊的想法最初萌芽于看到网友的摆摊分享,她与好友商量后,一拍即合,准备“大干一场”。

她们精心列出购物清单,从冰



■孙然说,有了这次经验,她以后在学业之余还会继续摆摊。

粉、小料、水果等配料开始事无巨细地准备着。但第一次尝试并不顺利,经过多次调试,最终才确定了冰粉配料的比例,前期销量也不错。

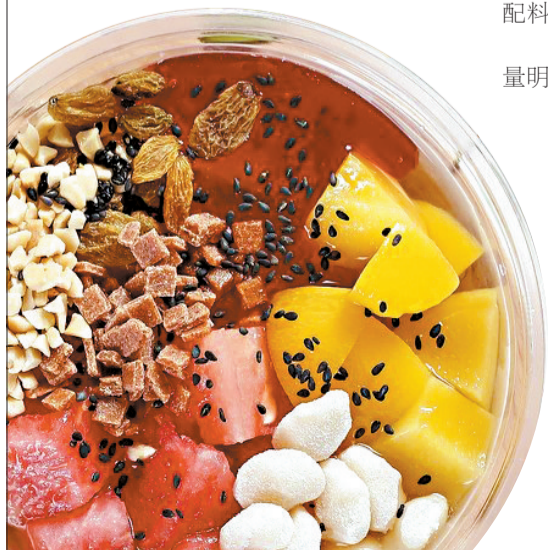
可惜好景不长,摆摊几天后,客流量明显变少,“那几天几乎没生意,最晚时十点多才收摊。”如何解决?孙然与朋友商量,调整了营销策略。

考虑到摆摊地点在科技城等学生流量大的地方,她们决定尝试薄利多销。冰粉从先前的500毫升按三种不同口味卖8元-10元的做法,改成150毫升卖5元。调整后,销量立刻上涨,这让两人

惊喜不已。

孙然说,这次卖冰粉其实没赚什么钱,但摆摊的经历远比赚钱更加珍贵。她回忆道,有一天天色渐暗,冰粉还剩下很多没卖完,一位热心的阿姨走到她面前:“你给我来几份,我带回去给朋友。”阿姨吃冰粉时还直赞“好吃”,让孙然倍感开心,也备受鼓舞。

孙然说,有了这次经验,她以后在学业之余还会继续摆摊。临近九月,放下摊主的身份,她即将到离家不远的北京理工大学珠海学院就读商务英语专业,开启为期四年的大学生活。她说,在今后的学业和生活中也会继续努力,为自己想要的未来努力奋斗。



■采写:新快报记者 王娟 实习生 陈海丹 曾尔婷 通讯员 苏倩怡 陈海航 刘月萍



一扫获取
更多教育资讯