

# 新北市土城安和國小 109 學年度上學期三年級生命教育心得報告

沒有傘的孩子，才會努力奔跑

方文彬老師彙整



當父親歎著氣，顫抖著手將四處求借來的 4533 元遞來的那一刻，他清楚地明白交完 4100 元的學費、雜費，這一學期屬於他自由支配的費用就只有 433 元了！他也清楚，老邁的父親已經盡了全力，再也無法給予他更多。

“爹，你放心吧，兒子還有一雙手，一雙腿呢！”強抑著辛酸，他笑著安慰完父親，轉身走向那條彎彎的山路。轉身的剎那，有淚流出。

穿著那雙半新的膠鞋，走完 120 里山路，再花上 68 塊錢坐車，終點就是他夢寐以求的大學。

到了學校，扣除車費，交上學費，他的手裏僅剩下可憐的 365 塊錢。5 個月，300 多塊，應該如何分配才能熬過這一學期？

看著身邊那些脖子上掛著 MP3，穿著時尚品牌的同學來來往往，笑著衝他打招呼，他也跟著笑，只是無人知道，他的心裏正淚水洶湧。

飯，只吃兩頓，每頓控制在 2 塊錢以內，這是他給自己擬定的最低開銷。可即便這樣，也無法維持到期末。思來想去，他一狠心，跑到手機店花 150 塊買了一部舊手機，除了能打能接聽外，僅有短信功能。

第二天學校的各個宣傳欄裏便貼出了一張張手寫的小廣告：“你需要代理服務嗎？如果你不想去買飯、打開水、交納話費……請撥打電話告訴我，我會在最短的時間內為你服務。校內代理每次 1 元，校外 1 公里內代理每次 2 元。”

小廣告一出，他的手機幾乎成了最繁忙的“熱線”。

一位大四美術系的學長第一個打來電話：“我這人懶，早晨不願起床買飯。這事就拜託你了！”。

“行！每天早上七點我準時送到你的寢室。”

他興奮地剛記下第一單生意，又有一位同學發來短信：“你能幫我買雙拖鞋送到 504 嗎？41 碼，要防臭的。”他是個聰明的男孩。

入校沒多久，他便發現了一個有趣的現象：校園裏，特別是大三、大四的學生，“蝸居”一族越來越多。

所謂“蝸居”就是一些家境比較好的同學整日縮在宿舍裏看書、玩電腦，甚至連飯菜都不願下樓去打。

而他又是在大山裏長大的，坑窪不平的山路給了他一雙“快腳”。上五樓、六樓也就是一眨眼的事。

當天下午，一位元同學打來電話，讓他去校外的一家外賣速食店，買一份 15 元標準的速食。他掛斷電話，一陣風似地去了。來回沒用上 10 分鐘。

這也太快了！那位同學當即掏出 20 塊錢，遞給他。他找回 3 塊。因為事先說好的，出校門，代理費 2 元。做生意嘛，無論大小都要講信用。

後來就沖這效率這信用，各個寢室只要有採購的事，總會想到他。能有如此火爆的生意，的確出乎他的意料。有時一下課，手機一打開，裏面便堆滿了各種各樣要求代理的資訊。

一天下午，傾盆大雨嘩嘩的下，手機卻不失時機的響了，是位女生髮來的短信。女生說，她需要一把雨傘，越快越好。接到資訊，他一頭衝進了雨裏。

等被澆成“落湯雞”的他把雨傘送到女生手上時，女生感動不已，竟然給了他一個溫暖的擁抱！

那是他第一次接受女孩子的擁抱！他連聲說著謝謝，淚水止不住的湧出……隨著知名度的提高，他的生意越來越好，只要顧客需求，他總會提供最快捷最優質的服務。

彷彿是一轉眼，第一學期就在他不停地奔跑中結束了。寒假回家，老父親還在為他的學費發愁，他卻掏出 1000 塊錢塞到父親的手裏：“爹，雖然你沒有給我一個富裕的家，可你給了我一雙善於奔跑的雙腿。憑著這雙腿，我一定能‘跑’完大學，跑出個名堂來！”

轉過年，他不再單兵作戰，而是招了幾個家境不好的朋友，為全校甚至外校的顧客作代理。代理範圍也不斷擴大，慢慢的從零零碎碎的生活用品擴展到電腦配件、電子產品。

等這一學期跑下來，他不僅購置了電腦，在網路上擁有了龐大的顧客群，還被一家大商場選中，做起了校園總代理。

奔跑，奔跑，不停地奔跑，他一路跑向了成功。他說，大學四年，他不僅要出色地完成學業，還要賺取將來創業的“第一桶金”。他把“第一桶金”的數額定為 50 萬。他的名字叫何家南，一個從大興安嶺腹地跑出，徑直跑進省師範大學的大三學子。

如今雖然做了校園總代理，可他依然是他，依然是那個樸實、勤快、為了給顧客打一壺開水賺取 1 元代理費，而像風一樣奔跑的大男孩！

如果是你，怎麼辦呢？你會像其中主人翁那樣，還是抱怨父母及社會呢？。