

搶錢發燒熱——淡江打工族

專題報導

◎記者蔡靜儀、黃序凡、丁妮、廖卿如專題報導

或許你現在正在打工，或許你從來沒打工過，但每個月多一點生活費的想法應該是每個人都期待的吧！如果你已生起打工的念頭，不妨先來看看淡江的同學都在打什麼工，順便想想自己適合什麼樣的工作。

跑給警察追的擺攤日子

第一次擺攤時，全身就不停地冒冷汗，雙腳也不自主地發抖

住在大學城的同學，對於在7-11旁賣陶製飾品的攤位應該並不陌生，擺攤的胡伊姿還是我們學校夜經濟四的學生，更令人驚訝的是，她所賣的陶製髮飾、手環、戒指等飾品，全都出於自己的一雙巧手呢！

當初胡伊姿只不過是想在家裡做著玩而已。她開始有了把這項興趣商品化的構想，是有一天在東區逛街時，看到路邊有人在賣軟陶製品，她心想，「我自己的作品搞不好也可以拿出來賣人呢！」心動不如行動，胡伊姿著手找店面租攤位，便當起老闆娘來了。

胡伊姿用「慘不忍睹」來形容第一次擺攤的經驗。從開始站到攤位前，全身就不停地冒冷汗，雙腳也不自主地發抖，好怕別人看，又怕熟人認出她來，但最怕的是自己的作品無人青睞，直到第一個客人上門了，她才大大地鬆了一口氣。「出來擺攤是需要勇氣的。」胡伊姿說，「一開始要克服心理障礙，去向別人兜售自己的東西實在很難，但

跨出了第一步後，就容易多了。」

胡伊姿表示，像這樣自己當老闆做生意，獲利並不盡然如賣許多人都認為的那麼好，像她也會批一些銀飾品來搭配新商品，一旦滯銷，就得自己吃下成本，因為必須不斷翻新貨樣式，才能吸引新顧客又不致流失原有客源。平日她也要多逛街，多翻雜誌，往往就把才賺到的錢又投入對新貨的投資了。

而且碰到下雨天，生意就泡湯了。不過對胡伊姿來說，最恐怖的事是「跑警察」，由於除了以大學城為據點外，胡伊姿也到台北市區或天母擺攤，她說，「常有警察來取締，怕都怕死了。」她現在已不再到外地去擺攤了，胡伊姿餘悸猶存地說，「實在是跑不快。」

對胡伊姿而言，擺攤做生意反而使她更會分配時間了。她打算畢業後先找份與專業有關的工作，再到日本進修有關手工藝的技巧。現在的生意對她而言只是打工活動，這樣一想，得失心就不會太重，畢竟學生時代，課業才是最重要的。

泡沫紅茶西施

甚至因為煮茶及粉圓的次數太過頻繁而煮壞了不少鍋子大傳三的蔡玲音同學則是與好朋友合夥，而成了去年大學城內第一家泡沫紅茶小攤的經營者之一。她說，幾個好朋友大一時就想一起創業賺錢，用來貼補學費和零用，加上學校附近打工的時酬都不高，所以就想到自己來當老闆。

回想起開張前的準備工作，在好友五人的同心協力下，從器材、場地到受訓，只花了三天的時間都搞定了，而且恰巧向水源街某商家要到要被廢棄的攤子，所以居然分文未花就得到生財工具了。然後一切的工作，像畫海報，印發

傳單，甚至是刷油漆都是大家一起動手做，愉快的工作氣氛讓他們都樂在其中。

不過營業後沒多久，他們就發現事情沒那麼容易。像顧客一多時就手忙腳亂，或者材料東缺西少的，有時甚至因為煮茶及粉圓的次數太過頻繁而煮壞了不少鍋子。

相較之下，調製飲料就不是那麼困難了，因為調製飲料有一定的比例和步驟，剛開始記不那麼清楚時就偷瞄一下小秘笈，日子久了也就熟練了。

蔡玲音說，一切在步上軌道之後，大家面臨較大的問題還是時間。雖然說只在中午和晚上營業，而且工作是大家分擔著做，但由於瑣碎的準備工作不少，再加上輪班的時間，其實精神上的負擔不小，這是金錢成本之外較難估算的付出，若再遇上生意不好時，總會多少影響到心情。所幸大家課業成績並沒有明顯下滑，這蔡玲音說，這還得歸功於常來捧場的系上師長們，總不忘對他們耳提面命一番，做學生的那好意思不加緊用功呢？

第一次碰上雨天時，由於場地有些克難，加上之前大家毫無雨綢繆的憂患意識，那天雨一下，整個攤位成了「水濂洞」，東西幾乎都進了水，連抹布都快漂起來了。從此遇上雨天我們就不太營業，到後來，每當大家因太疲累而產生「職業倦怠症」時，最期待的就是下雨了。

這份工作使蔡玲音變得更喜歡與人接觸，她希望以後能夠從事服務業。雖然深刻地體會到賺錢背後所需付出的心力不菲，但她實在喜歡靠自己能力賺錢的感覺！

股市「大亨」

有時同學一蹺課，任課老師就會開玩笑地問起大家今天的

股票行情

經濟四的薛傳錦同學在家庭的耳濡目染下接觸股票，念高一時台灣股市正飆漲的厲害，他開始對股票投資產生興趣，運用家人提供的資金進場，自此開始累積實戰經驗。

由於是多賺少賠，所以薛同學在這方面挺有自信心的，股票投資風險大，台灣股市又常不按牌理出牌，但即使像目前一片慘綠的情況下，他買的股票仍然在賺錢。薛傳錦說，除了理論分析之外，要有獨立判斷的能力，還不時得運用反市場的思考模式。

不過起初在玩這項金錢遊戲時，輸個兩三萬，他也會有睡不著覺的情形發生。剛開始時，他常到號子裡去觀察行情，但現在他只在家裡看電視，因為在號子裡容易聽到各種不明來路的耳語消息，不僅對賺錢沒幫助，還弄得人心惶惶。

股票正熱門時，薛傳錦也幫同學做進出，告訴他們何時該放，何時該收，雖然也有些同學沒把話聽進去而賠錢，不過大家都知道這怪不得已提出忠告的他。

大一時薛傳錦曾加入了證券社，旋即因覺得老師教得過於粗淺而退出，他沒想到自己後來會有在課堂上教導同學認識股票的機會。一向不避諱告訴別人自己在玩股票的他，被導師找去為化工系的同學上一堂課，這下反而因為自己講得不夠淺顯，同學們又一竅不通而聽得霧煞煞，由此可看出股票的操作在理論與實務上頗有差距。有時薛傳錦一蹺課，任課老師就會開玩笑地問起大家今天的股票行情。

薛傳錦說，在股價的起起落落之間，他已學會看淡得失，無形中玩股票倒像能培養人的氣度。他認為在通貨膨脹的

壓力下，把錢定存在銀行只會使錢愈變愈薄，越早學會一套個人理財的方法是越好。

直銷彈性大利潤豐

許多傳銷公司人員都在學校附近成立工作室，將淡江視為培養學生成為傳銷人才的重要據點。「工作時間彈性，沒有老闆約束，自主性高，挑戰性大，而且利潤吸引人」，是許多傳銷人對從事這行的看法，所以近年來傳銷業吸引莘莘學子積極投入，成為大批學生打工的主要行業之一。

夜財金三的張同學就是有次走在校園中，應要求填了張有關皮膚保養的問卷調查，之後就有人根據她留下的資料，邀請她參加公司舉辦的美容課程，和同學參加幾次後，她很自然地成了公司產品的傳銷人員。有許多頗為人知的傳銷公司人員都在學校附近成立工作室，將淡江視為培養學生成為傳銷人才的重要據點。

夜保險三的陳同學認為金錢收入還是其次，最大的收穫是培訓課程中的溝通及說服技巧，使他改變以往害怕面對陌生人、事、物的退怯性格。企管三的林同學表示，當初加入傳銷業，雖然只做了一學期，沒賺到錢，但已學到很多。她強調傳銷業雖然是正當行業，但她也目睹好幾位同業，因為抱著想在短時間內獲取暴利的投機心態，得失心太重，不僅搞壞了人際關係，連課業也賠上了。

當然也有同學獲致令人稱羨的金錢所得，但同時也失去了一般學生在其他方面的生活體驗。夜保險三陳同學活動的機會，希望能在學校社團，他儘量把握每一次社團活動的機會，希望能和班上疏遠的同學重新建立友誼。產經四的吳同學倒希望現在有錢又有閒的自己，來得及在畢業前有一段浪漫戀情。

「避免向親人，朋友或同學直接推銷」是許多傳銷工作者的工作原則，歷史四的黃同學將其解釋為「不想讓自己工作成為親人朋友的負擔」。產經四吳同學表示，他希望是親朋好友們對他的產品感興趣而主動前來詢問相關的資訊，而不是強迫推銷。

師長的叮嚀

打工以不耽誤學業、不危害身心、不違法為打工三大前提

經濟系的林金源老師對於學生半工半讀的現象，還是持基本上反對的態度，特別是現在的學生大多不是因為有經濟上的困難，而是為了做更多的消費，為此而錯過了學習的機會是很可惜。他認為同學們打工多少會影響到課業，而學生們在專業科目上只求六十分及格的心態，和整個大環境與制度有很大的關係。

生活輔導組周啟泰組長則是呼籲同學們在考慮打工前應以不耽誤學業，不危害身心及不違法為三大前提。目前課外活動組也會不時張貼由廠商提供的徵才訊息，雖無法保證絕對沒有問題，但至少都有留下商家的公司行號等基本資料，總是一層先過濾的程序。

周啟泰組長表示，同學們滿十八歲後在校外打工已屬於社會行為，應懂得自我保護，受騙、受欺負都應該報警或依法律途徑解決，而學校也會站在維護學生權益的立場上從旁協助，同學們可利用導師、教官、生輔組和學輔組等單位向學校報告。

