



### 顶着白领头衔过蚁族生活

# 高房租催生职场“阿鲁族”

国内一线城市房租贵、菜价高，物价渐涨，不少人顶着“白领”光环，过着“月光”（工资月内花光）生活。为更好地生存，为幸福感加分，做兼职赚外快颇为流行，“阿鲁族”迅速繁衍。

“阿鲁族”是“赚外快一族”的正名，“阿鲁”二字源于日文外来语（读成 arubaito），是指打工、兼差、赚外快的人，它如今代表一种为追求幸福生活而做兼职的生存选择。

两年前毕业于中山大学的赵磊就职于广州一家户外媒体公司，坚信可以扎根广州的他没有萌生“白领返乡”念头，欲通过兼职抵抗通货膨胀，以“阿鲁族”身份在广州打拼。赵磊说：“每月薪水和提成基本是定额，不过3500元人民币左右。现在还年轻，不能消极地勒紧裤带过日子。广州房租贵，菜价高，要靠自己的双手做兼职，才能打下一片天地，于是加



入“阿鲁族”行列。”

“我做的兼职很多，有软文撰写、网络开店，还和朋友一起做过企业文化设计，这些兼职填满了我的业余时间，每个月平均可额

外挣2000元左右。”赵磊表示，年轻人需要拼搏，“阿鲁族”有的就是一股干劲儿。

广州一家网络科技公司文员徐玉表示：“顶着‘白领’的头衔，

过着‘蚁族’的生活。房租一直在涨，菜价一直在升，生活成本越来越高，可薪水却一直不涨。年轻的我辈不是没有才华和能力，工作之余有精力做其他兼职，‘挣外快儿’成了生存的理所当然。”“在城市生存就是为了一份希望和梦想，不会轻易出逃，做兼职是不错的选择。”徐玉说：“我日常工作是文案处理，一周的工作四天可以完成，其余时间，我就做翻译和网络销售的兼职。”

韩语系毕业的刘敏是广州一家语言机构的老师，刚刚入职，现任职助教。“我刚毕业，进公司后从助教做起，工资不高。公司在天河区，租房租得较近，租金很高，每月房租花去了三分之一的薪水。”刘敏上个月始，除认真做本分的助教工作，还接了一份兼职，跻身“阿鲁族”。“进公司后，一个同事的介绍下，我接了一份家教的‘外快儿’，每晚一个半小时，

可以挣100元，一个月可以“阿鲁”两三千。我同事基本都会下班后做家教，在不影响正常工作的情况下兼职。”

记者了解到，珠三角城市日常开销高，生活压力大，人们幸福感、安全感不太强。多余的时间和精力去做兼职，“阿鲁族”忙碌而充实地为幸福生活打拼着。



## 生财有道 “阿鲁族”瞄上手机

“赚外快”三个字，如今正名为“阿鲁族”，代表一种理所当然的生存选择，“阿鲁”二字是日文的外来语，是指打工、兼差、接案、赚外快的人。

年初，中国青年报社会调查中心通过清华大学媒介调查实验室，对3092人进行的调查显示，金融危机下，83.8%的人有做兼职的想法，仅7.4%的人明确表示没有想过做兼职。根据上海市人力资源部门曾经做过的一项随机调查显示，现在上海市的职场上每五个上班族中大概就有一个是这种“阿鲁族”。记者在采访中得知，媒体工作人员、会计师、接线员、律师、咨询顾问人员、高校教师、大学生等时间弹性较大的行业，是比较盛产兼职的行业。

特别需要注意的是，在互联网称王，无线互联网强力来袭的今日，越来越多的年轻人透过网络，以天马行空的创意，在实现个性自我的过程中成功赚取高额外快，如女孩陈潇网上“出售”时间、一枚回旋针换房等。而时下最IN的阿鲁应该算是“手机阿鲁族”了，参与其中的多是年轻族群，他们利用自己对手机秒杀的熟练操作，和网络开店的经验，用手机买，用电脑卖，将“手机阿鲁”的经济头脑发挥到了极致。

记者从中行、工行等各大行了解到，自5月陆续推广各自手机银行以来，由于各行不约而同在“手付通商城”推出大力度秒杀

活动，故均发现有多个用户多次参加活动，应该是那个精明的阿鲁族已捕捉到赚钱机会。“几乎每场秒杀，都有不少常客光顾，他们动作快，下手准，付钱也很痛快。追踪了解后才知道这些人大多是阿鲁族。”知情人士介绍说。“现在他们已经非常了解手机支付，除了秒杀之外，从手机商场上倒Q币等虚拟商品也成了他们的财源。”

记者随机采访了一位阿鲁族，他表示之所以热衷于手机银行的活动，是因为：银行优于个人网店的商业信誉，全部货真价实的商品品牌保证以及让人瞩目的折扣幅度，如iPod、佳能、雅诗兰黛、玉兰油等名牌，在网络上最多6折秒杀，而在“手付通”上，最便宜的仅花1分钱。据悉，在6月30日的秒杀专场中，一名资深阿鲁族用一分钱手机秒到了一部iPad，当天倒手以7折在网上顺利出售，不到两天功夫轻松获利三千余元。

据了解，随着“手付通”的大银行计划的展开，手机秒杀或许会常态化存在，今后几个月内每个工作日的午休时间几乎都会有秒杀专场和特惠商品。这意味着阿鲁族天天有机会赚得外快。

## 兼职创业难题多 存在多种选项误区

兼职创业看似是个不错的想法，只不过，双线作战总是要比单线更累、更复杂些，想在为别人打工的同时拥有一份自己的事业也不是那么简单，特别是在选择创业项目这个环节，那些习惯了打工族思维方式的兼职创业者难免会出现一些问题。

### 成本核算不到位

由于首次创业缺乏经验，许多新人容易将成本核算过于简单化。一是对“成本”这一概念的理解发生偏差，以为成本就是公司的租金、员工的工资及产品的进货成本；二是许多隐性成本可能还没算，例如电脑等固定资产的折旧、维护保养、自己作为领导消耗的时间和精力等，导致实际赢利状况与预期相差过大，推广计划中投入产出比不合理等负面问题。

### 资金管理不合理

现有资金分配不够合理，缺乏资金整体使用规划。资金使用时基本不考虑整体性，以及是否存在超出安全比例的情况，后续资金供应链考虑不够充分，事业发展缺乏资金的后续支持。由于资金调配原因，许多新老板经常占用资金占压严重的情况，资金运作捉襟见肘，很快陷入困境。突发情况处理乏术

开门做

生意，上三教下九流都得会打交道，就算不是左右逢源，但至少也得照顾周全。这不像在公司上班，出事总有各个部门来负责处理，即便不良后果也是公司担着，员工个人吃不了多少亏。而自己的买卖什么都是自己的，一旦出现意外情况，可能导致生意的停顿和关门。许多新人才角色还未转换过来，通常只能束手无策，往往因为反映迟缓而导致事态扩大。

### 管理方式简单

管理方式不仅仅是内部的营运管理，而且涉及到客户管理、员工管理和激励等方面。因为缺乏经验，许多新老板都容易从惯常思维出发，依照自己的性情来做事，于是经常出现内部员工拆台和客户倒戈的事情也就不足为怪了。

项目选择不当，不仅兼职发财的梦想难以完成，更可能影响到自己的工作。所以，对于有意兼职创业的打工一族来说，选择一个最适合自己的创业项目正是最重要的问题。

