



第一天被拒绝后流泪，第二天学会笑对拒绝

小报童上街，勇敢迈出第一步

本报聊城7月21日讯(记者 凌文秀) 20日，本报2013暑期营销秀百名小报童走上街头，开始了为期15天的卖报活动。到了21日，孩子们在最初的紧张、害羞和被拒绝后，慢慢地敢于开口，勇敢地迈出第一步。面对拒绝时，也能微笑着说一声“谢谢”了。

20日，卖报第一天，早上4点多

就有小报童到达报纸分发点——兴华东路邮局门口等待了。“太兴奋了，睡不着。”20日、21日这两天，每天早晨不到6点，小报童们就已经在邮局门前排起长队。领到报纸后，小报童们首先要合报。第一次合报，小报童们都很兴奋，也有些手忙脚乱。在主办方、邮局工作人员和家长的耐心指导下，孩子们很快就学会了。

“卖报！卖报！齐鲁晚报！”“叔叔，买份齐鲁晚报吧？”……上午7点左右，合完报纸后，小报童们陆续走上街头、广场、公园、车站、早餐店，或组团，或由家长陪同，或单枪匹马，各显神通，用自己的方式开始了卖报生活。

第一天卖报很辛苦，有的小报童一开始不敢开口，红着脸躲在家

长身后，有的小报童一上街销路很好，一会儿就卖完30份，有的小报童遇到挫折后哭着回家，但在家鼓足勇气后又上街并卖完30份。“不能退缩，这才第一天，卖不完多不好意思。”一些小报童给自己鼓劲儿。

“我卖完了，明天加40份。”“我不到8点就卖完了，不耽误去上辅导班。”第一天卖报结束后，工作人员

给孩子们挨个打电话，发现小报童们都成功卖出了报纸，有的小报童还要求再加100份。

21日，小报童们又上街了，很多孩子都在第一天的份数上增加了几十份甚至上百份。“我已经学会对着拒绝买我报纸的人笑着说一声‘谢谢’了。”第一天哭着跑回家的孩子骄傲地对记者说。



7月20日卖报第一天，小报童们早早来到邮局领取报纸，并把报纸放在台阶上，仔细合着每一份报纸。 本报记者 李军 摄

两天时间，孩子长大了许多

小报童们学会了坚持、节俭，胆子也变大了



在百货大楼路口，小报童李旺昕在推销报纸。 本报记者 李军 摄

学会坚持>> “无论多累多热，我都要坚持”

本报聊城7月21日讯(见习记者 王瑞超) 20日，报童卖报首日，一名小报童因为起得早，而且没吃早饭，在卖报过程中身体不舒服。“妈妈，我肚子难受，想坐着。”小报童说。说完在妈妈搀扶下坐到电动车后座上，妈妈一边给孩子揉肚子一边鼓励她，过了十几分钟孩子吃了些东西后脸色慢慢好转，跟妈妈说没事儿了接着卖，她说：“无论多累多热我都要坚持。”

同样坚强的小报童秦浩淼、路正昊等年龄也是7、8岁，他们拒绝乘坐电梯选择徒步爬十几层的楼梯卖报，他们的汗珠里有付出更有收获。“累了我就歇会儿，一定要把报纸卖完。”路正昊说。

学会节俭>> “这是我买过的最便宜的水啦！”

本报聊城7月21日讯(见习记者 窦晴) 20日，小报童们卖完报纸后，不知不觉中学会了珍惜每一分钱，让不少家长感动不已。

小报童王翔宇早晨5点半就吃饭了，妈妈想带他去肯德基再吃顿饭。没想到他十分诚

恳的说：“妈妈，我们还是回家吃吧！”说完就拉着妈妈走向自行车。妈妈看起来十分感动，她说：“上午卖报中间，他渴了去买了一瓶水，一问，买的是6毛钱一瓶的。”王翔宇大声地说：“这是我买过的最便宜的水啦！”记者问他为什么

要买这么便宜的水，王翔宇学着大人的口气感叹：“挣钱不容易啊！”虽然小孩子说出大人的话，有些逗趣和可爱，妈妈的眼睛还是有些湿润。

不少家长都说，孩子经历一上午的卖报经历，似乎突然懂得了挣钱的不易。

学会大胆>>
来自江西南昌
她一点也不惧生

本报聊城7月21日讯(见习记者 王瑞超) 在卖报大军中，有一位非本地小报童，她叫熊艺浓，是江西南昌人，暑假来聊城小姨家度假，报名参加当起了小报童。

21日，熊艺浓在姨夫的带领下，来到百货大楼附近，她大胆询问行人，丝毫不因是陌生地而生疏。“阿姨，您看今天的报纸吗？五毛钱一份。”她不断问着，当对方确定要买以后，她会麻利地从零钱包中取出早已准备好的零钱找给对方。当所在地点人流少时她主动寻找人流聚集地，在自己的不断努力下较早将手里的报纸卖完。

熊艺浓的卖报热情感染了她的表妹，年仅5岁的表妹说，她很想向姐姐一样当报童，可是因为年龄太小没能参加活动。

**“老报童”组队
为新报童支招**

本报聊城7月21日讯(记者 凌文秀) 21日一早，去年卖报的优秀报童刘明德和李正浩就到达领报现场，小报童们纷纷向他们请教如何安排时间、如何冲刺、如何拿奖等。

“在去年的活动中我学会了很多，我愿意分享给大家。”刘明德和李正浩刚一介绍完，就有很多小报童围拢过来咨询各种问题。“别害怕，微笑着大胆开口去问就行。”

刘明德去年每天卖报份数都在300份以上，而李正浩曾创造了单日销售量650份的记录。去年活动的15天里，他们每人的报纸销量都将近5000份。李正浩还记得自己的卖报份数，4975份，差25份就破5000份了。而今年李正浩因为马上就要上初三了，学习太紧张，没能参赛，但仍希望帮大家出谋划策，取得好成绩。

“卖报纸不能太内向，要主动和行人说话。”他们列举了跟顾客打招呼的方法，如何给行人留下好印象。“你问一个人不买不要紧，多问几个人就买了。”在往年的卖报过程中发现，问得越多卖报越快，卖得越快心态也越好，效果也好。