

北上广,高大上的一线城市,在即将从学校迈入社会的年轻人眼里,是实现理想的最佳之地,但是高不可攀的房价,冷到冰点的人情,不靠谱到无厘头的工作机会,让还是普罗大众的年轻人望而却步,所以有了“北上广不相信眼泪”“逃离北上广”的现实。一线不成,还有二线。于是,人们蜂拥而至——可是到了之后,很多人发现,“二线城市有一线城市的毛病”,于是有了“拿着二线的钱,享受一线房价”的感叹。

但是生活就是含辛茹苦,总是眼泪与喜悦相伴,在北上广以外的二线城市,在江苏的南京、苏州、无锡,很多外地青年为了理想在辛苦地打拼……

现代快报记者 陈曦 杨露 毕业宇 韩小强 薛晨

# 二线城市,谁的眼泪在飞

房价太高,但来南京呆着,视野开阔些

## 陈文娟 媒体编辑

2002年,山东姑娘陈文娟(化名)来到南京和男友团聚。之前,她已经在老家县中当了三年的高中老师。

男友在济南工作,陈文娟本来想考母校的研究生,这样两人就能在济南会合,但考研没成功。后来男友在南京有个不错的工作机会,而她也厌倦了“一眼望到头”的教师工作,没多想,就“裸辞”了,一心投奔南京。

到了南京,公办学校不好进,陈文娟也想换行,原本打算找个教育培训机构干干,正值一家实力很强的媒体单位招人,她就去应聘了。顺利入职做了编辑,第一个月工资到手近三千,跟她在老家当教师的差不多。

男友当时住集体宿舍,陈文娟来之后,两人改租房,在离单位很远的新庄附近租了套小两室,年租金9000多元。

搬家时,房东说,这房子你们能租十年,我不会卖了。谁知第二年,一年租期还没满,房东就催着他们腾房。房价大涨,房东想趁高位卖掉。

那年赶上“非典”,他们俩戴着口罩到处找房子。就这样,他们从新庄搬到富贵山,从新房换到了老公房。当时两人有了结婚的打算。一年工资还赶不上房价上涨的速度,他们决定买房。

2004年夏天,在看了不下二三十套房源后,他们在河西西买了套两居室的二手房,当时房价还不到5000元/平米。

“庆幸当时买了房,但目光还是短浅,要知道后来房价这么涨,就是砸锅卖铁也要买个大的、新房。”陈文娟感慨。

2006年,儿子出生,父母过来帮忙带,顿时觉得房子小得转不开身。2008年,金融危机,南京房价没怎么跌,但也不噌噌涨了,他们决定换房。两口子都挺磨叽,房子看了一年,最后还是没定。这一耽搁,楼市又火了,涨得更猛。

到了2011年,房价还在疯涨,终于决定出手,考虑到孩子上学,买了套100平米左右的学区房。“当时17000元/平米,现在奔3万了,太可怕了。”

现在看来,当时并非买房的好时机,二套房贷不了公积金,又是利率最高的时候,贷款办下来,每个月要还将近7000元。可惜买房这事没有“前后眼”。这两年,他们陆续提前还了一些。两个人的工资,每月都有1万多元,在南京这个二线城市,算是还可以,但还是觉得不够花。

回头想,陈文娟没觉得来南京这一步是“走错了”,“在南京呆着,毕竟视野开阔些,也更有利于孩子发展。”

但父母还是有点耿耿于怀,他们常会叨叨,教师这些年待遇好了,工资一直涨。而她现在天天夜班,照顾家庭和孩子根本无从谈起。要说一点不后悔,那也不现实。

好在她跟老公都是心宽的人,有时候累点苦点,但相互扶助,家庭关系很融洽,她跟公婆处得很好,老公也很孝敬岳父母,就挺知足、挺幸福的。

# 南京

南京不算大,也不太小,对我来说正好

## 吴梦辰 公司职员

今年8月,河南姑娘吴梦辰(化名)从北京转战南京。

作为“90后”,能在南京这样一个机会不多、工资不高的二线城市,找到一份月薪万元的工作,她还是蛮庆幸的。当然这得感谢她在深圳、北京打拼过两年的经历。

沈梦辰在南京上的大学,毕业后去了深圳一家实力不错的会计事务所。事务所在全国各地承接了各种不同的项目,经常需要出差,经常一去就是一两个月,驻扎在人家公司里搞审计。

“工作最大的问题就是,没有自己的生活。”吴梦辰说。出差经常是团队出动,从助理到经理,人员年龄跨度也比较大,大家每天生活在一起,吃饭、聊天,工作都保持统一步调,如果团队的人不太好相处,就比较闹心。

在深圳呆了大半年,吴梦辰对它依旧很陌生,没朋友,就是一直出差。每月挣5000多元,对刚毕业的大学生来说,看似不少,其实主要靠出差补贴,挣的都是辛苦钱。

2012年,吴梦辰决定回南京,入职一家公司。谁料,公司又把她派到了北京分公司,而她并没有准备长久做下去。因为公司不可能给她解决户口,但丰富一下经历,镀个金,还是很好的。

公司在南二环给他们租了房,但开销还是很大,上班的地方在金融街,吃饭比较贵,一日三餐都要在外面解决,伙食费一个月就要三千。

公司短期内并没有把她调回南京的计划,吴梦辰在今年8月,干脆辞了职来南京找工作,“如果来面试的话,会很辛苦,路费也很贵。”

找工作找了小半年,这个月初才入职,“工作不好找,机会也比较少,能有现在这个结果,挺满意。”

其间也有朋友建议她去上海找工作,那边机会多,但那样的话,她还不如呆在北京,压力一点没变,房价也一样高不可攀。

“南京不是那么大,也不是那么小,对我来说,正好。”工作定下来后,吴梦辰开始到处看房,准备买套单价25000元以内、100平米左右的,“江北也去看过,还是太远。”

在她父母看来,女孩最好婚前能有套房。相比北京、上海,南京的房价还没贵得难以承受,尽管相对于它的工资水平来说,这房价也有点离谱。

与深圳相比,南京相对休闲些,更适合生活

## 奇迹 公司高管

她的网名叫奇迹,今年37岁,深圳人,现居南京。

之所以叫奇迹,因为她只喜欢叫奇迹的香水,更因为她相信奇迹不完全是一个结果,更多的时候,是一个充满希望的过程。就像她在两年半前选择在南京生活。

来南京,是在辞去深圳的工作后决定的。

奇迹在深圳做珠宝职业经理人,负责品牌推广和市场营销。在进入珠宝行业之前,也做过三年保险,两年广告。而现在,她在一家鞋类企业做管理层。从深圳到南京,放弃自己长达8年的珠宝行业经验,跨城市跨行业的选择,让很多朋友都想不通。

“有一次临时有事,需要调金条回深圳,我从杭州带了自己二十多公斤金条,放在自己的行李袋里,怕袋子破,金条丢失,就搁一部分在腰上顶着,等回深圳的时候,腰都青了……”奇迹坦言,做珠宝职业经理人,压力太大。

辞职后,朋友邀她来南京工作,她答应了。一方面是在深圳珠宝行业的工作让她透不过气,另一方面是觉得父亲年事已高,随时有可能需要回去照顾他。如果请假回去看父亲,肯定是有熟人的公司会方便很多。

来南京后,有次回深圳探亲,突然发现自己开始想念南京了,想念这里的盐水鸭,想念紫金山的法桐树、玄武湖的荷花。她开始在南京看房,想在南京定下来。

奇迹这样来形容深圳和南京的区别:南京毕竟是历史文化名城,人文风物生活化的东西特别浓厚,深圳充满激情,走路都特别快,南京也很休闲了,比深圳适合生活。

来南京之后,奇迹爱上了跑步和读书,生活节奏开始慢下来。这让自己或多或少有了新的感悟。比如对追求的坚持,对自我的约束,对他人的帮助,等等。也是因为跑步,奇迹认识了很多朋友。

奇迹一有时间都会到紫金山跑个八公里。她也报名参加11月29日的南京国际马拉松“半马”,跑完南马,练习一段时间后她还要参加2016年的厦门马拉松“全马”。飞往厦门的机票都订好了。她梦想的生活是“农妇山泉有点田”,可以种种自己喜欢的花草,有一个带小院子的房子,心爱的小狗能有地方玩耍。

## 李颜 广告人

一个人,融入一座城,最快的办法,大抵就是要走进它的大街小巷。这一点,李颜感触颇深。李颜来南京快十年了,用他的话说,他对南京的熟悉程度要远远超过老家连云港。

2006年,李颜考入南京中医药大学中西医结合专业。毕业后,“不太安分”的李颜并没有听从家人的安排回老家当一名医生,而是选择留在南京打拼。

为了留在南京,李颜开始海投简历,很快成为了一家网络公司的业务员。和他在谈自如不同,以前的李颜性格内向,这份工作对他来说是个挑战。

起初李颜的生活磕磕绊绊,似乎总不那么顺利。他经历了老板跑路、公司解散等突发状况,然而他知道,要想在南京站住脚,必须承受这些。

之后李颜辗转到了一家户外广告公司。由于老板不善经营,年轻气盛的李颜大胆将公司接手过来。没客户,就四处拜访;没有资源,就满大街找。“有一次,从鼓楼一路走过汉中门、水西门、集庆门、夫子庙,然后又走向鼓楼,用了整整一天时间。”像这样的扫街,对李颜来说是家常便饭,但在走街串巷中,李颜对这座城市更加熟悉起来。

如果说工作让李颜和南京联系更加紧密,那么户外运动则让他自己的第一生活丰富多彩起来。

偶然的机会,李颜接触了户外运动。为了倡导“回归自然,超越自我”的户外运动,他还专门成立了南京驴友大本营俱乐部,从2010年成立起来,俱乐部从原先的几个人发展到现在的6000多人。

这些年,李颜还在做另外一件事——公益。

2012年,李颜加入了省城市应急志愿者总队,经常利用空闲时间去社区、少年宫、小学等开展应急救援方面的讲座,并进行培训。之后,李颜成为了一名国家紧急救助员,曾经的医学背景让他成为一名训练有素的救援人员。2014年11月22日,四川康定地震发生后,李颜就跟随南京救援队赴康定抗震救灾。

今年,为了更好地向人们普及救援知识,他成立了非盈利性公益组织——南京钟山应急救援促进中心,开展了一系列公益活动,而他在俱乐部认识的驴友们大部分成了促进中心的志愿者。

多年后,李颜给当年的大学老师打电话,问对方是否还记得他,老师笑言:你是唯一一个“不务正业”的学生,当然记得。

# 无锡

## 吴慧田 魔术店老板

江西婺源吴慧田是苏州平江路上一家魔术玩具店的老板。

2001年,高中毕业的吴吴,看了一则培训机构的广告后,便有了成为“IT精英”的梦想。他独自来到南京参加了计算机培训班。学了两年,老吴发现自己不是做“IT精英”的那块料。

“那时我23岁了,不好再向父母要钱了。”老吴的第一份工作,是火锅店的传菜员,每个月工资500元。

在火锅店干了半年,一件“糗事”让老吴深受打击。“当时店里一个女服务员不错,我就去追人家,但她直接就回绝了,她说她要找也要找个领班。把我气得要命,但也让我下定了决心。”

“2004年,大卫·科波菲尔来中国演出,把我给迷住了,我就决定去学习魔术。”老吴说,他揣着当传菜员攒下的几千元上了北京,参加了魔术培训班,并且加盟了当地的一家魔术道具店。

回南京后,老吴盘下了一家小店面,卖起了魔术道具,同时兼收学员教魔术。正是学习了魔术,让老吴走上了成功的道路。

也是通过魔术牵线,老吴认识了一个南京本地的女孩,两人在2008年步入婚姻的殿堂,现在有了一个六岁的儿子。

2011年,老吴在苏州周庄景区开设了自己的第一家魔术玩具店,卖感应玩具。老吴把在魔术中学到的手法,运用到感应玩具的控制中,“创新了感应玩具的新玩法。”很快玩具店就火了起来,生意是越做越好。他也带了不少徒弟。

2014年,老吴在浙江西湖塘开设玩具分店的同时,又在苏州最热闹的平江路开设了两家分店,“我的文化水平不高,但我还是被苏州的人文气息吸引了,苏州本地人待我们这些外来人都很和善,我现在准备定居苏州。”老吴已经准备把苏州作为自己发展的一个新起点,把自己的玩具店开到全国各大热点旅游景区。

不仅在苏州开店,还想做一个苏州人



苏州的文艺和悠闲是很多人向往的



无锡被称为小上海,在这里扎根不是件容易的事

## 薛静丰 职业所老板

1997年,16岁的薛静丰刚读完初中就离开了邳州老家,跟着父亲来到无锡打工。“第一份工作是在机械厂做学徒工,一天工作10多个小时。一个月250元的工资,只能应付一日三餐等日常开销。”

一年后,薛静丰离开了机械厂,在附近找了家包装袋厂打工。“每天晚上5点多上班,凌晨五六点下班。刚回到宿舍,一旦要装卸货,就必须马上起床。一天就四五个小时是自己的,经常犯困,想睡觉。”那时每个月工资已经涨到750元。

几个月后,抽空想回趟父亲住处的薛静丰出事了,骑车时打瞌睡摔倒了。“当时正巧有人路过,虽然不认识,还是请对方想办法联系了在附近打工的伯父,把我送进了医院。”薛静丰的腿上打上了石膏,在床上躺了三四个月,等后来能下地走路,已经是五六个月后的事了,工作自然也没了。

1999年,伤愈后的薛静丰去找工作,在无锡一个社区服务中心的职介所咬牙付了500元的中介费,漫长的等待后,职介所给他介绍了一份机械厂车工的工作,每月工资900元左右。

每天工作10个小时,上班来回途中骑自行车要2个小时。9个月,薛静丰来到职介所,提出要求:“要找个别住处近一点,赚钱多一点的工作。”没想到,职介所的老老板告诉他,自己要回南通老家结婚,问他不想盘下这个职介所做老板?

薛静丰傻了,但也想通了。他软磨硬泡了父亲一个月,终于东拼西凑借到了5000元,盘下了职介所。他的想法也很简单,如果还是做一个打工族,只能是“月光”,不知道何时才能在无锡真正地安家落户。

职介所老板给他留下了两个本子,一本写着企业的招工信息,一本写着前来应聘人员的信息。没有人教他怎么做职介,薛静丰就骑着自行车与一家家企业联系,问人家要招工信息。

当时的职介所是以向应聘者收介绍费来盈利的。虽然都声称交了费就能包找到工作,但也有一条不成文的规矩,就是在一年内介绍了七八个工作后,应聘者还是找不到满意工作的话,

介绍费是可以不退的。但薛静丰不一样,对最终找不到工作的求职者,介绍费全部退还。

2002年,薛静丰开职介所欠下了20多万元外债,开不下去了。他便应聘到一家职介所当业务员,边做边学。一年不到的时间,这家职介所七八成的生意都是他拉回来的。“当时我们六七业务员,就我一个外地人,别人下了班到网吧打游戏,我还在骑车满大街找业务。”

2003年底,和3个同事一起,薛静丰再次创办了自己的职介所。从租房到企业联系招聘信息,到高校联系毕业生……一年下来,这家职介所并没有如愿地给大家带来财富,由于合伙伙人想退出不干了,薛静丰只能东拼西凑借来10万元,把对方的股份都买下来。

最困难时,薛静丰开车到河南的高校去联系毕业生,回来路上的汽油都不敢加满,下了高速,付了路费,口袋里只剩几个硬币。

2006年初,薛静丰重整旗鼓,成立了名叫百川的人力资源公司,并将地方选择在无锡新区。当时,无锡新区开始发力,国内外各大企业纷纷入驻,对于工人的需求与日俱增。这一回,薛静丰抓住了机会。

当大多数职介所还停留在向求职者收费盈利时,薛静丰已经开始了做企业用工的劳务派遣业务,这一次转型,为他的公司带来了好口碑的同时,也带来了丰厚的经济效益。2013年,眼见智能手机越来越普及,薛静丰将他的职介公司“开到了”手机上,做了一款名叫“一米工作”的手机APP,这是一个专为蓝领求职者提供免费服务的招聘平台。如今,“一米工作”的注册用户已经有170多万,并已成为近10万的蓝领找到工作。今年7月,薛静丰的“一米网络”还获得中国高旗旗下上海观致股权投资基金3000万元的A轮融资。

“为普通劳动者免费提供就业机会,让他们更有尊严地找到工作,就是(我们)‘一米工作’的初衷。”薛静丰坦言,一个人想要在陌生的城市生存下去,首先要有一份工作,能养活自己,要想更好地安家落户,那就需要一份更好的工作。