

我在云南当主角

# 忙里偷闲看风景 旅居生活送外卖

“旅居云南”，可以有多少种打开方式？当梦想照进现实，“奋斗的事业”又是什么模样？在大理，29岁的四川人谢瑶，正用自己的电动车轮，给出一个答案——他的赛道，是古城的小巷；他的工作是送外卖。在大理这段“送外卖看风景”的日子，已经成了谢瑶人生地图上扎实而明亮的一个坐标。

## 一份工作，撑起一种生活

去年6月，谢瑶跟着朋友从成都来到大理。他没想好具体要做什么，只模糊觉得，这个以苍山洱海闻名的地方，应该能容纳一种更自在的生活。朋友在大理做了外卖站的加盟商，他就顺理成章地当起了外卖员。

来之前，他对云南的印象停留在《天龙八部》里的大理国和风景宣传片里的蓝天白云。来之后，他发现这里的气候“比四川温和，冬天没四川冷，夏天没四川热”。更重要的是，他发现送外卖这份工作，可以让他“边奋斗边生活”。

谢瑶的账本很清晰：每月跑1000多单，

收入稳定在六七千元。外卖骑手的分时段工作制，给了他一张自定义的生活表。他喜欢上早班，早上8时上线，下午2时收工；晚高峰从5时到8时，结束后夜生活才刚刚开始。“空出来的时间，我就和同事们逛逛古城。”

这份工作也成了他融入当地的纽带。外卖站里不少同事是本地人，谢瑶会把认路找门的技巧教给新同事；作为友谊的回报，同事们会和他分享哪家馆子本地人爱去，洱海周边哪里值得逛。每月他会给自己安排四五天休息，骑着电动车围着洱海把喜洲、双廊等地逛了个遍。车轮载着的不仅是外卖，也载着他探索的脚步。

## 一次奔跑，深入一座古城

送外卖这份工作，以最密集的方式，把谢瑶推入了大理古城的毛细血管。

谢瑶会有意识地记住导航不准确的地方，不过一两周，他从一个需要紧盯导航的外地人，变成了同事口中的“活地图”。这种熟悉超越了手机屏幕上的蓝色路线：他知道哪家小院的定位永远差那么10多米，记得哪个小区原本是两道门，但有一道其实是不开的。

谢瑶说，对地形的掌握，直接关系到效率和收入，这让他以一种近乎本能的专注去记

住每一条小巷、每一个岔口。送餐，成了他与这座城市建立深度联结的独特方式。

最珍贵的馈赠，往往是奔跑间隙“挤”出来的。他最喜欢送的订单之一，是在订单不紧张的时候送那些“山上”的小区。“有时候早上的单子不多，送到山上后，就有时间停一会儿车，驻足眺望一下。”清晨，阳光刚刚洒向洱海，波光粼粼；傍晚，落日把苍山染成暖金色。“忙里偷闲看看风景”，这些瞬间让谢瑶觉得“很治愈”，是枯燥重复的奔跑中，自然给予的意外奖赏。

## 一段旅居，尝遍酸甜苦辣

旅居的生活不全是诗画。大理的天气“爱开玩笑”，谢瑶总结道：“没带雨具它就下雨，带了，穿上雨衣，3分钟雨就停了，太阳一晒晒得很！”冬天的风更是狂野，他有最狼狈的回忆：“明明没风，我把车停好，送完餐出来一看，车已经被风吹翻了。”

但正是在这样的雨天，温暖会不期而至。一次冒雨送餐，他脸上手上全是水。刚从电梯出来，就看到顾客拿着一包纸巾站在门口等他。“他说‘辛苦了，这么大的雨赶快擦擦’，我特别感动。”这包普通的纸巾，被他小心收藏在记忆里，成为抵御风雨的一丝暖意。

生活的滋味也体现在餐桌上。在大理，谢瑶爱上了思茅菜，“生皮我也吃过，半熟的，感觉挺好吃的；酸辣鱼、脆皮五花肉也不错。”但有一个标志性云南美食，他始终无法征服——饵丝。“好多朋友都让我尝尝，但我不太喜欢吃，感觉太黏了，还没吃几口就粘在一起了。”他笑着说。

对于未来，谢瑶没有宏大的蓝图，却有一

份清晰的踏实。“目前我还是想先跑外卖，”他说，“外卖在哪里都可以跑，你还可以借此去更多地方，看更大的世界。”他计划再过几个月就离开大理，可能会回家，也可能去昆明或西双版纳看看。

傍晚，谢瑶又上线了。他的电动车穿行在古城小巷与洱海廊道之间，后座的外卖箱里装着热气腾腾的食物，也装着他“边奋斗边生活”的朴素愿望。他的故事里有雨淋、有风吹、有爬不完的楼、有算得仔细的生活账；也有山顶的日出、陌生人的纸巾、吃不惯的饵丝和计划中的远方。

谢瑶的故事，是成千上万“新云南人”的一个缩影。他的电动车轮，不仅跑出了自己的生计，也跑出了“有一种叫云南的生活”的丰富内涵，它既可以是诗与远方，也可以是城市里一份简单而有温度的工作；它欢迎所有追寻梦想的人，也善待每一个踏实奋斗的人。

策划 赵文宣 统筹 曹婕 朱婉琪  
本报记者 龚楚童 文 受访者供图



分拣马蹄莲

## 江川江城 60亩马蹄莲 带动群众增收

近日，玉溪市江川区江城镇种植的60亩马蹄莲迎来盛花期，洁白、粉艳、金黄的马蹄莲亭亭玉立、竞相绽放，勾勒出一幅生机盎然的田园画卷，更让当地村民的“钱袋子”跟着鼓了起来。

在黄营村委会源源花卉种植基地，成片的马蹄莲随风摇曳、长势喜人。工人们穿梭在花丛间，熟练地采摘盛开的马蹄莲。分拣区里，大家分工协作，快速完成分拣、打包、装车等工序，处处洋溢着丰收的喜悦。

基地负责人陈五云介绍，基地自2016年开始栽种马蹄莲，从最初的几亩试种，逐步扩大到如今的60亩，品类也从单一的白色拓展至粉、黄等多色系。马蹄莲花期较长，每年9月进入盛花期，可持续采摘至次年6月，其中每年2月至3月为盛花期高峰，眼下基地每天可采摘马蹄莲超1万把，产品供不应求。

基地搭建起“线下+线上”双线销售体系。一部分新鲜采摘的马蹄莲直接运往昆明斗南花卉市场，供应线下花卉交易；另一部分依托线上订单，通过快递直发全国各地，让江川优质马蹄莲走进千家万户。陈五云说：“线上的价格更好点，直发全国各地，每把5支，价格10多元钱，线下则每天拉到斗南出口其他国家，每把10支，价格从三五元到10多元钱一把。”

产业兴则百姓富。源源花卉种植基地的蓬勃发展，不仅实现了基地自身提质增效，更成为当地村民就近就业的重要平台。“用人也是优先考虑本村的，让他们手里有点收入，方便照顾老人照顾孩子，人数多的时候有将近50人”。陈五云说，每天来自黄营村及周边村落的村民，纷纷来到基地参与花卉采摘、打包等工作，实现了顾家与增收双赢。

本报记者 李春丽  
通讯员 张菲菲 夏凤斐 摄影报道



在大理的谢瑶