

“在有能力的时候，一定要去帮助更多的人” 汶川地震受助者 每月请百名环卫工人吃饭

看见正能量
定格世间美好 汇聚凡人微光

5月12日，遂宁射洪，如姐羊棒骨火锅店内暖意融融，37岁的老板王家兆再次邀请100名环卫工人共进午餐，这已是她第三次自掏腰包宴请“城市美容师”。

来自阿坝茂县的王家兆，曾在汶川地震时受到志愿者帮助，这份温暖让她刻骨铭心。如今，为了将这份温暖传递下去，她计划每月中旬邀请环卫工人吃一次饭，以实实在在表达一份心意。

一个想法

每月请100名环卫工吃饭

“现在在街头打扫的环卫工，走到这里，都会主动打个招呼。”5月10日下午，王家兆收拾完餐桌，终于有了一点休息时间，谈起定期请环卫工人吃饭后的变化，她的脸上露出笑容。

2008年5月12日，一场大地震改变了无数家庭的命运。

当时，王家兆怀有身孕，正在成都，父母和弟弟都在茂县。震后几天，她不清楚自己的亲人是否安全，只能通过电视来获取当地的信息。“每天都睡不着，听到电视中提到茂县，马上就去看有没有家人的信息。”王家兆说，震后第六天，



5月12日，王家兆第三次请射洪100名环卫工人吃饭。赵明 摄



王家兆在自家店铺中。刘虎 摄

一名上海的志愿者在帮助当地居民联系亲人时，她才得到了父母和弟弟都安全的消息。

“震后不久，我们就回到了茂县，那些不幸的人和事让我很难过，那些救援人员、志愿者和后来帮助我们重建家园的人，也让我分外感动。”王家兆说，因为有了这些不一样的遭遇，她心中一直有个念头：在有能力的时候，一定要去帮助更多的人。

2024年8月，王家兆来到丈夫老家遂宁射洪市，开了一家羊棒骨餐饮店，丈夫做主厨，她负责前厅工作。今年3月，仔细核算后，店铺收入与投资持平，她找到另外两位股东，提出了一个埋藏心底多年的想法：每月请100名环卫工人吃一次饭。让她感动的是，这件事得到所有人的支持，当月便兑现。

请吃一次饭，成本大概在

8500元，如果每个月请一次，一年的花销超过10万元，对于这个小店来说，是一笔不小的支出。“这几个月算是我们店铺的淡季，每个月其实是亏本的，但既然开始了，我们一定会坚持下去。”王家兆说。

一次出走

在餐饮小店学会不少技术

结婚18年，鲜有人知道，王家兆这位心地善良的羌族姑娘，和丈夫是“闪婚”。

2007年，王家兆在老家茂县开了一家小餐馆，一男子经常到她的小店吃饭，两人慢慢熟识起来。三个月后，王家兆不顾家人反对，毅然和男子结婚。“时间证明我的选择是对的。”说起自己的婚姻，王家兆笑声不断。

独立、自主的脾性，和她童年的经历有关。

13岁辍学回家后，王家兆每天凌晨两三点起床帮母亲卖菜。“前前后后干了一年多，很累很辛苦，后来就不想做了，准备自己出去闯荡。”王家兆说，她和家人简单沟通后，就走出了茂县，先后干过服务员、洗碗工，拿过月薪不足200元的工资。“别看我去的都是小店，但我在这些店里学会了不少技术，这也是我敢回家开店的底气。”王家兆说，

由于公公身体不好需要照顾，她和丈夫商量后，决定回到

射洪开店。

一片诚心

没有作秀会一直坚持

今年4月，王家兆第二次请环卫工人吃饭的视频刷屏网络，好评如潮的背后，质疑也随之而来，有人说她“为了给店铺打广告”“作秀，想当网红”。

王家兆没有在意这些声音。在她看来，第一次她没有去宣传，第二次也是机缘巧合下，射洪当地媒体发现了她的善举，这一过程中，她从来没有主动去推广自己。“我相信我一直坚持下去，大家会看到我的诚心。”

除了请环卫工人，店里的员工过生日，王家兆也会主动买来蛋糕庆祝。对她而言，身边的人需要用善意去对待。

“王老板是今年3月主动联系我们的，说要定期请年长的、在一线工作的环卫工人吃饭，一次100人。”射洪市环境卫生管理所所长赵毅说，射洪有1000多名环卫工人，他们安排大家轮流参加，大家反馈很好，都很感谢王老板。

赵毅介绍，平时射洪也有一些商家会请环卫工人吃饭，但像王家兆这样每个月请100人的很少见，当地还特意安排了管理人员带队，保证环卫工人往返安全和饮食卫生安全。

华西都市报-封面新闻记者 刘虎

“上门私厨”走俏 五星级大厨也入行

有人月入数万元，目前行业竞争激烈

“下班，明天又是爆单的一天”“这个点才下班，睡三个小时继续干”，这是许少武的朋友圈常态，忙碌的他和火爆的订单早已是家常便饭。

许少武是成都一名“95后”上门私厨。近年来，上门私厨像“旋风”一样席卷了各社交平台，成为颇受欢迎的“网红”职业，不少擅长做饭的厨艺爱好者都跃跃欲试，许少武也从一名酒店厨师成为全职上门私厨。

“和几年前相比变化太大了，现在行业竞争激烈，促使我们不断提升自己的水平和服务。”5月12日，许少武告诉华西都市报、封面新闻记者，这几年来，自己收入相比之前翻了几番，每月能稳定达到数万元。

生意火爆

节假日需提前三四天预约

1997年出生的许少武是广东珠海人，在厨师行业打拼十年的他，因为爱情来到了成都。

刚来成都，他选择在一家酒店做厨师，一次偶然的的机会，他“邂逅”了就业新赛道。

“在一场商务宴请上，有位



客人问我愿不愿意去他家做宴席，我就答应了，反响很不错，之后他又多次找我上门做菜。”许少武说，随着业务越来越多，新的想法在他心中萌芽，他开始在网上发布自己上门做菜的视频，收获了不少粉丝。

2020年，许少武辞去酒店工作开始创业，一心一意深耕上门私厨行业。一年后，他成立了自己的团队，高峰时期，团队全职上门私厨大概有10多



▲ 宴席成品。

▲ 许少武正在客户家中制作菜肴。

个，兼职的有几十个，还有兼职服务员。

“客户一般提前一天预约，节假日则需要提前三四天预约。现在生意很好，每天都能稳定接单。”他介绍，客户以老客户为主，宴席以融合菜、粤菜、川菜等菜系为主，厨师需具备丰富的从业经验和相应的资格证书。

他透露，团队的服务形式主要有两种：客户自备食材和

厨师包工包料。按照以前的价格，如果客户自备食材，一般8到10人一桌收费是680元到880元，厨师包工包料则按中餐最低200元每位、西餐最低400元每位的餐标进行收费。“现在在竞争太大了，价格会更实惠一些。”

收入翻番

越来越多五星级大厨入行

作为从事上门私厨五年的从业者，许少武感觉到这两年行业发生了巨大变化。“竞争更加激烈了。”他坦言，两年前，上门私厨还算新兴行业，那时候从业人员并不多。而现在，选择上门私厨做菜成了一种普遍的生活方式，越来越多的厨师从饭店或酒店出来单干，靠技术做上门厨师，“我了解到的是五星级大厨越来越多了。”

他表示，由于入行者增多，也促使自己开始不断优化服务。“以前就是单纯地做好菜收拾好厨房就离开，现在服务更加完善了，还会为客户提供餐具等，收拾和整理也更加彻底。”而这也为他留住了一大拨老顾客，收入和订单量越来越可观，甚至经常接到省内其他

城市的单子。“以前是家庭宴请为主，这两年以商务宴请为主，收入比两年前翻了几番，月入几万块是没问题的。”许少武说。

不过，相比之前，团队的人员却有所精简。“这是为了保持做菜的水准和品质。”他解释，以前有订单就派厨师过去，但客户反馈菜品质量参差不齐，所以后面决定优化团队，保持技术的稳定性，只留下资深厨师。

他还谈到，行业的机遇与风险并存，从业者与客户之间也有“灰色地带”。“上门做菜过程属于食品生产环节，如何保障服务品质和食品安全，是所有从业者面临的考验。此外，我们和客户目前主要依托社交平台私信建立联系，实际上对厨师和消费者双方都缺乏人身安全保护。”他希望未来行业能越来越规范，可以参照网约车、家政等成熟的服务管理模式，确定行业准入门槛，完善支付方式、纠纷解决路径等事项，推动行业长远发展。

华西都市报-封面新闻记者 赵奕 柴枫桔 受访者供图