



李星池

首都航空公司空乘

用勇气和力量 筑起空中另一道风景

“来喝口水吧。”见到李星池的时候，他手里拿了几瓶饮料，随手递给了记者。同时，李星池还心细的把瓶盖拧开，之后他才笑着坐了下来……李星池是首都航空公司的一名乘务员。与“空姐”相对，人们称他们为“空少”。“很多人都觉得这岗位更适合女性，而且空姐已经成为了飞机上的一道亮丽风景。但是我觉得，我们空少的加入让这风景更亮丽，更和谐，也不会产生视觉疲劳。”李星池笑呵呵地说。

当记者问到，在这个女多男少的工作环境中，有没有身边的朋友说你越来越女性化了呢？记者的话音刚落，李星池便忍不住笑了。他觉得自己没有什么变化，如果要有的话，他说就是现在做事更有信心了。

现在李星池已经在这个岗位上工作两年了，两年的时间让他越来越喜欢这份工作。“为乘客着想，服务细心、周到、规范，我们男生也能做到。除此之外，我们有的是力气，帮乘客搬个行李之类的力气活儿我们干。”李星池说，“在别人眼里飞机乘务员是一个光鲜亮丽的职业，还有一个好听的名字空姐、空少，但实际上这是一份很辛苦的工作。”

凌晨四点钟，很多人还都沉浸在梦乡之中，但是李星池已经起床了。他要赶早上六点飞往丽江的航班。早上六点的航班，乘务员要提前一个小时到机场，做准备。从住的地方到单位还需要几十分钟，所以凌晨四点就要起床。不过相对男生来说，女生起床的时间就更早了。她们还要匀出时间来化妆，比我们更辛苦。”由于这种工作原因，李星池养成了一种坚毅的性格，让他变得更加有男人气概了。

起床之后，李星池便紧张起来了。快速洗漱、赶公交，到单位之后要熟悉飞行方案、复习飞行理论知识……飞机上空间虽小，但一天下来李星池也不记得自己走了多少圈。“下班的时候，我的脚就跟灌了铅一样沉。我们穿平底皮鞋都已经累成这样了，穿高跟鞋的空姐就更辛苦了。”

交谈过程中，李星池一直都在强调“安全第一”。这也是像李星池这样的空少们彰显男儿本色的地方。“飞机上的苦活、累活都是我们干的。我们虽不像女孩那么娇小、柔美，但我们的强健也是一种美，给人以力量、安全的感觉，我们能更好的保护乘客。”

几天前，李星池就在飞往丽江的航班上遇到了突发情况。飞机刚刚起飞，一名乘客由于内心紧张导致血压升高。李星池立即来到乘客身边，当时乘客的脸色已经变惨白了，他果断采取急救，同时还在飞机上寻找医生。“我们对男性遇事反应能力还是比较自信的，那次意外事件最终得到了很好的处理。”李星池自豪地说。

采访结束的时候，李星池笑着对记者说：“我们的空少颜值也不低哦！”

柏文海

燕莎友谊商城女装导购员

女装销售柜台的 金牌“暖男”

“您好，您需要什么样的服装？”一声自然的问候，一张亲切的笑脸，燕莎友谊商城女装四组导购员柏文海熟练地招呼着顾客。如今的他工作起来游刃有余，已经是一家服装品牌的金牌导购员了，9年前刚入职时羞涩地张不开嘴的样子早已不复存在。

柏文海今年36岁，曾经做过库管、办公室等工作。因为喜欢和人打交道，2006年底进入燕莎友谊商城“圣三利”专柜工作。作为一个男性来卖女装，他刚开始有点不适应，看见女士进来逛，不好意思招呼，还躲到一边。经验丰富的柜长就指导他，一点点传授导购经验。商城也有业务培训，调整了半个月后，他硬着头皮“逼”自己张口，终于迈过心理关。

女装导购员，不是简单地坐等顾客上门，要掌握心理学、营销学等多门知识。柏文海清楚地记得，有一天，一位女士来逛店，他上前问好，“您好，想买点什么？”“你别管我！”“那您随便看看，”“我说你年纪轻轻怎么那么多废话？”莫名其妙挨了几句说，他忍住委屈，没再吭声。

事后，他总结：这位女士也许是遇到不顺心的事，自己无意的话语便让她更加烦躁。从此他学会了察言观色：有顾客上门，他会先打量一下对方的表情。“有的顾客喜欢听导购介绍，有的却觉得导购会带来压力，我们要根据不同顾客的需要进行服务。”他说观察时要看顾客的眼睛以下鼻子以上位置，“这个区域代表友好，表示没有攻击性。”

他认为女装柜台的男导购有独特的优势：“女为悦己者容”，对于男导购的建议，女顾客往往很信



服，能采纳。“让顾客感受到我的真诚和专业，再提供服务，她们就不会别扭。比如我问‘需要我帮您拉拉链（或量胸围）吗？’99%都接受。”

今年6月的一天，一位女士来专柜，在柏文海的推荐下买了3件衣服。买完后她没走，开始和他聊天，从家里要拆迁，聊到女儿在德国定居等。柏文海没有丝毫不耐烦，一直陪着聊，足足聊了2个小时。“我觉得不要老带着售货的功利心态对待顾客，应该把她们当成亲人朋友。现在网购那么热，顾客来商城，更多需要的是情感交流，真诚、耐心很重要。”让他没想到的是，这位女顾客第二天打电话询问服装，晚上又来买了3件，现在已是他的“回头客”。

“现在很多年轻人浮躁，尤其是男导购，最多干3年就走了，只有小柏留下了。他所在的柜台，是该品牌全国销售冠军。他很踏实、细心，最大的武器就是笑容。”女装四组组长孟庆利对柏文海赞赏有加，“他的笑容发自内心，很有亲和力，服务和销售都很到位，是一个‘暖男’。”他在一旁害羞地笑了，笑容温暖。

布迪

内联升制鞋人

纳鞋底的北京大男孩

矮桌、马扎，33岁的布迪把自己1.7米的身体从脖子到腰再到膝盖折成三道弯，专心地摆弄着手里的活计，这是一种标准的工作姿势，从师傅到师兄，莫不如此，而且这样的姿势差不多要坚持七八个钟头，最终拿到手上的是一双千层底布鞋。不过，在布迪眼里，这不仅是鞋，更是一件工艺品。

中国著名老字号内联升的鞋厂就坐落在北京马连道西里的一个普通院子里。大专毕业至今，布迪已经在这里度过了6个年头。“圈边、纳底、缉口、纳鞋，每天似乎都在重复这些工作，但每天都有不同，这里的学问真的很多。”布迪不紧不慢地介绍着，眼神平和淡定。“和毕业时相比，现在自己最大的不同是心里很踏实，有一种事业上的方向感。”布迪很为自己6年前的选择自豪。

2009年，布迪抱着试试看的态度，把自己的简历投向了内联升，当时只是因为从小就穿着奶奶给的千层底，很有感情。“那会儿每到晚上，一盏煤油灯前，一个穿针引线的影子坐在床前纳鞋底，奶奶的影子和烛光一起在墙壁上摇曳……”布迪这样回想着儿时的记忆。现如今，纳鞋底的主人公已不再是奶奶，而是换成了他自己。

刚进店时，布迪是在门店卖鞋。内联升有个传统，会让每一名新员工到不同岗位上实习，以便了解情况，而这也是需要“考核”的。“最开始，师傅不让扎鞋，就是干坐着，递针、递工具。”就这简单的动作，愣是卡掉了好多人，只有布迪和另外两名留了下来，原因就是“坐得住”。

2010年，布迪进了鞋厂。“师傅对自己很苛刻，一个针脚不齐不匀，都会拆了重来。”布迪告诉记



者，“师傅常常告诫我，这是手工活，得慢慢来。有时候，还经常用自己的人生经历开导我。”

透过师傅的讲述，布迪了解了中国布鞋的历史、内联升的典故，“眼界一下子开阔起来，兴趣也被调动了。”不久，布迪做成了自己的第一双布鞋，虽然和师傅的要求还有不小的距离，但足以让他感到欣喜和满足，因为这双鞋他送给了自己80岁的奶奶。

2014年，布迪有幸跟随国家级非物质文化遗产——“内联升千层底布鞋制作技艺”的第四代传人何凯英师傅继续学习手工制鞋。“一个鞋底每平方寸要纳九九八十一针；一双鞋需要彻底、包签等90余道工序，要用将近40种工具。说实话，每双鞋做好后，我都舍不得让人碰。在我眼里，那些都是工艺品。”布迪认为自己找到了工作中的乐趣所在。

“工必为之纯，品必为之精，业必为之勤，行必为之恭，信必为之诚。”布迪随口念着这句在内联升传承了161年的师训，满脸的从容、淡定。