

## 韩海滨

线上萨克斯老师

互联网平台授课  
让授业生涯更有意义

□本报记者 杨琳琳

“萨克斯原来这么好听”“声音真干净”“喜欢海滨老师的风格”……网络课程上，屏幕的弹幕不停地闪着，就这样大家一边在无声中交流，一边沉浸在美妙的音乐中。韩海滨原来是一位线下老师，进行现场教学，但是突如其来的疫情，一下子打乱了他的工作“节奏”。“疫情期间，为了确保安全，好多课都上不了。我一看，这样下去不行，正好看到好多同行都转战线上，于是我也开始了线上授课。”韩海滨老师笑着说。

刚刚由线下转到线上的韩海滨，心中还有些忐忑，但是让他没想到的是，一开课线上好多人都喜欢他的课，有时他直播教课，最多时有一万多人在线观看。“这个人数是我之前怎么也意想不到的，线下授课，二三十个学生就算大班了，而我的直播间人数比这多多了，我一下就有了信心。”韩海滨说。在海滨萨克斯网络课堂上，基本上都是成年人，他们有的是职场职工，因为喜欢萨克斯便利用业余时间学习；有的是退休职工，退休后找到了自己的兴趣爱好。其中更有一位85岁的“小学生”，因萨克斯与韩海滨老师相识，如今他们成为了忘年交。“虽然大家素未谋面，但是我们在网络空间里是密友，他们有的来自内蒙古，有的来自上海，大家跨越了地理的距离，在网络直播间里聚到了一起，一起探讨吹奏技巧，畅聊演奏风格，特

别有趣。”韩海滨介绍。

在这些学生中，有一个特别喜欢萨克斯的学生，他在乐队里吹了三年的萨克斯，但是一直长进不大。就在他怀疑自己不适合演奏萨克斯的时候，偶然遇见了韩海滨老师。韩海滨和他一起琢磨遇到的瓶颈。慢慢地这位学生终于重新燃起了对萨克斯的热爱，成功找到了自信。如今，这位学生依然会经常给老师发送录制好的作品，老师会在网上对作品进行点评，共同提高。这让韩海滨觉得自己的老师生涯很有意义。

海内存知己，天涯若比邻。通过互联网平台，韩海滨的交友面突破了距离的限制，用音乐感动了很多人。

除了让更多人欣赏到了作品，互联网还给韩海滨带来了诸多好处。“原来我的时间被课程占得满满的，现在，一周中我只在周一安排了全天课程，从早上8点半到晚上8点半，周二到周五只有晚上8点半到10点有课，其他时间我可以自由安排。”

自由安排中就包括提升吹奏技能、研究课程以及研发自己的萨克斯笛头。从14岁开始接触萨克斯，大学学的又是音乐教育，到现在他已经跟萨克斯结交了20多年。“萨克斯就像我的挚友一样，彼此都很熟悉。萨克斯最主要的就是笛头，好多人都不太会鉴别笛头的好坏，但我，一吹就知道这个笛头好不好，该如何改进。



现在的市场很复杂，很多国外的笛头，又贵又不好使，所以我希望通过自己的专业，制造出适合我们自己的笛头。”

此外，研发专门针对萨克斯系统课程也在韩海滨的计划日程之中。“生活中，我们经常会遇到很多老年人在公园里或者小河边吹奏萨克斯。成年人跟小孩不同，适合小孩子学习的教程并不适合中老年人，但是这方面的教材很少，所以我准备专门针对他们出一系列的课程。”韩海滨说。

虽然很多人都觉得网络上的都是虚拟空间，但是在韩海滨看来，这个世界也是真实的世界，大家因为萨克斯而相聚，彼此特别信任，他就通过互联网交到了很多好友，进而发生了很多有趣的事。“有三位大哥开了一千多公里的车程，就是为了看我，和我一起聊萨克斯。”韩海滨讲起这件事总觉得有点好笑，但是他从中感受到

更多的是大家对音乐的执着。

在海滨萨克斯的圈子里，他就像明星一样，大家喜欢他的音乐，也喜欢看他演奏。通过网络平台，韩海滨可以随时随地给大家讲课，他也很享受这种状态。

此外，他可以有更多时间陪着家人，也是互联网平台给他带来的好处。韩海滨的孩子四岁半了，现在他有更多的时间陪着孩子一起成长，也能守护父母。周末带着老婆、孩子一起到郊外搭帐篷、做烧烤，享受一个愉快的周末时光。

未来，韩海滨打算将线上线下结合起来。“线上有一个更广阔的空间，以后我会坚持网络授课，同时我也会开展线下课，我们这些在线上相识的人，在线下也需要一个真实的空间来交流互动，这样更直接，我还打算自己组建一个乐队。”谈起未来，韩海滨信心满满，相信未来会更好。

## 王菲

线上保洁师

## 从优秀“柜姐”到金牌线上保洁师

□本报记者 白莹

她曾经是北京第一代“柜姐”，做过奢侈品销售、大型百货商场管理员等职位。现如今，在“大众工匠”成为金牌保洁师，并晋升为区域工匠管理员，她就是已年满48岁的王菲。本来有着光鲜体面的工作，她为什么会选择加入到“互联网+家政”服务行业中，跟着时代浪潮不断向前呢？

1990年秋天，18岁的王菲只身来到北京。幸运的是，当时北京大商场涌现，商品贸易逐渐繁荣。她凭着良好的沟通能力获得了商场推销员的工作，也就是后来大众熟知的“柜姐”。在销售行业不断累积的经验，让王菲一步一步从柜员做到柜台长，到外资品牌服装门店销售经理，再到大型国营商场的楼层管理人员。那时的王菲，意气风发，成为了北京白领中的佼佼者。

可就在让外人艳羡之时，2010年，王菲遭遇了一场人生突变。那一年，她遇到了一场车祸，在接下来长达7年的复健期间又经历了两场手术。也正是身体原因，她被迫失业。忍受着精神和身体上双重痛苦的王菲，并没有因此消沉。“记得当时，我报名了营

养师、按摩师和心理学的网络课程，积极配合医生，忍着巨大的疼痛每天坚持做康复锻炼。”王菲回忆着说。

2017年，王菲的身体彻底康复。这一年，44岁的她接触到了“从没想过要干的”家政行业。“但是，初次接触到大众工匠这家公司，就给我留下了深刻的印象。”王菲说，当时抱着“去看看”心态的王菲，来到大众工匠面试。“没想到，公司不仅给我做了心理测试，还给我单独开设了培训班。”她说。培训后，王菲改变了对家政行业的看法，从“不就是做卫生，这还用学吗？”到“术业有专攻，家政也有很多专业性的技巧需要学习。”明白这一点后，她以一个“小白”的心态，不断研究细节提升效率，把工作做得越来越标准，把用户家里打扫整理得越来越干净。

“大众工匠”不是传统意义上的中介性质的家政公司，是签约了自营保洁师，通过“派单—接单—服务—反馈”这样的“互联网+家政”的模式来运作，这样一来，既可以通过互联网智能派单系统提高服务效率，还可



以提高客户的粘性。

大众工匠联合创始人曾毅介绍，公司为每一位工匠都配备了“大众工匠”技工端APP。服务人员经招募、面试并通过培训考试入驻平台后，只需用智能手机登录APP，系统就会参考工匠初始位置、订单距离、出行速度、技能要求、服务时间、工作状态、是否制定、技工性别八大要素，匹配工匠进行派单。一改过去服务人员订单靠抢、接单靠跑的行业痛点。有效提升了服务人员综合运力，优化了管理成本。

线上家政服务行业不仅要求高标准，而且还要兼顾用户的个性化需求。每一个保洁师都会遇到“严苛”的用户。王菲就曾在一位用户的坚持下，擦了20多遍客厅地板，并始终保持微笑服务。因为有多年的销售经验的王菲明白，地板是否干净不重要，让用户心里舒畅才是最重要的。就这样，王菲把技术和服务做到了极致，赢得了用户和同事的尊重。如今，她把深耕销售的劲头用到了深耕家政行业上来，晋升了区域工匠管理员，大好的事业前景也在她的努力下，越发锦绣美好！