

「卡姐」陈艳萍的货运路

29年间,她开着车走遍了祖国的大江南北,驾里程超70万公里。期间,她开过12年大巴车,开过公交车、出租车,如今的她,驾驶的是13米半挂车,她就是西安70后女卡车司机陈艳萍。

根据《中国卡车司机调查报告 No.3:物流商·装卸工·女性卡车司机》报告显示,中国3000万卡车司机中,女性卡车司机仅占4.2%,约126万人,她们和男司机们“并驾齐驱”在路上,被大家称为“卡姐”。陈艳萍就是其中的优秀代表。

“起初干这一行,就是因为喜欢开车。”1994年,23岁的陈艳萍怀着满腔热情去考了大货车驾照。“当时,我在驾校遇到了一个好教练,他教会我很多技巧。”陈艳萍说。

聪明又勤奋的她很快就将驾照拿到手,之后,她便回到单位——西安电务工程段,进入车队开始跟车跑货运。

“当时带我的师傅人特别好,传授了我很多经验。”在师傅的指导下,陈艳萍很快熟悉了驾驶工作。一个月后,她便开始单独驾驶东风解放车。

陈艳萍开车很稳当,这主要受她师傅的影响。“在国道走得久,见的事多,就变得更加小心翼翼。”

2009年,一次偶然的经历,陈艳萍觉得开公交车的女司机很神奇,“当时觉得女司机好酷,再加上自己是女孩子,长时间跑长途货运也不现实,便有了转行开大巴车的想法。”

当年3月,她增驾了大客车驾照。2010年,由于效益不好,陈艳萍从西安电务工程段离职。之后开大巴车跑客运,这一开就是12年。

期间,她在西安市凯宾斯基等五星级酒店开班车。她的同事们都说:“小陈开车特别稳。”

2022年9月,受新冠疫情影响,酒店业受冲击严重,用车频率下降,收入受到影响,也因为离家太远,陈艳萍来到西安通达物流有限公司,从客运再次转投货运。

陈艳萍对记者说:“之所以选择成为一名卡车司机,是因为我非常热爱这个职业,我是从跑货运开始的,也算是回到最初的起点吧。”

“不管是客运还是货运,安全是第一位的。”从业多年,陈艳萍始终将安全意识放在首位,“这是对别人负责,也是对自己负责,要送好每一车货,开好每一趟车。”

入行这么多年来,陈艳萍的驾驶证一分都没有扣过,无论是货物的准点达成率、安全行车的公里数,还是其他工作任务的完成度都遥遥领先,丝毫不落后于公司的男同事,不少同行的男司机都佩服她。

“当司机将近30年了,到现在都习惯了,也不觉得辛苦了。”陈艳萍大部分时间都在路上,现在主要往返于西安、咸阳等地跑短途运输。“短途运输能有更多的时间陪伴家人。”陈艳萍说。

春夏秋冬、寒来暑往,陈艳萍始终保持着一颗年轻、拼搏的心态,朝着心中的既定目标不断前行。

她,一直在路上。 □本报记者 郝佳伟



“她是快递员的标杆”

一提到快递行业,人们的第一反应可能是“快递小哥”,但如今,越来越多的女性身影也出现在了这一行业当中。

认真、努力、干劲十足,这是初见女快递员李利娜的第一印象。2月27日上午,李利娜正在大明宫建材市场收取快件。农历正月刚过,市场陆续复工复产,她的收件量逐渐增多。

“她是这一片快递员的标杆!”一位客户指着李利娜向记者竖起了大拇指。

李利娜今年36岁,但她已经是这个行业名副其实的“老人”。“今年是我在这个行业的第13个年头。”李利娜笑着说。事实上,快递行业的人员流动性很大,能坚持干三五年已经算很长时间了。

13年时间,快件量在增加,快递费在减少,一增一减之间见证了快递业的发展,也凝聚了李利娜13年的青春时光。“我既是参与者也是受益者,快递业的发展太迅速了。”她说。

在她看来,这份工作收入稳定,符合自己直爽的性格,是个不错的选择。“当时是和老公一起来的。”李利娜说,现在,她主要负责大明宫建材市场快递的收发。

李利娜是西安市未央区湖北庄顺丰速运网点为数不多的女快递员之一。“我们网点一共有30多人,女性快递员只有2个。”

“虽然我是女性,但是每天的收派件数量并不比男同志少。”李利娜说,刚开始进入这个行业时面临的挑战很多,还有对体力的要求。乐观的李利娜总是积极地跟同事交流,业务越来越熟练,如今已成长为一名老员工。“现在,正常的话一天能收件120多个。”

“无论是收件还是派件,都是有时间要求的。有时遇到收的件儿不知道怎么包装,就会问问老员工。感到困惑时,同事们热心地开导我,帮我捋思路。”李利娜说,这个集体像一个团结友爱的大家庭,大家都不把她当作女同志看待,而是当作“兄弟”。

刚开始送快递的那几年,有一件事让李利娜印象特别深刻。她说,当时自己收了一个快递,记忆中应该没有弄错,但最后收件人

收到的却是空包裹。如果被投诉的话,可能会罚更多钱,于是她自掏腰包赔偿了客户。

“收快件看似简单,其实也是费心费脑的事,要承担很多风险。”自从那件事后,她就告诉自己,一定要更加仔细谨慎,对每一个收取的快件仔细核对。

“辛苦是肯定的,但这份工作我越干越喜欢,越来越享受这种状态。”李利娜说,她的性格比较爽快,不喜欢随遇而安的状态,而快递行业激发了她的干劲儿和闯劲儿。

“工作中能接触到不同的人,认识了越来越多聊得来的朋友,而且我的见识也增长了很多。”大方爽朗的性格让她很快和客户熟络起来。

李利娜的细致耐心和坚韧努力赢得了客户的信赖和肯定。“许多客户寄件的时候都会联系我,他们说包裹交给我最放心。”客户的认可,是她最高兴的事儿。

“不是在送快件的路上,就是在取快件的路上。”李利娜忙碌充实地过着每一天。微信上,李利娜不停地回复着寄件客户的信息,在接受完记者采访后,李利娜又骑上她的三轮车赶往下一个派送点……

□本报记者 郝佳伟



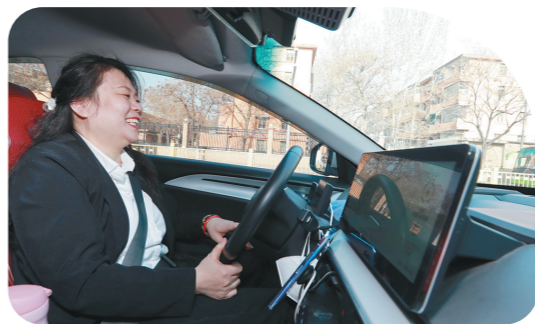
有一种美叫「女汉子」

均由本报记者 鲜康摄

编者按

她们用辛勤与汗水浇灌着青春之花,用平凡与忙碌绽放着生命之美。

她们是我们身边经常见到的普通劳动者,又是如今职场中最为亮眼的一道风景线。她们在从业者多是男人的行当里,像男人一样拼搏奋斗,在风雨兼程中歌唱岁月,在踔厉奋发中书写乐章,用劳动和智慧撑起了“一片天”,用创造和服务展现了巾帼不让须眉的时代风采。她们拥有一个共同的名字——新业态从业者中的“女汉子”。今年“三八”国际劳动妇女节来临之际,本报推出系列特别报道,今日推出《有一种美叫“女汉子”》专题,分享四位女士的创业故事。在此,向她们提前道一声:你们辛苦了,节日快乐!



“您好,曹操出行为您服务。”“请问定位准确吗?好的,我马上到。”“前方即将到达目的地,请您带好随身物品。”这是曹操出行网约车司机郭艳洁每天的日常。

每天6点半起床,7点上线,23点下线回家。在女性占比极少的网约车行业,郭艳洁用常人难以想象的努力和出色的能力得到了大家的认可,在业内有了一席之地。

2018年5月,郭艳洁加入曹操出行,7月13日领车并正式开始服务第一位乘客。五年来,她一直保持初心,用良好的态度服务每一位乘客,截至目前,她已按标准服务2.5万余单,安全行驶23万余公里。

在工作上,郭艳洁非常认真敬业,她说:“做一行就要认真对一行,对于网约车司机来说,应当服务好每一位乘客,让他们体验到我们的专业性和舒适性。”有时候,郭艳洁会接到送小孩去学校的单子,订单完成后,她都是第一时间给家长报平安。

“有了良好的体验,乘客才会更愿意选择我们,我们的收入也会相应增加,这是一个良性循环。”郭艳洁也会时不时收到一些小惊喜,比如有乘客给她买肉夹馍等食品或者饮料。“当自己的工作得到别人的认可,心里就很温暖。”

“大部分乘客都很友好,但有时候也会遇到不理解的,虽然自己心里委屈,但还是要用心做好服务。”遇到乘客的刁难,她会耐心地沟通,尽量将冲突化解。

2019年,郭艳洁在领导的鼓励下开始担任车队队长一职,由于性格比较直爽并且乐于助人,大家都亲切地称她为“郭大队”。2020年至2022年,她连续三年被评为优秀车队长,并多次带领队员荣获西安车队业绩第一名。

性格开朗、平易近人,拥有好人缘、号召力又强,让郭艳洁很轻松地跟大家打成一片,队友遇到困难会第一时间向她寻求帮助,她都会给出正向反馈,大家也愿意积极配合她的工作。

郭艳洁刚当上队长的时候,队员和逆行的三轮车相撞,三轮车车主不想赔付,队员便向她求助。郭艳洁晓之以理,动之以情,耐心地跟三轮车车主沟通,最终帮助队员获得赔付。

问到当队长最大的收获是什么?郭艳洁笑着说:“当然是这些和我并肩战斗的队员呀,不论当月有没有拿奖,我们每个月都会去聚餐,上个月还去我家吃了火锅。”车队里面有家庭条件不好的,郭艳洁就会尽己所能地去帮助他们。她也很关心队员的身体健康状况,时常叮嘱队员早点回家,注意劳逸结合。

郭艳洁说,希望曹操出行发展得更好,我们车队会紧跟公司的步伐,在多接单的同时做好服务,提高自己的收入,让更多的人感受到曹操专车的品质出行。 □本报记者 郝佳伟

做新时代乡村振兴的女主播

3月4日,阳光照耀在渭南市富平县曹村镇太白村的土地上,春风和煦,当地果农正在田间忙碌着为果树剪枝。而在村头的富平县华柿柿子专业合作社院内,该社理事长石华丽也开始忙碌起来,检查库房、整理资料,忙不迭地给儿媳讲解关于富平柿饼的历史渊源,为直播做准备。

“过去请网红直播带货,成本高不说,每场直播结束,粉丝也被带走了,我这才下决心打造自己的直播团队,把儿媳打造成中坚力量甚至接班人。”为什么要培养自己的儿媳?石华丽说,儿媳从西安外国语大学毕业后,一直留在她身边协助她。“我觉得新时期乡村振兴需要更多的大学生参与,这也是我把孩子留在身边的初衷。”提及以前聘请网红来帮自己直播销售的事情,石华丽扳着指头给记者算了一笔账,邀请网红直播一场,佣金跟坑位费占比较高,没有自己的固定客群,“柿饼的利润本身就不高,中间很大一部分让网红拿走了,我给3000多名合作社成员咋交代?”石华丽坦言。

就这样,石华丽自己干起了带货主播,2021年,她先是在淘宝注册了账号,在2021年年货节活动中,短短2小时就销售了5万单的柿饼,收获粉丝2万多。后来,她又在抖音注册了“富柿花”旗舰店,2022年一年,她坚持直播数十场,销售柿饼700余万元,这让石华丽看到了电商的优势。

石华丽说,从事柿饼加工20多年来,从最初的几百斤,慢慢扩大到几吨,再到给韩国、加拿大等国外客商供货,如今又通过电商渠道销售,自己确实在成长着,也对乡村振兴有了新的



受访者供图

理解。为了统一品牌,在华柿合作社成立后,石华丽采取“合作社+农户”的商业模式,对合作社成员进行产前、产中、产后全程服务和技术指导,确保产出优质柿子,并创立了属于自己的品牌“富柿花”。如今,“富柿花”抖音旗舰店已有4.2万粉丝。有的粉丝春节期间品尝“富柿花”柿饼后,今年2月份又下单购买。石华丽告诉记者,像这样回购的粉丝很多。

线上+线下的销售模式,不仅让“富柿花”声名鹊起,也让合作社成员看到了未来。曹村镇太白村的王高元,之前靠销售石灰生活,国家关闭小石灰矿后,他跟着石华丽承包了十多亩柿园,第一年收入十几万元,第二年26万,去年收入突破30万元。看到了小柿饼的好前景,今年他又承包了邻村的二十余亩柿园,准备跟着石华丽大干一场。

“富平柿饼,甜蜜中国。”柿饼给石华丽带来了创业的甜蜜,也给广大社员带来了甜蜜生活。石华丽坦言,未来,她不光依靠柿饼产业,还要带领社员继续发展杏、石榴等产业,把家乡的土特产销售到祖国的大江南北,销售出国门,不但要让社员富起来,还要通过产业带动旅游,带动地方经济的发展。

□本报记者 兰增千