

一栋三层小楼,门口有一小片菜地,红的西红柿,绿的尖椒,紫的茄子。高高的韭菜稍显老了,生菜长得也有点肥大,爬藤的黄瓜缠绕缠绕的,叶子后面挂着嫩嫩的瓜。呼和浩特夏末的阳光依旧毒辣,日头下植物晒得有些蔫儿,但推门进去,屋里面是一个清凉安静的世界。

赵磊和两个“呼漂”同事就住在这里,这是山航呼和浩特营业部所在地。一楼是厨房和起居室,二楼是两间卧室,三楼一侧是赵磊的卧室,一侧是书房,用来办公。三个异乡人生活在这里,工作也在小楼里,乍看之下和SOHO族有些像。民航人驻外的生活,有寂寞,也有精彩;有压力,也有成长的满足。从南京到南昌,再到呼和浩特,赵磊七年的驻外生涯,印证了他一步一个脚印的成长。

►在电脑前“盯航班”是赵磊工作中的常态。



## 山航呼和浩特营业部经理赵磊： 驻外第七年

本报记者 廖雯颖  
通讯员 白新宇

### 三个“呼漂”单身汉

这是赵磊在呼和浩特的第三年,也是他驻外第七年。驻外,是山东航空营销部门对于把人员派驻在总部之外各地营业部的说法。山航呼和浩特营业部并不算大,共有三人,日常工作重点是“盯航班”,处理好山航在内蒙古地区的航班销售。营业部和地面服务部职能分离后,赵磊他们只需要在地服人员忙不过来的时候搭把手,不必日日奔波于机场和营业部之间,减轻了部分工作量。

驻外的生活是怎样的呢?说简单也简单。每天8点起床,吃完早饭8点半开始一天的工作,没有上下班通勤拥堵的困扰。“因为每天重点是‘盯航班’,和当地票务代理、旅行社打交道比较多,还有就是和机场和空管部门沟通协调,确保航班正常运行。”赵磊说,目前山航在内蒙古有两个航点,呼和浩特和海拉尔,每天航班量有17个,涉及26段航段。济南总部是中枢大脑,呼市营业部是基层,遥相呼应。作为一名年轻的营业部经理,赵磊的角色是一名基层决策者,“管好我负责的这一摊。”

赵磊是1988年生人,两个同事更是工作年头不长的九零后。三个年轻的单身汉,因为分工协作,没有把“呼漂”的生活过得“没水吃”。早餐吃的简单,午餐三人轮流做,蔬菜就取材于门外的菜地,“辣椒炒肉,西红柿炒蛋,生菜,黄瓜,切切炒炒,就是一盘菜了。大家都要求不高,做起菜也不麻烦。”赵磊说,晚上大家各自吃,最近他有些烦恼增加的体重,所以晚上也不怎么吃饭,“就吃点水果,饭后出去走走。”年轻的同事也有健身和自行车的爱好,工作之余运动、看电影、玩游戏,休闲娱乐生活也不复杂。至于打扫卫生、给菜地浇水等家

务活,三个人也很爽快地轮流负责。

作为驻外的小营业部,赵磊和同事也有日常琐事的烦恼。来呼市三年,赵磊搬了三次家,找到这栋合心的小楼并不容易。因为人手不多,分工也做不到那么细,每个人都“身兼数职”,又当财务又当司机又要处理营业部的工作,甚至日常的水电费、燃气费、快递费,都要自己去开报销的专用发票,“出门办一趟事,至少半个小时,这还不算路上的时间。”所有的日常事务都得自己解决外,休息和工作也无法分开,“晚上也得看看航班,捋一捋,好为第二天做计划,习惯了就当一种休闲娱乐吧。”七八月是暑运旺季,从七月中旬开始,总部每天都要召开视频会议和各营业部讨论航班销售情况,涉及呼和浩特营业部的,不论工作日还是周末都要开。周一到周五是下午5点后开,周末是下午3点开,“一条航线一条航线地捋,有时一开俩小时,指标要完成,压力不可能没有。”

一个月有四天可以回家,再加上两天在路上的时间,这是属于驻外人的“探亲假”,不过得轮着休。记者探访期间,一名同事刚好休假回家,另一名同事小左就必须全天在电脑前盯着。暑运是每年民航旺季,营销的压力大,工作比平时更繁

重,至少得保证两人在位。等到同事休假回来,赵磊才能轮上回家。

### 七年回家过了俩春节

赵磊老家是泰安新泰,每次回家,他得先坐飞机到济南,再转车回家探望父母。父母都已年过六旬,姐姐比自己大9岁,和父母离得不远,这多少能缓解赵磊对于自己漂泊在外照顾不上老人的愧疚。

从山东大学国际商务专业毕业后,赵磊一进入山航就被分配驻外,这也是山航营销委很多年轻员工的必经之路。南京、南昌,再到呼和浩特,七年兜兜转转,赵磊调侃自己“离家越来越远了”。七年驻外,只有两年和父母一起过年。“一开始驻外,年轻人嘛好新鲜,也想自由一些,觉得驻外挺好的。”随着年岁渐长,他渐渐体会到维护亲情的责任,但工作压在他肩上的担子也越发沉了。2014年3月被派到呼和浩特后,赵磊就成了当地实际的工作负责人;2015年11月,他正式竞聘上山航呼和浩特营业部经理。春节期间,航班正常运行,作为经理,他更不可能脱身离去。

来呼市两个春节,都是一个人过年。赵磊说,呼市人爱放鞭炮,大年三十晚上就听到外面噼里啪啦响个不停。自己听

着鞭炮声炒菜,吃饭,吃完了就看看手机、玩玩电脑。“去年第一次尝试包饺子,结果擀的皮儿太大,不小心做成了包子。也能吃。”赵磊笑了一下,“反正就这么慢慢悠悠过来了。”

在南京和南昌的时候,还有当时的经理一起搭伴儿过年。赵磊说,在南京那两年,自己是新人,干的是具体执行的活儿,“辛苦一点,但没那么累。”刚到南昌,和经理两个人,人少任务却重,有段时间航班特别多,一天十几班,特别累。“当时要求航班延误超过两小时就要到现场保障,有一次忙到通宵,机场周围酒店都满房了,就在候机楼一楼的座位上睡了一晚。”赵磊仍感激南昌那些年的历练,“给了我到呼市独当一面的机会。”

从南昌到呼和浩特的转折来得特别突然。2014年3月28日是个周五,下班后赵磊接到通知,让他周日赶到呼市。当时山航没有南昌直飞呼和浩特的航班,必须中转济南。“周六飞到济南,在同学家住了一晚,周日上午就到呼市了。”实在是太匆忙,根本顾不上回家看看父母。

也许习惯了南方湿润的气候,刚到呼市,赵磊流了半个月鼻血,手上也脱了皮。这里常年20%左右的湿度,让他回到济南觉得“济南挺潮湿的嘛”,毕竟一回济南就不脱皮了。如今他渐渐适应了这里的干燥和内蒙古人的直爽风格。对航空业来说,呼和浩特更是一个好地方,天气晴朗,湿度低,起雾少,只是夏天偶尔会有短时雷雨。

### 长远的压力来自成长

赵磊并不是一个话多的人,性格比较沉静,他却觉得自己骨子里“有点理想主义”,“事情总喜欢往好的方向去想。”长期驻外,远离家人和朋友,社交也不算太丰富,对有些人来说或许难以长期忍受。无聊或压力大的时候,赵磊喜欢一个人走路、爬山,看电影,“走路的时候并不特意想什么,算是一种放空吧。”除了剧情片,他看得多的是纪录片,尤其是考古和历史题材,“我比较耐得住寂寞。”

刚到呼和浩特,因为没有交接,很多事情不熟悉,没有套路可循,他压力很大,只能一点一点摸透,有时难免迷茫。每次新开航线,他都要去实地考察,“不然心里没底,不知道会遇上什么情况。”冬天的内蒙古很冷,呼市气温平均在零下20℃,当地人喜欢去南方过冬。2015年冬天,山航在呼和浩特-济南-海口基础上,新增海拉尔-呼和浩特-海口航线。腊月廿三,赵磊提前去海拉尔跑市场,直到腊月廿七返回呼市。“那年是暖冬,海拉尔零下二十多摄氏度,但是没什么风,太阳也好,不算冷。”

民航业受天气等外部因素影响很大,总免不了意外和突发情况。海拉尔出港组织的第一个台湾旅游团就没赶上“天时”。原本预定海拉尔到青岛,再坐车中转至烟台,搭烟台-台北飞机的旅行团,因为台湾地区受台风影响,烟台-台北航班取消,而次日这趟航班座位也已被其他团队占了位。第二天青岛-台北的航班是否能正常起飞也尚待定。此时团队已经飞抵青岛,正准备乘大巴去烟台。赵磊把航班取消的信息告诉旅行社,却遭遇领队缺乏经验临时“撂挑子”的情况,团队情绪也变得有些激动。无奈之下,赵磊只好多方沟通,在获悉可以搭乘青岛-台北航班后,他远程安排旅客在青岛当地住宿一晚,又经过繁琐的沟通,确保更改了日程的旅行团能顺利归来。但这些都把赵磊视为成长过程中的历练。

“从一个单纯的执行者转变为基层决策者,未来要从基层决策者向更高更远的地方进发,让自己的能力匹配得上岗位。”这个年轻的基层营业部经理清楚地认识到自己长远的压力来自于成长,而他正一步一个脚印地为之努力。



门前的菜地让这处营业部多了几分生活气息。