



台籍空姐刘舒亚在航班上为旅客演示安全须知。经过3个月的培训,她工作时显得沉着干练。(贺晨摄)

今年3月 厦航首次赴台北组织专场招聘 > 8月15日 首批34名台湾籍乘务员来厦培训 > 11月25日 她们结束培训正式上机飞行

# 台籍空姐在厦飞上蓝天

本报讯(记者 徐景明 通讯员 徐爽)经过3个月的初始培训,11月25日,厦门航空首批台湾籍乘务员正式开始上机飞行。

今年3月,厦航首次赴台北组织台籍乘务员专场招聘。厦门作为距离台湾最近的大陆城市,吸引了约2300名台湾青年踊跃应聘,经综合考核后,有60人入围。8月15日,第一期34位新招收的台湾籍乘务员抵达厦门,开始乘务业务的专业培训。这些新人中,既有应届毕业生,也有成熟乘务员,平均年龄为25岁,其中本科及以上学历达100%,通过雅思考试或有留学经历的人员达90%。

这些台湾籍乘务员普遍表示,吸引她们来厦航工作的原因,有厦门优美的环境和与台湾十分相近的文化,有大陆高速发展的经济,也有厦航提供的丰厚薪酬和广阔的职业发展空间。

3个月来,这批台湾籍乘务员从礼仪妆容,到设备操作、应急处置、水上撤离,经历了专业系统的训练。前不久,她们正式从厦航培训中心毕业,并于11月25日正式开始机上工作。厦航介绍,这是厦航“台湾青年就业创业基地”首批学员正式步入岗位,也标志着“厦航台籍青年千人计划”稳健走出第一步。

厦航介绍,未来,厦航台湾籍人才招聘还将拓展到机务维修工程师等各类专业人才,努力将厦航“台湾青年就业创业基地”建成两岸航空人才的摇篮、交流的家园。

据悉,按照厦航新乘务员的培养计划,目前,这批台湾籍乘务员将与其他新人一样,经历见习、养成阶段。考虑到台湾籍乘务员平均英语水平比较好,其中表现优秀者,可继续考取国际和地区航线飞行相关资质,进而服务于厦航的洲际航线。

## 镜头



头部包扎练习。



练习心肺复苏。



训练跳滑梯紧急撤离。



训练水上救助旅客。(本组图/徐爽)

## 特写

### 做梦的时候都在喊撤离口令

三个月的培训,让台湾来的刘舒亚从“学生妹”迅速成长为沉稳干练的厦航空乘

11月25日,24岁的厦航台湾籍乘务员刘舒亚首次上机飞行,执行厦门-青岛的航班。虽然她的表现有些紧张,但经过过去三个月里无数次的练习,从她的身上,已经能够看出一名乘务员的沉稳、干练。

对比三个月前的照片,当时,刘舒亚还是一脸学生气。“我去年毕业于东吴大学英文系。听说厦航招聘,就很感兴趣,还特意上网查了很多资料,了解去大陆工作是一种什么状况。后来觉得,看那么多资料,还不如自己来试试看。”刘舒亚说。

在3月份参加厦航台北专场招聘时,刘舒亚觉得,招聘流程安排得细心、紧凑,招牌上的蓝色乘务员制服也“美美的”,这些细节一下子拉近了她和厦航的心理距离。不过她说,通过面试后,自己还是很忐忑,毕竟自己从未到过大陆,但下了飞机、坐上巴士,看到厦门优美的环境、前辈们和善的笑容时,自己心里的一块大石头落了地。

在3个月的培训过程中,给台湾籍乘务员留下深刻印象的,是安全方面的课程。“弯腰不动! bend down!(屈身!)”“解开安全带,到这边来!跳!坐!”每个口令都要喊得大声、

清晰;背对2米深的泳池跳下,然后带着模拟假人划水、爬上救生筏……

“有一次撤离课程,教官说,你不可以这么温柔地说话,因为撤离是一个很紧急的情况,要大声说出来告诉所有旅客,要表现出坚强勇敢甚至是泼辣的一面。”刘舒亚说,“结果一节课下来,喊得声嘶力竭,每个人都要去吃喉糖。后来同事和我说,舒亚你做梦的时候都在喊撤离口令。”

对于在厦门的生活,刘舒亚说“很满意”。在培训间隙,她和同事们去过鼓浪屿、中山路、SM城市生活广场,觉得厦门这座城市既有历史文化之美,也有现代之美。“城市整洁干净,食物和气候与台湾也接近。还有,我最喜欢网购这个部分,网络支付非常方便。”她说,“不想离家很远又想在大陆工作的台湾朋友们,厦门真的是一个很好的选择。”

“有缘来斗阵,有梦出头天。”从一个台湾高校毕业生,变为一名大陆航空公司的空中乘务员,刘舒亚说,她希望跟随厦航,认识更多的朋友,去更多的城市走走看看,通过自己的努力,实现自己“出头天”的梦想。



毕业典礼上,厦航乘务教员为台籍乘务员戴上制服帽。(贺晨摄)

## 记者搜街 新潮新象

### 这家书店有个性 一周只卖一种书

店主放弃顶级律所丰厚薪资 说开店的初衷源于自己的人生经历

文/图 本报记者 邹秀君

当别的书店有成千上万本书还担心经营不下去时,这家书店一周却只卖数量有限的同一本书;当所有人都不大看好实体书店的时候,这家书店的老板却抛下顶级律师事务所的丰厚薪资抬起了这个行当。厦门这家名为“一本书屋”的书店最近成为话题,不仅因为店主理宁身上的北大与哈佛的名校光环,也因为一周只卖同一本书的奇特理念,其做法引起各方不同的看法。

昨日,记者在厦大西村附近找到了这家书店,听理宁讲述了“一本书屋”的理念,同时还了解到一些“书虫”的不同声音。

### 探访:书店更像文创产品店

在筹备3个多月后,书屋在本月8日开张。书店有两层,大约120平方米。

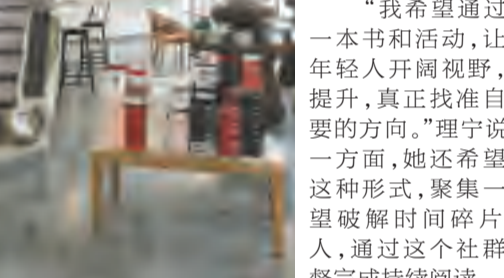
走进店里,记者没有看到像普通书店那般的书柜以及大量书籍。挨着店门的货架上,摆放的是一些关于日历以及星座的文创产品。再往里,两个纸质的货架上摆放的是本周书店推荐的书:《做了这本书》。一层靠里的是供客人休闲餐饮的地方,还提供了一些饮品服务。

二楼则摆放了一些桌椅和照片。昨日,这里进行了首场沙龙,理宁为第一拨客人分享关于哈佛的话题。

### 运营:每周卖的书在100本以内

针对年轻群体开这样一个书店,源于理宁自己的一些人生经历:海外留学、顶级律所工作加上北大两年的教学生涯,让她看到了很多大学生或者年轻一代,从理想主义者逐渐变得现实。

“我希望通过一周一本书和活动,让更多年轻人开阔视野,得到提升,真正找准自己想要的方向。”理宁说。另一方面,她还希望通过这种形式,聚集一些渴望破解时间碎片化的人,通过这个社群的监督完成持续阅读。



“一本书屋”的布局不像书店。

理宁将从三类主题中选取每周要卖的书:“绿色”即理财、创业、科技等领域;“白色”即生活艺术方面;“红色”则聚焦中国式亲情。每周具体卖什么书由她来决定。书店里每周售卖的书都限量在100本以内。她还会每周成立一个阅读群,阅读完后,将有沙龙等形式的活动。

理宁直言,对于书店的未来她无法预测,但她毫不讳言需要其他形式的经营来维持这个书店的运营,比如附带饮品小食以及文创产品的售卖,读者参与活动收取费用等。

### 质疑:剥夺了读者选择书的权利

记者在探访书店时,厦大管理学院大二学生马冬冬正好在逛店。她说,这个书店的理念比较吸引人,她喜欢这里的氛围。

有赞赏的,当然也有人觉得噱头大于实效,更多的人表示质疑。自由职业者王君,之前从事过媒体工作,她对“一本书”的理念持否定态度。“一周一本书,其实是以情怀的名义剥夺了读者选择书的权利。”王君说,尽管书店看起来很有情怀,但并不能吸引她去购买。关于读书打卡,她认为能够抽出时间读书的人,很大程度上不需要打卡,阅读是一件孤独的事情,不要一群人而是一个人来完成。

厦大新闻传播学院副教授曹立新是一名资深“书虫”,他认为新书店对活跃厦门大学周边的文化氛围是有益处的。“虽然看上去不太像书店,但这也是一种尝试。”曹立新说。

骨子裡的中国 青花汾酒之夜

特约:海投房产 倾情之夜

汪峰 WANGFENG 2017 THE TIMES TOUR

12月16日 20:00 厦门市体育中心体育场

2017岁月巡回演唱会厦门站

# 年末仅此一场 万人狂欢摇滚盛宴

票价:1580/1180/880/680/480/380/280/180元

票务热线:0592-5887838/48 承办单位:天视文化

独家总冠名:海投房产 协办单位:海投房产

指定酒店:厦门海投酒店 指定用车:奔驰

指定餐饮:厦门海投酒店 指定饮品:天视文化

指定保险:厦门海投酒店 指定票务:天视文化

指定媒体:厦门海投酒店 指定宣传:天视文化