本版编辑:史佳林 视觉设计:黄 娟

星期天夜光杯 纪实 /

新民晚報

"健康是种生活方式" 柯林兵:30岁,健身教练

根据"中国幸福小康指数"调查显示,公众眼中最 具幸福感的职业之一就是健身教练。

2012年秋天,物流管理专业毕业的柯林兵一个 人坐动车从合肥来到上海。大学四年,他的课余时间 都贡献给了健身房。他先投奔了在闵行搞代拍车牌的 朋友,小住一段时间后发现自己爱上了上海。那个-开始因为"太大"让他觉得迷茫的上海,快速的生活节 奏、连轴转的工作状态、高频率的人际交往,一-一陪合 了他充沛的活力。以至后来过年回家,挨家挨户从大 年夜吃到正月十五的传统让他觉得"浪费时间"。

在老家订完婚,他再次来到了上海,这一次,他要 努力在这个大城市扎根落脚。第一家是位于莘庄的健 身会所。进去工作后才发现,在这里,健身教练更重要 的工作是销售。因为长了一张看起来非常憨厚的娃娃 脸,柯林兵的销售业绩非常好,第一个月就拿到了近 八千元工资。他在这家健身房干了半年多,直到有一 天,早上眼睛睁开后脑海中一闪而过的,居然是会员 扫二维码支付的情景……他忽然醒悟过来,这难道就 是想象中的理想的工作?虽然那时的工资已近两万一 月,他还是毅然离开了。

"私教存在的意义肯定不是让学员掏钱买课。"他 有了自己开工作室的念头。"20~30%的销售工作,70~ 80%的技术含量,这才是对的。

他跳槽去了新华路上的健身会所,一边积累自己 的会员资源,一边开始物色合适的房子。在这个过程 中他才发现原来自己需要学习的东西太多太多。"比 如说工作室的定位到底是什么样的?是靠口口宣传百 年老店那样经营,还是通过公号或者宣传单张直接把 市场打开?什么都不懂,一直在摸索。

问家里要了三万块,一个支持他的会员也投资了 一点,就这样,他和另一个小伙伴在法华门大厦九楼 有了自己两室一厅一百三四十平方米大小的第一间 工作室。刚开始,只有七八个信任他们的会员。慢慢 地,工作室的营收开始增长,他和小伙伴之间,经营理 念却出现了本质的分歧。"他也开始使用那些套路,不 再注重提高自己的专业水平。"在柯林兵看来,健康的 含义是相当广泛和深刻的,不只是肌肉含量、体脂率 这些,更要帮助学员减少身体上的病痛,将生活方式 修正为健康的生活方式,提高生活质量。为此他还自 费去深圳和北京学习了拉伸康复课程,带着平时学员 们的各种体态问题、关节问题去咨询老师。他还考出 了运动营养咨询师证,在给出学员合理的运动处方的 同时,还能为他们制定科学膳食。

有个会员号称自己是"千年老腰",逛街超过一小 时就痛得直不起来,必须喷涂止疼药膏。柯林兵发现 她的问题是骨盆严重前倾,花了三个月强化了她的腹 肌核心区域、臀大肌后,通过拉伸屈髋肌群和竖脊肌, 就此帮她远离了腰痛。最有成就感的一个案例是让学 员扔掉了一双只能勾着脚趾拖拉着走的船形拖鞋,从 此脚底板不再疼痛。

现在的柯林兵有了和自己理念相合的教练团 队,疫情期间,虽然不能带课,他还是给他们发放基 本工资,为他们支付两人一间的房租,鼓励他们趁着 这样一个"悠长的假期"充电学习。"对他们中的有些 人而言,这是毕业后的第一份工作,希望今后能紧密 合作,大家经济上尽快都实现买房买车结婚生子的 小康生活。

从一开始在健身房拿一万多块,到后来和朋友合 开工作室一个月几千积累经验,再到后来自己带着严 选的95后八人团队辗转各个健身房接下私教业务, 输出自己的健身理念,妻子儿子都跟着来到了上海, -家三口住在浦东九十多平方米的房子里其乐融融, 柯林兵觉得,自己算是逐步走上了小康之路。"上海大 部分家庭都已经步入小康生活,不愁吃喝,普遍都会 投资自己,尤其这次新冠病毒肆虐,让大家意识到了 健康的重要性。"他对于健身行业,对于自己一家的美 好未来,充满希望。

当你穿过热闹或幽静 的马路,在街角,也许就会 碰到一家让你驻足的小 店。里面,是他们充满阳光 的笑容。

他们,来到上海,爱 上上海,留在上海。

"这里充满机会"

里康

的故

1999年,18岁的余林香高中毕业,父母 替她找了一个百货店营业员的工作,于是她 离开家乡浙江丽水,孤身一人来到上海。干了 一年,因为谈了恋爱,就跟着男友换了一个行 业:图文快印。两人白手起家,开了自己的小 店,一直干到今天,男友成了老公,还有了两 个儿子。

刚起步那几年,非常艰苦。两人租了老小 活生活都在那20平方米的屋子里。大平顶, 摄氏度的高温里。屋里没有卫生间,洗澡都得 借用邻居的浴室。

的底图放在晒图纸上,用玻璃压平了,放在强 光灯下晒上几秒钟,然后放在容器内用氨气 熏上一段时间,显影成功。晒完之后的晒图纸 会挥发出有刺激性的氨水味, 刚开始不太适 应,喉咙痛,还咳嗽,感觉昏昏沉沉。"几百张 图纸,一一熏好,还要一张张叠起来,那个环 境你是想象不到的。

附近买下了第一套房子,四十几平方米的二 手房,三十多万,一次付清。"很多在上海打拼 的老乡,手里也有钱,但没选择买房,他们总 觉得自己以后是要回老家的。"但是余林香从 来到上海的第一天起就决定, 她要在这片土 地上立足。

时候发展发展自己的兴趣爱好了。她从小喜 欢涂艳丽甲油,颜色还会配合自己的衣服、头 饰等整体风格。没有参加任何培训,靠看书看 教学视频,自己慢慢地、一点点地去学习,经 过无数次的试验和失败才总结摸索出一套方 法。不过余林香觉得,自己还算是有天赋,很 多款式,她看看就知道应该怎样做出来,再练 习尝试,就能做到漂亮。

2018年10月,她在定西路开出了自己的 美甲美睫店。店不大,但却累,一路走来,也遇 到过各种各样的困难,虽然都很琐碎,比如大 夏天的空调却坏了,或者合作的美甲老师、美 容师、养生师突然要求更高提成,谈不拢就撂 挑子……但也都一一解决,也学会了凡事都 要有备选方案。

她很享受现在的工作,"喜欢和不同的人 交流,把人家弄得美美的,心里很有成就感。 她不能理解那些并不热爱上海、却还想在上 海赚钱的年轻人,她会反问:那你为什么还要 留在这里? 在她看来, 上海这个城市充满机 会。"没有一个年代没有红利,每个年代都有 能成功的人,"余林香最后如是总结,"目标不 定能达到,但想法总归要有的,对吧?

"活在每个当下" Cotton Ding: 43 岁, 酒吧老板

上海有两家棉花酒吧,都在老洋房里,一 家在安亭路,有德国青年学派建筑风格,另一 家在新华路,西班牙风格。两家酒吧的老板都 一个来自益阳市安化县的湖南妹子。

高中毕业,她考取广州的工艺美术学院, 家里却没钱供她念大学。1997年,20岁的她第 ·次来到上海。第一份工作是在上海中达-斯 米克电器电子有限公司的工厂流水线上做装 配工,月工资350,干了半年。工厂是和国际著 名企业共同投资兴建的,管理人有些来自国 外,会在工余组织各种兴趣小组,她参加了演 讲小组,还得了奖。

半年后,她去了广州,在一家湘菜馆做服 务员。1999年的广州,路上已经能见到一些外 国人,结合此前上海所见,她决定,要学好英 语。"没钱交学费,最好的方法就是去西餐厅打 工。"她去应聘西餐厅服务员的工作。第一天上 班,美籍华人老板就给了她一个下马威,点了 -杯 Espresso,她没听懂,端上 Americano。"大 家都笑着说点错了点错了,心里好害怕。"那时 的她最害怕自己一个人当班时接到英文电话。

勤能补拙。她先把菜单里所有英文单词背 出来,就有了简单交流的基础。一空下来,就跟 着磁带学习"疯狂英语"。三个月后,她的英语 水平突飞猛进。曾经有顾客给她打电话,说是 家里起火了,拜托她赶快替他翻译,告诉家里 阿姨该怎么灭火。

过了三个月,唯一的调酒师辞职,她自告 奋勇。但对她来说,这还不是自己要的人生。 "读大学一直是个梦想。"她想起当年没能去上 的设计学院,有天在报上看到广州美院开设了 成人自考的大专课程,就去报了名,白天读书, 晚上去餐厅工作。"当时同事们还笑我,说读什 么大学,你还想要怎样?"但她还是坚持下来。

2001年,她再次来到上海,想找一份设计 师工作。然而梦想却残酷地拒绝了她。实在走 投无路,她给以前西餐厅的老板打电话。1999 年,老板就在上海开出了茂名分店,她又做起 了调酒师的老本行。她至少用了半年时间,慢 慢接受现实。"这就是人的韧性所在。我就决 定,如果我找不到想要的job,我就要把这个 job 变成一个 dream。当你改变想法以后,你整 个人生就亮了。"她成了"那个有名的调酒师"。 她带上店里一帮年轻人一起,整天想着把店开 得有趣,让人有家的感觉。那一时期认识的各 种新朋友,不仅让她的生活变得非常明亮,日 后开店,他们还成了她最有力的支持者。

工作一年以后,她找到了第一位投资人, 个常来的瑞士人。寻找了七个月,最后找到 了一座建于1911年的老洋房。原本阴暗、破旧 的老房子,在她手下焕发了新颜。之前学习的 设计本事,派上了用场。仅花了20天,她就完 成了内部装修。桌子凳子地板的油漆,都是她 自己上的。露天阳光房梧桐掩映、竹林环绕,推 开门,有树,有阳光。她的朋友圈沸腾了,开店 第一天就爆满。

但后来,她也遭遇挫折。直到2005年底, 她在安亭路上再次开出了酒吧;2008年,新华 路上的第二家店对外营业。今天,坐在自己一 手养育的酒吧花园里,她觉得,所有经历的过 往都是礼物。看到一个新员工,她能打心眼里 体会到他/她第一天上班面对老外的害怕。为 了让他们不再走她当年的弯路,她花了3年时 间设计出清晰的、极简的工作流程,不断做减 法,不断提升速度,还制作了培训手册。

"我出身草根,所以经济上没有特别大的 要求,对物质不是特别在意。最重要的是你是 谁。活在当下,生命的每一刻都不浪费,这样会 活得比较丰富、明白,这样,称得上小康。"店里 有了新员工,她就会和他们彼此分享自己的故 事。"我会问他,你是谁,你来自哪里,为什么你 现在在这里,你以后想去哪里? 然后我会告诉 他我的故事,我想给他一个希望,这样他就会 步一步、踏踏实实地去做事情、做人。

很多年以前,那个刚会背英文单词的女孩 给自己起了 Cotton 这样一个英文名字。"因为 棉花是温暖的、舒适的、阳光的、韧性的。

余林香:39岁,美甲美睫店主

区浴室搭出来的一间厂房,安了个上下铺,干 又没空调,夏天时阳光直晒,等于天天泡在45 她的工作主要是晒图,是将描的半透明

做了两年,积攒下人生中第一桶金,她在

图文快印的生意稳定了,余林香觉得,是



走