

# 技能报国 青春绽彩

□胡婧怡

1997年出生的杨山巍,曾参加第四十四届世界技能大赛,获得车身修理项目的首枚金牌;今年35岁的张亮,从一名普通电焊工成长为中国石油行业的技能专家;1987年出生的杨永修,平均一年要带领团队试制500辆新车型的核心零部件;85后的龙斌,至今参与研发的掘进机已超过100台……越来越多青年加入新时代技能人才队伍,不断提高技术技能水平,在平凡岗位上绽放青春光彩。

“心心在一艺,其艺必工;心心在一职,其职必举。”大国工匠的起点往往只是复杂生产体系中的某一个环节,但即使岗位平凡也能追求卓越、创造不凡。备战世界技能大赛,杨山巍经历了400多个昼夜的“魔鬼训练”,为练习底盘钻孔磨损了300多个钻头,消耗了近千块打磨片;张亮用沙袋绑住手臂来练习手握焊接的稳定性,经他手的焊口合格率一直保持在99%以上……摒

弃浮躁、久久为功,手上的老茧、身上的烫痕、长年累月苦练出来的本领,见证了奋斗的青春,增添着前行的底气。

今天,中国正从制造大国向制造强国迈进,我们比历史上任何时期都更需要一支拥有现代科技知识、精湛技艺技能和较强创新能力的高素质技能队伍。新时代的技能人才,不仅应是传统技艺的传承者,还要成为攻关新兴技术、破解工艺难题的行业专家。杨永修和团队以锲而不舍的劲头进行技术攻关,终于结束了多缸发动机核心部件需由国外加工的历史;从打破国外垄断,到破解世界级难题,龙斌把挺进技术“无人区”视为青年工程师的担当,让国产掘进机技术领跑全球……以勤学长知识、以苦练精技术、以创新求突破,年轻的大国工匠们把青春奋斗融入党和国家事业中,在时代洪流中勇立潮头,绽放光彩。

伟大梦想需要追梦人,伟大

事业需要生力军。青年人精力充沛、思维活跃、接受能力强,在长本事、长才干的大好时机,像海绵吸水一样汲取知识,积累逐梦远航的动力,才能不断提高与时代发展和事业要求相适应的素质和能力。持续学习技能、不断精进技术,成为知识型、技能型、创新型劳动者,青年工匠们必将在工作岗位上更好地建功立业、展示才华,在推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革中勇担重任、能担重任、不负重任。

我国经济社会发展需要大量专业技术人才、大批大国工匠。目前,我国技能劳动者超过2亿人,占就业人口总量不到三成,技能人才总量仍然不足。更多青年加入技术工人队伍,各展其才、各尽其能,走技能成才、技能报国之路,将为建设制造强国、推动经济社会高质量发展注入强大动力。①②

南都论坛

全国晚报优秀专栏

# 售房者的自荐信

□蒋光祥

近日,广州一套“老破小”房子的成交吸引了众人的目光。原因在于原业主给自己这个老房子写了一封自荐信,带来了很火爆的流量,使得该套老破小从发布房源信息到正式售出仅用了7天便成交,且成交价高于该小区均价。

来赏析一下自荐信的方案核心:该套楼龄超过30年的老房位于越秀区的广工大院内,见证了业主的孩子从出生到以全校第一名的成绩考入华南师范大学附属中学奥数班,到2018年以739高分考入北京大学,再到今年以优异成绩保送北京大学博士的全过程。房虽老,但“品牌故事”着实迷人,对于家有学子的潜在下家、买主来说,更符合部分国人对沾沾光、改改运的期待。

且慢,房屋成交时限与价格虽已得到证实,但记者根据公开信息核查2018年“广州高考高分屏蔽生”名单后,并未能找到精准对标该自荐信的考主,也就是说,不出意外的话,很可能又是一个房东或

者中介编出来的小故事。毕竟有第一名、北大这几个关键词,查证起来并不太困难。这不禁令我们回味起类似的二手房销售文案,比如想沾沾喜气的,不仅有“屋主孩子考上清华的高分房”,还有“一住就能脱单房,买了这套房子后,哥哥弟弟先后找到陪伴一生的恋人”;想捡便宜的,有“业主破产急售”,有凶宅,甚至还有“昨天现杀”的凶宅,可谓鱼龙混杂,令人啼笑皆非,几乎都是为了获客而编造的假文案。相比一手房那些夸张广告,这些显然更为离谱。

尽管部分小故事文案可能会因其他原因而生,比如房源展示不能出现学位等字眼,但显然对于大部分买家来说,这与欺骗并无两样。一旦下家冲着某关键文案要素下手,并接受该要素带来的溢价,以超过该房源同时期市场正常成交价买入,却在后面发现该要素为假,这显然是一件很可能需要维权或诉讼的交易,小故事的炮制方也不见得能全身而退。

为什么迄今很多二手房中介被人诟病?答案很简单——诚信不彰。在不良中介看来,很多人的二手房交易本

就是一锤子买卖,不图你下回交易。负向循环之下行业越口碑不彰,越吸引不到高素质人才;从业人员职业荣誉感越低,行事越没底线。以至于很长一段时间内,房产中介的从业壁垒还只停留在小西服加电动车的阶段。

但二手房交易市场关系民生,而且可能是普通家庭最重要的民生,行业不可能长期停留不前。这一点上,值得注意的是,行业已经有新生力量进来破局,通过短视频和直播形式,加速连接买房人群、房产主播和房企,来加速新型房产经纪模式的形成,使得房产消费目标人群匹配度不断走高。比如一些立足短视频充满社交基因的新型交易平台,粉丝可以在平台完成一站式看房、买房、装修、装饰,而房产主播来自不同城市,他们通过短视频直播与消费者建立联系,再产生交易,这个模式是可以复制的。最关键的是,房产主播直播能够打破时空限制,相比线下门店模式时间更自由、覆盖范围更广,同时依托信任交易,人效更高。相比路边散传单这些方式,营销成本节约太多,更不需要编造“博士小时候手植的枇杷树,已亭亭如盖”来获客。①②

## 三言二拍

### “微旅游”

2022年是国内旅游行业的转型之年,随着市场的变化出现了很多网红新现象,如露营、飞盘、桨板等。这些新玩法、新现象迅速带火了本地周边、乡村度假等微旅游。

如今,由于人们旅游观念日益更新与旅游业态常新常变,主打本地及周边的微旅游成为出游新宠。据中国旅游研究院监测显示,今年国庆假期,全国旅游市场以本地休闲和近程旅游为主。近程旅游中,郊区旅游占比约36%,3天以内出游的人次占比约55%。

作为一种碎片化旅行方式,微旅游看起来缺了些“诗和远方”的憧憬,但这种聚焦“微主体、微时间、微空间与微体验”的机动灵活的旅行方式成本较低、耗能较低、风险可能性较低,能够为人们的假期有效“减负”。同时,微旅游的目的地多在本地或周边,能够充分利用城、郊资源,发掘品类众多的游玩项目,例如露营、飞盘等,让人们在安全且舒心的环境中游目骋怀,极视听之娱。

要想让微旅游更具生命力,就不能满足于短期新鲜,而是要有长远眼光,作全盘谋划。比如,因地制宜。旅游本质是文化,文化的内核在精神。旅游地应着力挖掘本地特色,赋予旅游地域特色与文化底蕴,尽可能满足人们对旅游的信息增量需求。又比如,未雨绸缪。微旅游的先见之明应表现在对资源的预先规划与合理开发上,要及时规避可能产生的“公地”悲剧。

正如《“十四五”旅游业发展规划》中提出“坚持创新驱动、优质发展”的要求。以需求为导向,丰富微旅游项目,提升微旅游品质,优化微旅游服务,才是激活微旅游生命力的正确打开方式。①②

(虞亚男)

## 一语惊人

这些看似平凡的居民,人人都是我们平安社区的缔造者。

——在湖北省武汉市洪山区列电社区,民警李蓓用心用情办实事,感染并带动着一大批群众参与平安社区的建设,该社区连续三年“零电诈”,其他刑事警情下降45%。接受采访时,李蓓如是说。

这是一条鲜活的生命,既然我碰到了,一定要救。

——宁波出租车夜班司机蔡默思发现一名女乘客下车后跳湖,他两次下水拼死相救。对方被救上岸后,他却出现了急性肾衰竭。尽管如此,对于拼死救人的那一幕,他表示并不后悔。

洒水车“精准避让”映射文明之美。

——山东省青州市洒水车司机每次路过路边卖农货的摊位或行人时,都会及时关水避开。从不扰民、更不湿人的文明洒水做法,真正体现了以人为本。广西新闻网如此评论。①②

本报综合



世相评弹

全国晚报优秀专栏