

责任编辑：王维砚  
E-mail:ghxwghzk@126.com

## G 追梦·一线职工风采录

## 员工食堂里的“铁娘子”

本报记者 彭冰 本报通讯员 张新词

半夜11点多，吉林省镇赉县城蔬菜批发市场，菜农车陆续进入，提前赶到的巩丽新，开始精心挑选、讨价还价……巩丽新是吉林油田英台采油厂的食堂管理员，2003年初，该食堂因管理混乱、服务差，备受职工吐槽，巩丽新临危受命，挑起整治重担。

英台采油厂地处偏远，员工周末才能回家，近千人的一日三餐，都要在厂食堂解决，餐服人员工作繁重。

“无论春夏秋冬，她常年坚持凌晨三点半起床备餐，身兼多职。”提起巩丽新，同事们打心眼里认可，“她用实际行动感动着大家，在她的带动下，大家都主动工作、互帮互助。”

从少女时代就喜欢开车，哭着喊着要求学驾驶，王清红做梦也没想到，因为选择了方向盘，她不仅成长为安宁市公交公司总经理，还成了安宁1995年撤县建市36年来诞生的唯一一位全国劳模。

“就想开车”的女孩

王清红是河南南阳方城县人，20世纪70年代中期，父亲在高炮部队服役多年后，转业到地方监狱系统工作，一家人便一起来到了当时的昆明市安宁县。从此，王清红的命运与安宁息息相关。

1987年9月，王清红进入安宁塑料编织袋厂成为纺织女工。“我性格好动不好静，就想开车。”她回忆说。

正好当时厂里要买一辆130型客货小汽车，王清红便“缠着”厂长要求学开车。半年后，她终于如愿以偿。

学车的过程很艰苦，王清红印象最深的固事就是，一次她用嘴巴对着橡胶管从汽油桶吸油加到汽车油箱，“当时一点经验没有，结果一大口汽油吸进了嘴里，直接咽进了胃里，难受极了……”这一大口汽油在她胃里慢慢消散，“整整半个月，打嗝都有汽油味。”

“回到厂里刚开了两个月车，厂子就垮了。”此后，王清红多次遭遇企业倒闭、自己下岗的境遇。

3年前，巩丽新与爱人满怀期望迎来“爱的结晶”，但由于难产，孩子因长时间窒息导致脑瘫。

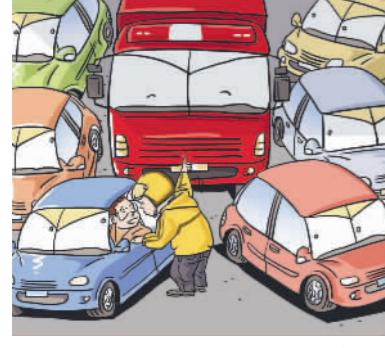
2009年春节，默默支持她的丈夫，因劳累过度突发脑溢血住院。分身乏术的巩丽新，只得忍痛将孩子暂时送到洮南福利院。同年6月，巩丽新安顿好大病初愈的丈夫，独自带儿子去北京301医院做干细胞移植，为节省费用，她瞒着丈夫将自己的干细胞移植给了儿子。

然而，2013年末，巩丽新年仅21岁的儿子还是永远地离开了。那段日子，她情绪极度低落，是强烈的责任感和事业心让她又重新站了起来。

她带领食堂15名餐服人员严把“入口关”，迄今服务员工691万人次，从未发生食品安全事件。2020年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，她毅然“逆行”采购，确保员工正常就餐。

生活的艰辛和命运的坎坷，教会她用一双爱的眼睛看世界，她以新时代女性自尊、自信、自立、自强的精神，证明了自身价值。”今年，巩丽新获评中油集团公司“感动石油·巾帼风采”人物称号。

## 打开“生命通道”的外卖小哥



赵春青 绘

本报记者 赵黎浩

“总算找到你了，多亏了你的帮助，我们才没有耽误救援。”日前，在昆明市河宏路雅福园外卖配送站，官渡区消防救援大队消防员把“消防安全义务宣传员”的聘书送到外卖小哥张海维手里。

时间回到3月14日16时57分，正值晚高峰，官渡区消防救援大队的出警消防车行至广福路与巫家坝路交叉口，被前方车辆堵住无法前行。这时，正在路上送外卖的张海维挺身而出，主动引导车辆往两边有序让行，用1分多钟打开了“生命通道”。随后，张海维骑车消失在了人群中。

“急寻这位外卖小哥，我们想当面表达谢意。”3月15日，一条短视频刷屏昆明市民的朋友圈。官渡区消防救援大队副大队长翟东升告诉记者，消防员能在第一时间赶到火灾现场扑救，外卖小哥给予了很大帮助。

“3月15日晚11点左右看到消息后，根据视频里外卖员的特征，我们在骑手群里发了信息，经过12个小时的寻找，3月16日上午，终于联系上了这名外卖小哥。”美团云南安全事务经理赵霞飞对记者说。

“这不就是我嘛。”张海维看到群里的“寻人消息”，感到很惊讶。

今年29岁的张海维送外卖已有9个月时间，事发时，他手上只有3个订单急需派送，面对可能超时的风险，他表示，相比当时的紧急情况，并不担心被扣钱。

赵霞飞告诉记者，平台鼓励骑手见义勇为、做好人好事，有专门的申诉机制，不会处罚骑手。平台还为张海维申请了“模范骑手”称号和现金奖励。

张海维告诉记者，幸运的是，当时手上的外卖订单一单都没有超时。

对于大家的认可，张海维表示，疫情期间，常常被新闻中涌现出的正能量所感动，潜移默化中影响了自己。

每天在骑行过程中，张海维经常会遇到一些突发状况，但他心态总是很乐观。“做了一件好事后，一整天都是开心的。”张海维说。



多次经历企业倒闭、自己下岗的低谷，几经周折走上创业路，王清红以她的坚韧和执着闯出新天地——

## “飞驰”人生

本报记者 陈昌云

“我从小在部队大院长大，父亲当时有一辆吉普车，三四岁时我就喜欢站在驾驶座上，双手摆弄方向盘。”王清红认为，“自己这辈子就是开车的命。”

高中毕业待业两个月之后，1987年7月，19岁的王清红从云南省安宁公交局常安塑料编织袋厂“出发”，经历了多个企业倒闭和多次下岗失业，一路跌跌撞撞，直到2001年才算安定下来。

当年，在安宁市交通局主导下，4家“濒危”企业整合组建成“昆明汽车总站安宁分公司公交车队”，王清红请缨担任车队队长，踏上了一条荆棘丛生的创业路。

从少女时代就喜欢开车，哭着喊着要求学驾驶，王清红做梦也没想到，因为选择了方向盘，她不仅成长为安宁市公交公司总经理，还成了安宁1995年撤县建市36年来诞生的唯一一位全国劳模。

## 荆棘丛生的创业路

不过，命运也自此把她和汽车、运输串在了一起。

几经周折，王清红决定“单干”，她办了停薪留职，自己跑运输。一个二十三四岁的女孩在男性主导的运输环境中“觅食”，艰难程度可想而知。她就这样一个人在外闯荡了两三年。

1994年，王清红被单位“召回”，进入安宁旅游客运公司，当起了卖车票的站务员。几年后，当王清红休完假返岗时，“公司又不行了”。

“最艰难的时候，孩子生病上医院，一两百元我都掏不出来，实在太难了。”王清红说，直到今天，那段下岗的艰辛人生还在时时提醒自己，要珍惜当下。

## 王清红（图右）与职工交流工作心得。



上图 陈昌云摄 下图 受访者供图 制图：陈子蕴

公司工会主席李建华补充说：“除了客运，公司还有汽车驾培、网约车等13个业态，共有车辆827辆，总资产达3.8亿元。”

驾驶27年，王清红认为，她的生活、工作状态“借用网上的一句话，那就是，在别人若无其事的时空，我却活得如此惊心动魄”。

由于职业缘故，王清红见到了太多交通事故的惨景……她常常被噩梦惊醒，大汗淋漓，心怦怦然许久不能平静。

逢年过节，王清红一般会用带有职业特征的四个字给亲朋送祝福，这四个字就是——“平安吉祥”。

或许是女性惯有的细腻，王清红认为自己在工作中有时细腻得“太过分”了。

比如，听说昆明地区次日要降温，她晚上就辗转反侧难以入眠，子夜时分，在半睡半梦中掏出手机，给公司分管负责人打电话：“赶紧布置人把汽车发动机用保温布给盖好，我怕降温冻坏了引擎。”

“其实，这些工作都有制度，也都有分工，几个搭档都挺能干，但我还是不放心，我这是不是有强迫症的毛病？”

提出这个反问后，未等一旁的同事答话，“扑哧”一声，王清红自己先乐了。

## G 人来人往

## 握紧人生的“方向盘”

王维砚

阅读劳模故事，最想知道他们怎样看待平凡的生活，怎样对待突如其来的厄运，怎样面对困难和挫折进行反思、反击，怎样在琐碎重复的工作中找到意义……

这些困惑在王清红的“飞驰”人生中都能找到答案。

1987年9月，19岁的王清红进入安宁塑料编织袋厂成为纺织女工，多次经历企业倒闭、自己下岗的人生低谷，王清红33岁之前的人生走得跌跌撞撞。但不论是“缠

着”厂长要求学开车，还是在男性主导的货运市场“觅食”，王清红都表现出了顽强的生命力，始终怀揣着对“方向盘”的渴望。

一位青年曾这样提问俄罗斯天才电影导演谢尔盖·帕拉杰诺夫：“要成为一个伟大的导演，我还缺少什么？”后者认真地回答说：“你缺少一场‘牢狱之灾’。”谢尔盖·帕拉杰诺夫的意思是，苦难是通往成熟的必经之路。

个体命运在时光之海中高低起伏。眼下，不少年轻人也正面临人生的迷惘与焦虑，是披荆斩棘、逆风翻盘还是怨天尤人、自怜自哀，王清红的选择给出了回答。

新世纪伊始，33岁的王清红勇敢地成为“吃螃蟹的人”，请缨担任昆明汽车总站安宁分公司公交车队队长，她用了20年时间，顽强地为车队寻找出路，也走向了自己人生的高光时刻。

投身安宁公交事业的转型发展，其中的煎熬、艰难可想而知，支撑她握紧“方向盘”飞驰向前的依然是那股不屈不挠的职业经之路。

王清红在创业之初的两个细节让人印象深刻：为了吸引乘客，她把车子洗得一尘不染，让衣着时尚的女孩上了车不用犹豫，一屁股就坐到椅子上；深夜12点，她给修

车师傅打灯，由于实在太累了，神志模糊中掉进检修槽，摔断了三根肋骨。

驾驶27年，方向盘前的王清红看到的世界应该别有洞天：穿梭在城乡道路的“经脉”之中，从一个个始发地开往一个个目的地，车窗之外的人生海海呼啸而过，潮落之后便是潮起。

尼采曾说：“世界上有一条唯一的路，除你之外无人能走，它通往何方？不要问，走便是了。”走便是了，身处低谷和逆境，仍有向上攀爬的勇气和韧性，这是人生的激越之处，也是王清红的故事带给我们的启示。

本报记者 杨明清 张婧

日前，只有高中学历的销售员马大勇被山东青岛胶州市评为“博士人才”，可以享受生活补助、住房补贴等配套优惠政策。

未曾走进象牙塔的高中毕业生如何成为精通技术的专业人士？“半路出家”的打工仔缘何成为销售“奇才”？近日，《工人日报》记者来到位于胶州市上合示范区的中集创赢复合材料科技有限公司，探寻马大勇逆袭的秘密。

## “泡”在车间里

中等个头、皮肤白皙，戴着一副银边眼镜……颇有文人气息，这是马大勇留给记者的第一印象。

1979年，马大勇出生于重庆市璧山区一处并不富裕的小村落，高中毕业后，一心想通过努力改变命运的他，来到沿海城市浙江台州务工，做起了销售。

为此，他付出了几倍于常人的努力。第一次跟随师傅出差，他悉心观察，回到酒店后，在脑海中回放一天的行程，总结师傅的

销售技巧，反思自身差距和不足。

经过一段时间历练，马大勇深刻体会到，优秀的销售人员光靠“嘴皮子”不行，想要真正打动客户、征服客户，必须对产品深入了解，让客户“问不倒”“难不住”。

此后，马大勇拿出更多时间跑车间、学技术，经常连续几天“泡”在车间里。同事戏称他是“最不务正业的销售员”。

“怎么证明你们的产品优于其他同类产品？”“你们的产品价格是其他产品的三分之二，成本是怎么降下来的？质量怎么保证？”面对客户的质疑，马大勇专业流畅的对答征服了在场所有人，顺利拿到人生中第一笔120万元的大订单，成为企业销售冠军。

## 陪着客户搞研发

2013年，马大勇进入新型复合材料销售行业，3年后，他将产品推广到此前从未使用过该材料的石油高强管道领域，一举拿下1000万元订单，在业内声名大噪。

在他看来，推销产品不仅是“卖货”，更是挖掘产品性能、寻找新应用的过程。

马大勇热衷于钻研材料属性，时常思考材料还有哪些改进空间，“我喜欢根据材料

特性发掘冷门应用”。待充分掌握材料性能、发现新应用方向后，他会积极配合客户进行技术研发。

比如热塑性复合材料，此前已成功应用于航空航天等领域。经过反复试验和查阅资料，马大勇发现这款材料具有强度高、重量轻、环保耐腐蚀等优质特性，可以广泛应用于石油管道等领域，在拓展长春某管道企业业务时，马大勇主动参与该企业技术更新和产品迭代，帮助客户将新型材料和常规材料进行科学配比。

3年后，产品应用落地，新产品可以提升4~6倍抗压缩能力，降低50%管道自重，节约50%材料成本，客户毅然放弃与多家大型复合材料企业的合作，选择了马大勇所在的这家在业内并没有名气的私营企业。

## 提供定制化服务

一家私营企业的销售员居然拿下了1000万元订单，作为马大勇的竞争对手，中集创赢复合材料科技有限公司销售总监张洪春对这个南方小伙子印象深刻。2019年，中集集团向马大勇抛出“橄榄枝”。

对马大勇而言，中集集团堪称业内“天花板”。但高兴之余，不免担忧：自己只有高

中学历，到了新企业会不会因此难以晋升？

张洪春的一番话打消了他的顾虑：“集团愿意破格引进人才，也会积极为你争取更多晋升平台。”

2019年9月，马大勇正式加入中集集团。他一头扎进车间，潜心研究产品性能。随着销售经验的积累，他向集团提出，根据客户需求改良产品性能，推出定制化服务。这一建议很快得到支持。

一次，马大勇听说重庆某厢式货车企业为了达到新交规要求，急需减轻车体自重，他迅速赶往当地，为客户量身打造减重方案，最终成功满足客户需求。产品测试成功后，客户主动联系马大勇签订了1500万元订单。

2021年，胶州市下发《关于引进高层次优秀人才创新创业发展的暂行办法》《关于引进优秀创新创业团队的暂行办法》，马大勇成为青岛市首位高中学历获得“博士待遇”的人才，得到胶州市委书记点名表扬。

马大勇告诉记者，他很喜欢塑料这种材质，看似廉价但可塑性极强，稍作改造就会创造出使用价值极高的产品，“就像我的人生，虽然出身平凡，但只要确定目标，为之努力，同样会实现自身价值”。

由于销售业绩突出，只有高中学历的马大勇被胶州市评为“博士人才”——

## “高中生”销售员逆袭的秘密

销售技巧，反思自身差距和不足。

经过一段时间历练，马大勇深刻体会到，优秀的销售人员光靠“嘴皮子”不行，想要真正打动客户、征服客户，必须对产品深入了解，让客户“问不倒”“难不住”。

此后，马大勇拿出更多时间跑车间、学技术，经常连续几天“泡”在车间里。同事戏称他是“最不务正业的销售员”。

“怎么证明你们的产品优于其他同类产品？”“你们的产品价格是其他产品的三分之二，成本是怎么降下来的？质量怎么保证？”面对客户的质疑，马大勇专业流畅的对答征服了在场所有人，顺利拿到人生中第一笔120万元的大订单，成为企业销售冠军。

## 陪着客户搞研发

2013年，马大勇进入新型复合材料销售行业，3年后，他将产品推广到此前从未使用过该材料的石油高强管道领域，一举拿下1000万元订单，在业内声名大噪。

在他看来，推销产品不仅是“卖货”，更是挖掘产品性能、寻找新应用的过程。

马大勇热衷于钻研材料属性，时常思考材料还有哪些改进空间，“我喜欢根据材料