



跌倒时拾起星光,迷茫时静候朝阳;平凡日子蓄全力,终有一日绽惊鸿。

——赵云(杭州嘉盾保安服务有限公司职工)

是外卖骑手,也是凡人英雄

宁波两小伙寒冷雨夜下河救人后默默离去



海曙区总工会慰问热心救人外卖骑手许聪聪(左)、鲁成洲(右)。

本报讯 记者李凡 通讯员郑轶文报道 近日,一条两名外卖骑手在送餐途中勇救落水青年的暖心视频引发了广大网友的关注和热议,大家纷纷为他们的义举点赞。3月17日下午,宁波市海曙区总工会慰问组一行来到鄞江镇看望慰问两位热心助人的外卖骑手许聪聪和鲁成洲,对他们奋不顾身、勇于救人的行

为给予充分肯定,并详细了解他们的健康状况、工作及生活情况,向他们送上慰问金、鲜花和牛奶水果等。

事情发生在3月15日周六傍晚,那时候宁波市海曙区鄞江镇下着不小的雨,外卖骑手许聪聪、鲁成洲和往常一样忙着送餐,两人突然同时收到了外卖配送群里的一张照片和一段语音,

在官池小区外面的鄞江河里有一名女孩落水了,可是拍下照片的骑手不会游泳。

两人对这一块很熟悉,发现就在自己附近,不约而同骑着车往出事的河边赶去救人。

说起救人这事,许聪聪和鲁成洲都表示,当时没想那么多,只想着“救人要紧”。翻看骑手群里的照片,当时是3月15日18点19分。照片中,黑漆漆的水面倒映着河对岸的几组灯光,一个女孩的脑袋露在水面上,整个身子沉在水里。

“现场和群里发的照片差不多,落水的女孩就在河中央,离河边有十几米的样子。”许聪聪回忆着当时的情况,两人前后脚赶到河边,“我和他就把厚衣服脱了下去了。”

下水后,两人带着岸边居民向他们投去的救生圈,快速向落水的女孩游去。靠近落水女孩的地方,河水已经很深,踩不到底。还好女孩穿着羽绒服,人浮在水里没完全沉下去,“也许太冷了,人是麻木的,失去意识了,救生圈就没用上。”就这样,两人

一左一右拖着女孩往回游,然后扶着她上岸,交到了赶到现场的民警和120医护人员手中。

“救人之前我手上有两个单子要送,就赶紧去送餐了。”许聪聪回忆,当时自己怕手上的单子超时,把人救上岸,确保后续救援工作已经有序开展后,他套上衣服立马出发。

许聪聪在超时之前把外卖送到了顾客手里,或是下雨天,顾客也没对湿漉漉的他多留心,“那天晚上雨淋到身上寒风一吹,还怪冷的,我第二天有点感冒。”

救人这件事情,许聪聪对谁都没说,不过公司知道后,授予了他“蓝骑士社区侠”的称号,对其雨夜救人的行为予以肯定。

另一位救人的骑手鲁成洲,虽然没把这事告诉同事,却开心地分享给了妈妈。“做得好!”是鲁成洲妈妈听到儿子见义勇为后的表扬。

事后,美团为鲁成洲申请到了先锋骑手荣誉称号和现金奖励,以嘉奖他见义勇为。鲁成洲今年25岁,从湖南来宁波

工作已经有几年了,和许聪聪一样从小会游泳。那天看到有人落水的消息之后,鲁成洲大概两分钟赶到了现场,看到路上有路过的行人,也有打着伞围观的居民,“当时想的就是先把人救上来。”

鲁成洲同样来不及回家换衣服,“穿着湿衣服冷是冷的,那天晚上气温10℃不到吧。”送完手上的外卖单子,鲁成洲才回家换了身衣服,然后继续工作到晚上9点半。

不管是许聪聪还是鲁成洲,都已经做了好几年骑手,但是像这样寒冷雨夜救人还是头一遭。不过他们都说,这是第一次,但应该不会是最后一次。这些年里,路上有人摔跤、雨天有人骑车滑倒,或者是其他突发状况,他们都和那些热心骑手一样,都一直主动上前帮忙。

“感谢有这么多人关注我们,也感谢工会送来的暖心慰问,见到别人有困难帮别人一把,这是每个人都会做的,今后如果再遇到我们也会继续这样做。”许聪聪、鲁成洲说。

光影中的劳动之美

全国职工摄影精品展在嘉兴举办

本报讯 记者金钧胤 通讯员李理报道 日前,“百年工运·光影匠心”历届全国职工摄影精品展暨嘉兴职工“禾城记忆”典藏展在嘉兴举行。此次汇展共展出作品200幅,广大职工摄影师用光影讲述劳动者故事,镌刻城市发展历程,激荡出“劳动托举中国梦”的磅礴力量。

据了解,此次展览分为两大板块。“历届全国职工摄影精品展”汇集了全国职工摄影开展办十一届以来的精品佳作,作品涵盖工业建设、乡村振兴、科技创新、人文生活等多方面主题,构建出了一部中国工人阶级跨时代奋斗的视觉史诗。

一幅幅作品以细腻视角展现了各行各业劳动者的奋斗姿态,也勾勒出工匠精神“执着专注、精益求精、一丝不苟、追求卓越”的传承脉络。“禾城记忆”典藏展则是嘉兴职工摄影家杜镜宣镜头下的嘉兴变迁史,他通过“亲历者”的视角,走遍嘉兴、摄遍嘉兴,为嘉兴发展书写了一册视觉档案。

“希望广大职工摄影爱好者能以此次展览为契机,继续讲好‘工会、工厂、工人’的‘三工’故事,力创精品佳作,用光影记录下身边的劳动故事。”嘉兴市总工会党组书记、副主席毛永忠说。

受到年轻人青睐的新工种——

游走在极限运动边缘的骑行测试员

通讯员方令航、俞佳妮报道 电助力自行车生产是金华市一个传统优势产业,近年来,为了抢占更多海外市场,小批量、快周转的多元化外贸出口成为新趋势。金华一些企业不断推陈出新,根据不同国家不同用户需求定制电助力自行车。

从以前的流水线批量生产到如今的精品化小订单,产品转型使得行业更加重视产品质量的全程把控,为此一个新的职业——骑行测试员应运而生。金华乔博电动科技有限公司(以下简称“乔博电动科技”)就建立了一支由10多名电助力自行车测试员组成的质检队伍,不断提升和优化用户体验。

一天要试骑100多辆车

在出口市场上,国产电助力自行车不仅要有价格优势,更需要设计方面的优势。骑行测试员的工作,主要是对装配完成的电助力自行车进行装箱前的综合测试,通过模拟骑行,看车辆是否足够结实耐用、车身姿态是否稳定、减震性能、轮胎耐磨性以及刹车性能等是否达标。他们验车后要写出测试报告,提出改进意见,及时进行反馈。

乔博电动科技的质检系统包括机械耐久性测试和人工路感测试两部分。2楼车间内有半个标准操场大小的区域是专门用于人工测试的场地,有100米长的模拟绿道,其间不仅有平路骑行,还模拟上下坡、颠簸路段等真实路况。骑行测试员在骑行过程中完成对电助力自行车动力、安全、舒适性及便捷性等性能的测试。

这正是骑行测试员的基本功,这份看着不难的工作,需要储备足够的专业知识,因为车辆上市之前,只有经过性能、品质、安全以及可靠性检测,发现不足并改正后,才能确保消费者拿到手后感觉满意。

据了解,过往电助力自行车出口一般是批量抽检,产品上市之前抽样做外观、材料、尺寸、性能、安全以及环境适用性测试。而现在一些外贸企业为

了确保产品质量,要求对所有成品车逐一测试,确保全部达标才会推向市场。

外贸产品有规定的交货期,生产旺季时一名骑行测试员一天骑行100多辆车是常态。在乔博电动科技,骑行测试员的工作重要性不亚于研发人员。

月薪上万元不稀奇

为了确保用户买到车辆后能够满意行驶,一辆电助力自行车需要进行测试有数十种,骑行测试员的日常就是一遍又一遍地进行各种测试,以保证每个环节都不会出差错。针对不同款型的电助力自行车,需要进行的测试项目也有区别。比如对于越野车型,骑行测试员除了室内测试,还需要去野外各种地方,模拟用户日常行车及越野挑战,如去金华的各种山道或陡坡进行测试。

在室外越野场地,笔者体验了瞬间冲刺的快感。当天刚下过雨,路面有些泥泞,面对这样的越野道路有些心虚,因为速度慢了骑不上坡,速度太快又有畏惧感。测试过程中既要提高车速又要能够控制住车,把握好这个度,不能有一点差池。

尽管这只是一次岗位模拟体验,笔者却发现“领教”一辆电助力自行车的越野极限是需要勇气的,甚至具备一定的危险性。对于骑行测试员来说,每一次爬坡或者冲刺,他们要一遍遍感受车辆的性能并收集体验数据,除了需要测试车架结构的安全性,还要体验续航、加速、刹车、转向等性能,记录整车以及电控、仪表等系统的可靠性。

在幕后默默无闻的骑行测试员,对于整车品质的重要性不言而喻。目前,一名优秀的骑行测试员月薪上万元不稀奇,这个新工种得到了很多年轻人的青睐,企业也联合劳动部门加强岗位培训,并推出了岗位晋级制度。此外,不少公司为了提高岗位的安全性,还为骑行测试员购买了意外保险,并坚决杜绝疲劳上岗。

今日导读

DeepSeek现象来袭,嘉兴如何赶新潮? (详见第2版)
城市文化灯塔的觉醒与复兴 (详见第3版)
遇见杭城春天 (详见第4版)

造船忙赶订单

3月18日,台州临海市涌泉镇的一家造船企业,工人们加紧建造各类大型船舶,现场一派繁忙有序的生产景象。近年来,临海市依托区位优势发展船舶修理、船舶制造等产业,出台一系列船舶修造行业专项扶持政策,加大绿色修船装备研发、技改、销售补助力度,推动产业绿色发展。

通讯员王华斌 摄



平价路线“破圈” 校企联动“造血” 传统非遗有了新活法

通讯员陈佩菁报道 曾几何时,售价动辄数千元甚至万元的传统非遗作品,让不少普通消费者望而却步。而今,在消费市场不断更迭、新潮流风起云涌的当下,温州不少传统非遗产品正通过电商平台,逐渐实现从“小众收藏”到“大众消费”的转型。

从瓯江畔的千年古窑到温州彩石镶嵌与瓯窑技法的“破圈”实践,从深山老匠人的刻刀到直播间跃动的销量数字,眼下的温州非遗不断以平价路线“破圈”、校企联动“造血”等新思路,从“传统”迈入“创新”发展之列。

非遗衍生品走起平价路线

连日来,家住鹿城区仰义街道的金海利和周边好几位居民,都专心在家用镊子将彩石颗粒固定在金属件上,而后进行封胶。一番包装之下,一件件精巧的彩石镶嵌衍生文创品便完成了。之后,这些零售价在一两百元左右的非遗衍生品将发往彩石镶嵌百年老字号“崇林斋”在全国各地的代理店。

这份在家就能赚钱的工作,源自国家级非遗项目彩石镶嵌温州市级代表性传承人缪一川

的一场“自我革命”。“可以在家上班,兼顾家里的老人孩子,月薪也能保持在100元至150元之间,因而吸引了不少周边群众就近就业。”缪一川笑着说。

作为彩石镶嵌百年老字号“崇林斋”第四代传承人,缪一川曾专攻大型屏风、壁画等高端定制。曾经一幅传统的彩石镶嵌作品由于耗时长、对工艺要求高等多种因素,售价往往不菲,然而市场却越来越窄。“他坦言,传统工艺与大众消费的脱节,让他不仅思索着“换条出路”——为此,他转而开发首饰等“小而美”的非遗衍生品,采用的原材料便是彩石镶嵌所剩的“边角料”。“别小看这些‘边角料’,用得好也能发挥大效益。”

这样的平价策略背后,其实还藏着文化账。瓯忆新瓯窑研发中心创始人黎刚平就表示,瓯忆从原来固化的传统传承方式,走到如今体验式消费的模式,不仅将传统瓯窑的制作从工作室搬到了博物馆内,让消费者再传统的购买到参与体验制作再将瓯窑带回家。由复刻传统经典器型到开发非遗文创衍生品,瓯忆正让更多的年轻人喜欢上瓯窑。

黎刚平介绍说,前几年,他们还推出了“瓯忆生活”这一实用系列新瓯窑,从茶具、餐具到文房用具、香氛等,一众精品在展示厚重瓯窑文化之余,也为消费者呈现传统与现代生活的完美融合,“数百元的售价,让众多消费者都成了我们的回头客。”

直播间里焕新生

瓯窑的“触网”,让老手艺有了新活法。点击进入线上非遗直播间,亦时不时可以听见直播卖力的吆喝声。而今,这种“非遗+直播”的新业态,在温州已成燎原之势。它让非遗消费日渐呈现了新趋势。

有业内人士认为,这类直播平台,不仅为工美企业和工艺美术大师提供了展示和推广的优质平台,还有效地汇聚了流量,增强了平台的吸引力和服务能力。

此前大热的《黑神话:悟空》,在不经意间带火了直播间里的温州非遗黄杨木雕,也让叶小鹏的探索意外“出圈”。从小跟着父亲叶闻着木香长大、40余年来一直保持着“如饥似渴”状态的中国工艺美术大师、叶氏黄杨木雕第六代主要传承人叶小

鹏,从2022年起开始探索“非遗+直播”,拥抱数字化,推动“非遗+”融合创新。趁着国潮的东风,他用直播来推广产品宣传非遗。

和叶小鹏相似的,还有木主木雕的创始人、永嘉木雕县级代表性传承人叶柱。近一年来,他四处找寻线上直播及销售的门路,希望进一步拓展电商直播这一新兴领域路径,让非遗实现从殿堂到市井的“变形记”。

深化校企合作

深化非遗技艺传承,共筑校企合作新篇章。在瑞安市塘下职业中等专业学校“瓯窑薪火”直播工作室,瑞安市瓯窑非遗传承人潘志光正指导学生接触瓯窑制作技艺。“接下来,学校还计划引入VR虚拟现实技术,打造沉浸式非遗直播体验,深化‘数字赋能非遗’的创新路径。”该校校长陈海斌欣喜地说。

近年来,瑞安塘下职专电子商务专业与瑞安市瓯窑非遗传承人潘志光联合打造的校内“瓯窑薪火”直播实训室,成为推动“产教融合”与“非遗活化”的一大典范。该直播室以电子商务