

# 摒弃“怕摔碗就不洗碗”的心态

尉迟天琪

企业发展也好,其他事业也罢,倘若没有一点儿积极主动、担当作为的干事精神,是成不了事业的。

“魔术”固然精彩,可这份绚丽夺目却是日复一日的坚守、一往无前的攻坚克难换来的。宁东的突围,来自于他们面对转型难题时,没有临阵脱逃的退缩,只有先行先试的勇毅;没有等待观望的侥幸,只有实干苦干的付出。这背后,凝聚的是直面难题不回避的担当、是突破瓶颈不止步的执着,更有久久为功抓转型的韧劲。

从宁东身上,我们更能明白一个道理:企业发展也好,其他事业也罢,倘若没有一点儿积极主动、担当作为的干事精神,是成不了事业的。如果遇到困难就瞻前顾后、畏首畏尾,带着“洗碗越多,摔碗越多”的顾虑去搞改革、促发展,别说干出业绩,只怕已有的成绩也会在顾虑重重中“一篙松劲退千寻”。

当前,随着高质量发展逐渐进入攻坚深水期,产业转型升级任务繁重,改革创新难题叠加,各地党员干部更应发挥积极主动精神,向着困难去、迎着问题走,真抓实干干出业绩。然而,纵观当下,面对发

展难题、改革壁垒,一些干部却深陷“洗碗效应”困境,产生“多干多错、少干少错、不干不错”的消极认知,滋生“怕摔碗就不洗碗”的躺平心态,把不出事作为最高准则,把不担责作为处世哲学,遇事观望迟疑、选择而为,面对矛盾推诿扯皮、避之不及,工作中固守老办法、老套路,就怕一尝试一探索出了偏差、生出纰漏,给自己带来大麻烦……

这种“为了不摔碗,干脆不洗碗”的干事作风,看似是明哲保身、规避风险的稳妥之举,对事业发展造成不大伤害,实则是初心弱化、担当缺失的假作为、慢作为、不作为,久而久之,不仅会错失发展机遇、贻误改革时机,更会损害群众利益、破坏民生福祉,是典型的政绩观出了问题!

破解“洗碗之困”,干部当然要加强自身建设,正确认识积极主动、担当作为对于干事创业的重要性,秉持正确政绩观,以实干出实绩。但制度的持续完善也很重要。持续优化考核机制,不断健全容错

纠错制度,校准干事创业导向,打造出一个“敢洗碗、勤洗碗、不怕摔碗”的“干事厨房”,涵养出“人人想干事、人人敢干事、人人成事”的浓厚氛围,真正为担当者担当、为负责者负责、为干事者撑腰,才能让“抢着洗碗”成为干部的自觉行动,让“不怕摔碗”成为制度的常态保障,汇聚起党员干部敢闯敢干敢为的磅礴力量。

新时代的答卷,容不得懈怠观望;高质量发展使命,容不得躺平避责。以主动求变、实干破局、久久为功的奋斗精神为标杆,以畏难情绪、避责思维、无为无治的行事准则为耻辱,走出舒适误区,摒弃“洗碗越多,摔碗越多”的心态,扛起时代重任,方能以实干淬炼本领,在担当中成就事业,创造出经得起历史、实践和人民检验的政绩。



微语观潮

## 市集要火,先守住这份人文底色

沈琪

在银川市金凤区祥安巷,藏着一家特别的迷你市集,百米街巷内,手工制品与特色香气交织。从最初几位手工爱好者的偶然尝试,到如今已有超百位摊主参与,这里成了摊主聊手艺、消费者寻趣味的好去处,也始终坚守着零摊位费、纯手工的规则。

常规印象中,市集要火就得越大越好,摊位越多、人流越密越成功。可祥安巷的迷你市集却走出了一条小而美的逆行之路:不收摊位费,拒绝走量商贩,只为真正热爱手工的人留出一席之地。在这里,摆摊不是为了赚快钱,而是一场朋友之间的相聚;消费者驻足也不是赶潮流、凑热闹,而是期待在一针一线、一笔一画

里,遇见手作之间的温度、听见创意的故事。这种人与人之间的真诚交流,这份对手工艺的纯粹尊重,守住了城市角落的人文底色,更让这方小天地得以持续火热。

市集是城市的一扇小窗,窗里的风景,藏着城市最真实的温度。祥安巷的迷你市集告诉我们,不用追求多大的排场,不用纠结客流的多寡,只要守住人文底色,给普通人的微小创意留一方天地,让真诚交流代替功利吆喝,让创意生长代替批量复制,这样的市集,自会生出蓬勃生命力,让每个来到这里的人都能在手工的细腻、对话的温情里,触摸到城市的诗意与暖意。

## 链上发力,打开“接二连三”新空间

孙莉华

近期,石嘴山市惠农区红果子镇马家湾村,500亩富硒“冷香玫瑰”次第绽放。采摘后的花蕾经过低温烘干,化作玫瑰花蕾茶远销国内知名药材市场。除了干花茶类产品,当地企业还拓展出玫瑰饼、玫瑰酱、护肤品等20多款产品,发往全国各地。

产品形态千变万化的背后,是产业“接二连三”的跃迁。“冷香玫瑰”生产基地处于富硒带,其精油和花青素含量堪比大马士革玫瑰,企业开发出护肤品、玫瑰膏等产品,附加值翻了几番;玫瑰园里,电商文旅、农耕体验等共同发力。以前产品单一,常常被市场“牵着鼻子走”,抗风险能力

弱,容易出现“丰产不丰收”的情况。现在,逐步向卖加工品、卖品牌转变,地还是从前的地,人还是那些人,但产业在焕然一新后,迸发出强劲的发展活力。

一朵玫瑰花的“吃干榨尽”,带来的启示不仅在于产品要持续丰富,更在于要学会用链式思维审视脚下的土地,手里的产业,在“接二连三”中延链补链,打开发展新空间。培育壮大特色产业,就要勇于打破产业边界,对接加工工业的“二产”、补齐精深加工短板,连起电商文旅的“三产”,培育更多新业态,推动一二三产业深度融合,最终实现农业从单一种养向全产业链增值的质变。

## 以支付无感换便民有感

宫炜炜

道闸秒级抬杆、系统自动扣费,全程无需停车扫码……近日,银川市停车场流畅便捷的通行体验,收获不少市民点赞。据报道,截至目前,作为该市重点民生项目,停车通付公共服务平台推广“一次签约、全城通用”的无感支付模式,已接入670余个停车场,覆盖近2万个泊位,累计绑定车辆近10万辆。曾经排队缴费、离场拥堵的出行窘境,正被高效便捷的“秒通行”全面替代。

停车无感支付的落地,表面看是技术的迭代升级,实则是城市治理理念的深刻蜕变。长期以来,停车场主体分散、收费系统各异、数据互通不畅,是困扰市民出行的突出民生堵

点。此次改革举措,从吸纳政协委员提案、纳入民生“十心”实事,到专班攻坚、设定量化覆盖目标,再到不向车主收费、不给车场增负、全程零接入费用,条条框框,都致力于打破数据壁垒、回应群众真实诉求,把便捷体验还给市民,让城市管理更有温度更有效率,值得点赞。

停车缴费的无感体验,是智慧城市建设的一小步,却是城市精细化治理的一大步。期待银川市能以此为契机,在医疗、政务服务等更多场景推行无感经验,让更多服务实现“流程无感、幸福有感”,以细微之处的提质增效,持续擦亮城市宜居幸福底色。

## 龙舟竞渡何以“划”动全国

虎权

第三只眼

刚刚过去的端午节假期,若没刷到龙舟竞渡短视频,几乎等于“断网”。

看宁夏,龙舟比赛浪潮四起:石嘴山打出“龙舟赛事+非遗美食+文创展演+惠民消费”组合拳,将星海湖龙舟公开赛打造成全民同乐的文化嘉年华;银川龙舟邀请赛在北塔湖火热开战,29支队伍劈波斩浪,岸边观者如潮,不少网友“埋怨”宣传不够,错过了现场盛况……

观全国,龙舟赛事更是火爆:广东佛山叠滘“水上F1”赛道漂移稳居抖音热榜第二位;湖北宜昌龙舟竞渡以江面夺标为亮点,带动五星级酒店预订量同比上涨55%,当地美食搜索量同比提升34%;福建福州国际龙舟邀请赛聚集43个国家和地区的选手,全网总传播量破亿,登顶快手热榜榜首……

一度被视作老旧民俗的龙舟赛事,何以在今天举国“划”动,逆袭成为全民追捧的文化顶流?

热血竞技,是出圈的第一密码。叠滘河道最窄处仅6米,20多米长的龙舟满载数十名队员,连续闯过S弯、L弯,桨手奋臂破浪,舵手俯身控船,鼓手稳控节奏,漂移超车一气呵成、精彩刺激。这种极致的视觉冲击,把乡土儿女奋勇争先的精气神展现得淋漓



漫画 李雪

尽致,抓住亿万网友的眼球,自然不在话下。

全民参与,让民俗扎根市井烟火。今年众多赛事不再局限于专业选手,而是由乡亲们自发组建草根队伍,老少同舟、巾帼竞渡、孩童掌舵、退役军人组

队、在外务工者回乡参赛等镜头比比皆是。这种不设门槛、不分职业、不限年龄的比赛模式,把群众从围观者变成了民俗文化的共建者、传承者,以亲身体会催生文化认同,也夯实了民俗生生不息的根基。



禹海者在直播间介绍牛肉不同部位的口感与吃法。

## 靠双手拼出好日子

本报记者 杨娟 文图



自学成才的禹海者,手把手教授乡邻制作短视频。



禹海者在自建牛场查看肉牛生长情况。

## 乘风而起,从零开始的直播突围

线下生意逐步稳定,可禹海者的目光早已跳出了小小的乡镇市场。2015年,电商浪潮席卷而来,她敏锐察觉到这是把宁夏优质羊肉推向更远方的好机会。

“一个大字不识的农村妇女,能行吗?”周围群众的不解和怀疑像一座山。但倔强的禹海者只有一句话:“别人能干成,我多学多练,也能行!”

她像个学生一样,从零开始,蹲守在各大直播间前,默默记下主播的一招一式,笨拙地学着自己开播,手忙脚乱的样子让顾客忍不住隔屏指导。

如今走进她的门店,热闹直播场景已是常态。铁架上悬挂着色泽鲜亮的鲜肉羊肉,禹海者站在镜头前,身姿爽朗,熟练地介绍着牛肉不同部位的口感与吃法,隔着屏幕和天南海北的顾客拉着家常。质朴实在的讲解,实打实的产

品品质,让直播间订单接连不断。“我这些直播话术、镜头技巧,全是一点点‘偷学’来的。”谈及初涉网络销售的经历,禹海者笑得坦诚。隔着屏幕毕竟所学有限,为了“偷学”更多,禹海者接纳了被其他牛羊肉档口拒绝的走播主播杨小强,主动提供场地和货源,并为其配备了3名助手,帮助杨小强在本地站稳脚跟,成为流量主播。

这期间,禹海者鼓励助手认真学习,她本人则白天一边打理门店、配合直播,一边在深夜一遍遍回看直播视频、复盘总结。不识字,她就靠记画面、练流程、摸节奏,日复一日反复练习。一年多的时间,她从零基础,吃透了全套直播运营技能,组建起专属直播团队,正式开启自主直播带货。从最初想把牛肉卖到银川市,到立下“卖遍全国”的志向,她的直播事业开始起飞。

## 深耕细作,品质筑牢发展路

创业初期,丈夫并不理解直播带货,认为女子不该“抛头露面”。但线上订单的持续增长,让质疑变成了支持。丈夫负责养殖,她专注渠道拓展。

想要事业走得远,规模必须要扩大,产业根基也必须扎实。禹海者主动申请50万元邮政创业低息贷款,建起专属牛场,引进优良黄牛品种,打造出自养、自宰、自销的

完整产业链。生鲜长途运输保鲜是一大难题,她反复试验对比,定制专用冷链包装、保温箱与冰袋,逐个城市试水发货。摸家成熟后,她与顺丰、邮政达成长期合作,彻底打通生鲜全国配送通道。疫情期间,依托政府民生物资绿色通道,她坚持直播不停、物流不断,单日最高卖出15头牛,营收突破30万元。

直播电商步入正轨,禹海者并未满足。2024年,她布局视频号,坚持零付费推广,用真诚和品质赢得了市场。2025年,销售额突破1500万元,泾源黄牛出现在广州、上海等全国各地的餐桌上。

最近,她再次拥抱新潮流,主动学习AI短视频创作,将个人奋斗史、塞上风光、产品特色融入短片,打造个人IP。镜头前,她穿着蓝底碎花小裙,笑容爽朗:“从前想都不敢想,如今还能当短视频主角!”

立足特色、长远布局,禹海者不断延伸肉牛全产业链。她拜师研发配方,推出手工牛肉酱、牛肉丸子、酱牛肉等深加工产品,坚持手工制作、严控品质,丰富产品矩阵。同时积极布局品牌建设,成功注册泾源黄牛全类别商标,筑牢本土特色品牌根基;主动亮相中阿博览会,向中外客商推介宁夏农产品,让乡土好物站上国际舞台。

更重要的是,她致力于“造血”——免费培训乡邻掌握直播技能,带动数百户农户参与肉牛养殖,吸纳农村妇女就近就业。兰蕻萍原是普通家庭妇女,丈夫受伤丧失劳动能力后,家庭重担压在了她的身上。禹海者得知她的情况后,主动邀请她学习直播,还为她发放工资。3年时间,兰蕻萍熟练掌握直播技能,成为门店主力主播,靠着这份工作撑起了整个家。如今,禹海者的店里有5名主播,都是她亲手带出来的徒弟。

从围着锅台转的主妇,到如今手握镜头、年销千万的乡村产业带头人,禹海者用奋斗标注了人生的高度。她的故事,是千千万万乡村女性敢闯敢拼的缩影,是数字经济时代助力乡村振兴的生动注脚。

学无止境,拥抱新潮不歇脚

夜幕降临,银川市西夏区兴泾镇褪去白日喧嚣,归于宁静。结束一天直播的禹海者没有休息,而是拿起手机反复打磨AI短视频——她要半生创业坎坷、乡土风土人情、兴泾黄牛优良品质融入视频创作,以新技术为泾源黄牛外销引流拓路。

谁能想到,如今手握镜头、年销售额上千万元的乡村电商带头人,数十年前只是一位困守灶台、大字不识多少、整日为一家人温饱操劳的普通农家主妇。从围着锅台转的传统农妇,到玩转直播、短视频、AI新玩法的产业领头人,禹海者凭着一股不服输的韧劲,抓住数字时代的机遇,不仅改写了自己的人生,还带着周边乡邻一同增收致富,在乡村振兴的沃土上,书写了一段巾帼奋斗的动人故事。

## 灶台之外蹚出创业路

1979年,禹海者出生于泾源县。1997年嫁到了西夏区兴泾镇。由于丈夫常年在外务工,生活的重担落在了禹海者的身上。

“那时候家里条件差,平日里很难吃上一顿饭,孩子们眼巴巴盼着吃肉的模样,我到现在都记得清清楚楚。”忆起往昔,禹海者满是感慨。困守灶台的日子,她不甘于贫困,不愿坐等帮扶,暗下决心:靠双手,拼出好日子!

2014年,怀揣着改变生活的渴望,禹海者在兴泾镇农贸

市场租下一个20平方米的小摊位,开始销售牛羊羊肉。开店第一年,好不容易靠低价打开销路,恢复原价后货品又迅速滞销,4万多元本金被套牢,一时间她陷入绝境。

困境面前,禹海者骨子里的倔强被彻底激发。她摒弃“等靠要”的想法,扛起沉甸甸的冷冻牛肉,走街串巷、挨家挨户上门推销。泾源黄牛肉质紧实、风味浓郁,再加上她诚信经营、定价公道,久而久之,老顾客越来越多,库存越来越少,损失一点点挽回。禹海者的口碑也在乡里乡外传开。