

# 裱花学徒、农艺师、高端家政…… 大学生在“轻体力工作”中 找到新活法

蛋糕店里的裱花学徒,收拾花草的农艺师,拿起清洁工具的高端家政员……一些在读或已就业的大学生,选择去干轻体力活,换种活法,成为当下一新现象。

## 多一种技能 多一种“踏实的幸福”

报班学了10天做面包的宏达(化名),已经会给40种面包打面、整形、开酥。她这样形容这段经历:“大家在温暖的小屋里仅仅投入做面包这一件事,仿佛忘掉现实生活中的烦恼,人为造起一个乌托邦。”

保研到985学校的土地资源管理专业后,宏达尝试从“好学生”模式中抽离出来,在暑假选择去学校附近的面包店做学徒。“我一直想学做面包,也觉得可以多一种技能,多一条路。”

在烘焙行业,“做成一个蛋糕”的即时反馈让宏达获得更多成就感。“做面包能给我带来踏实的幸福,做了就会有成果,一块美味面包的意义在我眼里胜过死记硬背一本书。”

许多像宏达一样的大学生把“轻体力活”当作“一技之长”,在互联网上分享自己的经历。他们眼中的“轻体力活”没有特别精准的定义,泛指更多依靠动手技能和体力的工作。

## 躬耕于确定的生活

“这里没有格子间,更不会有加班,农村都是太阳下山了,大家也就

都歇着了。”在农场工作的悠悠(化名)找到适合自己的生活方式。

悠悠大学毕业后在一家设计院工作,加班严重,回家只想躺在床上休息,后来辞职来到北京郊区的一家农场做志愿者,种花生、端盘子、揉面包等农场里的活都做过,最后成为农场正式员工。悠悠提起工作有一份满足感:“我现在是面包咖啡馆店长,参与农场新项目的策划与设计,偶尔也会干农活。”

“工资是原来一半,但村里什么都便宜,有1个月的冬休。”悠悠说,惬意生活也带来一些新问题。“村里商店关门早,文娱活动单一,也几乎没有同龄人。”

放弃体面的工作,转身加入“轻体力劳动”,听起来好像在走“下坡路”,仿佛意味着教育资源的浪费、收入下降、生活条件“降级”,但像悠悠一样的昔日“白领”看中的是工作和生活之间更明确的界限、一种由自己掌握的确定感。

确定性并不意味着成长停滞。“2023年我策划了一间田野里的咖啡馆,当了店长。”悠悠说,“新一年,农场还要办民宿,在这里总有新东西推着往前走。”

## “白纸”画出另一种可能

社交媒体上,一条以“在沈阳做

保洁,一天赚1800元”为题的视频引人注目。视频中几位青年热情洋溢地介绍所在地,随后手脚麻利地擦拭灰尘、去除污渍,每单收入过千元。他们所在的盛京蜗牛管家是东北第一家以年轻化群体为主要服务人员的家政公司,20多名清洁人员都是“90后”大学生。

“很多大学生以前没有接触过家政行业,是‘白纸’一张,培训后的服务会更标准化。”负责人张扬介绍,公司主要服务客户单价偏高的高端住宅区。

团队成员小峰说,大学毕业后选择这份工作是由于“短择”心理,但慢慢体会到了“轻体力劳动”的好处。“不用坐班,比较自由,而且人际关系比较简单,现在月入七千至一万元不等,对自己的状态还是比较满意。大学对人的教育更多在思想、为人处世方面,这些都能运用到工作中,比如和客户的沟通、对需求的拆解。”

生活需要新鲜度。在成员人数已接近7万人的豆瓣小组“轻体力活探索联盟”中,聚集着渴望摆脱社会惯性的年轻人。他们不断开拓“轻体力工作”的探索者们怀着同一种理念:读书与职业并不需要捆绑或挂钩,要有勇气探索更多可能性。

(王莹 刘艺淳 李坤晋)

## 传承雷锋精神 传递石化力量

在学习雷锋活动月,中石化临汾公司组织青年员工积极参与志愿服务,展现石化青春力量。该公司与属地社区联合开展公益眼疾免费义诊和中医现场把脉活动,志愿者们耐心引导社区居民排队,派发雷锋日宣传资料、环保手册,为建设更加美好、充满爱意与温情的社会贡献石化力量。(乔静)

## 送纪下基层 以案说纪促清廉

为深入推进全面从严治党向基层延伸,近日,中石化临汾公司启动“送纪下基层 以案说纪促清廉”专题警示教育。聚焦基层各岗位人员廉洁风险点,采用法规制度宣讲、案例分析、观看警示教育片等形式,向基层一线宣廉理、吹廉风,进一步增强干部职工廉洁自律意识,筑牢拒腐防变能力。(陈俊华)

## 多措并举 推动服务质量提升

为提升加能站服务质量,近日,中石化临汾公司领导班子带队开展调研,与一线员工面对面交流指导,舒缓员工情绪和工作压力,以送培到站形式加强“加油六步法”和“收银五步法”培训,确保加能站现场服务质量提升。同时完善考核,加强典型示范引领,对服务优秀员工给予奖励,引导员工自觉提升现场服务质量。(乔静)

## 标准化巡检 “升级班”培训开课

为提升员工对加油机等设备安全巡检技能,近日,中石化襄汾公司组织全体站长及部分员工集中开展理论实操“升级班”培训。通过“一对一”“手把手”帮扶指导,重点对加油区、油罐区及便利店等关键点的安全隐患排查进行深入解读。站长们实地按照“看、闻、听、摸、测”方式,确保巡检培训入脑入心。(陈俊华)

## 石化心 农机情 开启惠农助农新篇章

近日,中石化临汾隰县公司与县农业机械发展中心共同携手举行农机用油战略合作启动仪式,围绕保障农机优先优惠用油、优质服务、精准帮扶开展合作。该公司在会上为农户讲解春耕助农各项营销政策,现场发放农机用油惠农卡,同时依托加能站网点加强化肥、尿素等物资供应配送,拓宽“互联网+”的销售渠道。(乔静)

## 企地联合开展灭火演练

“百日安全无事故”专项行动开展之际,中石化吉县公司联合吉县消防大队在城关加能站开展灭火实战消防演练。演练模拟加油机起火,在岗人员立即启动灭火预案,第一时间使用干粉灭火器进行初期扑救,消防大队接警后立即赶赴现场实施扑救。通过演练,增强了加能站员工处置初期火灾实战能力,筑牢加能站安全屏障。(陈俊华)

## 清理杂草 美化家园

近日,中石化临汾公司组织机关员工开展“清理杂草,美化家园”志愿活动,助推办公环境提“质”增“颜”。活动中,大家手持铁锹、剪刀、钉耙、垃圾袋等工具,分工明确。有的修剪树枝,有的清除杂草和垃圾,有的打扫枯枝落叶,重点对墙根、树根进行集中清理。一个多小时后,机关楼前楼后环境面貌焕然一新。(陈俊华)

# 十年磨一剑

## ——记模拟半导体专家潘兴卓

近年来,随着电机驱动市场的迅速增长,电机驱动的应用日益广泛。这对电子设计与芯片性能提出了更高的要求,如更高的可靠性、更全面的保护与诊断功能、智能化、灵活性等。潘兴卓亲历了近十年中国电机市场的高速发展,对于电机市场的发展历程深有体会。

2012年,潘兴卓毕业于东南大学信息与通信工程专业,被授予硕士学位,一毕业就脱颖而出进入了全球知名半导体企业Texas Instruments(TI)工作。TI致力于设计、制造、测试和销售模拟和嵌入式处理芯片,其模拟芯片营业额与市场占有常年位居全球首位,是当之无愧的全球模拟半导体行业的龙头企业。

进入TI工作后,潘兴卓从大客户经理做起,负责客户推广、销售工作,以及技术方案的制定与新产品导入等。期间潘兴卓主导了多个重要项目,如工业自动化整体方案、马达驱动整体方案,帮客户解决了难题,达成了与客户的深入合作。在马达驱动项目中,潘兴卓解

决了困扰客户的无刷电机设计问题和环路反馈,并极大提升了系统性能,整体系统效率提升了6%,赢得了客户的赞誉。担任大客户经理期间,潘兴卓出色地完成了市场推广工作,销售业绩年平均增长率达到了30%以上。这段工作经历让潘兴卓积累了丰富的客户服务经验和产品一线的经验,极大地提升了他对客户系统需求的理解以及制定系统方案的能力。

之后,凭借出色市场业绩和过硬的技术能力,潘兴卓升任大区域销售经理,负责浙江与上海区域的销售与技术支持工作,管理15人团队。客户群体的增加和团队成员的壮大对潘兴卓的工作提出了更高的要求,他一边积极协调技术资源与技术支持,一边带领团队开拓市场,赋能团队,激发了团队的潜力,提升整体团队的业务能力。

2022年,潘兴卓进入Monolithic Power Solution(MPS)公司。MPS公司主要从事模拟功率集成电路的研发和生产,客户群体为诸多世界500强企业。MPS产品涵盖电源管理、马达驱动、传感器等,是全球模拟半导

体的领军企业。

潘兴卓现任MPS亚洲区市场经理,主要负责市场调研与推广、产品规划、解决方案定义等,工作职责包括从产品定义规划到最终发布推广的全流程。随着新能源车和电子化的高速发展,马达驱动产品在汽车中的应用越来越广泛,功能要求也日益变化,这必然也会对半导体产品提出更高的要求。针对这一市场趋势,潘兴卓深入了解技术需求,主导了众多新产品的定义和推广,如应用于48V系统的马达驱动产品系列、智能马达驱动集成算法等,极大地丰富了产品系列并提升了产品的竞争力。其中48V系统是未来汽车电气化的趋势,潘兴卓通过与全球一线汽车企业深入合作,参与了全系列马达驱动产品的规划,该产品可以极大提升电机效率、降低能耗,并可以更好地适配于不同的电机负载,为未来汽车电气化做出了突出的贡献。

潘兴卓表示,科技改变生活,科技的探索没有尽头,只有坚持不懈地努力才能立于不败之地。

(刘鹏)