

40年变迁，劳模精神闪耀时代光芒

前言

“劳模”是一个饱含时代情感的象征。每一个时代的劳模，都代表着这个时代最先进的生产力和最主流的价值取向。劳模评选始于上世纪50年代，以工人和农民为主体，倾向“生产上突出有成绩者”。当时各方面条件都很艰苦，劳模一定铭在人们心中的多是艰苦奋斗、大干苦干的形象。随着发展的需要，特别是改革开放以来，劳模评选的范围逐渐扩大，劳模的结构不断变化。上世纪80年代，“科学技术是第一生产力”等一系列重要论断下，专攻技术人员、“知识型工人”和优秀企业家进入了劳模行列。全民、因万本等一批院士、教授光荣地当上了劳模。告别不拍苦、不怕累”的“老黄牛”这个代名词，淡化吃苦耐劳的“一元”价值取向，劳模队伍的外延不断扩大，劳模精神的内涵更加丰富。

进入21世纪，江苏选树劳模由“体力劳模”向“智力劳模”转变，由“传统劳模”向“创新劳模”转变，劳模参选人员的构成变得更加多元化，从最初的一线工人扩展到知识分子、公务员、再到农民、私营企业主、外籍人员，甚至涉及到家喻户晓的体育明星。劳模名单的“实验”，成为新的时代特色，进一步印证了中国在经济结构巨变的背景下，社会走向多元化的鲜明趋势。

今天，工匠精神已成为劳模精神当代品格的核心体现，充分凸显了新时代劳模精神爱岗敬业、精益求精、追求卓越的精品品质和价值导向。创新型、技能型、创新型劳模越来越多，通过开拓创新解放和发展生产力正在成为劳模评选的又一个重要标准。

从“佳美大王”王传贤到“爱心天使”李瑞，从宁可信人胆、换来万人爱的下水道工人陈秋松，到三获国家科技进步一等奖的自主创新领军人才赵亚夫，从“知识工人”邓建军到“创新专家”朱洪斌，从“建设社会主义新农村的带头人”吴仁宝，到“现代农业的探索者”赵亚夫，从国有企业家职工到农民工和私营企业……一代代劳模的成长，见证了江苏改革开放40年的巨大发展，劳模精神不断丰富、淬炼，滋养着劳动光荣、知识崇高、人才宝贵、创造伟大的时代精神。

党的十九大提出，建设知识型、技能型、创新型劳动者大军。习近平总书记在全国劳模座谈会上，向劳模提出“四个成为”的要求，成为新时代劳模的座右铭。劳模精神是民族的精英、人民的楷模，是当代中国走在时代前列的先进代表。劳模精神是民族的精英、人民的楷模，是当代中国走在时代前列的先进代表。劳模精神是民族的精英、人民的楷模，是当代中国走在时代前列的先进代表。

新时代中国特色社会主... 劳模精神是民族的精英、人民的楷模，是当代中国走在时代前列的先进代表。劳模精神是民族的精英、人民的楷模，是当代中国走在时代前列的先进代表。

“现代农民的带头人”赵亚夫



进入21世纪，实体经济不断受到来自电商等新业态的强烈冲击。吴晓梅带领新百劳模团队，强化“体验经济”——电商无法企及的传统优势，推动线上线下有机融合，充分满足顾客的消费体验。

如今，吴晓梅已是新百集团副总裁兼中心店总经理。回忆起这些年的工作经历，亲历见证了改革开放40年来零售业巨大变迁的吴晓梅说，“我的秘诀只有一个，就是永远把‘让顾客满意’放在首位。”

撑起7亿多产值的“女汉子”沙少兰



航天领域国家级技能大师王南石



改革开放，他们用敬业乐业为劳模精神作注

改革开放初期，中国经济社会开始发生急剧变化，劳模的范围突破了单纯生产范畴，劳模结构拓展到了交通运输、商贸、教育、文化、卫生、体育、新闻等行业。这个时期，劳模劳动者向体力劳动者与脑力劳动者并存的方向发展。敬业乐业，成为劳模精神的新注脚。

翻开1989年江苏的全国劳模名单，矿山技师顾春根、冷作高级技师宦继和等产业工人依然占主体，但其中已经出现了不少第三产业从业人员的名字：南京新街口百货商店营业员吴晓梅、南京长途汽车站站长王凤霞、扬州富春茶社点心师徐永珍、南京地质矿产研究所副研究员金庆民……

上世纪80年代，南京新百的吴晓梅是很多人心中的偶像。1989年，27岁的她当选全国劳动模范，当时，她仅仅在小百货柜台上班了10年的营业员。小商品柜台非常繁忙，一个营业员每天要接待上千名顾客，有时同时就要接待五六个人，吴晓梅常常为了找一个商品忙得团团转。为了减少顾客的等待时间，她下班后没有回家，而是留在柜台，默默记下商品位置；为了向顾客介绍商品的性能特点，她拜当裁缝的父亲为师，了解各种线针的使用知识，还细心询问顾客对产品的用后感受。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

2005年，吴晓梅被任命为东方商城副总经理。上任没多久，她就在商场里成立了客户服务中心，推出“一站式服务”、免费同城快递等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。

“那个时候，只要你认真负责一点，服务热情一点，就能得到顾客的认可。”吴晓梅回忆说，改革开放之初，还处于物资匮乏、商品紧缺的年代，百货商店“吴晓梅的女儿”还处，营业员的服务态度普遍不太好。随着计划经济逐渐向市场经济转变，商品越来越丰富，消费者选择增多，对从业人员的不服务要求也越来越高，“商业系统的劳模，再像以前那样吃苦耐劳、笑臉相迎，已经远远不够了。只有不断提高专业能力、职业素养，丰富服务内容，才能更好地满足消费者日益增长的美好生活需求。”吴晓梅说，作为百货从业人员，专业性要求的标准越来越高，包括对服务的理解、对商品的掌控以及对消费需求等的判断等等。



梅队在普通岗位发光发热不同，已于1999年因病去世的金庆民书写了历史。30多年前，这位貌不惊人的女性以其无比的坚韧，从南迈迈出了世界女性深入南极腹地的第一步。

1986年，金庆民随中国第三次南极科考队进行了她生平第一次南极科考。她用文字记下了这历史性之举：77天的南极实地考察，克服了重重困难，完成了预定的地质研究任务，与中国科学院地质研究所的郑祥生共同完成了1:10000的南极地质图；她采集了400多块地体岩石标本，回国后完成了“菲尔德斯半岛及邻近高岛裂谷火山作用和含矿性研究”课题。

“1988年，金庆民作为世界唯一女性参加了中美双方联合举办的攀南极最高峰——文森峰的科学考察，将自己的双脚留在了南极极点的最高冰川上。她在文森峰发现了较大规模的含铁岩系及很有远景的铁矿，填补了我国地质研究的空白。”

“我深深地感受到党和国家对民营企业家的认可和尊重。这也是随着经济社会发展，社会对劳动、劳动者定义更多元化的一个表现。同时我也要感谢红豆的全体员工，正是他们的努力拼搏和开拓进取，成就了红豆集团这个今天，也成就了我国民营经济的脊梁。”

“红豆集团底子薄、人员多，负担重，作为总经理，我每天都在思考如何闯出一条符合企业自身实际的发展之路，让所有职工有饭吃、有事干，一个都不落下。从搞大件运输，到上中巴、出租，从建酒店、开课堂，到擦皮鞋、卖鱼，只要党的政策允许的，别人不干的我们干，没有条件的创造条件干。正是凭着坚定的信念和信心，靠着不断改革的精神，我们千方百计开辟新的岗位安置职工，解决了近万人的吃饭问题。”徐金钰今年已经82岁，提起大件公司的发展史，这位精神矍铄的老人如数家珍，依然能看到当年他那“只要精神不滑坡，办法总比困难多”的精神。

1992年，针对当时南京“乘车难”的矛盾，在对城市公共交通运营进行大量调查的基础上，经过领导班子集体讨论和征求职工代表意见，大件公司作出了“客货并举、发展中巴”的决策。当时发展资金非常困难，徐金钰带头并号召职工参加无息集资，一周内966名职工无息集资48.78万元，当年就迅速发展到了152辆中巴车，打进了市内公交线路，解决了300多名职工的就业问题。1996年，随着城市建设需要，中巴车已不能适应规范发展的公共交通市场。抓住南京出租车经营权拍卖的机遇，徐金钰现场举牌竞拍，拿到了180辆出租车的经营权。1997年9月，又将152辆中巴车全部转为出租车经营，使客运经营成为企业的支柱产业。

与此同时，企业大力发展一批投资少、见效快，能安置职工的经营项目，如旅社、商店、小吃部、印刷厂、木材加工厂、黄沙经营部、家电维修部、果品贸易、停车场等。1995年初，公司开办浴室时，从装



“让顾客满意”是吴晓梅不变的追求

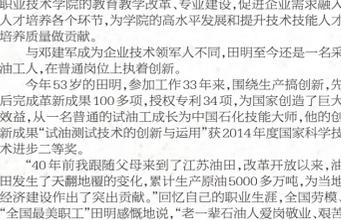
“知识工人”邓建军



“知识工人”邓建军



“创新专家”朱洪斌



“创新专家”朱洪斌



连云港“雷锋车”：雷锋精神的代名词

连云港“雷锋车”：雷锋精神的代名词