

一碗“暖心面”守护“城市摆渡人”

——贵阳市网约车协会探索“党建+行业+志愿”服务新模式精准关怀基层从业者

贵阳日报融媒体中心记者 蔡婕 文/图

7月1日,由贵阳市网约车协会发起的“这碗‘暖心面’请你免费吃”关爱一线网约车司机主题活动,在水校刘记肠旺面依山碧玉店、凤凰湾店同步启动。“早上起得早,一直在接单,正愁吃啥,这碗面来得太及时了。”网约车司机安胜刚结束一波早高峰的忙碌,在水校刘记肠旺面依山碧玉店免费吃到一碗热气腾腾的招牌肠旺面,直言这场暖心活动“特别巴适、暖人心”。

贵阳市网约车协会位于观山湖区观山街道,拥有会员单位47家,注册车辆3.78万辆,从业人员4.1万余人。为深入贯彻落实《关于推动行业协会商会深化改革的意见》,该协会积极推行“支部+协会+项目”模式,推动协会党支部与社会各界爱心人士、企业和商家党组织联建共建,聚力服务,建设友好商家,发挥行业优势,把行业温度精准送达基层末梢。

“网约车行业从业者作息不固定,早高峰接单时常无暇解决早餐,就餐成本、就餐便利度是不少司机普遍关心的现实问题。”贵阳市网约车协会党支部书记、贵阳市网约车行业工会联合会主席詹先得说,协会关注到这一诉求,与本地爱心商家“水校刘记肠旺面”达成共识,双方围绕倡导诚信经营、守护“舌尖和行车安全”主题,打造“暖‘新’服务”品牌,为日夜穿梭于城市的网约车司机提供触手可及的生活关怀。

活动前期,协会自筹爱心志愿资金5200元,定制500张免费就餐券,发放给网约车司机。领到免费餐券的司机师傅,可在7月31日前,前往水校刘记肠旺面·依山碧玉店(宝山北路4号,省医地铁站C出口)和凤凰湾店(南明区保利凤凰湾青桐路),免费兑换一碗肠旺面。

关爱活动并非“一阵风”。为保障

服务长效落地,双方约定长效优惠机制。在2026年12月30日前,网约车司机只要出示有效从业资格证,到两家合作门店消费均可享受每单立减5元专属福利,无附加隐形条件。

同时,为了让这份爱心规范化、常态化,保障司机合法权益,贵阳市网约车车协会与商家共同订立《友好商家规范经营服务公约》,以六条硬性条款划定服务底线、明确暖心举措。公约要求商户坚守诚信经营底线,做到明码标价、食材溯源,严格落实餐具消杀与食品安全自查;足额兑现免费就餐、长期立减等全部司机专属优惠,全程公开优惠规则;店内常态化提供免费饮水,张贴节约宣传标语倡导光盘行动;针对司机就餐时段分散的特点优化出餐效率,耐心做好优惠政策讲解,尊重一线劳动者;同步配合协会开展行车安全宣传、司机权益科普、节日慰问等志愿活动,及时收集司机服务建议并反馈优化;主动接受协会巡查与全体网约车司机共同监督,若出现涨价、拒不兑现福利等违规行为,自愿解除友好商家合作身份。一条条清晰约定,让暖心服务有标准、可持续、可监督。

对于为何推出这项暖心之举,水校刘记肠旺面店长张凌说:“网约车司机工作强度大、奔波忙碌,日常就餐确实存在不少实际困难,我们希望通过实实在在的惠民餐饮服务回馈社会、温暖劳动者。”

“餐饮店附近有多个充电站,在车辆充电期间,就可以前往用餐,既解决吃饭问题,又利用这个时间把电充好了,很有效率。”网约车司机崔馨月告诉记者,这次活动切实帮助司机节约了生活成本,非常贴心。“协会近年来为我们提供了很多福利支持,比如去年组织多轮免费体检,还联合妇联开展活动,在职工工作期间帮忙照顾子女,为我们解

决了后顾之忧,让我们能安心工作、快乐生活。”崔馨月说。

此次“暖心面”活动,是贵阳市网约车协会构建全方位服务体系的一个缩影。詹先得介绍,协会始终致力于为网约车司机提供全链条关怀与服务。目前,已建设2个司机驿站,日服务司机1000人次;连续4年开展“最美网约车司机”评选活动,选树培育行业标杆,86名司机光荣“出圈”;组建由50名党员、优秀司机志愿者等组成的网约车观察员队伍,构建行业自律服务体系,覆盖司机超2.8万人;开展“四季送”、免费体检、购买意外保险、司机疗养等活动,受益困难人员达2.8万人。此外,协会还

首次在贵阳市民政局开展救助管理区域性中心试点合作,倡导对发现流浪乞讨等临时遇困人员实施救助,多措并举协助有关部门化解行业纠纷9起,并积极引导和扩大网约车司机参加城乡居民社会保险。

下一步,该协会将继续以党建为引领,联动更多爱心商家与企业组织,从一线司机的细微需求出发,将志愿服务延伸到职业培训、权益保护、健康关怀、车辆维修充电、心理疏导等多方面。“我们的目标,就是通过持续不断的努力,让我们的网约车司机,这群城市摆渡人,在城市中更有归属感、幸福感。”詹先得说。



网约车协会工作人员给司机发放免费用餐券。

将“懂孩子”融进基因

——为华学校的“教育答卷”

贵阳日报融媒体中心记者 李佳旭/文 张晨/图

把心理学和心理服务融入教学、融入教育工作的每一个细节,让那些不被看见、不被重视的孩子重新绽放人生光彩,这不仅是教育情怀的温暖传递,更是对育人使命的深度践行。朴实的教育,不仅正向改变了学生本人,更点燃了一个个家庭的希望。

2025年8月11日,贵阳市白云区为华学校正式获得民办学校办学资质。这所由专注中学教育十五年的三人行教育与服务中小學生超万人的怡心心理咨询联合创办的全日制、封闭式、标准化特色中学,在诞生之初就已沉淀了十六年的特色教育实践。

为华的“诞生”,是对一个教育问题的持续回答:教育,除了分数,还能给孩子什么?

在为华,所有家长、学生、教育工作者,都在传递这样一种信念:我们每个人都是很优秀的,都需要被认可、被接受、被看见、被夸奖。只要我们比昨天的自己进步,就是最好的自己。

一套被验证的教育体系:将心理学深度融入教育、教学工作中

为华学校的核心特色,是将心理学深度融入教育教学全过程。这不是一个口号,而是一套经过近十年打磨、被数百名学生验证过的完整体系。

从2015年引入心理学开始,为华教育工作者团队逐步建立起“入校信息收集—找到根源问题—制定培养方案—建立档案跟踪—按方案进行教育活动—家校联动”的全链条心理服务体系。

2019年,怡心教育咨询成立。

2021年,怡心教育咨询在白云区教育局组织的心理健康教育服务招标中获得进入校园服务的资格,承接白云区全区中小學生心理健康公益筛查项目。

如今的为华学校,实现了“每班专属心理导师”全覆盖,建成了十余间专业化心理咨询室。全校按1:50的师生比配备专职心理老师——他们不上一节文化课,唯一的任务是“懂孩子”——每周排班谈心、做心理评估,牵头制定培养方案、建立专属档案等,记录每个孩子入校时的状态以及每一点变化。

“四岗一体”:让专业的教育工作者做专业的事

为华学校实行“四岗一体”的全方



课间十分钟,学生到操场打篮球。



心理沙盘室。

位管理;班主任负责班级管理及晚自习辅导;心理老师牵头制定教育方案、进行心理疏导、构建学习信心;科任老师只专注本学科教学;生活老师负责宿舍管理等。四个岗位各司其职,让每个学生都得到全面的关注。

为华学校创始人之一陈金其说,这是“专业的人做专业的事”——“以前让班主任既管教学又管心理还管纪律,一个人哪有三头六臂?到最后,什么都做不好,既做不深,更做不精。”

为华学校采用小班制,每班约30人。学校保障每个孩子平等的受教育权,拒绝有任何一个孩子被抛弃、被放弃,使每个孩子都能得到特殊关注和个性成长。

看见每一个孩子:从“淘汰”到“发现”

为华学校有一个特殊的规定:每学期结束,全校每个学生都能拿到一张奖状。成绩排名靠前的当然有,但更多的是“进步最大”“最守纪律”“最热心助人”“最坚持不放弃”等奖状。

从创业之初就和陈金其并肩作战的数学老师董建说道:“以前我们只盯着分数,谁考第一就表扬谁;现在不一样了,只要你在变好,哪怕从20分提到25分,我们也要大张旗鼓地表扬。孩子发现自己也能被看见,学习劲头就会完全不一样。”

心理老师罗雯洁接手过一个确诊中度抑郁的女孩,考试前会手脚发抖,甚至躲到厕所自残。学校给她建立专属档案,罗雯洁每周固定时间陪伴,

教她做放松训练。课堂上,老师特意挑她的题目提问,答对了就全班鼓掌。半年后,女孩状态明显好转,中考模拟考不再发抖,还主动问老师:“我能不能报个示范性高中试试?”罗雯洁说:“她需要的不是补课,是有人告诉她——你可以。”

校家社协同:教育不是学校的独角戏

为华学校的教育理念是“体验爱与幸福,发现每个生命个体的光辉”。在为华看来,教育需要学校、家庭、社会共同努力。学校是组织者、领导者、执行者;家庭要配合学校指导,稳定孩子情绪;社会要给予孩子足够包容的土壤、风气和氛围,不盲目、不随意给孩子定性、贴标签。

“教育的本质是心理需求得到满足。家长、孩子、教师,每一个参与者的需求都得到满足,才会使教育得到良好发展。”因此,为华学校不仅关注学生,还充分理解家长的不易,也充分关注老师的休息、薪酬、成长等需求。学校根据班主任、科任老师、心理老师、生活老师的工作特殊性,制定了不同的上下班时间,使每个岗位的教育工作者都能得到充分的休息保障。

这种教育理念吸引了越来越多专业人士加入:原贵州师范大学教育科学学院副院长范向阳担任顾问;原白云区实验中学校长、贵阳市优秀校长张建林担任行政校长;拥有十余年教学经验的罗孝君担任教学校长;国家二级心理咨询师李韵担任心理健康校长等。学校

还组建了由大学教授、离休校长、专业心理学团队等组成的专家队伍。

向外延伸:把“懂孩子”带给更多孩子

当心理教育在为华学校内部渐成体系后,为华学校创始人陈金其及其团队开始思考:这套把“懂孩子”的心理学深度融入教学的方法,能否让更多孩子受益?

2026年6月,为华学校的教育工作团队走进白云区沙文小学、第九小学、第十四小学、白云七小等多所学校,开展六年级心理健康团辅活动,设计了破冰互动、旱地龙舟、无敌风火轮等团队竞技项目。这些走出校门的公益活动,让陈金其及其团队感到另一种踏实——“以前只在为华校内验证‘懂孩子’的价值,现在把方法带到公立小学的操场上,看到更多孩子的笑脸,让我们明白这条路走得通,也应该继续走下去。”

为华学校的办学愿景是“青少年素质教育的理论与实践的领导者”,使命是“培育具有独立人格的生命个体,育中华栋梁之材”。从2010年那间几百元的民房,到今天这所将心理学深度融入教育教学的全日制中学,为华学校全体教育工作者,用十六年时间验证了一个朴素的道理——教育不是训练、不是管束,而是看见、理解和唤醒。

十六年的岁月变迁,场地从民房到小楼,从合作校舍到教学大楼,唯一不变的是对教育的质朴追求:先读懂孩子的心,再教孩子读书。

硬核服务护航 贵州西部建材城项目焕发新活力

贵阳日报融媒体中心记者 庭静

每天,满载商户与普通市民的211路公交车都会往返于贵州西部建材城。如今四通八达的交通、热火朝天的交易场景,很难让人想到,这个年交易额120亿元的西部建材城,前些年还曾面临“人进不来、货出不去”的困境。

贵州西部建材城项目位于花溪石板现代商贸服务园,总占地面积1200亩,是花溪区重点招商引资项目。

“目前,我们正在升级仓储物流中心,新增投用面积9万多平方米、商户入驻后销售额翻倍增长的‘加速度’,正是贵阳政企协同、精准服务结出的硕果。”贵州西部建材城开发有限公司副总经理高峰介绍说。

审批效率的提升让项目建设按下“快捷键”。在仓储物流中心新增区域的消防查验过程中,相关部门提供全过程指导,原本需要1个月左右的常规消防验收流程,仅用3天就全部完成。“我们仓储物流中心项目总投资超5亿元,每天资金、管理费用等成本约10万元,这一高效服务直接为我们节约资金成本约300万元。”贵州西部建材城开发有限公司工程部经理韦洪坦言,政务服务的“加速度”让企业得以集中精力推进项目建设,实现快速投用、快速见效。

交通曾是制约发展的“老大难”。“S1线开通前,石板区域没有公交车直达园区内部,员工通勤、市民采购都极为不便,甚至影响商户入驻意愿。”高峰回忆,公司向相关部门反馈问题后,花溪区政府迅速联动贵阳市交委开展5轮实地调研,很快新增211路、327路公交车线,并开通618路、619路石板园区环线,设置13个站点全覆盖石板园区12个大型专业市场。“公交线路开通后,员工通勤成本大幅降低,客源也明显增多,为仓储物流中心的运营奠定了坚实基础。”

政府的服务不仅限于“解难题”,还有主动为企业“搭平台、拓市场”。“园

区和投促部门的同志就像我们的招商专员,知道我们需要优质商户入驻,就组织我们去武汉、温州、深圳等建材产业发达的城市‘取经’,帮我们对接优质资源,招来了不少有实力的企业;平时还会邀请我们参加各类展会,帮我们宣传项目优势,解读税收、融资等扶持政策,甚至主动为商户牵线找订单。”高峰笑着说,这种“保姆式”服务,让企业发展更有底气。

服务的红利,最终实实在在地落在了商户身上。在贵阳做了近30年板材生意的孟凡杰,就是最大的受益者之一。

“以前我在贵阳市别的市场,年销售额一直徘徊在3000万元左右,单打独斗,订单量一直突破不了。”2025年4月,孟凡杰签约入驻西部建材城仓储物流中心,通过政府及西部建材城开发公司牵线对接上了不少大额订单。“去年年销售额直接突破亿元大关。”孟凡杰一边忙着核对订单,一边笑着说,“多亏了政府和园区的支持,让我这老生意跑出了新速度。”

从招商落地到产业枢纽,从项目建设到商户增收,西部建材城仓储物流中心的迅猛发展,彰显了贵阳以“硬核服务”优化营商环境的坚定决心与实际成效。

“当前,西部建材城已聚集水电材料、基装材料、瓷砖地砖、洁具等70多个门类、100多万种商品,3500多户商户在这里扎根,近万人靠着这份‘建材生意’增收。”高峰说,近三年时间,西部建材城已从年交易额70亿元的单一建材批发市场,成长为年交易额120亿元的全产业链建材市场。现在的西部建材城,是贵州省最大的建材综合批发市场、仓储中心、石材加工销售基地。

未来,随着政务服务持续升级、产业配套不断完善,西部建材城将进一步巩固西南地区家居建材产业枢纽地位,为贵阳经济高质量发展注入更强劲的产业动能。



从“单点服务”到“全链赋能”

——贵阳科技服务超市依托两大智库协同合力持续放大服务效能

贵阳日报融媒体中心记者 陈佳艺

“惠企政策不知道、政策红利够不着、政企沟通不擅长、数字化转型无从下手、项目落地缺乏支撑……”深耕政策研究和产业研究多年的宋希贤,清楚知道企业在发展中普遍面临的核心痛点。

宋希贤是贵阳智能大数据战略研究院院长,每天与区域产业发展、企业科创服务、政企对接打交道,常年走访科创企业、制造业主体,精准“把脉”企业经营转型、提质发展等方面的堵点。

不久前,贵阳科技服务超市正式投入运营,23家服务企业、机构入驻。其中,贵阳智能大数据战略研究院和中商产业研究院作为核心“智囊团”,为贵阳科技服务超市提供本土政企服务、全国产业AI赋能双类支撑,补齐平台科创智库短板,以专业化智库力量,答好科创服务赋能企业发展的答卷。

贵阳科技服务超市是贵阳国家高新区贯彻落实新质生产力发展战略、推动科创与产业深度融合的重点载体,平台以“公益+市场”双轨运行、“诊-核-试-孵”四位一体服务体系为核心,聚力破解企业在科技成果转化、资源对接、发展谋划等方面的难题。智库机构深耕产业研判、政策赋能、资源链接赛道,贯穿企业科创全流程,往往在这些过程中扮演不可或缺的关键角色。

作为深耕本土政企服务的智库,贵阳智能大数据战略研究院自2018年成立以来,专注战略咨询、政策研究、产业研判、企业培训服务。入驻贵阳科技服务超市后,该院不仅是企业决策的“智囊团”、政策落地“导航仪”,还是政企对接“连接器”,依托专业解读助力企业“吃透”行业政策;通过项目包装、材料辅导,助力企业兑现政策红利;搭建双向沟通桥梁优化政企协作效率……

目前,贵阳智能大数据战略研究院积极融入区域发展,凭借自身优势,助力举办科创主题交流活动。“今后,我们将提供常态化本土智库配套服务,携手超市各类入驻主体,串联七大数据功能开展协同服务,用心服务好属地企业。”宋希贤说。

中商产业研究院作为全国头部

产业咨询机构,在贵阳科技服务超市里则扮演“外部引航员”的角色。其拥有专业工程咨询资质与AI技术赋能能力,依托自有产业大数据平台,构建产业规划、AI数字化转型、招商策划、企业梯度培育、投融资对接全链条服务。

“入驻以来,我们深度融入超市科创服务体系,已完成高新区低空经济、人工智能两大核心产业招商图谱编制,为辖区多家企业开展一对一产业诊断、AI成熟度评估,导入长三角、珠三角优质链主企业资源,助力园区靶向招商,同步常态化开展政策解读、企业培育赋能工作。”中商产业董事长、研究院执行院长杨云说。

依托两大智库协同合力,贵阳科技服务超市持续放大协同服务效能,构建闭环式科创服务生态,真正把科创服务做实、做细。

在业务协同层面,两大智库互补协同,与平台产权、中试、数字合规、金融类等入驻机构联动,串联平台“产权保护→技术转化→硬件中试→数字合规→知识产权→政策落地→全周期保障”七大链条,前端梳理企业产业需求、赋能知识产权规划与成果转化,中端护航项目合规落地、优化中试项目政策配套,后端打通政策、资金、人才落地通道,为企业提供全周期科创保障。

在资源联动方面,智库机构依托自身本土深耕资源、全国全域产业资源优势,与平台科创企业联动,常态化举办科创沙龙、行业研讨、产业对接活动,盘活平台全域服务资源,破解科创资源分散、供需错配的困局。

从属地精准纾困,到全域产业赋能,两大智库各司其职、协同联动,破解了以往科创服务浮于表面、供需错配问题,也给出了智库赋能运营科技服务超市的新模式。

下一步,贵阳高新区将持续依托科技服务超市载体,集聚优质智库、科创、金融配套资源,深化入驻机构协同联动,持续优化科创服务体系,全方位破解企业发展痛点,聚力实现创新链、人才链、产业链、资金链“四链融合”,打造区域性科创服务标杆,赋能区域产业高质量发展。