

2025年3月17日

第 965 期

本刊策划 姜 洪 编辑 周 蔚 美 编 任梦媛 校 对 台 霏 霏

联系电话 010-86423625 电子信箱 minzhuzhuyin@126.com

“小物业”牵动“大民生”。全国人大代表、中建三局党委书记、董事长陈卫国表示，在系统推进好房子、好小区、好社区、好城区“四好”建设的过程中，通过提升物业管理水平、以好服务构建和谐家园，进而助力基层治理是其题中之义。陈卫国说，《物业管理条例》发布实施二十多年来，在规范物业管理行为、提升物业服务水平、维护业主合法权益等方面发挥了重要作用。但随着物业行业规模近年来的快速增长和群众需求的变化，需要对《物业管理条例》进一步修订完善，才能更好发挥其效能。陈卫国认为，《物业管理条例》应当顺应行业发展的新趋势，对物业服务、托幼等多样化新需求，以及业委会成立履职难、电动车违规充电杜绝难等物业管理难题在制度层面予以积极回应。推进物业管理领域规则体系化，对与民法典、无障碍环境建设法等上位法不一致的条款予以修改，对地方法律法规的好经验予以提炼吸收。《物业管理条例》要助力基层治理体系和治理能力现代化，推动业主自治机制、物业纠纷多元化解机制的完善，以小小区治理的“微自治”，撬动基层治理的“大格局”，推动社会治理向更深层次、更广领域拓展。

履职多年，全国人大代表、重庆医科大学附属儿童医院教授李秋发现，青少年心理精神就医需求不断提高，但儿童精神医疗资源缺乏，全国儿童精神科医生极度匮乏，一些儿童医院没有精神专科。她建议，建设国家级和省级儿童心理中心，推动基层心理专科门诊覆盖；发展远程医疗和线上咨询，利用AI技术扩大儿童心理治疗服务的可及性；在专科精神病院设立24小时心理援助热线；推动综合儿童医院增设精神科、精神病房。李秋说，儿童心理精神问题，不单单靠医生来解决，要构建“家-校-医-社”联动机制，实现心理问题早筛查、早干预。建议实现社区心理辅导室覆盖60%以上村（社区），中小学都应设立心理健康咨询中心。对于家庭而言，要开展家长教育项目，推广科学育儿理念，提升家长身心全方位关爱孩子健康成长。

资料来源：工人日报客户端 人民日报健康客户端 周蔚/整理

何以代表

人大代表，是民意的传声筒与放大器，是亿万心跳的共振腔。他们扎根街巷阡陌，将群众的忧乐凝成建议、议案，将晨露般细微的民意淬炼成法治基石。2025年全国两会期间，本报新媒体深度对话6位全国人大代表，讲述他们的成长经历、为民情怀和履职故事，以期“从一滴水看到大海的样子”。今日本刊5版、8版刊登相关报道，敬请关注。

徐晴子 史少君

无声者像生活在孤岛，没太多人走出去，更鲜有人走进来。全国人大代表、湖南省衡阳市特殊教育学校教师刘玲俐用34年时间造了一座桥，成为无声世界的“闯入者”。不仅如此，她还要把这座孤岛上的孩子，一个一个带出去。

“要是她上过学就好了”

刘玲俐儿时住在衡阳拖拉机厂的厂区，邻居是位听障阿姨，没有上过学，既不识字也无法说话。在刘玲俐的记忆中，这位阿姨总是待在家里，有时会被丈夫打骂，偶尔形单影只地在厂区走来走去。阿姨经常给小朋友们拿东西吃，还会给女生编好看的辫子。但是她跟人沟通起来很困难，有时会急得抓自己的头发，狠狠跺脚。

“要是她上过学，会写字就好了。”年幼的刘玲俐想，“如果有所学校能让听障人士接受到良好的教育，他们的命运一定会不一样。”

1987年，成绩优异的刘玲俐参加了中考。在那个选拔优秀学生上中专、毕业后分配工作的年代，刘玲俐早早确定了自己未来的职业方向：成为一名特殊教育教师。于是在看到南京特殊教育师范学校的介绍后，她便毫不犹豫地报考了。

刘玲俐 无声世界的“闯入者”



刘玲俐在指导聋生发音。

“博爱塑魂”，毕业三十多年后，刘玲俐依然能脱口而出母校的校训。作为南京特殊教育师范学

校的第三届学生，刘玲俐在这里接受了专业的听障教育培训，坚定了帮助听障人士改变命运的决心。

摘掉滤镜后的特教生活

1991年，中师毕业的刘玲俐被分配到衡阳市聋哑学校（现衡阳市特殊教育学校）任教。干劲满满的她主动担任了一年级某班的班主任和语文老师。虽然有充足的积累，但刘玲俐还是被现实打乱了个措手不及。

一群七八岁的孩子不停哭闹，在地上打滚、随意离开教室乱跑……他们听不见也说不出来。由于家长普遍不会手语，这些孩子到入学时仍然不会手语、不识字，甚至有些连基本的生活自理能力都不具备。“很多家长不会跟自己的听障孩子交流，最多就是能让他们吃饱穿暖。”刘玲俐逐渐意识到，特教老师不仅要讲授知识，还得承担一部分家长的责任。

她带着学生们在学校里到处转，用卡片和手语教他们认识“食堂”“教室”“宿舍”，教他们养成排队吃饭、安静吃饭、饭前洗手等良好习惯。“书本上的内容有时并不能满足实际交流需要，所以我都带他们从生活场景入手，学习必要的生存技能。”刘玲俐说。

刘玲俐带过一个学生，先天听力障碍并不严重，发声器官也是健全的，但由于家庭经济困难和家长的忽视，女孩一直没有佩戴助听器。信息获取障碍导致她的认知和智力发展滞后，在原班级中被边缘化了。

（下转第八版）

李利 布依族女儿的出走与回归

徐晴子 王极

今年全国人代会开幕会上，全国人大代表、贵州布依族文化发展有限责任公司董事长、布依族服饰非遗传承人李利穿着母亲亲手绣的布依族传统服饰走进人民大会堂，成为一道别样的风景，这是60岁母亲给36岁女儿的礼物。

把命运攥在自己手中

李利出生在贵州省黔西南布依族苗族自治州晴隆县鸡场镇紫塘村，一个群山环绕的小村庄。她有记忆起，就跟着母亲学习布依族传统手工技艺。“我喜欢用彩色的线在布上绣出各种图案的感觉。”李利说，刺绣是一种表达情感和创造美的手工艺，布依族人把当下对生活的理解和祝愿都绣进作品里。

李利五岁半那年，父亲回家路上遭遇打劫去世，母亲正怀着身孕。李利懵懂地经历着这一切，但她隐隐知道，作为家里最年长的孩子，她有要保护的人了。

又过了几年，弟弟妹妹都上了学，家里的花销变得越来越大，逐渐入不敷出，李利便主动提出要跟着姑姑去外面打工。于是她辗转广东、福建等地，先后在电子厂、服装厂、手袋厂从事各种类型的工作。

上学时，李利经常上山挖草药去卖，用赚来的钱给自己买书。打工期间，她也从没间断过学习，尤其是与服饰有关的知识。她一边在缝纫、裁剪、设计上提升自己，一边默默学习销售和市场营销，慢慢地积累出一套经验。

在外越久越想家。常年漂泊在外，李利梦想回家开一间属于自己的布依族服饰店。终于有一天，她熟练掌握了“网店”这种经营模式，她知道，是时候回家了。

兼具传统与时尚

2015年，李利拿着自己在外多年打拼的积蓄，回到晴隆老家开办了村里第一家网店，取名“布依壹”，意为“我们布依族”。

为了做好网店的宣传，李利经常穿着自己制作的布依族服装“出街”。2015年的一天，她和朋友在风景区拍照时，遇到了一位摄影师，非常喜欢李利身上的服装，于是在征得她同意后，为她拍了一组照片发到网上。没想到这组照片竟然“爆”了，大量网友纷纷转发评论：“衣服上的纹饰好精美呀”“真是审美天花板”……这场偶遇给李利增添了许多信心，让她更加坚定自己的想法——民族服饰是能得到广泛认可和喜欢的，一定要坚持下去。

脚踏实地，稳扎稳打。2019年，李利创立贵州布依族文化发展有限责任公司。除了主打的布依族服饰外，公司也经营布依族文创产品。在充分尊重传统文化的基础上，李利将布依族手工技艺与时尚元素相结合，设计出一批深受年轻人喜爱的手工包、衣服、围巾、小工艺品等，兼具美观与实用性。

“我能感觉到，现在年轻人对于‘布依壹’这类少数民族服饰店铺的认可度越来越高，我相信我们这一类店铺会越来越好。”谈及未来，如今的李利充满希望。

“上有老、下有小”

俗话说“家有一老，如有一宝。”对于立志发展布依族传统文化的李利来说更是如此。公司成立之初，她就开始有意识地接触布依族的老手艺人。

65岁的卢光情就是李利公司经常合作的一位老手艺人。一次，公司需要做一批香包，找了镇上几位手艺人来绣制，卢光情便是其中一个。她不仅绣得快，一些复杂的针脚也处理得毫无痕迹，李利就对她上了心。后来了解到卢光情自己带着孙儿，家庭比较困难，公司有定制订单的时候就会优先让她带回家做。像卢光情这样跟公司长期合作的老手艺人，目前有10位左右。

李利清楚，让民族传统文化流传下去，靠的不是某一代人，而是接续传承。除了老手艺人外，对布依族文化感兴趣的年轻人也是李利的“宝贝”。

2016年，事业刚刚起步的李利偶然认识了还在上大学的黄文英。从小就喜爱刺绣和做手工的黄文英被李利做的布依族服饰深深吸引，便经常来找她玩，再后来就决定直接辞掉工作，加入“布依壹”。如今，黄文英分管公司行政和绣娘培训工作。她告诉李利，只要“布依壹”还在，李利还在，她就会一直在。

当地许多妇女、丈夫在外务工，自己既要照顾孩子，又想找一份工作补贴家用。李利便将老手艺人请到公司当“师父”，招收这些妇女做“徒弟”，帮助她们成为绣娘，可以在家边带孩子边工作。公司成立至今，已累计带动当地180余名妇女稳定就业，累计带动400余人灵活就业，实现就业的妇女平均每人每年可增收3.8万元。

李利笑称自己现在“上有老、下有小”。如今，“布依壹”吸引了许多对传统文化感兴趣、有热情的年轻人前来应聘，其中也不乏技艺纯熟的手艺人。李利相信，现在就是非遗传承最好的时候。

不忘来时路

2023年初，李利当选十四届全国人大代表。她的生活开始变得忙碌，工作重心也发生了变化。

作为布依族服饰非遗传承人，李利持续关注少数民族非遗保护和传承。在深入走访调研时，她与多家企业一道寻找突破口，解决少数民族群众的就业、技能培训等问题，商讨如何吸引人才投身非遗传承。李利还走进学校普及布依族非遗技艺，帮助孩子们从小接触和了解传统文化。她的公司也给那些对布依族服饰制作感兴趣的年轻人提供培训、就业、创业的机会。她希望因地制宜地推广灵活就业模式，多渠道帮助当地群众增收，同时也为少数民族非遗传承探索更多的出路。

李利认为，非遗技艺是文化多样性的体现，代表了一个民族独特的文化身份，承载着先人的生活方式和智慧，是民族的记忆和历史的见证。通过传承，年轻一代能够学习和发扬本民族的优秀传统文化和民族精神。

今年全国人代会上，李利依然建议加强非物质文化遗产保护和大力发展文化产业带动就业，她期待国家能为民族地区发展提供更多资金支持、政策扶持、人才培养助力。

“我是一个热爱民族文化的布依族姑娘，我爱我的家乡。”如今的李利仍坚持每天练习刺绣，她说只有这样，才不会忘记自己来时路。



李利（左）与老手艺人共同缝制民族服饰。

张忠山 放羊娃的“逆袭”

徐晴子 杨晓

凌晨五点的山路，干硬的饼子、热闹的羊群……这是张忠山少年时代最浓重的记忆。如今，在他的直播间，一笔笔订单完成交易，家乡的羊肉“飞”往全国各地。从放羊娃到带领乡亲致富的新农人，全国人大代表张忠山用一根网线，撬动了大山深处的产业变革。

东乡少年的成长印记

1994年，张忠山出生在甘肃省临夏回族自治州东乡族自治县一户普通农家。这里山大沟深，交通不便，信息闭塞，经济发展滞后。

在张忠山的记忆里，上学的路总是特别漫长。小学时期，学校距离张忠山的家足足有6公里远。凌晨5点，张忠山就要摸黑起床，在昏暗的天色下，跟同村的小伙伴结伴步行近两个小时才能到达学校。“冬天是最难熬的，天又黑又冷，遇到下雪，一路上不知道要摔多少跤。”张忠山回忆，因为路途遥远，他只能带干硬的饼子当午饭。

放学回家后，他扔下书包就要去放羊，帮家里分担劳作。那时，张忠山的父亲在临夏的一家餐厅工作，回家时总会对他讲述外面的精彩，这让年轻的张忠山对外面的世界充满好奇与向往。

完成学业后，张忠山选择外出打工，之后便留在兰州闯荡，父母也过去定居。一开始，张忠山和家人在夜市里卖烤串，因肉质好、口味佳，价格也公道，很快就积累了回头客。后来，张忠山带着家人在一个菜市场卖起水果，生意越做越顺，一家人的日子也越过越好。可是，每次回乡探亲，看到乡亲们依旧靠着辛苦劳作获取微薄收入，张忠山的心里就很不滋味。他想，要是能做什么，让乡亲们也能轻松些，多赚些钱就好了。

把羊“赶”进直播间

2017年，张忠山从本地的一档电视节目中得知，东乡县为未就业的大、中专毕业生提供创业培训，组织学员先后在临夏、浙江义乌、福建厦门等地学习电商运营，他立刻报了名。培训班结业后，带着新鲜获取的知识，张忠山开始深入细致地调研分析家乡的资源优势。

他发现，家乡的羊肉“东乡贡羊”品质上乘，味道独特。然而，由于缺乏销售渠道，这一资源优势始终未能转化为经济效益。彼时，农村电商行业发展势头不错，尽管这种形式对于那时的张忠山而言还很陌生，他仍想把握住这个机遇。

他注册了一家公司，勇敢地踏上了电商直播这条路。起初，直播间流量惨淡，观众寥寥无几，订单更是少得可怜。他每天关注新闻，从中央文件和农业相关的会议里，捕捉“强农”“惠农”“发展电子商务”等讯息。很快，在当地多个部门的扶持下，他的公司接到了消费扶贫的大额订单。

为了刺激消费，张忠山还把羊“赶”进了直播间，让消费者能亲眼看到羊的情况。此外，他按照消费者的需求，委托食品加工企业将羊的不同部位进行精细化分割、包装，并附上肉制品检验报告，引领“东乡贡羊”走上标准化产业道路。

“传统的销售方式，主要以整羊或‘四大件’来卖，一只羊卖1000元左右。现在通过加工，一只羊

能卖到1500多元了。”张忠山说。为进一步扩大产业规模，带动乡亲们共同富裕，他决定组建合作社。乡亲们可以为合作社供应羊肉，他负责安排销售。如此一来，乡亲们就能拥有稳定的销售渠道，公司也能获得稳定可靠的羊肉货源。

然而，当张忠山挨家挨户解释自己的想法时，却遭到了质疑，一些年长的村民非常担心自己辛苦养大的羊会卖不出去。面对乡亲们的担忧，张忠山耐心地解释：“咱们的羊肉品质这么好，只要做好宣传推广，别人买过一次就会认可，咱们的市场肯定能慢慢打开！”

为了最大程度打消乡亲们的顾虑、保障大家的权益，张忠山不仅用高于市场价的价格向社员收羊，还采用保底分红的方式回馈社员，即第二年保障农户不会赔钱，给他们观望的时间，从第二年开始再让他们自负盈亏。在张忠山的不懈努力下，他作为理事长的伊菲种植养殖专业合作社终于拥有了第一批社员。

新农人的重重挑战

合作社“开张”了，但问题也接踵而至。有一次，他们接到一笔1000只羊的订单，但当时乡亲们对于张忠山的信任度还不高，要求他带走羊后必须马上付钱。“那时候一只羊的市场价是1000块钱，我交付后才会有回款，这意味着我要垫付100万元！”由于资金不够，张忠山只能无奈放弃这笔订单。

虽有遗憾，但他十分理解乡亲们的担忧，羊关乎着整个家庭的生计，容不得半点差错。“现在乡亲们已经十分信任合作社了，哪怕一个月后再结账都是可以的！”谈到变化，张忠山满是自豪。

除了资金短缺，合作社还遇到了技术方面的难题。如何保障羊肉在运输过程中的新鲜度？怎样高效处理大量订单的配货？有没有价格更合适的物流服务？张忠山四处奔走请教专家，与多家物流公司展开深入交流合作，还投资建设了小型仓储保鲜冷链设施，从源头到终端，全方位保障羊肉的品质，力求让羊肉以最快速度、最佳的状态送到消费者手中。

疫情期间，因物流不畅，羊价断崖式下降，跌至近几年最低价28元一斤。此时，张忠山却以高于市场价7元的价格收购了社员们的羊，打消了大家的后顾之忧。他说：“情况特殊，我们可以没利润，但绝不能亏了社员，寒了他们养殖的心。”

在张忠山的带领下，合作社不断发展壮大，入社的农户数量也在稳步增加。从最开始的5户，逐步发展到现在的70户321人。并且通过多种方式，实现了户均增收3000元以上。

2023年初，张忠山当选为全国人大代表。他意识到，从自己的责任不仅仅是带领乡亲致富，还要为农村地区的发展建言献策。

“新农人是一群具有新思维、新技术、新方法的人，他们对于推动农业产业现代化发展意义重大。”张忠山十分重视农业人才的引育，他认为年轻人在考虑就业时，最关心收入水平、发展机会、工作环境等。因此，想要吸引人才到乡村，就需要构建良好的产业基础、完善基础设施、提供有竞争力的薪资待遇和公平的发展机会。

今年全国两会上，张忠山建议加大农业人才资源投入，促进乡村人才振兴。



张忠山（右）查看合作社的小羊。