



致敬劳动者



核酸采样员李雯雯： 做护士挺有价值感

□本报记者 王春霞 文/图

李雯雯，35岁，市第一人民医院一名普通护士。4月27日7点半，吃了两片面包后，她从恒大御景半岛小区赶往医院。

提前10分钟到岗，换上工作服，准备好采样的物品，穿戴好全套防护用品，像往常一样，她做好了上班前的准备。

大学毕业进入市一院12年来，李雯雯先后从事过病房管理、儿科护理、院前急救等工作。2021年11月市一院新院区投用后，她又转战新院区，成为一名核酸采样员。

4月27日上午9时许，记者见到李雯雯的时候，她正与另外一名护士在一楼核酸采集点忙碌，面前排着两行长队。

怕上厕所 早餐不敢喝稀粥

“你们是要住院，你是陪护对吧？”听到坐在轮椅上的老人和随行女士肯定的回答后，李雯雯熟练地拿出棉签，示意女士张嘴进行咽拭子采样。接着，她又为住院的老人采集了咽拭子样本。

之后的一位男士没有采样条码，李雯雯一边提醒他一边为下一位市民采样：“先拿身份证到那边的自助服务台上缴费，打印条码，再来这儿。”“3个小时以后出结果，结果可在楼上自助机上打印。”

采样的工作台比较宽，李雯雯的身姿一直保持前倾的状态。样本管分为单采和混采两种，住院病人和陪护需要单采。每个混采管装10个样本，李雯雯需要把10个人的条形码放在一起，用手机拍照留存，方便检测人员核对查找。

“之前需要一个一个手工登记混采人员信息，现在拍照上传，方便多了。”

面前的队伍总不见缩短，李雯雯只能见缝插针地与记者聊上几句：“由于采集部位比较敏感，不少人会恶心干呕，有时甚至会喷出分泌物，所以戴这个面屏很有必要，手套隔一会儿也要换一副。”

“我俩平均每天采样700多份，一个上午4小时，基本没时间休息。”李雯雯说，“早上我们连稀粥都不敢喝，因为怕上厕所。去一次厕所，这身防护用品就浪费了，还得再换一套。”

3月25日，市区全员核酸检测那天，她和另外3个同事一共采样2000人(份)，回到家累得瘫在沙发上，胳膊都抬不起来。

做名护士 还挺有价值感的

李雯雯坦言，当初上大学报考护理专业，是听从了父母的建议。但做这么多年护士下来，她已经越来越热爱这份工作。

在儿科时，她认真学习，细心观察，苦练扎针本领。发烧、脱水的患儿血管弹性降低，家长又心疼着急，头皮针是最难扎的。每当快速准确地为患儿扎上了针，获得了家长的认可，就是她最开心的时候。

有一次，她坐2路公交车去姐姐家，碰到一名女乘客晕倒，额头冒汗。她急忙上前施救，先是掐人中，看女子有了反应，就问她一些情况，判断出该女子是低血糖，忙问有人带糖块没有。女子吃下糖块后，慢慢缓过劲儿来。

“能用自己所学帮助别人，特别是得到病人和家属肯定和信任的时候，会觉得做护士还是挺有价值感的。”李雯雯说。



李雯雯(右)为市民核酸采样



刘兵兵(左)与同事杨娟研究房源

房产经纪人刘兵兵： 为卖房凌晨发传单

□本报记者 李科学 文/图

4月26日中午1点多，记者联系上刘兵兵时，他和同事杨娟刚带客户在卫东区汇商广场看完一套房子。两人抓紧时间在小店里吃了碗砂锅面，立即骑上电动车来到市工人文化宫，等待一位打算在附近买房的客户。

今年29岁的刘兵兵成为房产经纪人已有6年多，虽然疫情对行业有

户讲到位就行，很简单，做了一段时间感觉学不到东西。”

后来，刘兵兵偶然接触到房屋中介行业，感觉十分适合自己，于是成为信为先房地产经纪有限公司一名房产经纪人。“我喜欢和人打交道，这个职业能接触到各行各业的人，农民、律师、公务员、生意人、医生、教师……能学到很多东西。”

等客户到凌晨1点

4月26日上午共有两单“带看”，其中一名看过两次房的客户签了单，刘兵兵强调说，这种情况是“非常特殊”的。曾有幸运的同事遇到一个客户购了6套房；也有客户从夏天穿短袖看到冬天穿羽绒服，四五十套房子无一入眼；还有一切都谈好了，成交时客户又反悔或者“跳单”的。2017年，他曾在一个无法开车的大雪天步行近一小时带客户看房，最终还是没能成交。

公司曾代理东工人镇一个楼盘部分新房，目标客户群体是上班族的十二矿工人。刘兵兵和同事采取“最笨的办法”——晚上12点守在矿区门口附近“死等”。凌晨1点，全身煤灰的工人陆续下班，发现居然有人迎上来派发楼盘宣传单。“所有的人都接了单页，没有一个拒绝的。”后来，这批新房几乎卖光了。卫东区有个小区的多层楼房没有电梯，盛夏时节的中午刘兵兵带五六名客户看房，一天下来腿都不能动了。“口袋里装着霍香正气水，衣服湿透是常态。”

顾客想买哪一带的二手房，适合的小区户型、面积、物业费，如何停车，周边的学校、医院、公园等都得刻在脑子里；签合同同时可能涉及继承房、共有产权等问题；签单后要带客户办贷款，直到物业交割完才算结束。刘兵兵说，成交一单前后能跑几十趟。

最重要的是心态，不能急。新人入行，一个月甚至几个月不开张都正常，曾有同事连续9个月没成交一单。房产中介底薪很低，收入以成交后的佣金为主，压力之大可想而知。“得够专业，服务好。于我个人而言，一定要真诚、诚信，要换位思考，和客户共情。”由于这种耐心、细致和真诚，一些客户购房后还主动介绍朋友找他买房。

带着希望努力前行

2020年疫情发生后，市民购房更谨慎，对二手房交易也产生了影响。行业业绩整体下滑，新房受影响尤其明显。有经验的房产中介月均售房由以前的3套左右降至现在的1.5套。

面对新的情况，刘兵兵更加努力，为了寻找潜在客户，他在人流量大的地方发宣传单页，在58同城、安居客等网站发布房源，也经常在微博、抖音上发布信息，“面更大，客户渠道也更多。”

别人的假期正是刘兵兵最忙的时候，在他看来，卖房子并不仅仅是为了薪酬，“能带客户买到一套中意的房子，在这个城市安了家，成就感满满。”

疫情散去 多陪陪父母孩子

李雯雯的儿子9岁，一直跟着奶奶住在老城区上学，每到周末，儿子就会打电话：“妈妈，我作业写完了，你赶快回来吧。”每当此时，她心里就会涌出一丝歉意，可疫情当下，“哪一个医护人员不是舍小家，顾大家？”

“我父母在郑州生活，因为疫情，我们已经连续3年春节没有在一起吃团圆饭了。”说这话时，她眼中满是歉意。

“希望疫情早日结束，能多陪陪父母和孩子，能出去看看祖国的大好河山。”她说。

一定影响，但并不妨碍他对这份工作的热爱：可以在与人打交道的过程中提升自己，不断成长。

经常不能按时吃饭

作为房产经纪人，不能按时吃饭是常态。客户看房多在中午、晚上下班后，个别的在早上送完孩子后挤时间去看房再去上班；也有工地师傅必须在雨天看房——因为只有下雨停工才有时间。

2010年高中毕业后，家住市城乡一体化示范区薛庄村的刘兵兵做过个体生意，开过货车，还进厂当过工人。2016年，他做了置业顾问，穿上西装接待顾客。“楼盘是现成的，和客