

2026 年盛世华康第 18 期员工夏日旅游圆满落幕

文 / 培训中心 龚婷

盛夏七月，热浪滚滚。盛世华康第 18 期员工夏日旅游活动在全体同仁及家属的期待中如约启动，500 多名员工及家属共赴这场夏日之约。7 月 25 日一早，13 辆旅游大巴陆续从公司园区出发，分赴宜昌、孝感、咸宁三条各具特色的旅游线路，在高温与美景的交织中，留下了属于这个夏天的独家记忆。

本次活动精心规划了三条线路：宜昌三峡千古情与三峡大瀑布文化山水双日游、孝感方特狂野大陆与云梦古韵探秘亲子两日行、咸宁九宫山清凉避暑与隐水洞奇观探索之旅。三条路线各有侧重，力求兼顾文化体验、亲子互动与自然探秘的多元需求。

宜昌：一梦千年，飞瀑沁心

宜昌线的主打是三峡千古情景区，下午两点的主秀将巴楚千年烟云浓缩于舞台之上，大禹治水、屈原问天、昭君出塞等史诗场景在声光电中磅礴铺陈，散场后不少人仍沉浸其中。次日转赴三峡大瀑布，百米白练从天际倾泻而下，当大家披着雨衣贯穿进水帘步道，轰鸣水声与尖叫声交织成夏日最痛快的清凉。尽管单程近五小时车程颇为漫长，景区换票也耽误了一些时间，但两日下来的精彩体验，让不少员工感叹“虽远但值”。

孝感：乐园逐浪，古韵入夜

孝感线凭借方特狂野大陆乐园的号召力，成为亲子家庭的首选。园内刺激的游乐设施、奇幻的光影演出和童趣盎然的主题街区，让大人孩子都玩得亦乐乎。首日入园环节虽有波折——门票与餐券发放衔接不畅，不少人在 37℃ 高温下排队近一小时才进场——但入园后方特的精彩项目很快冲淡了等待的焦躁。入夜时分，队伍转赴祥云湾古建夜游，灯火映衬下的青砖黛瓦静谧温婉，为一日的奔波画上柔和的句点。次日，云梦博物馆里静卧千年的睡虎地秦简，让大人和孩子在厚重历史中触摸到时光的温度。

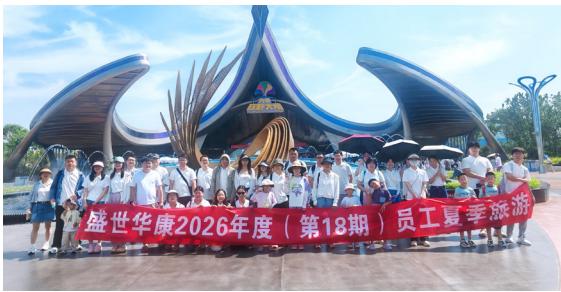
咸宁：云中漫步，地心探秘

咸宁线是三线中满意度最高的一条。首日，大巴沿盘山公路盘旋而上，驶入九宫山云中湖，

山风送爽，暑气全消。索道直下石龙峡，清溪奇石移步换景；铜鼓包上极目远眺，层峦叠嶂令人心旷神怡。虽然行程衔接紧凑，但在壮阔山色面前，赶路的疲惫很快被治愈。次日隐水洞之旅收获了一致好评——乘小火车穿行于亿万年的岩溶洞穴，钟乳倒悬、暗河流淌，大自然的鬼斧神工令人叹为观止。

两天的旅程短暂而难忘。尽管高温天气给行程带来了不小的考验，部分线路在入园对接、餐饮安排和导游服务上也暴露出需要改进的环节，但山川湖海的壮美风光、同事家人之间的欢声笑语，依然是这次旅行最温暖的底色。旅游的美好，不只在目的地的惊艳，更在一路同行中彼此照拂的温情。

活动结束后，培训中心面向全体参与人员开展了满意度问卷调查，广泛收集了各条路线员工提出的建议与意见，并围绕入园流程优化、餐饮品质提升、行程节奏调整、导游服务质量把控等共性问题进行了专题复盘讨论。每一份反馈都被认真对待，每一个建议都是未来改进的方向。盛世华康将持续优化旅游活动的组织与服务品质，在总结经验中不断成长，携手共赴下一段美好旅程。



2026 年 7 月“最美团队”名单公布

热烈祝贺伊莱瑞特生产技术部 & 助理生产部、财务部获得 2026 年 7 月“最美团队”流动红旗！各部门具体得分情况可扫描二维码进入内网查询。



@优秀的你 榜样的力量

以带教传匠心，筑牢检测团队成长根基

优秀案例代表：陈伟然 伊莱瑞特研发四部
提报人：杨奕

5 月 12 日刚入职接手检测相关工作时，我对全流程规范、仪器操作都完全陌生，上手处处受阻。陈伟然主动抽出大量个人时间，为我搭建了系统化的带教路径：从样品前处理的细节规范、精密仪器的安全操作要点，到实验数据的严谨记录标准，他不仅逐一拆解讲解核心注意事项，还全程陪同完成多轮现场实操示范，事后又特意整理出一份精简清晰的操作要点手册，方便我随时查阅复盘。

得益于这套完整细致的带教，我在极短时间内就具备了独立完成全流程日常检测的能力，真正实现了快速上手、独立履职，这份毫无保留的“授人以渔”，帮新人少走了大量弯路，也让团队的经验得到了高效传递。

化被动为主动，客诉处置实现双赢

优秀案例代表：郑梦婷 技术支持部 ELISA 组
提报人：蔡乐

6 月 3 日处理客诉时，客户反馈 3 套试剂盒的大鼠血清样本无检测信号，在未完成全部 2 项指标复测的前提下，直接提出 5 套试剂盒的全额退款诉求。我第一时间为客户申请了优化版试用装，但客户因前期发货时效问题产生抵触情绪，明确拒绝复测，沟通一度陷入僵局。

郑梦婷主动介入提供全流程沟通思路，指导我快速联动销售与商务端口，加急安排试用装寄送，同步针对性做好客户情绪安抚。经过多轮协调，客户最终同意配合完成复测，不仅成功避免了全额退款退货的损失，也稳住了客户对产品的信任，守住了品牌口碑。

丙午年（马年）

2026 年 8 月
第 073 期

敬天爱人

盛世华康月报 Sci-Meds Monthly

投稿 & 建议：gongting11857@elabscience.com.cn

总编：冷毅瑾 主编：龚婷 责编：李伟、盛晓琴 美编：邹金艳

拥抱 AI，重塑效能——品牌运营中心 AI 应用分享活动纪实

文 / 品牌运营中心

当 AI 技术加速渗透各行各业，如何让它真正为业务所用，而非停留在“尝鲜”阶段？品牌运营中心用两期分享活动交出了自己的答卷。2026 年 5 月和 6 月，品牌运营中心先后组织了两期 AI 应用分享，10 位分享人展示了 AI 在内容创作、视觉设计、策略研究、工具开发等多个场景中的真实落地实践。从使用工具到创造工具，从单点尝试到系统化落地，这两期分享呈现的是“AI 如何从辅助工具转变为团队核心生产力的真实路径”。

从“等排期”到“自助搞定”：AI 工具破解跨部门协作难题

在众多案例中，有两个尤为突出——它们共同指向一个痛点：跨部门协作中设计资源往往成为瓶颈，而 AI 工具的开发让需求方有能力自助解决。

品牌加水印工具：1 分钟自助搞定，设计师回归本职

设计组柴冠玉分享了她用 AI 辅助开发的品牌加水印工具。在此之前，加水印这项工作依赖设计师专项处理，步骤繁琐、数量庞大。对于需要给细胞图、实验图加水印的同事来说，“等设计师排期”是常态。

这套工具覆盖了 Elabscience® 1 款、普诺赛®47 款常用水印模板，支持任意尺寸、批量处理、多格式导出，非设计岗位的同事只需选择模板、上传图片，1 分钟即可完成批量加水印。工具上线后，设计组 6 月份加水印微需求已归零，紧急批量加水印需求减少 50%——设计师得以从重复劳动中解放，聚焦品牌设计与物料优化。柴冠玉还通过线上教程会议和工具包共享，在多部门间推广落地，真正实现了“零门槛、即用即走”。

产品图批量生成工具：千张图片 17 分钟，需求方自己跑通

内容策划组朱杰带来了另一个跨部门协作案例——普诺赛®产品图批量生成工具。普诺赛®产品图涉及多种规格和类型，仅内贸就有

5313 张图、分属 13 类，外贸 3996 张图、分属 24 类。每次 Logo 更新、产品上新或信息变更，都需要设计师处理，沟通成本高、流转周期长。

朱杰借助 AI 从零开始，构建了一套让需求方可自行制作和审核产品图的工具。在压力测试中，1000 余张高清图 17 分钟即可处理完成，官网标准图 1039 张仅需 50 秒。他还总结了“需求准备三步法”：自然语言描述需求→ChatGPT 结构化优化→WorkBuddy 实现开发，这套方法论让非技术背景的同事也能用 AI 开发工具。

在开发过程中，朱杰经历了网页版到桌面版的多次迭代，最终在 V17 版本定稿后果断停止优化。他总结道：“够用即可的版本，胜过理论更好的版本”，这一务实的 AI 开发理念，引发了在场同事的广泛共鸣。

多场景 AI 实践：从内容创作到自动化运维

除了上述两个重点案例，大家还展示了 AI 在更多业务场景中的实践成果。

内容创作与文案提效：品牌运营组李梦诗展示了小红书笔记标签生成智能体，单篇笔记打标签的时间从人工 3—5 分钟缩短至约 1 分钟，效率提升 400%。品牌运营组洪潇进一步展示了扣子笔记二创智能体的搭建实践——一次搭建、重复使用，目前已在小红书内容运营中投入使用。内容策划组陶红梅分享了 DeepSeek 在文案审核与润色中的应用，审核效率提升约 70%；智能翻译体依托专属术语库，使翻译校对工作量减少 50% 以上。

视觉设计与多媒体：设计视频组刘燕会分享了 AI 在设计项目中的应用，当前 AI 使用度已达 30%，涵盖网站落地页、EDM、展会背景等多类视觉素材。国际运营组陆文科则介绍了 AI 在国际社媒运营中的全方位应用，包括多语言文案生成、AI 文生图、AI 配音和数字人视频，有效降低了海外内容制作成本。

产品设计：产品设计组侯思文分享了两个实战案例：一是利用 AI 对赛默飞、BioLegend、

Abcam 三家竞品搜索功能进行九大维度横向对比分析，驱动官网搜索功能升级；二是借助 Trae 与豆包双引擎驱动，实现“铂莱恩”官网快速搭建，交付周期缩短近 60%。

工具开发与自动化运维：系统开发组罗岳明展示了 WorkBuddy 在日常办公与代码开发中的应用，平均节省 82% 工作时间，并支持通过钉钉等 7 种消息渠道远程指挥。他搭建的 Hermes 全天候在线修复 Bug 系统更是将 AI 自动化推向新高度——实现网站报错的自动排查、确认、修复、测试、上线全流程，目前已进入“独立分支自动修复 + 人工审核合并”的运行阶段。

提效 50%—70%：这些数字背后是真实的业务改变

综合两期分享的数据，AI 应用在多个场景中带来了显著的效率提升：文案创作提效约 75%，文案审核提效约 70%，竞品分析报告从 5～8 天缩短至 1 天内完成，展会 SOP 编写与 PPT 制作提效约 50%，代码开发提效 82% 以上。

目前，品牌运营中心已落地 10 余个 AI 工具和系统：品牌加水印工具、产品图批量生成工具、标签生成智能体、笔记二创智能体、Hermes 自动修复系统、锐克价格监控工具、合同审批工具、资源分析工具等，实现全员覆盖使用，并逐步向其他部门辐射。

挑战、沉淀与下一程：AI 赋能之路仍在延伸

两期分享并非只讲成绩，分享人也坦诚地呈现了 AI 应用中的现实挑战——AI 生成内容的质量波动、对专业内容理解不足、数据获取仍是瓶颈、多轮对话后 AI 容易“失忆”等，这些问题的坦诚交流，本身就是团队走向成熟的标志。

正如分享中提到的：用得好的团队，不是技术最强的，而是最愿意试的。AI 不是魔法，是工具——而工具的价值，取决于使用它的人。

文化大讲堂：墨香沁心 修身养性

文 / 培训中心 龚婷

本笔法的反复练习，学员们夯实了基础。随后，大家以“木”字为切入点进行实操，从最初的犹豫无措到逐渐掌握运笔力道，在不断的临摹中渐入佳境，学员们对笔法要领也愈发熟练。紧接着，薛老师讲述了《智永楷书千字文》的历史渊源，带领大家走进经典。进入临摹环节，“天地玄黄”四字是本次课程的临摹重点，薛老师仔细拆解笔画难点，并巡回指导，一对一纠正姿势、传授技巧。学员们亦抓住机会，主动求教，师生互动频繁，现场气氛活跃。

课程尾声，薛老师鼓励大家自由创作“天人合一”。学员们跃跃欲试，积极展示自己的习作。薛老师逐一悉心点评，温暖的鼓励与专业的肯

7 月 8 日晚，由培训中心策划的第 14 期“文化大讲堂”在 B18 栋一楼大会议室圆满落幕。本期活动以“软笔书法体验课”为主题，旨在丰富员工业余文化生活，弘扬中华优秀传统文化，引导大家在横竖撇捺间领略汉字之美。活动反响热烈，20 名员工如期赴约，共享文化盛宴。

课前半小时，授课老师薛老师率先到场，与培训中心的伙伴一同布置笔墨、准备会场。随着学员们陆续到场，课堂现场逐渐热闹起来。看着新奇的笔墨，学员们兴致盎然，纷纷提前挥毫尝试，预习热身。

晚 18 时，课程正式拉开帷幕。薛老师由浅入深，从“文房四宝”的基础知识讲起，细致示范了执笔姿势。通过对横、竖、撇、捺等基

定相得益彰。课后，大家意犹未尽，纷纷表示受益匪浅。

一小时的光阴虽短，但传统文化的基因魅力悠远绵长。本期书法课不仅让员工在繁忙工作之余得以陶冶情操、舒缓压力，更让久违纸笔的职场人重新体悟到了慢节奏生活的惬意。活动赢得了参与员工的一致好评。

“文化大讲堂”是公司推动文化传播的特色活动之一。未来，培训中心将继续通过多元化的活动形式，向全体员工传递与企业文化契合的价值观，助力全体员工树立积极、务实的人生观，为员工身心健康与团队向上氛围提供持续滋养，为实现企业最高经营宗旨而不断奋斗。



第九期

信任是最好的筹码： 外贸人的“笨功夫”与“软实力” ——国际销售部毛群英专访

星辰大海的征途上，最动人的不是划破天际的流星，而是亿万年来始终恪守轨迹的恒星；时代齿轮的运转中，最珍贵的不是万众瞩目的焦点，而是深藏于机械深处却精准咬合的铆钉。

《闪光的人》聚焦那些扎根平凡岗位的“恒星守护者”——他们或许不曾站上光芒万丈的舞台，却日复一日的坚守，将最朴素的“认真”二字打磨成照亮企业前路的星火；他们或许鲜少被掌声簇拥，却以毫厘不差的精度，构筑起公司远航的钢铁龙骨。

这里没有惊天动地的传奇，只有把“普通”做到极致的伟大。本期，我们将走进外贸业务的一线战场，与外贸“老兵”毛群英展开深入对话，看她如何将一次次看似无解的“麻烦”转化为信任的“基石”，用最朴素的真诚回应客户期待，用最实在的行动诠释：客户的成功，才是品牌最硬的底气。

欢迎做客第九期《闪光的人》面对面访谈！
首先，请你简单介绍一下自己。

大家好，我是国际营销中心销售部的毛群英，是2014年9月15日入职伊莱瑞特的，加入公司已经11年多了，是外贸销售部最早的一批员工。目前在国际销售部主要负责俄罗斯和土耳其区域的渠道销售工作。

很多伙伴对外贸销售部门的工作充满好奇，你们部门内部的工作内容和分工是怎样的？你每天工作的流程是怎样的？

目前我们销售团队共有11人，是一支非常稳定的“老兵”队伍。目前，公司的国际业务规模日趋壮大，已经与全球超过150多个国家的经销商建立了稳固的合作关系。为了更好地服务全球客户，我们采用了“区域负责制”，每位销售独立负责特定区域的渠道管理与开拓。

销售部的所有工作都是围绕着订单来展开的。通常，我一天的工作从打开邮箱开始，迅速浏览梳理一下当天的邮件，按照“重要—紧急”矩阵对任务进行分类，规划出当天的工作内容。

除了常规工作外，销售还需要实时处理一些突发情况，比如特殊情况货期延迟，海关扣关等。只要涉及客户体验感的事情，我们都需要积极去协调处理，寻找最优解，最大程度降低对客户交付的影响。

大家都非常羡慕外贸的同事可以去很多国家，见识世界上的不同风景。实际在你们出差国外的过程中是否总是如大家所想象的那样岁月静好呢？有没有哪次出差的突发情况让你印象深刻？

事实上，海外出差远没有大家想象中那么轻松。通常我们在年初确认出差目的地及预算后，就需要投入大量的精力进行统筹。在预订机票和酒店的环节需要考虑的因素也会比较多，不仅要考虑成本和地理位置，还要兼顾行程效率。

都说在家千日好，出门万事难，陌生的环境和语言差异会带来许多隐形的挑战。比如俄罗斯受限于国际局势，常用导航软件数据不准确，加上英语普及率不高，沟通和出行都面临不小的障碍。我印象最深的是2024年第一次去俄罗斯的经历。当时由客户代订酒店，我并未意识到支付方式会出问题。尽管我准备了现金并提前做了攻略，却没料到由于制裁，我们的信用卡在当地完全无法使用，随身携带的现金仅够支付一天房费。我们是周六下午到达酒店的，周日早晨，酒店通知我们必须在中午12点前结清余款，否则必须退房。那段时间非常煎熬：

导航失灵、语言不通，加上周末银行系统的限制，我们顶着巨大的压力在街头奔波寻找ATM，却屡屡碰壁。那天我穿着一双不合脚的鞋，走了近一上午，身心俱疲。看着时间一分一秒逼近12点，那种“无家可归”的焦虑感确实让人感到绝望。好在最后时刻，我们一方面紧急联系客户寻求援助，另一方面不放弃地尝试。在刚过12点的时候，终于在一家偏僻商场的角落里找到了可用的ATM机。听到机器吐钞的那一刻，悬着的心才真正放下来。

这次经历虽然狼狈，但也让我感触很深。一方面感谢同行的领导给予的理解与支持，另一方面，当地陌生人在语言不通的情况下，仍热心地带路寻找取款机，这种人情味让我觉得，无论出差遇到多大的困难，只要积极面对，总能找到解决办法。

不同国家的客户存在语言、文化、思维差异，在对接海外客户时，你是如何快速拉近距离、建立稳固合作信任的？你有哪些好的方法或者诀窍呢？

确实，不同国家和民族的国情差异巨大，沟通方式也各不相同。但我认为底层逻辑是相通的。无论在哪里，优质的品牌和产品始终是合作的基石。在此基础上，销售的核心任务是将产品附加的服务价值和情绪价值有效地传递给客户。

在新客户开发阶段，我们会通过邮件和线上会议进行初步摸排，精准定位客户的需求与痛点，进而提供针对性的产品方案、竞品分析和推广支持。至于如何建立稳固的长久合作，坦白说并没有什么“捷径”，经过这些年的实践，我认为做好这三点至关重要：

第一，深度赋能，让客户“有利可图”。这里的“利”不仅仅是价格优势，更是商业回报。我会尽力觉察客户在当地推广时的难点，调动我们能提供的资源去支持他们，帮助他们在当地市场获得成功。

第二，换位思考，保持坦诚。我一直坚持“以心换心”，面对新老客户，始终秉持坦诚相待的原则，尊重彼此的文化差异，积极寻求共识、包容分歧。

第三，专业高效的响应机制。海外沟通有时差，效率尤为重要。我们部门大部分同事并非生物专业出身，面对跨产品线的技术问题，我通常会先向内求教，将碎片化的信息整合成全面、准确的答案，再反馈给客户。尽量做到“一次性解决问题”。

在海外客户开发、长期跨境客户维系的漫长过程中，有没有发生过让你倍感温暖、深受触动的合作小故事？

确实有过这样的时刻，让我至今想起来都很感动。有一次我们的一位白俄罗斯的客户参与流式抗体竞标，形式类似拍卖，价低者得。为了帮客户拿下这个市场，我们内部特批给到客户常规定价的优惠底价。在投标前，我还向她承诺，如果遇到激烈的价格战，可以额外再享有一定的折扣，最终客户成功中标。标案结束后，客户坦诚地告诉我常规优惠价格已经够了，她们没有为了利润，要求兑现额外再享有的折扣。客户真诚相待的合作方式让我感觉到我们真的在并肩作战，被支持和被信任的感觉让我倍感温暖，也让我更加深刻地意识到厂家和经销商不只是单纯的利益关系。

当下国际局势、行业政策与市场环境不断变动，外贸业务极易受到外部环境影响，日常



工作中你们会受到哪些实际影响？团队与个人又是如何顺势调整从容应对，主动稳住业务发展节奏的？

确实，这几年外部环境变化莫测，给我们的业务带来了不小的挑战，主要集中在物流受阻和收款受限这两大块。今年3月份，我们有一批近40箱发往土耳其的货物，正好赶上中东局势升级，航班在印度中转滞留。当时情况很紧急，因为印度班加罗尔机场气温极高，而我们的产品全是低温冷藏的，我每天都在担心货损。那段时间压力非常大，一直在给DHL施压，但受战争影响，连他们也给不出确切的转运时间。经销商那边也在不停催促。在僵持了一段时间后，为了确保客户实验进度不受影响，公司甚至已经做好了“原货重发”的准备。巧的是，就在我准备下单补货的最后一天，物流突然动了，货最终安全送达。最终我们和经销商协商，只对这批货里比较敏感的少数几个产品随下次订单重发。基于客户的理解和公司的处理态度，这次的损失得到有效控制。

面对宏观局势，个人的力量确实很渺小。我们能做的，就是“顺势调整”。在公司层面提供资源保障的前提下，我们销售团队的核心任务是“配合”与“平衡”。当危机发生时，要让经销商感觉到我们和他們是在同一条战线上，是在共同面对问题，而不是互相推诿。

外贸销售岗位特性需要面临长期驻外、频繁出差的工作常态，团队女性居多。身处这样高压奔波的工作环境，你是如何合理调节状态，平衡繁重工作与个人家庭生活的？

销售确实是一个抗压性要求很高的职业。每个月都有硬性指标，感觉就像爬山，翻过一座，下一座更高的已经在眼前。在这种高压下，我主要有两方面的调节心得：

工作中的“节奏管理”：人都有情绪波动的时候，我不会强迫自己在状态不好的时候去处理最难啃的骨头。如果感觉能量低，我就先做些简单的维护性工作，把需要深度思考和谈判的复杂邮件，留到我状态饱满的时候再去处理。

在心态上，我更倾向于“重过程”。除了业绩数字，我会关注过程指标：客户是否愿意配合市场调研？是否积极参与促销？出现问题是否能相互理解？如果这些答案是肯定的，说明信任在积累，这就是有效工作。只要产品和信任到位，好的结果自然是水到渠成。

家庭中的“信任与放手”：在家庭方面，我很庆幸孩子比较乖巧，我自己也属于比较“佛系”的妈妈。在教育上，我更愿意把孩子当作独立的个体，以尊重和信任为前提，小事不纠结，原则问题讲清楚，所以亲子关系还算融洽。

大众普遍认为销售从业者外向善谈，褪去职场工作状态，生活里的你是什么性格？平时闲暇之余有哪些兴趣爱好来舒缓工作压力？

生活中我比较随性，性格大大咧咧的，属于不太记事的类型，遇到不顺心的事情过了就过了，不会想太多，但如果触及我认定的某些原则底线，我还是会非常较真，寸步不让的。我觉得我是一个挺单调枯燥的人，没什么特长，闲暇的时候喜欢看书，逛街。

(文 / 华康编辑部)

从草地到站台

文 / 糖醋排骨

我自小生活在这座城市，这里有着奔涌的江水，灿烂的烈日，锈迹斑斑的栏杆和声声的吆喝。它看起来和任何一个城市，别无二样。与它相处的日日夜夜，我从来没有发觉它的变化，直到我离开家乡，阔别一年半载后回来才惊觉，它已悄悄发生翻天覆地的巨变。

我的家门不远处曾有片草地，长满了野草，草色青绿，野花肆意，那是我儿时最爱的乐园，我曾在悠然的夏日午后躺在那唯一的小坡上，目送日头缓缓落下，曾在风雨欲来前的阴暗天色下，在荒地奔跑，身后往往追着一根挥舞的竹棍，和奶奶气急败坏的身影。它在我印象中，四季分明：春天是浅绿，夏天是浓绿，秋天是枯黄，冬天是雪白，年年如此，不曾改变。

可是大一回家的时候它变了，变成了蓝色。噢，是被一圈铁皮围了起来，内里轰隆隆作响，黄的、绿的工程车在圈子里来回走动，把绿的草、粉的花碾得稀碎，其实我是不满的，觉得自己的所有物遭受了侵害。大二回家的时候它又变了，变成了棕色。噢，是大片的土地被掀开，高

扎根光谷东，见证武汉的温柔蜕变

文 / 朱杰

我与武汉的缘分，始于2014年的盛夏。一场突如其来的重感冒导致我高考发挥失常，我机缘巧合地来到这里求学，从最初的一名异乡学子到如今扎根于此的新武汉人，我亲眼见证着这座城市，尤其是光谷东的华丽蜕变。

初到武汉时，满城随处可见的施工围挡，漫天飞扬的尘土，昭示着整座城市的全力建设。彼时的我心中虽有落差，但也隐约感受到这座城市蓬勃向上的生命力。2015年，一次偶然的契机让我与光谷东深度绑定——亲戚出差到访武汉，看好光谷东蓬勃的发展潜力与日趋完善的生物产业集群，恰好我的专业与之契合，在他的建议下，我和父母当即选择在此置业。那时的光谷东十分偏僻，沿高新二路一路向东，城市建筑和绿化设施越来越少，放眼望去多是黄土荒地，只有零星住宅和东湖高新管委会大楼，十足的城郊荒地模样。每次从学校出发前往，都要辗转多条地铁、公交，耗时不菲。

2015至2019年，短短四载，光谷东的蝶变令人惊叹。荒地之上高楼林立，道路、公园、配套设施日渐完善，原本冷清的街道渐渐有了烟火气，越来越多年轻人前来就业定居，为这片土地注入生机。

正当城市建设全力推进之时，新冠疫情突如其来，为武汉，也为蓬勃发展的光谷东按下了暂停键。疫情过后，武汉全速重启，光谷东的建设也再次提速，一座配套完善、

轨道上的二十年：武汉地铁如何改变我的生活

文 / 东路财神

作为一个土生土长的武汉人，这座城市给我留下最深印象的改变，莫过于武汉地铁的发展。

武汉的文旅口号是“大江大湖大武汉”——坐拥全国最大的城中湖，又被长江、汉江两江分隔。城市陆地被江河湖泊切割成一块一块的，大大增加了市民的出行难度与时间成本。也正因如此，2004年7月28日，武汉轨道交通1号线在万众翘首以盼中正式通车。作为武汉轨道交通的开局之作，它不仅有效缓解了部分公共交通压力，更成为一个重要的城市锚点——连接了硚口与江岸这两个汉口的核心行政区。在此之前，很少有人想过，在公共交通系统里，会出现比出租车更快速、更方便的出行方式。

彼时我还未上小学，对那条1号线一无所知，更不知道它会在日后如何深远地改变我的人生轨迹。直到上了小学，我才真正体会到晕车有多要命。从汉阳到江岸，一个小时的公交车颠簸，对年幼的我来说简直是毁灭性的打击——本该长身体的年纪，却因为一路呕吐，常常吃不下饭。直到我第一次踏上1号线，才发现原来世上也有不晕车的公共交通工具。

等到了初中，1号线从堤角到汉口北段通车，我更是高兴得不行。现今早已废弃的傅家坡客运站，在当时承载了我妈妈许多返乡的回忆。那些破旧颠簸、弥漫着汽油味的大巴车，简直堪称过年的噩梦。年纪尚小的我，没坐果票，只能坐在妈妈腿上，仍然觉得无比难熬。更别提等车时停车场泥泞的地面和厕所带给我的冲击。妈妈也同为1号线的通车高兴，因为她终于不用再左右为难——一边是思念的母亲，一边是心疼的女儿。

高中开学后不久，3号线也通了车。这意味着，我终于

高地堆在一起，雨一下，泥水横流，脚一踩，溅起无数泥点。它彻底消失了，我的草地。大三因为实习未曾回家，回去做什么呢，我的草地已经面目全非，再也没有躺在小坡上的机会。直至大四毕业回家，昔日门前的草地变成了灰色。噢，是铺设整齐的地砖。其间点缀着些许绿色，依然是一片绿色的草地，娇艳的花，它似乎回来了，只是变了个样。

如今，回家再也不用下火车后去挤拿摇摇晃晃，走走停停的公交，耗上一个小时。再慢慢悠悠，步履蹒跚地走上一刻钟。我可以直接坐上地铁了！我的草地，从小时无忧的玩乐场，变成了归家更为顺畅的路。雨天不再泥泞，夏日还可遮阳，它跨江穿山，为我而来，为这一片土地上的所有人而来。

我的城市在生长着，它从中部小城崛起为九省通衢，它从江畔旧埠蜕变为华中枢纽，它从低矮街巷长成高楼林立。而我也将，从青涩求知的学子，化作立足江城、奉献家国的时代微光。

宜居宜业的现代化新城赫然成型。身处这片日新月异的土地，我真切地享受着城市发展的红利，居住在这里格外安心踏实。

让我倍感欣喜的是身边触手可及的惊喜蜕变。窗前咫尺之处，国内首条商用空轨尽显科技魅力。从地基施工、轨道拼接，到顺利完工、载客运营，我亲眼目睹它的一步步落成。每日看着轻盈的空中列车穿云端，看着各地游客慕名打卡，我深深感受到这座城市的创新活力与发展速度。而我通勤必经的高新二路更是城市民生升级的缩影。这条道路历经近三年改造，于2023年国庆全线贯通。我清晰地记得，从前这里路面狭窄、路况颠簸，常年施工导致尘土漫天。渣土车往来穿梭，出行拥堵又危险，是人人忌惮的路段。如今的高新二路，路面宽阔平整，道路两侧绿植葱郁、景致宜人，整洁通畅的路况治愈着每一个在此为梦想奔波的年轻人通勤疲惫。2024年，我换了新工作，这条路恰好成为我的通勤必经之路，冥冥之中，我稳稳接住了这座城市的民生福祉。

十余载朝夕相伴，我以新武汉人的视角，亲历了武汉的迭代变迁。城市的美好从不是宏大的口号，而是藏在道路景致与普通人的日常夹缝中。从荒芜郊野到宜居新城，从陌生异乡到温暖故土，武汉用踏实的成长包容每一位奋斗者。未来，我将继续与这座城并肩前行，见证更多温暖蜕变。

不用再先挤公交再换地铁，可以全程地铁直达，既节省了时间，也减少了上下学途中可能发生的交通意外。地铁准时准点，这对一个极度缺乏的高中生来说简直不要太美好，按时到校一下子变得容易了许多。下了地铁，常常能碰到同样踩着点赶到的同班同学，一路走去学校多了不少欢声笑语。放学时还能顺路结伴返家，给原本枯燥乏味的高中生活，添上了一抹难得的亮色。

那时我以为，地铁带来的最大幸运不过如此——直到上了大学，才发现这条线路的馈赠远没有结束。7号线南延长线的开通，也顺势拉开了我钱包“减肥”的序幕。大学里的课余时间实在太多，年轻的大脑总是不安分地活跃在路上，地铁车厢里也满是年轻的气息。我常常在想，如果这时候自拍一张，镜头里入镜的人，年纪大概都不会超过二十岁。

毕业以后，东湖新技术开发区和鄂州葛店——这几个不算陌生的词汇，被刚参加工作不久的我真真切切地踏在了足下。那一刻，我才真切地感受到地铁开通对一座城市的意义。武汉地铁的标志，对我来说早已不仅仅是一个符号：无论我身在武汉还是葛店，都仿佛从未离开过。11号线的开通，连接的不仅是武汉和鄂州两座城市，更是我和父母之间的距离，地铁能到达的地方，就不算远方。

武汉的地铁越开越多，当年让我兴奋不已的1号线、3号线、7号线，渐渐变成了庞大的交通网络里不起眼的几根线条。城市在变迁，我也在成长。偶尔坐1号线，看着窗外掠过的站台，还是会想起那个因为不晕车就高兴半天的自己。那时候觉得从汉阳到江岸好远，现在想想，其实也没多远。



城市变迁

