



每天百余件快递，“跑”出一个幸福家

夏日清早6时开始“与烈日赛跑”，从桃江到长沙打拼的京东快递员文平用汗水把“责任田”变成“熟人圈”

编者按

即日起，本报推出“一线‘烤’验 满城守护”系列报道。我们将镜头对准高温下的快递员、钢筋水泥间的建设者、闻令即动的消防员、与时间赛跑的120急救人……他们是这座城市的守护者，用汗水浇筑便利生活，用坚守定义责任担当。

在采访中，我们看到了一个个不被人注意的细节：快递员把重物扛上六楼后，业主递来一瓶冰水；消防员训练服拧出的汗水，瞬间在地上蒸发成白烟……这些瞬间无关宏大叙事，却直抵人心——高温之下，每一份付出都值得被看见，每一次守护都应当被铭记。

● 长沙晚报全媒体记者 李金

7月16日清晨8时，阳光已带着灼人的温度炙烤着大地，柏油路面隐隐翻滚着热浪。在位于望城的京东快递网点门口，36岁的快递员文平已经送完第一车货，正拿着毛巾擦拭额头的汗水，咕咚咕咚灌下一大口凉白开——这是他出门前灌好的，一升装。

这是文平在长沙打拼的第13个年头，也是他加入京东快递的第8个夏天。他不仅是这座城市中无数“蓝色身影”的一员，更是一位靠着一单一单配送扎下根的“新长沙人”。

从清早6时开始的“与烈日赛跑”

“现在天热，我们6点就上班了，中午能多歇半小时，得把最晒的那段时间错开。”黝黑的文平一边整理着要配送的包裹，一边对记者说，他负责李家湾小区和创智岛工业园，每天100多件的配送量和几十件的揽收量，将他的一天填得满满当当。只要客户有揽收需求，哪怕是中午休息时间，他也随时待命。

上午9时多，太阳已经毒辣起来。记者跟随文平进入李家湾小区，这是一片没有安装电梯的安置楼。文平从车上搬下一箱海货，扛在肩上，三步并作两步往楼上走，记者被远远甩



让文平在酷暑中保持平和的，是他常挂在嘴边的“知足常乐”。长沙晚报全媒体记者 李金 摄

到后面。

楼道里闷热如蒸笼，到了四楼，他喘着粗气把东西轻轻放在门口，敲了敲门：“阿姨，您的东西到了，放门口啦！”

门开了，一位老太太探出头来：“哎呀小文，这么热的天又让你搬上来，辛苦了辛苦了！”说着就往他手里塞一瓶冰水。文平连连摆手，笑着退了两步：“应该的，您留着我下次来喝！”

一个上午，他在这片“责任田”里来来回回跑了二十多趟，工作服湿了又干、干了又湿，后背结出一圈白色的汗渍。车上的那一壶水，不到中午就见了底。

在这个片区跑了一年多，很多客户是他的老熟人了。“有的老人家腿脚不便，米、油这种重物，我搬上去，他们递过来一瓶水，说声‘辛苦了’，那种感觉是真的开心，觉得这活干得值。”文平笑道。

公司每月300元的高温补贴（持续3个月）和随时可取用的藿香正气液，是这份辛苦背后的一抹清凉慰藉。但真正让文平在酷暑

中保持心境平和的，是他常挂在嘴边的那句“知足常乐”。

从桃江到望城的“安居梦”

2013年，文平从益阳桃江的老家来到长沙闯荡。2018年，他选择入职京东，理由朴素而坚定：“大企业，有保障，只要肯干，心里踏实。”

几年前，靠着日复一日的奔走，他和妻子完成了一件大事——在长沙买房。虽然文平总是自嘲“买在了房价最高点”，但说这话时，他眼里有光。因为这意味着，他的妻子和一双儿女，终于在这个城市有了真正属于自己的避风港。

如今，5岁的女儿和即将上小学的儿子都在长沙就读，妻子全职在家照顾孩子。房子就买在工作网点附近，每天下班后，文平的生活轨迹变得极其简单——回家“带崽”。曾经那个在长沙工作第二年就代表公司去湖北打篮球赛的热血青年，如今把篮板和三分线换成了给孩子讲睡前故事和去周边公

园散步的温馨日常。

汗水浇灌出的踏实与希望

当被问及收入，文平显得有些腼腆，给出了一个模糊却又让人安心的答案：“可能是大几千吧。”这个数字，承载着一个四口之家的开销，也承载着他未来的希望。在这座新一线城市，他和千千万万的户外劳动者一样，用汗水浇灌着生活，用奔跑守护着期待。

已近正午，地面温度逼近40℃，文平把新一批包裹装上车，又把水壶灌满，准备出发再送一趟。他回头对记者笑了笑：“还有几十件要送，12点前得忙完，回家陪孩子吃中饭。”

在采访的最后，这位朴实的父亲对着镜头说出自己的心声：“热是真的热，累也是真的累，但抱怨两句也就过去了。我想跟所有在马路上奔跑的兄弟们说，天热一定要注意身体，防暑降温别硬扛，平平安安的，比什么都强。”

话音未落，他跨上电动三轮车，将红色的身影汇入热浪翻滚的街巷，朝着下一个配送地址驶去。



扫码看辣视频
烈日下“奔跑者”的工作日常

在文平的讲述中，没有惊天动地的故事，只有柴米油盐的日常。但正是这种“有儿有女、安居乐业”的知足，让我们看到了这座城市最动人的底色。在高温炙烤下，每一个准时送达的包裹背后，不只是一个快递员的职责，更是一个父亲、一个丈夫为了守护家庭幸福而默默付出的背影。每一位这样在热浪中奔波的守护者，都值得致敬。



“做人要把心做好”

从受助到施助，开面馆的“湖南好人”李红英多年来用善意善举照亮邻里

● 长沙晚报全媒体记者 陈无伙

今年是“湖南好人”李红英开李易面馆的第12年，也是她参与社区公益、连续获评社区诚信经营户的第8年。

开业头三年，门店经营举步维艰，几乎没有盈利。李红英说，自己是从小农村出来的，每当遇见同样背井离乡、生活困难的老人，总能共情他们的不易，主动伸出援手于她而言是发自本心的选择，这份持续行善的初心，源于开店初期社区给予她的诸多帮扶。当年社区书记处处照拂她，即便如今老书记早已退休，那份温暖始终萦绕她心头，支撑着她多年坚持回馈邻里、传递善意。

每逢社区开展走访慰问退伍军人、孤寡老人的活动，李红英总是第一个主动报名，自备米面油上门探望，在她看来，这是理所应当的小事。她说，刚开业那会儿，老书记只要路过李易面馆，都会进来看看，问问生意怎么样，还经常自掏腰包帮助需要帮助的群众。面馆一开员工少，门口卫生忙不过来的时候，老书记会说“你放心，需要什么，我们来帮你”，常常领着志愿者们帮忙打扫干净面馆门口的卫生。

待面馆经营步入正轨后，李红英便主动传递这份温暖，社区但凡有需求，她永远第一时间响应。今年夏天天气高温，社区担忧门店液化气使用存在安全隐患，李红英当即主动计划搬迁门店，搬到开通天然气的临街铺面，全力配合社区做好安全管理。

李易面馆有一条暖心规矩：五岁以下孩童、八十岁以上老人吃肉丝粉面一律免费。



李红英给环卫工人送上热气腾腾的面。受访者供图

开店之初，她常看到宝妈带娃进店就餐的为难：家长想吃招牌麻辣牛肉粉，可孩子年纪小吃不了重油重辣，一碗粉母子分食，大人只能迁就孩子吃清淡的。细心的李红英便主动向顾客提议：家长只管点自己爱吃的口味，孩子的餐食交由她安排。她给家长端上口味鲜亮的麻辣米粉，给孩子上一碗不加重油重盐的肉丝清汤

米粉，孩子吃得健康，家长也能吃上自己心仪的口味。

李红英回忆说，之前面馆对面有个幼儿园，不少孩子都爱来她这里吃早餐，亲昵地喊她“李阿姨”，她始终分文不取。有人曾问她，源源不断的孩童免费就餐，难道不担心亏本？李红英坦然答道：“我没有合伙人，从

来不会刻意去算这笔得失账。”她还补充道，恰恰是这份不计较的善意，让门店生意越发红火。当初那群常吃粉的幼儿园孩童，如今大多已是高中生，放假时常约上同学老友专程回到店里嗦粉。家长们也自发为面馆宣传，源源不断带来新顾客。

对店内员工，李红英始终以家人相待，凡事都替员工操心。面馆经营十二载，资历最老的员工相伴十一年，去年才光荣退休；其余在岗七八年的老员工也比比皆是，不少人自入职后便长久扎根店里，很少有人离职。“我的员工只要来了，就基本上不会走。”李红英说。她经常买好各种常备药放在门店内，员工有个头疼脑热的都不需要自己再去买药。要是员工晚上在宿舍生病了，她直接开车接送就诊。曾有员工母亲生病急需用钱，她二话不说拿出6000元帮对方渡过难关。这份真诚仗义，所有员工都看在眼里、记在心底。

李红英常说“做人要把心做好”。凭借多年诚信经营与暖心善举，她获评2025年第一季度诚实守信类“湖南好人”。最初开面馆，她只是想为读高中的儿子多挣一份生活费，如今她已在长沙开出五家连锁门店。从创业初期得到他人帮扶，到主动回馈社区邻里，再到收获顾客、员工回馈的温暖，李易面馆的红火生意，正是一场温柔善意的双向奔赴，这份温暖，在社区、店主、员工与食客之间不断流转。



田野载着丰收 高铁捎走稻香

眼下正值南方双季稻产区“双抢”关键期，7月16日下午，长沙县北山镇牌楼村田间，收割机来回穿梭，抢抓晴好天气收割早稻，旋耕机高效整地备插晚稻。不远处，高铁列车呼啸而过，现代化农机耕作场景与飞驰高铁同框相映。长沙晚报全媒体记者 王志伟 实习生 周久杰 摄影报道



扫码看辣视频
收割机和高铁
浪漫同框

智能机器人掌勺，菜品口味不“筐瓢”

长沙经开区享刻智能机器人生产基地项目9月投产，已接到近百台订单

长沙晚报7月16日讯（全媒体记者 匡小娟 通讯员 周汝洁）16日，长沙经开区中电数智园内的享刻智能机器人生产基地项目现场，各项装修施工正紧锣密鼓、有条不紊地推进。记者了解到，该项目建设已进入冲刺阶段，预计今年9月实现投产运营。

作为长沙经开区重点引进的机器人产业项目，该项目租赁2300平方米厂房，打造集研发、测试、生产及售后于一体的机器人总部基地，生产公司餐饮服务相关商业配送、厨房制作等全系列具身智能机器人产品，满足年产万台级以上订单需求。

“项目投产后，将率先生产今年上半年推出的T1智能炒菜机器人。目前公司已接到下游餐饮企业客户近百台产品订单。”享刻智能机器人（湖南）有限责任公司（简称“享刻智能”）负责人周治军表示。

记者了解到，T1智能炒菜机器人以享刻机器人自主研发的AI烹饪模型驱动火候控制，从室温到200摄氏度20秒快速升温，专利实现的多头行星搅拌系统还原了中式烹饪中厨师多个翻炒动作，多通道调料智能投料系统可实现精准投放，确保大

生意的内核是善意

● 白木

常听人讲“生意难做”，理由不外乎员工难留、顾客挑剔、同行内卷之类。可长沙李易面馆却是另一番光景，从当初举步维艰的一家小店，发展到如今生意红火的五家连锁店，李红英开店12年，始终坚持一条规矩：5岁以下孩童、80岁以上老人吃粉免费。

有人替她算账，天天这么送，不怕亏本？她只笑笑回了一句：“我从来不算这笔账。”恰恰是这本从不细算的账里，有着朴素的生意经——你把真心先排出去，它绕个弯，总会带着善意返回。

“生意”二字，包含生生不息之意。若只把它当作纯粹的买卖，斤斤计较、寸步不让，那顾客与老板就只有一锤子买卖；可若把它当作人与人之间的交情，童叟无欺、尊老爱幼，该让利时让利，该帮忙时帮忙，顾客便慢慢成了朋友，进而主动替老板做宣传。

