

前进的方向

在辞旧迎新之际，本报推出特别策划“展望·2026”全媒体报道，通过采访五位不同行业的从业者，以“一人一故事，一岁一展望”为主线，倾听他们对2026年的期盼与寄语，这些平凡个体的心声，如点点微光，既映照出个人命运的轨迹，也折射出社会发展的壮阔图景。

社区书记邓琳

让每个人都能被看见、被需要

这一年，在西安市碑林区长安路街道朱雀北区社区党委书记邓琳看来，所有的感动都来自可爱的邻居们。楼院长吴阿姨从“被服务者”变成了“服务者”，陈师傅在“技术帮帮团”里找到了自己的价值，老党员用经验化解邻里间的矛盾。这些变化，

就发生在每个楼道、每个家庭——社区居民真正从“熟悉的陌生人”变成了“温暖的共同体”。

社区努力搭台铺路。今年，办公楼改造成了儿童之家，养老服务站也增添了新空间，开办了老年大学，社区食堂还为独居、困难老人提供免费餐

食，让辖区老人老有所乐、老有所养。

邓琳表示，新的一年，朱雀北区社区会继续聚焦“一老一小”。计划拓展“社区微养老”，不只是送餐，更注重精神陪伴；同时盘活社区能人资源，更好地服务老人和孩子，也让居民的好点子落地生根。

邓琳说：“我期待，社区不仅是一个住的地方，更是一个情感相连、彼此帮助的‘温暖共同体’。让每个人都能被看见、被需要，微光汇聚，足以照亮前路。2026年，让我们继续携手，把社区建成真正美好的家园。”

文/图 本报记者 李佳



邓琳

航天四院西安航天化学动力有限公司李波
做智能时代的“工匠传人”

在航天固体动力产业迈向智能化、数字化的浪潮中，中国航天科技集团四院西安航天化学动力有限公司班组长李波身边悄然多了许多“机器人同事”——它们或在自动化产线上精准操作，或在试验场中实时监测数据，甚至能独立完成复杂

的固体发动机装配任务。

面对这些“新伙伴”，李波深刻意识到：唯有主动拥抱技术变革，才能在这场产业革命中站稳脚跟，成为新时代合格的航天产业工人。“通过学习和掌握机器人技术，我们可以从单纯的体力劳动者转变为技术型、复合型人才，

参与到更复杂、更具创造性的工作中。必须保持创新思维和学习热情，勇于尝试新技术、新方法，不断探索新的工作模式和业务流程。”

面对即将到来的2026年，李波望着产线上与人类默契配合的“机器人同事”，心中充满期待。它们是工具，更是伙伴；是挑战，

更是机遇。“作为新时代航天产业工人，我将以‘数智融合’为笔，以‘精益求精’为墨，在固体动力事业的画卷上，与机器人共同绘就属于中国航天的辉煌未来。我愿做这场变革的参与者、推动者，让‘中国航天固体动力’的金字招牌，在智能时代绽放更耀眼的光芒。”

文/图 本报记者 王嘉



李波

个体工商户董亚锋
生意红火的秘密藏在不断优化的营商环境里

走进雁鸣湖畔的陌禅·湖侃餐厅，赴一场晚宴，浪漫体验不言而喻，这家氛围感拉满的餐饮店生意红火的秘密藏在不断优化的营商环境里。

“我们的发展离不开政策红利的精准赋能。‘一站式’政

务服务模式，让卫生许可证、工商变更等手续高效办结，助力我们顺利完成从单店到多店、多领域的跨越，更直接拉动了客流与营收，让企业敢于投资打造特色门店，乃至布局新媒体、5D光影等创新业

态。”陌禅文化创始人、董事长董亚锋介绍，过去一年，团队将政策支持转化为发展动能，用实际成绩印证“政策托底+创新驱动”的发展路径。“我们兑现了企业成立之初设定的目标，将每日1%营业收入用

于社会公益事业捐助，截至12月底，累计捐助善款达14万元。”

董亚锋表示，2026年，将带领团队继续秉承创业之初的目标愿景，用真心、真情，做好服务业，诚勤坚善，再创佳绩。

文/图 本报记者 张维



董亚锋

公益电商平台负责人李娜
数字赋能绘就乡村振兴新图景

“让手机成为新农具，直播成为新农活，这是我一直不变的目标。”2025年末，站在田间地头，宝鸡市商务局工作人员、“淘陈仓”公益电商平台负责人李娜谈起直播助农的心得，话语里干劲十足。她扎根乡土，以“赋能培训+供应链升级”的

双轮驱动模式，让樱桃、花椒、擀面皮等宝鸡特产搭上数字快车走向全国。

“过去一年，我的核心是把‘输血式推广’变成‘造血式培训’。”李娜介绍，她将工作重心从单纯的产品宣传转向农户赋能，系统开展直播实操与AI工

具应用培训，手把手教农户搭建直播间、设计带货话术。如今，越来越多农户从“直播小白”成长为带货能手，宝鸡特色农产品借助数字渠道直达消费者，年销售额稳步攀升。

展望2026年，李娜有着清晰的规划：“供应链是直播助农的关

键短板，下一步将重点推动产品标准化与品牌化改造。”她表示，将整合合作社资源，建立从田间到餐桌的全链条品控体系，同时持续对接主播与平台资源，搭建常态化宣传销售机制。

文/图 本报记者 石喻涵



李娜

外来务工者张泽
希望提到“靠谱窗帘”就能想到我

从一开始跟着师傅学裁布，到现在一摸面料就能知道遮光效果，“80后”张泽从老家河北省邯郸市来到西安经营窗帘生意十多年，靠的就是货真价实。

2025年，张泽除了实体店的经营，还将生意扩展到了线上。最初，他抱着试试的心态拍短视频，从布料价格及加工费用，到面料遮光等，以资深从业者的身份为消费者讲买窗帘

的“避坑指南”。

“现在视频拍摄制作手法还比较单一，谈不上多火，不过也有一些外地的客户看了视频，比较了几家产品，最终在我这儿下了订单。”张泽说，之前线下生意大多是客户之间介绍，服务对象相对单一，在线上做生意面对很多“陌生人”，更要靠实在获得对方的认可。

在新的一年里，张泽计划将

直播提上日程，还要学习AI视频制作，打算通过更加有趣的方式将这个日常生活中所需的产品展示给大家，为客户提供更好的情绪价值服务。他表示，“这些年来，西安人对生活品质的追求越来越高，我的产品不仅要升级，服务也要跟上。希望以后客户提到‘靠谱窗帘’，就能想到我。”

文/图 本报记者 文晨



张泽