

万物皆需时间

陆 仁

“万物皆需时间”，这是2025年诺贝尔生理学或医学奖得主坂口志文的“人生感言”。很多年轻人好奇地问这位潜心人类免疫系统研究的科学家，其成功秘诀是什么。他的回答是：“在这个时代，你只需在谷歌上捣鼓一下，就能获取知识。但如果你想做某件事，就得花时间。你要坚持下去，一直坚持，有趣的事情会在意想不到的地方发生。”

“万物皆需时间”这一命题，看似朴素却蕴含着深刻的哲理。它并非仅仅指时间的流逝本身，而是强调时间在万物生成、发展与成熟过程中的不可替代性——无论是自然界的演化、人类文明的积淀，还是个体生命的成长、科学研究的突破，以时间的维度为土壤，方能孕育出真正的价值与意义。当下，我们强调“以长期主义做难而正确的事”，某种意义上，也体现了对这种规律的深刻认识。

在自然界，时间的累积性体现得尤为清晰。一棵参天大树的形成，往往需要数十年甚至数百年的

生长周期。从种子破土的那一刻起，它便在年轮中记录着风雨的洗礼、阳光的滋养与土壤的馈赠。若试图用人为手段加速这一过程，虽可能在短期内改变表象，却难以保证其根系的稳固与生命的韧性。古代农耕文明，注重四季更替，以及春耕、夏耘、秋收、冬藏的循环往复，正是一种以时间为框架的生存智慧。就连化石的形成，也需历经数百万年的沉积与矿化，才能将生命的历史凝固成永恒的印记。这些自然现象提醒我们，时间不仅是过程的标尺，更是品质的保障——事物只有经历必要的积累，才能实现更好的生长。

人类社会的文明进程，同样深植于时间的沉淀之中。一部厚重的历史，往往由无数微小的瞬间串联而成。从青铜器的铸造到活字印刷的发明，从蒸汽机的轰鸣到互联网的普及，每一次技术革新，都不是一蹴而就，而是前人智慧在时间长河中的层层叠加。以中国的茶文化为例，茶叶从采摘、加工到冲泡，每一道工序都需遵循时间的规律：杀青的火候、揉捻的节奏、发酵的时间，稍有偏差便可能影响茶汤的

醇厚与回甘。“急不得，急则失”，这种对时间的敬畏，不仅是对工艺的尊重，更是对文化传承的坚守。时间，在社会中扮演着“筛选者”的角色——让真正有价值的事物脱颖而出，而浮躁与急功近利者可能加速自我淘汰。

在个体生命的维度上，时间的作用和价值更为深刻。学习一项技能，如写作或书法创作，需要反复练习与长期积累。即便天赋异禀者，也需在时间中打磨细节，方能从熟练走向精通。心理的成熟，同样无法跳过时间的考验。人生经历的沉淀、挫折的反思、情感的磨合，都需要足够的时间跨度去消化与转化。事业的成功，更非一夕之功。许多企业家在创业初期经历的失败与调整，正是时间赋予他们的“试错成本”。以急功近利的心态和方法换取“速成”，很可能陷入“事与愿违”“欲速则不达”的困境。

需要看到的是，现代社会的“快节奏”，与“万物皆需时间”的理念，不可避免地形成了一种矛盾与冲突。效率至上、即时反馈的思维模式，让人们习惯于用“结果导

向”衡量一切，却忽视了过程本身的价值。例如，快餐文化、预制菜的流行，满足了即时饱腹的需求，却难以替代传统烹饪中食材与时间交融的风味；短视频的碎片化信息虽便捷，却难以承载深度思考所需的沉淀与连贯。这种对时间的功利性利用，本质上是对万物成长规律的挑战。时间并非工具，而是万物存在的本质属性——它警示我们，应以耐心与尊重，去对待每一种可能性的实现；它提醒我们，真正的进步与成就，需要以时间的积累为根基。

“万物皆需时间”，不仅是一个观察现象的结论，更应成为一种科学的、理性的生活态度。它提醒我们，在自然、社会与个人等不同的维度中，重新审视时间的价值，摒弃浮躁与功利，以静待花开的耐心，去拥抱每一个需要时间沉淀的过程。这，或许就是坂口志文带给我们的启示。

明州论坛
——中国新闻名专栏——

打开“院门”更是打开“心门”

孙 勇

国庆中秋“双节”期间，地处宁波市中心城区的海曙区政府大院“开门迎客”，面向广大市民游客开放近400个免费停车位和卫生间等，因此“火”上了网，被网友赞为“比自家小区还方便的大院”。

近年来，越来越多的地方政府敞开大门，应时应季提供公共资源，屡上热搜、广受好评。就像海曙区这种假期“开门”模式，打开的不仅是政府大院的“院门”，更是人民群众的“心门”，背后展现的是一座城市的温度，更彰显党政机关坚持为民服务的力度。

“民无信不立”，民心是最大的政治，立信之要在于为民服务的躬身力行，这是党政机关公信力最坚实的底色。“开门迎客”之举，更新了民众对于政府大院“庄严、神秘”的刻板认知与印象，让其成了可以走进、可以停留、可以感受的“城市会客厅”，从而使“为人民服务”变得可感可触，进一步拉近政府部门与民众之间的物理距离和情感距离，更好地提升政府公信力与民众认同感。这种“接地气”的便民实践，提供的是便利，收获的是信任，能够让民众心中的“期许”化为“暖意”。

政府大院“开门”模式是一面镜子，折射的是公共服务理念的变革——从传统管理转向服务共享，从内部运行转向多元共治。近年来，随着服务型政府建设的深入推进，政府大院不再是单一的行政区域，更是综合性的服务载体，政府机关的角色也从管理者转变为服务者。面对节假日停车“一位难求”、如厕难等民生痛点，主动“开门迎客”，打破行政空间的传统壁垒，通过资源统筹整合，巧妙地将对内的行政空间转化为对外的公共服务空间，让紧俏的停车资源、场地资源真正地服务于民生需求，彰显党政机关的务实担当。

政府大院“开门”不仅需要用心，更需要持久。基于此举的良好社会效益，我们应思考的是，如何将节假日“特别开放”向日常化“统筹开放”转变，如何在“开了门”之后进一步实现“门好进”“事好办”，如何让民众兴致勃勃地进来、心满意足地出去。面对管理实际与群众期待，需要进一步树立厚民情怀、务实优良作风，把问题想在前面、把工作做在前头，将心比心，把群众事当作自家事，确保群众急难愁盼看得到、管得了、办得好，用民众脸上的“喜色”来检验工作的“成色”。

不要相信电商的“热销”假象

冯海宁

“只剩最后500单！”“3、2、1，上链接！”近日，某直播平台上，一名美妆主播正卖力推销一款“限量”粉底液，评论区不断涌现“已拍”“再加点货吧”等留言，“抢购”氛围浓烈。然而，事实上，这款宣称“已抢空”的商品依然在售，且库存充足。这并非个例（10月21日《法治日报》）。

今年“双十一”，不少平台和商家提前打响“促销战”。很多消费者也已开启“买买买”模式，其中，部分“热销”商品成为消费者关注乃至抢购的对象。然而，记者调查发现，不少商家和主播通过伪造销量、互动与在线人数等数据，刻意制造“热销”假象，俨然形成一条灰色产业链。

刷单炒信现象早已有了之，有关方面也在持续治理，取得一定积极效果。但从实际情况看，如今不仅刷单现象依然存在，而且造假手段还在升级，已从“以假乱真的购物方式”演变为多种手段制造“热销”假象，以诱骗消费者入局下单。这不仅侵害消费者权益，也造成不公平竞争。

商家或主播这么做，玩的是心理战术。一方面，通过数据造假来增加流量和关注度。当消费者刷到这类直播间，好奇心会被商家制造的“紧迫”假象所吸引，就会点击进入直播间去围观，在线人数就会飙升。另一方面，通过“库存告急！手慢

无！”等紧迫性信息制造焦虑心理，促消费者下单。

在商家营销术中，有一种“7秒钟定律”，即消费者在7秒内决定是否对商品产生购买意愿。不少商家和主播通过伪造销量、互动与在线人数等信息，刻意制造“数据焦虑”，就是刺激消费者在短时间内作出购买决定，减少其思考、选择的空間。商家通过这种“心理拿捏”达到扩大销量等目的。

这对消费者是一种心理考验,如果消费者认为这类商品可有可无或者选择空间很大,商家的心理战术就会失灵;如果消费者具备“火眼金睛”,认为相关数据不可信,商家更达不到目的。但商家和主播仍然玩“心理焦虑”战术,恰恰就是瞄准那些“善良型”“冲动型”“无知型”的消费者。

为了满足商家制造“热销”假象这种需求，目前虚假数据制造已形成产业链，覆盖“互动”“销量”“数据”等多个环节，商家很容易购买到虚假数据，这更加助长其误导和欺骗消费者的动力，也对其他商家权益和直播电商生态造成损害，须引起直播电商平台和监管部门高度重视。

上月，市场监管总局就公布过一批直播电商典型案例，指出虚假营销和假冒伪劣是当前直播电商领域相对突出的两类问题。这既需要消费者擦亮眼睛，也需要平台重点整治虚假数据，还需要有关部门依据《广告法》《反不正当竞争法》等法律，严惩不法商家。



陶小莫 绘

净化幼师队伍，为幼儿成长撑起“保护伞”

曲 征

辽宁盘锦的孟先生反映，去年10月起发现孩子身上常出现淤青，今年3月通过监控看到，孩子被老师拽到房间推头撞墙、扇嘴巴。查看早期监控，发现多名幼师长期对多名幼童施暴。当地公安部门开具的《行政处罚决定书》中，对国内4人给予行政拘留，后其中1人转刑事拘留。10月17日，盘山县教育局工作人员回应，已依法关停涉事幼儿园，并对幼儿园负责人作出永久禁入民办学校机构负责人或校长岗位的处罚（10月19日《广州日报》）。

幼儿时期是性格塑造的关键阶段，幼儿阶段的孩子如同一张白纸，他们对世界的认知、情感的建立，很大程度上依赖于幼师的引

导。幼师的一言一行、一举一动，都可能在孩子心中留下深刻的印记。在盘锦这起事件中，那些幼师的暴力行为，给孩子们带来的是身体上的伤痛，更是心理上难以磨灭的阴影。

幼师队伍中出现这样的害群之马，反映出当前幼师招聘和管理环节存在漏洞。一些幼儿园在招聘幼师时，过于注重专业技能，而忽视了对其品德和心理素质的考察。品德不良、缺乏爱心和耐心的人进入幼师队伍，就如同埋下一颗定时炸弹，随时可能对幼儿的身心健康造成伤害。同时，幼师待遇普遍不高，工作压力大，也使得一些幼师难以保持对工作的热情 and 责任感，容易产生职业倦怠，进而影响教学质量和对幼儿的关怀。

解决这些问题，提高幼师招聘

门槛是首要之举。幼儿园在招聘幼师时，应建立严格的品德审查机制，除了考察专业知识和技能外，还应深入了解应聘者的道德品质、心理健康状况和过往经历。可以通过背景调查、心理测试、面试等多种方式，全面筛选出真正热爱幼儿教育事业、有爱心、有耐心的人。同时，教育部门应加强对幼师资格认证的管理，确保幼师队伍的整体素质。

提升幼师待遇也很重要。政府部门和幼儿园应共同努力，提高幼师的工资水平和福利待遇，改善他们的工作环境。良好的待遇能让幼师感受到社会的尊重和认可，从而增强他们的职业认同感和归属感。此外，应为幼师提供更多培训和发展机会，帮助他们不断提升专业素养和教学能力，让他们在工作中获

得成就感。

教育主管部门应加大对幼儿园的监管力度，建立健全幼师考核评价机制。定期对幼师的工作表现、师德师风进行评估，对于表现优秀的幼师给予表彰和奖励，对于违反师德师风规范的行为要严肃处理。同时，畅通社会监督渠道，鼓励家长和社会各界对幼师的行为进行监督，形成全社会共同关注和保护幼儿权益的良好氛围。

幼儿是祖国的未来、民族的希望，他们的健康成长关系国家的前途和命运。我们必须高度重视幼师队伍建设，通过提高招聘门槛、提升幼师待遇等措施，打造一支品德高尚、业务精湛、充满爱心的幼师队伍，让每一个孩子在幼儿园里感受到温暖 and 关爱，在安全、健康的环境中茁壮成长。

小年糕“驶”上高速路 老字号飘出“甬味道”

周渊敏 宋辰非 柳泽日

在G15沈海高速慈城段，浙江省首个高速服务区老字号文化商业项目——“宁波老字号·甬味集盒”于今年国庆节亮相，并取得了良好的销售业绩。

走进服务区，以宁波汤圆和年糕为原型设计的IP形象“团团”和“糯糯”憨态可掬，迎接着八方来客。“甬味集盒”店内，江北义茂年糕、太丰牛肉干、红膏炆蟹等老字号产品，以及老席匠竹编等非遗技艺产品琳琅满目，令人目不暇接。

“没想到在高速服务区能吃到这么正宗的慈城年糕！”带着家人出游的宁波市民李女士惊喜地说，“这米香和我小时候外婆做的一模一样。”

据了解，10月1日至8日国

庆中秋假期期间，慈城服务区消费氛围热烈，日均人流量达2.98万人次。“甬味集盒”店销售表现亮眼，单日最高销售额突破万元。从销售榜单来看，排名前五的产品依次是现做年糕、米鸭蛋、雪菜笋丝、三色米糕以及“JoFu”咖啡。

“以往，义茂年糕的销售渠道主要集中在大型连锁超市。慈城高速服务区地处慈城年糕原产地，‘老字号’品牌店自带品质保证和历史底蕴，入驻这样的店铺为我们提供了接触年轻且活跃的消费群体的绝佳机会！”谈及国庆中秋假期的年糕销售情况，江北义茂年糕负责人邵萍欣喜地表示。

作为浙江省首个高速服务区老字号主题店，“甬味集盒”面向全国各地的消费者，这就要求其呈现的“甬味”既要有

“旧”的沉淀，也要有“新”的时代链接。对此，江北区市场监管局主动作为，助力辖区老字号企业入驻“甬味集盒”。

义茂年糕和宁波太丰率先作出尝试。在相关部门的扶持下，义茂年糕推出了细条年糕、彩色果蔬年糕、料理年糕以及糯叽叽即食茶点等新产品，推动传统年糕向创意食品赛道迈进；以面粉加工闻名的宁波太丰，则凭借扎实的食品生产基础，推出“太丰牛肉干”，打响了品牌形象多元化的第一枪。

“我们不仅要鼓励老字号‘走出去’，更要让它们‘走得稳’。”江北区市场监管局相关负责人表示，该局将监管与服务前移，在国庆节前对慈城高速服务区内的餐饮店和食杂店开展了重点检查，为南来北往的消费者提供与“浙产好食品”品质相匹配的消

费环境；同时，通过加强日常巡查、强化监督抽检等措施，做好“后勤保障”，确保老字号品牌在高速服务区这一重要窗口不出岔子、不掉链子。

“甬味集盒”的开业，是江北区推动“浙产好食品·阿拉味道赞·慈城年糕香”工作的生动缩影。

今年以来，江北区聚焦年糕产业转型升级需求，组织专家团队为企业深度把脉，提供“一对一”个性化升级方案。

同时，江北区积极搭建平台推广年糕产品。截至目前，全区今年已开展年糕产品推广活动15次，组织参展10场，推动多家企业进入国家、省、市级连锁超市、高速服务区及机场专柜等。

如今的江北慈城高速服务区，正以其独特的方式，向来自全国各地的旅客讲述着“美食+文化”的动人故事。



高速服务区内的“甬味集盒”店。