协办：北京市职工服务中心（北京市技术交流中心）

10000小时的训练计划

——记首钢矿业公司协力公司焊工王涛

□本报记者 赵思远/文 通讯员 沈辉/摄

十年前，一名少年在高考志愿中填下了焊接技术及自动化专业。毕业后，他走出校园，来到首钢矿业公司协力公司，成为了一名焊工。四次“首钢技术能手”、两次“首钢青年创新先锋”、首钢矿业公司2017年度“青年工匠”，这就是王涛交出的答卷。

厂里来了能吃苦的大学生

厂矿的工作环境比不了宽敞的办公室，作为一名大学毕业生，王涛入厂后心里难免有一些落差。“三百六十行，行行出状元，每一行都得有人做。我学的是焊接，也做好了工作环境艰苦的心理准备，脏点累点无所谓，只要能把技术学到手就行。”在班组，不论有什么脏活累活，王涛都是第一个抢着往前冲。

一次，班组参加烧结除尘管道安装，气温在-17℃左右，虽然戴着手套，但是焊一会儿手就冻得没有了知觉，而王涛却和同事连续在现场坚持了五天。在同事眼里，这个90后的年轻人，能吃苦。

2014年，入厂刚刚两年，王涛就在协力公司技能运动会、矿业公司焊工技术比赛中脱颖而出，获得了代表矿业公司参加首钢职业技能竞赛的机会，并最终取得第五名的好成绩，成为了一名“首钢技术能手”。

从给班组其他师傅打下手到独当一面，现在的王涛已经参与水厂系列改造、杏山井下管道铺设等大大小小的检修任务百余次。

3年时间练就“首钢第一”

2015年，在别人眼中不断进步的王涛却和自己较起了劲。经过一年的练习和准备，他第二次参加了首钢职业技能竞赛，拿到了第四名。“我对自己取得的进步并不满意，自己辛辛苦苦练了一年，却只比上一次提高了一个名次，心里感到很失望。”比赛回来后的很长一段时间，王涛感到迷茫，自信心也受了很大打击。

一次偶然的机会，王涛无意间在微信朋友圈里看到了一项研究报告：如果一个人想成为一名真正的专家，需要花费10000小时去学习。也就是说，如果每天学习5小时，一年学习200天，大概需要10年时间。“这就是俗话说的‘台上一分钟，台下十年功。’”从此以后，王涛开启了近乎疯狂的练习模式。

技能大赛实操项目多，训练内容和强度大。集训期间正值酷夏，王涛每天早晨开始练习，有时候一蹲就是半个多小时，到中午后背都湿透了。趁着吃饭的间隙，他脱下工作服在太阳下晒一晒，等到下午训练时再穿上；有时候到了下班时间焊接项目还未完工，他却坚持做完，从不把工作留给第二天。一周下来，他工作服上的汗渍叠了一层又一层。工余、周末、节假日，王涛的练习似乎从未间断。一次练习氩弧焊过程中，王涛感觉自己左臂有些热，为了保持焊缝完整，他没有停止作业。焊接结束后，他撸起袖子一看，吓了一跳，胳膊上已经烫出了黄豆大小的水泡，用手一碰就钻心的疼。

2016年，第三次站在赛场上的王涛已经把比赛过程当成了乐趣。最终，他勇夺佳绩，拿到了首钢第一、北京市第八的好成绩，获得“首钢技术能手”“首钢青年创新先锋”荣誉称号。

“比赛拼的不仅仅是技术，也是个人的心理素质和应急处置能力。要把和其他选手比赛当成是和班组其他师傅一起处理故障一样，放平心态。”王涛说。

“用心焊接是工匠的习惯”

“小王，现在是检修又不是比赛，有必要焊这么好吗？”每当有人这样问王涛，王涛总是说：“我不能认同这样的观点，如果你想成为一名工匠，就必须让用心焊接成为习惯。焊件就是我们的作品，代表自己的脸面，也代表项目部和公司的品牌。”

一次参加检修，王涛焊完一道焊缝，正好被点检员看见，点检员立即竖起大拇指说：“小伙子，你这‘首钢第一’确实有水平，这焊缝焊的漂亮，就像工艺品，现在像你这样的焊工太少了。”

2016年以来，王涛作为焊接技术骨干，在多个项目中负责下料工序，严格对照焊接质量标准操作，数千块物料从未出现过失误。“无论参加哪一级比赛，取得好成绩并不是我的最终目的。我的目标就是将我学习的技能运用到工作实践中去，也带动其他人，把大家的整体技能水平提上去。”王涛说。

在协力公司焊接技术学习创新团队组织的培训中，王涛将自己在从事金属结构件下料工序中积累的“小蜜蜂切割机”数据输入、割把距离、火苗温度等经验进行了讲授和分享。在自己不断进步的同时，王涛也将目光投向了如何在现场发挥技术优势破解难题以及如何发挥辐射带动作用，让更多的青工像自己一样在工作中收获成长。

职工故事

行进京华大地 讲述精彩故事

线索征集邮箱：ldwbgh@126.com

“80后”操盘300亿苏宁北京

——记苏宁易购集团北京大区总经理郝嘉

□本报记者 孙妍

近日，苏宁易购北京大区正式对外宣布，苏宁易购集团北京大区原副总经理郝嘉出任北京大区总经理。做为典型的“80后”，郝嘉2004年大学毕业后进入苏宁，而他的第一个岗位，是苏宁北京大区一名普通的数码品类“品管”，一路走来他付出了心血和青春，与企业一起成长，先后辅佐过三任北京大区总经理，如今作为苏宁“1200工程”培养的接班人，他接管了这个年交易规模接近300亿元的大盘子。

郝嘉是个地地道道的北京人，1.87米的身高。他喜欢玩儿，而且玩得极致：喜欢打篮球、踢足球、玩卡丁车，在追求速度和酣畅淋漓的时候，他往往会脑洞大开，渗透很多创意之后会变成出其不意的商业价值。

“郝嘉在业务上有敢干敢拼的血性。”苏宁控股集团品牌部（北京）总经理苑金香这样向记者介绍这位老搭档。她回忆，2007年，苏宁3C品类还属于市场占有率比较低的品类，运营和供应链存在很多困难。时任老总提出3C业绩年内翻番的目标，当时没人敢接这个军令状，这时候郝嘉站了出来，凭借一种“初生牛犊不怕虎”的精神，带着自己的团队创造了同比增长300%的业绩，可谓是一战成名；在苹果手机市场上一机难求的时代，郝嘉凭借敏锐的市场嗅觉和与供应商的紧密合作，保障了苏宁明星产品的首发上市资格及充足的货源，也因此在北京苏宁内部有句戏言：“iPhone成就了两个男人，一个是乔布斯，一个是郝布斯。”

正是这种敢拼敢干的狠劲加上强大的执行力，郝嘉得到了同事们的信服。

在北京地区，苏宁易购有158家实体店，约有7000名员工，他至少能叫出5000名以上员工的名字。他的手机里还存着这些员工的手机号码，可以和他们24小时交流。在同事眼里，早已独当一面的郝嘉是个性格鲜明的大男生。但在工作上，郝嘉绝对是严格要求，公司要落地执行的东西，必须100%不打折扣完成。

无论是开会还是单独沟通，郝嘉都会把要安排的事情一件不落地写在本子上，然后把涉及到的同事拉一个微信群，每天跟进推进工作进度，直到完成，工作结束后还会在本子上把已完成的工作勾掉。

在苏宁庞大的智慧零售体系里，苏宁易购集团北京大区一年交易规模近300亿元，处于苏宁最核心地位的战略区域。谈起接棒苏宁易购集团北京大区总经理和自己2018年的目标，郝嘉表示，自己的团队充满了斗志，在2018年只有一个目标，那就是做好，做第一。

“不仅要提供好产品、好体验、好服务还要为大家提供好的生活而努力，要扛着苏宁‘造极’精神，不断地为消费者创造惊喜。”苏宁在北京地区新开的189家门店涵盖苏鲜生、无人店、苏宁体育店、苏宁影城、红孩子母婴店、苏宁小店、汽车超市等不同业态，通过多业态布局为消费者提供多场景的、触手可及的消费体验。

“好产品、好服务、好体验，构成了消费者的好生活。”郝嘉说，现在还有不少消费者对苏宁存在一定误解，认为这个“好”还局限在传统电器品类，其实苏宁所打造的“好”生活的理念，早已通过苏宁全业态的布局渗透到消费者身边的每一个角落。

除此以外，郝嘉身上还有一个重要标签：他是苏宁“1200工程”培养的接班人。1200工程被誉为苏宁的“黄埔军校”，一直秉承事业经理人的理念为员工提供事业发展平台。

2002年底，苏宁正式启动“1200人才工程”，首期在全国范围招聘1200名2003届本科毕业生，“1200工程”因此得名。

从2002年到2017年，“1200工程”已为苏宁引进15批高素质人才。近年来，随着苏宁智慧零售的快速发展，为大批的年轻干部创造了快速成长的机会，目前85后、90后已经成为苏宁智慧零售的主力军，在业务上能够独当一面。

“之所以选择1200一期、二期梯队接班核心战略区域，看中的不仅是他们对苏宁文化的认同，更是他们身上的血性和拼劲，因为这是有些职业经理人身上所不具备的精气神。”苏宁相关负责人说。而郝嘉也充满了斗志，迎接新的未来。