大城小议

关心医护人员的工作压力与心理情绪

近日，某医院一则群聊记录引发热议。今年4月，在名为“2026急诊某某组”的24人微信群内，一名医务工作者要求缺勤人员说明未查房缘由，并向群内所有人表示“除非家里死人，以后不要跟我临时请假！我不批假”。另一截图显示，7月该人员在群内再次发表类似言论。院方表示正在核查此事，已与相关人员沟通；省卫健委也表示已经关注此事，并与院方相关负责人进行沟通。经初步了解，截图为该院某课题组工作群，群内有导师和课题组成员，尚未确定相关言论是否由导师本人发布。

这件事并不复杂，事也不大，但是折射的问题值得重视。

首先，这在一定程度上反映了目前医院繁重工作带来的压力问题，虽然未必所有科室都有这种情况，但应该不是个别科室才有的现象。相关当事人以及这个课题组的具体情况尚未公布，事发于急诊科，应该是典型情景。“请不要随意请假换班，更不可能根据个人需求排班……”的具体语境是某位医护人员缺勤，未能按时查房。按理说，某人临时没有来，同事应该临时顶上，保障医护工作正常进行；但是，正如有的网友说的，有些医院科室可能已经是一个萝卜几个坑，再难顾得上别人的坑。这当然不是今天才发现的新问题，谁不知道医院工作紧张繁重？因此，这一发生在内部工作群的事件应该引起医疗管理部门的高度重视，应该规范因事请假制度，同时更应该根据实际情况采取措施，缓解医护人员繁重的工作压力与心理情绪。

其次，讨论多是针对当事人的语言过激，那话确实说得令人接受不了。当事人迫于安排工作的压力，心情可以理解，但是同事之间，有话还是要好好说。其实说一句“除非突发紧急特殊情况……”就可以了，何必把那么难听的话挂在嘴边呢？

另外，还应该想到一个重要问题：医护人员内部的紧张关系、过激情绪如果没有得到及时纾解，甚至可能影响医患关系。简单来说，医护人员的工作压力、紧张的心理情绪不是小事情，应该从医疗资源的均衡分配、医护人员合理权益的保障等方面发力，切实改善内部工作环境，以保障所有人的医疗健康福祉。

李公明

周末一涂

唱戏的不唱歌

不记得在哪篇文章里读到过“唱戏的不唱歌”，觉得是一个有点嚼头的说法，却没有多想其中的道理，以为就是术业有专攻，专攻得来便无余力涉足其他，并非不想，而是不能，哪怕唱戏和唱歌都是舞台上的功夫。及至在网上搜童祥苓在《智取威虎山》里的唱段，挨近他且比他更醒目的竟是某著名男高音歌唱家演唱的《迎来春色换人间》。好奇心驱使我点开它，一听就知是歌唱家最拿手的混合了美声调调的民族唱法，虽同样字正腔圆，还配有激昂的和声，但听着怎么都不是个味，类似于用油画临摹传统山水画，貌合神离。至此才真正明白为什么“唱戏的不唱歌”，因为唱歌的也唱不了戏，两种味道就像两个世界，怎么都合不到一起。唱歌的非要唱戏，这是将“唱”这个动作与它的形式和内容做了割裂，所以才会觉得无所不能，满足于自己的模拟之后，却怎么也找不回戏味，因为这戏味从来都不在“歌”里面，歌是歌，戏是戏，源头不同，受众有别。只要少了戏味，哪怕唱歌的比唱戏的更加字正腔圆，到头来还是糟踏了京剧这门伟大的艺术。伟大的民族唱法僭越伟大的京剧艺术，这不是一个光凭耳朵就能下的结论，还要将戏剧的“唱做念打”和“程式”算在里面，顾全了这些才能出味，而“味”究竟是什么，一般人说不清楚，却也是心里有数。歌唱家在创意层出不穷的文化消费环境下，或者还受到京剧的英文名Beijing Opera（北京歌剧）的误导，敢于将唱戏等同于唱歌，其勇气可嘉，而行为及效果实不可取，其中的道理还得由唱戏的来说，说明白了，也能让我们的京剧知识有所长进。

说起来我还见过童祥苓先生，那时他早已退休，跟他儿子一起在上海开了一家面馆。我记得他对我说过，现在流传在外的那些《智取威虎山》里归于他名下的唱段，哪些是他唱的，哪些不是他唱的，他一听就知道。当然，面对真假我们不在行因而很难分辨，但对童祥苓来说却不是难事，所以这里面讲究的还是一个用尽心血打造出来的“味”，“品味”作为动词就是从外部的感觉进入内部的欣赏。童祥苓唱《迎来春色换人间》，除了字正腔圆还有他自己的味，而且这味不光体现在唱，还有“唱做念打”结合而成的“泛音”效果（借用电影家爱森斯坦的观念：蒙太奇不仅可以由镜头内容的主要特征和基本要素组成，还可以由造型、声音和情绪等刺激因素组成。爱森斯坦将这些刺激因素称为“泛音”）。京剧艺术家一辈子都在琢磨和锤炼京剧的“味”，正如歌唱家也同样在下功夫琢磨唱歌的“味”，只是两种“味”源自不同的系统，怎么都串不到一起，守住自己的“味”才是继承和发展的正途。

“唱戏的不唱歌”，这是戏剧艺术家们戏德的体现。唱歌的反倒唱起了戏，这是身处开放的时代不慎踩空的一脚。我们从这两种态度中学到了什么？“有所为有所不为”字句都很顺口，但怎么进入内心并化作行动，真的不是一件容易的事，有太多的诱惑和借口，甚至还有倔强的脾气。所以，当我们说“好自为之”时，绝对不是在广播里喊口号，它跟“唱戏的不唱歌”一样，都是说给自己听的，别人能不能听见一点不重要。

陈侗

城事开讲 ·温度PK台

羊城晚报记者 陈玉霞

广州首推“现房销售”地块 好处不止于眼见为实

“现房”，一个极具历史感的字眼，再度成为行业热词。

7月29日，广州市南沙区珠江街道五涌南侧一宗宅地挂牌出让，地块出让条件中明确“实行现房销售承诺制”。这意味着，竞得者必须先盖楼，再卖房，购房者所见即所得。

值得一提的是，近几年内，有另一种现房在广州楼市供应中逐年增加。据专业机构统计，现阶段广州现房供应量占比已近六成。然而，此现房非彼现房——市面上大多是因市场调整成交滞缓熬成的“被动现房”，与这次从土地端主动推行的“主动现房”有本质区别。

“十五五”规划纲要明确“有力有序推进现房销售”，在业界看来，此次广州开展现房销售试点的市场时机已成熟。对买家来说，现房销售好在哪？对房企又将带来哪些挑战？

南沙响应政策推出首宗地块

7月29日，南沙区2026NJY-3号地块挂牌，计划于8月28日竞价出让。土地面积约13.8万平方米，挂牌起始价19.07亿元，这是广州首宗将“现房销售承诺制”纳入出让条件的住宅项目——竞得人须承诺在地块内执行现房销售，取得现售备案证明后方可网签。作为配套，土地出让金可分期支付，签约后30天内支付不低于50%，剩余款项两年内付清。

“现房销售制度不仅是未来一年的住建工作重点，也是未来中长期要推进的。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对羊城晚报记者如是说。今年4月30日，广州市政府发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的实施意见》，明确提出“适时选取合适地块试行开展现房销售”；5月7日花都区出台“花八条”，也明确“适时选取合适地块试行现房销售”。7月29日，南沙直接挂牌“现房销售承诺制”地块，这标志着政策正在快速落地。

市面上近六成是“被动现房”

不过，近年来，街坊对“现房”并不陌生，因为广州楼市供应里此类房源已不再稀缺。专业机构普睿数智统计，截至2026年4月，广州商品住宅可售库存中，现房可售库存达848.59万平方米，占比57%。增城区、番禺区现房库存占比分别达74%和71%，花都、南沙也在60%以上。全市只有天河、黄埔、荔湾三区的现房占比在五成以下。

不过，此现房非彼现房。普睿数智广佛公司首席分析师肖文晓直言，这些现房绝大多数是被市场“拖”出来的——2022年至2024年入市的项目因去化缓慢，卖着卖着就成了现房，属于“被动促成”，与开发商主动选择“先建后售”有性质差异。

例如，增城朱村板块一个楼盘的操盘手向羊城晚报记者坦言：“促销基本没效果，干脆先封盘，将项目建成再说。”换句话说，这类现房是“被动现房”，非真正意义上的“主动现房销售”。

“主动现房”考验房企实力

相对于广州从用地层面推进现房销售，部分城市已有房企主动实施“主动现房战略”。例如，在江苏徐州，美的置业就于今年5月宣布，旗下君兰玥试点项目采用“先建后售、全实景呈现”模式，不卖期房，不做沙盘，让购房者看过再买；天津的泰达格调·玖章项目作为该市首个现房销售试点，也承诺“入市即现房、买入即交付”。

李宇嘉认为，现房销售是房地产新模式最重要的组成部分，不仅是保交房的长效机制，还能推动开发商更加注重品质打造、建造、运营和服务。推进现房销售，对于房企来说面临至少三重考验：一是时间账，现房销售模式决定了开发商必须竣工备案后才能卖，从拿地到现房入市，即便高效运作，两三年已是最乐观的工期；二是资金账，现在地价降了，但仍是大投入，加上施工单位和供应商垫资建设已不太可能，此时再将销售周期从预售制下的0.5年至1年拉长到现售制下的两三年，房企将面临非常大的资金压力；三是产品迭代账，除了财务成本高企，推行现房销售更关键的制约在于当前新房产品迭代极快，开发商若拉长去化周期，很可能面临产品“过时”的风险。多重因素之下，现售模式在实践中压力不小。

对购房者的利好显而易见

肖文晓表示，推进现房销售是“十五五”时期房地产的重点工作之一，从供给侧着手，在土地供应源头将现房销售写入出让条件，是一种更为科学合理、平衡各方预期的做法，可以最大程度减少现房销售对现有市场的冲击。对于房企而言，不管是哪种销售模式，只要地价合理、成本可控、盈利可观，自然愿意主动拿地；对于政府而言，循序渐进再辅以土地分期付款、税收优惠等扶持手段，亦可实现从预售制到现售制的平稳过渡。

现房销售对购房者的利好显而易见。天河区珠江新城的凯旋新世界在售的就是现房，楼盘相关负责人对羊城晚报记者坦言：“买现房最大的好处是眼见为实，还可省下很多时间成本，若要办理资产质押也容易实现。这些都成为我们现房销售的优势。”据介绍，7月该盘到访量、成交量持续有两位数的环比增长。

也有看楼者担心，房企推售现房，价格是否会比期房高。对此，肖文晓认为，只要市场供求关系平衡，购房者就完全不用担心现房价格比期房价格高。在房地产新形势下，楼盘想获得销量，定价就得合理。

【买家】

眼见为实买得放心

现房起码是能交付的；小区管理水平可通过看现场环境等了解到，让人放心。

——天河区居民 林女士

【企业】

对资金、出品双考验

现房销售，可消除购房人“开盲盒”的焦虑，让客户对产品品质、社区环境、物业服务等深入了解，“所见即所得”。

——珠实地产营销人士

现房销售对企业的资金实力要求很高，对企业出品、销售人员等的要求也很高，毕竟这不是PPT美轮美奂的效果图演示，而是让看楼者全方位体验房子、园林、服务等。

——新世界中国营销人士

【专家】

驱动企业打磨品质

现房销售的意义远不止于“放心”二字。要建立“保交房”的长效机制，关键就是要现房销售。现房销售一方面从根本上解决交付难、货不对板的问题，另一方面拉长房企的建设周期，告别高周转运作模式，驱动开发商更注重打磨房屋品质。

——广东省住房政策研究中心首席研究员 李宇嘉

【部门】

解决按时交房问题

这是广州首个将“现房销售承诺制”纳入出让条件的住宅项目，有望解决“能否按时交房”的信任问题。下一步将有序扩大现房销售承诺制试点范围。

——广州南沙区住房和城乡建设局

讲饮讲食

夏花灼灼，取荷入馔

广州夏日有很多既有意思能入馔、又有地方风味的季节限定食材，比如荔枝、黄皮。如果做成主题宴，既要好看，又要有话题，关键还要好吃。十几道菜，运用多种粤菜烹饪技艺，蒸炆炸灼炖、焗酿烩扒卤、浸焗熏煲扣……那就是个“大工程”了。

综艺《一饭封神第二季》正在播出，在上一季表现精彩的广州星厨柒师傅陈晓东，就设计过荷花宴。他工作的星跃餐厅位于番禺星河半岛，被果树、池塘、荷花环绕，特别有意境。

先感受一下菜名：观音紫莲炖老鹅汤、堂灼澳大利亚青边鲍皇、马踏湖脆藕浸酸辣海哲花、鲜莲花瓣夹莲蓉南乳瑶柱肉碎香酥盒、蟹肉酿藕夹霜降鹅肝、三椒鲜莲子蒸野生甲鱼、长白山雪蛤藕粉蜜瓜露……听着都美。

莲蓉给人的第一印象是甜的，柒师傅用了南乳调味，加入瑶柱、肉碎做成脆盒，放在新鲜荷花花瓣上围合成圆形上台。将脆盒轻轻拿起，手感温热，先吃一口原味，酥脆甘香，之后和着花瓣一起吃，哈哈，原来荷花的味道是如此脆甜清新，好吃。

藕夹相信很多人都吃过，但用五六种蟹肉酿藕夹，面上再放一片冰冻鹅肝，上桌后厨师再给你霜降鹅肝，这种贵价食材的堆叠你试过没有？实在是罪恶感满满。

荷花宴总体温润饱腹，中间突然来一道颇具湖南风味的三椒鲜莲子蒸野生甲鱼，大量鲜莲子和着肥厚的甲鱼一齐吃，十分过瘾。餐盘每一次转过来，都忍不住多舀两勺。

鲜莲花瓣夹莲蓉南乳瑶柱肉碎香酥盒

汤水方面，用观音紫莲花干炖的老鹅汤清润又解腻；而用香浓藕汤灼熟南澳宅鱿做成的荷叶粉，让人嗦出鲜嫩感；最后收尾的长白山雪蛤藕粉蜜瓜露，给雪蛤这道上世纪风行一时的甜品加上藕粉、蜜瓜，令人吃出新鲜感。

另外，多年前也曾在广州康莱德酒店吃过荷花宴。餐桌布置很有心思，大大的方形围合餐桌间是一条微型小溪，里面有游走的小鱼、盛开的碗莲。当天吃了不少用莲藕、莲子、莲花、莲叶、莲蓬做的菜，但边吃边逗鱼、边赏花的体验令人印象更加深刻。

邓伟东

地址：广州市黄埔大道中315号，邮政编码：510655 广告热线：(020)87138888 广告发布登记通知书：440100190065 订报电话：(020)87133333 全国零售价2元 新闻记者证查验、举报电话：(020)87138800。查验网址：http://press.gapp.gov.cn