

一个中国留学生每天更新疫情数据图，获英国卫生部点赞

## 英国网友开玩笑喊他“当首相”

“ 近日，26岁的英国利兹大学中国留学生吴芃，因每天坚持在国内外社交媒体上更新英国新冠疫情数据变化图表，受到英国有关部门和众多民众的关注和称赞，也上了国内的微博热搜。但在吴芃看来，他只是做了“特别小”的事。以下是吴芃的口述——



▲这是吴芃在英国时的照片。(受访者供图)

本报记者王京雪

我是在3月5日，英国卫生部官方推特发布信息说英国新冠肺炎确诊病例累计达115例时，开始做相关图表的。当时，官方发布的内容只有简单的文字和数字，大家很难了解疫情的变化趋势，评论区也有很多人询问之前什么情况。

于是，我就想做张图，让人们能一目了然地看到疫情的发展趋势。当天，我从1月31日英国出现最早2例确诊病例时做起，在英国卫生部推特下留言发布了第一张英国确诊新冠病例的趋势图表。

第一天没几个人注意，第二天起，陆续有越来越多的网友关注这个图表。

我觉得这件事有意义，可以帮大家更好地理解疫情发展情况，所以决定每天都根据

官方数据更新图表，直到疫情好转。

最初，我的图表只有一条确诊人数的增长曲线。后来，很多网友提建议增加其他他们关心的信息。3月16日起，我每天会发布两张图表：一张呈现确诊人数、接受检测人数和两者之间的比例；一张呈现因新冠肺炎死亡的人数和确诊人数。

我给英国卫生部官方推特设置了提醒，每天他们一发信息，电脑就会提醒我。我把当天数字输入之前建好的模型，然后更新图表就行了，整个过程大概只要5分钟。我本科专业是社会工作，学过社会统计学、社会统计软件、定性研究方法等课程，有这个基础。

中间唯一有点麻烦的，是3月7日我参加学校的一日活动，也必须背上电脑，到发布图表的时间，就得赶快找家有网的咖啡厅

坐着。

其实，英国官方后来也做了发布图表的网站，但他们的更新速度比较慢。

英国网友们很热情，每天会在官方推特下面“催更”——“Peng，快点来更新吧”“Peng马上就来了”……每天都有网友发来一些鼓励、支持的话，也有网友会提问题，比如图里这条线代表什么，开始我都自己回答，后来热心网友会帮我回答。

刚开始发布图表时，英国的防疫措施还比较保守和宽松，走在街上，完全感受不到疫情的发生。当时，我根据意大利的情况和一位英国学者的研究预测说，之后每两三天，英国的确诊人数就会翻一番，后来的情况确实如此。

3月9日，我发推特说：“英国政府需要通过立法制定一些强制性措施，毫无疑问，隔

## 追光者：留守儿童的盲人足球教练

新华社记者树文、沈楠、郑直

他眼中的世界一片模糊，但只要有了光，就有方向。

22岁的罗成勋习惯性地笑着，眼神没有焦点。接受采访前，他换了好几身衣服，但总是不太合体，搞得一旁的哥哥都有些着急了。

这个有些青涩的大男孩先天视力残疾，但让人难以想象的是，他在自家的杂货铺前，义务组建了一个“小神童俱乐部”。近两年来，他带着村里的留守儿童，一起踢球，一起下棋，一起读书，一起成长。

2020年的腊月廿九，他还带着孩子们举办了一场“村晚”。简陋的舞台，没有遮蔽孩子们的光芒；而台下，是常年漂泊在外打工的父母们惊喜的笑容和掌声。

### 足球

一个带着铃铛的盲人足球，意外地成为了小罗与村里孩子们的桥梁。

“在湛江，我是盲人足球队的左脚主力前锋，在我身上，最优秀的，能给予他们的，就是足球。”罗成勋说。

塘头村地处中国大陆最南端的雷州半岛，村子西侧大约一公里就是北部湾。村里成年人大多出去打工维生，留下的多是老人和孩子。通过足球，他把原本有些孤僻的留守儿童们连接到一起。

第一次带着孩子们踢球，小罗拿出来的是一个盲人足球，简单的抢圈游戏，孩子们就玩得十分开心。渐渐地，围在他身边的孩子，从十来个到了60多个，九成是留守儿童。

后来，俱乐部建了起来，小罗准备让孩子们踢得正式一点。“2018年世界杯前好几个月，那时候我不懂健全人足球，我就用盲人足球跟他们先蹲下来，用手打……他们传球的基本功就是我们盲人足球的那种传球方法，正不规范确实我都不知道。”

再后来，小罗通过电话请教当年带过他踢球的郑国栋老师，自己先学习了解一些健全人足球的规则、细节，再来教给孩子们。

虽然条件艰苦，但在小罗眼里，没有什么是不能克服的。

没有装备，他通过一些朋友和爱心人士捐赠来解决；没有场地，村小学边上有一块以前扔满垃圾的沙地，孩子们整理成了球场；而沿着小路跑不到两公里就能到的海边沙滩，则是俱乐部的体能训练场……

“足球，它有做人这方面的东西，这是我想想传输、传送给他们的。”小罗觉得，足球对这些留守儿童未来的人生会有帮助，父母不在身边的孩子，更容易抱怨，也容易陷入封闭消极的情绪中。而现在，他们更加开朗，更加积极，也不拒绝和人交流。这，才是最重要的。



▲足球队在沙地上训练。新华社发

### 人生

小神童俱乐部就在小罗家门口的杂货铺旁边。自家搭建的棚子下，就是孩子们下棋和表演的地方；小罗自己住的屋子，则成了孩子们的“书房”，这里摆放着他搜集来的课外书；自家的屋顶天台上，除了养鸭子，还是他们的排练场、会议厅……欢乐从来没因为简陋而减少。

“不要抱怨，对好多事不抱怨、能看清，我觉得就（要）这种。”在小罗的价值序列里，可能没有比健康的心态更重要的。

小罗现在并不忌讳自己的残疾。就在他们排练的“村晚”中，还有一个盲人的角色。“最起码我们心理是没有残疾的。”

四五岁的时候，小罗在别人的嘲笑中知道了自己的眼疾，但他没有一路陷入到自卑中。“后来我就不会怕嘲笑了。我以前在学校的时候没花钱，看到球场上有很多运动饮料的瓶，我踢球的时候都会经常带个麻袋去捡回来卖。在学校，我就没有怕过别人嘲笑我。”

2009年，他来到“人生的转折点”——湛江特殊教育学校。那是他第一次离开家庭独立生活，在这个地方，他学会了足球、乐器、雕刻、书法等等。视力残疾一级的他，还参加了2011年的全国残运会。

外面的世界对当时的小罗来说，又新鲜，又有点让人畏惧，“想出去好像又怕”。幸运的是，他有足球和音乐，还有师长和朋友。他和

外面的世界接触越来越多，人也越来越开朗大方。

在参加盲人足球的训练和比赛时，他可以获得一些训练补贴，甚至在2015年，他还去辽宁盲人足球队训练过，后来因为气候和饮食等方面的不便而放弃；在2016、2017年，他一度和朋友组成了乐队，以街头演唱为生。

在那段时间，他已经开始带村里的小朋友一起踢球了。“他们放假我都会回来带他们踢球，他们一上课我就去湛江卖唱去了。”2017年年底，他干脆回到了家里，除了在自家的杂货铺帮忙外，主要精力就放在了小朋友们身上。

家庭给予了他最大的支持。小罗是家里7个孩子中最小的，从小就“挺开心的”。除了日常生活，在排练“村晚”的时候，小罗“全家总动员”，爸爸布置舞台，妈妈做饭，姐姐当舞蹈教练和化妆师，哥哥接待客人……

小罗不抽烟不喝酒，爱吃家里做的稀饭，衣服也基本是踢球时发的运动服，但他依然觉得很“缺钱”。比如这次“村晚”，为了买那种十几块钱的LED小灯条，“五毛钱的价都要讲”；“村晚”的剧本，就写在废弃的烟壳背面；小神童俱乐部的课外书，村里支持了几十本，郑国栋教练和其他朋友捐了两三百本，很多都被翻烂了……

“去年有一个月在企水港我帮堂姐二十多天，她是做收废品的，很多人会拿一些书籍过来卖，我就收了好几袋课外书，可高兴了！”

### 远方

最早跟着小罗踢球的孩子，有的已经长大离开了塘头村。小罗的小神童俱乐部，还在发展壮大。只有小罗，依然是那个初心不改的小罗。

村里的老人不太清楚足球，俱乐部到底是什么东西，但他们知道，小罗是个好孩子，晚辈们喜欢跟着他玩。

为了让孩子们顺利参与俱乐部的活动，小罗想尽办法。他经常去“家访”，对于身处外地的家长，小罗还会通过视频来交流。他告诉家长他能带给小朋友什么帮助，然后请他们交代一个任务，比如孩子不爱吃饭、不愿意回家等等，他来帮助解决。最重要的是，规定孩子们只有把家务事做完了才能来俱乐部。

2019年暑假，小神童俱乐部还走出塘头村，向隔壁的村子发送了介绍自己的传单，只是目前还没有其他村的孩子来。

“这个是我必须要迈过的一步，我发一次他们可能不信，但是我发两次、三次，他们可能就信了。”小罗很有信心地说，“把名气给传出去了，附近哪个村有我们本村的女孩嫁过去，她们来给我们作证，这个事情是真实的，而且是正面的。”

小罗现在的想法很简单，让更多的社会各界爱心人士来帮助他们。如果没有外界更多的支持，就多开几个小卖部，让跟着他一起玩且没有工作的大孩子一起来经营，同时参与俱乐部运营。

“我就是喜欢孩子。其实我没有把他们当成孩子，他们和我是一样的，一起踢球，一起读书（小罗要借助阅读器），一起知道这些道理。”

尽管有着资金、人手等方面的问题，但小罗坚信自己能坚持下去。村子里的年轻人结婚早，22岁的他也相过亲了。他的标准是找一个支持他做这个事情的对象。

“不怕你们笑话，如果我没有媳妇那也没关系。要是说人就是为了结婚生子，那我觉得太渺小了。”小罗抿着嘴，一脸认真。说到要把这件事坚持做下去的时候，也是这样的表情。

朋友们习惯称他小罗，孩子们更喜欢叫他“小蓝（小名）哥”。在这个大陆南端的小渔村里，他就是孩子们最贴心的兄长，最有威望的孩子王。

清晨，大海闪着金光。沙滩上，小罗领着他的队员，光脚丫子奔跑在阳光下。一边跑，一边就唱起来，这首他们都喜欢的歌：《你的答案》，飘散在海风中：

“黎明的那道光，会越过黑暗，打破一切恐惧我能，找到答案。”

新华社北京3月26日电

## 三百六十行360

【编者按】

这个春天，由孙俪、罗晋等人主演的热播剧《安家》，频繁登上微博热搜。因为这部收视率超高的电视剧，很多人第一次注意到了平时被忽略的房产中介，看到了这一群体的苦辣酸甜。

“没事想不到，有事离不了”，房产中介是我们身边最熟悉的陌生人。在成语“安居乐业”的背后，这一群体的汗水和辛劳鲜为人知。本报记者用白描的笔触记录下两位房产中介的故事，这种真实的人奋斗史，或许比电视剧更能扭转大家对中介群体的印象。

本报记者董雪

刘长鑫（化名）是安徽合肥一个房产门店的店长，管理着店里十多名中介。他长得黝黑结实，说起话来言语老成，不像一个27岁的小青年。

“家里条件稍微好点的，基本不会干我们这一行。正因为这样，做这一行的人大多能吃苦，更渴望成功。”刘长鑫说着，回想起他5年前入行时的情形——揣着400块钱走出县城，住在合租单间里，憧憬有一天能给自己买套房，在城市“安家”。

### 误打误撞，菜鸟入行

刘长鑫进入房产中介这一行，纯属意外。

当时，他和同学即将从合肥警官学院毕业，对未来十分迷茫，两个人随机上了一辆公交车，到站后看到街边一家地产公司的门店在招聘，就一起应聘进来了。

没想到，因为这份工作，他们俩都跟家里闹翻了。“同学都去当公安干警，我俩却去卖房子，父母觉得不稳定。可是，我们却想靠自己在外面打拼出一片天地！”刘长鑫说。

他被父母赶出来时，只揣了400块钱，同学手上的钱更少。俩人一合计，先花300多元合租了一个单间，然后拿出100多元钱请店长吃了顿饭，剩下点零钱，天天吃馒头、喝稀饭。

就这样，刘长鑫的房产中介生涯开始了。他和这个行业里的大多数人一样，误打误撞，从一个什么都不懂的“小菜鸟”起步，被客户骂、被房东骂、被房管局骂。一路被骂过来，这一行该会的他基本都学会了，也接受了一个现实——受委屈是行业常态。

“刚开始心里不平衡，总想问‘为什么’‘凭什么’。时间长了我渐渐明白，房产中介是服务行业，每个人都会遇到各种各样的不公平，习惯了就好。我们能做的只有从自身找原因，外界的原因找了也没用。”刘长鑫说。

虽然每天都在经磨练，但付出的努力，还是会在不经意间得到回报。

印象最深的一次，他连续带一位客户看了4个月的房。这位客户是个公司高管，每天晚上10点之后才有时间。如果换作其他人，可能中途就放弃了，但刘长鑫无论风霜雨雪，每天骑着电动车陪他，经常是夜里12点多看完房，还要再陪他对比房源。最后，这单生意一次性成交，客户直到现在还在给刘长鑫推荐新客户。

### 刚当店长，就遇寒冬

2016年10月，合肥限购、限贷、限地、限价多管齐下，房产中介行业大洗牌，很多人没坚持下来，当初和刘长鑫一起入行的同学，也选择了离开。

那时，刘长鑫因为业绩表现突出，刚被选拔为店长。但因为市场遇冷，一个月整个公司都签不了几单，店里的业务员来来走走，少了一大半。“这行几乎没有底薪，全靠开单，在那样的状态下，大家心态很不稳定。毕竟，可能每天做了很多事情，却没有任何结果。”一位房产中介回忆说。

为鼓舞士气，刘长鑫先找出一位自己的老客户，带着店员一起把这单业务做成。随后，他转变策略，主动拜访房东，让他们知道市场的真实行情，适当调整价位，以促进成交。一次两次拜访不行，那就三次、四次、五次……最多的一户，刘长鑫带着店员去拜访了30多次。

撑了一两年，房地产市场逐渐企稳，大家的工作开始回归常态。其间，刘长鑫前前后后当过5个门店的店长，接触过近百位房产中介，见证了他们的酸甜苦辣：

一位大姐入行是因为突遭变故，她要撑起整个家。她的努力超出常人，多吃了许多苦，三个月后拿到几万块钱工资时，她的眼眶里含着喜悦；

一个骨干业务员微信里加满了5000个好友，他随时随地都可能接到客户的咨询电话，就连媳妇生孩子这样重要又紧张的时刻，都无法全心陪伴；

一个1998年出生的员工业绩好，门店奖励了一套西装，他穿上新西装站得笔直，一笑露出一口白牙，开心得像个孩子……

### 为“家”服务，迎接挑战

“姐，您有亲朋好友一定要推荐下我，两个月没开单了，急得很！”王屹（化名）给自己的老客户发去微信，附上一个期待的表情。受新冠肺炎疫情冲击，房产成交量锐减，中介生意冷清了许多。一复工，王屹就开始联系客户，主动行动起来。

他是刘长鑫带的“95后”徒弟之一。刚开始十分内敛的他，如今越来越自信、健谈，变化特别大。“脱胎换骨”的背后，王屹跟着师父去湖边没人的地方喊过；师徒俩一起带人看房，刘长鑫故意一句话都不说，逼着王屹去跟客户沟通交流。

“作为店长，我的角色从原本的业务员变成了管理者，只有店员们发展得好，我才能发展得好。”刘长鑫说，“这份工作虽然苦，但也给了苦出身的年轻人一个奋斗的机会，我希望我们每个人都能实现自己的目标，至少兜儿里能有些钱，出去约会不心虚。”

现在，刘长鑫当初在城市里安家的心愿已经实现。虽然他工作忙，但妻子很体谅他，一家人生活得和美。店里像王屹一样的年轻人，有的刚付了首付，有的正在努力，他们都向着“安家”的目标持续迈进。

疫情期间，他们所在的地产公司还做了另一项工作——加入“贝壳体系”，在获取这个体系里所有房源信息的同时，也把自己独有的房源拿出来，与大家公开竞争。从一个地区性房产中介公司，到与全国最牛同行同台竞技，他们准备好了迎接新的机遇和挑战。

“我们就是这样一个行业，如果非要说有什么特殊的，那就是我们都是为‘家’服务。”刘长鑫补充说，“这个行业正变得越来越规范，希望未来我们能努力赢得更多人的认可和尊重！”

热播剧之外，现实中的房产中介故事

每卖一套房，就离『安家』近一点