

基层有约

在部队,很长时间以来都有一个听起来让人心疼的群体,叫做“大龄单身官兵”。他们大多很优秀,把他们与甜蜜婚恋隔开的往往只是“驻地偏远”4个字。时至今日,连5G信号、快递外卖都覆盖了深山老林,“爱情鸟”如何飞到坐落其中的军营?今天,我们邀请沈阳联勤保障中心某部政委李彬做客“基层有约”,跟大家聊聊帮助大龄单身官兵“脱单”的话题。

主持人 张良

主持人:听说您上任以来,下了很多功夫帮助官兵找对象,为什么?

李彬:我们部队驻扎在深山老林,官兵找对象太难了。相比其他部队有的官兵“回家相亲印象不错,休假归队很快就黄”的恋爱窘境,我们还多了另一种难——对象来队难。因为驻地偏远、交通不便,官兵的对象想来部队“实地考察”,常常人还没到心就凉了。拿我们单位的政治工作处来说,前些年几个干事谈得好好的女朋友都是“来队即分手”。其中一位姑娘曾经告诉我,来之前,她做了很多“心理建设”,但面对山沟里的苦环境,还是全线崩溃了……

主持人:咱们肯定组织过那种军队联谊会吧?

李彬:当然。我们协调驻地政府机关、企事业单位,组织过好几次相亲活动。但说实话,我们组织的这种活动往往看着热闹,最后并没有多少实际效果。每次举办活动前,官兵们都挺期待;活动现场,也都气氛不错;可活动结束后一调查,却发现一对也没成。

主持人:您认为原因在哪里?

李彬:后来我们了解到,因为驻地经济相对落后,很多单身官兵与心仪的姑娘进一步接触后,往往会谈及将来在哪里安家等问题,虑之长远,双方没有达成一致,只好不了了之。

主持人:那怎么办呢?

李彬:这个办法不行,我们就再换一种办法。我始终坚信,我们这么优秀的官兵,不应该找不到对象。因此,当发现集体组织联谊会效果不明显后,我们便开始“一对一”地介绍。

主持人:请您具体讲讲。

李彬:两年前,我们单位警勤连的孙连长在部队举行婚礼。在婚礼现场,作为伴郎的于班长看中了伴娘,在孙连长和妻子的撮合下,两个人很快相恋,最后走进了婚姻殿堂。后来,警勤连通过类似的方式相互介绍,连着促成了好几对。受此启发,我和其他常委一商量,考虑到我们都当兵二三十年了,社会关系要比年轻官兵广得多,于是开始联系与单身官兵家乡距离较近的地方的战友朋友,请他们帮忙介绍对象。

主持人:这种“一对一”的方式,应该效果不错吧?

李彬:开头还行,双方都愿意接触愿意聊。但往往过了十天半个月,顶多两三个月,就聊不下去了。

主持人:这是为何?

李彬:我开始也纳闷,后来和几个“被分手”的官兵一聊,找到了问题的症结——之前介绍驻地的相亲对象时,我们的单身官兵有相对优势,现在介绍大中城市的姑娘,这种优势就不明显了,有的甚至还心生怯

意。当然也有几对谈得不错的,但女方到部队走一趟后,心生各种顾虑,态度明显变冷了,慢慢地两个人就形同陌路了。

主持人:听着有些心酸。我们的官兵驻守深山老林奉献牺牲,为国家 and 人民付出了青春年华,他们配得上美好的爱情,却在婚恋问题上屡屡受挫。这个现实问题怎么解决?

李彬:我们党委一班人就这个问题展开很多次讨论研究,平常闲聊聊着聊着就聊到了这个话题。大家一致认为,既然无法改变地理位置环境这种“硬件”上的短板,那就把军营环境氛围这个“软件”做到极致,下大力气改善官兵的生活居住条件。而且,只要听说官兵的相亲对象要来部队“实地考察”,我们就像接待最尊贵的客人一样,拿出热情和细心,让她们感到温暖、受到尊敬、心生感动。

主持人:具体怎么个极致法呢?

李彬:举个例子吧。不久前,一名机关干部的女友来队,我们派专人将其接到部队后,常委又抽出时间前去看望,当着女方的面表扬我们的机关干部,把男方的“核心竞争力”和在部队取得的成绩一道来……

我一直有个观点,无论官兵的家属还是官兵的对象来队,我们当领导的再怎么忙都要与人家见个面,哪怕三五分钟、七八句话,都能让男方感到他在部队是很受重视的,让女方感到她作为军人的另一半是非常光荣的。此外,在女方来队期间,但凡部队组织适合她们参与的活动,一定要把她们邀请过来。比如,如果过年期间来,就请她们参加我们自导自演的春节晚会。总之,就是想想方设法让她们体会到部队大家庭的温暖。

主持人:这个办法好。有效果了吧?

李彬:只能说初见成效,但我们对解决好大龄单身官兵的婚恋问题有了更多的信心。和官兵们相处越久,越觉得我们这些“山沟里的兵”也有天然优势:淳朴、忠实、善良、靠谱,最难得的是他们身上有这个时代的一些青年所欠缺的奋斗精神。我相信,只要我们把这些“比较优势”宣传出去,一定会有越来越多的“爱情鸟”飞到深山老林里来。

主持人后记:李彬提到的做法虽然并无多少新奇之处,但该部党委积极直面和主动解决大龄单身官兵的婚恋问题值得点赞。这看似是官兵的个人私事,但事关部队安全稳定,事关战斗力建设,不可不察。那首歌唱得好:“军功章有我的一半,也有你的一半。”尤其在军队改革、备战打仗纵深推进的当下,军人的婚恋问题乃至“后代、后院、后路”问题更需引起高度重视,这不仅考验各级的担当,也考验领导的智慧。

把「鹊桥」搭进深山老林

■兰济民 本报记者 张良

关键时刻,我没有下令开炮

■武警第二机动总队某支队中士 黄晓宽



“副班长,到底打还是不打?”面对身旁二炮手的一再催促,我眉头紧锁,最终还是决定放弃开火……

前不久,在支队为期3天的山地防卫作战联合演练中,我临时替补炮长位置,配合友邻机动分队展开防御行动。作战动员结束后,分队长张宁对第一次带队出战的我再三嘱咐:“第一次当炮长,千万别掉链子,也千万别捅娄子……”

受领任务后,我第一时间带领迫击炮班勘察防御阵地,预先判定方位、选择基本阵地和预备阵地、构筑工事与伪装……尽可能地做好一切战斗准备。

“侧观注意,黄土堆东北300米,发现‘敌’步兵!”电台里突然传来“敌情”,转眼间,已有小队“敌军”进入我方火力覆

盖范围,正对该地域展开抵近侦察。“全班注意……”我果断下达命令,完成预备瞄准,并通过电台请示分队长是否开火。看着不远处的“敌人”正小心翼翼地向我阵地靠近,我心头万分的紧张,额头渗出豆大的汗珠直冒。不出意外,我们只需要一发炮弹就能让“敌军”小分队全军覆没,可无线电台却迟迟未收到回复,仿佛陷入了静默。面对稍纵即逝的战机,各炮手也都屏气凝神地盯着我手中的指挥旗。

打,还是不打?

“不对,可能有诈!”两难之际,我突然感觉有些不对劲——依据现地地形,“敌人”没有选择从两侧灌木丛生的高地穿插,而是直接在平秃的山坳中出现,很容易就成了我方“活靶子”。况且尚不明确“敌”主力动向,如果贸然开火,极有可能会暴露我方火力点。思忖再三,我决定按兵不动,继续等待时机。

“副班长,他们要溜了!”我再一次稳住炮手们焦躁的情绪,眼睁睁地看着“敌人”从视野里逐渐消失,其实心里也在上

下打鼓。没过一会儿,正面战场战斗打响,对手集群压上,我班充分利用阵地有利地形,为友邻分队不间断提供火力支援,击退了对手5次进攻。

“战场上就需要你这种灵活指挥的骨干。”复盘研讨会上,我怀着忐忑的心情,主动交代了放走“敌军”一事,没想到却得到导调组的一致肯定。原来,对手派出了小队侦察分队佯动,还不惜动用信号干扰,企图摸出我方前沿阵地火力点。而正是因为我没有上当才为战斗胜利提供了保证。

“迫击炮射击时,一定要仔细观察战场环境,根据任务要求、目标性质及附近地形和土壤条件,正确确定下射击决心……”走下演训场,我将作战心得与战友们分享,得到了不少人的点赞。大家也深刻认识到:在未来战场上,不仅是交战双方军事实力的比拼,更是临机处置能力的较量,唯有平时扎实研究掌握制胜之道,方可在作战行动中随机应变。

(成鑫、濮立整整理)

比武伊始,我换了固定搭档

■火箭军某旅通信营三连战士 刘雨

前不久,营里组织通信专业群众性练兵比武,我和一直以来的搭档韩鑫鑫对此信心十足。原因嘛,很简单,我俩不光配合默契,而且还有一套彼此熟知的小技巧和“暗号”,所以比武前我俩觉得这回再拿个冠军毫无悬念。

可不想,那天在比武现场,刚要开设台站时突然接到导调员通知,我的搭档韩鑫鑫因被“毒蛇咬伤”后送就医,需在班里随机抽选一名战士配合我完成后面的比武。

尽管我心中万分不情愿,但也不得不接受临时调换的搭档。结果可想而知,在后续的操作中,我们状况频出,开设时间从遥遥领先到居之末流,比武名次也一落千丈,直接跌出了专业龙虎榜。

垂头丧气地走下比武场,我忍不住找指导员吐槽:“这明显是故意给我制造困难,平时练得多,配合好的搭档一换,怎么可能拿到好成绩?”指导员一笑,拍了拍我的肩膀说道:“固定搭档拿到优秀不算真优秀,只有不管和谁搭档都能拿

到优秀才是真的牛!”

指导员话不多,却一下子把我点醒了。是啊,我们没有权力对战场提任何要求,在战场上什么情况都有可能发生。一个真正优秀的战士,在任何情况下都应该打胜仗!

当天晚上,我找到韩鑫鑫,和他约定,为了全班的战斗力,我俩暂时分开一下,各自与其他战友协同训练,争取在下次比武中打个“翻身仗”。听说,下次比武很快就会到来! (梁铨麟整理)



近日,第83集团军某旅组织防化应急处置演练,提高部队防化应急处置能力。

贾方文摄

基层之声

花自己钱也不能任性

■汪天宏

不久前,《基层传真》版刊发了一组武警部队引导官兵正确消费的报道,在很多部队引发热议。笔者在和官兵聊天时发现,有些年轻战士对于自主消费还存在一定误区,他们有的认为花的是自己的钱,“想怎么花就怎么花”,还有的认为现在国家鼓励消费,自己花钱越多,为社会作贡献越大。听起来好像不无道理,但事实并非如此。

人类社会没有一个孤立的个体。在人与人联系越来越密切的今天,每个人的一举一动都可能对他人或全社会产生影响。消费表面上看是在花钱,实际上是在消耗资源,而资源是有限的,这就是我们为什么倡导厉行节约、反对浪费的主要原因。因此,自主消费虽然花的是自己的钱,但也不能冲动消费,过度消费,一定在个人承受能力和社会公序良俗范围之内合理消费、健康消费。

年轻官兵正处于世界观、人生观、价值观形成的关键时期,消费观直接影响“三观”,绝非私事小事,不可等闲视之。大家要从现在做起,从节约一滴水、一度电、一分钱做起,培养勤俭节约、艰苦奋斗的好品质好习惯,这不仅是对个人负责,也是对家庭和社会负责。

有话想说,给我一只猫 (mail)

互联网邮箱:bjccz@126.com 强军网网盘:bjccz

军械教员原来是警卫班长

■吴乐 杨亚石

小咖秀

“双手触枪,左手沿枪托滑至保险,右手直接拍落弹匣,左手按插销……”近日,在火箭军某团训练场上,该团警卫班长曲文轩正在给各单位的军械员们讲授枪械操作要领。为何是警卫班长向专业管枪的军械员授课呢?事情还要从一次军事体育运动会说起。

3年前,团里举办首届军事体育运动会,在枪械分解结合科目比武中,参赛选手们个个大显身手、分秒必争,结果警卫班长曲文轩夺得步枪、手枪拆装项目第一名,成了最大的“黑马”。这还不算完,后来曲文轩代表团里参加基地组织的军械教员比武,取得教练员第一名、理论成

绩第二名的好成绩。局外人眼中的“异军突起”,源于局内人日复一日的默默努力。曲文轩入伍第一年,上级机关组织军械员比武,那时没资格登上赛场的他有幸作为一名保障人员目睹了比赛盛况,参赛选手的表现深深打动了曲文轩……

从那以后,曲文轩和自己较上了劲,抓住一切机会学枪械、练枪械。这一干就是好多年。功夫不负有心人,一战成名后的曲文轩现在担任了全团军械员的培训教员。他最大的梦想,就是把自己的经验毫无保留地贡献出来,培养出一批优秀的军械员,到更大的赛场上摘金夺银。

一句话颁奖辞:警卫班长担任军械教员,你就是军营里的“斜杠青年”!

闪耀练兵场

高空索降

5月中旬,第71集团军某旅组织狙击手展开实战化训练,检验狙击手遂行战术狙击任务能力。

林敏摄

