

2021 年下四川省考综合管理（省市县卷）

材料 1:

在实现中华民族伟大复兴的进程中，戏剧的保护对于传承中华优秀传统文化，坚定文化自信具有重要意义。在戏剧保护中，有一种策略叫做“拖带”。所谓“拖带”，是指在非遗剧种保护实践中，在充分调研和论证的前提下，将符合“拖带”条件的非遗剧种以“组合”形式，由保护主体在技艺、政策、市场等方面统筹规划，从而形成一体化保护的做法。从中国戏曲的发展历程以及当下非遗剧种保护的实践经验中，我们都可看到“拖带”模式的成功范例。//如清代中国戏曲史上著名的“花雅之争”时期的“昆弋合班”现象。花雅之争就是清代中叶以来戏曲花部和雅部之间的竞争。所谓花，就是杂的意思，言其 1 腔花杂不纯，多为野调俗曲；所谓雅，就是正的意思，即奉昆曲为雅乐正声。其实，在花雅之争时期，各戏班为了非顾相对弱势剧种的生存，当然更直接的是 艺人谋生的需要，普遍采取了联合演出，比如“风搅雪”“两下锅”“三鲜汤”等演出方式，本质上就是“拖带”。当时声誉卓著的艺人都是“昆乱兼擅”的名伶，如著名的“同光十三绝”，即享有盛名的 13 位京剧名伶，其中大多能演昆曲，无不精妙绝伦。这些“拖带”策略在当时起到了缓解弱势剧种生存危机的作用。苏州苏昆剧团长期以来一直采用“拖带”策略，来维系苏剧和昆剧的共同存续和发展。20 世纪大部分时间里，苏剧较之昆剧更有市场，更受观众欢迎，使得苏昆剧团长期处在“以苏养昆”的状态。通过“捆绑式”演出，逐渐扩展被捆绑剧种的市场影响和观众关注度。还戏于民，还戏于市，这样，非遗剧种就具有了“源头活水”，利于剧种的长期发展。

但就艺术角度看，昆剧则较之苏剧更加丰厚，因而，苏昆剧团的艺人们尽管靠着苏剧吃饭，却不愿舍弃更有艺术内涵的昆剧。进入 21 世纪之后，随着昆剧被列入非物质文化遗产，昆剧与苏剧的地位发生了逆转。目前，昆剧受到了来自社会各方面的关注和支持，已经呈现初步复兴之态势，而苏剧则相对弱势和被冷落。所以，目前苏昆剧团的策略则是“以昆养苏”，借助昆剧的强势来辅助苏剧的延续和传承，而曾经呵护和拖带尾剧的苏则，也因此得到了自己曾经拖带尼的回报，形成了另外种类型的“拖带”。对于演员而言，这种拖带形式于演员本人的艺来发展也颇有益处，并反过来促进刚种的进步繁荣。以苏尼为例，当今活跃在昆剧舞台的苏州昆剧院的中青年演员，多数都能收演苏刚、昆剧两个剧种的剧目。

“拖带”和“被拖带”剧种之间的剧目交流，在历史上不乏成功的例子和典范。以苏刚的前身“苏滩”为例，历史上的苏滩曾经分为前滩和后滩。其中，前 1 滩又称“全滩”，受昆剧影响比较显著，很多艺人是能兼演苏滩和昆剧剧目的。这样，就使得二者之间的剧目交流变得十分方便，出现了一些“共享剧目”。1 如前滩的《游殿》与昆剧舞台石小梅、林继凡版的昆剧《游殿》有很高的相似度，有些地方的念白几乎是照搬。此外比较前滩与昆剧的《劝农》《打子》《芦林》等剧目内容，也可发现不同程度的类似甚至雷同，二者的交流和渊源关系显而易见。苏滩和尼剧的这种剧目交流历史充分证明：将强势剧种的剧目通过移植用以充实弱势刚种，往往可起到振衰的作用，维系弱势剧种的生存。

对于文化管理部门而言，“拖带”思路也可以提供很多操作层面的策略和办法。比如，从剧团体制角度，可以依据“拖带”思路，考虑剧团间整合的具体问题，减少剧团数量，降低管理成本。此外，从管理测评以及剧团考核角度，也可以通过将不同剧种纳入统一考核和管理的考核方式，“全面”和“兼顾”的考量，达成对剧团业绩的全面和综合评估，从而避免以往“单面”考核的偏颇和缺欠。同时，政府主管部广还可以通过“一揽子”式的资助模式，调动剧团在维护发展被“拖带”剧种方面的积极性和主动性。

材料 2:

前不久，中华老字号马应龙开始跨界卖口红了，而且还一口气推出了 3 款颜色，这次的口红系列是马应龙继眼霜、护肤品之后再一次推出的非药类产品。事实上，不只马应龙，“国民奶物”品牌大白兔也进军彩妆市场，从润唇膏 明香水，防外之路越走越广，不仅这些老品牌如此，新企业也不甘示弱。比如，美团外安深耕出行领域、小米研发生产“巨能写”中性笔等几乎所有行业都有主动接受“跨界”洗礼的案例。

借由跨界开拓新富道，进入新的成长区，不仅增加了企业的厚度，降低了“把鸡蛋放在同一个篮子里”的风险，还为企业在一段时间内提供了传播热点。在传播日趋碎片化的当下，这种方式的效果往往比单纯广告要好得多。

但是企业玩“跨界”一定能成功吗？答案是未必。在一众跨界者中，浴火重生者有之，“一失足成千古恨”的亦有之，所以“跨界”虽好，如何防止“踩空”才是必须深入思考的课题。

先来说“大免”。从奶糖转向“润唇膏、香水、沐浴露”，这位“国货大佬”不断将创新发展新动能赋予这颗国民奶糖，每一次“搞事情”都力求把大免经典的奶味以一种更有趣的姿态呈现在消费者向前，让品牌永葆年轻活力。这说明，企业玩“跨界”时应保持品牌定位的一致性，以此形成联动效果，也就是要“守得住既有，当得了网红”。在“跨界”过程中，无论老品牌历经岁月沉淀积累的厚重文化，还是新品于互联网浪潮中摸索出的商业模，都是企业核心竞争力的延伸，都是必须始终守住的乐西。在此基础上，才是消费领域变化，努力“读懂”消费者需求，有计划、有步骤地开拓新产品，为品牌赋予新内涵，制造再度引发消费着注意力的“爆点”。唯有同时做到以上四点，才能在获中用户粘度上抢占生机，在“跨界”竞争中赢得主动。28岁的小曾是一个校外英培训机构的负责人，自认为具有创业的天赋，看到大学同学小毛开了一家儿童乐园生意火爆，就决定涉足，也开了一家。刚开始他对自己的设施、模式和能力非常有信心，结果没想到不仅没赚到钱，还把培训机构拖垮了。

成事之要，关键在人。“跨界”的每一次工作都要落实人，落实到企业家对市场的概断。今天的业家该如何培养自己的洞察力，“看见”市场内在的需求？这或许是“跨界”这一主题下又一道必须深入思考的课题。

22岁的小章平时喜欢迎网店，她关注到很多老品牌研发了新产品，有时也会购买。她坦言，不是所有的消费体验都是好的，也会有“踩雷”的时候。“我曾经入手了一款火锅味的牙膏想体验，但用了感觉味道有点怪。”小章觉得，老品牌跨界应找到合适的营销点，“我觉得并非不是所有的都适合跨界，如果新产品和原品牌定位反差大，会让人觉得不合适，可能会带来不好的结果。”

南开大学商学院市场营销系杜教报多折，“一些企业尝试通过跨界营销博人眼球，虽然获得短时间关注，但如果处理不当会导致一些负面影响。如白酒品牌做香水会导致消费者的心理冲突和不适，从而产生品牌抵触”。小何是一个医疗美容机构的负责人，一次和几个朋友出去旅游期间突然就崩出个电玩创业的“好点子”，大家一拍即合立马开干。因为没有任何经验和知识储备技术支撑，全靠聘来的几个技术员，简单的做市场了解，两三个月就把项目落地了，结果开业之后一地鸡毛，消防检查不合格被要求关停，资金链出现断裂，最后只能关门大吉。

一项调查显示，59.1%的受访者建议老字号跨界发展时多注重产品质量，不盲目追式一时热度。如果仅是为了满足消费者的猎奇心，那么推出的一些“爆款”可能来得快，去得也快。”32岁的小刘觉得，老字号的长远长展还是需要靠一些经得住时间考验的产品。

富二代小夏是房地产公司的总经理，突然有了生产矿泉水的想法。自认为资金实力雄厚，甚至认为只要花钱做广告，请名牌的运营总监就能解决一切问题。他借助各种大号做营销，以为这样豪华布局，肯定就会火。但是上市后由于价格偏高，大家不愿意购买，亏损了好几个亿，最后不得不整体卖掉止损。有时，钱砸不出好口碑。外脑只能解决一部分问题，内功还得自己步步修炼。

今年32岁的小梁，大学期间学习了一些创业知识，毕业后开了一个外贸公司，生意也算马马虎虎。有一天听朋友说餐饮是个赚快钱的从业，只要做火，就能开放加盟，吸引风投，跨区域经营，全国连锁……于是就在商场开了一家烤肉店，结果将开贸易公司挣下的买房钱都放进去了。如果我们细心研究，不难发现，现在比较成功的餐饮品牌创始人基本都属于餐饮的连续创业者，大都有过长达几年的潜伏期。即便是

近年来出规的新锐品牌，看其发展历程，开始的几年也是不断积累，纠错、迭代的过程，崭露头角绝非一日之功。在成本不断上涨的今天，它其实更是一个薄利行业。

材料 3:

莫俊山是中国卫星海上测控部的一名专家，同事们都喜欢叫他老莫。虽然称呼随意，但其实老莫是单位数一数二的技术大师，他不仅精通本岗层专业，更是一位发展全面的“跨界专家”。

上世纪 90 年代中期，老莫大学毕业后来到某航天发射场工作。刚开始工作他就发现单位的某工作系统还停留在“打印+手抄”的原始阶段，不仅费时费力，而且错误率很高。他随即向领导建议，对已有系统进行升级改造。

老莫利用空余时间进行新系统开发，不到一个月，新系统研发成功，使用效反馈良好，此后在发射场 11 年的工作历程中，老莫继续发挥技术特长，对气象系统和网络系统进行了大量的技术革新，实现了多系统的跨越式发展，他的工作得到组织的充分肯定，也获了多项荣誉，2005 年 9 月，老莫因工作需调入中国卫星海上测控部某技术室，负责数据处理工作。刚来单位没多久，老莫所在团人便领受到一项任务：需要研制一套模型软件，对某型火箭监视的遥测数据进行事后处理并分析。

当时离火箭发射只剩下 2 个月。领受任务后，老莫并没有因为是新人而“退居二线”，他每天加班加点自学，查阅大量资料，前往发射场进行调研并与场所专家进行学习交流，回到单位便马不停蹄的看模型和轮件算法设计。当时，老莫爱人刚刚生产，他一也要搞设计开发，一也还要照顾爱人孩子，那段日子“白+黑”成为常态，功夫不负有心人，在老莫和同事们的共同努力下，软件于任功。软件于任务前研制成功。

初到单位就啃新骨头，老莫一战成名，但压力也随之而来。与之前单位相比，这里的科研工作任务更重，难度也更大。在接下来的工作中，为了全面适应新岗位，老莫选择放下架子，从零开始，随后自学宇航动力学理论和数据处理基础理论，在短短几个月时间内熟练掌握了岗位技能，成为了数据处理专家。

随着海上测控任务的日益增多，老莫时常觉得自己还需充电，2009 年经组织推荐，前往英国曼彻斯特大学学习，在学习期间，协助合作导师完成了一套基于逆向算法的波成像软件，成果应用于石油探测和医学领域。在学习中他完美跨界，并取得了显著成绩。

老莫回国后不足，为了进一步提高自己的理论素养和学术水平，权衡了多日后，突然报告了清华大学航天航空学院宇航科学与技术的博士研究生。当他人对这位早已是行业内大拿的专家做出如此选择不解时，老莫说：“科技发展日新月异，一刻不努力就有可能掉队。如果我们不自我加压学习，就肯定会落后。正是源于对科研事业的热爱，老莫变压力为动力，最终以笔试+面试第一的成绩考上了清华。

在校期间同学们都是“学霸”，作为一名大龄学生，他更是以时不我待的状态投入到学习中。习惯性自我加压学习，这比老莫很快在同学中脱颖而出。短短 2 年，他就在专业顶级期刊和其他主流国际期刊上发表论文 25 篇。

从清华毕业回到单位之后，领导考虑老莫在多个专业的工作经验以及理论积累，将他调整到测控方案点岗位，这让他又迎来新的跨界，由于长期高负荷工作的原因他身患严重的腰椎间盘突出，在一段时间内行动不便，举步维艰，虽然领导常常关心他，让他注意休息，但是要强的老莫总觉得，刚到新集体就泡病号，以后的工作很难开展，每当同事们看着老莫咬着牙工作时，心里的干劲更足了。来到总体岗位后，他参加了数十次重大科研实验任务，多次承担总体任务。其中，在神舟，天宫，长征五号火箭首飞等重大任务中，他更是作为单位专家前往发射中心进行技术协调工作，他以过硬的技术，及时向上级提供了准确、快速的分析材料和决策依据，保证了任务圆满完成。

工作几十年，他一直保持着旺盛的学习和工作热情，不断根据工作需要完善自我，为了顺利进行国际交流和文献阅读，他不仅熟练掌握了英语，还自学了法语，日语等多门外语。中国航天事业从无到有，从

弱到强，在航天科技英才的共同努力下，中国航天事业完成了一次次飞跃式发展，从大漠深处到蔚蓝海滨，从东方红一号到神舟飞船，一次次任务成功的背后，是无数普通科技工作者的默默付出，而老莫就是其中之一。

材料 4:

“书店渐远，记忆永存。愿，文化殷盛，人能祥和。”前不久，开办 22 年的北京独立书店“盛世情”停业当日，这封手写告别信迅速刷屏互联网，引发众多网友对书店生存现状的讨论。人们不禁疑惑：实体书店，是否已步入黄昏？

“书店是许多中国人的文化记忆，也是不同城市街头巷尾令人难忘的人文景观，但这一切都在发生改变。”望着盛世情书店匆忙作别的“背影”，20 年的老顾客，北京师范大学文学院赵教授，赵教授向记者回忆起实体书店的朝起朝落。从少年时代在新华书店门口排长队，到青年求学时，在“盛世情”以文会友，再到如今，他刚为学生列出课业书单，学生随即就在互联网平台下单折扣书籍。随着大众消费方式、文化思维、阅读习惯迅速变化，传统实体书店似乎“追越”得愈发吃力。

唯有与时俱进、供给创新，才有可能让实体书店更好生存，更好地为大众文化生活服务，但这还需要时间。现实来看，冰冻三尺绝非一日之寒。“疫情，只是导火索。”冈入松书店负责人表示，线下图书业务收入毛利率平均仅为 30%，却是书店的主要收入来源。互联网冲击下，很多人来书店只看不买。靠文化活动拉动客流，往往是文化公益效益远大于经济收益。“书店日租金每平方米三四块钱，再加上轮值员工每人每月 6000 元左右的薪金，以及每月 3000 元左右的水电费，一天若没有 800 元的收入是不行的。”南京首家 24 小时开放的公共阅读空间里“二楼南书房”负责人陈焯告诉记者。

房租、人工，都可以成为压垮实体书店的最后一根稻草。对此，书店经营者们并没有“坐以待毙”，而是玩起了跨界转型。

今年清明节假期，南锣鼓巷入口处人流涌动，兼具现代艺术性和古典京味儿气息的南锣书店，成为许多人探寻北京胡同文化的打卡地。人们不知道的是，这家不满两岁的新生代网红书店，刚刚经历过一场蜕变。“开办书店，不仅要有情怀，还需要团结更多力量、思考更多维度。”南锣书店创始人温京博说。2019 年，作为海归艺术家和青年教师，温京博与高校教师付建军怀揣着复兴胡同文化的愿望，承担起南锣书店的整体设计和经营工作。这是一家与国企合营的创新式书店，主打胡同文化与文艺沉浸体验，“未来我们还会尝试更多知识讲座、亲子项目等文化活动带到书店，以多元化营销来激发书店活力和带动营收。”温京博告诉记者。

变局之中，一些房地产和互联网行业公司尝试跨界投资实体书店，将“财商”融入“书香”。2020 年世界读书日当天，无界书店创新推出“无界盲选”，引发当地读书爱好者的关注，多次紧急补货仍一再售罄。“搭上‘盲盒经济’的快车，既为实体书店带来热度，也为进一步开展多元业务提供了可参考模式。”无界文化总经理陈丞告诉记者，盲盒经济是疫情之下实体书店“曲线救国”的新尝试。由某地产公司创办的无界书店，似乎已经逐步突破书店本身的概念界限，逐渐实现由“艺文空间”到“城市文化客厅”的转变，成为城市文化不可或缺的全新力量。

如今，实体书店的意义不仅在于满足读者看书、购书需求，更是城市精神文化地标的体现，发挥着作为城市文化交往平台的公共作用，深入融进地方文化产业发展之中。在推动全民阅读、建设书香中国的社会氛围下，不同类型的实体书店正各显其能，历经“寒潮”考验，推陈出新、整合资源、厚积薄发，涌动出春风吹又生的活力。

材料 5:

由南方周末发起的“2020 十大跨界人物”评选，在小蛮腰科技大会晚宴举办颁奖典礼，以下是部分嘉宾获奖感言：

Star Vc 联合创始人任泉：“我觉得跨界是一种思维，我现在作为投资人，又作为创业者，我希望这种跨界的思维能够激励我，让我成长更快。”

饭爷创始人林依轮：“新商业环境下，跨界其实就是一种资源的整合，通过品牌与品牌的合作、产品与产品的联合，相互借用势能，最终共同放大。做美食，我是认真的。我们不断去跨界、颠覆、创新，就是希望能将“饭爷”的美食和态度传递给更多的人。”

奇点汽车创始人沈海寅：“从汽车行业到互联网，从互联网又到汽车领域，每次跨界都让我领略到了不同行业的魅力，以及融合之后所获得的新的力量。我们会全力打造一款真正意义上的智能汽车，通过不断的创新和跨界，从而实现我们的企业愿景，让用户的每一次出行都成为美好的记忆。”

老路识堂创始人路骑，“我自己是互联网背景，原来是做网上电商，把东西卖给用户，而现在需要把知识，需要把好的内容卖给用户，其实万变不离其宗，本质上是一样的，就是对于用户的理解，对于互联网思维的理解，在今天这个时代，你不跨界别人就会来“打劫你”，所以结合互联网思维，把更好的内容提供给我们的用户，会是我们在未来一段时间持续的追求。”

10G 资本全球董事长熊不鸽，“能与诸位行业楷模和跨界领袖一起获得这个奖项，是对我这几年试错、探索、获得一点小小成就的一个认可，为此我感到十分荣幸。我认为跨界亦是无界。跨界就是用新的连接来完成自身的跃进，跨出舒适区，界定新状态。它完全为我打开了一个新的世界，让我有限的生命多了无限的可能性。”

作答要求

第一题：请根据给定资料一，概括“拖带”策略在戏剧保护发展中的主要作用。（15分）

要求：全面准确，有条理，不超过200字。

作用：1. 形成一体化保护，促进剧组发展。多方面统筹规划；2. 缓解弱势剧种生存危机，充实弱势剧种。照顾弱势剧种生存，保证艺人谋生，联合演出；通过交流，维系剧种发展。3. 扩展影响和关注度，实现戏曲传承。通过捆绑式演出维系剧种发展；4. 促进剧种繁荣进步。推进自身艺术发展。5. 提供操作层面策略、办法。整合具体问题，减少剧团数量，降低管理成本；全面、综合评估，避免偏颇和缺欠；通过多种资助模式，调动积极性。

第二题：根据给定资料2，分析这些企业跨界失败的原因。（20分）

要求：全面准确，分析透彻，条理清楚，字数不超过300个字。

原因：1. 市场定位不足。价格偏高，未保持品牌定位和形成联动效果，缺少合适营销点，新产品与原品牌定位反差大，消费者心理冲突不适，产生品牌抵触。2. 缺少核心竞争力。未积累品牌文化，摸索适合自己的商业模式。创新发展动力不足，品牌未赋予新内涵，没有打造有趣姿态呈现经典口味。3. 未适应消费者需求。未了解消费者体验，未聚焦消费领域变化，工作未落实到人，企业家对市场判断不准，没有敏锐洞察力。4. 自身认识不到位。好高骛远，盲目跟风，没有长期积累、纠错、迭代的过程，追求热度。5. 缺少前期规划。缺少经验和知识储备，项目开展未做好前期规划和布置，缺少有计划有步骤开拓新产品。6. 检查监管不严。产品质量把控不严，本末倒置，消防检查不合格，资金链断裂。

第三题：假如你是某报社记者，根据给定资料3，请你以跨界专家莫俊山为题撰写一篇短评。（25分）

要求：观点鲜明，简明扼要，语言生动，字数不超过500个字。

努力学习 实现跨界

莫俊山是中国卫星海上测控部的顶尖技术大师，不仅精通本岗位专业，且是一位发展全面的“跨界专家”。

跨界起初，新岗位科研任务重，难度大。他放下架子，自学理论，进修学习，协助导师完成可应用于石油探测和医学领域的软件。最终，短时间内掌握了岗位技能，成为数据处理专家，实现完美跨界，取得显著成绩。

一、技术革新。开发气象和网络等新系统，发挥技术特长，实现了多系统的跨越式发展；有效协调工作，以过硬的技术，及时向上级提供准确快速的分析材料和决策依据，保证任务圆满完成。

二、学习交流。每天加班加点自学，查阅大量资料与场所专家学习交流，兼顾事业与家庭；回国后为提高学术素养报考研究生，在校期间以全部精力投入学习，自我加压，迅速脱颖而出、发表高层次论文。

三、榜样示范。吃苦耐劳，克服身体病痛，多次承担重大任务，树立榜样示范作用，增强他人工作干劲。

工作几十年，他保持旺盛的学习和工作热情，不断根据工作需要完善自我，熟练掌握多门外语。中国航天事业在航天科技英才的共同努力下，完成了一次次飞跃式发展，成功的背后，是老莫这些无数普通科技工作者的默默付出。

第四题：根据给定资料五划线句子“跨界亦是无界”，请你谈一谈对这句话的理解，结合给定资料1~5。

联系实际，自身角度，自拟题目，写一篇议论文。（40分）

材料1：

戏曲跨界：拖带，共同发展。

材料2：

企业跨界：老字号融合新元素，实现发展。

材料3：

人才跨界：老莫的内卷人生！个体不断学习，促进了成长。

材料4：

多主体！书店融入新的模式，实现复活。

材料5：

个体不断学习，促进了成长。答案2【张荣杰】

标题：

跨界亦是无界

敢跨界才精彩

大胆求跨界 谋求新未来

跨界跨出新天地

新时代 新步伐

开头：

何谓跨界？打破原有框架，多元融合发展，深入挖掘共创新赛道。跨界意义何在？发挥 1+1 大于 2 的优势，提高抗风险能力，创造更大的机遇，实现新突破。跨界，可以跨越横向纵向，可以跨越时间空间。所谓跨界无界，就是要告诉我们放开束缚，大胆思考，在新时代下，抓住新机遇，迎接新挑战，谋求新未来。

分论点：

文化交融跨界，实现百家争鸣。习近平总书记曾引用《古今贤文》，强调“一花独放不是春，万紫千红春满园”。文化从来不是遗世而独立的，只有互通互联，兼容并蓄，博采众长，才能拥有长久生命力。正所谓“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”，戏曲之间互相拖带，实现了不同时期的以强扶弱，保障了弱势曲目的生存，为后期蓬勃发展提供了机会空间。潮流文化融合传统文化、外国文化，能够增强对人的吸引力，提高生机和活力。

结尾：

跨界融合体现了新理念、新思维和新格局，它让文化继古承今形式多样，让经济产业提高品质附加值，增加个性化，让个体成长快速高质量，成为专家杂家。跨界必然有风险，但已经渐渐变成了两个大局下的常规操作，只有大胆求跨界才能谋求新未来。

微信扫码咨询客服



添加专属客服

免费领取更多备考大礼包