



程超：我的梦就在农村！

本报记者 马允安

10月28日20时,经过多次预约,记者见到了忙碌的程超。他当时正在操着一口沁阳方言和同事交流工作,如果不是事前了解情况,听口音还真以为他就是地道的当地村民。今年26岁,脸上还带着稚气的他笑着告诉记者,几年的村官经历,让他切实感觉到自己的梦就在农村。5年前,这个住在市区的大学毕业生放弃优越条件,投身农村,为梦想的种子,找到了一方沃土。

为梦想,放弃国企工作机会

2008年,程超郑州经贸职业学院毕业,怀着青春的梦想和激情,和几个同学一同报名参加了村官招考,想去农村建功立业。为此,他遇到了不小的阻力,“在市里父母身边干多好,去农村有什么出息?”亲友们语重心长地开导他。2008年8月,程超顺利通过了考试,被分配到沁阳市山王庄镇赵庄村任村主任助理一职,“追梦”之旅由此展开。

赵庄村位于沁阳市西北角,郑常公路东侧,焦枝铁路南侧,镇政府对面,交通便利,上班后,随着新鲜感的消失,程超对自己的工作环境有些失望。没有农村实际工作的经验,整天面对一群陌生的群体。思考再三,程超决定从了解村民情况入手,当年冬天,他不顾寒冷,跟着村委会委员申小超挨家挨户查水表,村民家的水表井大都在大门口外,上边盖着大石头,零下的气温把这些重重的石头移开再盖上,不是一个小工程。从此,全村268户村民家都留下了他的足迹。

最初,程超说话还有点文绉绉,在村里显得不合群儿。如何尽快融入当地群众?他开始频繁接触村民,了解他们最需要什么、最想解决什么问题,学会和他们做朋友、融入乡村。程超随身携带着一个小本子,详细地记录着每个家庭的人员情况、收入情况以及最希望解决的问题。

村里的老人们喜欢跳广场舞,但翻来覆去听的就是几首老乐曲,时间久了大家觉得有些乏味,希望换一些当下受欢迎的乐曲,但不会下载和转换音乐格式,这下子让精通电脑的程超找到了和老人做朋友的突破口,老人们只要想听什么乐曲,程超就随时下载调试,直到老人满意为止。现在,每当广场上响起时尚的乐曲,老人们都高兴地说:“是大学生村官让我们赶上了时髦。”



程超(右)在村民王玉忠家了解情况。

本报记者 马允安 摄

2010年4月,河南煤化集团为本系统大学生子女解决工作岗位。看到儿子整天这么忙碌,又挣不了几个钱,在河南煤化焦煤集团下属矿工作的程超的爸爸就给他报了名,很快程超获得了去河南煤化鹤壁某矿工作的机会,享受干部待遇,月薪好几千元。“当村官每月只有700多元生活补贴,我也进行了激烈的思想斗争,但思前想后,我还是难以割舍与农村的感情,我觉得农村更适合我的发展,最终还是放弃了去河南煤化工作的机会。”程超平静地说。

为梦想,当一个地道的农民

“在农村工作,解决问题的方法很多,但最重要的是要放下架子,做一个地道的农民,让村民

觉得你是自己人。”程超说,为了做到这一点,他花功夫学会了当地方言,拉近与村民之间的距离,帮村民干农活。

每年三夏期间利用村内广播,程超协助村里领导白天不间断地宣传三夏安全生产知识。通过宣传,提高群众安全生产的自觉性和主动性,在田间地头吸烟的少了,路上打场晒粮的少了。三秋秸秆禁烧期间,他每天早上到晚上10点蹲守在田间地头,错过了饭时,他就啃两个烧饼将就一下。

更多的时,基层工作是在烦琐、不解与加班加点中进行的。2010年,农村新型养老保险工作铺开,程超参与了赵庄村的新型农村养老保险的录入、整理工作。村里老人,有的身份证丢了,有的户口簿信息模糊了,程超就和同

事一次次解疑释惑,耐心询问,核实录入他们的户籍信息。加班加点,一天内按要求把参保人员信息录入电脑,并反复核对,确保不出现一点纰漏。程超说:“那些天晚上我的梦里都是身份证号码。”

“年轻人累点不算啥,但与猪屎猪尿打交道那段时间,我差点顶不住。”从程超口中,记者了解到这样一段经历:2011年3月,为了杜绝用了瘦肉精的猪流向市场,程超每天要到所在村的猪场清点猪的数目,确保食品安全。“我包的赵庄村有6个猪场,钻进猪场将近2000头乱拱乱跑的猪数下来没有几个小时做不到,如果不够坚强,光猪粪的气味就受不了。”程超笑着说,“更难的还要给猪接尿进行化验。”

为梦想,做舞者而不是看客

2009年麦收时节的一天下午,正在办公室整理资料的程超忽然听到了雷声。他猛然想到院外有村民在晒麦子,马上冲出去帮着抢收麦子,几百公斤麦子刚收起来瓢泼大雨就落了下来,到底帮的是谁,到现在他也不知道。5年村官经历,让他养成了这样的习惯,帮的是谁不重要,重要的是只要能帮助村民解决困难,他都毫不犹豫伸出援手。

当下,在一部分大学生村官中流传着这样一段话:“我是谁?如果是农民,我们没有土地。如果是工人,我们不享受工人待遇。如果是政府工作人员,我们没有编制。”针对这个现象,程超觉得,大学生村官还是应该“要给自己一个合理的定位,奉献精神更多一点”。

2009年,程超光荣地加入中国共产党;2011年被团沁阳市委评为模范团干部。如今,他就像一粒种子,落进了农村这片广阔的土地生根发芽。

“大学里,我们学习了丰富的知识和先进的观念,但缺少实践阅历和务实能力,不可能很快就能赢得农民的信任和拥护。我们需要克服自身的弱点和疑虑,需要基层干部的传帮带,需要一个适应农村人情世故的过程。在农村这个舞台上,我要做一个舞者,而不是看客!”程超说。

刘治坤：将爱心洒在创业路上

本报记者 付凯明

一个刚刚而立之年的年轻人,几年来,历经几多风雨坎坷,经过不断的磨炼与奋斗,不仅把自己的书社打理得井井有条,销售额逐年攀升,而且还无偿资助贫困学生,在创业的同时,不忘奉献爱心,支持公益事业。他就是大河书社总经理刘治坤。

不满现状 立志创业

2005年毕业于郑大工学院机械系的刘治坤,通过努力应聘到宇通汽车股份有限公司,做了一名机械操作工。按理说,刚毕业就能找到一个不错的工作已经很满足了,然而短短的3个月,他发现这份工作并不是他想要的,自己的理想也并不在此,于是便毅然辞职,想回焦作在自己的家乡做一番事业。好事多磨,美好的事情总不是想象的那么简单。回到家乡后,刘治坤发现自己的专业很难在社会上立足,企业单位对他来说不感冒,自己的未来将如何发展呢?

在一次朋友聚会的时候,他偶然间听到一位朋友说现在自己开书店当老板,卖些图书和教材挺赚钱的。朋友的一句话一下子激起了刘治坤的创业激情。

说干就干,凭着创业激情和对未来美好的憧憬,刘治坤便一头扎进了商海,涉世不深的他,也许根本不知道等待他的会是什么。

不怕辛苦 艰苦创业

冷静下来的刘治坤突然间发现,自己拿什么来创业?启动资金、进货渠道、店面选址与装修等等,这些摆在面前的现实问题都要自己一步步解决。在经过认真考虑之后和家人的帮助下,刘治坤选择了加盟别人的书社来经营。

俗话说隔行如隔山。学机械出身的刘治坤对经营书社可谓两眼一抹黑,在黑暗中寻找光明,为此他付出了沉重的代价。工商、税务办证、文化部门办审批手续,几乎每天都是楼上楼下来回跑着找人,有时甚至一天才吃一顿饭,最终费尽周折才办好相关证件和手续,就这样,书店才算正式开张营业。

每天早晨,刘治坤便早早的开店门,自

己一守就是一天,打扫卫生、摆放书籍,这些看似简单的活每天重复下来都会让他腰酸背痛。然而由于经验不足和供货方配送的书类不畅销,刘治坤的书社几乎每天都是冷冷清清,有时甚至一天都不来一位顾客,一年下来,不但没有赢利,反而赔了1万多元。

这时的刘治坤,面对如此惨状,内心深处有说不出的沮丧和痛楚,甚至失去了创业的信心。究竟是就此作罢,还是重整旗鼓从头再来?在一番苦苦的挣扎与思考后,刘治坤毅然选择了后者。

不畏挫败 奋勇向前

经历了失败的人,往往才能成功。刘治坤认真查找原因之后,决定自己进货、自己经营。于是,他重新选择了一家位于市人民路上的店面进行装修,从进料到监工,从设计到书架摆放,刘治坤一直坚守在自己的书社。

店面装修好了,怎么才能进到好书呢?刘治坤独自一人到北京参加了一次北京图书订货会,正是这场订货会,才真正意义上决定了他的成功。

一个小书店的年轻老板,敢去参加这样全国性的大型图书订购会,在专业人士看来,刘治坤的这一做法有点让人觉得不自量力。一圈下来,刘治坤被各类图书和各种出版社的招牌弄得眼花缭乱,300万元以下的订单根本免谈。出生牛犊不怕虎。刘治坤硬是抱着十足的信心和把握,坚决不放弃一点点机会,在与一家出版社苦苦商议之后,一位负责人最终被刘治坤的精神所感动,也很支持年轻人创业,于是他答应发给刘治坤价值60万元的图书。

回到焦作后,刘治坤立即对现有的书籍进行了调整,从传统的单一书籍逐步向社科、小说、中外名著和辅助类教材过渡,并将书籍严格按类归放,以便更好地服务读者。几个月下来,刘治坤的努力终于得到了回报。因为地理位置的优越和书籍又全又多,很快书店便取得了效益,也迎来了许多回头客。

“专心做事,用心做人”,是刘治坤常告诫自己的一句话。所有前来买书的顾客,他

都笑脸相迎,遇到顾客的问题也总是耐心回答。一次,一位姓马的老顾客想要一本历史方面的书,打电话说是自己岁数大了,儿女不在家,问刘治坤能不能把书给他送过去。刘治坤二话没说,带着书骑着摩托车,冒雨来回十几公里,把书送到了家住七四四七厂的马大爷家,而这本书,刘治坤一分钱也没赚到。

凭借着对事专心、对人友善的态度,刘志坤将书店经营得井井有条,蒸蒸日上,一年的营业额超过了70万元。

不忘奉献 播撒爱心

进过几年的努力,刘治坤的大河书社越做越大,效益自然也是越来越好。但是,从创业之初一直到现在,刘治坤都一直奉献着自己的爱心,足力支持公益事业。在上大学的时候,刘治坤就是校环保协会的会长,他带领着社团的成员在学校收废品卖钱,用卖废品的钱买来树苗,再和社团成员一起去栽树,还定期到校外宣传环保知识。

在家乡创业的这几年来,刘治坤一直默默地奉献着自己的爱心。温县的一个女孩2006年考上了西安交大环境工程专业,通过团市委的帮扶行动,刘治坤无偿资助了这位女孩,4年大学期间,每年都给她2500元的学费。

几乎每隔几个月,刘治坤都会叫上网友们一起,结伴到一些山区的贫困小学去慰问那些需要帮助的儿童,而且,她还将一些书籍进行义卖,联合大学的一些社团,将善款和义卖款一起支援给贫困学生。

也有人问刘治坤,自己是个生意人,这样大力度的支持公益事业,难道不怕经济受损失吗?而刘治坤的回答却相当坚决:“年轻人创业的最终目的不能只看钱,多做一些善事,多奉献一些爱心,这比什么都重要!”付出终将有回报。2008年,刘治坤被市委宣传部的、市文明办和团市委共同评为焦作市优秀青年志愿者;2012年,他还获得了“焦作市志愿服务市长奖”。

这就是刘治坤,一个开书店却始终不忘奉献爱心的创业青年。



让孩子像花儿一样绽放

本报记者 许伟涛

初识王亚芳,是在山阳区光亚街道光亚社区举行的一堂名为《亲子早教暨独生子女培养》的公益课上。

其时,一身浅粉色服装、扎条马尾辫的她没有太多开场白:“初为人父人母,你是否认识到自己身份的变化?很多独生子女不知道感恩怎么办?”已有10余年早教经验的王亚芳一连串反问和解答,让听课的家人们收获良多。

那一刻,记者想也许只有这样一句话才可以形容这位温文尔雅的姑娘:“行之苟有且,久久自芬芳。”

当然,如此的印象来源于王亚芳的创业经历和6年多来的成长。

说起来容易,真的做起来时的辛苦恐怕只有王亚芳自己知道。2007年,曾做过牛奶促销员、亲子教师的王亚芳白手起家,创立爱尔天使早教中心。时至今日,王亚芳仍清楚地记得,在那个寒冷的冬天,她骑着一辆破旧的自行车,奔波在焦作的大街小巷。找房子、装修、找工人、招聘、培训……经过两个月的筹备后,爱尔天使早教中心终于开课了。

然而,王亚芳面对的却是一个新兴的行业,市场要有一个培养期,很多家长都持观望态度。而此时,竞争也展开了,开业后不到半年的时间,焦作先后出现了大大小小5家早教中心。而这些都是举步维艰,都面临共同的问题:市场初期收益小,专业性强,操心的事多……做了一段时间,有的坚持不下来干脆不做了,有的转让出去了……

面临着同样考验的王亚芳该何去何从?这个看似柔弱的小女子却内心坚定:每个人都有梦想,自己的梦想,就是希望有一份自己喜欢的事,并能从中赚钱养活自己。更何况自己所从事的早教行业,还能提升家长的教育水平和孩子的智能呢。尽管性格倔强的王亚芳也曾萌生退意,但一想到心中的这个创业梦想,便暗下决心:就是脱层皮,也要干出个样子来。

为此,王亚芳专注于早教的每一个细节,精益求精地去做好服务,满足孩子父母日益增长的需求。同时,他还在细节上下足了功夫,将服务流程标准化,首创了幼儿早教家庭指导方案:用表格的形式,将孩子在园的情况记录下来,并把家长需要在家进行的智能开发用列表列出,发放给每个孩子和家长,定期进行评比,这种新颖、实用性和趣味性强的方法,为家长教育孩子增添了很多乐趣,在快乐的气氛中提高了家长的教育水平。

功夫不负有心人,家长对此赞不绝口,口口相传,吸引了很多新的学员。经过不懈努力,爱尔天使早期教育的服务和教学水平,在焦作首屈一指。学员越来越多,知名度也越来越高。截至目前,爱尔天使已累计培训学员近2000名。

2011年,王亚芳被评为“焦作市创业之星”;2012年,她做客焦作教育电视台,讲解早教知识。“为了让孩子在童年时代像花儿一样绽放,我会在早教这条路上执着地走下去。”说起下一步的发展,王亚芳说,爱尔天使又引进了国学课和右脑课,使得早教课程更加完善,目前正和几家幼儿园接洽加盟事宜。