

劳有所得 奔赴幸福生活(二)

村书记 唐伟

用汗水浇灌土地

常言说,陪伴才是最长情的告白。今年54岁的唐伟就用三十年如一日的长情,证明了对生他养他的东辽县白泉镇德忠村的爱。从风华正茂到百炼成钢、从满头青丝到两鬓斑白,唐伟用全部精力,以农民的方式带领乡亲们从艰苦年代走上了勤劳致富路。一年三百六十五天,只要是村里或村民的事,他都随叫随到。每天清晨五六点投入工作,与村民们一起奋斗在田间地头,村里有任何的收获与成绩,他也会喝上一盅……这就是东辽县白泉镇德忠村党支部书记唐伟!

作为农民的儿子,唐伟传承了父辈的勤劳、勇敢、忠厚、善良。高中毕业后的唐伟没有进城谋发展,而是留在了村里,担任村里的出纳员。从那时起,他便暗下决心,要用实际行动为村里做贡献。至今的三十年,这个信念从未改变。

1994年至1996年,唐伟算是村委会的临时工,抗洪抢险、跑腿传话、撰写材料……哪有需要去哪里;1996年至1998年,村里的老会计退休,他开始担任村里的出纳员。1996年,唐伟就向村里提出了种植棚室蔬菜的建议。1998年至2006年,他担任村委会主任,他坚定地告诉自己一定不能辜负乡亲们的信任与期望,必须要带领乡亲们通过勤劳的双手,过上好日子。2003年,凭借着出色的工作业绩和过人的胆识,他被任命为村党支部书记兼村委会主任。当时,村里账上没有余额,只有22万元外债。即便如此,性格倔强的唐伟心想,既然组织信任他、村民依赖他,就必须勇敢地挑起这根大梁,不但要带领村民干事业,而且还必须要干好。他是这么想的,在二十年时间里,他也是这么做的。

虽然是村干部,但唐伟始终没有忘记自己是一名农民。所以,他也一直用农民的方式带领乡亲们勤劳致富。现在,东辽县白泉镇德忠村早已是辽源地区远近闻名的富裕村。同时,也是乡村振兴的典型代表之一。

2005年,在唐伟的帮助和带动下,全村36名党员,21人先后有了致富项目。同时,村里投资6万元,率先组建了由党员牵头,53家农户参加的种植合作社和养殖专业合作社,有效整合了全村种植、养殖项目资源,使项目发展得到了有效保护全村种植、养殖产业不断发展壮大。

依托地域优势,用项目建设带动经济发展。德忠村地处城郊,是进入东辽县城的“门户村”,而且交通运输十分便利,土地、水利等农业基础条件好。抓住这一地缘优势,在以唐伟为书记的德忠村党支部带领全村先后投资436万元,新建农业科技园区15万平方米,其中日光温室大棚117栋,年产蔬菜1200吨,产值达500万元,所生产的6个蔬菜品种已通过国家级和省级的绿色无公害蔬菜认证。此外,他还带领村民建成年出栏肉鸡44万只的肉鸡牧

凭智慧致富乡亲

业小区,年产值1100万元;建成年出栏生猪2000头、产值300万元的生猪牧业小区,以及年可获利10万元的獭兔基地。

今年,德忠村新建冷库建筑面积1000立方米。新建占地面积5000平方米建筑面积1300平方米的黄牛育肥基地,投资500万元新建标准化日光温室10栋占地面积20000平方米。预计2024年,村集体经济收入可达到100万元。

在不断发展养殖、种植业的同时,唐伟还不忘为村里招商引资。近年来,德忠村先后招商纺织厂、细木工厂、水泥制品厂等企业落户,安置全村剩余劳动力320余人。

乡亲们的腰包鼓了,唐伟又开始琢磨改变村容村貌,改善乡亲们的居住环境。近年来,德忠村不断加大基础设施的投入力度,先后改造农户院墙、修砌水泥沟,安装水洗厕所、路灯,为224户农户安装有线电视。全村所有主要路口都安装监控摄像头。建设占地面积1800平方米的休闲广场,开办农资超市和浴池。建成了存储各类书籍1000余册的农家书屋,同时,村民广播、农民夜校、远程教育亦是如火如荼。在全国开展乡村振兴工作之前,德忠村就已是幸福的小康家园。今年,德忠村的老百姓又喝上了自来水。

唐伟说:“农民就应该靠勤劳的双手创造幸福的生活,村党支部书记更应该带头用双手为全村父老乡亲谋幸福。从小到大,我从来没忘记过自己是一名农民。我离不开德忠村,更离不开村里的父老乡亲。”

平面设计师 罗振春

双脚丈量天地

42岁的罗振春,是我市资深平面设计师,拥有一家平面广告公司。虽然小有名气,作品被社会各界所认可,但他却更喜欢被人叫“小罗”。

1996年,罗振春初中毕业后没有考高中,而是报考了辽源市粮食技校(现辽源市技师学院)的计算机专业。

1998年,罗振春在辽源市粮食技校(现辽源市技师学院)毕业。就在多数同学都急于找工作,挣工资时,他却开始自学平面设计软件。当时,计算机已经是新兴的热门专业,会电脑的基本操作已经算是前沿的抢手人才。设计软件,很多人听都没听过。

通过一段时间的自学,罗振春掌握了平面设计软件的基本应用。1999年3月至2002年,他先后在我市两家广告公司做平面设计师,也标志着他正式入行;2003年,他在北京一家广告公司做了一年美术指导;然后回到辽源,在某知名广告公司任设计总监;2005年5月,罗振春成立了属于自己的广告公司。主要业务包括平面设计、VI设计、企业形象策划、印刷品的设计、制

五指设计人生

作、发布、印刷以及牌匾的加工制作、会议展览、展示、道具加工制作等。

公司成立之初,罗振春便为当时我市最大的一家KTV歌厅进行了全方位的品牌形象设计与推广。一句“过年回家,你乐够了吗?”成为了那些年,辽源籍在外打拼游子的口头禅。其多个版本简单明了却又直击心灵的创意画面,也出现在辽源各个黄金地段。这个KTV歌厅是罗振春的第一个大客户,而2005至2015年的十年时间里,罗振春同样也倾力为这个客户的一切广告负责,从另一个角度讲,这家KTV歌厅的辉煌,他功不可没。

2005年至今的18年时间,罗振春的广告公司与我市多个企事业单位以及民营企业长期合作。大家认可的不仅仅是他超前的设计理念与专业的设计水平。还有他认真负责和谦虚低调的工作态度。

从业24年,较20年前相比,他的发量变少了、工作更忙了、名气越来越大了,但是他的追求、梦想以及夜深人静在电脑前为每一位客户呈现出满意作品的心从未改变。

罗振春说:“24年时间,我一路学习一路成长,一边付出、一边收获。虽然有构思的失眠夜、有设计的瓶颈期,但也有设计出理想作品后的兴奋与快乐。过程再难只要坚持,付出总有回报。作为一名平面设计师我是幸运的,能遇见那么多彼此信任的客户,又能一路彼此陪伴着勇毅前行。感恩时光,感恩辽源,感恩每一位客户。我将再接再厉,为辽源家乡创造更多美好的视觉文化。不辜负家乡的培养,更不辜负所有关注和帮助我的人。”



网络主播 石东

与时俱进 做新时代接班人

有人说,只有不断接受新事物,才能不断地进步和创新。当我们将对新事物保持开放的心态时,我们可以获得更多的机会和挑战。新事物可能会带来挑战和风险,但只有勇于接受和尝试,我们才能不断地成长和进步。

31岁的石东就是勇于发现、探索、乐于学习进步、接受新事物的年轻人,现在是我市某食品企业的一名带货主播。

在从事带货主播工作之前,石东在企业做营销策划工作,主要负责线下活动的策划。随着社会的快速发展,短视频的制作以及直播带货成为了当下的热门销售模式,很多人都看到了这个行业的广阔前景和销售行业的趋势。石东也不例外,这个有心的小伙子经常利用业余时间学习了解短视频的制作以及播放规则。

短视频以及直播带货比线下宣传的成本低、宣传效果好,更适合年轻人的生活需求以及消费习惯。此时,石东就职的公司也逐步将线下营销短视频平台过度。顺理成章,石东的猜想应验了,他也需要由线下营销策划转向视频直播带货。

想要直播带货,首要的是养号。而养号的重点在于拍摄剪辑出播放量和点赞率高的优质短视频。石东和团队的其他两名同事没日没夜地加班,为的就是尽快进入角色。但由于三人都是这方面的新手,所以也只能是摸着石头过河。最开始模仿网络上同类型视频作品点赞量高以及热门视频的拍摄手法和剪辑技巧。拍的角度、配乐的选择、音效的添加、转场的设计……只要有不满意的点,就重新再来。

功夫不负有心人。随着不断的努力学习,一次次地尝试,他们的短视频播放量也逐渐提升。这也标志着养号阶段顺利完成。

有了一定的流量和关注度,公司带货直播团队正式开播。与之前拍摄制作短视频一

样,大家边做边学。起初,每天开着直播对着镜头,无论做什么,都要保持在直播的状态。每天4个小时,这样可以练习镜头感,在直播过程中也可以呈现更加松弛的状态。因为只有主播放松,团队设计的直播内容才会被最大程度地发挥出来。

第一次直播前,石东和同事准备了好几张A4纸的话术,以便于介绍各款产品时不卡顿。虽然之前每天都在练习,可到正式开播时依然紧张。那一次直播间只有观众30人左右,虽然人不多,但也出现了紧张忘词的状况。短视频主要靠前期拍摄及后期剪辑,而直播的效果全靠现场发挥。同时又存在很多变量和突发情况,没有办法重来,也没有办法完全按照自己的节奏进行。因为多数网友观众不会在一个直播间花太多时间,一旦不感兴趣就会直接划走。所以从第二场直播开始,他们转变了策略,不再依靠纸张利用长篇话术去介绍,而是把每一款产品的介绍烂熟于心,用更简洁、更明确的话语来介绍,同时在直播间设计活动,增加观众的观看停留时长。直播前的选品,每一款产品的介绍、卖点、售价。产品的摆放,直播间活动的设计。都需要一场一场直播经验的叠加,与团队的打磨配合,我们的目标是每一场直播都要全力以赴,不留遗憾。每一场直播完成都要总结经验,逐步提升。

石东说,目前我们辽源有很多传媒公司陆续成立专业的视频拍摄、制作和直播团队。商家可以宣传引流,顾客可以得到实惠,同时,对我们辽源家乡也是一种宣传。未来如果有机会,我希望自己可以成为一名助农主播。用我的镜头,把咱们的家乡辽源慢慢讲给所有网友听,把辽源的特色美食以及农副产品推广到全省、甚至全国。用电商的能量真正帮到有需要的果农、菜农,用自己微薄的能力帮助他们,回报家乡。

美发师 赵兴鹏

为顾客打造美丽

为家人创造幸福

三百六十行,行行出状元。今年40岁的赵兴鹏是我市一名美发师,在六条市场附近经营着一家美发店。从业24年,他凭借勤奋与诚信,收获了爱情、家庭与一大批忠实的顾客。

1999年,初中毕业的赵兴鹏没有读高中,而是跟随当时的“美发潮”做了一名美发学徒。当时,他的想法很简单:“美发是一门手艺,起码将来无论何时何地都饿不着,能养家糊口。”

学徒之心,赵兴鹏每天的任务就是给客人洗头,一站就是一天。因为一直要接触洗发水等化学品,晚上回家,双手就开始皴裂,疼得钻心睡不着觉。尽管如此,第二天醒来,就忘记了手上的皴裂,装作没事人一样,继续微笑着为顾客洗头。

1999年,赵兴鹏在辽源做了不到一年的美发学徒,学会了洗头,也了解了美发行业。2000年,作为一名热血青年,他想走出去看一看外面的世界,去大城市的美发行业学习深造。他怀揣着无限的梦想,去了天津市,这一去,就是八年。2000年至2008年,他在天津从美发小工做起,给顾客洗头,给师傅打下手。凭借吃苦耐劳,虚心好学,八年时间,他从小工做到大工,2007年,他已是天津市某大型连锁美发店颇受欢迎的专业造型师。

2008年,28岁的赵兴鹏早已褪去曾经的稚嫩,带着前沿的美发技术和辽籍女友回到辽源。结婚、生子、创业,此后,他不仅是儿子,还是丈夫和父亲,不仅是美发师还是美发店老板。身份的升

华和角色的转变,也让他的性子由曾经的急躁、倔强逐渐转变的温和淡定。

开店之初,有时一天也没有几个客人。但赵兴鹏说:“不怕顾客少,只要有一个顾客进来,都要尽自己最大的努力让其满意,顾客下次还会来,然后成为我长久的客户,日积月累我就会有很多的顾客。”他是这么想的,也是这么做的。所以,一年多的功夫,他的愿望就实现了。

虽然现在的生意越来越好,顾客越来越多,但是赵兴鹏始终坚持开店之初的宗旨,让每一个顾客期待而来、满意而归。也许,这就是他开店15年多次扩大门店、不断增加固定客源的答案。

虽然现在客源稳定,但是赵兴鹏深知,美发行业需要不断学习进步,否则就无法与时俱进,终将被行业和顾客所淘汰。所以,他现在依然坚持每年到外地学习,平时也经常网络上学习相关知识。把最好的技术和服务尽自己最大的努力呈现给客户。

赵兴鹏说:“美发师最大的成就不是赚到了多少财富,而是积攒了多少固定客户。我们这一行凭双手吃饭,虽然辛苦,但特别踏实。因为只要付出就有回报。每当通过自己的双手为顾客打造出满意的发型,换来他们满意的微笑和真诚的感谢时,心中是满满获得感。所以,也想在此对一些想学技术的年轻人说,美发行业现在算是冷门,虽然学习之初比较辛苦,但是学好了,它不仅可以让养家糊口,还可能让你成为家人的骄傲。”

①唐伟 ②罗振春 ③石东 ④赵兴鹏

本版文字稿由本报记者 王超 采写
本版图片由本报记者 刘鹰 摄
本版策划 戚凯慧