



给村里留下一座图书馆

□ 张小宝口述 陈颀整理

我叫张小宝,今年58岁,是山西省左权县麻田镇麻田村农民,也是我自己创办的家庭“心连心家庭图书馆”的馆长。

我家坐落在巍峨的大太行山脚下。在上世纪40年代,这里是华北地区的政治经济军事文化中心,也是世代麻田人的光荣和骄傲。新中国成立以后,特别改革开放以来,麻田人在党和政府的关怀下,率先过上了富裕的日子,住楼房、坐小车、用电器,吃穿不愁了。然而,由于文化发展的滞后,在富裕的同时也出现了许多问题,急功近利,各种各样的“假冒伪劣”都困扰着人们,生活失去了往日的淳朴、优雅和宁静。

日子好了,为什么会出现这些问题呢?经过彻夜思考,我认为原因是多方面的,但放弃阅读一定是其中最重要的原因。中国古语说“知书达理”,也就是说读书才能明白许多事理。我家祖上曾有一股细细的文脉,我祖爷爷在当时几千口人的大村子里是数一数二的秀才,我爷爷当年从老家河北往麻田逃荒时,仍担着两箱书。我上学时有幸遇上了几个从北京下放到麻田的名牌大学毕业的老师,他们都是读书和藏书迷。我在他们的教育和影响下,也养成了阅读的习惯及藏书的爱好,30多年里逐渐积攒下近3000册书刊。

我多次想过如何尽自己一份责任,使家乡更加富裕文明美丽,思来想去,我能做的最大的善事,还是劝人读书,给人书读,绿化心灵,从根本上提升人们的智慧和品行。书是人类的精神营养品,一个人的阅读史就是一个人的精神发育史。人们长期缺乏书籍的养育,精神怎么能不出现问题呢?我的这些想法得到当地许多有识之士的认同,更得到了北京、太原一些曾在麻田工作过的老前辈的支持。但有朋友劝我不要犯傻,办图书馆是个花钱的无底洞,不仅无利可图,还会赔很多钱,你现在是个连生活都没有着落的人,你受罪可以,全家人怎么办呢?朋友说得很现实,但我拿定了主意,愿意为这件事情去承受各种困难。因为我相信,天生我材必有用,我一心一意地做起了创办公益图书馆的事情。

我的困难首先是资金。因为农转非,我失去了土地,又因为没落实工作,失去了仅有的微薄的工资,我的生活主要靠写写画画的手艺和爱人做点丧葬、婚礼用品来维持。我字写得不好,每年春节前都忙得要命,不停地给大家写春联,到了农历正月初一,累得只能躺着。



“希望有那么一天,图书馆在农村就像车站、商店、医院一样必不可少,读书像男人喝酒

品茶、女人梳妆打扮一样,成为人们生活的必需,成为人们的生活习惯和生活方式。”

为了买书,我在生活上省再省,彻底戒掉了烟酒肉茶之类的“奢侈品”。我曾多次以5毛钱一顿的米汤作为晚餐,一天只吃两顿饭,许多年里有个小病就硬抗过去,医药零开支,穿衣只穿别人白给的或别人扔掉的衣服。为了书,我常“以工换书”,在外面给人干了活不挣工资,让人家换成书;我曾到周围的废品收购站和纸厂挑拣尚有阅读价值的书,人家每斤一元钱买进,我是每斤两元买回;我还在每年洪水之后或山里修路的时候,去河滩和山上捡拾好看的树根和石头,然后拿到太原、阳泉、邯郸等地换书。

经过我的努力,家庭图书馆的藏书由近3000册增加到了3万多册,这么多的书就对藏书的场地条件提出了新的要求。我四处求

借,把原来的房子全部拆除,总投资30多万元,起了两层小楼,把图书馆的使用面积增加到了520平方米,新添的藏书室可容纳6万册图书,在一层增设了阅览室和展览室。

在我看来,无论富人也好、穷人也好,都需要看书、学习,进行知识充电和精神补养。然而在农村,尚未富起来的人认为,读书是闲人干的事,所以,乡村最大的问题不是没时间读书,而是大多数人没有读书的习惯,缺乏读书的氛围。在这样的环境里,乡村民间图书馆的工作重点是要想方设法把大家吸引过来,利用各种机会、各种方法劝导人们读书。要在倡导和推动上下大功夫,下苦功夫。

我想出的一个办法是,在办图书馆的同时,投资办一个小小的家庭民俗博物馆。把人

们丢掉的旧家具、老用具、古书、古画、老照片等一些老物件一件一件买回来,用两个房间专门陈列起来,形成一个小小的民俗博物馆,免费让大家参观。我发现,人们对这些老物件都很感兴趣,虽然它们失去了使用价值,但却是那个时代的历史见证和文化载体,仍具有很高的审美价值和文化价值。小小博物馆如一本无字之书,人们看不懂的东西就去阅览室,在书里寻找答案。这样一来二去,便拉近了和书的距离。

在农村,尽管读书的人不多,但总还是有一些有读书的爱好和习惯的人,他们有一种无形的感召力。我有意识地主动联系、主动沟通、主动送书、主动帮忙,宣传他们、鼓励他们,给他们寻找和创造展示自己读书成果的

机会。以这种方式将这些人调动起来、凝聚起来,形成一个读书圈,形成一种正能量,就能像星火燎原一样去影响和带动更多的人。

麻田小学校有600多名学生和50多个教职工,是个不小的群体。从2011年开始,我与麻田小学建立合作关系,将北京许多大学的寒暑假支教志愿者联系到麻田来。今年暑假,三星公司的员工和他们赞助的北京大学学生来到麻田小学,一些学生就住在我家。这些学生白天去学校教孩子,特别是教给农村孩子们课外阅读的方法,培养他们的阅读习惯,晚上他们回来后,就在图书馆阅览室里温习功课。从今年开始,在全国民间图书馆调研组的支持下,我在麻田小学建立了读书角,给每个班级配一个小书架,然后针对不同年级配不同的图书,让学生自由管理、自由阅读,然后定期交流评比。

我听说,西方一些发达国家的文化发展轨迹是,先有图书馆后有市场。我认为中国新农村建设首先应着力于文化建设。文化能解决人们价值观、世界观的问题。乡村必须有图书馆的存在,必须由有责任心的人来管理。现在,各个地方政府办的图书馆确实做到了全覆盖,每个千数人的行政村都有1000余册图书,而且配有专柜。可是,真正发挥了多大作用呢?如果没有专人管理,那又如何保证群众的随时阅读呢?可见,做好这件事重在管理。

我别别的愿望,就希望身后能给村里留下一座图书馆,大家都来看书。我现在的图书馆,藏书室可藏6万册图书,但我建立图书馆欠下的债还有5万元没有偿还,还有2000册图书需要买4个书柜存放。这些年,我将全部的精力和时间都用在图书馆的事情上,几乎没有收入,生活全是靠借贷维持。图书馆不以营利为目的,但必须有一定的经济支撑。我的梦想是,社会多关心、多呼吁、多宣传,伸出援助之手,更希望财政在乡村民间图书馆这一块要有所作为,资金投入上有明确政策。

腹有诗书气自华。我有一个小外孙,我给他起名叫剑刺。等我再有个孙子,就叫牛津。我的梦想是,希望有那么一天,图书馆在农村就像车站、商店、医院一样必不可少,读书像男人喝品品茶、女人梳妆打扮一样,成为人们生活的必需,成为人们的生活习惯和生活方式。乡村人在丰衣足食之外,更有丰富的精神生活,过着一种充满诗意、非常温暖优雅的日子。

打造腕上的精彩

□ 陶立口述 刘惠兰整理

详的“依波”,这也是我梦开始的地方。

梦想总是从改变现状、追求更美好的事物开始,但要实现任何一个美好的梦想必须坚持不懈。“依波”心无旁骛专注腕表主业,专心致志做自主品牌,10岁的时候终于如愿以偿跻身中国“四大民族品牌腕表”之列,20岁的时候又建成了独立自主的设计研发中心、精密制造中心、供应链管理、品牌营销中心、销售管理中心和由依波、卡纳、宇飞、豪度构成的面对细分市场的多品牌架构,销售收入和盈利能力连年保持着双位数的递增。

然而,每登上一个新台阶,你就会看到一片更大的天地,就会看到更多的强者在你的前面,就会感到相形见绌,同时也就焕发出强烈的进取意识。

每当我把中国名牌放在世界名牌的坐标系里进行对比的时候,我就会深切感受到自己的品牌理念还很肤浅,专业态度还很薄弱,市场地位还很卑微。以前我一直抱怨国人崇洋媚外,卖场歧视民族品牌,国际名牌看不起中国品牌。痛定思痛,感到还是自己做得不够专业,与其怨天尤人,不如学习强者身上的好东西,从改善提高自身做起,自立自强。

考察过许多赫赫有名的瑞士同行后,我看到他们有许多值得我们学习的好传统,同时发现我们身上也有很多好东西。我经常向他们炫耀的是中国制表企业的效率和成长速度。当他们得知中国制表企业竟然有如此强大的盈利能力的时候,也颇为震惊。

作为民族品牌、中国制表行业的一员,我一点也不自卑。但我知道我们和世界专业制表人尚有很大差距,我们还有很长的路要走。我也希望“依波”能像国际名牌那样,受到世人追捧、受到国人爱戴,受到全球分销商尤其是国内分销商的热情礼遇,“优雅地”在全球市场当然也包括在中国自己家门口的市场大把赚钱。

于是,又一个梦想萌发:以瑞士名牌为新的对标。我知道,要达到这种境界绝非一日之功,但有了这个方向,只要坚持下去只会离目标越来越近。2012年“依波”启动了第五个发展战略,名为“精品战略”。说白了就是向瑞士成功的品牌学习,改变粗放的发展模式,从做好表开始,打造中国腕表的精品品牌。

所谓做好表,就是设计精品、制造精品、推广精品、销售精品。设计是做精品的龙头,我们组建了中瑞联合开发团队,计划从2012年开始,用5年时间对公司现有的产品线进行全面升级换代。今年国庆节前,“大师传奇”和“时代元素”两个系列新品已经上市并取得了非常好的市场反馈。随后,“职场丽人”和“珍宝”等新系列也将年内上市。我们要通过一系列精艺制作的新品,展示中国名表的风范,为人们打造腕上的精彩!

但中国腕表受制于国外对“中国制造”的偏见,要进入国外零售的通路非常困难。3年前,我们在瑞士旅游和手表销售的热点城市卢塞恩投巨资开设了一家自营专卖店,目的就是代表中国高端制表水平的精品腕表与瑞士原产腕表同台竞技,测试国际市场对中国精品腕表的反映,让人们建立中国高端制造绝非粗制滥造的新概念。

为此,我们花了3年工夫,专门为海外市场创立了“依波”子品牌“宇飞”,由瑞士设计师担纲设计,依波精密制造中心制造出了第一个系列产品“EXPO.No.1”,并将于当地圣诞节前在卢塞恩专卖店全线上市。

我并不指望此举能给公司赚到多少钱,但这是中国腕表品牌得以直接与国际消费者交流的重要突破。

我们过去虽有梦想,但有心无力去做这么高风险的长远投资。如今,“依波”已经建立了中国市场的可靠依托和稳定增长的盈利能力,现在不去实践自己的梦想,还等什么!

挥洒汗水,不枉此生

□ 李玉口述 李哲 张一龙整理



“特高压通道的选择要远离城市与耕地,特高压人总是奋战在最艰苦、最原始的工地上。”

特高压电网的建设实现了我国在国际电工领域的“中国创造”和“中国引领”的地位,能成为一名特高压电网建设者,是我最大的幸运。

能与特高压“结缘”,源于一次“救火”行动。那是2008年的农历正月初四,我在湖南抗冰抢险10多天后来紧急赶返山西的当天,就被火线任命为山西送变电公司二分公司经理,去完成一项比抗冰保电更为艰巨的任务。

那一年,山西晋东南地区也遭遇了50年不遇的雪灾,道路被封锁达24天之久,1000千伏特高压长治变电站和送出工程的施工都遭遇到极大的困难。当时,由17个省份负责的这条特高压电网线路的18个标段中,山西承建的第二标段施工进度一下子滑到了末位。正是大过年期间,施工人员大多回了老家,为了赶工程进度,我一个一个地打电话,劝说合作过的施工队伍紧急召集人手前来“战斗”,功夫不负有心人,远在四川的多支队伍陆续赶来投入建设,到正月十八,整整来了18支,700多人立即沿线铺开,奋战在冰天雪地中!

同时,我和管理人员立即着手研究、调整施工方案,并组织技术人员每晚给大家上“夜

课”。整个队伍就如同开足了马力的火车在与时间赛跑,与冰雪抗争。最终,项目部以山西段第一、全线第三的进度提前47天完成全部任务,并一次性通过验收实现零缺陷移交。

与首条特高压线路结缘后,我就再也没有离开。由于特高压通道的选择要远离城市与耕地,因此,特高压人总是奋战在最艰苦、最原始的工地上,大规模的机械运用很难开展,人拖、马拉、架设索道是我们常用的工作方式。

我带队参与的±800千伏锦苏线渝1标段、川云5标段,是迄今为止世界上直流电压等级最高、输电容量最大、输送距离最远、技术难度极为复杂的送变电工程。湍急的金沙江、险峻的大凉山、高山峻岭植被繁茂的大西南,是摄影家眼中的天堂,而对于电力建设者来说,却是一道难以逾越的天堑。炎炎夏日,工地地表最高温度甚至超过70摄氏度,每个人每天都要喝掉10多支藿香正气水。山中经常弥漫大雾,湿滑的地面让施工危险性大大提高,同时,大家还得时刻提防毒蛇毒虫的侵袭。在这3年零7个月的时间里,面对蜀道之险、湿热之苦,我们全体项目部人员驻守异地他乡,放弃所有节假日,有的甚至终年未回。

施工条件的艰苦并不是最大的难题,“从无到有”的特高压电网建设过程中,无数的技术难关才是真正的拦路虎。2008年,山西阳城电厂至江苏东陵I、II、III条500千伏线路的建设就给我出了个大难题,江苏多地用电都来自阳城电厂,如果按照传统的架线方法,沿线地区必须停电半个月才能保证特高压线路的安全跨越。通过初步测算,这半个月的停电将会带来至少10亿元的损失,我当即拍板,决不能沿用老办法,技术必须创新。我们经过上百次的数字、实物论证,写出了详细的可行性报告,又经过上百次的演算、实地考察,科学、可行的施工方案终于过关。2008年5月21日,我国电网建设史上尚属首次的无跨越架全程不停电跨越技术得到成功应用,这一跨越挽回了超过10亿元的工业产值损失,以及至少4500万元的售电损失。

特高压电网是历史性的变革,对我国的基础能源转化意义重大,我能亲身参与其中挥洒汗水、献智慧,不枉此生!



“作为民族品牌、中国制表行业的一员,我一点也不自卑。”

上世纪80年代末期,在光大集团从贸易向实业的业务转型中,原本被派驻光大集团做香港外贸引进的我,被指派建立一个手表企业。从此,我便与中国手表制造业深深地结缘。20多年来,我怀揣一个梦想,那就是:让中国表跻身世界名表之列。

起初,我们是为国外品牌做来料加工,每只手表只赚8毛港币的装配费。为了赚取这8毛钱,我们要日夜加班赶货期,还要到香港去装货卸货当搬运工,辛苦点儿倒算不得什么,关键是看不到前途。于是,我誓言改变这种被动局面,下决心打造自己的品牌。

1992年,我制订了先主场(国内市场)后客场(海外市场)的发展策略,立下了用10年时间进入中国“前三名”的目标。我用光大集团的徽标作为品牌标识,用光大集团英文缩写EB的谐音作为品牌的中文名称,它就是今天人们耳熟能