

“金牌”工人是如何炼成的

——记中国中铁电气化局集团第一工程有限公司高级技师巨晓林

本报记者 齐慧

劳动者之歌

10月29日正午,阳光为工地带来了融融暖意。在津保高速白洋淀车站,中铁电气化局集团津保铁路四电系统集成项目645班,正在为津保高速的即将开通进行紧张调试。

在工班六七个人中,巨晓林很不起眼,一直埋头苦干的他,顾不上和前去采访的记者说话。但就是这么个不起眼的人,从农民工做到了“金牌”工人,先后荣获全国劳动模范、全国五一劳动奖章、国家级技能大师等称号,还当选为党的十八大代表和第十二届全国人大代表。得到这么多荣誉的他,回到工作岗位还是那个好琢磨、勤学苦练、朴实憨厚的巨晓林。

忘不了那根冰棍的“甜头”

巨晓林创新的动力还要从一根冰棍说起。

1987年,巨晓林被招录为中铁电气化局一处三段的农民工合同工。由于条件不出众,他起初工作很吃力。

“20多年前,接触网的工作大部分以重体力劳动为主。巨晓林个子矮,力气相对小,起初分班,很多工友不愿意和他一组。”和巨晓林同年到中铁电气化局工作、现为中铁电气化局集团第一工程有限公司接触网六段工长王占利回忆说。

但是巨晓林有着无比的细腻与韧劲,无论接触哪道工序,都会仔细把技术要点、施工心得记录在本子上,遇到不明白的地方,就跟着师傅不停追问。面对朋友和工友的不理解,他说出了心里话:“农民工也要懂技术,技术好我们就不会被淘汰。”

就这样靠着勤学苦练,两年后,巨晓林从一个农村小伙儿变成了一名合格的接触网工人。有了工作积累,他的创新之路开始了。

1989年夏天,北同蒲铁路施工接触网架线作业现场令工人们十分辛苦。这项工作每到一个悬挂点,都要有人肩扛电线在杆塔上爬上爬下。

一个大雨突袭的下午,巨晓林披着雨衣留守在工地,望着杆塔上的悬挂点盘算着,用什么办法干活能省点力气。通过观察和测算,他用一根铁丝套挂住滑轮试了试,果然能省不少劲儿。工班弟兄们按照这个办法架线,效率一下提高了两倍。工长高兴地请弟兄们吃冰棍,特批巨晓林吃两根。直到20多年后的今天,巨晓林仍然难忘那两根冰棍的甘甜。

从那时起,巨晓林迷上了工艺改进与创新,一项项创新不但提高了工作效率,也极大降低了工友们的劳动强度。巨晓林在他们工班、作业队逐渐成为



图① 巨晓林正在调整腕臂。(资料图片) 图② 巨晓林为工友授课。(资料图片) 图③ 中铁电气化局集团津保铁路四电系统集成项目部645班为津保高速进行最后调试。 齐慧摄

“难不住”,有事大家都喜欢找他一起解决。1998年,在哈大铁路电气化改造工程建设中,巨晓林发明了“下部固定绳临时悬吊法”,提高工效两倍以上,且安全可靠。经专家组论证后,当即在全线推广;2006年,迁曹铁路施工,巨晓林研究出了“正线任意取点平移法”,在还没铺好钢轨的情况下,就能确定接触网杆位置开始施工。2008年,他将自己改进的多项施工工艺编成了两本书,和工友们分享……

巨晓林先后参加了北同蒲线、大秦线、鹰厦线、京郑线、哈大线、侯月线、渝怀线、迁曹线、京沪高铁、京福客专等十几项国家重点工程建设,他研发和革新工艺方法98项,创造经济效益900多万元,成为一名当之无愧的工人发明家。

创新脚步从未停歇

2010年5月,巨晓林作为高技能人才,被选调到举世瞩目的京沪高铁参加施工技术攻关,其所在的一队三班被命名为“巨晓林班组”。公司为他配备了图书柜、电脑,购买了工具书,还聘他为“工人导师”。

初到京沪高铁施工现场,巨晓林每天如饥似渴地学习充电,连走路、吃饭都拿着笔记本念念有词。参加工作20多年的巨晓林,身上最不缺的就是那股近乎痴迷的钻研劲头。很快,各种施工标准与技术规范在他心里扎下了根。

巨晓林知道时速350公里的高铁施工和普通铁路施工对工艺和标准的要求

有很大区别,这种变革对于施工作业的要求变得异常精确和严格。每天忙碌在施工现场的巨晓林习惯性地琢磨起了工艺改进。接触网支柱运输时,吊车平衡不好掌握,容易导致支柱一端触地磨损镀锌层,巨晓林与团队就一起研制出“吊车运输支柱防磨镀锌法”。他还与团队一起研究确定了“支柱跨距测量法”,不仅保证了测量人员人身安全,还较大程度提高了测量精度。在京沪高铁施工现场,巨晓林带领技术攻关团队,发明改进了“支柱标高测量法”“悬吊绝缘子巧绑扎法”等10项施工工艺方法,为安全优质建成京沪高铁作出了贡献。

2013年9月,京沪高铁建设的征尘未洗,巨晓林和工友们就转战到合福高铁,结束后今年又转战到津保高铁,创新脚步从未停歇过。

“其实,我就是想在工作中让大家省时、省力、省材料,才有了这些工作的小窍门和方法,能够推广给大家我很高兴。”巨晓林憨厚地笑着说。

如今,巨晓林编写的《接触网施工经验和方法》第三册高铁篇已经成书,书中涵盖了共计39项工艺改进,所有工艺都在合福客专施工现场采用了。

爱家乡,更爱工地

今年53岁的巨晓林,还记着刚工作时师傅林鸿是如何手把手教他的。

“我女儿说过一句话,‘一个好人是在遇到了很多好人才培养成的。爸爸,你也要当一个好人。’”巨晓林操着浓浓的陕北

口音说着。

虽然身兼数职,一线工作任务繁重,但一有时间,巨晓林就会返回工地,忙着开办“晓林夜校”,为年轻人讲解他所掌握的施工技术诀窍和经验,被一批批后来走上技术、管理岗位的大学生称为“技术导师”。

中铁电气化局一公司接触网六段党总支书记朱凯介绍说,“巨晓林带出的近百名徒弟遍布在多个工程项目部,有6人成了工长、15人成了‘能工巧匠’,2人成了队长、5人走上了项目副总或项目经理领导岗位,这也成为他的骄傲”。

今年“两会”,巨晓林作为人大代表,提交了关于农民工如何利用法律维护自身权益的议案。

“我感恩工作中遇到了好领导、好师傅、好同事,这里就如一个大家庭般充满温暖。如今我做出点成绩,也要为大家尽一份力。”巨晓林说。

多才多艺的巨晓林,闲暇时总喜欢写写诗,把对家乡的思念写进小诗里,他曾经写过:“我在岐山,黄山下雨了;我在黄山,岐山下雨了。”他爱家乡,更爱工地,所以一直在岗位上坚守着。



在重庆市江津区中山古镇,方联海家的故事口口相传、由来已久。方家在中山古镇上经营着一家草药铺——九龄堂药铺,也被人亲切地喊成“方家药铺”。方联海和他的祖辈历经12代、360多年坚守诚信家风,让这间铺子被津津乐道。

回报乡里开“感恩药铺”

方联海的祖上原本在重庆市开“万森堂”药房,后被土匪抢劫,流落到江津区中山镇。因为感念中山乡亲给方家提供食宿,方家安顿下来之后,当街摆药摊,经常给穷人免费送药。

据方联海介绍,“九龄堂”对中药品质要求极高。以三七为例,“九龄堂”所用,至少都是40头以上(每斤40个,称为40头),甚至曾购进过特级20头。三七的分级,非专业人士是不知晓的,但方联海说:“群众不知晓,良心知晓。要对得起病人,对得起自己的良心。”为确保药材质量,“方家药铺”专门在药店后面辟出一大片空地,用青石铺成晾晒药物的场地。只要天气好,大家就将一袋袋药材,用一篓一篓木竹编成的浅篮,井然有序地排排铺起,让它们尽情享受日光洗礼。

有人说方家人傻,草药吸了水汽,才能增加重量,多赚钱,但方家却一直坚持晾晒。遇到梅雨季节,方家人还买回生石灰,吸去水汽,保持草药的干燥。每次晾晒草药,方家人都要一起背诵:“五加皮可祛风湿,一枝香可以平肝火,马齿苋清热利尿……”每个人对这些都要烂熟于心,以免拿错药。方联海说,祖辈叮嘱只卖“良心药”。

从不准备账本

60多年前的一天,一位外地在中山街头突然昏倒。方家人闻讯,立即赶到现场。经过检查,方家决定用家里一根极为珍贵的东北人参来救这位陌生人的命。当年方联海才15岁,他飞奔回家,取出人参,切片、磨粉、兑水,给病人灌进口中。一小时后,那人醒过来,给家人磕了一个头,起身就走。方联海和爷爷方九龄追上陌生人,不是收药费,而是送上了两个馒头。从那时起,家里以真诚之心行善义之事的“好家风”就深深印在了方联海心底。

方联海从来从不准备账本,有人欠钱也从从不记账,还经常把草药白送人。有多少人欠钱?送药送给了多少人?方联海说:“确实记不清楚。”

街坊邻居们说,“方家药铺”还不时上门免费诊疗。现年90多岁的陈祖琴能够高寿,原因之一就是10多年来,方联海长期免费上门诊疗并免费赠药,从未收过一分钱。

诚信家风代代传

在方家药铺的大堂上有一块牌匾,上书“人参”。其中的“人”字上加三撇,这又成了一个变体的“心”字。这块特殊的牌匾也有特殊的故事:60多年前,方联海和爷爷用珍贵的人参救了那位陌生人后一个月,那人再次出现在中山镇,在方家药铺前放下两支上好的人参、几百块钱和一封感谢信。方家人坚辞不受,可哪里追得上那人的快马。

没办法,方家人把两支人参收藏起来,按照信上的叮嘱,用送来的钱和自家积蓄扩大店面,开起一家新药铺,让乡邻抓药更方便。新开的店,方家人没有沿用原来“万森堂”的字号,因为开药铺的钱和方九龄有关,药店取名“九龄堂”。建药铺时,方家人就特意制作了这块牌匾。

方联海说,“从小长辈就教导我,要懂得感恩,要对得起自己的良心”。他时刻提醒自己,“做事要对得起国家和社会,做人要对得起父老乡亲”。



方联海(右)正在为病人抓药。(资料图片)

彭帅、孙森夫妇来到贺兰山东麓创业,从海归变农民——

两个人的酒庄

本报记者 拓兆兵 许凌

的确,大未必佳。长期以来,很多酒企企企大求全图快,粗放发展,浪费了贺兰山东麓宝贵的资源。近年来,宁夏制定了“大产区小酒庄”的发展战略,涌现出一批各具特色的精品小酒庄。从规模上讲,“博纳佰馥”无疑是最小的一个。

小酒庄里的大工匠

走进刚酿完酒的车间,空气中弥漫着葡萄酒发酵的浓香。由于室内温度较低,彭帅给一个酒罐裹上了毛毯,并摸了摸温度,就像给小孩盖被子,透着精心的爱。

酒庄虽小,实力不小。近年来,贺兰山东麓优越的自然条件和发展前景吸引了一批青年才俊来此扎根创业。他们大都从葡萄酒强国留学归来,不仅带来了精湛的酿酒技术,先进的发展理念,还有精益求精的欧洲工匠精神,大大提升了产区的酿酒水平。彭帅就是其中的佼佼者,既有“法国酿酒师”资质,又有着在勃艮第产区酒庄酿酒的实践经验,堪称小酒庄里的大工匠。

由于进产区较晚,“博纳佰馥”酒庄只能建在一片无人问津的盐碱地上。对此,彭帅并不十分沮丧:“有些地块也许不好,但看你如何使用。”对于葡萄酒而言,七分在种,三分在酿。秉承工匠精神,彭帅和孙森在田间剪枝、除草、打药,开拖拉机运来农家粪对地块进行改

造。人勤天帮忙。2013年是贺兰山东麓葡萄酒产区的“大年”,雨水偏少,阳光充足,葡萄成熟度好,酿出的果酒香浓郁、层次丰富饱满、结构感好,“博纳佰馥”收获了第一季美酒。

酒好不怕巷子深。就在记者采访期间,一拨慕名而来的上海客人来这里和孙森谈生意。今年6月,“博纳佰馥”酒庄于2013年酿造的首批葡萄酒陈放两年后开始销售,直接进了上海、北京的一些高档酒店餐厅,价格不低。北上广是目前国内最大、最为成熟的葡萄酒市场,许多贺兰山东麓产区地块更好、规模更大的企业一直难以进入,而“博纳佰馥”起步就登堂入室,堪称“小而强”的典型。

创业版爱情故事

彭帅和孙森是高中同班同学。2005年,两个人相约考入山东大学,成为恋人。2007年,孙森交换到法国一所大学读书。在餐馆打工时,孙森与葡萄酒结缘,本科毕业后即选择了葡萄酒品鉴及国际贸易专业读研究生。大学毕业后,彭帅追随孙森也去了法国,选择了酿酒师专业。毕业后,彭帅在勃艮第一家酒庄工作,孙森在勃艮第最大的酒商公司工作。2012年底,为了创业,彭帅回国。2013年,孙森放弃法国长期工作签证,追随彭帅回国。

创业艰难。“经过反复权衡,我们选

择了创业成本更低、前景更好的贺兰山东麓。”彭帅告诉记者。脱掉西装,穿上工装,两人开始建酒庄。因为缺少资金,除了采摘葡萄,他们凡事亲历亲为,盖房子、建酒窖、施肥、除草,曾经坐着飞机到处飞的孙森开着拖拉机满园子跑。他们还学习欧洲人的务实精神,没建酒庄大门,没有装饰,保持了原始风貌。两人吃住在酒庄,艰苦程度可以想象。

从海归变农民,落差不小。尤其是孙森,在勃艮第工作时,经常穿着礼服参加高档酒会,现在却成了农民。对此,两人不以为然。“在法国学习和工作,教会了我们务实和独立,才会选择做现代农民。”孙森说。去年,彭帅和孙森完婚,彭帅主内,负责种植和酿酒。孙森主外,负责推广和销售。对于酒庄今后的发展,孙森有着自己的见解:“我们首先需要提高质量,而不是规模。因此,我们的酒庄短期内不会扩大。酒庄虽然小,但我们会坚持自己的特色。”

酒庄的名气越来越大,找上门来谈合作的投资人络绎不绝,也有人想出高价收购酒庄,但小两口不改初心、不为所动,潜心酿酒。采访结束,孙森赶飞机去西安上课。为提高酿酒技术,她和彭帅在西北农林科技大学师从李华教授攻读葡萄酒工程专业的博士。“希望我们在宁夏酿出的酒和法国的一样好,做中国的百年老店!”孙森满怀信心地说。



深秋的塞外,绚烂如画。贺兰山东麓葡萄园一望无际,欧式酒庄的彩色尖顶不时可见。经过20多年的发展,拥有“中国的波尔多”之称的宁夏贺兰山东麓,已成为我国优质的葡萄酒产区,形成百公里葡萄长廊,葡萄种植面积达65万亩,酒庄72家。这些酒庄中,有一家叫“博纳佰馥”的小酒庄颇为引人注目,一对从法国勃艮第学成归来的小夫妻秉承欧洲工匠精神,卓尔不群,潜心酿酒,为贺兰山东麓葡萄酒产区树立了“小而精”的精品酒庄发展范式。

大产区里的小酒庄

望山跑断腿。在偌大的贺兰山东麓葡萄酒产区寻找“博纳佰馥”酒庄并不容易,因为它太小,只有110亩地。在女庄主孙森的电话引导下,记者才驱车来到酒庄。

这是一片果园,只有柴扉和简易砖房。若非满园的葡萄树,很难让人想到这是酒庄。在男庄主彭帅的陪伴下,记者用脚丈量了酒庄大小:东西不过两百米,南北只有百米左右。生产车间是田野中间矗立的一栋灰色的小楼,小型酒窖紧挨旁边。除了看灰子的一对老两口,整个酒庄只有彭帅、孙森这对夫妻。“对于葡萄酒行业而言,规模不是最重要的,最重要的是品质。”彭帅解释说:“这110亩地目前我们只种了其中80亩,规模大了不容易做好。”



更多中国故事 系列报道请扫二维码

本版编辑 闫静 郎冰 美编 高妍 邮箱 jjrbzgg@163.com