

盲人创业者李胜军：

信心点亮
光明人生

“我想和所有残疾人朋友说，千万不要失去信心。只要肯努力，我们也可以有光明的人生。”一见到记者，家住合肥市包河区常青街道姚社区的盲人按摩店老板李胜军就打开了话匣子。

今年45岁的李胜军，是一位用双手“触摸”创业的成功者。如今，视力一级残疾的他，已经有了自己的按摩店，当上了老板。

那是1990年，只有19岁的李胜军光荣入伍。那一年正赶上大水，李胜军也随大部队一起投入到抗洪抢险的任务中去。“救灾时，我感染了视神经炎，可我仗着自己身体好，就没放在心上。当我意识到严重性时已经来不及了。”1993年，李胜军彻底失明了。

失明后的李胜军一度灰心丧气。“最开始的时候，妻子还带着我四处求医问药，一次次失望后，我也就认命了。”李胜军说，很长一段时间里，他都把自己关在家里，不愿和别人交流。

李胜军说，最感激的是常青街道事务办和姚社区居委会的工作人员。在自己最消沉的时候，是他们经常上门慰问，而且鼓励他参加街道举办的按摩培训班。这也是他迈向新生活的第一步。

那时候，已经39岁的他在培训班里是年纪最大的学生之一。“我虽然看不见了，但是听觉、触觉等却更加灵敏，平常多加练习，肯定会有收获。”李胜军说。于是，肯吃苦的李胜军上课时间认真听课，下了课就和同伴们结伴练习，练到深夜也是常有的事。经过不懈的努力，李胜军终于取得了盲人按摩高级技术证。

2014年，李胜军找到街道工作人员，提出要开盲人按摩店的想法。在他们的帮助下，李胜军获得了1万元的开店资金。此外，在店面装潢、营业执照的申领上，街道也出人出力。当年4月份，李胜军的按摩店顺利开业。

李胜军说，刚开始创业的时候，因为没有资金作宣传，客人很少。于是，他免费为熟人和朋友推拿，还在网上做起了推销，就这样，一传十，十传百，生意慢慢好了起来。开业一年多来，李胜军的健康按摩室得到越来越多的认可，生意越来越好。

如今，李胜军又聘请了两位盲人按摩师。不仅如此，他还琢磨着，在不久的将来，把店面再扩大一些。用他自己的话说，不仅自己要致富，还要帮助更多人。

文/本报记者 白海星 通讯员 王亚玲

同和纺织机械制造有限公司董事长崔桂生：

跋涉！向着全球纺织“喜马拉雅”

中国纺织报记者 高 玲

人生载笔

他，曾是一名优秀的军人，服役期间多次立功受奖，闪闪的军功章见证着他不凡的军旅生涯；

他，又是一名成功的创业者，转业到地方后，带领团队搏击商海，成为商战中的赢家；

他，更是一名具有强烈社会责任感的企业家，正是他和他的研发团队，打破了国外的技术垄断和封锁，自主研发出纺织机械的核心技术部件，并以世界一流的品质被纺织企业广泛采用，提升了整个中国纺织行业的竞争力……

他，就是被纺织行业誉为“罗拉大王”的江苏省常州市同和纺织机械制造有限公司董事长崔桂生。

无论是在照片还是现实中，崔桂生都让你眼前一亮。因为他是一位地地道道的“时尚先生”。记者见到他时，他上身着红色的休闲西服，下身配西裤，脚下踩着时尚的豆豆鞋。对于衣着，崔桂生有独特的见解，他希望通过自己的行动引导和带动时尚、高端纺织品消费，推动更多有实力的企业开发高端纺织市场。

引领高端的人生追求

16年前，崔桂生从部队转业。在那段日子里，他先后在政府机构供过职，做过国企、合资企业的“一把手”，而后，又辞职下海，白手起家创立了同和纺织机械有限公司。初创立的同和主攻纺机专件罗拉，短短几年间便攻克业界棘手的“机械波”问题，加冕全球“罗拉大王”。

12年前，崔桂生又剑指摇架，从生产纺机弹簧摇架、气动摇架到具有优越性能的板簧摇架，成功替代进口，成为中国板簧摇架的品牌，结束了国内长期依赖进口的局面。

10年前，集聚纺装置全面投产，同和的四罗拉负压式紧密纺装置获得了4项国家发明专利，不仅迅速占领国内市场，而且成功打入国际市场，走在了世界纺织行业的前列。

8年前，他又转战纺机主机（粗纱机、细纱机）领域。截至目前，同和已在全球范围内累计销售400多万锭，为山东恒丰集团、鲁泰股份、山东青纺联、河南舞钢银龙、河南焦作海华、河南永安、福建隆源和福建华源等上百家棉纺织企业提供主机产品，并成功出口到东南亚、南美洲等国家和地区，赢得了全球用户的青睐和欢迎。

回顾同和的发展历程，不断寻求突破，找到施展拳脚的新舞台贯穿始终。一幕幕酣畅淋漓的舞台剧

一次次震动了全球纺织行业，不得不说，作为“导演”的崔桂生实在很成功。罗拉、摇架、紧密纺、主机，崔桂生的同和于纺机大时代而言，就像是风景与倒影，一步一步，没有疾行，也没有停留，按照崔桂生心中的轨迹，平稳而扎实地前进着。因为在崔桂生心里只有一个念头：打造百年同和。

融入血液的纺织情缘

纺织行业常被认为是夕阳产业，但崔桂生不这么想：“纺织行业是一个朝阳产业，经久不衰。我们常说的‘衣食住行’，‘衣’始终排在第一位。以前，生活条件比较差，人们穿衣服只要求暖和；现在生活水平提高了，对服装的质地要求也越来越高。这考验的其实就是纱线质量、纺纱支数等技术水平，以及其背后的纺织机械水平。这对我们同和是一种激励和鞭策。”

崔桂生对纺织行业、对纺机领域情有独钟。

从创业的第一天起，他就把目光放在了攻克高精度罗拉这个世界级难题上。彼时，崔桂生考察了罗拉界的“四大天王”（瑞士立达、德国绪森、青泽公司、瑞典SKF），每到一处，都带着高倍放大镜仔细观察，认真分析对比。为了找到生产高精度罗拉的原材料，他四处奔走于国内各大钢铁厂，呼吁厂商提供优质的非标准特制钢材。经过不懈努力，2001年，同和率先推出了高精度无机机械波罗拉，达到世界一流水平，打破了国外的技术垄断和封锁。

2003年，同和公司推出新一代超级高精度无机机械波罗拉，并在《中国纺织报》连载《同和罗拉挑战洋货》，宣布向全国168家用户免费提供一台前列新一代超级高精度无机机械波罗拉。他们承诺，如果自己生产的罗拉达不到世界知名品牌罗拉的质量水平，同和公司负责包换、包退……

一场硬碰硬挑战洋货的擂台大战自此打响，同时也引发了业内的猜测：这究竟是一场商业炒作，还是个人英雄主义情结？要知道，若比不好败下阵来，同和将面临“赔了夫人又折兵”的尴尬处境，无疑是种巨大风险。

“我们此举一方面是基于企业应有的民族责任感和社会责任感，另一方面也是基于对同和罗拉实力的自信。我想让全世界纺织人都知道，最好的罗拉在中国。”崔桂生一席话道出了初衷。

“纺织是我的梦想，我就希望有一天让全世界都用上同和的产品，哪怕只是一个纽扣。”崔桂生之于纺织行业的情感，已经融入血液，深入骨髓。为此，他提出了同和发展的



图① 崔桂生个人照。

图② 崔桂生正在和工作人员探讨纺机专件制作工艺。从创业伊始，崔桂生便专注产品创新，严抓产品质量。

图③ 崔桂生正在检查纺机专件质量。

图④ 崔桂生陪同用户到车间参观。

（资料图片）

三个坚定不移：“坚定不移立足纺织，坚定不移立足纺机，坚定不移把罗拉、摇架、紧密纺、主机做好。”

世代传承的企业梦想

同和的理念是打造百年企业，所以，哪怕是已经加冕全球“罗拉大王”多年，崔桂生依然不肯止步。

“从纺织机械的角度讲，如果单做零部件，恐怕没有企业能够做到百年，最终难逃被做整机的企业吃掉的命运。”崔桂生正是因为看到了同和的明天，所以毫不犹豫地进入主机市场。在崔桂生看来，一个企业的发展就是一种“修炼”，越是优秀的企业家，修炼的层次就越高，他们不仅要看到今天对自己有用的东西，而且要看看到明天、后天需要什么样的东西。

有了向百年企业进军的路径，还要有支持企业发展百年的文化底蕴。

在同和，企业文化有着很朴实的诠释：一个好的风气、一个好的习惯、一个好的养成、一个好的氛围、一个好的理念、一个好的思维。崔桂生认为，即使是打扫卫生的岗位，如果能够动脑筋、想办法，也有创新和提高的空间。这种精神如果能够体现在每个岗位上，那将产生多么大的连锁反应！

在同和，员工甚至与董事长“约法十章”，其中规定，员工可以安排董事长做事，并督促其执行。企业规定了28项集体评审制度，评审内容不同，专业负责人不同，负责人有拍板的权力，重大事项要100%通过。

培育百年企业，还要有足够的人才储备。崔桂生明白，企业之间

的竞争，最终拼的不是市场份额，而是人力资源。一家不朽名企之所以傲视群雄，多数来自于人才的厚积薄发。

崔桂生在选人用人上很苛刻，也很贤明。苛刻是指，每一位被选拔者都要过五关斩六将，而贤明是指年轻人不会受到轻视，反而能得到更多栽培。80后常务副总黄新伟就是从一名普通的技术人员，经过四五个岗位的锻炼，一步步“升迁”到现在的职位的。他认为，是同和不拘一格的用人制度给了他施展的空间。“在同和，只要有想法、有悟性、肯做事，什么高度都可以达到。”

对于现在的崔桂生而言，修正最多的是方向问题。用他的话说，喜马拉雅山就在那里，但怎么过去，是乘飞机、坐火车还是开汽车，那就要看选择了。

2013年，崔桂生的一对外孙儿女出生，取名“同同”“和和”。这份浪漫的情怀和想要世代传承的企业梦想，是创业最动人的坚守和诺言。

崔桂生经常“眺望”同和的未来以及那时候的自己：“想象这样一个场景——几十年后，公司的老总已经换了几代，有一天我坐轮椅或拄拐杖，颤颤巍巍地回公司的时候，大家夹道欢迎，奔走相告说：‘第一代创始人来啦！’这将是一件多么幸福的事情啊！”

陕西历史博物馆壁画保护部副部长杨文宗：

只为留住历史容颜

本报记者 雷 婷

古代壁画、青铜器、陶瓷器、金银器、砖石材质等多项内容，先后参与秦始皇陵出土铜车马、秦代大型青铜龙、唐鎏金铁芯铜龙的复原修复；作为我国首次派遣赴海外修复流失中华文物的专家组组长，他主持完成了昭陵二骏等修复工作，获得业内人士的高度评价。

上世纪90年代中期，河南小浪底水库开工建设。在建设过程中，一座宋代古墓意外现世，其中有一处精美的墓葬壁画，亟待抢救性发掘。接到求助信息后，杨文宗立即赶赴现场开展工作。一边是哗哗上涨的水面，一边是需要大量揭取的珍贵壁画，时间告急！更糟糕的是，由于周围的村庄早已因库区建设拆迁撤离，墓葬现场荒无人烟，修复人员连借宿的地方都找不到，更别提做饭烧水了。可杨文宗顾不上这些了，他带领团队在一处废弃的窑洞住下，开始了修复工作。

杨文宗告诉记者，壁画揭取工作就好比做手术，技术要求极高，且工序繁杂，是个水磨工夫，可大水不等人，夜以继日是他们唯一的选

择。有一次，他独自对一处壁画进行收尾工作，等到完工时，天已经黑了。他深一脚浅一脚地翻过几道山沟，回到临时的住处一看表，已经是凌晨3点多了。就这样，经过数月的紧张工作，他们终于赶在墓穴被淹没之前完成了全部的文物抢救工作，墓中的壁画均得到比较完整的保存。

随着时间的推移，杨文宗在古壁画保护上的技艺愈发精湛。他告诉记者，对于古壁画保护必须要耐心、细心。就好像医生，在进行治疗前，先要对病人的情况进行全面了解，而后根据不同的病理特征拿出对应的解决方案，再之后才是着手治病，古壁画修复工作也是如此。“很多时候，我们必须先对壁画进行预加固，比如在酥松的地方注入加固剂，使其表面稳固，对起翘、脱落的边缘进行填补等，而后才能采用物理或化学手段为壁画‘治病’。”

2014年，文物部门在陕西南部发现了唐代名相韩休的合葬墓，墓室壁画在当年一经亮相就引起巨大轰动。这不仅是因为韩休本人的历

史地位，还因为其子韩滉是传世名画《五牛图》的作者，他墓室里的山水画也是目前发现唐代最早的独屏山水画。

当时，陕西省文物部门第一时间决定对壁画进行保护性揭取和搬运，负责这一工作的就是杨文宗。

墓室内的壁画虽然精美，但损毁严重，杨文宗带领五六个文保人员花了近3个月的时间，用棉签蘸着蒸馏水和专业洗涤剂，将壁画表面的泥土、霉菌等一点点清洗干净。而后，他们又喷洒特殊药水，对壁画空鼓部位进行加固，提高壁画强度。做完这些，真正意义上的揭取工作才能开始。

为最大限度地保护壁画，杨文宗决定采用传统方法。他先让助手们将事先准备好的宣纸，逐一平铺在壁画表面，而后在纸上一遍又一遍地涂抹胶水。杨文宗介绍说，这是一种特殊的胶水，是从桃树的分泌物中提炼而成，天然无污染，并且已经被证实是揭取壁画最合适的胶水。由于涂抹了胶水，壁画被牢牢地粘在宣纸上。不论是保存完整的

部分，还是碎块碎渣，都不会因为揭取而脱落。

用传统方法揭取壁画是一门依靠经验和感觉的手艺，选取的角度、力度都必须高度精确。经过缜密的测算，杨文宗用手铲一点一点地作业，薄薄的一层壁画就这样从墙体上剥离。

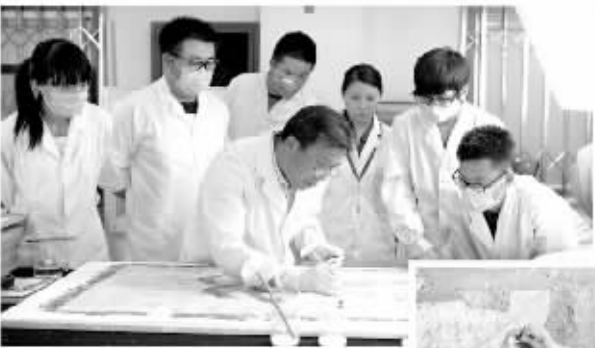
终于，历时一年零四个月，杨文宗及其团队圆满完成了韩休墓壁画的保护、揭取及搬运工作。

揭下壁画不易，修复壁画更难。

记者前来采访时，亲眼目睹了杨文宗及同事们的修复工作。杨文宗告诉记者，在揭取的壁画中，最难修复的就是记者眼前这张从墓室甬道揭取的壁画，不仅缺失面积大，壁画残存部分碎裂也比较严重，当中很大一部分是由只有芝麻粒大小碎块构成。“我们本着对壁画最小干预的原则进行修复，对照揭取前拍摄的照片，再根据壁画上人物线条的走向，来确定碎块的位置。完成拼对后，再用小镊子将碎块一一镶嵌回壁画里。有时，修复巴掌大的一块地方，就要耗上数十天的时间。”

“这么精细的工作，不会觉得枯燥吗？”

面对记者的提问，杨文宗笑了，“我是一名文保人员，尽最大努力修复文物就是我的工作。我不怕枯燥，只因为自己的疏忽，让这些历史文化精品损毁，所以半点马虎不得。这是对历史的尊重，也是对文化的尊重。”



上图 杨文宗(中)正在为学生进行文物修复现场教学。

右图 杨文宗正在进行壁画修复工作。



（资料图片）

2015年8月，北京故宫博物院与陕西历史博物馆正式签署合作协议，将陕西历史博物馆选定为故宫《院藏壁画保护修复合作项目》的唯一合作方。故宫博物院希望通过此项合作，培训有修复经验的壁画保护人员，同时为故宫建设壁画、油画、唐卡保护修复实验室做准备。

故宫博物院之所以选中陕西历史博物馆，重要原因之一就是该馆有一位壁画修复大师，他就是该馆壁画保护部副部长杨文宗。

1963年出生的杨文宗曾经是位军人。从部队转业后，他被分配到陕西省博物馆工作，从此与文物保护修复工作结下了不解之缘。多年来，他参与、负责的修复项目涵盖