

欢

迎

行

阅

衡水晚报

衡水日报 530元/年 衡水晚报 180元/年 河西站电话: 2034450 开发区站电话: 13323185505 河东站电话: 18803288788

怀揣报国梦 书写新篇章 曾经“感谢贫穷”的北大女孩王心仪参军了



2018年王心仪参加北大军训时留影。

本报 (记者褚凤娜) 还记得两年前那个因为“感谢贫穷”火爆全国的衡水姑娘、北大女孩王心仪吗?近日,这个乐观坚强、心怀感恩的小姑娘又“刷屏”了——她怀揣报国梦,光荣入伍,奔赴军营!

枣强县女孩王心仪,出身农家,家境贫寒,却始终积极向上,生活态度、自强不息的奋斗精神拥抱生活。2018年,她以高考707分的优异成绩考入北京大学,因为一篇励志文章《感谢

直都在坚持。她报名参加了系里的支教团,每隔三四周就去给打工子弟小学的孩子上课,希望自己的努力能让孩子们有所收获。同时,打小就有的“军营梦”,也让她对参军入伍以及自己的未来有了更深的思考和规划。

“小时候看过的军旅题材电视剧里,充实热血的部队生活及潇洒坚毅的女兵形象,都让我感到十分崇敬,也充满向往,这让我成了有点与众不同的‘女汉子’”。王心仪告诉记者,提起“军训”两个字,很多同学都会产生畏难情绪,而她却像打了鸡血一样,一到训练就格外兴奋,脊梁挺得笔直笔直;也因为“假小子”性格,从小学五年级剪了短发后,她再也没有留过长发;打开她的衣橱,很少有鲜亮的红、黄、蓝,目光所及是灰、绿、黑,还有军训时的迷彩服一直保留着。

进入北京大学后,大一的一堂思政讨论课上,北大优秀退役大学生士兵宋玺在课堂上给同学们分享了自己的“军营故事”,学姐的一句“你的立场越大,你的力量越大”,让王心仪深受触动,也一下子点燃了心底的“军营梦”。王心仪觉得,把自己的那份喜欢、那份热情融入到祖国“强军梦”的实践中,才能拥有更强的力量、更坚定

的信念。这些思考坚定了她成为大学生征兵体检及综合素质测评,通过后就可以保留学籍入伍,服役两年后再回来继续学业。因在综合素质测评中有一项不合格,王心仪遗憾落选。“准备不充分,仰卧起坐没达标。”第一次报名被刷,她沮丧了好几天。北京市征兵办的同志开导她:“不要被眼前的困难打倒,要坚定理想信念,加强锻炼,下次报名还有机会。以前你‘感谢贫穷’,让你学会了独立、自强和拼搏,从而考上了北大;今后你会感恩军营,让你在部队的大熔炉里淬炼成钢,成长、成才。”一席鼓励的话让王心仪重燃希望,她决定继续加强锻炼,来年再战。

2020年,王心仪重整旗鼓“卷土重来”,再次报名应征,终于得偿所愿,成为一名光荣的大学生士兵。

有梦想,谁都了不起!将个人追求融入祖国需要,这个怀着强烈使命感的小姑娘,如今一身戎装,英姿飒爽奔赴心仪已久的军营,用满腔热血和实际行动书写更加美丽的青春篇章。

深圳: 90后小伙儿做电商 把家乡水果卖到全国各地

本报讯 (记者刘晓菲) “快尝尝吧,这是我们的主打产品,8月份卖了30多万单!”几天前,在深圳市东八弓村的一家果品公司,负责人赵珂瑛热情地招呼记者。这位1994年出生的年轻人一直怀揣一个梦想:扎根农村,服务乡亲,利用电子商务平台将家乡的优质水果卖到全国各地。

苹果、梨、桃……深圳一带土地肥沃,盛产多种水果,但此前一直受传统销售模式的制约,村民们大多等着收购商进村入户收购。赵珂瑛也曾经是一名开着大车进村收购水果的经销商,当年还不到20岁的他每天早出晚归,勤勤恳恳,但线下实体店市场逐年受到线上电商的冲击,赵珂瑛力气没少费,利润却越来越小。

赵珂瑛虽然学历不算高,但头脑灵活。他不断总结反思:“随着现代生活方式和生活节奏的变化,电商一定会越来越普及。既然电商是大势所趋,那别人能做,我为什么不能?”

2018年5月,赵珂瑛申请注册了自己的淘宝店,主要销售深圳当地地产的苹果和梨。3天之后,他有了第一单生意,此后,靠着“原产地直供”的过硬产品质量,赵珂瑛的网店订单络绎不绝,仅用了两个月,订单数就稳定在了每天500单左右。

2018年“双十一”当天,赵珂瑛小店的销量突破1000单。那个晚上,赵珂瑛带着他最好的朋友也是当时店里唯一的员工,出去好好吃了一顿。“从一开始就是我们俩,收购、销售、包装、发件、客服,所有的工作都干,一天都没休息过,每天都工作到后半夜。”兄弟俩边

吃边聊,说了好久,但谁都没喝酒,“因为晚上回去还要处理订单……”

就是靠着这股子拼劲,2018年底,赵珂瑛的第二家网店在拼多多上线。随着更多品类的优质果品不断上线,到2019年初,两家网店的销量均达到每天2000单以上。

那段时间,周边村子果农储存的数万斤红香酥梨滞销。为了给农户找销路,赵珂瑛本着“有利益大家分,有风险自己担”的想法,第一时间与农户签订供销协议。他充分利用自己的电商平台,及时将水果上线,低于收购价开展促销活动。小小的网店卖空了十里八村几乎所有农户储存的红香酥梨。

这个小伙子不仅帮助农户避免了损失,更让原本对线上销售不以为然的村民们,见识到了电商的厉害。

2019年10月,赵珂瑛的拼多多网店在数万家同类网店中脱颖而出,入驻拼多多官方“多多果园”计划。他以深圳及周边县市的梨果为主打产品,开启高速销售模式。活动上线第二天,订单达到3000单,10天后每天超过5000单,到当年的“双十一”销量突破每天1万单!

因为销路不断拓宽,网店也积攒了一定的人气,有了一定的知名度。2020年初,赵珂瑛又尝试开了直播,还想着建设自己的直播基地。最近他又把新建发货仓和高端水果销售提上了发展日程,“电商的发展太迅速了,必须不断与时俱进才能跟上形势。”

何文花: 轮椅上编织幸福人生

今年44岁的何文花老家在宁夏西海固山区中卫市海原县一个偏远山村,由于当地干旱少雨,自然条件差,广种薄收的田地已不能维持生计,她和丈夫不得不一起外出打工维持生活。2011年,一场车祸导致何文花高位截瘫,丧失行动能力,也让这个本就贫困的家庭举步维艰。突如其来的打击让何文花一度抑郁绝望,后来在丈夫马志礼照顾和鼓励下,她又重新拾起活下去的信心。

2015年,伴随着宁夏生态移民工程的推进,何文花一家搬迁至我国最大易地生态移民安置区——宁夏吴忠市红寺堡区。在这里,何文花开启了崭新的生活。

2017年,何文花一家被村里纳入建档立卡户,在政策帮扶下养牛、种地,盖了新房,生活也有了基本保障。卧床养病的日子里,一台智能手联通了何文花与外面的世界,网络上的手工编织课程,让心灵手巧的何文花产生浓厚兴趣,开始学习手工编织技艺。

红崖村扶贫干部刘世银在入户调查时,了解到何文花的家境和她对手工编织的热爱,帮助她在网络上注册账号,进行网络销售。从亲手编织的第一顶帽子订单成交开始,网络给何文花带来越来越多的订单和收入。2019年,何文花一家顺利脱贫。

看到自己可以用双手摆脱贫困,何文花开始带动村里的姐妹们参与手工编织行业,并免费为附近村庄上百名妇女传授编织手艺。目前已有20多名妇女在何文花的带动下,通过网络销售手工编织产品,每月人均收入可达2000多元。何文花说:“从做编织开始,感觉我的人生又活了。虽说腿走不了路,但有了姐妹们的支持,我觉得人生有了价值。”因为何文花通过网络直播展示手工编织的凉帽。



新华社记者 王鹏 摄

走近“带货主播”李佳琦

新华社记者 程思琪 王辰阳

一年直播389场,试口红试到嘴唇麻木、6小时元气满满直播不停歇……在“顶流”的带货主播李佳琦看来,“挑战”一直是他直播事业中的关键词。

带货主播李佳琦在今年7月有了新的职业称谓——互联网营销师。屏幕背后,李佳琦的职场状态究竟是怎样的呢?

从2018年“双11”开始,作为直播带货主播的代表,李佳琦的名字频频出现在社交网络热门话题中。大学毕业后,他选择了化妆品专柜柜员的工作。李佳琦天生热爱分享,他对工作的努力和热情,让他收获了众多顾客的认可,成为江西省南昌市商场美妆品牌专柜的销售“明星”。

2016年,公司提供了线上直播带货的机会,李佳琦也迅速参与其中。他的理由很简单:“我之前在化妆品柜台工作,一天可能只接待几十位顾客。但是转到线上直播后,可能接待的顾客就有成百上千,为什么不试试呢?”

公司项目最初约有200人参与,但大多数人面对未知的行业前景停下了脚步,李佳琦却选择了坚持。没想到的是,他在

线上接待的顾客很快已经数以万计。

2017年,改变的契机再次出现。是否要放弃在南昌小有起色的事业,到上海做一名更加专业的直播带货主播?李佳琦纠结过,最后他选择了“向前!”

“记得2017年6月1日刚到上海时,我只用15分钟吃了一顿饭,行李都没收拾就开始直播。”回想起最初入行时的全情投入,李佳琦记忆犹新。

作为男性,李佳琦在镜头前涂口红也曾被人误解,他却坚持这样做才是对消费者负责。“因为只有将口红涂在嘴上,人们才能最直观判断不同颜色效果。”

从最初直播时觉得“度秒如年”,到一口气推荐商品6个小时不停歇,再到主动缩短直播时间,为了消费者能快速直接选购商品……李佳琦和团队也一直根据消费者的需求调整直播带货的节奏。

随着人气的增长,李佳琦需要参与的工作也越来越多。直播、选品、开会、出差……即使是周末,他的日程表也是满满当当。在记者专访前一天,李佳琦还在贵州出差,而采访之前数小时内,他又接

连和3个品牌方开会。

不过,一旦进入采访模式,李佳琦脸上的疲惫仿佛瞬间消失,他始终把最佳的状态展现在镜头前。

李佳琦和团队的“加速度”顺应了电商直播这两年突飞猛进的发展,特别是在新冠肺炎疫情期间,不少消费者养成了新的“宅家”消费习惯,也让更多人看到了这个行业职业的空间。

据智联招聘和淘榜单共同发布的《2020年春季直播产业人才报告》显示,2020年2月,淘宝直播开播商家数比1月大幅增长71%;直播人才需求同比增长132%。

在李佳琦看来,自己是职场的幸运儿。想要成为一名合格的“互联网营销师”,他认为要做到三点:“第一是专业,第二是责任感,第三是诚信和规范。”

“我们地曾在不擅长的产品上走过弯路、踩过坑。”李佳琦坦言,“出了问题最重要的是对消费者负责,做好售后服务,同时团队也会复盘,尽最大努力避免问题再次出现。”随着知名度越来越大,李佳琦

“阿诗玛”求学记

新华社记者 庞明广

小时候,依偎在外婆怀里,听她讲阿诗玛的故事,是16岁的彝族女孩陈灵艳最甜蜜的童年回忆。

在彝语里,阿诗玛意为“如金子般美丽的姑娘”。“阿诗玛象征着勤劳、善良、坚强、勇敢。”陈灵艳说,在她的家乡云南省昆明市石林彝族自治县,阿诗玛的传说被当地彝族人代代相传。

2019年,陈灵艳被云南民族大学附属中学“阿诗玛班”录取。从石林县的彝族小村寨来到省城昆明的知名高中读书,她也成了让全家人骄傲的“阿诗玛”。

昆明市教育体育局普通高中教育处处长王建方介绍,自2016年起,昆明市开始在主城区5所优质高中开办“阿诗玛班”和“民族班”,定向招收贫困地区和民族地区初中毕业生,并由市级财政按照每人每年1万元的标准补助学校。其中,“阿诗玛班”开设在云南民族大学,主要招收优秀少数民族女生。

“学校录取分数高,在省城读书花费多,如果没有‘阿诗玛班’,我可能没有机会在这么好的高中读书。”陈灵艳说。

云南民族大学副校长杨瑞林介绍,民族地区学生基础相对薄弱,家庭也大多比较困难。为此,学校不仅对“阿诗玛班”学生给予录取优惠政策,还免收学生的学杂费、住宿费,并为建档立卡贫困户、困难家庭学生提供生活补助。

2016年以来,云南民族大学已连续招收5届“阿诗玛班”,录取191名学生。“这些孩子学习非常刻苦。”杨瑞林说,许多“阿诗玛班”学生的中考分数并不算高,但她们用日复一日的努力诠释了阿诗玛勤奋、自强、独立的品质,三年后的高考成绩都有很大提升。

目前,“阿诗玛班”已有两

届学生共74人毕业,其中50人高考分数超过一本线,一本上线率达67.6%,本科上线率达100%,多名学生被四川大学、北京科技大学等重点高校录取。

“低分进,高分出,许许多多少数民族女孩在‘阿诗玛班’实现了人生逆袭。”杨瑞林说。

彝族女孩张冉是云南民族大学附中“阿诗玛班”的第一届毕业生。原本她的中考成绩比学校录取分数线低了一大截,但2019年高考,她以623分的好成绩被北京科技大学录取。

“高中三年最难忘的是老师对我们无微不至的关怀。”如今已读大二的张冉说,“‘阿诗玛班’的学生大多来自偏远农村,老师不光要给我们上课,还要照顾我们的生活。”

云南民族大学附中校长李兴富说,为了让“阿诗玛班”的学生尽快融入新的学习环境,学校对她们实行混合编班,统一管理、重点关注、贫困帮扶,让学生均能享受学校的小班制教育资源。学校还建立了“阿诗玛班”学生成长档案,并由每个年级的副主任担任“阿诗玛班”班主任,定期召集学生谈心交流,关心指导她们的学习生活。

“妈妈曾对我说,她小时候也很想读书,梦想能考上大学。但那时家里太穷,外婆靠卖粮食才勉强供她读完初中。”陈灵艳说,“和她们那代人相比,我们是幸运的。”

在老师们的关怀照料下,已经读高二的陈灵艳早已适应了高中的学习生活,学习成绩也有了明显进步。课余时间,她还会穿上彝族传统服装,和同学们一起跳民族舞蹈、唱民族歌曲。

“不管以后走多远,我都不会忘记,我是一个‘阿诗玛’。”陈灵艳说。

(据新华社电)