

# 军嫂宋灵芝:弱肩撑起幸福家

记者 马月红

  已近知天命之年的宋灵芝,20 多年前成了军嫂,从此,她基本上独立承担了家庭的所有事务,克服了家庭面临的重重困难,甘愿做丈夫的坚强后盾,使得丈夫能安心在部队工作。

  宋灵芝说,结婚前几年,丈夫在基层中队工作,每天都战斗在救火的第一线,离家虽近,可一个月也回不了一次家。她只要有时间就主动去部队探望丈夫,到了部队,也总是闲不住,战士们出去救火、训练,她就到炊事班帮着洗菜、做饭;看到有的小战士情绪不高、思想有问题,她就主动去做思想工作……

  “丈夫因工作忙,无法照顾家庭,我工作、家庭两不误,为丈夫解除了后顾之忧。为了让丈夫全身心地投入到工作当中,我主动承担孝敬老人的责任。公公婆婆都是 70 多岁的老人,而且生活在孟州老家,婆婆患有心脏病,公公患有脑血栓且行动不便。虽然分居两地,二十多年来,每当年末岁首、节假日、老人生日,我都要带着孩子回老家看一看,对老人嘘寒问暖,帮助家里解决一些实际困难。”宋灵芝说,2000 年 10 月,公公突发脑血栓住进了医院,当时丈夫因工作忙走不开,她就把当时还在上小学的女儿托付

给母亲照顾,向单位请了假,一个人赶回老家照看公公,直到公公病情有所好转才回来。2011 年 5 月份,母亲又突发脑梗塞,住院期间,她白天上班,夜里在医院守护,喂水喂饭、端屎端尿、不离不弃,直到老人病逝。目前父亲又瘫痪在床,她仍然坚持上班,下班后立即赶回家里,喂水喂饭,洗洗涮涮,尽一份孝心。

  宋灵芝说,丈夫是家中的长子,家中还有弟弟妹妹。2010 年 12 月份,丈夫妹妹家中跑长途的大货车在高速公路上发生了事故,急需一大笔钱来处理。她知道后,二话没说,立即筹集了几万块钱,给老家寄了过去,帮助妹妹家度过了难关。2012 年,丈夫弟弟家盖房子钱款不足,她又想尽办法,筹集了几万块钱寄了过去,使得新房顺利建成。家中兄弟姐妹谁家有了困难,她都伸手帮一把。

  在支持丈夫工作的同时,她在本职岗位上兢兢业业、任劳任怨。在土地整理中心工作期间,她立足本职、爱岗敬业、勤奋工作,圆满完成了领导交付的各项工作任务。她注重加强自身业务理论学习,积极参加上级组织的培训,不断提高自己的理论水平和业务技能。日常工作中,她经常深入农村开展工作,有时为完

成一个项目,需要在县里工作三四天。无论严寒酷暑,她都坚持和同事一起走遍乡村、田间地头,从来没有任何怨言,每一次工作都是认真对待,高效保质保量完成。在工会工作期间,主动给领导当好参谋、助手,单位的老干部谁家有了困难,谁患病住院,她都会在第一时间了解家庭实际情况后,向领导请示汇报,对老干部进行看望慰问。她对单位的其他同志也是一视同仁,认真对待。她出色的工作赢得了单位领导的充分肯定和同事的一致好评。

  “我是一名军人的妻子,我要用自己的实际行动为军嫂争光,为军人争光。长期以来,丈夫一直在基层工作,不管在工作中遇到什么挫折,我始终给予他默默的支持和积极的鼓励,从不拖丈夫的后腿。”宋灵芝说,多年来,有时候尽管自己很需要丈夫的关心照顾,但她总是告诉丈夫“干好工作最重要,家中的事情你不用操心,我能照顾好自己和这个家”。在她的大力支持下,丈夫几十年如一日,辛勤工作,刚正廉洁,出色地完成了各项工作任务,得到了上级领导和同事们的一致好评,多次被评为先进工作者和优秀共产党员,荣立三等功一次。

## 田里种西瓜 网上找市场

  8 月 9 日,商水县舒庄乡北王张村党支部书记张献伟正在通过网上帮村民卖瓜。北王张村今年种植西瓜 200 多亩,张献伟每天都到田间地头通过网上帮助群众卖瓜。

乔连军 摄



  他有“铁饭碗”令多少人为之羡慕。他写就一手好文章,是大家眼中的才子。

  然而,他却将这些光环轻轻定格在自己人生的历史中,转身扑向商海,在另一个人人生舞台上展现了自己独特的风采。

  他就是豆制品,出生在沈丘县北城办事处。他在合资企业里当过业务员,开过手机修理店,当过个体老板,凭借着永不屈服的精神,在创业这条道路上越走越远……

  6 月 17 日下午,在上海市宝山区,今年 50 多岁的豆制品接受了“出彩周口人”采访组的专访,一个在上海执着寻梦,在创业路上永不言弃、不断尝试、勇于进取的“创业达人”形象跃然眼前。

### 扔掉“铁饭碗”

  豆制品凭借着自已的坚持与努力,顺利考上了河南省供销学校,成为了远近知名的“大学生”。

  1986 年,豆制品毕业后被分配到沈丘县北杨集乡供销社,成了一名正式工作人员,端上了让人艳美的“铁饭碗”。可是不安于现状的豆制品却不愿意这样端着“铁饭碗”走完自己的一生。

  上世纪 90 年代,改革开放的春风吹遍大江南北,此时,已经在供销系统工作了几年,并被抽调到县供销社办公室工作的豆制品,却有了一个大胆的决定——“下海”。

  “当我作出这个决定后,家人都反对。”豆制品说,那时,他就想着干自己的事业,对别人的意见根本听不进去。

  离开供销社后,豆制品来到一家涂料厂工作,成为一名业务员。“以前,我的工作是在办公室写材料,现在要跑业务,这让我第一次感受到了工作的压力。”豆制品说,他经常起早贪黑地工作,一年中有 200 多天在外跑业务,这让他感受到了生活的快节奏。

  “那时候虽然辛苦,生活也并不轻松,可是‘开弓没有回头箭’,即使再苦再累,我都要硬着头皮做下去……”

  然而,随着经济的发展,涂料行业逐渐饱和,原来生意红火的涂料厂风光不在,豆制品有了再谋出路的想法。

  “涂料厂越来越多,货款不好要,有

时别人拿冰箱、电视顶账……”涂料厂的前景并不光明,1993 年豆制品又一次辞职。

  干点啥事呢?沈丘县供销社知道他辞职后想请他回去写材料。

  “好马不吃回头草!”豆制品说,自己不去的原因是没干出名堂不好意思见老熟人。

  以后的路怎么走,豆制品陷入了沉思。一件往事让他看到希望。

  在涂料厂做销售时,豆制品在新乡认识了一位经理并成了朋友。一次,这位朋友的手机坏了,让豆制品陪同去修,修好结账时手机修理店老板要 1500 元。

  豆制品当时就想,要是学会修手机肯定是个好买卖。

  “本钱少、赚钱快、又不赊账……”面对窘境,豆制品想试试。于是,他来到北京专门学习手机维修技术。

  “当时手机的拥有量还很小,手机维修技术也可以说是‘高科技’……”豆制品介绍,在众多学员中,他是最刻苦的一个,经常熬夜学习维修技术。2 个月下来,豆制品顺利从手机维修培训班毕业,并来到黑龙江一个朋友的手机修理铺中实习。几个月后,他回到沈丘县,筹措几万元启动资金,开了一家手机维修店。

  由于技术不熟练,对一些有故障的手机,他也束手无策,眼看快要赚到手的钱,不得不退还给顾客。渐渐地,他的技术熟练起来,手机维修店的生意也慢慢好了起来。几年以后,他还当起了手机销售商。

### 走进上海路更艰

  “上海的钱好赚,到上海来发展吧!”2001 年,在朋友的介绍下,豆制品来到上海。可是,到上海后,他发现赚钱并不像朋友说得那么容易,而是充满了艰辛和坎坷。

  看到有沈丘老乡在上海靠从事物流



豆制品正在上网查阅资料。

运输行业赚了钱,豆制品就想“复制”这些老乡的成功模式。他买来一辆二手翻斗车,雇司机在一个位于海岛的工地上拉建筑材料。豆制品每天坐船到海岛上,然后开始一天的工作,如果碰到台风,岛上淡水少,他就一连几天不洗澡……艰苦的环境和微薄的收入让豆制品看不到成功的希望。终于有一天,豆制品再也无法忍受在海岛的生活,他站在海边,看着远处的天空,大哭起来,这是他第一次在远离家乡的上海痛哭流涕。

  之后,豆制品把翻斗车卖掉,经人介绍,在上海火车站卖一种声称“打电话能省钱”的电话卡。然而,豆制品却发现这种电话卡只是用来骗人的。于是,他赶紧把给对方打过去的预付款要了回来,避免了一场不必要的损失。



## 沈东平:抗日气概壮山河

  1938 年 7 月 28 日,豫东睢县马路口村。

  如血的夕阳下,西华人民抗日自卫军官兵终于冲进村子,眼前的情景使他们惊呆了:中共豫东特委书记、西华抗日自卫军参谋长沈东平等十八人在与日本侵略军激战后壮烈牺牲,他们被烧焦的尸体横躺在小院里……

  河流呜咽,大地动容,哭喊声惊天动地。

  沈东平,1905 年出生于舞阳县林庄村一个贫苦农民家庭,原名张秉乾。1929 年加入中国共产党,历任中共许昌县委书记、中共河南省临时工作委员会主要负责人、中共河南省委委员、中共豫东特委书记、西华人民抗日自卫军参谋长等职,为积极配合吉鸿昌的抗日反蒋活动、恢复和发展河南党组织、在河南建立广泛的抗日民族统一战线、发展和推动河南抗日救亡运动、创建西华抗日武装,作出了重大贡献。牺牲那年,沈东平 33 岁。

  沈东平 7 岁入私塾读书。少年的他,聪明好学,成绩出众,尊敬老师,团结帮助同学,很受师长的器重,但因家境贫寒,早年失学,为了糊口和求学上进,曾进入北舞渡一杂货铺里当学徒。他在两年的学徒生活中,受尽劳苦,忍辱挨骂,后弃商从戎,于 1922 年考入吴佩孚的学兵二团,在洛阳受训两年后分配到西北军某部,在西北军受到我地下党的影响和教育后,于 1929 年加入中国共产党。1933 年,爱国将领冯玉祥、共产党员吉鸿昌掀起抗日反蒋大旗,组成察哈尔民众抗日同盟军。沈东平跟随吉鸿昌积极投入抗击日本侵略军的斗争。同盟军失败后,军中共地下党组织决定党员分散活动,沈东平被派到许昌、西华一带,争取改造那里的地方武装,开辟地方上的抗日新局面。

  1935 年,由于中共河南省委派往上海学习的郑州豫丰纱厂党员徐凤山等人的叛变,河南地下党遭到严重破坏,省委机构已不存在,白色恐怖笼罩全省,中共中央北方局决定由沈东平

以西华、许昌为依托,恢复和发展中国共产党在河南的地方组织。1936 年 6 月,沈东平主持建立了中共许昌中心县委,领导共产党在豫中地区的工作。7 月,沈东平在许昌主持成立了中共河南省临时工作委员会,沈东平为主要负责人,这标志着全省党的组织建设有了新的发展。10 月,沈东平在西华组建了中共豫东特委,担任特委书记,直属中共中央北方局。在以刘少奇为书记的中共中央北方局的领导下,经过沈东平半年多艰苦的努力,河南全省统一的党组织在一度中断后再度崛起。1937 年 4 月,北方局决定成立中共河南省工作委员会,由刘子久、沈东平、吴芝圃 3 人组成,在省工委的领导下,河南抗日救亡运动出现新的形势,为迎接全国抗日战争的到来,创造了条件。

  沈东平经常奔走于西华、扶沟、郾陵、许昌、漯河、鄆城、商水、项城、淮阳、沈丘、鹿邑、睢县、太康等地,领导贫苦农民开展夺粮斗争,宣传党的政策,恢复和发展党的组织。在西华,他成功地团结和争取了当地很有影响的人物胡晓初、屈申亭、侯香山等人,发展他们为中共党员,并依靠这几个人的武装开展了党的工作,在西华站住了脚。抗日战争爆发以后,通过统战工作他又团结争取了国民党第七专署专员刘荻青、国民党西华县长楚博、国民党西北军名将魏凤楼等人,并发展楚博、魏凤楼为中共特别党员。在党内,他能带领特委一班人,积极为党工作,形成坚强的战斗堡垒,先后在豫东吸收青年农民和思想比较进步的知识分子举办抗日骨干训练班四十多期,培养抗日骨干四千多名,发展了大批党员。与此同时在豫东大部分地区建立了各级党组织,并在西华建立了革命政权,成功地发动和领导广大人民群众,建立了十多种抗日组织。他亲任淮阳专员刘荻青、西华县长楚博的秘书,利用合法身份,在豫东掀起了抗日救亡的高潮。豫东特委通过国民党西华

县政府号召和动员开明绅士“有钱出钱,有枪出枪,有粮出粮,支援抗日”。沈东平和楚博等人以县保安大队、4 个区和 58 个联保的武装力量为基础,正式建立了西华人民抗日自卫团,不久,改成西华人民抗日自卫军,下辖四个区团,有 3000 余人枪,并装备了几门迫击炮和一部分轻重机枪,楚博任司令,沈东平任参谋长,王其梅任政治部主任。经过短期集训,这支抗日武装迅速成为一支有严密组织、严明纪律、较高思想觉悟和较强战斗力的部队。1938 年国民党消极抗日,扒开黄河,使豫东西华、扶沟等县沦为黄泛区后,沈东平一面派干部安抚灾民,一面率领西华抗日武装东渡新黄河,在睢、杞、太等地配合吴芝圃同志领导的部队与日寇进行游击战争。在水东一边作战,一边向群众宣传,扩大党的影响,有力地打击了敌伪顽的嚣张气焰。7 月中旬,沈东平按照彭雪枫的指示,率师东征。自卫军分两批东渡新黄河到敌后开展游击战争,第一批 1500 人,由沈东平、胡晓初、侯香山等率领,深入到太康、睢县敌后,沿途迁灭了阻我前进的伪顽杂八队 300 余人,二梯队由屈申亭、王学武率队开赴水东。沈东平率领部队行至太康县转楼时,豫东抗日第三游击支队司令员吴芝圃专程来此迎接。沈东平和吴芝圃紧紧握手,眼见豫东武装抗日风暴将起,心情十分激动,准备两天后开赴杞南游击区中心符离集,同三支队举行胜利会师大会,然后两支队伍并肩作战,在豫东平原上打出一个游击战争的新局面。这时西华部队获悉,睢县一部分日军,押大车数辆,出城给驻城南河堤岭的日军据点运送弹药、给养,这是一个难得的机会,沈东平决定打一个伏击战,夺取敌人的辐重。1938 年 7 月 29 日,在马路口与日军的作战中,沈东平等 18 名勇士为了神圣的民族解放战争,在弹雨和烈火之中,献出了自己的宝贵生命。

(记者 马月红 整理)

# 豆制品:身经百炼方成钢

记者 韦伟 文/图

立了专门的二手车交易网,通过网络为大家提供服务。

  “我现在做的是二手车中介……”豆制品礼介绍,做这一行业跟做人一样,靠的是诚实守信,如今他的二手车交易在老乡们之间小有名气。

  正在记者采访时,一位操着周口口音的中年男子急匆匆地走了进来。他一见面就对豆制品礼的妻子说:“我是周口的一名司机,在上海开货车,可驾驶证过期了,想让帮忙鉴证。”

  豆制品礼连忙给来人倒茶,并安慰说,不用慌,很快就能帮你解决。听了豆制品礼的话,来人放松了心情。

  记者注意到,在豆制品礼不大的工作室的上方悬挂着一个写有“诚信、诚实、讲道德良心”的标牌,正像标牌上写的那样,豆制品礼在用真诚经营着自己的事业,用真诚为周口老乡们服务。

  豆制品礼告诉记者,目前他的主要经济来源是靠二手车交易收取信息费和中介费,虽然收入不算太多,但在上海过日子没有问题,但也有危机感,那就是二手车交易中,网站越来越多,这块蛋糕也越来越小。

### 永远走在创业路上

  在上海创业的过程中,豆制品礼经历了风雨,见到了彩虹,但他不是一个墨守成规的人,不断挑战自己是他最大的特点。

  看到二手车交易有一定的利润可赚,豆制品礼就进入二手车交易行业,看到互联网的巨大优势,他就利用互联网拓展生意,创办网站,吸引更多人来进行交易。目前,他的二手车交易生意做得红红火火。

  采访中,豆制品礼侃侃而谈,向记者述说自己的创业历程,但是眼前的他始终保持平和、谦逊的心态。而在与他的交谈中,记者也感受到眼前这位 50 多岁的中年人,是一个充满睿智、开明、不断进取的人。从当年手端“铁饭碗”的单位员工,到现在的创业者,豆制品礼虽然已经不再年轻,但是他依然走在创业这条大道上奔驰……

  “如果以后还有好的创业项目,我还会去做,还会去尝试!”采访结束时,豆制品礼的一席话,让记者感慨万千。