



新农村 新生活

盘鼓敲出文明新风尚

本报记者 陈扬 石丹

“说起俺这盘鼓队，最得感谢俺村里。”新郑市观音寺镇唐庄村盘鼓队队长王改芹告诉记者，做梦也没想到盘鼓队发展壮大得如此迅速。

20多个头戴贝雷帽、身着卡其裙、脚蹬黑皮鞋的队员们一字排开，英姿飒爽，随着令旗一挥，顿时“击如雷，动如涛，舞中有鼓，鼓中有舞”，“看我们这姐妹像不像空姐？”王改芹问记者。

王改芹说，这几年，村里经济发展了，养殖合作社建起来了，万庄桥架起来了，村里通水、通电、通行、通沼气……硬件搞起来了，于是，村两委琢磨着怎样让大家的业余生活也丰富起来。经过调查了解，广集民意，村两委决定：咱也搞个盘鼓队。

此后，村两委筹集资金3万多元，并带领队员到郑州、洛阳等地遍寻名师授艺，抓紧一切时间排练练习。

短短一年时间，唐庄村盘鼓队就叫响了十里八村，演出费用由原来一场400元飙升到现在的1000多元。有一次村里举行“好婆媳颁奖会”，村支书董根林想着让盘鼓队去闹闹，可谁知“人家”的行程早安排到下个个月啦！

“没生过气，没磨过嘴，大家心很齐。”盘鼓队副队长兼旗手贾玲说道，“俺队里的杨喜花和刘玲姐是妯娌，以前磕磕碰碰的，老生气，自从进了盘鼓队，不吵也不闹了，一门心思学本领，在家比着对婆婆好，现在村里都把她们当榜样呢！”

盘鼓舞起来，文明新风吹起来！妇女担了半边天，男人也坐不住了，把手中的牌一扔，“厚着脸皮”就加入了盘鼓队。四鼓、八鼓、四个狮子，围着盘鼓跳起舞。

慢慢地，唐庄文艺队也发展壮大起来了。

舞狮舞出和谐新家园

本报记者 陈扬 高凯 石丹

以天为幕，以地为台，高架上的狮子欢腾跳跃，地上的舞狮戏球嬉闹，各种动作一气呵成，让人眼花缭乱。当记者来到新郑市八千乡二郎店村，看到的是一副舞狮喧天的景象。

“听老人讲，我们村的舞狮起源于清末，历时200余年。”二郎店村的女村长，也是现任舞狮协会会长李双文告诉记者：“当时世道混乱，村内年轻人不事生产，赌博成风，小则赌几斗米，大则赌地，造成妻离子散、田地荒芜。舞狮的初衷是为了让年轻人学好、走正道。现在我们村，不分男女老幼，连家里三四岁的孩子都能舞狮子。”

在二郎店村及周边广泛流传着一句话：“喝喝二郎店的水，就会跳跳腿。”“跳跳腿”是舞狮的基本动作。村里人说话，带着自豪；村外人说话，带着羡慕与向往。

在二郎店村，不管刮风下雨，一听到锣鼓响，男女老少放下手中的活计，全都跑去参加或观看排练表演，执著和狂热让人叹服。

目前村里从事舞狮这一营生的以年轻人为主，每年都会演出几十场，主要用于红白喜事、开业庆典等。指着舞狮队获得的大大小小的锦旗、奖牌、证书，李双文说：“逢年过节的时候很多地方都请我们去表演，特别是正月间，没一天停过。”

现在的二郎店，民风淳朴，婆媳、邻里关系和睦。大家农忙事生产，农闲事文艺，专业队伍全年搞活动。“别看舞狮这活儿挺累，可也有乐子，大家伙儿在一起，就跟一家人一样，而且也不少挣钱。村里这么多年都没有赌博事件了，甚至打牌的都没有。”舞了一辈子狮子的张林昌老先生说。

书屋带来生活新气象

本报记者 高凯 尹春灵

“有空了，我就来书屋看看书。”5月30日，在新郑市和庄镇老庄刘村宽敞明亮的新农村书屋，村民刘长明正专心致志地翻阅《庄稼肥料施用方法》一书，“以前，我总认为贵的肥料就是好的，可收成不咋好。看了书后，才知道庄稼也‘挑’肥料，撒化肥的学问还挺多的。”在他的旁边，一个小学生在津津有味地阅读《爱的教育》一书，一位大伯从琳琅满目的书架上取下《今日说法》一书，戴眼镜的年轻人抱着《果树病虫害防治》一书看得正起劲……

“之前，村民无事干时喜欢打牌、搓麻

将。书屋办起来后，来这里学习的人越来越多。”老庄刘村党支部书记刘遂军介绍说，为了丰富农村文化生活，他们在2006年配置了书架、凳子、桌子等一系列“文化家伙”；还购买图书3000多册，并让它们放在科普读物、文

化、科技、农业、党建等类别中“对号入座”。很快，这些书成了村民们的“文化粮仓”。“之前，村民们买书要到市区。现在足不出村，就能看到自己想看的书。”刘遂军介绍说，针对该村养殖、种植较多的情况，他们专门买来

《鸭、鹅养殖技术》、《生猪养殖技术》等书籍为养殖户和种植户“排忧解难”；外出务工、承接工程的村民不断增加，《合同法》、《担保法》等书籍也成了这里的“畅销书”。

村民们可以在书屋内阅读图书，还可以按照规定借阅。“前几天，我养的猪病了，把我急得不得了。我来到这儿查找了本书，然后对症下药，猪的病很快就好了，让我挽回了损失。”这是村民刘长发谈书屋给他带来的实惠。自从村民和这些书籍搭上边后，不仅“富”了脑袋，也“富”了钱袋。

超市营造购物新环境

本报记者 李伟栋

“城里超市有啥我们村里也都有，进城赶会添家用的年代也过去了，现在你想买啥出了家门都能买到。”龙王乡铁李村的杨伯伯高兴地说，购物不再东奔西跑，农村超市便民利民。“以前冬天很难见到绿色蔬菜，小卖部里卖的蔬菜不新鲜，而且种类也不全，现在不一样了，什么时候想吃，随时到超市里买就行了。”记者走进

铁李村超市，水果蔬菜、鸡鸭鱼肉、烟酒副食等日用百货应有尽有。

一位业内人士告诉记者，如今，农村超市遍地开花，店内货品统一配送，进货成本也很低。各乡镇、村里还有“一元超市”这样的小饰品店，一些专门卖水果蔬菜的专业化小超市也悄然走进了村民的生活，极大地方便了农民购物。

聊天

又到一年麦收时

芒种一到，布谷鸟已不分昼夜地在乡村上空急切地鸣叫。对农民来说，又到了一年之中最忙的时节了。

俗话说“蚕老一时，麦熟一晌”。收麦是乡村一年中最紧张、最繁忙、最累人又是最喜悦的时节。勤劳的人们不敢有丝毫的懈怠，记忆中，那几天外出的壮劳力必定回家，忙死忙活地天天不得闲。割麦子是一件异常辛苦的事。头上有烈日在烤晒，地上的热风在蒸腾，金色的麦浪在太阳下是那样地炫目耀眼，不劳动也会大汗淋漓，更何况人要弯着腰，左手揽抓着麦秆，右手用镰刀，一刀一刀地割。一天下来，谁都会腰酸背痛，浑身无力。而收一季的小麦没有十天半个月是不行的。

现在，我漂泊他乡，成了真正的游子。无法回家收麦，然而家乡却时时萦绕心间，挥之不去。日历一页页地翻过，父母一天天苍老。尤其是在繁忙的麦收时节，对父母的思念和牵挂更是强烈。于是我拨通了那个熟悉的号码，我说爸，你和妈能应付得了吗？我请几天假回去帮忙吧。老爸笑了，小子，放心工作吧！现在村里都用联合收割机，快得很，麦子已经打得差不多了……

通电话，我不禁潸然，有欣喜，也有欣慰，是啊，随着联合收割机的普及，麦收已没有了先前的慌乱和焦虑，虽然还是和老天爷争抢时间，可是一切似乎都有了把握。机械化的收割机从一个多月之前就整装待发，跃跃欲试，收割队从南到北，边走边收割。收割机走到成熟的麦田里，安然稳稳地站稳了脚跟，开始摆开阵势热火朝天地行走、收割、脱粒，一步步有序地进行。如今的农民，只需要拿一个个大的口袋，在收割机的身后接收哗哗落下的小麦就好，不用镰刀，不用摔打，不用扬场，一切都整合在一起。那刚才还一垄垄耀武扬威的麦子，一会儿工夫就乖乖地钻进一个个口袋里，只等晾晒完，就可颗粒归仓。

已至“三夏”，早已机械化，不用着急回家。(胡亚辉 赵志强)

端午前夕 美粽飘香



距离端午节虽说还有几天，但许多市民已开始包粽子、买粽子，提前感受节日气氛。

左图 顾客在超市购买粽子。

下图 家人围坐在一起包粽子，迎端午，其乐融融。

本报记者 刘桂阳 摄



百姓故事汇

春风化雨细无声

——一名教师的孜孜追求

本报记者 孙丽萍 高凯 通讯员 彭晓军

弹指间，十八年的韶华在指缝间悄悄地流逝。十八年来，新郑市宛陵中学英语教师杨瑞红孜孜追求于三尺讲台，她将一颗滚烫的执着之心献给了孩子，“为了孩子的一切，为了一切的孩子”是她从事教育教学工作所追求的目标。“捧着一颗心来，不带半根草去”的坚定信念，让她在教坛留下了串串坚实的脚印。

苏霍姆林斯基曾经说过：“一个好的教师意味着什么？首先意味着他热爱孩子，相信孩子，关心孩子，了解孩子。”杨瑞红认为：“一双眼睛看不见几十个孩子，而一颗爱心却可以拴住几十颗心。”怎样爱学生？在长期的教育教学实践中，杨瑞红总结出了“在学习上

因材施教，做学生的有心人；在生活上热忱关怀，做学生的贴心人”的做法。

杨瑞红所任教的班有个叫李涛的学生，是个学习成绩比较差的孩子，班里的同学都歧视他，他自己也感到自卑，破罐子破摔，对学习毫无兴趣，打架、捣乱成为家常便饭。然而杨瑞红并没有放弃他，在学习中，让他和学习委员一组，让学习好的同学时刻帮助他，课下经常给他单独辅导，培养他的学习兴趣。在英语活动中，有意识地让他参与，同时让同学们主动接近他，和他一起学习、游戏。在生活上，有一次李涛感冒了，家里又没有药，杨瑞红主动给他买了药并倒热

水让他喝……人非草木，孰能无情，经过一段时间潜移默化的爱心感召，李涛同学很感动，流着泪说：“老师，我以后一定要努力学习，当个好孩子。”后来这个学生振作起来了，英语成绩由原来的50多分上升到80多分，经过后来的不懈努力，以较好的成绩升入了高中。不仅学习成绩提高了，在性格方面李涛也发生了很大的变化，不再自卑、孤独，脸上也充满了欢笑。

爱是教育的灵魂，有了爱才能唤起学生奋发向上的勇气、信心和激情，才能冰释孩子心底的自卑，让孩子们奔向健康发展的康庄之路。2000年，杨瑞红的学生李斌，由于母

亲病故，加上家庭比较贫困，连吃饭的钱都没有。当时杨瑞红在学校做饭，她就让李斌在她那儿吃饭，还经常和他的家长谈他的学习和生活，帮孩子树立生活和学习的信心。杨瑞红的真爱感动了李斌，李斌在作文里曾写道：“我虽然失去了母爱，但老师对我的爱却抚平了我心灵的创伤，这种爱让我懂得了感恩，让我知道了怎样去爱别人，让我拥有了健全的人格。”

问渠哪得清如许，为有源头活水来。真诚的教诲、真心的关怀、真诚的奉献，产生了“春风化雨细无声”的育人效应，杨瑞红连年被评为校级优秀教师、郑州市素质教育先进个人。

青春让心飞扬 网店成就梦想

本报记者 高凯 孙秀春

拿到第一笔奖学金，郑州大学西亚斯国际学院学生张晨就开始思考，如何利用这笔钱。多方比较，她萌发了创业的念头，决定赶时髦——开网店。此后，她开始游走于各大网络交易平台，了解开店程序、规则，学习优秀网店的运营模式，就像在培养自己的孩子一样细腻。

虽然前期做了功课，但开网店的困难还是很多的。张晨告诉记者，实际操作起来，没有想象中的简单，因为网络消费的群体普遍年轻化，商品的琳琅满目，不能找到特色，让她很伤脑筋。

“自己喜欢什么就卖什么，我是女生，也比较了解女生喜欢什么。”在和朋友慎重商量后，她决定瞄准年轻女性消费群体做经营，先以衣服、饰品、减肥药这些好卖的商品为主，等到赚些经验后，再做新的打算。

第一次进货让张晨记忆犹新。“进货是很有学问的。我第一次进货价格要比网上卖的高出一倍，当时可把我急坏了。”张晨对记者说，为了尽量减少经营中失误和避免经济损失，她买来了大量网络营销书籍，边看边做笔记，到现在，做记录用的记事本已有厚厚一打。

网店成功开业只是创业成功的一小部分，找准市场、有了销路，才能真正收获成功。“找销路确实比较难，网店开业好一段时间都没有交易量，只有零星的顾客逛逛，却没有顾客愿意买。”回想网店开业初期，张晨脸上显得很无奈，但她告诉记者，她很快找到了方法，那就是发动身边的同学和朋友，以同学介绍同学，朋友介绍朋友，给他们最大的优惠。同时去各大网站和论坛发布销售信息，以吸引其他顾客。

“功夫不负有心人”，如今，随着张晨的网店在网上名声和信誉度的不断提高，每天的业务量也开始稳步上升。但同时她又遇到了新的问题，因抵不住行家的“狂吹”，有些东西只能亏本出售，但即便是这样，挑三拣四的顾客甚至还给她信誉差评。不过，面对这些，张晨已经不再像以前那样着急了，现在她开始学着以顾客的身份、心理、需求等，来改进自己的经营方式，以赢得更多顾客的好评。

“人最大的困难就是战胜自己！我们是新一代的大学生，国家给我们这么好的政策，只要踏实肯干就能收获成功！”成功当上“网店老板”的张晨自信地说。