

淄博小山村有了“诚信银行” 搬开乡村振兴路上一块绊脚石 村民贷款三十万 积分担保就能办

03版

三评学习张继学之二

张继学,为什么“要我学”?

本报评论员 高金国

学习张继学,第一个“学”,是“需要学”。学习他,是时代需要,是树立“狮子型”“老黄牛型”用人导向的需要。这个“学”,用一句话来概括,叫做——事业面前“有劲头”。

第二个“学”,是“要我学”。光踏实苦干不行,还得有技巧、有办法。这个“学”,也可以用一句话来概括——工作面前“有方法”。

他是一个“有办法”的人。

上世纪90年代,张继学下海经商,从沂源收购水果、花椒、羊绒等农副产品,运到外地搞经营,年收入高达数十万元。虽然那个

年代堪称能人辈出,但能达到他这个程度的,也不算太多。在乡亲们眼中,他是当之无愧的“能人”。

经商有水平,治村会不会有办法?事实证明,群众的眼光没错。张继学发家致富,在于眼光毒,在于善“转化”——充分发挥沂源地处山区、农产品质优价廉的优势,取长补短,把本地农副产品运到外地,赚取差价。本地化产品是基础,外地市场是机会。打好基础,抓住机会,自然稳赢。

他的治村思路,也是立足于狠抓“农副业”这个基础,把“山

村”的劣势转化为优势,培植好自身资源,积蓄力量,然后向外发展:把农副产品卖出去,把外地游客“请”进来。

他带领村民发展苹果、大樱桃、葡萄种植,这是厚植根基、扩大自身优势;带领村民硬化道路,这是打通“经脉”——既方便果品运出去,又方便游客“走进来”;建设沼气池,进行景观美化,实现村庄绿化、净化、亮化,则是为了提升村庄“硬环境”、优化村庄“软环境”——毕竟,环境整治了,随地吐痰的人就少了。“美丽乡村”的蓝图,由此绘就。

这些事情,说起来简单,做起来难;有时候方向、路子定了,能不能推动实施,依然成问题。张继学能把经营思维运用到治村之中并取得成效,说明他不是空想家,而是实干家。

很多工作,都是如此。能不能取得成效,首先要路子对头、方向正确,其次要找准自身优势,第三要善于抓住机会。张继学当年率先致富,是因为他跳出了“沂源是个山区县”的局限,把“山区”这个劣势转化为“农产品质优价廉”的优势;他能将朱家村打造成“省级美丽乡村”,也是因为他

把“穷山沟”的劣势转化成了“绿水青山”的优势,“绿水青山”终成“金山银山”。

学习张继学,就要学他这种哲学思维、辩证思维,学会转换角度看问题。淄博是老工业城市,“凤凰涅槃”困难重重。如果转换角度,“老工业城市”又何尝不是优势呢?

只盯着困难,困难会越来越大,问题会越来越多,人早晚会被吓倒。消极思维没有出路,积极思考才是正确的做法。正应了那句话:只要思想不滑坡,方法总比困难多!

想了解更多张继学的事迹,请看本报推出的章回体新闻第二回——

庄户人不怕洒汗水 就地取材建设家园 04版

值班编委 李超 编辑 郝玲 美编 王涛 校对 杜蕾

淄房预售证(2018)第Y03-1000636
 淄房预售证(2019)第Y03-1000708

—— 高铁旁 公园里 全能生活城 ——

惠战十一月 抢利大作战

8210元/㎡起 建面约117-141㎡带装修精致三室 | 建面约118-124㎡电梯花园洋房 悦享露台生活

(此价格以商业按揭方式付款,数量有限,售完即止,优惠日期截止至2019年11月30日) 示例房源:20#-3203

置业升级五重礼

推荐到访
客户可享98折

购房可享
90折大优惠

到访即送
精美粮油礼包

每日三套
一口价优惠房

购房即可
砸金蛋赢好礼

(优惠日期截止至2019年11月30日)

示意图

减邀兼职销售员 工作之余挑战赚10万

成交即获1%佣金+您推荐的客户购房额外98折

(例:小明推荐成交1套总价1000万房屋,即可实得税后10万佣金)

恒大集团

T. 799 6666

世界 500 强

* 2019年7月由《财富》杂志评选世界500强企业排行榜