

愿以爱点亮每一颗童心

——留美硕士刘韵意回乡创办托育中心故事

□刘会菁 赖天然 文/图

人生百味

十多年前,她辞去公办中学英语教师的工作,远赴海外就业、留学。如今,她回到家乡,自筹400多万元,创办托育中心,希望为0至3岁的孩子,打造一个自由发挥灵性和天赋的乐园。

她,就是85后留学美国硕士刘韵意。让我们走近这位阳光、自信、独立的女性,聆听她创业路上的精彩故事。



托育中心老师在教孩子们手工课程。

外从事教育行业,也想将国外先进的教育理念带回中国,传授给国内的孩子。”刘韵意笑着说。

儿时痛苦经历 促其回乡创业

选择回国,创办幼儿托育中心,还与刘韵意幼时的一段经历密切相关。

刘韵意父母是赣州市一家国企的职工,母亲原本从事地质工作,常年在外奔波。刘韵意出生后仅10个月大时,母亲就不得不返回工作岗位,父亲只能将年幼的孩子送进托儿所。在刘韵意3岁时,母亲申请调回了赣州城区工作。父母虽然在同一家工厂上班,但由于岗位不同,经常需要同时值夜班,不得不将刘韵意单独留在家中。

有一天凌晨,刘韵意从温暖的被窝醒来,发现父母都不在家中,胆大的她走出家门,在漆黑的夜里行走。凭着记忆,从家属区走到工厂车间,找到了妈妈的值班室。这时,刘韵意不小心打翻了一壶热水,滚烫的水浇在她稚嫩的身体上,哇哇的哭声响彻夜空。这次事故,造成她40%的烧伤面,大半年躺在医院。不能动弹的痛苦经历,让刘韵意记忆犹新,也坚定了她在从事幼儿托育的决心。

“随着‘三孩’生育政策落地,‘幼有所育’问题亟待解决,国务院已出台政策,促进3岁以下婴幼儿照护服务发展。可以预见,随着国民育儿观念

的转变和国家政策的支持,托育中心未来发展可期。”

多年留学海外的经历,刘韵意发现,在国外发达国家,托育中心已非常普及,且拥有完善的体系。在我国上海、杭州、成都等大城市,幼儿托育中心蓬勃发展,然而托育机构,在赣州还处在起步发展阶段。“0至3岁,是人生思维开发和成长的关键时期,我接受过中西方的教育,希望结合两者教育优势,将好的教育理念和模式带回国内。”刘韵意坚定地说。

创业想法萌生之后,实际行动紧随其后。

考察学习、市场调查、筹集资金、注册选址……她日夜忙碌,跑部门、精设计、看施工、买家具……每一个环节,她都亲力亲为。努力终有回报,经过一年多的筹建,2020年12月,一家投资400多万元,总面积达1448平方米的婴幼儿托育中心正式开业。

面对市场困境 依然坚定前行

这家婴幼儿托育中心每个细节,都倾注着刘韵意的心血。“装修过程中,我邀请了曾参与国家行业标准《托儿所、幼儿园建筑设计规范》(GJ139-2016)2019年版修订工作的一位设计师朋友参与装修设计,中心的设计完全符合国家行业标准。”刘韵意介绍说,中心入门大厅设有换鞋消毒区,活动室根据不同幼儿空间,设有午睡区、整理台、泡奶活动区、爬行区、学步区等,甚至楼梯

的设置也考虑了幼儿自身尺寸高度的台阶。可以说,托育中心的每一个拐角、每一扇窗户、每一滴油漆,都经过刘韵意精心挑选,细心调整和布置,力求做到最安全,让孩子舒心成长,家长放心送托。

刘韵意深耕幼儿托育,努力加强自身充电学习,她不仅获得了婴幼儿照护师、江西省生活照料服务人员高级育婴师等资质,还抽空前往成都、杭州等城市知名连锁托育中心,实践学习取经。虽然十分用心投入创办托育中心,但在创业路上,刘韵意还是遇到了不少困难。

“创业的过程非常难,赣州大多数家长的观念还未转变,同时也不了解0至3岁幼儿教育的重要性,市场潜力有待进一步挖掘。还有目前,专业人才太难招,初期我们自己培训的育婴师,不到一年,仅留下一人在岗。”但是,比起投资回报率,刘韵意更在意的是这份事业的社会意义。

“在国外,80%的婴幼儿选择托育机构,年轻夫妻可以不需要长辈帮助的情况下,轻松科学育儿。但在我国,人们通常会选择隔代抚养,‘三孩’时代到来了,这对行业是很大的机遇,需要多个主体、资本、政策、人才等各方面力量共同助推。”

刘韵意表示,“我愿所有出生婴儿,被海洋般宽广的温柔所承载,迈出人生最重要的第一步;愿用爱和责任,科学育儿生命最重要的前三年,点亮每一个孩子的童心。”

就行。对广泛发动拉票的参评者而言,先图个虚名,然后指望它能变现,所以甘愿拉下面子见人求求,甚至不惜花血本直接“买票”,催生“刷票”产业。

网上拉到了票不等于现实中获得了认可。这种所谓的奖,即使到手了,也不见得有多大的意义。它除了让当事人聊以自慰,并不能从本质上改变什么,生活该是怎样还是怎样。如果自掏腰包去打造这种虚名,甚至可能得不偿失。反正,我就没看到哪个实力没达到而靠运作虚名能够走得又远又久的。倒是热衷于评奖而将本来就清贫的自己弄得一穷二白的“文人”时有耳闻。

金杯银杯不如口碑。对作品产品也好,人物事迹也罢,最可靠的评价来自社会,来自时间。实至名归,老婆卖瓜,自卖自夸是行不通的。所以,最有价值的奖是不需要获奖者劳累的,甚至连填表、申报这样的基本程序都免了,比如诺贝尔奖,人家获奖者事先都根本不知道自己即将鸿运当头了。如果你想检验自己真正的实力,最好的办法,还是沉下心来踏踏实实做人,认认真真做事,这样获得的评价才是货真价实的。当然,如果你只是想检验自己的“运作”能力,那就继续加入他们那个游戏吧,但愿你玩得开心。

“南瓜干、腌菜干、萝卜干……”11月14日,于都县英楠副食店的老板刘小英赶着晴朗的天气忙着晾晒各种于都土特产。随着季节变化,刘小英不断增加各种季节性副食品,但始终不变的是于都烧卷子,刘小英一年四季都在生产。

2008年8月,于都的刘小英在县城开起了一家副食店,这家以制作、销售点心为主的店铺在亲朋好友的一声声祝福声中开张了。“油炸烧卷子、蒸发糕、烤面包、做蛋糕……”这家副食店销售的商品种类繁多,其中最具有代表性的是于都的土特产“烧卷子”。

二三十年前学做烧卷子

于都烧卷子源于畲族,是一种独特的食品。独特的传统工艺与现代食品加工技术相结合而精心制作出的烧卷子,是休闲旅游、佐酒品茗、宴宾待客之开胃佳品。

“碾粉、和粉、添加辅料……”说起烧卷子的制作方法,刘小英聊起了当时学艺的情景。烧卷子的制作过程并不复杂,但需要制作人能吃苦、有耐心、善琢磨,要迎合当代人的生活习惯和口味。问到师从何处时,则源于上世纪90年代,刘小英从她爱人的外婆那学来的。那时候的烧卷子辅料相对简单:把米碾成粉,加水把粉和成团,将腌菜、大叶菜切细和在粉团里,做成圆柱形状后分切成厚度为1毫米至2毫米的薄片晒干,放在油锅里炸熟即可。

“因销路问题,刚开始几年的产量还比较小。”刘小英介绍说,附近的居民都会到店铺来购买,有的则是需要送货上门,半斤、一斤、两斤……只要顾客下了单,无论多少,都会送货上门。

从手工作坊到生产车间

“手工制作、手工切、手工晾晒……”刘小英介绍说,因为是纯手工生产,她制作的烧卷子口感好,香、脆、酥。随着刘小英的烧卷子名气越来越大,顾客的需求量也不断加大。随着需求量和员工的不断增加,200余平方米的店铺明显不够用了,因此,2016年8月,刘小英又在贡江镇古田村租下了一个生产车间,并且添置了蒸汽机、切割机 etc 机械化生产设备。

“统一服装,佩戴口罩、手套……”在古田村生产车间开始了大规模的生产烧卷子,又聘请了8名员工,生产规模不断在发展。

2016年10月,于都县市场监督管理局工作人员建议刘小英给烧卷子注册商标,从而提高烧卷子的知名度,树立品牌意识,保护知识产权。刘小英一家人思来想去,最终,刘小英用自己及女儿名字中的一个字合起来“英楠”作为名称,并以刘小英自己的头像作图案,于2018年8月将商标注册成功。

如今,刘小英以“英楠食品店”又开了一个门店,以销售于都烧卷子、多味瓜子、花生等客家果子为主,品种有二十多种。

“互联网+”为销售添翼

如何传承、发扬好烧卷子这一非遗传统技艺,充分利用这一特色美食,培育壮大烧卷子产业,使之成为农民增收、乡村振兴、大众创业的品牌?

目前,于都正致力保护、传承和发展于都烧卷子这一传统技艺县级非遗项目,准备申请市级非遗项目资料。该县还充分利用各种旅游节、美食节、农产品推介会、“一村一品”展销会等,让烧卷子在这些舞台上亮相展示。此外,该县利用“互联网+”,给英楠副食店的烧卷子销售插上腾飞的翅膀。

“老板,给我来十斤烧卷子;给我来二十斤……”如今,刘小英制作的烧卷子越传越远,每天生产的烧卷子达到300余斤,通过线上线下销售,销往周边县、市及南昌、广东等地。

“我们会一如既往地做好于都烧卷子,不断去尝试、去创新,生产出更多适合大众口味的烧卷子。”刘小英谈到自己今后的打算时说,希望“英楠食品”这个品牌影响力越来越大,让于都烧卷子销往全国各地乃至世界各国,不断推动于都烧卷子的传承与发展。



顾客来英楠食品店选购烧卷子。



英楠食品店:

烧卷子卖出新花样

□林家屹 文/图

网上拉票检验什么

□李伟明

世相放谈

不知从什么时候开始,网络评选投票活动频频介入人们的工作与生活。产品评比、好人好事推选、最美这个那个评选,还有形形色色的征文评奖等等,真是让人眼花缭乱,应接不暇。我们的微信也因此常常突然收到某些加了微信但不联系的“好友”亲切热切的“跪求”(事实上,这些人在你投票完之后依然从不联系你,甚至他其实在加完微信之后就根本忘了你是谁)。起初几次,大家还能打起精神把它当回事,但这种事情泛滥之后,很多被求者的态度可能越来越淡漠了,若非关系很“铁”,都懒得点开链接看一看。

其他内容的投票且不多说,作为平时也写点东西的人,不妨聊聊天文章评奖推行网上拉票的做法。文章好不好,当然是广大读者说了算,但前提是这个“读者”的意见应当是他真实意思的表达。那么,网络投票评选文章,这些票是不是代表了

投票者(恕我直言,在这里,“投票者”与“读者”已不是同一个概念)的真实意见呢?不妨看一下票的来源。君不见,某些写作者,为了一个未必有多大含金量的奖,不遗余力地广泛发动认识与不认识的人为自己投票,一些微信群也常常冒出这类求助信息(虽然未必有人搭理)。从这种大海捞针式的做法,可以看出作者们有多拼。他们在这方面花费的心血,我看已经远远超出了写作本身。更有甚者,走起“捷径”直接“批发”票数。作为旁观者,我不禁暗暗感叹:微信时代码点字——不,应该是获个奖真不容易啊!

那么,在这种形势下,得票量大的作品是否真的算得上好作品呢?这事,你我他只怕都是心知肚明。看看作者们为此付出的一大把“功夫在诗外”的汗水与“硬成本”就知道了,这个评选结果和作品质量有一毛钱关系吗?抛开某些虚假数字来说,就说那些真实的得票数量吧,有多少是出于客观公正而投下的?作者发个链接给你,请你务必瞄准其中张三的大作下手,你好好

思去点赞或许写得更好看的李四那篇吗?

所以,说白了,网上评选,检验的往往不是作品本身,而是作者的运作能力或者经济实力。在很多评选活动当中,谁的人脉广,谁能发动最多的人,谁有特别的路子,谁就是最终的胜出者。这样靠拉人头拉出来的奖,除了证明作者的关系厉害,对作品的文本而言,能说明什么呢?与此相类,产品评比、人物事迹评选等等,如果按这个思维进行下去,评出的结果最终检验的又是什么?

我这人向来较懒,而且进取心不强。以前偶有文章被媒体列入评选范围,也要求在网上进行投票。我不但没有去发动朋友圈,连自己这一票都浪费了——根本没兴趣点击那些繁琐的操作程序。我这种“极个别人士”的态度当然丝毫影响不了网上投票的繁荣热闹景象。这种“种瓜得豆”的事情,为什么有那么多人乐此不疲,反复参与?我看无非就是“名利”二字驱动。对主办方而言,哪管你结果公正与否,我实现了自己的利益达到了自己的目的