

12岁失明,如今不仅练就了修电器绝活,还能上网聊天 盲人小伙“摸”出来的快乐生活

万方威 巩彬 记者 杨文艺 宁大龙 文/图

现年31岁的阜阳行流镇王官集小伙韩小伟,注定有着不一样的人生轨迹。早在12岁那年,他就因病双眼失明,从此,他的世界变成了一片漆黑。然而,这样的打击并没有击垮坚强的他:通过自己摸索,他掌握了用手“摸”维修电器的绝技,并以此养活自己;他学会了上网聊天,用这种方式,结交全国与自己有着相同经历的朋友;凭借真诚和乐观,他又在网上找到了女朋友,开始了属于自己的幸福生活……



韩小伟在维修电器

本想探望亲人 却成捐遗他乡

星报讯(江露露 记者 张火旺) 一周前,为满足老伴最后的心愿,山西太原的林教授陪同她,一路辗转来到安庆看望其年逾九旬的姐姐。但近在咫尺之际,老伴身体不适加剧,送往医院急救无效,瞬息阴阳两隔。遵照老伴生前的约定,林教授为老伴办理了遗体捐赠,用作医学研究。

“去医院吧。”车掉头,直接来到了安庆市第二人民医院。医院马上组织抢救,19时45分,老伴的生命征兆全部消失。林教授怎么也没想到,24小时不到,就成了阴阳两相隔了,他泣不成声,说出了自己最后一个请求:“将我老伴的遗体从走廊转到病房内吧,这是对死者最后的尊重了。”

4月11日19时59分,K908次列车由山西太原鸣笛出发。卧铺车厢里坐着一对老人,老先生姓林,77岁,晚辈们称呼他林教授;夫人姓陶,79岁,在安庆有一位90岁的姐姐。林教授此行是为了陪老伴再见她姐姐一面,以完成姐妹此生最后一聚的心愿。

林教授和老伴有一个约定:一旦去世,就将遗体捐献给国家,用作医学研究。当晚,林教授向院方表达了自己的想法,医院方面很配合,最终与红十字会取得了联系。等一切联系妥当,林教授又往家里打电话,让孩子们尽快赶过来在遗体捐赠协议书上签字。

4月12日14时15分,到安庆西方向的K311次火车从合肥出发。16时,安庆西车站内,人群散尽,林教授夫妇出现在了车厢门口。前来接站的小伙子上车背着老太太下了火车,上了车站外的汽车内。

日前,记者来到了他所在的宾馆,看到了林教授:灰色的夹克,头发花白,面容黯淡。采访临近结束,林教授拿出一个摊开的笔记本,密密麻麻的字迹,这是他当晚一夜未睡,记录下来的全部过程,其中有一句:始是同车行,到是死别离。

“到了,老伴,到你老姐姐家楼下了,老伴,你看看吧。”林教授一声一声唤着老伴,可是老伴连说话的力气都没有了,两条腿更是僵硬了。老姐姐与他们,此刻只隔了五层楼的距离。

截至记者发稿时,林教授老伴的姐姐,这位90岁的老人还未知晓妹妹已经去世的消息,仍在病榻上期盼着妹妹的到来。

自学成才,靠“摸”维修电器

31岁的韩小伟说,他12岁时,因得了青光眼视网膜脱落导致失明。“我当时就想着死了算了,没了眼睛以后咋还能生活?”刚失明那几年,韩小伟很迷茫,有人让他去算卦,他不愿意。有人让他学按摩,他说他还是喜欢摆弄电器。“2004年就开

始学会修了,刚学的时候,还让电打过好几次。”韩小伟说。“最开始就是拆卸收音机、录音机和老留声机。一次装不成就再装,装了成千上万次才练成了这手艺。”韩小伟满脸的骄傲,“电视机、洗衣机、DVD啥的都能修,这都没人教我。”韩小伟还记

得修好的第一个电器是一台黑白电视,那几个老留声机还被她好好地放在修理铺角落。在当地,不只有他一家维修部,可街坊邻居却偏爱拿着自家的坏电器让他修:“他这个人本事可不小,无论啥毛病他能给你修好,比正常人还好。”

他“摸”出了属于自己的幸福生活

采访中,让记者惊奇的是,韩小伟的桌子上有个电脑,上面还挂着QQ。“电脑是2008年5月份买的,当初花了3100多元钱呢,八九月份开始正儿八经上网。”韩小伟笑着向记者说道。电脑刚买来的时候,韩小伟根本就不会操作,后来就买到了读屏软件,经过几个月的练习,

他学会了上网。不用鼠标,全靠耳朵听着音响里的提示敲键盘,韩小伟的上网方式让人惊讶不已。韩小伟说,他最喜欢和盲人网友聊天,他管那叫“心灵的沟通”。如今,他没事还去上网查维修电器的资料,还喜欢到盲人的聊天室里找老朋友,“以前我啥

都不懂,现在和外界直接沟通,天南海北哪个地方的人都有!”韩小伟说,为了鼓励这些盲人朋友,他还去了很多地方,甚至到过东北,“我要告诉他们,我们盲人一点都不比别人差。”说到这里韩小伟又笑了,一脸的自信。不仅如此,如今韩小伟还靠着真诚,找到了属于自己的爱情。

保利地产连续三年荣获中国房地产百强企业前三名

2012年3月23日,由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家单位共同主办的“2012中国房地产百强企业研究”成果发布会在钓鱼台国宾馆隆重举行。保利地产凭借优异的业绩,连续三年稳居房地产百强综合实力前三位。

根据报告显示,2012年,保利地产位居百强企业综合实力第三位,并在规模性Top10、盈利性Top10和融资能力Top10等多个分项研究中表现优秀。2011年,尽管面临史上最严峻的调控,保利地产以积极主动的姿态应对市场变化,全力以赴,向广大股东及市场交出一份亮丽的答卷,而支撑保利地产持续发展的正是公司卓越的战略管理能力、市场满意的产品及持续提升的品牌影响力。2011年,保利地产通过深入研

究市场,洞察客户需求,提供市场主流产品,同时坚持快速开发销售、以销定价的策略,积极应对调控政策,实现销售逆势增长,市场份额不断提高,全年销售额达到732亿元,超额完成年度目标。同时,公司在全国的区域战略布局上进一步完善,二线省会城市与非省会城市销售业绩大幅提高,进一步强化公司抗风险的能力。其次,公司在保持普通住宅开发的传统优势下,积极推动商业地产运营,提升商业管理能力,实现住宅与商业双轮驱动,为公司持续、稳定的业绩发展提供保证。再次,保利地产通过加快推进信

息化办公建设,强化成本管理,狠抓落实精细化管理,从而提升管理效率,盈利能力领先同行;此外,保利地产凭借突出的综合实力和良好的品牌信誉,2011年融资优势明显,通过中期票据、银行贷款、房地产信托等多元化融资渠道,为企业的持续发展提供稳定的资金支持,公司总资产突破1950亿元、营业收入超过470亿元,分别同比增长28.2%、31.0%,成为在淡市环境下房企逆势增长的典型。2012年,房地产市场仍将面临较为严厉的调控政策,保利地产将一如继往加强经营管理,注

重公司的可持续发展;依靠公司前瞻性的战略能力和对市场局势的精准把握以及公司全体员工们的共同努力,实现业绩的持续增长。



元洲装饰开先河 工人持资质认证书上岗



刚装修好的房屋墙面开裂、楼上洗澡楼下淋雨、做好的大衣柜漆面不均匀……装修后问题连

量,那么怎样才能选择到技术过关、操作规范的装修工人呢?4月15日,元洲装饰领跑合肥,率先推出工人资质认证会,为合格的项目经理、装修工人颁发资质认证书,消费者可以通过查验工人的资质认证书来选择技术合格的装修工人。目前合肥的装修工人大多数没有上岗资格证,消费者在选择工人时缺乏判断依据,只能盲目决定。元洲装饰在合肥率先推出工人资质认证,针对项目经理、木工、瓦工、水电工等工种进行培训,考试合格后领取资质证书,施

工中持证上岗。现场一位业主赞赏了元洲装饰此举,她表示:“施工前装修工人出示他的资质证书,起码能增加其可信程度,我们则能够有针对性地选择装修工人,真正做到明白放心的装修。”当天,合肥家装委主席张清、元洲装饰安徽公司总经理徐红新以及合肥各家主流媒体代表、建材商家代表出席了元洲装饰工人资质认证会,并为元洲装饰考核达标的项目经理、装修工人颁发了资质证书。张清对元洲装饰工人资质认证给予了肯定,他认为元洲装饰此举一方面提高装修公

司整体施工水平,提升行业竞争力,另一方面给消费者选择装修工人提供了依据,保证了施工质量、保障消费者的权益。

随后,元洲装饰安徽公司总经理徐红新为现场来宾和消费者解析了家装标准化工程及施工工艺,对家装施工工程中的不规范现象进行了讲解,现场多位消费者表示受益匪浅。此外,元洲装饰在此次工人资质认证会上还推出了装修集采团装活动,活动现场交纳意向订金1000元的,即可享受设计费5折优惠、工程直接费9.5折优惠、价值8000元的家居主材精美大礼包等多重优惠,让消费者在享受规范家装的同时,还能得到更多实惠。