

朱从容：

## 授人以“渔” 护航梦想

记者 王拥 吴苏



朱从容是个干练的人。站在一众学员之间，她整个人状态从容而舒展，更多学员看不见的地方，她却紧绷着神经，以一种极为严谨的态度要求自己。

下午五点半以后，原本拥挤热闹的培训室陷入一片寂静，朱从容总是最后一个离开，在检查好设施设备后，她会独自坐在电脑前，再把每位学员的信息认真查看一遍。作为一所技能培训为主的民办学校负责人，朱从容要操心的事还很多，学员来了以后怎样让他们学到更多的知识、学成之后去哪里工作、如何帮助他们更好地提升自己等等，林林总总的事项，她都装在心间，并一一付诸在往后的行动中。

去年上半年，朱从容独自一人从岚皋去往汉阴，在汉阴县人力资源和社会保障局的支持下，创办了汉阴县惠众职业技能培训学校，专门从事美容师和保健按摩师的培训。截至目前，组织完成培训有上千人次，就业率达65%以上。

上千名学员的背后，涌动着朱从容创办这所学校的初心，“技能致富，惠及大众”。“来我们这里的学员基本上都是女性，她们有的是家庭主妇，有的是农村转移劳动力，还有的是下岗职工等等，都抱着改变自身命运、改变家庭际遇的想法来这里参加培训。”因为深知这些姊妹们的不容易，朱从容把培训的整个流程都运营的十分用心。“培训的最终目的是为了让他们成功就业，拿到满意的薪资，所以我在前期除了请名师授课以外，还去了江苏、广西、广东、海南等城市考察相关的企业，

积极与他们对接，用“龙头企业+基地培训”的方式签订劳务输出用工合同，保障培训合格的学员能够有地方上班，现在学员们的平均薪资可以达到月工资6000元以上，很多在外面上班的都拿的是万元以上的工资。”第二期学员王兴芳佐证了朱从容的说法，“去年我来这里参加采耳培训，拿到职业技能等级证书后，就去了朱校长对接好的江苏杨波采耳店上班，第一个月就赚到了一万多元，我对这份工作很满意，也非常感激惠众学校传授我的技能，让我能够致富养家。”

在汉阴县，18至50岁的中青年女性是一个庞大的群体，由于当地群众的增收渠道还是依靠外出务工为主，而务工的主力依然以男性居多，照顾一家老小的任务基本都压在女性的身上，长期在锅碗瓢盆之间忙碌的这部分女性，在人际交往方面大多很羞怯，多年与社会脱节的家庭主妇生涯，也让他们缺乏独立于社会的一技之长。在孩子逐渐长大的付出过程中，她们也有了要走出去，靠双手挣出幸福生活的想法。

令学校教师们记忆犹新的，是一个名叫何敏的学员，她的遭际与改变，正是在惠众职业技术培训学校的见证下迎来了破茧成蝶的蜕变。“何敏是很不容易的。”朱从容回忆起初见何敏的样子，体形很胖，行动显得有些笨拙，神情带着一丝茫然，说起话来也略显莽撞。因为长年在家带孩子，何敏没有收入，而丈夫常常因其索要生活费对她辱骂不止，在伤心困顿的生活中，何敏无数次有外出务工，短暂逃离家庭的想法，可是在劳务市场上，何敏找工作并不顺利，不是被直接拒绝，就是薪资很低的工作。无意间，何敏听周围的邻居说起惠众学校，“那是人社局管辖的一个培训学校，肯定靠谱，包吃包住，学会了技术立马就能找到工作哩。”抱着试一试的想法，何敏鼓起勇气，走进学校开始跟着老师学习。

学校的老师陈靖回忆，“何敏学起来很认真，课程的每一项都反复练习。”20天的培训期过后，何敏顺利通过考试，拿到了等级证书，很快便通过学校对接的企业

上了班。“你看嘛，这是他们总经理给我发的，何敏上个月工资拿了7000多元呢。”培训结束后，朱从容仍持续跟踪学员的务工情况，手机不断滑动的聊天页面上，满满当当都是她和对接企业围绕学员情况的交流内容。“朱校长就像我们的姐姐一样，经常鼓励我们，问工资有没有照发，关心我们在外面上班适不适应情况。”王兴芳说，像她与何敏这样的学员，在学校的培训课堂上还有很多，几乎每个人，都在这里被记住、被看见、被关切。

每期培训结束后，教师们总能收到学员们自发赠送的锦旗。“心灵的导师，美丽的使者。”“解惑无微不至，授业一丝不苟。”……红底烫金的旗帜，被朱从容小心地珍藏，她心里知道，“这都是学员们在表达感激，是她们的谢意。”为了这份短暂却深刻的“师生情”，朱从容在培训过程中，馈以更精细、严格的教学章程，她高价购买专业的教学课程，从市场上请来有20年从业经验的高级技师进行实操课程的讲学，又从学员中挑选出技术纯熟、学成归来的“弟子”传授新学员前沿的技术理念，在全方位的培训打造下，惠众学校的学员们总是最快地被各大企业抢走订光。“每天都有很多电话打过来问我要人，我都回绝了。首先我必须保证学员学合格才能放人，其次，她们的工作地址前期都要去考察后，才会放心地让他们去工作。”高效细致的教学标准，一条龙的全流程保障，吸引了越来越多的学员慕名来到惠众，学员朱玉翠说：“我就是看我妹妹在这里学习美容采耳后，现在一个月能赚一万多元，所以也来学习，以后自己无论务工还是开店，都能掌握一门技术。”

“三百六十行，行行出状元。”每位学员进入惠众培训的第一堂课，朱从容都会这样激励她们。而当学员们学成就业，从手机上给朱从容发来工作照、薪资条等图片时，朱从容也会第一时间送上祝福，她满心期冀着这些姊妹们靠双手挣出自己的好“钱”景。

在汉阴县人社局技能开发股股长吴永仪看来，当前，国家政策对培育技能人才方面给予了很大的支持力度，而在成人技能培训市场上，能够按照要求标准去严格执行的培训机构仍然缺乏。“惠众职业技能培训学校在鼓励引导培训学员再就业方面有可圈可点之处，我们也会持续增强管控管理，强化后续跟踪服务，确保通过国家政策和执行机构架构起的桥梁，让更多老百姓因此受益。”

顺应县域发展的需求下，汉阴县以提高全县居民思想道德素质、科学文化素质、健康素质和职业技能为宗旨，大力宣传全民学习和终身学习的理念，面向全社会提供实用技能培训服务，受益人群逐年递增。

通过这样走街串巷的方式，曹祖康慢慢打开了产品销路，凭着诚信做人 and 优质的产品，曹祖康在安康打开了销路，各县都有了固定的老顾客。



曹祖康：

## 让故乡“腊味”香飘远方

记者 张妍



初冬时节，去往汉滨区谭坝镇的途中仍是秋意浓郁，满目绚烂。下高速后，沿着通往后沟村的公路往山顶上走，一处地势平坦的地方有袅袅炊烟升起，老远就能闻到柴火味、腊肉的香味，混合着路边怒放着的野菊花的清香阵阵袭来，一波又一波撩拨着人的嗅觉。

很快，就到了曹祖康的安家寨腊肉加工厂。这里四面环山，环境清幽，芳香浓郁的烟熏和着肉香味扑面而来，工人们正在忙碌着，他们将肉分割成大小差不多样子后进行腌制，只见每个熏制腊肉的炕房内，油光红亮的腊肉挂得整整齐齐、满满当当，熏制好的成品正忙着出库装车。

曹祖康就在这座山上长大，2003年入伍前，这儿就是他的乐园。12年的军旅生活，足以将一个17岁愣头青年的意志磨炼成刚。

“我当兵在马蹄飞燕的故乡甘肃武威凉州，我们部队是邱少云生前所在部队，纪律重于生命是我们连队的连魂，我们连队是我们部队的标杆，不管是在训练场还是考核场和大型活动都争第一，记得有一次部队搞教育全旅在一起，结束会场秩序没有得到领导的表扬，回去之后，我们全连干部战士集体蹲了三个多小时，感觉有愧于标杆连队……”回忆起曾经的军营生活，曹祖康神采飞扬。

新兵第一年，曹祖康由于个方面表现突出，被连队评为“优秀士兵”，第二年光荣入党。“咱是从农村入伍的，始终坚持踏实肯干的工作作风，入伍第四年被连队任命为司务长，工作突出被评为“优秀共产党员”；第六年参加玉树抗震救灾任务，又被评为“优秀共产党员”；第七年到第九年，连续被评为“优秀士官”；第十一年荣立三等功一次。”曹祖康历历在目。

在部队期间，从战士班长到司务长，曹祖康始终坚持一点，把部队的事当成自己的事来干，把每一件小事都当大事来干，所以他带的三十多人的炊事班年年被评为先进。

2015年，在军营生活了12年的曹祖康符合政府安置政策，他选择回乡创业，因为哥哥在镇坪做的是腊肉行业，他在安康三桥宝业农贸市场开了一个批发零售腊肉特产店。

“我十几岁就出去当兵，对安康人生地不熟的，刚开店的时候没有生意，很多时候一天没有一个顾客。”回想创业初始，曹祖康觉得那时候十分不容易。

等不来顾客，曹祖康只能出去寻找产品的

销路，于是，他跟着隔壁卖火锅底料的店主出去找市场，一家挨着一家上门去推销，有同类产品的店不愿意上他的货，遇到刚好缺货的时候，他就恳请人家试试他的产品。

通过这样走街串巷的方式，曹祖康慢慢打开了产品销路，凭着诚信做人 and 优质的产品，曹祖康在安康打开了销路，各县都有了固定的老顾客。

“一个人富裕起来不算啥，我们老家没有工业没有企业，现在人们都住在集镇上，大多都是老人在照顾小孩上学，有劳动能力的大都出门务工，还有很多剩余劳动力也不愿意再种地。我就想着回来办个小企业，带动大伙共同致富，让剩余劳动力能就近工作，曹祖康也能为了乡村振兴发点光和热。”通过这几年的销售，他觉得做腊肉生意，还是很有市场的，2019年，他开始在老家谭坝镇后沟村建设腊肉加工厂。

“建这个厂的时候，当时很辛苦，我白天在山上当小工，啥活都干，晚上赶到安康城里去看店。这期间赶上了猪肉价格猛涨的时段，价格每天都在上涨，为了储备原料，我卖了转业后在甘肃买的房子，房款用来买了冷库和储备了一些原料。”结果证明，曹祖康这步险棋走对了，很短的时间内，十多元钱一斤的白条肉一路猛涨到三十多元。他告诉记者，这是他人生路上赚下的第一桶金。

有了资本的曹祖康，很快在他老家建成了1300余平方米，年加工300吨腊肉的加工车间，成立了后沟村安家寨生态养殖加工合作社。

“我之前在高速路上打工，听到曹总在老家建厂的好消息，就赶回来了，现在就在家门口干活，一个月管吃管住，还能挣到将近5000元的工资，非常感谢曹总给我们提供一个这样的就业机会。一大帮熟人在一起干活，热热闹闹，其乐融融。感觉回到了几十年前那种热火朝天的集体干活场面，曹总对我们很好，包容心强，新来的工人不熟悉腊肉制作流程，他都是手把手地教，还让人家不要急，慢慢干着，自然就学会了。”员工程光万说。

不到30岁的程洪前说：“曹总为人厚道，遇到下雨天或者忙的时候下班晚了，他总是开车把我们每个人都送回家，告诉我们做食品行业是个良心活，开始是要学好手艺，手艺掌握后就要坚持用心干。市场上一般的腊肉熏一周左右，我们家腊肉熏十多天，没有了一点

水分，这就是我们安家寨腊肉在夏天都不会变质的秘密。”

53岁的李远平觉得在这里干活和外面打工最大不同是伙食好，一方水土养一方人，常年在外打工的人就贪恋家常饭菜，“曹总给我们请了专门做饭的厨师，我们自己种有菜园，新鲜蔬菜四季不断，每天三餐，每顿至少六个菜，各种肉类从不缺，每月有假期，逢年过节都给我们发很多东西，旺季的时候加班费，加上工资能拿到7000多元，吃住都在这里，没有别的消费，一年比在外面打工赚得多。”李远平笑得合不拢嘴。

后沟村支部书记杨远成对曹祖康更是赞赏有加，“这个小伙子很能干，即是退伍军人又是党员，他在村上开办这个腊肉加工厂，解决了部分村民的就业问题。前段时间村上组织一日捐活动，他带头捐了3000元；他厂子门口到镇上的村道，平时都是他请人在清扫维护，前段时间雨，路面多处垮塌，村民出行不便，是他掏钱请人清理修缮；附近村民谁家养猪出栏，他都是以高于市场的价格回收。”

曹祖康认为，食品安全大于天，优质的腊肉必须要保证好的原材料，投机取巧和偷工减料都不会长久，为此，他主要选用双汇冷鲜肉，大品牌质量能得到保证，再加上自己这么多年摸索出来的手艺，才奠定了安家寨腊肉在市场上受到新老客户的青睐，有了供不应求的好局面。如今，曹祖康又在汉中开了第二家、宝鸡开了第三家腊肉特产店，每家生意都一样的兴隆。

“这个小伙子说话算话，我跟他合作了多年了，我每年能销售一百多万元的腊肉，他家腊肉质量很好，新顾客很快就成了回头客，他们还会带动亲朋好友来买，有了好的口碑，销售量很快就起来了。”石泉后柳开特产店的李老板说。

为了能留住工人，让他们无后顾之忧，专心干活，曹祖康给他们开的工资都不低，还用了一系列积极的奖励办法。下一步，曹祖康准备扩建厂房，给员工盖条件好的宿舍；还准备建设占地500余亩的生态生猪养殖场，发展生态养殖产业。

“我在标杆连队生活了十多年，如今希望还能在乡村振兴的路上再当标杆，能帮助更多的村民就业，带动更多的乡亲们致富。”曹祖康信心满满。