

陈善伦：点亮万家灯火

记者 史兴安 吴苏



陈善伦

每晚九点，万家灯火在林立的高楼间开始闪烁，位于高新区万达广场金街2-2号的二楼，也有一盏灯如时亮起。有所不同的是，这里是一个直播间，圆环状的直播灯将主播陈善伦的面庞映照得很亮。面对镜头，陈善伦侃侃而谈，陆续有蹲点守候的粉丝进入直播间与其互动，安静的办公室内，只有他清亮的嗓音在墙壁间回荡。

在安康房产中介行业，陈善伦的名字可谓无人不知，这不仅因为他是米亚房产的负责人，更因其颇为励志的成长史，伴随房地产行业起伏的命运，于短短数年间书写出浓墨重彩的人生篇章。

时间回溯到1993年的深秋，陈善伦在全家人的期待中出生了，在山大沟深的石梯镇，他安稳地度过了自己的童年和少年。从学校毕业后，他先是找了一份和专业对口的工作，但很快发现自己志不在此，流程化的工作形式让自己像陀螺一样，被摁在原地打转。而大城市的昼夜繁华如斯，水泥森林将自己遮挡在固定的地方，梦想的火焰将熄未熄。

“少年自有凌云志，心似骄阳万丈光。”“三百六十行，行行出状元。”循着这些言语的烛火，陈善伦告别了已经熟悉的行业，在朋友的介绍下进入了房产公司，成为一名销售顾问。

彼时的江苏昆山，房地产行业正是蓄势待发、方兴未艾的阶段，对于陈善伦这个新进入的行业小白来说，要学习的东西还有很多。“当时

对于我来说，20岁出头的年纪还是比较懵懂的，以前从事的工作是考验技术，而房产销售除了需要过硬的知识储备，还有经验的积累。”为了突破壁垒，陈善伦除了在外面积极跑业务，就是学习消化行业所需的知识架构，无论是宏观政策，还是地方规划，抑或终端需求，他都刻苦钻研、积极进取的态度努力消化。回忆起那段疯狂给自己大脑“充电”的时间，陈善伦坦言道：“学习所带来的收获还是很大的，整个城市的区域格局我基本了解了，相关的知识储备也日益丰富起来。”用脚步丈量过的城市路径，挑灯夜读的知识体系，帮助他慢慢地深入行业肌理。

两年半后，他由一位普通的销售人员成长为门店主管，团队里的10多个成员大多都是像他一样的年轻人，充满着对未来的憧憬和激情。“其实那时候不算经验最丰富的，很多人看我就觉得我太年轻，会不会出现业务不熟练的情况，信任度还没有完全建立起来。”面对质疑，陈善伦没有多说什么，而是用专业证明了自己的能力，几个月的时间，他带着团队领跑向前，在完成工作指标的前提下，也赢得了客户的称赞与认可。

然而好景不长，因为“长三角”核心区限购政策的收紧，陈善伦所处的公司经历了一段时间的业绩下滑，对于身处最前端的销售人员来说，没有业绩就没有收入。踌躇几天后，陈善伦重新找了一份工作。“干了几个月，发现我还是倾向于房产中介这个行业，收入高一方面，能和不同的人打交道也挺有意思的。”就这样，陈善伦定下心神，一直在江苏待到了2017年末。

次年的春天，草木生发，燕子南归，陈善伦在父母关切的眼神中读懂了另一重意思。“他们肯定还是希望我能留在安康发展，远方再好，那也不是家。”孝顺的陈善伦当即决定，今后要以安康为圆心，开辟事业的新据点。“当时安康陆续已经有了很多大型房企入驻，这也让我看到了行业的‘春天’。”后来的事实也的确如陈善伦所预想的那般，房地产一路突飞猛进，持续攀升的房价，民众的购买热情，让整个行业生态如烈火烹油，充满了蓬勃之气。

两年多的时间，陈善伦在行业的红利期，靠着不怕苦、不怕累的拼劲和对行业本身的熟稔，让米亚房产在安康有了自己的一席之地。直到2020年，疫情的“灰犀牛”加上“三条红线”融资监管等多重因素叠加，让这个原本沸腾的行业出现了巨变。

“我们是直观感受到在这期间整个行业生态的变化的，当然这里面成因比较复杂，对我们的冲击首当其冲的就是业绩骤降，公司下面有

那么多员工要养家糊口，当务之急是必须改变策略，想办法闯出一条新路。”面对危机，陈善伦不是个轻易会认输的人，他锁定的新路径，是已经如火如荼的短视频赛道。2021年10月，陈善伦在短视频平台正式开始直播卖房，刚开始平平无奇的数据并没有激起什么水花，但功夫不负有心人，随着日复一日的积累，他的粉丝量慢慢开始上涨，靠着极具个人特色的风格，在消费者心中也慢慢有了印象。“房产虽然本质上也是商品，但和其他的交易毕竟还是不一样，很多客户会有很长的观望期来确定自己的购买目标。在我的直播间，就有许多朋友是网上咨询了很久，才决定线下来看房的。”搭载自媒体快车，陈善伦很快获得了极高的关注度，无论是他的口头禅被印在公交站广告牌上，还是在安康东坝汉江大桥下直播卖房，都一度让他火成了安康网红。

承接住这波流量红利的陈善伦，很快将门店扩充至3家，员工数量也成倍增长，由原先的4个人发展壮大到如今的40人。“这两年，每天不是在拍介绍视频就是在直播，去年365天，我直播了315场，下午所有的休闲娱乐、聚会应酬统统都回绝，把所有时间都聚焦在品牌IP的打造和核心业务的拓展上。”坚持所带来的复利也让陈善伦收获满满，安康数以千计的老百姓通过米亚房产中介公司置业安家、买卖房屋。

透过一组组数据，可以直观看到在房地产行业进入慢跑时代的当下，市场依然有很大的空间，等待有心人的发掘，消费者会基于各种因素，相信自己的选择。

从2012年入行，整整14年的时间，陈善伦将自己的青春与汗水挥洒在房产中介的行当里，见证并经历了行业的种种跌宕，又于机遇来临时，以勇于尝试的决心和日复一日的努力，将一份普通的工作变成了引以为傲的事业。

秋日的阳光倾洒在他的办公室内，他的摄影助理王丽一遍遍举起摄像机，转身、后退，空气里细密的尘埃随着他的动作肆意漫卷，很快又归于平静。楼下的格子间，神采奕奕的员工们身着统一的服装，飞快地在电脑上敲击，不多时，又陆续续费鱼贯而出，在城市纵横分布的楼宇间，为前来咨询的客户选择一个满意的家园。

回顾自己一路走来的历程，陈善伦神色莫名，在房产经济的巨轮上，关联着漫长的产业链条，任何一个环节的冷暖变化，都会波及前行的航向。“还是要先做好当下每一件事，我相信只要有信念努力坚持，就没有一个寒冬不可逾越。”伴随他坚定的话语，马路旁的照明灯也一盏接一盏地亮起来。很快就到他直播的时间了，调试好设备，准备好开场白，他迅速进入激情澎湃的工作状态，背景里航拍的安康全景，像是陈善伦追梦路上的航标，指引着他的来路与前程。



康忠山

康忠山：架起金融便民桥

通讯员 屈小瑜 龚甲庆

“听说全市只有50个金融联络员获奖，老康真是好样的。”茅溪村村民老张竖起大拇指赞扬道。

“康支书评上了优秀金融联络员，确实至名归。”紫荆支行行长罗长义满意地介绍。

前不久，康忠山获得安康全市农商银行“优秀金融联络员”的称号，当地的干部群众纷纷为他点赞。

今年55岁的康忠山是汉滨区紫荆镇茅溪村的党支部书记，2021年安康农商银行紫荆支行聘请其为金融联络员。随后，他在干好本职工作的同时，也积极开展金融知识宣传、农户存款贷款动员、逾期贷款协助清收等服务工作。

“我一直在做群众工作，对群众很了解，既然兼职做了金融联络员，也要深入了解农商银行，熟悉金融业务。”基于这样的认识，康忠山积极学习金融知识，主动到紫荆支行了解信贷管理的规章制度，遇到不懂的问题就立马打电话向客户经理请教。很快，他就成了金融联络员的内行人。

及时留意关心每个农户的金融需求，是金融联络员的“基本功”。茅溪村村民李本峰在2021年瞄准了魔芋种植这一特色产业，而启动资金难住了他。就在李本峰一筹莫展之际，康忠山上门宣讲信贷政策，他便初步了解，试探性地询问。康忠山耐心解答并现场查看，持续跟进，待资料齐全后，康忠山利用线上放款的便利，帮助李本峰“足不出村”就办理了15万元贷款。如今的李本峰，成为全镇的魔芋种植大户和白芷种植大户。

提醒用户按期归还贷款，是金融联络员的“常态课”。每到月底，康忠山就请客户经理从信贷系统中导出下月到期的贷款清单，在每笔贷款到期日的前一两周，通过电话提醒用户按期归还贷款本息。对于确实有困难的就帮忙续签贷款合同；遇上借口不还的，他就亲自上门催收。有时候客户经理说不动的“赖户”，却能听进他说的话，因为他为人正直、办事公道，群众都很尊重他。对此，康忠山欣慰地表示，“群众知道按时还款信息是为我们好，当然就能自觉地还款了。”

据了解，近几年来，茅溪村农户类贷款笔数上升93笔，金额为219.05万元。支行聘请他为金融联络员前，农户类贷款的不良率为30%，而如今的茅溪村，农户贷款不良率每年都是零。

就这样，康忠山用他一点一滴的努力，推进了普惠金融在基层的实施，为茅溪村村民发展特色产业提供了高效便捷的贷款渠道，也提升了村民们的生活幸福感和对金融工作的满意度。

“荣誉来之不易，但成绩代表过去。今后，我将继续想群众之所想，急群众之所急，架起金融便民桥，拓宽为民服务路。”谈到以后的工作措施，康忠山信心十足。

沈虹：『法律明白人』助力乡村振兴

通讯员 王建霞 沈波 阮苗苗



沈虹

“乡村要振兴，首先得平安稳定，群众才有精力抓生产、抓经营。过去村里的家长里短、村级治理都是靠打‘熟人牌’，而现在咱们将基层社会治理与情理法相结合，集德治、法治、自治力量三管齐下，让群众听得明白，政策法规宣讲更细致，这样才能得到群众信服。”汉阴县城关镇月河村党支部书记沈虹说道。

2018年，沈虹积极向党组织靠拢，牢记党的宗旨，用自身创业经历积累经验，勤于学习、善于思考、勇于实践，全力践行“全心全意为人民服务”的宗旨，做到为政府分忧、为群众解愁，成长为一名耕耘在基层的村党支部书记和法律明白人。

“先要弄清楚群众心底想的是什么，在政策法规宣传和沟通交流中，疏导开解群众的心结，再高水准化解问题和困难的对策，对症下药，促进政民双方达成共识。”对于做好法律明白人，沈虹有自己的一套心得。在他的带领下，全村党员干部结合基层社会治理、新时代文明实践、我为群众办实事等活动，走进村民小组院落与群众交朋友、唠家常、听意见，广泛征集问题与需求，帮助群众解决实际困难，构建乡村社会治理共同体。

一件件涉及群众利益的难题在日常走

访中得到了解决，一个个矛盾纠纷化解在萌芽状态。近年来，村里的各类矛盾纠纷调处率达到了100%，无进县到市、赴省进京信访，辖区一片稳定发展的祥和景象，真正做到了“小事不出村，矛盾不上交”。

作为法律明白人，只有自己懂法了，才能更好地去化解群众之间的矛盾，只有让群众懂法了，才能进一步促进社会长治久安。沈虹不断充实自身的法律知识储备，让自己在法律专业上越来越专业后，他开始琢磨如何提高群众对法律法规的知晓率。月河村属城郊村，规划建设多、年轻人外出务工多、居家妇幼老弱多，群众经常会遇到婚姻家庭纠纷、财产纠纷、合同纠纷、邻里纠纷等法律问题，对此他每个月都会组织一次及以上的普法活动，邀请村法律顾问、律师，通过讲故事解法理、拉家常需求的方式，向群众阐述专业的法律和法律知识，经常联系驻村法律顾问为群众提供法律咨询，逐步养成了群众办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法的法治氛围。

今年5月，在日常排查过程中，有群众反映某个村民因个人私利将集体道路损坏，导致大家伙儿出行不便。沈虹获悉后，通过现场勘查、走访周围邻居了解具体情况后，基本确定了路面受损范围及损坏状况。随后，在该村民家中就地结合现场勘查情况进行释法析理，从讲解民法典、公序良俗和村规民约的规定中，对该村民进行了现场普法，使其深刻认识到自己随意挖掘集体通行道路行为的不对，随后承诺马上进行恢复。至此，该起矛盾纠纷因沈虹的及时介入，在短时间内依法、依理、依情快速化解，消除了该村民的忧愁和通行群众的烦恼。

“村容村貌是面子，群众的思想道德和法治观念是里子。法律明白人是经常和群众打交道的人，也是群众身边的知心人。接下来，我将带领更多的法律明白人参与村党组织建设、平安建设、法治宣传、矛盾排查化解等社会治理环节，把法治思想根植于群众心中，为乡村振兴筑牢法治基石。”谈起下一步工作计划，沈虹坚定地表示。

孙东：茶香铺就致富路

通讯员 陈晨 方青蕊



孙东

了茶产业创业之旅。

产业要发展，技术是关键。孙东为了会制茶、能制茶、制好茶，多次外出参加培训，学习制茶技术，恶补茶业管护各项知识，还申报成立了县级专家工作站，与8名市县茶叶领域专家达成合作，定期邀请他们到茶园“出诊”。从茶园管护、病虫害防治到采摘、炒制技术，孙东不断提高自己的专业素养，提升茶叶的品质，破除产业发展的技术壁垒，功夫不负有心人，他逐渐从茶叶“小白”变成种植技术“土专家”。

茶叶生产出来，销路却成了问题，眼看着自家茶业积压的存货越来越多，孙东决定带着炒制好的成品茶独自前往安康、西安等地寻找合作方。“那时候用的是笨办法，就是找经营茶叶的茶庄上门推销，留下样品和联系方式，不厌其烦地联系拜访。所幸‘真金不怕火炼’，第一批茶叶很快就售罄了。”孙东说道。凭借茶叶的品质与价格优势，孙东逐渐打开了销路，茶企的经营也步入了正轨，诚信经营又将客户发展成为长期合作的稳定客源，每年新茶一出就被预订一空。

一家富不算富。为了解决用工需求，同时带动本村残疾人就业，全村10多位残疾人成了他的常年用工对象，每年采茶季，在孙东的茶园里，都能看到他们的身影，这些残疾人家庭也在他的带领下逐步走上增收致富的康庄大道。

丰坝村的曾刚便是其中一员，患有视力四级残疾的曾刚家里只有3口人，收入一直不上不下，只够全家温饱。孙东得知后帮助他采购茶树苗，教授种茶知识，培训采茶技巧，收购茶叶鲜叶，又聘用他负责茶园管护工作，曾刚家次年人均增收2000余元。

“多亏了孙总，我在家里种好这几亩茶园，等到春夏秋冬茶采到‘东丰’就能看到现金，冬天茶园管护还给我们提供技术和工具，真是给我们老百姓带来了实惠。”曾刚激动地说道。

现在的东丰茶业专业合作社，500平方米茶叶加工厂设施齐全，300亩高效茶园管护得当，红茶、绿茶生产线有条不紊地运行着，年售精品绿茶2000余斤，炒青茶5000余斤。再谈起合作社未来的发展规划时，孙东如是说道：“下一步，在现有茶产业的基础上，我计划拓宽产业链，尝试发展中药材、林下魔芋种植等产业，让东丰茶业专业合作社能够带动更多老乡走上增收致富的路子。”

“秋季是病虫害高发期，要加强防控，园内杂草也要及时修剪，尤其是枯枝和病弱枝，还要及时施入基肥，为明年春天采茶做好准备。”正在茶园给管护人员培训的是平利县洛河镇东丰茶业专业合作社的负责人孙东，几年前还是一个茶叶“门外汉”的他，如今已是经营经验丰富的茶企“掌舵人”。

从小家境贫寒的孙东，初中毕业后就外出打工，在浙江、辽宁等省务工多年，年复一年漂泊在外。光阴似箭，不知不觉人近中年，眼看事业未见起色，母亲慢慢衰老，身体大不如前，再加上小孩上学、看护等一系列现实问题摆在眼前，孙东对家乡的眷恋与日俱增，回乡的念头也越发迫切。

孙东的念头的越发迫切，孙东回到丰坝老家，在当好一个孝子，做一个好父亲、好丈夫的同时，他也开始琢磨着想要干什么，经过一番考察后，他萌生了发展茶业的想法。当孙东把想法告诉家人时，却遭到了他们的一致反对，妻子陈永芳十分担忧：“茶叶加工生产需要专业的技术，你对产业发展一窍不通，又没有稳定的客源，怎么能干得好。”

万事开头难，但也必须迈出第一步，抱着试试看的心态，孙东成立了东丰茶业专业合作社，正式开始