本报讯 2月10日,俗称十四夜,是宁海人的元宵节。舞龙和舞狮是我国优秀的民间艺术,多年来也是如意公司过元宵的优良传统。

在喜庆欢快的伴奏声中,一条条祥龙腾空而出,或闹、或喜,尽显本事,惟妙惟肖。舞狮队更是精彩纷呈,只见狮子眼睛灵动、大嘴一张一合,威武雄壮又憨态可掬,引来阵阵掌声。表演中,狮子们蹿绎、打滚、翻滚,活泼轻快,在引狮师的指引下,“单狮挺立、群狮观望、后空翻上高桌……”扣人心弦的动作不断。

春风送暖,喜悦的心情又一次在新春绽放。一条条昂首舞动的巨龙,一只只翻滚腾跃的金狮,既传承了传统文化,又演绎了现代文明:既写照了如意公司的繁荣与进步,又道出了全体员工对新年的祝福与希望。

(崔怡婷 文 吴宁康 摄)

最美如意人

——记多次“爱心奖”获得者王淑良

● 望 川

俗话说人美在心,话美在真。而人的心灵之美,是道德情操之美和智慧才能之美。喷涂车间王淑良正是大家心中最美的女性之一,她多次获得公司“爱心奖”,2015年度又获得公司“爱心奖”。

2012年10月底,公司组织了一次闲置衣物捐赠活动。活动号召全体员工把家里闲置的衣物清理出来,捐赠给贵州等贫困地区的乡亲们抵御寒冬。这一活动得到了很多员工的积极响应,收到了大量的衣物。正当综合办整理物资准备寄出时,王淑良走进了综合办。由于当时公司正在给参加10月9日捐血员工发放补贴金,王淑良正好参加了那次献血活动。但她领了补贴金后直接把补贴金重新放到了工会主席徐臻手里。她说:“请帮我把补贴金捐给贫困地区的孩子们买衣服”。徐臻当即被她这种乐于助人的精神深深感动。王淑良来自江西,个子不高,他的丈夫也和她一样,是一位普通工人。她的两个子女均在宁海读小学。在老家,他家的经济条件并不算好。在宁海,夫妻二人的工资收入也并不算高。因此,他们在生活中十分节俭,为自己的两个小孩也很少买新衣服。在衣物捐赠活动中,她没有几件闲置衣物可捐赠。但她说,只要有人需要她的帮助,她就会伸出援助之手。

从2012年至2016年王淑良总共献血12次,共计血量3700CC。她说如果身体素质好的话,还准备去捐献造血干细胞。

王淑良在工作中和同事们的关系非常融洽,也是个工作非常负责的人,她在如意做的是清砂工作,她不怕脏不怕累,在岗位上认认真真地工作。由于她丈夫在杭州工作,她一个人常着两个孩子,她的两个孩子被她教得很懂事,很有礼貌,在公司宿舍也是小有名气。

王淑良是如意的好员工。她总是说,储总、朱总都有颗善良慈悲的心,我们员工要学学储总、朱总的慈善心,做点自己能做到的事。她用她的行动很好的诠释了美的含义。

幸福年会背后的小故事

● 崔怡婷

2016年12月31日,如意公司以“精诚团结,再创辉煌”为主题的2016答谢于人晚宴在金海开元名都大酒店隆重举行。千人晚宴庆祝2016年公司生产销售取得新突破,利税创历史最高水平。晚宴席上,公司几位领导为1000多名员工每人发放一份888元吉利红包和2盒巧克力。然而在这欢聚的时刻,公司副总、金管办主任叶国云放弃与全体员工欢聚的时刻,替代保安人员值班,让保安人员参加晚宴。之前,金管办章建峰、曾琼、徐万华3位同志争着要替代保安人员值班。叶国云说,我是领导,听我安排,你们都去参加晚宴。这件小事上充分反映了如意人的风格。

在欢聚时刻,总是有像叶国云一样的员工,依然坚守在岗位。他们岗位不同,放弃与全体员工欢聚的时刻,为公司的安全提供保障。他们是如意的守护使者,在我们全体员工享受欢聚时刻时,别忘了在心中向他们道一声“谢谢”。

而这一切都被细心的总裁发现了。

(上接第1版)

从品牌优势到优势品牌

在注重品牌化的今天,顾客所关注、追逐和购买的都是品牌。只有品牌才能给商家带来所需要的利益,才能满足顾客所期望的情感,才能赋予企业渴求的市场地位;顾客眼中只有品牌而没有公司,品牌使命比公司使命更重要,公司是在后台运作的,而品牌是其前台的窗口,顾客正是通过品牌来认识公司的。

“我觉得一个成功的、有影响力的品牌是需要一定时间去培养的。我们有30年的历史,应该属于这个行业资历比较深的企业,在江浙一带的民营企业也有一定的影响力。虽然那些大品牌的又车占据了一定的市场份额,但我们也有自己的优势。我们始终坚持一步一个脚印,踏踏实实做好自己的市场,在这个过程中我们逐步巩固了市场,并且拥有了良好的口碑。”

除了创立一个具有优势的品牌以外,宁波如意在产品上还有其他的优势。

“首先我觉得质量稳定是主要的优势。宁波如意在这个市场做了这么多年,有一支非常稳定的技术工人队伍,这是非常重要的。例如一些外商,他们有充裕的资金可以到中国来建厂生产又车,但人才是可遇不可求的,所以他们未必成功。如果企业人员流动过于频繁,就很难保证产品质量以及企业的稳定性。而我们的员工坚信企业有发展前途,愿意留在这里,这就是员工的归属感,也是企业的核心竞争力。有了这些优秀的、稳定的员工,我们的高质量产品就有了保证。”谈到企业的优势力,储江显得非常自信。

用“变”来“守”,谋求突破

而和所有的年轻一代企业家一样,储江也意识到用“变”来“守”的重要性,提出要在老一辈成功的基础上进行创新:“一成不变的企业很难发展,在推动经济转型升级中,注重创新,加强走出去,紧跟市场潮流”——储江对公司发展方向这样阐述。

2016年,由如意公司设计的CBD15W电动托盘搬运车荣获工业界的“奥斯卡”奖——德国红点奖,CDD10R-E电动堆垛车斩获工业车辆界的“金球奖”——IF奖。如意公司的设计在创新水平、功能、生态影响以及耐用性等方面下足功夫,在全球范围内得到了高度认可,也凸显出储江一直想要对公司员工,对社会发展强调的——创新的重要性。他认为创新非常重要,今后的社会是智慧的社会,企业需要朝着工业4.0的方向发展,把工厂变成智慧工厂,设备变成智慧的设备,产品变成智慧的产品,工人变成智慧的工人。

如意公司每年会投入专项经费用于新产品开发,致力于鼓励员工发明创造、改进工艺。正是这样的高瞻远瞩让如意集团稳扎稳打、持续发展,公司多款产品获“宁波市装备制造业重点领域首台(套)产品”称号,斩获“德国红点产品设计奖”、“宁波市发明创新大赛特等奖”等奖项,同时“高位拣选设备关键技术研发及产业化项目”获评2015年度浙江省科学技术二等奖、“CCQDH15C货叉翻移式叉车”被评为“2016年度宁波市重点工业新产品二等奖”,2016年4月,如意荣获全国首批“中国出口质量安全示范企业”称号;5月,获评“国家级知识产权优势企业”荣誉称号;10月,获评中国机电产品进出口商会颁发的2016年度推荐出口品牌。

经过30年的发展,如意从一个民营小厂发展成为今天这般的规模,储江依旧保持着一颗平和的心。储氏父子带领着如意公司展示着一个企业的社会责任:诚信经营、依法纳税、创新发展,为国家和社会创造着财富,多年来坚持自己,坚持着那一句“知行合一”。

进入角色越快,就会很快产生业绩

——记内销部马登峰

● 崔怡婷

马登峰,山东台儿庄人,2012年11月加入如意,在整个采访过程中,马登峰给笔者的感觉可以用两个词概括——憨厚老实、乐观向上。

从采访中得知,马登峰很早便出来工作了,“当初选择销售是因为能赚钱。一个辈子所走的路,都是一条自我销售之路。世界上百分之九十以上的人,都不可能成为某个领域的顶尖级专家,要在社会上生存、发展甚至超越他人,“自我销售”是人生的一个重要组成部分。每个人每天其实都在进行销售工作。”

“刚刚步入社会时,心中的想法是挣钱。首选的行业,当然是自己喜欢的或者是和自己所学专业有关联的行业。因为自己喜欢,自然更愿意去付出。在面试时,面试官也能够感受到你对这个行业的热爱,被录取的几率会增加。进入角色越快,就会很快产生业绩,从而更喜欢这个行业,这个行业。”

说起马登峰与如意的结缘,这可能要追溯到10多年前。那时候他还在深圳,做着柴油车销售,由于电动叉车的兴起,市场的需求,经朋友介绍来到如意。而之前做销售他所负责的区域是江苏等地区,一直从事销售岗位,他深知销售岗位的特殊性和重要性,从开始的培训、学习、跑业务,到上岗后,公司派他到江苏办事处作为销售经理,他的角色在转变,但是他对销售工作的态度始终不变;苏州办事处刚成立时如同一张白纸,业务低,但他接手后,4年的时间,办事处每年都有不同程度的增长。客户的稳定,是对他的工作的认可。他虽尝尽了销售工作的酸甜苦辣,常年奔波在外,没有节假日之分,与客户沟通,解决问题。而办事处经理,让他肩上的担子更重了。除了终端客户、销售,这个小团体的管理等问题,如何达到利益最大化,成了他人生台阶上的课题,让他付出了更大的努力和心血。

问及销售经验时,马登峰表示,“做生意最重要的是三做,首先要学会做人,再学会做事,最后才是学会坐下来与客户谈生意。谈生意,最重要的肯定是诚信,做销售就像谈恋爱,首先是一个认识的过程,了解对方的喜好,聊他感兴趣的事,增加彼此的印象,才能拉近彼此的感情。不管做什么事情,只要主动迈出去,就有成功的可能。”

的确,人们常说“万事开头难”。但是如果不迈出第一步,怎么能学会走路;如果不迈出第一步,怎么就知道自己不会成功。勇敢地迈出第一步,努力尝试,即使失败也是成功的开始,因为只有勇敢迈出第一步的人,永远不会是失望而归。

马登峰表示,此前做销售的模式基本就是扫街模式,按家按户去拜访客户。将一天要拜访的客户名单列出来,并制定一个小目标,最多一天需要走访20家客户,并争取能拿下5家客户,与10家客户的联系方式。然而销售员刚到公司门口,就被门卫保安拒绝访客。他说,记得有一次,上门做销售,拎个包,刚到客户公司门口,还没表达干嘛去,就受到保安的冷落。

他说,做销售受到冷落是常有的事情,销售工作本身是一项枯燥的工作,但销售工作是一个磨练人的工作,也是一个享受冰火两重天的工作。不同的耕耘,有人收获喜悦,也有人收获痛苦。

从夺又迫目到精卫填海,再到愚公移山,神话体现的是中国古人最朴素的愿望和最执着的精神;永不放弃目标和梦想,用坚持战胜一切困难。神话中的故事让人醉心,神话里的精神传颂至今。有人说:

“一个人至少要有一个梦想、有一个理由去坚强。心若没有栖息的地方,到哪里都是在流浪。”梦想就是我们为之奋斗的目标,是带领我们走出困境的希望。梦想和目标是一个人成功的源动力,只要我们能坚持自己的梦想和目标,并为之不断努力,终会有梦想成真的一天。

销售人员每天不仅要忙于开发新客户,维护老客户,上门拜访,下走市场,往往很多时候还会遭受白眼与闭门羹。但他总结了一句,做销售需要勤奋,包括嘴勤、心勤、脚勤等,要学会苦中作乐。

他在朋友圈的状态下分享了一条:“晚妇,路过麻将馆洗牌声嘈里啪啦,心生一问:‘同样一段人生,为何我要选择此时的路?’抬头,腊梅依然等待寒风,心中释然。”我想,这不光是他对做销售的感悟,也是许多销售员对做销售工作的感悟吧。

有时候,在人们眼里看似简单的事情,却往往很难坚持。每个人都有目标和梦想,但是真正能将之实现的人却很少,这是因为人们不懂得坚持的力量,一旦遇到点挫折就轻易放弃了,所以最终只能离自己的梦想越来越远。但马登峰在做销售过程中不管是遇到困难还是挫折,他始终坚持不懈,努力追求。他说:“又车带给我许多东西,其中学会的一条就是坚持,今后的路还很长,还需要不断地学习,实实在在的为客户做好服务。才能稳步走下去。”

·颜河茶座·

老上级邬民强

● 储吉旺

2月5日,我怀着惋惜的心情,送走了老上级邬民强同志,他以85岁高龄,走完曲折人生路。

在他遗像前,我记起和他相处的一段日子往事,历历在目,好像还在昨天。

我和邬民强同志共同工作过三年,他先是担任县农机二厂党支部书记,我是支部委员,1976年,他调任县工业局担任主要领导,我担任农机二厂代理党支部书记,他仍是我的领导。和邬民强同志相处中,我学到了许多东西。

喊破嗓子,不如做出样子

邬民强同志最大特点,善于虚心向工人学习,深入车间,拜工人为师。他曾就读杭州大学中文系,能写一手好文章,在当年的《浙江日报》(宁波大众)报常能读到他的文章。一位文弱知识分子下工厂当主要领导,又时逢“文革”动乱年代,要团结工人搞好生产是一件难事。可邬民强有一套团结工人,鼓励工人搞好生产的办法。他上班不坐办公室,穿上工作服,到最苦的车间劳动,同不同意见的工人一起干活,团结一切可以团结的人一道工作。记得有一次,铸造车间铸件供应不上,他代替送料员拉车,正值夏天,天气闷热,他干脆脱掉上衣赤膊拉铸件,搞得一脸煤灰和上身墨黑,我从办公室走出去,竟认不出他来。他这举动,鼓舞了全厂职工。尽管那时口号较多,而农机二厂实实在在团结工人搞好生产,因此连年被省里评为全省“工业学大庆”先进单位。他曾对我说:“当基层干部,喊破嗓子,不如做出样子。要让工人做到,首先自己做到。”邬民强路路实实深入工人群众,身先士卒的作风,深深影响了我,以至以后的日子里,我以他为榜样,也是深入车间,拜工人为师,我基本学会车、钳、刨、铣、镗、钻、磨等机床的操作,也学会了油漆、装配机床等基本功。这为我以后办实业打下了基础。

为退伍军人安排工作

改革开放前,农业户口想找工作比登天还难,哪怕是在部队当了五、六年兵,退伍后,还得从哪里来到哪里去。进工厂是不可能的事。

有一位从梅林去当兵回来的退伍兵,老婆在一家国营厂当工人,响当当,香喷喷,而他退伍回来找不到工作,很想进农机二厂当工人。可进厂谈何容易,先要工厂能接收,再要县劳动局等单位批准增加工人名额。这位退伍兵很会走门路,先通过老部队领导疏通邬民强,老邬很有同情心,他便做工厂班子成员工作。在讨论时,分管生产领导认为退伍军人没技术,坚决抵制。邬民强对不同意见很耐心,找我谈,要我以退伍兵心情,现身说法做那个分管领导工作。于是,我一而再,再而三登门做那位领导工作,终于做通,安排了这位退伍军人在工厂当钢材仓库保管员。他感激不尽,像这样安排退伍军人进厂工作的还有好几个。老邬说:年轻人把青春献给国防事业,退伍回来后找工作难,我们尽自己能力,能安排一个是一个!

不受礼,一身正

邬民强不随便收受员工礼物。他说,随便收受他人礼物,容易被居心叵测的人利用。在他任书记以及调工业局当领导时,受他帮助过的人,逢年过节,难免有职工上门送点茶叶,鸡蛋,糖之类礼品感恩他。遇到送重礼要办事,他婉言谢绝。好帮助事,他尽心努力帮,实在帮不了事,耐心解释,他以真诚相待,以情动人。打铁自身硬,对手下职工一视同仁,你就会团结全体职工搞好工作。他还说,尤其是逢年过节,教育职工不向领导送礼,努力做好本职工作是对工厂、对领导的最好礼物,收一人礼,会引起一片人压力,会造成亲戚关系,会丧失自己良知做不好工作,甚至犯错误!

关键时刻的考验

我同邬民强同志有一种共同命运,都经受过政治运动的考验。

在运动来时,就是我干方百计安排他进工厂工作,进厂后又千关照他的那位退伍兵,为了表现自己,他在召开群众批斗大会上,严厉责问我,在当领导期间,有没有受贿?我听打戴铁地回答:“没有!”他恶狠狠地说:“要仔细想想有没有受贿?要像竹筒倒豆子一样倒出来,别挤牙膏一样,挤一点,讲一点。”同时警告我,别这么早下结论自己没有受贿,否则搬发出来开除你的党籍!他这一狠,我马上想起是他二次送我茶叶事,于是我当众和盘托出受贿教训。

一次他送我二斤春茶,我因不喝茶,婉言谢绝,但他死推硬拉说,是自己家春茶非常好!叫我尝尝,因为我拗不过他,丧失警惕,收下后,转送给一位爱喝茶老工人。第二年春茶上时,他又送来二斤春茶,又说是自己种的,自己做的,任凭我怎么推却,茶叶还是放在桌上。我又一次丧失警惕。

我说,此次他送的茶叶,我没转送人,还放在橱顶上。

当我详细叙述这段经历后,这位退伍军人,又恶狠狠责问我,还有没有其他受贿例子?我说查到一例,我都被开除党籍。台下一片哗然,这位退伍军人像这样凶狠地批判我还有很多次很多次……让我看透人世间百态面孔。受贿埋藏着定时炸弹,太危险啊!有的人需要你时,千方百计进行行贿,达到目的后,又会丧失人性,比野兽不如,来反咬一口,置人于死地。这二斤春茶就是一个教训,我作为镜子,我一直保存了近20年,直到搬家时,把它扔进垃圾堆。

2013年的四川《旧闻·百姓故事》全文刊登这件事。

种花种草,视为骄傲

后来我下海办企业,邬民强同志也退休了。他为我公司发展而骄傲,每天到我工厂种花木,植树浇水。我厂搬到离城区六公里外科技园区,他又坐公交车,每天为我新厂区搞绿化,围墙种绿色藤蔓。我很过意不去,请他不要操劳,他笑哈哈地说:为如意种花草我高兴,我为如意发展而骄傲。就这样,他免费为如意种花种草,浇水锄地十余年,直到走不动才停止。公司员工都知道这位任劳任怨种花者老人。邬民强的儿子搞广告设计,大女儿办企业,小女儿在英国工作,他同夫人孙辈在家乐融融,没事做,到如意公司种种花特别开心。

岁月不饶人,老邬再也不能到公司来种花了。我深感人世间,“百年之前谁是我,百年之后我是谁,百年之中走一回,百年人生当悬思”的道理。邬民强同志在百年之中走了一回,给我留下美好记忆。他走了,我祝愿他一路走好!

在新的平台 学习新的知识

——叉车车间主任张海山访谈

● 崔怡婷

16年,他从默默无闻地从操作工成长为公司中层领导;16年,改变了他在公司的职位,却改变不了他一颗不断学习的心。

张海山,2001年2月份进入如意公司,至今在如意已有16年。从金工车间普通员工,到2008年担任金工车间技术员,2010年开始担任金工车间车间主任一职,2016年,调任叉车车间主任。

崔: *简单介绍下一下你所在车间的情况。作为车间主任,你的主要工作职责有哪些?*

张: 叉车车间是公司产品的最后一道工序,其重要性不言而喻。车间目前共有员工100多人,按照产品的类型,车间共分为7个班组。作为叉车车间的主任,主要负责叉车车间日常的全面管理,对于日常生产的监督以及车间现场工作的监管,包括产品质量等方面的追踪,都是我日常工作的范围。

崔: *公司一直提倡“质量是良心”的理念,对制造企业来说,产品品质如同生命,又车车间作为产品出厂的最后一道工序,在把控产品品质是如何做的?*

张: 质量是企业的生命。在叉车车间,“质量是良心”,这句话显得尤为重要,最后一道工序的产品质量是直接面向客户的,细小到每一个螺丝。每一个细节,我都不断叮嘱员工;车间的大会小会,不断强调产品的质量,提高员工的质量意识。又车车间每位工人心中都清楚,他们手中的产品将直接决定公司的命运。在每道工序装配上,强调装配零件的首检、互检以及装配过程中的巡检工作,并配合质检部门督促员工做好产品档案的记录,做到有迹可循;并设立合理的奖惩措施,调动员工的积极性。总的来说一句话,品质不是管出来的,而是靠大家一起做出来的。

崔: *管理出效益是我们常挂在嘴边的一句话,但如何真正地把现场管理融入到我们的实际工作中去,提升管理层次和水平,让管理成为企业持续发展的动力,并不是件容易的事。又车车间是一个大车间,作为又车车间主任,你能谈谈具体的作法吗?*

张: 管理出效益,但真正要做到每个细节上,实在很不容易。目前叉车车间可发展的潜能还很大,车间目前的现场管理工作并不是很好,也没有很好发挥出更大的效益。要出效益,就要不断地改进,减少生产现场带来的一些浪费,譬如搬运的浪费,车间按照目前的生产区域划分,尽量做到员工工作不离岗,合理分配每个装配零件到每个工序,让员工在有效的工作时间内,产生最大的效益,这就是目前车间所要努力的方向。

崔: *新常态下的企业创新是当前备受关注的话题,公司要不断创新,又车车间在创新方面是如何对待的?*

张: 产品创新是企业亘古不变的话题,要前进,就必须要创新。又车车间的创新主要体现在车间员工对于小改革的申报。其实工人永远是最聪明的,特别是在一个岗位上时间久了,他们便渐渐地摸索出了一些捷径,这些捷径或许有利于提高生产效益,或许有利于提升产品质量。我从来不拒绝车间员工对于产品所提出的意见,哪怕只是一个螺丝的更改,只要员工提出,我就会考虑他的合理性,并上报相关部门。与员工沟通,要先学会倾听,这样员工才会将他的意见与你交流。

崔: *一家企业的成长和一群人的成长是紧密相关,事实的成就需要人的付出,同时,事实的成就也会造就一批出色的人才,人才对企业提高竞争力有着重要性,公司十分重视人才培训,又车车间在人才的分配上,是如何来安排的?*

张: 又车车间有许多大学生,特别是最近几年,车间招收的全部是大学生。但说实话,大学生的实践动手水平整体偏差,可他们的学习能力很强。所以车间目前对于大学生的培养,主要有多个方面,不单单是一个岗位,实行不定期的调岗,让他可以学习到更多的东西。此外,车间每年为公司输送的人才很多,如内销、外销、技术部很多员工都是从又车车间迈出去的。

崔: *公司十分重视安全生产,董事长储吉旺强调安全生产关系到员工生命财产安全,是人命关天的大事,要始终把安全生产放在首要位置,任何时候都不能疏怠,全体员工要强化安全生产第一的意识。对于车间安全生产这方面,是如何开展的?*

张: 安全生产是公司一直强调的重中之重,车间对于安全这一方面,也一直不敢松懈,我经常在车间巡视,在装配的过程中,我总是不断地对员工强调装配过程中安全方面需要注意的事情。同时,车间内部也会不定期的对于安全生产进行自查,对于违反安全生产的员工,先教育,后惩罚。其实所有的惩罚手段都是为了让员工们“高高兴兴上班,平平安安回家”,身为车间主任,我有必要为他们的安全负责。

崔: *公司一直提倡大力培养80后、90后年轻管理队伍,是搞好企业管理的枢心,在智慧创新上要走在新时代的前列,又车车间基本上都是大学生,对这点上进的80后、90后年轻员工,你有什么好的建议吗?*

张: 看到车间许多80后90后的大学生,让我联想到自己当初进入公司时的样子。但与我当时不一样的是,他们的文化高,已具备很好的专业知识,只是实际操作的能力相对差些,对于目前大学生的建议,我只有一句话:脚踏实地,才会走的更远,更上一层楼。

崔: *此前公司实行车间主任轮岗制,对你而言,最大的挑战是什么?*

张: 车间主任实行轮岗对于我来说,最大的挑战是我必须在短时间内熟悉叉车车间的各种产品,且尽快的融入到一个新的管理环境。众所周知,公司产品种类繁多,相同车型,不同配置,我都要尽快地了解、认知。学习是没有尽头的,挑战的同时,我也庆幸公司给予我这次机会,让我在新的平台学习新的知识。

纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘

四成人回国干革命 热情高敢于搞暗杀

百多年前,中国女子大胆留洋

从1881年到1937年,一些勇敢的中国女性,横渡大洋,奔赴美国、日本、西欧等国留学,她们中的很多人后来成为女中豪杰,引领时代潮流。

晚清四名女子留美学医

1881年,出洋留学在晚清帝国还仅是一个新鲜名词的时候,一名18岁的中国女子已经登上从东京前往纽约的客船。她就是被称为“中国女留学生第一人”的金雅妹。金雅妹3岁时父母去世,被父亲生前好友、美国驻宁波官任领事麦嘉谛博士收为养女。1872年,麦嘉谛被日本东京帝国大学聘为教授,金雅妹也随之东去。金雅妹学习勤奋,不久就较为熟练地掌握了日文和英文。其父又麦嘉谛看到她天资聪颖,喜爱读书,便决定送她去美国深造。金雅妹抵美国后,进入著名的纽约大医院附属女子医科大学,成为中国第一代留美女学生之一。1888年金雅妹回国后,在厦门、广州、成都等地开设私人诊所。由于医德高尚,医术精深,在我国医学界享有较高的声誉。

1907年,金雅妹受天津市政府聘请,担任北洋妇科医院院长,次年又主持天津医科学校,亲自执鞭任教,潜心医学教育事业。

与金雅妹同时期留学的还有三名女性比较有名,她们是柯金英、康爱德和石美玉。1884年,柯金英在福州教会医院资助下赴美国留学,1894年毕业于费城女子医科大学。康爱德和石美玉两人年仅7岁时被美国传教士带到美国留学,到1896年,她们一同从美国密西根大学医学专业毕业。回国后,她们开办医院、培训医护人员。1898年,柯金英到伦敦出席了世界妇女大会,成为中国出席世界妇女国际会议的第一位女代表。

辛亥革命前留学日本,回乡反封建

1898至1911年,东渡日本留学渐渐成了热潮,先后有数百中国女子到日本留学,甚至不乏50多岁的“高龄”女留学生,形成了中国女性的第二次留学潮。

秋瑾是其中的著名一员,1904年,她与好友唐群英一起,考入日本东京青山实践女校。留学期间,秋瑾和唐群英,何香凝等人一起加入了光复会和中国同盟会。唐群英的革命热情很高,中国同盟会成立时,她是第一个签字的女会员。据统计,辛亥革命以前,在政治和社会运动中表现突出的有180多名女性,其中70多人曾留学日本。

唐群英从日本归国后,开始在湖南从事革命活动。辛亥革命以后,同盟会内一些人为了迎合封建势力的需要,取消了政纲中“男女平权”的内容,不让女子参政。1912年2月20日,唐群英联络“女国民会”、“女子参政同志会”等团体,在南京成立“女子参政同盟会”。在此期间,唐群英等人先后五次向孙中山和临时参议院上书,请求在“宪法正文之内订明无论男女一律平等,均有选举权和被选举权”。8月25日同盟会在北京开会,到会的女会员一致抗议党纲删去“男女平权”的内容。唐群英在盛怒之下,还上台打了宋教仁一记耳光。

另一名敢作敢为的女性是郑毓秀。郑毓秀14岁东渡日本求学。15岁便加入了孙中山领导的同盟会,成为反封建的一员猛将。1910年,汪精卫刺杀载洊,所用炸药就是郑毓秀从天津偷运到北京的;1912年,郑毓秀亲自组织暗杀袁世凯,虽然没有成功,却将袁世凯吓了个半死,当时她才21岁。

后来,郑毓秀到法国留学,并于1924年获得巴黎大学法学博士学位。回国后,她在上海开办律师事务所,成为中国第一位女律师。

民国以后留美、留法勤工俭学

从1912至1937年,女子留学生的总数达到1万人,而美国则成为留学增速最快的国家,总数超过千余人。其中的佼佼者是吴贻芳。

1922年,吴贻芳到美国密西根大学留学。1926年,一个访美的外国总理在演讲时强调说“中国不能算一个国家”,吴贻芳非常生气,连夜奋笔疾书,在报纸上发表声讨文章,赢得人们的尊敬。1928年,获得生物学、哲学双博士学位的吴贻芳回国,应邀担任美国基督教会创办的金陵女子大学的校长,成为这所大学的第一任中国女校长。

1909至1924年间,美国政府主动退回“多收”的晚清庚子赔款余款和本利共1250万美元。作为中国教育文化基金,庚子赔款中相当多的金额用于吸引中国学生赴美留学。从1914年到1925年,中国派遣了5批43位留美女学生。

另外,当时还有一些女学生赴法留学,从1919年3月到1920年底,留法勤工俭学女留学生有向警予、蔡畅、郭隆真等40多人,她们中年龄最大的是54岁的葛健豪。葛健豪在当地中学补习法语的同时,还带人做刺绣,挣法郎度日;女革命家向警予在法国白天打工,晚上学习法文。短短几个月后,她就能读法文版的《共产党宣言》《家庭、私有制和国家的起源》等著作。

链接

郑毓秀吓退北洋政府代表

1919年,西方列强操纵巴黎和会。会图控夺中国利益。当时正在巴黎留学的郑毓秀,于巴黎和约签字的前一天,与300多名留法学生和华工一起,包围了中国首席代表陆徵祥下榻的地方,不让他在和约上签字。由于郑毓秀出色的辩论和外交才能,她被举荐为代表,与陆徵祥谈判。而此时,陆徵祥已得到北洋政府的指示,准备在和约上签字。郑毓秀急中生智,在花园里编了一段玫瑰枝,藏在衣服里。在接近陆徵祥时,她突然顶住陆徵祥的腰,声色俱厉地说:“你要签字,我这支枪不会放过你。”最后,陆徵祥不敢去凡尔赛宫签字,并辞去了代表职务。

(摘自《世界新闻报》)

PDF 文件使用 “pdfFactory Pro” 试用版本创建 www.fineprint.cn