

自幼脑瘫, 高中毕业连工作都找不到, 始终相信有文化就会有饭吃 刘跃进成了远近闻名的家教

“先解决自己的问题, 然后力所能及地帮助别人”, 患有先天性脑瘫的刘跃进人生目标很简单。如今, 48岁的老刘已经实现了自己的目标, 他从1993年开始专职做家教, 19年来教过一批又一批学生。

□见习记者 黄昆



刘跃进(左一)的家, 他就是在这里辅导孩子们

快报记者 顾炜 摄

只要有文化, 不怕没饭吃

西街93号, 老城南的一间小平房, 一到傍晚就会变成一间教室。明亮的灯光下, 两张小方桌拼在一起, 学生们围着刘跃进坐下来, 多的时候七八人, 少的时候一两个, 一堂课就开始了。

刘跃进在邻里间小有名气, 大家都知道他课讲得好, 不少小孩曾经在或者正在他那里补习数学。

16岁初中毕业后, 刘跃进在夜校上了两年高中, 由于双腿和右手

都有问题, 高中毕业后尝试了很多工作, 都以失败告终, “想做点小生意, 没做成; 去工厂里打工, 别人不要; 就连看门别人都不让, 说我别被小偷带跑了。”

从小成绩名列前茅, 在老师的表扬中长大的他, 产生了深深的挫败感。但父母的一句话, 他一直铭记于心: “一定要在学习上超过别人, 你以后只能吃文化饭。”

偶然发现还可以做家教

是的, 只要有文化, 就不怕没

饭吃。

尽管工作没着落, 但刘跃进从未停止过学习。那时, 晚上几乎没什么娱乐, 他就在家看书。1985年, 他想在英语方面有所突破, 以后帮别人翻译东西也不错, 于是开始听录音带自学英语。

1993年的一次偶然改变了刘跃进的命运。高中毕业后, 他开始帮自己的侄子、侄女补习功课, 但那时只是教得好玩。直到有一天, 他哥哥的朋友让他帮自己女儿辅导数学, 在他的悉心教导下, 女孩的成绩上来了。

“噢, 这个也能混口饭吃嘛。”从那以后, 刘跃进做起了专职家教。一开始, 他只教家门口的小孩, 教得好有点口碑了, 稍远一点的孩子也过来上课, 然后大家口口相传, 更远的也来了。

老刘从没给自己做过广告, 以至于很多人第一次去都找不到他家。老刘现在一共带了20多个孩子, 一周有三四天晚上要上课。

很会上课的潮人老师

凡是老刘带过的学生, 对他的评价都很高。现在在南京市气象台工作的陈曲, 从三年级到小学毕业, 一直在老刘那里补课。陈曲的数学底子本来就很好, 但讲起六年级连续5次数学考试拿100分, 他认为刘老师功不可没。

“学校老师教给学生的做题方法很死板。刘老师不一样, 他很用心, 鼓励学生用创造性的思维解题, 这一点让我终身受益。”陈曲

记得当时跟自己一起去补课的同学, 数学成绩都有明显进步。

令陈曲佩服的是, 刘老师一直能跟上时代的步伐, 课本更新换代很多次了, 他没有丝毫不适应。老刘觉得没什么稀奇的, “数学不像语文, 改来改去就那些东西, 一开始我还备课, 教了十几年都烂熟于心了。”工作以后, 陈曲每次路过西街附近, 都会到老师那去看一下, 和他聊几句。

钱岑在南京特殊教育学院读大一, 刘老师给她最深的印象是乐观、和蔼, 学生们开玩笑, 他也有说有笑的。

钱岑第一次去上课的时候很惊讶, 因为她只听说过刘老师教课好, 并不知道刘老师是残疾人。“他手抓笔的姿势很奇怪, 但丝毫不影响字迹的工整。”

此外, 老刘的“潮”也让学生觉得很好玩。他上QQ, 电脑和手机都上, 好友里有几十个是他带过的学生。虽然右手不麻利, 但老刘打字的速度并不慢, 对网上的各种“潮语”也了如指掌。

养活自己后帮助别人

老刘不只自己过得充实、乐观, 已经能养活自己的他, 一直致力于帮助别的残疾人。在他看来, 残疾人最不应该自暴自弃。

“一定要鼓励更多残疾人走出家门, 给他们生活上的信心, 不要怕别人异样的目光。”老刘决定用自己的故事做励志案例。小刘有轻度脑瘫, 走路的时候稍不注意就会

被绊倒。老刘给她做了工作后, 她决定出门走走。

“尽管还是会摔跤, 但她现在已经变了个人。她在家会唱歌, 以前在外面根本不敢唱, 但现在敢唱出来了。”小刘的妈妈不忘感谢老刘的帮助。

梦想带残疾人去北京

如今, 老刘有个更大的计划, 帮40个残疾人到北京去看天安门、游故宫、爬长城, 他为正在筹划中的活动起了个名字——残健同心, 圆梦北京行。

2010年, 他和几个朋友组建了一个民间组织——南京夫子庙助残社, 并在西祠胡同开辟了一个同名版块。他的梦想得到了很多残疾人和健全人的支持, 小刘的妈妈也是他的帮手。老刘已经把活动方案想好了, 时间暂定在今年5月, 参与人数是50人, 其中有10名重度残疾人、30名轻度残疾人和10名志愿者。老刘的学生钱岑也想帮他的忙, 做一名志愿者。

从前期准备工作到找旅行社、拉赞助, 老刘和他的团队已经开始了。“最大的困难是经济上的困难, 解决了这个问题, 事情就成了一半,”老刘说, “当然, 残疾人外出非常不便, 特别是重度残疾的, 得花一点脑筋。”

老刘现在急需社会力量的帮助, “如果快报读者对我的活动感兴趣, 可以拨打13405808160联系我, 也可以上南京夫子庙助残社的西祠版联系我们。”

走进苏宁、五星、国美 盘点春节家电消费

苏宁返城特惠即日启动

春节期间, 以苏宁为代表的家电连锁商场, 呈现一片繁荣景象, 全品类家电均销售得异常火爆, 记者从苏宁在春节期间的销售表现中看出, 春节长假已经成为家电市场的又一重要促销节点。苏宁电器相关负责人介绍, 春节长假期间, 苏宁全品类销售一路走俏, 以彩电、冰洗为首的传统品类电器以及手机、数码、电脑等3C品类家电, 在春节期间展现了非常喜人的销售成绩, 为苏宁新春大利促销开了个好头; 此外, 受到寒假学生消费群的影响, 春节期间电脑、手机、数码等3C产品销售增长较猛。针对节后返城的消费者, 苏宁也开始制定各项促销活动全面发力节后家电消费。

苏宁在春节期间所有门店均正常营业, 此举也为长假中购买家电的市民提供了非常便利的购物环境, 走亲访友之余在新年购置一件心仪的家电是非常惬意的事情, 加上苏宁为春节长假市场准备的海量特价机型和优惠促销活动, 使得春节家电销售呈现出大幅增长。今年苏宁春节市场中手机旺销产品整体以智能操作系统和触摸大屏为主, 各种网络应用以及社交软件, 让智能手机更具可玩性, 从苏宁春节期间手机销售数据看出, 智能手机销售占手机产品逾8成。

随着春节后返城消费高峰的来临, 年后的家电市场即将迎来再度繁荣, 苏宁即将推出一系列以返程市民为主要对象的春季促销活动, 全面布局节后家电消费市场。首先针对春节返城市民, 无论持有返程飞机票、火车票还是汽车票, 凭此票至苏宁电器各大门店即可获得100元增值礼金, 礼金可在2月5日之前购物抵货款使用。其中购买彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫等传统电器满1000元使用, 购买3C及生活电器满2000元使用, 进一步提升返城优惠特权, 年前没来得及购买电器的市民不妨现在就到苏宁享受返城特惠。此外, 本月底前, 在苏宁副建设银行、光大银行、中信银行、交通银

行、工商银行等多家银行信用卡单件消费满1500元, 可享受3期或6期的零首付、零利率、零手续费的优惠, 也就是说购买电器办理分期毫无额外费用, 此项活动非常适合持有信用卡的市民。

五星3C、彩电等受热捧

今年春节, 五星电器各品类的销售情况继元旦之后又达到一个小高潮。其中, 手机、数码等3C类家电受到消费者热捧, 销售额一路高攀; 彩电等作为消费者的采购的“年货家电”也广开销路, 销售同比增长显著, 成功开启2012年销售鸿运。

春节期间五星家电销售取得前三甲的品类分别是: 3C、彩电和制暖类家电。其中, 3C类家电最为热销。以手机为例, 搭载iOS、Android系统的大屏智能机型成消费者购买的主流手机, 人气非常旺。而节后由于五星独家引进了小米手机和充足的iPhone 4S备货, 因此也吸引了不少消费者前来购买。许多消费者在购买手机的同时, 选择将电池、座充、保护膜、彩壳等一站购全, 带动了手机附件的销售。同时, 电脑、相机等数码产品也成为消费者购买的热点。据了解, 此类家电购买力的提升, 不仅是因为消费者在节日期间的送礼需求所致, 更大程度上是因为随着生活水平的提高, 人们对电脑的系统配置、单反相机的专业性等要求在不断提高, 所以更新换代频繁。

今年春节的彩电市场依然保持着高涨的热度, 大屏幕LED电视持续受追捧, 具备互联网电视功能、搭载智能操作系统等优势的3D智能电视更成消费者新宠, 其中42-46英寸的液晶电视最为热销, 而46英寸及以上大屏彩电的销售占比则超过40%。五星表示, 由于消费者收入提高、家庭住房面积增大等因素, “大尺寸”、“智能”等已成彩电选购关键词。由于春节五星彩电总备货超过10亿, 价格降幅达到30%, 单品最高直降万元, 促销力度惊人, 对消费者有很大吸引力, 因此彩电销售全线飘红。

此外, 由于近段时间南京地区最低气温持续降至冰点以下, 带动制

暖家电的刚性需求, 而五星又由于春节货源充足、优惠力度大, 赠品丰富, 因此节间空调、电热油汀、暖风机等制暖家电迎来销售高峰。以空调为例, 许多消费者一买就是好几台。五星介绍, 此次五星联合众厂家采购了大量变频空调, 并将促销重点放在了单品的价格优惠上, 在很大程度上迎合了消费者的需求, 因此销售成绩可喜。而各种制暖类小家电由于节前已提前做好“气象功课”, 开启全场5折起的劲爆力度, 也取得了不俗的销售成绩。同时, 微波炉、电磁炉、料理机等厨房料理类小家电也可因满足消费者的不同烹饪需求而在春节期间广受青睐。

售后服务也是春节期间考验商家的一个指标。五星节间启动了“准时配送”、“重量级小家电免费配送”、“一个电话服务到家”和“24小时抢修热线”等特色服务项目, 为五星赢得了较高的满意度。此外, 笔者从五星了解到, 为了满足节后市民的错峰消费需求, 五星3C、彩电、白小等各品类优惠力度丝毫不减, 并将继续延续直降、打折等促销活动, 保证消费者仍可享受五星过春节。

国美春节只是一道“开胃菜”

今年春节期间, 家电市场再度迎来一波需求增长。记者日前在采访南京国美市场部经理李海军时了解到, 国美在今年春节期间端上来得只是一道大餐的“开胃菜”, 而李海军则明确表示: “家电市场真正的需求高峰很可能在年后才到来。”

记者了解到, 国美在春节期间, 销售表现相对稳定, 与节前相比有了一定的提升。提升比较明显的品类包括手机、取暖家电、娱乐电器以及传统家电中的彩电、生活电器等产品。李海军分析认为: “今年过年期间, 南京的天气相对比较寒冷, 这在很大程度上带动了取暖类的电器产品的销售; 而另一方面, 节庆娱乐消费需求的增长也为彩电、影音等产品创造了需求空间。而这些品类的销售增长也是最为明显的, 环比提升最高已接近40%左右。”

值得关注的是, 在年前以及过年

期间, 很多消费者选择到国美卖场购买一些生活类小家电, 如电水壶、电磁炉、豆浆机等, 以此作为走亲访友的礼品。这也成为拉动国美生活类电器销售的一个重要原因。“近两年, 家电‘年货’的概念已经逐步深入人心, 在过年期间拎两款外观时尚、功能实用的健康电器送亲朋, 既体面也受人欢迎, 家电产品作为‘礼品’的功能开发, 也为家电厂商带来了新的商机。以国美为例, 在今年春节期间, 国美生活电器、手机、数码等产品销售提升很快, 而这其中有很大一部分是由‘礼品’带来的。”李海军分析认为。

与此同时, 国美3C类产品同样成为今年过年期间的抢手货, 这其中以智能手机表现最为抢眼。国美在今年春节期间, 智能手机的销售增长曾一度达到40%左右。随着微博功能深化, 微信等新的通讯业务的发展, 3G智能手机的应用价值越来越大, 这也成为这两年来智能手机高速发展的一个重要原因, 而春节又为学生和年轻消费者带来了购物便利, 因此智能手机在春节期间的销售爆发不足为奇。

即便部分品类在今年春节取得了不错的销售业绩, 但就整体而言, 家电市场在今年春节表现得还是相对平淡的。这其中有很大一部分原因是消费人口的流动, 以及春节走亲访友产生的购物时间的冲突。

“今年春节, 国美卖场各项优惠活动的力度还是非常吸引人的, 以特价产品为例, 部分特价机型最高降幅比例高达6成, 这即便在十一这样的消费大节也是难得一见的。但是, 尽管如此, 春节家电市场的需求表现还是显得平淡了一点。节后, 随着大量返城人员的增加, 以及返校带来的学生消费需求的增长, 家电市场正在酝酿着一股巨大的消费需求, 很有可能在节后一段时间内集中爆发。”李海军认为。

据悉, 国美在春节期间的各项优惠活动目前仍在继续推行, 大量特价机还没有下架。国美表示, 所有促销活动将延续到元宵节前后结束, 国美将尽可能满足更多消费者对实惠家电的购买需求。

快报记者 曾茜 刘德杰 王翌羽