

宁波公益项目“橙计划”,把留守儿童从老家接到城里,体验父母的工作,逛一逛他们所在的城市

# 我来到,你打拼的城市 才知道,你是怎样的辛苦

本报记者 陶悦清 通讯员 朱尹莹

“干净的要一个一个装进框里,小心拿,别摔烂了!”昨天上午10时,在宁波北仑某酒店后厨,洗碗工程庆荣悉心叮嘱着身边一个大眼睛的小姑娘。

那是她的女儿阳子(化名),八月初,小姑娘刚从老家安徽专程赶到宁波。昨天一天,阳子的“任务”就是体验妈妈的工作。

这个小小体验,是天港公益基金核心公益项目“橙计划”的一部分。“橙计划”是中华少年儿童慈善救助基金会旗下,聚焦宁波旅游酒店从业人员留守儿童的公益项目,并相继为他们推出了助学、成长辅导、暑期快乐体验营三大模块志愿服务。

今年是“橙计划”落地宁波的第六年,就在几天前,30位来自8个省市的新一批“小候鸟”到达宁波,依偎在父母身边。



从左边起,依次是程庆荣、阳子、彤彤。

## 大眼睛姑娘长到9岁,只和妈妈见过4次面

昨天一早,钱江晚报记者赶到北仑。见到阳子的时候,她刚穿好酒店特别准备的工作服,站在酒店大堂,等待进后厨工作。

阳子,9岁,安徽阜南第六小学二年级学生;彤彤比阳子大3岁,也在阜南六小读书,上五年级。平日,两人一起上学,同吃同住,形影不离。外人看来,这一定是对亲生姐妹,而得知背后的故事后,看似幸福的小人儿却让人感觉有些心疼。

原来,阳子不满半岁的时候,阳子妈妈程庆荣和丈夫就一起到宁波打工,把孩子托付给在老家的侄媳妇王女士照看。那时候,王女士已经有了一个快三岁的女儿,就是彤彤,两个孩子一同长大,亲密无间,姐妹相称。而按辈分,阳子本该叫王女士堂嫂,可因为这么多年很少与程庆荣见面,关系生疏,反倒把王女士叫作“妈妈”了。

## 让妈妈为你梳梳头,再带你看看爸妈工作的城市

“我没文化,不识字。”程庆荣在北仑天港大酒店做了11年,因为不会打字,想念女儿的时候,就一遍又一遍看侄媳妇发来的微信,里面有不少阳子的照片。

这次“橙计划”组织的快乐体验营实现了程庆荣的心愿。8月初,王女士特意带着阳子、彤彤赶到宁波。

程庆荣一天有两个班次,早上8点到中午12点一班,下午2点到晚上12点一班。阳子到的第一天,中午一到下班的点,程庆荣就匆匆赶回出租屋,刚经历长途奔波的阳子头发有些乱,程庆荣拿起梳子要给她梳头,满眼尽是怜爱。

今年年初,“橙计划”志愿者到安徽走访了解阳子的情况后,不仅让她来宁波见妈妈,还破例邀请了彤彤和王女士。“说实话,毕竟自己也有女儿,一开始我也不愿带。这么多年了,这次有机会来宁波,我们说好了,到8月底再走,让阳子和妈妈多相处一些时间。”王女士说,这些年阳子母女,只见过四次面。

进后厨了。42岁的程庆荣正在清洗池里刷碗,没带塑胶手套,一双手泡得煞白。阳子低着头,站在一旁,面对程庆荣几次转头抛给她的问话,并不搭腔,显得有些疏远。

酒店工作人员说,程庆荣在后厨是个热情的阿姨,可在女儿面前有些手足无措。“这样吧,你到消毒柜后边去,出来的碗筷你一个装进地上的筐子里,小心拿,摔烂是要罚钱的哦。”程庆荣给阳子派了一个任务,小姑娘很懂事,马上麻利地干了起来。

“上一次见到阳子已经是两年前了。”程庆荣和记者交谈时说道,她晕车严重,回家路途遥远,不太敢坐长途客车,而自己这样的工作状态,也没法照顾女儿,只得把她留在老家,每年寄些钱回去。

8月15日开始,8月21日结束,为期一周的快乐体验营,也让“小候鸟”有了亲密接触宁波的机会——这个爸妈工作的城市,究竟什么样?

游览三江口、天一广场感受城市脚步;走进天一阁、阳明学堂,品味文墨书香;参观东海舰队,与“大海雄鹰”面对面……30只“小候鸟”度过了充实的一周。

## 孩子,能再为你做些什么 关爱留守儿童家长学校昨成立

天港公益基金“橙计划”项目负责人韩晓燕昨天告诉记者,根据此前团队走访了解到的情况,酒店基层从业人员中约有六七成来自偏远地区,而他们的孩子大部分都是留守儿童。“这个数字是惊人的,也是促使我们做这个公益项目的原因。”

随着帮扶的深入,志愿者们也发现,有个问题愈加凸显——部分留守儿童已经摆脱了物质条件的缺乏,却普遍缺乏“精神养料”。

“也因此,出现了两个由于精神呵护缺位导致的极端。”韩晓燕说,一类是父母、爷爷奶奶因为愧疚情绪,把这些孩子养成了小皇帝,不考虑他人感受。另一类则是家里条件不好,孩子虽然听话但是自卑。

“就像这次夏令营里,一对安徽来的小兄弟,我们去博物馆参观,他们从来都是认认真真抬头听讲,但是在学校,因为自卑,他们抬不起头。”

一步一个脚印。目前,“橙计划”针对留守儿童已推出助学、成长辅导、假期快乐体验营三大公益模块,未来,他们将继续完善公益链条,让家长、志愿者以及社会公众都成为其中一环。

“橙计划”留守儿童家长学校昨天也正式成立,学校就落户在海曙区公益一条街,主要师资力量由亲子教育专家、心理学专家等志愿师资队伍构成;海曙区公益平台81890还特别开辟咨询热线,就留守儿童教育问题为大家指点迷津。

昨晚,宁波华天小学老师王悦微带来“橙课堂第一课”——《如何与远方的孩子沟通》,首期40余位宁波留守儿童家长到场听课。

## 2017年奥克斯空调将引爆一场变革新战

面对2017年空调市场,对于领军者奥克斯来说,将要掀起一场从战略定位到竞争策略,从精品打造到贴心服务,从创新营销到高效渠道、从客户满意到感动用户的全方位变革新战。

今年奥克斯选择厚积薄发、变革再造:在战略上实施“变频机,定频价”新定位,在策略上则要围绕市场和用户启动产品、营销和渠道的全变革,最终在变幻莫测的空调市场上打响一场“以变领变”新战役。

来自国家信息中心新发布的2016冷年智能空调市场销售量、销售额占比报告显示:奥克斯与美的、格力、海尔同时跻身行业四强之列。在奥克斯智能占比快速提升背后,正是得益变频精品战略的成功实施,这也为奥克斯接下来大变革注入新的动力。奥克斯空调负责人坦言,“变频机,定频价,绝对不是简单的拿价格引爆变频普及,而是奥克斯从战略上确立变频精品化的路线和方向,在策略上通过变频全面取代定频,在存量市场中

找到增长新空间。此外,还要通过产品、营销、渠道新三驾马车的驱动,建立新的发展动力。”

奥克斯从8月开始陆续在全国各地启动开盘,并面向所有商业客户启动一场“三驾马车六大新动力”变革。针对现有的电商、KA连锁、传统分销三大渠道马车格局,在2017冷年重点围绕渠道注入产品力、价格力、活动力,执行力、考核力、无边界扩张力等六大新动力,赋予渠道全新的发展活力和动力。

