

■李桂珍：石景山区总工会主席

■刘刚：北京青年创业园石景山园总经理、北京市劳动模范

■钟青林：石景山区三林鞋城总经理、北京市劳动模范

■王转正：石景山区优秀创业青年



【边聊边论】

如何与身边的聋哑职工相处？

被访者：赵云华/记者：王路曼



也许你会发现，身边的很多聋哑职工都相对封闭，不愿与正常人过多交流。但生活在同一空间的职工又难免产生交集，如何与聋哑职工愉快地相处呢？听听北京美尔斯特科技发展有限公司聋人职工语言训练老师赵云华是如何建议的。

记者：您是如何走近聋哑职工的？

赵云华：我是学习手语专业的。在那之前，我家曾有一个表姐是聋哑人，她很漂亮，但不喜欢与人交流。在我报考大学志愿的时候，只是希望能学习一个与聋哑人交流的方式，没想到自己也因此爱上了手语专业，爱上了与聋哑人交流。

现在，我在美尔斯特公司给聋哑职工进行语言训练，每天都要教聋哑职工说话，我发现他们真的很好学，他们喜欢互动，渴望与人沟通和交流。每次，我教他们一个词语的发音时，他们都非常用心学习，反复练习，一个词语练习数十次是常有的事情，但为了开口说话，这些聋哑职工都非常努力。

在我看来，他们跟正常人一样，希望实现自我价值。但不同的是，他们比正常人更渴望交流。在与聋人职工一起生活和工作这几年，我发现，只要用心与他们沟通，聋哑职工也不会拒人于千里之外。

点评：聋哑职工少了听觉的认知，却乐观地用自己的方式感知世界，我们看到的除了感动，还有钦佩。

记者：与聋哑职工相处该注意什么？

赵云华：其实，聋哑职工跟正常职工没有太大区别，他们只是表达方式不同而已。我们应抱着一颗平常心去与他们交流，而不是同情、可怜的心态。

事实上，聋哑人与我们虽然生活在同一个物质世界，却是完全不同的两个精神世界。在聋人的世界里是十分单纯的，因为无法通过声音感知世界，视觉认识让他们把世界变得简单化。比如面对一个词语，你不需要解释过多，只需要告诉他们，在什么情况下运用这个词语就可以了。喜欢就是一个微笑，不喜欢就不去理睬，他们就是这么简单地处理着与外界世界的接触。当大家了解聋哑职工的性格，熟悉他们处理问题的方式，相互的沟通就会变得非常愉快。我就十分享受跟聋哑职工在一起的时光。

点评：对于我们不了解和不熟悉的领域，我们不该妄加评论，而应努力倾听。就像跟聋哑职工在一起，原来他们需要的不是过多的关照，而是一个平等对待的态度。

本报记者 万玉藻/摄

复员军人劳模代表赴军营畅谈

退伍兵如何在工作中实现价值？

□本报记者 屈斌/文 通讯员 孔德鹏/摄

不久前，石景山区总工会带领几名劳模代表来到了位于门头沟区军庄镇的某部队驻地，展开一场劳模宣讲活动。这几名劳模代表都是复员军人，他们在转业后都走向创业的道路并且取得了成功。而聆听他们宣讲的，则是一批还有几天即将专业到地方，面临就业挑战的退伍兵。退伍兵在军旅生涯养成了吃苦耐劳、艰苦朴素的良好作风，而如何发挥这些精神，在就业、创业中取得成功？下面让我们听听劳模代表是怎么说的。

创业面临重重难关 吃苦耐劳渡过困境

王转正：转业之后，我和弟弟承包了一家快递公司在门头沟区的代理。当时派发快递非常辛苦，蹬着自行车每天往返于石景山和门头沟，屁股上磨出了茧子，凭着吃苦的精神才越做越大，后来自行车换成了摩托车，再后来又逐渐换成小面包、大货车。经过三年，弟弟将承包快递公司的资产卖掉，我和弟弟合资50万元做了“三国杀”的代理。之所以做这个代理，是因为我们在做快递时，有几个清华大学的博士发明了“三国杀”游戏，他们推广这个游戏取得一定影响力，我们最初只给他们代发快

递，收入可观。后来，我干脆到他们“三国杀”的公司做销售员，逐渐了解这种游戏和推广的方式。后来，我们成为“三国杀”北京地区代理，这种火爆的游戏最多时一个月可以带来30万的利润。我们在北京的大学中一个个推广，由大学生兼职在学校做代理销售，我和弟弟只管运货就可以了。我们就这样抓住了机遇，取得了成功。目前，受到网络游戏的影响，盈利的空间已经没有了，我们就探索搞三国杀实体店，不过面临的困难很大。

钟青林：我在部队里当过战士、图书管理员、文书，不仅在训练中养成了吃苦的精神，还养成读书看报的好习惯，积累了很多方面的知识。复员后，我被分配到银行上班，后来下班后卖君子兰，觉得做个体户比在银行上班的收入多得多，就辞掉了银行的工作。君子兰行情不好后，我开始卖鞋。最初卖旅游鞋，由于鞋源是大厂家、质量好、价位低，生意越做越大。可是有一次，我想用赚来的钱给父亲去大商店买一双几百元的鞋，父亲却觉得老百姓不能穿这么贵的鞋。这件事情改变了我原先的创业思路，我决心开一家“让老百姓买得起鞋”的鞋店。我目前的鞋店经营面积150平方米。20年来卖出50万双鞋以上，从来没有接到

过一起投诉。因为我严把质量关、进货关，终身为顾客保修。我的想法是“卖一双鞋，交一个朋友”。“少赚多卖，薄利多销”。商店原价千元的鞋，他们打折卖500元，而只卖100多元，几乎跟批发价差不多了。所以从来没有顾客对我说“买贵了”，很多顾客只找我买鞋，觉得在我这肯定不会多花钱，而且没有后顾之忧。我的鞋店多次被评为先进个人户、文明诚信单位。我认为，勤奋、热情、正直、善良，这些是我成功的关键。

干好本职方能成功 军旅生涯难能可贵

钟青林：我和大家都经历过复原，刚开始都会遇到很多困难，如果能找到一个稳定的职业，收入、工作环境、人际关系、企业效益都尚好，是不错的选择。如果选择了创业，就要瞄准某个行业，白手起家，发扬吃苦耐劳、省吃俭用的精神。我管理店面、库房，进货，经常起早贪黑。在创业困难时，尤其需要亲戚、朋友的支持，因此，要对所有的人都好，有困难去帮助他们，不要只惦记别人的回报。在遭遇挫折时离不开朋友的帮助，交朋友还能学习别人优良的品质。另外，创业中

专业知识也很重要，我对鞋的知识很清晰，而且义务修鞋，因为我有一个做出一番事业的欲望，有勤劳、忍耐的精神。因此，无论经商、打工、从政，能成为专业的行家，并且虚心接受专业人士的指点，就能少走弯路取得成功。

工会主席现身说法 做到干一行爱一行

刘刚：复原后创业多年的经历，我觉得首先选择行业很重要，入错了行恐怕很难成功。如果到行业发展良好的单位打工，成功的机会更大。我目前的创业园，有许多专业人士帮助创业者对选址、资金等方面进行判断，在供销商、社会关系上提供相互的支持，使创业者相互促进。当然，创业也有失败的可能，但创业失败的人也积累了宝贵的经验，将来可以找到更好的工作，或者吸取经验走向成功。

李桂珍：可能很多人不知道，我也是一名复员兵。我1965年入伍，后来成为炮兵班长，转业后分配到石景山区妇联。我觉得，几年当兵的经历是非常可贵的，对人的影响很大。复原之后走向工作岗位，做到“干一行，爱一行”，努力用心的做好本职工作，就能取得不错的结果。

■有问必答

提问：私营企业职工 于祥勤
回答：市总工会法律服务中心 安慧敏

私企职工有权享受 带薪年假

□本报记者 王香阑

提问者 于祥勤

于祥勤：我是从河北来北京的打工者，开始在一家国企的食堂工作。5年前，经老乡介绍，我入职到一家建筑机械租赁公司，单位属于私营企业。

我爱人在北京一家公司上班，每年都有带薪年假，她和女儿都希望我跟她们一起去旅游。可我入职后一直没歇过年假，同事们也都没休过。一次我问领导年假的事，他说我们公司是

私企，没有这种福利，带薪年假都是国企、机关和事业单位的职工才能享受到的。请问：领导的这种说法对吗？如果单位不让我休年假，我可以要求公司支付年假工资吗？

安慧敏：《职工带薪年休假条例》第二条“机关、团体、企业、事业单位、民办非企业单位、有雇工的个体工商户等单位的职工连续工作1年以上的，享受带薪年假(以下

简称年休假)。单位应当保证职工享受年休假。职工在年休假期间享受与正常工作期间相同的工资收入。”由此来看，您所供职的建筑机械租赁公司虽然是私营企业，也在实行带薪年假制度的范围内。因您连续工作已在1年以上，所以您有权享受带薪年假。

《职工带薪年休假条例》第五条规定，单位确因工作需要不能安排职工休年休假的，经职工本

人同意，可以不安排职工休年休假。对职工应休未休的年休假天数，单位应当按照该职工日工资收入的300%支付年休假工资报酬。所以，您可以要求单位支付未休年休假工资。



回答者 安慧敏

