

# 激情燃烧的脱贫岁月（中）

## ——河南兰考脱贫攻坚口述

**口述人：**张静，女，2017年3月兰考县水利局派驻葡萄架乡杜寨村任驻村工作队队长、第一书记。2019年3月任葡萄架乡党委委员。2021年5月任葡萄架乡党委委员、副乡长。2023年9月任东坝头镇纪委书记。

**访谈组：**陈思 王育哲

**日期：**2024年9月5日下午、6日上午

**地点：**兰考县经济开发区管委会会议室

### 二、驻村干部的“蜕变”

#### 懵懂下村

我是2017年3月份接替我们县信访局之前派出的老工作队队长李国众同志，去杜寨村当驻村工作队队长、第一书记。当时我在水利局上班，最初我们局里开驻村动员会，我没考虑去，也没报名。结果局长找我，问我：“小张，你能不能去驻村？”我说：“我孩子还小，没有怎么考虑啊。”他说：“你去吧，驻村有好处，能锻炼提高，对将来进步有好处。”我问：“驻村具体干点啥？”领导说：“很简单，就是帮村里做扶贫工作，每周在村里工作两天，住三夜，其他时间可以回县城。”我一听，这也不难，那就去呗，反正在哪儿都是干活。

我刚到杜寨村，村支书李永建到大路边接我，见第一面的时候，他就笑着说：“喂，来了一个女同志，你能干啥？”我听到这句刺耳的话，就挺不高兴，我说：“你当支书的咋这么说话！”

李永建领着我往村里走，我看到地里种着大片的“韭菜”，就问：“咋种这么多韭菜？这得包多少饺子？”李永建说：“你是个傻子吧？这是小麦。”我就不吭声了。我从小在县城长大，还是第一次见到早春的麦苗。

李永建领着我去住处，在以前的老村室，我把东西放下，他跟我说：“你叫张静是吧？我跟你说了个事。”我说：“咋了嘛。”他说：“这个老村室以前是个坟。”我说：“你吓唬我干啥！”他说：“不是吓人，是真的。现在先去我家吃饭吧，让你嫂子炒俩菜。”到了李永建家，一起吃饭的还有村里一个包村干部丽芳姐，嫂子炒好菜端上来。李永建拿出了几瓶啤酒，说：“跟你嫂子喝点酒吧，壮壮胆。”我说：“我没啥可怕的，壮啥胆？”李永建就把啤酒倒到4个大瓷碗里，我心里想，我真得多喝点，一会儿倒头就睡，就不害怕了。我把那一碗酒咕咚咕咚一口气就喝完了。李永建吓了一跳，说：“你别再喝了，喝多了出问题我可担待不起。”等到吃饱喝足，我就回到老村室休息，但是始终睡不着，外面风一吹，心里就一紧，有点儿啥动静，我就感觉有东西进来了。然后我又想到，这个地下现在埋没埋着死人？埋在那个位置？是不是就在我床下？越想越睡不着，半夜就给我老公打电话，我说：“不行啊，我害怕。”我们聊了一会儿，他说：“我不挂电话，你睡吧。”那天晚上，我听着电话里老公打呼噜的声音，迷迷糊糊一夜没睡着。几天之后，局里又安排了另一个女同志王变来当驻村队员，我有了伴，晚上睡觉就不害怕了。

一开始，工作并不好开展，村里人不认识我们两个，更谈不上认可。我们两个开展入户调查，跟大娘说：我们是新来的工作队，你家是啥情况？孩子在哪打工？有几个小孩？在哪上学？一开始大娘还回答，说着说着，她好像想起了啥，脸色一变：“恁走！恁出去！”就把我们推出去了。我俩都傻了，我说：“干啥啊，大娘。”大娘把门一关，在里面喊：“把我们家打听得这么详细，你们肯定是人贩子吧！”我垂头丧气，找李永建说这个事，他说：“哦，前两天村里刚宣传过防诈骗、防拐卖。”我说：“你们这宣传还挺到位的。”

我们对村里特别不熟悉，走路都能摸丢。当时村里基础设施差，全是土路，没有一条正儿八经的路，哪条看上去都差不多，而且还弯弯绕绕的，我俩去入户，走着走着就摸不回来了，李永建一看表，都中午12点多了，俩人怎么还不回来？他就给我打电话。我说：“书记，我们找不到回去的路了。”李永建就开了手机的“共享实时位置”功能，按照地图把我俩给找回来了。我说：“不好意思，我们丢人了。”他说：“你俩不算丢人，卖豆腐的来了也经常摸不出去。”

随着入户调查这样的基础性工作开展，我们跟老百姓都认识了。但没有具体帮他们做什么事，他们仍然不是很认可我们。而且，我发现局里领导当初说的“两天三夜”是骗我的，每周周一到周五必须在村里，而周六周日是村里人最齐的时候，我们要用这个时间开展入户调查，事情最多。这样我就等于7天都拴在村里回不来了。我就给局长打电话：“局长，你咋能骗我呢？”局长说：“我这是善意的谎言，怕你有畏难情绪，错过这么好的锻炼机会！”我说：“局长，那我谢谢你啊。”

#### 硬着头皮去推销

杜寨村的产业当时发展得已经有起色了，我的前任驻村队长老李已经打下了坚实的基础，引领杜寨村把蜜瓜种得很红火。当时大棚已经有117个，产业规模挺大。我心情很放松，想着这个村已经有比较成熟的产业了，自己不用费太大力气了。但我很快就发现，事情没那么简单：有大量琐碎的工作要做，一放松立刻就会往下掉。我仔细整理了工作内容，初步定了自己接下来要解决的两个问题：一是要让贫困户更多地参与到蜜瓜产业中来；二是要想办法解决滞销问题，突破那一年蜜瓜产业遇到的发展瓶颈。

在我来之前，杜寨村种了45棚省农科院引进的新品种“蜜玉瓜”，这批瓜当时已陆续成熟，但因为是新品种，市场上不大接受，大部分都没卖出去，全都滞销了，农民眼看就要面临损失。我刚来两个月就遇到这样的困境，心里非常慌。于是我开始发动县里面同事、朋友，给各个单位推销。怎么推销呢？我拉着瓜上门，给他们切好，请他们试吃，吃了如果感觉不错的话，就请他们以两块钱一斤的价格订购。一旦订购了，我这边立刻就安排老百姓摘瓜、称重、包装，找货车把瓜拉到县里送货上门。拿到钱以后，我们再通过村里一笔一笔发给老百姓。

但要想拓宽销路，仅靠同事和朋友的关系是远远不够的，我们就硬着头皮开展陌生拜访，直接上门推销。我们拉着瓜到各个机关、学校、企业等地方，先自我介绍：“我们是驻村工作队的，想帮村里解决销售难的问题，你看能不能请你们的同志来尝尝瓜，我们先切几个，你们如果感觉好吃的，就买一些，如果感觉不好吃，我们收拾了就走。”有的单位确实很忙，不接受推销，或者确实没兴趣买，我们也没办法，就只能很尴尬地抱着瓜转身出门，鼓起勇气跑下一家。

就这样，我们白天当推销员，晚上送瓜。买家只要确定买了，我回到村里就连夜让老百姓摘瓜，瓜摘下来以后就赶紧送，确保是最新鲜的。我夜里送瓜最晚的一次，一直送到凌晨。我拉着货车到目的地，看着他们卸完货，都交接好，再回到村里天都快亮了。

我们用了大概半个多月的时间，马不停蹄地忙这个事，把“蜜玉瓜”全都卖光了。卖完瓜，我挨个看那45个空荡荡的大棚。其实有啥好看的呢？我就是看着这些空大棚，心里可得劲了。通过这件事，我们得到了村里老百姓的认可。他们见到我们也有了笑脸，态度明显变好了，慢慢我们就跟村里人打成一片了。

#### 带头“打样”

我们从滞销的困境当中走出来，跟推销过的这些客户之间已经形成了很好的互动，瓜的销路也打开了，我对未来比较有信心，所以开始考虑扩大产业。可又不得不考虑——种了更多的瓜，就要想尽办法卖出去更多的瓜，一旦卖不出去，扩大产业后的风险老百姓哪能承担得了呢？但我转念一想，想脱贫致富，只能走这一条路。所以，别磨叽，干就完了！

扩大产业的第一步，我考虑从品种多样化入手。我们邀请了省农科院的常老师过来，对我们的产业进行分析。常老师说：“想干好

啊，我给你们整点新品种！”他在村里开技术讲座，对新品种怎么种做了一些普及。村里人听了讲座，但我看他们有点儿一知半解，积极性也不高。我就想着，还是得干起来，带动更多人实践，首先要在比较有经验的种植户当中开始推广。我就找了一个技术好的叔，让他先试。他本来都答应了，结果第二天又打退堂鼓了，来找我，说不想试了。我说：“叔啊，你哪能说话不算数？我还指望你给村里打个样呢！”他说：“我对新品种没把握，我要是赚了，比原来也多了俩钱儿，但要是赔了，我这一季就全搭进去了。”

为了推广新品种，我开会组织那些家里有劳动力的贫困户，让他们一入行就种植新品种，一季就翻身。结果，开会的效果不好，老百姓还是不认可。他们说：“张队长，我们知道你是好心，想让我们脱贫。可这个事肯定有风险。你说能卖，能挣钱，你咋不干？”话赶话说到这儿了，我头脑一热，当即表态：“我咋不能干？我干！”我马上就包了两个棚，开始种新品种。我还说服了两个贫困户，一个婶，一个嫂子，让她们也干。我还给她们下了一个保证：“我种，你也种。你种好了，我肯定帮你卖出去。”她们也同意了，一人包了一个大棚。

但是我很担心：如果我种不好，在村里就很丢面子；如果两个贫困户种不好，白忙还赔钱。我都已经想好了：她们如果赔钱了，我个人就把她们的损失全都包了。常老师鼓励我说：“丫头，你要对自己有信心，你肯定能种好。有我在呢，我也能给你保驾护航。这次咱们不用育好的苗，用种子直接播种。”当时，育好的苗价格很贵，八九毛钱一株，但种子直播的成本就是三毛钱左右，便宜很多。生长周期仅差几天，没有影响。

从那开始，我每天在棚里劳动，在常老师指导下种了4个品种。这时我真正体会到了劳动人民的辛苦：大棚又潮湿，又闷热，一进去就是一身汗。天热的时候，棚里温度能达到50多度，而且湿度特别高，进棚之前要先通风，否则人受不了。种子直播以后，村里的大爷、叔、哥、嫂子们经常去我棚里看，今天问：“咋样了？”明天问：“发芽没有？”我当时也非常焦急，这小苗怎么还不出？

小苗出来的时候我高兴坏了！我对那一天的记忆特别深。那天，我们村里的种植大户李伟红问我：“张队长，你的瓜咋样了？”我说：“还没出。”他说：“多少天了还没出，别是死了吧！咱再去看看。”我说：“昨天晚上才去看的，没出。”我俩到了棚里，都仔细地蹲在地上看。突然，他在那边喊我：“张队长，你来看，这好像是发芽了！”我跑过去一看，土里钻出特别小的两片叶芽，我高兴得不得了。李伟红出去就跟别人说：“张队长的瓜发芽了！”好多人就跑到棚里来看。第二天、第三天，小芽陆续都发出来了，我兴奋地在村里到处说：“种吧！能种成。我都能种成，你们怕啥？”

种子直播非常成功，直播长出来的苗因为没经过移栽，长得更壮实。当然，一开始我也摸不到门路，常老师就抽空过来给我指点。我每天跟着大爷大娘唠嗑，也彼此分享经验。等到瓜成熟的时候，常老师说：“长得挺好！”新品种的瓜，批发价能卖到两块五到三块钱，比其他品种多卖不少钱。两个贫困户，那个婶和嫂子的瓜也都长得很好，也都挣了钱。她们经过这次，一举就脱贫了，对种瓜也有了信心。现在几年过去了，据我所知，她们现在都包了10多个大棚，已经致富了。

#### 抱着蜜瓜闯北京

新品种试验成功以后，我们村的蜜瓜产量大幅提高，这迫使我们继续想办法拓宽销路。兰考本地承载量很有限，我们必须开拓更大的市场。2017年9月，县里组织去北京联系业务，一个副县长带队，领着几个业务部门人员和我们几个工作队的人一起到北京新发地。我

去之前就印了一些小卡片，到新发地发给那些经销商，蜜瓜大王什么的。他们听说是兰考的蜜瓜，就感到很奇怪：“你们兰考种啥蜜瓜？”“没听说过兰考蜜瓜。”我说：“我们兰考蜜瓜好着呢，咱们联系方式互相留一下，回头我可以给你寄过来，你尝尝。或者你有时间到我们那儿去看一看。”

北京是充分竞争的市场，对品质要求很高，兰考蜜瓜到了北京，就要跟全国的产品PK了。不仅是价格，差异化也很重要。所有蜜瓜最大的竞争对手是新疆哈密瓜，我们与它的差异有三个方面。一是口感：兰考蜜瓜不是齁甜，是那种脆甜；新疆哈密瓜是很甜，瓜肉很软。所以我们能适应不同的口味。二是上市时间有一个时间差，新疆哈密瓜上市的第一季跟我们错了一个月，第二季错了20天，我们正好可以填补这个时间。第三就是成本 and 价格：兰考蜜瓜价格不高，而且兰考离北京更近，运输成本更低。这些差异化很关键，新发地的蜜瓜经销商当然一眼就看出来了。而且，那段时间，县委书记也不遗余力地给兰考蜜瓜做推荐，他走到哪儿，说到哪儿。他们有感兴趣的，就直接跟我们联系，我们把瓜寄过去。他们尝了也确实不错：脆甜，不是那种齁甜，好吃！于是就开始进我们的瓜，在市场上卖，反映不错，好销！这样就形成长期供应渠道。既然有赚钱效应，别的经销商听说了，也主动联系我们。就这样，我们在北京市场慢慢打开了局面，形成了长期稳定的供应，再后来就发展到供不应求。我们就继续扩大规模。慢慢地，我们村的蜜瓜大棚发展到500多个。

#### 我和贫困“钉子户”

我最初的目标，是让更多的贫困户参与到蜜瓜种植产业当中来，这个目标基本实现了。蜜瓜供不应求，一干就挣钱，不用做太多工作，贫困户都能主动参与，谁参与谁就能脱贫。但是，确实还有个别劳动能力很弱的、有残疾的贫困户干不了这个活儿。我们村里有一个贫困户叫老毛，我去他家，想鼓励他承包大棚种蜜瓜，可我跟他说话，他连看都不看我，吭都不吭一声。我问村里人：“老毛不理我，怎么办？”村里人说：“没办法，他是个石疙瘩！”老毛是智力有问题，但不是很严重，比健全人稍差一点儿。老毛的儿子是健全人，常年在外打工，从不回来，也不管老毛。老毛性格很孤僻，不说话，平时一分钱都不花。

一分钱不花是什么概念？比如家里灯泡坏了，他就天天摸黑，2块钱的灯泡都不舍得买。鞋坏成啥样了，他就那么穿着，不买新鞋，也不修鞋。我去他家里，看到屋里是极度的脏乱差。我说：“老毛，你能不能把屋里打扫一下！”他不理我，我就给他打扫，给他铺床，给他洗衣服，我想干啥都随便，就算把他那屋翻个底朝天，他也不理我。我看他平时吃的饭太差劲，他也不怎么会做饭，我就经常给他买点吃的。平时我们自己做饭，我就多做出来一碗给他端过去，他不理我，我把碗放下就走。过一会儿，我再过来收碗，一看碗里吃得干干净净。就这样，我每天去他家里，给他整点这、整点那，突然有一天，老毛跟我说话了！“妮儿，谢谢恁！”我吃了一惊：“老毛，你会说话啊！”

没过几天，我们乡党委书记到我们村来，看望贫困户，到了老毛家。老毛说：“书记，你来了。”后来书记见到我，高兴地说：“张静，你们村的老毛跟我说话了。他怎么突然就转变了？”又过了几天，我去找老毛，我说：“你去棚里干活儿，别人都是一个小时8块钱，我给你10块钱。”我把他领到大棚里，我说：“你就除草、整垄，你会干啥就干啥。”

老毛不仅会干，而且干得还可以。他不光除草，还帮我照顾大棚外种的红薯。当时我跟群众学，也是看见土地可亲了，就在大棚外的边角地种了点红薯。老毛每天来给我的红薯地翻秧，一开始我还不知道需要把红薯秧子翻起来，但老毛他知道。他给我干活，我就每天悄悄地给他记个时间。到了结工资的时候，老毛却说啥都不要，他说：“我不要你的钱！”我硬塞给他，他可倔了，又给我塞回来。老毛自己不要我的钱，他也不让别人要。那几天，我给几位给我大棚干活儿的乡亲结工资，老毛在一边看着，猛地站起来了，对他们喊：“你们不能要张队长的钱！”给人家都吓蒙了。人家说：“你干啥啊老毛。我们本来也没想要。”他们站起来就走了。后来我挨家挨户去给他们送钱，可是乡亲们说啥都不要。我非常感动，我觉得我们干部付出那么一点点，但老百姓对我们是真的好。过了一段时间，老毛把他的承包地租

出去了，一共收入了2400多块钱，他去村里把这些钱领回来，一把就塞到我怀里了。当时在场的村支书李永建、村干部朱鹏，还有好几个村民都在旁边看着。他们就惊叹：“老毛一分钱都不花的人，竟然把这么多钱给你。”我说：“老毛，你干啥！”老毛说：“你花，就让你花！”我说：“我不花，我有钱。”他说：“你拿着！”我好言相劝：“老毛，我不用钱，你存起来，等我用的时候，我一定跟你要，好不好？”就这么推了几回合，老毛也不再坚持了，他说：“好，你一定得跟我要。”这时候，李永建就逗他说：“老毛啊，我没钱了，你借给我50块钱咋样？”老毛一声都不吭，把钱揣好，扭头就走了，在场的人全都哄堂大笑。

4组有一个贫困户叫张三，他也是智力有问题，40多岁了，跟他母亲一块住。他啥都不干，就整天躺在床上。他妈60多岁了，他妈去哪儿，他就跟着去哪儿。我到他家，跟他说：“张三，今天你去干活！”他不理我。之后我就每天到他家里去一趟，每天催他去干活。有一天，他突然爆发了，拿起一个盆就摔在我脚下，当时把我吓得心咯噔跳。但我还是坚持去他家，经常跟他说话，在他家小板凳一坐就是一个小时，跟他聊天。我觉得他能听懂，但他就是不理我，不吭声。但有一次，我去他家，他竟然主动给我抓了一把花生。我说：“你今天咋理我了？为啥让我吃东西？”他说：“恁是个好人。”我说：“你今天不拿盆砸我了？”他又说：“恁是个好人。”我看他有转变，就安排他在村里扫地。后来帮助他们家申请了危房改造政府补贴3.4万元，我又向单位协调了2万块钱，把他的房子给盖起来了。我跟他说：“张三，我是因为你的转变才决定帮助你，以后你还要继续干活挣钱，你妈年纪大了，不能再让你妈操劳了。”他点头答应了。

还有一个贫困户，男主人叫保健，30多岁。他身高一米四几，干不了什么体力活儿，找不到工作。有一天，保健给我打电话。他说：“张队长，你借我500块钱中不中？”我说：“干啥？”他说：“孩子饿得直哭，我得给孩子买奶粉。”保健家当时困难到什么程度？没有收入，没有存款，屋里、院里，都像垃圾堆一样。我最开始去他家，大白天的，大人小孩在床上躺一片，还有一个小孩不穿鞋，满地跑。他父亲当时腿上打着钢钉，没法干重活，母亲精神有点问题，奶奶80多岁了，没有劳动能力。他媳妇艳霞的智力不太正常，家里日子过得一贫如洗，保健两口子还接二连三地生孩子。我驻村的时候，他们已经生了两个，怀第三个了。我跟保健说：“你们不能光要孩子，得干活，挣钱，养活孩子。”我就安排他跟着村里人去大棚干活。不管是去瓜棚里干活儿，或者是村里有什么杂活，只要有用活儿，就想着下来叫他。我还给他媳妇安排到村里的一个公益性岗位，扫扫地，弄弄卫生，每月能挣500多块钱，家里日子能过得好一点。这样，他们每天上班、下班，把劳动养成习惯了，保健的精神头就好了很多。此后我每一次去他家，保健看见我第一件事就是掂起笤帚扫地，虽然是做样子，但能看出来他家里的卫生确实比以前要好很多了。他家不久之后也达到了脱贫标准。

#### 和村支书“八字不合”

这些贫困户都有转变，相继脱贫了，产业也有了很大的发展，但是村支书李永建对我的态度却没啥太大转变。村里人说我跟村支书可能属相不合或者八字不合，我虽然不相信这种说法，但我们确实经常有矛盾、闹别扭，有一天半夜下大雨，我们的好几座大棚被淹了，我们俩参加完抢险、排水，回到村委会，在国旗下冒着大雨又吵了一架。李永建说：“你作为水利局的工作队，你来驻村，下雨还能把大棚给淹了！”我说：“大棚排水不行，你怪我干啥！”李永建说：“你就应该联系你们水利局，给我们修下水道。我认为你工作做得不到位！”我当时可委屈了，我说：“你看看我，天天在村里没白天没黑夜地干，下雨我们抢排水就排到夜里将近1点，好不容易把水排完了，大家都回家睡觉了，你不回家睡觉，在院里跟我吵。有没有你这么过分的！”我回到宿舍就哭了，心里难受得不行，怎么也睡不着，我就给我们局长发信息：“局长，我们驻村工作队也是想给村里干点实事，也想让村里看见实实在在的在变化。但是我们个人的力量是非常小的，我想通过咱们单位，能不能支持村里干点什么事？”那天晚上，我想得也比较多，发了好长一条信息。后来感觉有点后悔，可是撤不回来了。（下转4版）