

首届

吉林省杰出青年

吉林省青年联合会秘书处编

光荣录

吉林省文史出版社

首届吉林省杰出青年风采录

吉林省青年联合会秘书处 编

江苏工业学院图书馆
藏书章

吉林文史出版社

首届吉林省杰出青年风采录

吉林省青年联合会秘书处 编著

责任编辑:宋一夫

封面设计:姜 冰

吉林文史出版社出版 787×1092毫米 32开本 7.5印张 插页 168千字
(长春市斯大林大街副136号) 1995年4月第1版 1995年4月第1次印刷

吉林日报社印刷厂印刷 印数:5000.00 定价:9.80

发 行 ISBN 7-80528-794-5/k · 321

《首届吉林省杰出青年风采录》

编辑委员会名单

顾 问： 金振吉

主 编： 刘广伟

副 主 编： 曲庆江 常冠群

 尹贤淑 潘宏峰

特约编审： 宋一夫

来自平凡的报告

(代序)

评选杰出青年，在吉林省这是第一次。评选活动自始至终，得到了全省各级党政领导和社会各界，特别是广大青年的极大关注和支持。

此次评选出的十五位首届吉林省杰出青年，是改革开放以来，在吉林省这块黑土地上成长起来的无数青年英才的典型代表。

编辑出版这部专集旨在真实生动地记录和再现杰出青年虽在不同的岗位、从不同的起点、以不同的方式，却凭同样的劳动与创造、汗水与心血所开拓出的成功之路，从而激励广大青年以他们为榜样，在建设发达边疆近海省的伟大实践中做贡献，长才干。

从杰出青年所走过的轨迹，我们不难领悟到：一个人要无愧于时代，无悔于人生，就必须从一点一滴作起；就必须勇于面对挫折与失败；就必须努力拼搏，不断创造；就必须艰苦奋斗，无私奉献，寄此而从平凡到不平凡，由混沌走向辉煌。

做为个人，杰出青年的人生经历各有不同，但他们成功的法则却昭然若揭：是一条不断学习，勇于实践，大胆创造的法则；是一条艰苦奋斗，勤勉创业，无私奉献的法则。

人才需要社会，时代造就英杰，我们的民族是人才倍出的民族，我们的时代更是人才倍出的时代！

“杰出的路”在每个人的脚下。只要广大青年朋友们立足本岗，脚踏实地，不弃小事，开拓进取，大胆创造，也必将会像你面前的杰出者一样，踏出一条属于自己的杰出之路，无愧于民族，无愧于时代，无悔于人生。

目 录

我有人才出 她领风骚

- 记长春百货大楼营业员牛玉霞…………… (1)

强者之路

- 记吉林省物资经销总公司总经理王强 …………… (17)

从个体户到劳动模范

- 记私营企业家尹秀荣 …………… (32)

理论物理,我毕生的追求

- 记东北师范大学物理系教授孙昌璞 …………… (49)

初识米跃新 …………… (63)

冰上的梦

- 记吉林省第三体工队短道速滑队教练辛庆山 …………… (86)

长白山雄鹰

- 记世界发明家赵习经 …………… (95)

金吉春的“熊胆” …………… (112)

周贺:中国当代大学生的骄傲 …………… (125)

训犬警官

- 记吉林市公安局警犬队队长徐春英…………… (140)

播种希望

- 记全国青年科技星火带头人标兵高才…………… (161)

铸就青春的辉煌

- 记四平殡葬管理所所长陶德海…………… (179)

迎风踏浪弄潮儿

- 记白山喜丰塑料有限公司董事长曹志强…………… (190)

车城驶出的商海巨轮

- 记曹和平和他的车百股份有限公司…………… (212)

乾坤在手的时候

- 记全国电力十大优秀青年标兵樊军…………… (226)

我有人才出 她领风骚

——记首届吉林省杰出青年
长春百货大楼营业员牛玉霞

94年2月25日，寒风凛冽，北国春城一片银装素裹，西北风刮在脸上，感觉像刀子划过一样火辣辣的。尽管这样，匆匆行走在斯大林大街与重庆路交叉路口人行道上的人们还是被那敲锣打鼓、欢声笑语所吸引驻足观看，就连东西南北行驶的车辆给人的感觉也缓慢了许多……只见矗立在路北的长春百货大楼正门前的人群自然分两路排列，队伍延至市政府路南慢车道出口处。

有人眼尖，“看！牛玉霞，牛玉霞。”有人问，“那个是，那个是！”。有人不高兴了，“她还不认识，胸前戴红花的。”还有人说，“牛玉霞的个没那么高”。另一个搭话，“两个戴红花，哪个是牛玉霞。”又一个嚷开了，“戴眼镜的，戴眼镜的是牛玉霞。”

一阵热烈的掌声响过，牛玉霞和欢送她的领导同志们，机组的姐妹们一一握手告别，人们目送她走上了停在路旁的大客车，这才见到车两侧挂着标语，——热烈欢送牛玉霞出席全国第二届十佳营业员颁奖大会。——热烈祝贺长春百货大楼获全国第二届十佳营业员沃土奖。

噢！人们全明白了，百货大楼的牛玉霞和她们的党委书记去北京领奖了。

汽车开动了，牛玉霞向欢送她的人们频频招手，眼里盈满了泪水……。

一夜春风来

牛玉霞是一个普普通通的营业员，是一个孩子的妈妈，一个丈夫的妻子，一个婆婆的儿媳。她圆圆的脸，笔直的鼻梁上架着一副近视眼镜，适中的个头与形体，说起话来脸上总是自然地微笑着。

就是这样一个再普通不过的女人，只是她的命运和大楼连在了一起，加上她的悟性，才得以脚下生辉。用她的话来说：“我之所以爱上了三尺柜台，那是因为我爱百货大楼这个集体，爱培养帮助我成长进步的领导和师傅们。是他们言传身教使我懂得了人应该怎样活着，什么是真正的理想。”

1980年牛玉霞刚从工厂调到百货大楼在鞋帽商场当营业员。当她看到柜台里货架上各式各样的鞋，简直是眼花缭乱。一会他要这双看看，一会他要那双试试，这个问这双是哪儿产的，那个又问牛皮、马皮怎样鉴别。牛玉霞难以招架，觉得一天下来晕头转向。她好不容易盼到下班，柜台前又来了两位顾客，挑完这双，挑那双，一边挑选一边评价。牛玉霞憋了一天的火向这两位顾客撒了出来，“同志，你们别吃饱了喝足了拿折腾我们营业员开心”。两位顾客也火了“谁折腾你了？不买咋的？我就是愿意看！”另一个火气更大，“你是干这个的，就是侍候老子”，牛玉霞气得眼泪出来了，马上回敬一句：“侍候，你是哪个山上下来的！”就在这节骨眼上，老支部书记过来解了围。她先向两位顾客赔礼道歉，之后既没

批评也没责备，只是说：“小牛，将心比心哪，假如你要是顾客呢？”。

就这么一句话，牛玉霞记了半辈子，说来无巧不成书，就是那天下班回家后她到一个副食店打酱油，交了钱还没等把瓶子接好，那位营业员根本没看她，就把酱油放了出来，酱油顺着她的手和衣袖往下淌。牛玉霞小声说道：“你放酱油时，应该告诉我一声？”话音刚落，柜台里边冷冷冰冰砸过几个字来，“你没长眼睛？”说这句话时营业员眼睛瞅着酱油缸，眼皮都没撩。这事若发生在另外一天，大概就过去了，可恰恰就发生在牛玉霞班上发生事故的当天晚上，看着营业员那盛气凌人，居高临下的样子，牛玉霞的心被震动了，她不知自己怎样走出副食的大门。拎着酱油瓶子，心里翻江倒海就是找不到平衡，耳朵里就是老支书那句话“将心比心你要是顾客呢！”。

就这一天两件事，牛玉霞悟出了一个道理，“人就是这样，人人为我，我为人人。”人生的转折点，就在那个“点”上，一夜之间，牛玉霞把今后一生要走的路悟出点头绪来。人活在世上，多为人民做有益的事，让人人生活工作在和谐的气氛里。与其呆呆板板的工作一天，不如快快乐乐地为顾客服务一天。更何况，三尺柜台的服务工作可能还其乐无穷呢！当然，这种快乐是有代价的，为顾客服务只有奉献没有索取。

有这样一段叙事诗描写了牛玉霞从那时起的服务形象。

这是一个玫瑰色的早晨，
大楼迎来那么多南来北往的顾客，
地质学院一位教师来买鞋，
牛玉霞热情的给他当参谋，

难以想象她（他）们彼此之间的真诚，
像完成一项神圣的使命，
两人挑了这双又挑那双，
挑过的鞋摆了一双又一双，
三十多双到底选中了一双，
教师走了走的那样洒脱。
下班前教师又来了，
来的那样忐忑，
小心翼翼拿出挑了三十多双选中的鞋
“这鞋里边有点毛病能不能换货。”
牛玉霞把世人裹得最严最严的心掏出来，
热呼呼赤裸裸地捧给了顾客，
“不仅能换，还请您随便挑，啥时满意啥时算。”
就这样没有一丝娇气，不含半点造作。

然而，工作光凭着热情，没有真本事，怎么能应付得了千变万化的环境呢！

她遇到这样一件事，一位农村姑娘来买皮鞋，她耐心地帮她选了几双，可姑娘一一试过，哪双都觉得不满意，正当牛玉霞犯难的时候，过来一位老营业员师傅，微笑的拉过姑娘的手看了又看，然后帮她选了一双，姑娘穿在脚上一试满意地笑了。姑娘走后，牛玉霞马上向师傅请教。师傅诚恳地解释道：“一般说来，人是手大脚大手宽脚肥，手背厚，脚的俯面高，掌握这个要领，就基本上做到看手拿型看脚拿鞋。”一席话把牛玉霞说的好兴奋，兴奋之余她悟到，“卖鞋还有这么大的学问，光有服务热情可不够，必须苦练业务本领，就从这学起……

她就像着了魔，见到亲人、同学、同志先拉过他们的手看看，边看边琢磨，弄得这些人丈二和尚摸不着头脑，等听到她的解释，都被她的痴情与执着感动了。

一位老大娘在牛玉霞的柜台前弯腰看鞋样，那双又大又宽的手映入牛玉霞的眼帘，她上前问：“您是不是想买40号平跟鞋，大娘惊呆了，“你怎么知道我要买40号的鞋？”听了牛玉霞的解释，大娘笑了。“我是要买一双40号平跟凉鞋，跑了好几个大商店都没有，人老了，穿双鞋也难。”“大娘，您别犯难，这种鞋我们刚卖完，过几天还来货，您留下地址，到货时给您送去。”大娘心里犯嘀咕……你那么忙，还能给我送货，安慰我一下就是了……所以老人是留下了地址，可没写详细。

大娘要的鞋几天以后到货了。当日下班后，牛玉霞左手拎着鞋，右手牵着儿子的小手上路了。穿大街走小巷，不知走了多少路，天越来越黑，月亮越来越亮，几岁的儿子走不动了，嘴里喊着，“饿、累、困。”牛玉霞无可奈何地连挎带抱，到后来干脆把儿子拖着走，最终没能找到大娘家。

第二天牛玉霞又是顶着一身的尘土，踏着暗淡的月色回到自己家，好在她的爱人陪伴着她，既壮胆量又觉轻松，尽管他们俩人还是没找到大娘的家。

第三天，她终于找到大娘的家，可那已是万家灯火，端午节的月夜了，大娘惊喜地拉着牛玉霞的手，非让她留下来，给她下饺子吃。嘴里呢，不停地解释“都是我不好地址没写清。没想到你真给我送鞋来了，还是百货大楼好，百货大楼的营业员更好。……”听着赞扬的话语，牛玉霞的感觉比吃上了饺子还香。她突然感到，有什么比这心与心的交融更幸

福的呢！这是成功的喜悦，如一针兴奋剂，刺激了牛玉霞的每一根神经，牛玉霞激动地与大娘握手告别。回到家以后，家人已经睡下了，可她的心久久不能平静……

良好的开端，为牛玉霞今后要走的路奠定了坚实的基础。她这样总结到：“出门看天色，进门看脸色，”广大顾客走进商店到柜台前买东西，首先看营业员的脸色表情如何，道理很清楚，就是先看看你这个商店的精神面貌如何。这时我们营业员能否做到笑脸相迎，主动热情，能否得到广大顾客的满意和称赞，确实是很关键的问题，这既是企业大形象问题，也是个人形象问题。做营业员就该笑脸相迎，主动热情，给顾客留下一个亲切感。

牛玉霞在三尺柜台服务工作中既悟出了人生的追求，也为心中的“上帝”付出了博大的爱，她的爱感召着身边的同志们，提倡职业道德，全心全意为顾客服务，诚招天下客，誉从信中来。

东北的季节就是这样，寒冷的冬天一来就是半年。汽车厂的一位工人师傅预约登记了一双皮鞋，当牛玉霞和班组的一个姐妹到老人家送货，老师傅感激得不得了，又是倒水，又是拿糖，临走时叫老伴一直把她们送到汽车站，车进站了，老人家突然把帽子摘下来向两位送鞋人深深鞠了一躬。望着西北风刮起的清雪，和那雪中鞠躬的老人，牛玉霞和她的同伴眼睛湿润了，公共汽车上的乘客们被这定了格的画面惊呆了。汽车缓缓起动，老人挥手喊到“姑娘，谢谢你们，也谢谢百货大楼培养出来这么好的营业员。”车箱内一乘客这才醒悟过来，“是百货大楼的营业员……”有人赞叹，“这一组镜头再美不过了，可惜没带照像机，”有人说：“这场面只有电影上

见过，不是亲眼所见，难以当真。”那么多乘客，那么多亲切的目光，把牛玉霞和她的同伴感动得又一次热泪盈眶。

牛玉霞不负众望，茁壮地成长起来了，光荣地加入了中国共产党，一步一个脚印向先进队伍跨进。

真情洒满人间

如果说牛玉霞只站在柜台内面对顾客，只在那一方之地往返徘徊，倒也不足为奇，可贵在于她走出了柜台，走出了大楼，凭她的奉献精神 and 真诚的情感走进每一位顾客的心里，从她那三尺柜台内便流出了一条友爱之河，流向四面八方。

牛玉霞是个营业员为什么走出柜台服务呢？她又是怎样走出柜台的呢？我们还看那首叙事诗的解释吧！

中国有九百六十万平方公里的土地
十一亿人口中时常有人想起长百大楼
穿山过水不知走了多久
一封信从湖北来到大楼党委书记办公桌
庄严的封面，雄厚的封底
扉页上写着的是，“温柔”

“我没到过东北，听别人说那里很美
感谢你，春城，培育出牛玉霞这样的劳模。”

一位延边医学院的学生写道：“你是人间天使，顾客
亲人，社会的希望和寄托。”

一位残疾姑娘这样说：

“你的精神，你的热情，使我看到了新的生活。”
这些都是牛玉霞特殊的顾客，

特殊在一双脚穿鞋必须定做，
否则这些人一辈子没穿过像样的鞋
为着一双鞋，他们精神上倍受折磨。

那么多，那么多长着特殊脚型的顾客，需要解决穿鞋难的问题，他们都来找牛玉霞解决。省内的顾客要仙人船样的大鞋，黑龙江的顾客要玲珑秀气的小鞋。坐轮椅的姑娘穿的是一只跟要高，另一只却要低，一只跟要粗，另一只跟却要细。退休的大娘脚长短 38 号，肥瘦必得 41 号鞋才能穿，而且脚前部凸出一个骨节。这些顾客一辈子没能穿上一双合适的鞋，牛玉霞从心里难过，同时也感到肩上的担子很重、很重。于是她就走出了柜台。

牛玉霞利用业余时间去顾客家量脚型，画图纸，再四处奔走，八方求援，到鞋厂为顾客订做特殊脚型的鞋特别是外地的顾客还要去邮局邮信，寄鞋。

开始时，鞋厂的师傅们还能自如的应付一些特殊的脚型。可随着吉林省长春百货大楼有个牛玉霞能订做特殊脚型的鞋这件事越传越远，更多的更特殊的脚型图纸被牛玉霞送到了鞋厂师傅们的眼前。有的图纸被退了回来，牛玉霞去找鞋厂的师傅。师傅急了，“这算哪儿家的鞋，做不了”。牛玉霞不急，笑着说“就凭师傅们的高超手艺，做得了”。师傅们说：“没这样的鞋楦子，”牛玉霞说：“您就做个鞋楦子，”师傅说：“脚型太特了，鞋楦子怎做？”牛玉霞说：“师傅，我替顾客谢谢你们了，你们想想，这些顾客一辈子没穿过可脚的鞋，该有多痛苦，现在大家生活好了，一双鞋不值多少钱，可你们对顾客这份情意千金难买。”师傅们被她说笑了，异口同声“行！看在你小牛这片诚心上，这些特殊的鞋咱们做定了。”

就这样，不管是烈日炎炎的夏季，还是冰天雪地的冬天，牛玉霞利用业余时间，到鞋厂做说客，硬是用一颗赤子之心感动了师傅们，一双双特殊脚型的皮鞋，从长春邮局汇往祖国的大江南北，从远到天山脚下的新疆，沿海城市深圳，到省内，市内的工人、农民、知识分子、领导干部，这些鞋男鞋大到 49 号，小到 35 号，女鞋大到 44 号，小到 33 号。

东辽县李延成穿皮鞋的愿望就是这样实现的。

春节前夕，牛玉霞收到了李延成同志的一封信，信中说自己需要穿 49 号的鞋，以前，农村太困难了，不敢奢望穿皮鞋，现在农民手里有钱了，可是买了很长时间没有买到，希望她能帮助解决。牛玉霞捧着这封信，久久没能放下。她想：顾客求助与她，这是对她的信任和友爱，她不能让顾客失望，可 49 号的鞋太大了，哪个商店能有卖的呢！只好还得求助厂家。她磨破了嘴，跑酸了腿，终于为李延成订做了一双 49 号的特大棉鞋。还没等把鞋寄出，李延成的姐姐从辽源到了大楼找牛玉霞，她双手捧着那只大鞋激动地说：“我弟弟接到你给他订做鞋的信，逢人便说，见人就讲，长百大楼为他订做了大号鞋，我们家那屯前屯后、屯左屯右都知道了。难怪弟弟这样高兴，这些年也太难为他了，长这么大没穿过皮鞋，这回你们让他称心了，这不，他不让你们寄了，说太麻烦，跑到我家，让我来给他取。”牛玉霞听到这番话，心里热呼呼的。她亲切地说：“这是我们应该做的，回去告诉李延成，他穿鞋的事，我们包了。”

五一前夕，李延成又寄了 80 元钱让牛玉霞帮助买一双胶鞋，再做一双单鞋，信的末尾写道：“这些钱，是用不了的，剩下的千万别寄回来，天气热了，就用来给营业员同志们买

些冰棍吧！也算我一点心意。”牛玉霞将这封信念给同志们听，大家幽默的说：“不用吃冰棍，心里已经甜了。”

记不住是哪一天了，李延成终于来到了百货大楼，他风尘仆仆走到牛玉霞的柜台前，伸出两双大手紧紧的握着牛玉霞的手。愣愣怔怔，半天才憨厚的叫了声“姐姐”，对着没见过面的弟弟牛玉霞又一次从心里乐了。

年复一年，牛玉霞满怀亲人情，温暖顾客心，已习惯成自然。不论是哪的顾客，什么为难的事，只要她知道都会像对待亲人那样帮助解决。

那是86年5月，牛玉霞以吉林省劳动模范的身份到延边做报告，刚刚安顿好，她就拉着当地一位工会干部走出住地。原来她身上带着一封信，急于找到向上街9委1组9号，去见一位陌生的老人。

写信的人叫鞠云霆，是一名铁路的离休干部，当年82岁，他在报纸上读到牛玉霞热心为顾客服务的事迹，便背着家人写了封信，希望牛玉霞帮他买几件衣服一双鞋。

几经周折，牛玉霞走进老人的家门。她的到来令鞠云霆老人吃惊，令他们全家人吃惊，他们做梦也不会想到；这位劳动模范亲自找上门来，询问老人究竟买什么样的衣服，什么样的鞋。

老人望着牛玉霞，上上下下打量着，半天没说话，转身从屋里翻出一张报纸拿到牛玉霞跟前，对着报纸上的照片连连说：“像，太像了，可咋瘦了呢？孩子，你是不是太累了？”牛玉霞，确实很累，可面对和蔼可亲的老人家，她心里感到挺轻松，她与老人无拘无束地坐在一起，像一家人一样。当知道老人在准备后事，托她买寿衣，寿鞋，就安慰他说，“您