

“天坑下庄的开路人”系列报道之三：**振兴之路**

“我愿当一辈子筑‘路’人”

——记巫山县竹贤乡下庄村乡村振兴探索者毛相林

□本报记者 周立 彭瑜

5月14日傍晚，巫山县竹贤乡下庄村主任毛相林家的地坝上，一场关于乡村振兴的院坝会正在进行。

“只是脱贫还不够。”村民毛相兵第一个发言，“绝壁上的天路修好后，下庄每年都有新变化，大家日子越过越好。要让我们的子孙后代永远记得，当年这条路是怎么修出来的！要用当年那种修路的精神，把我们这个山窝窝建得更好！”

村校教师张泽燕接过话说，绝壁天路很有特色，后溪河峡谷也很美，得把旅游搞起来。

“搞旅游我赞成。”村民彭仁松抢过话头，建议引进企业整体开发。

“我们回村发展！”之前一直在外打工的“90后”青年毛连长说，“我准备把老房子改造成民宿。乡村振兴，少不了我们年轻人！”

……
现场气氛热烈，毛相林对大家说，从开凿绝壁天路到打赢脱贫攻坚战，下庄靠的就是不等不靠、自强不息、团结协作的拼搏精神，“虽然现在条件好了，但下庄精神丢不得，还要一代一代传下去。下庄人的步伐不会止于打通绝壁上的天路，不会止步于脱贫致富，而是要实现乡村振兴，走上小康路！”

“下庄精神，永不过时！”

山高耸，那是下庄人挺起的不屈脊梁；路蜿蜒，那是下庄人留下的奋斗轨迹。

2018年，毛相林提议建一个纪念馆，把下庄人修路的故事记录下来，让用生命和鲜血铸就的不甘落后、不等不靠、不畏艰险、不怕牺牲的下庄精神激励一代又一代下庄人。

在乡党委政府的支持下，2019年，下庄精神文化陈列馆在村口落成。

路在脚下战天斗地自强不息，梦在前方不忘初心继续前行。村支两委把下庄精神融入脱贫攻坚战、乡村振兴战略中，融入到基层党建中，融入到乡风文明建设中，激活了老百姓参与脱贫攻坚、乡村振兴的内生动力。

2014年，村民刘时琼因病陷入困境，村里按政策为其争取到低保补助。两年后，刘时琼经济条件好转，便主动退出了低保，并向组织递交了入党申请书。去年，她还带着几个儿女主动承担起照顾村里孤寡老人的责任。

“悬崖上那条路，你们也都参与修了的。现在生活再老火，总比那时强嘛。只要你们拿出当年修路那股子劲，脱贫没得问题。”2015年，村民陈正香一家因病致贫，觉得前途渺茫，有些心灰意冷。是毛相林这席话，让他们重新振作起来。在毛相林的建议下，陈正香的丈夫与两个儿子外出打工，陈正香则在家养了2头毛猪、几十只鸡，还种了2亩柑橘，一年后就顺利脱贫，陈正香还被评为村里的“三八红旗手”。

55岁的村医杨亨华以前只是个赤脚医生，却是下庄唯一懂医的人。他原想着路修通了就出门打工挣钱，但哥哥杨亨荣出事，他改变了想法。1999年，杨亨荣在修路时被巨石砸中腰部，致使腰部以下完全失去知觉，落下终生残疾。“为了这条路，为了下庄，哥哥付出了半条命。而下庄只有我一个医生，我若走了，大家生病怎么办？”杨亨华选



五月十四日傍晚，巫山县竹贤乡下庄村主任毛相林家门口，一场关于乡村振兴的院坝会在这里举行，村民们畅所欲言，讨论未来的发展方向。
本版图片均由记者郑宇摄（视觉重庆）

择了留下，一辈子都要为下庄人看病。

……
下庄精神，从未被舍弃。而有些见证过下庄绝壁上凿天路的人，则将下庄精神带到了外面的世界。

1999年底，时任巫山县县长王超在下庄看到修路的场景，当时就红了眼眶。那天离开时，他在工地上捡了两块石头带回去，摆放在办公桌上。“此后换了工作岗位、换了地方，但这两块石头一直跟着我，一直激励着我。”如今已经退休的王超看到这两块石头时仍很激动，“这不是普通的石头，它凝结了下庄人的追求与向往，凝结了下庄人的勇气与毅力。扶贫先扶志，下庄精神是宝贵的财富，一定要传承下去！”

“我在下庄待了7年，下庄精神影响了我一生。”方四才1995年大学毕业后分配到竹贤乡政府，也是当时的下庄村驻村干部。当年，毛相林就是和他一起牵头“谋划”并实施了在绝壁上凿天路的壮举。忆起在悬崖上拼搏的那7年，方四才至今还会流泪。

2002年离开下庄后，方四才先后调任4个乡镇（部门），在林业局主导“万亩示范林建设”绿化项目、在巫峡镇发展经济林和旅游产业、在双龙镇激发贫困户内生动力……方四才走到哪里，都要给身边的人讲下庄的故事，并带领大家一起创造美好生活。

“纯粹的灵魂才会升华出精神。下庄精神，永不过时！”方四才说。

“三步走把下庄旅游做起来”

2019年下半年，作为“不忘初心、牢记使命”重庆市优秀共产党员先进事迹巡回报告团成员之一，毛相林在重庆主城参加演讲集训时多次找到领队说：“我不讲了行不？我要回去。”

“他很紧张，说那些演讲词，他背不到。”在领队反复询问下，他才说了着急回家的原因——村里正在搞旅游开发，起步阶段事情多，他不回去不放心。

“这演讲不是为了你个人出名。通过演讲，可以让更多人知道下庄，了解下庄精神，为下庄的发展出谋划策。”领队这样一说，毛相林马上答应留下了，连续几天熬到半夜，终于把演讲词背熟了。

在毛相林心中，分量最重的永远都是下庄的发展。

世外桃源般的下庄坐落于巨大天坑底部，这里山水相连、人文交融、民风淳朴。独特的地势，造就了其独特的自然景观——绝壁环绕，山势险峻，峡谷清幽，鱼儿溪从天坑顶端沿着绝壁倾泻而下，在天坑底部与庙堂河汇合后形成后溪河，再沿着绝壁间的一线天山谷奔流而走。大自然的鬼斧神工在这里体现得淋漓尽致。

“下庄地理位置不错，一线天尽头就是大宁河、小三峡，山的那一边是当阳大峡谷。”早在脱贫攻坚战打响之初，毛相林就有了发展旅游的想法。因此，在发展脱贫产业时，他便选择了和旅游相关的产业，比如柑橘、脆桃等水果，既可观花、又可采摘。新一轮脱贫攻坚战打响以来，下庄各项基础设施逐步具备了发展旅游的条件。

“下庄像条龙，困在深井中。一朝风雷动，冲上碧云空。”这是当地流传的打油诗。毛相林说，下庄，等的就是一场“风雷”！

2017年，党的十九大提出乡村振兴战略，这正是下庄人所企盼的“风雷”。

“风雷”继续滚动——2018年，当阳大峡谷连接沪渝高速的旅游环线开工建设，并在后溪河峡谷规划了一个下道口。

毛相林和村干部们第一时间争取到乡党委政府的支持，请来业内专家考察设计，最后敲定下庄的乡村振兴开发项目：依托下庄精神和下庄独特地理、气候条件，打造乡村旅游，建设集生态田园观光、民俗节庆活动、乡村文创、户外运动拓展、乡村康养旅居功能于一体的具有三峡山村特色的休闲度假胜地。

“我们准备分成三步走，把下庄旅游做起来。”毛相林介绍，第一步是把村

容村貌做靓，危房改造现已结束，接下来是农房风貌改造，准备投资100万元新建民宿，培育打造乡村旅游星级农家乐，发展壮大民宿旅游。第二步，把下庄精神唱响，借助下庄精神文化陈列馆，讲好修路的故事、传承好下庄精神，把下庄打造成弘扬自力更生、自强不息精神的培训基地。第三步，对接旅游环线，探索文农旅融合发展，巩固发展柑橘、西瓜产业，以及桃园观光游，吸引游客。

“现在关键就是打通下庄到旅游环线的连接道，与周边景点实现互联互通互动。”下庄村党支部书记杨元富称，预计整个旅游项目建成后，将带来约5000万元的年收入。

“世界上本没有路，因为有了筑路人，就有了路。”毛相林坚信，下庄人能在绝壁上凿出天路、能在全乡率先脱贫，就一定能在乡村振兴的道路上干出名堂来！

毛相林说，他愿当一辈子的筑“路”人，将下庄的绿水青山，变成实实在在的金山银山。

“得把年轻人请回来，我们一起闯”

毛相林和几个村干部一起，勾勒出了下庄美好的明天，但他明白，下庄的振兴，绝不是仅凭几个村干部的一腔热情就能实现，“就像当年修路一样，需要大家一起参与。下庄的振兴，需要人才，特别是需要有知识、有见地、有干劲的年轻人。”

然而，绝壁上的天路修好后，很多下庄人选择了外出务工，留守在家的多是老人孩子。外出务工，成为下庄人的主要收入来源之一。最多的时候，全村390余人中，有200多人在外务工。

“你们去看看外面的世界，长长见识，今后回来也能更好地建设下庄。家里的事不要担心，我帮你们守着。”以前，毛相林一直鼓励村民们外出。

“现在得把他们请回来了。”下庄的

旅游规划做好后，每年过年，外出务工村民回家，毛相林都要挨家挨户上门为他们讲述这些年下庄的变化、描绘下庄美好的明天，请他们回来为下庄的振兴出一份力。

在下庄，有这样一张老照片：村小教室的黑板上书写着“大人流血修路为我们，我们读书为下庄明天”18个大字。教师张泽燕站在讲台一角，讲台下，学生们端坐着认真听讲。

“当时，我就坐在教室里。”29岁的毛连长对20多年前那堂特殊的课仍然记忆犹新，“当时懵懵懂懂的，也不清楚‘明天’到底是个啥。”

2008年，毛连长参了军，后来又入



这两年，巫山县竹贤乡下庄村返乡的村民越来越多，两百多名外出务工村民，目前已有一百余人选择了留下。

五月十八日，巫山县竹贤乡下庄村如今交通便捷，不少外来人前往走亲访友，感受下庄的美景。

劳动筑梦·榜样同行(50)

2020年重庆五一劳动奖章获得者

从加油员、计量员、核算员到站经理，一步一个脚印成长为一名优秀青年工作者；在平凡的工作中总结出了“店销新路”“提篮新经”“今天我是站经理”等管理方法和“10个一点”细节服务法。担任加油站经理仅仅4年的他，凭着一股钻劲、一股挤劲，把高渝路、丝路、华岩左侧等多座加油站打造成为中国石油天然气股份有限公司重庆销售分公司的标杆站、旗舰店、名片站。他就是中国石油重庆销售分公司华岩左侧加油站经理、2020年重庆五一劳动奖章获得者丁杰。

新思维谋求新发展

2016年6月，丁杰担任高渝路加油站经理。高渝路加油站环抱于华宇渝新、万科锦程、重庆总部城、恒大名都等几大社区之中，属于典型的社区型加油站。

如何让周边小区人群养成在加油站便利店消费的习惯？丁杰以分公司正在大力推广的“明橱亮店”系列店面提升工程为契机，果断移除便利店外不美观、遮挡顾客视线的饮料陈列箱，在橱窗底部以花卉植物进行装饰，在店内搭建橱窗

展台，陈列微创新堆头，向顾客展示一个通透、明净、新颖的橱窗，改变以往呆板、沉闷的便利店形象；在便利店内将原有的老式长方形货架更换为融入现代流行元素的方型货架，货架高度降低20厘米，店内照明更换成了LED灯，有效提升客户商品选择的灵活性和针对性。

在营销话术方面，丁杰把开口营销的重点定在便利店的黄金位置收银台，创造性提出“两个手势两句话”推销法，即收银员在收银时手指背相向客户介绍宣传加油站油非互动活动，手指便利店精心打造的各类精美堆头，用一套连贯的语言肢体动作组合，抓住客户在收银前台短暂的停留机会，精准地推销加油站的商品。在加油站现场，要求员工进行提篮销售，最大限度地提高推销成功率。2018年，丁杰仅用半年时间就完成了高渝路加油站的年度非油销售任务。

新理念决定新高度

2018年1月，高渝路加油站在非油任务同比增加145%、1月防渗漏一体化改造停业10天的情况下，当月非



丁杰(左一)指导加油站员工检测油品质量

油销售同比增长20%，完成月度任务110%。在不利形势下如何取得这喜人的成绩？

原来，丁杰在做好店销的同时，还将拓展销售渠道放在了微信朋友圈上。公司各类促销活动一出来，丁杰便组织全

体员工在客户群、朋友圈内进行广泛宣传，承诺提供送货上门服务。这种营销方式，在新冠肺炎疫情期间更是被丁杰发挥到了极致，他通过实施“线上选购下单+线下‘无接触式’送货上门”，不仅有效助力加油站非油销售，还切实解决了

特殊时期社区居民购买生活物资出行不便的难题，展示了企业的责任和担当，树立了中国石油的良好形象。

除了打破常规在朋友圈“带货”，丁杰在客户开发方面也不拘一格。2018年7月，丁杰被任命为新建的丝路加油站经理。上任第一天，丁杰便带着核算员及时收集整理重庆西部现代物流园区各类客户需求，有针对性地制定促销政策，提供代管油卡的“管家式”服务，最终成功开发定点加油固定大客户13家，办理单位车队卡1000余张，为丝路加油站开业后迅速上量达销打下了坚实的客户基础。

丁杰创新思维，让园区几个达不到优惠条件的小型物流公司“抱团取数”申请折扣，办理车队卡定点加油享受优惠。通过大小客户“两手抓、两手硬”，丁杰最终开发园区各类物流企业定点加油客户20余家，丝路站高峰时期日均纯枪和日均非油店销收入大幅增长，卡销比高达97%，一举实现当年投运、当年达销的目标。

新动能激发新活力

在加油站管理中，丁杰秉持“亲情

化管理、人性化考核”的宗旨，在加油站大刀阔斧地实施“今天我是站经理”管理模式，让每位员工轮流当值班经理，并利用夜间加油站空闲时间段，牺牲自己的休息时间，驾车带领当天值班经理到联芳站等管理先进的标杆站去“取经”，让员工多角度、更充分地解学习其他先进加油站的优秀之处、管理之长，取长补短，激发员工管理者意识和管理能力。

在如何提升员工的专业技能和服务质量方面，丁杰总结出了“10个一点”细节服务法，要求员工在服务中“微笑多一点、嘴巴甜一点、态度好一点、耐心多一点、脑子灵一点、动作快一点、责任心强一点、奉献多一点、知识学一点、理由少一点”，以优质服务赢得客户，以过硬本领回馈自我。

在担任加油站经理仅4年的时间里，丁杰已为公司培养输送1名站经理、12名核算员和1公司机关骨干。他所管理的华岩左侧加油站神秘顾客暗访成绩5个月获得满分，平均分高达95分。

潘锋 王珊珊
图片由中国石油重庆销售分公司提供