

“狮城青年说”第十八期

策划：张微贞 李 颖 撰文：李 颖 张智超 视频：谷俊玮 陈一鸣 沧青工作室

有梦你就勇敢追

做新时代的追梦人

□知 言

有梦想的青春，能孕育出无限希望；有梦想的青年，会创造出更美好的明天。

青年是整个社会力量中最积极、最有生气的力量，是希望，更是未来。进入新时代，中国青年施展才干的舞台更加广阔，实现梦想的前景更加光明。

梦想，是青春的底色。小时候，几乎我们每个人都回答过这样一个问题：“长大后想做什么？”科

学家、医生、老师……也许，那时候的我们还不知道，这个答案就是梦想。但这并不妨碍它如同一盏明灯，为我们指引着成长的方向。

奋斗，是青春的底气。人生的道路上，洋溢着花香，也布满荆棘。作为青年人，要练就过硬的本领，用拼搏的汗水浇灌梦想，在广阔的社会实践中，敢于有梦、勇于追梦、奋力圆梦。

梦想与奋斗，书写着我们最美

好的青春篇章。

山的那边是海吗？没有人知道。但最终抵达的人，一定会是那个在翻山越岭、跋涉千里后，仍对大海心怀向往的人。

时光更迭中，始终不变的是追梦者的姿态；历史长河里，始终耀眼的是追梦者的步伐。拼搏路上，有风有雨，只要时刻保持风雨无阻的心态，用一颗坚定的心风雨兼程，一定会有所收获。

做一个勇敢追梦的青年人，以信念与梦想去塑造，靠奋斗和自信来锤炼，怀揣理想、勇于担当、肯于吃苦、乐于奋斗、敢当先锋……成长的路上，难免遇到各种各样的挫折和困难，但只要坚定方向，小树苗终有一天会长成参天大树，撑起一片属于自己的天空。

主持人说

新闻主角说

梦想是束光 点亮我激情

钱 超 28岁

沧州市华海顺达粮油调料有限公司总经理、加百味（沧州）食品有限公司创始人

我的老家在安徽。9岁那年，父母带着我从安徽来到沧州创业，先是搞副食品批发，后又创办了沧州市华海顺达粮油调料有限公司。到2013年我上大学时，家里的生意已经做得初具规模。

进入大学后，我发现自己对所学专业不感兴趣，又想起徽商常说的一句话“读书好，营商好，效好便好”——读书是好的出路，营商也是好的出路，只要你学好了做好了，那便是好。于是就向父亲提出想要退学自己去创业。

父亲尊重我的选择，但不同意我马上创业：“咱们在合肥的分公司现在业务量不大，你先去那里试试，把年利润干到100万元以上，你才能独立创业。”

那时，我的梦想就是早日完成父亲定下的目标。可以说，真的是做梦都在想。但刚到超市推销产品时，对方好说话的，还能聊几句，不好说话的，就直接把我轰出来。

第一次不行，我就去第二次，往往是去到第三次时就成功了。我问父亲这是为什么，他说，人心都是善良的，当他第一次拒绝你时，内心是有点愧疚的。第二次再拒绝你时，他的心就有点柔软了。当你第三次去，他基本上会被你感动。大部分人之所以没能成功，就是因为没能坚持。

可以说，那是我人生中重要的一课，至今难忘。

2015年，公司建设新厂区，父亲每天忙着工地上的事，便叫我回来，帮他打理公司事务。

那一年，我出差260天。记得有一天，早饭是在宁波吃的，午饭是在绍兴吃的，晚饭时又到了杭州。而去大西北时，漫长且乏味的时间大部分是在火车上度过的。

长时间的出差和应酬，让我的体重从70公斤飙升到了90公斤。时间到了2017年，我意识到这样下去太疲惫，就组建了团队，带领大家一起干。

这时，我的梦想不再是“自己赚钱”，而是要让所有员工都能过上好日子。

在带领团队“攻城略地”的两年时间里，公司业务从华北走向了全国。此时，一场危机悄然袭来。

2019年，公司的营销大会正在



九华山召开，销售总监以手中掌握的市场渠道相要挟，准备带领销售团队集体跳槽。面对此情形，我的内心充满了愤怒，但更多的是反思。是我做人不好？还是和大家分享得不够多？一个人在山下想了很久，毛主席的诗词“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”一下子从脑海中跳出来。“怕什么，大不了从头再来！”

回到山上，我解散了销售团队，只留下两名善良、诚实的员工，随后重新组建了销售队伍。

现在再看这件事，真的是危机中蕴含生机。新组建的团队，由于大伙儿理念相同，心往一处想，劲往一处使，公司业务不仅没受到影响，反而实现了更快的发展。

面向未来，我又有了新的梦想——创立一家服务年轻人的调味品企业。为此，我注册成立了加百味（沧州）食品有限公司，满足年轻人对厨房的新需求——美味、便捷、乐趣。

为了生产出纯正的咖喱，我3次去日本，想与日方开展技术合作。可对方的配方加上生产线，要价高达2000万元。于是我决定带领团队自己研发。经过考察比较，终于组装出生产线；又从一位高级餐饮人才手里买到咖喱配方，再请来贵宾楼、东来顺等大型餐饮企业的行政主厨一起研究改进。历时3年，经过187次配方调整，加百味咖喱正式面世，并赢得了消费者的喜爱。

回想这些年，梦想就像前行路上的一束光，当我受尽委屈、沮丧、无助，想逃避、想放弃的时候，它总能点亮我的激情，带着我继续前行！



钱超在生产车间向工人了解情况



韩子夜(右)和哥哥韩子南把合作社经营得风生水起

通过努力重返校园是葛树旺最高兴的事

钱超在公司直播间向网友们介绍新产品



扫描二维码
点击屏幕下端“青年说”
观看嘉宾视频

狮城青年说

沧州日报
共青团沧州市委
联合主办

你问我

④钱超——
记者：追逐梦想是一种怎样的滋味？

钱超：可以说，是苦辣酸甜咸五味杂陈。但是，经过了失败、疲惫、伤痛之后，跌倒后再爬起，向着梦想的方向努力奔跑，最终收获的，一定是甜蜜。

④韩子夜——
记者：如何看待青年人返乡创业？

韩子夜：乡村振兴，是一个呼唤人才同时造就人才的舞台。无数青年人用他们的奋斗创业经历表明，广袤的田野蕴藏着无限的机遇和希望，只要

能找到对的方向、肯于扎根，就一定能闯出新的天地。希望越来越多的青年朋友加入到我们的行列，用坚持、专业和热爱在农村挥洒汗水，实现人生价值，为乡村振兴注入青年力量。

④葛树旺——
记者：如何看待追梦路上的坎坷与困难？

葛树旺：人生就是一次又一次的挑战。成长的路上总是充满了坎坷，唯有努力拼搏才能遇见彩虹。年轻人更要心有所向，不轻易向命运低头。心中有方向、有决心就一定能够抵达梦想的彼岸。

创业亲兄弟 返乡种灵芝

韩子夜 35岁

任丘市悬圃灵芝种植专业合作社负责人



我和哥哥韩子南是2014年回到任丘开始种植灵芝的。这几年，合作社发展很快，从最初的流转土地20亩、3个灵芝大棚，发展到现在的8个大棚，16万个菌棒，种植的灵芝分食用类、观赏类两种，再加上产出的灵芝孢子粉，年产值能达到千万元左右。

别看我们现在发展得不错，可当初决定返乡投身农业时，却遭到了身边几乎所有人的反对。

我和哥哥都是土生土长的“农家娃”，大学毕业后，各自在保定、北京的大型企业找到了工作，收入可观。

2013年前后，有段时间，我经常看到身边朋友、同事购买灵芝产品。我从小就喜欢听神话故事，对故事里能够使人起死回生的“仙草灵芝”更是特别感兴趣。见到灵芝以后，我翻看了很多书籍、报刊，感觉灵芝市场前景广阔，种植的念头也随之产生。

我跟哥哥说了想法，俩人一拍即合，当即决定辞职回乡种灵芝。

2014年，我们回到任丘，开始流转土地、建设大棚。又花了将近1年的时间，去北京、天津、上海、江苏、吉林等地的灵芝种植基地参观学习，每个环节都格外用心。

2015年，我们正式开始种植灵芝。3月制种，8月制菌棒，加入营养基后高温灭菌，待冷却后挪入棚室接种灵芝菌种。那段时间，我们哥儿俩每天都待在大棚里，时刻观察和调整大棚里的温度、湿度和通风，看有无杂菌感染，等菌丝布满菌棒后还要开口、疏枝……

可即便这样，我们还是因为经验不足，栽了大跟头。

就在灵芝即将采收的时候，突降大雨，因为当初没有充分考虑到大棚的抗灾能力，结果3个大棚一个被冲塌、两个灌了水，导致灵芝产量大幅降低。再加上产品销路没能打开，创业第一年，我们赔得几乎血本无归。

当时我们哥儿俩非常沮丧，但谁都没有放弃，父母也从反对变成了支持，这更加提振了我们的士气。

我们继续学习种植知识，严格按照

规范进行操作。第二年，我们种了4个大棚，最终产出灵芝干品2000多公斤。我带着产品四处推广，参加了不少展销会，再经过宣传，许多客户开始主动上门，销路逐渐打开了，合作社的账面上也开始有了盈余。

经过摸索，我们的种植技术越来越成熟，产品也越来越受到市场认可，2016年收入达到了80万元。

为了打造自己的品牌，我们注册了“悬圃”商标，并成立灵芝种植专业合作社。

这些年，我们哥儿俩几乎把所有利润都投到了生产里，合作社种植规模扩大到了300亩，现在共有8个大棚，可年产灵芝30多万株，合作社已发展成为集灵芝种植、加工、销售于一体的观光型生态园。

更重要的是，我们吸收本村和周边乡村上百人成为社员，发展灵芝规模化种植。村民以资金或土地入股，每年分红，还可以在种植基地工作，增加收入，忙时每天收入150多元。

不仅如此，衡水、邯郸、雄安新区等地的创业者也纷纷前来考察，准备尝试种植灵芝。

下一步，我们将加强与高校及科研院所的合作，培育出更好、更适应市场的灵芝产品，带动更多村民共同致富，为乡村振兴添一份力。

时隔18年 重返校园

葛树旺 38岁

沧州职业技术学院英语专业学生、沧州科诺国际贸易有限公司负责人

再开学，我就是一名大二的学生了。

在社会上摸爬滚打了18年，最终以37岁的年龄考上大学，这在别人眼中也许有些不可思议，却是我一直以来最期盼的事情。

我是2003年走出校园的。那年我高中毕业，由于一些原因没能步入大学校门，这成为我最大的遗憾。

进入社会后，由于学历的原因，我从事过很多职业，当过工人、跑过销售……每一样都不太顺利，持续的时间也不长。

为了提高个人能力，我报了很多培训班，其中就包括电脑班。学习期间，我看准了网络在信息传播上的巨大优势，于是在2006年创办了自己的网络广告公司。得益于网络发展的红利，公司发展得很快，员工最多时有四五十人，石家庄、沧州都有我们的客户，年营业额最好时能达到四五百万元。

因为很快就挣到了第一桶金，我成了很多人羡慕的对象，但在我心里，最期盼的仍是能够早日回到学校。可因为工作太忙，再加上没有找到合适的机会，这一愿望始终没能实现。

到2016年，那时的网络广告行业竞争压力已经非常大了，企业发展进入瓶颈期。那一年，我转行做起了外贸。

做外贸要经常和外商打交道，我英语不好，只能请翻译。可通常情况下，翻译又对产品了解不深。不仅如此，因为时差的缘故，外商经常会在半夜和我联系，可这个时候翻译又不在身边……好几次，因为和外商在沟通上出了问题，最终影响了生意。

一系列因素综合起来，让我重返校园的念头越发强烈。

2020年，一个偶然的机会，我得知自己可以通过参加春季高考的方式，重返大学。这让我兴奋不已。

我向邻居家的孩子借来了高中课本，又报名参加了各种补习班。

时隔10多年，再次拿起课本，当初掌握的知识已经所剩无几。此时重新站在起跑线上，我和别人的差距真的是太大了。

但好在，几乎所有知道我要重返校园的人，都给予了我很大鼓励。



那段时间，我白天忙公司业务，晚上就恶补知识。家里墙上到处贴着英语单词卡片，走到哪儿背到哪儿。出差在外，也要带着课本和试卷……

功夫不负有心人。2021年7月，我收到了期盼已久的大学录取通知书。

刚入学的那段时间里，因为年龄的缘故，我显得格格特殊。和同学们相比，我只比他们父母小几岁。甚至很多老师的年龄都比我小。

我也曾苦恼过：不能融入到同学中间怎么办？因为年龄而被区别对待怎么办？但真正迈进大学校门，所有困惑都消失了。因为当大家得知了我的故事后，都投来了赞许的目光。

我成了同学口中的“大哥”，他们都开玩笑地问我：“毕业以后，能不能去你公司上班？”

在大家的关爱和帮助下，大一生活就这么结束了。而我也在第一学期的期末考试中，获得了专业成绩第一名的好成绩。

如今，再与外商洽谈业务，我已基本能够独立面对。更让我感到自豪的是，在我的影响下，我的两个孩子也特别喜欢学习，尤其是老二，整天背贴在墙上的英语单词。

这也更加坚定了我的初衷：我是来学习的，并不比其他人特殊多少。不管年龄大小，我都是一名普普通通的学生。

未来如果有可能的话，我还想继续深造，继续挑战自己！