

滨医爱心社团Tim之家:

183名学子将爱献给贫困儿童

专刊记者 王伟凯 实习生 鲍阳阳 辛谊蕾

滨州医学院爱心社团Tim之家成立两年来,一直在组织爱心大学生资助西部地区贫困儿童。为了能够让参与资助的“爱心天使”信任他们,放心地资助贫困儿童,Tim之家的同学们创出了一套互信资助的新模式,并成功组织183名爱心大学生资助了101名云南和贵州的贫困儿童。4月28日,记者对Tim之家进行了采访。

► Tim之家成员活动后合影留念



✿ 发起人曾经被资助 上大学后将爱传递

来自贵州的大三学生陈举海,是Tim之家的发起人之一。他告诉记者:“小时候家里很贫困,只有过年的时候才会买新衣服。衣服和鞋子破了仍要继续穿。如果不是有人资助,我很可能上不

完高中,更不用说考入滨州医学院了。”

“滴水之恩当涌泉相报”一直是陈举海的人生格言。上大学后,陈举海开始做些兼职以减轻家庭负担,发现自己有

能力后,就想找机会能够回报社会,平常十分节俭的他总会把一个个的钢镚儿攒起来,到大一上学期结束时,他发现竟然攒了56.8元。于是,陈举海就把这些钱资助给一个贫困小学

生。慢慢地,很多同学得知陈举海这一行动后都参与进来,就这样一传十传百,与陈举海同行的人越来越多。为了能让更多的贫困儿童得到持续帮助,在2009年6月1日,陈举海和

同学们以陈举海的英文名Tim成立了“Tim之家”,以组织更多的大学生一起资助贫困儿童。虽然想法很好,但真正实施起来他们才发现事情并非他们想的那么简单。

✿ 采用“一对一”模式 最初遭遇不信任

“我们既然打算组织大学生参与到资助贫困小学生活动中来,就得树立公信力,要做好策划,并且Tim之家坚决不能代收资助款。为此我们寻找了很多方法,最后终于完善起来。”Tim之家现任“家长”——大二学生纪五新向记者介绍

道。原来,Tim之家的成员们经过讨论,制定出一种新的资助模式——“一对一”,用于捐款资助。“在农村,基本上每户都有一个发放种粮补贴的账号,只要知道贫困学生家庭的这个账号就简单多了,我们可以直

接将贫困儿童的情况和账号告诉爱心使者,让爱心使者自己去选择资助对象,而Tim之家的任务就是这些贫困家庭的资料,而且贫困儿童的资料必须由当地村、镇、县三级政府审批核实。”陈举海向记者介绍道。

想法虽好,但是真正实施

起来确实困难重重,“很多人不相信我们,不肯把资料提供给我们,后来我只好在暑假回到家乡,向村委、学校、家长解释了很多次,并且签了保证书才将第一批80名贫困儿童的资料带回了学校。回到学校后我们立即组织了资助动员会,很多

同学都参与进来,一个同学或几个同学选择自己想要资助的贫困学生进行资助。”很快这种资助方式获得了认可,参与的同学越来越多,然而Tim之家掌握的贫困学生资料却没有那么多,而且贫困学生资料很难知晓。

✿ 校方倡导“仁心妙术” 希望能推广开来

记者了解到,现在Tim之家有“爱心使者”183位,而受助儿童却仅有101位,很多新加入的“爱心使者”还没有能结对的孩子来资助。“今年学校领导得知事情后,对这个活动十分重视,并且给予了大力支持,我们相信今年暑假,我们的这种情况就会有一定改善。”陈举

海满怀信心地说道。

“一开始我们并没想建立一个社团,仅仅是同学们自发的组织起来,为资助贫困儿童尽一份自己的力量,虽然经历很多困难,但我们还是取得了些成绩。今年学校得知后更是给予了大力支持,这让我们信心百倍。虽然我即

将离开校园去医院见习,但我相信‘Tim之家’会越来越好,规模越来越大,能资助更多的贫困学生。希望能够一直把这种爱的精神传递下去,而Tim不是专属于某一个人,每个人都是Tim,他是一种精神,是一种要永远传递下去的精神。”陈举海感慨地向记者说道。

想法虽好,但是真正实施

起来确实困难重重,“很多人不相信我们,不肯把资料提供给我们,后来我只好在暑假回到家乡,向村委、学校、家长解释了很多次,并且签了保证书才将第一批80名贫困儿童的资料带回了学校。回到学校后我们立即组织了资助动员会,很多

同学都参与进来,一个同学或几个同学选择自己想要资助的贫困学生进行资助。”很快这种资助方式获得了认可,参与的同学越来越多,然而Tim之家掌握的贫困学生资料却没有那么多,而且贫困学生资料很难知晓。

○校园达人(二)

山东工商学院营销大二学生任宪文

“想到商机马上就做”

专刊记者 王伟凯 实习生 鲍阳阳 辛谊蕾

自主创业是许多大学生的梦想,但是真正踏上自主创业这条道路的学生并不是很多,尤其是能够真正做出一番事业的学生更是凤毛麟角。本期我们采访到的山东工商学院市场营销专业大二同学任宪文,就是一名自主创业的佼佼者。上大学以来,他做过各种大大小小的创业实践,有过成功的喜悦,也经历过各种挫折,他说,自己并不只在物质上有所收获,更重要的是自己从中学到了很多,成长了许多。下面就让我们来看看这位校园达人的成长历程。

从小爱上做生意 偶然赚下第一金

5月1日,记者采访任宪文时,他这样告诉记者,他家里很

多亲人都从事商品贸易,所以从小就对商业产生了浓厚的兴趣。在他上小学二年级时,就曾在同学间买卖过气球之类的小商品。考上大学,他独自一人从家乡高密来到烟台,短短几个月,他就熟悉了周围环境,在一次偶然的外出中,他发觉到了一个很好的商机——卖玉饰品。他从古玩店进购玉器,放到校园内小饰品店代售,短短一个月,就净赚了3000块。初尝胜果的他紧接着又做起了售卖冬季手套的小生意。这一次,他赚了1500多块钱。经过两次小的锻炼,他基本将三站货源集齐了,为今后继续销售铺了路。大一下学期时,任宪文报名参加了“昆山杯创业大赛”。为此,他与好朋友一起办了一场商品展销会,并做了问卷调查,成功制定了“人际关系销售”项目。他们的实训获得了金蝶商业沙盘全省第一的好成绩,在这次创业活动中的创业计划获得了第二名。理论与实践双丰收的

成绩让任宪文信心百倍,他一鼓作气又进行了新的实践,但这一次却并没有获得想像中的成功。

三天三夜没合眼 屋漏偏逢连阴雨

2010年新生入学时,任宪文和朋友又策划了一场商品展销会。为了让这次展销会成功举行,任宪文和朋友三天三夜没合眼,就展销会的场地申请、布置,货物的采购、数量的安排,销售价格的定制、人员的分配等方面进行了全面的安排。然而,这次展销会却没有上次那么幸运。展销会时逢阴雨天气,会场上不少货品因直接放在地上被浸湿。所谓祸不单行,部分货品收货地点出现失误,被送到了烟台,下雨天又找不到车接货物,绝望弥漫在任宪文和朋友的心中。还好导师为他们提供了存货的地方,一连几天,任宪文和朋友都睡在外面看货物。浸湿、损坏的货物退不回去,也卖不出去,只能送人的送人,扔

掉的扔掉,剩下的只能大量的堆积。据估算,这次展销会,他们共赔了3万多元钱。

亏本只是现在时 满怀希望向未来

一次偶然的机会,任宪文接触到了手机行业。他发现,手机市场十分广阔,未来发展前景很好,便决定打入这一市场。任宪文迈入这一领域的第一步就是成为了工商学院联通的学生代理。他在山东工商学院的联通营业厅租了一个柜台,做起了手机卡及手机销售的工作。任宪文抓住了3G这一先机,做起了3G手机及手机卡的销售。为打开这一市场,任宪文和朋友策划了“手机以旧换新活动”,在同学中反响热烈。任宪文告诉记者,虽然他们现在并没有什么收益,甚至是在赔,但是他并不觉得绝望,因为扩大店面、人员安排这些是花钱的事情,但是这些都是创业第一步。他相信,半年后一切安排妥

当,将会有很大的收益。他充满信心地告诉记者,在工商学院联通事业站稳脚后,他还将继续扩大事业影响,争取在一年内,打入烟台各大高校。

送给创业同学的话

谈起自己的经验,任宪文总结出一句话——想到什么做什么。“我不比别人想法多、想法好,只是我想到什么就会立马去做,所以才会有成功的可能。很多同学都有很好的想法,但是他们顾虑太多,一件事想很多,考虑到会有各种不好的后果就选择放弃,但事实上,你不去做这件事,就永远不知道结果是什么样的。”任宪文坚信要学以致用,学到的知识再多,想法再好,不付诸于实践,就没有任何用处。很多人往往都是抱有创业的心,却不会付诸于实践,我们不应该是思想上的巨人,行动上的矮子,我们要把所有的经验用来指导实践,才会收获成功。”



任宪文近照