

无偿献血 分享生命

郭路平:连续20余年献血4万余毫升

文/图 本报记者 马嫣婕



郭路平进行无偿献血。

填表、体检、化验、献血……时隔25天,5月23日这天,郭路平又一次走进长治市中心血站的献血点,进行机采血小板的捐献。对献血各项流程了如指掌的郭路平,这次献血是他20余年献血生涯中平凡的一次。

今年49岁的郭路平家住潞州区,是一名普通的送水工人,1998年10月1日,他在经过潞州区潞州剧院门前时,看到一辆印有“无偿献血,挽救生命”八个醒目大字的献血车,出于好奇的他便走上前去,在看到很多志愿者走进采血车进行献血后,郭路平也突然萌生了献血的想法,于是他毫不犹豫地走上献血车,挽起袖子捐献了200毫升的血,从那以后他便开启了无偿献血的爱心之路。

“一开始我也不了解无偿献血的流程等相关情况,再了解之后便开始无偿献血,为了

帮助那些需要用血的患者。”郭路平说。

然而,在20年前,无偿献血并不被大众普遍接受,因为观念的不同,起初郭路平的父母并不支持他。“我当时是偷偷献血,家里人都不知道。一次献血后,第二天我回老家,献血的部位因没按压好出现了瘀紫,被母亲发现,在她严厉追问下我才说出了自己献血的事情,母亲当时眼含热泪责怪我不爱惜自己的身体。”郭路平说,由于自己身形瘦弱,加之经常献血,手臂上早已布满了密密麻麻的针眼,父母每次看到他淤青红肿的手臂,总会心痛不已。

后来在他耐心地解释下,父母逐渐了解了献血无损健康的事实,也慢慢理解了他的献血行为。

如今的郭路平,是一名送水工,他每天清晨6点起床,8点便开始忙碌奔波的一天,将

顾客提前预订的桶装纯净水送达指定地点,一天的工作时间大约为10个小时,为顾客送去纯净水40余桶。虽然工作十分辛苦,但他只要有空,就会跑去市中心血站。他不仅是无偿献血者,也是血站里的“常客”。每逢空闲时,郭路平就会抽出时间到血站帮忙接待一个又一个前来献血的爱心人士,询问他们的身体状况,为初次献血的人进行讲解,为献血者拿茶水和点心,有时还帮站里搬运一些器材,跟着献血车到各地宣传无偿献血……

郭路平坚持无偿献血20余年,献血次数157次,截至目前累计献血量达46600毫升。

“这些年来,我感觉血站就像我的家一样,如果有一段时间没去,我就感觉心里空落落的。”郭路平说,他很享受现在的生活,也会一直坚持献血。

《 追梦奋进长治人 》

乔磊:让都市人享受露营的愉悦

文/图 本报记者 韦婧

天幕、帐篷、户外椅,床垫、火炉、氛围灯……近两年,露营火出了圈。每逢周末节假日,打开社交媒体,总能看到身边的一些朋友在露营,或是在去露营的路上。而这条爆红的“新赛道”,也见证了露营创业者乔磊的泪水与欢笑。

《 回乡走上创业路 》

1990年出生的乔磊,家乡在幽静的乡村,尽管山清水秀,但去大城市生活是他一直以来的梦想。2009年,乔磊考上了山西职业体育学院,他开始了期待已久的大学生活。

人生路上,会面临各种选择。令乔磊没想到的是,大学4年,竟改变了他原先的想法,毕业后他决定重返老家创业。“有一年,朋友们跟着我到屯留区鸣水村玩,他们纷纷夸赞环境不错,让我觉得回来做旅游是个不错的选择。”乔磊回忆。经过近十年的沉淀,终于从自己的爱好出发,走上了旅游行业创业的道路。

2021年,乔磊回到家乡长治,在屯留区鸣水村着手打造依山傍水的近郊露营地。清理建筑垃圾、平整场地,铺设草坪、规划前台厨房卫生间。在完善露营地基础设施的同时,乔磊还将自己从外地考察学习的经验融入进去。

“我自己很喜欢旅游,草原、大漠、雪山……去过很多风景优美的地方,每每想停下来欣赏,却发现站也不是、蹲也不是,要么太阳暴晒,要么风吹雨打,总是缺点意思。”

乔磊车子的后备厢里逐渐多了户

外椅、蛋卷桌、自热小火锅……直到有一天,他坐在电脑前,把所有想买的露营装备列成表格,发现小到氛围灯、三角旗,大到帐篷、天幕,林林总总竟有200多件,总价格近10万元。乔磊意识到,高昂的价格、整理大小小数百件装备的耐心、足够大的车辆空间,都成了露营的“门槛”。

是“痛点”,同时也是机会,这启发了乔磊。“后来我就想,干脆我建一个团队,买装备,再培养一支执行团队负责收纳、整理,客人只要背着包、带着亲友来就可以了。认清趋势后,乔磊就这样走上了创业之路,2021年搭起“拎包入住”的LAN露营地。

精致的装备和精心的布置,让乔磊的露营地一运营便成为社交媒体上的“流量杀手”。“我们的第一波流量有七成来源于社交平台,通过运营社交平台,团队可以快速接收到用户的反馈,及时对产品进行改进和迭代。跟着用户‘走’,方向自然不会跑偏。”乔磊说。

搭上了周边游爆发式增长的“东风”,乔磊创立的露营地走上了发展的快车道,今年一入夏,露营的游客便络绎不绝。说到这,乔磊露出笑容:“能帮助大家亲近自然,带来心情的宁静、压力的释放,还是很有成就感的。”

《 困难与收获同在 》

在乔磊看来,露营是帮成年人“过家家”,露营装备就像是让无数成年人回到小时候的“大玩具”。为了让消费者能够轻松迈出户外第一步,他选择为露营做“减法”。

“人都有亲近自然的需求,我们的产品就针对这个需求提出解决方案,降低露营门槛,帮助用户增加在户外的时长。”乔磊表示,露营的最终目的是享受自然,用户的需求并没有被创造,只是换了一种承接方式。

在新“赛道”创业,困难与收获同在。创业初期最大的困难在于做好服务。“为客户烧烤、搬帐篷等都不是我们擅长的,也遇到过抱怨。”

遇到抱怨怎么办?顾客觉得吃不饱就加餐,结合当地特色开发美味易烹饪的食物;觉得卫生间不干净,就增加打扫频率;觉得卫生间太远就调整位置……

一次次接待,一点点打磨,如今,乔磊的团队已经建立了一套标准作业程序,营地管理也偏向于规模化、标准化。在这个过程中,游客也给他提了不少“金点子”:夏天亲子游,可以准备一些小网兜,让孩子们在湖边捞鱼嬉戏;夜晚湖边寂静,可以组织篝火晚会或赏



乔磊创立的LAN露营地。

萤火虫。眼瞅着研学游日渐火热,乔磊瞄准机会,又开发了研学项目。带着小朋友采摘水果、种植蔬菜,让孩子们体验田园生活。

“我们还会不断开发新产品、新场景、新体验,给大家带来更多高品质的露营体验,让每个向往自然的都市人都能尽情享受露营带来的愉悦与放松。”乔磊说。