职工故事

■袁爱华（左）与青年职工谈心。 陆冲/摄

■罗伟娟展示公司研发的荔枝酥产品。 全媒体记者誉建业/摄

# 她以“妈妈式关怀”化解员工心灵阴霾

■全媒体记者徐丘濂 通讯员刘红华 陆冲

在中交二航局广州建设公司横沥项目部，有一位备受大家爱戴的“袁妈妈”——袁爱华。她不仅睿智干练，还满怀爱心，始终全心全意地为项目职工服务，以母亲般的温暖关怀着每一个人，因此，大家都亲切地称呼她为“袁妈妈”。2021年，有着教师经历和组织人事工作经验的袁爱华，当选为工会主席。

回忆起项目初期的“创业”历程，袁爱华感慨道：“鉴于项目中标金额大、建设周期长、参建人员众多的特点，从一开始我们就高标准规划建设了生活营地，以满足大家对美好生活的向往。”从曾经的一片荒地，到如今羽毛球场、篮球场、小卖部、职工书屋等生活配套设施一应俱全，职工们在项目营地安居乐业。2023年，袁荣获中交二航局颁发的“最美娘家人”荣誉称号。

## “暖心拥抱” 化解职工心灵“阴霾”

广州南沙明珠湾区横沥工程作为广州市重点项目，是一个集商务、会议、医疗、居住等多功能于一体的城市综合体工程。袁爱华所在的项目部承担了这一工程的建设任务，也吸引了众多有志青年前来追逐梦想。

长期以来，袁爱华的办公室就像一个忙碌的“会客室”，项目部职工的入户问题、子女就学托管难题、看病就医困扰等，都在这里一一得到解决。袁爱华积极与当地学校、医院等多部门沟通协调，全力为项目部职工解决急难愁盼的问题。

项目部有一位女职工丽丽（化名），由于家庭内部不稳定因素，情绪出现波动。很长一段时间，她封闭自己的内心，不与任何人交流。有一天，她把自己关在宿舍里，拒绝任何人进入，还发着高烧。多人劝说无果后，袁爱华一直坐在宿舍外，轻声对她说：“外面只有我一个人，心里有话就对我讲出来，我愿意倾听……”过了很久，丽丽终于打开了门，向袁爱华倾诉自己因父母离异而被弃养，一直深陷在不幸的童年阴影中无法自拔。“孩子，来！抱抱……”袁爱华伸出温暖的双手，那一刻，丽丽的泪水夺眶而出，从未感受过母爱的她在这一刻得到了慰藉。随后，袁爱华又陪同丽丽前往医院看病，一直忙到次日凌晨。

在袁爱华的耐心劝说下，丽丽开始正视自己的问题，自愿回老家接受专业的心理治疗。在治疗期间，她一直和“袁妈妈”保持着联络，而袁爱华无论多忙，都会及时回复她。时隔两年，谈及此事，袁爱华依旧感触颇深。经过半年多的治疗，丽丽已顺利回归职场。“今年春节期间，这孩子还给我发来照片，笑得很开心，人也长胖了。”袁爱华欣慰地说。

为了引导和帮助职工树立心理健康意识，袁爱华不断加强心理学知识的学习，持续在项目开展EAP心理健康知识宣传活动，常态化与青年职工谈心谈话，致力于促进员工身心健康全面发展，推动公司“幸福广建”品牌在项目一线落地生根。

## 打造“横沥三堂课” 助力职工成长

尽管年过半百，袁爱华却始终坚持学习，不断拓宽自己的视野，同时将工会工作之外的学识融入本职工作，让项目工会工作开展得更加深入扎实。她牵头组织打造了项目工人之家、模范职工小家、职工书屋、羽毛球馆、户外劳动者爱心驿站，真正把“家”的温暖建在了项目上。

袁爱华时刻关注着项目员工的学习需求，在项目部着力推动“横沥三堂课”的开展：“横沥大讲堂”，围绕项目生产确定“一月一主题”，全员参与，每月固定安排3堂课，分别由项目部领导班子、部门负责人和普通职工授课；私人定制式的“部门小课堂”，各部门根据自身需求制定个性化课程，仅2024年，“部门小课堂”就开展了60余期；“自学微课堂”，创新性地建设了职工书屋“移动书架”，由员工自行提交购书清单，袁爱华为员工采购了300余本业务书籍。

“如今，整个项目部都弥漫着浓厚的学习氛围，职工考证通过率连年上升。”袁爱华自豪地告诉记者，“横沥三堂课”实现了从量到质的转变，在上级公司工会主办的技能比赛中，她的不少“孩子”都荣获了“技术状元”和“技术能手”称号。

# 她凭创新之力铺就农业致富通途

■全媒体记者誉建业 通讯员黄月婷

春节前夕，广州市伍湖农业发展有限公司（以下简称“伍湖合作社”）总经理罗伟娟研发的“从化有礼”手信系列产品，凭借荔枝、黄皮等特色食材，迅速成为线上线下的热门土特产，为新春佳节增添了浓郁的地方风味。

多年来，罗伟娟深耕农产品创新领域，推出荔枝酥等特色产品，不仅丰富了市场供应，还成功打响了从化农产品的品牌。她利用线上线下相结合的方式，拓宽销售渠道，与多家企业建立战略合作关系，通过家政联动三农，探索新的销售渠道和模式有效带动了当地农产品的销售和农民增收。

## 转型农业，开启致富新篇

在从事农业以前，罗伟娟在一家高速服务企业负责主管家政。“十几年前，农产品还不像现在这样获得社会的认可和喜爱，当时公司工会准备过年给员工赠送礼品，我就到从化区鳌头镇车头村采购了几千斤的车头粉葛，没想到大家都很喜欢。看到农产品热销，村民也很惊讶。”经过这次事情，罗伟娟逐渐对农业产生了兴趣。

2016年，罗伟娟加入伍湖合作社，正值红松茸市场需求旺盛，合作社决定涉足种植。面对农户对新品种的疑虑，以及初期技术合作的挫折，罗伟娟意识到掌握核心技术的重要性。她积极与农业技术企业合作，从云南、贵州等地引进红松茸品种，并采用“公司+农户”的模式，提供技术支持和保价收购，消除农户的后顾之忧。随着首个试点农户的成功，越来越多的村民加入红松茸种植行列，为乡村经济发展注入了新活力。

如今，作为伍湖合作社的核心领导者，罗伟娟带领企业历经多年稳健经营，成功构建了涵盖种植、加工、销售及服务于一体的全产业链体系。2023年12月，公司荣获“广州市从化区巾帼创业基地”称号。她说：“虽然农业服务充满挑战，但每当看到农户因为我们的努力而增收，看到消费者对我们的产品赞不绝口，我就感到无比的欣慰和自豪。”

## 创新引领，破解产业难题

从化是著名的荔枝之乡，荔枝品质优良。然而盛夏出产的荔枝可谓“娇气十足”，一旦从果树上脱离了枝叶，很快就会出现褐变，不仅影响观感，口感风味上也会大受影响，这直接导致整个农产品供应链短期供应过剩、周年供应不足，深加工原料缺乏。多年来，伍湖合作社也饱受荔枝保鲜之苦。

“几年前的某个夏天，我记得我们的职工从下午2点就将从农户采摘下来的荔枝加冰块装车，但是运输到湖南已经是次日凌晨3点了，客户第二天再买到的荔枝已经变黑，口感也有变化。”罗伟娟称，经过深思熟虑，她认为从化荔枝要想走出去一定需要进行农产品的深加工。

经过不懈努力，她终于说服一位港商支持伍湖合作社的荔枝加工项目，成功推出荔枝酥，将从化荔枝的美味以全新的形式呈现给消费者，不仅解决了荔枝滞销问题，还为农户开辟了新的增收渠道。

近年来，随着电商直播的兴起，罗伟娟迅速把握机遇，带领伍湖合作社设立直播基地，引入专业团队，培养新农人主播，通过抖音等平台进行直播带货，让优质农产品直接走进消费者的生活。同时，她还借助科技力量，建立物联网管理服务平台、数字农业标准化种植管理平台等，实现农产品生产、销售的全流程数字化管理，有效降低成本，提高生产效率。

凭借多年的努力和创新，罗伟娟带领伍湖合作社构建了完整的农业产业链，涵盖种植、加工、销售和服务，为从化区特色产业发展作出了重要贡献。2023年12月，公司荣获“广州市从化区巾帼创业基地”称号，罗伟娟本人也被从化区总工会和区农业农村局评为“农业农村劳动能手”。

做农业既是辛苦活，也是技术活。面对这些荣誉，罗伟娟深感责任重大。她表示，农业是充满挑战但也极具潜力的领域，看到农户因自己的努力而增收，消费者对产品的认可，是她最大的动力。未来，她将继续带领团队，不断学习创新，为农业发展和乡村振兴贡献更多力量。