

郑州“送水哥” 爱心在放大

市领导看望李老发 “送水哥”诠释郑州城市精神

□晚报记者 常亮

本报讯 8月27日上午,市领导孙金猷专程到家中看望“送水哥”李老发,感谢他3年来默默为农民工送水的平民善举,称赞他是郑州城市精神践行者。他强调,郑州正在创建全国文明城市,号召社会各界用不同形式,学习和发扬这种精神,让郑州城市精神不断发扬光大。

市民李老发默默坚持给在桥下等活儿的农民工和过往路人不间断送水,3年来,他免费送出近两

万桶水,自掏腰包十几万元,因此得到一个亲切的称号——“送水哥”。他的平民善举被社会广泛传颂,引发郑州市民爱心传递,如潮爱心涌向农民工。中央电视台一套和新闻频道于8月5日、8月6日和8月25日,连续对“送水哥”事迹以及郑州市民爱心传递进行了报道。

孙金猷关切地询问李老发的生活和工作情况,以及送水中遇到的困难,并向他赠送了一台大容量制水机。孙金猷对李老发说,你这份低调做人、朴实做事的可贵品质和精神感动了全市人民,我代表市委、市政府向你

表示敬意和问候!希望你将爱心善举坚持下去,大家会一直支持你,政府也责无旁贷,我们共同努力,让郑州这个大家庭更加和谐、温暖。

孙金猷说,郑州博大、开放、创新、和谐的城市精神,在李老发身上得到了很好的诠释。这种精神为正在深入开展的创文工作提供了鲜活的教材、树立了学习的榜样。全市人民要向李老发同志学习,发扬李老发这种低调做人、朴实做事、助人为乐、持之以恒的品质和精神,在各自不同的岗位上,为郑州创建全国文明城市作出积极贡献。

我和“送水哥”接触的70多天里 还有很多故事说给大家听 “草根之爱”一直在我们身边传递 从来没有离开过

百度里输入“李老发”这个关键词,很快,“百科名片”是这么说的:“李老发,男,郑州一位普通的市民,自购净水机,三年来免费为农民工聚集点提供纯净水两万桶,被广大网友亲切地称为‘送水哥’。”

长长的文字中,有这样一段话:“随着‘送水哥’的故事在网络上的持续发酵,好人李老发引发了一场爱心传递——‘草根之爱’在传递。”

2009年夏天,他沿着中州大道,在郑汴路、农业路和东风路立交桥下,每个地方放了一台饮水机。

从那年夏天起,他每天开着一辆旧捷达,把一桶桶纯净水送到桥下3个“饮水点”,让桥下等活儿的农民工兄弟每天喝到纯净水。

从我第一次采访被他拒绝,到他同意面对镜头,再到越来越多的热心市民受他的影响开始关注农民工兄弟……整个采访过程,已有70多天。

70多天里,农民工、他与记者之间,发生了不少故事。

70多天里,他的善举引发了一场爱的传递,许许多多普通郑州人加入到爱的传递中,给农民工送新水杯、新衣服……

正如一名网友说的,“帮助需要帮助的人,让小爱变成大爱,传递下去。脉脉温情存在于草根之间,‘草根之爱’,一直在传递!”

他的故事

□晚报记者 常亮 文图



一个个水桶是李老发车上特殊的符号。

小时候穿的棉袄,袖子上总是明晃晃的

李老发,中牟县刘集乡徐庄村人,一名土生土长的农民。

从上小学开始,除了帮助家人干活外,他做得最多的事,就是割草放羊。

“真穷啊,俺家的条件是你想不到的苦。”童年的经历让李老发记忆深刻。8月25日,坐在我这个70后面前的他,担心我无法体会他们那个年代的生活,突然从凳子上站了起来,伸出双手,比画起小时候的样子。

“印象最深的事儿,就是每年冬天穿的棉袄。”

李老发在姊妹8个中排行老三,他小时候穿的衣服都是哥哥姐姐打下来的。

穿的人多了,棉袄已经很旧,烂了小洞。家境窘迫,无论哪件衣服轮到自己穿,一穿到身上,就是一个冬天。

“布料粗糙的棉袄直接穿在身上,里面没有套衣服。”李老发抬起左胳膊,放在鼻子下面,做了一个擦鼻涕的动作。

“就这样,一件原本就很破旧的棉袄,两只袖子擦得明晃晃的。”老李说,农村孩子不懂得啥是讲究,只要哥哥姐姐有旧衣服打下来给自己穿,心里总会美上好几天。

他骑着媳妇陪嫁的自行车来郑州收了一年酒瓶

上初一那年,家里缺少劳力,李老发辍学了。李老发一直觉得,自己从小就挺有生意头脑。15岁那年,他拉着生产队种的桐树苗,到新郑路附近叫卖。

没有睡觉的地方,晚上,李老发把一根根树苗倾斜着靠在墙上,自己躺到树苗与墙面的空隙,裹上被子,度过每个夜晚。他一个人在郑州卖了一个春季的树苗。

26岁那年,李老发结了婚。婚后,家里按照“家规”分了家,他分到的全部“家当”是一袋玉米、一袋杂面。

“一个月后,家里就没吃的了。”老李捏了捏发酸的鼻子,看着刚过门的媳妇,心里很不是滋味,“我要靠自己的双手撑起这个家。”

婚后没多久,他骑着媳妇娘家陪送的自行车,带着妻子,两个人一起来到郑州。

在亲戚帮助下,李老发在郑州六棉附近,做起了回收酒瓶的小生意。

“每天早上5点起床,骑着自行车在附近家属院转。”渐渐地,老李生意越来越好,他用挣来的钱买了一辆旧车子,拉着车收酒瓶。

“有一天,竟然挣了30块钱。”李老发伸出三根手指,洋溢着得意的笑容,又刻意向我解释了一下:“那时候,30块钱,真的不是个小数。”

再次接触树苗生意,他从农民变成了小老板

收酒瓶的生意收了快一年,李老发在郑州三棉发现了一个树苗基地,有人在做树苗生意。“一买一卖,利润可观。”李老发认定树苗中有商机,初涉绿化行业。

蹬着一辆自行车,李老发带着树苗样品,奔走穿行在郑州的大街小巷,每天早上4点多起床,按照规划好的区域,一直跑到晚上10点多。

李老发敲遍了各家单位的门,挨家挨户推销树苗。跑久了,脚上磨出了很多泡,“有时候晚上回到住处,脚疼得不敢挨床”。

绿化生意有了不小的突破。“前几年生意比较好,最多的一次,一个项目赚了42万元。”只有初中文化的李老发,慢慢地从一个农民变成一个小老板,但与老板身份不符的是,无论接到什么工程,李老发都和农民工一起,到工地上干活。

“实际上,我也是农民工。”树苗生意起步后,李老发跑回村里,建起了全村第一个树苗基地。

受他影响,村里做树苗生意的人越来越多。“现在,俺全村有50多个人做树苗销售生意。”

李老发动情地告诉我,有一次,他与儿子聊起了刚开始卖树苗的这段故事,儿子听后,心疼得掉泪了。