

“郑”温暖



向市民免费发放口罩

宣战雾霾,购买500只口罩免费发放

10日,气温骤降,寒风卷着落叶呼啸作响。郑东新区艺术中心的一角,一群身上贴着“炯炯族”标识的年轻人,像一股暖流让冬日的上午有了些许的阳和温暖。他们带着自己购买的500只口罩,免费发放给路人 and 清扫大街的环卫工人,宣战雾霾,支持环保,同时也传播着健康生活的理念。

张煜哈,1989年生,“炯炯族”的发起人。张煜哈曾经有很多梦想,想开个特色小店,想当主持人……但是最后她还是把人生的选择权交给了父母,遵循家人的安排,上了河南省商业专科学校,选择了一个“自己并不喜欢的专业会计”。

张煜哈说,她从小就是一个“乖乖女”,很少自主选择,一直循着父母设计的道路按部就班地生活。

母亲是一名会计,希望她能“女承母业”,“女孩嘛,就应该有一份安定的工作。”考学的时候,妈妈就给她填报了会计专业,“其实我都不知道那(会计)是干嘛

通过父亲的考验,全力追求梦想

李善凯,“炯炯族”元老之一,老家濮阳油田,家人曾经给他规划的未来是,像父亲一样,当一名油田工人。但他生性活泼好动、自小就想学播音主持,当一名婚礼策划师。

2006年,因为追求梦想的矛盾,他和家人关系到了冰点。无奈的父亲最后退让了一步,“你要坚持学播音主持可以,但必须通过一个考验。”父亲说,那年暑期,父亲给了他100块钱,“你拿100块钱在郑州生活两个月,看能不能通过你自己的能力和通过播音主持赚钱养活自己。”

李善凯揣着100块钱,和几个朋友来到了郑州,寄宿在朋友姐姐家,“那时候天天想着如何赚钱,也摆过小地摊。”李善凯说。一天,他路过二七广场,看到一个商场举行户外活动,年轻的女主持人紧张得语无伦次,台下的李善凯毛遂自荐,“我是学

的!”张煜哈说。毕业后按部就班地进入一家公司当出纳,年复一年地在一个“小黑屋”里天天面对着如山的报表和枯燥无味的数据,点着计算器。

“难道我这一辈子就这样了吗?”张煜哈说,“心里特别不服气,但又不敢走出父母规划好的安全区。”

在张煜哈的身边,她的生活故事并非特例。“其实有时候也想过自己想过的生活。”张煜哈说,但是家里人安排上学工作,花费了不少的人力、财力,“总要对家人负责,不能辜负他们对自己的期望。”

在很多人看来,80、90后是幸福的一代人,和70、60后比起来,他们似乎很幸福,享受着改革开放带来的成果,从小生活优越、衣食无忧。

“如果我们今天不出去打工,依然有饭吃,有房子住的。所以对成功没有那么迫切地需求。”张煜哈说,“这更像一条平坦的康庄大道,一眼就可以看尽人的一生。”

播音主持的,普通话还可以,我能替你们主持一下吗?”

“没想到主办方竟然同意了。”李善凯开始了他播音主持的首秀,“毕竟是第一次在那么多人面前主持活动,拼了命地调动大家气氛,下来嗓子都哑了”。

活动结束后,主办方给了他人生的第一份酬劳——六瓶小罐装啤酒和100元钱。

“老爸,我做到了!”当天晚上,李善凯激动地给老爸打电话说,接下来一个月的时间,李善凯奔波于各种商业秀场,父亲也被儿子的热情所感染,同意了他报考播音主持专业的选择。

去年,李善凯成立了自己的婚礼策划公司,“只要有自己的梦想,坚持自己的道路,肯定会离自己的梦想越来越近。”李善凯说。

“我就是被李善凯的故事感染的。”张煜哈说,李善凯的励志故事,让她走出了“小黑屋”,迈出了人生的第一步。

80后、90后,你怎么来定义?有人说他们是一群生活在蜜罐中没有责任只知道啃老的“垮掉一代”,也有人说,他们是只知道吃喝玩乐聊天上网打游戏的享乐一族。但是,在郑州,有这么一群80、90后,他们阳光时尚、充满活力、乐于助人。他们怀揣着青春和梦想走到了一起在郑州街头做公益,用自己的青春正能量让这个世界重新定义自己。他们就是郑州的80、90后爱心团体“炯炯族”。

中原报业传媒集团全媒体新闻中心记者 王战龙 聂春洁 王影文 张翼飞图

他们是一群80、90后,用街头公益来定义自己的青春

他们是郑州爱心团体『炯炯族』

被央视盛赞,还接到《中国梦想秀》的邀请

阳光、活力、乐于助人,因为梦想走在了一起



郑州爱心团体“炯炯族”

成立“炯炯族”,传递正能量

“炯炯族”是谁? 百度百科如此注解:网络上一群80、90后,有感于现在网上的颓废风气,自发组成的“炯炯族”团体,成员来自不同的行业,但有着共同的梦想,就是传播正能量,积极面对生活,多做公益活动,做真正年轻人的代表和践行者。

张煜哈对“炯炯族”的定义是:崇尚自由,积极向上,乐观主义的80、90后。“炯炯族”的前身是一个QQ聊天群,后来才扩展到时下流行的QQ、微信、微博等交友工具,一群志趣相投的年轻人每周一起骑行、烧烤、喝咖啡,相互倾诉自己的梦想,在微博上发一些能够激励彼此的东西。

QQ群最初只有10多个人,后来慢慢发展到200多人时,张煜哈就提议给QQ群起个自己的名字,“我们这么多人,一起做公益活动,总得有个名字吧?”

有人提议,“红星”、“雷锋”……大家都觉得落于俗套,不能代表80、90后蓬勃的朝气,“这也太固了吧?”这么多人起不了一个名字,一朋友发了一句调侃。

“回,炯?”张煜哈觉得炯现代汉语中释义为:光明,明亮,尤其是偏旁中的一个火字,可

以代表着青春力量,“不叫炯炯族吧?”张煜哈在群里试探性地征求意见,意外地获得了大家一致通过。

10月13日,“炯炯族”首次亮相郑州街头,他们身着统一的T恤,上面印有“加入炯炯族,传递正能量”的字样,跳舞、玩说唱,在郑州街头宣传“净化网络环境”,告诉年轻人要远离消极、颓废的生活方式。

10月19日,“炯炯族”在花园路与农业路交叉口,花园路与国基路交叉口以及文化路与北环路交叉口,体验协警工作,帮忙指挥交通。

10月24日,“炯炯族”去医院看望90后刘雨婷和她身患白血病的丈夫范福伟。

“炯炯族”到底是干嘛的?是“女孩穿着玫红色的T恤,男孩穿着湖蓝色的T恤”。

他们在传播正能量,这个正能量到底是什么?很多人对此也表示质疑。“其实我们也在想,应该是自我管理,自我实现的一种价值,利用身边的一些例子,励志故事影响到身边的人。”张煜哈说。

专家:“炯炯族”的出现,满足了社会对年轻一代的期待

“炯炯族”为何能够在社会上迅速走红,并在短时间内引起社会公众的注意和广泛好评? 社会学博士、郑州大学公共管理学院硕士生导师范会芳表示,“炯炯族”的出现,在一定程度上颠覆了之前社会对于80后和90后的刻板印象,以实际行动宣告了他们不是垮掉的或叛逆的一代。“炯炯族”张扬个性,富有活力,同时关注社会、热心公益,他们对正能量的追求不仅停留在口号上,还积极付诸行动,这些都迎合了社会主流意识形态的标准,满足了社会对于年轻一代的期望和集体意识的定位,自然就取得了社会的认可和肯定。

范会芳说,目前正处于社会文化、价值观多元化的时代,“炯炯族”的出现可以看作是多元文化的一种体现。“炯炯族”可能会略显张扬,公众应该对他们持包容和肯定的态度,不要轻易为他们贴上哗众取宠的标签,应当鼓励年轻人保持个性,鼓励年轻一代对社会充满善意和关怀。

工厂价买钻戒 昨天市民抢疯了

今天最后一天 快去本报大厅抢

- 30分钻戒 3388元,省1万,50分钻戒 7999元,省2万,克拉钻7万省5万
- 本报“珠宝直销惠”万元钻戒省6000,今天最后一天,赶快到晚报报社大厅抢!
- 今天到报社买珠宝,报销车/油费100元

“5000块钱,在商场买个30分,来直销惠买个50分,大了这么多,真爽!”、“这个1.5克拉的裸钻我先订了,不能给别人”、“30分钻戒3388元,我买三个,付现金”……昨天,市民的买钻热情高涨,《郑州晚报》“珠宝直销惠”第二天,在郑州晚报社大厅,5000多款钻戒,500多颗国际GIA克拉裸钻摆在柜台上闪闪发光,市民买钻成能省钱70%。很多市民感叹,上千市民抢购就像买白菜。



昨天,《郑州晚报》珂兰钻石“珠宝直销惠”活动现场被挤得水泄不通,省钱70%买钻戒,市民也“疯狂”,预计今天人数更多。

工厂价买钻省钱70% 市民抢疯了

“我的天啊,怎么这么多人!”,昨天上午8点50分,《郑州晚报》联合珂兰钻石举办的“珠宝直销惠”现场,从外地赶来的黄女士,被眼前的一幕惊呆了,“这次打算买个半克拉,没想到人这么多。”黄女士一边往里挤一边说。

早上9:00,直销惠活动开始,等待多时的市民直接扑向珠宝柜台。

“给我看看这个1万1的半克拉钻戒”、“这枚26万的克拉钻我要了”……面对比商场省钱70%的钻戒,市民疯狂抢购,每个柜台都挤满了人,一个营业员同时接待四五拨儿顾客,应接不暇。

采访发现,购钻大军里,一半是30岁以下的年

7万省5万 疯抢克拉钻

本次特别推出的500多颗国际高级克拉钻,同样受到市民关注。商场卖了7万多元的克拉钻,在直销惠现场只要2万多元,由于价格比商场价省钱一半还多,让人心动。

在昨天的活动现场,还发生了一个小插曲,两位女士同时看上了1颗带国际GIA证书的12克拉裸钻,都抢着要买。“我9点一大早就来了,已经选好了,你看我从商丘赶来,走了这么远的路,就给我吧。”其中一位从

被央视盛赞,接到《中国梦想秀》邀请

10月25日,“炯炯族”成员在新浪微博上看到一则经过媒体证实的求助消息:郑州西郊西四环与科学大道处有一个占地7亩地的梨园,家里的男主人去年中秋节不幸去世,女主人患有严重高血压卧床不起,只能靠一对儿女沿街叫卖。一旦霜降,剩下的两三百梨就会烂在地里。

“炯炯族”的官微很快发出号召:“明早跟着炯族人一起走近这对坚强的姐弟吧!”

10月26日,“炯炯族”发起“梨缘行动”,20多名“炯炯族”成员来到位于郑州市红松路的女孩君家,自费2000余元买下君君家滞销的梨,并把梨分送给协警和环卫工人。

11月4日,中央电视台新闻频道新闻直播间连续两次播报了郑州的一条新闻《炯炯族:用行动传递正能量》。新闻主播播报说:“最近,郑州出现了一个爱心公益团体‘炯炯’族,团体里大都是80、90后,他们阳光时尚、充满活力、乐于助人。”

新闻中,主要讲述了他们发起的“梨缘行动”。“炯炯族”自己摘、自己称、自己包装,帮助果农一家渡过难关,并把买来的1000斤梨子送给交通协警和环

卫工人。“炯炯族”一时间成为媒体关注的焦点,他们“炯炯有神”的人生态度和行动引起了浙江卫视《中国梦想秀》栏目的关注,节目组发出邀请,要帮助他们登上舞台实现梦想。

不过,“炯炯族”表示,暂时不急着急上节目,希望成员们一起寻找“梦想”,待梦想找到后,再考虑登上《中国梦想秀》。

张煜哈说:“收到导演的邀请之后,我们也商量了一下,登上梦想秀的人,他们的梦想都特别具有典型性,但我们做的还都是细微的正能量,要一下子打动别人估计不太可能,和栏目组沟通通过,我们希望晚些再参与节目。”

目前,“炯炯族”已在微博上发出“征集梦想”主题帖,目前已经收到了3万个来自全国各地的“梦想帖”。张煜哈说,希望大家都能加入他们的行列,一起做有意义的事,一起做快乐向上的青年。

“炯炯族”的梦想是什么呢?“就像一粒种子一样,它在慢慢地长大,我相信有80、90后这些人不断的参与,这个梦想会越来越清晰。”李善凯说。

温馨提醒: 今天人更多 想买要趁早

据工作人员介绍,由于周末很多人还在上班,无法到场,都选择今天来郑州晚报抢购。因此,周一购钻市民预计比周日还多。

组委会提醒,活动开始时间还是早上9:00到下午5:30,为避免排队,市民可早些来,或中午以后过来,避开购钻高峰。

昨天有些市民打来电话,担心钻戒前两天被人买光。为避免排队,市民可早些来,或中午以后过来,避开购钻高峰。

昨天有些市民打来电话,担心钻戒前两天被人买光。为避免排队,市民可早些来,或中午以后过来,避开购钻高峰。

专家就表示,戴克拉钻,既能彰显个人身份和品味,又能保值增值,难怪受到郑州高端人士的抢购。