

参天之本，必有其根；
怀山之水，必有其源。
河南，她像一棵参天大树，枝繁叶盛，
从这儿走出的孩子在世界各地落地生根开花结果，
不论他们走到哪儿，他们都会铭记他们的根在河南，
他们在各个平凡的岗位上，用自己的努力为河南人正名。



想回家乡，上河南春晚 给父老乡亲表演

作为一名演员，我特别想回家乡，上河南春晚，给父老乡亲表演节目，也希望家乡的有识之士能多拍一些富有浓郁本土气息的影视剧，映衬河南的灿烂文化。
——巴宁的“中国梦”

深蓝色军装、短寸、透亮的眼睛，39岁的巴宁看起来帅气逼人，言谈中流露出军人的干练与稳重。

1992年底，18岁的他从郑州应征入伍，在青岛海军某部当通信修理员，他从未想过会做专业演员。3年之后，爱好唱歌的他因为一次出色的表演，得到了首长嘉奖，被抽调到战士演出队，命运从此改变了。

“部队慰问演出多，13个节目我表演7个，歌曲、小品、舞蹈、相声、三句半，啥都干，很充实。”巴宁说，经过一段时间地磨炼他找到了感觉，1996年还代表海军在央视的小品戏剧大赛中斩获一等奖，并摘得最佳男演员奖。

机会来之不易，他更加努力，好事也接连而来。2001年，已经有了表演经验的他经过层层筛选，被调入海军政治部电视艺术中心，实现了由业余到专业的转变。“海政电视艺术中心几十名演员，我是唯一的河南人。”

“作为部队文艺工作者，为士兵服务是我的首要职责，我很了解军人，大大小小的演出总是精益求精，因此在舞台上大多能得到认可。”巴宁说，为一个时长10分钟的小品，他曾排练了3个多月，剧本改了无数遍，就是要将最好的节目带给观众。

巴宁还不断承接地方影视剧进行艺术实践。10多年来，他参演了《截杀香阁寺》

《小站风云》《东方朔》《家里家外》《我的故乡晋察冀》《孟来财传奇》《沧海》《生死博弈》《刑警张玉贵》等20部影视剧。

“老家在管城区北大街，河南是我的根儿，现在父母及亲戚都在郑州生活。”巴宁说，离家后他时刻不忘家乡，2009年8月13日晚，由郑州歌舞剧院创作的国家舞台艺术精品工程“十大精品剧目”《风中少林》，在国家大剧院演出，“我在台下观看，非常震撼，家乡搞出如此精彩的舞剧，我作为河南人特别自豪。”

每年过春节，巴宁总要回郑州和亲人团聚。“每次回去都感觉家乡的变化真不小，一年一个样，尤其到了郑东新区CBD一瞧，这不跟北京的CBD一样吗？郑州已经不是中型城市而是大都市了，真心希望家乡越变越好。”

巴宁说，在北京这么多年，他特别想回到家乡演出，上河南的春晚，给乡亲们表演节目，也希望河南的有识之士多支持多发力，尽可能多地拍些富有浓郁本土气息的影视剧，将精彩的河南完美地呈现出来。



他是老板 他还想让更多年轻人也当老板

“我就喜欢把农民工变成老板，请他们吃一辈子饭。”
——陈维红的“中国梦”

老家信阳的陈维红是个“苛刻”的老板，经常会将员工“炒鱿鱼”——让员工离开，独自去当老板。2003年底，陈维红开始了独具特色的“孵化老板”之举，他把公司的一名农民工变成了老板，现在这个年轻人已有了上千万元的身家。

认识陈维红的人都说，他是个“拼命三郎”，胆子大，敢闯敢拼。1997年，来到北京三里屯汽配城打工。那时候，汽配市场的生意都很火，“买配件的排着队，还不能还价”。3个月后，胆大的他从乡亲们那里借来了20万元，在黄金地段租了个十几平方米的商铺，当起了汽配商铺的老板。可一年后，陈维红却赔得只剩下一部手机。

“房租太高，没有供货商资源，进货价太高。”这样的致命缺陷，让年轻的陈维红

感受到了市场的残酷。

痛定思痛后，陈维红又借了10万元，卷土重来。靠着勤奋和在失败中积累的经验，2000年底，陈维红还清了向乡亲们借的外债。

陈维红的公司，在位于北京南四环的城环城国际汽配城。刚来北京那会儿，整个汽配城只有30多个固始老乡；17年后的今天，汽配城里仅固始人就有1.5万人，开办了1000多家公司。

陈维红的公司并不能算是最大的，却是最有特色的：只有30多个人，流动性特别大。“春节后，刚送走了4个人。”

历经10多年的摸索，陈维红的“孵化老板”公益模式已有了一套完整的体系：每个来陈维红公司的年轻人，一年后都能获

得两次管理课程培训的机会，费用近3万元，全由陈维红承担。工作两三年，积累了对行业的认识和一定的人脉资源后，这些想创业的年轻人可以利用陈维红遍布世界各地的供货商资源，创立自己的事业。

扶上马再送一程的“孵化老板”计划，让那些年轻的创业者受益匪浅，而陈维红也备感欣慰，如今他已经在汽配行业“孵化”出十几个千万富翁、近百个百万富翁。“我就喜欢把农民工变成老板，请他们吃一辈子饭。”

根系河南
同心同梦

制图 张一诺

关注全国两会