

# 中共党组织在汝州的建立与发展(一)

## 中华优秀传统文化经典名句赏析(四)

以力服人者，非心服也，力不赡也。

原文：孟子曰：以力服人者，非心服也，力不赡也。以德服人者，中心悦而诚服也。

——《孟子·公孙丑上》

译文：孟子说：靠武力使人服从，不是真心服从，只是力量不够(反抗)罢了；靠道德使人服从，是心里高兴的，真心的服从。

成语“心悦诚服”源出于此。

感悟：在做工作、办事情、解决问题时，要讲究方式方法，思想工作打头阵，因势利导，以理服人，让人心悦诚服、乐于接受，开心工作、高兴做事，必将事半功倍、马到成功，问题也会顺应而解。如果以势压人、生压硬推、强制执行、以武力制服，往往让人难以接受，也可能发生对抗；或者委曲求全，表面服从、内心抵抗，使工作不能顺利开展，任务完不成不说，还会惹出祸乱。

积善之家，必有余庆

原文：积善之家，必有余庆，积不善之家，必有余殃。

——《周易》

释义：修善的人家，必然有多的吉庆，作恶的人家，必有多殃。

感悟：这句话看似有因果报应之嫌，实则不然。一个人如果经常做善事，行善举，他就会有人缘，周围的人就会喜欢他，受他帮助的人就会感恩他；当他的家庭遇到困难时，别人就乐意帮助他，愿意替他家扫除障碍，福泽也必将造福子孙，使他家道兴旺，诸事顺利，吉庆有余。反之，一个人如果不行善事，而是作恶多端，周围的人就会害怕他、讨厌他、远离他，使他孤立无援；当他家遇到困难时，别人不仅不会帮助他，甚至可能会落井下石，使他整个家庭招致更多的祸端，留下的祸患也必将殃及子孙。

父母呼 应勿缓 父母命 行勿懒

原文：父母呼 应勿缓 父母命 行勿懒

——《弟子规》

译文：父母叫我们，要马上答应，不能够迟缓。父母有事要我们去办，要立刻行动，不可拖延或推辞偷懒，这是对父母的一种恭敬。

感悟：孩子对父母讲话的态度，对小孩一生影响很深远。当他在与父母应答之间所形成的是孝心、恭敬心时，就为他以后的发展奠定了良好的基础。如果父母叫我们时拖拖拉拉，那就是一种傲慢，恭敬心就没有了。如何扮演一个好的子女，从哪里开始？就从父母跟子女的应对开始。现实生活中当父母叫我们时回答“干嘛”的还真不少。在家里不懂得礼节，不懂得礼貌，出外怎么会有礼节？怎么懂得尊敬别人？我们再看看现代的社会，几乎已经变成了孩子呼，父母应。因为现在大家养育子女都非常少，很多家庭都只有一个，从小就惯他，父母宠他，爷爷奶奶宠他，从小他就养成傲慢、目中无人的这种态度，等到七、八岁这个时候再来教他，都已经相当困难了。因为他在童年当中，从两三岁到七八岁，这一段时间，他已经养成傲慢的这种态度，所以我们要从娃娃抓起，从小教育孩子养成尊敬老人尊重他人的良好习惯。引申到工作和生活中，领导或同事叫我们应马上答应，领导分配的工作应及时完成。这样做既是对领导的恭敬也是我们工作中应该遵守的职业道德。



### 前言

“吃水不忘掘井人”，红色江山来之不易，是千千万万革命前辈用鲜血换来的。我们要牢记红色政权是从哪里来的，始终铭记缅怀革命先烈。为铭记历史，崇尚英雄，让红色精神注入血脉，值中华人民共和国成立70周年及“不忘初心，牢记使命”专题教育开展之际，市委组织部、市委宣传部、市委党史研究室、汝州市融媒体中心联合连续推出“汝州红色记忆”大型宣传学习栏目，内容包括《革命历史故事》《党史人物》《革命英烈》等内容，让红色传统融入灵魂，代代传承。

1911年，辛亥革命结束了封建专制制度在中国2000多年的反动统治。1919年爆发的“五·四”运动，拉开了中国新民主主义革命的序幕。1921年中国共产党宣告成立，这是开天辟地的大事变，从此中国革命的面貌焕然一新。1932年，马克思主义真理开始在汝州大地上传播，灾难深重的汝州人民，在中国共产党的领导下，前赴后继，英勇奋斗，创造了惊天动地的丰功伟绩，书写了光辉灿烂的历史篇章。

#### 一、反动统治阶级对汝州人民的剥削与压迫

旧中国时期的临汝县，是反动统治阶级的天堂，劳动人民的地狱。地主阶级霸占了绝大部分土地和生产资料，他们与封建官僚相互勾结，操纵地方政权，对劳动人民政治上压迫，经济上剥削，思想上奴役，广大人民群众生活在暗无天日、水深火热之中，痛苦不堪。

反动统治阶级的残酷剥削、压迫和奴役，迫使汝州人民

多次自发地组织起来，进行激烈的反抗和斗争，先后爆发了朱绳武、白朗、张庆等领导的农民起义。

但是，这些斗争由于没有共产党的领导，没有马克思主义革命理论的指引，就只能是一些自发的斗争，不可能取得最后的胜利。直到中国共产党人在汝州进行革命活动，汝州人民才开始有组织地开展革命斗争，并用鲜血和生命谱写了汝州光辉的革命历史篇章。

#### 二、汝州市中共党组织的建立及其革命活动

##### (一)汝州市第一批共产党员

汝州市第一个中国共产党员叫张有奇。他是河南省汝阳县三屯乡东堡村人，出生于1915年，1931年考入省立临汝初级中学。在校读书期间，张有奇不断阅读进步书籍，接受了一些革命思想。同时，张有奇又通过汝阳县党组织中和他要好的共产党员的教育，逐步加深了对共产党的认识，开始树立共产主义信念，下定了为共产主义奋斗的决心。1932年9月，张有奇回乡探亲期间，秘密加入了中国共产党，成为汝州市第一个共产党员。1932年10月，张有奇返回省立临汝初级中学后，中共洛阳中心县委派翟盘石对张有奇进行形势教育、党的基本知识和如何进行秘密工作教育，并向张有奇通报了中国共产党领导的南昌起义、秋收起义并在井冈山建立红色根据地的情况，这让张有奇深受鼓舞。翟盘石还向张有奇布置了活动任务，要求他在省立临汝初级中学学生中间，秘密传递革命书籍，和进步学生交流思想认识，在学生中进行马克思主义、共产主义的宣传教育，积极开展发展党员工作。

到1933年春，张有奇在省立临汝初级中学学生中，先后秘密发展了王朝俊、王振东、刘继光、范明智、李贵韶、高鑫6名党员。他们在位于县城西北的报恩寺，秘密举行了入党宣誓仪式。

##### (二)中共河南省立临汝初级中学支部委员会的建立

1933年5月，中共洛阳中心县委决定建立中共河南省立临汝初级中学支部委员会，张有奇任支部书记。该支部受中共洛阳中心县委领导，由支部书记张有奇与汝阳县共产党员李林川通过秘密通信方式单线进行联系。其主要任务是秘密在学生中进行马克思主义、共产主义、中国共产党政治主张的宣传教育，发现进步学生，秘密发展党员。

1934年5月，由于叛徒出卖，汝阳县的党组织受到破坏。为了保存革命力量，李林川密信告知张有奇，以后不要再和汝阳县党组织联系。从此，省立临汝初级中学支部因失去上级组织的领导而无法继续活动。但是，中国共产党的进步思想却影响了校内的许多学生，为汝州党组织的进一步发展打下了基础。

#### ·人物介绍·

#### 汝州市第一个中共党员——张有奇

张有奇，男，汉族，1915年2月生，河南省汝阳县三屯乡东堡村人，1932年9月加入中国共产党。曾担任省立临汝中学党支部书记。汝州市第一个党组织的创建者和领导人。

张有奇1931年考入省立临汝初级中学，在校期间经常阅读进步书籍，接受革命道理。1932年9月，在汝阳县秘密加入中国共产党。返回学校后，他先后发展进步学生王朝俊、范明智、李贵韶、高鑫、王振东、刘继光6人加入中国共产党。1933年5月，经中共洛阳中心县委批准，建立了中共河南省立临汝初级中学支部委员会，张有奇任支部书记。党支部受洛阳中心县委领导，由张有奇和汝阳县共产党员李林川直接联系。1934年5月，汝阳县党组织遭破坏，直到1934年7月在学校毕业时，上级党组织仍未派人和张有奇联系。从此，张有奇等7名党员与党组织失去了联系。



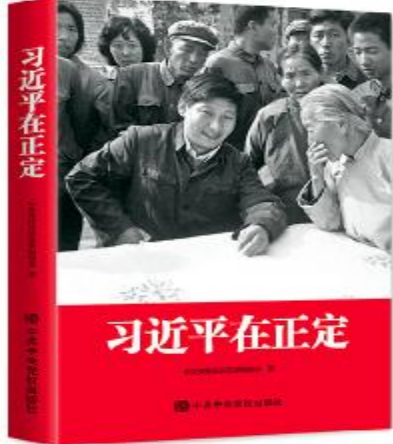
1934年8月至1935年3月，他在家自修。1935年夏，他毅然离开家乡，到陕西投奔革命。后由于敌人阻挠，未能到达陕北，就考入了陕西省国立西北农林专科学校高师部。1937年，在学校重新加入了中国共产党，并任该校高师部学生党支部书记。1938年，张有奇响应党的号召，回到了汝阳家乡，以三屯乡乡保主任的身份为掩护开展党的工作。1939年2月，任汝阳工委书记。1939年底，在家中被捕。获释后，直奔临汝县城，找到中共临汝地委书记王子平开具介绍信，到皖北抗日根据地，做党的地下工作。

1940年2月，被派到安徽省滁县地区任地下党负责人，后任滁县抗联农政科长、党组成员。1945年9月调任夏邑县委书记、县武装总队政委；1947年1月调任中共(亳)亳(县)太(和)县县委书记、县大队政委。同年6月，任亳县县委书记、县大队政委。

1954年调安徽省阜阳地区，先后任地委组织部副部长、部长，地委副书记、行署专员。1958年12月任芜湖地委副书记、行署专员。1963年4月任宿县地委副书记、行署专员。1969年9月任宿县地区革命委员会副主任。1970年4月以后，先后担任安徽省六安、安庆地委副书记和地革委副主任。1980年任安徽省政府副秘书长，后为省政府视察室主任。1985年离休。2001年1月因病去世。

李翔宇

#### ·连载·



近平同志问邱斌昌：“你从大城市去我们偏僻的县城，有什么条件吗？”

他回答说：“没有条件。”

近平同志就把“人才九条”的内容给他说了说。他说：“我不需要这个。”

近平同志就笑了，说：“你不提条件我们不好请呀。”

邱斌昌说：“你要非让我说，那我就提两条吧。我现在是17级工资，我一踏上正定的土地，县里就给我涨1级工资。我保证在一年之内，油泵油嘴厂的产值翻一番，到时候你再给我涨2级工资，达到14级。这样，我从正定再回到无锡，就是高干了，重要文件得让我看，重要会议必须让我参加。”

近平同志当时就打电话跟我商量，问我：“邱斌昌提的这两条行不行？”

我说：“这是最低条件。工资级差不大，搞不好，一年也就是多付两三百块钱，可以答应他！”

邱斌昌这个人积极性很高，当年8月就到正定报到了。他找到我，说：“你是程县长？你知道我的事情了？”

我说：“你的工资已经从17级涨到16级了。我们说是一，说到做到，这就是正定精神！明天我领你到大会上宣布，你就是县油泵油嘴厂的厂长。”

邱斌昌很感动，当时眼睛就湿润了。第二天，我就到油泵油嘴厂召开职工大会，宣布邱斌昌为厂长，行政16级。

宣布完后，厂里有个副书记，给我提意见说：“程县长，你做得不对。县里给我们请厂长我们能接受，但宣布他的级别就不对了。”

我说：“这是习总书记给你们请的人才。级别是邱斌昌来正定工作的条件，你们就不要提意见了，下月按16级给他发工资。”

(未完待续)

### 秋日马庙湖



吴伟伟 摄

## 几位汝州生意人的烦恼

汝州有着深厚的经商基础，不管是商业大街，还是背街小巷，门面房鳞次栉比。

但今年以来，听得最多的就是商户们扎堆聊天时抱怨的生意不好做，市场不景气等语。再配合着隔三岔五就改头换面，关张的店铺，似乎都在无形地印证着这一消极信息。

做生意有亏有赚是平常事，所谓七亏二平一赚钱，本就是生意场上的残酷真理。在早已过了闷声发大财的现在，如果做生意前不把准自己的脉，恐怕大多数人都会成为炮灰。

今天，分享给大家的这几个故事，希望能给有志于投身这一领域的网友们一点建议。

#### 1.要质量还是点数量？

朋友A是一名中年大叔，拖家带口的，这几十年来也没少折腾。开过公司，当过民工，不管干啥，都是一腔赤诚，想着我真心待人，人必真心待我。

所以，虽然一直小打小闹，从没发过大财，但身边却总有些朋友顾他周全。因此，多年来他固执地认为万物皆有价，唯情义无价。

心里装着情义千秋，A今年重整旗鼓，操起了多年前的老本行，成了一名老卖油郎。

他开一家油坊，卖自己榨的纯正芝麻油、花生油、菜籽油和葵花油。

为提高油品质量，他走村串乡，到农户家中收质量上乘的原材料。然后良心加工，不掺假，不少一道工序。

如此一番操作下来，这油价想不上去都难。我向亲友推介时，大家一听价格，立马扭头就走。

最后成功帮忙推销出去一单，钱货两讫后，A

说这是折扣价，4种油芝麻油最贵，花生油次之，菜籽油和葵花油再次之。

我一听，赶紧他没给我报实价。然后，一番争论，他才透了底。于是，赶紧足额补上差价。

他不好意思地收了，然后絮絮叨叨地说，他的油是良心品质，别人比他便宜好多还有得赚，他也只是挣个辛苦钱……

#### 2.利他还是自利？

朋友B是我认识的人中，有着严重利他主义情结的人。

那年他和朋友合伙开了家烧烤店，地段还行，东西也不错。因此店里每天都有前来捧场的朋友。B几次和我说起时，都豪气万丈地说：“到店报我名，买单！”

生意忙，服务员就显得不太够。为开源节流，B媳妇白天上班，晚上到店帮忙。串肉串、上菜、端盘子、扫地、洗碗、擦桌子，如同一枚螺丝钉，哪里需要去哪里。

唯独，收银的人不是她。合伙人两口子一个如穿花蝴蝶，挨桌叙旧，另一个严守收银台，牢牢把握财政大权。

开店那一年，B媳妇每天睡眠都严重不足。几个月后一盘点，账面不赚反亏。

合伙人将所有买单、打过折扣的餐费悉数算在B头上。B媳妇眼见情形如此，一跺脚一咬牙，强令B撤伙。

一通账算下来，B赔了。赔得还很惨，不仅钱没赚着，连好些年的伙计也没了。

而他的合伙人，赚了。B偶然从两人其他共同的朋友处获悉，合伙人赚的钱，刚好是他赔的数。

有人说利他主义是最适合做生意的，也有人说做生意就是赚钱的，利他主义要不得。

套在B身上，他大公无私的奉献精神，将生意做成了慈善事业。

来捧场的朋友，推杯换盏谈笑间，估计每个人心底都在说：“大家快来看，这里有老实实在，咱们一起欺负他！”

而他的伙计甚至还在心里抱怨不断，怎么摊上了这么个合伙人？

这样激烈的矛盾冲突，是他惨淡收场的主因。

#### 3.熟人的钱赚不赚？

中国人是熟人社会，而想在汝州把生意做好，熟人的关系尤其要搞好。但人情是把双刃剑，用得好那是众人拾柴火焰高，用得不好，老祖宗的话还有后半句等着你——三家四辈糟了糕。

朋友C开了家装修公司，有个亲戚新房装修找他做。他思前想后，最后婉拒了。但磨不开面子，最后衡量半天，根据市场价格，下调了一部分利润后给亲戚报了价。

他给出了两个理由。临近年底，业务本来就排满了。亲戚想要尽早搬进新居，所以想让C早点开工。这一来，C不仅要打乱正常的订单顺序，还必须抽出好的工人前去施工。将其他订单的误工损失和优质工人的人工费都算进去，这一单赚得实在有限。

价格不好把控。干过装修的都知道，不管你怎么样报价，市场上都会有比你更低的报价出现。原材

料有好坏之分，施工质量有优劣之差，产品有正伪之别。对懂行的人来说，这些都可解释，但对不懂的人来说，鸡同鸭讲大半天，他还觉得你赚了钱，没给他出十分力。

最后那名亲戚另找了家装修队，C如释重负。他觉得作为亲戚，他一没损失什么，二也不必因为接了这一单和可能预见的一地鸡毛而压力山大。

一分钱价一分货，不管是生人熟人，诚信经营是根本，但在商言商是准则。对生意人来说，交情和交易是两回事，如果只讲交情，那不是生意。

这里也不是说熟人的生意不能做。但怎么做需要你自已把好度。是想要交情，还是想赚钱，一定要明确目的。在这样的前提下，与人方便，与己方便，是多赢的局面。

开店做生意，都是奔着赚钱去的。完完全全只知道利他，而不知道将他转化为利他自利的生意人，是不合格的生意人。这种人说白了就是不尊重不爱惜自己的劳动付出，因此如果钱多烧得慌，可能一念成神；如果钱少连自己都顾不住，那可能就一念成魔了。

生意场上，个人英雄情结、救世主情结、圣母情结，都是绝对要不得的。只有付出和回报成正比，才能在激烈的市场竞争中存活下来，成为那幸存的“一赢”。

郭慧利

