



千洞峡

周末去哪儿

穿越凤凰峡

谭红明

攸县凉江有座传承千年的著名道观，那就是阳升观。

阳升观始建于公元708年，坐落在离县城22公里左右的凉江乡司空山下。观前有一河称南水，随山谷萦回而出。隔南水相对，有画屏峰如案立于观前，案前又有紫盖、香炉二峰。这里风景优美，山水如画，是信仰道教人士的胜地。

假如你热爱户外运动，那一定不能止步于阳升观。欣赏完这千年古观之后，沿河岸前行3公里左右，便可以拥有一次难忘的户外之旅——穿越凤凰峡。

沿山路往上，两旁竹树遮蔽，阴凉舒适。至半山腰，有一条近一米宽的水渠。走上渠道，穿越才算真正拉开了序幕。水渠上下方植被密布，藤蔓错杂，偶尔还会闪现几株红灿灿的映山红。最有意思的要算遇见野生动物，五彩山鸡会从枝头低飞，一闪而过，落入对面山腰的灌木林不见踪影。野猪最为吓人，你会忽地听见灌木丛里“哗啦啦”的剧烈碰撞声由远及近，让人心惊肉跳。不过它一般不惹事，瞬间远去，在荆棘密布的山坡上如履平地。

前三四里，下坡入凤凰峡谷。此处没有陆路，须涉水。那次我没带溯溪鞋，又不想湿了运动鞋，便赤脚下水。同行的朋友摇摇头，直吐舌头。我报之一笑：“本人可是曾光脚上过云阳山的，怕啥！”就这样，光着脚在水里摸索移动，在沙石中小心选路，在巨石上奋力跳跃。有时，还得踩着满地皆是断枝残草，那就必须小心翼翼了。听着枯木“咔嚓咔嚓”的断裂声，真是不敢掉以轻心！

趟水约一公里可上岸，换好鞋，你得不时在峡谷里的岩石上跳跃前行。有一处约两层楼高的斜坡，岩石嶙峋，土壤松软，我就这么飞速冲下去！惊得身后的朋友大呼“小心”。为了安全起见，他们都是拉着绳子下去的。至于其他一人多高的岩石，我都是毫不犹豫，一跃而下。后面还

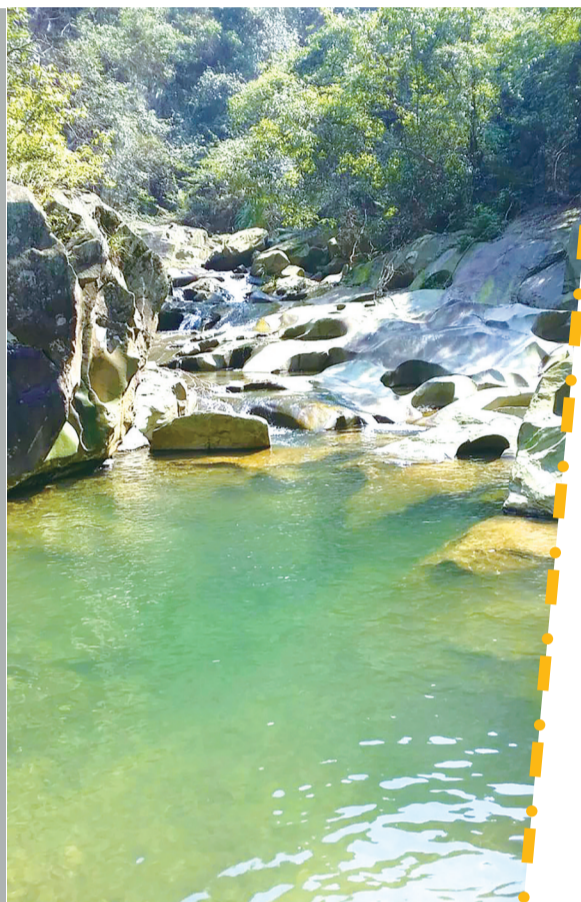
有一个险峻的断崖，左边是密密的树丛，右边是三四米高的河面。大伙合作，后面的人拉绳子，前面的人慢慢探身过去，颇有探险的味道。为了安全，一定要带一根可以攀岩的绳子。痛快！好久没有如此刺激的冒险呀！

小河跌宕起伏，形成一个个幽深的水潭。最爽的，是游泳。有个潭的水面特开阔，水流也平静。换上泳裤，几位男士便争先恐后入水。那潭水碧绿、澄澈，游上几个来回舒爽得很。大伙兴致勃勃，边游便聊，其乐融融；最美的，是瀑布。小河流着流着，河面忽然断层。水流便笔直掉落，形成一两个层的瀑布。不高，每层就两三层，可坐在旁边，微风拂面，水雾缭绕，真是在仙境了！同行的文老师，直接站入瀑布中，浑身湿透，却是笑容满面。想必那一刻，他已经忘却了人生所有烦恼，真是件美事。

最奇的，是千洞峡。凤凰峡后段河床的岩石上，有无数的凹洞，是以这里被人们称为千洞峡。这些凹洞，小的碗口大小，大的超过脸盆。至最密集处，宛如一行行神牛踩过留下的巨大脚印。大自然真是神奇！是谁在岩石上挖出如此巧妙的坑洞？据地质学家研究，这是第四纪冰川后期，冰川融水携带冰碎屑、岩屑物质，沿冰川裂隙自上向下以滴水穿石的方式，对下覆基岩进行强烈冲击和研磨，历经百万年才形成。同行的好友颇自豪，称这里是攸县最美峡谷，他都来过好多次了！

出峡谷，已是下午3点多，大伙饥肠辘辘。回到阳升观附近，寻一农家土菜馆吃土鸡，鸡肉鲜美纯正，喝村里人自制的杨梅酒，豪情满怀！醉了也不要紧，吃完饭，直接睡倒。

喜欢到大自然远足的朋友，不妨来穿越凤凰峡！



溪水



瀑布

自驾线路

从株洲河西经320、醴潭或沪昆高速公路至醴陵，转106国道即至境内，全程约3小时；从朱亭至攸县网岭的高速公路至景区，约2小时车程。



阳升观

职场故事

从懵懂小白到营销状元

朱溪凡 卢诗婕

黄芳，千金药业医疗营销部浙江销区销售代表，主要负责杭州市区医终端的开发与维护工作。非专业出身的她，因为对千金的钟情而选择了营销岗位，9年的坚守营销市场一线，用她的坚持和努力拿下了全国排名第一的业绩。令人艳羡的数据背后，是持之以恒的努力，金光闪闪的“状元”头衔之下，是夜以继日的奋斗。



黄芳

只要能进千金，什么岗位都愿意尝试

2011年夏天，主修工业分析与检验专业的黄芳，兴冲冲地来到千金校园招聘展位前，想得到千金药业从事检验和分析工作，然而这些岗位却不招人。徘徊良久，一心想成为千金员工的她，懵懂地做了个大胆的决定，选择非

专业对口的千金营销岗位，成为浙江销区的一名销售代表。一张火车票、一个背包，刚毕业的黄芳来到杭州，开始了她的营销故事。营销做什么？业务如何谈？产品怎么卖？当时黄芳一无所知。然而，这个娇小的湖南湘乡妹

子，却有一股十足的韧劲。不懂专业，就看书查资料请教领导同事，不了解产品，就一字一句死记硬背，不熟悉业务，就白天黑夜反复琢磨。不断提升自我、做好每一件小事，做一名合格的千金人，留在千金，是黄芳对自己的要求。

工作就像挖井，付出终有源头活水滚滚来

黄芳形容，营销工作就像挖井一样，看准了，就要使劲挖，需要坚持，需要付出，唯有持之以恒，才能走向成功。在杭州市市场深耕9年，她仍认为潜力无限。她用心经营客户，设身处地为客户着想，了解他们的需求并帮忙解决，考虑客户的上班时间比较固定，休息时间不多，她经常跟客户说有什么需要帮忙的尽管找她。

有一次，无意中知道客户正在搬家，黄芳马上去帮忙。客户需要搬运的物品非常多，她开着自已的小车来回跑了几趟。新房子没有电梯，身材娇小的她和客户一起肩扛手抬搬上4楼，饿着肚子搬到晚上10点多。客户非常感动，直说要请黄芳夜宵，她连忙婉谢。她心里知道，想要让客户认可、支持，就要把客户当亲人，付出才会

有回报，努力才能得到。

营销推行“经营法式”后，代表从任务个体变成了经营个体，从“销区要我做什么销量”变成了“我要做什么利润”，因为利润是薪酬的依据，收入与利润尤其是增量利润成正比关系。只有持续高增长才能得到持续高收益，同时必须考虑投入产出，这就要求每个代表必须具备经营意识，要有终端、费用、产品、客户的优化能力。

黄芳共维护终端35家，其中等级医院10家、基层医疗16家，民营医院6家及3家院外药房，她深耕自己的一亩三分地，运用“千金经营法式”，努力做增量，不断挖掘终端潜力，特别是等级医院，她快速增量唯一办法是不断开发客户，深度开发客户。

吃“闭门羹”对黄芳来说已是

家常便饭，她记得开发某大医院某妇产科医生时，虽多次拜访但客户总是非常冷淡，她毫不气馁，坚持不懈地去“问候”“打扰”，厚脸皮地刷“存在感”，最终被客户接纳。

如何获得客户对产品的支持，如何从初级开发变成深度开发，这是黄芳面临的第二重考验。很多专家坐诊，往往到了饭点患者仍络绎不绝，黄芳灵机一动，午餐给客户送饭，晚饭给客户送夜宵……

还有一次，客户有老家亲人来杭州，可由于上班没时间接送，黄芳主动帮忙。驾车到车站接到客户亲人后，发现这位老人没出过远门又晕车，只能转乘地铁，黄芳耐心地陪同坐地铁，一路上还充当起了临时导游，介绍杭州的风土人情，把客户亲人安全送到酒店。

倾力抓重点，换来在千金的“全国第一”

黄芳坚持开发，积极打造业绩标杆，某大学妇产科医院，通过她的努力，2019年销售同比增长84%。与此同时，积极协助省区开发和维护省级专家，特别是在2019年下半年公司开展的“三大开发”竞赛中，黄芳有效医生开发103名，又是排名全国第一，为下一阶段业绩的持续增长打下了坚实的基础。

荣耀总会与坚持努力的人不期而

遇，2019年，黄芳的业绩尤为突出，累计利润同比增长率48.26%、纯销增长率66.85%、销区贡献增长率59%，排名第一，获得公司的全国“标兵”称号；

从营销“小白”到业务精英，从月薪2000多元到年薪二十多万，在千金结婚生子，2015年购入第一辆小车，2018年买第一套房定居杭州……黄芳坦言，是千金给了她平台和舞台，从来

没有想过跳槽。她真的很喜欢千金，从千金品牌到千金产品，她都无比喜欢。

从初见的钟情，到如今的倾心以及未来的相守，她热爱着千金，千金的发展也越来越好，黄芳对自己的人生规划和未来发展，更加清晰、明确，也更有信心，相信她在千金的舞台上一定能走得更远，飞得更高。

梓树下有间黄土屋

田瑛

黄土屋已坍塌，那些梓树做了大姐的结婚家具，早已被一些果树及花草替代，然，我一直在怀念它们。

黄土屋是我童年的家，那12棵梓树，陪我一起走过童年。

晴朗的夜晚，一家人坐在土坪中，我和几个兄弟姊妹会在一张长竹凳上倒腾不止。

梓树开花的季节，间或会有小黄花从树上跌落下来，我会用手接住它们，然后随心所欲地吹着，有时它们会吹不出多远就落在地上，有时它们会在风力作用下，飞到更远的地方。

那里所有的记忆，常被母亲忙碌的身影包围：记忆中的她，总会用双手拍拍屁股，顺道在蓝布围裙上擦几下，然后左手与右手汇合，互相揉搓，仿佛揉搓着一家人的日子。

这些记忆，总会在我静坐的时候，在一首熟悉的曲子里漫出来，让我感受久违的宁静。

安静的池塘，大姐家的才哥总会背着竹篓子，捞出碧嫩的青草丢进去，鱼儿们一下围攻过来，水面便开始有了响声，有了水泡的起伏。

爱漂亮的大姐和二姐总会在一个高低柜的镜子前比照着，扎一个高高的马尾辫子……我会在她们不远处望着，或者靠过去，要二姐给我捣弄一番。

调皮的哥哥总会拿着一根弹弓，用一些樟树籽籽瞄准射击目标，然后发出欢快的笑声。有时候，他会故意假装瞄准我，吓得我哇哇大叫，他却笑得前仰后合，射到了离我很远的地方……

这些记忆总会随着乐符起伏，我总会在恬淡的心境下，扬起嘴角回味。

那些，似乎只能用于回味或者感受，任何文字都无法来妥帖描述，所以，我总会在一首熟悉的音乐中陷进去，去寻找一个属于自己宁静的港湾。

在那里，除了这些，我甚至可以找到一个熟悉的意境：一望无际的空旷中，有冰凌花开得极为绚烂，那些遗落的白玉兰花残存着凋零，那些光秃秃的树枝上，偶尔悬着几只干瘪的柿子，偶尔，几片黄色的叶子从空中飘下来，它们抱团的样子，让我莫名地眼角潮湿。

老照片 中南海留念照

陈瑛

近日，整理胶片时发现了36年前的1984年9月，在北京中南海拍摄的一张留念照片，从而引出了我一段美好的回忆。

1984年，我还在市一商业局系统的百货公司工作，一次工作机会，我被派到商业部。因此，获得了去中南海参观的机会，参观了毛泽东主席居住的中南海故居菊香书屋。

新中国成立之初，党中央的办公地在北京郊外的香山。香山不仅离北京很远，而且路也很崎岖，往返北京市中心办公很费时，加之领袖们居住地都没有围墙，安全也令人担忧。

当年的北京市市长叶剑英，安排人员夜以继日的突击清扫，把中南海的环境进行了一次大清扫，为党中央搬到中南海办公作准备。因为中南海四周有高高的围墙，安全有保障。党中央机关搬进了中南海，毛主席也服从统一安排，住进了中南海的菊香书屋。

菊香书屋位于中南海的勤政殿和颐年堂之间，是一栋木质结构的平房建筑，屋前左右各有一株高高的槐树，前坪

绿草如茵，环境十分幽静。菊香书屋的左边是一间客厅，客厅的门是打开的，客厅的大部分被一片旧书架占住，书架上放满了书，许多书中还夹了纸条，好像毛主席刚刚读过。客厅的前部分是毛主席会见外宾的场地，毛主席当年会见美国总统尼克松、国务卿基辛格都是在这里进行。

菊香书屋的右边是毛主席的卧室。站在前坪透过落地玻璃窗，可以清楚地看到毛主席的卧室与办公室在一间屋里，两种用途的厅室，在我们伟大领袖这里竟然是在一起。办公室的办公桌上放着插了几只毛笔的笔筒和一盏台灯，台灯座子下面压着一份新华社报社的特殊新闻稿件：苏联空军飞行员驾驶B52飞机投奔日本。

所谓卧室，其实就是一张床铺，这张床铺还是一张简易床铺，床铺连边框都没有。床铺还是夏季的摆设，垫的是竹篾垫子，垫子上有几处用布打的补丁。更让人新奇的是，床铺靠墙壁的一半都被书占去了，足见我们的伟大领袖十分爱读书，连睡觉时也不忘读书。

