

记事本

原载《今日醴陵》

外公支边的故事

颜祝彪

在我家客厅的墙中央,悬挂着一张有些发黄的全家照。它记录的是1959年12月,我的外公张冬生一家老小十五口人,在即将告别故土前往云南支边时,在家乡醴陵拍下的唯一全家照。

每每看到这张照片,我的内心总有几分感慨和兴奋。那一张张亲切而熟悉的面孔与我曾经生活过的一个个场景,如同电影画面般深深烙印在脑海里。虽然他们各自都经历了不一样的“百味”人生,但他们所选择的目标是一致的,那就是“支边”。他们同成千上万的第一批湖南支边者们一样,真正兑现了来时的诺言:把青春和汗水甚至生命献给了版纳第一块胶林。是他们用坚强的意志和无私的奉献精神,打破了北纬21度不能种植橡胶的神话,用热血和生命谱写了一曲共和国橡胶事业发展的华美乐章。

作为一家之主的外公张冬生,他的支边经历或许更加传奇和耐人寻味。之所以传奇,是因为当年他摸索出的中幼林管理模式作为云南垦区的一面标杆,在全垦区推广;他创造了植树增粗的奇迹,并获得60年代末云南农垦第一个“劳动模范”称号。我父亲颜纪思(现年87岁)回忆说:

当时的生活环境很艰苦。没有路,没有一间像样的房子,住的全都是茅草房,缺医少药,疾病频发。特别是粮食不够吃。当时,年近60岁的外公是作为家属来到云南。面对恶劣的自然环境,支边队伍中也出现了一些消极情绪。但外公他们一家和大多数的拓荒者一样,选择了留下来。

为了站稳脚跟稳定人心,生产队开展了自救。农场把所有来支边的家属作为临时工组织起来成立后勤组,填补人力的空缺,负责种菜、种田、烧饭等工作。虽说是临时工,但外公却做事认真、勤奋、踏实,承担的任务都能按时完成……

随着时间的推移,勐腊农场开垦定植的第一批胶苗获得成功。胶苗种下了,接下来需要专门的人员去负责管理。看到人手紧缺,外公主动请缨参加幼林管护工作。看似简单轻松的林管工作,除草、松土、浇水、施肥,每一道工序都不能少。这对于一个上了年纪的人来说,也是对责任心与体能耐力的挑战。当年种植的胶苗都是从海南空运过来,每一株胶苗对于农场来说都显得弥足珍贵。

为了管理好胶苗,他每天天不亮就上山,每一道工序都做得

认真到位。他将自己在农村积累的种植经验,都运用到了实际工作中。在管理过程中,他把梯田带上板结的土壤一锄一锄挖松,以利于根系的生长;他把铲除的杂草覆盖在梯田带上确保水、土、养分不流失。人们称他管理的梯田为“海绵”梯田,带面看上去清爽松软、林木整齐粗壮,保护带上看不到疯长的杂草。为了让胶树保持足够的水分,无论是工作日还是休息日,赶上天晴无雨时,他都坚持一桶一桶地把水从山脚挑到山顶,确保早晚给胶苗浇两次水。常言道:“庄稼一枝花,全靠肥当家”。为给胶树备足肥料,他坚持每天挑一担肥上山,并特意在林地里挖出两个池子来,把粪便、水存积起来,保障了胶树生长所需用肥和水……

经过7年漫长的辛勤耕耘和精心呵护,他管理的近30亩胶林,成活率达到了99.5%,开割率也达到了80%以上。按常规8年才能开割的胶树,在他的精心培育下竟然提前一年投产。期间,他因工作出色,多次受到农场的表彰。在这7年的时光里,老人磨破了5双胶鞋,2双凉鞋,挑坏了两担水桶。这份忘我的敬业精神,不仅令身边的领导、同事赞赏和佩服,还被当时

来场工作的5个年轻大学生技术人员以快板的形式在全场巡回宣传。他的林管经验、模式更是得到了省农垦总局领导们的高度赞扬和认可,并在全垦区进行推广。他也因此获得了云南省农垦“劳动模范”称号。外公并未将荣誉当成自己炫耀的资本,而是更加踏踏实实地担负起橡胶幼苗的种植和管护工作,连续3年获得农场“林管标兵”称号。1977年退休后,他每年都作为特邀代表出席农场召开的职工代表大会。他的事迹,还被央视中国橡胶百年专题片作为素材在各大媒体播出。

没有惊天动地的壮举,只有实实在在的干劲。60多年的支边历程,半个多世纪的跨越,经过几代人艰苦卓绝的努力奋斗,勐腊农场橡胶面积已从刚开始的几千亩,发展到现在的119万亩。成功的背后,往往伴随的是艰辛与磨砺。

60多年前,为了祖国的橡胶事业,他们背井离乡毅然来到云南“支边”。他们中有许许多多像外公一样的老前辈开拓者,永远离开了我们,长眠在他们为之奋斗的胶林里。我们永远不会忘记,正是那批拓荒者排除万难的不懈奋斗,才有了我们勐腊农场今天的这份基业。

回忆录

原载涪口区《涪湘》 桂花中的记忆

肖霜



那是一个曾经的省级贫困村,村里有一所学校,这个小山村里的孩子从小学到初中都在这所学校接受老师的“传道授业解惑”。他是一个不爱说话,从不低头认输的学生,也是这所学校里为数不多的贫困生。

家人说不出什么文绉绉的道理鼓励他读书,却都知道读书的重要性,父亲执念于神笔马良的光怪陆离,因为自己姓“何”,于是,在一个风雪交加的冬夜,他就被叫成了“何良”。

期中考试后,何良迫不及待地吧成绩单拿到家人面前,爷爷何雄生双目失明,奶奶唐桂英中风,行动不便,父母又识字有限,他便念给他们听:“数学93、语文99,综合成绩为优……”。读到这里,何良偷瞄了一下家人,发现家人欣喜之情,溢于言表,就连躺在摇椅中平时不苟言笑的爷爷也开心地直起了身子,嘴唇动了一下似乎想要说什么,却没说出一个字来。

何良很清楚家里的家庭状况。父亲何山元双肾结石,靠摩托车载客贴补家用,母亲欧阳娜神志不清,自言自语。奶奶说,父亲不是自己亲生的,即便如此,爷爷仍将父亲视如己出。

造物弄人。2003年,伯伯何蛟龙因忍受不了贫困,离家出走。爷爷不知道何蛟龙要去哪里,去多久,他以为啊,离别可能就是几个月,最多也就是一年,可他怎么也想不到,这离别,是整整15年的杳无音讯。

路边的芦苇荡啊,有人对爷爷说:桂花落,故人归。爷爷便在门前栽下一株桂花树,桂花开了再败,败了再开,直到爷爷被列为贫困户的第4年,何蛟龙终于回来了,可是此时的他已身患毒症。从少壮离家到如今“小雪”漫上了头,何蛟龙觉得亏欠家人太多,面对家人,内心愧疚难当,仍旧和家人聚少离多。伯伯说:回来,是为了以后能叶落归根。于是,每逢高兴的时候,爷爷便相对无言,家里再怎样的“繁华”,也会有凄清,也会有小心翼翼。

一日,家里来了一位结对帮扶的男子,父亲说

这位男子过去教过书,还当过教育局局长。所以,有时碰见了,男子便会对何良说:他常看见,哪家哪户,寒门贵子、子孝母贤、家庭和睦。男子还跟何良描绘过风调雨顺、波澜文字、壮丽山河,传递过不忘初心、宠辱不惊、至死方休。何良不懂忧国忧民,只是肃然一惊,为这男子眉宇间那深不见底的眸。

有什么是不可以说的呢?何良没来由地觉得和这位男子很亲切,他想跟男子说学校里的事,讲一切他认为有意义的事,那些不可以对别人说的,贴近心脏的东西。

2019年,涪口区农业农村局主动对接中国社会扶贫网,开展“微心愿”征集活动,对当地79户261名贫困户进行“微心愿”认领,截至目前,认领的“微心愿”逾百件,涉及家电、粮油等物件,价值近2万元。当男子问何良有什么心愿时,本以为何良的心愿会是衣服、玩具或书本,没成想何良转头望向双目失明的爷爷回答道:我想让伯伯回家……一语中的。

感慨之余,男子第一时间联系了何蛟龙,对他晓之以理,动之以情。当得知初回大家庭,因为户口的原因而不能享受危房改造时,男子马上联系区公安局、扶贫办、住建局等单位,协助其享受危房改造项目,房屋验收在即,男子还为其置办了粮油等生活用品。

完成何良的心愿是在金秋十月,金秋是个美好的季节,秋天一来,桂花就有了香。这一年,何雄生一家享受了医疗保障、教育助学、星级创建、产业扶贫等政策,更重要的是,伯伯何蛟龙,回家了。

入夜,月如钩,窗明几净,夜阑人静,桂花暗香萦怀,落英满地。小何良仰头看桂花落,说,下雪了……

科技

走进科学

看病就医中的科技力量

时报

虚拟现实、全息影像、语音识别、三维打印、机器人引领微创新的时代,这并不是科幻大片里才有的超现实主义黑科技,电影里的未来已经真切地走到我们身边,催生着医疗健康领域新革命。随着人工智能的广泛应用,看病就医将会有哪些新体验呢?今天就列举出来,一起开开眼界。

5G+医疗,机器人来帮忙

远程手术看似是方夜谭,但随着技术的不断成熟,也在成为一种现实。

不久前武汉协和医院官网发布消息与中国移动湖北公司签署了共建5G智慧医院框架协议,着力打造5G智慧医院。连接上5G的机器人,可以与操控人的动作同步,没有延迟。另外,查房机器人的出现,也可以大大提高医生工作效率,实现医生实时远程查房,医生再也不用挨个“串门”。

看病千里之外,求医无须离乡

电子健康档案、疾病风险评估、在线疾病咨询、电子处方、远程治疗等多种形式的健康医疗服务走进千家万户,在线就能看病、复诊,符合条件的互联网医疗服务可医保支付,一机在手,看病千里之外,求医无须离乡,还能预约家庭医生和专业护士了!

目前,全国范围内已有包括深圳、广州、郑州、成都、厦门、长沙等几十个城市上线了微信医保支付功能,市民可享受医保支付、社保查询、社保缴纳等多种或部分功能,全国超过200多家医院支持微信医保支付。而随着应用场景的不断拓展,居民通过微信医保支付已经能够获得更多智慧便捷的体验和服务。同时,全国已有近4000家药店支持微信添加社保卡刷医保,遍及深圳、成都、郑州、广西、延安、常熟等多个省市。

从影像筛查到病理分析,人工智能辅助诊断

在医疗的效率和准确率提升上,人工智能优势明显。AI的加入,大大提高了医生的阅片速度,诊断效率和准确率。将病理切片数字化,并用AI算法辅助分析,这种智能的医疗模式将有效提高医生诊断效率,缓解病理医生不足的状况。而基于AI病理研究,个性化的治疗和预

后评估也将成为可能。腾讯觅影是腾讯公司首款将人工智能技术运用到医学领域的AI产品,基于医学影像分析技术在辅助医生筛查食管癌、肺结节、宫颈癌等领域均已落地。

全国著名消化病学和消化内镜学专家、中国工程院院士李兆申对腾讯觅影印象深刻:“以前医生看几万张片子要4个小时,人工智能像流水作业,5分钟之内就能看完,还能告诉你哪里可能有问题,提醒你仔细看。”李兆申院士对AI给医疗带来的改变表示欣喜,“对于病人来说,大大节约了就诊时间、精力,对于年轻医生来说,借助人工智能也能够快速提高他的经验和技术,看病要更容易。”

戴上手环,就可以看心电图

移动医疗时代的许多医疗硬件也开始变得小型化和无线化。有的智能手环不仅具有大多数智能手环的功能计步、睡眠监测、心率、血压检测等,还具有心电图检测功能。通过手机APP向用户提供“能看得懂”的心电数据、健康提醒,更能通过云端大数据运算,大大提高对突发心脏病提前预警的准确性。

戴上全息眼镜,患者秒变透明人

以往的手术,医生只能依赖CT、磁共振等检查结果,在大脑中“想象”还原患者病情。现在利用三维可视化全息影像技术,医生戴上全息影像眼镜,就像有了一双透视眼,患者肿瘤部位的立体图像立即“悬浮”在空中,肿瘤周围的脏器和血管都可以看得一清二楚。这样不仅可以缩短手术的时间,让医生更快、更精准地切除肿瘤,还大大降低了手术风险。

危急时刻,30秒内接通医生

今年7月,北京开往杭州的高铁上有位旅客突发心血管病,危急时刻一个小小的“看病神器”在30秒内接通了医生,在列车到站前稳住了病情。

有了移动端的健康智慧管家,无论是老人、儿童、孕产妇还是慢病患者足不出户就可以享受健康咨询、在线复诊、慢病管理等服务;如遇疑难杂症,还能远程连线全国专家。(本文原载《科技时报》)

科技博览

抗击新冠肺炎 新科技显实力

陈杰

科技带来了许多新的生产方式的改变,在新冠肺炎疫情的当下,各大企业争相免费开放资源和科技产品,帮助医疗机构及社会企业战“疫”;钉钉向1000万企业免费开放在家办公系统,华为云为用户免费提供在线视频会议,腾讯打包免费开放了7款“远程办公工具包”,字节跳动的飞书,免费开放全部远程协作办公服务,还有云学堂、小鱼易连等企服企业也免费开放了众多服务。

当然,除了这些辅助人们在疫情期间复工复产的科技型工具之外,还有一些“黑科技”直接参与到这一阻击新冠肺炎的战役之中。

近日,继“新型冠状病毒肺炎预警模型”推出后,安顿智能体温监测也正式上线,这是基于大数据、人工智能算法与中医理论的创新融合,助力精准判断疾病风险的又一举措。

体温监测是疫情检测的第一关口。安顿智能体温监测通过智能可穿戴设备的连续监测,每隔一小时将数据上传至云端,经过大数据、人工智能算法将计算的体温数值回传至APP上,便于用户提早发现身体异常,及时就医诊治。

半个月前,安顿还上线了“新型冠状病毒肺炎预警模型”,通过体征数据的连续监测,依据数据趋势与器官表象的变化,提早发现新型肺炎症状,助力用户精准判断疾病风险,及时就医诊治,切断传染源。

作为以人工智能和增强现实技术应用于工业、医疗、安防等领域的AR企业级服务商,北京亮亮视野科技有限公司在疫情期间,先后向武汉市中心医院等全国多家医院捐赠了AR眼镜及远程医疗系统,用于解决远程医疗问题,协助一线医护人员通过AR设备与远程医疗系统实时沟通,协助抗击新冠肺炎疫情,避免更多的接触感染。

基层医疗工作者通过佩戴智能眼镜,以第一视角的方式实时直播现场视频,同时可以通过语音识别方式进行拍照、调取病历,并双向音视频方式与远程专家进行交流,节省医疗专家和医护人员配置。一线医护人员佩戴AR眼镜用第一视角实时连线后台专家进行远程诊疗,有效减少了医护人员配置,并能高效利用远程专家资源,减少医护人员感染几率。



关于自助设备和无接触消费

网综

随着新冠肺炎疫情的持续,线下自助设备的经营商户内心无比焦灼与无奈,一场与时间赛跑的生存战役在各路生意人的圈子打响。2020年维持住、持续下去比什么都重要。

从短期来看商场关门减少营业时间、无人到线下点位消费,直接影响了第一季度的整体销售,加上租金、货品挤压、人员工资的多重压力,让商家举步维艰。从长期来看,我们需要认真反思如何转型升级,提升自我的造血能力,倒逼商家转型寻找机会求生存。

因为疫情的影响,无人零售又迎来了一波新的热潮,无接触式消费成为目前推崇的一种方式,专业人士称:“疫情主要是给无人零售业带来了一个广泛试错的机会,即在用户的短期极大刚需刺激下,让无人零售不仅被广而告之,而且在一定程度上被用户接受,同时通过在一定场景下使用而获得了理论模型的改进和一定用户数据的收集,在疫情缓解、短时‘无接触’刚需消失后,可以提供更多改进和优化的参考,为下一阶段无人零售真正介入日常场景,提供参考坐标。”

无人零售的内容变得更广泛、特定场景的需求更精准

自助售卖口罩机、生活用品、自助消毒机等都将进入大众视野,这种特定场景的需求更精准,区别于传统的自助售货机,从一定程度上对于企业的供应链的要求和投放的压力不会太高,可以针对此类用户群体建立起稳定的模型。场景覆盖面也很广,社区、学校、酒店、交通枢纽、商圈、医院等场所,以细分领域的商品切入市场,更加能形成一个稳定的消费圈层。

营收结构多元化,补充线上营销

自助设备营收点相对比较单一,主要来源于商品销售或者是提供的服务收费,所以当下线下用户无法触及时就等于无法达成消费,自然也就无收益可言。经此一疫,让更多的商家考虑线上部分的补充。通过交互的方式形成线上的入口,而是自助设备作为线下天然的流量入口,流进来的量商家要把它变流量,可以基于自营业务开展相关周边业务。

例如:疫情期间,娃娃机集合店、潮玩店等其他相关的娱乐集合店受到不同程度的影响都关停或者闭店。

商家积极转线上销售,创新卖货方式:如泡泡玛特,在此期间重点推广微信小程序、天猫商城“线上盲盒机”,通过虚拟盲盒商店,消费者抽取盲盒之后即可打开“揭秘”,随后选择邮寄到家。

强化数字化管理,充分做好会员营销

数据是一切决策的依据,商品的库存、订单的统计、报表的统计、客户的管理在系统的帮助下都可以实现数字化让商户快速、便捷的事实掌握情况,驱动商家更好的做好每一个阶段的经营。

销售利润中的80%来自于20%的顾客,而这20%的顾客就是商家忠实的会员。因此,会员的管理和会员的营销对商家销售业绩而言非常重要。对于会员营销一定是对线上线下全渠道数据的打通后形成用户画像,基于用户画像实现会员的精准营销,以科学周期的多频次、多种营销方式打造优质的会员体验,从而提升营销的响应率和转化率,增加会员数量和会员黏性。(本文原载“趣互联科技”公众号)

