



难忘恩师

秦明义

乡下娃子大都这样,露出脚趾的鞋,一闪一闪挡不住的补丁,还有一身泥巴黑脸蛋。小学时倒不怎么在意,反正大家都一样。

初中,不一样了,进初中就差不多进了城,班级一下子贫富分化起来。一身补丁的我,看到一身新衣的同学,连与同学说话都不敢。一到周末,同学们纷纷从家里拿来各种土产,聚在一起分着吃,还有不少懂事的孩子不忘孝敬老师。那时老师的办公室和卧室连在一起,老师的寝室一直开着,不管手中正忙什么,只要我们到来,老师都会停下手中的活,和我们聊一聊。

教语文的张老师又高又胖,嗓门大得很,但他在课堂上很随和,同学们都不怕他,我的胆量就是从那时训练起来的。我经常回答问题,错了他也不批评,他一直鼓励着我们。后来,他不再担任我们的语文老师,可我还是喜欢有事没事往他的寝室转,时间长了,我觉得自己也应该给张老师带点什么,来表达心意。

可带点什么?一贫如洗的家好像也藏不住什么,屋角落倒有一大堆刚出土的土豆,一个个还裹着泥,露出一颗颗脏眼还带着笑。对呀,要不我带点土豆吧?周末,我特地早一点返校,趁着暮色还没降临,把一袋土豆往老师寝室一放,正好碰见老师出来:“老师,我家没什么东西……”“不用你带东西,这次就放着,下次可不要拿。”张老师笑着,摸摸我的头。

学期结束了,学校要交住宿费,5元。这对我来说还真是一个大数字,我回家给父母说,又找哥哥想办法,还是拿不出,面对班主任,我每次都忐忑不安,恨不得找个地洞钻进去,可是班主任却从来没有问过我。后来班主任告诉我,是张老师给过了,晓得我家困难,一袋土豆好几十斤若不要,我还得扛回去,张老师收下后却默默地为我贴了5元。而那时几分钱一斤的土豆,一袋也就值几毛钱。

时光飞逝,长大后我也成了一名老师,我明白自己身上的重任,也默默地告诉自己一定要坚守初心,如同当年的张老师。

老照片

秀发之上

欧阳光宇

一头秀发,可长可短,可直可卷,可简可繁,白描、写意、工笔均用得,似乎秀发可兼容各种文艺手法,展现不同年代、地域、场景的美。用于秀发上的饰品,从古代的簪、钗、步摇,到现代的发夹、头箍、头巾等,再加上取材于大自然的花与枝叶,秀发之上,尽可美轮美奂。

曹植在《洛神赋》中写到绝色佳人的发髻时,用了“云髻峨峨”四字,“云”表示头发的圆柔丰美,“峨峨”表示发髻的高耸,十分的高大上,用现代人的审美观来看,这种古典发髻依然很美,令人神往。

看母亲年轻时的照片里,她留着一对长辫子,彩绸、头巾是她的头饰。她时而用彩绸在辫子的上下两端扎上蝴蝶结,任辫子垂到腰下,时而将辫子收成或长或短,或活泼或温婉的各式发髻,也饰以彩绸或是头巾。只觉得母亲那会儿的头发,清秀俏丽,洋溢着春天的阳光气息。

我读书时,多留短发,冬天剪妹妹头,把剃齐的刘海平于眉毛处,下端发则稍长点,可遮住耳朵,以保暖和。到夏天,我便剪女式男发,这发型更清简,露出耳朵,覆于后脑勺的头发也打薄了,适宜应对夏季的炎热。偶尔,我也有把头发留长的時候,那也不织辫子,我会用彩色的橡皮筋,把头发扎成马尾状,这样也不觉得麻

烦。不经意间,我从母亲的皮箱里翻出一条红底缀满白色小圆点的绸缎头巾,那是母亲年轻时的头饰,母亲自然而然地就把头巾送给我了。

那些年,我常用这条头巾装点头发。有一次搭公交车,车上人多,不知是我没注意,人挤人把头上的头巾挤落了,还是有“好事者”取走了我美丽的头巾,下车后,我猛然发现头上的头巾不见了,不觉有怅然若失之感。

记忆中最美的头发,或出现在我母亲的老照片里,凝聚了母亲的青春,通过秀发,我能重温母亲人生的春天;或出现在欧·亨利小说《麦琪的礼物》中,记得作家这样描写:“此时此刻,德拉的秀发泼散在她的周围,微波起伏,闪耀光芒,有如那褐色的瀑布。她的美发及膝下,仿佛是她的一件长袍”,德拉那一头会令女王的珍珠宝贝都黯然失色的“褐色的瀑布”,总让我觉得独一无二。母亲的黑色长辫,德拉的褐色长发,不但让我看到美,而且让我看到爱。

纯粹的、无功利的美是令人难忘的,虽然每个人的青春都只有一回,但留在老照片和作品中的秀发,却被时光打磨成不会老去的经典。耳边响起齐豫唱的《橄榄》:“姐儿头上戴着杜鹃花,迎着风儿随浪逐彩霞……”

在歌声中,遥想秀发之上的一百种风光。



左:作者母亲在上世纪60年代初的长辫子发型
右:作者在上世纪90年代初的发型

千金影讯

4月28日

名侦探柯南:緋色的子弹(2D 原声):
13:00 15:05 17:10 18:20
19:15 20:25 21:20

我的姐姐(2D 中文):

13:20 14:25 15:45 16:50
18:10 19:15 20:35 21:40

指环王:双塔奇兵(2D 原声):

15:45 19:30 20:25

第十一回(2D 中文):

14:10 19:15 21:30

八月未央(2D 中文):

16:25

西游记之再世妖王(2D 中文):

19:25

哥斯拉大战金刚(3D 英文):

19:00 21:10

你好,李焕英(2D 中文):

20:00

人潮汹涌(2D 中文):

21:15

地名记忆



石屋亭

在

粤汉铁路通车前的很长一段时间里,茶陵人民的食盐主要依靠贫苦农民肩挑步行从广东乐昌贩运而来。由于湘赣两地交通不便,大山横亘,水路不通,两省通商多走山路,去广东担盐,要经茶陵县内潭源古道过安仁、永兴、郴州,翻越南岭九峰,才能进入广东坪石,再到乐昌。每趟来回行程10-15天。若途中遇到劫匪,还要雇当地人引路绕道,为时20天左右。

从今天的地图上,这条挑盐古道,穿州过县,爬山翻岭,基本呈现为一条南北走向的直线形线路。古人没有专业仪器设备辅助选道,但老百姓用勇毅和智慧走出了一条最为便捷、最为经济的挑盐之路。



茶盐古道

(一)

挑夫出发前,先从本地收购鸡鸭、蛋、生姜、大蒜等带去卖,回来时以盐为主,有时也顺便带点几胡椒、龙眼、荔枝、片糖、火柴、洋布伞等。他们从中赚取差价,贴补家用。若是遇到鸡瘟或者不小心把蛋碰破了,就会亏本,甚至要讨来回家。

为了多攒几个钱,挑夫们省吃俭用,自带米菜。每天清早动身,走五六十里路,挨黑落店。大家各自量力,合伙煮饭,只付给店主柴铺柴火钱。夜晚睡在摊开于地面的草席上,用两根木柱横在草席两端,算是枕头,没有蚊帐,两人共用一条又脏又破的被子。冷天有饥馑,热天有蚊、蚤、臭虫等。但因白天走得辛苦,他们倒头便睡着了。第二天不等天亮就起床用餐,再将捞米饭用饭篓子装好,作为路上的中餐。

茶盐古道宽不足1米,狭窄得连两个人相对而过都会擦肩。挑着重担沿着这样的羊肠小道翻山越岭,其中的艰辛可想而知。从广东出发到南岭,要翻越南岭九峰,其中有座“七上八下”的高山,即这边上山七里,那边下山八里。爬过这座大山,到郴州境内,岭上雾气缭绕,瘴疔横行。郴州古道难行,有句著名的顺口溜这样形容:“船到郴州止,马到郴州死,人到郴州打摆子。”

(二)

担盐的确是件辛苦事,俗话说:“为人莫担盐,半个月当一年。”但是,为了生存,茶陵各乡担盐的农民很多,甚至过年了,有的还在路上。日复一日,年复一年,他们晓行夜伏,风餐露宿,凭借勇敢、毅力和智慧,用肩膀和双脚担负着山里山外的物流运输,用心血和汗水浇灌了一条遥远险峻的茶盐古道。他们无数次地往来于此,带来远处的文明,又留下厚重的烙印。

我曾经在虎鹿水源村,看到了茶陵境内的潭源古道。这条始建于明朝,由青石板铺成的古道,沿着山坡,越岭而上,时而掩映在参天古木下,时而掩埋在丛生的杂草里,时而被流水冲刷得无路可走,只能从东零西落的几块青石板,辨析当年的路径。

徐霞客曾经过这条古道,将水源村的络丝潭、麻叶洞等景点都记载在《楚游日记》里。古道的艰险虽然超乎寻常,但古道两旁,采莲塘、石屋亭、贼钻井等传说故事与典故,也为漫长的旅途增添了几许神秘的色彩。茶盐古道,犹如一位装藏历史记忆的老人,它沉默而深邃,沧桑而丰厚。

在一个人间四月天,我在枣市镇海潭村的采莲塘,见到了古道上的石屋亭。这座始建于清道光二年(1822年)的古亭,长、宽5米见方,高约4米



茶盐古道

张冬娇

本版各栏目投稿邮箱:
zzrbsg@163.com

职场故事

能上能下、能打硬仗的
千金营销人

——记千金药业工作标兵石先国

卢诗婕

为全面践行“千金经营法式”,千金药业营销系统在每年年底对所有销区进行综合排名。销区排名后10名的省区总经理,进行“重新竞聘上岗”,而销区排名前3名的省区总经理则有权利“吃空菜”,可在排名后10名的销区里任意选择,并成为该销区下一年的“老板”。

2019年底,江苏销区因排名靠后,OTC板块副总经理石先国被调整为苏州地区KA经理(重点客户经理或大客户经理)。

从苏州地区经理到省区副总又回到“原点”,石先国的心情难以言喻。越是难受失落,越要鼓励振奋。他暗暗下定决心:“一定要用行动说话!用业绩证明!”石先国迅速收拾心情,调整角色,进入状态。

千金人在哪里都是
冲锋在前

回到了熟悉的“战场”,回归了熟悉的团队,石先国冲锋在前,奋战为先,带领团队以战为荣,很快打响2020年初破百第一枪,昆山成功破百,让苏州团队战斗力和士气“激增”。

然而,1月底突如其来的疫情,给大家的生活按下了“暂停键”,也把石先国“困”在了湖北家中。热心肠的石先国没有闲着,他主动加入了抗疫前线工作,每天起早贪黑站岗守村口,严控进出人员。在此期间,公司开辟了线上的业务培训学习。石先国于是每天晚上都带着排插和笔记本电脑上岗,借着哨岗昏暗的灯光,在寒风里边站岗边学习。他在朋友圈发了一张穿着军装站岗的照片,并写下:“千金人在哪里都是冲锋在前!”

困在家的两个月里,石先国跟着公司思路利用网络开展工作,利用在线会议、微信电话等工具和团队同事保持紧密沟通,只为把疫情影响降到最低。

合作伙伴“请”千金
团队去做驻店促销

疫情解封后第一时间,石先国返岗。4月的苏州城,已是春色充盈。石先国与团队既倍感压力又十分着急。必须将耽误的时间和进度追补回来!

团队全员全面全力“攻唯一”,驻店促销工作全面铺开、有条不紊。按照公司的方针政策,成立小组、明确职责、分工协作,石先国以身作则、带头冲锋,力克疫情阴霾。协议签订进度提前完成,5月初驻店业务连锁促销“破千”,石先国和团队辛苦耕耘得到了第一份回报,劲头更足了。

实打实的业绩增长,让合作伙伴们分外欣喜。从一开始要“求”着连锁药店给千金团队机会做一场驻店促销,到连锁药店“请”千金团队去店里做驻店促销还包午餐,最早的排期也到了一个月后。早七点到晚十点的驻店促销,成为苏州销区团队的工作常态。大家身体疲惫,内心却十分满足。年初工作的苦涩和不易,也都化成了业绩的全线飘红。

全国排名第一,全
员薪酬翻倍

有同事这样评价石先国:“石哥不会说漂亮话,他只有朴实的行动和无声的坚持。就像春雨一样,润物细无声。”

还有同事说:“他很用心,他对待地区同事就像家人一样,他会用行动鼓励鼓舞你,给你正能量的反馈。”

2020年石先国带领苏州OTC团队,在“千金经营法式”的指导下,爬坡过坎、迎风前行,最终获得全国OTC板块地区综合利润增长排名第一的好成绩。苏州地区全年驻店310个门店,2020年纯销同比增长1466%,整个江苏OTC销区一半以上的增长,得益于苏州团队的贡献。石先国也用实际行动实现了他年初的愿望,苏州地区全员薪酬实现了翻倍。



千金药业工作标兵石先国(左二)