

替别人着想 也成就自己

本报记者 杨海燕



今年48岁的徐志荣曾在唐集镇粮管所工作,那时的他虽是单位管理人员,却有些“不务正业”——对家电维修感兴趣。为此,他还专门参加了县电视台举办的家电维修培训班。

别人学家电维修是为了学得一技之长好就业、创业,徐志荣学完后却免费为别人服务,不管是单位同事,还是亲朋好友、左邻右舍,只要是哪家的电视机、洗衣机等出了毛病,都会想到徐志荣。徐志荣也不管自己多忙,都会抽空去“捣鼓”一番。

维修有难有易,有时,人家见他一折腾就是半天,忙得满头大汗,心里有些过意不去,就想给他一点辛苦费,他不高兴了:“我喜欢捣鼓家电,不是为了挣钱。”人家也

只好接受他的这份心意了。

然而,让徐志荣没有想到的是,2002年粮食系统改制,他下岗了,这使得原本并不富裕的家庭,日子过得紧巴巴的了。

俗话说“树挪死,人挪活。”徐志荣来到县城一家家电维修店做售后服务。勤快、踏实的他尽心尽力做好本职工作,深受顾客好评,也很快引起了老板的注意,问他:“会不会做营销?”对徐志荣来说,做营销是一个全新的挑战,但他决定不放过这次学习的机会。徐志荣说:“虽然我没有学过营销,但是愿意试试看。”

营销重在与顾客的沟通,徐志荣虚心向老员工讨教经验,再细心体会,他以顾客为本,很快领悟了其中的窍门。如在顾客进门后,他先点头微笑以示礼貌,不紧跟在顾客身边,以免顾客生厌。但他的目光却随时关注着顾客的动向,这样顾客一旦有需求,就能及

时提供帮助,而不会让顾客有被冷落的感觉。

在与顾客交流过程中,徐志荣没有急于求成地向顾客推销家电,而是多听顾客讲,以便了解他们的需求,再为他们推荐适合的家电。这时,顾客往往会被他的真诚所打动,觉得他是一位替自己着想的营销员,就很信任地选购他推荐的家电了。

为做好营销工作,他处处留心,把悟到的营销策略用在工作中。一次,徐志荣和朋友去饭店吃饭,有几个客人在连问了两道没有的菜肴后,正欲离开,饭店老板叫住了他们:“我们饭店最新推出一道‘土家烧鸡’,欢迎品尝。”客人被饭店老板的话吸引住了。

回来后,徐志荣回味着饭店老板的成功营销方法,他深受启发,也把这一方法引用在了家电维修上,在店内没有顾客需要的品牌家电维修时,他真诚地向顾客推荐新款家电的优势,这样,顾客的思路就不自觉地被引导过来了。

很快,徐志荣的营销业绩上来了,受到老板器重,最终被选聘为经理。

2008年,徐志荣开始自主创业,他开了一家灯饰店。虽说是越着石头过河,但真诚待客之道慢慢使他打开了市场。随后,他又开始经营家电,生意慢慢红火起来。

尽管生意忙碌,徐志荣仍然为别人免费维修家电,电视、冰箱、洗衣机、电饭锅、电风扇……受到附近居民称赞。

为保持市场竞争力,提高创业积极性,徐志荣通过参加培训、到实地参观企业、听取成功创业人士讲座、听工作人员讲解创业政策等提升自己。2009年,淮安市劳动保障局、创业者协会评选他为创业典型,并为他颁发创业示范点铜牌。

徐志荣在实现个人创业梦的同时,聘请下岗职工羊会、陈明等人到位于渠北路上的“美的电器专卖店”做销售工作,解决他们的就业困难问题。



奶奶的红烧狮子头

□ 吴善然

在我童年的记忆中,每逢中秋和除夕,家宴的餐桌上都少不了奶奶亲手烹制的红烧狮子头。对于这色香味俱全的上品,故里人称之为“肉丸子”。

记得那时,就在迎来佳节这天上午,奶奶便开始为全家聚餐操劳,忙于精工制作红烧狮子头了。

首先,她将选好的五六斤五花肉切成大块,再把肉块剖成肉条,肉条改成肉丁,最后将肉丁和几段脆嫩的浅水藕一起放上砧板,斩剁成泥。奶奶说,刀斩比机绞口感好。

接着,她把斩好的肉泥倒入不

锈钢盆里,配以具有黏性的鸡蛋、料酒、姜葱、细盐、味精,还有用水调好的生粉。只见雪白的粉水汪于肉酱中,奶奶用一双长筷在里面一会儿顺时针,一会儿逆时针,不停地旋转搅拌,直到粉水、肉酱等均匀地粘在一起为止。待灶锅里的油烧至七八成热,将准备好的糊料,用汤勺舀成一个个适中的圆形肉丸,放到热锅中油炸,见肉丸表面呈金黄色捞起即可。

最终,把油炸过的六十多只肉丸倒进铁锅里,加入适量的水、酱油、料酒、姜葱,用大火煮烧,没多久香味四溢。揭开锅,一只只酱红

色的狮子头在欢快地上下跳动,看着就喜人。烧开后,还用温火炖上三十分钟。起锅前再加冰糖,调些生粉下锅,以便收汁,等汤浓了,才熄火完工。整个烹饪过程得费三个小时,但奶奶从不喊累叫苦,总是乐呵呵的。

在那荒凉、食品匮乏的年代,奶奶的绝活红烧狮子头一度成了全家人最爱的美味。它油而不腻,嫩而不散,喷香可口。那时,身为顽童的我,一次能吃三四个,以致成了赶不走的馋虫。

奶奶离开我们已五十多年了。她把红烧狮子头的厨艺,传给了

母亲,后来母亲又传给我妻子。如今遇到喜庆与佳节,我家的餐桌上仍少不了红烧狮子头这道菜。但亲友却说,这红烧狮子头,看上去还没有奶奶做得那么匀称、美观,也没有奶奶做的味道鲜美。现在的我,每当见到或吃上红烧狮子头,不由得就想起劳苦功高的奶奶和她那不一般的厨艺。



宋保大桥

□ 于爱松

宋保大桥是连接涟水县保滩镇与淮安宋集乡的一座横跨古淮上的大桥,大桥不仅端庄、大气,而且桥面宽阔、平坦,可以四辆汽车并行不悖,大桥两侧安全防护设施也十分完备。原本隔河相望的两岸居民终于可以随时互通往来了。

保滩镇境内的古淮河河面大约五十米宽,因为河水较浅、泥沙较多等原因至今没有通航,多年来两岸几乎没有经济项目开发,都是普通农田,河内资

源也是十分有限。

在上世纪七八十年代,古淮河上每隔三五里路就设有一个渡口,以供两岸居民相互走动。那时的渡口虽然较多,但是相关的管理还不健全,摆渡的收入又十分微薄,每天摆渡人缺岗、脱岗问题严重,需要过河的人们只好上船自行摆渡。这样的操作对于会游泳的壮年男子而言还好,若是老弱妇幼人员急需过河,现场又无人可以求助时就比较麻烦了,特别是冬天下一场雨雪过后,河两边码头泥泞不堪,因渡河而发生坠河甚至溺亡的事故时有发生。

三姑家就在我的河岸斜对岸,直线距离也就两三里路,每到农忙时节我们就会在河边各自的农田里隔河干话,因为过河极为不便,虽彼此近在眼前但

走动却少之又少。每次我们从三姑家回来时,三姑都会将我们送至河边,直到我们顺利过河上岸,才会和我们挥手告别,因为这一走何时再来难以说定。

到了上世纪九十年代末,政府部门开始加强对渡口的规范化管理,客流量很小,码头通行又不方便的渡口相继被撤销,对保留下来的渡口昼夜安排专人值班,并对两边的码头进行了必要的修整,这样之前经常无人摆渡问题解决了,过河比起之前方便了不少。

到了2010年左右,人们的生活条件在不断发展,小汽车、电动三轮车等迅速普及,渡口和码头的现有条件无法满足过客需求了。大前年三姑七十大寿,作为娘家人自然要大张旗鼓地去祝寿,我们开着车带上礼品从

保滩一路向北经涟水县城南绕行到淮安宋集乡的三姑家,原本只有两三里路的距离,只因这一河之隔绕了好几十公里。

宋保大桥建成通行后,不仅方便了古淮河两岸居民的往来,还有力地推动了两岸的人文、经济等方面的交流发展。每天晚饭后河对面都会有成群结队的人到我们保滩镇文化公园跳广场舞,节假日一家人驱车过桥来到坐落于保滩镇的涟水百花园游玩或带孩子过来到飞机场长长见识等。一直深得人们喜爱的淮安软工肉圆更是天天都有在我们保滩菜场现做现卖。因宋集乡主产水稻旱植物欠缺,保滩这边的水果、花生等也迅速进入那边的市场。

隔河千里远的历史就这样结束了!



郑亚



偶尔也会感慨一下生活不易,我静下心聆听,做个真诚的倾听者。

现在,他的两个儿子已不在我工作的学校读书,大儿子三年前已经毕业,小儿子两年前也因特殊原因转回贵州。但他仍然一如既往地给我打电话,时间长了,他或许已把我当作朋友或亲人了吧!

时光荏苒,生活无定,如今他和我已远隔天涯。唯一欣慰的就是忽然的某个时刻,听到他打来的电话。因为,在这漂泊的铃声中,我能知道他一切还好!



小灰

□ 刘莹莹

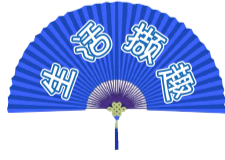
小灰是只有黑色条纹的猫,记得它刚来我们家的时候,特别的瘦小,身上的毛都结在一起,脏兮兮的,一只眼睛还化着脓血,睁不开,只能睁着一只眼睛,露出尖尖的小牙齿,冲着你“喵喵”的叫唤。我不敢抱它,生怕自己一不小心,会伤了它。

奶奶说,小灰是别人家送的,觉得养不活了,就给抱了回来。奶奶给小灰洗了澡,那只化了脓的眼睛也做了清洗,还给它泡了奶粉——那是爸爸买给奶奶喝的。

小灰就这样在我家住了下来,它没有像我预料的那样死掉,而是越发健康起来。那只化了脓的眼睛也好了,小身子像发了酵的面粉膨胀起来,肉嘟嘟的,着实可爱。

我和小灰日渐亲密起来。

记得那是一个天气已经很冷的晚上,本来在我怀里睡得好好的小灰,挣脱了我搂着它的手,从被窝钻了出去,睡得迷迷糊糊我,试图阻止,可是它还是出去了。困得不行的我,等了一小会,又睡了过去。不知过了多久,小灰回来了,黑暗中,我摸到它占了满身露水的毛,还听到它“喵喵”叫唤的厉害。我顿时清醒了,赶紧让奶奶开了灯。灯光下,我的眼睛一瞬间红了,小灰后脚上,夹了一只大大的捕兽夹,银白色的铁器泛着冷光,让人莫名的哆嗦。小灰的头在我手边蹭



“生活”与你相约

为了更好地展示涟水人美好的生活,《涟水日报》“生活”专版开设以下栏目:

绿色天地、服饰品位、人生百味、繁星荟萃、安东美食、百姓故事、我爱我家、人生旅途、婚姻家庭、永恒记忆。

投稿或联系方式:

1. 涟水日报全媒体平台
2. 邮箱: 83300700@qq.com
3. 编辑电话: 13912068615
4. 编辑QQ: 83300700

