

王俊杰：用直播唤醒“梅花玉”的文化新生



王俊杰指导新人主播

在汝河沙滩公园内的“汝州三宝馆”二楼直播室，王俊杰正手持一块纹路如梅绽放的玉石，向新人主播讲解镜头前的话术技巧：“介绍汝石，不仅要讲它的质地，更要讲透它背后的文化故事。”

在一楼展厅展架上，汝石摆件、茶壶等精品应有尽有。在展架旁一块直径近一米、通体墨色间枝干错落有致的绿梅纹点缀的大型梅花玉摆件格外醒目——“这是我们的镇店之宝，也是汝石魅力的缩影。”王俊杰笑着介绍说。

从南方归乡到结缘于汝石

2018年，在南方打拼的王俊杰回到老家温泉镇侧庄村。闲暇之余，在

哥哥的熏陶下，温润的质地、斑斓的梅花，让首次接触汝石的他便被其独特纹理与历史底蕴吸引。“汝石作为汝州‘汝瓷、汝石、汝帖’三宝之一，如今了解它的人并不多。”王俊杰花了一年时间走访汝河上下游汝石市场，发现

这种兼具观赏与收藏价值的汝石存在巨大潜力。2020年春，他果断注册“奢上奢梅花玉”品牌，投资上百万元，买进矿料，加工汝石摆件、饰品、茶具系列产品，决心用现代方式唤醒沉睡的地方瑰宝。

一个人、一部手机开启直播之路

王俊杰把老家居住地二楼改造成展厅，展架上摆满了汝石样品，每晚7点准时架起手机开播。“直播间最初人数不多，我就一遍遍讲汝石的形成、鉴别，第一天就有人下单。”王俊杰说。凭借扎实的产品知识和真诚的讲解，经过一周时间，他的直播间逐渐聚集起一批汝石爱好者，单月销售额突破20万元。一年后，他带着积蓄在市区开设

实体店，并组建起直播团队，将“一个人的战斗”升级为规范化运营。

文化赋能与产业升级，让汝石“破圈”

2023年6月，王俊杰带着团队作为招商引资企业入驻汝州三宝馆。借助文旅融合发展的东风，王俊杰的团队在汝河畔的直播室里，将汝石与地方文化结合。他培训团队时强调：“不能只卖石头，要卖‘看得见山水的时光’。”新人主播上岗前需完成理论知识特训：从地质成因讲到宋代文人雅士的收藏轶事，从纹路寓意延展至家居美学。尽管线上销售额未现爆发式增长，但意想不到的“文化效应”却让他收获惊喜——全国石友纷纷慕名而来，公司更成为汝州

“汝石斗宝大赛”的交流平台，为宣传推广汝石文化做着不懈努力。“卖了那么多方汝石加工品，客户买的不仅是石头，更是一份文化认同。”王俊杰说。

销售额是生存线，文化渗透才是生命线。随着时间的推移，越来越多的人认同梅花玉产品，形成了良性的市场效应。王俊杰介绍说，刚开始做梅花

玉抖音直播，只有他一家，半年后有两家直播，一年后有四家直播，如今抖音平台上有25家卖梅花玉产品的直播间。

眼下，王俊杰计划投资收购优质矿料，开发高端定制汝石产品。“只有提升品质，才能让汝石真正走入收藏市场。”他培训团队时反复强调：“每块汝石都是地球亿万年的馈赠，我们的责任是让更多人读懂它的价值。”

暮色笼罩汝河，三宝馆二楼直播间亮起灯光。镜头前的汝石泛着幽光，新人主播手持一块梅花玉挂件，讲述着产品的美好寓意。王俊杰站在一旁，目光欣慰，他深知这场始于一块石头的创业，正悄然织就一座连接传统与时代的桥梁。

宋盼盼



三宝馆各种石头大餐

弋龙江：“医”心为了患者



工作中的弋龙江

“姐，咱这术后可得忌嘴啊，不能再乱吃东西了。”“放轻松，没事，睡一觉就好啦。”

“出院后也不能大意啊，别忘了定期复查。”“不用谢，这都是我们应该做的。”……

矫健的身姿、灿烂的笑容、干练的动作、温和的谈吐、专注的状态……这便是日常工作中的市一院消化血液内科主任弋龙江。

面对患者，他耐心、热情、细致；面对同事，他包容、协作、担当。他虽年轻，却以扎实的专业技术、低调务实的作风和温暖真诚的服务，成为医院的青年先锋榜样，赢得了患者、同事和领导的一致好评。

“当时一脚都踏进鬼门关了，情况很危急，是弋主任及时为我做了内镜

下止血手术，救了我一命。他看着年轻，但技术非常娴熟，让我特别放心。”一位曾因丙肝后肝硬化出现呕血、休克的患者回忆道。

据了解，患者吕某，丙肝后肝硬化，因呕血入院，入院后再次出现呕血、休克，血压持续下降，紧急转入重症监护室继续治疗。弋龙江得知情况后，立即带领团队行床旁内镜下止血治疗，术后患者不再出血。两天后，病情稳定转入弋龙江所在的消化血液内科继续治疗，现已好转出院。

像这种情况，经常在消化血液内科发生，经他救治的患者不计其数。

“刚来上班的时候，有个患者，他的家属在病房里哭着央求我们再想想办法，可当年整体医疗水平还有限，最终患者就没抢救过来。当时的那种无力感，让我感触特别大。”弋龙江表示。

自那件事后，弋龙江就坚定了提升胃镜技术和攻克消化系统疾病的决心，将大量的时间与精力投入到精进技术之中，多次赴省级医院进修学习，掌握先进的消化系统诊疗技术和理念。

他的身影也整日奔忙在门诊、内镜室和病房之间；每天清晨，他总是第一个到科室，查看患者的病情变化；深夜，他常常还在办公室研究疑难病例，寻找最佳治疗方案，争取用最小的创伤，带给患者最大的健康保障。

“当时一听说哪儿有胃肠镜的培训班，哪怕是没接到邀请，我也会厚着脸皮去旁听，有时候还会专门一大早去菜市场买猪肉来练手。”凭着这份执着和努力，他的医术突飞猛进。

目前，内镜下止血、消化系统早期癌症筛查、诊断、治疗等操作，弋龙江已从从容不迫、游刃有余。为促进该院乃至我市药物性肝病规范化诊疗，提高对于药物性肝损伤识别、筛查、早期诊断及科学管理能力，他还牵头推动“星火计划”药物性肝病规范化诊疗百县行——汝州站在该院成功举办。他所带领的消化血液内科于2024年成功获批成为河南省县级临床特色专科，该院的消化系统诊疗技术在汝州乃至周边县域都处于领先水平。同时，在他和科室同事的团结努力下，还多次获得医院能力提升先进科室、服务效率先进集体等荣誉。

“弋主任做事沉稳踏实，人还很随和。他心里想的都是怎样才能更好地帮助病人，时刻还戴着耳机，生怕错过每一位患者的电话，他这种精神，感染了我们每一个人。”这是同事们对他的评价。

“我们的职责不仅是治病，更是‘医心’，和患者沟通也是从心开始”。本着“一切为了患者”的服务理念，无论是常见疾病还是疑难杂症，弋龙江都全力以赴，用心去倾听患者的诉求，从不敷衍，力求为每一位患者提供优质价廉的医疗服务，解救患者于危难，减少遗憾的发生。

他还带领团队结合以往经验，总结出“五主动”“六一句”的服务原则，制定“患者十大安全”目标。每次查房，他都会详细询问患者的感受，认真倾听他们的诉求，并用通俗易懂的语言解释病情和治疗方案，让患者和家属安心。

一位年轻患者说：“弋主任特别贴心，知道我害怕做胃镜，就耐心地给我讲解每一步操作，还鼓励我放松心情，整个过程非常顺利，完全没有我想象中那么可怕。”

需要复查时，他会及时的电话提醒；病床上的患者外套滑落时，他会重新为其搭在肩上；在患者因便秘、便血痛苦时，他也会不惧脏累亲手帮患者解燃眉之急……细微小事见真情，点滴关怀暖人心，他用仁心仁术为每一位患者带来温暖与希望。

如今，文弋龙江带领科室团队，正在向着更高难度的新术式进军。用他的话说：打通“隧道”，穿越“高山”，向着更高、更精、更微创、更有利于患者的康复方向前进。 李晓伟 王文璐

近日，早上7点多，与往常一样，临汝镇第一中心幼儿园副园长、特岗教师李文宁已经走进校园，忙着安排各项工作。

2014年9月，从华中师范大学音乐教育专业毕业的她，离开自己的家乡伊川县，考取了我市的政府购岗教师职位。“当时没有想那么多，觉得这是一个机会，结果走进幼儿园才发现，这与我当初在中学实习时的教学环境相差很远。”

刚开始的一个月，李文宁根本不适应幼儿的教育环境。“我觉得我已经表达得够浅显了，孩子们还是一脸懵懂。后来时间长了，才觉得其实孩子们很纯真，与他们互动也蛮快乐的。”

进入幼儿园，李文宁就做了小班的班主任。面对30个刚刚入学尚未“断奶”的孩子，李文宁手忙脚乱，“有些孩子在家里都是爷爷、奶奶、爸爸、妈妈围着他一个人转，刚入学时又哭又闹，不会自己上厕所，动不动就打人，没有一点规则意识。一点点教他们有学校的规矩意识，两个星期才稳定住班级秩序。”

李文宁爱笑，这成了她的“秘密武器”。纯真的孩子们都喜欢爱笑的李老师。“我喜欢做记录，每个孩子每天在学校的点滴成长，都被我记录下来，用于鼓励他们取得更大的进步。”

对于孩子们的点滴进步，善于总结的李文宁巧妙发挥其作用。“孩子们下午放学后，我会把孩子们的成长印记拍照打印出来，悄悄放进他们的书包里，让孩子们回到家才发现惊喜，又分享给他们的爸爸妈妈。被表扬过的孩子第二天到学校就会更加积极表现。”

多年的幼儿教育实践让李文宁明白，幼儿教育是一个学校、家长、社会共同互动的系统工程。“孩子们真的是一张纯净的白纸，他们的模仿力很强，有些家长不当的言行，常常被孩子们所模仿，这些言行被孩子们带到学校，影响到其他孩子和班级秩序。发现孩子的这些不好言行后，我都会倒查深层次的原因，与家长委婉地沟通，通过家校共管纠正孩子的不当言行。还有些家长对孩子的期望值过高，老是拿班里的优秀孩子和自己的孩子相比，我就和家长沟通，让他们看到自己孩子每天的进步，纠正家长拔苗助长的错误教育方法。”李文宁说。

幼儿教育既是一种“润物细无声”的潜移默化式教育，又是一种“阳光般温暖”的引导示范式教育。在李文宁的教育理念中，平等对待每一名幼儿，用良好的言行让孩子们逐渐树立是非荣辱观，让他们健康快乐成长，一直是她的初心和追求。

11年春华秋实，李文宁在乡村扎下了根，对这里产生了深深的感情。如今的她，在附近的郝寨村成了家，已经是地地道道的汝州人。“2017年考上特岗教师后，镇中心校征求每一位教师的选岗意愿，我本来可以选择去中学的，但我已经不愿离开这些孩子们，所以最终还是选择了继续在这里从教。”李文宁深情地说。

李文宁：爱笑的特岗教师「磁力」强



李文宁给学生梳理头发

杨景亮：用心熬得一手好锅盔



杨景亮(右一)为顾客送上刚烤好的锅盔馍

“师傅，来两块锅盔。”“好嘞，刚出炉的热锅盔，您拿好了！”3月24日上午9点多，记者来到位于城垣南路的明亮肉店看到，店主正麻利地为顾客打包刚烤好的锅盔馍。

店名就叫杨景亮，40来岁，由于常年炕锅盔，他的双手通红，且有力量。

每天清晨，太阳刚刚升起，杨景亮来到店铺，掀起卷闸门，第一件事就是打开炉子，让火烧旺，随后动作娴熟地开始和面、醒面、揉面、出面剂儿、叠面、擀面等，一系列动作一气呵成，等炉火烧旺后，便开始着手炕锅盔。

双手翻飞间，杨景亮把锅盔面饼从炕上转入炕下，由于火候掌握得恰到好处，锅盔面饼由白慢慢变黄，20分钟后，一屉外酥里嫩、金黄焦香的锅盔便出炉了。

9点钟左右，店里开始陆续上人。“师傅，来一个锅盔，再夹些猪肉。”杨景亮麻利地将锅盔装袋后，便开始切猪肉、拌洋葱，为顾客装好双手递给顾客。遇到老年人来买，杨景亮还会特意加热一下，让肉吃起来更加软糯易消化。

杨景亮炕锅盔已有7年。之前从事建筑行业的他转入加入炕锅盔队伍，跨度不可谓不大。但是，杨景亮并没有因自己半路出家而懈怠。在他看来，不管干哪行，都得尽心尽力去做好，干一行、爱一行、钻一行。用他的话说，把锅盔炕出来不算难，但是要想炕出好锅盔，留住顾客，是需要费一番功夫的。为了炕好锅盔，杨景亮可以说是三易其师，除了拜师学艺外，杨景亮还用心钻研，愣是在短短两年时间，让他从炕锅盔的小白成长为能炕出金黄酥脆、香气四溢、受顾客欢迎的锅盔馍。“老杨炕的锅盔好吃，层次分明，外酥里嫩，吃起来焦香，我经常来这里买。”一位老顾客笑着说道。

谈话之间，杨景亮切一个锅盔，拿出半截让记者数里面的层数，足足有16层。杨景亮炕的锅盔，不光年轻人喜欢吃，老人小孩也喜欢吃，软硬适中。“有的锅盔放凉了特别硬，吃着很费劲，但俺炕的锅盔，即便放凉了，也很松软，老年人也能吃。”杨景亮说道。

光有锅盔难免单调，为了满足不同顾客的需求，杨景亮还在店内搭配了卤煮，有卤猪肉、卤鸡腿肉，还有豆腐串。“肉都是新鲜的，现卤现卖，当天都能卖完。”已做了7年生意的他，对于每天能卖出多少，都有把握。在杨景亮看来，做生意，不仅要保证食品有好的口感，更要让顾客吃上健康的食品。

张沛沛