

26年前,他贷款400元开始养殖珍珠。到那一年的年底,他将家里的茅草房翻建成了瓦房;6年后,他又将瓦房翻建成了两层楼房;2004年,他第三次翻建房屋,住上了四层的别墅式楼房……

“阿美”珍珠饰品对于平湖许多爱美的女性来说并不陌生。它也许是戴在某位少女手指上的那枚个性张扬的戒指,也可能是挂某位女士脖子上的那根精致考究的项链,抑或是某位老妇人钟爱的那对手链……但对于这些美妙饰品的创造者,许多人可能并不知晓。他是一位现年64岁的地道农民,他有一个与他手中诞生的珍珠饰品同样动听的名字,人们都叫他阿美。

一

阿美姓汪,家住林埭镇祥中村。他从小生长在老实本分的庄户人家,识字不多,但干活却勤快。但命运之神并未因为一个人的勤劳善良而格外眷顾他,就在本该年轻力壮的29岁那年,阿美生了一场大病,浑身水肿,医院都下了病危通知书。但是阿美的家人和他自己都没有放弃,经历8年病痛的折磨后,阿美终于康复了。可此时的家里已经一贫如洗,住的是两间茅草屋;快到除夕时身无分文,他只得去亲戚家借了4元5角后,才勉强过了个年。

当时的生产队考虑到阿美大病初愈,便特意安排他管理集体养殖的河蚌,这在当时的生产队里算是稍微轻松一点的活。也正是从那时起,阿美开始侍弄河蚌,并从此与之结下了不解之缘。

1982年,几个江苏人到祥中村来收购珍珠,看到由阿美管理的河蚌产珍珠量较多且质量也不错,当即对他刮目相看。临走时,江苏人向阿美提出了合伙养殖珍珠的建议。阿美听了一愣,但随即就满心欢喜地答应了下来。其实,阿美病好后,一直在寻思着找一份能赚钱的活,一方面能尽快把看病欠的债还清,另一方面也好改善一下家里的经济条件,儿子、女儿都10多岁了,一家人还挤在茅草屋里。但是与江苏人合伙养殖珍珠的提议并未得到阿美家人的赞同,一则家里根本拿不出本钱,二则当时村里除了集体养了些河蚌外,没有农民家养珍珠,家里人担心这样的新鲜行档最终会打了水漂。尽管如此,阿美却认准了养珍珠这条致富路,于是,他顶着压力,到信用社贷款400元,与江苏人合伙,由对方投入技术,在他自家屋后的8亩水域上开始养殖珍珠。

二

既然做了,就一定要做好。从把河蚌养在屋后塘里的那一天起,阿美便起早贪黑地忙碌开了。特别是种珍珠的时候,阿美一边格外用心地向特地过来指导技术的江苏人学习种珍珠的本领,一边忙前顾后照管好8亩水域的河蚌,累得连喘息的机会都没有。而看到父亲这样坚决,原本准备进厂的女儿便放弃了当工人的打算,和父亲一起,开始向江苏人学习种珍珠。从此,女儿也就成了阿美珍珠养殖路上的得力助手。

由于管理得当,阿美首次养殖的河蚌生

长较好,当年由江苏人按议定的价格收购去一部分后,就净赚了1000元,这在当时可不是一笔小数目。阿美就用创业所得的第一笔钱建起了瓦房,全家人告别了茅草屋。

天长日久,又一心一意,女儿种珍珠的本领越来越好了,多的时候一天可完成100只蚌的种珍珠任务。这一点令阿美特别得意。与江苏人签订的三年合作养殖合同到期后,阿美就一个人奔走在养殖珍珠的道路上。依靠女儿学到的种珍珠技术,他不再愿意只将蚌养大后出售赚点辛苦钱,而是改为全部由他自家种珍珠,待珍珠长成后又以出售珍珠为主。

阿美养珍珠养出了名堂,许多同村村民便纷纷向他请教,祥中村养珍珠的农民开始多了起来,最多时有100户。其中有两户还提出与阿美联合养殖,满心希望大家共同致富的阿美当然同意。于是,从1986年开始,阿美的珍珠养殖路上又一次有了同村的合作伙伴。由于种珍珠的技术高超,管理又到位,阿美养殖的珍珠产量相对较高,质地即使在行家眼里也有很高的档次,阿美善养珍珠的名声渐渐地大了起来,自然,他赚得的钱也开始明显地多了起来。在农村,农民对房子总是一向注重,1988年,阿美又将家里的瓦房翻建成了两层楼房,一家人欢欢喜喜搬入了新居。不久,有央视记者闻听平湖农民阿美养珍珠走上了致富路,便兴冲冲前来采访,最后在央视七套的农业新闻栏目播出了阿美致富的故事,阿美与他的珍珠便广为人知。

但几年后,随着农村经济的活跃,祥中村附近一带的工业企业逐渐多了起来。一些农民便对又脏又累的河蚌养殖业开始动摇起来,原先跟随阿美搞起珍珠养殖的村民都先后转产,有的进了工厂,有的开起了小商店,也有的搞起了运输。只有阿美,依然一门心思地侍弄着他的蚌,守望着水里那一颗颗晶莹的珍珠……

三

1992年的时候,有朋友向阿美建议:何不将质量好的珍珠挑选出来,制作成珍珠饰品,这肯定要比只论斤卖珍珠更能赚钱。这句话一下子点醒了阿美,在看电视的时候,是看到过很多人戴着珠光闪闪的珍珠项链或手链,款式都很美,于是他也想一试身手,看看自己能否也制作出那么美丽的珍珠饰品。主意有了后,便说干就干。阿美在家里辟出一间空房作为工作间,买来了一些必要的工具,便开始了珍珠饰品的“生产”。他先从简单的款式入手,并且每一样新款式诞生后,都由自己的女儿或儿媳先试戴,戴出去人家觉得好看的,便自然会有人过来订做购买。没想到阿美这一试身手便吸引了不少人的目光,时不时的就会有人上门来订做珍珠饰品。阿美的设计便也开始大胆起来,从最初小心翼翼地做的几款式样简单的项链、手链到开始开发款式

## 用珍珠串出幸福人生

记者 汪锦秀 徐迪兰 摄影 严律



阿美正在编串珍珠项链

的顾客也闻讯赶来,有时也会有来自美国、日本、韩国的老外在中国朋友的介绍下来阿美工作室逛逛。顾客纷至沓来,阿美当然格外高兴,而更让他有意外收获的是有时顾客也会对看中的某款项链或手链提出一些改进意见,阿美总是虚心倾听并记在心里。待顾客走后,他便开始根据客人的意见琢磨产品的改良方法,往往试做了一次不满意,又试做第二次,甚至第三次,凭着一股钻劲,阿美制作出来的珍珠饰品款式越来越多,而且有不少在市场上还属稀罕物。在2002年的平湖市西瓜灯文化节上,阿美的珍珠饰品被认定为旅游商品。

阿美开发珍珠饰品新式款的创意除了从顾客口中来之外,还有另外两个渠道。一是逛珠宝店。有时在市区那些规模较大的珠宝店里,会看到一个60多岁的农村老头,挟着一个包,戴着一副老花眼镜,在珠宝柜台前细细浏览,那就是阿美了。他总是默默地看,用心地记,从不声张。但一跨出珠宝店的门,他的脑子里就有了新式款的模样,而且他绝对不是简单的抄袭,而是将印在脑海里的那根手链或项链作进一步美化,由此制作出来的珍珠饰品往往比一般店里的还要惹人喜爱。另一个途径则是看电视。每当结束了一天的忙碌,全家人坐在一起看看电视、喝喝茶时,阿美就专心搜看电视里的人物有无佩戴款式新颖的珍珠饰品……由于销售珍珠饰品比原来光出售珍珠多赚了近三倍的钱,2004年,阿美又对家里的二层楼房进行了翻建,这次,全家人住进了四层的别墅式楼房,有400多平方米。

四

到阿美家来购买珍珠饰品的顾客越来越多了。大家之所以选择到在偏僻农村的阿美家来挑选心怡的首饰,一是冲着阿美

制作的饰品的精美度,二是冲着阿美这个人。虽然从1982年开始养珍珠至今,阿美已做了20多年的生意人,但一般生意人斤斤计较与唯利是图的习气他却始终没有,他还是那个诚恳而又朴实的农民。几经接触,有的顾客还与阿美成了好朋友,不仅在新款式的开发上提了很多建议,而且还热情介绍亲戚朋友过来购买阿美的珍珠饰品……

为了让自己生产的珍珠饰品叫得更响,走得更远,阿美想到了要给他们取个动听的名字。叫什么好呢?正在阿美绞尽脑汁时,有朋友快言快语地叫道:干脆就叫“阿美”好了,既易记又切合主题。”阿美一听,恍然大悟,才更加觉得原来自己的名字就是生产的珍珠饰品最动听的名字。于是,他请广告公司制作了售后服务单,印上了“阿美”的标签。每当有顾客来购买珍珠饰品时,他总会在售后服务单上细心地写上销售日期和产品型号,并承诺保修期限。他说这样做是为了让顾客放心;“阿美”珍珠饰品不愿只做你一回的生意,而是要把“美”长久地爱下去……有时碰上有顾客拿来在别处购买的坏掉的珍珠饰品,阿美也会不厌其烦帮助其重新加工。他总是说,看到一串散了的手链或项链在自己的手中重新回到完美状态,看到顾客笑着说谢谢,他同样有发自内心的喜悦。

习惯成自然,爱美之心永不改变,今年64岁的阿美依然每天琢磨着开发制作时尚珍珠饰品这件事。看他的外表,是个十足的农村老头,但他的内心却绝不平淡,创业创新的满腔热忱让他始终有股革新的激情,他说开发出更多精美的珍珠饰品,让更多的顾客在佩戴上阿美珍珠饰品后露出满意的笑容,是他最大的心愿。

## 疾控线上的“排头兵”

——记市疾病预防控制中心副主任王建华

记者 王存乡 摄影 顾雪锋



王建华(右)正在夏季肠道传染病门诊室检查工作

### 危难之际显本色

在市疾控工作领域,几乎没有人会不知道王建华这个名字。1990年大学毕业后,他进入市卫生防疫站工作,到2007年1月任市疾病预防控制中心副主任,在这段时间里他起碼已轮换了6个不同的岗位,而且在每个岗位上都做出了值得称道的成绩,对于食品卫生防疫、传染病控制防疫等都有着丰富的经验。

2003年上半年“非典”流行,王建华作为技术指导小组和流行病学调查与疫点处理小组的副组长,成为了市抗击“非典”的“排头兵”。提起那段时间,王建华笑称自己

“老了好几岁”。由于全国上下弥漫着紧张的情绪,工作组所面对的工作量和压力都超过了常人的想象。每天,王建华都要到隔离发烧病人的病区查看情况,耐心询问每一位病人的临床症状,积极做好病人的心理疏导工作;要组织专业人员开展对疑似病人的24小时监控;要组织科室业务人员负责收集有关信息并向市卫生局和嘉兴市疾控中心报送疫情。常常连续好几天,王建华都无法好好合眼睡上一觉。有好几次,同事们都发现王建华深夜从外面工作回来后,还在办公室看文件、查资料。除了“非典”期间,2005年麻疹流行和急性肠道传染病期间,王建华也始终坚守在疾控第一线。

2006年开始,我市的新农村建设进入加速阶段,建立健全农村公共卫生服务体系的呼声越来越高。王建华将这一问题向上级反映,并花了3个月时间,通过多方考察,总结各地区经验,编写出了《平湖市2007年度农村公共卫生服务项目(疾控)工作要求》和《平湖市2007年度农村公共卫生服务项目(疾控)工作考核标准》,对基层社区卫生指导工作的任务和具体做法进行了明确,这一举措也基本理顺了我市农村公共卫生疾控工作的管理,使得不论人员流动多么频繁,都可以有章可循。”

### 驰援灾区,我心无悔

汶川地震,举国震惊。5月16日下午,当得知嘉兴将组织一支卫生应急队赴四川抗震救灾时,王建华在第一时间主动请缨,要求前往灾区参加救灾防病工作,他说:“我比老同志年轻,我比老同志有经验,我必须要去。”尽管13岁的儿子即将面临升学考试,妻子和家人的工作也很繁忙,但他还是匆匆告

别了亲人,动身前往位于灾区一线的四川平武,参加抗震救灾工作。

初到灾区,看到的景象让王建华一生难忘:余震不断,飞石崩崩,山体也随时可能在头顶垮塌……而更令人揪心的是,灾区马上就要进入夏季高温高湿天气,水源受到污染,遇难者尸体腐烂,垃圾无法处理,灾民免疫力下降,极易发生灾后疾病及疫情。顾不上一路奔波的辛苦,王建华和队员们意识到自己肩上的担子有多么重,所以他们一到达灾区就进村、入户、见人,面对面、手把手地开展健康宣传教育,对饮食、饮水点进行消毒指导,对传染病进行主动监测……同时,王建华所在的队伍还通过发放宣传资料、张贴宣传画、在灾民安置点集中讲解等方法,积极向灾民宣传“怎样预防肠道传染病”的方法,把卫生防病知识送到灾区群众聚集的每一个角落。

灾区的工作条件非常艰苦,连续好几天,罐装的八宝粥和榨菜就是王建华与同事的口粮,帐篷驻扎地旁边的河水就是每天洗刷的地方,如果要吃上一口热饭,王建华和同事们必须步行半个小时前往基地……可就是在这样艰苦的条件下,王建华与同事对于工作却一丝不苟,临时厕所里自从他们来了以后就再也没有恶臭,苍蝇也不见了踪影;老乡们的住地每天都有消毒与清扫,一直保持整洁与干净;就连平时杂乱堆放的垃圾也有了固定的投放点。

每天繁重的工作后,王建华一回到休息的帐篷,往往累得可以倒头就睡。但是他舍不得将宝贵的时间用来休息,而是利用仅有的休息时间和同事一起探讨该如何推进下一步的工作,怎样因地制宜地开展灾后疾控工作,怎样让受灾群众过得更清洁卫生一点。既然来了,就一定要把工作做好,为灾

区人民尽一份力。”王建华说。

### 留下一支“带不走的医疗队”

震后灾区人员多、车辆多、垃圾多、蚊蝇多,这“四多”让防疫工作人员头疼不已。为了提高消杀效果和降低蚊蝇密度,王建华想了个办法,在灾区群众相对集中的地方挖一个大坑,做成“天然垃圾箱”,并配套制作了“垃圾投放点”指示牌插在坑旁,以方便群众丢弃垃圾。以这个招数对付蚊蝇滋生,效果非常好,其他的灾民安置点也纷纷效仿起来。

“授人以鱼不如授人以渔”。在连续多天的工作后,王建华意识到灾后救援的长期性和救灾人员的临时性是一对矛盾,只有真正让当地卫生人员和基层干部学会防疫、受灾群众懂得基本卫生知识,才是长久之计。王建华和队员们决定,在完成日常防病消杀工作的同时,与当地村干部一起从灾民中选出12名骨干,建立一支“灾区群众卫生队”,手把手地对他们进行培训,白天工作时现场教学,晚上又在帐篷里开展理论培训。王建华同时还建议建立村级临时卫生管理组织,依靠灾区群众,为灾后持续有效地开展卫生防疫工作打下扎实的基础。

王建华及他的队员们富有成效、具有创意的灾后防病工作不仅得到了国家CDC专家的赞许,还引起了中央媒体的关注。5月29日,中央电视台新闻频道直播现场再次出现了嘉兴卫生应急队正在灾区开展工作的身影。而王建华在回家后的第一件事情,就来到平湖市卫生局党委,向党组织交上了1000元的“特殊党费”,他说:“驰援灾区,我心无悔。我是一名党员,我愿意再通过交纳‘特殊党费’向我刚战斗过的地方及那里的群众尽自己的一点绵薄之力。”