



编者按：

从万佛湖畔摆浆木架的六安少年，到姑苏城里把“贴砖”做成行业标杆的建筑企业家，再到以音符为桥梁连接皖苏两地的创作者，许令霞的人生征途，始终锚定着“品质筑基、品格立身、品位润心”的信条。许令霞的人生轨迹，是“天南地北六安人”坚守与开拓的生动缩影。在他身上，我们看到了六安人“实在做事、深情做人”的底色，更看到了在外创业成功人士“反哺家乡、连接南北”的担当。

# 万佛湖边的一棵小草

## ——六安籍创业者许令霞的“三品”人生

本报记者 刘更新/文 许君/图



一湖春水映青山，半湖波光载乡愁。30多年前，舒城县万佛湖畔那个摆着木船浆的少年许令霞，揣着对“好手艺”的执念走进苏州的“钢筋丛林”；30年后，他既是砌出“品质标杆”的建筑企业家，也是把湖光山色谱成旋律的创作者。从砖瓦缝隙到音符之间，他以“品质”筑基、以“品格”立身、以“品位”润心，在现实与艺术的交汇处，写就了一段皖籍游子的奋斗传奇。

### 木船为媒：湖光山色里埋下“三品”种子

万佛湖西岸百米外，就是许令霞的老家。墙角那只漆皮斑驳的小木船，是他整个童年最亲密的玩伴——这是12岁的他收到的“童年礼物”。

“天不亮就扛着船往湖里跑，看山影沉在水里，听浪头打在船板上‘啪啪’响。”许令霞摩挲着船舷，眼里映着湖光。那些在碧波里自在游弋的日子，将山水间的灵秀与旷达悄悄融进他的生命里，也让他早早体悟到：不仅要讲究品质的精致，更要看重品格的纯粹，始终保有对品位的独特追求。

多年后他在苏州贴瓷砖时不肯凑合、写歌时拒绝“商业化”，源头都藏在万佛湖的晨雾与暮色里，藏在童年时光赋予的那份执着里。那些在船上摇晃的时光，成了他人生的“隐形标尺”：

对“精致”的追求，是木船浆要磨得光滑顺滑；对“纯粹”的坚守，是造船时不肯少钉一颗钉子；对“品位”的理解，是时常想起母亲唱过的那些红歌。这把标尺，丈量着他后来每一次



关于“选择”的决定。

### 砖瓦为证：700元报价里的“品质倔强”

16岁那年，许令霞背着铺盖卷离开万佛湖，一头扎进苏州装修行业。20世纪90年代的苏州，装修队扎堆打“低价战”，贴瓷砖普遍报价500元一户，可许令霞一开口就是700元，当即引来一片质疑。

“人家500元能做，你凭什么多要200元？”雇主王阿姨叉着腰问。许令霞没多解释，只说：“我做完了，您觉得值700元就给我700元，要是觉得跟人家一样，就给我500元。”

开工后，他把“较真”刻进了细节里：沙子堆成方方正正的“豆腐干”，切一块用一块，当天沙用完了再把剩余的恢复成原样；贴砖时用尺子量着缝，差半毫米都要返工；完工当天，连墙角的水泥渣都扫进袋子带走。王阿姨看完二话没说递过700元，又拉着他去楼上邻居家：“就按这个标准来！”

等邻居家活结束，许令霞却把200元退给了王阿姨：“您帮我介绍生意，这差价不能收。”就是这份“实在”，让他的名声像湖面涟漪般扩散——从一楼贴到六楼，从一户传到十户，没几年功夫，他的队伍从“单打独斗”扩到了七八百人。

“别人的工地是‘灰头土脸’，他的工地连沙子都透着规整。”苏州市散文家协会副主席、苏州市书法家协会原首席顾问田怀亮说，“苏州大公司接重点项目，都指定要他的队伍贴关键部位的瓷砖，说‘许令霞的砖，贴得有手艺，更有底气’。”

日子宽裕了，许令霞却把公司安在了普通小区里。“我是工人出身，知道满身泥灰进写字楼的局促。”他指着办公室里拼木桌说，“在这里，兄弟们推门就进，坐下就能说掏心窝的话——我不怕工人不给我干活，就怕他们不跟我聊天，有什么话不跟我讲。我的梦想不是住豪华办公室，是让我跟着我的人都有饭吃、有肉吃，能过上小康日子。”

### 乡音为韵：音符里流淌的“故土深情”

“沧浪行，风犹静，芳菲溢满亭……”去年，中国教育频道《新歌来了》舞台上，这首《沧浪行》的旋律一响起，许令霞在台下红了眼眶。歌词里藏着苏州的园林意，更藏着万佛湖的乡愁——这是他跨界写歌的尝试，却把“皖苏两地情”唱进了全国观众心里。

“干装修修十年，日子好了，可心里总空落落的，总

想起老家的湖、母亲唱的红歌。”许令霞说。他给母亲买了两架电钢琴，在琴键上贴满“1234567”的便签，没学过的母亲凭着这个，能把不少老歌曲弹得有模有样。母亲的琴声，成了他创作的“启蒙课”。

没学过作词，他就把笔记本改成“歌词本”：回万佛湖看到芦苇荡，就写下“芦花白时乡愁起”；在苏州看到平江路的水，就记下“雨打青石板，想起老家的屋檐”。为了写好《沧浪行》，他在园林里蹲守半个月，看晨练的老人、听评弹的调子，改了17稿才定稿。最终，他邀请山西的中国现代音乐学院教师马鹏霄作曲、歌手李猛演唱，三人合力把“江南韵”与“皖乡情”揉进了旋律里。

这些年，从《梦回故乡》到《沧浪行》再到《只此青绿》，许令霞写了20多首歌，每首都“免费授权”。“有人说我傻，版权费能赚不少，可写歌不是为了钱。”他拿出一叠手写的授权书，“六安有个乡村小学用我的歌参加合唱比赛，校长发视频给我看，孩子们唱得跑调，可比我拿奖还开心。”

“从开始到成功，到有所成就，许令霞一直没有改变。现在的主旋律不是讲不忘初心嘛，我觉得他的初心一直在，没有变。”好友孙明杰这样评价他。

### 初心不改：从“小草”到“追光者”的坚守

如今的主旋律，身上挂着“中国音乐家协会会员”的头衔，作品拿过金奖、“五个一工程”奖，建筑公司也成了苏州行业标杆。可他总说自己是“万佛湖边的一棵小草”，“根还扎在老家的泥土里，不过是多晒了点太阳，多沾了点露水。”

每个月，他总要回万佛湖一趟。“感觉快一个月了，电不足了，就回家一趟充电。”解开岸边的小木船，一桨一桨划入湖心，山风掠过耳际时，所有的疲惫都被湖水涤荡干净。“充完电再过来，最起码一两个月都浑身是劲。回家就像回到最初出发的地方，看到这湖、这船，就想起当初为什么出来——不是为了混日子，是为了把‘实在活’干好，把‘家乡情’唱出来。”他说。

从16岁背井离乡的少年，到跨界驰骋的企业家、创作者，许令霞的脚步从未停歇。砖瓦里的“品质”，是他对职业的敬畏；待人时的“品格”，是他对初心的坚守；音符里的“品位”，是他对生活的热爱。他与生活在一起，让那个万佛湖畔的追光少年，活成了自己最想成为的模样——也照亮了更多怀揣梦想的人前行的路。

### 征稿启事：

《天南地北六安人》专栏深耕“奋斗与乡愁”的时代命题，致力于记录天南地北六安人的精彩人生——无论是背井离

乡在异地打拼的创业者、坚守岗位的行业匠人、跨界逐梦的追光者，还是扎根故土奉献基层的耕耘者、反哺家乡的创业成功典范，只要故事里藏着六安人“实在做事、深情做人”的品格，饱含对故土的眷恋、对梦想的执着、对家国的担当，皆

在我们的征集之列。诚邀广大读者成为“故事发现者”：

可自荐分享个人的奋斗历程与故土情怀；可推荐身边值得铭记的皖西籍人物故事（请附人物姓名、联系方式及简要故事梗概）。

线索投递邮箱：48221941@163.com

我们期待与您一同挖掘平凡中的不凡，让更多六安人的奋斗故事被看见，让跨越山海的乡愁与担当温暖人心。



# 大别山深处的“书记直播间”

本报记者 沈春 王金诚 文/图

近年来，金寨县铁冲乡铁冲村以“和美乡村精品示范村”建设为总牵引，在聚焦乡村治理精细化、做实民生服务的同时，更聚焦村民增收难题，通过探索“书记直播间”直播带货模式，打破农产品销售瓶颈，走出了一条党建引领下的乡村振兴新路径。

铁冲村坐落于大别山腹地，群山环抱间耕地面积仅占全村总面积的两成，“九山半水半分田”是这里的真实写照。长期以来，村民们靠传统种植、散养畜禽维持生计。由于缺乏稳定的销售渠道，优质的农产品往往“养在深闺人未识”。如何打破“山好水好物产好，村民难把钱袋鼓”的困境，带领大家在山门找到致富路，成为村“两委”班子日夜牵挂的头等大事。

而直播带货这一思路的萌芽，源于铁冲村党支部书记、村委会主任易思维一次寻常的走访。2024年7月的一个午后，她来到村民家中探访，昏暗的堂屋里堆着几大袋粉丝和腌菜，看着农户家里品质上乘的农产品没有销售出路，易思维心里很不是滋味：“群众面朝黄土背朝天种出的东西，不能就这么浪费了。我是党员，又是村书记，必须想办法帮大家把好东西卖出去！”她当即决定，借助短视频平台的传播力，为村里的农产品打开一条“线上销路”。

从最初拿着手机在自家院子里试播，对着镜头略显生涩地介绍干豆角、土鸡蛋，易思维和村“两委”成员摸着石头过河，慢慢摸索出接地气的直播风格。没想到，村里原生态的农产品一亮相抖音平台，就收获了网友的青睞，首场直播的土鸡蛋和干菜就被抢购一空。

8月27日，一场热闹的直播带货活动在铁冲村村委会大院如期举行。直播间里，易思维拿着刚宰杀的黑毛猪五花肉，对着镜头热情介绍：“大家看这肉的纹理，都是村民散养一年多的土猪，吃的是玉米、红薯藤，肉质紧实不柴。”

屏幕外，网友的订单不断弹出。院子里，志愿者们忙着分拣、打包，一派繁忙景象。短短一个半小时，两头黑毛猪就被销售一空，几十个土鸡蛋、一筐干豆角也被抢购殆尽。

为了让直播带货常态化，村里组建了一支由党员、返乡青年、热心村民组成的志愿服务队，有人负责前期选品、整理产品信息，有人擅长镜头调试、文案撰写，还有人专门对接物流、打包发货。从产品筛选到售后跟进，志愿者们分工明确，全力搭起电商直播的“致富桥”。截至目前，“铁冲村书记”抖音号已累计开展直播24

场，销售收入突破30万元，曾经“藏在深山”的农产品，如今成了网友追捧的抢手货。

铁冲村村民李祖雨是直播带货的直接受益者。以前，他种植的豇豆、制作的粉丝只能在本村小范围售卖，喂养的黑毛猪更是愁销路，猪肉常常因为卖不完，一半只能自家腌制成腊肉慢慢吃。

8月27日下午，易思维拿着7800元现金走进李祖雨家，笑着说：“老李，上午直播的两头黑毛猪钱给你送来了。”接过钱，李祖雨笑得合不拢嘴，“现在好了，有书记的直播间帮衬，黑毛猪、粉丝都不愁卖了。”没了销路的顾虑，李祖雨干劲十足，他计划在现有圈养两头黑毛猪的基础上，再添一头小崽仔，“养到年底再通过直播卖出去，又能多赚几千元。”

和李祖雨一样重拾信心的还有村民孙守国。此前的一场直播中，他带来的10多斤干豆角不仅全部卖完，还卖出了比市场价高不少的价格，到手1100多元的收入让他也惊喜又喜。“以前干豆角要送人，要么自己吃，没想到还能卖这么好的价钱。”孙守国告诉记者，明年他准备再增种一亩豇豆，晒干后全部通过直播间销售，“按今年的行情，最少能多赚四五千元。”他感慨道：“村里的直播带货真是给我们带来了希望，现在大家种地、养殖更有奔头了！”

铁冲村的直播带货不仅惠及本村村民，还吸引了周边村庄的农户前来“搭车”。8月27日傍晚，铁冲乡前营村村民叶芹骑着两大袋干萝卜、干青菜、干香椿，骑了七八里路赶到铁冲村村委会。经过现场验货、称重后，加上上次直播的销售收入，村里工作人员当场通过微信给她转了178元。“我是听铁冲村的亲戚说书记直播带货靠谱，抱着试试的心来的，没想到每次带来的东西都能卖完。”叶芹笑着说。

为了守住口碑，“书记直播间”始终把产品质量放在首位。村里明确规定，所有带货农产品必须经过严格筛选，户带来的蔬菜、干菜要现场检查品相，杜绝变质、霉变产品；黑毛猪等畜禽必须提供检验检疫证明；包装前还要再次核对重量、品质，确保货真价实。“只有保证品质，网友才会信任我们，直播带货才能长久做下去。”易思维说。

如今的铁冲村，不仅通过直播带货让村民的钱袋鼓了起来，更通过“人人参与、人人受益”的治理模式，凝聚了乡村发展的合力。曾经的“愁销路”变成了如今的“忙增收”，这个大别山深处的小山村，正借着电商直播的东风，走出一条乡村振兴新路子。



村民们在分拣时令蔬菜。



易思维在直播间介绍黑毛猪肉。

## 「一键」守护独居老人

裕安区：

裕安区(全军伟)随着人口老龄化加剧，独居、空巢老年人数量不断增多，日常生活中时常发生无人知、突发疾病叫人难等问题，这既是民生痛点，也是基层治理需要重点破解的难点。为切实回应老年群体对安全保障的迫切需求，近年来，裕安区以精细化基层治理为抓手，在民生服务中践行“以人民为中心”的治理理念，通过深入学习合肥市“窗约之约”的经验做法，结合人口结构、服务资源等实际情况，在西市街道响铃庵社区探索实施“响铃行动”志愿服务项目。

“响铃行动”志愿服务项目的核心举措，是为辖区有需求的高龄独居老人上门免费安装一键报警器，这款报警器不仅体积小、操作简便，老人只需按一下数字键，就能快速联系到对应帮扶人员寻求紧急帮助。

而这个温暖项目的诞生，源于一次日常入户走访。此前，响铃庵社区工作人员在常态化入户排查时，发现一位独居老人在家中不慎摔倒，只能无助地躺在地上，工作人员发现后第一时间将老人送医治疗。此事过后，街道领导与社区书记陷入深思：“辖区内不少高龄老人长期独自生活，日常缺乏专人照看，一旦遭遇意外或突发状况，如何为他们搭建一道‘安全防线’，让他们在需要时能及时获得帮助？”正是这份对老人安危的牵挂，让“响铃行动”志愿服务项目应运而生。

为确保项目精准覆盖有需求的老人，响铃庵社区前期通过入户走访，全面摸排高龄独居老人情况，筛选出有安装意愿和需求的老人名单，详细说明项目初衷与报警器功能，在征得家属同意后，再组织志愿者上门开展安装服务。每安装一户，志愿者都会耐心指导老人现场测试，让老人熟悉操作步骤，反复确认沟通链路畅通，确保在真正需要时能“一键呼救、即刻响应”。

这台小小的一键报警器，不仅搭建起“家庭-社区”之间的紧急求助快速通道，帮助老人在突发状况下能及时获得救助，大幅降低意外风险，还赋予了更多便民服务功能，老年人日常遇到生活难题，也能通过报警器联系社区工作人员，社区会根据老人需求，协调提供多样化帮扶，让老人足不出户就能享受到贴心服务。

下一步，裕安区将在全区范围内推广这一成熟经验，通过社区走访、问卷调查等方式开展更精准的摸底工作，全面采集老年人身体健康状况、居住类型(独居比例等)信息，建立“一人一档”健康数据库，根据老人不同需求进一步丰富关爱服务内容，让更多高龄独居老人感受到来自社会的关怀与温暖。

