

他们,组成了人民城市的火热之夏

编者按

人民城市,人民至上。人民城市的火热之夏,是由奋斗者们辛勤付出、找到自我价值、努力实现梦想的场景组成的。

“浦江作弓,梦想为箭”,城市面貌的日新月异,为土生土长的“80后”金牌作词人带来无限灵感,一首“金曲”唱响人民之城;坚持薄利多销,进货理货天天忙到半夜,拥有20多年历史的冷饮批发站,一直是周边居民的冷饮采购“宝地”;绿豆去了皮,熬出满满一锅,只等开店后使用,她每天凌晨两点半起床,就是为了这一锅软烂香甜,同样20多年,从“小摊”到小店,“熬”成了杨浦人忘不掉的“老味道”;从事家政业17年,十几项技能“傍身”,生性要强的她并未止步于此,如今本科毕业,站上人生的又一个起点……

有苦,有甜;有付出,亦有收获,一个个努力的奋斗者在人民城市留下了无数生动的注脚。



■记者 汤顺佳 沈莹 实习生 游颖佳

以曲为弓,射出梦想之箭

甘世佳,“80后”,土生土长的上海人。对从“工业锈带”变身为“生活秀带”的杨浦,他很熟悉,城市的日新月异,为他的工作带来了无限的灵感。

“浦江在这里弯成一张弓,梦想是它非凡的箭,人民用汗水建起的城,蓬勃在古老的岸边……”7月, YOUNG 剧场主剧场飘出阵阵歌声。第38届上海之春国际音乐节·首届原创歌曲征集获奖作品展演在此举行。这是金曲奖获奖作品《人民之城》,由中国流行美声组合力量之声演唱。

歌曲的词作者就是甘世佳。“对这首歌,我自己感触最深的就是第一句词,浦江作弓,梦想为箭。”甘世佳说,“创作时,我首先去看了上海地图,突然发现黄浦江很像一张弓,也就以此为灵感进行了创作。”

“上海需要一首‘上海之歌’,这

次一看到上海之春国际音乐节在征歌,我和曲作者蒲泽俊马上关注到,想争取取出一首佳作。”《难忘的家》的词作者黄持一也是一名“80后”,而此“80后”非彼“80后”,他已80岁高龄。

这首作品对于黄持一而言,是上海人对家乡难忘的回忆、对家乡的热爱:“我们打算从小处着眼。上海小囡对苏州河边的‘爷爷奶奶家’、黄浦江边的‘外公外婆的家’,都有着难忘的记忆。在我们看来,这就是孩子心中最‘难忘的家’,也是最幸福的家。”《难忘的家》就此诞生。

与甘世佳、黄持一的方式不同,演唱者曾凡一以《浦江情歌》为载体,用歌声道出了自己的家乡情。

上世纪八十年代,曾凡一曾获上海首届外国流行歌曲大赛一等奖,并多次举办独唱音乐会、发行唱片。出人意料的是,她不仅是一名艺术家,还是上海交通大学医学遗传研究所所长、国际著名医学遗传学家、国家重大科研计划项目首席科学家。虽然见过全世界的大江大河,但在曾凡

一眼中,只有故乡的黄浦江最让人念念不忘。

“本次城市歌曲的征集,目的是通过大众最易接受的音乐形式,反映上海的城市精神,展现新时代国际大都市的独特魅力。”本次征歌活动评委、上海音乐家协会副主席周湘琳表示。

天天忙到半夜,坚持薄利多销

正处三伏天,居民倪女士最近出门都会到家附近的国和冷饮批发站逛一圈,每次一买就是一大袋。“我每次基本买四、五十元的量,能吃半个月,再多了冰箱里放不下,等吃完了再来补货。”倪女士说。

“光明的赤豆棒冰怎么卖?”“一箱30支,卖你42元,散装的一支1.4元。”走进国和冷饮批发站,扑面而来的除了冷气、满墙的价格牌,还有老主顾们熟门熟路的选购场景,抄起一只纸箱就直接往里装,基本“人均一箱”。

雪宝9元5支、冰砖10元4个……全场冷饮单价,较市面零售价至少打七折;超500款产品,光明牌最为热

销,赤豆、绿豆、盐水棒冰以及三色杯、冰砖都是人气王。品种齐全、价格亲民实惠,是这里的两大特色。

国和冷饮批发站已有20多年历史,一直是周边居民的冷饮采购“宝地”。很多人已和店长夫妇达成了默契,想尝鲜时,就让他们帮着挑选。“有什么不知道的,我就问老板娘,跟着她买准没错。”居民陈女士说。

小店的后方是冷库,工作人员进进出出,都穿着厚厚的外套。记者了解到,店里生意最好的时候,每天销量达300—400箱,按平均一箱30支计算,单日销量就破万支。光是进货理货,店员们就得天天忙到半夜。“每天都要进货,稍微歇一歇,库里就空了。”店长赵学宽说,“‘巅峰期’一天能卖四、五百箱。”

赵学宽表示,市场证明,薄利多销还是大部分居民接受的模式。“把实惠还给老百姓,永远是最佳策略。我们就坚持薄利多销,就算厂家价格涨,我们也尽量不涨。”

此外,到了冬天,国和冷饮批发站的部分冷饮专柜会售卖水饺、火锅食材等速冻食品,更好满足周边居民的多元化需求。

从“小摊”到小店,“熬”成了忘不掉的“老味道”

绿豆去了皮,熬出满满一锅,只等开店后使用,木梨小摊的黄阿姨每天凌晨两点半起床,就是为了这满满一锅,“去皮绿豆是我们老板娘的偏好,这样吃起来更糯,不涩口。”

“您有新的美团订单,请注意及时查收。”中午十一点,正是一天内单量最大的时候。桌上的外卖语音提示“叮咚叮咚”响个不停,从食材装杯、调配到打包,约5平方米的空间里,黄阿姨忙活在四面料理台之间,几乎一刻不得闲。“又是一杯木梨绿豆爽,这款点的人特别多……”她一边做一边说。

木梨小摊在本溪路上已扎根20多年,之所以起名“小摊”,是因为最初它就是一个开在马路牙子边的小推车,只卖两款产品:木梨膏、龟苓膏。老板娘陈阿姨手艺精湛,做法传统,成了无数杨浦人忘不掉的“老味道”。

随着小推车生意越来越好,陈阿姨干脆就近盘下门面,把“小摊”变成小店,木梨膏、龟苓膏依然是“招牌”。后来,出于身体原因,她将小店交给儿媳打理,还请来了关系好的邻居黄阿姨。

木梨膏,是木梨小摊的招牌产品,在不少杨浦人眼里,这是杨浦特产“糖水”。木梨膏是一种由梨与海石花草制成的饮品,半透明状,吃口爽滑、略带回甘,有一股草本清香。而绿豆的加入,是“锦上添花”,让清凉更为“上头”。

目前,店内供应近50款夏日甜品,其中与绿豆有关的椰奶绿豆沙、绿豆牛奶刨冰等,深受欢迎,价格也很亲民,大多在10到15元不等。

时常有顾客大老远跨区到店,点上一杯降暑饮品,顺便和黄阿姨、陈阿姨聊聊天。说起这些老客,黄阿姨笑了,“很多人是从小喝我们家饮品长大的,点单特别熟练,菜单都能背出一半。还有的会DIY,要求我把几种食材混起来,做菜单上没有的饮品。这是大家的自由,我们都会照做。”

本科毕业,又是一个起点

杨浦,对于朱春南而言,是人生的又一个起点。

朱春南来自安徽,在上海从事家政业17年,有中餐、老年护理、插花等十几项技能“傍身”,曾获上海市劳动模范等荣誉称号,但生性要强的她并未止步于此。

7月23日,在上海开放大学举办的家政学专业首批本科毕业生主题班会上,朱春南作为优秀毕业生上台发表了演讲。经过两年半的本科学习,朱春南的变化让该校家政学专业负责人杨万龄感慨:“她的能力有明显提升,从一开始不够自信,到现在可以从容地演讲、做一些培训训工作。”

朱春南清楚记得2021年入学的那个春天,这是她第一次来到上海开放大学,“大学在我心中是一个神圣殿堂。现在有机会能上大学我非常开心,等于圆了小时候的一个梦。”

在校期间,朱春南与老师、同学相处得很愉快,在她看来,这里就是提升自己、开阔眼界的舞台。“每次去学校上课,或者是参加活动,我们班是最积极的。通过专业学习,我能得到更好的职业发展,获得本科文凭对工作来说是锦上添花。”

据了解,上海开放大学家政学专业的首批本科毕业生共有95名。最近来校咨询的人比往年更多。杨万龄表示,是否进入本科学习不宜急于求成,要根据实际情况而定,而且大学文凭并不与高收入完全挂钩。对家政从业人员而言,过硬的技能才是“看家本领”。

