

“老家在户口在，根就在”

68岁的王观胜放弃多年生意，来济照看孙女十年

文/片 本报记者 王杰

曾开上百人工厂 为了孙女放弃生意

10月27日下午,时值深秋,天高气爽,金灿灿的阳光洒在历下文化广场上,许多老人在此晒着太阳聊天。广场周边学校较多且距离都不远,因而每天下午广场上都会聚集一批老年人,他们大都是接孩子的,王观胜便是其中一位。

儿子就住在离广场不远的甸柳三居。起初,王观胜夫妻俩与儿子一家三口同住。但人老了便图清静,为此六年前,儿子又在离自家不远的现代逸城为王观胜夫妻置办了一套房子。

每天早上五点老夫妻便起床,半个小时的公交车车程,就能来到儿子家。之后,老伴便开始忙活全家的早饭,“嫌住楼憋屈”的王观胜则会到小广场上散步、锻炼身体;早饭做好,儿子全家起床,吃完早饭已快七点,王观胜便送孙女上学。“在儿子家,我们夫妻俩分工明确,老伴主内,我主外。”这样的生活已近10年。

2007年,接到儿子通知,王观胜与妻子从潍坊昌乐县城来到济南。“要是孙子,就不来济南看了;女娃娃体质有点弱,就得多照顾点。”

来济南之前,王观胜下了很大决心,因为这意味着他要舍弃自己多年苦心经营的事业。自28岁开始,王观胜便下海经商。上世纪80年代,便开起了一家有百人规模的塑料颗粒工厂。后来生意几经沉浮,有赚有赔,他开始总结生意亏本的经验,将所赚的钱用来在老家买地盖房,“这就成了固定资产,亏本能亏到哪儿去?”

一边是自己多年苦心经营的生意,一边是身为父的责任。两难之间,王观胜选择了后者,“孩子叫过来帮忙,还能不过来?这不是一个义务吗!”就这样不到一个月,他便急匆匆地将生意盘了出去,并低价出租所盖的门头房。“一年20000多元收入,花销不用儿女的,算是省心吧。”

初到济南闲不下来 经营超市排解失落感



王观胜与山青社工王鹏聊天谈心。

刚来济南的前三四年,孙女没上小学,起居都由老伴看着,王观胜相对清闲。这种除了看孙女别无他事的“单纯”生活,让常年跟外人打交道做生意的王观胜感到消沉。“从很忙突然变得很闲,一下子转变不过来。”

由此,王观胜便开始琢磨着找点事干。2009年,通过儿子介绍,王观胜在解放路一所学校内开了一家小超市。这对于商场老手王观胜来说,信手拈来:薄利多销,多买多送,超市生意尚算兴隆,一天平均能卖近2000元。

借着超市生意,他还结识了不少忘年交,认识了学校里不少学生。直到现在,许多学生还经常来看他,“有东营的、荷

泽的、泗水的,直到现在还给我打电话,跟他们打交道,真的开心,感觉自己也变年轻了。”

不过两年后,租约到期,孙女上小学,需要王观胜看护的时候到了,他没再续约,超市的生意就此结束。“得回归主要任务了,一些东西看得太值钱,也不行;我们俩来济南就是为了照顾孙女。”

为了子女,王观胜夫妻放弃了许多,但老两口也有自己的坚持。与儿子一家三口同住,日子一长,生活习惯、教育方式等方面的冲突,让王观胜感到不自在。如怕影响孙女学习,电视机不能随便开;老人习惯早起早睡,但年轻人却很少如此……

王观胜甚至想回老家躲一

阵,让老伴儿先暂时看着孙女,但是老伴儿不同意。王观胜便最后给儿子下“通牒”,“我就跟他说,赶紧买一套房子,不然自己就回老家了。”

搬了新家之后,王观胜便开始了现在的“三点一线”生活。搬进新家,王观胜很少带孙女过去,“不是不疼孙女,是怕耽误她时间。该学习的时间,去那里正好有了玩的理由。我在家看电视,她过去肯定凑上来看。干脆别过去,打消她玩的念头。”

鼓励同龄人参加活动 爱替外地老人打抱不平

除了接送孙女上下学的日常工作,王观胜最大的兴趣爱

好莫过于中医养生。早些年间,他突发脑血栓,经过治疗虽已好转,但也留下了右腿时常发抖,走路一瘸一拐的后遗症。打那以后,他便开始自学中医,尝试着自医自病。

多年的学习,王观胜感觉有所小成,朋友家人有了一些小毛病,他都能给个建议。靠着这个本事,他在济南也交了几个不错的朋友,平日隔三差五便凑在一块儿探讨中医养生。十年的济南生活,王观胜逛遍了济南大大小小的中中药材市场与药店,“哪个店面的什么中药便宜,我都熟悉。”

在济十年,王观胜的口音中难觅潍坊调,只有谈到兴起时,才会露出几句“哈水”等家乡方言。老家的房子始终没有卖,户籍也一直没迁。提及为啥家乡拆迁”的玩笑话来搪塞。可他明白,与其等待的是遥遥无期的拆迁,不如说是对家乡的思念。“老家、户口在那,就说明根还在那儿。人哪能离开根,等孙女再大些,我还是想回老家。”

每逢孙女放长假,王观胜都尽量回昌乐老家去看看。尽管在济南住了十年,逛遍了这座城市的大街小巷,王观胜始终觉得很陌生,自己一直在外地。“在济南,心情总觉得不自在,回到昌乐,心里立马就觉得敞亮了,说话也有底气。”

在历下文化广场,许多看孩子的老年人都与王观胜一样是外地人,虽然来自不同地方,但王观胜与他们的交情颇好。初来乍到,不少老人对陌生环境还有抵触,经常一个人发呆,默默不语。每每见此,王观胜都会鼓励老人,让他们参加社区活动。

而最让他看不惯的是,个别本地老人对于外来老人的不尊重。老人在广场聊天,谈到较真时,个别当地人动不动就拿“你农村来的,根本不懂”这样的话来反驳。如此话语,让不少怯生的老年人垂头丧气地沉默起来。

可王观胜却不同,每每听到类似话语,他总会站出来为外地老人反驳,“上数三辈不都是农村出来的吗!有什么可牛的”。

骨病患者请注意:一个电话有惊喜!

拨打55625760,正骨世家青紫堂推“秋季治骨、免费试贴”(限前30名)



今天就和大家说一说治疗风湿骨病的膏药,笔者走访了几家药店、膏药专卖店,发现多数膏药市场比较萧条。但是一个膏药铺的膏药卖得非常火爆!几乎天天门庭若市。这份膏药就是“正骨世家青紫堂”的熟灸贴。

正骨世家青紫堂,创始于清光绪22年(公元1896年),至今有120多年历史,历经6代传承,是中医治骨世家,在西北大地享有盛誉。青紫堂创始人魏兴发年轻时对医道颇有研究,尤其喜研骨科,并多方拜师求教,大量搜集民间土单验方,依托“开穴、拔毒、

正骨”6字治骨精髓,终于熬制出一套接骨续筋的膏方,并开设“正骨世家青紫堂”医馆代代相传,为数以万计的百姓解除痛苦,做出了不可磨灭的贡献,很多知名人士都不远千里,登门求医。

特大喜讯:真金不怕烈火炼,好膏药不怕免费体验!为了让泉城广大风湿骨病患者亲身验证青紫堂膏药的神奇疗效,“秋季治骨、免费试贴”活动已正式启动,连日来,到店咨询的患者络绎不绝。如果你有颈椎疼、腰椎痛、骨刺关节炎、肩周炎、老寒腿、腰肌劳损等风湿骨痛,如果你长期忍受关节僵麻胀痛,苦于没有找到有效的方法,请拨打电话提前进行预约,不花一分钱,“青紫堂膏药”给你免费试用。

咨询预约电话:0531—55625760

津食药监械(准)字2014第2260006号
津卫城广审(文)第2016070060号 请仔细阅读说明书

进口种植牙

1980元

原价3480元,差价厂家补贴。
多收一分钱,双倍赔偿

咨询热线

历下舒宁齿科 88581853 槐荫舒宁齿科 87126682
天桥舒宁齿科 80995276 匡山舒宁齿科 85982770

- 1.含进口种植体
- 2.含全瓷冠(二氧化锆)
- 3.含专家手术费
- 4.含植骨粉、骨膜
- 5.含术前拔牙
- 6.含3D模拟种植
- 7.含50年质保(签合同)
- 8.含拍片、CT检查
- 9.含终身免费洗牙
- 10.每人限一颗