

老拳师吴柏华一生痴迷梅花拳

“每天不练拳就睡不着觉”

菏泽南关(今牡丹区南城办事处)是著名的梅花拳传衍基地,已是古稀之年的吴柏华就是一个老南关人,他在梅花拳方面的造诣更是在整个菏泽地区鼎鼎有名。吴柏华师从梅花拳大师神鞭杨西第,青年时代就学有所成,开始教练梅花拳。习武60多年,育人无数,曾多次带领弟子借梅花拳爱好者参加省市、全国大型比赛获得各项奖牌近百枚。



吴柏华的家传春秋大刀已有100多年历史

文/片 本报记者 邢孟

出身世家,从小研习梅花拳

1943年,吴柏华生于南城办事处一个梅花拳世家,是梅花拳第十五代传人,7岁开始学习梅花拳,习拳60多年从未间断。

吴柏华说,他对于梅花拳的喜爱已经达到了一种痴迷的程度,“每天不练上一会拳都睡不着觉。”从7岁起开始,不管多累、条件多艰苦,只要有时间,他每天都会练上

几个小时。“那时条件特别艰苦,我们都是在地窖练拳,连煤油灯都点不起,但是练拳的劲头却丝毫不受影响。”回忆起年轻时自己对于梅花拳的迷恋,吴柏华总有说不完的话。也正因为如此,吴柏华年纪轻轻梅花拳技艺就已威名远扬,很多人慕名前来请他教授。

然而由于幼年时营养跟不

上,再加上练武过量,吴柏华的双膝磨损严重,到2000年时愈加严重,如今,在做过手术之后,两条腿已不能再做剧烈运动。而这也成为了吴柏华的一大憾事。即便如此,说起梅花拳,吴柏华手上的功夫却一点也不含糊,比划起来一招一式都干净利落,一看就是个练家子。

一生痴迷,铸造60年荣誉无数

从幼年学习梅花拳以来,吴柏华从未间断,不管是工作之余还是专门致力于梅花拳的教授,他都乐此不疲。吴柏华说,习武先习德,武术用来强身健体,虽然武术高超,但是吴柏华从未和人别打过架,“唯一一次出手伤人就是1988年我外出买武术器械,遇到一群劫匪持

刀抢劫,无奈之下才将其中一人打倒在地。”提起那次的伤人事件,吴柏华至今难以释怀。

吴柏华擅长长穗梅花剑、六合枪和春秋大刀,他的家传春秋大刀已经有着100多年的历史,挥舞起来虎虎生风。如今,随着年龄渐渐增长,再加上身体的原因,吴

柏华无法继续上台,便带领着老年梅花拳队到处参加比赛。而他所带领的老年梅花拳队在每次的全国比赛上都载誉而归。在记者采访期间,吴柏华还找出他珍藏的获奖金牌,这些奖牌被他小心翼翼地珍藏着,成为了吴柏华多年来致力于梅花拳的见证。

德艺双馨,让传统武术发扬光大

为了让传统的梅花拳继续传承,从青年时代开始,吴柏华就在原来的老南关花园教习梅花拳,后来在火车站教一些小孩子学习梅花拳,最多的时候有136个人同时跟他在广场上学习梅花拳,场面十分壮观。在吴柏华的影响下,他的两个儿子和孙子孙女也都学习梅花拳。

尽管广传梅花技艺,吴柏华收徒却十分严格。“三年架子两年拳。要想练好梅花拳,基本功很重要,很多人不注重基本功,

即使学会了招式也是花拳绣腿。”吴柏华说,他收徒弟之前,都要先约法三章:要孝顺父母,不能以武欺人,最重要的一点就是要真心热爱梅花拳。“习武先习德”也是他经常挂在口头的一句话。

然而涉及教授事宜,吴柏华却是毫无保留,倾囊相授。直到现在,只要天气好,年事已高的吴柏华每天早上都会骑电车到体育场指导一些梅花拳爱好者,他自己也以此过瘾。

对于未来,吴柏华有很多期许,由于社会大环境的影响,现在专心钻研梅花拳的人越来越少,一些老拳师也在渐渐老去,“练梅花拳的人多如牛毛,但真正练出来的稀如牛角。”吴柏华说,他总想着趁现在自己身体还健朗,尽可能将自己所有的拳法都传授下去,让梅花拳能够继续传承下去。同时,吴柏华也希望能有更多的资金支持,让菏泽梅花拳渐渐摆脱现在有名无气的现状,尽快地壮大发展起来。

义乌小商品批发市场抢滩曹县

听到小商品城,自然会想到“浙江义乌”……
听到开发建设小商品城,自然会想到“义乌模式”……
“义乌模式”已经作为开启复制“小商品城”创富神话的标准模式

毅然决定把义乌小商品城整个模式复制搬迁至曹县,曹县义乌小商品批发市场横空出世。

中国曹县义乌小商品批发市场位于曹县城东部,东邻京九铁路干线,南邻迎宾大道,西邻站前路,北面为云龙木雕产业园,再北面则是曹县火车客运,适于小商品

发展。该项目规划占地面积11万平方米,建筑面积21万平方米,总投资10亿元人民币。其间设计了中心市场、步行街、商业街、仓储物流中心、商务服务中心、文化广场、业户高档服务园区等商贸及配套项目。

曹县义乌小商品城将打造成为曹县独一无二的超大型义乌小

商品城以及具备同时辐射山东、苏北及河南的小商品一级采购基地。市场建成后,可满足曹县周边地区千万人口的消费需求,提供万人就业机会,年交易额预计达百亿元,有力地拉动区域经济的发展,而且将成为整个山东连接全国各地商贸流通业发展的桥头堡和集散地。

→ 无义乌 不成城

由农业小县到经济强市,小商品为义乌带来了巨大财富。买天下货,卖天下货,如今,在义乌几乎什么都可以买到!浙江义乌小商品城,已经汇集了16个大类,9105个子类,170余万种单品,制造了年交易额近千亿元的义乌传奇,成为世界最大的超级市场。

小商品生意因其投入成本少,大众消费广,成为以小博大,

原始资本最为容易积累的一种商贸业态。近年来,各地义乌小商品批发市场如雨后春笋般迅速崛起。

义乌,代表着财富,在小商品批发市场领域,义乌成为了一个金字招牌。“义乌模式”成为在全球被证实的成熟商业模式。在全国,义乌正创造着一个个财富神话。

→ 专业团队管理 投资增值保障

曹县义乌小商品批发市场有限公司是由曹县德泰置业和深圳劲嘉地产集团全资组建的以商业地产开发为主的商业地产开发及运营企业,公司注册资本5000万元。该公司主要以商业地产开发为主,从事商业地产的开发、运营及管理,拥有近20年的经营管理经验。集团现在拥有18个全资子公司,2个参股公司,业务涉及日用百货、五金电器、服装纺织、物流运输、文化娱乐、餐馆旅游及房地产

开发等诸多领域。

近几年,团队依靠雄厚的资金实力,规范的企业管理、齐全的人才队伍、成熟的管理经验、超前的经营理念、厚重的商家关系,在专业市场的开发和经营管理上取得了巨大的成功。曾经管理过:杭州九莲综合市场——每天交易额400多万元;文登义乌小商品批发市场——年交易额40多亿元;广饶义乌小商品批发市场——市场人流量达150多万人次,实现

年交易额7亿多元;济南义乌小商品批发市场、重庆义乌小商品市场项目……

曹县义乌小商品批发市场将由义乌商人派出义乌小商品城专业管理人员,完全复制“义乌模式”,在此基础上还进一步因地制宜进行创新。市场采用全托商管理模式,统一招商、统一推广、统一经营、统一推广、统一管理,5大统一,全程管理无忧,业主只需坐等稳定的房租收益即可。

→ 义乌批发市场空降曹县

义乌的成功,在于其并非只是孤立地专搞专业市场,而是推进“兴商建市”的发展战略,引发民营企业与商业资本向工业扩展,大力发展小商品制造业。

曹县作为“中国芦笋之乡”、“中国泡桐加工之乡”、“中国食

品工业百强县”,形成了一大批旅游纪念品、田园家具、演出服等独具特色的小商品原创品牌,具有发展小商品产业的天然优势。

温州商人与义乌商人看准了曹县的地理扼要,商贸商机,

→ 开放六重喜,钜惠大放送

据了解,为喜迎曹县义乌小商品批发市场盛大开放,该项目特推出六重钜惠。凡是来售楼处看房客户均有精美礼品相送,并可以免费申请VIP贵宾

银卡,并可享受3000元充抵房款现金优惠;看房当天办理认筹优惠客户还可领取VIP贵宾金卡,并享受5000元充抵房款现金优惠。

另外,购房一次性付款客户可享受9.7折的优惠,分期付款客户可享受9.8折的优惠。同时,开放期间特别推出50名“零首付”购房名额。(郭继波)