

“现代愚公”——惠民县大年陈镇商振增：

# 用坏200支毛笔，三年抄完《红楼梦》

文片 本报记者 张卫健

## 自幼喜好书法， 现成为乡间名人

商家村紧靠黄河北岸，是个宁静的农业村。家中的堂屋，被商振增开辟为自己的书房，在四周墙壁上挂着多幅商振增自己的书法作品，其中最显眼位置的两幅分别写着“书韵”和“墨香”两字。

商振增自幼爱好书法，少年时代就在学习之余练习书法，受当时经济条件限制，家里没钱买纸、墨，商振增就用毛笔蘸水在桌子上写，写满后把水擦干继续写。就这样，商振增每天坚持练字，并没有因为家贫而间断和放弃。

作为一名农民，商振增每天都有繁重的农活要干，随着结婚、生子，还得担负起赡养老人、抚养孩子的重任，即使在这种条件下，商振增也没有间断练字。白天没时间，他就把练字时间挪到了深夜，多年的坚持，也使得商振增形成一个习惯：觉少，并且是越晚越精神。

近几年，随着孩子们陆续大学毕业和家庭经济条件好转，商振增财力、精力和心情都有了明显好转，他的书法爱好有了更广阔发展平台。

多年的付出，让商振增凭借其书法在五里八乡成为名人，村里谁家有个红白喜事，都会来找他帮忙写字；每年春节，村里找他写春联的络绎不绝。商振增还是个好心人，不管是谁家来找，他都欣然接受，村里人给商振增计算过，他每年用在帮别人写字的时间最少也得一个月以上。

他是一名地地道道的农民，但对书法却有着一种常人难比的执着和眷恋。在临近花甲之年，他决定用毛笔手抄文学名著《红楼梦》，虽然有农活要干，虽然期间曾因急病险些过世，但他坚持把这一工程完成，仅毛笔就用坏了200多支。他说自己还有一个心愿：只要身体允许，五年内抄完另外三部中国古典名著。他就是惠民县大年陈镇商家村的商振增。



## 抄书太过痴迷， 深夜练字直至无眠

2008年初，当时已经52岁的商振增萌生了一个念头：用毛笔小楷把四大名著全部抄一遍，并从自己最喜欢、已读了数遍的《红楼梦》开始。

说起自己当初之所以这么做，商振增说主要有三个原因：“一是锻炼书法，以这种方式满足自己的书法爱好；二是自己确实喜欢四大

古典名著，有的已经读了好几遍，但写一遍和读一遍的体会和感受肯定不一样；再就是希望能通过这种方式唤起和带动其他人对书法的爱好和热情。”

当年春天，经过短时间酝酿和准备，商振增开始用毛笔手抄《红楼梦》。

《红楼梦》全书120回加上标点符号共计80余万字，完成手抄工作，是一项极费体力、精力的工程。由于白天有农活、家务和其他琐事，商振增就把抄写工作全部放在

了晚上。

“我一般是晚上11点之后开始写，因为那时农村人一般都睡觉了，环境安静，没有打扰，特别容易进入状态。”商振增说，“只要没有非常特殊的情况，我每晚都会抄一部分。每天最少写6页宣纸，每页200至300字，多的时候能写到10页。我最早凌晨2点睡，要是兴奋了，能写到5点。”

对丈夫手抄《红楼梦》这一举动，商振增的妻子潘素华很纠结。“对他喜欢和练书法这事，我是全力支持，但看他每天晚上写字到那么晚，心里又很心疼，毕竟都快60岁的人了。”潘素华说，“晚上为了叫他睡觉，俺俩没少拌嘴。叫一遍，人家在写，再叫一遍，人家还是再写，不管你叫几遍，人家都听不进去。”

人的精力总是有限的，有时商振增晚上写字睡得晚，早晨就起不来，但地里的活又不能没人干，这时潘素华就自己收拾工具下地，等她干完活回家做早饭时，商振增却还在睡觉，这也让潘素华有过些许埋怨。“埋怨也是暂时的，他就是喜欢书法，他因为写书法耽误点农活，俺就多干点呗，没啥。”

## 历尽艰辛， 心血工程终于完成

去年4月份，商振增的手抄《红楼梦》还差10回就全部完成。一天下午商振增在村里帮一户乡亲忙完农事后突然感觉胸闷气短，起始他还以为是累的，以为休息一会就没事了。但将近傍晚，商振增却觉

得自己有些坚持不住，他赶紧让家人送他到医院，医院检查确诊为急性心肌梗塞，经抢救做了心脏支架手术后脱险。

术后半个月商振增回到家中，仅休息了10多天，他就不顾医生和家人劝阻投入到抄写工作中。去年10月，商振增终于将最后一回抄完，在大功告成那一刻，商振增长长地舒了一口气。

在商振增家中，记者看到了他耗时三年多时间手抄完成的工程。全书由宣纸写成，已装完毕，12册摞起来有将近一米高，随手翻开一本，蝇头小楷字迹清秀、工整，一字字、一段段、一页页，无不浸透着商振增的心血。

为了完成《红楼梦》手抄本，商振增仅毛笔就用坏200多支，墨汁用掉50多瓶。“写的时候要特别用心，一页纸上写错一个字，这一页就得重写。”

抄完《红楼梦》后，商振增并没有停歇，按照计划，还有三部古典名著等他完成抄写。“现在《三国演义》我已经抄了10回，最快能在明年下半年完成。只要身体允许，其余两部我计划在五年内全部完成。”商振增说。

滨州市书画名家赵先闻在听闻消息后特意赶到了商振增家中，在看过作品后，赵先闻对商振增给予了很高评价：“用毛笔小楷抄完一部文学名著，本身就是一项工程，需要毅力，更需要坚持；我看了商振增的手抄本，从书法层面讲，写得确实不错，有较高的书法审美价值，他还是一个农民，完成这么一项工程，更加难能可贵。”

# 希努尔强势入滨重分西装市场

本报5月19日讯(记者张峰) 19日上午，希努尔男装滨州旗舰店正式开门迎客。一改希努尔在滨州主城区代理的销售策略，代理转直销的背后，是希努尔重分滨州西装市场这块蛋糕的雄心。

希努尔男装滨州旗舰店位于黄河三路渤海七路口西100米路南，扼守渤海七路商业街重要位置。

旗舰店总投资6000万元，总面积1200平方米，装饰可用“奢华”一词来形容。上午10点半开业后，店内便迎来了不少顾客，“旗舰店装修豪华，衣服品质也很不错，可见希努尔是下定决心要强力竞争滨州市场了”，一名在店内挑选西装的市民说。

希努尔男装滨州分公司总经理孙涛介绍，希努

尔定位为中高端，豪华的装修是实力的展示，比豪华的装修更重要的是售后服务，“对我们来说，服务好一个顾客比开发一个新顾客更重要”，“企业也有自己的文化，希努尔非常像山东人，实实在在，我相信优秀的产品加上完善的服务，滨州人将不再单单是买一件衣服，而是从感情上认可希努尔”。

希努尔男装滨州分公司总经理孙涛：

## 我们凭什么后来居上

文/片 本报记者 张峰



希努尔男装滨州分公司总经理孙涛。

对于希努尔大张旗鼓地在滨州开设旗舰店，希努尔男装滨州分公司总经理孙涛显然有自己的打算，在

面对这一问题时自信满满，“现在这个季节可以说是正装销售淡季，我们从开业到一切理顺、完善，大概需要

两个月的时间。”孙涛介绍说，希努尔主打中高端市场，中高端的体现不仅在产品上，还在服务上，希努尔把产品和服务做到了一体化，“我们不仅有成品，还有高端定制，量体定做，单量单裁，设备是从西班牙进口的”。

“一个不可避免的问题是，西装品牌如此之多，大家凭什么认可希努尔？”孙涛介绍说，单从衣服干洗来说，希努尔的衣服都是全国联网免费干洗，在滨州买的衣服，走到全国各地都可以免费干洗。“而且特别重要的一点是，希努尔的企业文化像山东人，实实在在。举个例子来说，某质监局工装采购招标，去了十几家品



希努尔男装旗舰店。

牌，唯独把我们留下了，因为只有我们投标的工装棉、毛含量是达标的。我们采用什么销售策略呢？那就是实实在在不做假的销售策略。”

“在抢占滨州市场上，我们可能不是第一个，但我们要后来居上，做到这一点也并非难事。滨州这几年发展非常迅速，消费水平也明显抬高，人们的品牌意识越来越强。以前希努尔在滨城区做代理的多一点，现在我们做直销，而且是开旗舰店做直销，可见对滨州市场的重视，我们利用旗舰店将希努尔的高端品牌展示给消费者。”

在差异化竞争时代，一个品牌要想生存并发展壮大，

总有自己的制胜法宝，孙涛说，“希努尔的策略就是牢牢守住中高端市场阵地，抢占高端市场阵地的坚守要靠优秀的产品和完善的售后服务，否则再坚固的阵地也要失守”，“对我们来说，只有做好了售后，才可以去谈销售问题，事前把顾客上帝，事后撒手不管，品牌形象就会毁于一旦”。孙涛介绍说，希努尔的服务从一些细节就可以看出来，比如西装不小心划破了，可以免费为顾客换片；五年之内掉了扣子，都可以免费安装；针对裤子磨损速度快于上衣磨损速度，公司还推出了一套西装两条裤子，而价格却是不变的。

滨州是产棉大市又是

纺织大市，却没有叫得响的本土服装品牌，孙涛说，产业往往有聚集效应，滨州家纺企业比较多，规模比较大，服装原材料的多样性也是导致本土没有知名服装品牌的原因之一。拿西装来说，60%以上是毛，棉只是占一部分，所以没有大型品牌服装也在情理之中。

对于有的服装企业退出滨州市场甚至没落，孙涛说，我们还是很有信心的，“还是那句话，对我们来说，服务好一个顾客比开发一个新顾客更重要”，“既然决定要来滨州扎根，就决定好好做下去，眼光长远一点，用我们的服务感动消费者，相信用不了3年，老百姓会从感情上认可希努尔”。