

硬核暑假!90后老师骑行川藏线22天

途中遭遇塌方、狂风、冰雪等挑战 他想用行动鼓励学生为梦想奋斗



周亚鹏在骑行途中。受访者 供图



扫码看视频

想挑战自我,更想通过行动来鼓励学生为梦想奋斗,就职于湖南外国语职业学院的周亚鹏趁暑假来了一场川藏骑行之旅。22天,2000多公里,遭遇了自行车链条断裂、塌方、狂风、冰雪等窘境,新买的鞋子也给蹬破了,期间一度想放弃,但最终还是坚持到达目的地。

8月2日,身在拉萨的周亚鹏向三湘都市报记者讲述了他这一路的经历,“就是想告诉学生,不要轻言放弃,持之以恒,梦想就一定会实现。”

■三湘都市报全媒体记者 胡锐

【挑战】

骑行川藏线,22天骑了2000多公里

1992年出生的周亚鹏在大学期间就喜欢骑行,曾去海南环岛骑行。2019年,周亚鹏来到湖南外国语职业学院工作。

“几年前就想骑行川藏线,算是自我挑战一下。”周亚鹏说。工作后,他就很少骑行了,为了圆梦,今年暑假终于下定决心骑行西藏。

7月8日,周亚鹏从长沙坐高铁到成都,休整了一天,正式从成都沿着G318向西藏进发。7月31日下午,经历了22天、2000多公里的骑行后,周亚鹏成功抵达西藏拉萨。

周亚鹏说,由于很久没骑行了,一路上他比其他骑友骑得明显要慢,也更累。“同样的路程,我要多骑三四个小时。”周亚鹏介绍,在距离四川邦达还有约40公里时,他自行车的链条突然断裂了。幸运的是,一名好心骑友看到后,帮他一节旧链条接上,才得以继续前行。

“因为是旧链条接的,骑了大概30公里又断了。”周亚鹏说,当时他望着“抛锚”的自行车,想过要放弃。“当时距下一个休息点还有10公里,真的感觉太艰难了。我那个时候曾想过把自行车直接邮寄回去,自己坐火车回。庆幸的是,一辆皮卡车驶过来,而且刚好还有一个座位。”

“现在看起来,这一路既辛酸,又幸运。”周亚鹏说,“当晚我还在想要打道回府,早上起床后,还是选择了继续前行。”第二天起来,周亚鹏收拾好行李,为自行车换了根链条,继续出发。

【坚持】

遭遇过狂风、冰雪等险境,他最终坚持了下来

由于处于高海拔,且气候环境变幻无常,川藏线通常伴随着一定的风险。途中,周亚鹏也遭遇了塌方、狂风、冰雪等险境,“就看着山上的落石滚下来。”周亚鹏说,他还经历了一场有惊无险的车祸。由于道路不宽,弯路又多,周亚鹏骑行时手被一辆汽车的后视镜蹭了一下,“由于双方车速都不快,所以没有受伤。”

“骑到半路时,发现自己新买的鞋子蹬破了。”周亚鹏说,因为自行车踏板上有防滑钉,两只鞋子的底都穿孔了。

由于前期体力消耗较大,到达了拉萨后,周亚鹏并没有着急去逛景点,而是先休息了两天。“后来发现布达拉宫的门票很火,抢不到,就只逛了布达拉宫广场。”“虽然没能进布达拉宫,但仍然觉得这一趟很值。”周亚鹏称,他想通过这次骑行,鼓励学生们为自己的梦想奋斗。这也是他一路坚持下来的原因,“要持之以恒,总能成功。”

“我想告诉同学们,不要因为自己基础差等原因而轻易放弃。”周亚鹏说,“比如我骑得慢,我就比别人早出发,其他人下午四五点就可以到目的地,我坚持到晚上八九点,同样也可以到达目的地。”

8月2日,周亚鹏到扎基寺转了转,然后去邮局给朋友寄明信片,打算第二天就坐火车回。

“凤梨花”与“番茄花”斗艳 水果鲜切花盛夏走俏



扫码看视频

一扎3至5枝,水养花期长达一个月,显衰败迹象时可做成干花继续观赏……8月2日,三湘都市报记者走访发现,长沙多个花店开始销售黑凤梨、小番茄、海棠果等听起来有点“怪”的鲜切花花束。

这种自带观赏性、可食用的鲜切花,单枝零售价不过十几元,花店店主称,这是应对鲜花行业淡季想出的法子。

观赏兼食用,水果鲜切花争奇斗艳

“黑凤梨是粤语‘喜欢你’的谐音词,花语是‘不离不弃’,寓意挺好的,很多年轻人用于表达爱意。”8月1日晚,在长沙市芙蓉中路盒马花园内,店员举起一枝长约50厘米、带根的黑凤梨鲜切花向一旁的顾客介绍称,产自云南的观赏小菠萝不到17元一枝,深水平插的花期最高长达一个月。

除了草莓、榴莲、龙眼在“5·20”、七夕等特殊节日被做成心形花束外,横截面只有拇指大小的小南瓜、小苹果也被做成了观赏性鲜切花销售。

在“花然产品”淘宝店内,就有绿色小柿子、绿色小苹果、毛栗子、酸浆果等十几款水果类鲜切花在售。其中,两三枝搭配销售的小南瓜鲜切花月销量已超过200单。“果实累累的小南瓜红彤彤,非常招人喜欢,寓意又好,很不错。”在商品评价页,买家“嘟嘟嘟嘟”如是说。

“父母说过节要有仪式感,但买鲜花我觉得有点浪费,水果花束能看也能吃,非常实用。”长沙市民李女士曾购买过黑凤梨鲜切花,发现它在表皮变软后可直接去皮食用,起到了观赏、食用二合一的效果。

以花为媒,年轻人想在消费中寄托情感

三湘都市报记者了解到,目前已进入鲜切花盛花期,产量大但近期婚庆、节日较少,属于交易淡季,鲜切花总体的价格和成交量都有所下滑。

“几年前,顾客习惯用花束增添节日的喜庆氛围;如今,鲜切花成为日常消费品,对鲜花自然有了情感寄托需求。”在长沙市芙蓉中路经营着一家社区花店的唐小姐表示,创意花束走红后,很多花店使出浑身解数,挖空心思搞销量。

不过,唐小姐也提到,观赏水果类鲜切花市场用户群体面较小,花店在进货时会优先考虑花期、利润及运输便利性,“一枝板栗花,可能在湖南很多山区都能免费摘,顾客大多图个新鲜,长期复购的人很少。”

■三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 实习生 刘文莎



8月1日晚,在长沙市芙蓉中路盒马花园内,消费者正在选购鲜切花。

黄亚苹 摄