

# 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

## 【坚持】

遭遇过狂风、冰雪等险境，他最终坚持了下来

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，休整了一天后，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，帮他用一节旧链条接上，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。

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“花然严品”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“嘟嘟嘟滴滴”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 黄亚萍 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。

黄亚萍 摄