

□记者 曾宇凌 文/图

眼下,牡丹已经竞相开放,姹紫嫣红不仅引得游人如织,也吸引了许多“淘金人”。他们在为游客提供各种贴心服务的同时,也实现了自己的财富梦想。

近日,记者通过走访我市部分牡丹园和景区,找到了3名不同年龄段的“淘金人”,他们用自己的汗水和智慧,绘就了牡丹文化节上一道独特的风景。

# 花海淘金 让日子红红火火



游人在挑选绢花牡丹

## 卖绢花牡丹 不仅为赚钱

“前天进的绢花又快卖完了,下午咱得再进点儿货。”11日上午,在王城公园桥北熊猫馆附近,两个青年男子的对话引起了记者的注意。

说话的男子叫小强,是一名90后,今年23岁,已经连续7年在王城公园卖绢花牡丹了。

绢花牡丹用绢制成,无论是造型还是颜色,乍一看都可以以假乱真。绢花牡丹的售价从10元至15元不等,很受外地游客欢迎,他们少则买两三枝,多则买几十枝。

2008年4月19日,小强对这个日子印象深刻。当天,一名山东游客把他摊位上的几百枝绢花牡丹全部买走了。“第一次遇到买这么多货



的顾客,当天中午我来不及吃饭,就赶紧跑到关林去进货。”小强说。

每年牡丹文化节期间,小强都会拉上几个好朋友一起到王城公园卖绢花牡丹,每天平均能卖出千余枝,整个花期算下来,一般能收入一两万元。

“虽然比上班挣得多一点儿,但其中的艰辛只有自己知道。”小强说,每到盛花期,他早上起床后顾不上吃早饭就赶到公园里摆摊,中午饭经常是盒饭或方便面,最忙时恨不得自己有三头六臂。

这几年,随着牡丹文化节知名度的不断提升,在王城公园里卖绢花牡丹的商家越来越多。为了吸引游客,小强决定在摊位装饰上做文

章,“年轻人都喜欢折腾,我喜欢折腾,我卖绢花牡丹不仅仅为了赚钱,更重要的是图个高兴。”小强说。

记者注意到,多数摊位的绢花牡丹都被插在塑料桶或纸箱里,小强别出心裁地将绢花牡丹插在几排木制花架上。

“这些花架都是我自己动手做的,绢花牡丹插在里面不容易被风刮倒,看起来也更美观。”小强说,每天都有很多游客到他的摊位前合影留念。

小强说,明年牡丹文化节,他还打算到王城公园卖绢花,到时他还会捣鼓些新鲜玩意儿,吸引游客。



漂亮的牡丹围巾

## 守着礼品店 盼着牡丹开

今年42岁的老董在中州路经营一家礼品店,专售各种洛阳特色旅游商品。当记者走进他的店内时,他正在向一名顾客介绍牡丹围巾。

老董的店并不大,面积有十几平方米,满当地摆放着各类洛阳特色礼品,如牡丹瓷、牡丹刺绣、牡丹围巾、牡丹画等。

老董店里的商品种类有很多,其中牡丹围巾卖得最好。牡丹围巾的价钱很实惠,一般在十几元左右,携



带也很方便,所以销路很广,尤其受女性游客的青睐。“将印有各种图案、不同款式的牡丹围巾往脖子上一绕,女性独有的风情立刻就显现出来了。”老董的妻子说。

老董说,他跟牡丹很有缘。十多年前,他和妻子在公园里帮赏花的游客拍照。那时,数码相机并不普及,老董的生意很红火。

“有一次,一个老外让我帮他与牡丹合影,拿到相片后,老外一个劲

儿赞叹牡丹美,还对着我直竖大拇指。”回想起以前的趣事,老董笑了。

通过在公园里给赏花的游客拍照,老董积攒了人生的第一桶金。后来,他和妻子经营起现在这家礼品店,还请了人在店里帮忙。

这几年,卖旅游商品的商家越来越多了,生意也越来越难做,但老董并没有转行的打算。他说,实在很不舍得离开这一行,“我就像孩子盼着过年一样,每年都盼着牡丹早点开”。

## 抬起大花轿 日子也红火

10日下午,一阵锣鼓声从王城公园里传来。记者寻声找去,看到4名轿夫正抬着花轿在表演,轿里的游客乐得合不拢嘴。原来,这是王城公园在牡丹文化节期间推出的传统特色项目——抬花轿。

抬花轿的领队是一位花甲老人,吹、拉、弹、唱样样精通,队友们都叫他毛师傅。趁没有游客坐轿的空当,记者跟毛师傅攀谈起来。毛师傅说,他和队友都是周口人,从2006年开始,每年牡丹花开时,他们都会乘坐长途大巴带着花轿从周口赶到洛阳,轿子上的每个部分都是他们做的,可以拆开再组合。

抬花轿是我国一项传统民俗,有着悠

久的历史。毛师傅将这项民俗表演与牡丹文化融合在一起,让民俗与国色相得益彰。为了增强观赏性,在最前面抬轿的人要作各种肢体表演,包括倒挂金钩、水中捞月等50多种动作。

抬花轿是个力气活,光花轿就有100斤,再加上轿厢里游客的重量,抬轿人的辛苦程度可想而知。毛师傅和队友的平均年龄在50岁左右,最长者今年62岁。每年一到盛花期,赏花的游客络绎不绝,毛师傅和队友每天最多抬过几百名游客。“时间长了,每个人的肩膀上都磨出了鸡蛋大小的茧子。”毛师傅说。

除了洛阳,毛师傅和队友还经常往全

国各地跑。“听说哪里有展会,我们就带着花轿往哪儿赶,我们用双肩扛起一家人的生活,日子倒也红火。”说到这里,毛师傅黝黑的脸庞上,露出憨厚的笑容。



抬花轿表演