

「我的男神是老爸」

一个把手脱落、白漆掉落、底座穿透的老茶缸，见证了父亲刘智荣一生的风雨，寄托了女儿刘翠霞永远的怀念——

# 爸爸，想你时我就看看这个老茶缸



陪伴刘智荣大半生的老茶缸

□记者 王若馨 文/图

对于家住瀍河回族区的52岁的刘翠霞来说，家中那个比她岁数还大的搪瓷茶缸，是父亲刘智荣的一枚勋章。

64年前，这个茶缸被当作纪念品送到了正在朝鲜抗美援朝的老兵刘智荣手里，从此再没有离开过他。时光慢慢

淌过，茶缸把手脱落、白漆掉落、底座穿透，但在刘智荣心中，这茶缸是他一生的光荣象征，在刘翠霞看来，是她对父亲永远的怀念……

**父：**无论走到哪儿，两件宝贝不离身

刘翠霞说，她是听着父亲“雄赳赳，气昂昂，跨过鸭绿江”的歌声长大的，自打记事起，那个白底红字写着“赠给最可爱的人”的搪瓷茶缸就像特殊符号，在自己熟悉的记忆中深深烙下一个戳。

这个茶缸是刘智荣1950年从朝鲜战场上带回来的，他除了用它喝水、刷牙，还用作讲故事的道具。朝鲜、丹东、哈尔滨、洛阳……复员之后的刘智荣无论去哪儿，身上都有两件宝贝不离身，一件是家人的照片，另一件是搪瓷茶缸。即使在临终前，这两样东西也依旧陪伴他左右。

刘翠霞告诉记者，父亲的一生都可以归纳为“茶缸的故事”，因为这茶缸对父亲来说，不仅是一件物品，更是一种荣誉，一枚勋章。刘翠霞已经记不清父亲多少次拿着茶缸给她讲从军的故事，记不清自己问过父亲多少遍“你不怕死吗”的问题及父亲“没想过生死，也没想

活着回来”的回答。

刘翠霞回忆，2010年，父亲在生命最后的日子，忍受着肠癌的剧痛坚持不用任何麻醉药物。“我爸去世前，有一次疼得浑身冒汗，还拿着茶缸跟我们讲抗美援朝时他当侦察兵的故事，我们都哭了。”

在她的记忆中，这些故事像是一针麻醉剂让父亲身体上的疼痛慢慢减轻，甚至会在他脸上看到一丝笑容。

**女：**“茶缸的故事”，会一代一代讲下去

刘翠霞说自己一生都是平凡的，让她唯一骄傲的就是有一个伟大的父亲。“在我爸重病期间，他还开玩笑似的跟我们交代自己的身后事，那种轻松的语气就好像在问别人‘你吃饭没有’。”说到这里，她拿起桌上的茶缸放在胸前，眼泪一滴一滴砸在杯子里，那声音让人揪心。

“我爸就是我心里的英雄。”抹了一把眼泪，她接着说，父亲去世4年了，每次生活中遇到什么难事儿，自己都会想“如果我爸在，他会怎么做”。

她觉得父亲从来没有离开过她，每一天睁眼、闭眼都能看到父亲用茶缸端

着热腾腾的茶在屋里微笑着走来走去。

如今这个茶缸就放在刘翠霞床头正对面的玻璃柜里。每天早晨起床，看到茶缸，她都很想喊一句：“爸，起来吃早饭了。”

刘翠霞说，她会将父亲老茶缸的故事一遍遍讲给儿子听，以后再讲给孙子听，“这老茶缸是我爸的骄傲，我爸是我们全家人的骄傲，我们想他”。

(刘翠霞获得由涧西区延安路富地国际口福居火锅提供的100元代金券)

如果您想参加我们的活动，您可以：

1.晒出与父亲相同年龄时的照片，照片力求动作、表情相似，也可以晒出自己与父亲“同龄”时最能代表各自生活状态的照片。如果你已为人父，可以在晒出“同龄”父子照片之余，邀请父亲和你一起讲讲做父亲的感受。

2.晒晒父亲曾送过你的最特别的礼物，这礼物可以是一本书、一幅画或者仅是一句话，但其对你的成长产生了重要影响。

参与方式：晒“同龄”父子萌照可登录新浪微博或腾讯微博上传照片，然后编辑文字#我与父亲的同龄照#@洛阳晚报；信物类故事可拨打66778866或18637981889(记者 王若馨)，也可登录新浪微博或腾讯微博，私信@洛阳晚报。

## 写给洛阳企业家的一封信

亲爱的朋友们：

在网络营销逐渐垄断市场的时代，你的生意是不是也受到了很大的冲击，你是不是突然觉得不会做生意了？

自2003年淘宝上线后，淘宝的生意越来越红火，仅去年双十一一天的成交额就达到了300亿。而我们的实体店生意却一年不如一年。直到现在，很多同行生意惨淡，有些已经面临倒闭的局面，生意也受到了很大的冲击。

是哪些人利用淘宝赚足了钱？南方人！他们眼光独到，容易接受新事物，因此他们抢先占领了网络市场。例如，在淘宝上搜索“服装”这个词，得到的宝贝数是318.53万件，其中，南方的江浙沪就占到了三分之一，加上南方的其他城市，如广州、深圳，南方的商品已经占到了90%以上。而北方除了北京以外，其他城市的网上商品不到2%。甘肃只有0.024%，洛阳是0.3%。从以上数据可以看出，利用淘宝营销的南方人，已经将通过实体店营销的我们北方人逼入了绝境。

现在觉醒，想在淘宝上和南方人抢生意，已经晚了，我们已经错过了最佳时机。而微信营销的出现，为我们提供了绝处逢生的机会。

我们通过考察发现，全网营销第一人王紫杰老师创立的线上线下营销的108招，特别适合于实体店生意遇到瓶颈，想在网络营销中争取一席地位的商户。另外，他的“互联网中国万企联盟”将帮助企业实现低成本快速融资，打造企业的“粉丝帝国”。经过邀请，王紫杰老师决定在百忙之中来洛阳进行一次授课，把他的方法传授给大家，让做传统生意的朋友找到出路，不再困惑。

但是，王紫杰老师作为全网营销第一人、互联网商业模式专家、联合国ITC中心特聘专家、全网营销学院创办人、中国首批电子商务硕士，他的演讲遍布全国，每年到洛阳授课的机会少之又少，我们想要从他身上取经，想要学到最快速、最轻松、最安全的网络营销方法，眼下当务之急就是一定要把握住2014年7月16日-18日洛阳授课的这次绝佳机会。

或许你会说忙，没有时间，那么，10年过去了，甚至20年过去了，你忙的结果你自己还满意吗？年迈的父母还能等我们多长时间呢？我们还能否给孩子打造一个稳定的平台呢？时间不等人，机会不等人。要想快速在一个行业中崛起，成为行业引领者，必须以最快的速度充实自己的大脑，让我们的大脑与趋势型大脑、快速盈利型大脑接轨。

当骄阳渐渐远去，半月高悬；当霓虹点点闪烁，黄昏降临，我们拿什么证明自己在这个城市的存在？我觉得，当你在一个行业快速成功，成为行业的引领者，振臂一呼而应者云集的时候，你才证明自己不曾白活一生。

咨询热线：69861117 65233720

全网营销峰会组委会



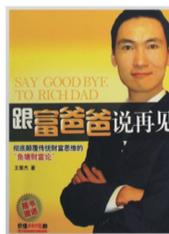
王紫杰  
ZIJIE WANG

全网营销第一人  
互联网商业模式专家  
联合国ITC中心特聘专家  
全网营销学院创办人  
中国首批电子商务硕士

### 老师书籍



《微店商业模式》  
中国第一本微店商业模式教程



《跟富爸爸说再见》  
中国第一本网络实战创业指南



《互联网印钞机》  
畅销全国200多家机场书店网络营销教程

### 成功案例

王紫杰老师指导“亚狮龙男裤”，由亏损到变成月销700万，成为知名在线男裤品牌  
王紫杰老师指导“四川亚发毛巾网”由每月20万业绩发展到每月300万，2年内成为行业第一  
王紫杰老师指导“优尔博设备网”，实现其成交业绩的3倍增幅，成为“婴儿设备行业”销量冠军  
王紫杰老师指导“学而第一国学机网”从0起步，10月内实现每月销售额1200万，成为国学机在线销售冠军  
王紫杰老师指导“高尼增高鞋”，帮助他们10个月内网站转化率提高30倍，成为高端增高鞋知名品牌  
王紫杰老师指导“今日英才网”，帮助他们30天内网站转化率由5%提到15%，从而帮助该品牌销售业绩由3000万升到9000万，成为口才教育行业知名品牌  
王紫杰老师指导“寇姿家纺”，帮助他们30天内网站转化率提升5倍，网站销售额由过去的每月100万增长为每月500万元  
王紫杰老师指导“唯有爱”礼品网站，帮助他们30天内网站转化率提升3倍，成为情感类礼品的知名品牌