保安亭里耕诗意 水乡沃土育华章

他在道滘做了近六年保安，写出三部诗集，如今站上高校讲台

10月26日上午，东莞城市学院的一间教室里，100多名汉语言文学专业学生正在上一堂创意写作课。讲课的人叫杨华之，讲的是叙事诗，用来拆解结构的范例，是他自己发表在《诗刊》上的作品《江月湾》。他没有回避自己的来路：在道滘南丫村的一家港资染整厂，他做过打包工，也当过近六年保安员。从工厂保安亭到大学讲台，这条路他走了十五年。

本报记者 **刘维佳** 通讯员 **朱澜**/文



■杨华之

先做打包工，再做保安员

2011年，这个湖北人从北京一路南下，落脚道滘。第一份工作在明海染整厂，工位是打包装，属于工厂流水线的最后一个环节，不需要什么技术含量，收入低于其他技术岗位。

在这个岗位上没干多久，他扭伤了左手腕，于是转岗做了保安员。他一干就是近六年。

做保安之后，他除了做好日常值守，还在进行一项“秘密活动”：把在道滘工作、生活中的所见、所闻、所感，悄悄敲进键盘。人海低飞，他把苦涩酿成美酒，把欢笑酿成蜂蜜，目之所及，皆化为笔下的文字。

作品一篇篇刊出。从《道滘通讯》副刊起步，到《东莞日报》副刊、《工人日报》副刊，最后一次次登上中文核心期刊《诗刊》。

回顾这段经历，杨华之说：“虽然这是一份不起眼的工作，但它却为我的阅读与写作创造了客观条件。”他还提到一位上司，也就是保安队长。“他得知我的这个爱好时，找我谈心。他说，他非常佩服有文化的人，非常喜欢爱学习的人，只要我做好本职工作，就可以好好学习。”

队长处处关照他：知道他左手受伤不能打篮球，就安排他在场边给同事计分翻牌；他受到某些同事排挤时，队长总会为他顶回去。“没有他，我不可能有一个好的写作环境和心态去写作。”杨华之说。

从《诗刊》到三部诗集，再到“杨老师”

厚积薄发，水到渠成。随着写作“量”的突破，他的作品也开始在各方扶持下结集出版。

2017年9月，杨华之成功申报东莞市文化精品专项资金，第一部诗集《微光》由中国出版集团现代出版社出版。诗集中绝大多数作品在南丫创作，书写对象也多为道滘。

2019年9月，在道滘镇文联创作扶持资金支持下，第二部诗集《道滘镇》由四川民族出版社出版，被评价为“第一部东莞市的诗歌镇志”。有书评家称其为“一部人与自然对话的密语，亦是一部游子流浪跋涉的低吟”。全书近200首诗歌，八成都以道滘为书写对象。



■杨华之给学生讲课 道滘融媒供图

2024年12月，诗集《诗光标本》由中国华侨出版社出版。

2016年下半年，面对即将到来的人生转折，杨华之对有意邀他加盟的一家教培机构老板说：“我不喜欢跳槽，我一旦选择就会干下去。”

从此，他以“杨老师”的身份进入东莞教培行业。凭着丰富的写作经验，他很快如鱼得水，不但得到机构老板和同行的认可，也得到学生和家长的认可。此后，他应邀到东莞高级中学作诗歌讲座并分享《道滘镇》，做客东莞广播电台叶纯主持的《城市的声音》节目谈《道滘镇》的创作，应邀到高校讲授创意写作课程。

从工厂保安员到职业教培老师，支撑他实现人生转变、转换赛道的核心因素是什么？他说：“我想，核心因素应该是我有七年的乡村代课教师经历、对写作始终不渝的热爱，以及勇于突破自我的性格。”

“道滘已是第二故乡”

道滘对杨华之意味着什么？他不止一次脱口而出：“道滘是我的第二故乡。”

他说：“在道滘工作生活，我的写作从一种地下状态走向了被人认可的状态，这是我写作的重要阶段。因为这段时间的积累，大量诗歌作品发表在国家级报刊上，三部诗集先后出版。这些成绩都源于道滘这片土地的滋养。在这里，我找到了写作上的突破口。”

从明海公司出来后，他用一年时间，走遍了道滘的每一条街巷、每一个角落。他说：“直到现在，我和朋友在北丫村租的房子仍未退掉。每隔一段时间，我都会回道滘看一看，一个人漫步在公园、河边或工业园。”

在道滘，他暗中努力的远不止诗歌。他自学汉语言文学，经过四五年努力，记不清有多少时间是在公园、宿舍里度过的，默默啃完三十多本厚厚的自考教材，最终获得暨南大学汉语言文学本科学历，也顺利获评文学创作副高级职称。

副高级职称这道多少人难以跨过的门槛，他凭硬核实力顺利跨过。一位作家朋友看在眼里，推荐他到高校应聘；他的积累也获得校方认可，他顺利成为一名高校创意写作教师。

10月26日上午的那节课上，他旁征博引，把叙事诗的写作要点和自己的写作实践结合，拆开揉碎，讲给台下求知若渴的学生。对学生而言，他们学到的不仅是文学创作的方法，还有课程学分之外的启发：一堂课的主讲人，就是讲台上活生生的例子。

水乡巾帼勇创业 实干匠心守本味

从毛织车间到干蒸灶台，道滘华姐三十载跨界逐梦

在道滘，“卢家华姐”干蒸排骨是不少市民熟悉的本土美食名片。这份口碑的背后，是创始人华姐横跨毛织、餐饮两大行业，三十余年脚踏实地的创业历程。从车间到灶台，从单店到连锁，她始终以亲力亲为的作风、重信重诺的品格，在时代发展中坚守初心，用实干书写了水乡本土创业者的奋斗故事。

本报记者 **刘维佳** 通讯员 **阳玉欣**/文



■莫丽华

从开毛织厂到做干蒸 水乡老板娘的两次创业

华姐名为莫丽华，是道滘小河村的媳妇，扎根水乡打拼多年。1997年，东莞毛织产业正值蓬勃发展期，她敢闯敢试，开办了自己的毛织厂，这一干就是十余年。

华姐性子笃定务实，认准的事必定落地见效，经营中凡事习惯亲力亲为。毛织行业工序琐碎、工作辛苦，从订单对接、物料采购到人员管理、货品出仓，大大小小的事务她都亲自过问、记挂在心。也正是这份踏实做事、诚信经营的秉性，让她收获了员工的信赖。当年厂里的老员工，大多一干就是很多年，团队人员十分稳定，几乎不用特意发布招聘广告。大家愿意追随她，看中的正是她做事认真、言出必行的品格。

随着市场环境变化，华姐主动谋划转型发展。丈夫拥有十余年餐饮行业从业积淀，熟悉后厨运营、深谙市场规律，成为她跨界转行的重要底气。但餐饮行业的经验属于丈夫，真正跑通市场、把控货源、运营门店，全靠华姐一步一个脚印摸索出来。从纺织机器转向蒸锅灶台，这不是一次轻松的跨界，而是将十几年经商沉淀下的韧劲与信誉，投入全新赛道的二次创业。

一年开十多家店 火了也不松食材底线

卢家华姐干蒸排骨的创业起点，始于万江。凭借贴合本地的口味、扎实的出品，门店很快赢得市场认可，发展速度超出预期：仅一年多时间，十余家分店陆续落地，覆盖厚街、长安、寮步、东城、南城、万江、道滘、石龙等镇街，经营范围还延伸至广州。

不少创业者在门店快速扩张后，容易被规模增长冲昏头脑，但华姐始终保持着清醒的经营定力。店内干蒸系列菜品，沿用传统顺德干蒸工艺，同时结合东莞本地饮食口味调整配方，增添了本地食客偏好的清甜口感。除招牌干蒸排骨外，干蒸牛肉、干蒸肉丸、干蒸猪舌等菜品也各有喜爱的食客；后续推出的笼仔蒸河鲜，仅用简单的蒜蓉、辣椒调味，最大程度激发食材本味。此外，门店还会根据时令调整菜品，比如禾虫肥美时节，堂食可免费享用禾虫眉豆汤。



■华姐制作的干蒸系列菜品 道滘融媒供图

菜品配方、经营模式皆可复制，但食材的新鲜度，华姐始终牢牢把控，从不完全交由他人代管，这是她连锁经营版图中不可动摇的底线。

全家扎进门店打拼 好味道全靠实在用料

即便十几家门店同步运转，华姐依然保持着创业初期的习惯：每日亲自前往市场采购食材，坚持甄选新鲜原料，实行售完即止的经营原则，不囤货、不卖隔夜食材。

和华姐一同打拼事业的，是整个大家庭——丈夫、两个女儿、女婿、儿子全都投身到这份餐饮事业中。华姐认真务实、自强不息的做事态度，也潜移默化影响着家中晚辈。女儿们潜心钻研甜品制作，凭着自主探索的韧劲，研发出多款糖水与小吃，店内的芒果绵绵冰、烧仙草等产品，都是她们反复打磨、用心调试的成果。生意再繁忙，全家人都坚持扎根一线，与员工一同值守、并肩进退。对外，赢得员工信赖；对内，凝聚家人合力。这份同心同德的凝聚力，正是品牌能够快速拓展多家门店的坚实底气。

部分门店还供应各式小吃甜品，包括炸鸡翅、炸多春鱼、芒果绵绵冰、烧仙草大满贯等。所有甜品拒绝使用半成品，均以鲜牛奶制作，糖水每日现熬、绝不隔夜。扎实的用料与稳定的品质，积累了一批忠实的回头客。

美食是门店的门面，支撑这份口碑的，是日复一日对食材品质毫不妥协的坚持。

不当甩手掌柜 这才是本土老板的创业经

在大众印象中，拥有十余家分店的品牌创始人，大多坐镇后方统筹管理，华姐却选择了扎根一线的经营方式。

生意规模越做越大，她和家人依旧驻守门店，处理食材、传菜上菜、打包外卖，不少一线岗位的活计，她都照样上手去做。在她看来，做连锁不是当“甩手掌柜”的理由。只有守在门店，才能直观看到出品状态、听到客人反馈，精准发现门店运营中存在的实际问题。

谈及创业，华姐对当下的年轻创业者说出自己的切身感悟：“创业，光有好想法、手上有资金，远远不够。最重要的是亲力亲为。很多坑，很多门道，只有你自己动手去做，才会懂。能吃别人吃不了的苦，才有可能做成别人做不成的事。”

这不是空泛的道理，而是她历经毛织、餐饮两轮创业，在实践中一步步摸索总结出的切身经验。

从毛织厂经营者到干蒸连锁品牌创始人，时代浪潮奔涌向前，行业赛道几经转换，但华姐身上那股水乡人敢拼肯干、重信重诺的底色从未改变。对内，一家人同心同向、并肩奋斗；对外，员工长久相随、信任相伴。蒸腾的热气背后，不只是一碟碟地道美味，更是一名普通创业者抢抓机遇敢闯敢试、事业红火仍坚守本心的生动写照。有空不妨走进道滘卢家华姐干蒸排骨店，在腾腾热气之间，感受这份来自本土创业者的实干力量。