

新密发现先民时期刻画符号



近日,有村民在新密市米村镇拐峪村天龙寺山后发现大量刻有符号的石块,该类符号在新密地区属首次发现。据专家初步判断,该石块上的符号属先民时期,具有重大历史意义。

天龙寺后山名为凤凰山,属伏牛山系。当地村民上山放羊时发现岩壁上有成片的图案,形状各异,东西绵延十余米。随后村民便联系上了新密市天龙寺羲皇文化研究发展促进会

的郭福灿。接到消息后郭福灿邀请河南省古汉字研究所所长王蕴智一同来凤凰山,对岩壁上的图案进行实地考察。

通过对现场的考察,王蕴智表示,该岩壁上的刻画符号具有早期先民在岩石上刻画的特征,构形独立线条清晰,具有早期表意内涵特征,在新密地区内尚属首次发现,意义重大。

对于该符号的具体年代,王所长说还不能界定,有待于进一步查证。据了解,在新密之前,禹州、新郑等地也发现了类似刻画符号,被称为“天书”。“但还是有区别的,禹州、新郑等地的刻画符号是凹进去的,图案多为点、线、圆等,新密

此次发现的符号则是凸起,图案较为完整,有造型姿态,更具有表意特征。”

新密市天龙寺羲皇文化研究发展促进会是一个民间组织,该组织致力于研究新密市的岐黄文化发展情况。会长郭留堂说:“这次刻画符号的发现,对我们发展新密的文化具有重大的推动作用。新密地区内,一直流传着伏羲女娲在此成亲,抁土造人的故事,新密境内伏羲山余脉中的各种踪迹也印证着这个故事。此次刻画符号的出现,更为新密市作为‘中国羲皇文化之乡’提供了切实的依据。”

新密播报 田俊娟 王颖 文/图

新型道路广告水印机亮相



“这广告做得有意思,在地上印着,过后还能消失,也不影响城市形象,挺好。”近日,有热心读者打来电话说自己在街上看到一种用水在地上印广告的三轮车,“创意不错”。记者找到了该种广告印刷机的发明者——杜海战。

“当初我是从沾湿的车轮印迹上得到了灵感,就想着能不能把简单的车轮印变成文字和标志并快速地印在路上。”杜海战用了两年的时间才研发出这台道路广告印刷机。据了解,这是世界上第一台水基显示剂道路印刷装置,为此杜海战还申请了专利。

杜海战介绍,这机器除了需要水,最重要的当属海绵模版了。记者看到,三轮车后侧除了水箱,就是一条斜置的传送带,带面上粘着一层刻着字的海绵版。“就是靠这个吸过水的海绵,才能在地上印出字。”

“平时的小广告贴得哪里都是,影响市容,这个机器还不错,就印在地上,既吸引人也容易消失,水蒸发了还能减少点空气尘埃,挺好。”过路的群众对这台机器甚是好奇,有人还蹲下来专门研究了一番。

一旁的清洁工李阿姨看到该印刷机印下的广告时,也不住夸赞。“这设备好,之前清理那些地上的墙上的小广告最费劲,还有那些传单,扔得到处都是,如果都用这个了,能省我大力呢!”

新密播报 田俊娟 文/图

摩托车醉驾被刑拘

前日晚上7时许,新密市公安局交警大队六中队王建东、李文超等人接到报警,称文峰路南口红绿灯处有一名摩托车司机涉嫌酒驾。民警立即驾驶警车赶到现场,见一辆两轮摩托车由北向南方向正停在直行车道正中间,一名男

子正站在摩托车后的一辆轿车跟前骂骂咧咧。原来,轿车司机李某行驶到红绿灯下正要过路口,前方却有一辆摩托车停在路中间正挡着直行车道,摩托车司机趴在摩托车上一动不动,李某便按响几声喇叭。没想到摩托车司机晃晃

悠悠地从摩托车上下来,对着李某破口大骂,伴着骂声一股股酒气扑面而来。李某闻到司机身上有酒味就拨打110报警。民警将摩托车司机带回队里进行调查。

经询问,司机姓王,安徽宿州人,暂住新密,在新密某建筑

工地打工,下午在家喝了酒后骑摩托车到外面买东西,回家时酒劲上来在红绿灯口趴到摩托车上睡着了。经酒精测试仪测试,王某属醉酒驾驶。

昨日,王某醉酒驾驶被新密警方依法刑拘。

通讯员 申建中 方亚娟

七旬老夫卖红薯“有道”

市井人物

今年70岁的新密市人梁国安,在市区卖烤红薯,从业11年来,他烤的红薯深受新密市民们的喜欢,亦被登封等新密周边县市的人们所知。不仅如此,许多做营销的年轻人还去向他“取经”。一个卖红薯的老夫,为何有如此的魅力?

卖红薯卖出“老字号”

11月5日上午,新密市西大街与长胜路交叉口,老梁的摊很简单:一个脚踏三轮车,车上放着一个烤箱,外加一个电子秤。

记者看到,他的烤箱上写着“真甜呀,真甜”的字样。老梁说,这是他的广告词,名副

其实,他的烤红薯就叫“甜字号”。

“我是在老城区住的,来吃一次红薯,买红薯的钱还不够我的油费。”市民张先生告诉记者,“儿子喜欢吃红薯,每次吃红薯都要吃老梁的红薯,他的红薯就是甜,就像他广告词一样,真甜。”

老梁告诉记者,登封、荥阳来新密玩儿的人,都会来他这里买红薯。“郑州采血站的工作人员,每次来新密采血,都要来我这儿买红薯。”老梁颇为得意。

商场小辈前来取经

老梁家住长胜路附近,距

他的摊位不过500米左右的距离。早上7点多出摊,下午6点多收摊,11年来,一直是这样,每天能卖100多斤红薯。

老梁的生意好,名气也越来越大,被许多人熟知。一次,一位卖保险的年轻人过来向他推销保险。“他来了后,就说要我买保险,要是以后儿子不孝顺,不养活我了,生活也有保障。”

老梁说,他当时听了以后就笑了,哪有这样推销的,尽说些不爱听的话。随后,老梁坐下来给年轻人谈了谈如何推销保险。老梁告诉对方,推销要多说好听话,想办法鼓励对方,方法要对。

老梁对他说“要想老有了有

人管,还得年轻买保险”,对方听了以后非常佩服,立马掏出笔记了下来。此后,年轻人数次向老梁取经。

老梁谈他的营销观念

从2002年开始,到如今老梁卖烤红薯已有11个年头了,他的生意一直很红火,谈起原因,老梁说,虽然他是卖红薯的,但他也有他的营销策略。

首先,要保证红薯甜。“我的红薯都是从登封市告成镇买的,那里的红薯甜。做生意,首先要保证质量。另外,也不斤斤计较,零头该舍就舍……”老梁说。

新密播报 刘睿白

绿色出行
——低碳,我的生活

新密市委宣传部 新密市环保局 宣