

目 录

经济纵横	坎坷经商路·····李会宾 (1)
	陈顺理和泰和堂·····张明藻 (8)
	畸形发展的民族手工业
	——老新皮革行业小史·····罗海林 (18)
	汪聚盛的兴衰史·····丁声明 杨官礼 (25)
往事回首	从三新肥皂厂到三新小学·····任继昉 (35)
	附录：给任继昉校长的信·····刘书年 (42)
	忆国民党军委扫荡报的变迁·····万枚子 (45)
	随中国第一路远征军入缅作战纪事·····彭宣贵 (54)
	我在国民党中央政治大学的生活片断·····刘泽庚 (70)
巾帼风范	在民族抗战的摇篮里
	——我对保育生活的回忆·····邵士琪 (84)
	我在第七保育院生活的经历·····黄知本 (94)
	我参加过沙岗战役·····李茂新 (98)
	访钱瑛姐姐钱轩·····李尧章 罗仲全 易遇顺 (100)
巾帼风范	给钱瑛同志当警卫员的回忆·····杨震东 (102)
	钱瑛同志在总口·····向明龙 赵守先 (107)
	坚强的革命女战士钱瑛·····马识途 (111)
	在钱大姐身边成长·····韦君宜 (131)
	诗两首·····钱 瑛 (136)
巾帼风范	纪念余鸣华同志·····蔡元农 (137)

教坛名士	父亲郭中驹生平简介……………郭良弼 郭载璋 (154)
	教坛献丹心 桃李满荆襄 ——怀念先父张本棧先生……………张端庆 (159)
	姜德珍小传……………戴立声 (163)
	关于姜德珍先生的一封信……………魏孝淳 (164)
党史人物	忆郑思……………马国英 (167)
	郑思小传……………马国英 (173)
	附录：马国英致本刊编委的信
	杨知时印象记……………雷鸣同 (176)
海峡两岸	回忆父亲在大陆的日子……………万德滋 (179)
	关塞万里思乡情……………万足吾诗 丁声明释 (189)
	忆在台的少时同窗张其彬先生……………黄凤聆 (192)
	附录：张其彬先生回大陆省亲 时与我的唱和诗……………黄凤聆 (194)
	司法先进田美棠先生……………(台胞) 罗森林 (195)
录鬼簿	杀害胡佑松的刽子手陈樵松……………闵行效 (198)
水乡风物	漫话熊口十屯……………吴克家 (201)
	篾货杨场今昔……………周家清 (205)
	古荆安桥的传说……………李大举 (209)
史料转载	蒋纬国先生二三事……………李肇埴 (213)
	沙市抢劫银楼案……………刘大超 (223)
文化遗产	觉梦集(连载)……………(清)吴宏培著 刘承汉校订 (227)
业务讲座	人民政协的文史资料工作……………萧志华 (264)

经济纵横

坎坷经商路

李会宾

我出身于一个经商世家。祖辈三代都是做粮食行业生意的，后家道衰落，我未能继承祖业，而改做百货生意。虽然与我父兄经营的项目不同，但是在黑暗的社会里，我在坎坷的经商路上，所遭受的艰辛和磨难却与他们有着惊人的相似之处。

祖业衰败

我的祖父于1830年在汉江之滨的天门岳口开办“老广发杂粮行”，行址在岳口好吃街（今解放路）。好吃街上有粮行、花行、鱼行、饭馆等行业，是岳口镇较繁华的一条街道。这里水陆交通方便，往来商贾云集，街道上，常年车水马龙，熙熙攘攘，一片繁荣景象。祖父凭自己勤劳的双手，在丰年时广收薄销，并囤积一部分粮食，偶遇花灾，仍可每天得大米两斗的利润，同时可赚取两串钱（铜元）左右的佣金（交易费），不久便积攒了一点钱，免除了一家人的生计之忧。后来，父亲李嘉善和叔父李嘉惠继承祖父的产业，在岳口陈家巷分别开设了“李广发大房杂粮行”、“李广发二房杂粮行”。在“大房杂粮行”，父亲除了谋取佣金外，还采取低价买进、高价卖出等办法，取得了较多的利润，鼎盛

时资本达到几千串钱。但是，好景不长，在以后的一些年月，由于连年天灾人祸，粮食难以代购，父亲只能得到少量的行佣金了。虽然尽了很大努力，而经营状况每况愈下，每年的经营量仍不超过30担。叔父二房的经营情况更为萧条，四弟李会香（叔父之子）出卖体力，当了搬运工人。我父亲本想振兴祖业，挣一份象样的家业传给我们兄弟三人，他心有余而力不足，未能做到。后来，父亲把我送到金兆方老师私塾读书，以后又送我到岳口官办小学毕业，最后又将我送到天门城关中学学习两年，实指望我能重操祖业，实现但未能实现的理想，但是他的幻想很快就被日寇的入侵践踏得粉碎，我以后虽然也走上了经商道路，但情况比父亲更糟，这是后话。父亲在不得已的情况下，又将三弟李会清送到横林口豆腐店当学徒，我也终止学业，到广货铺当了学徒，粮行生意由我大哥李会春接续。大哥接业理事后，日伪在岳口设立了粮食合作社，大量收购粮食，严格控制粮行的经营活动，经营环节的利润，全由日伪政府独吞，而父亲和大哥只能得到一点可怜的手续费，一家人的生活更难以维持。

谦恒益四房广货店倒闭

1936年我才15岁，父亲再也无力供我念书，咬着牙把我送到岳口“谦恒益四房广货店”当学徒。自此，我便开始了长达三年的学徒生涯。

谦恒益四房广货店，主要经营百货和颜料，资本足千元，零售代小批发，老板雇有两个先生（店员），一个驻汉水客先生（采购员），象这样的广货店在岳口还算不错的。谦恒益人虽不多，但规矩很多，老板（店主）、先生、

学徒之间等级森严，分工和待遇悬殊。老板只管筹划，先生负责采购和店铺日常经营。先生的待遇比较优厚，每月可得10—20元（银元）的收入。徒弟在学徒期间，只管饭吃，还不能上柜台，只能打杂，做些家务侍候老板。当然，对先生的优厚待遇，也是完全有保障的。旧社会商号老板有个规矩，到年终（腊月三十）“说话”时，如果把先生请到上席坐，这就意味着要辞退你了。如果先生“乡脚宽”（受到顾客信任）可以继续留用，但不加工资。

我严格按老板的规定行事，天未亮就起床，打扫店堂，下货架门，又搬运商品到货架上等等。这些杂事干完后，再给老板和先生洗水烟管。老板、先生把顾客当作财神爷，当作上帝，每当顾客进店，老板和先生就起身与之寒暄，向顾客介绍商品，我则毕恭毕敬地站在一旁，敬茶递烟，稍有怠慢，就要遭老板白眼，甚至挨“鸡毛帚子”。

1937年秋，日寇侵占武汉，汉江沿岸各集镇码头的商号急得象热锅上的蚂蚁，“谦恒益”的老板慌乱中一边在店铺后掘地道，将货物转入地下，隐蔽起来，一边又将两位先生打发走。同年冬，日寇占领汉川马口和仙桃后，老板慌了手脚，叫我将家眷送往乡下躲藏，然后又将我这个快要“谢师”的学徒空手打发出门，那情景，至今记忆犹新。我走之后，老板一直靠摆摊维生，后来倒闭了。学徒三年的我，一无所获。

同泰祥匹头店破产

1938年春，我走投无路，投靠内兄沈友慈，在他开设的同泰祥匹头店帮工。

沈友慈学徒出身，没有祖传家业，大约在1928年出师后，便在潜江城与曾子雄合伙开办“同泰和匹头店”，他们大约有300—400银元的资金，其周转一方面靠汉口商号的支持，一方面用代购棉花款补偿。当时潜江城还有几家较大的匹头店，如朱公源丙记、银记两家，资金达三四千元，先生、学徒八九人；还有胡福全三弟兄分开的三个店，资金也在千元以上，同泰和竞争不过他们。1930年，沈友慈的经商伙伴曾子雄染上鸦片烟瘾，加之又失掉了同上海、汉口等地纱厂的信誉，厂方提出不愿与之合作。同泰和的流动资金枯竭，经营难以为继。于是沈友慈另立门户，独自一人创立了“同泰祥匹头店”，同泰和布店也就不复存在了。1931年，沈友慈扭转局面，以信誉为本，扩大营业范围，以经营布匹、绸缎为主，零售兼批发，同时开展代购代销业务。还给上海的纱厂代购棉花，给南洋烟草公司代销香烟，利用上海纱厂和南洋烟草公司提供的资金周转，生意做得较活，直接从汉口、上海进货，由零售为主转为以批发为主，在商战争雄中胜过了胡福全三弟兄的布店。为了与朱公源丙记竞争，沈友慈又特聘燕星武专门负责经营管理，另雇店员5人，学徒2人，驻汉水客1人（采购员）。沈友慈对管事燕星武先生和店员生活特别优厚，每月初一、十五加餐“打乐祭”，节日另加补贴金。由于经营有方，同泰祥生意越做越兴旺，潜江周围的大小集镇如浩口、熊口、龙湾司等地都与它建立了往来关系，在这里批发布匹、香烟，同时帮助收购棉花。浩口的漆德顺布店，因与同泰祥的业务关系密切，生意越做越好，一跃而为浩口的首富。沈友慈的同泰祥匹头店，三年时间，由不到400块钱（银元）的资本发展到

500多块（银元）的资本了。

1939年初夏，天门、岳口相继沦陷。日本帝国主义在占领区设立洋行掠夺中国的土特产。在这种情况下，同泰祥与上海、武汉的业务关系中断了，哪有能力与日本洋行竞争，只得一边缩小经营范围，一边辞退帐房先生、遣散学徒，只留下了少量布匹交给三内兄沈恭慈维持门面做土布生意，而将绸缎等大件迁移沙市。1938年5月，日寇侵占潜江城，同泰祥匹头店更只能在天门、岳口进货了。当时，除日本洋行压榨外，同行之间，大鱼吃小鱼、小鱼吃虾的现象也十分严重，在外国侵略和同行的激烈的竞争中，同泰祥逐渐衰落，不到两年时间，资本便所剩无几。同泰祥的牌子去了，改为“合丰小百货摊”，仅靠此，维持我和沈友慈两家8口人的生活。但合丰货摊经营的只是几件不起眼的小百货，最后，虾也被小鱼吃掉了。

行商的窘境

同泰祥破产后，我于1943年与沈友慈分离，开始自谋生活。我身无分文，要做生意没资本，后经胡燮堂（朱公源丙记学徒）的介绍，借高利贷20块银元，每月20%的利息，做起了行商生意。

与内兄沈友慈分手时，我已是4口之家的一家之主了，为了一家人的生活，我风尘仆仆，在汉口、潜江、天门和沙市之间，疲于奔命，为潜江城的坐商、百货店、染坊店进货，从中获取20%的水脚费（差价），又在天门、岳口买染料、香烟、小百货，自进自销，收取10%的毛利。就这样，一月跑6至8次，除交高利贷息外，一家人的生活也勉强能

够维持。

1945年至1946年间，国民党发行金圆券，开始两元金圆券折合一块银元，价值是较高的。当时，我买一套染料（硫化青）需银元2.5—3元，金圆券是5—6元。但不到一年时间，物价波动，金圆券不断贬值，每套硫化青竟涨到600多块金圆券，我的资本在金圆券未贬值前可买5套硫化青，结果现在是一套都买不到手了！我深深感到，我的腿快，赶不上商品涨价快，上午卖出去的商品钱，下午就买不回上午卖出的商品数量。票子多，商品少，囤积居奇，假、伪、劣商品充斥市场，各商家尔虞我诈，互相倾轧，象我这种连一套硫化氢的本钱都不足的行商，只能成为别人的腹中食了。到解放前夕，我一家的生活，完全靠的是借贷维持。

步入阳关道

1947年冬，人民解放军开进潜江城时，各商号的老板对共产党保护民族工商业的政策不理解，一些大商号的匹头店、广货店和长春茂药铺等，都纷纷逃往汉口，许多中等商号也迁到了天门岳口。潜江城内只剩一两家小杂货店、布摊子，看不到一家匹头、百货。我和内兄沈友慈未走出潜江城，我们在观察，时间使我们对共产党的保护民族工商业政策略有了解。1948年春，我们考虑到大商号逃走后，潜江城的商业几乎成了空白，于是在城内开设了第一家百货店，资本大约有40多元（银元）。开始生意很好，以后，我发现农民欲购买染料的很多，而当时既无一家染坊，又无一家经营颜料生意的店铺，我遂与内兄再度分手，摆起了染料摊。开始，由于资金有限，我进货只能以两计算，卖的时候把颜料分成小包。我

的颜料不仅色彩鲜艳，而且价格便宜，深受农民欢迎。与此同时，我又兼营起代染青布、红绿等什色布。我和妻子沈仲慈每天清晨开始摆摊，顾客络绎不绝，连吃中午饭的时间也没有。积累了十定资金后，开始了整桶（颜料）、整听（布）地进货。有些货物如硫化青、永靛、红绿什色等，还对染坊和小集镇商贩进行批发。1949年我正式挂出了“李宾记颜料号”的招牌，与汉口统一街“盛兴祥颜料号”建立了业务往来，并在盛兴祥的支持下，增加品种，扩大业务量，使自有资金一度发展到500多元。

1949年下半年，潜江县长李富五、工商科长冯绍翼、税务局长李士庄同志，曾多次向我宣传党的工商业政策，勉励我在工商界多做工作，多联系工商业者向党靠拢。1950年，我约胡燮堂、刘为庚、吴大保等人投资800元（其中我投资250元），开设了“久成布店”，这是人民政府进驻县城后第一家有门面的布店。开业后，生意兴隆，全年除缴纳国家管理税收外，获纯利千元以上。由于我们带了个在潜江开店的头，1951年，原来的布店商家们纷纷由汉口回潜江城开设了永和、鸿大、新生、永生四家布店，由岳口迁回的吴广茂、杜天太两家广货店，也打开了门面生意。随之大杂货店的聂同茂、王元太也增加资金，扩大了经营。张守文的济元堂药店也由蚌湖搬进城，开店接诊。潜江县城市场上呈现出一派繁荣景象。这时，党和政府倡导召开工商业者会议，大家推选我担任了新中国建立后的第一任商会会长，协助政府宣传工商业政策，团结各界工商人士，动员他们积极纳税，为恢复经济出力。在抗美援朝中，我们还开展了捐献飞机大炮活动，在我的带动下，泰和堂药店老板陈顺理，捐献了

2000多块银元。在此期间，我又协助政府举办物资交流会，协调国营和私营商业之间关系，加强市场管理，同时又以各界人民代表大会常务委员身份，向私营工商业者宣传党的方针、政策。由于社会活动较多，便把颜料生意交给我老伴沈仲慈独自经营了。1951年，潜江县第一届工商业代表大会召开，我又被选为潜江县工商业联合会主任委员，脱产驻会主持工作。

1953年，潜江县第一届人民代表大会开幕，我当选为人民代表大会代表，并被推选为潜江县人民委员。同年9月，潜江县工商联第一届会员代表大会召开，我被选为潜江县工商联主任委员。1956年春，实现公私合营，党中央颁布“发展主体，改造两翼”（主体是工业，两翼指农业和手工业）的方针，这时，我老伴沈仲慈和投股的“久成布店”，也纳入了国家计划轨道，走上了社会主义经济公私合营行列，我在坎坷的经商路上步入了阳关大道。

陈顺理和泰和堂

张明藻

余业师陈顺理，人称“顺理先生”，一生颇富传奇色彩。先生出生于本邑乡村小康之家，少涉经史，长明医道，终生业医，以助人疗疾为务，几次受土匪绑架，均机智得脱。后在城关创办泰和堂中药店，广收学徒，造福乡里，

著有十余万字的《中医外科简编》等专著。1956年受聘于湖北中医进修学院任教，并任湖北中医学院附属医院外科主任，省中医药学会外科学组副主任。医学界每论先生，都一致交口称赞，以为先生是本邑一位学有专长、术有专攻的学子，其专业造诣之深，不亚于明代本邑医学界名人刘若金。据传，刘若金与陈顺理系同里。为这样的医学名流立传，是一件严肃的事。余既为先生门生，慨然有为先生立传之志，惜乎学识浅陋，地位卑微，或恐因文而损先生，故兹仅就闾里传道之有关佚闻，记录一些片断，供有关单位为先生立传参证。

“不能医国则医人”

先生于公元1889年出生于本邑梅家嘴爬家桥（今袁桥村大桥一带）一个农民家庭。先生世家务农，到先生诞生时，家里已积聚了一定的财产，近百亩农田出租取利，先生的父亲则专营大米生意。这样，先生家的经济结构就由过去的自给自足的小农经济，开始向亦农亦商转化。

先生的父亲不同于老实巴结的农民。他由农民到商人，饱尝了人间冷暖，体会了实业的艰辛。他希望后人不再走他的路，另走一条仕途经济之路，通过升官来发财。这也是许多中国人走了几千年的路。自明代资本主义萌芽以来，不少地主兴办工商业发了财，但他们都不是象欧美资产阶级那样去追加资本，扩大生产，而是去买田固产，或者去读书求官，走发财的捷径。于是中国的资本主义就始终处在那个“萌芽”状态，一停就是四五百年。先生的父亲也是这样在走着，他的思维方式摆脱不了当时社会环境的制约。

1895年，先生年仅5岁，就被送入私塾读书。十年之后，先生读完了五经、四书，学会了做八股文。然而，这时的中国却发生了很大变化。戊戌变法发生了，失败了，科举也废止了，洋人打到中国来了，中国成了一盘散沙。读书人向来的信条是“学成文武艺，货与帝王家”，现在朝廷尚且不保，读书又有何用？眼看国是日非，走读书当官的路是不通的了。“上医医国，下医医人。读书能当官，就可医国。现在朝廷不开考了，塞了官路，只好送你去学医了。若学得医技在身，一可养家糊口，二则救民于疾苦，也不失为人之道。”陈老太爷怀着沉痛的心情对先生说。于是，公元1906年，先生17岁时被送到徐角拜熊光显先生为师，开始学中医。

布 德 乡 里

熊光显是徐角一带有名的老中医，先生在熊先生的教授下学业进步很快。加上先生在私塾学过古文，一般学徒认为深奥难懂的中医、中药典籍，先生读起来都毫不为难。常言说：“秀才学医，笼中捉鸡”，指的就是文化基础好的客观条件。在三年学徒期间，先生读了大量的医理、药理古籍，对于药性一类的常规教材，不仅背得滚瓜烂熟，而且理解也有独到之处。在熊先生的精心指导下，先生白天护理病人，晚上钻研理论，整理资料，一边学习，一边实践。三年结束，竟能承师传灵活运用所学的知识，可以独立行医诊病了。1910年，先生告别师尊熊光显，回到梅嘴老家，开始挂牌行医。

说是“挂牌”，其实既无诊所，也无药店，唯有一个包

揪一把伞，干的是“走方郎中”的活儿。旧社会行医，没有什么医疗设备，完全靠医家精湛的技艺来打开局面。每天先生在乡下走村串户，访病问疾，简单的病，就告诉病家采点草药疗治，复杂一点的病，就给处方，看过之后，从不收钱。由于先生医学功底好，许多病人经过他的治疗，很快痊愈，于是四方传道，“陈顺理先生”就这样出名了。

使先生闻名乡里的，固然是他的医术，而更重要的还是他那为民疗疾的医德。他常说：“业医者，当以助人疗疾为先，不以名利为务。”为了方便患者，先生在家里办起了诊所，既看门诊，又随时出诊。病家来访时，无论风雨远近，他从来不要轿抬马接，而是自备了一头毛驴，用以巡诊代步。1925年夏，先生巡诊路过熊口莲花寺，听到路旁茅屋内传来阵阵呻吟，便下驴进屋探看，见一孤寡老人患流注（多发性脓肿），因无钱医治，拖延月余，已卧床不起。先生当即为老人开刀排脓。拟定处方，赠送膏药，离去时非但分文不取，还解囊相助，老人因此而病体康复。先生对贫苦病家大都如此，因而当地群众深赞其德。本县及邻县慕名前来登门求医者络绎不绝。

两 次 被 绑 票

树大招风。先生行医名传乡里，引起了土匪的注意，他们以为先生准是钱多得不得了，才施医舍药。1925年冬，有个叫杨学美的土匪绑走了先生，传出话来要5000块大洋赎人。正当家人急得无可奈何之时，先生却笑嘻嘻地回来了。原来，土匪把他关在一家农舍的吊阁楼上，并派有一人看守。看守认为一介书生是不敢跳楼的，到了下半夜便放心地

睡去了。先生是一个很有心计的人，出楼门一看，楼旁有一个很大的柴草堆，便轻轻地从楼上下到柴草堆上，又悄悄地溜下地逃了回来。经过这场虚惊，先生感到乡下土匪滋扰，很难保证安全行医，便生起了搬到县城去的打算。可是当地群众苦苦挽留，不愿他离去。先生不负乡亲希望，只将家小送往城关，在大北门租了苏家的一栋房子（现民主街54号）住下，而自己却带着田有松、王陆云两个徒弟仍在乡下行医。

1938年，土匪活动更为猖獗。一个冬天的早晨，先生刚起床，五条大汉闯进门来，掏出手枪对先生说：“我们是熊口齐部支队的。请你跟我们走一趟。”就这样，先生又一次被土匪绑走了。当时地方土匪很多，皆是占地为王。袁桥也有一个自称支队长的土匪朱老么，徒弟们就去找他帮忙，说齐部的人在袁桥抓人绑票，没有把朱部的人放在眼里，请朱队长为民作主。这朱老么听说齐部的人在自己防区内绑票，感到是耻辱，当即派几个人骑马追到熊口，没追上，又听说把陈顺理绑到杨场去了，便直奔杨场，在杨场街上满街喊“顺理先生”，却无人答应。此时，先生被绑在杨场街上一家花行的楼梯上，枪口正抵着胸口，所以不能答应。朱老么的人在搜索中抓住了齐部一个绑架陈顺理的人，就带回来严加拷问，这个土匪很顽固，朱老么为了显示威风，便把他枪毙了。消息传到县城，先生的家属更加惊惶：我们的人还在他们手里，要是他们报复撕票，可怎么办哪……

齐部的土匪们认为钱比同伴的命更重要，并没有报复杀人。朱老么的人走后，齐部的人等到天近黄昏便将先生转移地方。途中，先生寻机逃出，不料还是被追回。齐部的人把

先生带到何家闸一户人家里，将其四肢反绑吊在一家农舍的梁上。这家人一看，见是顺理先生，便大着胆子对齐部的人说：“你们是要他的钱，不是要他的命，你们把他吊坏了，就得不到钱了。”齐部的人听了这话觉得有理，便将先生放下来。先生得以免受更多的皮肉之苦。

齐部的土匪吸取了土匪杨学美第一次绑票未成的“教训”，派了三个人看守。先生心生一计，对看守他的土匪试探说：“反正你们几个吃了饭没事做，我教你们打算盘好不好？”三个看守都赞成，并立即找来四把算盘，噼噼叭叭地学起来。先生教得很认真，监督得严格。一天到晚直到深夜，除吃饭外就是打算盘。如此两天两夜，把三个看守弄得疲惫不堪，到第三天晚上，三个看守早早睡下了，睡得很沉。先生晚上是被关在堂屋后面的拖院子里，与三个看守同睡。到了后半夜，先生起来说：“我要解溲，你们哪个跟我出去呢？”三个看守都不愿起来，其中一个说：“你自己去，快点进来就是了。”先生说：“那我就出去了啊！”一边说一边走出后门，拔腿就跑进了芦障。过了好一会，三个看守不见人回来，心知有异，起身追出来，哪里还有人影？便顺着倒伏的芦障慌忙追赶。先生毕竟是一介书生，连日来受惊，熬夜，体力不支。听到后面的脚步声和叫骂声越来越近，就干脆躺在芦障里不动了。待三个看守从他的身边踩过，才摸黑逃回家。

虎口逃生，先生再也不敢在乡下住了。他来到城关，天天东躲西藏，时而躲避土匪，时而躲避日本人，如此惶惶不可终日地过了好几个月，才敢偶尔在街头露面。

创办泰和堂

先生在城关没有产业，为补贴家用，就开了一个中医门诊所，专为病人诊断。虽然生意不错，但病家拿了他开的处方到别处药店抓药，往往有些药材掺杂使假，影响疗效，也损害了他的声誉。为此，先生决心自己开一个中药店。

1942年春，先生在北门苏家巷创办了“泰和堂中药店”，请熊中银先生和一位姓徐的先生坐堂门诊。这徐、熊二位先生也是城关有名的中医，因家道不富，无力自开门面，许多中药店曾先后相请，都为之拒绝；先生找到他们后，这二位对先生为民疗病的崇高医德和医术精湛的学识早有所闻，认为和他共事，既能干一番事业，又可在学业上互相切磋，且不失自己的声望，于是欣然应邀来到了泰和堂。一般病症，两位先生自可手到病除，遇有疑难杂症，便同先生一道会诊。三人的合作，不仅提高了“泰和堂”诊断的水平，也提高了三人的社会声誉。

先生在诊断病情的同时，花主要精力经营泰和堂的药材。药店进货，从药材的品种、质量、数量，到进货的时间，他都亲自过问，特别是对药材的质量，他要亲自检查，只要质量好，即使价高一点也不在乎。这样，医、药合一的泰和堂在社会上便有了很好的声誉，说泰和堂是“诊断无误，药到病除”。药店进货的数量适当和时间及时，又保证了泰和堂资金周转的灵活。于是，泰和堂很快兴旺起来。

泰和堂在大北门办了一年，为适应日益扩大的规模，便搬到杨耀堂家。大半年后，又搬到朱恒茂家。每搬一次家，泰和堂的规模就扩大一次。尽管如此，仍不适应社会对

它的需要。1944年，城关李元泰赌博输了钱要卖房子，泰和堂便买下了这所房子（现健康旅社附近），从此泰和堂有了自己固定的场所。1946年，泰和堂进入生意兴旺时期。1947年，泰和堂中药店达到鼎盛时期，先生除自己坐堂门诊外，还另请了七个先生坐堂门诊。此外还雇请三个徒工，日接诊约二三百人次，药店日营业额光洋100块。此时县城其他药材行业多不景气，连较大的老铺面“长春茂”也只剩下两个先生坐堂门诊，老板则兼做花生意了。唯独泰和堂生意兴隆，这与先生懂医药术、善经营管理以及具备淳厚高尚的医德，是有极大关系的。

爱 国 之 心

泰和堂创办之时，正是中国人民抗日战争最艰苦的阶段。先生青年时期经受的是“做官医国”、“从医医人”的家教，“爱国爱民”在先生的思想上打上了深深的烙印，尽管这种思想是朴素的，带有传统的痕迹。从医以后，先生饱受土匪、日寇之祸，历尽忧患，深感不医国则难以医人。然而，面对外侮深重、土匪横行，怎样“医国”，这位名医却拿不出“处方”来。到城关定居后，先生接触社会的机会多起来，他看到共产党领导的新四军在潜江奋勇抗日，深为感动。他从懂事起，就看到不少军队，既有国民党的正规部队，也有挂名中央军的“游击队”，还有官匪不分的“杂毛土匪”。他感到，这些军队，都不是真正的人民军队。1943年，泰和堂开张不久，先生毅然拿出三百块银元，请老家梅嘴的商户钱鹤龄先生转交新四军领导丁锐，表示了他抗日救国的心愿。