

它飞起时那一瞬间展现的生命力……都在感动着我。我认为,那就是它对我最好的报答。



(全景网供图)

五块钱的成就

□陈晓辉

十多年前,我刚结婚不久,成为快乐的小妇人。每天去市场买菜,红的西红柿、紫的茄子、绿的黄瓜……有一种人间烟火的温暖。

那天,我照例在菜市场挑挑拣拣,忽然发现一只鸟。它有尖尖的喙和棕褐色相间的羽毛,脚趾间有一层薄薄的蹼,分明是一只水鸟。它拼命地扑棱着翅膀,想从水盆里飞出来。看来它在这水盆里的时间不短了,褐色的羽毛湿漉漉地沾在身上,一身狼狈与绝望。

已经有人在问:“这是啥鸟?多少钱一只?吃了会很补吗?”摊主不慌不忙报价:“5块。不知道是啥鸟,野生的,吃了肯定补。”幸亏那人看看瘦小的鸟,摇摇头走了。我赶紧掏出钱,把它带回了家。

可是怎么招待它呢?我把它放在客厅里,送上一碗清水几粒小米。它蹲在钢筋水泥的牢笼里,满脸不食嗟来之食的清高,视而不见。我想仔细检查它有没有受伤,它却狠狠一啄,正啄在我的手背上,好疼。是呀,我虽然

好心想帮它,可在它看来,我未必不是要夺它性命的强盗。

听说鸟儿在黑暗中不安全,我便找出一件旧衣服把它包起来。果然,它安静了一些,隔着一层布,我也能感觉到它身体轻轻的战栗。

整个下午,它都垂着头一动不动,不吃不喝。我想到10公里之外有一条小河,那才是它的世界。我把它带到河边,一直处于泥塑状态的鸟儿,远远望见河水,忽然就像通了电一样,嘎地一下,飞出十几米远,在水上踏一下就飞出我的视线,消失在傍晚的河面上。

我曾在聊斋之类的小说里看过,有人放了鸟,那鸟徘徊不忍离开,过几天甚至会衔着宝石之类的宝物来报恩。我放的这只鸟儿,毫不犹豫地振翅而去,留下我在河边,怅然若失。

但它已经为我报过恩了,它飞起时那一瞬间展现的生命力,它展翅时分明呈现的自由狂喜,它踱水时与自然的那种相依相存……都在感动着我。我认为,那就是它对我最好的报答。

有些痛,从根源上讲,不是我们造成的,但与我们有关,因为无意的冒犯与入侵,往往逼仄了他人的生活。

有些痛

□查一路

车行到小区门口,前面一个小女孩不知在张望什么。从安全考虑,我摁了一下喇叭。接下来发生的事,让我感到十分意外。

小女孩有瞬间的惊慌,然后回过身,恶狠狠地瞪着这边。我摇下车窗,想在车子经过时安抚一下。不料,在经过的那一刹那,我清楚地听到她骂了一声,很脏的一句话。我很震惊,一个不过三四年级的小女孩,怎么能骂出这么脏的话呢?

我从没遇到过这样的事。具体原因不可知,可以肯定的是,这孩子的心里有些痛,由痛而引发一种恨。

一个月后,又见到了这小女孩,还是在小区的门口。这次她坐在她妈妈电瓶车的后面。她的声音很大,反复问:“妈妈,我们家为什么不买汽车啊?”烈日下,她的母亲只顾皱着眉头,始终没有回答。

前段时间下了一场暴雨,一位亲戚让我帮他接小孩。放学时,某小学门前的广场上,车声鼎沸,喇叭声震耳欲聋。一眼望去,雨雾之中处处是车,挤满了整个广场,都是来接孩子的车。可也有家长骑着摩托车,电瓶车、自行车,他们让孩子穿着雨披坐在身后,穿行在停在广场的汽车中间。坐在汽车里的孩子,则安逸地透过车窗望着窗外,望着被风雨打湿的同伴。

国外的富翁,不会把私人游艇停靠在公共码头。而我们,仅仅是有车一族,就希望自己的车轮在别人艳羡的目光中翻滚。

由此,我想起了那个小女孩的心灵之痛。

有些痛,从根源上讲,不是我们造成的,但与我们有关,因为无意的冒犯与入侵,往往逼仄了他人的生活。

遐思

睡到半夜,我起来看着黑蒙蒙的街道,在想:村里的那几个洛阳知青,家是哪个门呢?

那年进城卖瓜

□庄学

酷暑到来,进城卖瓜的人多了,有坐地守摊的,也有开着手扶拖拉机贩瓜的,那都是一个“辛苦”所不能涵盖的。卖瓜人大多是农民,或是卖自家的瓜,或是帮人卖瓜,拖儿带女、风餐露宿,喝凉水、吃干饼。有行人路过,卖瓜人的眼神就殷殷地跟着转,有人上前问,便忙不迭地说自己的瓜是洛旱地瓜,沙瓤甘甜、物美价廉。

我想起了自己那年进城卖瓜,那时大概16岁。那是生产队的年代,队里种的几亩香瓜(甜瓜)熟了,组织几帮人拉到城里销售。我和森子一组,森子大我2岁,嘴会说,脑瓜也灵,他就负责吆喝、过秤、算账,我则负责收钱。说到底,森子是大拿,他驾辕,我拉偏套。

瓜是前半夜摘的,我们后半夜出发,一辆架子车趁黑走十几公里,过了洛河,天刚能看到人影就到了白马寺村。吃点烙馍,喝点自带的水,我们便把架子车停在路边开始卖瓜。

初次卖瓜,我蹲到一边不敢抬头,听森子吆喝:脆瓜甜瓜,吃瓜不打牙,脆瓜解渴,面瓜顶饿。有挎篮子的妇人过来了,森子拿起一个瓜,把瓜直往妇人的鼻子底下送,说:“闻闻,可香!”妇人买了瓜,我站起来接过妇人给的钱,慌乱中多找了5分钱。妇人还给我,我却低眉耷眼,不好意思接。妇人上下看看我,说:“是下乡知青吧?”森子接过话:“是的,婶子的眼真毒。”妇人叹了口气:“唉,小小年纪……”塞过来5分钱走了。

在白马寺村卖了半天,森子说到城里卖,卖得快。我们又拉车走了十多公里到老城体育场附近,这里行人多一些,很快卖了一半瓜。而后,我们一人站在架子车的一侧,眼光跟着行人转,一旦揣摩出行人有买瓜的意愿,森子便大声吆喝。

夜已深,万家灯火渐渐熄灭,只余昏黄的路灯。我和森子把剩余的瓜用布单子罩好,用绳扎上。一领草席往架子车下一铺,一人一头呼呼大睡起来。睡到半夜,我起来看着黑蒙蒙的街道,在想:村里的那几个洛阳知青,家是哪个门呢?

次日上午,卖完瓜,我来不及看看洛阳城的繁华热闹,便匆匆返回,还要赶后半晌挣半天的工分。那时,老城体育场那一带,就是我的洛阳城。

百味

“平时节约一滴水,用时汇成太平洋。”开店做生意也一样,不怕利润小,就怕顾客少。

哥哥开店

□王书信

哥失业后,开了家小商店,嫂埋怨,侄解劝,我也替哥捏把汗,觉得哥为人太实诚,嘴不甜,没有经商的天赋,不是做生意的料。我对哥说,咱家辈辈都是教书的,设一人经商,你不敢瞎闯瞎撞。

眼看开业快一个月了,生意仍是冷冷清清。有时进来几位顾客,不是看看转转,就是被“甜不死你不要钱”的高音喇叭忽悠到别的商店。月底一结算,一分没赚,还赔了上千元。

“叫你瞎折腾!”嫂嫂又闹又拧,把哥的皮肉拧得鲜红,哥也不敢吭一声。

我知道哥也心疼,这是哥买断工龄的活命钱。咋办?开弓没有回头箭,哥重新梳理经营理念:只要有一分利就干,只要有一位顾客进店,就不能让顾客跑到别的商店。于是,来了男顾客,哥让座敬烟;来了女顾客,哥一边劝先尝后买,一边讲哪种水果美容养颜,哪种水果能润肺化痰。在哥的眼里,来的好像不是顾客,而是自家亲戚。哥心里想的,是不能让顾客吃亏。

哥店里所有货物都比别家便宜很多。譬如营养盐,一包400克,进价1.25元,别家都卖1.6元,哥却卖1.26元,一包只赚一分钱。不管是一包瓜子、一包盐,都不多赚顾客一分钱,目的是不能光考虑自家赚钱,要让顾客比比算算,哪家合算。

更让顾客满意的是,别家不愿干的事哥愿干。譬如夏天,只要是老人、妇女、小孩进店,买啤酒或营养快线,哥一看满脸是汗就急忙送把小扇,先让顾客落落汗,然后扛起东西一直送到家门口,不要一分钱。不管是赔是赚,只要顾客满意,哥都乐意去干。

渐渐地,哥的小商店成了当地有名的诚信店,连刚会跑的小孩也到店里买东西。一传十,十传百,日积月累,哥也成了有钱人。

我好奇地问哥哥是如何把生意做得这么红火的?他笑着说,是那句广告词对他启发很大:“平时节约一滴水,用时汇成太平洋。”开店做生意也一样,不怕利润小,就怕顾客少。你想一分利虽少,但分分秒秒不停地赚,那是啥概念,不成太平洋,也成小银行。

众生

对于实惠,关键是有好心态,不强求,自然而然就好。

关于实惠

□许锋

讲究实惠是一种心态,不能说是占便宜,但可以使别人快乐,想想看,你自认为得到实惠时心里是不是很快活?

平常人家过日子,没有不讲究实惠的。实惠是相对而言的,它不一定很便宜,一千元的东西可以很实惠,一元的東西也可以很贵,这样的例子很多。比方说,一元卖给你两根香菜,你自然不愿意。如果一千元卖给你一件皮夹克,而皮子的质量相当好,便宜是因为断码,这当然算是实惠。

超市里打折的东西,大都是吃的、喝的、用的。有的主妇一见打折就不淡定,大包大包的東西往购物车里塞,卫生纸两大包、洗涤剂几大桶、肥皂几十块……美其名曰,日常用的东西能放很久,这么便宜真实惠——真的实惠吗?她为此耗费的体力,她为此早早付出的钱,她还要挖空心思在不大的家庭空间里找放置的地方,还有漏水、潮湿等因素也会导致卫生纸发潮、肥皂软化……一旦发生此种情况,就不是实惠,而是成“冤大头”了。

实惠与“冤大头”,其实就是一墙之隔。实惠有时候会逗你玩,越想得到就越得不到。在我居住的城市,我买房子的时候房价还可以,虽然地段不太理想,但觉得很实惠。和大家一样,买了之后都盼着房子涨价。如果涨得高,说不定卖了可以赚一笔,告个别靠工资过紧巴巴的日子。马无夜草不肥,人无横财不富。可是,房价涨得很慢。很多年后,我的房子才涨了一些,却有价无市。周围连新房子都卖不出去,你买了好多年的老房子,如果在价格上没有什么优势,自然乏人问津。如此,当年买房的实惠就剩剩多少了。

我发现一个有趣的现象,这么多年,大凡我想投资时,实惠就不见了。股票是这样,我刚买进,就开始跌,接下来开始不温不火一连好几年。房子是这样,一共买过两套房子,买的时候不贵,但买了之后也不太涨或者是有价无市。而像我这样冲实惠去偏得不到实惠的人,身边还有不少。

后来,我恍然大悟,这其实完全符合市场规律。市场有市场的手、市场的眼、市场的规则,这些由专门搞市场的人掌握,一般人不知道其中的奥秘,待你察觉或许有一点实惠时,恰恰是秋老虎尾巴,没几天热乎劲了。如果我等普通人也在市场上赚大钱了,那赚的一定是苦力钱。

买菜碰到过实惠,两元一堆南方菜心,看着还行,但回家一煮,老得咬不动,丢一半。当街谈议某种实惠时,那顶多就是一斤鸡蛋、大白菜便宜几毛钱的“家长里短”,你以为赚到了,欢喜一阵才发现其实没有赚多少。

所以说,真正的实惠就像花仙子,在别处散心呢。一般人是很难遇到的,即便遇到也未必抓到,真的抓到也未必升值。对于实惠,关键是有好心态,不强求,自然而然就好。



微读

不能相忘

我每天都打扮得很精致,连买菜遛狗也是,从和他分手的那天就一直这样。说不好会碰到他,一定让他感到后悔!五年过去了,都没有遇到他,我却装成了名媛,上了猫扑被人肉搜索,还上了许多杂志封面。又是五十年过去了,他还是无半点音信。在此生最后一个采访中我道出心声:杂志发行量到底有多少啊?!

栏花广告 刊登时间:周一至周六 电话:63330677

高起专 专升本 第二本科 学分达到 可办理学位证 浙江大學 秋季招生 中原工学院成人大学、本科 报名咨询:65171907 60698020 18003880723

诚聘 排版设计1名 要求:女,打字速度60字/分钟以上,能熟练操作排版设计软件,有相关工作经验者优先。电话:63330977 15896655956

分类广告 洛阳建设职业中专招生 洛阳东方外国语学校 华夏外国语学校 洛阳经贸学院航空服务专业招生 郑州大学本、专科招生 成教专、本科招生

洛阳建设职业中专招生 洛阳东方外国语学校 华夏外国语学校 洛阳经贸学院航空服务专业招生 郑州大学本、专科招生 成教专、本科招生

洛阳东方外国语学校 华夏外国语学校 洛阳经贸学院航空服务专业招生 郑州大学本、专科招生 成教专、本科招生

洛阳东方外国语学校 华夏外国语学校 洛阳经贸学院航空服务专业招生 郑州大学本、专科招生 成教专、本科招生

洛阳经贸学院航空服务专业招生 郑州大学本、专科招生 成教专、本科招生