

它起飞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……有一种人间烟火气的温暖。

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,那儿才是它的世界。我带它来到河边,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,它起飞时那一瞬间展现的生命力,它振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。具体原因不可知晓,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,雨雾之中处处是小车,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宁旱地瓜,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,队里种的几亩甜瓜(甜瓜)熟了,组织几帮人拉到城里销售。我和森子一组,森子比我大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。一顿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,一元的也可以很贵,这样的例子很多。比方说,一元卖给你两根香蕉,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,大包大包的东西往购物车里塞,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。当街谈淡议某种实惠时,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

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

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