

聊斋闲品

魔法之秋

冷清秋

像有人喜欢旧书那样,她喜欢旗袍。她喜欢旗袍,但并不穿旗袍。也不是不穿,其实她经常穿,几乎是每天都穿,只是没有被其他人看到罢了。她每天都穿旗袍,但都是在她自己屋的衣橱前那里。当然,那里站着一面穿衣镜。有时候在穿衣镜前待得久了,她也会走出卧室,坐在客厅的沙发上,或者抱着双臂斜靠在厨房的橱柜处。甚至有一次,她不知怎么想的,竟然为搭配身上那件蓝丝绒旗袍而点燃了一支纤细的薄荷烟。烟从哪里来的并不重要,关键是她偷偷抽了。袅娜的香味随着淡淡的薄荷香弥散开来,她的眼睛轻轻闭上了,闭上的她微笑着,就像到了另一个世界的另一个地方,遇到了令人惊奇的事情或者人。至于她闭上眼以后是不是想起了以前的什么事情谁知道呢。

譬如有关薄荷烟的故事或者是有关蓝丝绒旗袍的故事,虽然她从来没有说出来过,但是谁又会没有一点秘密呢。而且,这么漂亮的旗袍,必须该有个旖旎的故事搭配才是。没准她的每一件旗袍都会有个美丽的不为人知的小故事吧。譬如她从青州古镇带回来的那件方格子旗袍,她放在柜子里珍藏了好多天好多天,每次都是拿出来放在膝上轻轻地抚摸,静静地注视,然后再放回去。只是她为什么不穿?那么漂亮的旗袍,她究竟是怎么找到的,店主是很帅气还是很迂腐老迈?或者和她很搭很合拍?她是不是和店主谈了很久,最后俩人一起去喝了咖啡,或者还做了别的什么?这一切都是个谜。

但旗袍放在这里,旗袍没有脚,不会自己跑过来,所以买旗袍之前一定有许多故事发生是不争的事实。

其实说到这里,似乎也该捞回来说说现实中的她。

不然就像把这个人装进了密封的瓶子里,与世隔绝了。可是现实中的她似乎真的没有什么可以诉说之处。走在大街上的她,微弓着腰,蹙着眉头,脸上带着那种被生活磨砺的有点不屈又有许多屈从而展现出的不友好,拎着袋子的肩头沉了下去,她正从超市里出来,刚才排队买鸡蛋时,因为有人加塞儿,她和人干了一架,现在的她带着旁若无人地怒气,将身子团成团儿去给破旧不堪的电动车开锁,放锁,然后舒展自己,终于,她骑着电动车远去了。就像她从来没有来过那样,平常得如一粒尘埃,和大街上见到的许许多多拎着菜兜子骑着电动车的尘埃一模一样,实在是没有什么特别可以描绘之处。

她那日渐衰老的面容,花白干枯的头发,以及她脸上被皱纹蚕食的老年斑。略显笨拙的她从卫生间出来,赤身裸体的,赘肉都显现了出来,但她毫无羞耻感地拿着大毛巾使劲揉搓着湿漉漉的头发,然后再翻找出一把老式的吹风机开始把头吹得半干。接下来,就到了最关键的时刻。

现在,站在衣橱前的她已经开始融化了。

虽然她依旧静默着,好久好久了,她还是静默着。但那融化正在一点点不为人知地将她吞噬。你可以眼看着她正从僵硬化为柔软,再柔软,然后开始流淌。这情况甚至会让入忍不住生出许多担心来,但她才不管你担心与否。又过了好久,她已经完全融化了,就延伸出手也软软的像一条流淌的小溪,那柔软的水流进了衣橱,慢慢带出一件旗袍来,旗袍也颤颤巍巍地随着水的流动而流动,后来,不知怎的就上了身。

奇迹发生了,这真的是令人吃惊的事,先前的她不见了!现在,出现在镜子里的是另外一个女人。这个女人望着镜子浅浅地笑着,那笑软软的,甜甜的,糯糯的,像含着糖分的白玉兰,像秋天不经意走进春天。

这是他们的二人世界。于是我没有插手帮忙。但是,我的心却涌起了一种深深的感动。

“你以为老人们还有爱情吗?当他们相濡以沫到鸡皮鹤发的时候,你以为他们还有爱情吗?老到连性别意识都淡至若无的时候,那还能叫爱情吗?那只能叫亲情!”在一部电视剧里,我清晰地记得这一段激烈的台词,一直以为它深刻而别致。可是,现在我蓦然感到了它的肤浅。

是的,老人也会有他们的爱情。就像我的公婆。当然,公公不是风流倜傥的少年,他不会献玫瑰,他献出的只是皱巴巴的核桃。他也不会“骑马挥长剑,赢得美人心”,可是他付出的是比浪漫更有分量更有光彩的东西——他用生命凝结出的诚挚的关怀和疼爱。因为,就在他翻山越岭买核桃的时候,他已经完全忽视了自己是一位患有高血压、脑血栓和心肌梗塞病史的七旬老人!

比起这个,平日里那些小小的矛盾和纠纷又算什么呢?它们不过是一些哗哗作响的落叶,秋风吹起时,落叶就会卷走。露出平坦宽阔的路面,那便是他们用毕生岁月结晶出的爱情。

亦如公公辛辛苦苦找回来的那些核桃。外面的壳质似乎很坚硬,里面核肉的颜色似乎也都很苍老,但是放到口中细细咀嚼,你才会品出他们清脆芬芳的爱情,愈多,味愈佳,历久弥香。

核桃的爱情

乔叶

个人毛病多,有不对的地方,你们可以向我提意见,但是千万不要向你妈提。她思想简单,不好接受,白白生气。”而公公若是生起气来,婆婆又会悄悄叮嘱我们:“他那个人,心小气大,脾气古怪,不要惹他。”婆婆若是有病,公公必会端汤送水,问长问短,深更半夜还在床前守着。公公若说想吃点什么,婆婆面上不情愿,却还是会端着脸做出一大盆,哪怕做出来后公公挑毛病时再与他吵。公公若是外出,回家必会给婆婆买一两块极好的衣料。而无论公公的意见多么让婆婆不耐烦,每餐饭菜婆婆还是努力迎合着公公的口味。偶尔,在某个黄昏,两位老人也会一起出去散步,虽然常常没走多远就会不欢而散,但是并不妨碍他们的“再度合作”。

最让我震撼的,是这样一件事情。有一段时间,婆婆患了一种慢性病。医生说吃核桃对治病有好处,公公便四处采购起来。无奈跑遍了城里也收获甚微,因为正值夏日,商家怕核桃生虫,便都早早就处理完了。公公着了急,一天,他一大早出了门晚上才回来,肩上背着一袋沉甸甸的东西。“我买到核桃了!”他高兴得像个孩子。“在哪儿买的?”我问。“在山里头。”他说,“跑了好些家才买这么多。”吃过晚饭,洗了把脸,他就开始敲起核桃来。他在一边敲,婆婆在一边捡,神情出奇地平静和温柔。

名家新篇

公公是个极为细致的人,衣食住行一丝不苟,言谈举止更是章法谨慎。而婆婆相对而言却比较粗糙,枝宽叶大,节奏明快。饺子包得像包子,说话响得像高音喇叭。“今天的粥你只熬了15分钟,不够半小时怎么能吃呢?”通常是公公先提意见。“你洗衣服也太快。10分钟能洗干净一件衬衣吗?”“我洗净洗不净又不愿你穿,都像你一样洗,一件衬衣用三吨水就好啦!”“吃药切饭后一小时才可以。”“我吃药关你什么事!”……总之是公公说一句,婆婆顶一句。自打我过门来,几乎每天都听到两人如此拌嘴。开始我还劝,后来也就熟视无睹了。不过还是有些困惑,便问夫君:“二老日小吵,定期大吵,火性比我们还甚。别的夫妻都是性格互补,他们倒是性格互撞,难道磨了一辈子还没磨平?”夫君沉吟半晌,笑道:“这有什么不好吗?各人有各人的方式。”

我对他的话初时不以为然。慢慢才明白,知父母者,莫如其子。公公是干部出身,一向善于自我批评,常说:“我这

新书架

《筑巢记》

花开

如果你想要改变生活,你可以慢慢来,一点点修正,一点点积累,每次的改变都能给你带来一点点的正能量。《筑巢记》是日本作家岩崎朋子的作品,她花了8年的时间,慢慢明白自己想做的是,然后着手把爱好变成了工作。她先辞去朝九晚五的工作,一边打工一边学习需要的技能,而后很好地经营了一家杂货店兼家具店——“巢巢”。在她实现了财务自由后,独自买了一间42年历史的老房子,然后再把它慢慢修成正自己喜欢的样子。在这个过程中她收获了

很多正能量,包括快乐、幸运、如何与人快乐交往,如何正确看待挫折和生死……我们塑造了生活,生活也塑造了我们。其实,每个人的喜好不同,只要根据自己的喜好去布置自己的生活,就是最正确的选择。生活是自己在过,取悦自己最为重要。“把生活慢慢修成正喜欢的样子”不仅仅是一种生活态度,更是一种人生态度。所以,《筑巢记》其实也是成长记。如果你没有勇气去改变,那就别怪生活太残忍。而尝试过不粗犷的生活,你的人生或许会有不一样的可能!



花间一壶酒,独酌无相亲(国画) 聂鑫森

知味

主食恐惧症

巫昂

经常会在饭局上遇到这样的场景,当菜全部上齐了,酒过不止三巡,宴主的牛也吹得差不多了,主人出于周到跟客气,多说一句嘴:“谁要米饭?”

底下顿时万籁俱寂,更有互相对视眼神使眼色者,好像喝上汤吃鱼翅乃家常事,吞几粒米饭反倒要罪加一等。现在,许多人往往以不吃主食自标榜,一是控制体重,二是生活宽裕了,三呢,我猜的,大概是一般不起主食那股子在上菜程序上,后来却想居上、填膺丫头般的险恶,欲灭绝之而后快。

随便翻翻饮食史,既可知主食进化论,当然是从难吃到可吃,最后到还不错跟好吃,由粗及细,由细又回归到粗,并在其间挣扎,最后,居然有人像我这样无情地抛弃之。当然,也不排除某些热爱养生的人,吃菜之前先要一小碗饭,虽然其碗之小,仅可当个茶杯。对这样的人,我经常怀着莫大的敬意,因为对自己还没爱到他那步田地。

前此追溯十五年,我尚在南方一个小镇子当小镇青年,我热烈地想吃到诸如高粱、小米和窝窝头这样的北方特产,经常缠着我爹讲他当年在北京上学吃高粱面和小米粥的事情,因为时日久了,他实际上也已经记不清那味道,但本着美化的路数,把那些东西说得天上有有人间无,我听得也是很动情,1992年,就非去趟北京不可了。在清华大学的食堂里边,兴冲冲地要了个碗口大的窝窝头,放在跟前,脑袋尖尖颜色金黄,贡品似也。

十五分钟后,我终于捂了肚子离开食堂。所以再读到类似的历史教科书,我就会在心里给它打一个折扣,一般来说打成一成是合适的:“汉唐人以黍和粟做成干饭或稀饭,也可以磨成面粉做黏糕和炸糕。粟为粟的上品,在当日多与肉相配,称为粟肉。有钱人才吃得起的……”

主食这个事上,慈禧太后起了很坏的作用,传说她最喜欢的一个厨子,乃是民间街头小贩,那小厮芸豆糕做得好,被慈禧弄进了宫里头升级当御厨。她爱吃的宫廷窝窝头,至今在仿膳这样的当代宫廷菜阵地,依然被当作值得推荐的东西,卖给海外来人。这个事情上,显然北方食客是更下功夫做广告的,南方人多淡然处之。假如有人跟你说,某某馆子,米饭实在是好,你会特地打车去吃吗?但我眼见着许多北京人为了碗炸酱面,在烈日寒风里,不迟命奔波于街巷。

尔后,他们非常来劲地跟你谈起那碗面的食后感,说起酱的色与功夫,配菜又是如何如何刀功好,面本身呢,硬度合适韧切无比,放到一处简直是桃园三结义,比三个臭皮匠强了三倍……北京人口才好爱说话,是天下人公认的事,我一向怀着钦佩之心,但他们跟全国各地的百姓一样,在特产上所持的自尊心也是强的。

我当时只好说:“主食的事,我们饭后再谈……”

不久之后,J&P的藤原向孙正义道明了真相。原来,三家杂志已经达成了协议,拒绝刊登软银的广告,原因是这几家公司在出版杂志的同时都进行着软件业务。从某种程度上说,软银正是他们的竞争对手。电波新闻社早先有意与哈德森签订软件代理合同,却被软银先一步拿到了哈德森的独家代理,因而恼羞成怒,率先拒绝在MYCOM上刊登软银广告。MYCOM的主编田代信还在公开场合表示:“不接受软件银行的广告,是因为原则上我们不刊登竞争对手的广告,这项规定不只是针对软银。”

MYCOM的做法使得I/O和ASCII相继跟进,都拒绝刊登软银广告。值得一提的是,西和彦是I/O的创办者之一,而ASCII杂志则是他一手创办的,当时他还任职于ASCII所属的ASKI公司,并曾帮助ASKI拿到了微软的BASIC在日本的独家代理权。

得知真相后,孙正义怒不可遏。他又一次见到了商业竞争的残酷。

怎么办呢?孙正义向三大杂志宣战:“你们不让我登广告,我自己办一份杂志!”对孙正义做出的决定,软银近20名员工多数表示了反对。毕竟出版对于软银来说是一个完全陌生的领域,在既没经验又没技术的情况下贸然进入,风险很大。

孙正义当然也知道这一点,但这几乎是扩大软银知名度的唯一方法,而如果没有知名度,软银就不可能快速成长。由于之前曾借出版《电子图书馆》之际接触过出版业,他对出版多少有些了解,因此不顾众多反对的声音,他从仅有的十几名员工中抽调6个人成立了出版事业部。

在杂志内容的决策上,孙正义可谓是高瞻远瞩。当时I/O、ASCII、MYCOM等杂志问世已久,拥有优秀的编辑人员和固定的作者群,以软银的人力和财力根本不能与之抗衡,更何况软银还没有建立杂志的销售渠道。要想在这样的情况下突围,就要针对对方的薄弱环节,集中力量发

动攻击。软银的策略是,针对当时市场上电脑规格还未统一的情况,主打个人电脑机种信息的高价介绍,借由机种的区别来细分和圈定目标读者群。换句话说,软银的每本杂志都是针对某一品牌的电脑用户的。让员工难以理解的是,孙正义决定同时发行两本杂志。员工们认为,即使全力以赴做一本杂志也没有多少胜算,为什么要同时做两本呢?

孙正义解释道:“你们还没有看出来吗?如今很多厂商代加工的产品,一旦贴上NEC或夏普的标签,就形同这些企业的产品。我们的杂志主要是向读者介绍各品牌电脑的机种信息,如果只出一本介绍某种品牌电脑的杂志,就很容易纳入那个品牌的‘代工结构’之中,这样一来就没人记得住软银,也就违背了我们创办杂志的初衷。”

“如果我们先出版一本,等上了正轨之后再发行一本呢?”“在这种情形下,最先与我们合作的公司可能会认为我们投入了与其竞争的公司阵营,认

微型小说

心口的烫痕

徐建英

脚在桌底不时轻碰我的鞋子,又温柔地招呼我上桌吃饭。我假装若无其事地端碗吃饭,余光却悄悄扫向梅。梅的模样清丽秀气,做事麻利,很符合我心中儿媳的标准,要不是因为西镇,要不是因为胖老味……心里叹了口气。

或是我的沉默,儿子放下刚刚拿起的碗,眼里满是失落,筷子落桌的时候,他的碗一直在转,饭粒也溅了出来。我想发火。站在一边的梅忙拿起筷子,轻轻把儿子撒落的饭粒夹进自己碗中。儿子一把拦住:小梅别这样,你没必要这么委屈自己。

浪费罪过!梅对儿子轻轻一笑,我爸走的那年,奶奶病,妈从豫剧团出来,有段时间我连饭也吃不饱,直到妈返回老家跟人学做卤味,我家的生活才开始好转。

我非常吃惊:你妈以前在剧团?梅的眼神黯淡下来:是啊阿姨,我妈从前扮过苏三,一场车祸我爸走了……哭倒嗓子的妈妈也失业了。

《玉堂春》我不陌生。我问:后来突然消失的“苏三”是你妈?梅点点头。我怔怔望向梅,一些早想好的说辞硬生生咽了回去。我没再硬硬地干涉儿子与梅的交往,梅偶尔

连载



为我们背叛了他们。可如果一开始就发行两本杂志的话,就不会出现这种问题了。为了建立信息提供者的地位,无论多么艰难,我们都从一开始便保持中立!”就这样,在1982年5月,Oh! PC和Oh! MZ同时诞生了。这两本杂志主要向读者深入介绍了两个品牌的电脑机种信

息:前者主要介绍NEC(日本电气股份有限公司)的MZ-8000、PC-8800和PC-6000等系列电脑的信息;后者主要介绍夏普的MZ-80B/C和PO等系列电脑的信息。

然而,由于准备不充分,加上团队缺少专业人士,两本杂志退货率高达85%,导致数以万计的杂志堆在仓库成为废纸。一直到9月份,出版部平均每月都要亏损近2000万日元。总之,两本杂志业绩惨不忍睹。软银这一次真可谓出师不利。

生平第一场豪赌“这样下去可不行啊!”见杂志销售业绩惨淡,一直将主要精力放在周转资金、软件批发业务上的孙正义这才意识到了事态的严重性。

“还是干脆不要出了吧!”出版部的员工已经丧失了信心。“不行,一定要再试试!”孙正义决绝地说。

经过一番讨论,孙正义认为公司还可以拿出1亿日元来改进杂志业务。与会者都觉得不可思议:“对失败的项目一次性投入1

亿日元是不是太冒险了?”孙正义说:“你们想想看,一次投入1.2亿日元失败后退出,与每月持续亏损2000万直到半年后退出结果是不是一样?就这么决定吧:一次投入1亿,如果失败了就彻底放弃;如果成功了,我们就迎来全新的发展。让我们来个一决胜负吧!”

所有人都感受到了孙正义说出这番话时那股“不成功便成仁”的悲壮。

可以说,投入1亿日元拯救失败的杂志业务是孙正义人生中第一次真正意义上的豪赌。无论是在之前还是之后所做的人生选择中,他往往是有先见之明才做出的决定——用他的话说就是有了“七成把握”,但是这一次他并没有多少把握。

这是一场真正的赌博。在孙正义带领的这场殊死决战中,出版部的人个个拼尽了全力。他们进行了大量的读者调查工作,阅读了数万封读者来信。孙正义从海量的读者反馈信息中总结出六大问题,并据此提出了相应的改革方案。

比如:有人反映售价太高,孙正义决定将原来的680日元降为580日元;有人说杂志页数太少,孙正义决定把杂志页数增加一倍;有人指出插图不好看,孙正义决定选用新的插图,并重新设计封面;有人嘲笑杂志中存在错字和漏字现象,孙正义马上敦促编辑们加倍认真审核稿件……

一名员工无奈地指出:“问题在于我们不是专业的杂志编辑,恐怕达不到理想的效果。”“那就找专业的杂志编辑来做。”孙正义简明直接地说。

1981年9月6日,一个名叫桥本五郎的人在报纸上看到了软银关于杂志编辑的招聘广告。那年37岁的桥本原来在一家贸易出版社做编辑,虽然一直卖力工作,却经常因为看不到个人的发展前景而感觉迷茫。看到软银的招聘广告时,他刚刚从贸易出版社离职,希望另找一个值得自己奉献终生的公司。

桥本带着一丝希望给软银打了电话,没想到马上就接到了对方的面试邀请。