

十月一儿，棉堆堆儿。

每年进入农历十月，草木们全都撤回各路给养大军开始舍车保帅，鸟兽们迁徙的迁徙冬眠的冬眠开始自保，大人小孩全都穿戴上棉衣棉帽把自己裹起来，人们只有一种感觉：冷，冷，冷！然而，乡村的冬天虽然寒冷，却冬意盎然、韵味无限。

先看那山水。平日里在草木的掩盖下，远近高低几乎不能显山露水。现在草枯树光，山高坡低、河流沟壑、大树小树，甚或是羊肠小道、山石棱角、溪流来去全都分明可见，大大小小的松树点缀其间分外醒目；再看那平日被这样那样庄稼覆盖的田地，现在经了寒风的整治，边是边沿是沿、埂是埂是垄。麦田里嫩绿的麦苗一行行规规矩矩、醒目流畅，就连菜畦里刚刚长出的蒜苗、菠菜都棵棵分明、株株可数；被树木掩映一夏一秋的村落房舍，现在也差不多都裸露了出来，前村后院、白墙灰瓦高低错落，躲在谁家山墙边儿的一丛山竹似静似动，翠绿有趣；院内墙外的树木赤条条地站着，不仅看清了胳膊与腿儿、肋骨和关节，甚至身体上的每一块结疤都暴露无遗。羞是羞了点，但很骨感……

寒冷的冬天里，乡村的人们与火最亲。有的在灶间就地取火，有的在堂屋支起火盆，也有的在牛屋熏燃碎草，更有懒婆娘拿了一根树干整根地燃了终日不熄。为了家人餐前、饭时和外出前临时取暖，母亲们总是在做好饭后，把余火从灶膛里掏出来让大家凑合着烤烤；在牛屋熏燃碎草是为了给牛驱寒，用碎草燃起的一堆微火总是半明不灭。半明不灭的火堆边除了牛把儿，总有不大安生的半大孩子围着上了年岁的爷爷们讲古经、拍瞎话儿；在堂屋支起火盆取暖就有点讲究了：把坚硬的树桩树根、栎木疙瘩拿到庭院中点燃了，直到烧透了烟尽了，剩下的火炭炭儿才弄到堂屋的火盆中，慢慢地当炭火

乡村的冬天

□翟传海



享用。坐在火盆近处做针线活的母亲总是家长里短唠叨个没完，处于远处编筐握篓的父亲总是有一搭没一搭的。听得实在不耐烦了干脆丢下手中的活计，拿了饭勺子给离不开爹娘的小娃们炒起豆豆来。娃子们眼馋一笑，爹妈脸上的愁云也就一扫而光了；离不开被窝的爷奶喝过一碗热热的米酒，便一直赖在床上不肯下地。因为那热乎乎的被窝里放有一块久热不凉的热砖。那热砖是爹妈在灶堂或火盆烧透了、沁过水（去灰除烫），用破布包裹好了的——这点秘密是夜间给爷奶暖脚的小孩子一清二楚的。

屋内生火久了房顶的积雪便悄悄融化，悄悄融化的雪水顺着墙缝小瓦渗到屋檐，渗到屋檐便一点点冻结，一点点凝结便形成长长的冰挂。那冰挂横看像水晶帘子，直观如寒刀利剑。于是，孩子们便争相打取。于是，大人们便一遍遍吼叫：滚一边去，房瓦（墙草）松动了屋檐不就损坏了吗？被臭骂的孩子们便焉焉地跑村头滚雪球、堆雪人去了。滚雪球、堆雪人的屁孩们虽然手脸冻得通红，虽然堆出的雪人只是

一个雪堆儿、堆起的狮子像条死狗，可他们依旧欢呼雀跃、乐此不疲。

一九二九不出手，三九四九冰上走。数九寒天，天寒地冻。凡有水之处全是晶莹剔透的冰凌，就连家中的水缸都结了厚厚的一层，敲下来拿到手中就像透明的玻璃。如果它不会融化，用它替换糊在窗户上的旧报纸该多好啊；倘若晚饭后没有把锅碗瓢盆中的清水倒掉，第二天早上一准会全都冻成一块。稍一加温，一个碗样、瓢样冰雕就完整地取下来了。受此启发，我们晚上睡觉前会在碗、勺里加上一点糖水——那便是我们最早吃到的冰糕。

久违的太阳出来了，做针线的母亲们、久卧在床的爷奶奶们，都会不约而同地积聚到背风向阳的墙根儿晒暖儿。他们一边做着针线活（吸着旱烟袋），一边唠着家长里短：谁谁家有借无还、谁谁家儿女不孝，今年收成多少、过年打算割几斤大肉……正聊得热火朝天哩，不知谁个就猛不丁地和进出村子的人打上了招呼：他三叔这是要赶集去呢？老队长您开会回来了！

老太太你别烦，过了腊八就是年。过完腊月初八人们就开始慌年了，买的卖的、洗的刷的，大人小孩全都慌慌张张，喜气洋洋；交着腊月都是好儿，村子里隔三差五就有或嫁或娶的。一家有喜全村慌张，提前商量，临时张罗，事毕善后。有帮忙的、有贺喜的、也有捧场的，有前奏、有高潮、还有延续。那真是热闹翻天，欢上加欢；更加热闹的还有时不时走进村里的“宣传队”，打着彩旗、穿着彩衣的“宣传队”敲锣打鼓，耍狮子、玩旱船、扭秧歌，耍的看的全都眉开眼笑。

之后的日子里，杀猪、宰羊、磨豆腐，挂年画、贴对联，穿新衣、放鞭炮，吃年饭、走亲戚等等，一个接着一个，天天都有欢乐。现在闭起眼来想一想，乡村的冬天是多么的温馨和快乐啊！

城市笔记

返现纠结

□纪忠鑫

近来，母亲网购的快乐值因为“好评返现”直线上升。拍张照片、写句评论、给个五星好评，然后把截图发给客服，几元红包就会飘然而至。原本网购的商品只要不离谱，她都会习惯性好评，这下更合她的胃口了，相当于意外之喜。

可今天母亲好像遇到了麻烦。她网购了一袋好评率很高的花椒，收货后却发现碎了一大半，突破了她以往“差不多就行”的底线。不过随着花椒寄来的还有一张提示卡，上面写着“给好评返现两元”。一袋花椒本身就沒多少钱，再返现就更便宜了。

母亲想给中评，写上花椒大都碎了，但两元现金的诱惑又在拉扯着她。她拿着花椒袋子晃晃，里面好像碎得更厉害了，这刺激她作了决定，“不给好评了，不能为了两块钱撒谎”。等到吃过晚饭，她打开袋子闻了闻，味道浓郁。“哎，这花椒不错，就是碎了点。做小本生意的也不容易”。很显然，她开始动摇了。“很可能是物流公司弄的，要不要问问客服？”她问我。“你见过谁家卖东西，说自己东西不好的。”我的话让她不做声了。

最后，她说服了自己，给了好评。评语写得很真实：“味道很浓，很香。”没说假话，只是回避了花椒的另一面——碎。这大概就是真话不全说，假话全不说。截图发给客服后，很快两元红包到账。她才如释重负，也算是挽回了一点损失，更像是完成了一件重要的事。

菜市场里，碎花椒没人买，若不小心买了，明天买菜时也会去退。老板更不会因为客人的赞美，再送几元钱。网络商家有退换货时需要快递的天然阻隔，大多数人都怕麻烦，同时他们也摸准了消费者的心理，用小诱惑来代替补偿。

母亲的纠结，既源于对小生意人的怜悯心，但也绝不能忽视两元钱的诱惑，甚至后者的作用更大一些。“拿人手短、吃人嘴软”，而那两元钱掩盖的瑕疵、赢得的好评率，还将继续传递下去。

作家印象

孙犁：按鲁迅的书账买书

□李乔

孙犁一生追循鲁迅先生，在作文、做人等方面都可以看到他私淑鲁迅的影子。孙犁买书也大受鲁迅的影响，他的许多书都是按照鲁迅的书账，或是鲁迅给别人开列的书目，或是鲁迅文章中提到的书名，来寻觅、购买的。

孙犁买书，有按照书籍目录寻购的习惯，晚清张之洞写过一本有名的目录书《书目答问》，孙犁曾参考此书买了一些书。但最让孙犁倾心的，还是鲁迅的书账。书账具有目录的性质，鲁迅的书账都在《鲁迅日记》中——当年鲁迅记日记，每到一年终了，都会在正式日记后附上一篇书账，记录那一年他买的书，以此作为小结。孙犁熟读《鲁迅日记》，他说：“《鲁迅日记》我购有人文两种版本，并借阅过影印本，可以说是阅读多遍，印象甚深。”

孙犁特别看重鲁迅的书账，对不在书账里的书，他有时会生出一种不信任感，以至于不去买它。他说过这样一段话：“我有一部用小木匣装着的《金石索》，是石印本，共二十册，金索石索各半。我最初不大喜欢这部书，原因是鲁迅先生的书账上，没有它。那时我死死认为，鲁迅既然不买《金石索》，而买了《金石苑》，一定是因为它的价值不高。这是很可笑的。后来知道，鲁迅提到过这部书，对它又有些好感，一一给它们包装了书皮。”

除了按照鲁迅的书账买书，孙犁还按照鲁迅给别人开列的书目买书。鲁迅曾为孙犁的挚友、许寿裳的长子许世瑛开过一张书目，这张书目也成了他买书的“向导”。他在《买〈世说新



语)记》里说：“我们知道，鲁迅先生不好给青年人开列必读书目，但他给许寿裳的儿子许世瑛开的那张书目，对我们这一代青年，却发生了意想不到的影响。我记得在进城以后，大家都争先恐后地搜集那几本书。《世说新语》就是其中的一本。”

鲁迅经常在自己的文章里提到一些书名，这对孙犁也很有启发。如他说：“鲁迅先生在《买小学大全记》那篇文章中，称赞了过去故宫博物院出版的《清代文字狱档》，由于他的启发，我也买到一部，共九册。”此书的确是一部珍贵且有用的好书，孙犁读后，写了一篇《读〈清代文字狱档〉记》。

鲁迅在给王治秋的信中，向王治秋推荐过一部《汉魏六朝名家集》，孙犁得知后便买了这部书。但凡鲁迅推荐的书，孙犁就认为是好书。孙犁在《我的农桑畜牧花卉书》里说自己藏有元代王桢著的《农书》，“此书，鲁迅先生曾向青年推荐”。(《无为集》)不知孙犁购买此书是否缘于鲁迅的推荐，但他记下鲁迅曾向青年推荐此书，意在告诉读者《农书》是一部好书。

孙犁为什么要循着鲁迅的脚步买书？因为孙犁一向景仰鲁迅先生，他知道鲁迅是大文豪、大学问家，对各类文化典籍非常熟悉，又有极高的鉴识力，他购置、推荐的书籍都是值得阅读的好书，可以作为买书的样板。此其一。其二，孙犁是想当藏书家的，欲寻购的大多是古旧书；鲁迅也是藏书家，对古旧书有特别的眼力，其书账所记或书目推荐的书，也以古旧书居多，所以孙犁把鲁迅当成了购书的“向导”。

大家V微语

种与仁

□郭文斌

●仁道，在种子这里，通过生生不息的繁衍力体现出来。

●谁能想到，一粒粒小小的种子里，竟然潜藏着那么巨大的生长力。那是一份收于秋藏于冬的慈悲，正是这种慈悲，形成一种生命相续之力。

●由此可见，种子是藏起来的花朵，也是一种藏起来的大仁大义。这也许就是古人以“仁”命名果实之种的原因，比如桃仁、杏仁。

谈天说地

不必成为“多面手”

□佚名

康拉德·希尔顿被称为世界旅店帝王，他所创立的以他的名字命名的国际希尔顿酒店更是享誉全球。在最初开始创业时，因为人手不够，希尔顿打算为自己招聘一名副手。

消息发出去后，前来应聘的人很多，其中不乏世界知名大学毕业的高材生。经过层层选拔，最后有甲、乙两个人幸运地进入到最后的面试环节。这两个人年纪相仿，都是一流大学毕业，气度不凡，而且都拥有一定的工作和社会经验。最后面试他们的，便是老板希尔顿。

希尔顿首先与甲进行了面谈。甲文质彬彬气宇轩昂，谈吐风趣幽默，从一开始，便给希尔顿留下了极其深刻的印象。甲的工作经历看上去也丰富多彩：他在大学里学的是财经专业，当时毕业还有一年多时间，一家大公司便提前向他伸出了橄榄枝，而且待遇不菲。大学毕业后，甲顺理成章地去了那家大公司工作。两年后，当他看到石油行业前景可观时，便不顾一切地跳槽去了一家石油公司，并且获得了丰厚的回报。之后几年，甲先后又投身到了股票行业和体育行业，并且都取得了一定的成功。当时，所有认识甲的人都夸他精明能干，因为他在每个领域工作起来都显得游刃有余。面试结束后，希尔顿结结实实地将甲称赞了一番。

相比于甲的“全能型人才”，乙虽然也非平庸之辈，但他能拿得出的手却非常有限。乙告诉希尔顿，他从大学毕业后，一直在一家上市公司工作，从来没有跳过槽。平日里，他喜欢到处旅游，对世界各地的著名景点如数家珍。因为外出需要住宿，他相应地对各地的酒店行业有一定的了解。面试临近结束时，乙不好意思地对希尔顿表示，他的知识面比较单一，可能不是许多企业家喜欢的那种“多面手”，不过，如果有机会被录取的话，他一定会对所从事的工作做到专一和精准。听完乙的表述后，希尔顿只是礼貌性地夸赞了一下对方。

几天后，录取结果出来了，乙被录取。

对于众人的疑惑，希尔顿解释说：“因为我招人的目的没有那么复杂，就是想让对方帮助我管理好酒店的日常工作。甲确实优秀，但他只是为了改善自己的职业前景，临时去囤积各个领域的知识，所以，这只是让他表面看上去变得优秀罢了，却并没有我们想象得那么强大；乙则不然，他不仅做到了对工作上的专一和专注，更关键的是，他的业余爱好让他获得了不少丰富的知识，这些则正是我们所需要的，所以我相信，他的到来，一定会成为我事业上的得力帮手。”听了希尔顿的解释后，大家都为他用人的标准所折服。