

诚征小小说、散文、随笔等各类文学佳作，要求地域性，正能量，主旋律，原创。不拒草根，不唯名家，作品说话。字数不超过800字。投稿邮箱：ls-wbscgh@sina.com

征稿启事

城市+笔记

夫妻档的诗和小说

□程果儿

我去菜场买菜的机会不多，略熟悉某个摊位后，就会直奔过去。蛮喜欢一位干净利落的卖菜大姐，抹零头很干脆，还会随手塞过来几根葱或是一小撮香菜。有一次，前一位买主态度不好，啰唆半天，大姐淡然处之。那人离开后，她与我递个眼色，我俩就都无声笑了。我还愿意买蹲踞路边的大爷大妈的蔬果品，他们殷勤笑着，用杆秤称重，与我用力讨生活的爹妈一般表情。

有些摊位是夫妻俩一起操持的，就让这方小小菜场多了点儿脉脉温情。

有家主营豆制品的摊子，几平方米空间整齐摆放着老豆腐、嫩豆腐、绿豆芽、黄豆芽、百叶、粉皮，块块、条条、丝丝，红白绿紫，满目清爽。即使不买，光看看也很养眼。柜台内站着四十多岁的女当家，体态颀长匀称，面庞白皙，浑身透着清爽。因着常年辛劳，后背有些佝偻，一双手也泡得略略肿大。走过摊前，她总轻轻沙沙地招呼声“要点儿什么”，让人觉得不回应有些过意不去。外面站着她的夫，负责装袋称重，收纸币或是指点顾客扫码。跟妻子比起来，他显得粗糙许多。我要两块钱绿豆芽，大姐抓好入袋，大哥接过来称重。半斤萝卜圆子、几两紫薯团子、一小方豆腐，都是几块钱生意，他们也笑眯眯递过来。市场里的生意，从来是不嫌小的。

另一对夫妻档，在市场东门边卖卤肉。夏天傍晚，男人穿件短袖厨师服，洗得雪白、熨烫挺括，人也高大英俊。夫妻俩开辆电动三轮车，停好后搭出个平台，放只大大铝盆，里面堆着各种卤味，热腾腾冒着热气。边上常常有人排队，趿拉着拖鞋的短裤男嘀咕：“蹄子没有啦？想吃猪蹄了。”男人就带着笑模样说：“今天这肠子不错，称一点？”身边站着他的妻，同样高挑，颈子跟手腕上有明金黄饰，在年龄相当的女人中间，她的长相很是出挑。男人按要求细细切好打包，女人收钱，再撑开干净袋子装好，递到顾客手里。

我以前就认识这家老板娘。晚上，她常来菜场超市门口跳舞，还到前面领过舞，七八岁的儿子在一旁边玩。大女儿来接弟弟，已经高过妈妈。我本没想到她家是做卤菜生意的。以前，我家镇子上有户彭姓人家，兄弟姊妹都卖卤菜，通身油渍麻花。而这对夫妻俩连带孩子，都干净齐整，把卤肉撇到一边，就可以拍露着白牙齿的全家福广告。所以，偶尔去买菜，我愿意到他家买十来块钱的肉菜，并相信那些肉食是被充满善意的手认真打理过的。

每次见到这样的夫妻档，我不会过分关注手中食物，因为自有一份信任。我更爱胡乱猜想不到的他们的生活片段：不再忙碌时，两人会聊什么话题？日日相伴，闲下来会不会总想各自清静一会？会不会也总斗嘴吵架？是什么力量，将他们连根拔起挪到此地？如果在异乡，这些夫妻既是亲人更是彼此依靠，感情是不是要比网络上秀恩爱的明星夫妻更坚实牢固？

这些于街头巷尾、市场里摊讨生活的夫妻档们，在每座大小城市都可遇见。他们合力支撑一家人的吃穿用度，亦让附近居民的生活饱足方便。一年里，即使我与他们日日照面，每次不过分分钟而已，夫妻档们的生活，于我只是一首简短跳脱、引发联想的小诗，再费力铺陈也只能想象成一篇散文。

而我知道，他们的生活自是骨肉丰满的小说，一直书写、正在完成，或许平铺直叙，但总诚实认真。只要虔诚阅读，都会感动于其中浓浓的人间烟火。

亦如你的，亦如我的。

本版稿件作者如涉稿酬
请与ls-wbscgh@sina.com联系



吃瓜

□梁衡

不知为什么，现在有一个网络流行语，把看热闹名为“吃瓜”，那些看热闹的人就叫“吃瓜群众”。此瓜远非彼瓜，今瓜已非昔瓜，这个瓜已完完全全地变异了。这倒让我想起当年吃真瓜的味道。

大家+微语 ······

幸福来自心扉顿开

□林清玄

●人生的幸福在很多时候是得自看起来无甚意义的事，例如某些对情爱与挚友的缅怀，例如有人突然给了我们一杯清茶，例如在小路上突然听见冰果店里传来一段喜欢的乐曲，例如在书上读到一首动人的诗歌，例如偶然听见老人说了一段充满启示的话语，例如偶然看见一朵醉浆花的开放……

●总的说来，人生的幸福来自自我心扉的突然洞开，有如在阴云中突然阳光显露、彩虹当空，这些看来平淡无奇的东西，是在一株草中看见了琼楼玉宇，是由于心中有一座有情的宝殿。

●心扉的突然洞开，正是来自“从容”，来自“有情”。

草木本心

□卿闲

去年初夏的集市上，我们抱了一盆薄荷回家，绿意盎然。整个夏季，因了这盆薄荷，不仅窗台清凉美丽，也让素常的生活充满了诗意。几片薄荷叶，几块冰糖，制一壶冰糖薄荷茶，再拿一本书，闲倚在沙发上，就可以惬意地消磨午后炎热的时光。那个夏天，我们爱极了这盆薄荷。

天下没有不散的宴席，我们总是这样说，也这样狠心地心安理得地做着。秋天，薄荷渐渐委顿，入冬时更是叶落枝枯。整理窗台时，我犹豫再三，还是把这盆薄荷扔进了垃圾桶。家人觉得花盆不错，又把这盆枯干的薄荷重新放回了窗台。冬日里，我们在窗台上水养了几盆青蒜苗，代替了薄荷的葱茏绿意。而薄荷早已被遗忘在窗台南面一角，因为养蒜苗，窗台搁不下，还把一盆竹子摆到了它上面。

那天，我们正准备吃早饭，经过窗台不经意间地一瞥，竟看到几棵薄荷从摆在上面的那盆竹子旁冒出来，斜着奋力向上生长，枝和叶的模样翠青得像疯长身体的少年，隐隐有一股子劲儿。虽然“冬去冰须泮，春来草自生”，可看着这样的薄荷，根本不可能无动于衷。

我们那样对薄荷，算是有几分苛待了，可它根本不管这些，到了季节就来尽自己的本分。不要小看一株小小的植物，它身上的能量说不准在某一刻就会击中你，惊艳你苍白虚浮的人生。

谈天说地

最厉害的本事往往都是基本功

□Amity



1

刚开始学舞蹈的时候，我总希望老师能教我更多的舞蹈动作。可老师说，我的关注点不对，学舞应该把主要精力放在基本功训练上。

入了这行才知道，看一个人舞跳得好不好，不是看她学过多少舞曲，会跳多少舞步，而是看她的双腿和脚掌是否有力度，看她的节奏感是否有把握。

只有双腿有力，弹跳能力强，才能稳定地支撑住身体，旋转跳跃时，身姿才能挺拔优美；只有步法规范，节拍把握准确，舞姿才能连贯流畅，否则，会造成身体重心不稳，步伐凌乱，动作生硬不好看。专业的舞蹈老师，不会一味追求教多少新的舞蹈动作，而是注重舞蹈基本功的训练。

这道理就好比学书法，篆隶行草各有千秋，但练就一手好书法的关键还是在于基本功：运笔。甚至还涉及更底层的能力，比如体力、耐力，和气息的调节等。

2

我的一位大学同学，最近经历了一件很尴尬的事。猎头向她推荐了一家知名互联网公司的市场总监职位。作为在职场打拼近十年、手握不少成功案例的“行业精英”，她本来志在必得。顺利通过初试之后，她见到了老板。在谈到公司新项目的市场规划时，老板抛出了一个问题，有关基础市场理论的运用，她当时就卡顿了。

这场面试就这样无疾而终。事后，她很不甘心，跟我抱怨：“企业招的是高管，还需要问这么基础的问题吗？”

不过我一点都不意外。市场总监这个角色，

无论是理论功底还是业务水平，都是要能够带领整个部门打胜仗的，容不得半点隐患。而我这位同学，上大学时读的是政治专业，后来做了市场营销工作。虽说经过这些年职场历练，她也做出过不错的成绩，但在专业知识结构与思维方式上始终还是欠点火候。其实，她也很清楚自己的短板，也想抽时间去恶补一下，只是工作太忙，学习的事就被搁置下来，直到这次关键时刻掉链子。看似是一次偶然的发挥失常，暴露的却是潜藏已久的问题。

有些人认为基本功只是初学者入门时需要掌握的内容，其实不然。基本功往往反映了一个行业的底层逻辑与本质规律，也决定了一个从业者未来能够走多远。

3

其实不难发现，职场上重大任务并不多见，反而是大量繁琐的基础性工作构成了日常工作的主体。能否高效地处理好这些工作，往往能反映出一个人的底层能力。

有些人不安于在琐碎的工作中打磨自己，急切期待被委以重任后一战成名。遇到发展瓶颈时，不妨冷静地审视自己，到底是“怀才不遇”，还是“眼高手低”。因为很多时候，你缺的可能不是机会，而是基本功。

能在日常繁琐的工作中，把小事做出效率，这是基本功；以匠人匠心的姿态，把每一件事做到精致，这是基本功；将业务知识举一反三，未雨绸缪，这是基本功；行动有规划，事事有结果，也是基本功。

请务必相信，厚积薄发，必有所成。