



粲粲有理

赵宾,女,1970年生,网名“酱冰煮雪”。通川区中医院内科医生,曾经的文青一枚。从医20余年,感悟颇多,常思述之与人,言之不尽泄于笔端。把自己所想所思所悟用文字表达出来,和朋友们分享快乐,分担忧伤。

知己知彼



随着年龄变化,生活态度和方式悄然改变,因为必须适应身体的变化。真心羡慕那些人到中年,依然像年轻人一样精力旺盛,不对过往留念,不为未来设计,简单活在当下,该吃吃该喝喝该玩玩。

我却做不到。明显感到身体机能减退,耗时耗神的工作容易疲倦,打持久战的能力大不如从前。走过半世纪,回头看走过的童年、少年、青年、中年,远望身边中年人步入老年,竟至走向死亡。心生对生命有限时光的无限珍惜,盘算着该怎样把剩余几十年日子安排得滋润丰富。

给自己的第一个目标是改变居住环境。赵医生现在住的小区,多年前也算条件不错,只是年份长了难免破旧。城市建设发展,新楼盘设施齐全高档,看朋友们纷纷改庭换房,我也心旌摇荡,特别是当电梯故障,气喘吁吁爬楼梯时。比较了几个楼盘,总是这样那样的犹豫,迟迟下不了决心。

一次转到某楼盘,销售员口若悬河,从地理位置、开发商资质、小区配套设施等种种优势,没一条打动我,直到小伙子继续抛出有利条件:送一个大阳台。瞬间就吸引了我,乐呵呵跟着他去看样板房。样板间的大阳台被各色花卉装点得

如此美丽,回头我就交了定金。曾经年少志高,以为只要努力,此生住进花园别墅不是梦。人到中年清醒了,不是所有梦想都能实现,但可以实现部分吧,没有花园就用大阳台代替。想起一个段子,老板招聘女秘书,前来应聘者各有千秋,最后问老板选谁,老板说胸大的。瞧,人就这样,最终打动你的只有那么一点。

定下房子,近阶段工作之余有了明确目标,装修对普通工薪者,是一件耗时耗力的事情。工序繁多,每道程序都面临选择。如果足够富有,选昂贵优质的;足够窘迫,选便宜实惠的。最怕我们这种不上不下,选贵了预算不足,便宜了又觉辜负人生,总在犹豫中摇摆。

选中央空调,朋友推荐A、B、C三个品牌,和A约定时间前往。到了建材市场,门卫给我指右边,进店一问才知道A有两家销售商,与我联系的是左边销售员。右边营业员介绍,他们是全省总代理,售后服务好,并给我选择了一款目前最优惠的套餐,保证其功力绝对能满足房间需求。

推销过程中,左边店员电话催了几次,决定还是去看看,货比三家嘛。临走前右

边温馨提示:你去那边,他们肯定要说是本地专卖,但是你想本地和省级怎么能比。

到了左边,果然,店员开口就是:我们是本地专卖。对于右边给我的方案,完全在他们意料中,运用一系列专业数据,全盘否定,又给出一个新的方案。然后说:我们是本地企业,跑又跑不脱,售后这块肯定比外地做得好。想到右边的说辞,心下暗笑。

我决定继续完成剩余两家产品的比较。进到B店,销售员知道到我们从A店过来,立即把两种产品进行了对比,虽然比较委婉,实际明褒暗抑,大抵含义就是A为了占领市场,包揽高中低端产品,稍不小心就会鱼目混珠,而B产品定位明确,买家放心。

我准备继续前往C店,B劝我放弃对C的考虑,因为A、B都是专业空调生产,而C的重心是军工,空调不过是其企业名下一个小项目。但是我还是决定去看看。

C店看上去的确冷清,但销售员的气势不弱,对于A、B两家的评论,他解释:空调的技术含量不是很高,军工这些高科技的东西都能制造,何况空调,我们的质量过硬,各地维修点常年无事可做(对于这个观点,A、B嗤之以鼻,他们说那是因为C市场占有率太低,所以售后无事可做)。

我不喜欢选择,特别是对于自己不熟悉的内容。他们知己知彼,非常熟悉对手和自家的优缺点,讲起来都扬长避短,着实让我头疼。知道我最后的选择吗?很简单,价低者胜。既然各有千秋,很难评判出优劣,总得有个打动人的理由吧。

市场竞争激烈,做不到知己知彼,很难在市场立足。人生何尝不是如此,知己知彼,方能内心安宁,不因外力动荡飘摇。

何为“己”何为“彼”?己,是自己的力量,包括精神和身体能力;彼,是所有外界的力量,包括职业爱好、身份地位、家人朋友、社会环境等众多复杂纷繁的内容。你所具有的能力是己,想拥有世界的是彼,你须得清楚己和彼的力量,让它们搞好关系,不然,不是伤了己,就是伤了彼。

如果做不到知己知彼,人生陷入尴尬,不用怕,时间是个和事佬,它总是在调停两者的矛盾。当知己忘彼退缩不前,或知彼忘己胆大妄为时,它就跳出来:这年龄了,怎么还不知进退。

舅舅、舅娘和他的两个子女住在四环外的一个小区,那里尚未完全开发,空出了大片大片的荒地。舅舅是一个闲不住、耍不惯的人,他将这些荒地利用起来,精耕细刨,垒成一畦畦菜园子,在菜园子里种上了各种各样的庄稼和蔬菜。

一年一年积攒下来,他已辟出了好几亩地,他在地里想种啥就种啥,辣椒、茄子、葱子、玉米、土豆、红薯、豇豆、四季豆、大白菜……春夏秋冬,从不间断。我沿着他的菜园子一路看过去,地里挤挤挨挨,郁郁葱葱,迷乱了我的视线,染绿了我的眼帘。

舅舅一路絮叨着他到省城的点点滴滴,我终于知道舅舅是怎样在省城生活的了。

舅舅每天的日程都安排得满满当当、紧张紧凑。

上午,我和舅舅一人骑一辆电瓶车到农贸市场买菜。舅舅说,他每天都会去一趟菜市场,主要是买点猪肉、作料和其它日常用品,新鲜蔬菜基本上不用买,地里的都吃不完。他买猪肉都有固定的摊位,都是挑的老熟人,他总是边买肉边与熟人开着不深不浅的玩笑,他说,我天天在你这里买肉,卖给我一定要比别人便宜些哟……说完,就哈哈大笑起来。我忽然觉得,舅舅依然和住在乡下时一

样性情奔放、乐观豁达,他走到哪里就把欢乐和笑声带到哪里。

下午,舅舅一直在他的菜园子里拾掇着、忙碌着、挖刨着,一弯腰就是几个小时。浇水、碎泥团、清杂草、扎篱笆……很快,一个充实忙碌的下午就过去了。

两天后,我离开了省城,离开了舅舅和舅娘。

舅舅本想和我一起回乡下,但子女们不放行。舅舅说,总有一天,他一定要争取机会回一趟乡下的。

走时,舅舅曾千叮万嘱,侄子啊,乡下就交给你了,你一定要经常抽空回乡下看望老屋啊!我会找机会回来一趟的。工作之余,我时常从镇里回乡下遛遛、转转、瞅瞅,我总会不自觉地想起舅舅。每当我想舅舅了,舅舅就发来了微信或打来了电话。

我知道,舅舅人在省城,心却从来没有离不开过乡下,舅舅是一个住在省城的乡下人。

季节转换,舅舅总会时不时快递一些他的劳动成果,葵花籽啊、落花生啊、四季豆啊,当我收到捐给母亲,母亲的眼里便慢慢涨满了泪水。

透过母亲的泪水,我仿佛看见舅舅正在他经营的菜园子里挥汗如雨。

住在省城的乡下人

□张浩宗

舅舅含辛茹苦将儿女送进了大学校门。两个子女大学毕业后都在省城谋职,经过几年的打拼在省城按揭了住房。这时候,舅舅也老了。

老年的舅舅本想留在乡下老家,但他的子女需要他,舅舅只好舍弃生活了大半生的乡下,带着无尽思念和牵挂,将老房子丢弃后就和舅娘一起去了省城。

偌大的村庄,再也看不到舅舅的身影,再也追不上舅舅的行踪,他曾经耕耘过的田园,他穿梭在大山里匆忙的脚步,他田间地头忙碌穿梭的目光,他呵斥牲畜清脆的声音,他关爱孩子哈哈大笑的表情都成为村庄的记忆、牵惦和念想。

啥时候能见到舅舅呢?

舅舅在省城住得越久,他的乡村情结也与日俱增。舅舅经常在电话里说,他想回一趟乡下。舅舅说,侄子啊,你如果周末回乡下,我打电话回来,你一定要按下免提,我要听听乡下的鸟啼、狗叫、鸡鸣和喵咪的声音……