

荔枝依旧年年红

□肖复兴

果皮上红的纹络显得格外清晰。不知老人家洗了几遍才洗成这般模样。我知道这一定是母亲买的处理水果，每斤顶多5分或者1角。居家过日子，老人就是这样一辈子过来了。

我拿了一个沙果塞进嘴里，连声说真好吃，又明知故问多少钱一斤，然后不住口说真便宜——其实，母亲知道那是在安慰她而已，但这样的把戏每次依然让她高兴。

趁着她高兴的劲儿，我掏出荔枝：“妈！今天我给你也买了好东西。”母亲一见荔枝，脸立刻沉了下来：“你财主了怎么着？这么贵的东西，你……”我打断母亲的话：“这么贵的东西，不兴咱们尝尝鲜！”母亲扑哧一声笑了，筋脉突兀的手不停地抚摸着荔枝，然后用小拇指甲盖划破荔枝皮，小心翼翼地剥开皮又不让皮掉下，手心托着荔枝，像是托着一只刚刚啄破蛋壳的小鸡，那样爱怜地望着舍不得吞下，嘴里不住地对我说：“你说它是怎么长的？怎么红皮里就长着这么白的肉？”毕竟是第一次吃，毕竟是好吃！母亲竟像孩子一样高兴。

那一晚，正巧有位老师带着几个学生突然到我家做客，望着桌上这两盘水果有些奇怪。也是，一盘沙果伤痕累累，一盘荔枝玲珑剔透，对比过于鲜明。说实话，自尊心与虚荣心齐头并进，我觉得自己仿佛是那盘丑小鸭般的沙果，真恨不得变戏法一样把它一下子变走。母亲端上茶来，笑吟吟顺手把沙果端走，那般不经意，然

后回过头对客人说：“快尝尝荔枝吧！”说得那般自然、妥帖。

母亲很喜欢吃荔枝，但是她舍不得吃，每次都把大个的荔枝给我吃。以后每年的夏天，不管荔枝多贵，我总是要买上一两斤，让母亲尝尝鲜。荔枝成了我家一年一度的保留节目，一直延续到母亲去世。母亲去世前是夏天，正赶上荔枝刚上市。我买了好多新鲜的荔枝，皮薄核小，鲜红的皮一剥掉，白中泛青的肉蒙着一层细细的水珠，仿佛跑了多远的路，累得张着一张张汗津津的小脸。

是啊，它们整整跑了一年的长跑，才又和我们阔别重逢。我感到慰藉的是，母亲临终前一天还吃到了水灵灵的荔枝，我一直信为是天命，是母亲善良忠厚一生的报偿。如果荔枝晚几天上市，我迟几天才买，那该是何等的遗憾，会让我产生多少无法弥补的痛楚。

其实，我错了。自从家里添了小孙子，母亲便把原来给儿子的爱分给孙子一部分。我忽略了身旁小馋猫的存在，他再不用熬到28岁才能尝到荔枝，他还不懂得什么叫珍贵，什么叫舍不得，只知道想吃便张开嘴巴。母亲去世很久，我才知道母亲临终前一直舍不得吃一颗荔枝，都给了她心爱的太馋嘴的小孙子吃了。

而今，荔枝依旧年年红！



那年摆地摊

□楚草

那是上世纪90年代初。有一天，在长沙工作的叔叔给我寄来一封信，说他最近要到福建厦门开会，顺便去泉州市黎明职业大学看望一位原来的同事——梁老师。泉州是著名华侨之乡，经济发达，私人企业遍地开花，梁老师或许可以帮忙找工作。之前我在家乡一所中学教书，因种种原因辞职，想到沿海地区闯一闯，碰碰运气。看到叔叔给我带来这个喜讯和福音，我犹如久旱逢甘霖，高兴得像小孩一样连蹦带跳。

第二天，我让妻子去娘家借了300元盘缠，提了一个帆布袋，坐汽车到株洲转火车，第三天中午顺利到达美丽的泉州市。梁老师下班后，我们骑着自行车，去市区、郊外、码头找工作，问来问去，到三更半夜也没找到一个适合的企业。后来我又连续找了几天工作，都一无所获。

我想，如果这样下去，费用花完了，说不定要露宿街头，不如早点打道回府。我听说过泉州市石狮小商品批发很便宜，跟义乌小商品市场一样闻名全国。到当地一看，果然店铺林立，人流如潮，商品琳琅满目，令人眼花缭乱。逛来逛去，我看到许多商店批发三折伞。问了一个店主，他对我说，如果一次批发100把，一把3元，50把以下6元。这几天，我省吃节用，袋里也只剩下200多元。我打开几把伞看了看，五颜六色、小巧玲珑、时尚漂亮、携带方便。心想，家里的小伙子和年轻姑娘应该特别喜欢，拿回家一把卖10元-12元应该不成问题，毕竟老家商店卖的三折伞都要

十几元甚至二十几元一把。于是，我花了180元买了30把伞。

我马不停蹄地赶回老家。附近几个乡镇，轮流5天一次赶集。那天，我提着一只塑料袋，早早来到本镇市场赶集，打开几把颜色特别鲜艳好看的花伞，以吸引顾客。那时，我还是第一次壮起胆子摆地摊，十分害羞，怕丢面子，因为本镇同学、亲戚、朋友、熟人多，不敢叫卖，看到他们来了，我就把头立即转到一边。有些顾客走过来打开伞看看挺满意，但听到要10元一把，都走开了。就这样，从早到晚一把伞都没有卖出去，还得出每天5角的摆摊费。

为了养家糊口，我又连续到其他几个乡镇赶集摆摊，没有熟人，可以随时吆喝，但很多顾客问问价格，都嫌贵，舍不得掏钱。最后，这30把花伞只卖掉几把，剩下的送给亲戚几把，大部分留给自家用。

泉州之行让我损失惨重。究其原因原因是当时农村太穷，消费水平低。再说，这种三折伞，也不是农村老百姓的刚需，甚至是可有可无的，所以，即使价格实惠，颜色漂亮，销量也不好。300元相当于那时我3个月的工资，可以建造半座砖木结构的楼房。

还有一次，是国庆节，叔叔邀请我和弟弟去长沙玩。一次逛街，偶然发现一家大型商场里卖一种万能胶，像发现宝贝一样。我向导购员询问，一支10克，3角钱，一箱100支。它的好处可多了，什么鞋、锅、碗、瓢、盆等等东西破了都可用它修补，在“缝缝补补又三年”的农村特别适用。当时

农村物资匮乏，尤其是胶水之类的商品更是奇缺，买回家一支卖1元不在话下。我当即跟叔叔借了几十元，一共买了两箱。

回到家，那天赶集，我骑着一辆自行车，驮着这两箱胶水到马路边占了一个显眼的位置试销，铺开一张塑料布，然后把胶水一支支摆在摊上。

这次，我一改过去不好意思的观念，拿了几件塑料制品，一边做试验，一边大声吆喝：“卖胶水，卖胶水，万能胶，一元一支，价格实惠。走过路过，千万不要错过！”一下就吸引了很多人，将我围得水泄不通。我一手递货，一手收钱，忙得就像花丛里的蜜蜂。

正在我为出师顺利暗自庆幸时，突然遇到了中学时代的老同学李东！看到我在摆摊，李东脸上满是惊喜，对我说：“没想到老同学居然敢出来摆摊！真佩服你的勇气。生意这么红火，祝贺你呀！”

一番话说得我心里暖暖的。这个上午，200支万能胶很快就卖光了，扣除成本60元，纯收入140元，超过我当时教书一个月的工资！赚了钱倒在其次，最大的收获是自己走出了成功的第一步！

后来，我写信去问叔叔（那时农村还没有安装电话），那个商场是否还卖那种万能胶。过10天后，叔叔回信说没有了，让我后悔不已。

经商犹如打仗，胜败乃兵家常事。这两次摆摊让我懂得，只有充分调查市场行情，随时了解顾客心理，掌握商品特性，才能减少损失，赢得市场。

南丰四月馨香的不止橘花

（三首）

□澆 洁

4月7日南丰街边夜宵

当街边夜宵店迎来了十多位诗人
暴动着橘花香的南丰夜色颤了一下
清汤、水粉又引来了粉丝团
纸包、鱼丸、蛋箍比期望的还美味一点
酒在双唇的边境获取了通行证
百亿的橘树、花朵和四月的想象
比较中，爱的甜又加了几分

一场浩瀚的诗意占据了小店上空
诗人们信任橘香就像信任诗是魔法的创造
汉字回归凤凰衔书台，灵感纯白已然下种
馨香的不止橘花，我一朵一朵一波一波地享用
橘子汁般的月光
陶醉中搭起了吟咏的拱桥

夜游琴城老街忆子固

橘花香轻舔足音
在静谧的夜中低徊
我将今晚琴城老街上的月亮
捎给宋庆历七年的你
它在马头墙上盘桓
我知道一兄四弟九个妹妹的你
双肩的沉重
我知道年关将近扶父灵柩的你
举目无亲、身无分文的寒冷
你是多么需要这如溪沙的茫茫月色
这一杯似家乡水酒的月色

夜色如昔，你就来吧
我将今晚琴城老街上的这碗纯正清汤
送给未遇好友王安石和恩师欧阳修的你
读书岩的幽深不及你的潜心
你的抱负恰恰春无限、翱翔万里风
知否？子固兄
请允许身在琴城的我如此称呼你
“秋雨名家”的老屋还在街巷等你
老城楼上的草依然在为你青绿
黑夜里你的诗文仍在人间照耀
你写的墨池依旧在临川之城东
你吟的拟砚台还耸立在抚河上空
你“远近高下，壮大闾阎”
你“力行无顾是英雄”

人生多余印象而已
唯有你星斗闪耀江水长流
千年后，深巷的回首古渡口的虚空里
你一次次在春风中归乡
玉润冰清

石曲陈叔观雉

观雉，如同看自己
那么多夜包围铸就了我
潮湿的生存，沉重的恐惧
流淌的年月，此时此刻
秦汉的禹步进入我的额头
复活的春光燃烧我的双眼
虔敬的鼓点汹涌我的气息
我是温柔的野兽驱逐我自己
我是黎明的边缘上升又沉沦
开山的利斧为我砍出通道
纸钱掷地为我抔土造人
雷公布雨福泽众生
雉婆得子笑煞人间
钟馗醉酒童趣盎然
关公祭刀英雄无限
……

欢笑的翅膀脱壳而出
会意的清明争相聚拢
神灵举止来自俗世日常
我就是我们

再高贵的面容都抵不上一个面具的威力
深在浅处，前世即今生
雉神庙旁的一条蜥蜴赤裸着安宁
光影下晾晒着我多年寻而未得的珍宝
绿丝草低伏，清溪里摇了摇亘古的身姿