

银发族

■陈苒

更年期的可爱

我常常把床,想象成母亲的子宫,安全,温暖。因为,我是一个怎么睡都不会觉得够的人,对睡觉,有一种天生的喜爱。要是某一天,从天昏地暗中醒来,恰逢香喷喷的金色阳光,透过窗帘映射到我的床上上,那就是人生最幸福的事情了。饱睡之后,满目生辉,新生一般美妙。

但,最近,我却连续失眠了好几周,入睡仍是轻易的,半夜却会自动醒来,之后,就辗转反侧再也沉睡不了。夜晚,变得漫长而煎熬,第二天,面如菜色,精神不爽,活力减退。同时,我还发现另外一个明显的症状,身体会突然之间变得烦闷燥热,时不时地手心出汗,穿上外套嫌热,脱下又觉得冷,如此反复,很有些失常。

突如其来的潮热,加上毫无理由的失眠,我意识到,这大概就是传说中的更年期综合征吧! 岁月的列车,悄然驶入更年期的站台,我的身体,是最诚实的告密者。

想起,隐匿在暗处的,还有偶尔的关节酸痛、心烦躁与疲倦神乏,它们都是在告诉我,我的身体,正在经历一场悄无声息的变革,我的生命,也来到了一个需要更多呵护的特殊时期。毛姆说:“所有真相说出来就都没那么好听”,确实,身体在说,“我老了!”

道听途说的更年期症状,五花八门。经期紊乱,是最核心的一条,因为激素水平的不稳定,有的是突然闭经,有的会过程延绵。情绪波动,也很常见,所谓的“更年期遇到青春期”,说的就是更年期女性的心情变化无常又离奇可爱吧! 还有,脑袋像休眠了的马达,记忆力明显减退。心血管疾病、骨质疏松、抑郁焦虑疑病等,医生们提醒要重点预防的,也潜伏在不远处。

我猜,虽然,男人的更年期症状,没有经期变化这个外在参照,在精神心理上或身体机能上,也会有不同程度的变化吧! 生理上的性别差异,让“更年期”成了女性的专用词,应该是许多人认知上的误区。毕竟,衰老是人体发展基本的规律,虽程度不同,但男女都一样!

青春,值得每个人眷恋,但衰老,却是我一直在抗拒的。更年期,是年老色衰的门槛,我那颗爱美之心啊,顿生伤感。更年期,也是女性失去生育能力的标志,女性生理上最伟大的功能,也将一去不返。我不愿意参与同龄人关于更年期的话题讨论,源于内心的否认。我害怕被贴上更年期的标签,是隐隐感到内心有一些耻感。从无到有,是增值,从有到无,就是丧失。原来,我心底最大的暗流,是丧失感!

现在,更年期如此直白地不约而至,除了直面,我似乎没有更多的选择! 因为,时光不会倒流,长生不老的愿望,荒谬可笑。

幻想总有破灭的时候。我知道,不舒服的事情,是在叫醒我,让我看看自己是谁,正在经历什么。不想做生命的仿真人,我试着从更年期中看看礼物。

我发现,更年期,可以练习自我接纳。我爱顾盼生辉活力四射年轻的自己,却嫌弃正在老去走向“无用”的自己,怎么说“爱自己”,都是假的。虽然,有时会为一点小事,引发一场情绪风暴,有时,会有莫名的神伤与没来由的烦躁,但将努力掩饰的不完美,得以真实地表达,也是人生风情。每个人生,都是过往人生的总和,否认此刻当下的我,就是在否认自己过往的人生。对过往发生的一切,表示同意,对此时此地此刻的开始,负起责任,我选择与更年期的自己,温柔相拥,并且,将投注更多的爱与更深的情,余生不能再自我辜负。

更年期,也为演绎最本真的人生,创设了舞台。现在,没有精力伪装自己讨巧他人,也没有必要勉强自己要求他人,我可以卸下所有妆容与表演了。那些出于礼貌的寒暄,那些言不由衷的敷衍,那些虚与委蛇的客套,可以不用说出口了。那些人不了眼的人与事儿,也不再那么相干了,它们会自动远离,淡出视线。学习真实地表达自己的意图与感受,把时间留给真正重要的人,生命变得更加真实与纯粹。离真实的自己更近,活出本真的勇气,来自更年期。

更年期,更是爱的试炼场。红颜老去,爱我的人,是否依然陪伴在侧? 性情有变,喜欢我的人,是否转身或背离? 感谢这诚实的魔镜,会照见关系的本质,为我分辨出,谁是真正值得珍惜的人。只有真爱,才会在岁月的磨砺中愈发深沉。

身处喧嚣,如何静守孤独;长青之树,哪来累累硕果。更年期,是人生的一个阶段,是独一无二的体验,更是一场岁月的洗礼。更年期,让皮囊走向衰败,让内在变得丰盈,让我以更真实的姿态面对自己与世界,去芜存菁,轻装向前。它也让我明白,生命的意义,不在于永远年轻,而在于每个阶段都能活得真实有趣,坦然无惧。

五味子

■杜群智

砍价的快乐

每到六一儿童节,我所在的学校便会开展爱心义卖活动。同学们可以把家里闲置的物品拿到学校卖掉,所得的款项会捐赠给校内的贫困生。

对于孩子们来说,这一天下午不用上课,便是他们的狂欢日。孩子们拿的不一定是闲置的东西,为了体验做生意的快乐,争取生意的火爆,学生们八仙过海,各显神通,这一天,你能在三平方米的某个摊位上看到烧烤,关东煮,冰激凌,旧书籍,文具用品,书法作品和游动的小鱼。这样杂乱的布置,还有一群并不专业的售货员在叫卖。义卖刚刚开始时,面对询价的客人,售货员们总是坐地起价,往往叫卖出高于市场几倍的价格。而等到掉尾巴时候,往往能以极低的价格买到不受大家青睐的尾货,大多是文具,我便买下来,在同学有进步时当奖励。

生意好的,总是食品,初中生还是贪吃的时候。其次,便是女孩们喜欢的饰品和明星周边。这一天,除了体验卖东西的快乐,孩子们还可以以“吸引人流”为目的,在校园

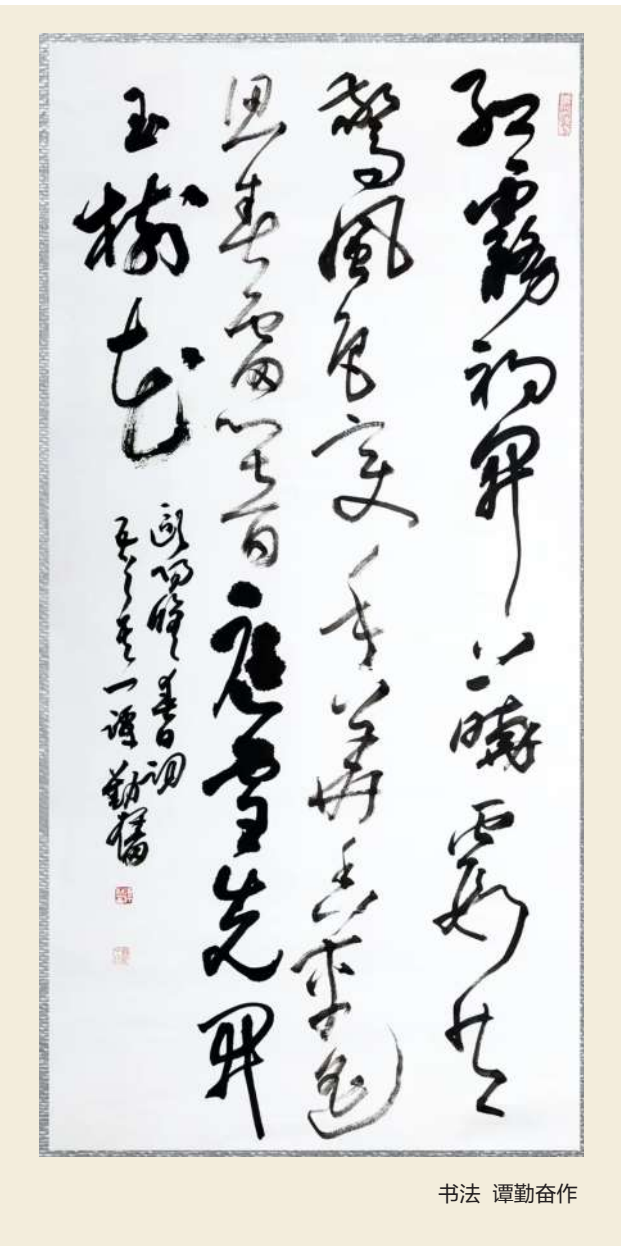
玩cos。他们为卖掉自己的商品,花样百出,手工绘制海报,商品推销到你手里,装可怜哀求,大甩价,拿话筒花式叫卖,好不快活。每年这时候,我都会准备一些零钱去淘宝,于是我买到过自行车、珍珠耳钉、月亮灯、大陶瓷杯、滑板、笛子等千奇百怪的商品。

我享受其中的,还有一种久违的快乐,就是砍价。小时候,家里人的日常用品都是赶集买来的,叫卖者总是会在你问价时提高一点价格,以便还价。市场上,你来我往,便很是热闹。小时候,跟着妈妈逛集市,便听着妈妈和卖家你来我往的讨价还价,最终总会比最初的价格便宜很多。买卖次数多了,大家甚至都成了朋友,给出的便是实在价,便不需要三五回合的你来我往。

长大以后,随着电商平台的兴起,从大学开始,便养成了网购的习惯。不用讨价还价,甚至不用见面,如果需要优惠,只有领券和活动凑单。于是,购物变成了拿着手机计算复杂的优惠模式。虽然很方便,也很适合社交恐惧症的我。但是时间久了,总觉得缺少了那份砍价的快乐。

于是,第一年,当他们摊位搭起来的时候,我便去逛了。当模糊着开始问“能否便宜一点”,得到肯定回答以后,我突然有一种基因觉醒的快乐,一发而不可收。我开始享受你来我往之间的烟火味和人情味。砍价,砍掉胡乱叫喊的溢价,回归到物品的自身价值。还价,学生想争取更多的价格,为班级的销售额增加业绩。最终,我心满意足带着心仪的物品离开,学生开开心心地数钱。

我很享受一年一度的“儿童节”活动,这一天,我也似乎回到了儿童时代,在喧嚣的人群中再次感受儿时的快乐。



书法 谭勤奋作

悄悄话

■金阿根

茭白田里的秘密

已故的“故事大王”韩贯中,当年在厂工会工作,写了则故事叫“茭白田里的秘密”,发表在上海《故事会》杂志上,想不到被上海电影制片厂看中,居然拍成电影搬上银幕。于是声名大噪,被调到萧山文化馆任故事创作员。

江南的雨水,也使我有过一次“茭白田里的秘密”。那是一场暴雨后天色放晴,郁闷的我走出家门透透雨后的清新空气。天空依然飘移着一片片灰色的云层,地上到处湿漉漉的。我走到屋后的茭白田里,突然听到“啪哒啪哒”的声音,循声望去,原来因为大雨茭白田的水一下涨满了,就向河里冲泻。河里的鲫鱼逆水而上,刚游上茭白田,突然雨停了,田里的水泄光了,鱼儿既游不上去,又退不回河水里,被搁在茭白田的浅水坑里挣扎。我一下抓了五六斤鲫鱼,用茭白草穿成串拎回家。母亲看到这么多鱼,轻轻地叹口气说道:“这鱼又不能当饭吃呀!”是的,那是三年困难时期,所有的家庭都缺少粮食充饥,鲜鱼活虾填不饱肚子。父亲一句话也不说,把鱼装在竹篓里,又拿了只小木盆进县城去了。卖了鱼换成萝卜番薯回来给家人充饥。

对我来说,茭白田里的秘密还有一个。如今,本地的美女茭白已经很少见到了,地摊上销售的都是外来的美女茭白,虽说都是美女茭白,但我总觉得没有过去的好吃。有一天我买回几个,要用肉片和韭菜炒了一盘,餐桌上,忽然说起儿时的湖虾炒茭白,她说她母亲做的这个菜真好吃。都说上了年纪的人爱怀旧,看来妻也逃不了这个规律。我知道,她的娘家在西小江边,那里种茭白的人家更多面积更大。从西小江岸边的水草下捕捉的一种小虾叫“湖虾”,我们村上人叫饭虾,这种小虾炒茭白是家常菜,吃起来味道确实不错。

从部队退伍回来,在城里生活了半个多世纪了,对于乡下老家的茭白田,和特有的“美女茭白”,依然不时会涌现在脑海里,也许这就是一种怀旧的情结,一种忘不了的乡愁。

职场事

■戴琴雅

物流经理小笛

公司每天有晨会,小笛是公司新上任的物流部经理,他来公司已经两年多,当初,大家都以为小笛做不长,毕竟,让一个大学本科生去管仓库是很掉份的事,没有几个年轻人能坚持下来。

在小笛来之前,物流部已经严重制约公司发展,尤其是仓库,作为物流的一个窗口单位,是个硕鼠窝加避难港,公司高层也曾想过要下放一个能干的干部,好好抓一抓仓库,可惜,职场中人,利益当前,这个下放不比其他的组织考察,说白了,一旦下去,你干好了,回不来了,需要待在基层主持大局,抓基础,带团队,没个三五年,想都不要想,干得不好,更不用说,“连个仓库都管不好,还能做什么?”

就这样,人力资源部权衡来权衡去,既然现有队伍中拔不出苗子,那就外聘一个,档次不能低,最好本科起步,这是董事长的原话,谁也不敢怠慢。

就这样,小笛来了,因为是千呼万唤始出来,所以,主管生产的运营总监很重视,百忙中参加了面试,总监的问题很简单,“本科生怎么想到屈就去管仓库?”

小笛说,“我刚从学校出来,啥经验没有,能进大公司,已经是福分,不算屈就。”

总监又问,“我们仓库问题多,人员关系复杂,你不怕?”

小笛答,“每个人上班都是想把事情做好的,何况,人都是有脸的,哪怕仓管员不顾自己脸面,总还要顾顾他们背后靠山的脸,我无权无势,没啥好怕的。”

小笛上岗后,苦头还真没少吃,首先是那帮背后有头有脸的,早已习惯了晾网休渔的职场生活,猛然被小笛的条条框框给约束住,抱怨声此起彼伏是很自然的,告状的,穿小鞋的,啥样人都有。

小笛不管,小笛权当没看见,小笛特意自己掏钱去劳务市场找了两个农民工,三个人一上午就将理货班七个人三天的工作量给包圆了,傍晚,下班前,小笛还不忘在仓库门口大声吆喝,“回家宣传宣传,下次有理货还请你们噢。”

几次下来,理货班的七位“大爷”坐不住了,主动请缨,“领导,甬自个掏钱请劳务工了,我们干。”

后来,随着绩效工资、岗位标兵等各项举措的持续推进,小笛的仓库是越管越好了,但和大家预料的不一样,小笛并没有一直留在仓库当主管,因为小笛早就用自己的行动言传身教了一大帮小小笛,他们一个个得其真传,未雨绸缪,遇事稳妥。

于是,公司里最年轻、最没有背景的物流部经理应运而生了。升职后的小笛还是一点没有架子,像个邻家大男孩:阳光、率真、低调!

夜光杯

■陈雄

就怕你吃不饱

宁波一直以海鲜闻名。不过近几年,一家主打素食自助餐的连锁餐饮品牌“素满香”悄然流行起来。它靠着高性价比、健康理念和独特经营模式,成了当地超火的餐饮品牌,甚至吸引不少外地食客专门来宁波打卡。

店里的菜品全是素食,有仿荤菜、时蔬、豆制品、粗粮、汤羹、甜点等,可以满足不同人的口味需求。店里很多宣传招贴都在强调,从餐具到菜品材料的选择,都主打健康、环保和优质放心。

用餐时间,素满香自助餐厅里总是人很多,但又不会让人觉得嘈杂混乱。杭州也新开了两家加盟店,店内面积不大,但中间摆食物的岛台占了不少地方,上面摆满了各式各样的菜品,客人可以尽情取用。因为是自助形式,人气又旺,我还担心菜会不够呢。不过工作人员好像有双火眼金睛,总能及时把菜补上。有个现象特别有意思:现做食品厨台的服务员总是不停地吆喝着“刚出锅的西葫芦饼”“热腾腾的脆皮煎饺”,声音清脆好听,好像生怕客人错过任何一道刚出炉的美食。这让我很纳闷:自助餐厅不都怕客人吃太多,增加成本吗? 素满香怎么还使劲吆喝,这不是做亏本生意吗?

我把这个疑问抛给了那位吆喝的服务员,她朴实地回答道:“我们老板说,做餐饮的,最怕客人吃不饱、吃不好。”这句话揭开了素满香火爆背后的经营密码——它不是精明地算计顾客,而是用近乎笨拙的真诚,把每一位进店的食客都当成家人来款待。

在很多餐饮从业者都追求“降本增效”的当下,素满香的经营理念显得格外珍贵。它不搞“限量供应”那一套,而是真心希望顾客能尝到状态最佳的菜品。那一声声吆喝,不是营销话术,而是对食物品质的自信,是对顾客体验的重视。素满香希望每道菜都能以最完美的姿态呈现在食客面前。

这种“不怕你吃光吃完,只怕你吃不好”的理念,正好满足了消费者内心深处的需求,大家渴望的不过是一份简单纯粹的诚意。素满香的吆喝之所以动听,是因为它传递的是一种毫无保留的分享精神。服务员热情推荐刚出锅的美食时,就好像在说:“看,这是我们最好的东西,快趁热尝尝!”

如今,素满香无疑是成功的。它的成功印证了一个朴素的商业真理:利他终将利己。它的火爆并非依靠营销技巧,而是靠用心做好每一道菜、真诚服务好每一位顾客的“笨功夫”。在这个精明算计的商业世界里,这种“笨”反而成了最稀缺的智慧。

素满香服务员一声声热情的吆喝,让我们明白了,商业的本质不是互相算计,而是价值交换;不是零和博弈,而是共生共赢。这吆喝不仅唤醒了食客的味蕾,更唤起了大家对商业本真的期待。在这个时代,真诚或许才是最有效的营销手段。