



夏日回乡，在屋前一棵大树下午睡醒，年过六旬的宋大哥正笑眯眯地望着我，他说，刚才你睡得很香。

宋哥跟我回忆他那年去县城挑粪，在船上打瞌睡的事。宋哥老家那个村子是一个产蔬菜的大村，县城公园的大粪会保障村子的肥料供应。大粪靠粪车运输，也靠人力用粪桶去挑，宋哥是村子里挑大粪的年轻劳动力。有一次，年轻的宋哥和村民挑着大粪乘小客船过河，他实在是太疲惫了，在船头斜靠在一根扁担上打瞌睡，一下竟滚入河中。体力与水性尚好的宋哥，奋力搏击水流，终于爬上了小客船。正是因为这次的意外表现，宋哥获得了那个村子里程姑娘的芳心。程姑娘是村子里的大美人，有不少县城青年也在追求她，但她不为所动。程姑娘后来不顾家人反对，嫁给了穷小子宋哥。她相信，有一身好力气、为人也厚道的宋哥会让她过上好日子。宋哥确实没让程姑娘失望，他后来成了蔬菜种植大户，又成立了自己的公司，事业红红火火。

那年，朱老三家的老城老房就要拆迁了，白天，朱老三就在他家楼顶上睡觉。我

正好去看望朱老三，蹑手蹑脚生怕惊醒了她的梦。他在楼顶铺了一张草席，在上面酣睡。我看他小小的一团儿，如一只蜷缩的虫。当年，他就在老屋出生，朱老三的睡眠，是旧梦重温，跟他住了几十年的老房无声告别。

友人卢哥与众不同，喜欢跑到郊外，在树上挂一个吊床睡觉。卢哥说，人类的祖先，就是猿猴，也是在树上睡觉的。他说这样的睡眠，也算是一种怀旧。卢哥皮肤好，笑容清澈，心地也善良。我想，这与他常爬到树上睡觉有关吧，青翠枝叶在风里送来氧气，把卢哥的肺也染绿了。

来城里打工的小刘是泥瓦匠。有一次我经过马路旁，发现他正仰躺在树下他的那辆摩托车上睡觉。我走过去，他突然惊醒，翻身而起。我俩认识，是有一年他到我家帮忙疏通下水道，他满脸沾着污水，等完了工，我正要给他一包烟，他撒腿就跑出了门。那天，从摩托车上翻身而起的小刘，喉结滚动，嘟囔着问我：“老哥，有啥事啊，随时同我说。”

一辆三轮车上，涂写着一行歪歪斜斜的红色大字：“收废品：电视机、冰箱、洗衣

机、手机、高压锅……”这是收废品的老王，他来自乡下，才50多岁，胡子就发白了，一眼望去，像是从秋天庄稼地里哆嗦着钻出来，下巴上沾满了霜。老王跟儿子进城后，就开始了收废品的小生意。他驾驶着一辆三轮车，整天沿街吆喝：“收废品喽，收废品喽！”车上带着那些回收的高压锅、电视机什么的，在大街小巷里流动着人间烟火的气息。我碰见过老王仰天躺在三轮车上睡觉，流出的口水，把发白的胡子也打湿了。

我楼下的龙老头，有时竟睡在小区健身器材上睡觉，且鼾声大作，令过往行人无不回头观望。龙老头在“仰卧板”上，脚朝上，头朝下，睡法难度相当高，满头白发明晃晃地耀眼。我曾经对龙老头有过意见，因为他常半夜起来哼唱京剧。我也是睡眠不好的人，经过我的“抗议”，后来他半夜里睡不着觉，就溜到楼下花园里徘徊。有个夏天的清晨，我下楼去买油条，发现他竟躺在花园里的长椅上睡着了。

我还看见过陈胖子趴在一家彩票发行中心的桌子上睡觉，桌子旁是一堆作废的彩票。陈胖子是一个彩票迷，几乎天天要去买上几张。多年下来，并没中一次大点

的奖，当然据说也曾与大奖擦肩而过了好几次。我望着陈胖子，感觉他那是对发财梦极度疲倦后的睡眠，不过在梦里，或许能得到中奖后的狂喜。

在农贸市场卖菜的刘大哥，我看他把疲惫的头颅枕在一个老南瓜上睡觉，在硕大南瓜的映衬下，愈发显出了他的单薄身子。

还有一些工地上的民工，在夏日的午后，他们三五成群，躲在树荫下，起初是聊聊天，后来，有人打起了哈欠，头一歪，就睡着了。还有几个人彼此靠着，一个人腿伸直，另一个人头仰靠在他的大腿上睡，而在那个人的身上，又歪靠着别人的头……他们就这样，或倚、或躺、或靠、或伏、或蜷、或弓、或抵、或抱，打着盹，经历一场小小的睡眠。每当我走过，从脚底蔓出的根须，就会伸进我的心间，因为我觉得，我与他们也曾经一样，他们，就是我。

我曾经患过严重的失眠症，常常在床上反复折腾却难以入眠。当我屡屡发现许多人，在辛劳的人生里，能寻到短暂的睡眠，得以休息，我慢慢释怀了。我安慰自己说，你看看，你一定要好好睡觉。



## 小院立秋

□余慧

想起儿时在老家石庄，当时的小镇夏天没有这么酷热，立秋更是早早就有凉意。小院儿里晚风习习，红砖院墙上爬满绿色藤蔓，一家老小吃着瓜果聊着家常。

小院儿到了晚上是最热闹的，爸爸妈妈都下班回来了，加上奶奶、妹妹、我，一家人围坐在一起，其乐融融。

在老家，立秋是要“啃秋”的，也就是吃些应季的蔬菜瓜果。立秋前几天，爸爸就托人从江中小岛长青沙捎来一大麻袋的西瓜，说是一麻袋，一点不夸张，我们家应季水果特别是夏天的西瓜是保证供应的，圆溜溜的西瓜，把袋子装得鼓鼓的。院子里有一口深水井，水质甘甜清冽。午饭后，爸爸把一只西瓜装进红绿塑料绳编织的网兜里，用一根又粗又长的麻绳系好，悬在井里浸入水中。到了晚上拿出来，西瓜冰凉可口，那效果可比现在的冰箱好。黄花梨、苹果梨，也放在一大盆井水里镇着。

妈妈买回野生鳝鱼，用青椒和紫皮洋葱爆炒，做鳝鱼面。鳝鱼鲜美的汤汁裹着面条，“哧溜溜溜”下了肚，我们吃得满足极了。自家腌制的咸鸭蛋，切成两半，蛋黄流着油，够馋人。爸爸不出差的日子，晚上也会做几个菜。可爸爸做的菜都很奇怪。大蒜头连着外皮一起放在火上烤，烤熟后，剥了皮，蘸点盐，让我们吃。我嫌蒜头味道大，可爸爸说大蒜是好东西，一年要吃上几回，可以杀菌的。盐渍茄子皮，也是很奇怪的，本来妈妈做的茄子都要去掉外面的皮，爸爸却说茄子皮也很好，用盐腌渍了给我们吃。还有冬瓜皮，洗净冬瓜皮上面的毛，刨去外面最硬的那一层，用盐腌渍后挤去多余的水分，用白糖、麻油拌了，是送粥的小菜。爸爸还会做菜泡饭，中午剩的菜加开水、米饭，简易快速，是爸爸去上海出差学会的，说上海人就这样吃的。

吃完晚饭，大人们收拾桌子洗碗打扫，我带着妹妹打下手，把凳子挪到院子中间。爸爸则搬出了竹躺椅，这张竹躺椅是爸爸早年出差四川带回来的，竹编的椅子面儿被磨得光滑锃亮，躺上去十分凉爽。

爸爸把西瓜从井水里提溜上来，放在椭圆形的木盆里，刀尖儿刚一碰到西瓜皮，西瓜就“炸”开了，绿皮红瓤黑籽，爸爸说，是好瓜。我们一人捧了一瓣儿，坐在椅子上，慢慢吃。一边吃，一边听爸爸讲他出差在外的新鲜事儿，听奶奶讲七仙女的故事。爸爸吃西瓜特别快，我们谁都赶不上他，后来听妈妈说才知道，爸爸吃西瓜是不吐籽儿的。于是我就特别纳闷，西瓜籽不吐出来，会不会在肚子里发芽，万一发芽了可怎么办？

奶奶说，立秋吃西瓜“烂猪毛”，平时我们吃的猪肉上难免会有一些看不见的猪毛，立秋这天，吃了西瓜，猪毛就会烂在肚子里了。我怕猪毛在肚子里捣乱，所以，西瓜吃了一块又一块，一直撑到肚子圆。

吃完西瓜，还有秋梨。妈妈在农贸市场工作，所以我们经常能够吃到最新鲜的应季瓜果。农村人家树上长的梨子，圆圆黄黄的是黄花梨，椭圆形、淡绿色并带有苹果香味儿的是苹果梨。黄花梨偏甜，果肉淡黄酥脆；苹果梨甜中带酸，果肉洁白爽脆。梨子在井水里镇过后，口感更加爽脆甘甜。爸爸拿着水果刀，一边削皮一边说，梨子皮也是好东西，可以用糖腌渍，做成果脯。后来爸爸出差回来真带了梨子皮做的果脯，但我觉得并不好吃。梨子皮比较粗糙，吃在嘴里疙疙瘩瘩的。奶奶说，你爸就是喜欢弄些新鲜玩意儿。

吃梨子有讲究，不能把梨子分着吃，要吃就是一个，不能“分离”。所以，我虽然肚子有些撑，还是坚持吃完一只梨。

奶奶说，立秋，就把扇子“扔”。但这个扔不是真的扔，圆圆的大蒲扇，今夏用得裂开了，用旧衣服的棉布条儿裹边缝一下，留待明年接着用。

夜色渐浓，奶奶带妹妹回房睡觉去。爸爸却不着急睡觉，起身准备出门，我赶紧拉上爸爸的手跟着。住在街边的邻居们都还没睡，桌子椅子没收呢，爸爸就挨着街边坐下，和老邻居们侃起大山。爸爸常年在外，东奔西走，在邻居们眼里也是个见多识广的人。大家谈到都有兴趣的，就更带劲了。我虽然不懂，但还是听得津津有味。听着听着，就开始犯迷糊，不一会儿，靠在邻居家的竹床上睡着了。

奶奶说了，秋凉秋凉，立了秋，就不能在外过夜，身上经了露水，会生病的。于是，爸爸喊醒了我，回家了。

知了的叫声都低调了许多。沉沉夜色中，秋凉如水。



夏日寻冰雪 CIF供图

## 小候鸟

□谢先蔚

在我每天必经的公交站台附近，有几个卖小吃的摊子，沿着公路边摆着。其中有一个是卖肉夹馍的，一个女人在经营，有时她老公会来帮忙。两人30多岁的样子，穿着整洁，总是面带微笑。我

每天下班从那里一下车，就会到那个摊位上买一份他们的馍，不加肉，三元。买的次数多了，我们也就熟悉了，我知道她叫周艳。每当看到我走来，周艳就会把馍放在锅里加热，又笑着大声招呼我：“下班回来啦！”我一边礼节性地问：“今天生意怎么样啊？”一边用手机扫码支付三元钱。很快馍就热了，周艳麻利地将它装好递给我。我有时马上离开，有时见没其他顾客，就和她聊几句。

我得知她老公在附近一家工厂做普工；她白天打零工，傍晚出来摆摊。我问她这样摆摊一个月挣多少钱，她说，除了她这样摆摊一个月挣多少钱，她说，除了

有大雨时不出摊，其他日子都会来，一个月纯收入大概有三千多元钱。我知道她这个赚的是辛苦钱，不羡慕。

七月初，有两天她没出摊。等到再来时，摊位旁边多了一个小女孩，十岁左右，梳着麻花辫，乌溜溜的眼睛望着来往的车辆和行人，有几分怯意。我问周艳怎么两天没来，她说回了老家一趟，把女儿接来过暑假。“快叫阿姨！”她转头对那小女孩说道。

许多人出门打工，老人和孩子留守在老家，有部分人在暑假会把孩子接过来团聚；有的没这条件，只能在年底回家团圆几天。幸好现在科技发达，平时可以通过手机视频或者家里安装的监控，看一看老家的孩子和老人，以解思念之苦。

我曾经看过一个视频，一个小女孩站在自家院子里，一边哭一边对着摄像头大喊：“妈妈！”看得我泪流满面。它让我想到

我曾经留在家的孩子和目前仍在老家、还没有条件接过来的二老。

我也常常看老家的监控画面，有时看到爸妈两人坐在饭桌前吃饭，爸爸会不时地抬头看看屋角的摄像头。我可以看见桌上两碗家常菜，已过古稀之年的父母永远那么节约。我常常会出神地看他们很久很久，然后发现自己在流眼泪。

带孩子摆摊的周艳，脸上比往日多了光彩，眼睛里也多了神采。她偶尔会用胳膊碰碰女儿，喊一声小名，小姑娘就甜甜地回一声：“妈妈！”虽然母女之间没有过多的交谈，但是我看到小候鸟眼里闪烁着喜悦的光芒。

在生活的洪流里，我们都在努力地生活、认真地成长。对于“小候鸟”和他们的父母来说，暑假的相聚虽短暂，却弥足珍贵。只要一家人在一起，不论在哪里，都是幸福的。

## 二把刀师傅

□朱辉

响应国家号召，空调以旧换新。下单之后，平台首先派人上门回收旧空调。两位师傅一进门，我第一感觉他们是个体户。因为身上的衣服式样不一，而不是统一的工作服。好在两人都已50多岁，应该是经验丰富的师傅。

“你这台是二手空调啊！”高个师傅看了一眼室内机，对我说。第一句话就让我推翻了刚才的判断，这位年纪不小，但应该还是新手。俗话说“嘴上没毛办事不牢”，他都过了“知天命”的年纪，竟然还是不太稳重。开口第一句话，就暴露了外行本色。

说他不稳重，接下来半个小时里，他却一言不发，看来平日沉默寡言。另一位矮个师傅倒很乐于交流，基本上有问必答。我家客厅空调也打算换了，然而客厅窗户的防盗网无法打开，窗外的空调外机不容易拆。

“你可以去找那些做铝合金的，请他

们来割开防盗网。等我们拆下旧外机、安装好新外机，你再找他们重新修复防盗网。”矮个师傅告诉我应该这般操作。我想大概觉得麻烦，而且恐怕豆腐盘成了肉。

好在回收完旧空调，第二天派来装新空调的是“正规军”。也是一高一矮两个师傅，都只有30多岁，穿着该空调品牌的工装服。和昨天那对空调工一样，高的负责主要工作，矮的打下手。高个师傅相对沉默寡言，矮个师傅能言善辩。可能这样的组合便于开展工作，已经形成了一种“经典”模式。

安装完空调，我咨询了拆除客厅外机的事。告诉了他们昨天那位师傅提出的方案。“割防盗网？那多费事？你正好住顶楼，我们上天台，系安全绳就可以下去拆除外机……”矮个师傅说。他还替昨天两个同行进行了解释，认为他们可能没有“高空

作业证”，另外没有交过相应的意外伤害保险，所以只能建议割防盗网。

我庆幸自己一贯不轻信“资历”，同时也庆幸那位高个师傅一时多嘴，暴露了自己学艺不精。为了避免再次遇到“二把刀”师傅，我提前预约了后一组年轻师傅，请他们负责客厅空调的拆除和安装。过了几天，两位如约而至，果然没费多大工夫就顺利完成了工作。

多年前在一本知名杂志上读到过一篇励志鸡汤文，内容是一名中国年轻人移民国外后很长一段时间找不到工作。不会开车的他弄了本假驾照找到一份司机工作，边自学边摸索着开车，最后站稳了脚跟……算算年纪，拆空调的那两位师傅，当年就是这类鸡汤文的目标读者。细思极恐，不知其他行业里，还有多少这样“在开车中学会开车”的人？所以我们自己得具备一定的鉴别能力，如果发现遇上了“二把刀”，及时止损。

## 舍弃的智慧

□杨立英

老家的集市上，有家卖生猪肉的，摊位前总是排着长长的队伍，常常是他家的猪肉出售一空，临近的摊位方才有人问津。多年来，家里的食材采购，先生一手包揽。某次他有事，派我去集市割斤猪肉，还特意叮嘱去徐记摊位。

穿过熙熙攘攘的人群，挤进生鲜市场，徐记摊位前排着长长的队。“来斤五花肉”“我要三斤排骨”“给我割半斤瘦肉……”徐师傅剥肉、剔骨、过秤、收款，忙碌得挥汗如雨。

望一眼徐记摊位拥挤的人群，急性子的我来到了临近的摊位，用从网上学来的方法鉴定后，割了一斤五花肉。

中午先生做饭时，惊讶地问：“你买的肉不是徐记的吧？”我心里面嘀咕一下，问道：“何以见得？”“细节！”“不就是一斤肉么，还有啥细节？”“下次你去买，就知道了。”

于是主动要求上菜场，再次去徐记店，买肘子肉。徐师傅热情地问：“你要前肘还是后肘？”我哪懂这个，随口问他前肘好还是后肘好？“前肘骨头小，肥瘦合适，吃起来口感好。后肘瘦肉多，吃起来有些老。”“那就要前肘吧。”

徐师傅割下一块肉，然后摊在案板上，边拨拉边用刀把星星点点的肥油一一剔除。看他那份细心劲，我便催促：“差不多就行，不用那么仔细。”他倒不着急，慢悠悠地回我：“很快就好了！”

回家与先生说起这事，先生告诉我，一个集市下来，他家能卖出四五头猪，常常不到11点便销售一空。有些顾客为买上他家的猪肉，不得不早去集市。有的买不到想要的瘦肉，宁愿换成排骨，也要上他家买。无论多忙，徐师傅说话都软声细语。不论生熟人，都一视同仁。哪怕来的是孩童，他也先要把那些肥油一一剔除。

因为这点小小的不同，我也好像开始犯“傻”。此后经常要求去割肉，并且宁愿到徐记排长长的队，也不愿去别家。其实，我也明白，同是猪肉，并不是肉质有多少差别，而是因为那份被认真对待，被温暖了的心。

不想要的肥油，有的摊位和猪肉一起称了，卖给顾客，看似赚了钱，但时间久了，顾客也跑掉了。徐师傅却恰恰相反，因而赢得了更多顾客，反而换来了成倍的收益。

这与其说是经营的智慧，不如说是舍弃的智慧。