

# 站在屋顶仰望天空

蒋静波

不知是谁,将群山生生劈开,中间形成一个叫冷西的谷地。一条朱溪,顺着劈痕,自东南向西北流经,最终汇入奉化的母亲河东江。

阳春三月的冷西村,春林初盛,繁花争妍,青山似碧,林木如涛,漫山的山岚,或浓或淡,在山间随意荡漾。田野上,闪烁着大片大片的水光,像广阔的粼粼江面。你疑惑着,近了,原来是种植草莓的塑料大棚。村人见了,哈哈大笑说,这样的“江面”我们村有近千亩呢。拐进一个大棚,甜甜的莓香扑面而来。地上缀满了无数颗红艳艳的草莓,一闪一闪,红红地亮着,像玛瑙、像星星。摘一颗,送进嘴里,沁凉、甜美、入口即化。

冷西村,因为它有着中国万亩草莓示范基地、草莓产业基地和草莓良种繁育中心的身‎份,成为“中国草莓之乡”尚田街道的一颗耀‎眼之星。

村东一片将谢未谢的桃花旁,一处翠竹绕舍的砖墙上,“冷西小栈”四个字,赫然夺目。

一位白净秀气的女子,闻声而出。她叫宋小赞。

初识小赞,也是去年这个时节。我和文友走进冷西小栈,参加奉化作协举办的文学沙龙。我们在小栈的花花草草间流连,在门前的桃林、竹林和水库边漫步。十来个杭州客人正将一箱箱草莓、鸡蛋放进车厢,满载而归。小赞闲下来,给我们倒茶,和我们聊天。与小赞相处,你可以感受到,她身上的每一个细胞,都被梦想激励着。

小赞大学毕业后,曾在杭州从事外贸工作。在一个美丽的城市,有一份稳定的工作,组一个美满的家庭,是多少年轻人梦寐以求的。只是,每当想到故乡,小赞

却找不到踏实感。一次,小赞回到冷西村,目睹昔日闹盈盈的村庄沦为只有老年人留守的“空心村”,得知村民家中堆积着难以销售的农产品,看到田头上被弃置不顾的大量草莓任其霉烂,这位80后姑娘的心,一下子被揪疼了。此后,多少个夜晚,转侧难眠,她仿佛听到了来自那片土地的深情呼唤。

“当我有了知识,有了能力,为什么不为哺育我成长的故乡做点什么?”一个急转身,2015年春,小赞回到了故乡。

小赞的丈夫是设计师,从小栈建筑,到产品包装,都是他帮着设计的。

设计师在雨施山脚下一幢旧民居倒塌后的废墟上,建起了小赞喜欢的屋舍。清新自然,又有文艺气息,是小赞心中家的模样。小赞将它取名冷西小栈。栈,赞,方言谐音。冷西小栈,即冷西小赞。

成立淘宝服务站,是小赞返乡后跨出的第一步。农产品的销路,历来是困扰农民的老大难问题。除了依靠亲朋好友,农民风里来、雨里去,大部分农产品在菜场、集市随行就市,卖不上好价不说,销售量也不高。现在听说仅凭一台电脑就能打开一条全新的销路,他们围着小赞,惊喜中带着疑问。只见小赞双手如飞,在欢快的叮咚、叮咚声中,十箱水蜜桃、五十斤芋艿头、六箱家鸡蛋……轻松销出,并且价格也理想。消息一传开,村民们纷纷找小赞帮忙。

小赞想到了得把一家一户的农民组织起来,便和村民们合伙成立了乐源果蔬专业合作社,小赞负责销售成员的农产品。

由这个切入点,小赞萌发了新念头:如果有更多的有志青年返乡,一起携手建设农村、改变农村,该有多好。于是她发起了“乡创联盟”,得到了许多志同道合青年的响应。所在的尚田街道积极鼓励、支持,农

创孵化园、“莓”好农创园、冷西小栈、鲜享园、默喜民宿等30余个项目不负众望,遍布尚田各地,推动了农村电商、乡村旅游等项目发展,新生力量为新农村建设增添了勃勃生机。

作为“乡创联盟”旗下富晒草莓产业园的发起者和管理者,小赞的梦在渐渐清晰。让人们记住,中国有个叫尚田的草莓之乡,尚田有个叫冷西的草莓村,并点赞。

小赞为此拼足了劲,她与科研机构合作,动员冷西村300余户农民,保护、改良土壤,引进新品种,产出更优质的草莓。

小赞利用线上、线下平台,开展乡村旅游、鲜果采摘、农家餐饮、农产品出售。优质的服务赢得了较高的回头率,辐射面越来越大。冷西小栈不知不觉走进了周边城里人的生活。

“彩色草莓”“最鲜嫩的油焖笋”“瑶池珍品水蜜桃”“罗汉圣果奉化芋艿头”……微信、抖音,天天活跃着小赞的吆喝,配上现场感十足的图片或视频,撩起人们对乡村的向往。统一注册为“冷西”品牌的农产品由小栈飞向天南海北。

这还不够。要让人们记住冷西,就要有更多的游客。冷西村有密林中的雨施山环线步道,草莓基地的田园风光、青碧的水库、富硒的水土,草莓、竹笋、水蜜桃等优质特色农产品,以及江南山村宁静的田野、清新的空气,是城里人向往的慢生活。去年,小赞的小栈接待了6000多名游客。

小赞的梦里早藏着一个“诗与远方”的民宿。一年未见,小栈变得更美,更富层次感。小赞领我走向正在装修的餐厅屋顶。她的设计师利用屋顶空间,建起了七间小木屋。每一间小木屋,都有一扇大大的落地玻璃窗,面对绵延的青山,形成一幅天然的山水画。临窗的屋顶是一方活动天花板,推开,可以站在

屋顶仰望天空。

小栈的后门正对奉化东南名山雨施山,小赞从山脚引入了一股山泉,潺潺入潭。水潭旁搭一个木质平台,那是做瑜珈、观景观山景的好地方。

坐下来,小赞泡了一壶茶。她说,想做的事很多,离目标还很远。

草莓保质期短,难以远销。小赞以为,不但要引进新品种、改良产品,还要延长产业链,开发草莓酒、草莓甜点、草莓干饰品等丰富多彩的衍生产品,才能把草莓经济做大做强。2019年,小赞研发了“草莓白兰地”,市场反馈好。小赞苦于自己没有酿酒厂,只能小打小闹。5月份,草莓落市时,大片的田地将会出现大量被舍弃的尚好的草莓,这可是酿酒的好原料,她好着急。

小赞说,冷西小栈成为民宿后,她不在意赚多少钱,她在意的是通过冷西小栈,改变冷西面貌,扩大冷西影响。若是客源多,她希望分散给其他村民,让更多村民一起从事乡村旅游行业,带领大家一起致富。

冷西不是成熟的旅游风景区,投资农业产业和休闲产业,也难以在短时间产生可观的经济效益。我问小赞:有过万一失败的考虑吗?

小赞说:“只要去做,总会有所改变。农村不能成为老年人的留守处,农村要有新发展、新面貌,农村需要有知识、有志向的青年。我愿意亲身实践,倘若不能成功,留给别人一个借鉴,也无怨无悔。”

“你难道没有一点后顾之忧?”

“当然有,如返乡后对孩子的求学问题我一直是担心的。这应该也是制约许多青年返乡的一个重要因素。”

然后,小赞轻轻地笑了,接着又指着周围的青山绿水对我说:你看,这里多美啊!

看着小赞扬起的手臂和在风中微微飘起的发丝,我突然看到了一种梦想飞翔的姿态。

# 卖街拳

南慕容

昔日镇上十日四市,每临市日,老街聚集着走南闯北的生意人和手艺人,其中就有耍武艺卖膏药的江湖郎中,在家乡的方言里,称为“卖街拳”,武艺和膏方是家传的,街头就是表演的舞台。跟成群结队的修伞磨剪刀打银器镪器的手艺人不一样的,他们独来独往,沿着江南的烟水路,走过了一个个集镇。从口音中能听出他们的来处,操一口字正腔圆普通话的大多来自武术之乡河北、山东一带;也有一些穿着少数民族服装、打着“苗医传人”“藏药世家”之类招牌的,摊子上摆放的动植物标本和他们的普通话一样难懂。那时候的交通非常不发达,也不知道他们路上漂泊了多久,才到达东海之滨的小镇。也许是因为口音的关系,我印象最深刻的江湖郎中们来自绍兴、宁波一带,其中有一位是奉化人,据说祖上几代都是卖这种膏药的,我忘记了他的姓氏,但我记得他来自大桥直街。

他穿着白色绸制的功夫衫,扎一条阔阔的黑布腰带,腰带和护腕上密布着金属铆钉。他身材魁梧,鹰视虎步,下巴上微有髭须。来到集市,找好空地,他二话不说,先要了一套刚猛有力的洪拳,跳跃腾挪、满场游走、虎虎生风。当围观的人越来越多,他用红砖画了一个圆圈,用粉笔写上“祖传秘方”四个大字,摊开一张红布,依次摆放黑色的膏药。准备停当,方才抱拳微微一躬,自报家门,声若洪钟:“列位看官,在下某某,来自大桥,祖上三代行医,专治跌打损伤。今日行经宝地,只为混口饭吃。话不多说,先看我拳头如何,有钱的给人家买几贴膏药,没钱的捧个人场。”这开场白跟我们在电影和小说中见到的如出一辙。一套简易的拳法之后,他凝神闭目、气运丹田,左手从地上拿起一块红砖,右手用力,突然一声大喊,说时迟,那时快,红砖已经一分两半。

“看来是有几分真本事的,但掌劈红砖不算什么,前几日还来过少林寺和尚呢,枪刺咽喉,胸口碎大石。”就像演戏的是老戏骨,看戏的观众也很油,他们见多了这种卖街拳的江湖郎中,见惯不惊,喝彩声寥寥。

他隐隐听到了议论,脸上变色道:“世上哪有那么多少林寺武僧,和尚可以假冒,但本事不可以,今天,我也豁出去了。”他脱下上衣,袒露一身蛮肉,马步一扎,双手朝前一探,胳膊上,青筋暴走。他随手从地上捡起一块拳头大的鹅卵石,放在红砖上,左手固定,右手伸出两根手指,深呼吸,口中霍霍有声。伴随着一声大喊,猛一指戳下去,鹅卵石的表面完好如初。连试几次,依然如此,他大汗淋漓,摇摇头:“这里的溪坑卵石真硬,比你们口音还硬。不过,今天我把话搁在这儿,不把这块

石头钻了,我马上收摊,从此退出江湖,宁愿药方失传。”

“好!”有好事者带头喝了一声倒彩。他朝那人竖了竖拇指:“我如果戳进去了,你第一个买膏药。”那人说:“你如果搞不定这块石头,马上滚蛋。”

他深吸一口气,面色凝重,汗水沿着面颊涔涔而下,发达的肌腱像是涂抹了一层油彩。

这是上世纪80年代末,我还是一个喜欢看武侠小说的少年。“行家一出手,便知有没有。”我不敢看他,但我知道,这回他肯定成功,因为他只能成功。

当我睁开眼睛,眼前石粉飞扬,他缓缓把石头转了个向,朝向观众,阳光穿过那两个孔眼,短暂的惊讶过后,人群中爆发出雷鸣般的掌声。

等集市散去,我拿着被戳出两个“眼睛”的鹅卵石仔细研究。

既然是以卖膏药为生,拳术和硬气功表演只是噱头,真正能卖出膏药还要靠疗效和医术。除了卖膏药,他还会针灸,恐怕世上没有比这更简陋的诊所了。在红砖画好的区域内,放置着几张帆布小凳。伤者或袒露一只胳膊,或高高卷起裤腿,或掀起后衣襟露出背部,或撩起前摆赤裸胸膛,中有妇女者也不顾害羞。他先用一种类似于精油的液体在伤者肌肤上擦拭,然后在几个穴位上插上细长的银针,最后撕开膏药,敷在关键的部位上。收了钱,唱声诺:“一日一贴,立竿见影;连敷七次,酸痛消失。如若无效,来大桥直街找我,可以当面退款。”众人喜滋滋掏了钱,对此深信不疑。大桥人的祖传秘方也许真有效果吧,我在数年间常见他来镇上赶集,据说在直街也有诊所,生意一直不错,不知道现在是不是也后继有人?

对一些行走江湖,神龙见首不见尾的江湖郎中,镇上的人就不那么待见了。他们有的会武艺,有的会杂耍,有的会利用小孩表演一下疼痛难忍的缩骨术,有的什么也不会,就光凭三寸不烂之舌,如果忽悠也算一种技艺的话。他们卖的蛇酒苗药藏红花云南白药令人生疑,往往是当日效果很好,过后反而病情加重,上了当的人们天天去街头,希望能现身说法,以免后人上当,那些人早就无影无踪。人们把他们卖的膏药方剂统称为“狗皮膏药”。

从严格意义上,他们并不算真正的卖街拳,他们是流浪的吉普赛人,从来不会在一个地方停留。我以为,在家乡的方言里,“卖街拳”是一个褒义词,就像我小时候见到的那位来自奉化的郎中,练过家子,硬气功表演和他的膏药疗效一样丝毫不掺假。但时至今日,恐怕也会因非法行医而取缔吧。

年前去横店广州街游玩,见街头有人表演气功,掌劈红砖,然后推销膏药。我明白这是在拍戏,只是他收摊后的那句话却有时光错愕的感觉,仿佛置身于年少时的集市,“青山不改,绿山长流,江湖再见,后会有期”。

## 宁波市奉化区防空防灾警报试鸣公告

为增强群众国防观念和防护意识,提高全社会应急避险能力,根据《中华人民共和国人民防空法》和《宁波市防空防灾警报试鸣制度》规定,经区政府批准,我区将于5月12日10时试鸣预先警报,10时10分试鸣空袭警报,10时20分试鸣解除警报;10时30分试鸣防灾警报,10时40分试鸣国防解除警报。

预先警报信号为:鸣36秒,停24秒,共3遍,时间3分钟;  
空袭警报信号为:鸣6秒,停6秒,共15遍,时间3分钟;  
解除警报信号为:连续鸣3分钟。  
防灾警报信号为:鸣60秒,停30秒,共2遍,时间3分钟;  
国防解除警报信号为:连续鸣4分钟。  
请广大市民相互告知,熟悉警报信号,闻声勿惊,注意辨别,保持正常的工作、学习和生活秩序。

宁波市奉化区人民防空办公室



落日黄昏 林佳 摄

## 有个同事叫严慧

竺攀卿

我有一个同事叫严慧,小巧玲珑,四十有余,外表上看起来普普通通的一名女性,也没有什么让人一见难忘的特征。就是这么一位平常的女人,却让我费笔墨书写她,自然有她身上的不平凡吸引我去描述她。

上个月的一天,严慧因工作外出考核期间,发现路上有只鼓囊囊的皮夹子,打开钱包,里面有近6000元现金以及一些银行卡、单据。在等待失主无望的情况下,严慧二话不说,第一时间告知单位领导。后来通过银行查找银行卡信息,银行工作人员联系失主,失主才意识到钱包遗失,忙不迭赶到我们单位,经过核对,现金

一分不少,钱包丝毫无损。失主为了表示感激之情,抽出一些钱想酬谢严慧,被严慧坚决拒绝。当时奉化电视台的记者也在,他们想要采访严慧,却没有成功。严慧只是朴实而简单地说是应该的”“这很普通”。

这确实不是严慧的客气话,两三年前,相同的情节就在严慧身上上演过。那时她也是捡到一钱包,里面有近2000元现金及身份证、好几张银行卡,严慧毫不犹豫地交给派出所,当时失主想要给她酬谢,也是被她一口回绝。严慧不是胆怯电视台的镜头,她的女儿在奉化实验中学读书时,严慧经常作为学生家长代表在全体师生大会上发言。只是这次的电视台采访,她

不想露面上镜、不想慷慨陈词,倒是被我们这些同事数落了一番。同事们说得也对,你严慧在电视上被表扬,作为单位同事,也感到骄傲自豪,大家的脸上也有光,没有人会觉得你在出风头,况且在我看来这种风头就是应该让好人出。但严慧就是觉得这件事很平常很普通。以至于记者最后只好在“掌上奉化”上发表了一篇表扬严慧的文章。

根据我对严慧的了解,她是个孝顺女儿,她不仅仅孝顺自己的父母,而且还非常孝顺自己的婆婆,自然婆婆对她也很好,以至于她老公有时会吃醋,认为自己的父母对待儿媳比对待自己还亲。而严慧这样的言传身教、榜样作用,使家庭和睦,夫妻恩爱,女儿乖巧懂事。她女

儿早在奉化实验中学读书时,就是老师和同学们的骄傲,现在每天晚上去实验中学走路锻炼的市民,听到的学校广播里播放的温馨提示的声音,就是严慧女儿的录音。目前她女儿就读于天津南开大学,非常上进。2019年1月份,南开大学百年校庆,习近平总书记到访南开大学,严慧的女儿还非常幸运地和习总书记握了手。作为同事,真替她高兴。

严慧在单位里,干的是极其普通的工作,她没有任何要求和怨言,一直任劳任怨、埋头工作。领导和同事们非常赞赏她的工作,她和同事们也相处得很融洽,同事们都亲切地叫她“慧慧”或者“慧”,正是为了表示对她的认可和亲近。

三味书店 · 您的精神家园



关注我们  
时刻掌握三味好书推荐  
三味讲座/新书发布等活动  
订阅号内微店上线  
足不出户，送货到家



三味书店  
sanwei bookstore

宁波三味书店有限公司

地址：宁波市奉化区桥东岸路175-195号  
联系方式：0574-88571555 88881168