

## 我们的「饭团」

致青春

◎洛风

难得好友K从美国回来,立即约起饭局,将M和W也拉入群聊以方便沟通。M将群名改为了“饭友团”,W又进一步改为“饭团”,可爱而又亲切,同时让人回忆起高中时期那段千篇一律、忙碌紧张却又单纯美好的时光。四个人,在一起吃饭二年,能一直相看两不厌,谁能否认缘分的存在?

四个人,来自不同地方,对“纽扣”一词的方言发音有四种。M和K是初中同学,W和我则大一文理分班结束后才认识。第一次是如何在一起吃饭的?具体的情景已然记不清,大概是因为教室座位比较接近,大概是某一次吃饭正好凑在了一桌,又或许有共同喜欢的菜品、共同吐槽的老师。虽然故事也许没有《老爸老妈浪漫史》那般曲折搞笑,但大概也是可以编个情景剧的。

曾经,K是英语课代表,活泼开朗,同学、老师都很喜欢,英语口语流利;M是生活委员,性格直爽,善于活跃气氛要和调动情绪,文笔优美;W身材娇小,看着安静沉稳,一旦打开话茬便无穷无尽;我则是数学课代表,多直线思维,喜欢安静独处。四个性格迥异的人,就这样聚在了一起,大多数时候,M和K在讲话,W和我在倾听,搭配科学。

成立“饭团”,也是经过深思熟虑的,是感性和理性的综合考量结果。彼时高中有三十多个班级,1500多个学生,吃饭的时间是统一的,于是每次下课铃一响,楼上楼下便引起共振,一群饿肚子的少年勇敢无畏地冲向食堂,脚被踩到、人被撞倒是常有的事情。好不容易抵达了食堂,只是迈出了长征路上的第一步,接下来还要排队买菜、找座位、打汤、打饭。速度一般的女孩子从下课到吃上饭大概要半个多小时,而且经历过排队、插队、抢座位等事件后,大多大汗淋漓或气急败坏。某一天忽然发现,如果一个人占座、一个人买菜、一个人打饭、一个人打汤,似乎就完美了,而且每个人都有精力都能安心做好手头的事情。就这样,经过考察磨合,四人“饭团”正式诞生。为了公平起见,每项工作每人轮流一周一换。因为有了小伙伴,于是避开高峰期,四人悠哉地沿着湖边看风景边走向食堂,还有各种段子分享,不失为一种享受。也曾闹过矛盾,比如打了对方不喜欢的菜,比如有时候聊天没照顾个别小伙伴情绪,但因为有四个人,就像四边形,虽然性状会变化,没有三角形那般稳固,但也意味着比较灵活,能变通,拆不散。四个人中总是会有和事佬出现,小吵小闹后感情反而更加深厚。

高中生涯,也就是吃饭时间相对比较自在,吃完饭还可以沿着学校走,然后四个人就会两人一组,考查政史地要背诵的一些内容。晚自习结束后,也通常两两结伴,M和W一组,K和我一组。K和我约定了每天由一个人学习一首古诗词,晚自习从教室回宿舍的路上把另一个人教会。也就是那段时间,学习和积累了很多优美流畅的诗词歌赋。

高考结束后,四个人奔赴四个学校,有饭团的日子不再。四个人沿着四种不同的生活路径在努力着,不可能天天在一起吃饭了,但那种情怀常在。

再次相聚,相信“饭团”们又会带来共同分享的好消息。奋斗路上,有你们,真好!

## 任性的孩子

爱深沉

总第 5867 期

投稿邮箱: essay@cmb.com.cn

摄影 朱坚

◎红尘一书

儿子初中毕业的时候,由于成绩不好,只能上职高,上职高就要选专业,选什么呢?他爸说,学汽修吧,学好了有门手艺不错的。儿子说,想想在汽车下面脏兮兮地爬来爬去就讨厌,不学。我说,那么学服装专业吧,这个专业好找工作,需求量大。儿子说,服装行业都是女孩子做的好吧,我一个爷们,不做。那你要学什么?我问。儿子说,我喜欢电脑呀,就学计算机吧。无奈,我们同意了。

职高上到一半的时候,儿子说,老妈,模特班有个女生好吸引我呢,我要追她。我说,算了吧,你看你个头都比人家矮了那么多,人家才瞧不上你呢,而且你太小了,等你长大工作之后才会明白自己需要找个什么样的女孩子。儿子说,我不管,我就要追她。我说,好吧,随便你,别忘了读书啊!那一阵,儿子上学不骑自行车了,天天挤公交车,我问,是不是那女生上学坐这趟公交车啊?儿子说,这也被你猜到了啊!嘿嘿,我还没搭上话呢,人家不理我。快毕业时,有一天儿子刚拿的生活费却说没有了,说他请同学吃饭吃光了,他爸听了把他一顿臭骂,我说,跟我你就坦白了吧,我会保密的。儿子嘿嘿笑,说要毕业了,没追上那女生,拿生活费买了一个大狗熊送给她作纪念。

高中毕业后,我希望儿子继续读书,可他表示对读书这事深恶痛绝,要去找工作,我说那就找呗,可是换了两次工作之后他要先停下工作写小说。我说这不靠谱吧,写小说不能当主业的,你得先工作,儿子说,不行,我现在就要写。我说那随你了。儿子从那时候起便开始了独居生活,除了零用他还得自个买米买菜做饭付话费电费网费。我说你不工作没有钱吃饭了,可别来找我啊!他跟一个网站签订了合同,第一部小说写了100多万字后就完结了,挣的稿费不够他开销,这期间他要跟我外甥借1000元钱,外甥便先问我,姨,弟弟要钱,可以借他吗?我说借吧,钱我有的,只是不能给他。于是他借到了。我对儿子说,是借就必须还要还,这是一个原则问题,做人要有诚信,何况这是你人生中第一次借钱,不能坏了规矩,所以,我不能帮你还。他说没关系,这点钱小意思,自己会还的。我又问,打算上班了吗?他说不,还要再写。我说那好吧。可他爸和爷爷奶奶急成了热锅上的蚂蚁,说这孩子关在家都废了呀,这样下去这辈子的都完了,你这当妈的怎么也不管

管?我沉默。

儿子的第二部小说写到40万字时,他告诉我说放弃了,因为不满意,要换写第三部,结果第三部写了几十万字后又说不满意,就草草结了尾,以2000块钱的价格卖给了某网站。我问,你还写吗?还是上班去呢?儿子感慨地说,写小说让我发现我的阅历太浅了,好遗憾没能上大学。我说真想上学吗?那上成教育学院怎么样?儿子说那好啊!于是儿子上学了。可是上学不久他就告诉我不愿意自考,说文凭有个屁用啊,他只要体验大学生活就够了。我怎么劝他也没有用,只好依了他。但此事自然也得瞒着他爸和爷爷奶奶,否则学费和生活费肯定是要被断掉的。又过了一年,有一天儿子忽然对我说:老妈,我要报自考了,这年头没文凭还是不行呀。我说,呵,咋又想通了呢?那你就考呗,还来得及吗?儿子说,可以考,但是我要比同学晚一年才能拿到文凭了,因为落下了几门课,需要回学校补考了。

有一次情人节,老公给我买了一款苹果手机,儿子每次拿起我的手机都羡慕得不得了,还说我啥也不懂用这样的手机完全是浪费,然后每天骂他的手机有多破。我说我用这个是有有点奢侈了,可这既然是收到的礼物,出于夫妻之间的尊重我应该一直珍惜并使用,所以不能送给你,你得自己挣钱买一个。儿子说他明白,说他暑假打工挣了钱就买,可是假期打工工资拿到之后他算了又算还是没舍得买,一直坚持用着他那个“破手机”。

大学生生活体验完了,儿子又开始了没有经济来源的独居生活。我问,想找女朋友了没?一直没有看上过谁吗?儿子说,就我那帮同学啊?拉倒吧!一群庸脂俗粉!没兴趣!然后他说现在既没有钱也没事业基础,拿什么给一个女孩子幸福呢?男人还得先立业啊!我说那你现在要干什么呢?别忘了你还欠着表哥1000块钱呢!儿子说,没忘呢,肯定还,我现在要找一份具有挑战性,可以锻炼我的工作,但我也要兼职写小说。听这话我又急了,我说你工作还没做好呢,小说就先打住吧,免得影响工作。说得儿子冒火了,他在电话里吼了起来:老妈你快给我打住,我会去工作了,但我也要写小说,这是我最大的爱好,你们谁也别想阻拦我,你少跟我说教,少跟我啰嗦!

我顿时被怼得哑口无言了,连说好好好,都随你了。唉!儿孙自有儿孙福,就由他任性去吧!

## 轻描淡写

有所思

◎江泽涵

老旦王周宝奎演的祥林娘最绝。老婆子企图将祥林嫂从鲁家骗回去,“屋里穷,祥林死,老的老,小的小啦,媳妇不回去,啊呀,叫我怎么办……”又哭又唱又拍腿的。“啪嗒——”鲁四老爷将水烟壶往桌上一顿。她立马止住了哭,一只手还扬在耳边,脸上神情只有一个字:呆!——充斥着恐惧、无辜、迷惘。这个自私、贪婪、阴险的封建老妇形象便栩栩如生了。她的“歹”尽在“呆”里。

原来刻画好一个人物,不在于戏份多,也不在于言行激烈,而在于看似轻描淡写的一瞬间。

上个月去理发。还是原来那个理发师,他从左到右,从前到后,一圈一圈转着。梳子一提,手指一夹,剪子一咬,梳、剪、手交替,缕缕生风,当真纯熟多啦。上回,他的手势还很慢。

右边的店主更了得,双手像一对玉

色的鸟,在顾客头顶上下翻飞。顾客脸上的肉起先绷得紧,后来渐渐舒缓,还带起了笑。

我见识过一位顶级剃头匠。客人报出发型,他心头摆谱,眼睛、手指,即是梳,一处地方不落第二刀,绕脑袋一圈就完成了。前后也就三分钟。

还有,一流化妆师,拿捏好角度,各以六笔之功,就把一对孪生姐妹塑造得美丑两重天;一流谈判家,接话从容,谈吐慢匀,波澜不惊,正是老辣、沉稳之风;一流功夫大师,徒手而搏,无须繁琐的招式,一拳一脚,照样克敌制胜;一流作者,也不用华美词汇,复杂修辞,就用几个质朴的文句达到效果。

炫技,往往在学得皮毛之时。到功夫深厚时,再回想从前,自己都会汗颜。

凡事入门容易,深入难,钻透了,能浅浅地出来。一个人真正的水平,不在于雷厉风行,而在于轻描淡写。只是,要付出多少,才能做到轻描淡写呢?

## 家装e站F2C主材包落地咨询会

时间:2015年5月23日 9:00-17:00 地址:香格里拉大酒店三楼海曙厅

## 家装主材那些事

家装主材一般指:瓷砖、洁具、地板、厨具、淋浴房、卫浴五金、开关面板、成品门及门套、集成吊顶及电器等。

相信很多朋友新房钥匙还没拿到,就开始考虑家装主材的采购问题了。跑装潢市场一家一家比吧?比质量、比价格、比服务……比到最后,可能还是雾里看花,心中无数。去问问有主材采购经历的朋友吧?朋友说,累得筋疲力尽还不算,十有八九要超预算,想想都纠结。那有没有更好的途径来解决这些问题呢?答案是肯定的。

## F2C是怎样炼成的?

F2C(Factory to consumer)即从工厂到消费者的原产地直销。很多家装公司都在标榜自己的主材是从厂家直接采购的,但至今真正做到的可能只有家装电商领导品牌—家装e站。

凭什么传统家装公司难做到,而家装e站能实现?核心问题是规模和采购量决定的。家装e站签约分站已突破500家,而大股东(控股)“金螳螂装饰”2014年产值达280亿,所以众多国内外一线品牌,都乐意配合家装e站实现F2C模式。产品从工厂直达装现场,没有了中间诸多代理商或经销商的加价环节,会出现怎样的价格状态呢?你懂的。(我们线下体验中心有各厂家的品牌授权书,欢迎查证)

## 看F2C主材包如何出彩?

涵盖的主要品牌:科勒、乐家、大自然、梦天、汇泰龙、东鹏、美标、L&D、蒙娜丽莎、新中源、冠珠、友邦、百得胜、汉森、美琳、永吉……

三大主材包系列:399系列 599系列 799系列 (线上透明报价:jzez.tamll.com)

落地策略:在家装e站装修的客户,再购买主材包,不取利。即:工厂价+运费+上楼费+安装费;如没在家装e站装修的客户,单独购买主材包,加5%服务费。

运营规则:一口价、零增项、三不限。如通过支付宝拍下宝贝,还可获天猫在线评价权。

## 本次活动邀你一起“嗨”

签到即送精美礼品。

在线拍单,既可砸金蛋,还可获得线上评价权。

下定1000元,砸金蛋,再赠送宁波著名书法家现场创作书法作品。

装修客户专享礼品单:迷你ipad 25台 三洋冰箱25台 澳柯玛冰箱25台 长虹空调25台 创维42寸彩电25台 豪华主灯25盏(标价6500元)。

现场20位设计师一对一讲解户型及方案构想。

现场展示大量优秀家装作品。100套正在施工家装,随时开放施工现场。4套精装实景样板房,供参观体验。

提供装修分期付款最高50万。为每一位参加咨询会的朋友提供免费午餐。

预约电话:400-886-1115 89117021 83876015

主办单位:天猫家装e站·鼎鑫装饰 http:jzez.tamll.com

线下体验中心:江东永达东路18号设计大楼四楼(现代商城南对面)