



那年我十五

□ 熊荟蓉

那年我十五岁，中考刚结束，父亲说，你考上师范就去读书，考不上就去学裁缝。

男学木匠女学裁缝，这是当时我们农村孩子的命运。我的两个堂姐都学裁缝。我亲眼见到她们给裁缝师傅的小孩端屎把尿，还受到大声呵斥。我打心底不愿学裁缝！可那时师范院校的录取分数比本地中学高很多，我并没有十足的把握能够考上。

我要读书，我要通过读书改变命运！如果考不上师范，我就去读高中、考大学！这是我当时唯一的心声。可家底寒薄，父亲身患重疾，不可能供我们姐弟三人都读大学，我很清楚作为一个女孩的卑微。

我要读书，就得自己挣学费。可那个年代，青壮年都难得多挣一分钱啊。

我当时想到的挣钱方法有三个。

一是搬着竹竿去打树上的蝉蛻。蝉蛻是一味中药。可是分量太轻，价格也低廉。我攒了两竹篮蝉蛻，才卖了五角三分钱。

二是爬树折柳。小贩收购的是那种把皮剥得干干净净、晒干了细细长长的柳条，用来编花篮。八分钱一斤的柳条，比蝉蛻压秤多了。于是，我像男孩子那样去爬树，树上的毛毛虫真多，把我身上咬出了大大小小的红疙瘩。剥皮、晒干，好不容易卖了七块八角钱，收柳条的小贩却突然不来了。于是，我转而割草。

春夏秋，牛吃青草。冬天，牛吃干草。会持家的妇女，总是在夏天多割些青草，晒干了扭成草把，齐齐地码在廊檐下，留着冬天喂牛。而那些没储备干草的人家，冬天就只能买别家的干草了。干草三分钱一斤，不愁销路。我于是开始了疯狂割草的日子。

每天大清早，我就拖着板车上路了。我熟悉村子里的每一寸土地，知道哪里的草藤子长，好扭草把，也知道牛最爱吃哪一种草。早晨天气凉爽，我会跑到远一点的地方，一边割草，一边把草晒在田埂上，这样中午拖回去时，就会轻些。

避开中午毒辣的日头，一般在下午三点左右，我又会拖着板车出发。这时候，我会选近一点的地方，为了让干活晚归的母亲，帮我把草拖回去。

割草最深刻的记忆，就是热和渴。汗水有多么咸涩，我是用眼睛尝到的。眼睛被汗水浸泡，又黏又辣睁不开，因为双手是泥，我只能低着头在衣服上蹭。满脸满身都

是泥渍，我是一个真正的灰姑娘。

更难受的是渴。带去的瓶装井水，很快就见了底。喉咙里干得冒烟的时候，我也捧过沟子里的水喝。但只是润润唇，不敢吞下去。那水里有农药啊！

那时候的天空，一定比现在清澈。可是，再干净的天空也不能解渴，再白胖的云朵也不能喂牛啊。又干又渴的我最大的愿望就是能吃上一根冰棍。

田间小路上经常有骑着自行车卖冰棍的人，五分钱一根的冰棍，于我却是不可企及的天堂。我身无分文。卖蝉蛻和柳条的钱，都被层层地包裹在奶奶的手帕里。那是我读书的钱，是改变我命运的钱啊！

我一面幻想着那卖冰棍的人是舅伯，一面在心里暗暗发誓，等我读好了书，我要驮一箱子冰棍回来，专门发给那些割草的小姑娘吃。

那个夏天，我们村方圆五里的草都被我割完了。师范录取通知书是在一个傍晚传到我们村里的。当时我正在铲村医务室门前的草。赤脚医生义安姨举着一张纸片朝我喊：“容娃，快把铲子丢了吧！你的手，以后要拿粉笔了！”

手中的铲子一下掉在地上，我笑得稀里哗啦的，接了那张纸片就往家里跑。板车是母亲后来去拖回来的，铲子没有找到。母亲第一次没有为丢东西骂我，反而说：“丢了好丢了好，以后，再不要你铲草了！”

那年冬天，我家的干草除了喂自家的牛外，还卖了三十八块五角钱。那时候读一年高中的所有花费也就三四十元。也就是说，如果没有考上师范，我会在下一个暑假，再重复一遍这样的匍匐。

生活没有如果。生活以它不可抗拒的力量推着我向前。师范毕业后，我先在乡镇教初中，然后调到县城教高中，逐渐成为学校的把关老师。如今年过半百，但我做人做事的心气未减，勤劳节俭的品性未改。因为，我是农民的女儿。

我感激那个给了我饥饿与苦难的地方、那个地图不经过的地方。那个地方，曾用最母性的草汁，喂养了我的牛，喂养了我的青涩年华，也喂养了我的不屈的灵魂。

我性格中的自卑与倔强，都源于那里。十五岁那年夏天，我匍匐在地上的身影，是我一生的姿态。我愿意一辈子流着自己的汗水，收割自己的梦想。我愿意一辈子举着这支笔，举着这光阴的灯盏，不让命运暗下来。

眼睛传神

□ 杨金坤

传说中，上古时代造字圣人仓颉“重瞳而四目”，圣贤明君虞舜、春秋五霸之一晋文公重耳、两汉之交的大新朝皇帝王莽、东晋十六国时期北方凉国的皇帝吕光、“力拔山兮气盖世”的项羽等都是重瞳，五代十国时期南唐皇帝李煜“一目重瞳子”。我们正常人都是一双眼睛，但这一双眼睛也有大、小、圆、长之分，有相书甚至列出了杏眼、丹凤眼、柳叶眼、桃花眼等种类。

在文学作品中，对眼睛的描写更是到了传神的地步。曹植在《洛神赋》中用了“明眸善睐”，《红楼梦》中写林黛玉“一双似喜非喜含情目”，晏几道的《采桑子》用秋波形容：“一寸秋波，千斛明珠觉未多”。《三国演义》中的关云长“丹凤眼，卧蚕眉”显得严峻威武、气度不凡，张飞“豹头环眼”目光如焰，刚烈尽现，长坂坡上一声巨吼惊天动地。刘鹗在《老残游记》中的描写：“那双

眼睛，如秋水，如寒星，如宝珠，如白水银里养着两丸黑水银……”更是把一双眼睛写活了。

不管什么样的眼睛，主要功能都是“看”。《医宗金鉴》曰：“目者，司视之窍也。”具有视万物、察秋毫、辨形状、别颜色的重要功能。在不同的时间里，在不同的环境里，在不同的心情下，在不同的人物面前，每个人的眼睛都会表达出不一样的“看”。“竹林七贤”的阮籍，在性格上有一个特点，就是对人有明显不同的态度，这态度就表现在他的“看”上。凡是与他性格相似，他不讨厌的人，他就用青眼去看。凡是他所厌恶的人，他就用白眼去瞧，以表示自己看不起他们。

眼睛的另一功能是传神。“目为神之牖”便指传神功能。传神功能是一种无声的语言，可以反映出一个人的内心世界。心怀博大、为人正直的，其目光明彻、坦荡；心胸狭隘、为人虚伪的，眼神狡黠、阴

诈；目光执着的人，志怀高远；眼神浮动者，为人轻薄；目光内敛，大多自私；目光暴露，表示贪婪；自信者，眼神坚强刚毅；自卑者，眼神悔而衰。同时，眼睛还是窥测人们灵魂的一个窗口。多情的眼睛，往往令人自然陶醉；善意的眼睛，总是令人感到鼓舞和欣慰；正义者的眼睛，一定会令人肃然敬畏；贪婪者的眼睛，就像是要伸出尽情索取的第三只手，把世间所有的名利都纳入自己的囊中；奸诈者的眼睛，很容易骨碌碌地乱转，就像一用力就会掉出眼眶一般。

眼睛虽然有“看”和“传神”的功能，但想用好也不容易。“目中无人”那叫骄傲自大，“鼠目寸光”那叫没有远见，“眼高手低”那叫志大才疏。“有眼如盲”那叫不识大体，“见钱眼开”那叫财迷心窍。更不可，因嫉妒心理得“红眼病”，因只看眼前利益成为“近视眼”，因一叶障目变为“眼盲症”。

最美的名片



□ 李东华

最近，家里装修房子。我抽空就建材市场跑，了解各种装修材料的價格。朋友再三告诫我，装修选材“水深坑多”，切记多看，多比较，再下单。我看了一家又一家，每天运动步数都在两万以上，手里的名片也攒了厚厚的一叠，无奈心有疑虑，收获寥寥。

有一次，在建材市场看了几家木门，都不合心意，天气很热，我心里有点急躁。走到一家店面前，正犹豫要不要进去，一位小伙子迎上来：“姐，进来看看，我们家木门都有优惠的！”他招呼我坐下，递过一杯水来。问清我的需求后，从木门的尺寸、板材、五金到防撞条，一一作了介绍，他的讲解细致、耐心、中肯，解开了我心中很多疑惑。

我主动加了小伙子微信。他送我出门，脸上依

旧挂着云淡风轻的笑容：“姐，装修一次不容易，不要着急，多转转，多看看，选自己喜欢的颜色和款式，以后不后悔！我姓吕，有啥不明白，可以微信上咨询。”我频频点头，心里暗暗拿定主意，木门就定他家了！

前几天，一家橱柜店正在搞促销。女老板看见我进来，浅浅一笑：“您好，看有没有喜欢的款式。”我被一套亚白色台面、暖灰色柜体吸引。她耐心教我选橱柜的常识，要注意台面石英石的硬度，柜体板材要选防潮的，五金要带阻尼铰链的。她拿出给客户装好的橱柜照片给我看：“姐，加个微信吧。我常发客户装好的橱柜图片，您可以参考！”

隔天，她发来消息，问我活动快结束了，如果需要的话抓紧时间定。我很抱歉地告诉她，橱柜在别

的店定了。她得知我在照顾老人，还送上暖暖的祝福。虽然这次我没有选中她家的货，但我相信，她家的生意一定会越来越好的。因为，真诚是最好的招牌！

我又想起经销地板的一位小妹妹来。她诚恳的态度、专业的讲解和对售后的承诺，深深地打动了我。她为了让我在订门和家具时更好地搭配颜色，借了邻居家的电锯，要帮我截一块地板当样品，看着她第一次用电锯手足无措的样子，不禁莞尔。前几天，她发了条朋友圈：“干建材久了明白了，每个客户都不容易，而我们唯一能做的就是多一份真诚，少一分套路！和客户相处最好的方式是——你懂我的艰辛，我知你的不易！”我看得心里暖暖的，第一时间给她点了个大大的赞。

人无诚不立，业无信不兴。真诚是最美的名片，也是最好的卖点。做生意要盈利，这是天经地义的，但只有把“真诚”这两个字深深记在心里、懂得换位思考的人，才会赢得更多，就像我在装修中遇到的这几位经销商一样。我相信，如果以后再有需求，我一定会成为他们的回头客。或许，那时已记不起他们的名字，但一定不忘他们的真诚！