

山有兴

■泓 致

南岳藏经殿咏雾凇

琼枝竞发野茫茫,半似月光半似霜。
满眼青松披素裹,一坡银杏秀明妆。
白云揉碎喳喳响,玉垒顿清树树香。
步履寒风衡岳醉,藏经殿上忆沧桑。

雨母山赤松观

蒸湘雨母庆云翔,草木氤氲仙气藏。
帝誉兴兵屯宝地,赤松祭雨润农桑。
疏河广话禹王始,浣布皆传嫫祖倡。
厚重人文思古圣,飞来石上步炎凉。

祁阳席面上的智慧

■邓铠生

祁阳,因地处祁山之南而得名,原属衡阳市管辖,1983年划归永州市管辖。2021年1月20日,经国务院批准,撤销祁阳县设祁阳市。在长期的社会、经济发展中,祁阳形成了独特的餐饮文化,透过祁阳人生日喜庆等请客吃饭的过程,可以看出祁阳人的智慧。

祁阳稍讲究一点的酒席,都是“十个碗,甲甲出”。昨天,我通过微信,从现如今还生活在祁阳农村的二哥那儿要来了最新版的“十个碗”上菜顺序。依次为:猪脚、鸡、墨鱼、羊肉、扣肉(东坡肉)、杂烩、肉丸子、猪肚(牛肉)、鱼、青菜。

请客最集中的时间是什么时候,那肯定是在冬季,这有很多原因。冬季是不要多说的农闲时节,冬季,鸡鸭鱼猪都长肥了,最好吃了,所以,做酒大多选择在冬季。不是冬季做的酒,也可以调整到冬季做(当然,丧酒除外)。冬季怎样保证上到酒桌上的菜都是热菜,那就只能一个一个上。这样客人吃到的菜也都是热的。这菜一个一个上,还减少了厨房菜碗周转的压力,我估计一桌酒席,有三个上菜碗基本上就够了。对于当时的大型酒席,动辄三四十桌的酒席,可减少了不少上菜碗的用量。

分菜制则最大限度减少了浪费。你到祁阳喝酒,就会发现一个现象,祁阳人吃酒席时“夹菜”(用现在讲究一点的话说,就是分餐制)。我的一些朋友对此感到很理解,甚至面对那场面时感觉有点难堪。那“夹菜”由谁夹呢?祁阳习俗,喜酒,客人只坐七人,有一人是主家安排陪客的,他就负责斟酒和夹菜。丧酒也只坐七人,有一人是帮忙的(如抬灵柩,俗称举重)“管桌”,他就负责这一桌的碗筷和斟酒、夹菜。

过去是发荷叶,后发薄膜袋,现有发打包盒的。菜也有改良的,如猪肉、鸡鸭、鱼切成见方,只做成三分熟,方便客人携带,客人打包回去,反正要二次加工的。

祁阳“夹菜”的习俗起源于什么时候,我不知道,我分析其中有个羞于说出的缘由:祁阳过去太穷了,你作为代表去喝酒,吃点汤汤水水就行了,菜肴打包回来,全家再一起吃。不信,祁阳“夹菜”的习俗在慢慢消失。现在经济发展了,物质丰富了,生活改善了,很多应该“夹菜”的酒席,如婚酒、寿酒、起屋圆垛等,主家不安排夹菜,但会安排返回现金红包,巧妙化解了“夹菜”的尴尬。“夹菜”现象在萎缩,很多酒席已经看不到“夹菜”了。社会在向前发展,“夹菜”也在慢慢消失。实际上,“夹菜”契合了今天倡导的“拒绝舌尖上的浪费、将光盘行动进行到”,从这个层面上看,还是有它的积极意义的。

一千零一种离别与相逢之

春风不解意

■何 芬

什么一样,身子往后一靠,提起这茬:“欸,你说你老婆说的那个事,能成吗?”邻桌的人不由朝这边望了望。罗钢急忙拽住了秦越娥的手,示意她别说了。服务员挡在面前上菜时,罗钢才避人耳目地捏了捏秦越娥的脸,咬着牙佯装生气:“又使坏,又使坏!”

在高铁站停车场一个少人的角落,秦越娥突然抱紧了罗钢,眼泪就流了下来:“每次都是边角余料!我就是你的边角余料!”罗钢心一软,缓缓松开秦越娥的手,面对面地告诉她:“我身边全是人!不打时间差,我们怎么见面?下次,找个机会,一整天都是你的!”终于,不再是出差前几个小时的匆匆一聚,罗钢以跟重要客户有个私人聚会的名义,摆脱了公司一千人等,跟秦越娥在沙市的草地音乐节上扮演起了“雅痞”夫妇。

手机还是不能关机的,罗钢的妻子连佩珊此时正在跟丽的集团的集美夫人吃饭喝茶。罗钢的“意”生活方式品牌线下情境店,想要进驻集美夫人手下的连锁百货公司。在网络营销风口,还想着从线上进驻线下,是罗钢打响新产品品牌的必由之路。关键时刻,罗钢还是打起了“夫人”牌。也是机缘巧合。因为亲戚的关系,连佩珊绕过招商部,直接找到了集美夫人。此时,他一边陪着秦越娥,一边在手机这头等候妻子的好消息。秦越娥知道罗钢这头在等着这个消息,需要清静,也没勉强罗钢跟她往人堆里钻,俩人只在音乐节外场走走停停。

这春风吹拂的夜晚啊,秦越娥牵着罗钢的手走出会场。罗钢任由秦越娥环着他的手,笑着,闹着,走向这春风渐暖的街头。

而此时,几百公里外的云市,连佩珊正与集美夫人在一家会所喝茶。新上的春茶在兰花白瓷盖碗里上下浮动,两个女人端着托盖,开盖、轻闻、浅啜,从比特币聊到基金,又从工作聊到各自儿女。最后,集美夫人将碗盖放在碗托上,笑吟吟地将了连佩珊一军:“你们网络营销这块,是你们公司自己在做吗?”“集美夫人对这个感兴趣?”连佩珊心里咯噔了一下,但笑容马上又浮上面颊,她一边示意秘书给集美夫人倒茶,一边就话说话道:“这一块我们一直是外包。如果集美夫人对这个感兴趣,我们可以一起联合来做。”两个女人终于聊到了各自都感兴趣的问题,茶水也是添了又添。

春风一度,已是第二天上午。连佩珊将集美夫人送至机场后,也不着急给个电话给丈夫说明会谈情况,转身去了公司安排其他事宜。似乎是一种默契,没有等到妻子电话的罗钢在一晚的折腾后,终于也在酒店清晨的被窝里安睡。醒来后,他半躺在床上,一言不发地在听一个电话。秦越娥窸窣窸窣地爬到他身边时,他看了一眼,手臂不由地环了过去。

等到秦越娥发现自己被摆了一道时,已经是一个月后“意”生活方式品牌实体店进卖场后。罗钢的人刚到,秦越娥就气鼓鼓地坐到他腿上问:“你是不是早知道了?”“实体店价差这么大,我的线上销售怎么做?”罗钢解开袖扣,靠在沙发上,任由秦越娥坐在他腿上骂人、撒娇、扯他袖口,发脾气。秦越娥也是累了,最后迟疑地问了一句:“你说,她是不是发现我们的事了?”“没有。”罗钢斩钉截铁地说。未了又

补充一句:“也许,只是三个月优惠活动。”

秦越娥与罗钢最终还是没能走到续约那一天。

那天,秦越娥带着助理去罗钢公司结账,白色毛衣上正披着那块紫色玫瑰方巾,打了个大大的水手结。正撞上连佩珊难得到公司看账,俩人就在财务部打了个照面。秦越娥从连佩珊打了个蝴蝶结的珊瑚粉月季方巾上认出了她,装作没看见就带着助理出去了。而连佩珊则好奇自己身上的方巾与擦肩而过的这个女人身上的方巾是不是一个系列的产品?

因为并不相识,连佩珊只在秦越娥走后,顺便问了一下财务:“刚才那位是谁?”“是秦总,外包我们网络包装、营销的秦总。”财务一边回答一边把连佩珊要看的账给她。因为这个,连佩珊对秦越娥上了心,随后翻了翻自家新品牌跟网络营销公司的流水,果然与她担忧的一样,几乎占了销售的大半江山。一直以来,让她不安的是,这条渠道不是掌握在自家手里。这也是她急于与集美夫人合作的原因。她想要自己娘家弟弟那边公司入驻与集美夫人那边合作。长久以来,自家弟弟都是依托她这姐姐的公司存活,变相的左手倒给右手。弟弟口口声声说除了跟姐姐家的业务,还有其他业务,可以拿下与集美夫人那边的合作。但她这做姐姐的还是不放心,怕弟弟夸下海口,想查查弟弟公司与自家公司的走账,看至少这块运营实力能不能达到集美夫人所说的运营规模的底线。

连佩珊查完账后,跟自家弟弟打了个照面。这是一次并不愉快的见面,见面后,连佩珊将罗钢叫回了家。桌上,摆放着几张模糊不清的照片。罗钢回家后拿起一看,倒抽了一口冷气。照片上,一对男女在熙攘的街上手勾着手。不仔细看,罗钢都没认出那天穿着白裤子、花衬衫,一手搭着白西装外套,一手牵着秦越娥的自己。连佩珊一点点从丈夫沮丧的脸上确认了这个消息,她指着丈夫,从未哭得这样伤心:“你为什么连骗我都不会?你说只是朋友呀!你说呀!你说呀!”“连我的亲弟弟都可以拿这个来要挟我!罗钢,你对得起我吗?”

罗钢跟秦越娥没有再见面,只是打了个电话说:“她发现了。我们分手吧。”“好。”秦越娥其实从那一天早已预感到了。接了电话,她说了个“好”字,就挂了电话。可曾经,如果他说要分手,一定要挽留,这样的场景却在她心里演练过许多遍。

春夏之交的时候,秦越娥家里起了春潮,窗外的风都是湿漉漉、黏糊糊的。她把家里所有抽湿气的开关都打开,一个人关了窗,在地板上坐着。突然,一场春天的雨就落了下来,隔着窗户哗啦哗啦、噼里啪啦地作响。地上的手机也一阵一阵响,是集美夫人打过来的。集美夫人说:“你提出的薪资条件我都答应你,包括线上线下同价的运营模式。我们网络营销这块,就拜托秦总了。”

放下电话,秦越娥集聚了许久的眼泪才一滴一滴地流下来,她在心里狠狠地刻下一个个字:我,秦越娥,名牌大学一流营销本科,传播学硕士,没有做那样人的素质。