

且将衣标作书签

文 张辉祥

我喜欢书,但从来没有在字里行间寻找到“黄金屋”,却藏了不少衣标在书页里,算是读书之外收获的一个雅兴,聊以自慰。

书藏衣标,始于无意。一日,我正在书房看书,母亲拿了一件换季打折的衣服让我试穿一下。此时,我的思绪飘荡在扣人心弦、扑朔迷离的故事情节中,面对母亲的再三催促,只好极不情愿地放下手中的书,并顺手在所看之页重重地折了一下。母亲看见了,脸上不悦,剪下新衣上的衣标,递给了我,说:“你咋不爱惜书呢?把这件衣服的衣标拿去,当书签使。”接过小小的衣标,我一下便被它的精致典雅所吸引,放入书中,随意怡然,书韵倍增。于是,平时没有使用书签习惯的我,在欣喜之中萌发了且将衣标作书签的念头。

衣标是挂在服装上的标签,用以注明品牌、生产厂家、产品质量、洗涤注意事项等内容。衣标的形状以长方形为主,材质大多为硬纸,也有采用皮革、金属、木材或有机玻璃等材料加工而成的。衣标虽小,却是厂家的微型广告,方寸之间,独具匠心。衣标上的山水画、油画、雕刻、剪纸、摄影等艺术表现形式,风韵古朴优雅,文化内涵厚重。而激光幻彩更为衣标注入科技、时尚、现代的元素,变换不同视角,会产生各种奇妙的彩色多维图案。收藏衣标,虽然没有升值潜力,但可逸致,其观赏价值和价值并存,令人赏心悦目。

衣标的收藏,简便易行,无须花费太多的精力和财力,便可陶冶情操、愉悦心境、增长见识。目前,在我的各类书籍中已夹藏有数百枚纸质衣标,多以山水风景、人文地理、建筑古迹等带有浓郁文化气息的题材为主。这些衣标,有的是自己或家人购置新衣时留下的,有的是从亲朋好友处“淘”来的,更有一些是从服装“清仓大处理”的杂乱卖场“捡”来的。书籍是长识益智、滋润心灵的工具,因而我认为只要衣标的图案精美,风格雅致就可以与书为伴,当作书签,而跟服装的贵贱和品牌的知名度无关。

闲暇时,翻开书,看着那些已经润浸着书香的衣标,心中感慨万千,因为它不仅使我回味起在书海中遨游的美好时光,也见证了社会生活的不断变化。

道在口腹

文 张剑秋



俞钦洋画

杭帮菜讲究不时不食,这两年,许多菜馆在开发宋宴。杭州唯一一家黑珍珠三钻餐厅,主打的就是传统的杭菜。虽然他们的宋嫂鱼羹用的是黄鱼加白胡椒,汤底是小杂鱼熬出的高汤,西湖醋鱼以笋壳鱼代替了草鱼,没有了土腥味,但宋菜的几个特点却面面俱到。

自带文化魅力的菜式,往往由文人参与创作,或与掌故逸闻有关。《东京梦华录》《武林旧事》《西湖老人繁胜录》等宋人笔记都对饮食抱有浓厚兴趣。细读时,还能发现许多美食以外的感悟。

隐居西湖的南宋诗人叶绍翁,曾因一首“春色满园关不住,一枝红杏出墙来”广为人知。他写的《四朝闻见录》记载了高宗、孝宗、光宗、宁宗四朝的朝章国政、名物制度,颇补正史之阙。其中《秦夫人准青鱼》讲了秦桧的一段轶事。

一日,宋高宗召秦桧夫人王氏入宫,赐宴时上了淮河产的青鱼。高宗洋洋得意,问王氏,这么大的青鱼可曾吃过。不料王氏回答,经常吃,而且比这大得多,我明天给你送几条来。王氏回宅后,将此事

告知了秦桧,秦桧大惊,把王氏一通责备。次日,将数十条糟过的草鱼送进宫里。于是高宗笑道,我说哪来这么多青鱼,王氏错矣。

一则小小的饮食故事,折射出纷繁的人物性格和生存机锋,高宗的颠预、秦桧的老谋、王氏的短浅。庄子说“道在屎溺”,其实,口腹之间有大道存焉。

中国人在吃的方面花样最多,讲究最甚。早年有个社会学调查,还有“中国人习惯于在口吻间获得安全感”一说。清人袁枚在《随园食单》中,详细介绍江浙一带特色饮食的制作方法,换个角度看,其实就是一本生存哲学书。如“先天须知”条云:凡物各有先天,如人各有资禀。人性下愚,虽孔孟教之,无益也。“变换须知”条云:一物有一物之味,不可混而同之。犹如圣人设教,因才乐育,不拘一律。所谓君子成人之美也。

中国的饮食口味以南北为界大体有个区别,南方人尚鲜,北方人喜香。所以兰溪人李渔在《闲情偶寄》中说:“吾谓饮食之道,脍不如肉,肉不如蔬,以其渐近自然也。”萧山人十分清楚雪里蕻的鲜

和臭苋菜的鲜是完全两码事,甚至能从不加任何调料的青毛豆中品出鲜味。杭州有家菜馆推出“萧山小炒”,其中要用到雪里蕻,为体现“新杭菜”的原汁原味,竟然去萧山专门办了一个腌制加工点。对食材的较真确实到了钻牛角尖的程度。

除却清淡之味,萧绍一带还流行霉咸臭,举凡霉干菜、咸鳃、臭苋菜之类,皆为乡人独爱。霉咸臭始于何时,缺乏考证,鲁迅先生曾怀疑是越人饱受饥馑,才用此法度荒年。我颇有疑惑,江浙一带历来为鱼米之乡,并非多灾之地,实无此必要。倒是东晋、南宋时期,北方逃离者众,长途跋涉难免食品匮乏,霉咸臭倒是解饥良方。加之江南多雨,食物极易霉烂,民众因势利导,久而久之,竟成越地食俗,也未可知。若果如是,口腹间的“道”还能见证历史、地理、气象了。

作为一个面食爱好者,我有个遗憾。

中河南路的菊英面店,曾作为杭州面食的翘楚上了《舌尖上的中国》,这家小店的老板对食材、烹饪同样十分顶真,每年最热的七八月

份,还傲骄地给员工放个暑假。他曾经放话,“菊英面店”这块招牌,永远不会卖,分店也不会开,更不会在外头租店面。

可惜老板还是没有挡住资本的诱惑,2018年以来,分店开了一家又一家,总数已经超过了十三家,街头小店化十二三万还能加盟。如今,吃菊英的片儿川不用排队了,我自从来去一家分店尝过味道后,却再也没有想过那碗面条。

小小的一碗面,曾经坚持了24年成为一个品牌,却在短短两三年后让资本稀释殆尽。

实行策略易,坚持战略难。就像读《孙子兵法》简单,懂《道德经》难一样。道的东西,是需要人生经历去体会领悟贯彻的。很多美味的消失,原因就是忘了美食的初心。挣钱,永远只是生活中微小的一部分,却会让我们丢掉生命中许多重要的事情。

生活里的惊喜,来自于踏踏实实的爱。食物之道,和爱人一样,惟有精心呵护,用心烹制,才能齿间久久留香。

老汪说宋瓷

大管在杭州捡瓷片

文 汪少一



南宋龙泉净水瓶和香炉足瓷片,早年杭州望江门工地所出。

大管是河南新蔡人,在杭州工地捡瓷片二十多年,哪个工地动土了,他就出现在哪儿了,一个工地的土方工程结束了,他又开始等着下一个工地。几个工地同时动土,他也会踩准节奏,今天跑这个,明天跑那个。

他用一种独特的方式,用脚步丈量着这座城市的变化。

我跟大管打交道是从一次买瓷片欠账开始的。大管中等身材,脸早晚拉得长。起先在杭州瓷片早市上听说,大管的瓷片价格扳得牢,要价高,我心里有所戒备,尽量不碰他的东西。

有个早市,我看瓷片买得够多了,准备回家。从大管的摊位前走过时,看到一个鹅颈瓶的瓶口,线条好美,但瓷口不明。心想就算不买,问问他,弄清瓷口,上手摸摸也是好的。

我忍不住蹲了下来,手拿着瓶口,尽可能不离开地面,来回看了两三分,觉得它不是龙泉的,不是南宋官窑的,也不像越窑的。大管问,拿不准瓷口吧?我说,是的呢。他说,越窑低岭头类型的,仿汝窑,向宫廷进贡的。

这是我第一次听说低岭头窑

口。心想,把它拿下来,以物为据,补一补这个瓷口的知识也好,就向大管问了个诚心价。大管说,八百五十元让给我。那时候还没时兴用微信和支付宝,我通常每个周六带一千五百元钱,用完为止。我翻了翻口袋,只付得出三百六七十元。

大管说,你就付三百五吧,剩下的五百下次给我。我说,初次打交道,这不合适吧?大管说,啥合适不合适,我说合适就合适。我说,那就依你的。

下一个早市,我一到市场就先找大管,可是等我买完瓷片,也没见到他人影。接下来的两个早市,也是这个样子。等到第四个早市,终于看到他,把五百元还了他。我问,到哪里去了这么久?他说,回老家割稻子去了,家里催得急。我说,不怕赖你的账?

他说,啥赖账不赖账,捡的麦子磨的面,只是下点笨力气,三百五是它,八百五也是它,卖多卖少都不亏。

有了这次交道,我跟大管慢慢成了朋友。有一次,在一个小伙子的摊位上,看到一块琮式瓶的底足,我开价三百买,小伙子要五

百。我准备再加加价,出到四百元。话还没出口,正从这走过的大管先冲着小伙子说话了,差不多了,你降一口,他加一口,四百卖给他吧。小伙子也没多说什么,默默地收了钱。

我把瓷片收好后,追上大管。我说,这个小伙子是谁啊?大管说,不是小伙子了,早已成家立业,是他妻侄儿黎敏。大管又说,你看他长得跟头牛一样,干活也肯吃苦,捡瓷片早晚冲在前面。后来,早市上我常常能从黎敏的摊位上买到三五块中意的瓷片。

有次,我遇到了块疑难瓷片,琢磨了一周仍然吃不准,决定向黎敏求教。那是在早市上买到的一块秘色瓷枕头片,摊主小心翼翼地用塑料袋包着,处于保湿状态。我回到家把它晾干后,再细看时觉得有点疑问。再回想一些细节,比如,当天,我到早市稍稍有点晚,这么好的东西,应该被那些早起的鸟儿吃掉了;再说,我拿到的价格是九百元,感觉也偏低了点。当然,这都不是关键。关键是眼力还不够,尚不足以解决这个疑难问题。

当我拿到这块瓷片找到黎敏

时,黎敏说,这块瓷片是不是从小管那里买的?我问,小管是谁啊?黎敏说,小管是大管的弟弟。我说,不知道那人是不是小管。黎敏说,这块瓷片他早先从小管手里看到过,可能是小管从别人手里买错了。黎敏又问,要不要把这块瓷片还给小管,把钱退回来。

我说黎敏,你委婉地让我知道了这块瓷片是新的,又这么顾及我的脸面,我打心底里谢谢你。瓷片不用退,也不用让小管知道这件事,都在这个行当里混,老规矩还是要守的。

2018年春节前,黎敏给我打了个电话,说是小管托他问我的,小管准备回老家,以后不来了,还有六袋瓷片,想以较低的价格让给我算了。我问黎敏,你说怎么办合适呢?他说,你自己拿主意吧。我告诉黎敏,不想跟小管有多多的交往。黎敏说,明白。

两三年后,我又问起过黎敏,小管的六袋瓷片最后怎么处理的?黎敏说,小管也倔,坐客车都带回河南老家了。

那一刻,不知怎的,我对黎敏生出一分歉意。