



那年那月

热水瓶

□尹祖泽

在上世纪五六十年代,热水瓶是紧俏货、稀罕物。那时候如果你走进城里比较富裕的家庭,首先映入眼帘的是主人客厅的矮柜上摆放的一至两个8磅热水瓶。这热水瓶又都是铁壳的,上面绘花作画,色彩非常亮丽,“漂亮”这个词用在它的身上恰如其分。热水瓶不仅是盛水的器物,更像是一件摆设的“艺术品”,它亮丽生辉地呈现出一种温文尔雅的气派。

农村里也使用热水瓶,但大都是5磅竹壳的。竹壳的热水瓶跟铁壳的一样保温,但外观一比较,就显出铁壳的漂亮,竹壳的难看。竹壳的热水瓶便宜,4至5元钱一个,适合普通消费者使用。即使这样,在贫困的山区买得起用得上竹壳热水瓶的人家也不多。有的人家里来客人了,生火烧水泡茶又太费事,为解燃眉之急,赶紧去邻居家把竹壳热水瓶借来了,泡茶招待客人。一个热水瓶在村里借来借去应急,借出了邻里之间的和睦关系,也借出了生活的穷苦心酸。

我记得家里曾经有过一个8磅的“金钱牌”热水瓶。这个热水瓶是1958年伯父下放由昆明带回来的。这个半新的热水瓶引发我们一群孩子的好奇,我们问伯父这是啥东西?用来装什么?伯父说,这叫热水瓶,用来装开水保温的。我们看见伯父将一壶烧开的水倒进里面,满了,塞上木塞,旋紧筒盖。第二天早上,伯父从热水瓶里倒出一杯冒热汽的水泡茶,然后让我们尝,啊呀,果真是烫嘴呢!由此,这只热水瓶在家里“大有作为”地开启了我们的新生活:我们小孩不再喝冷水,逐步习惯于喝凉开水;大人泡茶、洗脸、洗头、洗脚,小孩洗澡,乃至锅里掺水,热水瓶都派上了用场。1972年伯父去世后,这只热水瓶被家里养的灰猫腾空跃起踢翻于地,“粉身碎骨”追随大伯而去。

1977年9月13日,那时我在迪庆州的香格里拉干活。据可靠消息透露,这天百货公司出售热水瓶,而且不要票每人供应两个。得到这个好消息,我头天天不亮就去排队。到了那里,见已经排起了长队,我别无选择,只好站队耐心等待好运降临。太阳出来好大一截了,百货公司的门才打开。队伍缓慢蠕动,我一步步紧跟,唯恐有人插队。排到中午12点,我前面有二十来人,心中暗喜,还有十来分钟就轮到我了!正在欣喜之余,前面传来售货员要吃中午饭,暂停销售的信息,我的心一下子又紧张起来,担心货已售完,售货员借此关门。等到下午1点多钟,我饿得饥肠辘辘头昏眼花的,于是转身向后面排队的人商量,由我去买点吃的,请他给我看好站位。这人也爽快,一口答应下来。我跑去买了两个馒头,一人一个填肚子。下午2点售货门打开了,我如愿以偿买到两个崭新的8磅热水瓶,赶上了哥哥结婚用。

现在农村人都用上了饮水机,不用热水瓶倒开水了。但我依然使用着热水瓶,这也许是热水瓶情结太深的缘故吧。

(作者原工作单位:景洪市第二建筑公司,71岁)

昆明往事

忆中缅边界勘测的一段往事

□李雁

1960年10月1日,中缅两国政府正式签订了《中缅边界条约》,1961年,中缅两国政府签订了边界议定书,最终顺利而圆满地解决了中缅边界问题。

今年是中缅建交70周年,中缅互为友邻,两国胞波情谊源远流长,这让我忆起有关中缅边界勘测期的一段往事。

为了共襄中缅边界勘测盛事,时由省委组织部、宣传部以及其他有关机构调派人员在五华山省政府光复楼、翠湖省经贸外办设立办公室办公。其中工作人员包括张馥、马曜、张寒光、吴少默、乔洪绒等,以及国家民委调派来的辛文波等,含界务组等多个组别,数十名工作人员。

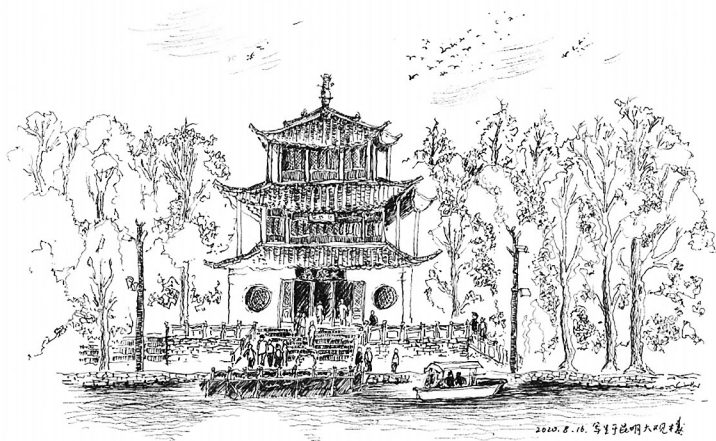
中缅边界签约后,勘测边界,建立界碑(桩)。界碑“中国”两个字由张寒光书写,一座座编有序号的界碑犹如守护国境的卫士……多年来中缅边境,社会安定、人民安居乐业。中缅两国山水相连,传承千年“胞波”情谊。

笔者两年前做客瑞丽边境喊沙镇银井寨看到“一座佛塔佑两国”,“一眼井水两国饮”,“一架秋千荡两国”的趣事。张寒光联

大校友汪曾祺在瑞丽边境“大导喊”云井寨及畹町镇曾记述:“……车从瑞丽出发走过一个中缅边界的寨子云井寨,一条宽路从缅甸通向中国,可以直来直往,除了有个水泥界碑外无任何标志,对面有一家卖饵丝的铺子。有人买了一碗饵丝,一个缅甸小女孩把饵丝递过来,这边把钱递过去,他们的手都已经伸过国界了,只要脚不跨过界桩,不算越境……我们到畹町的界桥头看过,桥头有一个检查站,旗杆上飘着中华人民共和国国旗。一个缅甸小女孩提了个饭盒走过界桥,她妈在畹町街上摆摊子做生意。她来给妈妈送饭来了,检查的人都认识她。她大摇大摆走过来,脸上带着一丝微笑,意思是:‘我又来了你们好!’”。“站在国境线上我才真正体会到中缅人民是‘胞波’。”其翔实记述表达出了中缅两国好邻居、好朋友、好伙伴、好胞波的情谊。

缅甸是第一个与我国签订边界条约的亚洲邻邦,唯一以胞波(兄弟)相称的国家。

屈指一算,中缅边界界碑的建立至今已有60周年,两国胞波情谊犹如澜沧江湄公河源远流长。(作者原工作单位:昆十三中,88岁)



大观楼 钢笔画 唐晓华 绘

记忆犹新

50后童年的娱乐

□高栋

有一天,临街商店门口台阶上,有几个小学生跪在地上玩卡通图片,我好奇地凑过去问:小朋友在玩儿什么呢?一个小朋友答:打卡通图片。原来是用一只手夹着3张卡通图片,拍打地上的卡通图片,翻转过来几张就赢几张。

由此想起我们50后儿时放学回家玩过的游戏,扇洋片、蹦蹦球、柄三角、摔面包、抓骨头子、跳方格等。随着时代的发展,过去玩的游戏现在已经没有人玩儿了。看到小朋友玩着拍卡通图片,几十年未见的场景再现,倍感亲切。

过去娃儿们玩的洋片形状大小和名片一样,在硬纸片上印有《三国演义》《水浒传》和《西游记》等书籍中人物的图案,我们管它叫“洋片”。玩法是每人出几张洋片放在地上,石头剪刀布,决定谁先开始。玩时先要把手掌鼓起来,用手掌里的空气加上巧劲儿让洋片正面翻过来,翻过来几张赢几张。一场游戏下来,小手掌拍得通红,手上、衣服上沾的都是脏法(西安话:尘土)。

蹦蹦球玩法即用手指捏住弹球,用大拇指用力向目标蹦蹦过去,打中一个为赢。还有一种玩法叫进洞,即在地上挖3个10厘米深的洞,每个洞直径5厘米,洞之间的距离根据地形而定,一般在2米左右。通过石头剪刀布,决定谁先开始蹦蹦球。玩者站在线外蹲下或趴下闭上左眼,用右眼瞄准第一个洞口,手指捏住玻璃球使劲蹦出,如顺利进第一个洞、第二个洞和第三个洞者获胜。

玩三角就是把一个香烟盒叠成三角。根据每人出的三角张数,确定谁先开始。玩三角要经过三道动作,即一柄、二柄和三柄。把三角放手掌上码放整齐,叫一柄,抛起整齐的落在手背及胳膊上接住叫二柄。再抛起用手掌及胳膊接住叫三柄。顺利过三柄为赢者。记得有人一次可柄25张三角。其三角长度从手指开始摆放到胳膊腕处,约有30多厘米,柄三角的技术性比较强。

抓骨头子可是女孩们的专利。骨头子即猪脚上的骨关节,形状大小和麻将牌一样,要稍微加工成长方形,在骨头子正侧面都要涂上各种颜色。骨头子抛在桌子或地上,玩法是:单手先抛起沙包,在用同一单手赶紧去抓同色骨头子,等空中沙包降落到一定高度时,然后用同一单手既要接住沙包还要抓住骨头子。以每次能抓骨头子的多少来计算成绩。

跳方格,也叫跳房,用粉笔在地上画1到8格阶梯型平面图。跳房是男女娃们都喜欢的游戏,不受场地限制。规则是单格单脚跳,双格双脚跳,不能跳错格、不能踩方格线。从第一格单脚跳,第二格双脚跳,第三格单脚跳,第四格双脚跳,依次类推一直到数字12为止,再原地转身从数字12开始往回跳到第一格止。

那时,由于玩得兴致勃勃,忘记做作业和吃饭都是常有的事。在物质匮乏的年月,我们50后娃们课后自娱自乐,度过了快乐的童年。(作者原工作单位:陕西省工业和信息化厅,66岁)

春城晚报

开屏新闻App
理想生活 即刻开屏



人生絮语

“世界性难题”

□杨文学

日前,在微信上看到一则故事,说3个人一起去小食店吃面,标价10元一碗,每人一碗,应付30元,店小二把客人的30元钱拿到柜台上,老板说,今天特价优惠,满30减10元,叫小二把10元钱退给客人。店小二悄悄留下4元后,将6元退给客人,每人刚好2元。于是,难题产生了:客人每人出了10元又退回了2元,实际出的是8元,3个人共花了24元,加上店小二悄悄留下的4元,合计是28元。如此这般颠来倒去之后,30元钱就只有28元了,还有2元钱到哪里去了呢?

这就是所谓的世界性难题。起初,我算了半天还是没有算出这笔账来。原来,这是个圈套,我被牵着鼻子掉进了陷阱!按照设计者策划的思路,这个账你永远不可能算平,否则,还叫什么“世界性难题”?你解不开这个难题,在好奇心的驱使之下就会按照出题者的“建议”,转发到自己的朋友圈,希望有高人解得开。你这一转,正是出题者的目的所在。在我们的生活中,如此这般的套路并不少见,比如,购买商品达到多少金额,就立即减付多少钱,用积分券换购商品从而获得优惠,等等。实事求是地说,圈套设计者是有较高技巧的。

问题在于,我们总是习惯按照圈套设计者的思路去想问题,去寻求答案,习惯让人牵着鼻子走,而不太乐意用自己的脑子思考问题,加之见便宜就想占,占不到便宜就觉得吃亏。这就是花言巧语容易令人上当受骗的根源所在。

在“难题”与诱惑面前,只要坚持独立思考,一般还是可以不上当的。用自己的脑子想问题,“世界性难题”也可迎刃而解。3个人共掏30元钱去吃面,老板按特价优惠退回10元,实际上,就是3个人花20元吃3碗面,每个人出的钱不到7元,不过6.66元而已,3人的花销,加起来正好是20元。老板退回的10元,6元退到了客人手中,4元被店小二隐匿归己,加起来,不多不少,还是10元,20加10等于30,不存在2元钱不知去向的问题。

不易看透的是,3个客人各出10元后又各退回2元,实际上每人出的钱是8元,3个人一共出了24元。这24元中,小食店收了20元,4元被店小二隐匿,两项相加,还是24元,也不存在2元钱到哪里去了的问题。看起来天衣无缝,滴水不漏。问题就出在滴水不漏、令人坚信不疑上。在付款与退钱过程中,面条的价格已经在不声不响中从表面的6.66元提高到了实际上的8元,店小二所隐匿的4元钱已经在你不经意、未察觉和乐不可支中,稳稳当地地加在了消费者头上。在绕来绕去、把你搞蒙以后,你吃了亏还感觉占了便宜。

买卖活动,一个愿打,一个愿挨,两相情愿,似乎无可指责。我们所盼望的是,商家诚实经营;消费者则用自己的脑子思考问题,尽可能识破陷阱和骗局,尤其不要贪看起来很大的便宜,“馅饼”的背后往往可能是个巨大的陷阱。

(作者原工作单位:云南省总工会,65岁)