

竞争

秦老师和朱老师，一直都是竞争对手。

上学的时候，她们就是各自班级的班长；年级高了，一个是学生会副会长，一个是团支书；参加工作后，她们又在同一年拿到了“青年优秀教师”称号，分别成为各自学科的带头人。可以说，中年以前，她们在跑道上分不出胜负高下。

差距大概是从结婚开始拉开的。秦老师的丈夫是处级干部，也理解和支持妻子的事业；朱老师的丈夫工作不稳定，又不愿意妻子把心思都花在工作上，事事闹腾，总扯后腿。于是，秦老师的发展势头迅猛，早就成了学界名人。朱老师在职业方面的脚步渐渐停滞，干脆



把注意力都放在孩子身上。在她的严格管教下，儿子一路考上了名校，出国留学，还被海外导师留在了科研机构。

当初见证过秦老师和朱老师暗暗较劲的同学、同事们都说：秦老师赢在事业有成，朱

老师赢在教子有方。

虽是同龄人，但朱老师比秦老师退休早。朱老师逢人就说：“退休好，该享清福享清福。”秦老师被学校返聘，也很高兴，把学生送的“桃李满天下”的卷轴挂在新的办公室里，彰显自己为教育事业奋斗终生的理想。朱老师退休后就出国了，帮儿子、儿媳带大了两个孙女后才回国。秦老师结束了职业生涯的额外任期后，又被过去的学生邀请去南方城市“调研”了几年时间，因为健康原因才回乡养老。

奇怪的是，这两位竞争了一辈子的对手，晚年却似乎成为朋友。人们常常看见她们在差不多的时间去同一个公园遛

弯儿，和和气气地打招呼，坐在湖边的凉亭里谈天说地。她们大概也感觉到自己身上发生的转变过大了。朱老师对外表态：“老秦上岁数了，没那么大的气性了，我才觉得能和她聊天了。”她说这话时，秦老师就坐在旁边晒太阳，闻言撩撩眼皮，付之一笑：“一听你就不懂事儿，我那是故意让着你，看你太孤单、可怜……”

吵归吵，闹归闹，她们见面还是有说有笑。或许到了这个年纪，她们的竞争轨道终于和人生轨道并行——无非是看谁先到终点而已。可先到未必是赢，后到也未必是输，人与人之间，哪有明白明白的胜负成败呢？

任人/文

大范

大范是我的小学同学，一米九的大个儿，一脸憨厚。

大范小时候并不聪明，我和他在一个学习小组，经常取笑他写字像小鸡吃米，他也不生气。刚上一年级时，班主任任命他为班长。后来，他因为上课精神不集中，被老师撤掉了班长职务，改由我担任班长。我以为大范会记恨我，没想到他像没事人一样，照样乐呵呵的。聚会时说起此事，他说：“我怎么不记得？”

1969年，大范去了黑龙江生产建设兵团。他从小就有体

育天赋，小学时是学校乒乓球队的队员，中学时又改打篮球。到了兵团直接调到师部篮球队。俗话说，运气来了门板都挡不住。一天，北京某大学的老师来兵团招有篮球特长的知青上大学，经过两天观察，老师认定了大范。在梦幻般的懵懵懂懂中，大范成了天之骄子，进入大学校园。经过三年的大学学习，大范要毕业了。按照当时的规定，他毕业后要回兵团。谁知一个“大馅饼”从天而降，又砸在大范头上。某部队篮球队要特招大范入伍，这一下子引起了

学校领导的关注，他们决定聘用大范留校当老师。

留校后，大范才认识到知识的重要性，要给学生一碗水，自己就要有一桶水。他不知疲倦地投入到学习中，补习欠缺的各种文化知识。在承担教学任务的同时，他还出了书，多年后被评为大学教授，学生遍及全国。他还身兼多个篮球队的教练，经常带队到全国各地参加比赛。

大范是个有情有义的人。2017年，他从外地回到天津，听说班主任身患癌症，立即让我和几位同学陪他到老师家中



看望，并送上了慰问金。

有人说，大范命好，每个关键时刻都有贵人相助。我看大范事业成功的原因，主要靠的还是他的善良。一个心地纯洁、温厚、没有坏心眼的人，谁不欢迎呢？

孙学性/文

养菜当花赋冬闲

那年搬入新居，已是初冬季节。当时乡下还少有花卉市场，我一肚子室内绿化的想法，一时难以实现。突然想起白菜、萝卜和大蒜，它们往往略有温度就噌噌地往上长。于是，我将白菜的上部、萝卜的下半截切去当菜吃，只留下白菜根儿和萝卜顶儿当作“花草”培植。这样，一下子就“养”了十多盆，分置于客厅和卧室。另在书橱之顶、茶几之上、写字台案头，分别放置了几盆清水滋润的大蒜，只待营造绿色氛围。

较之一般的花卉，这“菜花一族”好养得多。果然，刚过了半月，就见那白菜断切面上长出了翠生生的绿柱；又见那秃圆的小萝卜头上，呈米字型伸展开了蓬勃的“发型”；而那摆放于

水中、分置在各处的盆盆白蒜，先是努出了嫩黄的小口，继而又生出嫩绿的叶片，就像可爱的鸭嘴，于静谧中把室内的春天叫得叽叽喳喳的。

长有月余，白菜已达到原来的高度，但比“母本”显得更翠绿，更具生命力。而从菜心抽出的淡黄色花蕊，分明是在完成它秋末收获时未竟的事业。那蓬勃的“萝卜头发型”也愈见高耸，再生的黄嫩叶片如翠绿的萝卜一样秀色可餐。而那一丛从水仙般的蒜苗亭亭玉立，虽无水仙的花容，却也郁郁葱葱。

养菜当花赋冬闲，开在春节逢过年。只要热爱生活，何愁春色不常驻心房呢？

杨银华/文

小五金店

我的同事徐玲老师，给我讲了一个五金店的故事。徐玲问我：“这种五金店看着每天冷冷清清，但为什么旁边的店都换好几轮了，它却没有倒闭？”

开始我想的是，五金店的生意运营成本低，商品利润率高，不用豪华装修，不用宣传促销，货品几乎没有耗损，永远不会过期。而且，去五金店的人没有闲逛的，进店就为买东西，成交率特别高。但徐玲说：“让一家小五金店基业长

青的核心竞争力，是两口子和睦。”

原来，除了卖东西，这种五金店还有一项重要业务，那就是提供上门服务，给周边的居民修修水管、换个水龙头，还有修锁配钥匙什么的。有的五金店主还维修、出租家装工具，这部分收入也不少。常常是老婆在家接单，老公在外跑活儿。

老婆和气的有人缘，老公干练有手艺——先得是一个好人家，才能细水长流。这家店的根，就扎在夫妻日常生活的底盘上。

过去我们一说开店，就是租金、人流、成本这些东西，但是回头一看，你会发现，和谐的家庭关系，也是经营的资源。

罗振宇/文

