

人这一辈子,真正能让你难以忘怀的,让你心里能够轻轻一动的,其实,都是这样一件件的小事

广州夏日街头

□肖复兴

那年初夏的一天黄昏,在广州环市东路的地质宾馆前,下了出租车,过马路往宾馆走,没留神马路牙子前面有个往下走的台阶,一脚踩空,我结结实实摔了个大马趴,手里的矿泉水瓶甩出老远。一下头晕目眩,没敢立刻爬起来,毕竟老了,想待一会儿,身体感觉无碍,没什么事情了,再爬起来。

不知怎么搞的,闹市的喧嚣,一下子从耳边消失,仿佛被我这一个跟头过滤干净,四周显得那样清静,居然有一种天籁般的感觉。整个城市,似乎都躺在我的眼前,和我的视线一样低矮、平行。那一刻,整个世界神奇地变成了另一种模样。

眼前,只见路面上的尘埃,淡淡烟岚一样,吃凉不管酸地漂浮;砖缝间有细细的杂草,大树一般高大起来,在不动声色地轻轻摇动。再有,便是各式各样的鞋子,正是

下班时分,人来人往,凉鞋、拖鞋、皮鞋、布鞋、运动鞋、高跟鞋……五颜六色,来来去去晃动,彩色的热带鱼一样,在我的眼前游来游去,颇有一种潜水海底看到的情景,无声而五彩缤纷。

没有一个人管我。只任鞋子如鱼穿梭不停,仿佛我只是水中的一块礁石,或沉入水底的一艘锈蚀沉船。整个世界,仿佛电影院里放映的默片片。

一直到有个声音传来:“你没事吧?”那声音,有些缥缈,典型的广东话。我从小在北京的广东会馆里长大,院子里居住的很多是广东人,这样的广东话,听得懂,很熟悉,很亲切,很遥远。

抬起头来,见一位瘦瘦的老太太弯着腰问我。

我对她说:“谢谢您,没事!”她扶我站起身来。我看不见,不

心地。

想想,人这一辈子,真正能让你难以忘怀的,让你心里能够轻轻一动的,其实,都是这样一件件的小事。也许,我们凡夫俗子的人生,就是由一件件小事构成的。这个世界,大事有人管,用不着我们操心,只有这样小事,可以由我们自己做主,自己完成。况且,这个世界上即使有天大的大事,也都是由小事渐渐积累形成,我们的古语云:不积跬步无以至千里;洋人的俗语云:罗马城不是一天建成的。这就像人的生命,即便是万物灵长,也是由一个个细胞构成的。没有这样一件件小事,我们的人生就是一只褪光毛的白斩鸡。

如今,仍然会不时想起,广州夏日街头的老太太和老爷子,还有那一双双五颜六色的鞋子,和那串串明黄照眼的腊肠花!

直到2008年,作为大学教授的我,工资已较为可观,才有能力为内子买包

东京买包记

□黄仕忠

地迈出三越百货,仿佛是两个越地山民打猎归来,扛着第一次亲手捕获的猎物,期待着带给家人欣喜。

回到住处,静卧床铺,不禁想起往日种种。

我与内子结婚近二十年,从来不曾为她买过一件像样的礼物。1990年11月,落实政策之后,在我旧历生日的那天,我们走到中大西门西侧的新港街办办事处,穿过不同房屋相交的狭弄,在最里侧那栋旧楼的一楼,领了结婚证。十年后,我太太为公益之事前去咨询街道办,才知道他们即将迁往新址,于是租下这些旧房子,装修后成为“学而优书店”,直到如今。

拿出了结婚证到学校房管处,领得一居室的住房。请刚出炉的江西小木匠小罗帮忙做了一排书架,一套木沙发,还有衣柜和床;又请云亮和军晖两位同学,与我一起铺设了地板胶,就算完成了婚房。但没有婚戒(至今依然),没有婚纱(我一直在说要补个婚纱照,却还没有运作),没有婚礼(也没有在老家办)。

柜台的负责人是一位男士,很有耐心地陪着我们,用日语寒暄,但并不推销。他看出了我们的国籍,问我们因何来日本。听说我在早稻田做访问研究,他惊喜地说:“我也是早稻田毕业的!”于是仿佛变得亲近了许多。我们流连多时,然后挥手作别。

但就在走出柜台的那一刻,我忽然闪过一个念头:一直想给太太买一件像样的礼物,都说女生喜欢包包,现在谷君为我作了“背书”,不用担心买错,不如买一个,略表心意。

我一眼看中了那个紫色的包,谷君却十分嘉许黑色那一款。衡量半天,只觉两个款式,各有千秋,谷君力推,我就顺水推舟了。可能因为我买了,触动了谷君的心思,他也忽然下定决心,为他太太挑了一个包。

我们两个大男人,各自拎着一个硕大的包装盒,雄赳赳

没问过是多少)。我们吃饭时,逛街中,她有时会说,她看中了一件衣服,一条丝巾……小心翼翼地问我:“你看可不可以?”——任何时候,只要她提出来,我们都是慷慨地说:“好!”毫不吝啬。于是内子就高高兴兴地买、买、买,蹦着跳着,脸上洋溢着喜悦。看着她快乐,我也十分愉悦。内子用她自己的收入,为她自己买下喜欢的东西,又收获了我的慷慨,这就是我们新婚快乐的日子。

1993年9月至1994年6月,我在北大进修。回来时,内子告诉我,经朋友推荐,她在图书批发市场拿下了一个档口,

收租已经一周,但她要编《随笔》本期稿子,只好关着。但我三个月的工资已被“关”在店里,我二话没说,次日便前去清扫场地,以求开门大吉。算起

来,我是内子书店的第一个员工。我是如此认真投入,让隔壁档口的老板娘很是羡慕,她对内子说:“你那个戴眼镜的马仔很不错!”

其实我只做了不过一句,

就因为急性阑尾炎开刀住院。不过内子的新事业却是十分红火,很快就成为社科文化类图书在广东的最好分销商,随后又开办了学而优书店,成为南国最好的人文学术书店。她在2004年获得了“首届全国新闻出版业有突出贡献的中青年专家”,是其中唯一的民营书业人员。而我则以“陈定方的先生”的身份,结识了许多出版界的朋友。

我十分幸运,在上个世纪

90年代经济大潮迎面扑来之

时,内子以她的辛苦,让我拥

有一张安稳的书桌,可以继续

坐我的冷板凳。直到2008年,

作为大学教授的我,工资已

较为可观,才有能力为内子买

包。

思绪及此,觉得那款紫色的包,着实难以割舍。于是次日一早,独自奔赴三越百货,又买下了那唯一的紫色。

内子当时在花城出版社做

编辑,收入比我高许多(我从

都说没有一只牛能完整地走出潮汕,其实一只鹅亦是

潮汕卤鹅香

□巫晓玲

在潮汕,过年过节,或者有祭祀活动,潮汕人家都是要“物只卤鹅”的,在潮汕方言里,“物”在这里是“搞”的意思,“物只卤鹅”你可以理解为“来只卤鹅”“买只卤鹅”。

记得小时候在老家,快过年的时侯,家家户户都会到卤鹅店去订一只卤鹅,这是年夜饭的开年大菜,广州是无鸡不成宴,在潮汕则是无鹅不成宴。

潮汕卤鹅,用的是狮头鹅,肉质肥美,古法卤制。多以酱油、冰糖、桂皮、砂仁、豆蔻、八角、南姜、加饭酒、蒜头、香菇等卤制而成。当然,做卤水的,每家都有自己的秘方,有的可能会加鱼露,有的会用川椒、陈皮、八角、小茴香、大茴香、桂皮、豆蔻、甘草等,精确配比,再把所有香料研磨成粉末,加进去熬制,使其更加入味,总之各有特色。

都说没有一只牛能完整地走出潮汕,其实一只鹅亦是。潮汕人卖卤鹅是按部位卖的,鹅头、鹅掌、鹅翅、鹅肝、鹅肠、鹅肾、鹅肉、鹅血,大家各取所好。

从年夜饭开始,一只卤鹅就被长辈分成几份,各个部位搭配好,耐放的鹅掌鹅翅鹅头一般会过一两天再吃,人丁少的家庭,一只卤鹅有时可以吃上一个春节。除夕夜,一碟卤香四溢的卤鹅在孩子们垂涎欲滴的期盼里上了桌。鹅肝粉糯甘香,鹅肉软嫩多汁,鹅掌“烟韧”有嚼头,鹅肠爽脆,而老鹅头上的那个狮子头般的肉瘤,更是满满的胶质,口感独特,外地人或许吃不惯,可那正是潮汕人的最爱,而且这个鹅头谁吃可是有讲究的。潮汕人的餐桌讲究礼仪,老幼有序,像我们家,一般都是老辈先筷,子孙们才开始动筷子。

对于潮汕人来说,清明是一个比春节还重要的节日,整个家族的人会全部行动起来,分工合作。当时我们家是由我大伯主理,他负责采办祭品。到了清明,大伯就会在自行车后座两边绑上两个筐,里面装着丰盛的祭品,他在前面骑,我们一帮孩子在后面跟。到了山上,大伯打开筐,孩子们七手八脚地帮忙拿祭品摆祭品,里面每每会有一只色泽诱人,

卤香诱人的卤鹅,有时还有一只鸡,然后还有酵粿、绿豆粿、鼠壳粿、卤蛋,等等。大人们锄草,孩子帮着“过纸”,有时也溜到山脚下小溪玩,清洗一路采摘的野草莓野桑葚。我的工作是负责描碑。上完香磕完头,孩子们最期待的时刻就到了,大家席地而坐,大伯会把卤鹅拆分成几份,除了分给各房头带回家,其他的大家取而食之,其乐融融。

自从我离开潮州到广州求学,已经有年没回去给我爷爷扫墓了,但年少时上山扫墓,山上草木青翠,鸟鸣啾啾,其情其景,还有卤鹅的香味,却历久弥新。



□林茂

经济新动能 民企新力量

创二代
来啦!

中山古镇“灯二代”:拒绝躺平的追光者

2024年8月8日/星期四/经济新闻部主编/责编 李卉/美编 黄绮文/校对 黄文波 | 财经·人悟 A9

对话创一代: 创二代一定要敢于颠覆

羊城晚报:在您看来,创二代要做好传承和接班,需要拥有哪些品质和能力?

汪玉莲:我认为企业的传承,更多的是传承责任。对于下一代来说,他们要接班,需要学习很多东西,一是日常待人接物,对待客户要有服务精神;二是对公司的行业要有热情,有责任感。我们不仅是在传承富兴集团,更要承担把中国灯饰品牌带到全世界的责任。

羊城晚报:在林健怡、林健聪姐弟相继进入企业后,您如何与他们相处,引导他们更好地进入角色?

汪玉莲:我最初并未考虑他们是否接班,我认为企业的传承不一定是自己的孩子,首先要具备领导力、人格魅力,对行业的了解,对事业的热爱,要保持谦卑,不断进步,具备这些条件才能接班。姐弟俩进入公司后分工明确,也在学习和成长,我非常愿意和他们一起工作,从他们身上我学习到很多东西。不只是他们角色在变,我的身份也在转变,我既是母亲,也是公司管理者,我也在调整和他们相处的方式,有时会让他们去碰壁、犯错,然后再反思、学习。当他们感到难受时,就会寻找解决办法,然后成长。我能感受到他们刚进入集团时的迷茫,可能对于接班也有不确定性,不过现在我能感受到他们开始愿意去承担一些责任,愿意独立去做。

谈及传承,林健聪直言,父母留给他的不仅是物质财富,更是巨大的精神财富。爸爸妈妈很节俭、能吃苦,经常教育我们要勤学习、多思考,居安思危,这些都是我们取之不尽用之不竭的精神财富,让我们受益终身。

一些事情,从传承和接班来看,这点非常重要。

羊城晚报:姐弟俩逐渐接过家族企业的交接棒,您对它们有怎样的期许和建议?

汪玉莲:我认为创新非常重要,我总是告诉他们一定要敢于颠覆。我们企业现在正在积极转型,通过数字化将整个产业链整合在一起,帮助产业链上的更多中小企业一起抱团出海,这也是姐弟俩的想法。

从去年开始,我和他们分工,我主要负责传统业务,他们各司其职负责出海和数字化业务。他们会遇到很多新问题,比如产品方案如何解决?市场应该如何对接?他们不需要那些旧方法,年轻人会有自己的想法。当他们和我分享时,我会鼓励他们去做,勇敢地向前进,不要回头看。我也没有答案,只能跟他们一起学习,一起成长,一起尝试,继续前进。我们所做的“光明的事业”,有人的地方就需要我们的帮助,所以要对我们的事业有信心,也要有这份责任感。

广州国信拍卖有限公司拍卖公告

受委托,我司定于2024年8月16日上午10:00

在广州市海珠区工业大道路五一大街南13号2房

拍卖厅进行公开拍卖(下列表示的:

标的:荔湾区中大路55号商铺,保证金:100万元。

标的的展示时间:2024年8月12日(上午9时)至2024年8月15日(下午4时)。(须提前1小时)

展示地点:标的现场。

有意竞买者请于2024年8月15日下午5:00前,

将保证金汇到指定账户(开户名:广州国信拍卖有限公司,开户银行:农业银行同福东路支行,账号:4404920104000493)。保证金汇到账户为:

联系电话:020-34150098,13760777277

公司地址:广州市海珠区工业大道路五一大街南13号202房

A 借力“灯”高,想象力引领“富兴”

时,我也正在实现自己的价值。”

尽管从小耳濡目染,但初入富兴时林健怡也感到迷茫和孤独。“回国后看到许多身边的‘二代’朋友选择‘躺平’而非继承家业,我也有过动摇。”改变的契机来自一位佛山的“二代”。“这位姐姐是我们的客户,她回国后在各行业考察了一圈,发现前人栽树不只是为了后人乘凉,更是为了将奋斗实干的经验和精神传承下去,于是坚定了继承家业的决心。”

曾经觉得制造业“很无聊”,在深入接触后,林健怡逐渐感受到了制造业的魅力。以外贸跟单员为起点,林健怡随后又接采购板块,筹划成立了集团的灯光创意设计公司,并在成为集团副总裁后,开始负责企业“走出去”业务。

林健怡曾和身为富兴集团执行董事的母亲汪玉莲讨论过制造业的未来,母亲给她的答案是“十分开放性”的:“你认为制造业可以怎么做,就怎么做。”这给了林健怡巨大的想象空间。“做制造业是需要想象力的,我甚至考虑品牌未来可以和奢侈品牌合作,只要我们朝着一个方向去前进,就有可能。这就是制造业的魅力。”

在进入企业近8年后,林健怡把她的“想象力”融入家族企业,并和弟弟一起引领富兴第三次转型。2022年,富兴作出两个重要的战略转型决定:“走出去”和数字化转型。

“2022年后,我们集团选择到了印尼作为出海第一站,在当地投资设厂,下一步计划在沙特开设分公司。”林健怡介绍。

这次出海与以往的产品出口不同,姐弟俩希望借助“一带一路”的东风把中山古

B “二代”既是管理者,也是打工人

2020年本科毕业后,林健聪曾在金融机构工作近两年,而后又前往新加坡国立大学主修数据分析专业。

“创立一家数字化咨询公司,帮助产业垂直落地,是我自己的创业理想。”林健聪说,他想过自己创业,但后来发现,自家企业更迫切的需要是数字化转型升级,于是,他决定向来设立“数字化”部门,希望带给富兴不一样的东西。他的目标是,搭建一个灯具产业的数字化平台,服务整个产业链上下游,目前一切都逐渐步入正轨。

在成长的岁月里,父母的行事作风,一直深深影响着他。在他的印象中,父亲思想更传统,而母亲对新事物的接受更快。林健聪回忆起自己青春期也和父亲发生过激烈争执,后来初入生意场,他对父亲的一些看法不置可否,但后来慢慢发现一切进展都如父亲所料,“姜还是老的辣!”林健聪笑着说道。

现在,他和父亲的沟通都很快。跟爸爸交流要忍得住,解决一个问题就可以了”“爸爸是老板,我们要尊重他”,这些都是林健聪总结出来的沟通技巧。而对“二代”这个标签,林健聪从不介意。“二代”,意味着有资源去做一些事情,这是优势。”他认为“二代”享受很多资源和机会,同时也需要承担更多的责任。

C 姐弟“走回来”是为了“走出去”

“有的地方就需要光明,所以照明灯饰行业仍是一个光明的行业。”尽管当前照明灯饰行业正面临诸多挑战,但在姐弟二人眼中,照明灯饰行业仍蕴含着细分赛道的发展机遇。全球化布局、数字化转型以及绿色发展,是这两个“二代”希望带给富兴的变化。

“2022年后,我们集团选择到了印尼作为出海第一站,在当地投资设厂,下一步计划在沙特开设分公司。”林健怡介绍。

这次出海与以往的产品

出口不同,姐弟俩希望借助“一带一路”的东风把中山古

镇的灯饰产业链和品牌带向

全球。“现在,我把富兴定位为专业灯光解决方案的服务商,不只是提供产品,更结合其他国家的发展实际情况提供低碳节能的解决方案。”林健聪告诉记者,她与弟弟正合力推动富兴向降本增效、节能低碳方向转型升级。富兴研发的人工智能能源管理系统可以实现按需照明、智能巡检和预警。比如,通过人工智能技术对数字路灯进行调控,可以结合环境的亮度、季节