

诗词里的冬

□ 赵济宇

时间飞快，冬至将到。

自古就有“冬至大如年”的说法。冬至这天，南方地区有着祭祖的风俗，而在北方则有着吃饺子的习俗。民间更有“冬至不端饺子碗，冻掉耳朵没人管”的谚语，冬至吃饺子，颇有纪念医圣张仲景在冬至时节舍药救百姓的传说。相传医圣张仲景用羊肉和一些驱寒药材做成“祛寒娇耳汤”分发给百姓吃。后来每逢冬至，人们便效仿着做着吃，这个习俗一直流传到今天。

只有到了冬至那天，才真正进入数九寒冬。冬至到小寒、大寒，该是最冷的季节，给人最直观的感觉是寒风凛冽、天寒地冻。但这并不妨碍古人寒中取乐。柳宗元笔下的《江雪》，只用了短短二十个字就为我们描绘出一幅大雪纷飞、天寒地冻的画面。最让我印象深刻的是后两句“孤舟蓑笠翁，独钓寒江雪”，勾勒了一幅寒江独钓图，让人读后感受到深深的孤独，仿佛置身其中。在唐代诗人岑参眼里，冬天孕育着万般美好，“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。作者在见到那挂在枝头的积雪，忽然眼前一亮，这不就是像一夜盛开的梨花，美丽的春天突然之间到来。

在这个寒冷的季节，少了冬雪也是不完整的。窗外白雪皑皑、银装素裹，让多少小孩喜出望外。“青海长云暗雪山，孤城遥望玉门关”王昌龄的诗，为我们描绘了一幅壮阔苍凉的边塞风景。“千里黄云白日曛，北风吹雁雪纷纷”是高适送别好友时的雪景，作者借这首诗表达了诗人高适对友人深厚的情谊。“北国风光，千里冰封，万里雪飘”，这短短的三句诗，描写出北国壮丽的雪景，更表达出作者对于祖国壮丽山河的热爱。

如果写冬天，就不得不写梅花。腊梅是冬天的代名词，很多诗词歌赋都有对腊梅的赞美之词。唐宋八大家之一王安石的那句“墙角数枝梅，凌寒独自开”，不仅描绘了腊梅的自然美，更传递了作者对梅花不畏严寒、傲视霜雪的赞扬之情。诗人王冕以梅花自喻，表达了自己的人生态度和不想世俗谄媚的高尚情操，留下了那句著名的“不要人夸颜色好，只留清气满乾坤”。同样是写腊梅，林逋的那句“疏影横斜水清浅，暗香浮动月黄昏”绝不输王安石和王冕，作者仅用寥寥数笔就勾勒出梅之骨，“疏影”“暗香”这两个意象表现出梅花的神清、高洁的气质风韵，这两句诗也成为了梅

花的代名词，成为历代诗人咏梅诗中脍炙人口的佳句。近现代诗词歌赋中，写腊梅最有气魄的莫过于毛主席的《卜算子咏梅》，其中的名句“俏也不争春，只把春来报”，反映了梅花无私奉献、谦逊的品质。梅花甘愿当一个报春的使者，并不和其他百花争奇斗艳，但梅花给人带来的不只是清香和冷艳，还有清廉坚守带来的生机和希望。

秋收冬藏，冬天是一个贮藏的季节，农家把收获之物贮藏起来，既是御寒之用，也为休养生息，更好地备战新年。数九寒冬，连休养生息也表达得那么生动形象。我依稀想起的那首熟悉的《数九歌》：“一九二九不出手，三九四九冰上走，五九六九沿河看柳，七九河开八九燕来，九九加一九耕牛遍地走。”这不仅仅是人们多年来对冬至后气候的经验总结，也是人们在严冬时节对春天的一种期盼。因为只有经过这九九八十一天的严寒，我们才能遇见美好的春天！

因为寒冷，冬天让河川冰封千里；因为狂风，冬天让人们刻骨铭心；因为雪花，冬天让大地素裹银装。杜甫诗有云，“天时人事日相催，冬至阳生春又来。”试问，冬天来了，春天还会远吗？



《莫砺锋演讲录》

莫砺锋著

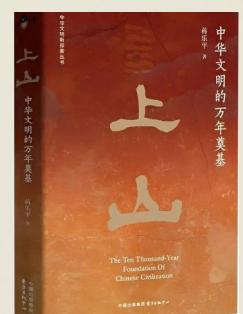
莫砺锋先生既是著名“学”者，学术上“进”得去，成果卓著；又是成功“讲”者，普及上“出”得来，深受广大读者欢迎。本书就是“讲”的结晶——34篇精彩演讲及讲座记录稿，主要内容是传播与弘扬中华优秀传统文化。重点是面向大众讲解古典诗词，讲解杜甫、苏轼，以深入浅出的方式，让古典诗词走出象牙塔，进入千家万户。此外还有在各种场合的致辞、发言，这些文字本身就是一篇篇美文，华彩斐然、掷地有声、余音绕梁，予读者以向往、追慕的精神力量。在聆听演讲中，感受中华文化的万千气象，涵育幸福充实的诗意图人生。



《上山》

蒋乐平著

距今一万年前后是中华文明的奠基阶段，上山文化就是中华文明万年奠基阶段的杰出代表，是一个重要的支撑点。本书作者蒋乐平以精炼简洁的语言，带领读者一窥上山文化的地理环境、文化特征、生计与稻作等各方面的内容，剖析上山文化的意义与成就。



《新质生产力》

王立胜著

本书从新质生产力是什么、为何提出加快发展新质生产力、新质生产力源自哪里、新质生产力新在何处、新质生产力路在何方、新质生产力对推进中国式现代化建设有何意义六个方面，进行了全方位的详细论述。同时，在围绕发展新质生产力进行理论阐释时还紧密结合诸多客观实际案例，不仅增强了理论论述的说服力，也使得较为抽象复杂的经济理论问题更加贴近现实，易于理解和应用，旨在帮助广大读者深刻理解新质生产力的重大意义，从而准确把握新质生产力的内涵及要求，沿着新质生产力的发展方向，遵循生产力发展客观规律，在干事创业的征程中创新业、立新功。

(转自《中华读书报》)

父母不妨对子女“狠一点”

——读《以为可以永远活着》有感

□ 杨应和

近日，我重读了林清玄先生的《以为可以永远活着》一文，文中讲述了一件他亲眼看见的事情：他有一次去银行办事，偶遇一位白发苍苍、步履蹒跚的老太太执意要取出大笔资金，银行柜员出于职业责任心，询问老太太取钱用处，老太太说：“最近股票涨得厉害，买股票，赚大钱，留给子女。”这一幕，不仅让作者震惊，也在我心中激起了层层涟漪。

人到黄昏的老太太，忽略了享受生活的美好，仍在为子女的未来操劳。“留给子女”，这几乎是所有父母的心声。然而，中国古语有云：“富不过三代。”这背后，或许正隐藏着对财富传承方式的深刻洞察。直接将财富留给子女，虽出于爱意，却也可能成为他们成长的绊脚石，助长了懒惰与挥霍之风。更重要的是，在几个子女的家庭中，还可能因分钱的多寡，引发家庭内部纷争，破

坏了亲情和谐。

随着年岁的增长，我愈发钦佩那些选择将财产捐赠给慈善机构而非直接留给子女的人。他们深谙，真正的财富在于能力的培养、品格的塑造以及价值观的传递。让子女在生活的风雨中学会独立、奋斗与珍惜，远比留给他们金山银山更为珍贵。这便是“授人以渔”的精髓所在。

林清玄先生在文末的拷问引人深思。“我们在人世间累积与追求，究竟是为了什么？那驱动我们不断向前的内在动力又是什么？”幸运的是我的父母，是那样的明智与豁达，他们早已用实际行动给出了最朴素最真挚的答案。

我每次回老家，父母总是用土灶烧得满满一桌菜。我问父母，“是不是因为我的回来，你们才如此大费周章？”父亲笑言，以往生活拮据，难得

品尝鱼肉，如今条件好了，自然要好好享受。母亲则在一旁补充，“我们正在制定游遍全国的计划呢。”

我们常被那种牺牲自我、倾尽所有的悲壮式情感所感动，但我的父母却以另一种方式诠释了亲情。他们懂得在条件允许时享受生活，而非一味地为子女积累财富或牺牲自我。这种健康、积极的生活方式，不仅让他们自己更加幸福，也是对我们子女最大的安慰与支持。

愿更多的父母能像我的父母一样，对子女“心狠一点”。这里的“心狠”并非冷漠无情，而是放手让他们去历练、去成长。同时，也愿子女们能够理解并珍惜这份“心狠”背后的深情厚爱。只有这样，我们才能共同构建一个更加和谐、健康的家庭关系，让爱成为连接彼此的桥梁。



倒影入清漪

五一 摄

蟒蛇河枪声 ⑧

当好新四军的侦察兵

□ 成克翔

战术侦察：抗日战争时期，我们在非常困难的条件下开展侦察工作，不仅人员少，而且连武器弹药也要从敌人的手里夺。我们的武器装备水平如此落后，为什么还能勇敢地战斗？这主要靠党的正确领导、广大人民群众的支持和我们有一种献身祖国的革命精神。没有先进科学的设备，侦察人员就靠艰苦不懈的努力和不怕牺牲的精神，收集敌人各种军事情报以及各类资料、文件、通信、档案文书，就连敌司务长的花名册和敌人的报纸，也成为我们收集的资料，对此进行综合、对比、分析，从中分析、归纳敌军情报。有时，我们缴获到敌人档案、文书、图表、花名册，在核实敌人人数时常常发现，这些资料与我们实际掌握的情况有出入。比如，我们掌握的秦南仓库有300多人，但我们捕获的敌军需官回报沙沟的花名册，上面就有570多人。经过核算，找敌俘谈话、核对，才找出其中诀窍，原来敌人的营、连、排长都吃空饷（多报人头，搞假名单，向上多要粮饷），长层级级多报了200多人。为了防止敌人串通情报，我们对投诚或俘虏的伪军人员，先弄清其真实身份，这样才能判断他们口供的准确性。有时，敌人特务机关专门派间谍人员搞反情报活动或策划投敌，我们在这方面的教训不少。例如，盐城总队十四中队在兵痞柏春香的策划下，集体投敌叛变。所以，对这些人员提供的资料、口供，要经过严格核实，才能绘制、编造敌情资料，报送首长参考。我们还要经常复核、绘制日军各据点内外的设施、障碍物设置现状图，包括水壕的深度，战壕、土坎、碉堡、地堡、麓柴、铁丝网等防御设施和外围的地形、地貌等状况，桥梁河川也要定期复核标定位，可以随时提供给首长使用。部队活动到哪个据点周围，首长就会要敌据点情况。如果我们平时不搞好，到时是来不及的。我们还经常将电话单机接在敌人的电话线上，监听敌人的通话，只可惜我们听不懂日文的对话。

战斗侦察：战斗侦察是两军交战之间决定胜负的关键措施。战斗中，谁率先掌握、了解敌方的战斗目的、意图和兵力兵种、武器配备，谁就能掌握战场

的主动权。战斗有多种多样形式，如攻坚战、迫击战、守备战、阻击战、迂回战、伏击战、运动战、奔袭战、突围战，等等。所以，我们的侦察方法和手段也要随机应变。诸多战斗的情况来源，虽说有不同的方法、手段，但主要来源有四个方面：一是靠我部敌工人员在敌人内部取得情报；二是靠侦察人员监视、潜伏和跟踪；三是靠侦察人员捕捉敌俘后审讯口供；四是火力侦察。使用一般火力侦察的目的，就在于寻找敌人的火力点及地沟、暗堡的方位，便于我方部队集中火力摧毁敌人的火力阵地，或部队进攻时避开敌人火力，便于攻击和减少伤亡。

