

鲁迅在共和旅馆的五天

陈子善

1927年9月27日，鲁迅偕许广平在广州搭乘“山东”轮赴上海。10月3日“午后”船抵上海十六铺码头，两人入住码头附近的共和旅馆，正如作者施小燕在“楔子 共和旅馆：南下还是北上？”中所说的：“共和旅馆，这是鲁迅生命中最后九年定居上海的起点。”而“共和旅馆”也成了这本引人入胜的《鲁迅在上海的居住和饮食》的“起点”。

在本书“楔子”中，作者从查考共和旅馆的历史切入，从会友、饮食、内山书店到定居的四个维度，较为详细地梳理了鲁迅入榻共和旅馆五天时间里发生了什么。10月8日，鲁迅移居虹口景云里。在这忙碌的五天里，除了给各地友人写信通报已到上海，鲁迅没有留下其他文字，但这五天里鲁迅作出了定居上海的决定，从而开启了他一生中最后辉煌的九年。

以往的鲁迅研究汗牛充栋，但就我所见到的，似乎都没有充分注意到鲁迅在共和旅馆的这五天。本书首次正式提出并较为全面地解答了这个问题。在这五天里，鲁迅先后与李小峰、林语堂、孙伏园、许钦文、郁达夫等友人和学生相见，还到内山书店购书，到影剧院看电影，等等，本书一一拈出，并进一步分析鲁迅与这些友人在这五天里频繁相聚的意义。虽然鲁迅与林语堂闹翻了，与李小峰也一度很不愉快，与孙伏园又疏远了，但与郁达夫仍一直保持着深厚的友谊。作者认为这五天里鲁迅与这些友人的交往说明他一开始未必打算在上海久住，但最后仍下决心在上海定居，原因何在？作者给出了经过她认真研究的答案：

鲁迅留在上海，可以跟兄弟比邻而居，亲密的朋友都离自己不远，左翼文化人活跃，城市里与文化相关的产业欣欣向荣，还拥有全中国最大的日本书店，饮食上也能满足口味。这样的氛围对鲁迅来说，非常适合定居，而共和旅馆的这五天，就是让鲁迅敏锐地觉察到了以上这一系列因素，从而使他决定可定居上海。

这个结论无疑是令人信服的。

本书的重点是回顾鲁迅在上海的居住与饮食，起点先声夺人，接下来的一系列论述同样很吸引人。书的上编具体介绍鲁迅在上海所住过的景云里(三处)、拉摩斯公寓和最后的大陆新村。下编从鲁迅的做东、上海各大菜系中的宴请交游和鲁迅的家庭食品及其零食嗜好等三个方面展示鲁迅在上海的饮食，均亮点多多。作者充分利用鲁迅的日记和书信，各种档案资料、报刊记载和友人的回忆，乃至当年住所的平面设计图，生动地介绍鲁迅在上海的各个住处及其特色，详细地追述鲁迅到过的各个餐馆的历史(它们绝大部分已不复存在了)和鲁迅与它们的因缘，特别是这些风味餐馆在鲁迅的生活中起过什么作用。如鲁迅为何数次迁居，又如鲁迅1934年10月6日和次年9月15日与巴金两次在南京饭店共宴促成了他们以后的密切合作，鲁迅1935年9月17日在新亚公司与生活书店同仁见面被“吃讲茶”等等，都不是普通的迁居和应酬，而是直接影响到鲁迅晚年生活和工作的重大事件，可谓小中见大，耐人寻味。

施小燕女士这本小书是鲁迅上海时期日常生活研究的一个令人欣喜的新成果，或许会启发我们进一步关注伟大鲁迅的日常生活史。



户外闲走，明显感觉到地气的耸动，没有太阳，纵然风吹脸颊，也还是有点凉意。荒坡远望，瘦柳如烟如梦，令人心旌摇曳。鸟雀啾啾，水洗过一样轻灵脆亮。

每逢春来，人的感官异常发达，仿佛整个身体都长满眼睛——某个早晨，行走小区池塘边，柳枝爆芽啦，简直受到了感召，内心翻涌无穷喜悦，如若见到故人那样的本能。想着回家一定要把这个喜讯告诉孩子，柳树都发芽啦。木瓜海棠，也已爆芽，月季亦是，结香低头开花。杏树上小芽苞，唧唧鼓出，一派紫茵茵，桃树也是这样的了。

处处春意啊，不值得高兴吗？露台上蜡梅，花事已尽，绿芽尖尖渐次冒出……

近日，与孩子走在小区里，对着这些新生儿般可爱的芽苞指指点点：你说这植物神奇不神奇，它们又看不到日历，但也能感知到节气，一齐醒过来，不管天气多冷，它们都愿意发芽。

所有植物的芽都惹人怜爱，与小鸡小狗小孩一样，总忍不住要摸摸它们，对不对？

或者早晨，置身晨曦中，深深吐纳着新鲜空气。



扫一扫，关注“夜光杯”

每次经过荷木居，总要进去看一看，也不一定非要买什么。我平时喜欢说“荷木居”，从来不说“蒋荷珍的店”。她的店也谈不上幽雅，除了过年插一枝山茶，端午菖蒲艾叶，八月或者有一朵粉荷，一枝金桂外，实在没有应季花卉，就随意插一丛天竺、两枝芦花。

店门口一架红酸枝四折屏风，又高又重，却精致耐看，放了这么多年，光滑温润，斧凿痕迹根本摸不出来，接榫处丝丝吻合，木理依稀可见。屏风前有一只高脚白瓷盆，游曳着朱红金鱼。店里错落有致地摆着罗汉榻、闷户橱、翘头案、多宝格、南方官帽椅……低梁木雕长漏窗上，拴着海棠花型缙丝团扇，背后有一扇小门，通进去就是她的工作间。最多三个平方米，西面是个蟹眼天井，悬挂几盆吊兰。可以看见一点云，一点蓝天，下雨天雨水流在浅的阴沟里，漂着两片桃花瓣。地上

荷木居

范婉

的花盆、藤篮，种着肉肉植物。条桌上平摊着一大堆工具，大大小小，长长短短，长凿、圆凿、平凿，她每天静坐在桌前，低着头，两只手不停地摆弄各种工具，在木块上刮刨、削斫，不断发出轻快柔驯的细碎声音。偶尔，有小风吹过，她抬手掠一下头发。

这样的空气，也有了异样，是春天的气息了，鲜妍的，簇新的，刚拆封的珍贵礼物一般，真真切切，像一个内敛的人对你的情义，总是无以言，而又风雷滚滚。

当青菜抽蔓，萝卜开花

钱红莉

一样了，万物都在新生中，小小的人，迟钝的人，麻木的人，也会快乐那么一点点。就一点点，已足够。

同样是春梅了，红梅几无审美空间，一树红艳艳，俗而糜。绿萼胜在气质上，那份似有若无的绿，淡淡浅浅，有冰雪的寒冽，花纵然开得满了，也不闹喧，自带静气。有人容貌不扬，衣着寒素，始终被静气环绕。有人精致讲究，珠光宝气，四顾眼神里，总透出急迫欲望，彰显出一份精明而过度入世的“人欲”。我一点不喜欢。

白梅气质也好，寥落寡合。我们这里有一条小河，河畔大片梅林，几株白梅杂居其间，一年年，去看它，老远隔着明亮春光，那一树白花，叫人下意识想起《牡丹亭》中一折“懒画眉”。若下着细雨，这一树树白梅，更可体现出昆曲的精髓来。

神奇不神奇，植物可与戏曲互文互通？

童年决定了一个人一生的视野，也牵制着一个人思想的纵深。倘若一个人的童年，有旋转木马，有纷繁的积木，有跌宕多姿的童话书作伴，他的一生必将斑斓而充满想象力。而我的童年，唯有山风月



丙申秋日朱刚



一花一草情缱绻 一醒一梦魂萦绕

寻梦 (设色纸本) 朱刚

谈几句。这样神秘而孤独的职业，充满流浪气质，犬鸡各一，蜜蜂十箱，驻扎于白杨树下，四周菜地绿幽幽……

久等未遇，怅然离开。远方传来爆竹的回音，惘惘的，如乡愁，沉淀于心间，格外惆怅，空落落的。

书都读哪儿去了？

尹军

人这一生，从上学开始读过很多书。回想起来，能记住书名和内容的却是很少。扪心自问：书都读哪儿去了？

入冬后前往余天成堂为老父亲买滋补膏方，开春时又去了供销社所属的几家经济小区，看到和听说了一些暖心的人和事。如中华老字号余天成堂，载誉经商和医者仁心。而在经济小区，又见多家企业，人才引领，务实创新，在危机中育新机，变局中开新局，携手天下脑智英才共创未来。

我有幸读到过几位员工一抒家国情怀和创业志向的家书及日记，其中饱含闪光的泪水。它不只属于一个人，一个经济小区，更属于一个奋进的新时代。我未能与企业家一起去听姑苏渔唱，去看大漠风烟，去品黄山日出，但在与之交谈中，深深感叹：给人星火者，胸中有火炬；登高望远者，自成大格局；心有所向，未来可期。我似乎明白了，读书播下的“种子”，有的在生根发芽，有的已开花结果。虽然忘记读过的许多书名和内容，却如同食用鸡鸭鱼肉都变成了自己的血肉身躯一样，已经消化为人生的综合营养。那些过去和眼下正在读的书，承前启后，潜移默化，如细雨润物般改变着人的气质，丰富着人的思维，成就着人的事业，书写出我何可以是我的品性特征。

明代松江出了位名人董其昌，说出一句至理名言：“读万卷书，行万里路。”他的同乡好友陈继儒当人当“以积货财之心积学问，以求功名之念求道德，以爱子之心爱父母，以保爵之策保国家。”学问积累需要坚持

读书，读有字书，也包括无字书。文章写到这里，有了一种牵着我的手，去看海上夕阳的平静心情。因为我在长三角G60科创策源地松江，从众多科技企业发展业绩和多位企业家的经历中，眼见为实地看到：有一种成长叫逆境而行，有一种目光叫远大坚定，有一扇大门叫智慧洞开，有一种收获叫读书出彩。

书都读到哪儿去了？我想，经历过抗寒寒冬的人们，会用春天的故事告诉你，书卷里不仅有爱心抚慰的精神桃源，还有砥砺前行的智慧光照。人生与书相伴，就会有吾道不孤的共鸣和做人应有的风骨情操。书是不会白读的。

细数一下，这已是我在岗位上度过的第十四个春节了。

十日谈

有招更有为

责编：刘芳

2020年12月25日 多云 今天是我们招商银行临港蓝湾支行开业的日子。临近开业，支行的UPS供电却出现了故障，夜幕降临，支行灯火通明，全行上下都在现场焦急地等待着供电抢修。同一个支行，同一份责任，齐心协力才能克服万难，这让我感受到了一种类似“家”的归属感。

曾经的我，是天钥桥支行的大堂助理。人行六年，转眼间也已三十而立。即使工作繁忙，但我从不曾懈怠，将转正作为奋斗目标。当看到蓝湾支行招聘正式员工时，我暗下决心一定要抓住这次机会。经过笔试层层选拔，我终于得偿所愿。那一刻，好像生活给了我一颗期盼已久的糖果，很甜，很美。

2020年12月30日 晴 今天我开单了！电脑屏幕上映出的傻气笑容，是我表情管理失败的印证。可别觉得我太夸张，这可是我第一次独立开单，那种兴奋和激动的心情，可能只有和我一样的萌新客户专员才能体会。

在大堂服务时，我经常帮客户经理转介理财客户，也偶尔在一边旁听，了解产品、学习资产配置理念。有时看客户经理三言两语就能谈成一笔业务，我会想当然地以为营销也只不过是小事一桩。而自己接手后才体会到，什么叫“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。面对晦涩难懂的财富垫板，我明白死记硬背并没有实质效用，只有融会贯通才能更

好地营销拓客。因此在背诵之余，我借助“万得”投顾平台每日关注市场变化，通过知乎订阅号、微信公众号了解市场观点，学习优秀前辈的营销经验和心得，收集各大渠道发布的

优秀方法，再结合分行推荐的财富产品，形成一套适合自己的营销方案。 2021年1月6日 阴 当对同事告诉我，让我跟他一起上门拜访某企业客户、协助介绍招行零售业务时，我表面淡定自若，欣然应允，内里却久久难以平静。我真的可以吗？对从未迈过网点“舒适圈”的我来说，这是新的挑战，更是对我的肯定和认可。

在同事的带领下，我们向企业高管办公室走去，一路上不住地和对方寒暄。我学着同事的模样努力和客户谈笑风生，内心却充斥着凌乱与无措，大脑也一片空白。不知是由于同事在旁给予支持，还是出于多日积累的职业习惯，落座后我的大脑突然变得清明，思维逻辑也顺畅了起来。从招行代发优势到“薪福通”系统亮点，从零售入门产品介绍到私人银行定制服务……我面向高管侃侃而谈，自信又沉着。那一刻，我都有点不太认识我自己了。原来踏出自我突破的那道坎，往往只在一瞬间之间。

2021年2月10日 阴

临港蓝湾成长记

胡彬凌