

缝纫记忆

□ 黄 晔 (湖北, 教师)



看到同事在微信朋友圈写了这样几句话：“近40年前凭票才能买到的名牌货，当时价值越200元。一直闲置舍不得扔，今送与有缘人发挥余热。”并配了3张图片，我点开一看，呀，是一台蝴蝶牌缝纫机。再看下面的评论，很有趣。有人说：“你还有这宝贝，很大牌呢。”也有人说：“我上次搬家时50元卖掉了。”还有人猜测是她的嫁妆。同事回复：“确实是嫁妆，不过是自己买的，当时工资才四十多块钱，两百元得存很久。这台缝纫机质量非常好，所以一直舍不得扔，朋友退休了想重拾爱好，我就送出去啦。”

其实我家也有一台“古董”——武汉生产的大桥牌缝纫机，历史比同事的蝴蝶牌更久远，是20世纪70年代末的产品。母亲曾经用这台缝纫机踩出了那些年里一

家四口春夏秋冬的衣服，还有我们姐妹的格子布书包、素色袖套，以及碎布拼接的鞋垫。记得读高中时，母亲给我做过一件的确良衬衣，白底儿，深蓝色双线小方块印花，配上独特的小方领，素雅又文静。那次班上组织照合影，站在我身边的同学悄声说：你这件衬衣真洋气，真好看。她的羡慕和夸赞，让照片上抿着嘴唇的我，眼角里都带着藏不住的笑意。

我的孩子出生前，母亲用给我做外套剩下的灯芯绒布料拼成了小马甲、小开裆裤，那是我心中最早的亲子装。她买回各种花色纯棉布，做出长长短短、厚厚薄薄的连体衣，还有小包袱、小床单……有一天和孩子一起翻看老照片，他看到自己穿的白色泡泡纱连体短袖衣，领口、袖口和裤边都有着淡蓝色格子布的滚边，不由惊

叹：没想到那时候的衣服这么精致啊！我告诉他，这衣服可不是买的，都是外婆亲手给你做的呢。

可惜我没学到母亲的好手艺。练来练去，也只能帮母亲做一做鞋垫，线还走不直。后来有一次，我突然想做一条睡裤，比画了半天才敢动剪刀，上机缝纫终于成形时开心得不得了。试穿时才发现我算错了尺寸，裤脚根本穿不进去，白白浪费了布料。自此，彻底没了自己做衣服的奢望。

几年前搬家时，母亲舍不得这台“大桥”，于是它再一次跟随我们到了新家。母亲说：“我现在也做不动了，拿它当个桌子，也算是个念想吧。”我摩挲着它依旧光滑的台面——它镌刻着太多的温暖回忆，只是看着便让人安心、踏实。于是对母亲说：“嗯，留着它吧。”



偶遇“司导”

□ 小 罗 (青岛, 事业单位工作人员)

打网约车回家，和司机大哥聊了起来。

他大概五十出头的年纪，说自己其实是司导，最近青岛还是旅游淡季，来旅游的人不多，他没接着活儿，暂时干网约车挣点零钱。

所谓司导，也就是司机兼导游，主要提供两项服务，一是开车，二是讲解。他不擅长讲解，就和客人扯闲篇儿。两三个客人的时候，一般开帕萨特；人多点，还有一辆七座的商务。旅游淡季，帕萨特包一天300元，七座商务则是500元。到了

旺季，价格一般会翻倍。已经抵达市区的客人，司导会上门接客，不另收费，如果客人在郊区或机场，那接客得另加钱。

司导赚钱，还有其他门路：给客人安排食宿，为有需求的客人提供导购服务。接客前，司导会找景区的饭馆“谈判”介绍一桌客人收多少“中介费”，有时介绍一桌酒席赚的“中介费”要远远高于车费。而司导最乐意碰到的，是那些喜欢采购当地特产的游客。每个司导都有自己联络的特产商店，也相当于是个卖货的。一旦“忽

悠”客人高价买下特产，多于原价的钱，就都进了司导的腰包。买茶叶之类的“差价”还不够明显，如果碰到土豪买石头，司导能赚好多，也许是好几万。

我有点惊讶：客人不砍价吗？司机大哥又笑：你不了解某些有钱人的心思，当着朋友的面儿，对他们来说砍价就是“掉价”。因为有这么多捞钱的门道，有些会来事的司导面对某些客人时干脆不收车费。不过，如今干这行的年轻人越来越多了，竞争激烈起来了，再想“钓大鱼”，真的难喽。