

裁缝师傅杨格里,认得修钢琴的白格里,是三十年前。上海人家孩童学钢琴成风,十个小囡八个琴童。杨格里年幼的女儿要学钢琴,托人寻到白格里。那时候,白格里做钢琴生意,一批通过日本船运进来的某品牌二手货钢琴,经他重新检验调试,略翻新,价格刚好持平国内一线品牌钢琴,遂畅销。杨格里就此认得白格里。

三十年下来,是因为白格里要杨格里帮他做袖套。杨格里就平时留意着一些零头布,随手帮白格里多做几副袖套送他。白格里出门修琴调琴,顺路的话,也到杨格里的裁缝摊头来坐一歇。两个上了年纪的男人,啰唆几句,走时再顺走几副袖套。

杨格里说白格里,不带半点轻视。人家出身音乐世家,年纪也比杨格里大,关键是有手艺,白相钢琴,这要比踏缝纫机多艺术细胞。杨格里多少对艺术心生敬畏。

白格里祖父早先有自家的琴行,卖钢琴,修理钢琴,调音。这种行业,似乎并不成全人;新中国成立后,“家庭成分”也是“摊贩”。这一点,跟杨格里很像。到白格里的父亲那一代,彻底落寞,钢琴属于“封资修”,大众更需要手风琴和口琴,便改做修理手风琴和口琴的营生,在原闸北山西电影院隔壁,有一间门面很小的修理铺。这样的一个铺子,小归小,但在行业里,颇有名声,全上海,也找不到几家,是一种历史底蕴。就像白格里本人——修琴的男人,尽管终日佝背,看上去去木讷,但听觉十分灵敏,头发始终纹丝不乱。

白格里自小耳闻目染,心相好,晓乐理,识谱记谱,即兴伴奏。上山下乡的时候,死活不肯离开上海,耗在自家的铺子里,修琴。年纪轻轻的,做个“城市手工业者”,连“集体所有制”的里弄加工组也不如,阶级成分低。这个人啥事体都不会做,只会修琴。杨格里说,白格里跟他说过一句话,很中听——人生随便啥事体,不要硬撑。

那天,因为白格里要杨格里帮他做袖套送来。杨格里就要过去。长远不去了。他对我说,你不是要认得几个摆摊头的上海男人么,今朝我带你去看白格里。遂在杨格里的裁缝铺,叫了两碗小馄饨、两块炸猪排、四两无锡小笼。对半吃光,算是午餐。杨格里收拾裁缝铺;饭盒马甲袋是干垃圾,两块炸猪排骨头是湿垃圾;干湿分离,拎在手里出门扔掉。

白格里的琴行,在一条个体商业街。说是琴行,也就摆一只钢琴、琴凳、乐谱架。一排书架,置乐谱,不是简谱是五线谱。白格里修琴,还教琴,忙的时候,这里要到半夜打烊。蛮好。杨格里说,白格里问我,白格里有祖上调音师的工作。上海黄梅天一过,钢琴都要调试,上百只钢琴;全上海几十万只。一百元调试一只钢琴。不贵的。杨格里讲,很多时候,他过来,店铺打烊,门板上会贴一张纸条,写明外出钢琴调音,何时归。立等片刻。云云。杨格里立不停,附近瞎逛。所以,杨格里跟这条个体商业街的许多店主熟;路道有点粗,闲话有点多。

看见白格里,留一大背头,纹丝不乱,坐定琴凳,略弓背,埋头听音。有琴的声音,被弄响起来;亦动听。琴行,一个艺术的栖息之地,修理和重新调试,演技技巧,乐律节奏。白格里寡言,音乐工作者的形态。与杨格里截然相反。他后来解释,类似他们那样正宗的“城市自由职业者”,其实在生活和工作上,是最需要自律的。他从小,看自己的祖父、父亲开店,尽管是一间极小的门店,但从来没有看见父亲睡过一天懒觉。每天六点半起床;八点半,是一定要到店开门的;中饭,从来没有在家里吃过,都是母亲送到店里。晚上,只要店里还有一个顾客,就不允许动一下后排门板。如果要上门调音,出门,一身出客的西装,领带;但要戴一副蓝布袖套,因为要到人家里去,掀开琴盖,墙角落里,总积灰;随手一块干抹布,揩一遍。琴盖上,相架、花瓶、琴灯、节拍器之类,收拢,调音后盖上琴盖,一归位,纹丝不乱。不能穿西装的日子,就请杨格里帮忙,把老西装改成立领学生装,一样挺括。照样袖套一副,抹布一块。皮鞋锃亮。

这个男人有心相——到琴童家里,要穿得得体。好坏你还是个音乐家,老师。特别是穿的袜子,不要有破洞,脚趾头露出来,或者脚后跟有一只大洞,老难看的。现在上海人家,很多新搬家的,都装修得好,打蜡地板,进门要换鞋,鞋子一脱,一双破袜子,很伤自己的。摆摊头,做小生意的,再穷,一双袜子,还是买得起的。

上海裁缝师傅(之六)

程小莹

滩涂与岩礁,于讨海人而言是天赐的福地;于渔家孩童来说,更是充满乐趣的乐园。钩蛸、耙蛤、捡螺、打藤壶、撬牡蛎、挖青蚶,只要下了海,总不会空手而归。待潮水退去,虾兵蟹将也被海水一股脑儿冲上岸来。

泥蚶喜居浅涂,那青蚶却十分岩黏,偏爱藏在狭窄的岩缝里,嵌得严严实实,非得用特制的钩子,才能将它请出来。青蚶,在我们家乡,唤作生珍、青壳或是生蛸壳。早年间,唐代的《本草拾遗》里,还把它叫作“生进”。想来,生珍的叫法是出自“生进”。宝岛台湾人跟我们这儿一样,也把青蚶叫作生珍。前些年我去台湾,就尝过白煮生珍。

浙东沿海这一方水土,无论是宴请宾客的高档宴席,还是自个儿在家小酌两杯,总少不了这些带壳的小玩意儿。醉泥螺、酱烧碎碎螺、味汁彩壳(就是淡菜)、葱油青蚶、盐水蛸蛸、蛤蜊蒸蛋、烫血蚶、蛸肉冬瓜汤,这些都是平日舌尖上的常客。

青蚶长得扁长,外壳呈暗黑色,泛着幽幽的深绿色。纹齿盘薄而笔直,还带着细密的齿,壳上覆着棕褐色的绒毛。许是常年受水流冲刷、泥沙拍打,那外壳总有些被侵蚀的痕迹。这青蚶,除了爱在滩涂、岩礁的缝隙里安身,有时候,还会附在船底,跟着船四处“游历”。和别的贝壳一样,它就靠吃些细小的藻类、虾肌为生,每回海浪涌来,便像是给它送来了可口的外卖。

青蚶性子孤僻,两扇壳总是紧紧闭着,严实如同铁门紧锁,任你怎么使劲儿,都难撬开。它那闭壳肌的力气大得惊人,哪怕是火烧水烫,也绝不轻易屈服,倒真有几分鲁迅先生所说的“台式硬气”。就算炒熟了,也只是不情愿地裂开条细缝。想吃它的肉,还得费上一番功夫掰开壳,真是“小曲好唱口难开,青蚶好吃壳难开”。

“蚶”与“甘”读音相近,味道也确实鲜甜得很。这青蚶吃法多样,鲜食、干制、甜煮、酸腌,怎么做都好吃。明代的美食家张岱就说过,食品里不加盐醋却五味俱全的,当数蚶和河蟹。这青蚶啊,就跟河蟹似的,自身便带着丰富的滋味。

清代美食家袁枚还琢磨出了蚶的三种吃法:一是用热水喷烫,半熟时去掉壳盖,再用酒和秋油腌制;二是用鸡汤煮熟,去壳后放入汤中;三是去壳做成羹。这三种吃法,在浙东一带也常见,就是醉蚶、蚶汤与蚶羹。除了这些,还有人把它放在炭炉上煨着吃,名曰“炙”。古人觉得这蚶美味至极,称其为“天禽炙”,意思是说,蚶煮熟后就着酒吃,那滋味妙不可言,仿佛快乐得要飘起来,只有神仙才配享用的美味。只是这蚶虽肥美,却有些“小脾气”,不好伺候。烧过了头,肉就缩成一小团,嚼起来全无味道;烧得不够,壳又紧闭着不打开,还得拿硬币去撬开它的“铁嘴”。

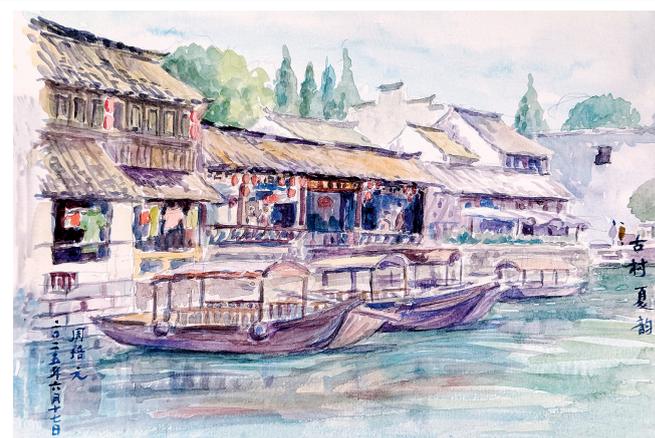
青蚶好吃口难开

王寒

青蚶好貌不扬,可肉质坚实有嚼劲,比别的蚶肉更耐嚼,吃起来格外鲜香。酱汁与酒的咸香渗进肉里,更添风味。鲜美的汤汁随着蚶肉一同入口,特别下饭。

以前在家,青蚶常端上饭桌,每次我都吃得满手满嘴油乎乎的。这几年住在杭州,好久都没见着青蚶了。上个月回了趟老家,难得吃到一盘青蚶,吃着吃着,竟生出了“旧雨之感”,那些旧日时光,随着这熟悉的味道,一点点涌了上来。

要说这青蚶的做法,白灼和爆炒都很相宜。在家里,烧海鲜是父亲的拿手活儿,他的手艺,可不比星级酒店的大厨差。青蚶壳上有毛,每次烧之前,父亲都会拿钢丝球细细清洗



时下,谁如果向有关部门反映意见诉求,不论是经常要交费的水电煤企业,还是衣食住行等单位,接电话的多不是人,而首先是AI客服,它只能机械地处理一般常见问题,对个性化问题不仅一筹莫展,而且往往给客户增愁添乱。

一位张先生说,因为在网上购物,多日未见送货,遂拨打快递公司客服热线询问,传来的的是一个机械而冷漠的声音:请输入您的单号。张先生按照提示操作,随后AI客服称:请简单描述您的问题。可无论张先生如何详细地描述自己的问题,对方始终无法给出满意的答复。张先生意识到,与机器对话是不会有结果的,便要求转人工,回应他的依然是那句冷冰冰的话:为了节约您的时间,请简单描述您的问题。经过4分钟左右的纠缠,方转到人工客服,其流程复杂,堪比“九九八十一难”。

与AI客服电话不畅以至成“难”,就因为AI虽然是一种智能服务,但AI毕竟是人造的机器,它的智能是人通过大数据的收集、处理与训练而形成的,其本身是模式化的,因而在客服活动中只能按照既定程序处理常见问题,但面对个性化问题就无从应对。同时,也因为它是机器,在与客人的交流中也就显得冷冷淡淡冷冰冰的。尽管如此,AI客服也有优点,它在处理简单、重复的问题时,效率高于人工客服,又是24小时在线,可节省人力成本。而且,随着人工智能的进一步发展,AI客服的质量也会不断提高。不过,不宜由它完全代替人工,人工服务中所蕴含的思想感情智慧,是客服中最珍贵的东西。卡笛尔有句名言:“我思故我在”。“思”是人的本质特征,我曾将其引申为“人思故人在”,显示着人的存在就在于具有其他物体都不具备的思想感情智慧,而非任何其他外在的东西。因而,在各行各业的客服中,虽然可以容许AI客服加入,但富于人性光辉的有温度的服务,目前而言还是有赖人工服务实现的。

再说,AI虽然被称为人工智能,但其“智能”是人工造成的,它本质上还是物,是人用它来供自己驱使的。在人与物的关系上,先秦的荀子早就说过:“役物而不役于物。”意思是,人要利用与驾驭外物,避免沦为外物的奴仆。管子也说过同样的话:“君子使物,不为物使。”当代人工智能技术的蓬勃发展,将有力促进经济社会的发展,是好事,但它毕竟是“物”,是机器,作为“万物之灵”的人要正确使用它,而不是弯下身来受它摆布,要用其长避其短,取其利舍其害,“役物而不役于物”,“使物”而“不为物使”呵!

各种资源不断重新整合赋能,新生力量破茧而出,创新发展。请看明日本栏。

我与“蝴蝶兰” 责编:华心怡

使物而不为物使

江曾培

鹧鸪天 坐桩

万里高空浑元桩, 虚灵顶劲汇中央。 精微能量贯通体, 遍布酥麻暖煦芳。 入神静定隐幽光, 忽焉白雾飘浮过, 净空红尘曾淡忘。



古村夏韵

周培元

时光荏苒,转眼间,东方艺术中心已正式投入使用20周年了。20年来,东方艺术中心立足浦东热土,迎纳中外来宾,熏陶市民情操,已成为上海这座国际大都市的重要文化地标。在20周年庆典到来时,作为一位见证东方艺术中心成长和发展的老记者,脑海里不免又浮现出那掌声雷动的一幕幕演出,而东方艺术中心管理团队筹建过程的那些经历和见闻,虽然更为久远,却似更加清晰和难忘。

从2002年3月26日打下第一根桩开始,浦东要造一座现代化大剧院的消息便迅速传开。当时,虽然剧场演出很少出现如今常常一票难求的盛况,但1998年8月投入使用的上海大剧院,已经激起了市民对高品质海内外戏剧节目的强烈渴望,而在没有一座像样剧场的浦东建造设施先进、拥有三个剧场的演艺设施,更吊起了人们的胃口。那段时间,我多次前往工地,采访了工程指挥部负责人、总工程师、中方设计师等,通过报道介绍了这座建筑“新”在哪里、“先进”在何处等建造特点。当时任原文新报业集团集团的领导说我在演出界人

头熟,要我协助筹建东方艺术中心管理团队以参与招标,我也二话没说。

在东方艺术中心开始施工后,浦东新区的领导就指出:要把东方艺术中心的经营管理,融入到整个上海的文化建设和文化服务之中,浦东、浦西相互联动,实行文化资源共享。市委领导对这个发展思路表示肯定并予以了深化,提出要不拘一格引进人才,面向全国整合文化资源,组成优秀的管理团队来打造东方艺术中心的品牌。在上海市委、市政府的关心和领导下,东方艺术中心业委会采用了招投标方式,从全国范围内寻找剧场管理团队。这种以市场竞争手段来确定剧场管理实体,在我国是首次。

接到任务时,已是2003年4月,那些天里,除了要完成采访工作,每天的开会策划、撰写方案,总是要延续到深夜。报业集团虽有充足的宣传资源,却无剧院管理经验,因此,领导决定联合具备丰厚演艺资源和运营实力的文化

机构,共同参与招投标。基本方案确定后,我马上与几位同事直奔北京,到保利文化艺术有限公司、中演公司、北京国际音乐节等一家家机构登门拜访商讨,两天后回沪时,正巧北京发布有关“非典”疫情的通告,报社通知我暂停上班一个星期。但参与招投标的工作没法停下来,通过电话,与联系的几家机构反复讨论,定下基本意向后报集团领导一起

走进“蝴蝶兰”,似又年轻了

杨建国

研判,确定了保利文化艺术有限公司为合作伙伴。强强联合,由保利公司以联合文新报业集团共同组建东方艺术中心管理公司的方案,在招投标中脱颖而出顺利中标。其间,我又根据要求为管理公司物色总经理人选。2003年9月19日晚,正值上音贺绿汀音乐厅举行开业音乐会,中场休息时,我约了时任上海歌剧院党委书记的林宏鸣到附近喝咖啡,向他提出此事,他略一思忖便回答干脆:“可以试试。”报业集团和保利公司很快

确认了人选。从此,后来成为我国剧场管理界和艺术管理教育界风云人物的林宏鸣,开启了新的职业生涯。那段时间里,我们一起研究剧院艺术定位、筹建艺委会、策划活动项目,忙得不亦乐乎。作为一位曾经的记者,我曾用新闻报道见证了上海众多剧场的诞生、发展和辉煌,但参与剧场管理团队最初的组建,东方艺术中心是唯一一家,因此,我对这座外形似“蝴蝶兰”的剧院怀有特别的情愫。

从东艺2004年12月31日举办试营业音乐会,2005年7月1日三厅同演庆祝开业起,每当走人大门、走上阶梯、走进剧场,总会有一种特别的感觉涌上心头。直至今日,去东方艺术中心看演出时,仍喜欢在环廊里走一圈,在大厅里站一会儿,此时,会觉得自己就如又回到了当年,又年轻了。

各种资源不断重新整合赋能,新生力量破茧而出,创新发展。请看明日本栏。

十日谈

我与“蝴蝶兰” 责编:华心怡