

我曾经和牦牛有过一段奇特而温馨的经历。

踏进藏北高原宽广无垠的草原，你老远就会望见从眼皮底下到地平线之间，移动着一群群牦牛，或低头啃草，或嬉闹奔跑，或引颈长嘶，再有牧人高亢的山歌对唱配合，把个连天接地的广袤草原闹腾得生龙活虎。牦牛的外形像并不雅观，近乎吓人。它全身散披着黑色绒毛，在肩、肋、股、下腹处还蓬松着足足一尺长的密密浓毛。尾巴出奇坚挺，摆动起来可以把人撂倒。其实牦牛外凶内柔，在主人面前它从不撒野，百依百顺地服役于牧人。先不说它鲜嫩的奶和肉是藏族人民的主要来源，它还日夜守护着羊群牛栏，只要狡猾的狼等野兽来犯，它会机灵地扑到它们的肚子上，抠出眼珠以至破腹挖出肠肚。另外，游牧人日走八百，夜宿山野，他们的锅碗瓢盆以及衣物，所有家当都由牦牛驮着。正是它浑身那些浓密的绒毛，让其具有无与伦比的保暖作用，人把手伸进浓毛立即就会感到爽心滋肺的暖意。再加之它皮下组织相当发达，聚集着丰厚的脂肪，牦牛才有了天生的抗寒耐冻的本领，常年在山野卧冰踩雪从容不迫。牧民用牦牛的长毛纺织的牦毛帐篷



我叫易瑞沙，听起来，蛮像一个人的名字，但大多数的老百姓对我不熟悉，听也没有听说过。我是一种西药，一粒褐色圆形的药片。我的洋文名字叫吉非替尼，娘家在英国，经销商把我嫁到中国。

我是一种治疗肺癌的一种特效药。80岁以上的非小细胞肺癌患者，或者肺癌转移的病人，都有可能请我出手相助。但吃药之前，先要做一个基因测试，看看患者的基因是否适合我，大约有51.4%的亚裔晚期肺腺癌患者能服。这样，我就能为他们带来新的生命曙光。在治疗一月后，大多数患者的肿瘤会变小，小部分患者在治疗四个月病情也可以缓解，使他们生存期从原来的一年左右，一下提高到两年半至三年。

不过，我的出场费很高，一粒药要人民币550元，一天吃一粒，10粒一盒，一个月服用三盒，需要16500元。各位听了这个价钿，心里肯定吓势势。一般退休职工月收入，还不够吃10粒药。想到这一点，我也有点于心不忍，但药价不是我定的。有的肺癌病人说，这简直是烧钞票来买寿命。这话可一点不假。不过，我有一点想不明白，同样是一粒药，为什么到美国卖，只卖300元人民币一粒，到印度卖，只有150元人民币一粒。

病人问我：为啥你不能放低一点身价？你是救命药，又不是冬虫夏草。我向英国老板反映过这个意见，但他们冷冰冰地回答我：把你养大成人，我们要付出巨大的抚养成本，这又叫知识产权，懂吗？懂是懂的，但我并不完全相信这

真的有点承受不住了，说：“看来我们今晚八成要在驾驶室过夜了，万一顶不到天亮，我看不还是你返回放牧点去，我留下守车就是了……”

副班长打断了我的话：“不许说悲观丧气的话，什么万一万一的，我们只有一万没有万一，一万个保证把救灾物资送到牧民手里，一万个保证人和车安全！我会尝不这么想。但愿天遂人愿，让我们能平安无事地度过这个暴风雪之夜。副班长接着说：“这样的夜晚千万别入睡，一旦睡着了，很可能就醒不过来了！”他不是吓唬我，这个我当然知道。他又说：“你是知道的，我有个外号叫‘故事篓子’，满脑子都是故事！今晚我打开篓子盖给你讲故事，一个接一个地讲，让你听着入迷，瞌睡虫就离开我们远走高飞了！”

副班长把汽车开到一个个低洼处，避风，驾驶室稍微暖了些。那风雪从驾驶室顶滑过，还带着呼啸的哨音，别有一番风趣呢！他开始讲故事了，这位参加过抗美援朝战争的老兵，讲的全是从朝鲜战场收集的战斗故事，什么《跟随彭德怀同跨鸭绿江》、《洪学智副司令员与美国俘虏的对话》、《第一次战役中的毛岸英》……等等。喜爱写作的人，被这些从枪声炮声里采集来的鲜活光亮的故事深深吸引住了，我从驾驶室的背靠箱里摸到一枝铅笔一片纸，不时记下几个字。渐渐地我把外面的暴风雪抛到了脑后。

副班长继续着他的故事，我随着故事情节跋涉，在他的讲述里寻找我的距离和位置。故事进入我的意识，进入我的“现实”。突然，他的讲述停止了，惊喜地说：“外面好像有动静！”他说着就打开驾驶室门下了车，我也随后跟着，只见：在窪地边，上风头，静静地站着一队牦牛，少说也有二十来头。那是一堵挡住了烈风狂雪的暖墙，难怪驾驶室在刚才那一刻变得暖和多了！只有牦牛墙，却不见了牦牛的主人。主人呢？我猜想，他们悄无声息把驯服的牦牛安顿好后，又悄悄地离开了，他们也需要温暖的家，放牧点上的“牦牛帐篷”就是他们的家。

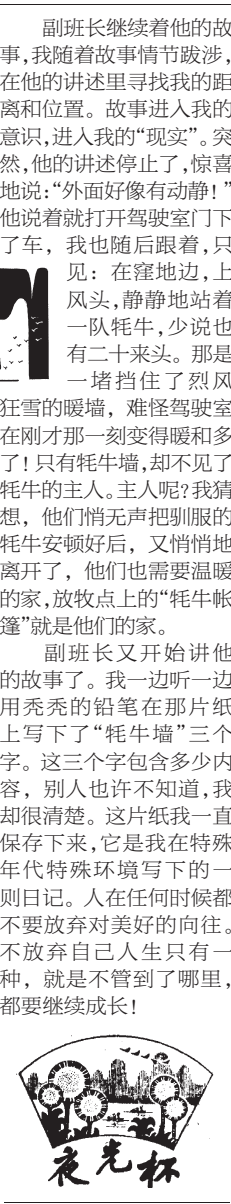
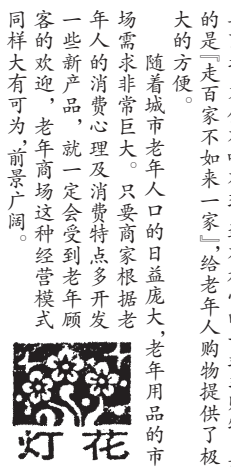
副班长又开始讲他的故事了。我一边听一边用秃秃的铅笔在那片纸上写下了“牦牛墙”三个字。这三个字包含多少内容，别人也许不知道，我却很清楚。这片纸我一直保存下来，它是我在特殊年代特殊环境下写的一则日记。人在任何时候都不要放弃对美好的向往。不放弃自己人生只有一种，就是不管到了哪里，都要继续成长！

一个回答。因为我已不是三岁小孩，我问世已10多年了。这里，我可以稍微透露一点商业机密：我的问世，一方面是延长了许多肺癌病人的生命；另一方面，科研机构已数百倍地收回了研发成本，药厂更是赚得满盆满钵。不过，开药厂的老板，总是希望钞票赚得越多越好。高额利润这只老虎放出笼子之后，很难把它收回去。马克思说过：资本来到世界上，从头到脚每一个毛孔都滴着肮脏的鲜血。要想让我的老板大发慈悲是不大可能的。他们看中了中国巨大的肺癌病人的需求市场，奇货可居，决不肯轻易降价。

我不大懂药品的销售经济学，但从一点简单的比较中，我发现了一个问题：我在美国卖300元人民币一粒，中国的市场价居然卖550元一粒，说明其中获利的空间和弹性是非常大的。据我的猜测，中间一定有“第三者”插手了。病人的求生欲望与求治要求，使我成为某些人手里的一块“唐僧肉”。

许多肺癌专家朋友告诉我：现在，肺癌已成为中国第一癌症死因，发病率和死亡率的迅速上升，在近十年特别明显。这样一来，对我的需求量也必定激增。所以，医药管理部门应该赶快研究协调，降低我的售价，这是性命关关的事啊！

在我的销售价格尚未降价之前，我还有一点小小建议：能不能将我纳入医保，或部分纳入医保。听说，有的城市已这样做了，其他的城市能不能这样做？这也是一个事关民生（病人生命）的大问题。



扁豆是一种家常蔬菜，结荚果前开的花很漂亮。小时候，住的是平房，又恰好位于最后一排，南窗前是一家工厂的篱笆围墙。篱笆墙与居家的窗之间，大约有四五米宽的走道，便成了没有人走的狭长通道。于是各家窗前的一块地，不用约定自然而然地成了自家的“留置地”。

种过田的母亲从家乡村的亲戚那里讨来扁豆种子，选了好天，拿一把有缺口的旧刀，半插进地里左右摇晃几次，就出现了一个土穴，将紫黑色的扁豆种子放进去两三粒，覆上土，浇上一点水。一个星期后，土里钻出了柔弱的青芽。又差不多一个星期，扁豆的植株开始努力地向着篱笆墙靠上去，嫩青细长的豆藤，尖尖的藤头，不停地勾搭缠绕篱笆墙往上攀。一天又一天，扁豆向上扩大着它的地盘。在夏季到来之前，篱笆墙上差不多都被三四棵扁豆的淡紫色的茎和绿的阔叶占满了。这时候，一朵又一朵的扁豆花便灿烂地开了。花谢了，结豆荚，豆荚结了，藤上又开花了。从初夏到深秋，花开开谢谢，小豆荚大豆荚琳琅满目。

豆荚同样是淡紫色，也很美。三五颗甚至更多

不像年轻人那么强，对产品价格也比较敏感，经营老年用品利润相对较薄。另外，个别不良商家常利用各种手段忽悠老年人购买一些价高质次的产品，也使得老年入购物越发慎重，一般轻易不肯出手。现在一些城市也有老年用品专卖店，但由于“单打独斗”，难以形成规模效应，更不易为信息相对闭塞的老年人所熟悉。而沈阳建立的这个全国首家老年商场，不仅有吃有玩还有放心的一站式购物，真的是“走百家不如来一家”，给老年人购物提供了极大的方便。

随着城市老年人口的日益庞大，老年用品的市场需求非常巨大。只要商家根据老年人的消费心理及消费特点多开发一些新产品，就一定会受到老年顾客的欢迎，老年商场这种经营模式同样大有可为，前景广阔。

我与夫人在台北的国家戏剧院看了话剧《宝岛一村》。

1949年，一百多万败退到台湾的国民党官兵及其家眷被安置在全岛800多个简陋而拥挤的“眷村”，这些来自大陆各地的“新移民”原以为只是暂时落脚，以后就可以与父母兄妹重聚，却不料竟然在此落地生根，还养育了下一代……于是，我们在舞台上看到了“宝岛一村”中赵朱周三家两代人的奋斗、互助、期盼和喜怒哀乐惊恐忧伤。有官兵深情咏唱“我家在东北松花江上”，眷村的年夜饭是大家一起吃四川牛肉面，家属一早排队领“配眷粮”，宪兵戒严宵禁，第二代眷村人在“防空洞”里畅谈志向。后来有老兵病死，有眷村拆迁。最后两代人聚众请愿，终于得以结伴回大陆探亲……

女儿是我们赴台前在网上订票的，因为一票难求。该剧以著名电视制作人王伟忠（第二代眷村人）的亲身经历为雏形，由赖声川先生导演。赖导熟谙煽情，又知道如何拿捏，所以整场戏掌声此起彼伏，但观众的笑声里却隐含着辛酸。难怪《宝岛一村》上演六年来，在中国北京和上海、新加坡和美国等地不断巡演，并获得好评。

过了几天，我们走进了台北101大楼背后的“四四南村”，这里是信义区保留下来的一个眷村。村落里有一排排低矮而拥挤的陋房，狭窄的小巷仅一米多宽，只有门上贴着的春联还透出几分家庭的温馨和欢愉。这里还有一个“眷村文物馆”，我看了图片、文字和实物才知道，这个眷村原来一半是兵工厂，一半住着几百户军工及其家眷……听“志工”老人介绍，这里每天都有成百上千的年轻人来参观，来寻

老年迪士尼乐园、北京老舍茶馆、趣味书吧、全国特色名小吃、迷你家庭影院……沈阳市为老年人办实事，在大东区建全国第一家老年商场。据了解，老年商场占地一点二万平方米，集文化、休闲、娱乐、购物为一体，目的是方便老年人购物，丰富晚年生活。

虽然现在商场林立，但老年人要想购买一些特殊用品，还是无处找寻。老年人常用的拐杖、放大镜等普通用品一般商店都很难买到，更不要说一些比较先进的辅助老年生活的专用设备了。老年人的身材大多发福，想买一些穿着大方舒服的衣服、鞋子等同样不容易。老年人如果想吃一些过去吃过的“老味道”食品，也需要四处打听，走很远的路才能买到。

另一方面，经营老年用品的商家也有“苦衷”。老年人的消费能力不强，对产品价格也比较敏感，经营老年用品利润相对较薄。另外，个别不良商家常利用各种手段忽悠老年人购买一些价高质次的产品，也使得老年人购物越发慎重，一般轻易不肯出手。现在一些城市也有老年用品专卖店，但由于“单打独斗”，难以形成规模效应，更不易为信息相对闭塞的老年人所熟悉。而沈阳建立的这个全国首家老年商场，不仅有吃有玩还有放心的一站式购物，真的是“走百家不如来一家”，给老年人购物提供了极大的方便。

随着城市老年人口的日益庞大，老年用品的市场需求非常巨大。只要商家根据老年人的消费心理及消费特点多开发一些新产品，就一定会受到老年顾客的欢迎，老年商场这种经营模式同样大有可为，前景广阔。

根——在台湾两千多万同胞中，至少有七分之一的人与眷村有着血脉关联。

去九份旅游时，我与五十来岁的导游聊天。这才知道他的87岁的父亲也是1949年来台的老兵。他如数家珍地告诉我：眷村第二代人的荣誉榜里还有各界名人如林青霞、侯孝贤、李安、邓丽君、张雨生，以及许多台商及政治人物。老话说“自古雄才多磨难”，看来拥挤粗陋的眷村也是培育人才的沃土啊！

真是无巧不成文，自由行的最后一天，我在松山机场的候机大厅里邂逅了一位90高龄的眷村老兵。到底是行伍出身，他居然还背着很大的双肩包，直挺地站立着与我朗声聊天。原来这位老兵20岁时随国民党军队只身来到了台北，住进了眷村；他一生辛苦劳作，却终身未娶。后来两岸开放，他在报上看到了弟弟登载的寻人启事，“失联”近40年的老先生这才回到上海的家。弟弟含泪告诉他，父母离世前的唯一遗愿就是要他务必找到在台湾的老哥。老兵在弟弟的陪同下祭扫父母的坟茔，哭倒在墓前……

听了这个悲欢离合的传奇，我唏嘘不已！也由此想起了2013年央视“感动中国”所赞颂的台湾老兵高秉涵先生。两岸开放以来，为了完成家乡老兵们的宿愿，这位年近80的羸弱老人将上百位孤苦老兵的骨灰送回大陆家乡。他还在电视上说过这样的辛酸话：没有真正流浪过那么多年的人，没有资格谈论“回家”这两个字！

飞机起飞了，我透过舷窗，看到了湛蓝的宽阔的台湾海峡。海峡呀，你见证了历史上特有的一次“大移民”，也见证了眷眷亲情和浓乡思是任何事物都阻隔不了的……



开年的时候。像蝴蝶样的扁豆花，也引来了蝴蝶兴高采烈地扑飞。

自从插队回市区离开农村后，一晃快40年了，其间，偶尔在乡村看见淡紫色的扁豆花恣意飞扬，在我的心中，绽放的扁豆花，依旧是那年那月的扁豆花，是我见到的最美丽的花。

手机时代的面孔

郝延鹏

元宵灯谜

苏纳戈 熊抱 (影视演员)

昨日谜面：萧太后下战书 (金融机构简称)

谜底：辽国发 (注：发，发兵)