

消夏三伏天

文 / 星华

烈日当空,恨不得每天躲在空调里?
下周就是大暑了,常言道:“小暑大暑,上蒸下煮”,“小暑不算热,大暑三伏天”。在这一年当中最热的季节里,清凉避暑,大概是每个苏州人的内心的呼喊吧。
与现代人“躲进小楼成一统,管他春夏与秋冬”不同,老法头的苏州人,在消夏的方法上,可是“讨手脚”不少,当然,也多了几分生活的滋味。其实,有的时候,生活本该该闲适散淡吧。

乘风凉大概是每到夏天,苏州城里的一道风景线。
当太阳还没完全下山,家里大人就会吊来井水,往石台阶,天井里、弹石路上浇去,除掉暑气准备乘风凉。然后各家的藤靠椅、竹靠背、长搁板就会纷纷出台。躺在自家天井里或者是老房子的“备弄”里“乘风凉”是很多“老苏州”对盛夏的最多记忆。有的人还会抱一个“竹夫人”来降温。

“竹夫人”就是一种竹篾编成的婆子,一般长在三至五尺左右,尺把粗细,中间是空的。过去,虎丘、枫桥一带所产的“竹夫人”相当有名。炎夏盛暑,睡觉时抱着它便多了一份凉意,这是很多苏州人夏天睡觉时必备的消夏生活用品。
乘风凉的主要节目是吹牛聊天,说长道短,嘴灵的就会讲起鬼故事,在他身旁会围上一群大小孩子。虽然故事有点恐怖,但孩子们缩紧着包围圈,仍要催着快些讲。

酸梅汤,是苏州人在消夏必喝的饮料。在那个没有五颜六色各种功能性饮料的年代,一杯冰镇酸梅汤,是苏州人乘风凉时的“佳酿”。

据说,酸梅汤的发明者是朱元璋。
有关朱元璋贩卖乌梅这段故事,最早见于明代小说《英烈传》。元朝末年,朱元璋曾是个卖乌梅的小商贩,那时瘟疫横行,朱元璋也不幸被感染了,一病不起。当他挣扎着去库房取乌梅时,忽然闻到了乌梅的阵阵酸气,马上就感觉精神振作了许多。接下来的日子,他以乌梅为主料,搭配山楂、甘草两味中药加水煮成汤,每天服用,过了几天,他的瘟疫竟然奇迹般地痊愈了。朱元璋意识到梅汤能治病,便从此改卖可以祛除瘟疫的酸梅汤了,人们纷纷购买,朱元璋也得以迅速致富,为他后来起兵反元奠定了经济基础。

后来,民间还出现了专营酸梅汤的店家,他们都把朱元璋奉为祖师爷,因而在不少酸梅汤专卖店里,还能发现朱元璋的画像。

而冰块,也是夏天苏州不可缺少的降温良品。
苏州人制作和使用天然冰块的历史,最早可追溯至春秋时期。据《越绝书》记载:当时在阊门、平门的郊外,曾经建有吴王阖闾冰室,在东郊外南山建有越王勾践冰室。这种半



开挖在地下的冰室,夯土为墙,覆草(稻草)为顶,密封性能好,可以长期保存冰块不会融化。

在很长的一段时间里,苏州城外的稻田,有一部分在冬天就作为制冰地,将河水灌进指定的稻田里,等到天寒地冻,结成冰以后,运到边上的冰窖储存,到盛夏再拿出来贩卖。

规模化制冰厂的出现要在清末。
最早动了这个脑筋的是一个叫做林佑发的人。
他家里本来经营着一个小餐馆,每年夏季,小餐馆的生意特别清淡。当天进货的鱼腥虾蟹因为无法有效保鲜而变质,常常导致亏本。有一次,林佑发去上海,在法租界的洋餐馆内用餐时,无意中得知一个秘密:餐馆内设置冰室储藏冰块来为食材保鲜。这个发现使他欣喜若狂,一下子找到了发财的捷径。他说服了父亲,在清光绪三十三年(1907年),开办了“公兴”冰厂,这是苏州第一家股份制冰厂,它和餐饮业的义昌福、仁和馆、新太和、老正兴、味雅,以及肉铺鱼行、野味熟食店合资经营。这些店家既是股东又是客户。双方密切合作互利互惠。

不过,在那个没有冰箱的年代,冰块也是奢侈品,对于苏州老百姓来说,给食物保鲜,则有一个特别的物什:饭笕箕。

饭笕箕是一种用竹丝编制的篮子,形状圆鼓鼓,比普通竹篮要紧密些,上面还有一只同样材料的盖子。因其透气性好,又有遮灰的盖子,所以苏州人家在屋檐下阴凉通风的地方,都会荡空悬挂那么一两只。中午家里如果有剩饭,都会放在饭笕箕里,挂在客堂间的通风处,那饭就不容易馊了。有的还会把剩饭盖好盖子,把饭笕箕吊到天井里的水井当中,这样保鲜的效果会更加好。夏天晚上人们怕做饭,就着饭笕箕里的现成冷饭,开水一淘,咸菜毛豆子咸鸭蛋甜酱瓜,就是一顿晚饭了。

苏州人如今多半是不屑于这样的简陋了,只是,那些简陋中自带的全家团团围坐,笃笃定定聊着、吃着的悠闲心情,大概也成了难得了。

论春秋吸引过去。这些才子,那些佳人,在你未及思,不及想的时候,一古脑都蹿进你的脑子里,纷纷演绎着旧时的月色苍茫。

这里不是威尼斯,这里是苏州,谁把苏州唤作的“东方威尼斯”?真如井底蛙,白白把苏州几千年的文明,在这浅薄的字眼中糟蹋得干干净净。

苏州是古老的,却绝对是常青的,她固守着传统的典雅清秀,却又吸纳着新鲜的元素,混合进古老的历史中,于是苏州可以一代代一朝朝成为文人墨客梦中的天堂。

苏州是水墨晕开的,在这里随处都是诗,处处都是词。这些诗词来自那些逶迤而去的水域,出自那些袅娜而来的嫣红。所以有了桃花庵里的桃花仙,有了摘来桃花换酒钱的唐伯虎,这潇洒与风流,才是苏州的精魂。

如此喜爱着苏州,喜爱着她空气中湿润朝暖的空气,喜爱着她园林里不散的旖旎风情,喜欢那些吴依软语下的娇怯,喜欢那些嫩红粉白上的飞霞。

如果需要细细的描绘,便是多少的笔墨都嫌不够,多少的颜色都嫌浅淡。

于是,就这样,把苏州存在心底,在渴望江南的梦里,醉不归。

【吴风吴俗】-----

卖关子

告诉人家一件事情,只讲了一半,下面就不讲了;或者事情只做了一半,剩下的不做了,对于这种情况,苏州人称之为“卖关子”。什么是“关子”呢?即事情的关键也。它是说话、做事最要紧、最关键的地方,故意不说、不做,使人不了解下情,产生悬念,要求再说下去、做下去。这话的产生,与苏州评弹有很大的关系。苏州评弹历史悠久,地方性很强,演员们为了增添情趣,吸引听众,在演出时总要“卖关子”。尤其是长篇评弹,一回一回地说下去,几乎每一回都有关子。当评弹艺人演到最后,说有一侠客将钢刀架在主人的脖子上,到底性命如何呢,不说了,“且听下回分解”。听众知道:这是在“卖关子”。由于评弹产生在苏州地区,群众爱听,无论城镇乡村,都有书场,都在传播,因而关于“卖关子”的做法,几乎老少皆知。书台上的“卖关子”,也走进生活中来了,并且普遍使用。如张某在网上看到了一条新的信息,就去告诉李某,但只说了一半,故意不说了。李某很想知道这条消息的全部,就央求说“你我是好朋友,快告诉我吧,还卖什么关子呢?”

【袁来如此】

听书的理由



店小二为招揽生意,运用他的如簧巧舌,在滔滔不绝的向三位客人介绍着:“客人啊,昆曲虽然好,不过有俚格致命伤,前头讲仔二点,还有第三点,就是成本忒高哉!唱戏格规矩叫一人一角,生、旦、净、末、丑,各司其职,再加上跑龙套格,台浪向起码十几个人,还有伴奏要七、八个人,化妆、包头、催场等要三、四个人,一个戏班子少说点要养三十个人,还要置行头、做道具,格格成本高得弗得了,所以门票就要卖得巨哉(贵,吴语读:巨),看一场戏少说点要五十个铜钿,如果有点名气个角儿要一、二百铜钿!倭想想看,一个铜钿好买二只鸡蛋,看一场戏赛过要伢小老百姓一家门半个号头(月,吴语读:号头)格吃饭铜钿呀!那亨看得起?所以现在看戏人越来越少哉!”

“哦,哦,哦,原来如此!”中年富商听得津津有味,追问道:“那不看昆曲,你们平时空闲时做什么?做何消遣呐?”

“哈哈,客人啊,告诉奈,现在苏州城里格男男女女,老老少少,才(都)欢喜一种解闲气格方法,就是:到茶馆来听书!”

“哈哈哈哈哈!”中年人扬声大笑,心想:这店小二煞是可爱,为了让自己进去喝茶,费尽心机绞尽脑汁的贬低昆曲,不由得来了兴趣。

“听书?为何不看戏,要听书?”

“客人啊,要问为啥要听书?有三大理由!”

好!果然会聊天,刚才说不看昆曲有三个道理,现在要我进去听书也有三个道理,到要好好地听一下。

“那请教第一个理由?”

“第一,说书格特点是:雅俗共赏!昆曲过于雅致,所谓曲高和寡,一般格老百姓听弗懂,看弗起,而外头一些獬孙出把戏、变戏法、小热昏等过于俗气,有点身价个人觉着忒低档。而说书呐,是介乎于二者之间,俚拿阳春白雪格内容用最通俗易懂格方法来讲拨大家听,所以有身价有学问格人听仔之后觉着:哎,说书先生到是有点道理格,是实梗桩事体!而一些唔拨学文甚至于目不识丁格底层老百姓听仔之后觉着:哦哟,说书先生真格有本事格,让伢学仔弗得了格知识,还懂仔做人格道理!”

“言之有理!”中年人不由得点头称是,继续问道:“那第二个道理呐?”

“客人啊,嘴巴亦干哉,让我喝一口茶再讲啊!”那第二个理由,就只能下回分解了。

【闲话苏州】-----

苏州:在江南的梦里,醉不归

文 / 晓禾

与苏州相遇,是场意外。这意外来得美丽异常,在我还在去往南浔的途中,苏州都还未在我的思念边缘。

苏州,不似南浔,乌镇,即便短短的时日,依旧可以从容踏过那些古老的石桥街巷。

我只能匆匆来去,在那些繁花般缭乱的景致中随手摘一处两处来打量,这是我这样悠闲的性子所不能忍受的,却又在日程的紧促中不得不屈就。

我一直觉得苏州人其实是很大度的,吴依软语的柔婉与清秀面盘的娇俏下是一颗博大的胸怀。

随意翻开一些关于苏州的典籍,都会在那淡雅悠闲的浮光掠影中寻得一些叫人仰目的恢宏篇章。

当车窗外的苏州,在我的眼帘中风一般飞过,便不由得去喜欢它,便止不住内心的激动想去触摸它。

苏州是小巧的,是精致的,是没有丝毫粗糙的,柔滑如丝绸般质地的。这调子是轻缓如四月溪泉的流淌,这底子 is 妩媚如二月春花的盛开。

记忆中的风景是做不得数的,当它们活生生鲜亮亮在你面前的时候,是你无法拒绝的美丽,无法抵御的温柔。

苏州的故事会叫你迷茫,如坠云雾般不知所终。刚还在想唐伯虎的风流倜傥点秋香,转瞬即被文征明的紫藤花架