

别在信息中迷失

北思

一大早，朋友小君就被微信提示音吵醒，某群中有人丢了狗，请大家帮忙寻找；早餐后刷抖音，一条视频令人心惊，某地一女子骑电动车送孩子上学遭遇车祸，孩子被卷入车底血肉模糊；刚准备出门，微博推送来一条信息，寒潮预警，需要及时添加衣服……

要不要骑电动车送孩子上学？今天衣服是不是穿少了？群里丢狗的信息是否转发？小君陷入了迷茫。

业主群每天都有几百条未读消息，生怕错过有用的消息；工作一天很累，茶余饭后刷刷抖音，身心需要放松一下；有时候也得看一下新闻、逛一逛知乎，要不和朋友聊天都跟不上节奏……一年365天，小君几乎都是这样度过，在或主动或被动的海量信息中，渐渐迷失自我。

不只小君，身边这样的人很多。工作时，隔一会儿就忍不住看一看微信、逛一逛淘宝、刷一刷微博。尤其是短视频，不用阅读文字，手指一划就是一个故事，就像嗑瓜子一样，越嗑越上瘾。每天被手机中万花筒般的信息席卷，变得焦虑和无所适从。

“每隔几分钟就得看一下手机，上厕所都离不开。”这似乎成为很多人的习

惯。从最初的获取信息和放松身心变成了依赖，从依赖又变成了上瘾，作息被打乱，自律成空谈，剩下的只有焦虑、疲惫和空虚。

看过一组数据，目前我们每天接收到的信息量相当于100多份报纸，每天有数以亿计的信息扑面而来。泡在信息的海洋里，真正有用的，不足10%；真正能记住的，不足5%；真正能转变为学识、智慧，或产生效益的，不足1%。

信息会在无形中对人产生影响，尤其是负能量或荒诞无聊的信息，让人质疑、悲愤、伤心、焦虑。每天接受这些负面信息，表面上知道的事情多了，但实际上就像给自己作了个茧，将自己束缚其中，认知更狭隘，思想更焦虑。

网络时代，不接受信息就无法生存，但信息太多又成为负担。对于手机，还是要适可而止，该放下就放下，踏实投入到真实的生活中，体验目光交汇的温暖、用心做一顿饭、耐心等一朵花开，才能重获内心的平静。



七哥的小饭馆儿搬了四五回，可不管到哪儿，老饕们都能循着味道跟过来。每一桌热气腾腾的美食背后，都是浓得化不开的人情滋味。

一间小馆儿 百味人生

本报记者 张智超 摄影报道

街灯亮起，路上车水马龙，又到了七哥一天中最忙碌的时候。

48岁的张成国经营了一家老七烧烤店。老七是他在家里的排行，常来吃饭的老饕们都叫他七哥。

少年学艺

张成国开饭馆有20多年了。

在沧县李天木镇自来屯村，张成国的父亲是数一数二的大师傅，十里八乡的红白喜事，都请他掌勺。也许是继承了父亲在厨艺上的天赋，从小，张成国就对厨房充满了好奇。

张成国有2个哥哥、4个姐姐，家里人口多、日子紧，只读到初中，张成国就离开了学校。

种地不挣钱，父亲又不愿张成国重走自己的老路。可他除了种地、做做饭，再没接触过别的行当。七拐八拐的，他托亲戚给张成国找了份饭馆学徒的工作。

出发前，张成国满心期待。他觉得，有亲戚介绍，好吃好喝不敢说，总归要照顾照顾吧。

可一见面，一盆凉水就浇在了头上，老板跟他说：“来了就好好干，三条腿的蛤蟆不好找，两条腿的人一抓一大把……”

话虽然不好听，却恰恰戳中了张成国的好胜心：“非得干出个样来给你瞅瞅！”

从零学起

在家时，张成国是全家人的心尖肉。日子再苦，也没让他干过什么活。

可如今，一切都要从零学起，磨刀、洗菜更是基础中的基础。

饭馆生意红火，张成国每天都有洗不完的蔬菜和碗筷，双手泡得皱巴巴的，磨刀划破手也不休息。

后厨的人看得直心疼，而张成国想的却是：“早一天把这些练会，就能早一天学到手艺。”

学徒每个月能挣80元，张成国学得快、干活又实诚，没多久，工资就涨到了120元。这些钱，他都攒下来，寄回了家里。

跟着工资一起涨的，还有手艺。很快，张成国就当上了墩工。

师父对张成国要求很严，切出来的土豆丝，根根都得像火柴棍一样，要四棱四角才行。

有一次，张成国切黄瓜片，就因为切出来的菱形块不够均匀，师父端起来直接倒进了垃圾桶。

正是青春年少、好面子的年纪。张成国心里委屈，憋了一肚子火要发，可话到嘴边又咽了回去，他明白严师出高徒的道理。

也许是有意考验。没多久，师父就决定教张成国做菜，并提拔他当上了后厨副灶。

创业艰辛

时光飞快，一转眼，张成国20岁了。他决定创业，到外面闯一闯。

学徒这几年，张成国挣的钱都寄回了



家，没给自己留多少。手头的钱离开饭馆儿还差得远，张成国就先在工地门口支了个油条摊。每天起早贪黑，虽然辛苦，收入却不少。

只用了一年，张成国就攒够了本钱。也许是发展得太顺利，张成国“飘了”。他把心思和手放在了经营之外。饭馆儿生意一天不如一天，不到两年就关了张。

创业失败，家里唯一的收入来源断了。而这时妻子已有了几个月身孕。

一番反思后，张成国干起了大排档。采购、炒菜、洗碗、算账……他不再是甩手掌柜，一个人担起了所有活儿。大排档从中午开到后半夜，最后一个客人什么时候离开，张成国什么时候才收摊。

那个踏实肯干的张成国又回来了，小饭馆儿也重新开了张。

几年前，小饭馆儿新添了麻辣小龙虾。张成国不辞辛苦，一定要自己到主产地采购，挑个大、新鲜的。凌晨三四点钟出发，下午一两点钟才能回来，为了保证食材新鲜，张成国一刻也不敢耽误，连早饭、午饭都顾不上吃。

张成国为人豪爽、好交朋友。老饕们从一开头循着味儿来，变成了循着“七哥”来。进门喊声“七哥”，只需说明吃饭的人数，一句“看着安排”，是信任更透着情分。

这些年，因为各种原因，张成国的小饭馆儿搬了不下四五回。直到4年前才安顿下来。可说来也怪，就是这个毫不起眼的小饭馆儿，这些年不管搬到哪儿，老饕们始终能循着味道跟过来。

究其原因，新顾客只道是菜好、实惠，而对老主顾来说，相比一桌热气腾腾的美食，更吸引他们的是，是多年积攒下来、浓得化不开的人情滋味。

推杯换盏之间，路上行人渐渐散去，唯有老七烧烤店热闹依旧。

后厨里，张成国正为老饕们准备最后一道小菜，隔着门帘缝隙，刚好能望见角落里的妻子。她正陪孩子写作业，手里是一把还没择完的青菜。

虽然算不上大富大贵，但在张成国心里，这就是最幸福的日子。

当年，刘印树和朋友尝试培育羊角脆嫁接苗，5万株只活了不到十分之一——短短10天，3万多元就打了水漂。

第二年，朋友纷纷“退场”，只剩刘印树还在坚持。这一次，他把全部身家都拿了出来……

三十年培育一株苗

本报记者 张智超 本报通讯员 耿春成 康园园 摄影 殷实

从外地学习回来，还没到家，52岁的刘印树就接到了从新疆打来的求助电话。

对方是当地一家果蔬种植合作社的负责人，想请刘印树帮忙建设一万多个日光温室大棚，并提供后续的技术支持。

这些年，青县曹寺镇齐家营村的刘印树名声在外。他是青县根枝叶蔬菜种植专业合作社的负责人，更是河北蔬菜协会评出的“羊角脆大王”。

在国内众多果蔬种植户眼中，刘印树等同于农业专家。像这样的求助电话，他每个月都要接十几个。但刘印树一直拒绝被各种方式抬高，他评价自己“不过是胆子大、性子倔罢了”。



刘印树名声在外，从全国各地打来的求助电话，每个月都有十几个。

没啥不能没技术

刘印树胆子确实不小。

成立合作社前，他跑过几年运输。那时，他刚刚步入社会，二十啷当岁。

跑运输虽然辛苦，但一年能挣六七千元。在当时，这笔收入让身边绝大多数人羡慕不已。

但刘印树从来不是一个知足的人。

他注意到，身边有人盖起了简易蔬菜大棚。

刘印树简单核算了一下，每亩地年收入竟然能达到五六千元，他惊得直咋舌：“这可比天南地北跑运输轻松多了！”

头一年，刘印树就建了两亩大棚，种黄瓜、西葫芦、西红柿。

尽管没经验没技术，但好在一切还算顺利，很快就迎来了盛果期。可就在他满心欢喜准备采摘头茬收成时，满棚的作物得了霜霉病。

这是一种被种植户称作“跑马干”的病害，一旦发病，流行极快，严重时甚至绝收，在当时极难控制。

只两三天工夫，原本一片生机勃勃的大棚就变了模样。刘印树连忙找来技术员，好不容易才遏制住病害进一步发展。

病害虽然控制住了，但收成也减了百分之六七十。那一年，刘印树一分钱也没挣到，只勉强保住了本儿。

这事儿如果发生在别人身上，一定糟透了心，可刘印树偏偏不：“没啥不能没技术！减产这么多还能保本儿，这要是管理得当，还不得赚得盆满钵满？”

从那时起，刘印树没事就抱着种植方面的书看，只要听说有

农业专家授课，多远都跑去听。他只有初中文化，专家在课堂上讲的知识，一时消化不了。他就找老师把资料拷到U盘里。

轴脾气犯了

2008年，刘印树注册成立青县根枝叶蔬菜种植专业合作社，开始种植羊角脆。

头一年，刘印树用的都是直播苗。虽然直播苗比嫁接苗更具价格优势，但临近果实成熟期，容易出现死秧的情况，严重的会减产近30%。

通过询问技术专家，刘印树得知，采用嫁接苗可以有效减少此类情况发生。只不过，“当时，几乎没听过周边有谁掌握了嫁接苗培育技术，要想用嫁接苗就得花高价从外地购买。”

刘印树又算了一笔账：“嫁接苗一元钱一株，自己培育也就六七毛钱。怎么算都是自己育苗更划算。”

头一年，他和7个朋友一起做实验，尝试培育羊角脆嫁接苗。

温度低了点煤炉，温度高了要通风，不能不见光，又得注意遮阳……那段时间，刘印树整天泡在育苗棚里，像伺候不足月的孩子一样。

可即便照顾得如此精细，10天后，刘印树掀开薄膜一看，5万株苗只活了不到十分之一。

短短10天，培育嫁接苗所花的3万多元就打了水漂。8个人像

霜打的茄子一样。

到了第二年，朋友们纷纷“退场”，选择购买嫁接苗，只剩刘印树还在坚持。

朋友们都劝他别犯轴，可刘印树就认一个理儿：“技术摆在那儿，别人能行，我为啥就不行？谁把种植成本降下来，谁就能挣钱！”

这一次，刘印树押上了全部身家——

他请来水平更高的技术员，新建了两座钢架大棚，又将取暖设备换成了温控锅炉……光这些就花了37万多元。

他一口气种下10万株嫁接苗：“成就成，不成本年贷款接着干！”

之后便是比上一年更为精细的管理和付出。完成嫁接后的头10天最关键。那10天，是刘印树这辈子最没底、最忐忑的10天。

10天后，薄膜掀开，刘印树那双熬得布满血丝的眼，看到的是一片生机盎然：“成了，成了！”

嫁接苗成活率达到99%。投入的本钱，当年就挣了回来。

从1%到100%

10万株嫁接苗让刘印树打了个翻身仗，也让他再一次认识到科学技术对农业生产起到的促进作用。

从那开始，他与高校联合，下大力气搞新品研发。每年都抽出一个多月时间，去外地参加各

种培训，并在2019年获得了东北农业大学颁发的大专文凭。

他建起120多个智能育苗大棚，实现育苗自动化；引入净化水设备和水肥药一体化滴灌技术，大大节省了人工和用水量；用上可移动式苗床，单个棚可培育40多万株苗，比传统棚多10万株……

每年，刘印树都会拿出七八亩地，用于甜瓜新品种研发，数量达100多个品种。

新品研发的道路并非一片坦途，成功率仅有1%，但刘印树并不在意：“如果所有人都只看重1%的成功率，而不去创新的话，那还谈什么进步？”

得益于此，刘印树种植的甜瓜品种，从10多年前的一个，发展到如今的30多个。除此之外，从2019年开始，刘印树每年都举办甜瓜品鉴观摩会，邀请全国各地的种植户、经销商前来。

“一个人富裕了，只能算1%；大家都富裕了，才是100%。”刘印树从不吝啬将技术分享给乡亲们。从掌握嫁接苗技术那年起，他免费指导乡亲们。到如今，曹寺镇拥有育苗大户70余家。仅春季一季，全镇育苗量超7000万株。



社区里的“服务员”

本报记者 张智超 本报通讯员 吕明溪 摄影报道

39岁的陈秀岑是黄骅市驿中街道海园社区的一名社区工作者。虽然来这儿不到两年时间，但在海园社区，只要提到他，居民都亲切地叫他“小陈”。

来社区工作前，陈秀岑在商业干了10来年，以至于直到现在，他仍偶尔会将“居民”错叫成“顾客”。也许正是这份根深蒂固的服务意识，才让陈秀岑在很短的时间里，就赢得了广大居民的认可。

社区工作不好干，每天都有数不清的事儿要忙。但在陈秀岑看来，干商业和在社区工作没什么区别，都是尽心尽力做好服务：“只要能站在对方的角度想问题，把对方遇到的困难当成自己的困难去解决，就一定能干好！”

他打心眼儿里觉得，与其整天想着要做成什么惊天动地的大事，倒不如踏踏实实把每一件小事做好。

前段时间，一位刚刚动完

手术的居民，来社区找陈秀岑办理城乡居民基本养老保险业务。但不巧的是，社区宽带出了问题，只能去街道办事处办理。

街道办事处距离社区并不远，满打满算也就1500米来。但这位居民刚刚做完手术，行动不便，陈秀岑主动带他去了街道办事处。

像这样的小事，在陈秀岑身上每天都会发生。

不管是下水道堵了，还是井盖坏了，居民最先想到的就是给陈秀岑打电话。

不管多晚，接到这样的求助电话，陈秀岑都要到现场去看看。

照理说，陈秀岑只需叫人过来维修就可以了，可他却并不这么认为：“维修人员不如我熟悉情况，而且设施损坏往往会造成安全隐患，海园社区流动人口多，我得赶到现场把警示标志立起来。”

在陈秀岑心里，帮居民解决困难是最重要的事：“累点儿、苦点儿不要紧，谁让咱是社区里的‘服务员’呢？”



陈秀岑（左一）入户调查。

做好每一件小事，是陈秀岑（左一）的座右铭。

