

征稿：〈海韻〉文藝副刊歡迎來稿，舉凡短篇小說、散文、現代詩歌、古典詩詞、曲藝雜談、文學及詩歌評論與鑒賞，均所歡迎。因篇幅關係，文長勿超過千字，詩（每首）以五十行之內為宜。

投稿郵箱：shangbaohaiyun@sina.com shangbaohaiyun@sina.cn fax:63-2-2411549 敬請投稿者寫明真實姓名以及詳細地址、聯絡電話。

## 書的第幾頁最重要

戚舟

到手新書後，要每一頁都讀完才知整體優劣嗎？很多人認為大可不必，借用劉義慶在《世說新語》裡說的「窺一斑而知全豹」，自以為翻讀幾頁便知這本書是否值得繼續讀了。若真如此，書的第幾頁最重要？

有人說，看書只看前兩頁，如老話說：「三歲看老」，將一本書看作人的一生，從起始階段就可知全局。

我不認同。先說人，唐朝著名女官、文學家上官婉兒，最初的人生劇本可是一團糟，祖父獲罪、男丁皆被處死，只有她和母親倖存為奴，但她並未自我放棄，反因苦學讓自己有了「天性詔警，善文章」的新標籤，接著一步步向上爬，最終成了垂史的「巾幘女相」。若她因「前兩頁」放棄了整段人生，還會如此嗎？

再說書，《瓦爾登湖》是本好書，但我最初怎麼也讀不下去，前面的「經濟篇」幾乎佔據全書內容的六分之一，既晦澀難懂，又充滿了銅臭味，像作者獨居湖邊的謀生賬本，很難咀嚼。硬著頭皮往後看，我才逐漸悟透，正如「經濟基礎決定上層建築」，先活下來，才知「我的生活所在」及「我為何生活」，接著是人生「更高的法則」，最後從「冬天的湖」重回「春天」——似人生之旅，最初的成長既艱難又無趣，因年少沒有獨自執筆的能力，等學富五車，才能書寫出精彩的後半篇。

又有人說，那就只讀最後幾頁，結尾漂亮的書一定有著亮眼的開端和過程。卻也未必。還是先說說人，清朝小說家吳敬梓以一本《儒林外史》開創我國諷刺小說的先河，在文學史上有著濃墨一筆——這是吳敬梓的漂亮結尾。但從頭來看，世宦之家美少年、鮮花著錦中秀才。

但好景太短，沒多久家庭變故、個人愁悶，以至「田廬盡賣」，揮霍錢財于歌舞聲色之中，自此一蹶不振，五十四歲酒後猝死。

回顧一生，雖花費十來年寫成《儒林外史》初稿，但在世時無名無財，仕途抱負更是成了空談……假如吳敬梓的一生是本書，大抵他本人都不願讀前面大半本。

反之，若結尾難堪，開端未必亦然。就說《紅樓夢》，無論是高鶚的狗尾續，還是民間流傳的各個版本，跟前八十回比起來，那真是沒有一個續寫的結尾能讓人讀下去。若《紅樓夢》是原作者沒來得及「封頂」，《水滸傳》就是座徹底的「爛尾樓」，金聖歎將七十回後的「招安」情節批為：「如大廈傾覆，毀于一旦」，的確如此，梁山好漢本有著革命者的雄心銳氣，招安後卻「徒留妥協的悲哀」——就像一道清爽的春野菜，吃到最後卻成了油流大肥肉，叫人無法下嚥。但不能就此否定兩本名著的多重價值，若因結尾放棄前面的部分，那可是因小失大。

因此，書要從第一頁開始看，不讀到最後一頁不算讀完一本書。書的每一頁都重要，無論優、劣，都能有所收穫，優者納為個人的成長之道，劣之作為「負面清單」——能幫我們在行走中迴避類似的坎坷。

## 桃子壓枝垂

胡漢

老家菜園裡，種著一排桃樹，其實也就寥寥幾棵，卻是我小時候目之所及之心之所向的地方。

春天乍暖還寒，蓬勃的氣息已撲面而來，「竹外桃花三兩枝，春江水暖鴨先知。」淡粉色的桃花寶寶有如春的使者一樣悄然露臉，一朵、兩朵、三朵…含苞待放，嬌嫩無比，煞是可愛，畢竟「桃花嫣然出籬笑，似開未開最有情。」氣溫在不停醞釀著，躁動著，熱情隨時噴薄而出，只幾天功夫，你再看，「村南無限桃花發，唯我多情獨自來。」可惜那時沒有手機，連相機都不多見，要不然，定會留下

文藝副刊



「人面桃花相映紅」的美照，讓瞬間變永恆。

「桃花四散飛，桃子壓枝垂。」剛掛果的小毛桃呈青色，如鵝鴨蛋般大小，通體一層細細淺淺的絨毛。對我們小孩子來說，此時是最難熬的，明明唾手可得，卻不可食之，真是急煞人也。幾乎每天放學後我都要去偵查一番，盼望有早熟者在向我招手，可惜總是滿懷希望而來帶著失望而去。有時候實在忍不住，偷摘一個放進嘴裡嘗鮮，卻是又酸又澀，難以下嚥，只好不情願的吐出來。

「金風送爽到瑤池，正是蟠桃初熟時。」有苗不愁長，小毛桃一天一個樣，青色褪去慢慢泛白，從桃尖處開始變紅，終於出落成心形模樣。應該可以吃了。我急不可待，選一個看上去順眼的，其實長的都差不多，連絨毛都顧不得去洗，只用雙手搓搓，算作清潔，咬上一口，「仙果飄香潤唇齒，蟠桃琳香流滿地。」小時候常看《西遊記》，孫悟空偷吃王母娘娘蟠桃那一幕印象深刻，于是我有樣學樣，專挑又大又紅的吃。當然，孫猴子太淘氣，咬一口便隨手扔掉再去咬另一個。我卻捨不得，必須把一個桃子果肉全部吃乾淨，一直啃到核，方才扔掉，然後再去尋找下一個更大更紅的。

後來去往異地求學，偶然讀到《詩經》：「桃之夭夭，灼灼其華。」還不明其意，幸好剛分來的年輕的語文老師善解人意，開始在課堂上有意無意教授愛情詩，算作啟蒙。

正是懵懂年紀，當然嚮往美好。再後來，遇到女友，也就是現在的妻子，似乎女生天生愛吃水果。也許是自家種有桃樹的緣故，我對桃情有獨鍾，專挑心形的大毛桃，寓意一心一意。味道卻大打折扣，于是只好委託父母從老家寄一些過來解饑。

東晉田園詩人陶淵明在《桃花源記》裡，描繪了一副世外桃源般的夢幻景致，千百年來引得人們無限遐想。及至現在，人們開口閉口尋找詩與遠方，如果要具像一下，我想，似乎就是尋找夢想中的桃花源吧。

猶記得魯迅先生在那篇著名的《社戲》裡曾感慨過，「真的，一直到現在，我實在再沒有吃到那夜似的好豆」。自父母進城後，我也再沒能吃到自家桃樹上的桃子了。其實，如今市面上桃的種類更多品相更靚，大的蟠桃小的油桃，叫人目不暇接。每每買上幾個嘗嘗鮮，一咬一咀嚼，卻再也不復當年自家桃樹上桃子的味道了。

## 絲瓜花事

陳金濤

絲瓜花開了。這花開得熱鬧，黃燦燦的。鄉下人種絲瓜，多半不是為了看花，但花開時節，卻也忍不住要多看兩眼。

絲瓜花的黃，是極明亮的，那是一種鮮亮的明黃，黃得純粹，黃得透徹。花瓣五片，邊緣微微捲曲，花心深處，藏著幾根細長的花蕊，頂端頂著棕黃色的花粉，蜜蜂來了，便沾了一身去。

花開在籐蔓上。那籐蔓也是極有生氣的，攀著竹架、牆頭，或是樹枝，一個勁兒地往上竄。葉子呈掌狀，分裂成五六個尖角，葉面粗糙，摸上去沙沙作響。籐蔓的觸鬚最為有趣，細細的，捲曲著，碰到什麼便纏住什麼，纏得緊了，竟像是生了根似的。

清晨的絲瓜花最好看，花瓣上沾著細密的水珠，陽光一照，晶瑩剔透。到晌午時分，花就開得更盛了。一朵朵黃花在綠葉間探頭探腦，遠遠望去，像是一幅活的畫。蝴蝶來了，白的、黃的，在花間翩翩起舞；蜜蜂也來了，嗡嗡地鬧著，從這朵花飛到那朵花，忙得不亦樂乎。

絲瓜花分雄花和雌花。雄花多而燦爛，開得熱鬧；雌花少而含蓄，花下連著小絲瓜。

若是授了粉，那小絲瓜便一天天長大，先是青綠色，後來漸漸變長，表皮上凸起幾道稜線。未授粉的雌花，連花蒂一起落了，也不見有人惋惜。

絲瓜花謝了，結出小絲瓜來。起初只有指頭大小，藏在葉底，不細看還找不著。後來漸漸長了，掛在籐上，像一個個綠色的小棒槌。

再後來，長得更長了，有的能到二尺來長，表皮變得粗糙，摘下來可以洗碗、搓澡。老絲瓜裡的網狀纖維，鄉下人叫它「絲瓜絡」，用來刷鍋最是趁手。

絲瓜嫩時可以做菜。切片清炒，或是打湯，都極鮮美。我母親最會做絲瓜蛋湯：將絲瓜切成薄片，水燒開了，倒入打散的雞蛋，稍煮片刻，撒些蔥花，滴兩滴香油。湯色清亮，絲瓜片碧綠，蛋花浮沉其間，看著就叫人食指大動。

絲瓜花最妙處，在於它的平常。花開花落，結果成實，一切都是那麼自然。人世間的好，往往就在這種平常裡。懂得欣賞的人，自會為它駐足；不識貨的，便匆匆走過了。

花開花落自有時，而那一架明黃，終將在記憶裡，結出綿長的溫柔。

## 王曉峰：如何讓中國的非遺更好被世界看見？

中新社北京6月14日電 非物質文化遺產作為中華優秀傳統文化的重要組成部分和中華文明的智慧結晶，不僅是人類文化多樣性和創造力的生動體現，也是中華民族身份認同和文化自信的重要體現，更是華夏文明綿延不絕的根脈所在。

「君子生非異也，善假于物也。」在數字浪潮席捲全球的當下，隨著社交網絡、短視頻和直播行業迅猛發展，傳播方式正在發生深刻變化，人們需要以「善假于物」的思維，向數字媒體傳播借力，促進非遺的代代守護、薪火相傳，讓中國的非遺更好被世界看見。

### 數字技術成為非遺傳播的核心動力

《中國非物質文化遺產傳播藍皮書2024》顯示，非遺保護事業得到全社會熱切關注和廣泛參與。各地積極開展「非遗+互聯網」的融合，通過線上直播展演、短視頻、電商消費等多種方式，不斷推動中華優秀傳統文化融入現代生活，拉近與民眾尤其是年輕群體的距離，「見人見物見生活」的保護理念得到進一步彰顯。

數字技術成為非遺傳播的核心動力。特效動畫、AI工具、跨界演繹、IP融入等創新手法，為古老的非遺穿上新「外衣」；AR、CG等數字技術進一步為傳統文化的創造性轉化、創新性發展提供了發展方向。非遺傳播不斷「破圈」，通過跨界融合實現保護傳承方式創新，「非遺+文創」「非遺+科技」等多種「非遺+」模式，推動非遺傳播活力上升。

數字技術成為非遺傳播的核心動力。特效動畫、AI工具、跨界演繹、IP融入等創新手法，為古老的非遺穿上新「外衣」；AR、CG等數字技術進一步為傳統文化的創造性轉化、創新性發展提供了發展方向。非遺傳播不斷「破圈」，通過跨界融合實現保護傳承方式創新，「非遺+文創」「非遺+科技」等多種「非遺+」模式，推動非遺傳播活力上升。

近日，記者探訪沙雅縣防沙治沙綜合示範區，沙雅縣林業和草原局黨組成員、胡楊林保護中心副主任王開彥說，該縣地處塔克拉瑪干沙漠北緣，沙化土地面積佔縣域面積的84.69%。實施「兩行一帶」種植模式後，

短視頻平台成為非遺傳播的重要陣地。不少相關平台在非遺內容傳播、非遺產品銷售、非遺代表性傳承人流量扶持方面都有獨特的優勢和特徵。如「非遺合夥人」計劃、新市井匠人扶持計劃等項目，都是各網絡平臺專門為非遺代表性傳承人和手藝人推出公益扶持項目，通過課程培訓、流量扶持等全面幫助傳承人成長。過去一年，有平台新增國家級非遺相關視頻超2億條，同比增長31%，「00後」非遺視頻創作者數量增長95%。

各大網絡平臺重點發力的直播電商業務，也成為拓展非遺產品銷售新路徑的有力推手，非遺代表性傳承人可與消費者直接連接，及時接受眾的需求與意見反饋，過去分散和碎片化的非遺商品，可以更廣泛、更精準地觸達消費者。

有平台為非遺代表性傳承人提供培訓，幫助其學習開店及運營方法，解決產品銷售難題，實現了非遺數字化傳播、產品技藝創新生性傳承，非遺相關產品的年成交額破千億元人民幣。

這其中，非遺老字號成為國潮傳播的生力軍。不少老字號企業一改往日單一陳舊的營銷模式，運用線下展會、線上直播、短視頻等方式，創新性地進行市場化營銷推廣，自建直播團隊，開發小程序商城，探索社群營銷，有效提升了老字號的傳播活力。越來越多的人因為線上的非遺內容，走進線下的非遺店鋪，體驗非遺活動，非遺成為各地吸引遊客的新亮點。

### 鼓勵更多青年人加入非遺傳播

在現代社會發展浪潮中，非遺面臨諸多挑戰，一些傳統技藝後繼乏人，部分項目有失傳危險。在此背景下，中國非物質文化遺產保護協會發起「青年非遺視頻創作哺育行動」。

青年群體是非遺保護傳承的核心力量，也是互聯網上最活躍的群體。視頻是非遺最生動、直觀、有力的傳播方式，能跨越時空，將非遺魅力以鮮活畫面和動人故事展現給世界。

「青年非遺視頻創作哺育行動」旨在為青年非遺代表性傳承人和視頻創作人構建交流平台，為項目提供展示傳播窗口。

這次行動旨在堅守一個目標，即幫助扶持青年非遺代表性傳承人、視頻創作人成長；抓住一個熱點，就是抓住短視頻網絡傳播風口；解決一個痛點，即解決傳承人不擅長創作視頻和利用網絡技術，以及優秀視頻創作人缺乏非遺資源和渠道的問題；建立一個機制，即建立傳承人與視頻創作人「雙向、常態、多元」的交流、培訓、互動及合作機制；培育一個生態，即培育形成「非遺代表性傳承人+視頻創作者+平臺+協會+社會」的五位一體視頻創作生態體系。此外，還將建立激勵機制，對優秀作品、創作者和傳承人給予獎勵。

### 非遺在文明互鑒中更易共情共鳴

近年來，以李子柒為代表的一批短視頻創作者，憑藉「老技藝+新表達」的創新實踐持續推動傳統文化「破圈」，在海外也獲得

### 極大關注。

當前，「全球化」「多極化」和「逆全球化」交織，文明的交流互鑒更顯現實意義。從生活中而來的各國非物質文化遺產更容易引發共情共鳴，構築和諧。海外社交平臺目前有不少關於中國非遺的熱門短視頻，各國網民在評論區更多表達的是認同和欣賞，這是文化吸引力的體現。

中國是聯合國教科文組織《保護非物質文化遺產公約》最早一批締約國之一，擁有深厚豐富的非遺資源。截至目前，中國有44個項目列入聯合國教科文組織非物質文化遺產名錄名冊，總數居世界第一。

國家、省、市、縣四級非遺代表性項目10萬餘項，還創立了23個國家級文化生態保護（實驗）區，為世界文化多樣性貢獻了「中國色彩」，為世界非遺保護貢獻了「中國經驗」。

千百年來，透過非遺的接續傳承，人類對美好事物的追求和對美好生活的嚮往從未改變，這共通性讓我們能預見文明交流互鑒和建設包容開放世界的光明前景。不同文明包容共存、交流互鑒，在推動人類社會現代化進程、繁榮世界文明百花園中具有不可替代的作用。

費孝通先生的「各美其美，美人之美，美美與共，天下大同」言猶在耳。在各國前途命運緊密相連的當下，惟有承認世界文化多樣性，尊重各民族文化，從不同文明中汲取養分，攜手解決人類共同面臨的挑戰，方能實現全人類文明的多元繁榮。

## 新疆「沙漠人參」種出「綠富美」

沙海披綠，產出的肉蓴蓉也亟需由初級加工向精深加工轉變，帶動沙產業發展。

成立于2022年的沙雅縣大芸生物科技股份有限公司位於沙雅縣現代農業產業園內，現由新疆醫科大學團隊領銜，立足縣域植物資源開展精油提取等技術研發。

金胡楊現代農業產業發展集團有限責任公司業務部副主任王麗告訴記者，肉蓴蓉含有苯乙醇甘類等抗氧化物質，能有效延緩皮膚衰老。公司自主研發的化妝品套裝已於2024年5月上市，已售出4500套，銷售額達到20萬元左右。

「鮮品肉蓴蓉便宜的祇能賣到每公斤30元，經過實驗室研發的提取物價格可以達到

每公斤1300元。」王麗說。

王鄭園正在研究荒漠肉蓴蓉複方咀嚼片的製備及其抗疲勞藥效相關課題，「我們嘗試通過炮製、中藥材配伍中和肉蓴蓉的苦澀口感，相信這款咀嚼片會很受歡迎」。

「沙雅人以前多是種植散戶，或者打零工，現在大家一起種植、研發、銷售，一個月工資能拿到3500元，賺得多還穩定。」金胡楊現代農業產業發展集團有限責任公司副總經理包軍認為，以肉蓴蓉為代表的沙產業不容小覷，「哈薩克斯坦吉爾吉斯斯坦的客戶對肉蓴蓉產品很感興趣，已經帶了一批出國試銷，順利的話今年就能開拓中亞市場」。