



荷塘明月

圣诞节礼物卡

古丽蓉

感恩节的火鸡大餐才撤下桌子不久，圣诞节的各项准备活动就拉开了序幕。商店里、广告间，到处是披红戴绿的节日色彩，满世界飘逸着熟悉的圣诞音乐。

圣诞节期间，按照传统，几乎所有美国的公司都会有各种员工聚餐活动。通常活动是在足够档次的餐厅、高尔夫俱乐部、大饭店举行，许多时候公司还会允许员工带自己的配偶家人一起前往，美酒佳肴，共同庆祝。

公司聚餐中一个普遍的节目就是抽奖活动。这是一个经久不衰的精彩节目，估计所有职员在台上主持人叫号时，都会止不住一边看着自己的号码，一边暗暗希望自己赢得奖品。是呀，谁会反对中奖时那种特殊的惊喜？谁会拒绝一个几十到几百美元、年终时飞来的礼物？

我们似乎这方面运气不佳，多年下来，没有几个记得住的、值得称道的中奖经历。但永远难忘的是在一家公司，公司老板宣布人人都会抽中的圣诞节礼物卡，一个到

Barnes&Noble书店的近百美元购物卡。每一年公司的圣诞晚会，所有员工都无一例外抽到这个独特的奖品！

于是多年下来，我们家形成了一个圣诞期间的传统：全家人浩浩荡荡开进 Barnes&Noble 书店，自由活动若干小时后，每人抱着自己精心挑选的喜欢的书再次集合在书店出纳台处。每次都因为要消费这张礼物卡，我们在书店的书架之间徜徉，每次的消费都会远超过这张礼物卡的限额。但我想我理解这位爱读书的老板送这张卡的含意，他希望我们走进书店，走进书的世界，像他一样，与书成为朋友。

说起来我和 Barnes&Noble 书店的缘份，也正是由于这张圣诞礼物卡。

孩子们上小学时，我们总是通过孩子的老师发给班级的订书单订书。在我看来，这种同时受家长、老师、孩子欢迎的订书方式是美国商业精明同时人性化的一个好例子。Scholastic 公司就是这样，从 1920 年 Mr. Maurice Robinson 创

办的一本小杂志，逐渐发展到可以达到全世界成千上万教室、上百万儿童家庭的文化企业，持续不断通过书籍向一代又一代的孩子们传输着丰富的知识。

记得那时每隔几个月，孩子们就会从老师那里拿到一小本新的 Scholastic 彩色订书单。书单除了书名之外，还有很多书籍简介，配上生动有趣的插图，以帮助孩子和家长们挑选合适的图书。孩子们订的书越多，老师从 Scholastics 得到的奖励书籍也越多。这种良性循环的结果，是我们这些当时打拼事业忙碌不已的家长省去了不少书店之行的时间，而我们的孩子们仍然可以定期拥有源源不断的新书。

正像 Scholastic 的那些定期新图书给孩子们带来了更多读书的乐趣一样，我们连续几年为消费圣诞礼物卡不得不去的书店之行，也渐渐变成了一个快乐的习惯。甚至在我离开了那家公司，不再有公司老板赠发的书店礼物卡时，我们仍然习惯性地热爱在书店里度过时光。

创办于 1873 年的 Barnes&Noble 是美国最大的实体连锁书店，

在五十个州都有，共计约800家大型书籍超市。走进书店，覆盖众多领域的各类书籍琳琅满目，让人目不暇接。人物传记、经济管理、当前事务、国内外政治、法律、历史、宗教、建筑、教育、诗歌、音乐、自然、科学、逻辑思维、戏剧、古玩、旅游、美食、健康、体育、小说、园艺、科幻、社交、幽默、计算机知识、宠物、少年文学……置身书店，感觉到人类文明上下几千年，纵横五洲四海，都在举手之间可以触碰到。

很喜欢书店精致合理的设计，比如童趣十足的儿童阅读台，有时有针对儿童的生动活泼的阅读活动。我的孩子们坐在那些旋转书架下，在那些小小的木凳上，多少次翻着图书太入神，忘记了时间。比如那些包容全面的技术书籍栏架，多少次我盘腿坐在架前，仔细阅读和挑选我需要的新书，每次总能不负所望找到心仪的作品。比如各类心灵鸡汤书籍，关于儿童的成长、关于少年时特别的心理历程、关于女性自我发掘成熟人生的道路、关于爱情和灵魂的探讨……

书店成了我取之不尽用之不竭的资源。有兴致提高厨艺，就从那儿抱回一摞各式菜谱；到了农业部工作，感觉需要补充一些植物花卉知识，于是一次书店之行，顿时案头多了几本图文并茂的草木指南；重新爱上经典文学，然后就发现书



店永远不乏收藏者版本；孩子需要考试指导，我们习惯性地走进这家书店，满载而归。

寒冷冬天的节日期间，走进书店，被熟悉的温暖包围着，我可以听着轻柔的音乐，在熟悉的书架之间寻找喜欢的书籍，蜷缩在褐色的木椅上翻阅隽永的文字，或只是在面对一墙全国各地各类期刊的长木凳上，猎奇般地浏览一些趣闻轶事，或在店里侧角的 Starbucks 咖啡

厅择一小圆桌坐下，在一杯咖啡的陪伴下，安静地写一段给朋友的文字。

每当这时，我会想起那些年我们全家人揣着一张圣诞礼物卡进来的情景；想起我曾经的公司老板，他给每人赠送书店购物卡这意味深长的小小善意；想到一个小小善意在绵延时光中，会怎样影响一个人，一家人，怎样被接受者牢记着，深深地感激着。📖