



她的村庄

对于走乡串户的汪货郎来说,面包车就是他的代步工具。有时坐在车上抚摸着方向盘,他会想起三十年前村里经常来的那个货郎,推着独轮车,车的两旁挂了两只柳编筐,上面放着一个长方形木匣子,里面针头线脑、头绳、皮筋、糖果、气球、小人书一应俱全。货郎每次来了以后,把独轮车停在村口,摇动手中的拨浪鼓,整个村子的人内心开始骚动。

那个年代,木匣里的东西是乡间妇女与孩子的憧憬。甚至,那时候的汪货郎内心已经有了美好的理想,长大做个货郎。三十年后的今天,汪货郎已经是名副其实的现代货郎,开着面包车,拉着货物、饮料、食品、干货、调料,在城乡间来回奔波。那些饭店老板、超市经理、小卖部的大姐、网吧的帅哥,都是他的顾客。

汪货郎很想把他的货物直接卖到乡间的那些人手中,他也很想买一只拨浪鼓停在村口摇动着招徕顾客。现在,汪货郎决定去一个村庄,那个村庄有他曾经的恋人。十几年前发生了什么,他脑子里的记忆已经模糊,唯一清晰记得的是十几年前,他和那个女孩儿站在家乡小镇的街道上,她齐耳的短发,大大的眼睛,修长的个子,腼腆的笑容……后来,后来怎么就分手了呢?是因为女孩儿的父亲在镇政府上班,而他的父亲只是个农民,门不当户不对,还是因为女孩儿当时已经移情别恋?

汪货郎使劲儿地想回到过去,他不明白当年分手后,女孩儿为什么还托人送他一只相思树和厄比特神箭的音乐盒。音乐盒他至今还保存着,只是再也唱不出美妙的恋歌。

恋人的村庄就在前方,汪货郎的心有些激动。多年前,他打听到女孩儿嫁到了那个村庄。于是,那个叫海子的村庄就成了他梦中的伊甸园,他想象着她在村口相遇,他们互相牵着手诉说着相思之苦,然后,她坐上了他的车,一起去远方。

阳春三月天,路两旁的麦田里麦苗正在肆意疯长,杨树、柳树正在发芽,麻雀站在枝丫间叽叽喳喳。汪货郎想,进村直接打听那个女孩儿的名字是不是不太好。他把车停在距离村庄不远的路边,打开手机,点开微信搜索附近的人,他想最好能搜到她或者跟她认识的人。

忙乎了半天,附近的人没有一个愿意搭理他的。汪货郎收起手机决定直接进村子,面包车缓缓地向前行驶,他忽然想,见到她跟她说什么呢,说他现在已经是小老板,在城里有车、有房——虽然车是面包车,房是按揭房;说这么多年的相思之苦,问她当年为什么送他音乐盒;还是……

这个村庄是富裕的,有村办企业,家家户户小楼房,平坦的水泥路两旁停满了轿车。村庄背后有青山,眼前有翠湖,有令人艳羡的蓝天和白云,还有让人陶醉的鸟鸣和乡村晨曦与晚霞。

汪货郎内心有些失落。正在他犹豫着车进不进村的时候——手机响了。

爸,什么时候来接我?是上高中的儿子打来的。汪货郎把车靠路边停下,透过车内的后视镜看到自己眼角的皱纹和胡子拉碴的脸。

现在,她的孩子也该不小了吧!她应该和我一样有个幸福的家庭了吧!

他悠悠地叹了一口气,启动车,挂挡,踩油门。车子缓缓地穿过那个村庄的十字路口,穿过那个村庄,驶向远方,再也没有停下。

孩子

很多时候假象就是演戏。汪货郎是带着一种友好的心情去的,万万没想到事情却发生了。汪货郎开车来到那座小镇时,正是中午。他把车停在老六福饭店门前,拉好手刹,拿出手机看了看时间,二十分钟后为正当午饭。

他挠了挠头,反正不是大清早,大清早不兴讨账的,这家老六福饭店还是年前欠的一笔货款。正月十五已过,小镇的街道上冷冷清清,只有几只土狗在街角边晃悠着,对过往的车辆似乎已经麻木,瞅也不瞅一眼。

汪货郎掏出那张折叠得近乎破损的欠条。年前他已经来过一次,老六福的老板老白挥着大手说,过完年一定给。当时,老白的一双儿女也在饭店里玩。汪货郎从车里拿出几瓶饮料塞给俩孩子。俩孩子接过就揣在了怀里。

老白媳妇从店里出来,看到了,笑了笑,多拿几瓶呗!汪货郎心里叹了口气,天天走乡串户,这样的老板娘见得多了,贪小便宜,不光是大人,孩子也教坏了。

没办法,谁叫咱是货郎呢,饭店老板、老板娘就是客户。客户是什么?是上帝!汪货郎回身又从车里拿了两瓶饮料过来,大哥、大嫂一人一瓶,烟熏火燎的,喝口清理一下肠胃。

老白哈哈笑,老白媳妇也咯咯笑,汪货郎也嘿嘿笑了。汪货郎认为和老白两口子的客情处得融洽。几百块钱的事情,过完年就给过完年给吧。

老白不在,老白媳妇正蹲在饭店门口择菜。汪货郎说,嫂子择菜呢。老白媳妇抬头看了汪货郎一眼说,择菜。

汪货郎进去看了看吧台,出来问,嫂子,饮料没了啊?

老白媳妇低头择菜说,没了,这刚过完年,没生意。你看这都中午了,还没一个人。汪货郎不管她叫苦不叫苦就说,嫂子,你看,我们会计催我了。

正说着,老白过来了。来了!来了!

老白打过招呼就想进去。汪货郎跟上去,哥!老白说,多少钱?三百六!给你!老白掏出钱来,扭头看了一眼女人,还要点饮料吗?老白媳妇望着老白说,还要吗,过完年生意不好。要两箱吧,支持支持小汪的工作。

汪货郎其实不抽烟,却带了烟,多数时候是忘记给人家上烟。这时候忽然想起来了,忙着掏烟给老白敬上。卸货、结账,连欠款,一共四百八十元。老白递过来五张红票,汪货郎接过来从兜里掏出一张二十元的纸币递过去。

事情发生在汪货郎收过钱走了以后。汪货郎上车,启动,松手刹。面包车走了有十来米,汪货郎忽然想停下来,算一算到现在卖了多少钱,顺便点点。他已经在脑子里算了算,从上午八点半出门,已经卖了六家货,每一家的货款他习惯单独放着,到现在应该有接近两千元的货款了吧。

于是,靠边停车,拉手刹、熄火。他从兜里把货款掏出来,最后折起来的几张,汪货郎用手搓了搓,他脑子一蒙,坏了!他立马启动车子,掉头朝老六福驶去。老六福门前依旧没一辆车,老白背对着门,正在和人说着什么。

汪货郎进去说,哥,咱不兴这样的。老白扭头板着脸说,怎么了?汪货郎举着那张红票,哥,这是你刚才给我的。老白接过来,呸,我给你的?怎么可能!汪货郎说,真的,我每一家的钱都是单放着的。老白说,你当时怎么没说,你收了钱可是放进裤兜的,再说我怎么可能给你假钱。老白说着,转头问门旁的女人,你收假钱了吗?女人说没有,真钱、假钱我能看出来!小汪,你是在别处收的吧。

汪货郎那会儿心情糟透了,他清楚即便这样,也不能恼火。他摇头说,真的不是。哥、嫂,你们看,我是打工的,真的不容易。老白说,这会儿不是你喊哥、嫂的事情了。金钱的事情,亲兄弟,明算账,你看清楚。再说我真的没给你假钱,你收钱怎么就不看清楚了呢!汪货郎咬着嘴唇说,哥,怪我大意。我,我是感觉咱们这儿几年了,我在别处收钱也都是这样,接过来直接放兜里。老白说,这不行,你大意了,真的大意了。你走吧,我马上上生意了。这钱真的不

是我的。汪货郎不走,靠着饭店门口,嘴里一个劲儿喊着哥、嫂。

事情呈胶着状态。正午的阳光射进来,汪货郎眯着眼睛,鼻子有些发酸。自己怎么就这么大意了呢。你是拿一片信任的心对人的,别人能拿一片诚信的心待你吗!

汪货郎清楚,那张纸币就是从老六福收来的。这时,汪货郎看到老白的一双儿女进了饭店的大门。他攥着那张纸币,使劲儿地咬着自己的嘴唇说,哥,你给我换吧,不给我换,我自认倒霉。不过,我跟你讲,这张纸币就是你们给我的。我诅咒发誓,如果我说的假话,我家里有老婆,还有孩子……

汪货郎还想说下去。老白回头望了望自己的女人和进去的孩子,大声跟女人说了声,他都诅咒了,钱给他吧。女人欲言又止,最终没吭声。汪货郎接过老白递过来的一张纸币,扭头出去,上了车。

面包车出了镇子,汪货郎停下来,捏着那张纸币,鼻子莫名地发酸。车后有声音,回头,汪货郎看到几个正在玩耍的孩子。

脸和心

汪货郎成为货郎之前,是在一家商贸公司负责销售,从基层业务员到业务主管,再到业务经理、销售总监。这些年,他一直坚守在销售行业。

汪货郎总结了自己干了七八年业务以来的最大感触:客户之所以这么信任自己,拥有一张诚实的脸很重要。业务员并不是什么人都能干,油嘴滑舌的人不适合,不老实的不适合。何谓不老实?坑蒙拐骗、丧失诚信,很多干过业务员的人都深有体会。

先说汪货郎的这张脸。他这张脸其实就是一张大脸盆,大众脸大众看了才舒服。说脸先说皮肤,汪货郎不白,也不黑,大众肤色,露脸第一面,就一邻家小伙。接着说眉眼,卧蚕眉,小眼。不是浓眉大眼,不帅气。小眼,不一定就是鼠目,亦不是三角眼。眼里有光,年轻人特有的光。再说嘴和鼻,中型嘴,不阔不小,阔嘴吃四方,汪货郎不要,只吃徐州城。小嘴,女子偏多,汪货郎一壮汉也。鼻是酒糟鼻,不歪不斜,上面有时还带几个粉刺疙瘩。

脸就这么一张脸,城市的街头巷尾,棚户工地,比比皆是。汪货郎的这张脸来自乡间。到乡间更不用说,院落邻里、田间地头、村街渠旁,到处有这样一张脸。一年到头,没抹过几次雪花膏,风里来,雨里去,略有些干涩。

汪货郎说,你不能这么形容我,天寒地冻时我还是抹雪花膏的,不然皴裂,难受。

汪货郎还说,我是二十岁的年龄,三十岁的面孔,往客户那里一站,人家第一印象都说我老成。第一印象接受了,你下面的事就好谈了。汪货郎说我是个业务员,当然懂一个业务员该做什么,不该做什么。下面是一个业务员的故事。汪货郎说,有一次,他去城郊推销产品。他刚下车,就看到一个同样是推销员的男子,进了一家超市的门。汪货郎默不作声也跟了进去。超市老板是一个四十多岁的中年男人,汪货郎站在一旁听到了如下对话:

老板,您好!给您烟。不好意思,我不抽烟,超市里不允许抽烟的。老板,我是推销某某产品的,我们的产品是大品牌,质量有保证。某某牌子也不错吧。

那种产品是杂牌子,代工产品,跟我们的产品没法比。

那你们的某某系列怎么拿货?一百六一箱。

你走吧!老板,您不留几箱吗?

没有后话。汪货郎看到那个推销员灰溜溜地出了超市的门。

汪货郎说,你知道那个推销员犯了几条业务员的行业忌讳吗?第一,进门敬烟,虽是礼节,但从另一方面讲是看轻了自己的位置,推销员上门推销,本着互惠互利,互相尊重,一味阿谀奉承,反讨人厌。第二,抬高自己,贬低别人,为业务员大忌。每种产品,就跟每个人一样,优点缺点同存。商业市场,公平竞争,优胜劣汰,贬低别人,就是贬低自己。第三,产品进价,有时就是一种商业秘密。在大众面前毫无顾忌地说出,是不是一种愚蠢!总结好以后,汪货郎微笑着朝超市老板走去。记住,做销售的面带笑容是一种自信、一种尊重、一种生活的态度。

那次拿下了一张大单。汪货郎说。

很多人都说我的优势就是有一张诚实的脸,其实你们还没理解我,我不光有一张诚实的脸,还有一颗诚实的心——心最重要!

我至今保留着生产队的记工本,里面记录最多的就是出河工。18岁之前,瘦小枯干的我,只能在生产队与老农干些庄稼地里的活。1969年秋,从寇村河打坝开始,我参加了挖土方出河工的劳动。

我们这个年龄段的人都记得,1963年夏天,海河流域“战洪图”的故事。连续多日的大到暴雨,九河下梢的天津成为一片泽国,河水漫过堤岸,与市区的桥面几乎持平。全市军民日夜坚守河堤,河水涨一尺,堤坝高一米,最终保住了当时还是河北省会的天津。然而,天津周边地区作出了巨大牺牲。同年11月17日,毛主席发出了“一定要根治海河”的号召,周边地区积极响应,每年春秋时节,都要出河工去上游“挑海河”。后来我们下乡了,赶上了根治海河大业,印象极深的是大城和黄骅两个“特别能战斗”的县,还受到党和国家领导人及河北省的表彰。

出河工是极其艰苦的差事,春天昼长夜短,工人每天都要付出十几个小时的强体力劳动;秋季昼短夜长,工人借着月光也要完成限量的土方。我们那地方把挖河叫挑河,是纯粹的土方活,拼的就是体力。生产队的待遇在当时也算很高了。首先是供给制,能免费吃上精玉米面或黑颗粒白高粱面的“小火轮”(我们那里把裤子面或高粱面立着蒸叫“小火轮”),而且管饱,这一点足够诱人的了。另外,还能记一个满工分,比在生产队多拿三成的工分。即使这样,没有体力、没有胆量的小伙子,也不敢贸然参加。我家出身不好,从1968年以后,只要海河出河工,我从来没有缺席过。

1972年秋天,大秋刚过,生产队队长找到我:“河工任务又来了,这次还挺远,要到六百里以外的清河县,工期是四个月。”我思忖着,六百里的行程,途经七个县,权当周边旅游吧,否则哪有这种机会啊!我当时表示,再苦再累再远也要去。

过了八月十五,10月4日,挑河大军每人推着一辆独轮车,满载着行囊、打铺的器械、干活的工具、路上的干粮、三个月的口粮,甚至沿途消耗的柴火……至少也有五六百斤的车载,行进在307国道上。这次出河工是离家最远的一次,要到位于河北省南部的邢台地区,单程要走八九天。途经道安、沧州捷地,后沿津浦铁路走献县、泊镇、连镇、故城、景县、景州塔、王瞳,进入邢台清河县油坊公社。这趟河工叫作“卫运新河”,就是两千多年前战国时期西门豹治河的那条漳河。如今这条河的对岸是山东省,北岸是河北省。好在那时秋高气爽,没有降雨,虽然一路都是土道,独轮车体积小,我们一行三十多人排成一字形,不好走的土路我们也能通过。我戴着小学同学送给我的军帽,穿着姐姐给我买的时髦的海军衫。年方21岁的我,此时已经在农业社干了六年,挑河也是老江湖了。

经过长途跋涉,我们终于在10月12日中午到达了目的地——邢台地区清河县油坊公社油坊村的卫运新河北岸。卸车后,我们马不停蹄地圈地挖土、挖土和泥、支架子、抹灰、天黑之前,五个铺筒子整整齐齐地搭好了。然后,公社组织全体工人召开誓师大会。第二天,我们便开始了为期四个月

林希津味小说里的城市性格

——《沽上纪闻》读后

宋安娜



津味小说能有今天的影响力,是一代又一代天津作家辛勤耕耘的结果。新时期以来,林希先生是津味小说创作的佼佼者。早在1989年,他发表在《中国作家》杂志上的中篇小说《相土无非子》,就以独特的艺术风格一炮打响。那时候,津味小说还是一个新颖的概念,读者和评论界都叫好,但深入的研究甚少。此后,他又连续发表了《天津闲人》《小的儿》《高买》《丑末寅初》《找饭辙》,特别是1990年发表的中篇小说《小的儿》,荣获第一届鲁迅文学奖,形成了一个以林希为独特标志和辨识度的津味小说作品序列。那时,我正在编辑《天津日报》的“文艺评论”版。这个版面,以及时关注文艺创作动态、发出党报自己的声音为办刊追求。我邀请林希先生与著名评论家、《天津日报》副总编辑滕云先生一起,用整版的篇幅做了一次林希的津味小说三人谈。那次创作与评论面对面的对话,应该是较早对林希津味小说进行深入研究的一次尝试。

一位作家或一个作家群体的作品具有地域文化味道,必定是他们的作品充盈着地域域文化特色,作品深刻地表现了地域性格。对于这一点,林希先生有清醒的里知。他在“引子”里说:“津沽一带,原为滩涂之地,退海之后,残留七十二沽或谓七十二注,土著民众依沽而居,或耕或织,或商或渔,和睦相处,温饱即安。津人天性和善,吃苦耐劳,邻里和睦,市风肃正,果然人间福地也。近代开埠以来,津沽一带领西风之先,工厂林立,高楼群起,更有精英人士聚集定居,不多时,天津已成为世界繁华大都市了。”

确实如林希先生所说,天津由于北洋新政,由于被迫开埠,在近代百年间,由一个商贸军屯、耕读渔盐的府县,一跃成为北方最大的工商城市。西方的现代思想、现代技术、现代教育、现代城市管理等,几乎都是从天津的码头上岸,然后传播到全中国。天津还有一个特殊的文化构成奇观,那就是九国租界,九个列强在天津设立租界,加上天津原有的老城,天津活活被分成十个管辖区,租界拥有治外法权。九国租界并立一个城市,这在全世界绝无仅有。大批洋商和各行各业的洋人到天津寻求发展,天津在成为万国建筑博物馆的同时,也无时无刻不在发生着东西文化的激烈碰撞,锤炼出天津独特的城市性格:开放、包容、勤勉、义气等。这些,都在林希先生的津味小说里,得到开掘与完美的体现。

林希先生的津味小说,故事情节都非常奇特。《流浪汉麦克》开篇写道:“欧罗巴游轮在天津大光明码头靠岸,德国流浪汉麦克最后一个从甲板上走下来,手里提着一个破皮箱,脚上蹬着一双亮晃晃的法国名牌路威酩轩皮鞋。就因为这两名贵皮鞋,流浪汉麦克被一辆小汽车接走,送进了天津英租界有名的野鸡窝公寓。”从此,那双法国名牌皮鞋和那一副洋面孔,很快就让这位身无分文的流浪汉发财致富。麦克的致富路上充满了传奇性,比如野鸡窝公寓专门收留穷洋人以获得回报,又比如穷洋人空着肚子,牙缝叮一根牙签,假装刚刚享用了起士林美食,就能被洋行雇用,再比如麦克卖德国缝纫针的情节,虽然是一个很细节的描写,也透出满满的奇特味道:“小贩卖德国缝纫针,简直就是表演:立起一块木板,远远地将一盒德国缝纫针扔过去,当‘咣’的一声,一根根德国缝纫针插在木板上,拔出来针尖锐

的河工生活。

每天早晨5点半,不远处传来军号声。这时候,东方还没有出现鱼肚白,人们摸黑以最快的速度起床、穿衣,把被窝褥子住上一卷,带上祥。这个祥可不能小视,是推独轮车时挂在小把上,顶在两臂之间用于重载,上坡时向前推动的工具。当我满载着一车深达60厘米微馊的胶泥土,车上的土高得几乎看不到路,膀子上面的裤裆紧紧地,走在跳板

挑河故事

王景明



上的时候,工人们才陆陆续续推着小车下到河沟里。

挖河不是会有好道的,纵横交错都是跳板。这种跳板大都是建筑工地上替下来的二手货,宽的能有40厘米,窄的仅仅20厘米,只能容车轱辘走在上面,驾车的人在跳板两边忽左忽右吃力地行进着。尤其是两个跳板衔接的地方更要驾稳车再拐弯。每块跳板一般只有三四米长,从河沟挖出的泥土要卸运到近百米远的地方。可以想象,一般不好这车的泥土就扔在半路上了。现在想起来,真比如今考大客车本子还要难。

大约8点钟,开始吃早饭。洗漱一番后,早已饿得前心贴后心了。“小火轮”一口气就能吃上五个,再喝上两大盆黏粥,当地管黏粥叫“薄的”。这一天很少喝水,就是以“薄的”解渴。临了还要搭上两个“小火轮”,如果吃少了,这后半截的活儿是顶不下来的。菜也很简单,我们这里没有吃菜一说,只有大盐粒子的虾酱和吃不饱的咸菜。

说是挑河,实际上是河面加宽、河底清淤,当然还有改道任务。这样一来,河工越到后面越不好干。最深的河底足有二十米,而且坡度要求非常严格,有再大本事这一车土也运不上来啊!怎么办?使用“轱辘马”。就是在河岸上固定一个废旧自行车轱辘,去掉内外胎,将三十多米长的钢丝绳穿在瓦圈上,让一位膀大腰圆的小伙子站在岸上,把钢丝绳的一头挂在小车上,另一头拉在小伙子肩上,用力拽。这样,河里驾车的工人无需吃力,只是把握好小车,便很自如地一车土带上了。

夕阳西下,肚子里就开始咕咕叫了。到伙房拿两个“小火轮”充饥,我们管这种加餐叫“续煤”。想当初,上小学时,

亮。天津人围过去抢着买”。这个细节是真实的,我写小说也用过。

林希先生的津味小说,人物性格也非常奇特。《“黑心我”心不黑》塑造了一个天津闲人的形象。他是个辨别古董珍玩的高手,常驻珠宝大街却从不直接参与售卖,只在柜台前坐着扇子喝茶,但他却是整条珠宝大街的土地爷,因为他专门给各个珠宝店通风报信,一件值钱的珠宝,上一家店给了一家又一家,还是闲坐喝茶,可整条街家家都是200元了,货主不卖也得卖。多少年之后,法国巴黎拍卖行拍出了一件宝物,五百万法郎。整条珠宝大街翻建,每一家珠宝店老板都分到一份好处,“黑心我”也得了一份辛苦钱。就是这样一个人专骗闲主儿的“黑心我”,性格的陡然变化发生在1948年11月,解放军甲住天津,天津即将迎来解放,旧政权即将轰然倒塌。就在这个时候,天津珠宝街突然发疯般人山人海,挤得水泄不通,生意畸形繁荣。因为逃往台湾的飞机限制行李重量,达官贵人急于将积攒的金条,换成重量轻却更值钱的古董。一个司令大人抓住了“黑心我”,拿枪逼着他要南苑大学一位教授的千年玉佩。教授因为拒绝去台湾,正躲在大山里闭门不出,已经饿肚子了。“黑心我”冒险去探望,亲眼见到拒绝去台湾的教授们的生活窘境,他心头压上了一块大石头。这么多年来,他在市面混,交际不可谓不广,更不可谓没有见过世面。各行各业,要手艺的、糊弄人的、卖“生意口”的、编造造模的,他见识过形形色色万般景致,唯独没见过这样的教书匠。飞机等在飞机场,是委员长的面子,几位老教授就是不买账,知道市面上如何说这种人吗?“黑心我”看到了一个对于他说完全陌生的世界,这里更生活着一群他不理解的人。他们为什么这样活着?他们一个个又有怎样的精神世界?在这里,天津底层的最精明、活得最通透的闲人,与我们民族真正的精英文化有了沟通,唤醒了天津市民气与气干云的性格底色。“黑心我”用他的专业技能和广泛人脉,抓紧时间做出废品,要骗过司令大人。但是,教授见到废品可以乱真就坚决拒绝,决不能上废品流传。教授的高风亮节再一次震撼了“黑心我”,他的性格得到进一步完善,成为一个新人。

林希先生津味小说情节奇特,人物性格奇特,这样的“双奇”,是林希先生津味小说最鲜明的特征和辨识度,而这样的“双奇”只有在被迫开埠,九国租界的天津才可能产生,只有中西文化激烈碰撞的天津这片土壤,才能孕育出这样的人物性格。也正由于林希先生对天津城市性格的深入开掘和高超的文学呈现,才造就他津味小说的艺术成就。

文学归根到底还是人学。读林希先生的津味小说,最令我感动的,是小说里深藏着的那份温暖。写奇特的事,塑造奇特的人物,作者很容易陷入嘲讽、揶揄、冷眼旁观的境地。林希则不然,他对这片乡土的热爱、对小说情节的珍惜、对小说人物的呵护,始终深埋于字里行间。他的小说人物大多有生活原型,他在《林希小说林希说》中,曾讲过这样一个故事:他的《小的儿》受到读者喜爱,许多读者以为他写的是自己的母亲,这里既有同情,也有误解。他回答说:“同情也罢,误解也罢,小说《小的儿》绝不是为我母亲立传,封建社会的儒家教育,教养出一代悲悯、善良的完美女性。”“读者是在我这部作品中,在女性高雅的襟怀中得到温暖和抚慰。是,这就是文学魅力。”林希先生明年就90岁了。耄耋之年的他还在勤勉创作,我相信激励他的就是文学的魅力,希望有更多的读者走进林希的津味小说世界,去感受文学的魅力。

文艺周刊

第二九九六期

我曾经是市里少年宫红领巾艺术团团员,天生一副好嗓子,很早就在市广播电台录制节目。直到“文革”初期,我还站在天津最著名的大舞台演唱过独唱歌曲。在同义庄和红桥南小学,全班五十多人,我一直是唯一的大队委。此刻在挑河工地,天气一天冷似一天,推着千斤重的独轮车奔波在上坡途中,只看到自己像拉着重物的老牛爬坡,两个鼻孔喘着粗气,有节奏地一出一进,直到卸下这车土为止。如此这般,不要说唱歌,连说话的气力都没有了。

在日照不足九小时的季节,我们要干十二小时的体力劳动,即使这样,还是会误工期。按照惯例,只能夜里来弥补,全体工人有时会一起出工,借着月光干两个小时的事儿。这时候,我曾自嘲地和同行们讲,我们一天不是干了十二小时的活儿,只是干了六个小时。“为什么?”大家不解地问我,我说:“你想啊,我们每往返推一趟土,去的时候是满载的,当然是干活了,可回来的时候是空载,空载不就是休息了吗?所以说,我们只干了一半时间。”我们把这种理念,叫作新阿Q精神,大家似懂非懂……

挑河期间,也会改善伙食。那是生产队不惜代价奖励工人,按比例,我们有5%的细粮,每个月有一顿饭是蒸馒头。后来伙房采纳了大家的意见,按人头每人蒸一斤二两干面的面龙,相当于一尺半长的大馒头。赶上改善的日子,我们还能吃上白菜汤呢。就是这样,饭量大的还要搭上两个“小火轮”。

干活累的时候,真盼着下场大雨或大雪,那样我们才能休息。下大雪的时候,有千里冰封、万里雪飘之景。然而,累得东倒西歪的工人无暇欣赏美景,大都倒在被窝里睡觉。只有那些年富力强的伙子、老哥们儿,开始上犟犟子了,用他们的话说,这里没有“好”孩子,“好”孩子出一趟河工就出师了。该会的,不该会的,该懂的,不该懂的都学会了,人们都用这种方式打发闲暇时光,而我则拿起心爱的日记本……

在九天的路途中,从住宿地点到沿途风光,都有可以记录的。我时常告诫自己:忘记你的童年,忘记你是天津人,把自己当作本地的孩子,强迫自己努力学习当地口音,彻底融入当地生活。那时最渴望、最美好的愿望,就是能坐或者躺一天,一点儿活儿也不干,吃上三顿棒子面,没有菜也知足。如今想来,人的生存底线竟如此之低。

12月下旬,时值冬至节气。每天早晨要打冻方,才能干活。天气异常寒冷,我们又坚持了半个月。1973年元旦到了,今秋的河工任务就算提前完成了,明年春天,还要继续干,所以我们只带着行囊轻装回家。这次河工,是几年来待遇最好的一次。完成任务后,我们三十多人当中,还评选出一、二等奖若干名,我居然获得了个二等奖,得到20元奖金。公社为了表彰大家,特意安排了德州到沧州的火车,让人喜出望外。因为当时其中相当一部分人,还从未坐过火车。

就这样,我结束了海河河工生涯,回到了阔别已久的天津。光阴似箭,转眼间“挑河故事”已过去半个多世纪。现在回想起来,有苦,有酸,也有甜,那是我们人生的一部分。

本版题图 张宇尘