

那片诱人的绿

G R E E N

章 威 华 著



亚 洲 出 版 社



作者简介：

章威华，1963年2月生于如皋白蒲，现为南通市作家协会会员，中国微型文学研究会会员；多年来一直钟情于文学创作，数十万字文学作品散见于国内报刊，尤其在小说方面颇有个性，多篇作品获国家、省级奖。

本书收集的是作者十多年来陆续创作的小说和散文，作品主题鲜明，蕴含哲理，文笔流畅，语言洗练，值得广大文学爱好者阅读。

作者自序

这是我在同一天里经历的三幕：

1、在公共车的尾排上，一个约摸九岁的小孩正蹲在座位旁做数学作业，他身边坐着一位老人，他俩是祖孙。车一个急刹，孙子一屁股坐下，爷爷拉起他时，孙子抛给爷爷一道难题：这道题的答案是不是1？爷爷便拿起簿子，从口袋中掏出老光眼镜，端详片刻，便讲解开了，讲得慢条斯理，讲得深入浅出，也许怕孙子听不懂，又从口袋中掏出一支钢笔，正要挥笔时，孙子一声喝：老师要骂的！爷爷不甘心地抄起孙子的自动铅笔，刚一下笔，铅就断了。爷爷无奈地摇了摇头，又滔滔不绝地验算起来。最后郑重地纠正孙子：这道题的答案不是1，是2。孙子似懂非懂地眨巴着眼睛。此刻坐在他俩身边的是邻居家的女孩，她是一名小学教师。下车后她不无遗憾地告诉我：老人将小孩正确的答案推翻了。

2、我每天经过的一个体育彩票销售点，这天人们突然排起了长龙。我感到惊奇，因为平常这里冷冷清清。于是不禁拨开人群问销售点的朋友：为何如此火爆。朋友说：这期特等奖已积累到了600万元，明天开奖。我恍然：原来如此。经不起朋友的鼓动，已对彩票没有兴趣（因为买过多次从未中奖）的我爽快地掏钱买下了20注。握着彩票，忽想：买的人多了，失望的人不也成比例地增多

了？

3、海曾经是一个显赫的人物，他家和我家曾在一条巷子里。儿时，常常看到他的身边围着许多人，也常常闻到从他家飘出的浓浓酒香，听到他家里传出的阵阵喧闹。那时凡是稀罕的东西，他家几乎都有。我自然很羡慕他家的孩子：有一个好爸爸。有时偶尔遇到他，怯生生地叫一声伯伯，也感到荣幸之至。他的威望不知影响了我多少年，只要我一踏上故土便会想起他。

这天傍晚，当我匆匆路过一家经营汽车零配件的小店时，一位驼背的老人正费力地拉下卷闸门，门也许不灵活，老人怎么也拉不下。我上前两步，与老人共同关上了沉重的门。当老人用夹着乡音的普通话道谢时，我一下子认出了他：他不就是我儿时崇拜的海？他显然没有认出我。恍如隔世。我悄悄离去，心底涌起无限感慨。

以上三幕权作序。

1999年9月

目 录

作者自序

小说篇

潜流	(1)
走向明天	(16)
繁星闪闪	(29)
栗	(46)
多喝了一盅	(51)
失窃	(60)
老董	(67)
光阴	(70)
有时有雨	(72)
邮筒	(74)
那片诱人的绿	(76)
多情误	(79)
膜	(82)
灿烂星光	(85)
工厂人物素描(五篇)	(88)
A 君	(103)
屏障	(106)
快乐夕阳	(109)
其实你不懂我的心	(111)

那盘磁带.....	(113)
钥匙与锁.....	(115)
寻觅.....	(118)
掌声.....	(120)
窗怨.....	(122)
难得如愿.....	(124)
交换.....	(127)
胖瘦.....	(129)
炎凉.....	(131)
脸.....	(134)
领导.....	(136)
小高.....	(138)
包装(外一篇).....	(141)
欲整.....	(144)
有口难言.....	(146)
片刻烦恼.....	(148)
意外收获.....	(150)
奥秘.....	(153)
永远的女孩.....	(156)
厂长.....	(159)
路.....	(161)
两只苹果.....	(163)
药方.....	(165)
桥上桥下.....	(168)
门.....	(170)
鼓掌.....	(173)
魅力.....	(175)

心型书签.....	(178)
隐心.....	(180)
情人之间.....	(182)
一种现象.....	(184)

散文篇

套牢.....	(187)
那年他十六.....	(189)
追.....	(193)
儿子的革.....	(195)
爱情.....	(197)
美丽的手语.....	(199)
为儿子辅导作文.....	(201)
纳凉心情.....	(203)
记忆的烦恼.....	(205)
往事.....	(207)
又到蟋蟀鸣叫时.....	(209)
看电影.....	(211)
当了一回老板.....	(213)
朋友的妻子.....	(215)
遗憾.....	(217)
跋.....	(219)

潜 流

等待是从上班铃敲响的那一刻开始的。

在雷茂山的记忆中，现在这样的等待还是生平第一次。他一改往日那种一厂之长的忙碌，上身靠在椅背上，静静地盯着办公桌上的台历，显得逸悠、清闲，就象一个观光客懒散地眺望满眼的风景一样。而在这平静的外表下，却急促跳动着一颗焦虑不安的心。

空中弥漫着的雾霭一旦消失，融融的春光便透过玻璃窗倾泻而进。

电子钟响起了一段节奏流畅的轻音乐，已是九点钟了。雷茂山习惯地看一下手表，一抬头，发现闻强已站在门口。

闻强身穿一套与身材不协调的西装，足登一双沾着灰尘的皮鞋，一米七五的个头显得单薄。大概他又熬夜了，眼皮有点浮肿，但他的一副宽边眼镜作了掩护。一个多月不见，闻强的颧骨又高了些。他的胡子刮得精光，显然是昨晚或今天早晨刮的。

“我曾说过，你是全厂时间概念最强的人。”雷茂山给闻强沏了一杯茶，放在他面前，“这不，九点钟一分不差，你就来了。”

闻强推了推眼镜，说：“今天我是违心来的，因为当我写好辞职报告时，我发誓这辈子再也不进厂里了。”

“是我强你所难了。”雷茂山紧接过来。

“雷厂长，你有什么话就说吧。”闻强在沙发上坐了一会儿，站起来走到窗前，“我不便在这里逗留太久。”

杯中的茶叶伸展成一片片褐黄色的嫩叶，缓缓地沉到杯底。说什么呢？雷茂山望着闻强站立在窗前的侧影，心底不由感慨万千。

闻强是厂里年富力强的工程师，因家庭破裂，一个月前就没有来上班了，补休快用完时，收到他的一封信和一份辞职报告。后来有人证实闻强到了一家乡镇企业。雷茂山得知这件事后，很是惊诧。七十年代闻强作为厂里的培养对象，专门送他去大专院校深造了一番。他脑子灵活，反应敏捷，凡是他设计的图纸，不仅线条明快流畅，而且掺进了他的大胆创新，创新的地方有着令人佩服的先进性和科学性。

闻强的辞职无疑是工厂的一大损失，也无疑会给其他科技人员造成不良的影响，同时也是对雷茂山的沉重打击，使他难以接受这一事实。长期以来，雷茂山一向以重视人才资源为自豪，其它资源有用尽的时候，唯独人的知识这一资源取之不尽、用之不竭。他台板下压着美国企业巨子雅柯卡的名言“发动人便是一切”就是最好的证明。然而，闻强的辞职是他始料不及的。

“如果你念着对方厂的那份待遇或是失去了对自己工厂的那份感情，我同意你辞职。”雷茂山随手拿起一支水彩笔在一张纸上无目的地划着什么。

“雷厂长，请你别出这样的的是非题。”闻强仍一动不动地站在窗前，“你刚才说的都不是。”

电子钟发出的“喳喳”声显得枯燥且单调。

“你能不走吗？”雷茂山的声​​音低下来。

闻强默默地摇了摇头。极目眺望生产区，闻强的眼前浮现出了一幅幅工程上马的情形。他能清楚地说出哪项工程是他设计的，哪张图纸是他通宵赶出来的，还有哪些地方是他的创新和发明。建厂

初期，为了一项新产品早日投产运行，他与操作人员跟班转，一转就是几周。一旦想起那些难忘的日日夜夜，他油然而生起了深深的眷恋之情。

此刻，他想到自己即将离开工厂，不再为工厂的发展付出心血和汗水，不再与曾经在一起的同事商讨工程，就好象欠下了一笔还不完的债务。这笔债务也许他这辈子也还不清了。

“我是亲眼目睹看着工厂发展壮大起来的，这份感情永远不会消失。”闻强自言自语。

雷茂山停住在纸上无目的划着的笔。

闻强接着又说：“如果为了钱，我几年前就离开工厂了。”

雷茂山发现闻强乌黑的头发中多了一绺白发，背已微微有些驼了。

“可是我现在要走了。”闻强说得低缓，“请记住我是工厂效益最好的时期提出辞职的，这使我的心里负担轻些。”

闻强说的都是事实，八年前一家单位高薪聘请闻强，如应聘了还有出国考察的机会，可他毅然拒绝了，那时正是工厂很不景气的时候，而现在工厂一片红火，他却提出了辞职。

“我失去的太多了。”闻强自言自语，“二十几年了，我只为工厂搞了两个产品！这显然与我的精力太不相称了。现在我已快五十岁的人了，如果再去努力，我失去的将会更多。”

“我理解你的心情。”雷茂山站了起来，缓缓舒了一口气。“我今天请你来的目的只有一个：恳求你留下。”

沉默且沉闷。从杯中悠悠地冒出的热气越来越少。

“比如住房问题，还有其它待遇，我会尽快给你答复的。”雷茂山开始缩小谈话圈子。

“雷厂长，不难为你了。为房子，我们夫妻吵了整整十五年，如今好了，终于分手了，房子现在对我来说已是可有可无的了。”闻强

顿了顿，“我理解你，请你也理解我。”

提到房子，雷茂山的心又颤动起来。他深知闻强的住房条件，三口之家，女儿已到了成年的年龄，可挤在一间只有二十平方米的简易平房里。

四年前，厂里盖了一栋住宅楼，共有大小六十八套房间，可是厂里无房户就有近百户。分房工作刚开始，要房职工的全家老少都涌进了厂里，各种各样的关系和条子也随之而来了，从而使这项工作过早地搁了浅，且一搁就是四个春秋。在这中间，闻强多次向厂里提出了住房问题，雷茂山也着实为改善闻强的住房条件想了好几种方案，可这些方案最终还是付之东流了。每每想到此事，雷茂山就觉得心头有根针在刺。

“几天来，我扪心自问，我对你的关心太少了。”雷茂山沉沉地低下头。

“不，是你太忙了。”闻强说。雷茂山一时无以言对。雷茂山已多次遇到这种场面了，可这次却是那样的难堪和尴尬，好象面对一道从未见到过的难题。

窗外有一只鸟儿在喳喳啼鸣，为明媚的春天增添一份情趣。

这时，从门外慢悠悠地走进一个人。

“你来干什么？”雷茂山扫了他一眼。

“怎么，厂长室不能进了？要联系群众嘛。我是来反映问题的。”来人无固定岗位，天天象马路上的警察一样，这儿摇摇，那里晃晃，厂里的人称他为“福将”。他舅舅是管这一带的税务官，几年前雷茂山“得罪”了他一次，那一年，厂里被白白“罚”了几万，以后就再没有“得罪”他，有时还需敬他几份。

“哟，今天是什么风将闻工吹回来了。”“福将”说着，一屁股坐在沙发上，端起面前的茶水，咕呼一声全下了肚，“闻工你可别见利忘义呀。”说罢，翘起了二郎腿。

闻强瞥了一眼“福将”，继而又转向雷茂山，脸上露出了一缕不易觉察的笑。

时间不觉已溜去了一个小时，雷茂山和闻强终于没有取得一致的意见。他深知要改变闻强的决定已经难以做到，就象难以改变他设计的图纸一样。

闻强临走时，只是与雷茂山握了一下手，用力握紧的瞬间，手又忽地松开。在这同时，两束目光在短暂的碰撞后又迅速避开。

望着闻强匆匆离去的背景，雷茂山突然生起一种失落感。

刚才还照在墙壁上的一片春光，不觉间已悄悄离去，房间里也暗淡了许多。

别无选择。雷茂山抄着话筒，迅速地拨完了六位数，通了。

“你是华阳化工厂吗？”雷茂山问。

“你找谁？”对方的语气很傲。

“找你们的厂长。”他的声音硬了起来。

“你是哪里？”对方的语气来了个转变。

他便自报家门。

对方竟不由呵呵笑了起来：“想不到，我们今天会在电话里相遇了，我是盛华阳，还有印象吗？”

雷茂山呆住了。二十多年前，血气方刚的盛华阳是他手下的一名小卒，不久他积极响应国家号召去了广阔天地，并在那里安家落户，想不到今天他竟“发迹”了。

“还记得我给你看过手相，那时我就知道你出有出息。”雷茂山的眼前浮现了一张不苟言笑、极有个性的脸，“不简单呀，以人名命名的工厂我还是第一次听到。”

“我知道你是为闻强的事才来电话的。”

“你挖走了我厂的人才我怎能不管，我厂组织科长现在已来找你了。我现在只提一个要求，请你把闻强还给我厂。”

“其它事我可以尽力而为，唯独这件事还得由他本人做主。”对方的语气又变了。

“国家现在给了你们许多优惠政策，你就利用这些挖我们的人才，这叫不公平竞争！”他有点激动。

“八仙过海，各显神通嘛。如果你墨守陈规，你企业的人才总有一天会跑光，你要想留住人才，必然要创造出比其它地方更具诱惑力的条件……”

“别忘了，你曾叫我师傅！”

“看在这份上，我不班门弄斧了。”对方笑起来。

“等闻强的事圆满结束后，我请你。”他有意在圆满二字上提高了声音，没等对方回话，便搁下话筒。坐在椅子上，雷茂山半天不想动弹，感到从未有过的疲惫。

这时，厂办主任沈均匆匆地走进办公室，苦笑地对着雷茂山：“又有好事了，刚才局长打来电话，说是贾老的表妹要来我厂，请厂里支援点产品。”贾老是上面的一位离休干部，尽管不在位了，但手中仍有呼风唤雨的权力。

“什么产品？”他的眉皱紧了。

“当然是最紧俏的。他们不都是这样的！”

沈均生得瘦长，尤其两条脚，让人一看就知道他是闲不住的人，他曾说他已跟当今的快节奏合拍了，可他的头发中却长出了诸多银丝，似乎正告他：你已老了。

“可是一些老用户的提货单已压了快一个月了，有的用户的车子已在厂等了一个多星期了。他们一来，准又要现货！”他两手一摊，“我又不是魔术师！”

“话是这么说，可人来了该怎么办还得怎么办呀。”沈均见他一筹莫展的样子，笑了。

沈均与雷茂山在一起共事多年，他俩的个性双方都了如指掌，

比雷茂山大五岁的他，在厂长面前无所顾忌。三年前，雷茂山想提他当个副手，被他用年龄偏大谢绝了。其实雷茂山一遇到棘手的事总要找他商量一番，他暗里已是雷茂山的得力助手了。

“你说怎么办呢？”雷茂山显得有些烦躁。

“凡事要权衡得失，你为领导帮了忙，领导今后也许会加倍地还给你，这比一两个用户的作用可大多了……”

雷茂山摆摆手：“不谈了，等人来了再说。你先说说，三车间几批色酚结块的原因有没有找到？”

“三天前车间主任已跟班转了。”沈均答非所问。

“你问一问，告诉我。”雷茂山说罢转身朝楼外走去。

他有意从一个个科室门前走过，只见有一半以上的科室只有一两个人，有的科室的门干脆锁着，还有的门敞开着，里面空无一人。雷茂山蹙紧了眉头。

走进了供销科，里面一派忙碌的景象才使他感到一阵宽心。他有事没事时总会自觉或不自觉地来到供销科，边了解市场供求情况，边向用户征求产品使用意见。他认为供销部门是企业好否的晴雨表，作为企业的领导就应时时对它了如指掌，掌握市场的主动权。近两年来，许多企业跌进低谷，伤了元气，到现在尚未走出低谷，而他的工厂走过一段下坡路后，竟又上坡了。他知道这是市场帮了他的忙。看到其他企业不景气，自己的企业却在阔步地向前行，他感到一种庆幸。

他向供销科长问了问最近几天的供求情况后，心中便有了个谱。看到供销人员穿着打扮都很入时得体，他又感到一阵舒心。他曾在一次非正式场合对搞经营的同志说：你们的服装要体现本企业的风貌。

沈主任的电话追到了供销科。

楼下，一辆锃亮的“奥迪”跳入他的眼帘，他加快步伐，向会客

室走去。

会客室里，沈均正倾着上身与一位打扮入时、面色红润的准老太太说着什么。准老太身旁坐着一位浓妆艳丽的小姐。

见雷茂山走进，准老太欠了欠身，听说是厂长时，便面带微笑，伸出手跟他握了握，显得高傲且高贵，并将身边的小姐作一介绍：“她是我们公关部的露露小姐。”露露小姐朝雷茂山粲然一笑。

“你们厂近两年搞得不错哇。”准老太微笑着，普通话中夹着方言。

“是上级领导有方。”雷茂山说得很谦虚，可心底很不自在：鬼！要不是市场把得准，厂子不早垮了！

“别谦虚，内因是事物变化的根据嘛。”准老太保养极好，皮肤饱满，头发油光发亮，显然是染过的。

“近一年来，我厂在调整产品结构、增加适销对路产品上做了点文章。”沈均插言。

“看来你们有战略眼光呀。”准老太双手交合放在凸出的腹部，一派优悠。

“不是我们的眼光长远，是用户和市场给我们开了绿灯。”雷茂山呷一口茶，茶太烫，又很快将杯子与嘴唇分开。

“现在太谦虚了也不行呀，好就是好，眼下电视里的广告谁说一句谦虚话？”准老太绽出一缕笑。“最近我们开了一个公司，开好可运转难，今天来请你这个大厂长开绿灯的。”

“你说到哪里去了，想当年贾老在工作中给了我们很大的支持。”雷茂山尽量面带笑容。

“这是他应该做的，家乡的感情他一辈子也忘不掉哟。”准老太含笑说，“他有一封信托我交给你们。”

露露小姐打开手边的小包，从里面取出一封信，递给雷茂山，同时递去一缕笑。

“近来市场变化很快，年初这个产品还平销，想不到这个月一下子就紧俏起来，眼下正在发动职工加班加点满负荷生产，可设备只有两套，有的用户的汽车已等了一个多星期了，还没有拿到产品。”雷茂山说着说着，上身前倾不觉站起身来。沈均坐在一边悄悄拉拉他的衣角，他这才意识到面对的不是本厂职工。他乘机拿起茶几上的热水瓶，不情愿地略略给二位茶杯里加了点开水，总算掩饰了自己的失态。

“我只要十吨。”准老太说得轻描淡写。

十吨，我的天！我厂一天的生产能力只不过六吨，你说得轻松。雷茂山这回总算沉住了气。

“你看能不能少点？”

准老太摇了摇头，摇得缓慢而又坚定，不容更改。

雷茂山犹豫片刻，沈均向他直眨眼睛，他默默地点点头：“下个月取货……”

下半句话他咽了下去。

“亏你还是厂长。刚才你还说市场变化快，下个月这个产品你能保证还是紧俏品吗？”准老太不满起来。

沈均忙凑到雷茂山耳边嘀咕了两句。

“那下周取货吧。”雷茂山说毕，盯着对方的脸。他有些失望，准老太的脸上还是那么平静，没有露出半点满意的神情。

精明的露露小姐却接上来：“周一、周六都是下周，说个准确数，让我们回去好安排呀。”

雷茂山似乎有点尴尬，对着露露笑笑：“你真精明，那就折中周三吧。”

“就只好这样了。”准老太显得并不满意。

“价格方面能不能优惠？”这次轮到露露小姐的了。

“实话告诉你，这个产品有三种价格，我给你们第三种价格。”

雷茂山不想再纠缠下去了。

“最高？”露露小姐追着问。

“怎能收你们的最高价呢，是最低价。”沈均回答。

露露小姐抿嘴笑了。

出乎雷茂山意料的是，吃饭前局里的吴副局长赶到了，显然是为那准老太来的。

在一间装潢考究、小巧雅致的餐厅里，雷茂山不得不一次又一次向准老太、露露小姐和吴副局长敬酒，还得极不情愿地说一句：“为贵公司的兴旺发达，干杯！”心里却不住在冷笑：你越兴旺我越倒霉，垮了才好呢。准老太总是象征性地抿一口，那位露露小姐竟是好酒量，一饮而尽。

吴副局长和沈均也频频举杯，一时觥筹交错。

正当雷茂山已感脑袋晕乎乎的时候，露露小姐竟举杯站起来，冲着他说：“雷厂长，今天承蒙您的大力支持，我代表本公司向您表示感谢！”

怎么，将我的军？要看我的笑话？雷茂山突然觉得有种被人愚弄的滋味：“不敢当，不周之处多多包涵！”说罢，一扬脖子，一团火球便从口中顺着食道落在无辜的胃里。

露露小姐不甘示弱，紧接着一饮而尽。

沈均见此情形，恶作剧地生出了要灌倒露露小姐的念头，便拿起酒瓶又给她的杯中哗哗地倒满，“露露小姐，为我们的初次相识和今后的合作，干杯！”

“我看免了吧，别难为露露小姐了。”准老太开腔了，“如果喝坏了身体还能与你们合作么？”

吴副局长频频点头表示赞同。

“既然我们今天都很坦诚，现在我就说句坦诚的话，关于取货日期能不能安排在下周一。”她顿一顿，用余光扫了一眼吴副局长