当代中青年作家新著丛书

岁月的风

禹华远 著

四川民族出版社

岁月的风

SUI YUE DE FENG

禹华远 著

○ 四川民族出版社
一九九六年·成都

(川)新登字 002 号

责任编辑:时　超
封面设计:杨国胜
技术设计:胡　舸

当代中青年作家新著丛书
第一卷(1—10 本)
岁月的风
禹华远　著

* * * * * *

四川民族出版社出版发行
(成都盐道街 3 号)
四川省新华书店经销
成都建设福利印刷工艺厂印刷
开本 787×1092mm　1/32　印张　4　插页　2　字数　80 千
1996 年 4 月第一版　1996 年 4 月第一次印刷
印数 1—2000
书号 ISBN7—5409—1716—4/I・309

全套 10 本定价:65.00 元

当代中青年作家新著丛书

DANG DAI ZHONG QING NIAN
ZHUO JIA XIN ZHU CONG SHU

主　编　刘　平

副主编　杨国胜
　　鲜知知

文以载人

——序禹华远《岁月的风》

徐建成

本报（《四川工人日报》）经济部夏忠富君一日与我闲卯，谈到禹华远先生。我颇为熟悉且颇为自负地道，我读过他的作品、有印象，省内活跃于报刊的作者我很多都熟悉——或已相识或是神交。

因工作之便，得与华远先生由神交而相识，谈得投机、一见如故，知道他善绘画、弄文学、写新闻、喜音乐、爱戏剧，在文艺、在写作这条道路上，已矢志不渝地走了四十个春秋。他的画，在省内外、海内外发表了不少，我亦很喜欢。而他在57岁之时出版的处女集，却是这册《社会·人生杂说》（《岁月的风》）——大体可归类为随笔杂文式的文学专集。这正如他所说的：我最酷爱的，莫过于文学。

文学是什么？人为什么要弄文学？一万个人可以有一万种回答。而我历来认为，文学是一种精神寄托，是人群中一部分人生活的重要依托和重要内容，弄文学的人是寻找精神家园的跋涉者，文学大师如此，文学作者们亦如此。

古人云，文以载道。吾人曰，文以载人。我以我笔写我心，写心中的喜怒哀乐，大千世界，写别人也写自己的人生理想、人生追求，自己或别人光辉或者平凡或者无所谓光辉无所谓平凡的鲜活的人生，自然，也就反映了由若干人生构成的丰富而复杂的当今社会。文以载道，有寓教于乐的作用；文以载人，有

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongb

催人奋发的功能。文，或者就是一叶小舟，载人于茫茫大海中或潇潇洒洒或顶风劈浪的少年到中年，由中年到老年……

华远先生由美院学子而到中学教师，由山城重庆而到大凉山区，由文化馆辅导干部而到一级美术师、古蜀都鹃城服装研究所所长，岁月的风在他额上留下了波纹似的皱纹，而他在心中始终不生皱纹的则是他的初衷，他的初恋，他对文学、对精神家园的孜孜以求。

这本《社会·人生杂谈》(《岁月的风》)，我很喜欢。从禹华远先生的文学梦中读到了我的文学梦。我在5年前，在我的诗集《情潮》的记中写了下面一段话，或许，华远先生也会喜欢吧——

人到中年，仍有少年时的梦，但这梦又并非与少年时完全无异。

少年时，希望有朝一日成名成家，便视文学创作如登山运动，梦想能登上最辉煌的顶峰。

人到中年，负荷旅行，少了些幻想、多了些理智，便视文学创作如游峨眉山，虽然也想登上金顶去看日出，但更珍视的是游山的过程，或峰回路转、或曲径通幽、或流泉淌韵、或浓荫叠翠，每一程都是新的景点、新的境界，每一程都有新的发现、新的享受。直白地讲，我最快乐的时候不是作品发表后、不是受到读者好评后、更不是得到很微薄的若干元稿酬后，而是创作过程的那种兴奋、那种激动、那种难以言传的创作欲的满足、那种感情潮水能得以尽兴倾泻的快意……

谨此与华远先生共读、共勉、共醉，并且共同梦将下去……

一九九六年四月于成都水碾河

小　引

我自幼喜爱文学、绘画、音乐、戏剧等多种艺术，最酷爱的莫过于文学，但后来所学专业又偏离了文学的道路。

1956 年考入西师美术系，毕业后自愿要求支边，分配到凉山彝族自治州，一干就是整整二十年，当了两年中学教师，18 年文化馆工作。1981 年调到郫县，从事经济工作，专业与爱好只能作为业余创作。无论什么情况下，我不愿放下手中的笔，不是写，就是画，成年累月写了画了不少东西。写的画的东西都很杂，诗歌、散文、杂文、论文、新闻、小说、报告文学、通讯、剧本……无所不写。中国画、西洋画、山水、花鸟、人物……无所不画。写的画的杂了，思想也杂了，是岁月的风将我吹向了中老年，能给人们留下点什么？我便异想天开出一本集子，取名《岁月的风》。这里，我仅把写的东西，也算多年来在一些报刊上发表的一千多篇文章，选出一部份及未发表的新作弄成“拼盘”，献给读者。

所谓“拼盘”，不言而喻，犹如餐桌上一盘几样不同的菜肴拼在一起。当然，其中可能有刺激胃口的菜，有的不一定爱吃，或根本不受欢迎，甚至令人倒胃。但愿我的拼盘中有一种菜人们喜欢吃，我就心满意足了。

这里我要特别感谢出版部门的编辑和作家徐建成先生的辛勤劳动、指导、帮助。感谢成都岗牌制衣有限公司、四川新都彩印包装有限公司、郫县工艺美术公司、成都毛巾三厂、郫县总工会职工俱乐部等单位的大力支持，再此深表谢意。

——作者 1996 年 3 月于郫县

目　录

徐建成先生序……（1）
作者小引……（3）

社会感言

谈“生意”……（3）
人非商品岂索高价……（5）
妻子叫我吃下包装盒……（6）
文化阵地越来越窄……（7）
救救中国人物画……（9）
改革呼唤书画界……（11）
治一治“吃客”病……（）
欢乐与烦恼……（13）
可悲呵，文盲加法盲！……（15）
科技成果为何难以推广应用？……（17）
净化文化环境……（19）
唉！“点歌台”……（21）
为何医院门庭冷落？……（23）
文人的脸：厚与薄……（25）
“培训班”透视录……（27）
谈“潇洒走一回”……（29）
喊“簪”

——乱弹“三乱”现象 …… (31)
不要砸自己的“饭碗” 34)
——再谈“质量问题” …… (34)
谈“笔会” …… (36)
“打”与“扫” …… (38)
怪“名”未必都叫好 …… (40)
标语·竞赛·检查团 …… (41)

人 物 春 秋

“岚牌”的领头人…… (45)
创业·守业·再创业
——记郸县工艺美术公司经理喻忠明 …… (49)
追求·追求·追求 …… (53)
布鞋引出来的故事 …… (61)
奉献·攀登 …… (64)
患难中的邻居——阿角 …… (68)
高山安可仰徒此辑清芬
——话南充市政协委员 雷晓晖 …… (70)
葆祯老师为何去了…… …… (72)
健康卫士
——深切怀念我的父亲禹明剑先生 …… (74)
母爱 …… (77)
她与她的故事 …… (80)
童年傻事 …… (82)
在凉山的岁月里 …… (85)
我的两个毛根朋友 …… (90)

其　它

旧居·铁树·燕子 …… (95)
圣人遗风在孔子故里行 …… (97)
快！争取时间！ …… (99)
疯儿…… (101)
人贩子遇上大骗子…… (106)
老恋情…… (111)
为啥要干这一行？
——“三陪”女郎心态录…… (116)

社会感言

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertong

谈“生意”

凡做生意的人，三句话不离本行，要谈“生意”。谈起生意来总是滔滔不绝，在他们的言谈之中，充满了酸、甜、苦、麻、辣的味儿。

供销人员是谈生意的直接者，关系着生意的成败。有人说：“供销人员最吃香，到处都打得燃火。”这是问题的一个方面，也说明了供销人员走的地方多、见识广、结交宽。你可知道他们的千辛万苦，俗话说：“在家千日好，出门处处难！”他们成年累月奔波在外，许多时候顾不上吃饭，要饿得。睡不好觉，借宿于车站码头，要熬得。大包小包的提货发货，要累得。遭人白眼，拒之门外，气要受得。供销人员饱尝过这些滋味，谈生意往往是十次生意有九次失败，难怪人们谈起生意来总是摇头叹息：“唉，现在的生意难做呵！真是一分钱，一颗汗……”

可见，当一名供销人员并不那么简单，要当好就更不容易了。供销人员在外是企业的全权代表，许多事情全靠自己独立思考，分析判断，然后决定拍板。因此供销人员的选择非常重要，一定要具备思想好、精通业务、有较高的政策水平。除此之外还要“三勤”：一是口勤，热情宣传介绍产品。二是腿勤，要讲办事效率，抢时间，跑得快。三是耳勤，要眼观六路，耳听八方，随时了解掌握市场信息。做到两靠：一靠产品的竞争力强，二靠质优价廉。具备了以上条件，生意就好做了。

有一位经理很有风趣地把做生意的“意”字作了一番解释。他说，“意”字上是“立”，这表现你的经营作风，见了顾客要

立即站起来，不管生意成不成都要热情接待。“意”字中间夹着一张嘴“曰”，就是要谈话，说的目的是要将本企业的产品销售出去，或是把要本企业需要的原材料买回去，当然不是乱来，要正当。“曰”字下面是“心”，心要正直而善良，但也要有心计，心里会算帐。这是何等生动而透彻的解释呵！生意人不妨去试一试吧！

（1986 年 3 月 27 日《经济日报》）

人非商品　岂索高价

某厂一位老师傅，被另一个工厂借用三个月，时间已满，这位师傅却不愿回厂。原来是他舍不得对方的“优惠待遇”。其待遇是：每月工资照发，另给奖金70元、伙食补助50元、每天一包高级香烟，住房一套三，儿子、媳妇可转为正式工。身价一高，他对原来的工厂提出了苛刻要求：“要我回厂可以，按对方工厂的一切待遇，工资提高，奖金补助给够，儿子媳妇的转正定级必须解决！”

人才合理流动，对发展企业，搞活经济大有好处。但前提很清楚，那就是合理。如果用人单位只想靠“高价收买”人才，被使用的人一味想待价而沽，此种使用人才法，岂不成了商品交易么？这对使用人员单位和被用人员自己都是没有好处的。今天你用高的优惠条件吸引人才，明天他以重金相聘技术尖子，被聘用人员如果再放松了思想改造，追求金钱、待遇，动不动讨价还价，那么不仅用人单位会出现互相挖“墙角”的现象，而且可能毁了人才，使他们犯错误。因此，希望用人单位，不要为了本单位眼前利益，而置党的方针政策于不顾。同时也奉劝被聘用的人员，切莫把自己当成商品，索取高价，要自尊自爱，为经济建设多作贡献！

（1986年3月1日《信息报》一版）

妻子叫我吃下包装盒

最近，我去四川广汉出差，看见当地名产盒装“缠丝兔”，装潢十分漂亮，心想庆祝妻子过“三八”妇女节，花费八元七角以示祝贺，便慨然解囊。回到家，妻子问：“多少钱？”我答：“八元七角！”她听后不悦，找来秤一秤，兔子净重不足一斤。她问：“缠丝兔多少钱一斤？”我答：“挂牌价三元多！”她一听就生气了：“一斤不过三元多钱，包装盒高于兔子价格，你把包装盒吃掉！”这虽是一句气话，但她的不满意是可以理解的。

我国的包装与国外相比还非常落后，应当大力发展。但是，要考虑产品的价格与包装的价格不能悬殊太大，使消费者吃亏。目前，有一些生产厂家，不论产品质量如何，一味在包装装潢上狠下“功夫”，甚至质量很差的产品也是如此，以图吸引顾客，特别是酒瓶变化很大，仿古式、宝塔式、酒壶式……等，但酒味很一般。我曾在北京买果脯，盒装大套也精致，结果里面一团糟，很大一个盒子，可容纳一斤、八两，但装的不足二两。俗话说：“上回当，照回亮！”我认为，优质产品配上优质包装是可以的，但费用与产品价格应有适当比例，一般产品更要注意这个问题。千万不能做哄一回，算一回的买卖。

（1986年4月1日《信息报》一版）

文化阵地越来越窄

读了《四川文化报》12期文超胜同志写的《要注意以文补文的“度”》之后，笔者颇有同感，非常赞成他说的：“文化事业单位是各级政府举办的文化事业机构，它担负着宣传群众、教育群众、娱乐群众，提高社会文化科学知识水平和建设社会主义精神文明的任务。”如果没有这样一个大前提是不行的。笔者了解不少文化单位的情况，发现许多文化单位名不符实，文化阵地不是发展了，而是越来越窄。“以文补文”文超胜同志说得很清楚，是在当前文化经费不足情况下又要发展群众文化事业所采取的一种“补充”手段，而不是它的根本“目的”。我们有的人总喜欢不“左”就“右”，把握不住“度”，甚么事情爱搞“一刀切”，或一哄而上，或一哄而下，这是造成工作失误的重要原因，群众文化工作，说到底就是面对群众，开展小型多样，业余自愿，丰富多彩的文化娱乐生活，满足人们精神需要。然而，我们不少文化单位已改变了性质，颠倒了关系，如有的单位用全部精力从事经营活动，群众文化活动几乎没有开展，对此群众意见很大。如某县文化馆，占地面积很宽，却找不到群众文化活动的场所。原先优美的环境，许多花草树木都不见了，变成了停车场，或是给跑江湖耍把戏骗钱的的提供场所，从中获得地皮费。展览厅变成了“火锅厅”、“咖啡馆”，业余培训文艺室变成了“茶园”，阅览室 成了“台球室”。门口修了几间铺子，商品五花八门，没有一样与文化有关。在某县文化馆，上班找不到人，据说这些人为找钱“八仙过海，各显神通”去了。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongl