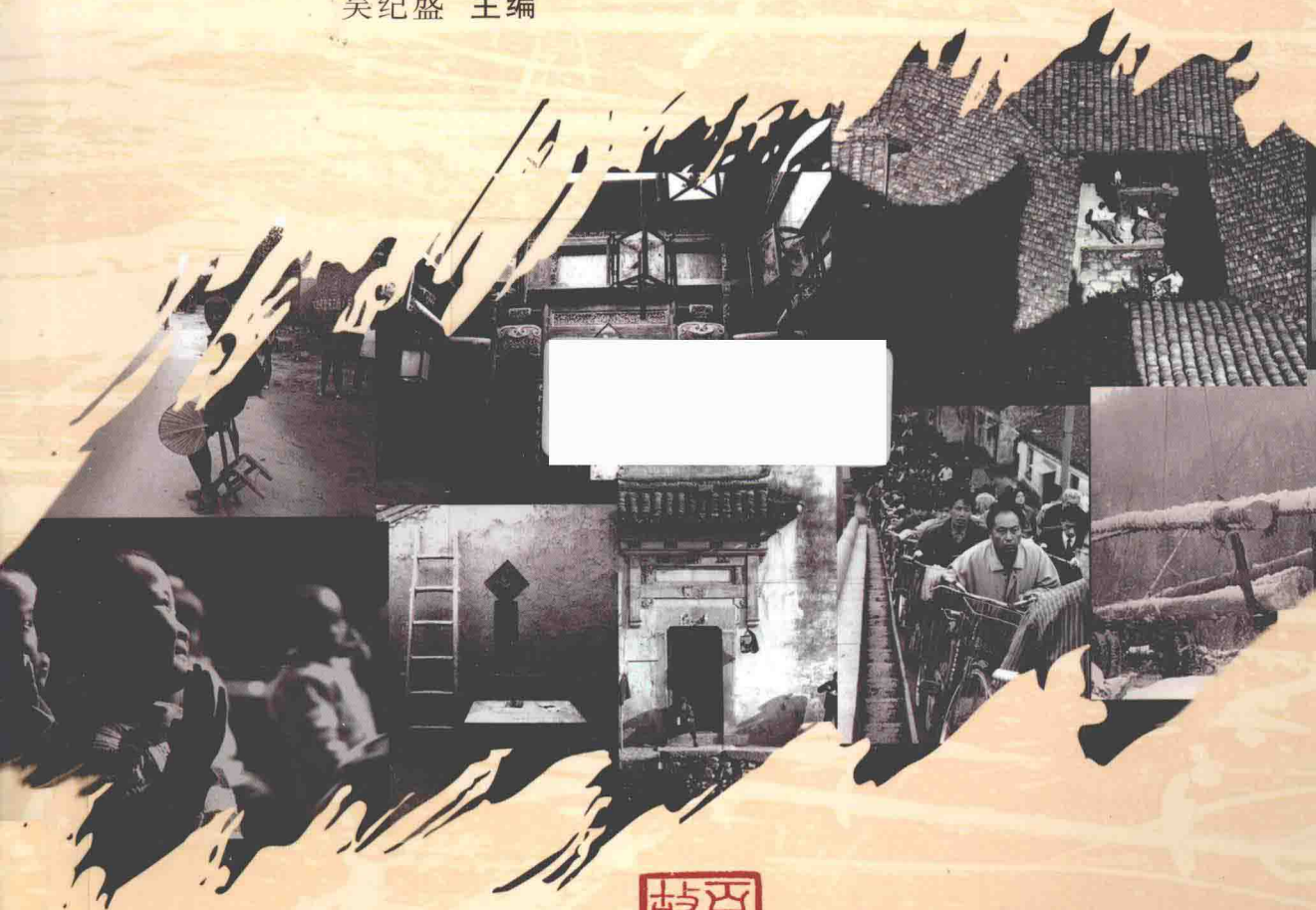


· 松江故事丛书 ·

百姓故事

BAIXINGGUSHI

吴纪盛 主编

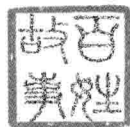
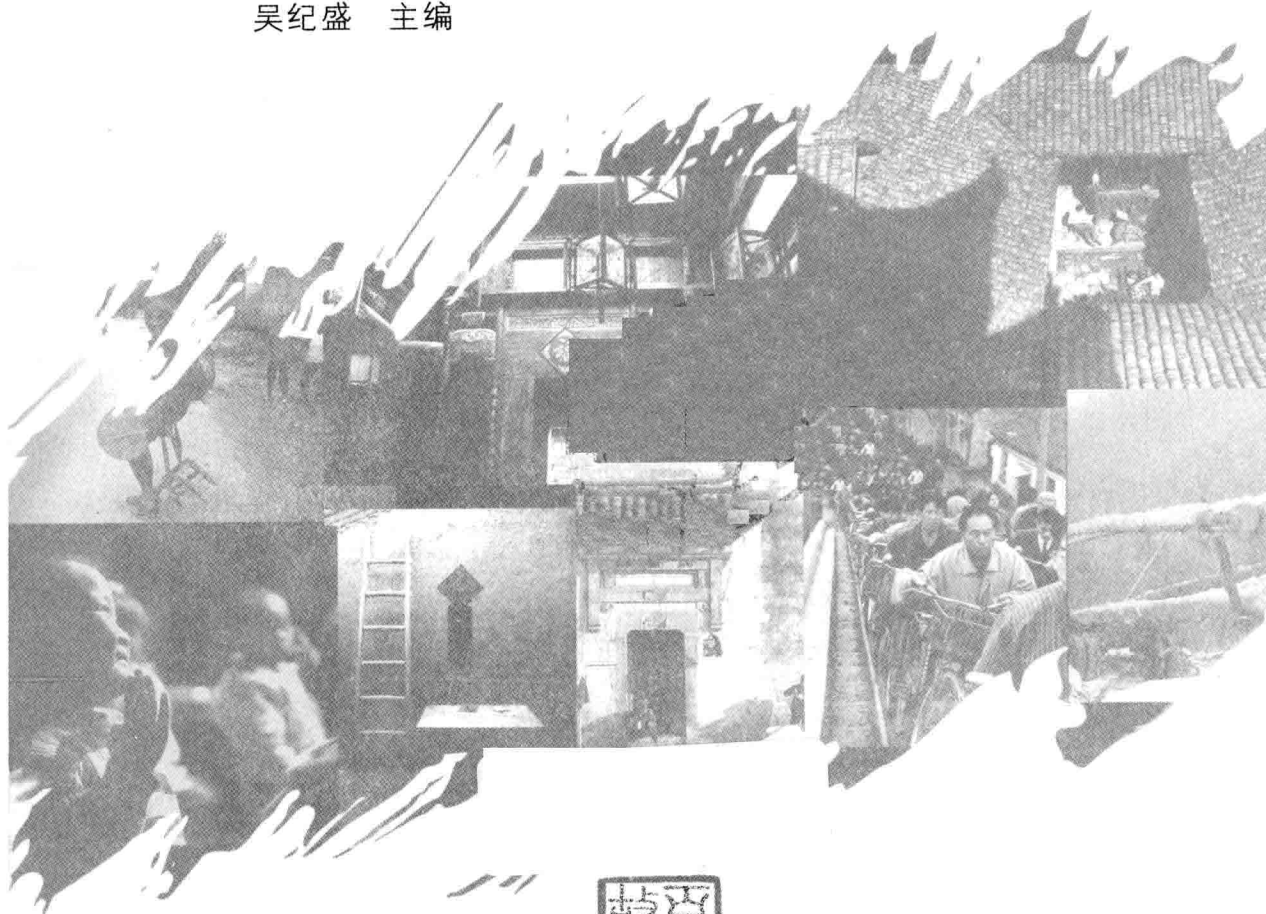


山西出版集团
山西人民出版社

百姓故事

BAIXINGGUSHI

吴纪盛 主编



山西出版集团

山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

松江故事. 百姓故事 / 吴纪盛主编. —太原: 山西人民出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 203 - 07544 - 8

I. ① 松… II. ① 吴… III. ① 纪实文学 - 作品集 - 中国 - 当代 IV. ① I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 266250 号

松江故事. 百姓故事

主 编: 吴纪盛

责任编辑: 吕绘元

装帧设计: 昭惠文化

出 版 者: 山西出版集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351 - 4922220 4955996 4956039

0351 - 4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E - mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版集团·山西人民出版社

承 印 者: 山西出版集团·山西新华印业有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 41.5

字 数: 696

印 数: 1 - 1 500 册

版 次: 2011 年 12 月第 1 版

印 次: 2011 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 203 - 07544 - 8

定 价: 80.00 元 (全二册)

如有印装质量问题请与本社联系调换

序

有人类就有故事。

人生懂事故事始。懵懵懂懂的三四岁娃娃，便会缠住外婆讲故事，于是懂得了女娲补天、嫦娥奔月、后羿射日等无穷无尽的天下事。请千万莫把讲故事视为“小儿科”，大文豪鲁迅先生尚且写过《故事新编》，作品闪烁着思想光芒，洋溢着战斗精神。可以说，人生就是由大大小小的故事串联起来的；故事内容越丰赡，故事情节越跌宕起伏，人生的意义就越大。

新闻作品的视野——不，更准确地说是新闻作品的目的性，历来就有“为大我”与“为小我”之区分。“为大我”者，通常聚焦时代的沧桑巨变，关注社会的波澜起伏，以登高望远之大胸襟，纵横捭阖、酣畅淋漓地展现时空变幻，给受众带来灵魂上的震撼。而“为小我”者，总是先着眼于个人的悲欢离合，紧盯着部分人的爱恨情仇，以其窥斑见豹、落叶知秋的阐发叙述，给读者带来情感上的共鸣。二者并无高低贵贱之分，唯有视野阔窄不同，着墨轻重有别。大千世界，芸芸众生，不但需要鸿篇巨制的《红楼梦》，也需要浅吟低唱的宋词元曲。

大众的生活情趣、业余爱好，往往折射出一个时代的走向。我们难以目光如炬地洞察历史的全景，那就不妨观照一下岁月中的一个片段、社会中的一隅，通过阳光投射的斑斑点点，拼起一幅发展的全景图，从模糊的轮廓中获得一点历史的真相。有鉴于此，作者本着“从群众中来，到群众中去”的精神，为百姓立传，替市民写真，用普通人的生活与命运来揭示波澜壮阔的历史进程，反映松江改革开放以来翻天覆地的变化。

由山西人民出版社出版的《百姓故事》，以《松江报》自2008年3月起使用至今的专栏名冠名，朴素中蕴涵着大气。本书描述的不是概念的演变，并非哲学的交锋，而是与人类生活、文化、精神须臾不可分离的实实在在的故事。阅读故事——通过一个个鲜活的人物、一个真实的场景，用自己的眼睛去看别人的世界，用自己的心去感受别人的心灵，从而获得人生的启迪。

本书遴选的五十九篇新闻作品，均显示出作者独特的眼光，叙述力求精练，以少胜多，耐人寻味；状人务求逼真，取材唯求妥帖，给人余味隽永的感受。而编辑巧做嫁衣裳，裁剪得体，文字读来浅显易懂，犹如“江上清风，山间明月”，虽无黄钟大吕震撼人心的力量，却有春风化雨润物无声的内涵。

编 者

2011年11月

目 录

contents

“花痴”刘泉兴	王裔君	001
中山东路上的那家瓜子店	王小娟	006
为了圆心中的那个梦		
——“松江旅游第一人”钱泽宇的故事	陈孝斌	011
传承京剧国粹半个多世纪		
——松江京剧沙龙纪事	李圆圆	016
夕阳中舞出多彩生活	王 群	021
“驴”行天下		
——户外运动爱好者的故事	唐卉庆	025
白发老人“扯”出斑斓人生	裴麒麟	029
“华亭老舟”周洪声	张晋洲	033
舞动到沸点	蔡 桑	038
华阳桥老蛇医李粉根	王裔君	043
一生痴迷化工研究	王小娟	048
会写诗的农民工	唐卉庆	053
不想在“老外圈”的“老外”	张晋洲	057

他在海地维和 王 群 062

苦心学厨艺，巧手烹佳肴

——松江的“中华小当家”王中清 蔡 桑 067

IT总经理改行当农民

——“蔬菜女王”周月雅的大胆选择 唐卉庆 072

“喀嚓”六十年，痴心映云间

——摄影家吴四一的故事 许 萍 076

梦想于十三岁，起步于十八岁

——记大学生老板伍琳强 张晋洲 080

一个群众演员的喜怒哀乐 陈佳欣 085

离婚了，我依然是你的靠山

——一位弱女子面对瘫痪丈夫的承诺 许 萍 090

黑暗中探索光明的女孩 朱 炜 095

乡下胡琴拉出凤凰声

——文艺田园中的耕耘者沈勤贤 陈亚利 099

万千风景咫尺间

——记微型建筑模型爱好者彭逸民 陈佳欣 104

“玩”时髦的“闲人” 王裔君 108

少林功夫传松江

——武术教练吴希勇茸城“打天下” 王小娟 112

散尽万贯捡“破烂”，慧眼千年识宝人

——记老家具收藏家屠梅春、严惠仙夫妇

..... 李圆圆 116



悦人的“咸菜汤”

- 民间艺人汤炳生的艺术人生 榛 子 121
- 生活在微笑中 宋 诚 126
- “博士老爹”蔡笑晚 许 萍 132
- 一家父子四个全是兵 王 群 138
- 为育“天鹅”舞不停 蔡 桑 143

一生的财富二十万枚邮票

- “集邮王”陈子康的故事 唐卉庆 147
- 大二女生为话剧而“狂” 张晋洲 151

你依我依同奏生命之曲

- 记国内医学史上捐肾最高年龄的孙增林、沈建华夫妇
..... 李圆圆 156

松江方言“寻根”人

- 记松江一中语文教师盛济民 陈佳欣 161
- 享誉美国的“世博之父”是侬松江人 尹 军 166

捏出来的世博传奇

- 面塑大师马金城和他的面塑“马家军”... 王颖斐 171

创造国礼的艺术大师

- 记国瓷大师、复旦大学上海视觉艺术学院教授李游宇
..... 李圆圆 176

从白铁工到总经理

- 茸城出租掌门人倪稚鑫的故事 王裔君 180

用创意影像献礼世博

——记复旦大学上海视觉艺术学院教师、青年编导陆涵

..... 陈佳欣 185

童年时的爱好，是他经营一生的事业

——陆钟毅的七十二年航模人生 张晋洲 190

她为中日民间交流搭建桥梁

——记定居新桥镇的日本归侨陈聪丽 陈佳欣 195

两位“资深美女”三十七天自驾游藏疆

..... 张晋洲 200

从乡间田头走来的农民画家

——松江农民丝网版画艺人的成长经历 王颖斐 205

江南一枝梅

——著名画家吴玉梅印象 尹 军 210

从焊接专家到健康顾问 张晋洲 215

从事最“甜蜜”事业的人

——养蜂人王时明的故事 千 晔 220

从轮椅青年到网络红人

——残疾青年谢青和他的家庭故事

..... 王裔君 225

漫画是他一生的“知心爱人”

——漫画家李明新的故事 居 嘉 229

他们是最可爱的人

——抗美援朝志愿军的故事 张小小 234



“花痴”刘泉兴

□王裔君

庭院深深深几许？——树桩百盆，美景无重数。

披着冬日暖阳，拾着“林”中小道，笔者慕名来到位于佘山镇江秋村果林深处的那一落庭院。刚一进门，笔者就被眼前的景象所震惊。数百盆的树桩盆景占据着庭院的每一个角落，它们千姿百态，不管是刚经历几年光景的“幼年”盆景，还是经过数十年培育的“老者”，是静的，或是“动”的，像是在诉说着一个个饱经岁月洗礼的故事，耐人寻味，冲击着观赏者的心灵。

它们的“守护神”即是刘泉兴——一个嗜花如命的古稀老人。

老上海与松江结缘

刘泉兴与老伴黄三因是地地道道的老上海。1968年，时年二十九岁的刘泉兴由部队调到佘山工作。从此，与松江结下不解之缘。

老刘告诉笔者，不知道是什么原因，他自小就喜欢种植各种各样的植物，喜欢对植物修修剪剪。后来，索性玩起了盆景。

早在部队时，刘泉兴玩盆景就玩出了名。只是因为部队流动性强，无固定居所，所以他只能“跑到哪，玩到哪；玩到哪，‘扔’到哪”。说是扔，其实他哪能舍得？谁

都知道，一个爱花人绝对不会这样做。那时，只要是有人喜欢他培育的盆景，他就会大方地将自己精心培育的杰作送与他人。

总这样玩了就送，终归不是惜花人所为。于是，调到余山工作后的刘泉兴就开始将自己培育的盆景存放在位于普陀区的老家。

余山，是块宝地。对于酷爱玩盆景的刘泉兴而言，更是如此。不知从何时起，刘泉兴开始恋上余山这块土地。有一年，他作出一个决定：买下位于余山江秋村的一处民宅，准备退休后在此大干一场，与老伴在余山脚下做一对终日与花为伴的“神仙”。

2000年，刚刚退休的刘泉兴将余山江秋村的老宅修葺一新，携老伴一起将上海家中的“宝贝”搬到了“新家”，开始了他们世外桃源式的生活。

那次搬家，光是盆景，就装了满满两卡车。

自订杂志勤学花艺

那时，盆景培育只是刘泉兴的业余爱好，但一个嗜花如命的人岂能让自己的盆景作品始终“上不了台面”？1980年，四十余岁的刘泉兴决定自学花艺。于是，他订阅了《花木盆景》《花卉》等期刊，三十来年从未中断。

“一盆好的老树桩盆景就如一幅绝佳的‘活国画’。要培养一盆好的盆景，至少需要十来年时间，甚至是二十多年。一件成功的老树桩盆景，就是要看上去古，甚至有些枯死的味道，它却是活着的，而且要看上去显得精神抖擞。我的目标就是让自己培育的每一盆盆景都成为一幅‘画’。”老刘对盆景培育有着自己的思考。

“他呀，整天就知道围着他的花转，刚闲下来就捧起杂志、报纸，其他什么事都不管，简直就是一个‘老花痴’，不知道把我放在什么位置。”说起刘泉兴酷爱玩盆景这件事，老伴黄三因似怨又嗔地说。

说完，黄三因看了看老刘的反应。见老刘不吭声，她又接着说：“不过啊，我也早已习惯了。说句心里话，咱老刘种的花真的很好看，我很是喜欢。每次他做事的时候，我就在边上帮帮忙，许多花的名字我也叫得上来了。之前啊，我可是连韭菜和葱都不分的。”

听到老伴如此评价，老刘脸上禁不住露出了得意的笑容。趁老伴与我攀谈，老刘顺手找了几本《花木盆景》《花卉》杂志递给笔者。同时，不经意地望了望自己的作



品，嘴角露出了一丝微笑。看得出来，刘泉兴对自己的“学习”成果还是相当满意的。

四处收罗不同品种

走进老刘家的院子，你的第一感受肯定是“哇，这么多的盆景！像公园”。听老刘和老伴介绍，才知道构成那一幅幅风格各异的“活国画”的植物有黑松、梅桩、野榆、鹊梅、五针松、铁树（苏铁）、白兰花、茉莉、昙花、棕竹、佛肚竹、榕树、牡丹、石榴、百丈莲……

乍一听这些名字，就能感受到这些“名家”似乎都有点来头。的确，这其中许多植物（如树桩）可都是有点来历的。绝大多数都是经过千里迢迢才来到松江“安家落户”的。

“他呀，要么不出门，只要一出门，第一件事就是逛各地的花鸟市场，找寻各种各样的植物品种。哪怕自己不出去，只要知道有朋友远行，就会想方设法拉朋友帮忙寻找‘宝贝’。”黄三因告诉笔者，老刘种的盆景植物除了一些自己在各地花鸟市场买回来的之外，好些都是叫朋友帮忙带回来的。

“对他来说，种花始终是第一位的。”黄三因说。有段时间，老刘特别想种植山东菏泽的牡丹。偶然知道有个朋友正好要去山东，老刘硬是叫朋友在山东买了牡丹花的种子，但等不及朋友回来，愣是要朋友通过邮局先把种子寄回来。

老刘年纪大了，为他的健康着想，家人不希望他再花更多的心思和精力在那些花身上。于是，家人“规定”，不允许老刘再往自家院子里“添家丁”。

这条规定叫老刘难受了许久。这该如何是好？无奈，实在忍不住，明的不行来暗的。老刘只好偷偷摸摸地买，偷偷摸摸地养。至今，老刘还有好些盆景“寄养”在朋友那里。

加盖温室为花保暖

每年冬季，不经意间成了老两口的“心头恨”。原因不是怕自己冻着，而是心疼院子里那些养育多年的“宝贝”被冻坏。

宁可伤自己，也不能让花受冻。2003年，刘泉兴不惜血本在院子里为心爱的“宝

贝”加盖了温室。只要是怕冷的植物，统统优先“住”进“豪华套房”。

老刘说，要防止有些植物被冻坏，温度起码应保持在零摄氏度以上。尽管有了温室，但寒冬季节，仅靠自然光照，温室内的温度也很难达到理想值。为此，他曾想出通过燃烧煤为怕寒植物取暖的歪点子。可后来发现，燃烧产生的二氧化碳会严重影响植物生长，不由暗自叫苦。

如今，在老刘家的温室内，我们可以看到一台小型取暖机。每到冬天，它就在温室默默工作，成为老刘家另一个“护花使者”。

谈及温室，老两口不约而同地说起了种在温室一角的那一株三角梅。大概是在1990年的时候，老刘因工作需要去广州参加广交会。趁此机会，老伴正好跟着去旅游一趟。

一天散步时，黄三因被某株植物上盛开的红花所深深吸引。原来，这种植物叫三角梅。两人找了好几处花鸟市场终于找到一株高约二十厘米的种植在花盆内的幼苗，欣喜万分地带回上海。

可是，令两人不解的是，不论如何悉心照料、栽培，花盆里的三角梅就是长不大、长不好。搭建了温室之后，老刘专门在边上为那株三角梅留了一块“自留地”。如今，有了宽松的环境和适宜的光照、温度条件，从广州远道而来的三角梅长势喜人，几乎爬满了整个温室顶部。

望着满屋红花，老两口的喜悦之情溢于言表。

种花不为卖花人

许多人大规模培育盆景植物，是为了经济利益；有些人在家种上几株盆景植物，那是闲情雅致；而像老刘这样打年轻就开始偷闲培育盆景，退休后依旧养着数百盆，既不为经济效益，也绝不是一句简单的闲情雅致可以分说，实在少见。

无论是树桩的选材，还是后续的修剪、培育，内行人一看便知，老刘培育的盆景植物好多已经达到了很高的水准，丝毫不比市场上出售的有些所谓的“极品”逊色。

要是老刘有意出售，那经济效益定是相当可观的。可是老刘说：“我从来没有想过要卖任何一盆。它们就像是我自己的小孩一样，我实在是舍不得。”

老刘说，有了这些“宝贝”，他和老伴每天早上起床第一件事就是看看盆中的植物

好不好，生怕它们伤着、冻着。除了吃饭、睡觉和很少的休闲娱乐之外，他几乎把所有的精力和心思都用在了这些花儿身上。

养这么多宝贝，老两口自然多了许多老年人没有的繁忙和顾虑。

但笔者能明显感觉到，因为有了这些“宝贝”，老两口所拥有的更多是难以言状的幸福。

“我最开心的时候，就是看到自己培育的花长得好的时候。”要是你像笔者一样近距离聆听这位老者的心声，看到他说此番话时的神情，感受那一份淡定，你自然会和笔者有同样深切的体会——此乃肺腑之言。

闲暇时候，老刘和老伴会为自己培育的每一株盆景拍下照片，与“宝贝”合影，慢慢自我欣赏。老刘更是会通过照片，从审美的角度找寻每一株植物成长中的不足，还会耐心地将铁树培育开花，然后再自己收集花粉，再次为铁树授粉……

显然，除了家人幸福安康之外，那些花儿已成了老刘幸福的全部。

(2009年1月14日)

中山东路上的那家瓜子店

□王小娟

炒得好卖得公平

听起来都觉得不可思议，在到处都有瓜子卖的年代，“天天瓜子”店门前竟然经常有人排起长队。这家开在中山东路上的炒货店的店老板叫秦宗田，今年四十六岁。也许大家并不知道他叫什么，但大家都认得这张脸，认得这家店，都称呼老秦为松江的“瓜子大王”。

有些凌乱的头发，同实际年龄相比略显苍老的脸，久坐后会腰疼的秦宗田，并没有“瓜子大王”的那种风采，留给人们的只是沧桑岁月的印痕。

在笔者和秦宗田聊的时候，他一再强调卖瓜子的辛苦。的确，他的故事里并没有一夜暴富的神话，也没有跌宕起伏的传奇。他积累财富的过程，也和许多人一样，经历了从“挣钱”到“赚钱”这样两个阶段，先是支出劳力换取金钱，然后再从劳动中释放出来，依靠“品牌经营”来赚钱。

毫不夸张地说，现在这家“天天瓜子”店已相当闻名，除松江人来“热购”外，青浦、金山、闵行甚至浦东人也都跑过来了。特别是年前几天，店门前天天排长队，店外长长的一段马路上，也停满了来买瓜子的车子。

从白手起家，经过八九年的艰苦打拼，至目前，年销售额已达数百万元——秦宗田让大家改变了对小小瓜子的看法。

南下觅得一“夹缝”

高中毕业后的秦宗田在山东老家的一所小学当老师。期间，喜欢孩子的他连生了三个儿子，这使得他的家庭经济变得捉襟见肘。尽管当时有机会可改变命运，但不喜欢走仕途的他还是选择了经商。他在老家的时候就经过商，从农村收购农副产品，然后拿到县城卖。

最终迫于生计，同时也是带着一股闯劲，2000年，已是三十七岁的秦宗田和妻子背着行囊南下松江，投奔做小生意的弟弟。当时他弟弟就在松江卖瓜子，一直辛辛苦苦却没赚钱的弟弟看到哥哥也要来一起营生，就索性把瓜子摊扔给了哥哥打点，自己经营饭店去了。

弟弟不要做的生意，在秦宗田看来却充满了商机。“有一个报道说，全国每年生产出来的瓜子，有六分之一是被上海人嗑掉了。你看，不少上海女人都长着‘瓜子牙’。”秦宗田为此激动不已。他想，只要松江每个人都来他这里买一斤瓜子，那就不得了了。他说：“我当时不知道松江到底有多少人，但我知道我们老家县城当时有一百三十七万人口，按这样计算，一年也能赚不少钱。”就凭这样的想法，秦宗田打定主意要炒瓜子了，而假如没有他当时的坚持，也就没有今天松江的“瓜子大王”了。

2000年，初经营的时候，秦宗田就在一个小弄堂里炒瓜子。“那个小店铺，深二米，宽才一米八，呵呵，就是个巴掌大的地方。”回忆起当时炒瓜子的场景，老秦不禁笑出声来。但至今，仍有不少老客户记得当初老秦开的那家店。就这样，老秦的瓜子店在“夹缝”中生存了下来。

苦心经营名远扬

“第一年基本没赚到钱，所得收入除用于生活开销外，所剩无几。尽管如此，我们还是从中看到了希望。”老秦所说的希望，就是光顾瓜子店的人一天比一天多了起来。人多起来，说明老秦炒的瓜子愈来愈受欢迎。

炒瓜子，看似很简单，不过就是支起一口锅，把瓜子炒熟了。殊不知这里面可大有学问，要炒好瓜子，没点本事是不行的。炒了一段时间后，秦宗田就总结出一些规律来了：炒瓜子关键是要掌握火候，控制时间，一锅十五分钟刚刚好。尽管现在秦宗田已不再亲自炒瓜子了，但每锅瓜子他都得把关。他说：“质量不好的不能上架。”

秦宗田刚开始卖瓜子的时候，买瓜子的大多是过路人，他们是正好看到卖瓜子的店了，就顺便买点尝尝。可是这一尝不要紧，恰恰把秦宗田给尝“火”了。后来，大家都觉得这瓜子好吃，附近的居民也都来买了，接着就是乡下的人跑过来，再后来就是有人专门开着车子来买。老秦卖的瓜子“个头饱满，有一股清香，原汁原味，价格也公道”，是大家的一致评价。显然，秦宗田刚好是抓住了两个关键，一个是价格，一个是质量。

除了这两个关键，老秦还把整颗心都交给了顾客。他说，每一个顾客都是他的朋友。在前几年没雇帮手的时候，他几乎能记住每一个到他这里来买瓜子的人。“我喜欢看点书，碰到有人来买瓜子，我就喜欢和他说上几句，比如猜猜谜语、讲个故事之类的，经常这样，就和他们成朋友了，接着他们也就成了我们店的老主顾。”

就这样，第二年，老秦靠着自己的努力把炒瓜子铺换到了一个更大点的地方，也就是现在“天天瓜子”店所在的地方，总共二十平方米。2004年，秦宗田把隔壁一家四十六平方米的店面也吃进了。从此，“天天瓜子”店就有了两个门店，一个店面炒瓜子，一个店面卖瓜子，还兼卖其他包装类食品。

随着买瓜子的人越来越多，老秦的日销售额从原来的二十多元增加到了现在的近万元，翻了几百倍。而春节前的几天，每天光卖瓜子的销售额就达到两三万元，从早上6点一直卖到晚上12点。由于排队的人实在太多，购买量大，瓜子来不及炒，为了让大家都买到瓜子，秦宗田规定每人每次只能购买一公斤。一天，一家三口来老秦的店排队买瓜子，因抱着个几个月大的孩子，夫妻两人就多买了一公斤，心里美滋滋的。后面排队的顾客看出了门道，那孩子竟成了“抢手货”，大家纷纷从那对夫妻那里借了孩子排队，结果都多买了一公斤。“天天瓜子”店的瓜子畅销度由此可见一斑。

现在老秦可算是个知名人物了，近一半的松江人都认得这家瓜子店。“我上公交车，司机、售票员都认得我，还有人叫我‘瓜子大王’，我说别这样叫，怪难为情的。”低调的老秦坚持自己只是在做一份小买卖，不值得大家这样称呼他。