

又过了

张仁胜 著

一天



八
桂
作
家
丛
书

漓江出版社



目 录

写在杨梅红熟时	张化声
又过了一天	(7)
桂西南叙事	(51)
伊 噉	(67)
大鹏一日同风起	(84)
天凉好个秋	(132)
走出石碑	(146)
雨 季	(195)
红铜鼓的传说	(209)
热 带	(244)
这一辈辈的人哟	(264)

写在杨梅红熟时

张化声

十年前，张仁胜还是一个二十多岁的小伙子，刚刚开始小说创作上崭露头角。在桂北一个杨梅花缤纷的烟村，我们相识并有过一段难忘的友谊。

十年后的今天，正当杨梅红熟的时候，张仁胜的创作已是成果累累。一本沉重的小说文稿赫然摆在了我的面前。我知道，他迄今仍怀念着那洁白如雪的杨梅花和我们相处的那一片真诚。他定是出于这份挚情，才想到找我这个既无职权又无职称的退休平民作序。我又怎好推脱呢？

一口气读完这五个短篇和五个中篇。作品帮助我重新认识了作者。我仿佛又和他回到了那梦中的故地，又一次闻到了那杨梅花清幽淳朴的芳香……

序不是评论，不是鉴定，更不是广告。

既然文若其人，我就从对张仁胜这个人的认识谈起吧！

· 又过了一天 ·

张仁胜曾经在《广西文学》“下海作家专号”发表中篇近作《又过了一天》时，曾在附言中不无感慨地说过这样一段话：

“不知从何时起，你要是说你是作家，或者说你原来是作家现在‘下海’了，那无论从社会哪个角度看，无论从哪个阶层看，你都是边缘人——什么都是，什么都不是；什么都有，什么都没有；什么都属于，什么都不属于。”

“边缘人”——这是张仁胜对自己的绝妙概括。我理解他这里说的“边缘人”，和日本著名作家大江健三郎所说的“边缘人”含义不尽相同。这里，既有我国文化人在体制变革时期处境和心态的时代特征，也有作者个人经历和境遇的个性特征。他是胶州平原出生的农民儿子，也是桂北山区长大的铁路职工的儿子。他是奔忙于“灵魂工程师”圣殿和散发铜臭的商海之间的“边缘人”，也是小说和戏剧之间，文学和影视之间，作家和导演之间的“边缘人”。他天生一副洪亮的好嗓子，当过演员，却只在一部舞台艺术片中扮演过一个只有他自己才能在银幕上找到的群众角色。他思恋多年的位子“导演坐的那把椅子”，而人生的机遇却只让他当了一回“电影导演的狗腿子——副导演”……然而，正是这些不尽如人意的遭遇，使他有会拓宽视野，品味人生，从台上俯瞰台下，从台下洞察台上；从文艺圈内扫描社会，也从社会的角度审视文艺圈。从独特的视角剖析生活，写出了颇富戏剧性色彩的一批优秀小说，和别具小说韵味的一些舞台剧本。虽然这些作品的得失，尚待专家和读者评说，但可以肯定，一切优生的良种，总是善于广泛汲取各种进化的基因。文艺作品也不会例外。

现代的尖端科学，往往出现在交叉学科间的边缘学科。我不知道当今的多元社会中，文学艺术的新天地，是否也会属于跨涉诸多生活领域的开拓者。我无法预料，张仁胜这个“边缘人”还会写出什么令人叹服的作品，但他的实践，至少已经扭转了我对以下两个问题的偏见——

一是对现代男青年蓄长发的看法。记得那年我和一批文化人去桂北农村参加基层建设工作队，张仁胜所在的那个杨梅树环抱的村庄，是一个宗族械斗硝烟刚散的穷村。当时，情绪激愤的群众对工作队还有极大的戒心和敌意，形势十分严峻，随时都有重新爆发械斗的危险。我见张仁胜留一头潇洒的长发（其实远不如他今天的那么长），似乎和村里的紧张气氛不大协调，曾建议工作队负责人，动员他把头发剪短一些，以维护工作队的“严肃形象”。后来的事实证明，这完全是多余的顾虑。张仁胜恰因他的潇洒无拘和坦诚真挚，与村里的青年们说说唱唱，打成一片，很快就推心置腹地交上了朋友。冬夜里，他和同志们深入群众家里，说服了一个在逃的械斗骨干主动投案自首，打开了整个工作局面。当那个得到宽大的青年带着自制的土枪来到乡政府投案时，我惊异地发现，那一头长发竟和张仁胜的长发不相上下。顿时，心里豁然明白了，那发型不过是大同小异的形式，发型下的头脑才是千差万别。长发下未必没有严肃的思考，短发下的脑袋未必都一贯正确。如今读着张仁胜那些充满现代意识和浓郁乡土情趣的作品，偶尔在字里行间透见那段特殊生活的光影，我便更加感到了他对待生活与创作的满腔热忱和现实主义态度。

· 又过了一天 ·

另一个偏见是对文人“下海”的看法。最初听说张仁胜“下海”当了广告公司经理，而且干得很欢，我曾暗暗为他惋惜。总担心这个有才华的青年作家在商品大潮的冲击下，会失去文人的真诚、热情和神圣，最终会沉没在物欲横流的商海之中。而事实恰恰相反，两年过去，当我读到他描写“海”上生活的中篇《又过了一天》和“下海”归来的一些剧本新作时，禁不住感到欣喜，我不能不承认，在市场经济的汪洋大海包围之中的文人们，再也不能只是望洋兴叹却不识水性了。无论是游泳、摇船、冲浪或立岸观潮，都不可逃避这历史大潮的无情考验。

还是用张仁胜自己的话来结束吧：

“……虽然边缘很像是弃儿的活动场所，即便大笑也难抹去凄迷的意味。其实，只要摆脱依附，照样能笑出蓝天白云——弃儿的概念来自依附。只要你和我不是自己把自己扔了，边缘可能是文学人的好位置。未来会证明，边缘人是最接近现代文学本质的个体部落。”

是呀，读完这本集子，你定会相信，有志的“边缘人”，会拥有最广阔的世界！

又过了一天

—

如往常一样，在清晨6点半，白强被太太踹醒了。

白强夫妇的卧室与宾馆的双人间一样，是一个人一张床。白强太太是舞蹈演员，腿可以轻易地抬到九十度以上。因此，她在上身与睡意完全不受影响的情况下，把脚抬到另一张床的白强的腰间，足弓像舞蹈练习中的小跳一样弹了一下，白强便完全醒了。

每天的这个时间，是家中一条名叫杰克的公狗占用的。杰克不喜欢在家中拉每日的第一泡尿，一定要在外面一棵桂花树下才能畅快地完成这道功课。如果迟于6点40分出门，杰克便会委屈地吠个不停。白强太太会因此而指责丈夫惨无狗道，那白强至少在一周内被剥夺上另一张床运动的权利。

白强陪着杰克出了门。空气确实很好，白强与杰克一同奔

跑起来。杰克大概知道在跑步问题上不能跟人类太认真，因此，跑几步又停下来等主人一会儿，以免使主人产生体能上的自卑。为此，白强常夸杰克够哥们。

一般情况下，白强都是边跑边和杰克聊天。可是，刚才一起床，白强就觉得今天不是那么好打发的。昨晚，太太在卫生间接了个漫长的电话，然后，连每晚必看的电视连续剧都没看便上床躺下了。她已经阴郁了许多天。白强知道，不经过一个雷雨大风天气，就不会有晴朗的日子。白强想到公司领薪，领了这次薪水，他就要择出和老板告别的时间，以便另谋高就。白强现任“大师策划广告公司”的创作总监。尽管他进入广告业才一年，却因成功地策划了两个大型企业的广告活动而受到普遍关注。广告界一般都是以在大企业广告竞争中战胜对手而论英雄的。在那两场广告厮杀中，白强的策划与创意令竞争的对方公司相形见绌，弄得好些人私下打听，大师公司是从哪儿把他挖来的。其实，广告是白强的第二职业，他的真实身份是歌舞团编剧。说是编剧，其实是写歌词的，他加入作家协会是以诗人的名义。白强写诗只写两类题材，一类是政治抒情诗，一类是爱情诗。前者写得少却获过大奖；后者没得过奖却获得三位恋人和一位太太。三位恋人都在白强 100 行诗内束手就擒，唯独对太太的攻势用了 1600 多行的阵容。那是白强到歌舞团不久，全团开会，白强前排坐着个歪扎独辫的丫头在看一本书。会开得很无聊，白强后悔没带书，便开始偷瞄前排那本书的内容。白强的眼睛说不上有多坏，却也说不上有多好，他只能看见纸上印着字，却看不清字是什么意思。独辫丫

头看得很是投入，白强就在那儿猜是本什么书。起码为那本书想了一百个书名，都跟死去活来的爱情有关。会开完了，独瓣丫头合上书，封面上赫然印着《格林童话全集》，白强顿时有些感动。再看她的脸，绝对童话中女主角的模子。白强立即就有了给她盖幢童话木屋的冲动，回宿舍便开始写诗并且一发不可收拾。为此，结婚时白强指着四壁问她这是什么？她说是用诗搭的童话小屋。婚后，她竟然还没过足读爱情诗的瘾，白强却写不出了。日子有些沉闷地过了几年，白强从生活不等于艺术觉悟到生活肯定不是艺术，再升华到艺术不是生活，就和全国人民一起投入到物质文明大建设的洪流中。先是帮人写写电视专题解说词或者有提成的报告文学，一次挣个五百一千的。后来帮人写写电视广告创意，也就是一两百个字，居然也挣那个数。白强就不再写那些字多的了，一直到当上准专业广告人。就在他告诉太太他进了大师策划广告公司的第二天，太太抱回一条北京狗。白强先是不在意，后来渐渐发现太太对狗比对他好。那天，白强晚上9点才回家吃饭，煮上面条发现没菜，正好餐柜中有罐猪排罐头，便想启封了。可太太走过来说，这是给杰克买的，你吃了杰克吃啥？白强先是不平，后来想到人不能与狗一般见识，便拌点芝麻酱把面条吞食了。谁知第二天太太又把已经启封的罐头拿出来让他吃。他说你不是说是给杰克吃的吗？太太说，杰克不吃这东西。白强顿时爆发了殖民地被迫人民那种愤怒，却也是只怒不言，怕太太受了惊吓。白强明白，结婚这么多年了，太太还不肯从童话木屋出来，连岳母娘都说他把太太惯坏了。

杰克在桂花树下不雅地撩起后腿，边溺边快活地四处张望。溺毕，杰克不像往日那般急着撒欢而去，而是围着桂花树走着并殷切地张望远处。白强立即猜透杰克心中所想——昨天早晨杰克在此与一条叫白白的异性相遇，立即有了遭遇激情的感觉。想想杰克的年龄，它已获得成狗的权利。只是太太绝不允许杰克与异性产生绯闻。有一天，白白的主人找上家来想出 2000 元让杰克配个种，白强太太竟很不礼貌地把人家赶出去，然后气愤得不行，仿佛被流氓侮辱了一样。白强对此不以为然，不就是一点狗事嘛，太太认真过头了。但是，想归想，白强却不敢给杰克以狗权，因为他正与太太在人权上做着不屈不挠的斗争——结婚 5 年，太太尚未答应为这个家生个革命后代。

白强呆呆地站着，公司今天事不少，要去洗涤剂厂，要完成神仙口服液的策划，还要去摄影棚看看药物文胸的广告拍摄现场……

BP 机响了，是舒妮打的。她是前天从海南来的，白强把她藏在毛毛雨宾馆。10 年前，大学四年级的白强给一年级的舒妮写过一本诗，并在假期一起住进了一个小镇客栈。他俩三天没出房门，事后的感觉是天崩地裂，天昏地暗。第四天出了房门，白强说你这人算交给我了，舒妮却说这怎么可能？令白强彻底感受到自己很不现代派。10 年的天各一方，舒妮却突然跑来了，说是失败得没法在海南呆下去，来此是把人交给白强。白强心想，你这时交人我怎么敢要呢。他想告诉舒妮自己已经结婚了，但感觉这一定是废话。他只是搂了搂舒妮，表示

· 又过了一天 ·

自己胸襟宽大。他告诉舒妮失败是成功他妈，成功他妈生个崽除了是成功还能是啥？他说先住下，可他明白宾馆不是个能长期住下的地方。

白强蹲下，满面可亲地呼唤着杰克。杰克走到主人面前，由白强把自己搂在怀中。白强疾步走向家中。杰克忽然兴奋地大叫起来，白强一看，那条异性果然正朝杰克摆尾。白强慌忙把杰克往屋里一塞，把门紧紧带上。

杰克跃上窗子前的矮柜上，用前爪撩开窗帘并把脸贴在玻璃上然后用奇怪的声音吠着。白强去厨房为太太准备早点。太太的早点很简单，几块苹果，一杯热奶，既可养颜，又不会发胖。整好了，白强走进卧室。晨光透过窗帘投在床上，太太的细皱纹一根也看不见，她很好看的脸此时便是全天最有观赏价值的时刻了。白强仔细考虑是把太太吻醒呢，还是呼唤她的爱称小草莓。眼见太太的受孕期一天天逼近，白强想用浪漫情调将太太迷惑得心甘情愿地接受女人应该生孩子这一事实。谁知在白强临近床前，把太太弄醒的居然是手。

“几点了？”

“哦，七点半了，团里今天集中，宣布舞剧《水边的林妖》的角色。”

太太把睁开的眼又闭上了。歌舞团编了个古典舞剧，说是美国人看上了。白强的小草莓原先以为自己是主演，谁知听说连伴舞都没份。白强很清楚小草莓的季节已经过去了，问题是小草莓不清楚。白强很想让太太亲自听一下角色分配，然后伤心几天，以后就不再产生生了孩子腰会变粗这种恐惧。不过，

· 又过了一天 ·

白强什么也没说。三年前他就想让她相信做孩子他妈也是个太幸福，可她坚决不相信，说美国人、法国人很多不要小孩依旧幸福得不行。白强说，这是在中国，中国的夫妻除了小孩基本上就没什么玩意了。小草莓哭着说白强不懂爱情。白强愤怒地说不懂爱情怎么写了那么多爱情诗？小草莓深刻地哭诉道你不是诗。白强想了会儿才答我是唐诗，七律，格律很严格的唐诗。

白强又在床前站了会儿，想想没什么好说的了就说：

“我走了，公司有事。”

白强开门的时候，杰克妄图冲出去幽会，白强果断地制止了，把门关上。他以为杰克一定要大叫不止，谁知却没动静。他奇怪地回头望去，只见杰克的脸在玻璃后，正以一种忧怨的目光注视着他，让他感到自己是让小孩做了太监的父亲。这种感觉不能细想，他赶紧发动摩托车走了。

二

白强进公司时，老板已经来了，正在打电话。白强笑了一下，表示自己已经来了，然后在办公桌前坐下，拿出昨天没写完的“神仙口服液市场拓展报告”，眉头先紧了起来。市场上口服液的品种已经三百多种了，新的品种还在源源不断地推出，功能全是延缓衰老，补肾养颜，降血压降血脂降胆固醇。大师广告公司这几个月一口气做了8个口服液的广告代理。做头几个时白强还很认真，要求厂家提供大量的试验报告，临床报

· 又过了一天 ·

告，检验报告，然后告诉广大消费者喝这个或那个口服液会长命百岁，身体健如不老松，并暗示不喝就有危险。口服液的广告做到现在，白强已经熟悉多了。前几天神仙口服液来谈时，那个发明人喋喋不休地从秦始皇说到乾隆，什么道家秘方现代科技一通好吹，白强打断了他，直问你就告诉我喝了神仙口服液会不会拉肚子？那人说不会。白强又问这次广告活动你们准备投入多少经费？那人就说你连我的产品都不懂怎么做广告？白强就说你怎么就不明白，有哪个口服液不是靠广告支撑而是靠实效？告诉你个个都有效，剩下的就看谁做广告花的钱多，你要敢投一千万广告费，我就敢让你成为新时期的暴发户，口服液在现今市场唯一的起决定作用的是广告费，因为这是一种关心度很低的产品……终于到那人打断白强的话，也是直问回扣是多少？那人大约是有些文化，问起来小有些羞羞答答。白强说你去问老板，我只管具体业务。那人与老板谈了，然后签了合同，就喜滋滋地走了。老板过来说，他们这次做35万，你做个策划吧。白强于是就开始盘算怎么帮神仙口服液花掉这35万，并使老板最大限度地获得效益。尽管口服液广告白强已经做得滚瓜烂熟，但要在百多个口服液的市场大战中理出个有点意思的广告主题也是一件十分困难的事。

BP机又响了，还是舒妮。

“我在公司正忙呢。”白强压低嗓子。

“可我闲着，今早呼你为什么不复机？”

“那时在家没法打。”

“我发现一个问题，你把什么电话号码都给我留了，唯独

· 又过了一天 ·

没给我留你家的，而且我打电话到广告公司，居然没有一个人肯告诉我你家中的电话。”

“是我交待他们别告诉你。”

“为什么？”

“这是废话。”

“我打算让她知道我来了。”

“这有意思吗？”

“当然有意思。这次来，我发现你最突出的一点是没有激情，我自信能把你的激情煽动到10年前的水平。”

“你听我说，在这个地方你别给我摆出一副职业第三者的姿势，要不然你愿上哪活就上哪活去。”

“你在做酷状，我不是高中女学生会为酷状而发狂。”

“你他妈怎么让海南的毒日头晒出了昏病，整个一副神经兮兮的模样。你听清楚了，我跟你唯一的关系是10年前认识，现在你落魄，我帮你一下，时间都过去10年了，再说女生那种昏话让人挺不耐烦。”

电话那头嘤嘤地哭了起来，这种声音让白强听起来真实些。

“我要跟你谈一下。”那头说。

“好，你就在宾馆呆着，一有空我就过去。”

电话放了，老板立在眼前。

“什么事？”老板问，关注的眼神让眼镜片给放大了，怪怪的。

“没事，一个熟人。”

· 又过了一天 ·

“要有困难就说一声。”老板的眼神依旧锲而不舍地关怀。

“没困难。”

老板点上支烟，轻轻吸了几口，问：

“那个女的叫舒妮吧？”

“你怎么知道？”

“昨天我接过她的电话，这人好像挺愿意把自己的事告诉别人。”老板仿佛不介意地说道。

白强很清楚，老板在人际关系上喜欢以轻描淡写的姿态来表达自己的明察秋毫，诱惑对手误以为他什么都掌握了，将问题很快推入实质。此公在大学就读的是政治系，国际工人运动专业。白强肯定此公在研究工人运动时是站在资本家立场研究工人的，能将残酷剥削工人并让工人不起来造反处理得恰到好处，因此他把公司员工调拨得得心应手。今天他既然对舒妮的事关心，肯定有点说法，白强索性来了个陷入痛苦不能自拔的表情并配之以叹气，等待老板的下文。

老板立即满面关怀，令白强恍若面对大救星。

“我想请舒小姐出任本公司公关部经理，月薪 800 元，公寓租金由本公司报销。”

白强承认，老板的处理是一针见血，或者说是见血一针。如此，舒妮的问题便全面解决了。但此时离道谢还差很远，白强又做出痛失爱妃的模样问：

“公关经理不用对男经理、男厂长使美人计吧？”

“可以不牺牲美人，但要使计并让对手中计。”老板高明之处就在于说这话他也严肃得一丝不苟。

· 又过了一天 ·

白强站起，让面部整体进入感恩戴德境界，足以让对方充分感受到做大救星的快活，然后说：

“您让舒妮来，但作为情人的我不想让她进大师广告策划公司。”不让救星救自己，感觉很好。

“有理由吗？”救星的烟灰不知怎么掉了。

“广告公关形势复杂，我怕她陷入魔掌。”

老板的目光在白强脸上研究着，透出一股威慑力。

白强以毅力顶住对手的威慑，他有些怕老板研究自己。很奇怪，当诗人时，好几个文学理论者研究过他，他毫不在乎，大约是因为有诗组成的篱笆在前面挡着。现在则不同了，老板与雇工之间除了利益关系剩下的就不多了，利益关系是很直接的根本不带掩饰的关系。关系双方在试探中争斗以取得一时的均衡，然后又很快开始不均衡，接着，新的试探，新的斗争又开始了。这个试探过程奥妙无穷，需要大智；而斗争过程闹不好就出现雇工失败的结局。道理很简单，你不能不要钱，钱却可以不要你。而钱在老板手上捏着。当然，此刻白强怕老板研究自己并不是钱不要他，而是他不要这个老板的钱。他已与四海企划有限公司进行了三次秘密接触，四海的条件比大师优厚，他决定叛逃。不过，在没最后敲定之前，他必须与现老板保持均衡。然而，白强又忍不住与老板在智商上调皮一下，他知道老板会有炮火轰击自己。当然，是糖衣炮弹。白强决心利用自己不低的智商，把糖衣吃了，把炮弹还给老板。

老板说话了：

“不是怕舒妮陷入魔掌吧？”