

中国当代小小说名家名作

惊涛拍岸

商海之页



名家名作

四川人民出版社

中国当代小小说名家名作

名 家 名 作

主
编

钟明冰 曹德权

商海之页

惊涛拍岸

名 家 名 作

四川人民出版社

(川)新登字 001 号

责任编辑:钟明冰

封面设计:邹小工

技术设计:车半李

惊涛拍岸

曹德权 钟明冰 主 编

四川人民出版社出版(成都盐道街3号)

自贡盐业出版编辑室编辑

四川省新华书店经销

自贡新华印刷厂印刷

开本 1092×787mm1/32 印张 5.125 插页 5 字数 96 千

1996 年 10 月第 1 版

1996 年 10 月第 1 次印刷

ISBN7-220-03466-0/I·499

印数:1—10000 册

定价:5.80 元

全套:60.00 元

编者的话

小小说，有叫袖珍小说的，也有叫瞬间小说的，还有叫一分钟小说的……列名不下十数种，即使比较集中的称谓也有两个，一称“小小”，一谓“微型”。时至今日，小小说姓甚名谁，尽管有些说不清道不明，但文学家族中这小家伙小乖小乖地确实逗人喜爱。

山不在高，有仙则名，水不在深，有龙则灵，微型不微，小小说不小。小小说看起来小巧玲珑，读起来也省事自在，但你一旦接触它，你又会为它独具匠心的构思、精巧奇妙的描写、灵活多变的手法、异彩纷呈的风格所倾倒所征服。在这些浓缩、锤炼过的文字里，它所反映的那些典型化了的人物、场景和事件，它所涉及到生活的广度和深度，它所揭示的人生哲理与对未来的思考，又往往让人喜爱，令人叹服，使人从中受到熏陶与启迪。

人们爱小小说，就因为它小得出奇，小得可爱，小得像个万花筒，小中有个大世界！

小小说在我国，可以说历史悠久，古已有之，但它的真

正崛起还是近十年间的事。它有了两个像样的刊物(《小小说选刊》、《微型小说选刊》);两个较大的协会(中国微型小说协会、郑州小小说协会);全国绝大多数报刊开设了小小说专栏,包括《小说月报》、《小说选刊》这样的高档次大刊;在小说家族中唯一成立了全国性学会;在各类文体的征文大赛中,小小说最多;在各种纯文学期刊的发行中,《微型小说选刊》、《小小说选刊》雄居榜首……

随着时代的发展,生活节奏的加快,人们对精神文化的需求,我们有理由认定,人们会越来越喜爱小小说,小小说会被越来越多的人所喜爱!

呈现在读者们面前的这套《中国当代小小说名家名作》,集中了我国当代五十余位在读者中颇负盛誉的小小说名家的自选作品。全套书分为十册,包含了乡土、军旅和军营、传奇、荒诞、校园、都市、知青、商海、婚恋、特区和城外等题材。这样做的想法是,读者将在同一种题材中领略到几十位名家风格各异的表现手法与动人心魄的文采,从而增进阅读情趣。在选稿方面,我们要求作家选出基本上能代表自己水平同时又未及进入选刊选本的优秀之作,以不负读者厚望。每位名家每种题材原则上只选一篇,考虑到作家把握题材各有所长,有的题材无力作时宁缺勿凑,有的题材佳作甚多则多选,但不得超过三篇,尽可能选好选精以达初衷。

文学作品是生活的一面镜子,离不开所产生的时代背景和土壤。小小说创作亦然。这里收入的作品以近几年发表的为主,同时也兼顾了一些不同时期的作品,为尊重

历史，编选时除订正讹漏外，基本保存了发表的原貌。

这套书的出版发行，意味着我们正儿八经地做成了一件事。至于它的意义和影响如何，则留待公论。

为了小小说创作队伍的发展壮大，为了小小说的明天更辉煌，我们愿再尽绵薄之力，不断推出小小说创作的最新成果，从新的角度展示我国小小说园地姹紫嫣红的万千景象，同时，我们殷切期待名家的指点和广大读者的评说。

目 录

1	保镖	孙方友
5	新经纪人	生晓清
9	洛阳炒金记	生晓清
13	同情	刘国芳
16	做一回股民	凌鼎年
20	讨债女郎	曹德权
23	幽灵	谢志强
26	错	邢 可
28	挣钱	沈祖连
31	烂在缸里	吴金良
34	雪白	邓开善
35	隆泰酒家	张记书
38	西话	沙 黉农
40	殷勤	邵宝健
43	泥碗	马宝山
46	结果	墨 白

51	价值	袁炳发
53	贵姓张	汝荣兴
56	范家老板	文 牧
59	第三产业	雨 瑞
62	屠龙技术培训班招生广告	雨 瑞
65	阿春	林如求
68	目光	杨奇斌
70	见面儿	马月霞
73	白日	李景田
75	青春比鸟自由	于德北
79	甜甜	喻耀辉
81	倒衣服的大伯	展 静
89	狗肉包子	徐慧芳
91	秤砣	魏金树
93	困惑	魏金树
95	吆喝	刘 平
99	作家滋味	刘 平
102	猴头	尹全生
106	猎手	郑洪杰
110	商品	郑洪杰
113	千年何首乌	何百源
118	初涉商海的经历	赵 冬
122	坍塌的门扇	今 声
124	买鞋	高海涛

127	托儿	一 春
130	收藏家	陈 武
132	采访	戴 涛
135	小店轶事	胡永其
139	合格与否	臧 雷
140	城市蒙太奇	张玉庭
142	作家	茨 园
145	筵席余波	张国松
147	买卖	白旭初
151	鞭炮,最后点燃	丘 山

保 镖

孙方友

鲁飞在家时就酷爱武术，夺过县级散打冠军。入伍一个月，就选进了特务连。年前复员回乡，背包还未放下，就有几个有钱人要雇他当保镖。

鲁飞心想，自己在组织，怎能受雇去为私人当保镖？又一想，自己虽然在组织，档案上也有功勋记录，可工作找不到。眼下二十有几，眼见就要结婚盖房，不如先搞下几个钱再说！他就对来说：“我可是要价高！”

“敲个价吧？”来人纷纷说。

“月薪五百，管吃管喝！”

有人倒吸凉气。

有人不在乎，上前拉住鲁飞说：“敲定了！”

雇用鲁飞当保镖的人叫黄临，自个办了个皮革厂。鲁飞和黄临是同窗，没入学的时候就是好朋友。那时候鲁飞还不知道是黄临雇用了他，因为前去雇他的人是黄临派的代理人。鲁飞随那人走进皮革厂时，黄临兴高采烈地迎了上来。

等二人亲热够了，那代理人才对鲁飞说：“这就是我们黄老板！”

鲁飞惊诧，一下松了紧拉黄临的手，半天没说出话来。黄临明白好朋友的心事，上前擂了他一拳，笑问：“怎么？嫌跟着我掉价呀？”

鲁飞沉重地笑笑，伤感地说：“真没想到，一走几年，我们竟成了两个阶级了！”

黄临笑道：“瞎说！你要觉得委屈，咱俩就换换，由你当老板，我当保镖！”

鲁飞见黄临真诚，一扫心中不快，对黄临说：“日后只听黄老板调遣了！”

从此以后，鲁飞就成了黄临的私人保镖。黄临很注意进皮质量，多是亲自购货。有时要坐几天几夜的火车和汽车。自从鲁飞来了，黄临总要带着鲁飞。他特意给鲁飞制做了一身皮夹克，托人买了一把手枪式电棒。鲁飞穿上皮夹克，活脱脱美国西部的侠客。

黄临说：“过去一个人来来回回，身上带几个钱，夜里连觉都不敢睡！现在有老兄助阵，我的心算是又放进肚里了！”

鲁飞笑笑，说：“过去你是创业，雇不起保镖！眼下你财大气粗，出手阔气就是了！”

黄临说：“你说的不完全对！我和你是好朋友，总想整天在一起！白白用你你不会来，我只得用钱买个友情了！”

鲁飞觉得很感动。

不久，黄临又给鲁飞盖了五间新房，帮他娶妻完婚。鲁

飞就觉得欠了黄临许多，为补情义，他把黄临看得比自己还珍贵。谁知后来皮革生意一下滑到低谷，黄临更是运气不佳，刚刚购回的一大批生羊皮正赶上大跌价。为不陷得太深，他低价卖掉了进货。除去银行利息和贷款，除去工资和加工费用，竟赔进了几年的积累，临了只剩下一片空厂房。

黄临一下消瘦了许多，辞掉了所有工人，然后对着鲁飞苦笑道：“我们也得分手了！”

鲁飞很替朋友伤心，痛苦地说：“我决不会在这个时候离开你！”

黄临哭了，问：“是梦吗？”

鲁飞无言以对。

偌大的场地里，就剩下他们两个人。黄临整天喝酒骂人，鲁飞看着心痛，就劝他学武术。黄临开初不乐意，最后竟慢慢入了迷。

一天，练功结束，黄临对鲁飞说：“我有个想法，不知你同意不？”

“说说看？”鲁飞说。

“眼下暑假已到，我们不如办个武术学习班？”

鲁飞一想，觉得办法不错，当下二人写了广告，招收弟子，每人每月60元，由鲁飞任主教。鲁飞在武术界颇有名气，三天未过，就有百人报名入了校。

望着近万元学费，鲁飞心服口服地说：“黄临，看来我这一生只能当你的你保镖了！”

黄临望着鲁飞，红着双目说：“我别无他求，只求我们在

一起!”

“你为什么对我这般好?”鲁飞不解地问:难道只为一个朋友情吗?”

黄临叹口气,许久才说:“小时候,我家穷,你常从家里偷馍给我,使我永不忘怀!”

鲁飞咬了一下嘴唇儿,重重地按了按黄临的肩头,好一时才说:“我无他求,只求我们永远在一起!”

新 经 纪 人

生晓清

时下正掀起一股“生意热”。物价工资信息回扣彩电钢材电冰箱劳务费有偿服务是嘴边常有的话题。开发公司信息公司环球公司宇宙公司及地下公司如雨后春笋。坐下来便互通有无或讨价还价或打哑谜伸出手指报数。现在人们对金钱的追求不再表现得羞羞答答了。

老纪是这股“热”里的一个较为活跃的分子。做生意他并不陌生，甚至还是行家里手呢。解放前曾在上海交易所抢过帽子在南京贩过肥皂在洛阳炒过金子。如今他被卷进浪潮里，似有如鱼得水或轻车熟路之感。

一天傍晚，他遇到物资局宋副科长，连忙发射“健牌”，亲自给他打火。在老纪眼里，掌握物资的宋科长不亚于财神爷。两人连吐了一阵蓝色的烟圈后，老纪终于发话：“你手上有什么货？”

宋科长把他拽到路边，瞅瞅周围没人便说：“其他没什么，有一批彩电急需出手……”

老纪两只眼睛像充足了电，贼亮贼亮：“什么牌的？”

“日立的，20英寸！”宋科长一边抖腿踮脚，一边很轻松地吐他的蓝圈儿。

“好。是原装还是组装？”

“进口原装。在广州提货，开票价两千三。”

“不贵，不贵，这样吧，我有个表弟开五金店，我作个介绍让给他，以两千四出手如何？”老纪又打了发“健牌”，小心翼翼的征求他的意见。

宋科长怔了许久，才答：“咱们老哥老弟的，相处多年，这回吃苦讨便宜，好说。”

老纪两掌一合，高兴得差点跳起来，活像老仨儿：“太好了。每台所得介绍费一百元咱俩平半分，不带第三人。”

“单线联系，绝对安全，一言为定。”

老纪回到家擦了把脸，把这个信息记在日记本上后，晚饭也没顾吃，便出去找人了。老伴连忙拦住：“有事明天再办！”

“现在是什么时代了，信息到我这儿能过夜？”老纪头也不回走了。

他并没有去找表弟，而是去了蔡四家。

过去蔡四是最鄙视生意人的，现在大概是收入涨不过物价，也学会了做生意。听说有一批彩电，高兴得不得了，一连提了许多技术性问题，老纪对照黑皮日记本一一作了解答。

“进价多少？”生意人最关心的就是这个。

“两千四百元……”

“两千五有人急等要货。差价一百块咱俩对半分，不打条子，不按罗印，现金兑付，一切放心。”蔡四嘴上这样说，心里早把九九算盘拨拉得答答响；乖乖，不动手不动脚，二百台彩电一转手，成为名副其实的“万元户”。如今这年头物价看涨，苦了那些脑瓜不灵活的家伙。

老纪心里也在算笔帐，这笔生意若能成功，两头拿介绍费不少于两万元，真是“挣钱不费力，费力不挣钱”。前阵子，他跑了许多信息，唇角烧起了许多细密的火泡，蚀了几百块，结果全是“空对空”，这回上下家全都落实，只等进帐拿钱了。最后，老纪约蔡四成功之后到寒舍喝酒，蔡四也回邀他就在敝处喝两盅方便。此刻他们都有感慨，现在做生意全靠关系，没有关系寸步难行啊！

老纪告辞蔡四，蔡四推开饭碗就去找张三。张三也在物资局工作，多少人托他买彩电，没买到，这回反由蔡四供给。心里想想好笑，我这堂堂的政府官员的物资反从不三不四的人手里拿。没法，现在有奶便是娘管那么多干啥，反正两千六全吃下来准有人要，况且又是名牌产品，于是他毫不犹豫地表态：“我全要了！至于差价一百块一台我俩平半分，不带第三者，谁也不知道。天知地知我知你知钱知钞知。”

张三心里有数，同事宋副科长急需彩电，是个大户头，便匆匆骑车绕东城河去敲他家的门，时间已过深夜十二点了。

宋副科长闻说后狠狠砸了他一拳：“你老兄也太不仗义了，昨天当众说两千二，今天就涨到两千七了……你要杀人

不成？”

张三被这一拳砸醒了。是啊，昨日在班上，几个人在一起吹信息，他是说过手上有一批彩电……想不到老宋竟当真了，只好解释说：“昨日是假信息，这回是真的，是蔡四的货……”张三怕他不信，只好端底，挽回失误。

宋副科长还是不相信，把张三拖到蔡四家敲定落实，蔡四也怕豁边，又带他俩到朋友老纪家，大家都想见见底，每台开票价究竟多少，在什么地方提货？

老纪冲着宋副科长：“这批彩电你不想给我，你们直接见面，我没意见。深更半夜在我家唱的那门子戏，拿我寻开心怎么的？”

原来又是“空对空”，大家都蔫了！