

长城上的红纱巾

刘贤学 著



刘贤学著

长城上的红纱巾

二〇〇二·六

桑榆未晚 为霞灿烂

——序刘贤学小说集《长城上的红纱巾》

十分高兴地读完了作者的十多篇小说。

我在怀柔见过作者，那是 1991 年怀柔成立文协的时候，只是时间一长，印象不深了。最近听了怀柔文化馆宋庆丰先生的介绍才知道，作者退休后，从前年夏天起，在不到一年半的时间里，一鼓作气写出了 20 多万字、18 篇好看的小说。他平均每月从构思、起草、修改到定稿，完成一万多字的一篇小说，真不是一件容易的事！

我国正在步入老年社会，老年群体拥有雄厚智力资源，是社会的一笔巨大财富。不少老年人都有自己的专长，加上阅历丰富、思想活跃、目光敏锐，对一些事物有独到的见解。爱好文艺的老年朋友，以讲故事的形式也好，以文学创作的形式也好，说出来、写出来，对社会会大有裨益。

本书作者的阅历就十分丰富。他真打实凿当过农民

种过地,当过卡车装卸工,做过工厂技术员,教过书,搞过教育科学研究,当过教育书刊编辑,出版了专著,发表了50多万字的理论文章。任何知识对写作都是有用的,作者丰富的写作资源为文学创作奠定了坚实的基础。

作者从20多岁起,也断断续续写过不少文学作品。几十年的磨砺,他对生活有了深刻的观察和体验。作品的选材多是人们关心而又有广泛社会意义的,题旨和文本意义较为深刻,流露出作者对人民的温情与爱,对人民生活与命运的思考,从而使这些扎根于生活底层的作品具有较强的生命力。

小说的题材新颖而广泛,有农村的、城市的,还有古代的、国外的。作品中人物也是多种多样的,教师、秀才、文盲、研究生、农村干部、农村能人,以至药贩子、武警战士、寺庙导游、保险推销员……靠着作者丰富的生活知识和专业知识,真实地再现了一些专业性很强的行当:摄影、股市、佛教、武术、医药、教育、美术……作者塑造了一批性格鲜明、有血有肉的生动形象。并借人物之口,阐发了对社会、人生的看法,表现了作者的正义感和社会责任感。

小说讴歌了善良和正义,鞭笞了丑恶。我相信作者是有切身感受的,作品是有感而发,因而能引起读者共

鸣，发人深省，具有强烈的时代气息。

小说的基本层面是人物和故事。作者善于捕捉生活中有“亮点”的素材，再巧妙地编织成一个个动人的故事，于是使作品有了一定的魅力和较强的可读性。作品在叙事方面，既有严肃的激愤，也有放荡的幽默。语言既有调侃、戏谑之风，也有深沉、凝重之气。轻重缓急，把握得度，表现出作者深厚的语言功力。

由于作者是初次写这么多的作品，瑕疵在所难免。我诚心诚意地“鼓动”作者不服老、不怕难，不断学习借鉴，不断总结提高，今后写出更多更好的作品！

最后，借用两句古诗，赠给作者：莫道桑榆晚，为霞尚满天！

浩然 

2002年6月3日

目 录

桑榆未晚 为霞灿烂

——序刘贤学小说集《长城上的红纱巾》

浩然	
第五十位恋人	(1)
哥 俩	(18)
幸存者	(29)
旷野狼嗥	(48)
玩蛇姑娘	(62)
怪人陈星	(74)
义 士	(94)
长城上的红纱巾	(108)
在日本丛山中	(126)

雷二爷进城·····	(136)
净 土·····	(152)
静静的程庄·····	(167)
来自太行深处的“维纳斯”	
·····	(181)
石门九景·····	(196)
悲欢离合·····	(209)
骨 肉·····	(225)
圣手大夫轶事·····	(241)
撑起另一方蓝天·····	(264)
后 记·····	(283)

第五十位恋人

这是个绿色的世界,无处不闪动着绿色的光辉。碧绒绒的浅草,地毯一样从游廊直铺至湖边。环湖小道为垂柳的迷蒙绿雾所笼罩。湖里是一望无际的荷叶掀起的绿色波浪。沁人心脾的荷香随着阵阵微风溢满公园的每个角落。时令虽然已是夏末,但令人烦躁的闷热,仍然赖在水泥、沥青和蚁群般的机动车覆盖下的城市不肯离去。唯有这位于市中心的公园,仿佛漂游在碧水上的一叶扁舟,带给人们无限的清凉与惬意。

在游廊旁绿叶婆娑的杨树林里,崔晓倩坐在石凳上目不转睛地望着远方,等待着和恋人方宏林第四次幽会。她心情愉悦,甚至可以说有些亢奋——方宏林将给她带来七份投保人业已签字盖章的人寿保险合同,保险费近 20 万元。这一周的业绩是她所在的青山区营销部任何一个保险营销员也望尘莫及的,对于巩固她的“副经理”头衔,又添了一个重磅砝码!

崔晓倩喜悦的情由,还不止于此。方宏林,是所有与她相恋过的男人中最有才华、最标致、最富男性魅力的一个,有时令她神魂颠倒想入非非……

那是一个月前,也在这杨树林里,这个石凳旁。由崔晓倩征婚启事的“牵线”,她和方宏林首次见面。

根据电话的预先约定,崔晓倩穿一身淡绿小花连衣裙,右肩挎一只棕色金边小皮包,披肩长发。身穿运动服的表妹席文秀陪她作伴。方宏林上身穿蓝格衬衫,绿色条纹领带,下身银灰色西装裤,黑色凉皮鞋。

下午四时,方宏林如期而至。双方先看装束,再看身份证“验明正身”。之后,崔晓倩收下对方身份证的复印件——这是她事先周密设计的安全措施之一。此外还有三点:一、白天见面,决不在夜晚;二、地点选在常有游人过往的游廊边,决不去僻静角落;三、有席文秀作伴。

崔晓倩不仅是新世纪保险公司青山营销部无人敢与之抗衡的业务尖子,而且是 300 多名女营销员中首屈一指的“靓女”。她身材苗条,眉清目朗,举手投足神采飞动,漂亮得不可思议。由于原有出类拔萃的素质,再加保险公司对员工礼仪的严格训练(不亚于服装模特的训练),崔晓倩身上透出一股知识女性的文雅高贵气质,风度着实迷人。方宏林是钢铁厂工程师,近一米八的个子,英俊、潇洒,在厂内是有名的“靓男”。无奈重工业中男多女少,加之择偶条件苛刻,相过 20 多位姑娘,竟无一中意者,因之每恨不与王昭君、杨玉环同世!当他第一次见到崔晓倩时,不禁大吃一惊:世上果有这般标致女子?也许是爱神阿佛罗狄忒专门为他方宏林大发的慈悲吧!他在心中默默地祈祷:爱神啊,万望你助我成功!

不用细说,二人均有相见恨晚之慨。只因初见,双方都有些矜持,紧紧地拢住仿佛要跳出胸膛的一颗心,未敢尽兴表露爱慕之情,亦未敢有丝毫超常的举动。

一周之后,仍在原地第二次见面。这次崔晓倩没带表妹,而且位置移到了浓荫笼罩的密林深处,气氛宽松多了。方宏林刚从旧书店买回一套书皮已经破损发黄的线装石印《石头记》——他虽搞的是冶炼专业,但对文学一直勤读不辍,博览群书。

“为什么不买新版《红楼梦》——你认识繁体字?”崔晓倩不解

地问。

方宏林随意翻动着书页，眼睛闪烁着睿智的光芒：“新版有不少删节，失去了原貌。为了能读旧版书，我找到解放后几次简化汉字的对照表，专门学过繁体字。”

崔晓倩笑道：“这可是闻所未闻的冷门啊！我就不认识繁体字。不要说解放前，就是解放初期的书也很难读。”停了一会儿，又问道：“你是搞钢铁的，怎么会对文学感兴趣？”

方宏林没有立即作答。他以渴望的目光，注视着崔晓倩的脸。她那俊俏的脸上，有一双比湖水还幽深清明的眼睛。崔晓倩嫣然一笑，露出几分羞涩的神情。方宏林十分想亲她的脸，那将是世界上最崇高最美好的享受！但他痛苦地抑制住了自己奔腾的感情，想了想刚才崔晓倩的提问，说道：

“我从小喜爱文学，高考时本来想学文学，却阴差阳错地分到了钢铁学院，也算是生拉硬扯的婚姻吧！”

“婚姻？”崔晓倩莞尔一笑，长长的睫毛忽闪了两下。

方宏林叹口气：“是啊，包办婚姻是人生最大的不幸！宝玉和黛玉就是封建包办婚姻的牺牲品。然而，唯其是悲剧，才具有震人心魄的力量。中国古典文学名著不少，但能使人着迷的，只有这一部。因之，文人们的极大的热情争先恐后写续书，什么《红楼后梦》、《红楼补梦》、《红楼幻梦》等等不下 20 部！这是其他任何文学名著都没有的显赫际遇！”

崔晓倩说，她也读过一些文学作品。但除了看电影、电视剧《红楼梦》，还没有读过那部书。原因是没人向她讲述过《红楼梦》的故事。而她读书，都是先听故事，尔后再找书来看，比如《三国演义》、《水浒传》……

方宏林靠近她耳边，轻轻说：“如果喜欢，我可以讲给你听！”说着，他再也按捺不住自己的感情了，他拉住崔晓倩的手。那是一双多么细腻、绵软的手！他不敢用力攥，但是手却不听他的控制，越

来越用力地握着。这是他平生第一次如此忘情地握他最最心爱的姑娘的手。

崔晓倩心底立刻泛起一泓激动的涟漪。她没有象以往和别的男人握手那样,慢慢抽出自己的手。她觉得这位搞钢铁硬货的“公子”(她心里这样称呼方宏林)的手,是那样温柔而多情。仿佛有一股电流麻酥酥地传遍她的全身。她陶醉了,她丝毫也没有感到疼痛。

他们谁都不说话,此时无声胜有声。方宏林觉得自己是在握着潇湘馆主的手;崔晓倩似梦非梦地想着,方宏林很象荣国府那位胸佩顽石的公子哥儿。一分钟,两分钟,三分钟过去了,方宏林胸中燃起一团熊熊烈火,他伸开右臂,一下把崔晓倩搂在怀里,在她的脸上、颈上发疯地吻着。崔晓倩心甘情愿地承受着方宏林的爱抚,她的心已经溶化在他的怀抱里了。

片刻,崔晓倩倏忽想起了自己的心事,她竭力收拢奔腾的感情,调低温度,慢慢地扶开了方宏林的手,理一下蓬乱的长发,和方宏林保持距离,坐在石凳的一端。

心情平静了一会儿,方宏林关切地问:“保险业务好作吗?我听说营销员是很辛苦的职业,何况你又是兼职!”

崔晓倩点点头:“前几年好作。有条件买保险的人都买了,现在难作。”

“入保险真的比储蓄合算?”方宏林不解。

“入保险的目的首先是为了避免未来可能发生的风险,是花钱买保障,是一种长期的投资方式,也是一人为众、众人为一人的互助行为,而不象储蓄仅仅为个人获得收益。”

“听说国外保险业很发达,是吗?”

“在欧美,投保总值相当于国民生产总值 10%左右,平均五个人中就有一个是保险推销员。我国投保总值还不到 1%,营销员不仅人数少,素质也低。但是专家预言:21 世纪中国将面临“保险

时代”。

方宏林笑道：“你一定是出类拔萃的佼佼者喽！”

“不敢当！我倒是有毅力，从不灰心的。”

方宏林果断地说：“我动员几位朋友入你的保险吧！”这与其说是支持崔晓倩的业务，不如说是讨她的欢心。而这句话正是崔晓倩所期待的。但她并没有表现出大喜过望的样子，而是选择了一句温度适中的话：

“当然可以。只是，你不入怎么好动员人家？”

“我当然不甘人后啦，不过——”

“不过什么？”

“不过你要帮我参谋好哇！”

“那当然，营销员对每位投保人都会尽心服务的！”

方宏林情不自禁地再次搂过崔晓倩，对着她的耳边，悄声说：“你愿意为我服务吗？”

崔晓倩听出这是双关语，但她还是毫不犹豫地地点点头，眼睛骤然溢出喜悦的光彩，脸上一阵绯红。

第三次幽会，二人已是干柴烈火，肆无忌惮，足足“热烈”一番，只差越过最后屏障。喘息稍定之后，方宏林把四份保户已签字盖章的保险合同交给崔晓倩，并说：“还有六七位亲友想入保险，只是家人还没有最后商定，我会催他们尽快定下来！”

崔晓倩尽力抑制内心的喜悦，说：“明天我将去已签订合同的几户收取保险费，并把公司盖章生效的合同书交给他们。”

崔晓倩兴高采烈地满载而归。她草草吃过饭、洗罢澡，关了灯，仰面躺在床上编织着五彩缤纷的梦……

今天，崔晓倩从方宏林手中接过七份保险合同。二人亲热聊了一会儿，崔晓倩推说公司还有个会，便又兴高采烈而归。到家，丈夫沈国平已经做好饭——丈夫？正在征婚的崔晓倩怎么会凭空跳出个丈夫？难道是作者写晕了头？

不是的！请耐心听我讲。首先，你要有个概念，当今之世，无奇不有！那崔晓倩本名崔晓雯，晓倩是她的妹妹。晓雯原在国营毛纺厂技术科工作。前几年我国保险业恢复后，保险公司改革分配方式，实行按劳分配，多劳多得、重奖。新世纪保险公司还引用美国 70 年前的创造，在各保险公司中率先组织起一支庞大的、经过严格培训的营销队伍，对市区、城镇、乡村展开“地毯式扫荡”。先是多媒体大规模宣传保险的好处，紧接着营销员挨家挨户、苦口婆心地动员人们投保。于是，保险公司收入象体操运动员的串翻，翻着个儿增长。营销员的酬金、奖金成千上万往回拿。一时间，保险营销员成了令人红眼咋舌的职业。

崔晓雯在厂子每周上三昼夜，休四天。儿子刚两周岁，一直由姥姥带着。丈夫是中学教师，中午在学校吃饭。崔晓雯四天休假没事可做。后来有个干保险营销的朋友劝她做兼职营销员。崔晓雯干了两个月，由于不得其法，业务稀疏，险遭淘汰下岗。但这两个月令她看到一个金碧辉煌的新世界。那些业绩惊人的营销员，又是金榜题名，彩照高悬，又是奖金礼品，名利双收。崔晓雯想起晨会唱的那支《样样红》：“荣华富贵飞呀飞，世上的人呀追呀追……愿家财万贯买个太阳不下山……”那是何等的豪迈和激情！然而到头来别人易如反掌，如鱼得水，我却难如登天，坐困愁城。难道是老天爷厚彼薄此？或者自己不是块搞营销的料？她毅然决然地摇摇头。正如营销员们所唱：“不经历风雨怎么见彩虹，没人能随随便便成功！”她坚信“水滴石穿，绳锯木断”、“只要功夫深，铁杵磨成针”！保险业发展前程远大，保险营销是本小利大最易暴富又冠冕堂皇的职业，也是最易体现人生价值的职业，它为每个人都提供了展示才华的舞台。机不可失，时不再来，我一定要干出个样子！

从此，崔晓雯痛下“头悬梁，锥刺股”的苦功，把二三十个险种、数百项条款背得滚瓜烂熟；订杂志、买书籍，埋头苦读，钻研营销技

巧。梅花香自苦寒来。半年之后,果然高歌猛进,在营销部拿了个冠军,成为一颗耀眼的新星!

庆功会上,分公司经理亲手奖她一个大红包——一万元(是她在厂子一年半的工资!)并当场宣布,崔晓雯由普通营销员晋升为“一级高等营销员”。据营销部经理在会上分析,崔晓雯成功的秘诀有二:一是她肯下苦功精通业务,会针对不同情况的客户推荐适宜的险种,并且讲解得深入浅出,头头是道,把人们的“需要”很快激发成“想要”;二是讲究仪表、恪守职业道德,给人以十足的亲切感和信赖感。

其实崔晓雯的成功,还有第三条原因,只是经理不便说出罢了:得天独厚,长得俊美,男女老少都愿意接近她,听她谈话,甚至以和她交谈为荣。别人磨破嘴皮说不成的“死户”,崔晓雯往往一次访问,就“起死回生”。

崔晓雯靠自己先天的和后天的绝对优势,在营销场上春风得意,天马行空,业务收入呈跳跃式跨进。同时,她斩将夺关,一年之中从“一级高等”迅速晋升为“二级高等”、“三级高等”、“业务主任”,直至营销员的最高职级“副经理”——当然这只是有职无权的荣誉称号。但这又是一个令多少营销员为之浴血奋战而可望不可即的称号!

然而营销队伍的汰选机制是铁面无情的!职级要由你的业绩支撑着。这在《晋升降级制度》中有明文规定,任你是皇帝老子也不例外。这种汰选机制犹如长江后浪催前浪,又如逆水行舟不进则退。这是确保公司兴旺发达的制度,也是选拔、锤炼人才的制度。弱者对它望而生畏,强者为它拍手叫好。

崔晓雯是强者。她在奔波拜访之余,又在茶饭不思,绞尽脑汁琢磨增加收入的奇策妙法。突然,她心里闪亮了一下,灵机一动,有了!

她将户口薄和身份证装进挎包,打的来到远离青山区的又一

个区。在婚姻介绍所，她对一位女职员悄悄说：“我要登记征婚。”然后把户口薄打开递给女职员。女职员看到“已婚、之妻”栏目，不由一怔。崔晓雯见状，迅速递过一叠百元钞票，悄声说：“请多关照！我没恶意，只是为开展保险业务……”女职员稍一沉吟，把钞票收进抽屉，很快办理了征婚手续。

但这事她不能瞒过丈夫沈国平。她对国平说：“我俩是典型的‘工薪阶层’，有数的几个钱，只够维持中下等生活水平。将来孩子上学要花钱，双方父母要赡养，这点钱怎么够花？不久危房改造还要花一大笔钱买楼。我打算一步到位买面积大点的，同时家具也要一堂新。这么多钱哪去找？征婚的办法，可能会大大增加我的业务收入……”

国平惊愕了片刻，摇摇头：“生活是需要钱，但要取之有道。假征婚不是骗人吗？这怎么成！”

崔晓雯解释说：“虽然有骗的成分，可我没没损害对方婚姻，他还可以再搞嘛！”

“你常说诚、信是保险的原则。假征婚可绝对是违反这一原则的！”

“诚信指的是保险商品本身。任何一种保险，都是诚信的，明码标价，照章办事，决无半点骗人。但推销保险另当别论。投保绝对对他们有好处，我只不过用一种手段促使他们接受好处，并没骗取他们一分一厘装入我的腰包。我从保险公司领的酬金、奖金是合理合法的收入，光明正大！”

国平忍不住笑了，拉妻子坐在身边：“搞营销确能增长才干，看，堂堂中学教师都说不过你啦！”他亲了妻子一下，又说：“只是，只是你别真的动感情噢，我怕弄假成真，来个美男子把你拉走！”

国平这话，自然是说玩笑，他只是怕出事故。崔晓雯说：“你放心吧，我会掌握分寸。这种‘搞对象’，不过是逢场作戏，虚与委蛇。没什么油水了，该甩就当机立断！”

沈国平皱一皱眉：“看，起码是骗人家的感情吧！”

崔晓雯笑道：“你真是个书呆子！现在当官的以权谋私、贪污受贿，经商的假冒伪劣、坑蒙拐骗，无业游民溜门撬锁、拦路抢劫——我比他们算是最清白、最文明的！”

沈国平觉得妻子干了几天保险，真好象换了个人似的。无奈地说：“好！你总是有理。你要不发大财，上帝不公啊！”

“我发财还不等于你发财！”妻子喜盈盈地笑道。

事情进展得很顺利。应征者真是五行八作、三教九流，各色人等俱全。他们见到崔晓雯这样天仙般美女，一个个垂涎三尺，恨不立时去婚姻登记处办结婚手续，晚上就“洞房花烛夜，锦床龙凤被”。对崔晓雯的保险业务，无不尽心竭力，昼夜兼程，真个比保险营销员还卖力万分。就这样，还唯恐崔晓雯说出“不须有劳大驾”呢！

崔晓雯对“恋人”的热诚表示不胜感激。然而这种“感激”是要有分寸的：火候不足，会挫伤对方积极性；过火，则“恋人”会误以为大功告成，催促崔晓雯“表态”。只有不温不火，才恰到好处。待到“恋人”揽保招数已尽，再无新户投保时，一个电话过去，便分道扬镳，就此“拜拜”了。就好象一个花样百出、精力过人的电动玩具人，电门在崔晓雯身上，只要她一个指头轻轻按下，立即声息全无，寿终正寝。

这样维持了两年多，崔晓雯两耳都快吵聋了：一边是连篇累牍的甜言蜜语，一边是争先恐后的投保呼叫。双方都得应酬，一虚一实。崔晓雯的业务收入虽然每年都在百万元以上，在400多男女营销员中遥遥领先，无人望其项背，却也够十足劳神的了。

崔晓雯神话般的业绩，在同伴中引起了种种猜测：有的说她受异人指点，会神机妙算；有的说她上辈子尽做善事，所以这辈子总交好运；有的说她某亲戚是省委书记，故此人们络绎不绝来巴结她

.....

崔晓雯无暇顾及同伴们的议论，她要忙着应酬一个接一个排队而来的“恋人”，要忙着接待一个接一个排队而来的保户。当她正和第32位“恋人”如火如荼之际，一天，接到一个令她震惊得哑口无言的神秘电话：

“你的魔术到收场的时候了！”

她自知露了马脚，立即通知婚姻介绍所：自即日起终止征婚广告。

但她怎么也不肯放弃这一可获奇效的“绝招”。经过周密谋划，她决定利用尚未结婚的妹妹晓倩的名字，继续向存款200万的目标进军。她和妹妹年龄只差两岁，模样相似，虽已结婚生育，但靠长年健美运动，使体形苗条如初。拿着妹妹的户口薄和身份证，很顺利地另一个区婚姻介绍所办理了征婚手续。

故技重演，无需赘言，财源依旧滚滚而来，如水之趋海。崔晓雯是个细心人，和每位“恋人”交往的始末，都作了详细记载。一个阴雨连綿的日子，不便外出，丈夫国平也休假，她便泡上一壶高级龙井，拿出笔记本，俩人津津有味地聊了起来，象读清代才子纪晓岚《阅微草堂笔记》（仿《聊斋》而作）的鬼狐故事——

第7位“恋人”（以下简称“第×位”）是某区建委秘书，身材矮小，且小头小脸小鼻子小眼儿，面目丑陋，令人生厌。崔晓雯想：这样的人怎么配当国家公务员！我叫你看几眼，真是大大地掉价了！

然而人不可貌相，正如海水不可斗量。意想不到，此人却是“大款”！为缠住崔晓雯这位“白天鹅”，竟给他父母兄妹五口人买了40份保险，一次交保险费30万元！

崔晓雯不解其谜：小小秘书哪来那么多钱？

由于属个人隐私，便拐弯抹角地问：“你下海经过商？”——她认为赚大钱只有经商一条路。

秘书为抬高身价，朗声答道：“你是问我哪儿来的那么多钱？——建委主任是我姐夫，我给建筑公司介绍一项工程，即可捞