



5
期

微型戏·
独幕剧专辑

剧作

本溪市文化局剧目室

一九八六年

剧 作

微型剧·独幕剧专辑

(总第五期)

本溪市文化局剧目室编

1986.4.30

序

郝子彬

出版这本专辑，我和作者的心情是一样的喜悦。写一点文字，不算什么“序”，估且是对微型戏、独幕戏的创作谈一点感想吧。

近几年来，在我市戏剧这块园地上，由于剧作者执着的追求和辛勤的耕耘，戏剧创作出现了使人振奋的势头，每年都有一些较具特色的新作问世。剧作者不懈的热情和拼搏精神着实令人感动，令人钦佩。

我想，剧本的生产大抵是为舞台演出之需要，这是一种供求关系。我市的话剧团和评剧团曾尝试把几组微型戏和独幕戏搬上舞台，实践证明，演出效果是可观的。出于这种启发，从领导者的角度我向剧作者们提出了建议，即在专心致志地写大剧本的同时能否腾出一点工夫写点小巧的微型戏和独幕戏，结果得到了剧作者的共鸣和响应。大剧本难写，有目共睹；微型戏也并非易事，更需苦心经营。它虽在用材上占着几分便宜，但在提纯上似更见功力。生活中不是什么素材都可以写成洋洋洒洒的大剧本的，而一些边角余料用来写小戏倒是更合适的。一个侧面、一点断想、一丝情绪都可以用微型戏表现，因为一声鸟啼和一片绿叶同样可以透出几分春色。

再者，要感谢省文化厅剧目室的领导和同志们，及时地

目 录

序	郝子彬	(1)
J Q K	邓沐珩	(4)
武松外传	丁 半	(17)
擦玻璃	王恩辉	(28)
无形的面具	张文金	(38)
真给面子	姜 一	(46)
亲家母	张臻心	(55)
树 障	晓 云	(66)
脖子上的厂长	生可法	(80)
聪明的导演	张文金	(92)
开业之前	王恩辉	(99)
豆 豆	孟昭启	(110)
月夜敲门声	马三杰	(121)
赵友禄卖房记	姜 一	(133)
追 妈	焦伟光	(153)
女娲选石	张 纲	(165)
爆花缘	方世玉	(183)
A B C 骗婚记	邓 恩	(198)
雨夜追踪	成铁宝	(212)

序

郝子彬

出版这本专辑，我和作者的心情是一样的喜悦。写一点文字，不算什么“序”，估且是对微型戏、独幕戏的创作谈一点感想吧。

近几年来，在我市戏剧这块园地上，由于剧作者执着的追求和辛勤的耕耘，戏剧创作出现了使人振奋的势头，每年都有一些较具特色的新作问世。剧作者不懈的热情和拼搏精神着实令人感动，令人钦佩。

我想，剧本的生产大抵是为舞台演出之需要，这是一种供求关系。我市的话剧团和评剧团曾尝试把几组微型戏和独幕戏搬上舞台，实践证明，演出效果是可观的。出于这种启发，从领导者的角度我向剧作者们提出了建议，即在专心致志地写大剧本的同时能否腾出一点工夫写点小巧的微型戏和独幕戏，结果得到了剧作者的共鸣和响应。大剧本难写，有目共睹；微型戏也并非易事，更需苦心经营。它虽在用材上占着几分便宜，但在提纯上似更见功力。生活中不是什么素材都可以写成洋洋洒洒的大剧本的，而一些边角余料用来写小戏倒是更合适的。一个侧面、一点断想、一丝情绪都可以用微型戏表现，因为一声鸟啼和一片绿叶同样可以透出几分春色。

再者，要感谢省文化厅剧目室的领导和同志们，及时地

在我市召开了微型戏创作座谈会，请来一些热心肠的专家和我们共同研究探讨微型戏创作的一些规律，这些无疑对鼓励我们微型戏的创作，提高微型戏的质量起到了很好的作用。

本专辑搜集的十八个微型戏和独幕戏，都是剧作者们近几个月写出来的。算作一种尝试，结出了这些硕果，无论从内容还是到形式，特色是各异的，而且有一定的质量。其中《J Q K》在《剧本》月刊上发表；《擦玻璃》在四川省的《电视与戏剧》上发表；《假面具》、《真给面子》在《辽宁剧作》上发表；《武松外传》在沈阳市的《戏剧景观》上发表；《亲家母》在辽宁省计划生育文艺汇演中获得一等奖。这些剧作，在反映现实生活方面体现出一种非常及时的现实性，时代感很强，跳动的脉搏就是眼前的，因此易让人产生共鸣。《J Q K》用辛辣而幽默的手法，用引人发笑的喜剧处理针砭时弊，对时下趁改革之机麇出的各种皮包公司，对骗人者和受骗者作了入木三分的剖析，发人深省。《武松外传》形式新颖，作者构思大胆，在荒诞的情节中，让打虎英雄武二爷和老虎的关系发生微妙的变化，透着作者对生活冷峻的思索，让你在笑过之后不得不微蹙起眉头想一点什么。

《擦玻璃》则通过一个极细微的生活小事，两人擦一块玻璃，很有层次地用象征手法写出有些人划地为牢的本位主义思想，使作品有更深的寓意。《无形的面具》则把大兴不正之风者的内心世界用面具加以外象化，痛快淋漓。还有《赵友禄卖房记》则以写实的手法，不留情面地撕下市侩的嘴脸。童话歌舞剧《女媧选石》以充分地想象由一个古老的神话传说赋予新的意义。小戏曲《追妈》精巧俏丽，具有东北风味，透着一股土香气，沁人心脾。还有《爆花缘》、《豆

豆》、《树障》、《月夜敲门声》等戏，情节起伏，各具风采，内容新颖，透着强烈的时代感。

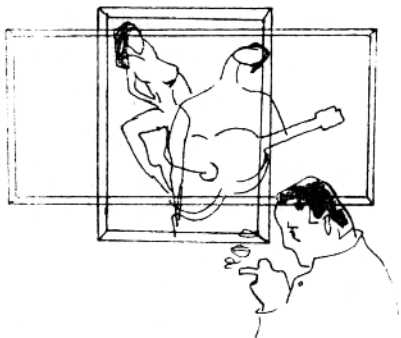
我想，微型戏的主要特征当然贵在“微”字上。时代的生活节奏加快了，人们对文艺作品的节奏和篇幅也有了相应的要求，文学上出现了微型小说、一分钟小说，而戏剧上也紧步后尘，出现了微型戏剧，即人们要求有短小精悍的舞台戏，来满足他们的欣赏情趣和对美感的享受。因此微型戏在内容上，则应是千姿百态，或忧或喜，或讽或褒，或象征或隐喻皆可，哪怕来点儿怪诞的，也勿须非议，应让作者自己从创作实践中去探索。创作上是这样，在舞台上更是如此，尝试更应大胆一些，它投资少，角色少，况在反映生活的及时性和深刻性上不在大戏之下；几个微型戏又可组成一台很好的晚会，让观众领略不同风格、不同内容的剧情，也是很有几分妙趣的。因此说，微型戏是有前途的。做为一种实验更有利于剧作者练笔，更有利于把自己的生活通过这种形式传送出来。我们编选出这本微型戏和独幕戏专辑的目的，就在于总结这方面的经验，留下一些印迹和纪念，以利于我们今后在这个方面更长足的进步和突破。

当然，该专辑的水平是有限的，有些戏和有些戏的某些地方还不能尽人意愿，难免良莠参差，这当然需要剧作者们在创作实践中不断努力，不断提高，争取在一、二年内写出更高档次的拳头作品，以满足人民群众对文化生活的需要。

我热切地期待着。

一九八六年四月二十日

· 微型话剧 ·



J Q K

邓沐珩

人 物

骗子 经理 画中人（男青年和女青年）

〔现在。

〔经理办公室。

〔幕启：舞台左侧一张写字台、一把椅子、一个长沙发。右侧立着一个一人多高的大画框，画框里镶着一对打扮时髦的青年男女。男的脸朝里，肩挎吉它；女的脸向外，摆出优美的舞姿。

〔经理正心满意足地端详着这张画。

经 理 啊，真是人配衣裳马配鞍！这办公室里刚刚添上了这张画，好象哪儿都变啦！现代化的韵律，迪斯科的节奏，改革家的气派，完全都显露出来啦！（向画中人）你们说哪？

〔男青年的吉它拨响了；女青年款摆腰肢，随着琴声慢慢舞动起来。

经 理 （惊喜地）噢？你们这画中人还真的活起来啦！好，好！弹吧，跳吧！

女青年 经理，您今天为什么这么高兴啊？

经 理 （愈加惊喜）嗨，她还说话啦！（向女青年）我能不能不高兴吗？今天天津太空贸易公司要给咱们送来紧俏的系列产品J、Q、K啦！可惜人家的Q、K都卖完了，就剩下J了！不过，J咱们也要，因为这是市场上的热门货呀！

女青年 J、Q、K？还是系列产品？它到底有什么神奇力量？

经 理 哎呀，这可不是一句话能讲清楚的。我只告诉你：只要购进一大批J、Q、K，咱们就会发一次大财的！

女青年 呵，这钩都挂到太空上去啦！谁当的红娘？这人可真积德啦！

经 理 红娘就是咱们的业务员小李呗！

女青年 这回您可得多分给人家点奖金啊！

经 理 当然，当然。

男青年 （扭过头来）我说经理，跟他们打交道，可得好好盘问盘问，别让他给蒙啦！

经理 （笑了）放心吧，想蒙我不那么容易！（忽然想起）嗨！你赶快把头扭过去！

男青年 （不满地）您为什么非让画家把我后脑勺画得冲着观众！这……多别扭呀！

经理 噢，你不懂！现在最吸引人们的是女性，你只是她的陪衬。明白吗？

男青年 （嘟囔）我怎么就这么倒霉呢！

经理 不许你随便发牢骚。（向女青年）你给我盯住了，可不准他再回头啦！

〔经理给画中人摆姿势。

〔拎着大提包的骗子上。

骗子 （一边寻找，一边念叨）J、Q、K，J、Q、K……对，是这儿！前天，我领着他们业务员小李上我二叔看门的货场转了一圈儿，可惜就剩下J啦，而且还是别人的货，嘿，还真把他蒙住啦！今儿个只要他们经理再一上钩，然后我再给他套个“圈”，最后我还能狠“剋”他们一顿！（向经理室偷看，咳嗽了一声壮壮胆）这语音还真得变变。（操天津口音）我说，这是经理室吧？

经理 （高兴地）啊，我一听口音就知道是天津太空贸易公司的业务主任！请坐！

骗子 （快速地、一口气地）经理，您老甭客气！咱们都是一抹子，我跟你们小李熟，就等于跟您老熟，小李说您爱喝茶，我就带点来啦，一百六十四块一斤的，也不算太高级，您老凑和着喝吧！这是单位与单位之间团结友爱的这么点感情！（拿出一罐茶

叶，放桌上)

经 理 这怎么好意思……（但并没忘盘问）你们公司的地址是……

骗 子 地址？天津市和平区没有道假二号。（旁白）这地方，连我都找不着！（一指怀里皮包）公司在这儿哪！

经 理 嗯。我们小李打来长途电话说看了你们的货——（用话试探对方）不过我想亲自……

骗 子 （明白对方用意）您老想亲自看货？（站起）走！咱们现在就上火车站吧！

经 理 不过……我今天有事去不了……

骗 子 （莞尔一笑）经理，去不了不要紧，您老看看这是嘛玩意儿。（拿出J的样品）

经 理 （惊喜）啊？J的样品！（反复观察）

骗 子 说句痛快话，这质量怎么样吧？

经 理 （赞叹）够甲级品啦！（可仍想问个究竟）和你们订货的多吗？

骗 子 （拿出一个折叠式的折子，一拉到地）您老看看！河北、河南、昆明，湖北、湖南、大庆，北京、上海、内蒙，四川、吉林、辽宁，云南、甘肃、山东，江苏、西藏、南京，福建、浙江、广东，山西、青海、南宁，这些个地方都定过我们的J、Q、K呀！

经 理 （高兴）看来，你们是个大公司呀！

骗 子 要不怎么叫太空贸易公司呢！比他们那些叫什么中华呀、亚洲呀、环球呀，大得多了，让您老都摸不

着边儿！

经 理 （信任地）那就请多给我们一些J吧！

骗 子 嘛玩意儿？多给点？想多要，早说话呀！现在就剩点锅底儿啦！

经 理 （失望地）啊？难道你们的J也快让人家订光啦？

骗 子 订货的人都快打出活人脑子啦，可你这还跟查户口似的盘问我，什么“地址呀”，“订货的多吗”，等你再来趟天津，连锅嘎巴也吃不着啦！

经 理 （急）你们还剩下多少J，我都要啦！

骗 子 就三吨啦！（拿出合同书）您老在合同上签字盖章吧！
〔经理与骗子签完合同，各收起一份。〕

经 理 以后你们有了Q、K产品，请及时通知我，因为J、Q、K是系列产品，配上了套，我们就更好销售了。

骗 子 （突然一拍脑门）嗨，想起来啦！我给你挂个香港的钩吧！他跟我不分彼此，现在正有一大批Q哪！

经 理 （兴奋地）那太感谢啦！什么时候给我们挂哪？

骗 子 （站起）他现在正在这儿开订货会，我马上去挂！

经 理 （恳求地）那老K的事，也请你动动脑筋……

骗 子 不用嘱咐，我比您老动的脑筋多。保证还得给您抓张老K，让您老成“大王”！

〔经理和骗子热烈握手。骗子下。〕

女青年 经理，这号人嘴可真够油的，能相信吗？

经 理 怎么不能相信呢？这是个有活动能力的人，咱们还得靠他打开局面呢！

男青年 （扭过头来）我说经理，现在可真有骗子，您也得长点心眼……

经 理 （拦住他的话）哎呀，你才多大年岁，能跟我比吗？嗯，发财压倒一切，这就是当代的主旋律！

（看着合同，心花怒放了）亲爱的J、Q、K，你太可爱了！在这第一个战役中，我是个胜利者啦！

（向画中人）来，咱们一起把你们的画框擦干净，客人来了，看着也赏心悦目呀！

〔音乐声中，三个人擦画框。〕

骗 子 （在舞台一角，得意地举着合同）亲爱的J Q K，你太可爱了！在这第一个战役中，谁是“大王”？我他妈的是“大王”！只要他把货款转过去，该怎么花就由我啦！哼，就冲着这个经理的这点傻劲儿，不多照顾他两回，都对不起耶稣！今天的生活，连我这骗子都感到如意啦！（急打开大提包，拿出西装上衣穿，戴上金丝眼镜、八字胡。操广东人说普通话的口音）经理在吗？

〔经理赶快推画中人入画框。〕

经 理 （站起）您是……

骗 子 （递名片）我是香港黑又亮实业有限公司总经理。

男青年 （笑了）黑又亮？擦我这双皮鞋正好哩！

〔女青年捂嘴笑。〕

男青年 （又叹了口气）可我真怕他把这间办公室都给擦黑了。

〔经理向男青年狠使眼色。〕

经 理 （看名片）噢，我知道啦！您就是天津太空公司业

务主任给我们介绍的贾总经理！快请坐！（打开那个茶叶罐，沏茶）请您品尝，这是高级香茶。

骗子（旁白）高级？三块六一斤的茶叶沫子！（做品茶状）啊，这香茶真是不同凡品罗！我这次来，时间仓促，没有带什么好东西，（拿出两瓶酒）这是香港名酒，算是千里送鹅毛吧。

经理（受宠若惊地）这太感谢贾总经理啦！

骗子（笑着摇头摆手）见笑罗。

经理 贵公司一定经常派人到内地做生意吧？

骗子 不，敝公司是以国际贸易为主的，和全世界三十多个国家都有往来，象什么罗马尼亚、巴拿马，马来西亚、孟加拉，保加利亚、乌干达，哥伦比亚、加拿大，坦桑尼亚、牙买加，赞比亚、卢旺达，叙利亚、马尔他，肯尼亚和加纳，还有古巴……

男青年 又来了个白话蛋！

〔女青年指指嘴，向其示意小声说话。〕

经理（赞佩地）真是个大型的国际性贸易公司呀！

骗子 我听说你们急需J、Q、K？

经理 您的信息真是灵通极了！

骗子（旁白）废话！我刚打这儿出去！（向经理）天津太空公司跟我讲过一些你们的情况，更主要是敝公司设有最先进的电脑传达信息，全世界的购销情况，我都了如指掌的。

经理 是啊，简直就跟您刚刚来过这里一样！

骗子（吓得跳了起来，露出原来口音）我来过？我……没没来过……

经 理 （并未介意）我是说您的信息太灵通了，就跟来过一样。

骗 子 （旁白）哎呀我的妈，吓我一跳！

经 理 总经理，听说您现在手里只剩下Q啦！

骗 子 是呀。给你们八吨吧。

经 理 （感谢地）那就谢谢总经理的照顾罗！现在有J、Q，就差老K啦！

骗 子 日本优路西株式会社总董事长正在你们这里参观，他有老K，这事包在我身上好罗。

男青年 等优路西再来，咱们这儿该“杆儿稀”啦！

〔女青年急用手捂男青年嘴，经理怒指男青年。〕

经 理 （紧握骗子的手）太感谢您的大力帮忙啦！

骗 子 我们这八吨Q的购销合同什么时候订？（看手表，站起）我的事情是很多的。

经 理 （急按下骗子）咱们现在就订！

骗 子 我先跟你说清楚，订这个合同，你必须先交一点点订金，先给我六千元现金吧。

经 理 六千元现金？（略有迟疑）

骗 子（站起）你现金有困难，我只好告辞啦！

经 理 （急）贾总经理，请您等一等，让我想想办法！
（把骗子按在沙发上）

骗 子 （又站起）时间宝贵，我每分钟是以千元计算的，不能等啦！

〔经理又按下骗子。〕

经 理 （下了决心）总经理，就按您说的办！我马上筹出六千元给您！

骗子 六千元？（看看表）现在你必须拿出八千元啦！

经理 （惊）啊！这是怎么回事？

骗子 刚才我不是跟你说过了吗？我的每分钟是以千元计算的，因为又过了两分钟！

经理 啊？那我得马上找人去取款！（一眼看见女青年）你！快跑步过来！

〔女青年从画框中跑过来。〕

经理 我命令你拿我的条子跑步去取八千元现金，告诉财会科要想尽一切办法搞到！

女青年 （迟疑）这……

经理 （急）别磨蹭啦！再过一会儿该要九千、一万啦！（使劲推女青年）我的J、Q、K快去！

〔女青年跑下。〕

男青年 （向外喊）嘿，干脆你坐飞机去吧！要不，过一个小时再回来，该六万元啦！

经理 （怒视男青年）你就别跟着起哄啦！（向骗子）请问总经理，这取钱的路途时间怎么算呢？

骗子 我做事一贯公平合理，这路途时间和篮球场上的暂停时间一样，不算数的。

经理 （放下心来）我太感谢您啦！

〔女青年气喘吁吁地跑上。〕

女青年 这钱……是几个地方……凑的……

〔经理接过钱急忙递给骗子。〕

骗子 （收钱，拿出合同书）经理，请在合同上签字、盖章吧。

〔经理与骗子签完合同，各收起一份。〕

骗子 请把货款给我转过去，下个月就到货。我告辞啦，拜拜！

〔骗子与经理握手，又抓住女青年手背吻了一下，不小心假胡子粘在女青年手背上。〕

女青年 （看手背，惊惧）哎呀，这是……

骗子 （一抹鼻子下边）啊？我的胡子！……

〔骗子一眼看见女青年手背上的胡子，急抢回，忙乱中却粘在下巴上。急下。〕

男青年 （向女青年）你很荣幸呀，还接受了吻手礼节！

女青年 去你的！弄了一手背的胶水，没看人家直擦吗？

（用小手绢擦手）

经理 今后咱们还要跟更多的贵宾交往哪，你们可要适应人家的习俗礼节哩！

女青年 什么贵宾，象个坏蛋！胡子都是粘的！

男青年 （好奇地）真的吗？

〔女青年向男青年咬耳朵，男青年笑。〕

经理 别瞎说啦！（看看合同高兴地）哈哈！亲爱的J、Q、K，你的确可爱极了！这第二个战役，我又胜利啦！为了预祝老K的到来，年轻人，来来，跳舞，跳舞！

〔男青年弹吉它，女青年跳舞，经理得意地敲桌打拍子。〕

骗子 （站在舞台一角，亲吻着那八千元）亲爱的“大团结”，你的确可爱极了！他这一次比上一次还愚蠢！我看透啦，这骗人和受骗都有瘾，要不跟他再订个购销老K的合同，我睡不着觉，他也得失眠！