

王怀棠

在這片土地上

山东文艺出版社

I217.2
334
3

在这片圣土上

● 王怀棠

● 山东文艺出版社

在这片圣土上

BH42101



· 1989 ·

B 595665

在这片圣土上

王 怀 棠

山东文艺出版社出版发行

山东省新华书店经销

山东泰安市印刷二厂印刷

• •

850×1168毫米32开本12.75印张 326千字

1989年7月第1版 1989年7月第1次印刷

印数1—2,000

ISBN7—5329—0295—1

I·258 定价6.30元

王怀棠

在这片圣土上

山东文艺出版社



作者近照

走自己的路，不去说别人

——《在这片圣土上》序

宋协周

一

小时候，他最喜欢爬树，爬到树杈上，攀着枝条看远处，多开心，磨破肚皮算个啥？！

他还喜欢和猪赛跑，拐弯抹角，又蹦又跳，一直赛到猪圈回圈里喘大气才算数。“我就不信，人赶不上个猪！”

喝着曲阜泗河水成长起来的王怀荣，从小就不信邪。

家境的清苦，以及父母“不为五斗米折腰”的骨气，熏陶着他幼小的心灵，他比其他同龄的光屁股的小伙伴更早熟。

二

后来，他成了军人，荷枪实弹；又当了工人，驾驶汽车；还做过教师，“传道，授业，解惑”。再后来，他干上了记者，“在这片圣土上”，南跑北奔，“马不停蹄”，跟踪时代足迹，捕捉时代信息，讴歌时代精英，传递时代情韵。他的记者生涯，那么舒展，那么潇洒，那么奔放，那么艰辛。可以说，一年三百六十五里路，餐风露宿，不辞孤独，一日行一程，没有一天虚度。因而，他精神富有，事业充实，大有作为，颇多贡献。

他——王怀柔同志，终于通过人格力量的全面增长和科学运筹，成了记者与作家融于一身的文坛新秀，风尘仆仆地笔耕在曲阜这块古老而生辉的土地上……

三

摆在我案头的《在这片圣土上》，就是作家王怀柔的文学作品选集。

这部三十余万言的文学作品结集，有报告文学，中短篇小说，还有电视文学剧本。量，是沉甸甸的；质，也是沉甸甸的。

这些作品，在判断生活现象，揭示生活矛盾，和提炼作品主旨方面，都显示了作家阐扬正义，鞭笞丑恶的事业勇气和社会良心。

它，实实在在地展现出了作家的底蕴和丰采。

四

二十篇报告文学，可以清晰看到历史前进的足迹，可以亲切触到时代变奏的脉搏。曾奇栋、朱长富、秦裕彦、李铜强、孟扬、孔庆元、蒋开征、孔凡绪、沈训仁、孙庆早、陈学法、张昭坦、潘桂鼎、张良、孔超、丰健伟、马春、赵君、姜健、王怀金等等极其普遍而又各具特色的新的大浪淘沙时代的弄潮儿，那么步履维艰，而又那么勇于开拓；那么矛盾重重，而又那么多谋善断……这些活生生的形象，热情肯定了改革实践的主体，充分显示了变革大潮的本质，生动、鲜明地反映了“在这片圣土上”的社会美。

中篇小说《黑色的诱惑》，是作家谱写出的一支粗犷、雄浑的矿山进行曲。“怪人古”的憨厚和质朴；“小内参”的放荡和

忏悔：“野马”的狡黠和可恶；晶晶、欢欢、萍萍、贝蒂等少女们的任性和淫情……这一切的一切，通过真、善、美与假、恶、丑的冲撞，呼唤着时代的精灵。

电视文学剧本《山东女响马》，是根据王怀棠自己的同名长篇小说改编的。它在人性与女性的内涵渗透上，比原作有了更大的升华，因而，事态的发展更加跌宕，蒙太奇画面更加曲折，驰骋于其中的诸多人物形象更加丰满，人物语言洋溢着一种真实感人的动态美。

总之，这是一部可读性颇佳的读物。

五

读着《在这片圣土上》，我感受到了作家对于时代、人民和现实生活的真诚关切，触摸到了一颗炽热跃动的心。

读着《在这片圣土上》，我还发现了作家对生他育他的“这片圣土”的无限深情。正是这种深情，倾注在或渗透在他的作品之中，使这些作品主旨，闪现出一位文学家的良知。

这是值得向怀棠同志道喜的。

当然，也可以看得出来，这些作品并不都是均衡的。作家正在自己选择的创作道路上艰难地行进。他的这些作品，有的是得心应手的上乘之作，也有的是并不那么令人满意的尝试之作。这些，即使更成熟的作家也在所难免。

我十分赞赏怀棠的态度——走自己的路，不去说别人！

1989年5月于泉城

目 录

报告文学

曾奇栋和他的“孔府家酒”	(1)
光明使者	(14)
堂堂七尺男子汉	(27)
圣烛之光	(43)
青春的脚步	(55)
县长书法家	(64)
军人魂	(76)
悠悠故国情	(85)
正气歌	(94)
古城“壮胆人”	(107)
常胜将军	(115)
“能人”今年三十八	(131)
潘氏酒家传人	(136)
孔超，好响亮的名字	(143)
“狂人”小传	(150)
一个没有职称的考古专家	(161)
哦，“税官”马春	(170)
美哉，闪光的奖杯	(173)

奉献之歌.....	(180)
精神反馈.....	(198)

小说·故事

俊大嫂.....	(200)
风流女.....	(202)
黑色的诱惑.....	(214)
血染林前.....	(254)
尼山风雷.....	(263)
特别任务.....	(284)

电视文学剧本

山东女响马.....	(311)
后记.....	(399)

曾奇栋和他的“孔府家酒”

酒？

酒。

酒！

酿酒业处在前所未有的竞争之中。市场趋于饱和，许多厂家酒坛积压、产品滞销。特别是烈性酒。

然而在鲁国故都曲阜，在一个只有八百名职工的曲阜酒厂，却有另一番天地：

1984年，窖香浓郁、绵柔回味的“曲阜特曲”，被评为轻工业部优质产品，获铜杯奖：“曲阜老窖”继续被评为省优质产品。

1985年，他们推出新产品——38°传统白酒“孔府家酒”、“杏坛春”酒。在60、61届广州交易会上大爆冷门：日本、新加坡、马来西亚、香港客商争相签约，出口17000箱。嘿，多神气的五位数！

国际上的几家望门大公司，把目光盯在曲阜酒厂上，日本A株式会社捷足先登，欲取得在扶桑岛国经销“孔府家酒”的专卖权。

香港B商行和C公司也非无能之辈，已于1987年初向曲阜酒厂投资200万元，扩大“孔府家酒”的生产能力，进行八八、八九两年的补偿贸易经营。

另一位港商提出：“每月包销一车皮（50吨！）‘孔府家

酒’。”好大的口气！

“孔府家酒”，成了中外商贾眼里的“娇宝宝”了。

曲阜酒厂抖膀了。

一 酒厂调来位外行人

在百花凋零的1972年，曲阜酒厂调进了一位操着浓重福建口音的青年人。他，个头不高，平常人的五官，平常人的肌肤。只有细心人才会发现，在那张普普通通的脸上，目光是那样的坚定、慈祥。深陷的嘴角，溢露出坚韧不拔的阳刚之气。

他丢下自己的有色金属专业改行了。在白酒酿造上，他面对的是另一个神奇的世界。在他生活的又一个支点上，扬起了才华横溢的风帆。

在一次采访时，他的妻子黄尧贞难抑悠悠欣喜的情怀，向笔者谈起了她的“老曾”：

“……俺不是夸，甭看俺老曾长的并不是奶油小生，可他对工作没有俩心眼。他的脑子说不上聪明，但好用……”

是爱妻对丈夫无端的吹嘘，还是“知丈夫者莫如妻”？在他留下的历史脚印中，后者得到了佐证。

曾奇栋调来曲阜，领略着“礼义之邦”的优雅和热忱，饱览着这片只有890平方公里面积上古老文化留下的绮丽风光。

曾奇栋白天在厂里学习酿酒技术；晚上，他已习惯于徜徉在五马祠街、半壁街。他思绪遐想，追忆着曲阜的过去，曲阜酒的过去。

酒在曲阜源远流长。

据《诗经》载：“夙夜在公，在公饮酒。”

《庄子》记载：“鲁酒薄而邯郸围。”

引以为自豪的是，在“同天并老”的孔府，至今还珍藏着

一套清乾隆三十六年赐给衍圣公的商周“十供”，成了稀世珍宝。

他醉心于陌生而诱人的酿造工艺里。

他的脚印留在了酒厂的各个角落。

他身为技术员，实实在在的是一名不知倦怠的学生。

厂领导慧眼识贤，看准了这个不善言谈的文化人。用他，又锻炼他。他在厂里开始了“走马灯”：

机修车间——生产股——基建科——科研所——研究味精——设备科——技术科……

他象一名优秀的地质学家熟悉矿石所含的珍贵元素那样熟悉那些质朴的工人。

他自得其乐。对与酿造有关的工艺，海绵吸水般地学习、揣摩。

精选主料高粱。

掌握高温麦曲为糖化发酵剂。

引用曲阜地下特有的优质矿泉水。

学习传统的老五甑混蒸工艺。

发酵。摘酒。窖存。包装装璜……

艺多不压身。他说：“工作上份内份外分那么清干什么？多干些工作，无非是多学习些知识。”

谁能想到，星移日转，仅仅过去了七个年头，这位外行人竟成了酿酒的行家里手？！

谁又能想到，为了变外行为内行，他做出了多大牺牲，该如何用数字表示呢？！

二 生活本身就是一个不散的舞会

曾奇栋学理工，不善歌舞，但对小提琴兴趣颇浓。在大学

里，他爱用它调节神经。尽管他的手艺排不上名次，可脑子里也印有贝多芬、施特劳斯、舒伯特的名字。无怪乎1978年他青岛出差，把随身带的给妻子买衣服的十五块钱，买了把质次的小提琴，只是自那以后很少有余暇光顾于它，它挂在墙上成了一件不协调的装饰品。

1982年，身兼生产、技术、设备三科科长的曾奇栋，被提拔为副厂长。然而，他应该正视面对的是个多事之秋。

全国白酒生产厂家势如繁星，多不胜数。

企业在竞争中求生存。有的在竞争中停产倒闭，有的在竞争中改换门庭，有的在竞争中发展壮大。

幸哉，曲阜自有曲阜的优势：人工酿造技术和独特的曲阜地下泉水。

1974年，他们试制成功了人工老窖酒——“曲阜特曲”和“曲阜老窖”。

多么有趣：这两种酒竟同出一池，上边老窖，下面特曲。它的三大条件是：小麦曲、高粱料、泥巴池。以它的无色透明、窖香浓郁、绵柔回甜、余香悠久、风格纯正的特点，在华东和全国白酒鉴定会上，评分达到全国名酒水平。

毋庸讳言，尽管厂里打出了这两项咯嘣响的“拳头产品”，曾奇栋这位副厂长和他的同事们，当时面对的时势不容乐观。几十年的大锅饭吃顺嘴了，加上动乱年代的后遗症，一些“大法不犯，小错不断”的职工，颇有“老子天下第一”的架势。处在这面历史灰镜前，谁也没有三头六臂管好企业。出酒率，仅仅55%。

在当时，踏着脚尖走路的，就全国而言，何止一个曲阜酒厂呢？！

曾奇栋心里装满了忧郁和烦恼。

此时，他简直是一位蹩脚的舞伴。

三 只有当你被追逐的时候，你才跑得最迅速

1984年3月，厂长鄢辉增荣任副县长，与此同时，曾奇栋肩上的“副”字去掉了。

1985年5月，作为济宁市、曲阜县的试点，厂里第一个实行厂长负责制。

曾奇栋自然觉出肩上担子的分量。

今非昔比。天时。地利。人和。八百精兵整装待发。

上任伊始，他留下两个会议记录：

当时厂级党政干部四人，只他“年轻”，41岁，其他三位皆年过五旬。这班人被人戏称为“三个半老头”。

第一次“三个半老头”会上，曾奇栋亮出了心肺：

“一，咱三个半老头要团结奋斗，不准搞宗派。二，心向‘公’上操，少打自己的‘小九九’。三，厂级干部由原来的6人减为现在的4人，工作上只能再上一台阶，不能踏步走，更不准退一步。”

三个老头打心里尊重他，不约而同地点了点头，没有豪言壮语，散会了。

全厂职工大会。

曾奇栋在讲台上用浓重的福建口音说：“我们现在面对的是竞赛的局面，好嘛！我们应当从中感受到一种刺激，一种振奋！我不能不遗憾地指出，在部分同志身上存有泄气、叹气、丧气、没出息！‘工’字顶天立地，为什么不能把‘三气’变为神气、骨气、志气呢？！”

台下短暂的沉寂后，响起一阵热烈掌声。

他又面色严峻地说：“我不敢以向大家许愿而赢得民心。但我可以保证，在我的任期内，除了公共积累、上交利税、个人收

入都有增加外，每年要盖起一幢职工宿舍楼！”

平地爆起阵阵春雷般的掌声。

光说不干是罪过！

严格纪律。加强质量管理。来自各方的凝聚力。初见成效：1984年到1985年，出酒率由55%上升到61%，达到历史最好水平。

部、省优质酒年产400多吨，其他白酒3000多吨，上交利税和公共积累明显增加。

两年竖起两幢职工宿舍楼。

酿酒工人们笑了。老年人消失了皱纹。

曾厂长很少笑。他又皱起了眉头。他担心，这种“笑”能笑到最后吗？

四 他甩出了关键的“两手”

曾厂长心里有一句格言：人才是企业之宝，兴盛之源。他在关键的时候甩下了关键的“两手”：一是起用能人，抓了百年大计，万物之灵；二是上新产品，打入国际市场。

曾奇栋深知人才的金贵，他爱才惜才用才，总是因人而宜，恰到好处。请看——

副厂长杨淑君，临时工出身的质检科长。从他两脚踏进酒厂门槛那天起，他干一行，爱一行，专一行。1980年转正后，更潜心练就了一手白酒勾兑技术。1984年被考评为山东省评酒委员。1985年6月，曾奇栋向这个没文凭的青年人下了副厂长的任命书。

开发科科长孔超。可不能小看这位中专生。在产品宣传、市场的开发上，用功勋卓著这个词去评价他并不为过。任命他当开发科科长，真乃顺理成章之事。

开发科副科长张良。这个毕业于美校的年轻人，在包装装璜这座艺术宫殿里，五年时间，先后荣获省、市优秀设计奖、华东大奖、全国金奖，曾厂长代表厂部向他颁奖：晋升一级工资，奖金一千元。

人秘科长李建国。朝气蓬勃但又不横冲直撞。有一定的组织能力。由团总支书记改任人秘科长。刻苦自学，如今已取得大专文凭。

会计师、厂部办公室主任孙序悦，年愈七旬壮心不已。他说：“俺退休干啥去？跟着曾厂长干，俺觉得心里畅快。”

他用人之道，贵在真才实学。有文凭没水平的人，在他面前难得炫耀自己的“资本”。只要能独当一面，不管有无学历，他都一一委以重任，并在住房、家属安排、业务进修上给予照顾。人心换人心。曾厂长用行动“拴住”了他们的心。

酒厂，今逢精兵强将，事业象一盆火……

社会发展了，“老白干”难以适应“低度、营养”的市场需求了。

曾奇栋面对的是成串的问号。

他在探索。

早在1984年秋，曲阜酒厂生机盎然之时，曾奇栋就高瞻远瞩地组织了生产科、质检科、开发科的精英，组建了新产品研制攻关小组。他们在默契中向着预定目标奋进。

时间过去了十一个月，也就是1985年10月，38°低度酒“孔府家酒”和“杏坛春”酒研制成功。

38°白酒“孔府家酒”投放市场，坛装每斤定价九元多。“哟！”犹如古城上空炸了春雷。社会上投去惊诧的目光，本厂工人也怀疑自己的耳朵。

“曾厂长爱钱如命了。”

“他是存心叫用户望而却步，定这大价钱！”

……恶言秽语者有之，好心分忧者有之。

在当今世界，事业家往往要比懒汉懦夫承受更多的指责和非难。

“厂长，你就降降价吧……”

“一个子儿不降！”

他曾奇栋并没头脑发热。他有他的坦荡胸怀：“这是种带有传奇色彩的高档酒，它的度数和价格不能成正比！”

他掷地有声地说：“过去我国的出口产品，是一等质量、二等包装、三等价格，和洋货站在一起好似矮半头。现在，中华民族自有中华民族的志气。我们一定搞出一等的质量、一等的包装、一等的价格。叫他们见识见识八十年代的中国人。”

好一个男子汉的口气和气派……

他又说，我们这种家酒，没问世就决定它打入国际市场。外国富商讲究身价。他来曲阜旅游、观光，有三百元的房间他不要二百的。为什么？他回国后以此抬高自己的身价。假若我们的“孔府家酒”在优质的前提下，把价格档次定得太低，那外商很可能不予问津。

“让事实去验证吧！”人们拭目以待。

曾奇栋棋高三着。

古人云，物以稀为贵。

对“孔府家酒”采取有限供应：除省城的南郊、泉城、齐鲁和曲阜的旅行社等高级宾馆少量供应外，其他地方难见芳踪。

他又派人四下游说，宣传这一产品的高雅，增强它的知名度和诱惑力。此为二着。

第三着，他主动和外贸、外事部门联系，请来曲阜旅游的外宾和游客到酒厂品尝家酒。他又请了全国的专家云集曲阜，召开“孔府家酒”研究会。