

半枝莲

王瑛
著



17.2
2

南海出版公司

I217.2
402
3

半 枝 莲

——王瑛自选集

王 瑛 著

南海出版公司

1990·海南

B 743101



半枝莲——王瑛自选集

作 者 王 瑛

责任编辑：张 桐 姜 方

装帧设计：赵小贤

南海出版公司出版

新华书店经销

涿州市新华印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 7印张 13万字

1990年11月第1版 1990年11月第1次印刷

印数：1—3000册

ISBN 7-80570-168-X/I·55

定价：3.50元

须教自我胸中出

——为《半枝莲》写的序言

三十年代初，刚上初中。在北平，每次看电影，凭票入场后，都领到一张说明书，叫做电影本事。阅读它，对欣赏电影很有帮助。

时至今日，我还认为放映故事影片，或演出戏剧，事先应给观众一张说明书。否则，普通观众不容易一下子弄清故事情节和人物关系。特别是大多数故事影片节奏快，镜头变换急，矛盾纠葛又很复杂。事先不做些必要的交代，普通观众往往如坠五里雾中。这样，艺术作品应有的感染力不愁不受到影响。

这是说的对影片和戏剧的欣赏，需要事先做些必要的说明介绍。至于讲到电视新闻专题片，就更离不开解说了。仅仅靠电视本身的图象，而不辅以解说，是不容易使观众全面了解和领会，并进而受到感染和鼓舞的。

王璞同志在《半支莲》这部集子里，收集了为三十多部电视专题片写的解说词，是从他七八年来新写的一百多篇解说词中选出来的。其中有讲工业的、农业的、商业的、教育的、艺术的、题材广论，内容颇为丰富。

王璞是新闻岗位上的后起之秀。他文静诚朴，又精明干练。工作态度十分严谨，是属于孜孜不倦埋头苦干型的

人。他是一九七二年一月参加工作，先做报道员，以后念师范大学，逐步走向新闻部门。本书四分之三以上的文字是趴在他家的小土炕上写出的。有些是自己扛着十几公斤重的三角架，直接参加拍摄录象，又自己动手写出解说词的。

他非常重视宣传的说服力，感染力，注意寻求宣传的最大效果。着眼的是“用普通浅显的话，说明深刻的道理。”他说他写的稿子，初中生都能看懂，基本不用查字典，用的都是普通常用的词语。这样做，自然会受到普遍欢迎的。

他的这种对宣传的看法和做法，使我想起抗日战争时做宣传的事。那时我们向群众做宣传，非常强调大众化，通俗化。因为不这样做，就收不到好的效果，假使写文章，编报纸，向群众讲话或表演，搞得非常古奥难深，玄妙莫测似乎很高雅，显得很有学向，自认是“阳春白雪”，可群众瞪着眼睛听不明白，看不懂，又顶什么用呢？这样搞宣传无异把自己锁在高高的象牙塔内，下决心拒群众于千里之外。

翻阅本书新辑录的文章内容，鲜明地看出作者在工作中认真贯彻了为社会主义服务，为人民服务的方针。比如《特钢的启示》、《真空所出个企业家》、《改革中振兴的沈阳农业》、《独树一帜的稀贵金属公司》、《崛起的沈阳企业集团》等篇，都满腔热情地反映了改革的收获，举出了大量的生动材料，论证了改革的成就，既勾勒出广阔的背景，又描绘了引人的细节，这些解说词即使不配电视图象，有的也可独立成为新闻通讯。这些篇章都是写得比较充实的。

《卖花姑娘马彦梅》、《改革中诞生的沈阳大学》、《建筑业排头兵》，这几篇的解说词，写得有情有景，特别

是描绘出人物的感人形象，有较多的鼓舞力和感染力。

其它有几篇类似电视小品的作品，也写得具有特色。议论文《荧屏中心说》和《漫谈电视片解说词的写作》写下了作者的切实体会和独到的见解。是值得一阅的。

总括起来看，本书有内容，有可读性，对于从事报纸、广播和电视的同志，有一定参考价值。对一般读者也是颇为有益的。当然，对一本书，对书中所收入的文章，要求篇篇都是上乘之作，都很理想，都很精彩，一点没有缺点，那是不现实的。

这些作品，如果作者不对时代脉搏有较深的体验，不对祖国怀着满腹赤诚，是写不出来的。如果作者不跋山涉水进行实际采访，深入群众调查，不掌握大量材料，也是写不出来的，如果作者没有为群众“雪中送炭”的“愿望”，不关心群众，不为听众着想，同样是写不出来的。我赞扬趴在炕上写出的新闻作品，我赞扬自己扛着十几公斤重的三角架与摄录人员一起摄像，然后又拿起笔去写解说词的工作态度和工作作风。

有关电视的制作，我是外行。和王瑛同志接触，读他的作品，跟他相谈，联系自己做一个观众的体会，使我对解说词的写作多少明白一些。看来，对电视专题片的解说工作，绝不能当成无关宏旨，可有可无。任何一部电视专题片，如果只有录象，而不配上准确生动，有说服力吸引力的解说词，不加以提示引导，观众不可能更好地理解画面的主题思想。

解说词的创作，有它自己的艺术规律，应有自己的构思，意境，内涵。绝对不是简单的看图说事。它可独立成

章。受欢迎的电视新闻短片，它的画面和解说词应是有机地结合在一起的。解说词应融新闻语言，文学语言和评论语言于一炉。解说词应与图像紧密配合，为主题思想服务，不能格格不入，另搞一套，但又不能完全成为附属或附庸。宋代戴复古《论诗十绝》书中讲过：“须教自我胸中出，切忌随人脚后行”。解说词既要学习报纸新闻通讯的长家，又不要和报纸上的新闻通讯相雷同，或跟着人家采用一种模式，一个腔调。因此，还要勇于创新。

解说词的作者要学好政策，懂得理论，了解历史。向群众学习，向戏剧诗歌各种文艺形式学习，广泛吸收营养，使自己的作品更充实，质量更高。我很欣赏王璞同志自己说的话“用笔写，也用心写，好文章是从心里掏出来的。”

不能满足于只是通俗易懂，明明白白地把图象解释清楚就够了，要避免浅薄和直露。要不断适应群众日益提高的欣赏水平。只着眼普及，而不注意提高是不够的。要象毛泽东说的那样：“我们的提高，是在普及基础上的提高；我们的普及是在提高指导下的普及。”

好的解说词应该是有鲜明的时代特点，应该通过形象，根据内容，说明人和物（景）的关系，人和人的关系，此事和彼事的关系，实际和理论现实和历史的关系。解说词应促使人们思考，促使人们振奋。不只是让人们见到客观世界，还要让人们清楚地了解客观世界，并进而去改造客观世界。

刘黑枷

（作者系辽宁省散文学会名誉会长，沈阳市记者协会主席。）

目 录

须教自我胸中书

——为《半枝莲》写的序言…………… (1)

第一辑 电视片解说词

真空所出个企业家…………… (3)

建筑业的排头兵…………… (7)

变废为宝的人们…………… (13)

职业教育诗篇…………… (17)

“特钢”的启示…………… (19)

沙岭鲤鱼丰收…………… (23)

独树一帜的稀贵金属公司…………… (25)

强者之歌…………… (28)

中学时代…………… (30)

难忘的沈铁三中…………… (33)

记沈阳市金融职业高中…………… (35)

秀丽的辉山…………… (37)

永安石桥…………… (40)

“帅府”今昔…………… (42)

生产楼房的工厂…………… (45)

富，在人们心里.....	(49)
卖花姑娘马彦梅.....	(53)
辽中小镇茨榆坨.....	(56)
改革中诞生的沈阳大学.....	(59)
桃李飘香到农家.....	(63)
自学者之路.....	(65)
指书大师葛润彪.....	(68)
古乐新声.....	(70)
抗洪抢险中的共产党员布风奎.....	(73)
改革中振兴的沈阳农业.....	(76)
王纲粮库见闻.....	(81)
风雨坛的变迁.....	(83)
崛起的沈阳企业集团.....	(88)

第二辑 报告文学、通讯

三访佟恩光.....	(95)
石英石.....	(101)
小厂大家庭（获奖作品）.....	(109)
田贺兴小传.....	(113)
“一印”党委自觉端正党风的故事.....	(115)
大羊安村整党二三事.....	(118)
卓力克的星期天.....	(120)
副食商场里的明星初阳.....	(122)
旅客的贴心人刘淑杰.....	(123)

第三辑 小说、散文、寓言

紧急会议·····	(129)
企业整顿验收纪实·····	(131)
人生一瞬间·····	(133)
明澈的眼睛·····	(139)
运气·····	(140)
百年之后·····	(142)
调动·····	(147)
父亲去开会·····	(149)
时间差·····	(150)
误会·····	(152)
包氏父子·····	(153)
买冰箱·····	(154)
戒酒·····	(155)
艺术问题·····	(156)
打针·····	(158)
钓鱼·····	(159)
晕·····	(160)
鼓掌·····	(161)
荣誉·····	(162)
解放军给了我一双脚·····	(163)
七颗玉米·····	(165)
春雨，沙沙沙·····	(166)
菜市场里的春天·····	(168)
一日为师·····	(170)
啊！我的大家庭·····	(172)
辽河滩上种田人·····	(174)

五十酒杯米救了一千万人.....	(177)
日月领导.....	(178)
伯乐相牛.....	(179)
鸭子生蛋.....	(180)

第四辑 电视短剧

让座.....	(185)
失信.....	(187)
一元钱.....	(192)
奖金问题.....	(197)
愧.....	(201)
笑.....	(205)
好事.....	(208)
谁是主人.....	(212)
我与半枝莲（后记）.....	(214)

第 一 辑

电视片解说词



真空所出个企业家

——记青年经理李庆杰

我们面前这个年轻人，有着令人羡慕的年龄，有着与同龄人大致相同的经历。不过，他可不是一个普通的青年人，他是一位经理，是沈阳真空技术研究所，制冷设备销售维修部的经理。

值得一提的是，他这个经理，不是上级任命的，也不是民主选举产生的，是靠他自己的胆量要来的、争来的。

说了这么多，还没介绍姓名呢。他叫李庆杰，今年三十三岁。在沈阳市企业家俱乐部里，是个小老弟。

咱们长话短说。一九八七年初，沈阳真空技术研究所的改革又前进了一大步，把所属企业租赁给个人经营。

这个销售维修部，当时只有一个旧柜台，几样简单的维修工具，十几个年轻人。大的三十岁，小的十七八。正是吃穿享受的好时候。能起早贪黑，去出大力气，挣大钱？许多人暗自摇头。

身为试验员的李庆杰，不这样认为。他勤奋好学，善于思索。主要原因在于：他也是个年轻人，了解这些小伙伴。他说：绝大多数年轻人，都有上进心，只是缺少压

力。有了压力，才有动力，才能去拼搏，进取。

他毅然投标。高于标底而中标。每年上交租金六万元。租期为三年。

所领导，及身边的同志们，都鼓励他，支持他，没干过，学嘛。谁天生就会做买卖，就会当经理，都是边干边学。

他干了二年多，学习了二年多。他满徒了。他经营的企业，发生了巨大的变化。

虽然还叫销售维修部，没有改为什么公司、中心、企业集团等等，营业范围却扩大了十多倍。业务触角伸遍了大半个中国。

如今，这里成为营口冷藏箱总厂、吉林电冰箱厂、河南新乡电冰箱总厂，及北京、烟台、宁波等地的制冷、空调设备厂的技术服务点。

在沈阳火车站附近和鞍山市，开办了三个分部。国内各重点厂家生产的成套制冷、空调设备、家用电冰箱，在这里都能买到，而且零配件齐全。从价值四千多元的重型机组，到几分钱一个的垫圈，有一千多种。还开办了进口配件和专用工具专柜。

过去，东北的用户，要去北京，上海等地，才能把制冷配件买全。如今，这里都有了，价格不贵，而且交通方便，知道信儿的都来。

做买卖的，最讲究信誉。骗了人就走的奸商是极少数。大多数守门待客的买卖人，都不愿意砸自己的牌子。

在这里买东西，可以任意挑选。不适用，拿回来，还

可以退换。

李庆杰对职工要求十分严格。在业务上，他要求每个职工，必须全面了解企业的经营范围，各种商品产地、性能、价格，各种零部件的用途，及怎么安装、注意事项，等等。做到有问必答。还要主动给顾客当参谋。

他说：如果内行人来买东西，好办，顾客中还有许多外行人，有的是给别人带买，看不准，就不敢买。营业员不主动当参谋，就会浪费顾客的时间，企业也少赚钱。

每季度进行一次业务考核。不及格的只能拿到百分之六十的奖金。

维修业务，除了焊接工序，都可以登门服务。不但不加价，还低于正式牌价的百分之二十。都是年轻人，手脚勤快，多干点儿，就补回来了。再说，干完活儿，还给人家留个好印象。一家传百家。这可是花多少钱也买不来的知名度。

他们建立了保修档案。按姓氏笔划排列，查找方便。对用户负责一辈子。

工作中，他们发现，制冷设备的有些部位，过了保修期不久，就出故障。便建议生产厂家，改进工艺设计，提高质量。同时，延长保修期。例如：压缩机的保修期，由一年改为三年；温控器的保修期由一年改为二年。即维护了消费者的利益，又提高了他们与生产厂家的声誉。

他们还创办了沈阳通达饮料经销公司。批发零售国内

外许多厂家生产的听装、瓶装饮料和高中档冷饮食品。在全国范围内，特设了信誉卡。单位或个人，都可以立户，凭信誉卡取货。定期结算，十分方便。

李庆杰对管理干部，包括他自己，要求很严。其实，他们谁也不是专职的管理干部。从来不占用工作时间开会学习。有什么事，简单研究一下，就去办。办完了自己的事，只拿基本工资。想拿奖金，另外去挣。国家和企业增加收入了，个人才能拿奖金。

这里是年轻人的世界，有一股蓬勃的朝气，办事效率相当高。

李庆杰搞的租赁，仅仅是名义上的租赁。他只算企业的一本帐，很少考虑自己收入这本帐。企业应该有的，他就买。两年来，他投资二十六万元为企业添置固定资产。

一九八七年，他们实现利润二十二万元。人均创利一万多元。

一九八八年实现利润又增长了一点八倍。

两年来，共上缴税金三十五万元。

这是一位多么令人敬佩的青年经理。

这是一伙多么令人羡慕的年轻人。

在这里，真正做到了人尽其才。人人发挥积极性、主动性和创造性。不埋没人才，不荒废青春。

是李庆杰有过人的本领吗？不是。他靠的是定的改革政策，靠着自己有那么一点点小小的自主权。说到底，也