

江花

·微小说

A16

《石头记》

■文/黄克庭

曹雪芹先生在悼红轩中披阅十载,增删五次,终于写出了旷世奇书《石头记》。为了自费出版《石头记》,曹雪芹变卖了大部分家产,好不容易凑足了五万元钱,交给出版社出了书,结果落得个“举家食粥酒常赊”的地步。

书印出来后,出版社只留下30册样书,以作存档之用,其余4970册《石头记》全部叫曹雪芹运回家中,弄得曹家那不足四十平方米的蜗居“四壁皆书”——人在其内,睁眼必见“石”,手触必是“记”。曹妻与曹子无法忍受,终于不辞而别,南下广州打工去了。

为了销书,曹雪芹不知搞了多少次“签名售书”活动,不知做了多少次文学讲座,然而效果都不佳,常常是搞一次活动,只销出一位数的书册,有时只能销一两册,还都是一些熟人掏腰包购书的。书买走后,他们背着曹雪芹又将书卖给了收破烂的。夜深人静之时,曹雪芹悲伤地摸摸垒得像山一样的书,不禁喟然长叹:“写书——满纸荒唐言,卖书——一把辛酸泪!出书——都云作者痴,

读书——谁解其中味?”

这一日,曹雪芹厚着脸皮亲笔写了88封书信,分别寄给自以为有可能帮他销书的亲戚(不论远近)、朋友(不论新老),其言辞之恳切、态度之躬谦,早把他自己的鼻子打造成醋罐子了。

寄出信后的第28天,曹雪芹终于等来了4路消息,现分别辑录如下。

内弟贾雨村是富商乡中学的校长,回信的大意是:如今,学校的图书发行全由上级主管部门垄断控制,校长无权给学生购书。不过,上有政策下有对策,办法都是人想出来的。书簿虽被上级垄断经营,但学生上厕所的手纸——学校仍有权购买。因此,贾雨村告诉曹雪芹,他可消化800册《石头记》,全校学生人手一册没问题,只是要把销书发票写成“手纸款”,才能骗过上级审查部门。

表叔贾璜是虚谨慎人民政府的办公室主任,回信的大意是:销书发票要写成“餐饮费”才能报销,运去的200册书,等费用结算清楚后,可拿回来,另销!

同学之子贾宝玉是柔仁县主管教育的副县长,回信的大意是:销书发票要写成“换自如牌小车轮胎”款,款额一万元以下皆可报销,等价的《石头记》他会当作“结对帮扶”特别礼物转赠给没人懂中文的可口可乐耶斯夫部落的大学图书馆。

侄女婿薛蟠是花柳市常务副市长,回信的大意是:热烈并隆重地祝贺曹雪芹出书,请曹雪芹速去领钱六万元(比所有出书费用还多),说是其秘书已经以“曹雪芹教授来花柳市讲学费”的名义将钱领出。信末,特别注明:书,不必送去;钱,快快来取!

当天深夜,曹雪芹蜗居忽起大火……

等大火熄灭后,人们再也找不到曹雪芹的任何踪迹,人们找到的只是被砖石压着而幸存的一本仅剩前80回的《石头记》。



随份子

■文/胡兆喜

都说我们这儿是个风水宝地,离城近,交通便捷。许多在偏远地方当领导的就把我们这儿当作一块进城的“跳板”,过来待上一年半载的,就能很轻松地“跳”进城里。而城里的一些单位副手,需下基层锻炼的,首选的也是我们这儿,既“下去”了,又很方便今后“上去”。

我们单位的头儿也是走马灯似的换,最厉害的,一年中换了三个。头的频繁更换是不是影响单位的工作倒也不大好说,单就这迎来送往,颇让群众有些头疼。头儿来上任,你得恭贺,走了,你还得送,怎么也不能让人说“人走茶凉”啊。这一迎一送就得随份子。其实,话又说回来,人家来呀去的,也没非让你随份子不可,可是别人去,落下自己,就有点儿别扭,毕竟是咱们的头呀。问题是,这来来去去的也太频繁,随了份子,头还认不清谁跟谁呢,就拍屁股走人了,这份子随得有点儿冤。

所以,当新头儿来时,办公室的大胡就嚷:这次,我坚决不去随份子,去的是王八。同样饱受随份子折磨的老朱、老木、大武、小张也都随声附和说:真没意思,我们也不去了。大胡说,去不去是你们的事,我只是说我去我就是王八。大家都很坚定地说,都不去都不去,谁去谁是王八,一不熟悉,二不沾亲带故,屁股还没焐热呢,就走人了,张三李四也分不清,不值。

几天后,新头儿准备把家搬过来。老朱在办公室说,本来不想随份子,不行了,新来的头是我小舅子的同学,熟人熟事的,咋能不去呢。老木立马接茬,是呢是呢,昨天我才知道,头是我家远房亲戚,论辈分,咱还称他表叔呢,哪有不去贺喜的道理呀。接下来大武和小张也道出了要随份子的理由,一个说头来之前,曾经在酒桌上交过手,也算熟人了,一个说是和头的女婿曾经是战友,不去磨不开意思。半天,大胡才吭声,说那是你们的事,我还是那句话,我去我是王八。

喝新头儿乔迁酒宴的那天,老朱老木大武小张他们心照不宣地张目四顾,虽说没能瞅到想要找的人,却眼睛一亮地看到了大胡的老婆。心说,好个大胡,够滑头,找个“替罪羊”啊。

上班时,老朱说头真舍得,酒席上的王八真大呀。大家哄笑,面红耳赤的大胡嚷嚷道:反正我没去!

头开会说,首先感谢大家的热心,这次让诸位破费了,你们的情谊我记在心里了。其次,单位里那条主干路损毁十分严重,准备马上整修,多方争取,资金已基本到位。修路过程中,进出不太方便,还请大家给予谅解。

大家不约而同地鼓起了热烈的掌声。这条路几乎成了人们的心病,大窟窿小眼的,尤其阴雨天,进出大门简直受罪,没有哪家小孩不弄湿鞋子衣服、跌破过腿的,头换了一茬又一茬,就是没一个提修路的事,也难怪,头们进出单位都是小车来去的,他们可不在乎什么坑呀水呀泥的呢。

第二天,人们惊奇地看到大门口张贴着一张大红的“捐款修路光荣榜”,更想不到的是,几乎每个人都在上面找到了自己的大名,而所捐数额正是随给新头的份子钱。

当大胡看到自己的名字时,心里顿时后悔不迭:早知道这样,那天我也真该去做回王八呀。



营销策略

■文/郝叶葵

我是一名教育工作者,工作之余爱好写作,经常在报刊上发表“豆腐块”,左邻右舍都称呼我为“作家”,为此我便有些飘飘然……

我们小区原有一家超市,物业称为了引入竞争机制,最近又让人开了一家,老板是个30岁上下的男人,嘴上留着一抹小胡子。“小胡子”精明能干,待人和气,店里的东西又物美价廉,所以自从他的店开张后,我经常去他那儿买日常用品。

这天,家里酱油用完了,我到“小胡子”的店里买,刚进门“小胡子”就笑脸相迎,问我买些什么,我

说买瓶酱油。小胡子拿了一瓶递给我,瞅着我说:“你是叫郝叶葵吧。”我说:“是啊,你怎么知道的?”

“小胡子”呵呵一笑说:“你是咱们小区著名的作家,谁不知道啊,我经常在报纸上看到你的大作,你太有才了!等我有了儿子,一定让他拜你为师!”我谦虚地笑笑,说了些谦卑之词,然后昂首挺胸,在小胡子的赞扬声中离开了……

从那以后,每次我去“小胡子”的超市购物,他都会赞扬我一番,夸得我飘飘然不知东南西北。昨天,我到“小胡子”的店买速冻水饺,“小胡子”照常又夸奖我

一番。我心情顿时大好,之前老婆数落我没本事的不快之感,转眼就烟消云散。

结完账,出门刚走了不远,突然想起家里盐吃完了,就又折了回来,隔着门我听到“小胡子”夫妻俩在对话,就听他老婆说:“你这人真烦,刚才那个姓郝的不就是在报纸上发表点文章吗,你每次都恭维人家,话说得那么肉麻!有必要这么小题大做吗?”

“当然有必要了!”就听“小胡子”说,“要不是我每次都夸奖他,为啥他不去对面超市,而是天天来咱们的店购物。我这也是一种营销策略啊!”

编辑 肖方元
版式 郑海仑
校对 胡月