

【曲师忆旧】

□曹务堂

在那个“折腾”的年代，学校某些领导的兴奋点好像并没有放在教学上，突出政治和阶级斗争才是当时的重中之重。

1963年7月11日，我从山东师范学院（现山东师范大学）毕业，分配到曲阜师范学院（现曲阜师范大学）外文系教书，从此开始了我在曲阜长达近40年（1963—2002）的教学生涯。

当时的外文系是个小系，办学条件也很简陋，整个系“蜗居”于12号教学楼一楼西头的拐角部分。

外文系虽然规模很小，但领导和老师们都非常热情和善。记得我们报到后的第二天，陈亚民老师就到宿舍看望我们，问是否适应新的环境，有没有什么困难。他的热情和关怀令我终生难忘。

系主任张海平早年毕业于北京大学英语系。他平易近人、和蔼可亲，没有一点领导的架子，在师生中口碑极佳。

张主任虽然是北大英语系毕业的，但我从来没有听他讲过一句英语（偶见他在办公室阅读莎士比亚原著）。唯一的一次，也是令我终生难忘的一次，是在英语教研室里给我们讲的一个英语笑话，说有一次，老师让一个学生背英语数字，那学生开始背：“one,two,three,four、five,six,seven,eight,nine,ten”（一、二、三、四、五、六、七、八、九、十），背到“十”他就背不下去了。老师启发他“十一”是“eleven”（注：这个词的发音特别像汉语的“一来温”），于是学生就顺着老师的“一来温”往下背：“一来温、二来温、三来温”（其实，英语的“十二”和“十三”应为“twelve”和“thirteen”，其发音与汉语的“二来温”、“三来温”大相径庭，而这也正是该笑话的“笑点”）。笑话讲完，逗得我们都笑出了眼泪，可张主任一点儿也不笑。其幽默功力之深，怕是无人能出其右。我至今从来没有听第二个人讲过这个笑话，不知张主任是从哪里学来的。

开学前夕，张主任找我谈话。他对我说，为了锻炼我，叫我第一年先教“公

## 初为人师的记忆碎片

外”。我当时觉得有点“试马”的味道。

当时的“公共英语教研室”是一间不足10平方米的小房子，条件十分简陋，里面有两张桌子和两把椅子。“公外”一共有四位老师，组长是颜泗南先生。颜老师是北大数学系毕业的，我不知为什么他不教数学而教英语。

到“公外”后，张主任安排我教中文系和物理系的一年级。因为那年代中学大多开设俄语，所以我教的中文系只有7个学生，物理系只有12个学生。当时我很羡慕同房间住的俄语老师（他俩也教中文系一年级），眼馋人家兵强马壮，学生作业一大摞，而我的学生作业业仅仅七八十来本，几分钟就改完了，总觉得很不过瘾。

在我教“公外”的日子里，记得有一次张主任到我班上听课。课后，我请他提意见，开始他笑而不语，片刻后，说了两个字“不错”，然后就笑嘻嘻地离开了教室。当时我有点纳闷，也有点失望，心想：主任听课怎么不提意见呢？不知何故，张主任平时也很少言语。

在“公外”教学的日子里，有一件事令我至今难忘。我和颜泗南先生同教物理系，他教二年级的五六个学生，我教一年级的12个学生。有一天我去物理系上课，上二楼时碰见颜老师坐在二楼楼梯拐角处的台阶上，身旁坐着五六个学生。我感到很奇怪，问他在干什么，他回答说在上课。天啊！这叫什么事？让一位60多岁的老者坐在楼梯上授课。现在想来，也只有在那个年代才能铸造出如此令人啼笑皆非的荒诞故事。

第二年，系领导安排我教专业英语“实践课”（即现在的“精读课”），每周12节。那时的教学条件十分有限，教学参考书和工具书一概没有，我唯一的一本工具书还是我上大学时买的那本郑易里编的《英华大辞典》。

在那个“折腾”的年代，学校某些领导的兴奋点好像并没有放在教学上，突出政治和阶级斗争才是当时的重中之重。星期三下午是我校教职工雷打不动的政治学习时间。所谓“政治学习”无非就是大家坐在一块，读读报纸或文件，然后讨论，各自发表一些言不由衷的感想，十分乏味。当时在英语教研室我最年轻，所以，每次都是我读报纸。

另外，当时还经常有各式各样的政治报告，学生也没有多少时间静下心来学习，不是下乡参加“四清”就是助农劳动，不是搞阶级斗争就是手握木枪“全民皆兵”地练习刺杀。更不可思议的是，系领导还隔三差五地在晚自习时通过系里的小喇叭给学生训话。记得有一次晚自习时间学生不是在学习，而是在听系领导传达“农业学大寨”的经验。

1966年4月，系主任颜润生率领64级和65级的师生“带课下乡”到曲阜岳家村。当时我们是上午上课，下午和社员一起劳动。那时没有“教室”，只好临时搭了个棚子，四面没墙，在地上砌了一些泥土台子，既当课桌又当饭桌。学生分散住在社员家里，但我们师生却是自己办伙食。

“代课下乡”期间，学校只给我们派了一位厨师，我们师生一百多号人，他一个人是无法应付的。所以，必须有同学帮厨。因此，除了采购外，我还得操心帮厨同学的轮换问题（注：每两周轮换一次）。挑选帮厨的学生也是一件颇伤脑筋的事，既要考虑该同学能否吃苦、会不会做饭，又要考虑他（她）的学习。

光阴如白驹过隙，50多个春秋倏然而逝，笔者也由当年血气方刚的小伙子变成了如今白发苍苍的老头儿，岁月不饶人啊！然而，尽管风雨沧桑几十年，但初为人师的情景我却依然历历在目、恍然如昨。

（本文作者为曲阜师范大学教授）

## 战场上唱响的《喀秋莎》

据说当时有这么一个有趣的现象：在战斗的间隙，当阵地上的前苏联红军唱起这首歌的时候，对面的德国纳粹也会应声附和。



▲俄罗斯红场阅兵。



▲二战期间《喀秋莎》在各国反法西斯战士中传唱。

对面阵地上敌人的耳朵里，人群里开始有人小声地附和起来，也是只有一小会儿的工夫，附和的人多了起来，声音渐渐地增大，形成了一片低沉的声流。此时，红军阵地上的歌声却更加响亮了，变成了吞没一切的声浪。想一想，那是一种怎样的激情与悲壮啊！正是由于旋律的优美与欢快，在那样的环境下，才更加凸显了激情与悲壮，凸显了红军战士们不怕牺牲、敢于消灭一切来犯之敌的大无畏的献身精神。

为什么会有这种现象？当我在四十年前学唱这首歌的时候，我就一直在想。后来，长大了，也终于想明白了：因为人性中有善的特质，有爱的特质，有柔软的特质，当一首充满了思念、表达爱情的歌曲唱响的时候，每个人都会受到美的触动，引起他内心深处的善、美、爱的情愫，所以，出现这样的情景是自然的。但是，双方的表达却是不一样的。因为，前苏联红军是正义的一方，歌曲表达的是姑娘对他们的圣洁的情感，所以他们唱得理直气壮、铿锵有力，高亢而又嘹亮，充满了深情。而当敌人也附和着唱起来的时候，他们认为敌人的附和亵渎了他们的圣洁的情感，侮辱了他们心中热爱的姑娘，这就更加激起了红军战士们对敌人强烈的仇恨，更大地鼓起了战士们为保卫家园、捍卫这份圣洁的情感而战斗的英勇斗志。所以，红军战士的歌声便会更加响亮，节奏更加坚定，豪气更加冲天。而德国纳粹是非正义的一方，他们是侵略者，是强盗，所以，当他们唱起这首歌的时候，他们的内心就空虚、底气就不足，行为就畏缩，声调就低沉而且短促。

我很喜欢这首歌，每当唱起它的时候，周身的血液就会沸腾，姑娘深情凝望的画面就会出现，红军战士英勇战斗的画面就会出现，心底就会有一种悲壮的情感、一种保家卫国的使命感产生，声调就会自然而然地变得深情、铿锵而响亮。今天，在庆祝中国人民抗日战争暨世界人民反法西斯战争胜利70周年之际，我有感于这首歌曲在战争时期所起到的鼓舞自己、打击敌人的巨大作用，特意写下这样的文字怀念这首歌曲曾给我们带来的感动：让我们毋忘历史，倍加珍惜今天的和平，反对一切掠夺和战争，同时，向一切试图破坏和平的势力大声说一声：人类和平发展的潮流浩浩荡荡，顺者昌，逆者必亡。

最后，让我们记住这首伟大歌曲的创作者——词：诗人米哈伊尔·伊萨科夫斯基；曲：马特维·勃兰切尔。

（本文作者为知名作家，著有长篇小說《八年官司》）

## 青未了·随笔

这次是个紧急任务，与我们合作已久的M行的一个大项目被我们拿下了。只是，我们所有人都没有时间去欢呼，因为合作已经进入了工期倒计时。

有竞争同行得知此消息，半是贺喜半是嘲讽：“这样的项目，怎么可能实现？”是啊，怎么可能实现？我们不仅需要瞪大眼睛去应对这近乎苛刻却又来不得半点虚的工期，我们还要挑战绝对输不起的技术极限。先说时间问题。M行要求我们提供产品设计、样品、包装、成品和仿真品的一系列递进工期不足三十天，近乎逼近不可能实现的序列进阶。“只是逼近，不是吗？”M行抓住了我们话语中的漏洞，“温柔”反问。

再说技术难度的问题。这次M行要求的产品，是一款市场上还从未有过的幻彩工艺的金

【黄金销售手记之七】

## 决战市场都需要一股拼劲

□奚凤群

条产品。别说产品工艺复杂，尚没有成熟的经验和技術可以借鉴。仅仅是摸索和试验，也需要我们用最好的工人、最好的技术和最好的设备才能在最短的时间内试验成功。可是，市场不会站在原地等待我们成熟和壮大。M行也是想借这样的新产品和他们的竞争对手对抗。所以，高回报必须有高付出，高风险也必然会有高收益。有的时候，市场需要的，正是这股拼劲。

熬夜就这样成了每天的家常便饭。功夫不负有心人，前几阶段的工作在预定的时间内顺利完成。可是，产品上线的这一刻，怎能说来便来，来得如此着急呢？面对这近乎应接不暇且环环相扣的工作进程，我们似乎还没有完全做好产品生产的准备，却仿佛只是一夜之间，M行在全国的100多家分行便将产品即将上线的消息四散出去。

产品上线第一天，系统显示，订单突破10公斤。

产品上线第二天，系统显示，订单突破20公斤。

又是喜又是忧！我们再次击掌为誓。因为箭已经在弦上，已经不是不得不发的问题，而是绝对容不得半点差错的严峻现实。为了确保万无一失，M行每天都会给我们发来工作进度跟进表，细到模具、打样、生产、包装、物流的每一个环节，每一个负责跟进的员工姓名、联系方式，他们都要要求我们给予最准确的回复。

坚决不能出现一丁点儿差错！公司决定派我们进驻工厂车间，与车间工人一起，与产品共命运，共拼搏。“产品不顺利产出，你们就不要出车间！”领导有些不近人情，我们摩拳擦掌，立志挑战这懈怠不得的重任。

有些兴奋，更多的是紧张。临危受命，在产品即将出炉的前夜，我们没有丝毫睡意，从金条压制，到最终包装，我们的双眼始终盯在产品上，恨不得趴在设备上，惟恐出现一丁点儿问题让所有的一切功亏一篑。

可是，问题从来不会顾忌你的紧张状态、认真程度以及时间是否紧迫，它总是踩着时间节拍从容而来。因为跟M行签订的合同中规定，产品的重量必须要有0.01—0.02的重量正差。按说这样的重量正差我们能够轻松搞定。可是，我们却独独忘了，以前的产品都是以标重计量，工厂车间会严格控制重量，产品出厂也都是整数重量。如此，这款新产品却必须忘掉整数重量这回事，将每件产品都控制在标准正差范围之内。

没有更好的办法，只有逐一对产品进行称重。可是，如此反复，最终仍有30%的产品重量正差达不到0.01，或是超过0.02。这便意味着，这些产品要从熔料开始，全部从头来过。

顷刻之间喜悦全无，涌上心头的只有焦虑和担忧。

“这十几条产品赶不上明天发货怎么办？”“银行的人应该不会这么严格控制质量吧？”“应该不会被发现吧？”“第一批产品的质量都控制不好，以后怎么办？”“我们与银行有质量上的合同限制，违约后果不堪设想！”“如果违约，别说我们公司的信誉没有了，光那些保证金不能完璧归赵，也是谁都承担不了的责任。”……

经过激烈的思想斗争和认真的权衡之后，我们决定重新来过，将这些产品从熔料开始，一道道技术关口再走一遭。这意味着，这个夜晚已经不仅仅是不眠便可度过的夜晚，而是注定伴随着焦虑、等待、期望和担忧的难眠之夜。

等待如此漫长。为了平和焦急的心情，我们干脆也动起手来，与车间的工人们一起分类、把关、监督、计量、包装……

“首批订单及时出货！”“一切生产无误！”“所有产品都在标准正差范围之内！”……

第二天早八点，当冬日的阳光将清晨的寒冷逐渐驱散之时，我们终于将好消息传递出了车间。与此同时，销售内勤已以最快的速度在M行发来的工作进度跟进表上写道：“生产按期完工，进入物流阶段……”

好吧，有技术就是这么任性！更何况，决战市场我们最不缺的就是这股拼劲。

（本文作者供职于某大型黄金企业，著有长篇小说《国家利益》和《女人花》）