绿城杂俎

说梦

程勉学

俗话说“昼有所思夜有所梦。”可说世人皆有梦，不同人不同时期有着不同的梦。我年轻时因为穷困，终日为衣食奔波，愁眉苦脸，长吁短叹，当时最大的梦是填饱肚子，能吃上“一块面”的白馍馍。改革开放后，日子一天天好起来，不愁衣食，能够温饱，但仍是整天忙忙碌碌，为工作和生活中的一些琐事所困扰，这时的梦是能够静下心来读点书，尤其读点先人为我们留下的常读常新的经典著作，以滋润我那干渴枯萎的心灵。

梦者，心之所思也。最近习近平主席在讲话中为我们提出了一个美好的“中国梦”，使我心有灵犀，浮想联翩。仔细想来，当今世界物欲横流，纷争不断，“黄钟毁弃，瓦釜雷鸣”，处在一个动荡多变的时代。中国在变，世界在变。但我确信，不管世界怎么变，也不管要经过多少时日和坎坷曲折，人类总是越变越好，世界大同之盛景终有一天会到来，这是世界人民的梦。

世界有世界的梦，中国有中国的梦，早在1840年，中国人就有一个美好的梦，那就是民族独立，人人有工作干有饭吃有衣穿。为这一梦想，中国人民经过了长达100多年的浴血奋斗，终于在1949年10月1日，毛泽东主席在北京天安门城楼上宣布：中国人民站起来了！我们每个人都有自己的梦，这许许多多的梦汇集起来，便形成了我们现代人的“中国梦”，那就是振兴中华，强国富民，全面实现小康社会！

但是，这好梦是等不来的，必须经过我们甚至几代人的共同努力，才能将梦想变为现实。有如一场接力赛，每一代人都有自己的一段路程要跑。又如当年的万里长征，是由千千万万人一步步走过来的。从每个人每一步来看，只不过是微不足道的一点点距离，但是如果没有这一点点距离的集合，这万里长征就完不成。于是我想到了“两弹一星”和“神九”升天，它就是我们中华民族一代又一代人“接力赛”的结晶。如果没有仓颉造字，没有纸和火药等一系列的发明创造做基础，我想这“两弹一星”和“神九”升天，恐怕将永远是一个扑朔迷离的神话。

所以我说，在人类社会发展的长河中，每一代人直至我们每一个人都有自己的任务，而且绝不是可有可无的。譬如我们老年人，虽然年老体弱，但却有着丰富的人生经验和智慧，不仅可以将年轻人扶上马，送一程，而且还可以利用我们各自的优势，“余热发光”，为国家和社会作出自己应有的奉献，为实现美好的“中国梦”尽责尽力。如果说人生有意义和价值的话，其意义和价值就在于对人类社会发展的承前启后、继往开来的责任感。

这一道理看似简单，可对那些肚子里只装有牛排、鲍鱼和茅台酒，终日浑浑噩噩的人来说，有如“朝菌不知晦朔，蟪蛄不知春秋”，又如夏虫不足以言冰，他们不知道也不想知道自己对人类社会发展所应承担的责任和义务。

随笔

难忘军旅生涯

张连全

脱下军装，走出军营，已经30多年了，但4年的军旅生涯给我的人生留下了难以磨灭的经历，尤其是那场对越自卫还击战，更让我终生难忘。

每年的“八一”建军节，对我来说都有一种特殊的感受和情谊。每到这时，我都会约上几位曾经在一起浴血奋战的战友小聚，畅谈兄弟手足之情，战友生死之别，更加怀念血洒战场的战友。

1979年年初，中越边境战事紧张。我所在的部队经过一个多月的充分准备和战前动员，已经做好出征前各项准备。

2月12日下午2点，部队紧急集合，战友们群情激昂。在全连出征前的誓师大会上，指导员徐世明进行了短暂的战前动员，战士们海啸般的口号声刚刚落下，连长文守伟下达了“出发”的命令。

当晚11点，随着火车的一声长鸣，我们在夜幕下从安阳向南国边境挺进。经过80多个小时的颠簸，列车到达广西凭祥车站，战士们来到一个华侨农场附近集结待命。夜晚，我和战友们躺在地上，望着天上的星星，默默地等待，这一夜显得格外沉静……

2月17日早上6点，远处突然传来震耳欲聋的爆炸声，我们迅速钻进各自的猫耳洞。几分钟过后，战士们发现，并没有炮弹落在身边和附近。大家跳出来观望远方，只见山的另一面，火光映红了天际。有的人喊：“打响了，打响了！”原来，这是我军先头部队总攻前夕的炮击声。此时，大家心里都明白，自卫还击已经开始了。

随着战事的变化和进展，我所在的工兵营也在边境线上不停地转移，最后，来到离中越边境“河口”只有两公里的路边集结待命。

2月19日，我连接到上级命令，赶到河口方向越南境内两公里处，配合486团攻打一个无名高地。

因为都是第一次参战，大家心里都有些紧张。为了尽快拿下火力点，步兵团专门挑选了11人组成爆破小组，准备实施人工爆破（就是每人抱着炸药包直接去炸火力点）。20日凌晨，这股敌人可能是因为抵抗时间过长，粮尽弹绝，加上我军的猛烈炮击，当步兵团的战士摸到火力点时，只发现了越军的几具尸体，其他人早已仓皇逃窜。

我们继续随着部队向越南高平进发。工兵连主要负责爆破敌方障碍、清障扫雷、修筑道路，保证部队顺利前进，有两部运输车随连队同行。由于车上装有炸药、地雷和干粮等物品，我们60多人挤在一辆车上，道路坑洼不平，颠簸得实在难受。行进途中，由于前面道路被炸坏，本来就行进缓慢的车辆，包括大炮牵引车、伤员急救车、运送弹药等车辆，全部停在了路上。路两边不宽的空地上也都挤满了人。太阳的暴晒、地面的潮湿交织在一起，热得像蒸笼。战士们口干舌燥，浑身冒汗。虽然都备有水壶，但是，不到万不得已，谁都舍不得喝上几口。

我们的任务是穿插包围高平，战机不能失，为了按时到达目的地，上级命令我们轻装前进。

当时我身上带的有56式步枪、子弹80发、一把长铁锹、一把小铁锹（每人必带）、4颗手榴弹、10公斤TNT炸药以及防毒面具、雨衣、挎包等，近30公斤重。加上翻山越岭，走起路来非常艰难。

山里的夜晚，加上阴雨，真是伸手不见五指，我紧紧跟随班长摸索着前进，不知磕绊了多少回。一路上，我们翻过无数座高山，走过不知多少杂草丛生的丛林。有一位湖北南漳籍1977年入伍的战士，途中体力不支，倒在地上口吐白沫。五班长主动拿出自己仅剩的一点水，全让这位战士喝了。整整两天没见到水源了，大家都知道这仅有的几口水意味着什么。

经过80多公里的行军，晚上10点多，我们终于到达目的地。炊事班用仅有的5斤大米，熬了一大锅稀米汤，供全连60多人“饱餐”一顿。我一连喝了三茶缸，肚子都快撑破了。这也是行军两天多来我们吃到的第一顿饭。

经过两天激战，高平被我军攻克。我们继续向越南重庆方向进发。上级要求我们将姓名、年龄、家庭住址和部队番号都写在衣领内侧，一旦牺牲，便于查找核对。

参战以来，我连共排除路障10多处、防步兵地雷30余颗，炸毁电线杆50多根，修复道路数百米，成功爆破水泥钢筋桥梁一座，为部队迅速前进提供了良好的道路安全保障，受到师长李九龙的表扬，全连荣获集体三等功。

这次自卫还击战中，我们从长葛一起当兵的几个战友永远地留在了异地他乡；一名郑州籍女战士遭越军袭击，头部中弹牺牲……为了捍卫祖国的尊严与领土完整，他们血洒疆场，献出了自己的生命和热血，使我们有了今天的幸福生活。我们活着的人永远不会忘记。

今天，尽管我已经脱下了军装，但是，作为一名普通的铁路职工，我会永远牢记那段历史。我将始终保持军人作风，发扬部队的优良传统，在平凡的岗位上，尽职尽责，贡献自己的力量。

喜上枝头（国画） 金鸿钧

峰峦叠嶂（国画） 李运升

乡村眼睛

天空占领大地

付秀宏

记得有一首小诗这样写道：春天下瘦雨／像一根根绣花针／夏天下胖雨／像一个个秤砣儿／不管针还是砣／都有一颗想和土结为伴侣的心。一个能猜到雨心思的人，其心一定被雨滋润过，其身一定被雨敲打过，并溅起情感上的朵朵浪花。

雨的抵达与雨的离去，常让人猜不透。雨是天空占领大地的一种手段，有时雨是平平仄仄的惬意诗行，有时雨是起起伏伏的疯狂呐喊。而被雨水拥抱过多次的石头，却对人抱怨，雨来的时候，劈头盖脸，但真正要找的不是我，是土地呀，它只是在我身上打个滚儿。从春夏一路走来，我一直留意作家笔下的雨。文坛上，奇妙的雨在很多作家笔下跳动，不仅仅是物象，更活在心灵里。

青年作家叶宁在《雨夜听雨》中，对雨夜里激动而沉郁的心情，有着传神的描述。他写道：雨一直下，一直下。我仿佛觉得雨水越涨越高，漫到我六楼的房子，漫过我的床脚，我的床从窗口漂了出去。不断的雨声，就像惆怅的魔影，把梦境一点点扭曲。但心灵淡定的人，雨夜不是听雨，而是听禅。散文家许松华，提醒雨夜“听山的回响，听水的吟唱”，因雨本是妙语梵音。

散文家郑云云也推崇“听雨”，她说：夜里，我最爱听的，就是雨点落在屋檐瓦片上的响声。不同的瓦片，敲出高低不同的音调，我以为城里所有的音乐都比不上在乡间听见的雨声。那些在屋瓦上滚动的雨珠，以一种神圣的方式演奏的音乐，一定来自天堂深处，没一点儿人间的杂质。

美文作家罗西在《夜雨》中，更有深情的话语：小时候，住在乡下，半夜“落雨”，雨点打在头顶的瓦片上，“声效”美妙至极。和土地打交道的农民父亲，会感叹一声：“明天的庄稼会更绿啦！”……现在父亲离世十年了，我也承袭父亲的性格，喜欢夜雨。想我在三明师范实习，正值初恋，下起夜雨，爱的人在远方，半夜雨停了，我突然感激起夜雨来，它带给我无尽的思念。夜雨，最养心……

正是雨独特的氛围与降临世间的声音，孕育了它无边的想象域。作家羽清雪《闲雨时节听雨眠》道出了人对于雨的奇异“通感”：雨是冷煮的热茶，雨是将醉未醉的美酒。於先华在他的《雨来雨去》中，则写道：雨不再是渗入脖颈的微凉，而变成奔赴婚床的新郎，它连续亲吻着河岸上的垂柳——这不胜娇羞的梦中情人。大雨前仆后继，使婚礼进行得有声有色；而柳只剩下了幸福，看哦，河水也感动得溅起了泪花。

雨不但是心灵的，更是地域化的。老舍在《骆驼祥子》写北平白天的急雨，令人叹为观止：“风带着雨星，象在地上寻找什么……又一阵风，风，土，雨，混在一处，联成一片，横着竖着都灰茫茫冷飕飕，辨不清哪是树，哪是地，哪是云。雨道，扯天扯地垂落，看不清一条条的，只是那么一片，一阵，地上射起了无数的箭头，房屋上落下万千条瀑布。几分钟，天地已分不开，空中的河往下落，地上的河横流，成了一个灰暗昏黄，有时又白亮亮的，一个水世界。”北平急雨让人懂得，北方“倾盆大雨”的个性。

雨的来去，与气候、地势有关，与文化、人心有连。这时候的雨，便做成天地间的美妙辞赋与宏大史诗。

新书架

《第七天》

张卫平

小说虽然残酷地批判了现实，但给读者一种正向的希望和温暖的正能量。这种短促紧密、快速有力的文风，不点缀不渲染，直接把人逼仄到角落，心里发堵地喘不上气。但即使这样，依然能感觉到温暖，比如杨飞与养父之间的故事。主人公感人至深的父子亲，和妻子相濡以沫的爱情以及努力作为平凡人生活的美好愿望，这种与世无争正是许多中国人随遇而安的处世态度，勾勒出我们时代最有代表的面孔，在冰冷的世界中构建出一座座温暖的巢穴，于残酷现实里流露真实的人性温暖。作为最具苦难意识的中国当代作家，余华以“死无葬身之地”为现实中的卑微小人物建立了一个乌托邦。

在《第七天》里，作者余华用平静到接近冷淡的语调讲述了一个普通人死后的七日见闻：这里有分等级殡仪馆、有温馨又揪心的爱情、有养父子之间感人至深的父子情、有冤假错案、也有刘梅等鼠族类的生活……杨飞的经历如同我们周遭生活中的世界，随处可见中国当下生活各种怪现象：毒大米、墓地、高管腐败、冤假错案、偷肾卖肾、鼠族生活等等。如同拉洋片式地折射出残酷又荒诞的现实。小说从死走向生，在生与死两个极致的世界之间来回穿梭，用一个魔幻现实的世界来表述对现实的审视与批判，也给了读者最残酷和最温暖冰火两重天的极致阅读体验。

散文

品味夏天

张儒学

当火辣辣的阳光从山顶上照下来，老屋后面的树荫绿成了夏天独特的风景。

在夏天里，山野上各种鲜艳的花朵像小孩子捉迷藏般地躲在了绿叶丛中，嫩嫩的枝头不知何时又挂上了青涩的果。仿佛人们对夏天也特别钟爱，丝毫没有被闷热吓着，该干的活儿照样干，相反的全身上下还像充满火一样的激情。大人们总在忙不完的农活里穿行，忙完了水田忙旱地，似乎越忙越有劲。

夏天是大人们的夏天，春天播下的种子在夏天火辣辣的阳光的烘烤下，都纷纷长高、开花、挂果。那田里栽下的秧子，眨眼间就长得青青的，正要扬花似的；那土里的玉米苗，没几天就长得高高的；土里的南瓜藤，转眼间就开出了黄花，并结上了小小的瓜……

夏天是一个忙碌的季节，即使再热再累，勤劳的人们也不肯歇歇。天刚蒙蒙亮，人们早早地被小鸟那清脆的叫声唤醒，即使还在朦胧的睡意中，也总是翻身起床来忙各人的事儿，男的一般都扛着锄头下地，妇女背上背篼上山砍柴，有的小孩也同大人一起上山割草或放牛，留下小姑娘或老人在家煮饭。一大清早，山上山下的说笑声、吆喝声，伴随着农家院里袅袅升起的蓝色的炊烟，在山间萦绕着、回荡着，毫无遮掩的太阳又一跃而出照射在大地上，人们知道今天又是一个大晴天。

夏天仿佛是小孩的夏天，每当天刚大亮后，不管母亲怎么呼唤仍睡不醒似的，唯有蝉那清脆而动听的歌声，一下子就能把孩子从睡梦中惊醒，那躲在屋后的竹林里的蝉的叫声，清脆而洪亮，动听也缠绵……点缀着我童年的梦境。随后便上坡去不是放牛就是割草，等父母安排的活儿干完了后，太阳也渐渐地大起来了，大人们也坐在树丛中或屋檐下乘凉，而我们小孩子便可以自由自在地玩了。

夏天最好玩的是屋后的那一大片竹林，好多邻近的小孩都来到这里玩。胆大的男孩爬上高高的竹梢，顺势将竹子弯下来，女孩们将竹子的枝条紧紧缠在一起，编成一个环。我第一个坐上这“秋千”，大家手一松，在我开心的惊叫声中，竹子就弹上去了，而后还得有个男孩子爬上去，再将竹子压下来，再换另一个小伙伴。大家在“秋千”上来回荡着，欢笑声飘出竹林，惊飞了一群野山鸡……

玩热玩累后，不知谁说了声：“走，我们去小河洗澡去！”大家就不约而同地跟着向河边跑去了，男孩子们纷纷脱下衣服跳去小河里，女孩子则蹲在河岸边用手打着水、用水洗着脸……虽然河水不深，大家还是十分高兴地在小河里游来游去，浪花飞溅水波荡漾。虽然大人们想尽一切办法不让我们下河洗澡，但也许我们都在这小河边长大，沾了河水的灵气吧，大家似乎都会游泳，也如鱼般在河里游来游去，欢笑声、戏水声，沿着小河飘荡开去。

当太阳缓缓地从山顶上落下去，大人们也开始扛着锄头、挑着粪桶在地里干农活了，有些倒斜的太阳光似乎温和了许多，地里的庄稼用干渴的嘴吮吸着大人们泼下的一瓢瓢水，像刚刚解了渴一般，似乎一下子就来了精神。最懂得庄稼的山里人这时更是心情舒畅，在轻轻吹拂的晚风中，尽情地也感受着劳动带来的快意，也感受着庄稼带给他们的欢愉与梦想。

夏天的夜更是迷人，老人摇着扇子，给小孩讲些上不沾天下不着地的“童话”，听得小孩时而大笑，时而挖根问底；女人们总是围坐在村口，一边乘凉一边拉家常，嘻嘻哈哈的笑声，在整个山村里回荡；男人们多半独坐在自家的院头，一边抽烟一边听着村口传来的自家女人说自己的笑话声，或者被别人的笑声逗乐时发出的十分开心的笑声，他总是打心眼里乐了……有时也去到老家屋后被月光映照的菜园前，看着满园的菜在月光下变得更绿了，在晚风中变得更加顽皮，于是，忍不住蹲下身去用手摸摸，再用鼻子闻闻，那淡淡的清香飘散开来，让人久久沉醉在夏天的梦境里。

这时，依稀听见那月辉里传出悠扬的笛声和二胡声，还有歌声、笑声，把这夏天的夜缀点得格外的温馨，格外的迷人！

连载

后来有人做营销分析的时候，说俞老师你这是典型的欺骗行为，我认为不是。欺骗行为等于说是我拿了学生的钱但不提供承诺给他的服务，既然我是提供了答应他的服务，并且我还可以使招生相对方便，这个就是一个营销技巧而不是一个欺骗行为。当然每个人都会为自己找开脱的理由了，事实上后来新东方的出国考试项目慢慢就做大了。

这个办法很好用，我一下子就抓住了解决问题的关键所在，剩下的事情都迎刃而解了，让学生痛快报名的难题一下子变得简单起来。我看过一个著名的饭店老板的创业故事，我读了他的故事，发现我们的起步还是有共同点的。他是怎么样开始经营的呢？

刚开饭店的时候，这个老板知道自己做的菜很好吃，但就是顾客太少了，没有知名度，于是他就请了邻居和他的朋友来帮忙。帮忙的人不是在饭店里白吃白喝，真正白吃的没几个，即使在饭店里吃喝的人也都是假吃，就是说给他做一道菜能坐在饭店假装吃一天那种样子的。他的那些邻居和朋友们，从饭店门口排着队等着进饭店用餐，进去绕一圈就从后门出去，然后又绕到饭店前面来排队。结果路过的人就发现这个饭店怎么那么多人排队呀？是不是味道太好了才吸引这么多的顾客登门啊？于是就真的有人去排队吃饭去了。饭店很快就吸引了大家的注意，慢慢地名气就有了，饭店的生意红火起来了，这就是一个扩大宣传的策略而已。

这就是我理解的消费心理学，我当时就是用的这个方法，超级管用。完全不用费口舌了，询问的人和免费讲座吸引来的人看一眼登记表立刻就报名了。以前每来一个人我至少都得跟他讲半个或者一个小时，跟他讲到他对我这个老师很服气了，他才会报名。然而现在，这种情况很少出现了，我几乎就是坐在那里等着大家争先恐后地报名交费了。

等到后来，基本上就是半年以后，假登记表就不再需要了，变成了学生想报名听课却报不上名的那种感觉了。老师有限，场地有限，一个班的名额就成了抢手货了，而且最初的时候我也只能设一到两个班。比如说是选择一个200人的教室，我不可能无限地招学生，其实最多的时候我200人的教室招到了300人，那么后面100人就是没座位的。当时就买了好多小椅子，教室的每一个过道里都摆得满满的，现在看这样的教室完全不符合消防标准，好在当时也没有人查消防。

当时租的教室大多是属于北大的，还有其他的一些房子，不用我们自己管理。学生对托福考试的需求很大，我的生源问题又解决了，培训班很快就达到了一定的规模和数量，基本上新东方就是这么做起来的。

这期间的教学条件是非常艰苦的。有一次我扁桃体化脓，导致高烧不退，夏天接近40摄氏度的天气居然冷得浑身哆嗦，但是我的课没有任何人可以代替，于是我穿着军大衣，披上棉被，哆哆嗦嗦上完了5个小时的课。还有我女儿出生那天，医生说预计出生时间是晚上9点，可是我晚上6点半到9点半有课，我一咬牙把老婆扔在医院就走进了课堂。等我上完课后冲回医院，我女儿已经睁开眼睛开始打量这个陌生的世界。20世纪90年代的北京，没有任何预告就停电几乎成了家常便饭，有时上课刚几分钟教室就一片漆黑。学生辛辛苦苦挤公共汽车来到教室，再让他们回去，于心不忍。我给每个学生发一根蜡烛，停电后一起点燃，几百根蜡烛在阶梯教室里闪烁着光芒，我就在烛光下声嘶力竭地讲课。这个场景很多新东方的学生都提到过，确实很震撼人心的。

最初招生的时候，培训费都是自己定的，可高可低。物价局对于民营的学校基本不限定，只要觉得收费不过分就放过去了。但收费标准还是要报物价局的，这是国家管控的，必须有报物价局核准的程序。每年我都要去物价局盖个章，新东方的收费标准都是我亲自定的。

但是最初招生的时候，也就是在1991年我用“东方大学外语培训部”名义办学的时候，招生的学费比社会其他民办培训班要低一半。别的学校一个学生收200元，我就收100元，别的学校收320元，我收160元，所以我的培训班人数往往涨得最快。

大家认可我的第一个原因就是我的教学水平确实还可以，在学生中的口碑不错。第二个原因就是价钱便宜，钱花得少，学到的知识并不比其他学校少，所以人数就暴涨。等到报名人数不断增长的那时候，我收学生的费用其实也可以水涨船高了，也可以按照普遍的行情重新定价了。但我心里明白新东方要想长远发展就必须保持低价策略，因为我刚开始办学，价格太高肯定吸引不到人，但是我也知道，只靠低价格也是吸引不了人的，必须有招生的一些策略和实际教学成果。

就这样，我用“免费讲座”和“假登记表”这两个办法就把招生和报名的问题都解决了。实际上到处贴广告还是起了一定作用的，有人说“新东方靠一把刷子起家”也可以，因为新东方在创业的过程中，贴出去的广告基本可以用“海量”来形容了。

警察给我撑腰是我用半条命换来的

到1993年年底的时候，我已经招聘了一些员工，学校的规模也壮大了。我就不用亲自去贴广告了，更不用亲自到北大贴广告了。这个时候我就专门雇了几个安徽的员工在这儿贴广告，实际上这几个员工最早在1992年就开始贴广告了。

看到刷子在广告柱上刷上糨糊，把广告贴上后，心里就觉得可以看到希望了。寒冬腊月确实很冷，但一想到广告后面学生的出现，就可以想象到学校慢慢做起来，所以那个时候是抱着极大的希望四处贴广告的。

1992年这几个员工贴广告的时候，“东方大学外语培训部”已经比较红火了，知名度也有了，每一期开课人数都是满满的。这样一来，我周围的几家培训机构就感到了超大的压力，他们就不好招生了。这几家培训机构还不是有文化的人办的，都是社会上的一些人办的。比如说下岗职工，一些有赚钱眼光的个体户什么的，他们几个人聚在一起，租个条件好一些的教室，招聘几个教师就开设了培训机构。他们一看自己的学生人数在不断减少，而我这儿的学生人数在增加，就有些沉不住气了。他们就想尽一切办法抢生源，最直接的冲突就是大家相互间打起了广告战。

广告战是什么概念呢？比如说我把广告贴在广告柱上，当时北京有那种圆筒形的广告柱。我雇的人在广告柱上贴一圈广告，贴完后离开不到15分钟就被别人的广告完全盖住了。没办法就只有再去贴上一圈广告，把他们的广告再盖住，再过15分钟他们又过来把我的广告盖住。就这样反反复复地纠缠了起来，谁也没能压过谁。