



三指一方悬壶人

□田耀东

垦牧乡中医朱翻铭，1881年出生于海门天补镇南三里。他小时聪明好学，又写得一手好字，后拜师学艺，深得师傅喜爱。

为了不影响师傅生意，1900年，朱翻铭从天补流浪到海复镇竹林村行医。俗话说少年木匠老郎中，中医最好是行动迟缓，弯腰曲背，头上长两只树瘤——角，浑身的樟脑味，一面开方一面打虱。小朱腰不弯，背不驼，明眸皓齿，翩翩少年郎，谁信呀？只能混口饭吃。

竹林村有个叫施理嘉的农民，有一天外出放牛，见河边芦苇里有三尊被人遗弃的泥菩萨，遂心生怜悯，把泥菩萨放牛背上驮回家，整了间堂屋供起来。他给菩萨装了金，分别起名“天官”“地官”“水官”，天天烧香叩头，祈求天官赐福，地官赦罪，水官解厄，起名为三官堂。那几年风调雨顺，三官堂渐有香火。

小朱听说烧香人大都是祈求去病和早生贵子的，他想，这有何难？于是去三官堂坐诊，免费开方，注明该方须到海复镇南新街“顾老伍”药房有效。病人吃了他的药，又给菩萨烧了香，果然转危为安，肚皮神奇地鼓了起来。一传十、十传百，小朱的药方沾了仙气，三官堂香烟袅袅，门前的老槐树挂满还愿的红绸。

“老伍”当然少不了小朱的诊费。

1911年，朱翻铭用行医的钱加上借贷、典当，在海垦公司二堤置买了一万步熟地，合40亩，把家安在搬场村。父

母和老婆在家种地，他在家里坐堂，每逢初一月半菩萨华诞，去三官堂坐诊。深更半夜，病家请他出诊，从热被窝里拔出来就走。几年后还清了债务。出门坐独轮车，头发抹“康司汀”。

朱先生，忙啊！

忙！公司江协理头疼，这不，我早饭还没吃完呢！

据给朱大夫推车的车夫说，他过路坎时崴了脚，朱先生用三个手指一按又蹦乱跳了，真是非常神的。三指是按摩，一方是中药方。

朱先生怜悯穷人，对拿不出诊费的送诊不收钱，对垦牧公司官员、海复镇商家也一视同仁，群众对他交口赞誉，有难事也都和他交心。

那年佃户向垦牧公司申诉，请求减轻“订守”，便找朱先生商量，借他面子要求公司少收点，把多收的发还度荒，朱先生说，我试试！

佃户向公司租地，公司按规定每亩（20亩）收取120块的银圆作为订守——押金。有了这笔预付款，佃户有违公司章程的行为和歉收年景交不出租子可拿预付款抵扣。

垦牧公司所辖之地，经过10年的种植，大都成了肥沃的熟土，外地垦民纷纷前来租地耕种，土地供不应求。公司管理层见机将二堤东岸的部分土地由每亩6元升到15元，并张榜公布。不就里就有的148家新垦民就交了“订守”。

“老伍”当然少不了小朱的诊费。

1911年，朱翻铭用行医的钱加上借贷、典当，在海垦公司二堤置买了一万步熟地，合40亩，把家安在搬场村。父

不料连年灾害频发，生活陷入困境，佃户怨气冲天。正像朱翻铭在诉求中所说：……自种此地后，衣食无由、告贷无门、债台难下……念及此，不禁声泪俱下矣。——全文洋洋洒洒，有理有节，哀哀切切，暗藏锋芒！

诉求由朱翻铭亲手递交给通海垦公司协理江知源。江知源审时度势，退还了多收的14500块银圆，使当年的地租如数收缴，避免了一次群体性抗租事件，成为解决公司与佃户之争的范例。

公司退还“订守”后，佃户纷纷拎着鸡鸭上门致谢，朱翻铭躬身谢绝，使不得，万万使不得！鄙人不过略动笔墨，不足挂齿！

随着朱翻铭四个儿子、两个女儿帮上了手，三九天秩，幺儿天序也学成出诊，朱氏一家耕读行医，家景一日好似一日，遂又向垦牧公司租了20亩好地转租给佃户。正在踌躇满志奔小康，一声炮响，抗战爆发。

日寇占领海复镇，水深火热、民不聊生，到处跑反躲扫荡，竟无一日安生。朱翻铭领着一家老小投奔在上海行医的师兄，在药水弄找了房子安排家小，十多口人，挨挨挤挤，依靠三指一方行医糊口。幸好这时他腰也弯了，背也驼了，飘飘白发，仙风道骨，有人烟的地方，当然少不了医者的半盏斋饭。

1946年6月，苏中九分区司令梁灵光在曹家镇天主堂传达了中央“五四”

土改精神，轰轰烈烈的土改运动即将在全县展开。

朱翻铭听乡人说起此事，遂托人将搬迁村房屋捐给海防校做校舍，土地送给耕种的农户，评成份时他一家都在上海。当年朱翻铭为之申诉的148家佃户这时都成了土改的骨干，与朱翻铭相同家境的都评了地主富农，独他评了中农。为示公允，贫协主任叫几十个佃户按印画押。消息传到朱翻铭耳朵里，他感动得泪流满面。

1950年，朱翻铭、朱天秩、朱天序都被录入上海市名医志，他带了很多徒弟，《垦牧乡中医朱翻铭课本》成为徒弟的必读书。

其时，他一家在上海已安家立业，但他想起家乡人对他的心意，遂又率家人回到海复镇，在北市梢建了几间房，继续为乡人解除病痛。

1954年12月6日深夜，朱翻铭冒着漫天大雪去出诊，喊诊的是那年评成份时，带头画押作证的农户。朱翻铭替他诊疗了脉、穴位上扎了针，灌了碗汤药就活转来。天寒路滑，朱翻铭在路上倒在雪地里，享年73岁。

今天，他的后人仍在用“三指一方”行医。



岁月物语



勇者之路 许真源摄

写材料也是一件乐事

□谢志军

清晨，看《南窗》推送的文章《老板，我是真的写不出来》，有些感触。文中所提的日剧《写不出来》我没有看过，但这篇推送文章足以让我“往事不堪回首月明中”了，足以让我下笔千言以一吐为快了。

文中所谈到的“写不出来”的种种情状我大多经历过。我甚至能清晰地记得，曾经为哪个材料通宵未眠到清晨又推倒重来；能清晰地记得，为哪个材料怕被干扰扔掉手机把自己锁在单位一个无人光顾的小屋里，写了半天；能清晰地记得，为了一个领导交办的、完全摸不着头脑的调研报告前后推倒重写不下于十遍。更不必谈，多少次在凌晨三四点醒来想到要写的材料再无睡意，多少次在夜深人静时在家中翻资料思路；还有，在除我之外空无一人的单位西大楼办公室度过的那些周末……

我知道自己水平不行能力差，所以只能逼自己更勤奋，更认真，更努力。我在写材料这条路上所经历的折磨可能在别人看来难以理解。不就是工作吗？不就是几页纸的材料吗？

当然，现在回过头来看，我把这一切的苦与难当作最宝贵的财富，用钱买不到，别人拿不走。我也早过了为写某个材料而痛苦而发愁的时候，但其中的一些感悟我想说出来，伴窗外晨光初曦，让即将登场的太阳公公也感动感动，给我们这些曾经或正在“搬砖”的材料人鼓鼓劲儿。

我想给领导们捎几句话。请您善待写材料的人，拿到材料您应该认真看一看，先表扬两句然后再批评。您应该在布置材料任务时，讲清楚写什么、怎么写，而不是写出来后“这样不行，那样

不行”。遇到重要的材料，您应该叫上几个人一起来商量商量，定思路、定框架、定内容。您应该认真对待材料，即便再不重要的材料也要看一看改两个字，而不能一点不看，一字一笔结束。写材料的人大多是认真的，因为坐冷板凳是材料人的基本功，他们不怕苦，但怕不被尊重，从而动力不足，进而心灰意懒。

我要给写材料的朋友说几句。如果从在学校兼行政工作算起，我已经写了近20年，可以算是半个过来人对写材料的“有稽之谈”吧。您应该熟悉业务，多读文件才知道上情，多下基层才知道下情，多参加会议才知道领导之“情”，写公文绝不是闭门造车，公文绝不是一纸空文。您应该把自己定位为参谋助手，而不是一个简单的搬砖人，要有全局观念、领导思维，甚至适当高于领导的思维，想领导所想，想领导所未想。您要勤于学习，平时多阅读些工作领域范围内的报纸、杂志，留心别人怎么写，学习借鉴别人的思路、角度、框架，甚至标题、小标题。您应该站得高一点，拓宽视野，耳听八方，眼观六路，无事时看点闲书写点闲文，持续保持对文字的敏感。您应该坚持独立思维，有自己的思想，千万不能复制粘贴，要把收集的参考资料嚼一嚼咽下去，变成自己的语言写下来。您应该酝酿成熟再动手，否则会下笔千言，离题万里，多走许多弯路，多做许多无用功。您应该广开言路，敢于“献丑”，写完材料后，请领导同事看，请别人多提意见建议，反复修改完善，这样才能提高。当然，您也应该认清自我，善待自己，写材料并非人人所能为，只有少数人能为，极少数人善为，尽了力还是写不出来，您可以

向领导讲明，都是工作，没必要把自己搞得太苦。

古人讲，“文章千古事，得失寸心知”；又有“鸟宿池边树，僧敲月下门”。机关材料虽非“千古事”，也不必“吟安一个字，捻断数茎须”，但字字句句都传达着党和政府的声音，都回应着民众百姓的期盼，可谓政令畅通的“助推剂”、政策落地的“加速器”，需要谨慎对待、反复推敲、细细打磨。当然，这种如切如磋、如琢如磨，这种用双倍找错字漏字、用显微镜找标点误用的过程一开始是有点痛苦的，但经过一段时间的历练后，将又是快乐、享受的。而这种痛苦、历练，不就是从成长到成熟吗？

需要求得理解的是，上文所讲的“捎几句话”给领导，绝无埋怨、置喙领导之意，而是真情实意，因为一篇好材料的形成需要领导的运筹帷幄，需要作者的精益求精，只有两者强强联合，才能相得益彰。“字为世间至宝，能使凡者圣，愚者智，贫贱者富贵，疾病者康宁”，每一个人都要对文字有足够的敬畏之心。

“文章本天成，妙手偶得之”，确实如此。当我们对情况极其熟悉、对写材料饱含热情与信心、对文字保持敬畏与爱慕之心，做到“画竹必先得成竹于胸，执笔熟视，乃见其所欲画者”，便可“急起从之，振笔直遂”，我想，写材料也是一件乐事。



江海采风



小武郎

□曹菊蓉

这些天，我一直沉浸在幸福而美好的回忆之中，感觉自己不可救药地爱上了小武郎。

我不知道老师们把“小武郎”这一昵称给一个还是小学生女孩的真正原因。如果是因为排行第五，应该称小五；如果是因为当时的人们习惯于将小五与榔头联系在一起，那就叫小五榔头。可偏偏是小武郎！亲切而美好！我想大概是源于男孩子般的勇敢，源于运动场上的拼搏劲儿。那时乡里开运动会，200米、400米、800米的赛道上，这个瘦小的女孩总把高大的对手甩在后面。至今还记得张校长和老师们对着跑道上的钉鞋印张开双臂比划着，他说，不敢相信一个女孩子能迈出这么大的步子……

但有一点是肯定的，那就是老师的爱。虽然那个年代读书显得不那么重要，但老师对教学还是很认真的，对学生很是关爱，没有半点偏见。一个馒头，一碗面，一把雨伞，一双鞋，都让小武郎感受到师爱的温暖，更不用说鼓励上台发言、编辑板报、组织活动了。

最为值得庆幸的是，后来小武郎竟与昔日的老师们成为了同事，一干就是十六年。“人生难得遇贵人，有幸相助行千里。”十六年里，老师们手把手地教，精心指导毫无保留，还不断地督促学习，小武郎迅速成长，为日后幸福的教师人生打下了坚实的基础……“到底是小武郎”的赞语是鼓励，更是鞭策，激励着小武郎在县城的中学不畏艰难、勇毅前行。

“天涯海角有尽处，只有师恩无穷期。”一晃又二十多年过去了，那种关爱，那种真诚，那种一心只为你好，不求任何回报的全心全意的付出，给小武郎的人生带来多么有益的影响，连小武郎自己也说不清……

一个昵称，几段回忆，多少慈爱，万千情深。这份情，这份爱，这份沉淀在岁月中的美好在当今社会显得尤为可贵！

就在前不久，小武郎和几个老同学相约去拜访老师。师生相见甚欢，都六十多岁的人了，围在老师身旁，仿佛又回到了当年的校园。曹校长问小武郎，你还记得你的日本名字吗？小武郎疑惑了，连英文名都没取过，哪来的日本名字。曹校长笑了：“我们都喜欢叫你小武郎。”小武郎恍然大悟。多少年过去了，而今已是耄耋之年的老校长再次提及，小武郎内心深处的幸福与感动真的难以言表。

小武郎，是老师对我的昵称，是学生时代的美好，是敢于拼搏的勇气，是师生情最为真实的写照，亦是我砥砺前行的动力……其间凝聚着恩师们浓浓的爱。这种爱，没有血缘而超越血缘，无私而伟大！听听德高望重的曹汉高校长的肺腑之言：听到同学们的喜讯特别开心，听到不好的消息总会难受好长时间。

从教四十多年，我的老师们一直是我学习的榜样，无论身处怎样的环境，纯洁而美好的师生情我从未敢亵渎过。小武郎没有辜负老师的期望，一如既往地用真诚与热爱温暖着一届又一届学生，呵护着一颗又一颗脆弱的心。

现在我退休了，可遗憾的是，那些对我关爱有加的老师，有的再也见不到了。我们是不是更应该珍惜活着的每一天，珍惜与老师们相聚的每一个时光！

小武郎说，这还不够。文化要发展，国粹要传承，公益更需热心人……九十岁的游本昌还要活到老、学到老、干到老，我辈更应前行！

小武郎，坚定了我的信念！

板车上的榴莲

□明前茶

我的一个远房外甥小许，数年前进城，白天在快递站当分拣员，晚上六点半后，在秦淮河畔的夜市上卖水果。那是一个自发性的夜市，每遇晴天，都会有水果贩子蹬着大三轮车，车斗上搁一块巨大的木板，自带气灯、电子秤、开水果的小弯刀，在习习的晚风中等候顾客。一般的板车上，水果摊主通常是什么便宜卖什么，夏天卖西瓜，秋天卖橘子，到了晚秋，卖陕西产的，面颊上长满红丝血的苹果。三十多斤苹果装在长长的红色网兜里，整袋卖出只要100块钱。那些吃了晚饭出门散步的夫妻，买完苹果回家就有点狼狈。做丈夫的像个扛沙包的民工那样叉着腰、耸着肩，把沉重的苹果网兜咬牙扛在肩上，夫人在后面亦步亦趋，使劲抵着苹果袋子的尾部。

跟风卖了一阵子便宜水果，小许觉察到，板车上就该卖便宜货的观念应该扭转了：越是稀罕珍贵的水果，才越应该放在板车上卖。省了房租，让渡利润，沿着秦淮河散步的人，才能有新奇的收获。

小许后来做生意，就秉持这个原则，大大降低了与其他摊贩的同质化竞争。山竹刚普及的时候，他卖山竹；红心火龙果刚走红时，他会带着一大瓶牛奶和一个电动搅拌机，现场挖出火龙果的果肉，打成深红色的奶昔分送给路人喝。火龙果的果肉挖出来之后，果皮也不会扔掉，而是用铁丝给它加个框子，果皮中间点一根蜡烛，让悬吊起来的果皮犹如一盏小灯笼。顾客一看就明白：这火龙果熟透了，瞧，若不是果皮薄如纸，这灯笼也不会这么亮。

小许卖得最多的还是榴莲。金枕、竹脚、金凤、千尧、牛奶猫山等品种，他都卖过。一般来说，一整颗可以开出五房肉的中等个头的榴莲，在精品水果超市要卖150块钱以上，而在板车上，只要一半价钱。

做榴莲生意，小许琢磨出挑选时的“望闻问切”之术，还要细心问顾客回家打算怎么吃。甜品爱好者迫不及待准备回去做榴莲蛋挞或者榴莲千层酥，小许就告诉她，得挑果皮黄、几乎呈圆球形的榴莲才行，小许戴上粗布手套，拎起一颗榴莲，让顾客贴近果实的底部闻一闻，有浓烈的榴莲香气，而且肉眼可见底部的五星形长纹已经快要裂开了，这种榴莲做成甜品才会有肥腴的爆浆效果。有的顾客，家里只有她一个人肯吃榴莲，小许便主张挑选那种底部闻上去刚刚出味的榴莲。八分熟的榴莲开出饱满的榴莲肉来，是淡黄色的，小许便嘱咐说：“你一个人足够吃三天的，你会发现越往后，味道越好，现在榴莲偏生一些，是确保到你吃完时，每一瓣肉都不会过熟而腐烂。”

有的散步老夫妻买榴莲时，是要捏紧鼻子的，他们叮嘱小许：“不忙着打开榴莲，等周末儿子媳妇回来再说。”小许便帮他们挑七分熟的，又有意识地把马灯拉近，让老先生仔细打量，他如何使用巧劲，把小刀插入果实的天然长纹中，为别人的榴莲开出果肉。

买了好几回榴莲的老夫妻，对榴莲散发的臭气也逐渐脱敏了。看到这样的熟面孔，小许有时候会狡黠地递过一块夹心饼干，笑道：“您尝尝这个。”尝了才知道，那是小许把过熟的榴莲肉挑出来，削成一片片，成为苏打饼干天然的夹馅。老夫妻分享饼干，微笑点头，老大姐就说：“看来，咱们也得学着接受新生事物，这榴莲的味道，又香又浓，比那些加糖加香料的饼干馅心，可好吃多了。想来榴莲肉涂上面包、做酸奶拌料，也是美味的。”

小许也很开心，因为过熟的榴莲如果留到次日，就得扔掉，趁着还算新鲜饱满，免费给大家尝尝，倒可以培育一些潜在客户。

就这样，板车上的榴莲也逐渐拥了一批铁杆回头客，小许也实现了他朴素的愿望：之所以在板车上卖这些新奇水果，是为了让那些总是为儿子着想的中老年夫妻，那些节俭了一辈子的人，也能时常为自己奢侈一回，做到心中有“我”。

季候进入深秋，槭树的叶子已经变得通红，小许说，下面他准备在板车上卖车厘子了，半斤起售，让那些夜晚散步的人，能以更实惠的价钱尝个鲜。