

→第二天,厂长才对我说:没有想到,你生活做得好,销售也做得那么好!你是人才啊!

●我是1955年出生的,家中的老大,下面有两个妹妹,一个弟弟。我爸爸妈妈都在纺织厂做生活,他们是翻身感很强烈的工人,都是共产党员哦!党员讲究的是“吃苦在前、享受在后”,先进性体现在吃苦耐劳上,我爸爸妈妈就是这样的人,他们做生活卖力得不得了,为了多织布、织好布,他们经常加班,那个时候的加班费很低的,有时多做两三个小时还是义务的哦。

回忆往事,我妈妈经常说:“亏得大女儿懂事,像个小妈妈代替我们照顾弟弟妹妹,要不,我哪有心思和精力扑在工作上啊!”我爸爸妈妈五六十年代都是厂里的劳动模范,我爸爸还当过市里的劳模呢!我妈妈对我调侃说:“劳模奖章有你的一半!”

我们家没有老人相帮照顾孩子、做家务,一切都得靠自己。也许你不相信,我六岁就开始学做家务了,我们家住在杨浦区的姚家宅,哦,上世纪八十年代那一片都动迁了。那里陈旧、破败的平房一座连着一座,巷道狭窄,整个宅子只有两个公共接水站,两个公共厕所,条件很差。我们淘米洗菜、洗衣服都是在露天的公共接水站完成的。夏天还没什么,赶上寒冬腊月天,在那里淘洗真跟服役一样的难熬。好在那时候的人都不娇气,都吃得起苦,尤其是我们这些劳动人民家庭的女孩子,几乎个个勤劳能干。

我们家跟邻居的关系比较好,我妈妈关照我,要是大人不在家,遇到什么难处了,你就去问问张奶奶、李阿婆。那时的人际关系都很淳朴、简单,都蛮乐意帮助人的,在我的记忆里,我向她们求助,从来没有被拒绝过,我的很多家务活都是邻居阿婆、阿姨教会的。我烧菜的时候,她们会告诉我怎么搭配、放多少油盐、如何掌握煤球炉上的火候。说心里话,尽管那时候我们的生活很清苦,但是,几十年过去了,我还是很怀念、留恋那段岁月的,因为,有很多的温暖,关爱。

我大妹妹比我小二岁,弟弟比我小四岁,最小的妹妹小我六岁。我晓得爸爸妈妈在工厂上班很辛苦,回到家应该多休息啊,所以我把大部分的家活都揽了,就说夏天洗澡吧,我从接水站把水拎回家,然后烧洗澡水,给弟妹们洗澡,洗完了再把他们抱到竹榻上,让他们在竹榻上玩,我则烧饭烧菜,爸爸妈妈下班回家,一切都已搞停当。

过早的操劳,繁重的家务活,在别人看来,好可怜哦,要发牢骚,吐怨言的,是吧?而我,则很感激那段经历,因为,在那样的磨砺中,我学会了很多生活技能,更可贵的是,正是这样的“磨难”成就了我的人格和品格。

生活真的是最好的老师,当然,你得有一颗爱学习、善待生活的心。

●七岁那年,我读书了,那时候,学业很轻松,就上半天课。我虽然年幼,但我很知道轻重,我觉得,读书和做家务是最要紧的事,最要紧的事一定要做好。我上课很认真,做作业很仔细,那时候的家长不像现在的爹妈,对子女的读书基本是不大管的,要想学习好,就靠老师的传授和自己的努力了。我们班五十四名学生,大多数学习成绩一般般,尤其是男生,读书差不算,还特别的调皮捣蛋。我学习好,又听话,而且,我的长相又好,所以,很得老师的喜欢,尤其是班主任秦老师,经常在班上表扬我,我的作业还被作为范本,贴在教室的墙上,让大家向我学习。

二年级的时候,我们学校有五个参观市少年宫的名额,学校有几百个学生哦!秦老师硬是为我争取了一个名额,她在班上说:“这是对表现最好的学生的奖励!”同学们都用羡慕的眼光看我。

市少年宫打开了我的眼界和脑洞,作为生活在下只角的劳动人民家庭的女儿,我这是第一次知道,上海居然有这么美好的地方,还有那么多衣着漂亮、可以在那里唱歌、跳舞、拉琴、画图的小朋友啊!在这之前,我还以为这世上的孩子都跟我们姚家宅的孩子一样,衣着打着补丁,不穿袜子、邋里邋遢的呢!我好羡慕他们。

老师喜欢我,同学们对我也很友好,每次选举班干部,我都是高票当选,从二年级开始做中队长,到四年级,又成了大队长,秦老师一直鼓励我:“继续努力,听毛主席的话,跟共产党走,你会成为共产主义事业的优秀接班人的。”

谁想到,五年级的时候,“文革”来了,一切都变了样,秦老师因为出身不好,被揪斗,班上几个嫉妒我的同学,说我是秦老师培养的修正主义的苗子,要我老实交代秦老师跟我的关系,秦老师是如何教我的?莫名其妙啊!亏得我脑子也清楚啊,我说,秦老师教育我听毛主席的话,跟共产党走,这有什么不对吗?

几十年后,我们小学校庆,我重回母校,见到了秦老师,我情不自禁地拥抱了她,我哽咽地说:“你是我没齿不忘的启蒙老师,谢谢你,在我懵懂时代给予我的厚爱和教育。”秦老师拍着我的后背说:“我是看好你的,一直看好你的。”

●进中学后,我还是老师、同学们眼中的好学生,我第一批参加红卫兵,还是班级的排长,哦,类似于现在的班长、中队长。因为我身材好,相貌好,被学校小分队老师挑去做了舞蹈演员。尽管那时学校的教学秩序被打乱,但对生来说,还是有坚守的东西存在的,因为,还有文化课要上,还有当时盛行的学工、学农、学军,这都需要拿一个正确的态度去应对的吧?我文化课的学习成绩在班上数一数二的,学工学农学军中我的表现也是很突出的,我始终认为,无论做什么事,都要用认真的态度,尽力做到最好。

1972年,我中学毕业面临分配,当时的分配方案就是根据家庭的具体情况、哥哥姐姐的去向,决定你是留在上海还是去农村。同学们私下里都在交流相关的信息,有叹息的,有笃定泰山的,好几个同学对我说:你是老大,务农是必须的了。去近郊农场,算你额骨头高啦!我这人脑子很简单,说:毕业分配大会去完后,我就报名去外地农村插队落户干革命!有吐舌头的,有摇头表示不相信的。我信誓旦旦的说:到时候你们看好了!

毕业分配动员大会还没有开,体检报告下来了,我居然被查出肺炎!老师拿着体检报告到我家,告诉我爸爸妈妈:“赶快送益群住医院!”我傻乎乎的说:“住院?毕业分配怎么办啊?”老师说:“你先治病吧,你这情况是要特殊处理的。”我脱口而出:“我之前就想好了,报名去农村插队落户!”我爸爸说:“你没有毛病,我们支持你,可是你有病去农村,不



## 情事

倾诉与聆听,城市人的情感故事。  
请勿对号入座。

组合 I

我难忘的一场情感经历

口述/益群 整理/阿米

# 老天厚待实在人

是给贫下中农增添麻烦吗?”

我在上海肺结核防治所(现在的上海肺科医院)住了将近三个月,出院后的第二天,我就去了学校,找到校革委会的头头,说,我现在身体好了,我想报名去农村插队落户。那位工宣队师傅说:“你的身体状况根本不适合去农村,你的人事档案我们已经退到街道,作为病休青年,你会得到工作安置的。”

我有郁闷地走出办公室,在楼道拐弯处,革委会副主任邢老师叫住我,悄悄地说:“你现在去要求分配工作,只有去里弄生产组了,我看过你的材料,你妹妹是明年毕业分配,你不如明年申请和你妹妹一起分配,这样你就有分去全民工厂的机会了,根据你家的情况,无论你去里弄生产组,还是去全民工厂,你妹妹都是必须务农的,不妨碍她的利益的……”

邢老师对我一直很好,多少年以后,我才恍然,邢老师也是我生命中的贵人啊!

谁晓得,我回去一说,爸爸妈妈还没有表态,我大妹立刻表示:“这不来事,你是你,我是我,我们不要搅在一道!”我第一次体会到人性的冷淡、自私,这就是我一直善待的大妹吗?我没说什么,一个月后,我成了里弄生产组的工人。

一年后,我妹妹被分配去了海丰农场。

以我的心气,对里弄生产组的工作肯定是不满意的,可是我心态好啊,我感觉,既来之则安之吧!既然做了,就做好吧!

我的工作给手帕打花边,你还记得吗?七八十年代,上点档次的手帕都打月牙花边的,那就是我们操纵专用的拷边机做的哦!

因为自小做家务劳动的缘故,练就了我手脚麻利的“长处”,我每个月都超额完成劳动定量,而且我的次品率只有百分之四左右,我师傅都做不过我。哦,也不能说她们手脚慢,她们的想法很现实:“做多做少反正就这点钱,还不如省点力气做家务活!”我因为生活做得多做得好,被生产组评为先进,那时的先进没有物质奖励的哦,周围的工友都看我是“戛大”。

●“文革”结束,恢复高考,要紧关头,我的肺病复发再次住院,由此,错过了高考。

二十五岁那年,我们弄堂里的蒋阿姨来我家说媒,她告诉我妈妈说:这个人在全民单位上班,独养儿子,有结婚的房子,条件不要太好哦!益群年龄大了,身体又不好,又是里弄生产组的,遇到这样的小伙子,真是额骨头碰到天花板了!我妈妈感觉不错,跟我说,不要错过好机会。几天后我们见面了,他告诉我,他在制药厂做检验工作,上面有三个姐姐,都出嫁了,家里就爸爸妈妈和他三个人。

我们谈了一年的工夫,就结婚了,婚后的第二年,我生下了女儿贝贝。我的公婆对我很好,还相帮我带贝贝。虽然做了妻子和妈妈,但我不满足现状,读书深造的欲望很强烈,我后来报考了业大,为此老公很是生气,他认为,你一个生产组的工人有什么必要去读业大?说出这样的话,很伤我的自尊心,我没和他吵,只是哭了一场,而且在心里发誓,一定要好好读书,用知识改变命运!

因为我工作表现好,又因为我考取了业大,生产组把我从工人岗位调到了计划的岗位。那个时候,经济改革已经开始了嘛,生产组有船小掉头快的优势,我们可以根据市场需要生产啊,那时手电筒属紧俏商品,我们从广东买来好几个样品,聘请了手电筒厂的退休师傅,生产出来的产品,让工人摆摊出售,哦,那时没有城管,摆摊是允许的哦!可是因为没有很好的处罚条例,销售情况不乐观。

那天,摆摊的工人请假,我跟厂长说,让我去卖吧!

我这是第一次当营业员哦,我居然一点不怯场,大大方方的吆喝,介绍我们的产品,居然起蓬头了!六箱很快一销而空。因为人多,趁我不注意的时候,被人偷了七个手电筒,我拿出记事本,写了销售进展,几点开张,几点发现手电筒被偷,几点开始,为挽回损失,我将七角五分钱一只的手电筒上涨到九角,几点销售结束。回厂后,我把记事本和多赚的五十多元交给厂长,厂长张着嘴,瞪着眼像不认识我一样的居然说不出话了!

第二天,厂长才对我说:没有想到,你生活做得好,销售也做得那么好!你是人才啊!

我的销售天才的名气很快在街道传开了,街道有一家生产电热毯的工厂,产品很好,但就是打不开销路,厂长就去街道讨救兵,希望借调我去相帮他们打开销路。街道跟我们厂长协商,厂长一口拒绝,说,这是我们厂的人才,不能去别人家!后来电热毯厂承诺:在我为他们厂工作期间,每个月给我们厂若干人才补偿费。厂长一算计,不错啊,就放行了。

我一去,电热毯厂厂长就让我负责销售这一块,我利用在业大学到的相关知识,以及对销售市场的悟性,着手制定销售方式和策略。我感觉电热毯属于比较高档次的商品,不能沿用街边卖手电筒的套路,必须搞团购,于是我自己刻蜡纸,印了一批“优惠券”,拿着厂里开出的介绍信,去各大工厂和学校的工会,上门送优惠券,我们的电热毯零售价是29元8角,有优惠券,只需25元。八十年代,4元8角也是个钱哦!你不晓得哦,我们的电热毯卖得有多好!供不应求啊!厂长笑不动啊!当年年底,奖励了我500元,这在当年,在我们这样的小工厂,500元真是很大的数字了!

我在电热毯厂工作了四年,积累了很多经验和人脉关系,1988年,因为不能说的原因,电热毯厂经济效益大幅度下滑,我曾经怀着善意想帮助工厂起死回生,再展辉煌的,可是,被有些人误解为我有野心,痛苦之余,我选择了辞职,这个时候社会已经很开放了,允许人才流动了嘛。凭着我在业界的良好声誉,很快就有单位高薪聘我做销售经理。

我在销售岗位做了三十多年了,用业绩斐然形容,一点不为过!在为社会、单位创造利润的同时,也为家里积累了财富。老公以前轻视我这个生产组工人,后来不得不承认:老婆比我本事大!

我凭诚实、勤劳立身,我相信,老天厚待实在人,事实也证明了这一点。