

亲历与见闻

——黄华回忆录

黄华

37.不少观众被感动得热泪盈眶

宴会结束后，邓副总理和夫人在卡特总统和夫人的陪同下，出席了在肯尼迪中心举办的文艺晚会。最后一个节目是一群天真活泼的美国儿童唱起了中国歌曲，使晚会的欢乐愉快气氛达到了高潮。邓副总理和夫人，以及卡特总统和夫人，一起登台同演员见面。卡特在当天的日记中写道：当邓副总理拥抱和亲吻演唱中国歌曲的小演员时，流露了真诚的感情。后来记者们报道说，不少观众被感动得热泪盈眶。

1月30日，邓副总理应邀前往美国国会，会见参院多数党领袖伯德和众议长奥巴马，并出席参院外交委员会为他举行的午宴。他就台湾问题、中美贸易等问题同议员们进行了交谈。在台湾问题上，除重申我们不能作出不用武力解决台湾问题的承诺，因为这不利于和平解决台湾问题外，还首次向他们勾画了“一国两制”的伟大构想。他说：台湾回归祖国后，我们将尊重那里的现实和现行制度，台湾当局可继续管理其军队，还可保持它同美国和其他国家的商业等非官方关系。由于美国《时代》周刊把邓副总理评为1978年度的新闻人物，把邓副总理的画像作为该刊1979年第1期的封面，议员们纷纷拿这本杂志请邓副总理签名留念，邓副总理热情地满足了他们的愿望。

随后，邓副总理前往白宫东厅，与卡特总统共同签署了《中美科学技术合作协定》和《文化合作协定》。方毅副总理和我同美方相应官员分别签署了中美《教育、农业、外层空间合作的谅解备忘录》换文、《高能物理方面合作的协议》，以及《建立领事关系和互设总领馆的协议》。签字后，邓副总理和卡特总统都作了简短致辞。一位在场的美国记者问邓副总理：你们当初决定与美国实现关系正常化时，你们在国内有没有遇到政治上的反对势力？邓副总理回答说：有！在中国的一个省台湾，遇到了激烈的反对。全场顿时爆发出暴风雨般的掌



声，人们为邓副总理机智和幽默的回答齐声喝彩。

1月30日晚，中国驻美国大使柴泽民举行盛大招待会，庆祝中美两国建立正式外交关系。中国人民的老朋友海伦·斯诺远道来华盛顿出席招待会，并把毛泽东在1937年介绍她去太行根据地给小平同志的信交给邓副总理。1月31日下午，邓副总理接受了美国哥伦比亚广播公司、公共广播公司、美国广播公司和全国广播公司四家记者的联合采访。2月1日，邓副总理结束了在华盛顿的访问，中美发表联合新闻公报。

邓副总理离开华盛顿以后，还访问了亚特兰大、休斯敦和西雅图。亚特兰大是佐治亚州最大的城市，是卡特总统的故乡，美国南部几个州的州长都赶到亚特兰大出席佐治亚州州长为邓副总理夫妇举行的晚宴。在亚特兰大，邓副总理在黑人人权运动领袖马丁·路德·金的遗孀的陪同下，拜谒了他的墓并献花圈。在美国南部最大的城市休斯敦，邓副总理受到得克萨斯州州长和休斯敦市长等各界人士的欢迎。他们邀请中国客人观看马术竞技表演，还赠送邓副总理和我们每人一顶牛仔帽。邓副总理马上把帽子戴在头上，应邀乘上一辆19世纪的马车，绕场一周，向在场的美国人挥动帽子致意。这种入乡随俗的做法，立即得到在场群众的欢呼。在美国西北部华盛顿州的西雅图市，邓副总理还参观了美国波音飞机公司有六层楼高的747客机装配车间。在访美期间，因邓副总理参观的全部是私营企业，于是他问陪同的美国官员，美国有没有国营企业。官员说有，便安排他参观国家硬币铸造厂。恰好那一天是星期六，工厂里只有几个维修机器的工人，没有见机器转动，也未能了解美国国营企业情况。2月5日，邓副总理离开西雅图回国。他在机场发表告别讲话说：“我们是带着中国人民的友谊来的，现在是带着美国人民的友好情意回去的。我们亲自看到了美国山川秀丽、土地富饶、经济发达，但是最使我们难以忘怀的是美国人民对中国人民的友情。”

明起连载《受“彭德怀问题”牵连的开国将军》。

7.辗转来到湖州

黄巡抚即命文案办理印绶、官服事宜，一面咨文呈报吏部备案。他面露忧戚道：“浙江漕粮，原先都由京杭运河解运北京，故称漕运。可是京杭运河历经数百年沧桑，久未疏浚，有几段严重淤阻，河道不通。现奉上游：改漕运为海运。江浙漕粮改由上海出口，用海船走海上运至天津再转运北京。尤其是越闹越凶的洪、杨之乱，致使湖南湖北这类漕运大省再无漕粮发运，浙江漕运，今后的担子重啊……”

王有龄在九如巷胡乱租了间房，买了几样旧家具，也算有了个家。厅堂正中，挂上父亲当年身穿官服的画像。王有龄点上三炷高香，他把藏香插进香炉里，吩咐轿丁送他去元宝街。

轿子停在更加冷清破败的胡家门前，轿丁打起轿帘，王有龄头戴瓦楞帽，身穿石青片金云缎官袍，缀着鹭鸶补服，下轿便直趋门首，连问了几声：“有人吗？”屋内光线阴暗，空无一人。王有龄径直走了进去，四面环顾，感慨万千。

胡母吃了一惊：“你……是谁哟？”王有龄抬头仰望着这位持家甚严的母亲：“我是王有龄。胡伯母，你忘啦，那次我不幸落水，是雪岩兄弟把我救到你们府上。胡伯母为我生火驱寒，给了我人世间最大的温暖，此情此景，有龄终身难忘……”

胡母悲喜交集：“王老爷，您总算有了这一天，老身真为你高兴！可雪岩，雪岩他……”遂将雪岩坏了规矩、被开泰钱庄开缺、没有生计等情形述说一遍。遭母亲鞭答教训以后的第三天，雪岩就失了踪影，去向不明，如今竟是死活不知了。

王有龄给了胡母一封银子，先把家里的日子改善改善，他一定设法找回胡雪岩！王有龄心里明镜似的：这位兄弟一定是沿着江南运河往北去了……

坏了规矩，遭了开缺，胡雪岩在杭州已没法立足，只得沿着大运河，逢船打探，逢扉叩问，希图找个稳定的事干干。然而，时世艰难，百业不振，民生凋敝，人地生疏，哪里有人会看中他的活络伶俐，用上他那一手滴溜溜转的算盘？他只能以寻短工度日，靠做苦

力活命。辗转来到湖州——浙北这个富庶冲要之地。

天空飘起了小雨。胡雪岩转悠到一条陋巷。巷道深幽、清冷。石灰剥落的高墙伸向远方，越来越稀疏的灯火，把他掷入无边的黑暗中。疲惫已极的胡雪岩开始懈怠下来。他要走出深巷，再去寻找今夜的归宿。待走出深巷，他才发现这是一家妓院。院门上挂着“夜夜春”的牌匾。胡雪岩在街心站住，两眼直瞪瞪地盯着妓院门，出气有些喘，脚下有些飘，眼前一阵天旋地转，他听见自己带着重重的响声栽倒在地上……

他醒来已是第二日下午，只见自己躺在墙角一张刚刚收拾出来的暖榻上。旁边一位女子用汤匙给他喂莲子羹，胡雪岩贪婪地吞食着，双眼开始不住眨动，终于慢慢地睁了开来，眼角显然汪着湿光。胡雪岩精神恢复得很快：“多谢了，小姐……”他挣扎着欲坐起，“让我自个儿来吧，怎么能劳动你们……”

也是两人的缘分。当晚湖州花魁，“夜夜春”的头牌小姐芙蓉带着自己的丫头芍药伺候过官人后回来，在巷子里看到了晕倒的胡雪岩，出自善心，把他带到了自己的房间。

清晨，报晓的晨鸡在湖州城的上空啼出一片袅袅湿烟。禁不住芙蓉说合求情，又拿出五两银子，请当街“地保”出面担保胡雪岩不是那等作奸犯科、逃匿流窜的坏种歹徒，鸨母方同意暂留胡雪岩在“夜夜春”干小杂役，先试试看，干不了就叫他走人！眼见这个落难公子腿脚利索，勤快本分，上上下下都对他很满意，芙蓉向鸨母推介胡雪岩：“妈妈，胡相公还会算账，打得一手好算盘呢。”鸨母感到意外：“哦，那我倒要看看……”当即吩咐小丫头从大厅里拿来一本账簿和一把大算盘，指点道：“胡相公，你将这些客户欠下的风流债算一算，总共欠我们多少？坐！你坐下算。从古至今，没有站着打算盘的。”

胡雪岩又恢复到原先神态，自信地往椅子上上一坐，抓过了大算盘，噼里啪啦，飞快算了起来。

胡雪岩很快将一本账册算完，指着大算盘说：“一共欠……三千三百六十两银子。”

胡雪岩



二月河薛家柱

64696141陈丽娟装潢热线诚邀家装消费者探讨谁是装潢第一责任人？

预约

地板起拱或开裂，走上去嘎吱嘎吱响，墙砖某一排形成一条裂缝，座便器抽水不畅，这些究竟是装饰材料问题还是施工质量问题？目前家装市场上越来越多的建材公司走向安装之路，当专业安装问题发生后，往往会出现装修公司、建材生产厂家责任难以认定情况，投诉率居高不下，消费者投诉无门，家装公司、专业公司、消费者如何才能和谐发展？

—— — — — — 如有兴趣消费者可电话报名参加（名额有限）



装潢热线主持人：陈丽娟

主办单位：上海家庭消费研究所 64696141陈丽娟装潢热线

时间：2007年9月9日（星期日）下午14:00—16:00

家装公司·专业建材公司·消费者和谐发展论坛

出席领导及专家：

上海市消保部门、上海家庭装饰装修行业协会、上海家庭消费研究所、同济大学、上海大学等相关领导及专家

上海有一条陈丽娟装潢热线

64696141是上海知名的一条装潢热线，它是沪上十大装潢企业中唯一的一位女企业家陈丽娟以自己的名字命名的热线，这条热线免费为消费者提供在家装过程中所碰到的有关材料、合同等与家装有关的一切问题。开通近三年来，已为消费者提供咨询9万余次。这条热线与陈丽娟获公益大奖有着至关重要的关联。

“2006中国经济女性年度人物公益大奖”春节前夕在北京揭晓，名满全国的孝亲敬老楷模林秀贞，“中国民间环保大使”田桂荣等5人与陈丽娟并列获公益大奖，陈丽娟是唯一一位来自装潢行业的女性。

评委认为，身为上海市家庭装饰装修行业规范服务达标“十大标兵”企业之一刚德公司的女掌门，陈丽娟开通了全国第一条

相关链接

陈丽娟请消费者监督二大承诺

随着陈丽娟装潢热线的知名度的提升，陈丽娟装潢热线对消费者的二大承诺也闻名于消费者。

一、质量承诺确保优质物美。陈丽娟旗下的刚德装潢连续二届获国家居装饰优秀企业，并在今年5月成为上海市消保委指定的六大“装潢指引”企业之一，她给消费者的不仅是质量上的保证，同时她向消费者的承诺是，提供真正的高质量的服务。所有步骤透明化，包括一个简单的项目变更都必须经过层层签字，责任到人。

二、所有材料价格不高于大型建材超市。为确保装潢材料价格的“瘦身”，刚德装潢与德国原装洁水管、雅迪尔橱柜、乐家卫浴、诺贝尔磁砖等一类品牌建材供应商建立了长期的合作伙伴关系。陈丽娟说，我能保证，消费者在进入刚德装潢时，他所享有的家装材料不但货真价实并且价格绝不高于建材超市，这是我们规模化经营的成本优势，也是刚德装潢的品牌优势。

陈丽娟坦承，她的二大承诺其实不仅是市场对其严格的要求，而且她也要经受住消费者的检验，因为消费者尽管不懂家装，但是她给消费者提供的是可供消费者考量的标准，那就是价格，而每一种材料需经过消费者认可签字才能进入现场施工。