海南知青返乡:用理想和行动反哺桑梓(上)

◆ 鄂璠

李勇冠、谢佳宏、陈聪、卓齐辉、辜迅翔、陈统奎……这些没种过地但却有知识、有理想的青年才俊,“逆流”而动、回到乡村,将最传统的农业生产和最现代的观念技术结合起来,闯出了一条“创业和创新”的反哺桑梓之路。

■曾经上过国宴的多文空心菜,引起了青年李勇冠的『乡愁』,他决定返乡种菜,发掘多文空心菜的真正价值

2013年底,在外地求学、闯荡了11年的李勇冠“回家”了。

作为家里的独生子,回家,本应是一件让父母感到开心的好事情,但李勇冠的父母却怎么也高兴不起来,他们一度甚至非常“生气”。

在传统观念里,告老才是还乡时,“落叶”才走“归根”路,刚刚跨入“而立之年”的李勇冠却横下一条心来,毅然选择“返乡”。不仅如此,他还选择了一条看似是“逆发展”的路径。

从高校教师到田间农夫

城市是绝大多数年轻人选择的闯荡之地,因为城市里尤其是大城市里路子广、机会大、资源多,有着基层无可比拟的优越条件。相应地,考入大学,毕业后在大城市就业、发展,再攒钱买房、恋爱、结婚、生子,直至彻底“扎根”,成了大部分年轻人的发展路径。

30岁之前,李勇冠也是循着这条路走的。

1983年出生的李勇冠是海南省临高县人,从小便生活在位于海南岛西北部的这座县城里,2002年考入华中科技大学新闻与信息传播学院后,到湖北省武汉市求学,2006年毕业后先是留校工作,任华中科技大学资助中心主任助理,之后在武汉大学任MBA联合办学培训部主任。

在异乡打拼的李勇冠颇为成功,他不仅有了一份令人羡慕的“体制内”高校教师工作,还当起了“大老板”,在武汉开了十几家快递门店。

热情憨厚、做事爽快的李勇冠从小便是孩子王,他的几个发小毕业后也纷纷从各自所在城市汇聚到武汉,跟着李勇冠一起“闯荡”。事业不断壮大的同时,李勇冠也深爱着武汉这座城市,他把自己19岁时才闯入的这座城市当成了自己的“半个故乡”。

但,“半个故乡”毕竟不是真正的故乡。2013年10月的一次回家探亲经历,彻底改变了李勇冠原有的生活轨迹以及未来的发展路径。

事情还要从一道菜说起,这道菜被誉为“总统菜”。

1972年,时任美国总统尼克松访华,这道菜被从临高县多文镇头神村空运到了中南海国宴席上。这道菜就是多文空心菜,看起来很普通的空心菜却有得天独厚的条件,头神村常年被自然而纯净的火山岩泉水灌溉,因空心菜生长之处地势低洼,从每天晚上10点钟到转天早上7点左右,那片地方一直会被大雾笼罩,多文空心菜得以被含氮量颇高的水分所滋养。因此早在明清时期,这道菜就已成为宫廷贡品。

童年时期的李勇冠有很长一段时间都不吃蔬菜,只吃肉。父母拿他的偏食毫无办法,有一次,吃坏了肚子的他上吐下泻,一点儿胃口都没有,母亲买了一把空心菜,切了些蒜末,用少许猪油一炒,顿时满屋飘香,母亲把这盘空心菜端到李勇冠面前,说了句,“你试一下吧。”李勇冠夹了一根,便觉得非常脆、很好吃。

从那时起,小小的李勇冠便牢牢地记住了多文空心菜的味道。

长大后的李勇冠常常笑称自己为“吃货”。在武汉的11年间,他一直在“馋”多文空心菜,他觉得自己一辈子都忘不了那个味道。直到2013年10月份的那次回家,他才第一次对记忆深处的“那个味道”有了更进一步的了解。

在临高县多文镇党委书记王运昌的带领下,李勇冠第一次来到头神村。村庄里到处都是火山石,万物丛生,各种鸟儿恣意飞翔,泉水不知疲倦地匆匆流淌。“这么一块风水宝地,老百姓肯定富得流油。”李勇冠自信地猜测。王运昌并没有急着向李勇冠灌输更多的信息,而是带着他去村里转了转。在头神村,李勇冠没有看到一栋楼房,他不明白这里的老百姓为什么要“守着金山过穷日子”。

此时,王运昌才将原由道来。多文空心菜名声在外,却没有相应成熟的商业化运作,经营不成规模,也缺少品牌溢价能力。作为一个知名农产品品牌,多文空心菜正面临着前所未有的危机:菜进入滞销减产的恶性循环,消费者吃到正宗多文空心菜的难度越来越大。更让李勇冠感到气愤的是,市场上打着“多文”名头的空心菜鱼龙混杂,“李鬼”真的能把“李逵”干掉?李勇冠偏偏不信!

头神村之行对李勇冠的触动很大,他决定辞职“返乡”做“农夫”了——原因很简单,他这样告诉别人:一个“吃货”最大的悲哀,就是这辈子记忆深处的那种味道消失了。

“傻子”的创业:没钱也要任性

探亲假结束后,回到武汉的李勇冠做出了一个“疯狂”的举动,他辞去了高校教师的工作,一口气卖掉了十几家快递门店,然后和陪伴了他11年的“半个故乡”挥手告别——30岁的李勇冠,就要“回家”了。

此时此刻,在距离武汉市1700公里之外的临高县城,李勇冠的父母正欣慰地期盼着儿子归来,在老两口的心愿里,儿子在离家不远的临高县或是海口市找个稳定体面的工作,再娶个本地媳妇,早点儿结婚生子,是他们最大的愿望。可他们万万没想到,儿子回家是为了“进村”务农。

在劝说无果的情况下,他们没收了儿子的房产证、车辆和一大笔存款。

但没钱也要任性。李勇冠将仅剩的40万元“私房钱”投入到了重塑多文空心菜品牌的事业中,用三个月的时间完成了商标注册、VI视觉识别系统的设计工作,还签下了多达26万斤的订单。

订单签下后,李勇冠一算,在整个销售季,平均每天要产1200斤!

这个“巨大”的数字对当时的头神村来说,简直是不可能完成的任务。在“李鬼”遍地、“金身卖铁价”等多种因素影响下,头神村的不少农民已经不愿意再种空心菜了,种植面积萎缩至三四十亩,“按照40亩计算的话,每天也只能产800斤,其余的400斤怎么办?”已经被“逼上梁山”的李勇冠没了退路,若是首单违约,后果不堪设想,不仅要赔偿客户违约金,而且还毁掉了信誉和名声。

既然劝不动村民,无奈之下他只能“自己动手”——认种下20亩地。

醉金花

薛舒

24.是个乖乖女

相比大姐周菲,周彬更显贤淑与安静,她的穿着打扮风格,是五姐妹中最具淑女范儿的,她爱穿裙子,各种各样的裙子,休闲连衣裙、简约直身裙、职业套装裙,有的清淡素雅,有的高贵凝重,这让她本就高挑的身材更显亭亭玉立。倘若走在大街上,一眼看去,她就是一个贤良、美丽,养尊处优而又有着良好修养的都市女性。

当五姐妹坐在一起喝茶闲聊时,周彬总是说话最少的那一个。她的性格有些内向,这让不熟悉她的朋友觉得她有些难以接近。但这一切,并不影响她成为一个讲求效率的践行者。当人们发现富鑫酒业的新厂区在贵阳市乌当区火石坡拔地而起时,几乎人人都要对周家五姐妹的胆略魄力和工作效率感慨一番。可是几乎没有人知道,二姐周彬,在新厂区的建设中,担负了基建的全部物资采购工作,因为,她是富鑫酒业公司的物资采购部经理。

然而,过去的周彬,只是在一家纺织企业里做一名工人。事实上,那不是她的理想,但是那时候,家里条件比较困难,姐妹又多,作为二姐,周彬承担了很大一部分的家务。也是因为她有一双巧手,能打一手漂亮的毛衣,还会绣花,妹妹们小时候穿的毛衣毛裤,都是二姐给她们打的。中学毕业之际,当周彬面临继续升学还是上技工学校,寻求一份工作的抉择时,她决定,选技工学校,她希望自己快快工作赚钱,替家里分担一些经济负担。可是,选什么专业呢?

这时候,一家之长的周爸爸说话了:但凡是个人,都是要穿衣服的,所以,选纺织技校吧,以后分到纺织厂工作,稳定,永远不会没饭吃。

周彬是个乖乖女,孝顺而又听话,父亲的指示,她完全照办,于是,周彬选择了纺织技校。三年纺织技校毕业后,周彬顺利进入纺织厂,成了一名三班倒的挡车工。

即便在并非理想的岗位上工作,周彬依然是一个积极上进,勤恳努力的好工人。在纺织厂工作的那几年,她获得了数不清的奖状,操作能手、三八红旗手、操作比赛优胜者的称号冠以她年轻的名字之上。

上世纪90年代后期,大姐周菲开始走上白酒酿造的创业之路,周彬会在上班之余,帮大姐干一些杂活。那时候的大姐,真正是辛苦啊!最艰难的时候,大姐只能借钱来请客户吃饭,卖掉首饰给工人发工资。周彬看在眼里,心里暗暗地替大姐担忧,同时,她也觉得,还是在纺织厂工作稳妥,虽然挣不了大钱,但也不会有太大风险。

那时候的周彬,无论如何不会想到,决心一辈子做纺织女工的自己,有朝一日会成为富鑫酒业公司的副总经理。当然,她也没有想到,被父亲认为最稳妥、最不愁没饭吃的纺织业,也发生了颠覆性的改变。

2008年,富鑫酒业开始走上复苏之路,销售越来越好,公司业务越来越繁忙,而全国各地的纺织企业,也纷纷走向衰落。那一年,周彬终于放弃了她的纺织女工身份,进入大姐的富鑫酒业公司,从此开始了完全不同于以往的工作与生活。

说起现在的工作,周彬总是笑着回答心生好奇的朋友们:赶鸭子上架,没办法,大姐让我负责这一块,我只能硬着头皮上。我哪里懂什么基建啊,采购啊!全部都是一样样学起来的。

周彬说得很谦虚,但事实上,富鑫酒业的每一块砖、每一盏灯、每一担红高粱,都要经过她的手,市场调查、货比三家、精心选择、乃至拍板购入。周彬必须让每一笔付出物有所值,她必须在控制成本和保证质量的权衡下做出最优的抉择。富鑫酒业公司新厂区建设过程中,周彬的任务尤其繁重,跑建材的活全是她的,什么下水道管、井盖、配电箱,起初她连去哪里买这些东西都不知道,只能到处找,到处问,拿着图纸去建材市场,对照着一样样买回去……最后,厂建起来了,周彬也成了一个建材专家。

有时候也会吃亏,可是周彬的宗旨是,吃一堑长一智,以后就明白了,有经验了。说这话时,周彬微微笑了笑,笑得安静而恬然。看起来,她依然是多年前的那个有着一双巧手的听话的乖女孩,几乎没人能看出来,现在的她,已经是一个在商海里浸润多年的踏浪者。

18.分开也许是最正确的决定

还没长大就老了

成龙 朱墨

当时我打给何冠昌商量这件事,他先是关心我和大家有没有冻坏,然后放下一句话,不拍就不拍。就是这么一句话,真的是能“买”到人心。我和大队一起回到香港,把剧本改掉。这时候我就想,去哪里拍呢?台湾。

当时我认为自己是以电影为主的,说只有台湾有戏里需要的布景,我们很适合去那里拍。现在想来,其实也是有私心想去找邓丽君。

到了台湾,除了看外景,就会跟她一起约着吃饭,两个人都安安静静的。那时候我还曾经去看过她的表演。我是坐在特别的包厢里面,在楼上的地方,她唱歌的时候,除了会看台底下的观众,也会往上看,我知道她在看我。我就坐在那边,看着台下的观众为她用力地鼓掌呐喊,心里想,她是我的女朋友。当时外界并不知道我们在一起,看这场演出我也是没有等到结束就离开,在当时的台湾,如果被人拍到我们在一起,会是爆炸性的新闻。

后来我曾经想过,我们分开也许是最正确的决定,因为从一开始两人性格就很不同,又无法为了对方妥协。换句话说,她太好了。

她总是彬彬有礼,说话轻声细语,我却是个大老粗;她总是气质优雅,而我刚从武行变成明星,终于可以享受大把花钱的奢侈生活,恨不得买一堆金链子挂在身上;她喜欢一个人出门,享受私人空间,但我总是爱热闹,喜欢那种有一群人跟随的感觉,觉得自己像个老大,走到哪都有人毕恭毕敬地帮我拿衣服、拉椅子。

记得有一天她打电话给我,问能不能一起吃饭。我说,我不是每天都跟你一起吃饭吗?她说,单独吃饭。我说好吧。她就带我到了一个法国餐厅,进了一个包厢。那时候的我,餐牌也不会看,红酒也不会点,服务生把什么都拿给我,我不懂,就有点尴尬。她就把餐牌拿过来,跟服务生点东西,说的话里面会穿插一些英文和法文。我那时候就像闹小脾气一样,她说牛排五成熟好吃,我说,不要,我就要吃十成熟。她说要喝红酒,我就说要啤酒。她拿着红酒杯,细细地闻,我拿起酒杯一口就灌进去。她问我好不好喝,我说很难喝。汤上来了,我看她很优雅地用汤匙舀着喝,我就故意直接拿起来往嘴里倒。牛排来了,她还没吃完第一口,我已经把整块肉都吃完了。西餐的规矩是那种两个人不吃完,第二道菜不会上来,所以看我吃完,她也只好说吃完了。最后那顿饭,我是撑死,她没吃饱。人家吃顿法餐两三个小时,我们不到半小时就吃完了。一出门我就跟她讲,从今以后,永远不要带我到这个餐厅,现在我要回去开会了,然后转身就走了。

那时候,我做出这些奇怪的举动,跟内心深处的自卑感有很大关系。从小就被有钱的小孩歧视,在戏剧学院的10年生活清苦,刚进社会的时候做最底层的工作,所以我打心眼里讨厌那些有权有势的人瞧不起别人的样子。他们越是摆出一副自己很了不起的模样,我就越想跟这种人唱反调。这种心态影响了我和邓丽君的相处,对她很不公平。

有一天,我正在跟兄弟们聊剧本,她打了个电话来,说她要离开台湾一阵,今天想来见见我。我说好啊,来吧!她来的时候,门没锁,推门进来,我看她还穿着晚礼服和高跟鞋,应该是刚刚表演完,非常美丽。我旁边所有的兄弟都惊呆了。

我也不知道是犯了什么神经,好像故意要在大家面前显得自己很拽,就只说了一个字,坐。她就一个人坐在角落那里,我就继续跟大家聊剧本。我们一聊就是很久,差不多一个多小时的时间里,我没有跟她讲一句话。一个多小时以后,她站起来说,Jackie 我先走了,我说好啊。

她站起来转身就走出了门。这时候我旁边一个兄弟叫冯克安,他说,大哥,你是不是应该送一下人家?我想,对呀!礼貌上怎么都要送一下。我赶紧站起来,走出门口,看到电梯已经关门了。我只好回了房间,从八楼的窗户往下看,看到她刚刚上了一辆凯迪拉克,车开走了。

当时也没觉得怎么样,就继续跟大家聊剧本。不久,电话响了。我拿起电话,听到那边是她的声音,Jackie,我看你并不需要我,你就跟你的兄弟们在一起吧。当时我也不知道怎么回话,电话就挂了。

●国内邮发代号3-5/国外发行代号D694/全国各地邮局均可订阅/广告经营许可证号:3100020050030/社址:上海市威海路755号/邮编:200041/总机:021-52921234转各部
●本报印刷:上海报业集团印务中心等,在国内外7个印点同时开印/上海灵石、上海龙吴、上海金桥、上海界龙/北京、香港、美国洛杉矶
●本报在23个国家地区发行海外版/美国、澳大利亚、加拿大、俄罗斯、西班牙、泰国、菲律宾、日本、法国、巴拿马、意大利、荷兰、南非、匈牙利、新西兰、罗马尼亚、尼日利亚、印度尼西亚、阿联酋、英国、德国、希腊等
24小时读者服务热线 962555
本报零售价 每份1.00元