

# 终于认识老李

◆ 钱红春

李桂林是轻工控股公司退管会原二轻机关退管工作的负责人。我与他虽为同一单位,但因以往不在同一处上班,彼此并不认识,直到都退了休,偶尔参加单位活动时才有所接触。但是,直到今年夏天一个难忘的日子,我才真正地认识了他……

## 没见过这么“送清凉”的

这天天气又闷又热,我一早赶到退管会办公室,老李就给我布置任务说,今天要给四位老人“送清凉”,上下午各两位,时间很紧。说完,就拎起装满夏令食品与用品、足有十来斤重的袋子,乘上公交车出发了。

走访的第一家在浦东卢浦大桥附近。老人今年已八十多岁,患有严重疾病。本以为他家不远,谁知下了车,竟又七拐八弯走了近二十来分钟的路。老李与我都年届古稀,这么热的天,即便是在家里坐着也会浑身冒汗,更别说拎着这么重的袋子走这么长的路了。当推开老周家的门时,我俩的衬衫早已湿得能拧出水来。

汗水未干,又赶往更远的老陈家。回到办公室已是中午。匆匆吃完午饭,未及喘气,老李就咋呼着叫我们一起拎起同样的袋子乘公交车赶往闸北与宝山,看望另外两位老人。或许是累了,我俩在车上都打起了瞌睡,直到司机提醒才下车。当准备走访最后一家时,天突然下起了雨。我心里不由嘀咕:退休前我也从事过退管工作,“夏送清凉,冬送温暖”是每年必做的事,但领导每次都会派车,哪有自己拎着袋子乘公交车上门的?虽说如今公车管理很严,但因公事打的也未尝不可。想到这里,我便忍不住提议老李打的。见他有些犹豫,我不满地说:“要是单位不让报销,我就自己掏腰包。”这才把他逼上了出租车。

老李在车上轻声告诉我,说为老人办事,单位领导一向很支持,打的报销绝对不成问题,只是两人都有免费乘车的“敬老卡”,能省就省了。给别人“送清凉”,自己却甘愿“战高温”,真没见过!

## 没见过这么“婆婆妈妈”的

以往“送清凉”,都是购买购物卡或某些专用的票券送给有关老人,倒也省事不少。今年不一样了,单位为加强反腐力度,

严格了财务报销制度,规定这些都不准购买,只能凭实物发票在审定的金额内报销。加之单位每年对退休老人“送清凉”的费用虽然有所提高,但总也赶不上物价的增长,怎样才能保证“送清凉”的标准不受影响,抑或再能提高一些?老李为这事伤透了脑筋。有人悄悄劝他别管这么多,领导怎么说就怎么做,即便老人有意见,跟他也“不搭界”。老李说:“维护好老人的利益,是退管干部的基本责任,怎么能说‘不搭界’呢?”

由于主持退管会日常工作的就他一个人,在采购“送清凉”的物品中,他除了当令食品不敢有丝毫马虎,像夏令用品,他就与店家商量打点折,用有限的费用买到更多的用品。然而事情并非他想象的那么简单。有的店家一口回绝:“这些都是热销商品,现在是不可能打折的。”有的营业员劝他:“你是为单位采购,用不着这么‘抠’。”也有的不愿放弃这笔生意,承诺商品不打折,但可以给他个人些许好处,他拒绝了。他并不死心,独自冒着酷暑一家店一家店地跑,有家店的营业员听说他是为单位老人“送清凉”才这么讨价还价的,居然被他感动了,经店经理的特批,终于买到了比标价便宜的夏令用品。那天,他喜滋滋地指着香皂、毛巾、花露水等夏令用品告诉我,哪些是打了八折,哪些是打了七折,那神情,就像自己捡了只金元宝那么开心。

老李是军队的转业干部,怎么说也是说一不二的男子汉,没见过竟这么“婆婆妈妈”。

## 没见过这么“拼老命”的

我们单位的退休老人,八十岁以上的就占了百分之七十五,由于体制改革的原因,退休人员已到此为止,后继无人。所以,老李今年虽已七十六岁,但在退休人员中还算是年轻的。在今年“送清凉”的活动中,他除了独自采购,想不到连搬运竟也是他一手包办。面对这么一位“年轻”的退管干部,钦佩之余,我又不能不感到吃惊。

那天在“送清凉”的途中,与他断断续续的闲聊中,得知他为老人付出很多,我



本版插图 杨宏富

埋怨他说:“好歹你当年在连队也当了八年指导员,总该知道‘依靠群众’吧,怎么就不让别人来帮一把?”他愣愣地看了我一眼,随后扳着手指,将比他年轻的,为数不多的退休人员挨着个介绍起来。有的虽然年轻,但是女同志,这种体力活怎么帮?有的身患疾病,自身都难保,怎么好意思开口?有的家务事一大堆,人家怎么脱身?他一连几个“怎么”,说得我哑口无言。“就算一时找不到人帮忙,也该让店家送。”“说得轻巧,人家能为你白送?没个三五百块想都别想。”他又说:“省下这点钱,又能多送几家哩。”

他接着自我安慰道:“还算运气好,那店离我家不远,就让老爱人帮帮忙。”我更吃惊了,他爱人也是古稀老人,身体也不怎么好,听说前些年还生了场大病。我连连责怪他,自己不要命也罢了,怎么把老爱人也扯上了呢?他不好意思地“嘿嘿”一笑,随后告诉我,他是先将采购来的物品与老爱人在家里分袋装好,然后就用家里平时买菜的带布兜的行李车,乘坐地铁,一车一车拉到单位里。他显得很有成就感地对我说:“这样不是很好吗,搬运费省下了。”

我与他只走访一天就结束了,而他为老人“送清凉”的行程还在继续。

一个古稀老人,没见过也是这么“拼老命”的。我终于认识老李了。



查阅了多种法律条文、咨询律师和追账机构,得知除非接受对方条件,否则拿不到钱,因为D/P托收完全是凭付款人的商业信誉,没有其他保障。

看来这回注定要遭遇小人暗算了。但在金钱与道义之间,我选择道义,宁可失财,也绝不向邪恶低头,让那讹诈的人目的得逞。于是,我运回了货柜,尽管损失惨重。遭此打击,又连日操劳、身心疲惫,加上一些家事缠身,我大病一场,住院数月之久,一年半后才稍稍恢复。

## 迟到半年的道歉

而今 Ben 打电话来,是良心发

桂姨是母亲的干妹妹。

咱两家是紧壁邻居,只隔一层板,两家说话都不必过门。我母亲长得粗壮高大,大嗓门,脾气暴,好打抱不平;桂姨则生得羸弱,单巧苗条,有着江南女子的秀丽文雅,说话柔声柔气的,待人很和善。

两人的外型、性格反差很大,但没有妨碍她们成为一对最要好的姐妹。

那时还不兴节制生育,我母亲身体好,善生养,我们兄弟姐妹一个接一个地来到人世。桂姨结婚多年,一直没有孩子,她特别喜欢我们兄弟姐妹。

桂姨没有孩子,却有个老人,老人叫发爹,不是桂姨的亲爹,是桂姨爹开茶馆时的伙计。发爹一生没有婚娶,无儿无女,只有一个承嗣的侄子。桂姨爹去世后,茶馆停了业,桂姨把发爹留在家中,一起过日子。桂姨对发爹很孝顺,衣食住行照顾得很周到,像亲爹一样服侍。

一家人日子过得很祥和。发爹一天一天地老了,腰弓了,眼花了,桂姨时常就着昏黄的灯光给他剪脚指甲。满脚的臭气,浑身的老人味,全然不察似的。低着头,柔柔的手,轻轻地,细细地剪着,修着。桂姨每天端茶倒水,给发爹洗脸洗脚,缝补浆洗,一年四季天天如此。

发爹终于病倒在一个漆黑的夜里,住进了医院,胆结石,要开刀。八十多岁的老人了,桂姨不好自作主张,终究不是自己的亲爹,桂姨请来了发爹的侄子。开刀后,发爹情况不妙,弥留之际,桂姨对发爹说:“有什么事要交代,还有什么钱,什么东西,你要对你侄子说清楚,交给他。”

发爹满眼泪珠地瞅着桂姨,不开口,紧紧地拉着桂姨的手,只是摇头。“发爹,你说,你说清楚好。”桂姨轻而执拗地劝说。

“……还有四百六十元放在衣箱里。”

当晚发爹去世了。他的侄媳连夜急匆匆赶来,打开衣箱,一叠子票子整整齐齐地摆在那里,一分不少。(上世纪七十年代,这可是一笔不小的数目)那媳妇心安理得地揣进口袋里走了,一句客气话也没撂下。母亲为桂姨愤愤不平:“这娘儿咋这么不讲理。干妹子服侍了发爹这么多年,这吃喝拉撒都是干妹子管的,这钱还是干妹子给他攒下的,这娘儿生前不来倒杯茶,端口水,人一死倒会来要钱,干妹子你这人也太好说话了,不行,我就咽不下这口气,走,我给你出出这口气去。”

母亲气愤不已,桂姨却心平如水,她说:“姐,别这样,这样我倒心安,要不我就不催着发爹说了。我把发爹当亲爹,用些钱,服侍他,我心愿。”

母亲见桂姨这样说,也只好算了,只是心上为桂姨不服气。

发爹去世后,桂姨很伤心,心上气闷,就往我母亲那里跑,帮我母亲做做事,两人唠唠话。两人虽然性格不一样,却相处很好,你帮我,我帮你,胜过亲姐妹,好像她们之间有一条血缘的纽带缠在一起。其实这纽带不是别人,而是我。谁叫我母亲把我送给桂姨做了养子呢。

至今我还记得母亲的这句话:桂姨她人好,心好,把你给她,娘舍得,放心。

## 不照面儿的招呼

一个黄昏,电话响起,我冲到客厅打开手机,来电是个老外。“Can I speak to Tony?”我的第一反应是:没听见我 Hello 的那一声是女声吗?哪有女的叫 Tony?一边礼貌地说您打错了,一边在脑海里快速搜索这个似乎有点熟悉的声音。还没等我从记忆中确认,本就答非所寻的来电挂断了。

我依然在滞留耳畔的余音中寻觅:是他吗?为什么拨着我的电话却说找 Tony?

当然,刚才声音的慌乱完全可以解释为工作繁忙中的误拨。但如果我没有猜错的话,来电之人应是与我曾合作多年的客户 Ben。

如果说来电的声音给了我一半的提示,那么 Tony 这个香港中间商的名字是让我确信的原因。我也瞬间明白了 Ben 的煞费苦心:既想打破两年来我和他彼此断交的僵局,又不想失去面子。打这么一个看似误拨的电话有几重作用:若我能听出他的声音并愿意与之对话,他可以并非有意而为之似的与我对话而又丝毫不尴尬,因为我知道他常找 Tony;若我听出后并不想与之对话,

# 道歉

◆ 张艳阳

他也不丢份儿,因为来电并没说找我;即使像现在这样,我没有听出他是谁,但凭着他对着女声找 Tony 的蹊跷,我事后一定会去猜想,鉴于 Tony 在我和他之间的关系我一定能猜出,这样 Ben 算是给我来了个不照面儿的招呼。

别以为老外总是直肠子和单纯天真,他们有着丰富的外交手腕和公关才能。

## 利益驱使的僵局

说起为什么我和 Ben 陷入断交的僵局,话就长了,得回到两年前。

Ben 是西欧某国客商,和我合作国际贸易达 20 年之久。两年前,他把公司卖给了一个美国人。出售公司当然是他的权利和自由,但作为长期贸易伙伴的我是在怎样一种情形下知道的呢?有一天,我突然接到银行通知,说一票 D/P 正常托收的装运单据遭到 Ben 公司的拒付。D/P 付款是我在多年合作、彼此信任的基础上,给 Ben 公司的优惠付

款条件,我难以置信他会利用我的信任来害我。在一连多日的电话和电邮催问下,终于收到 Ben 的一纸回复:公司不是他的了,但他尚有一些决定权,若想要货款,必须打折销售。我明白,这就是讹诈。因为货物本身没有任何问题,而且是 OEM 订单,即根据 Ben 公司的样来订做的,很难找到其他买家,并且,货已到欧港多日,拖延下去会有高昂的滞期费和运杂费,还可能遭到海关拍卖。将我方置于极其被动的局面再逼迫我方降价,一定是 Ben 事先策划好的,趁着公司交接之际,能捞多少是多少。

不要以为外国人个个讲信誉,在利益的驱使下,他们什么事都干得出。我多次有理有据地商量,Ben 仗着自己占据优势,就是寸步不让,我

现,想为自己的过错求得谅解,还是有什么其他目的?即使是想道歉,用这样一种遮遮掩掩、躲躲藏藏的方式,未免不够真诚吧?难道他的“尊严”有这么重要,能与道义相比吗?

又过了半年,一个黄昏,电话再次响起。看到是 0033 开头的号码,我心里有了准备。电话那头的 Ben,似乎经过这半年的思考也勇敢坚定了,这次他没有给自己找退路,坦率地带着歉意说:“Angela 吗?我是 Ben。我一直想找机会向您道歉。”

“您好! Ben,半年前您曾打过我的电话吗?说要找 Tony?”

“是的,我不好意思面对您,请您谅解。”

“……”

“希望您身体健康!早日康复!”

“……”

对于 Ben 的背信弃义,我是极其愤慨绝望的,但从他的两次电话中,我看到他内心的忏悔和纠结;我不能说这迟来的道歉能抚平我的创伤,但觉得这是对我最起码的尊重,也应该是他给自己良心的一种解脱。

在世间行走,也许不能无过,对于自己伤害到的人,一定要记得真诚地说声抱歉。