

我被查出了肾功能衰竭那年，我三十五岁，孩子三岁。我住进了当地医院，每天打针吃药，不断重复，这之前，我的身体很好，绝少生病。

快过春节的一个夜里，我躺在医院的病床上，突然流起了鼻血，怎么也止不住。当时我的主治医生不在，母亲去找值班医生。过了很长时间，那位值班医生过来了：“拿个脸盆接点儿水放屋里吧，太干燥了。”说完便回去睡觉了。

那天晚上，我的鼻血一直流，为了不让鼻血弄脏被褥，我就把头靠在床边，让鼻血流到脸盆里：“滴答、滴答……”后来实在太困了，我怕睡着了鼻血弄脏被褥，便从床头柜上

取了个一次性塑料水杯噙在嘴里，用牙齿咬着杯沿儿，让鼻血流到杯子里，我睡着了……第二天早上，二弟来看我，脸盆里的水已经完全变成了血红色。二弟看到这样的情景，流着泪大声喊叫大夫，大夫还在睡觉。八点钟，我的主治大夫来了，用了几个棉球塞在我的鼻孔里，血止住了，而我已神志不清，昏迷过去。

等我清醒了一些，我听见母亲对我说：

“大夫让去做检查呢”

“不是前几天刚做的检查嘛……”

“大夫说怎么突然成这样，不做不行！”

我已经不能够下床，连坐起来都很困难，我不想去做检查，怕出去了就再回不来了。

我斜靠在轮椅上，厚厚的羽绒服和头上的帽子把我裹得严严实实。母亲和妹妹推着我出病房的那一刻，我打了一个寒战，我感觉到了彻骨的寒冷，感觉到了前所未有的恐惧。我想回到病房，那里有我温暖的归宿，我想躺在母亲的怀抱里温暖地睡去。可是主治大夫不让。我是那么的无助，那么的虚弱，我眼前的行人变得影影绰绰，周围的声音好像从遥远的地方传来。

“这是石昌林吗？石昌林！你不认得我了？”

我努力睁开眼，看到了王大夫，我使劲儿点了点头。

“这是要去干啥？”王大夫直起身来问我母亲。我不知道母亲说了些啥，只听见了王大夫的大嗓门：

“人都成这样了，还去做啥检查呢？先救人要紧！你们先回病房，我去和主治大夫们会诊，你们准备好，得马上做血液净化手术。救命要紧！”

王大夫名叫王兴春，是血液净化方面的专家。他是关中人，浓眉大眼，身材高大，平时一脸严肃，眉宇间透着一股正气。我几次因为没钱，想放弃治疗，却又不甘心，抱着试一试的态度给他打电话，他总是那句话：“来吧，先看病，钱先欠着。”

我得去省城医院做换肾手术，彻底解决尿毒症问题。

在西安交大一附医院，我住进了肾移植科，护士向我介绍说，我的主治大夫姓丁。下

午我便见到了丁大夫，中等身材，四方脸，文质彬彬的样子。他在病床前仔细查看了我的检查结果后说了句“一个小时后来我办公室找我吧”。便转身匆匆离去了。

一个小时后，我去了丁大夫的办公室，他已经坐在那儿等我了。丁大夫把我的检查情况告诉了我：“拖的时间太长，对整个身体的免疫系统损害很大，内脏也有损伤……”

我沉默不语。

丁大夫又问我：“为什么不考虑用家属的肾脏呢？”

“家里面父母都争着要把肾脏捐给我呢，媳妇也要捐，我想用父亲的肾脏，可是他的血型和我不符。母亲和我去北京做配型时被查出肺癌晚期，上个月就去世了。家里孩子还小，我还指望老婆把孩子带大，所以不想用她的肾脏。”丁大夫认真地听着。

“想放弃治疗吧，家里上有老下有小，孩子才三岁，我不去拼尽全力，总觉得对不起年幼的孩子，对家里的老父亲也未尽孝。”我又说道。

“不要紧的！比你情况还好的，手术后几年了都好好的，要有信心才行。”丁大夫终于开口了。

听了丁大夫的话，不知道为什么，我对这位大夫心生好感，是那种强烈的信任感，我会放心地把自己交给丁大夫，听他的安排，配合他的治疗。

“家里的经济情况怎么样啊？手术的第一天就要三四万呢。”丁大夫又问我。

我抬起头：“这几年为了治病东奔西跑，又几次被骗，积攒的一点儿钱都花光了。过来的时候向亲戚朋友借了一些，又在银行贷了款，现在手上有五万块钱。”

丁大夫听后沉思了一会儿，说：“五万块钱肯定不够，得想想办法再弄点儿，最少也要先准备七万。”

我低下了头。

我在医院里住着，几天后二弟来看我，买了安康的茶叶，还包了两千块钱红包准备送给丁大夫。我们都在一楼大厅的楼梯口等着，准备在丁大夫行走楼梯时把他茶叶和钱送给他——我知道丁大夫习惯走楼梯。丁大夫来了，二弟迎上前去，和丁大夫一起上了楼梯，我也乘坐电梯上了三楼的住院部，刚出电梯就看见丁大夫红着脸，生气的样子径直去了病房。我问二弟：“咋样？”

“丁大夫发脾气了！”

“他说啥了？”我急切地问。

“他说：‘把你哥照顾好就行，想办法凑钱给他治病要紧，这种事儿以后再也不要干了！’”二弟红着眼说。

几个月后，我终于等到了合适的配型，手术很成功，但还得在医院治疗观察一段时间。丁大夫要出去讲学了，临行前他把接替他的医生——他的学生项大夫叫到我的病床前，神情严肃地说：

“这个病人情况特殊，家里经济困难，你们在治疗用药方面要适当考虑。”

丁大夫的话深深地印在了我的脑海里，虽然现在随着年岁的增长，我健忘得厉害，但是丁大夫对我的那些话，我永远地留在了记忆中——常常回忆起，时时感动着，康复后，我时刻告诉自己，能不能也做一个像丁大夫、王大夫那样的人？那种浑身闪耀着人性的光辉、心怀仁慈的人？那种对社会有价值、有贡献的人？哪怕我的这种价值这种贡献微不足道、不足挂齿。

人生最美是遇见，唯愿这些遇见能够照亮一片天地，温暖彼此的心灵。

**三生有幸，三生万物**

电商的种子像原子核实现了裂变。播撒种子的，除了官方，就是一批踔厉风发、开拓创新的电商精英。紫阳三生网络科技有限公司及其法定代表人林红梅便是一个典型。

林红梅是四川人，上中学时随经商的父母来到紫阳，并在紫阳成为一个商界精英。虽然她是中国青年电商联盟理事、中国妇女第十二次全国代表大会代表、紫阳县电子商务行业协会会长、紫阳青年创业协会秘书长，但她的“根”在“三生”，主业在“三生”。

2007年，大学毕业不久的林红梅入职上海飞利浦公司，担任行政助理。在知名品牌大企业当“白领”，是一份令许多大学生羡慕不已的职业，如果坚持下去，肯定会前途无量。然而，一年后的林红梅给疑惑不解的众人留下了辞职离去的背影。多年后，她把自己的职业生涯规划的调整总结为“放虎归山”——她生肖属虎，回到山区紫阳，林红梅很快入职紫阳联通公司。她从最基层的话务员干起，很快当上了集团客户经理。后来又担任行业客户经理。热情细致的服务，使她的业绩一路攀升，先后荣获陕西联通优秀员工和全国优秀客户经理等殊荣。

供职联通的7年，是她职业生涯中历练最大的一个阶段，是她改行自立门户的“底气”。

2015年，紫阳县将电子商务列为重点扶持的项目，成立了紫阳县电子商务服务(孵化)中心，从技术培训到企业入驻，给予一系列优惠政策。目光敏锐的林红梅看到了商机，果断调整自己的职业生涯，又一次在众人不解的目光中放弃高薪，当年8月注册成立紫阳三生网络科技有限公司，任董事长兼总经理。就像给自己孩子起名一样，为了给新公司起个好商号，那段日子里，她苦冥思想，查阅资料，熟悉紫阳的人文历史。紫阳是全国唯一以道教人物得名的县，道教南派创始人“紫阳真人”张伯端曾在此面壁悟道，撰成著名的《悟真篇》。这部著作与《老子河上公章句》《周易参同契》《黄庭经》是古代中国早期四大内丹学专著。悠久的人文历史，使林红梅想起老子《道德

《生命遇见》写的是我生病期间遇见的一些人，以及与这些人之间所发生的事。对此，我只是原原本本如实记录，当然，也有取舍。

当时的王大夫为什么坚决反对我去做检查呢？几年后身体康复的我去市中医院看望王大夫，从他的口中找到了答案：重症肾功能衰竭，又流了一夜鼻血，在那种情况下做检查，稍不注意吹风受凉，人很有可能就睡着在机器上，再也醒不过来了！因此，王大夫才会在楼道里那样大声嚷嚷：人都成这样了，先救命要紧。他这样大声嚷嚷是有原因的，一是当时确实情绪激动，二是喊话我的主治大夫——暂缓检查。王大夫可能想到如果当面去请求也许会被拒绝，所以就大喊着要求我们立即回到病房。

主治大夫为什么坚持要我去做检查？我想熟悉医院的人都知道，医院是半事业半企业体制。医院为了生存发展，动辄斥资几百万甚至千万元购回来的机器，是要通过给病人做检查，收取病人的检查费来回收成本的。所以尽管政府部门一再出台政策措施，要求医院避免过度检查，重复检查。其实没用，这完全取决于医院治病救人的理念，取决于大夫的良知。

拿几个棉球就能止住的鼻血，那位大夫当时为什么不作为呢？我生病期间，我们单位在莲花池宴请王大夫和我的主治大夫，主治大夫只叫了几位大夫护士，没有师大夫。所以后来我一直揣测：可能就是这个原因，才让师大夫在那天晚上表现出了冷漠的一面。

医生为病人施行肾移植手术，最主要的是要参考肾源与病人的血液相容度(配型)。可当时的情况是肾源少，病人多，供大于求。这造成了医院

里关系复杂，斗争激烈。我第一次有机会手术是从交大一附院出院的一个月后。为了节省开支，我在医院里住了两个礼拜就出院了。当时我在医院对面的村子里租了间小屋等待肾源，那天早上丁大夫打电话说我有肾源了，让我过去。我在医院大厅里高兴地等待着，结果等到下午不见动静，我想肾源可能是被别人用去了。至今记得丁大夫坐在办公室里的行军床上，两手在腿间摩挲着，情绪低落地告诉我：再等等吧。我不敢看丁大夫的脸，低下头“嗯”了一声，神情落寞地退出去了。当时的我非常沮丧。那时候我的月工资不足一千元，而每月光透支就需要一千多，外债越拉越大，我几乎穷途末路。可能是这个原因吧，半年之后，丁大夫为我争取到了配型极佳的肾源。

肾脏不同于肝脏，有再生功能。肾脏一旦出现了功能衰竭，就不可逆转，只能通过透析或者肾移植治疗。可利益驱使，总让有些人在一边扮演着极不光彩的角色。第一次被骗是当地的一个民间医生。单位一位退休教师专门跑到学校给我做了介绍。咬牙吃了他的几百块钱中药后，腹胀如鼓，大小便不通，肌酐(体内毒素)迅速飙升，肾功能急剧恶化，被送往医院抢救。第二次被骗是在西京医院附近。刚进西京医院就被诱导到了八仙庵附近的一家医院，门前挂着《陕西省中医药研究院》的牌子。我想这是正规医院，就买了一千多块钱的中药。第三次是在北京航空航天中医研究所，我是从报纸上得到的信息。通过电话我确定是一位女医生，一服中药一百多，我吃了3个月。第四次是在北京中都医院，北医公园对面。单位教导主任拿了一份《陕西日报》，2004年5月份的报纸，用了一个

整版详细介绍了该家医院的惊人治疗效果。我和妹妹便不远千里两次前往。医生都是北大医院的退休老教授，一服中药近两百，吃了半年。将近一年时间，我吃了五万多块钱的中药，有没有效果呢？我也不知道。我只知道彻底失去了排尿功能，体重从120斤降到了80多斤，身高172厘米的我，感觉一阵风就会让我飞起来。这期间我的主治大夫让我看见了人性的光芒，他总是告诫我：那些都是骗人的，可那时候为了活命，我根本听不进去——哪怕是一根稻草，我也要紧紧抓住。

写此小文还有着一层不为人知的深意，一件从未示人的龌龊。从医院走时，我是偷偷溜走的。我还欠着透析室四千多块钱的透析费，至今未还。当时的我实在是穷极生盗心了啊！从2005年秋到2006年春，医院给我打过两次电话，我总说钱先欠着等我回头有了还。后来王大夫又让护士给我打了一次电话，说钱不用还了，他已经给医院申请，把账走平了，让我安心治病。交大一附院的大夫和王大夫是同学，他可能知道了我的窘迫状况。挂断电话的那一刻，我的心里一下子轻松了许多，可没过多久，心里又升腾起另外一种说不清道不明的滋味来——我想我不是一个有担当有良知的人！我的内心一直为此纠结羞愧着。

生命中的遇见，有明媚也有阴暗，有高尚也有卑鄙，有美好也有丑恶。世界如此真实，生活充满期待。我很喜欢这样一句话：“生活总是这样不尽如人意。可谁又能否认，那些过滤掉丑陋与鄙俗的文字所表现出来的，不正是大多数人的生存需要呢？”

是的，生活需要一些正能量，需要我们时刻刻怀着一颗感恩的心。

首先，真情来自叙述的真实。尽管散文写作是文学创作，文学描写允许虚构，但我们在叙事时如果缺乏真材实料或真知灼见，而去脱离实际的生编硬造，必然会因情节失真、细节失实而导致故事失色。最近，读了一部被众多名家推崇的长篇小说，其结构似仿咱省的《白鹿原》等四部茅奖作品，也是述说历史式的“宏大叙事”，目的是想写成“史诗”。但该书一开篇就写男主人公在自家的作坊里制茶、制茶、制茶……大白天来坐在这里品茶，且有下乡知青、本地青年、自家姑娘于此观赏、拜师学艺、演绎爱情……这情景，放在1975年的陕西农村，真不算！一点都不真！因为，那时已经左到农村只有农业，没有副业；农民只能集体出工，不能自干私活；出工必须统一作息时间、作业内容，咋可能让这么多的青壮劳力在这里走资本主义路线！更不可能让他们用“自由主义”思想和“资产阶级生活方式”，在此玩小资情调！作者连时代背景这一基本史实都失真了，其“史诗”之梦岂不空有其情！

其次，真情来自抒情的真诚。上例小说，因为故事失真，其作品便失色了、贬值了。那么，其抒情无论是如何的有调、有韵，其调也难有其情，其韵也难有其味。年初，读了一部书写扶贫攻坚的纪实文学，就为其多处抒情的虚假和大跃眼镜。扶贫干部上山流汗、下泥水、步行田间、夜宿村部，实为本真、常态、自然之事。若要写，当如石昌林般寥寥数语，用白描式速写法来表现主人公的自觉行为、自然状态下的精神境界，以其自然之美让读者因其真实而感动，因其真诚而生情。但该书作者无病呻吟，故作夸张状地披挂上阵，自喊自叫地自我抒情：啊，香汗，你这扶贫干部身上的一滴滴、一串串香汗哟！透过你的汗香，我看到了中国农民那香甜的小康梦，看到了中国农民那香飘万里的民族复兴梦……这种令人作呕的虚情假意，不知是中了“大跃进”的蛊，还是浸了“文革”的流毒，让人联想到了“口号诗”“标语歌”和“忠字舞”，着实恶心。同时，令人发问：如此的作秀，其情何在？如此的矫情，其价值何在？如此的“文学”，其方向、功能和意义何在？

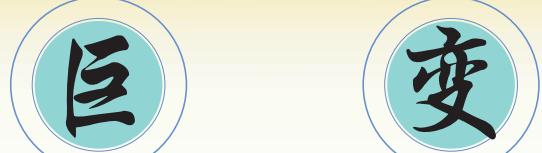
唯真实，见真诚。

唯真诚，显真情。

文学需要真情，因为“文学是人学”，是人类生活中最温暖的亮光，而不是其他什么玩意儿。那么，真情从何而来、如何体现、价值何在？让我们在石昌林的散文《生命遇见》中去细细寻觅吧。

文  
由石昌林散文《生命遇见》说起  
李焕龙

## 报告文学



## 紫阳县脱贫攻坚纪事

■ 曾德强

更高的辨识度，更有卖相。

最不起眼的廉价的洋芋似乎变成了金蛋。紫阳电商模式“青春洋芋”入选第二届中国“互联网+农业”大会标杆案例，并在第五届“创青春”电商创业创新大赛中荣获三等奖！

“青春洋芋”能有今天，是摔了很多“跟斗”换来的。创业让林红梅明白了什么叫“头三脚难踢”。

由于曾在联通公司推广业务，经常走乡串户，林红梅见识了山村的贫困，也看到了潜在的商机。大山之外电商如火如荼，山里守着好东西却静悄悄的，到处堆放着洋芋，却没人当回事。于是，林红梅开始做电商洋芋业务。但是，很快她就挨了当头一棒：无标志、无厂家、无日期——她卖的是“三无”产品，三生公司被投诉了！

品牌意识由此激发出来。三生公司随即注册了“美味山灵”商标，包括洋芋在内的紫阳富硒特产从此有了专属身份。

可是随后又有了麻烦事。农民一看不起眼的洋芋能卖大钱，索性不论大小好坏一股脑都拿来卖。洋芋很娇气，坏一个，其他的也跟着坏，如此就有了质量

问题。甚至还有农户往洋芋里掺石头，以假乱真，“这不是砸自己的牌子吗？”林红梅很生气，甚至后悔创业。

开弓没有回头箭，还是得给自己打气鼓劲。“先要培养农民的契约精神。”林红梅想到了两级联保：村、镇干部分别做

各自村镇的质检员，责任得到了层层传递。信誉好的，继续合作；信誉差的，拒收产品。不到一年就把程序理顺了，没人不守规矩了。

创业之初的投诉事件给了林红梅一个提示：陌生客户对产品不信任。那么换成熟人呢？可能就不一样了。

紫阳县有8万人左右在外务工，这是潜在的紫阳山货消费群。在林红梅的建议下，各村镇建起了“老乡微信群”，由村第一书记作群主，把家乡变化及时发到群里，引起大家的关注。“随即，我们再发一些温情的小广告，譬如：还记得小时候吃过的玉米吗？还有魔芋……待勾起回忆和食欲，再趁热卖产品，结果头三天就卖了30万元。”

林红梅觉得这条路走对了。接着她又开始打“情怀牌”：“作为家乡人，是否也要为家乡出把力呢？”她号召大家都来做微商，既助力家乡建设，也能兼职赚钱。为此专门设立了微商商学院社群，每月定期邀请国内电商成功人士进行线上交流指导。“粉丝”核聚变式地发展，使她摇身一变成为“十万微商大军”的统帅。

2016年，林红梅采取“公司+基地+农户”的模式，以东木镇麦坪村为中心，将洋芋种植扩展到麦坪村、燎原村、纪家沟村、庙坝村等4个镇7个行政村，建立标准化洋芋种植示范基地；在蒿坪镇工业园区建设洋芋深加工厂，生产薯条、薯片、粉条……提高产品附加值。这一年，

三生公司借助朋友圈、公众号、众筹网等平台，一个月时间销售紫阳“青春洋芋”30万斤，而且价格比过去增长了几倍，最高每斤卖到5元。特别是帮助麦坪村19户村民销售洋芋19万斤，直接获利37万元。过去这些洋芋吃不完卖不掉，或喂猪或腐烂，现在却这么快都变成了钞票！村民们眼界大开。“还是年轻娃们厉害啊！”

通过卖洋芋赚了钱的村民们提起林红梅，无不竖起大拇指。而他们没想到的还在后面。2017年，三生公司70天销售“青春洋芋”150万斤；2018年7月，借助建行融平台和陕苏协作洽游常州平台，不到10天线上销售“青春洋芋”1500单！

三生公司还在2017年请来专业厨师开发洋芋宴，并与电视台合作，把洋芋宴变成美食节目——《看我七十二变》。许多人看完节目都说“开眼界了”。接着，三生公司又在旅游景点摆起洋芋宴，把“舌尖上的美味”推广给更多的食客。