

往事如昨

我讲《半夜鸡叫》出了名

王功良

1975年前后,烟台的中小学校开展了“大讲革命故事”活动,各所学校要层层选拔出选手,参加全市的讲故事比赛。那时,我是一名四年级的学生。

西郊只楚公社的学校迅速行动了起来,每所学校都摩拳擦掌,安排一名学生重点准备,争取在公社的选拔比赛中取得好成绩。那时,文化生活比较单调,讲故事是一种喜闻乐见的娱乐方式,而且有广泛的群众基础。我自小生活在农村,听说过很多真实的故事,都很具文学性。农村人讲述一个平常故事,都是连带人物形象描述、情节交代和细节刻画的,绘声绘色,生动鲜活。

我喜欢读书,也喜欢讲故事。那时家境拮据,买书是要看母亲脸色的,我只好厚着脸皮到处借书读。似乎与书有缘,每到一处,书总是最先出现在我的视线里。去亲戚家看到书,哪怕是一本《红旗》杂志,我也会立即趴在炕沿边,饶有兴趣地翻上几页。记不清从哪里借来一本《新来的小石柱》,我如饥似渴地反复读了好几遍,有的字不认识,只能连猜带蒙的。还有《鸡鸣山下》等连环画,读起来更是津津有味,爱不释手。读了书,我就把故事讲给小伙伴们听。

俺村珠玑小学的申菁华老师是村里的文艺骨干,个子不高,拉得一手好二胡,他喜欢讲故事。夏天的夜晚,天空繁星点点,在申老师家门前一块宽阔的平地上,七八个孩子围坐在他的身边,缠着他讲故事。申老师穿着原白色

的棉布褂子,手里拿着大蒲扇,给我们讲《三国演义》——“刘关张桃园三结义”“虎牢关三英战吕布”“美髯公千里走单骑”等。他讲故事时语言很美,惟妙惟肖的,很吸引人,孩子们听得入神。记得申老师讲到兴奋处时,手做挥鞭状,努力弯下腰去,屁股下面坐着的枣木马扎翘起来,发出吱呀的响声,像是跨上了关羽的赤兔马驰骋沙场。当时我就想,以后也要像申老师这样会讲故事。

因为我喜欢讲故事,珠玑小学决定让我作为代表去参加公社的讲故事比赛。申老师为我选的故事是小说《高玉宝》里的一个章节——《半夜鸡叫》,讲述的是地主周扒皮为一己私利,每天半夜学鸡叫喊醒刚刚入睡的长工们起来干活。天长日久,长工们便产生了怀疑,并想出办法奋起反抗。我很快就把故事内容背得滚瓜烂熟。

申老师又设计了很多动作,使得讲述更加引人入胜。他还从语气、动作上进行了详细的辅导,反复打磨。万事俱备,我信心满满地去公社参加比赛。

比赛是在部队医院礼堂举行的。礼堂六扇大门朝西,1000多人的大礼堂里座无虚席,每个学校都来了许多学生,乌压压一片。农村娃哪见过这阵势?我心里很紧张,头上不停地冒汗,化了妆的脸上被汗水涂得一道一道的。申老师看出了我的紧张,他笑着说:“不要去想观众,只要正常发挥,无愧于心,评价由他人

去。你把台下的观众都当成菜地里的萝卜,就不紧张了。”一句话,使得我的紧张情绪缓解了许多。

幸运的是,我获得了只楚公社“大讲革命故事”比赛的第一名,闯进了决赛,将代表公社去参加全市的比赛。为了让比赛取得圆满成功,教育部门组织了一堂培训课,请来老师辅导“怎么讲好革命故事”。我记得辅导课是在市少年宫二层小楼上举办的,地址就在俗称“大展”的市展览馆东南边,地处芝罘区核心地带,如今这里已经改造成万达广场了。

辅导老师经验丰富,她传授说,要拉近故事和听众的距离,使听众更容易理解故事。表演要以形传神,神形兼备。随后,辅导老师请一位同学上台演讲一番,她来进行现场点评。坐在我身旁的申老师一看,这是个好机会,极力鼓励我大胆上台演示。可我一个农村孩子,进城的机会本就差不多,进城后就如同“刘姥姥进了大观园”,看什么都觉得稀奇,人都看傻了。再说了,还有那么多市里学校的学生都没有登台展现,哪里轮得上来自农村的我?不管申老师如何用手插入示意我,怯怯的我愣是没好意思迈出这一步。申老师最终无奈地摇摇头,真是恨铁不成钢啊。

决赛是在芝罘区政府礼堂举行的。礼堂位于区政府办公大院西侧,后高前低的阶梯式坡度设计,有助于每名观众都能够无遮挡地观看节目,这在当

时是十分先进和时尚的。那天,区政府礼堂气氛热烈,掌声不断。进入决赛的学生们轮番登台,声情并茂地讲述革命故事。有的讲抓特务的故事,有的讲爬雪山过草地的长征故事,还有的讲红岩渣滓洞小萝卜头的故事……记得有个小女孩讲的是《闪闪的红星》中潘冬子的故事,“我胡汉三又回来了。”她眯着眼圆脸,穿着洁白的衬衣戴着红领巾,落落大方地娓娓道来,不夸张也不煽情,却是震撼人心。说心里话,她讲得确实精彩,感染力很强,最终她获得了第一名。我讲的《半夜鸡叫》获得第二名。虽然过去近50年时间了,但至今我依然记得她的模样。

获奖之后,我也加入了村里的宣传队,经常去部队、工厂和农村慰问演出。大人们吹拉弹唱,我就讲《半夜鸡叫》。

长大以后踏上社会,我遇见了很多忠诚担当、仗义助人、诚信善良的美好,也见识了尖刻刁钻、自私虚伪、撒谎欺骗的丑陋。我时常告诫自己,做人千万不可学周扒皮。也许,这也是讲故事的教育功能在自身的一种体现吧?

我常想,讲好故事,不仅是为了铭记过去,更是为了开创未来。“好的故事,可以帮助我们更好地表达,可以触动心灵、启迪智慧;好的故事,可以改变一个人的命运,可以展现一个民族的形象……故事是有力量的。”这是今年高考I卷的语文作文题描述的一段话,姑且抄录在这里,用作这篇文章的结尾吧。

2023海和中秋礼盒火热开售中

转眼中秋将至,大家都期盼着在这个情感回归、阖家团圆的日子里与牵挂之人围坐一起,品佳肴、享天伦。如果你想要一份送长辈温暖走心、送朋友得体有面、送家人与众不同的佳品,烟台海和中秋礼盒系列总有一款符合您的需求。

为丰富中秋餐桌,海和集团提前倾力备货,臻选鲜活优质海产品,确保每件海鲜礼盒的新鲜品质。2023年海和中秋礼盒共分为冻品礼盒、特色礼盒与干品礼盒三大类。其中,冻品礼盒采用七道鲜冻技术进行速冻,种类丰富,并确保食材新鲜;特色礼盒分为雪蟹礼盒、深海刺身、无骨鱼礼盒三种,追求高品质,营养丰富,老少皆宜;干品礼盒是旅游、休闲、会议的理想选择,更是中秋馈赠之佳品。

据介绍,烟台海和食品有限公司成立于1992年,是集海洋食品的科技开发、生产、销售及进出口于一体的集团化企业。荣获山东省农业产业化龙头企业,荣获烟台“市长质量奖”,成为国际国内消费者钟爱的海珍品牌。通过FDA检验、取得欧盟注册和HACCP认证及ISO9000质量体系认证。

此外,作为“三同”企业,在国内市场,海和按照“以国外的质量标准服务国内消费者”的质量理念,在海鲜冷冻礼盒系列、幼儿园无刺鱼系列、母婴营养鱼系列及餐饮系列等多方向发力,产品畅销全国各大城市。2022年6月,一期投资1.5亿元的海和科技园投产使用,标志着海和在新时代迈向新征程。海和人一如

既往地坚持“质量第一”的理念,以“做世界一流水产企业”为目标,坚持以“为世界消费者提供更健康食品”为己任,努力打造烟台乃至全国最专业的海洋食品知名品牌,为促进烟台经济发展作出更大的贡献,携手创造美好未来。

海和直营专卖店

济南营销中心:济南市历下区明湖东路10-17号(大明湖火车站东800米路南)。电话:0531-62337717

北京营销中心:北京市丰台区草桥欣园三区1-10号底商

电话:010-67042077

烟台北马路店:芝罘区北马路绮丽大厦西邻
电话:0535-6600755

烟台莱山店:莱山区新苑路50号(凤凰小区北门门市)
电话:0535-6758882

烟台开发区店:开发区香山路8号楼
电话:0535-3456767

烟台环海路店:芝罘区环海路14号
电话:0535-6830677



扫码关注海和商城

分类信息
刊登热线
6630888

生活广场
刊登热线:6630888

家政服务

恒誉家政 13953528652
擦玻璃、家电维修清洗、水电暖维修
疏通下水道、小时工、护工、保姆、月嫂、保洁

欢迎刊登

分类信息

回龙山功德园公墓

电话: 0535-6757528/6757538

莱山区解甲庄镇沟头庄村东 563、605、560路公交直达

山东省民政厅批准的大型园林化、艺术化永久性合法公墓

福缘殡仪一条龙

24小时 服务电话 400-0785-789

生前契约 提前规划 身后无忧



●卖房桦林小区75.8m²13854555605

小小投入 一呼百应
刊登热线:6630888

生活广场

刊登热线:6630888

住房租售