



# 我卖粑红苕的那些日子

——一个草根诗人的谋生手记

□陈维宣



当时报纸对陈维宣卖红苕的报道

将红苕放在锅里煮熟，加入红糖，放入铁锅里翻熬。成品粑红苕的苕糖全部熬了出来，糊在上面晶亮透光。用筷子夹起，糖成蚕丝状，色泽红亮。把一锅红苕放在蜂窝煤灶上，装进长一米多、宽80厘米的铁皮推车，满锅红苕有30多斤，大街小巷叫卖。这正是当年我推车叫卖粑红苕的真实写照。

1

## 单位解体，我下海卖粑红苕

总是伴随着熊熊烈火/早出晚归/为每一个早晨增添温暖/为每一个黄昏增加亮色

——陈维宣《卖红苕的人》

兔年末尾。一觉醒来，气温骤降，肃杀的严冬寒风刺骨。每当此时，耳畔就响起隆隆的推车声，眼前炉火熊熊。推车沿街叫卖的日子，花甲之年仍历历如昨，灼烧伤口幸福地疼。

已是三十年前的事了。那时的我30来岁，虽矮小却怀着一身抱负。1977年参加高考，成绩上线却因“成分”无情刷下。后来连续考两次仅差一分。未来渺茫，患上严重抑郁症，长期失眠，大脑似乎爆裂，生不如死。曾苦想过轻生的各种方式，又努力寻找活下来的途径，最终生存战胜了死亡。后来，我顶替父亲进入当时的荣昌搬运公司当装卸工，同时也有了家庭。上班第一天就挑着150多斤重的煤炭上火车，慌乱中连人带筐掉入1米多高的车厢。

20世纪80年代初单位解体，此时正值冬天，家里焖粑红苕吃，顿觉做粑红苕生意肯定能赚钱，我遂决定“下海”实践。

卖粑红苕的主意打定后，就开始紧锣密鼓地进行准备工作。

买回生红苕和蜂窝煤灶，请人用铁皮敲制了一辆一米多长的推车。车做好后，我一直想着车上该做什么广告，才可能有轰动效应呢？此时，电视台正在放映七品芝麻官，我心中一振，这不正是卖粑红苕最理想的广告词吗？于是急忙来到莲花街瀚墨装饰部，老板谢文仲是荣昌剧团的下岗人员，他依照我的方案，在推车两边各画了一个花脸的七品芝麻官，下面写上“不如回家卖红薯……”几个大字。铁皮推车做好后，一路上许多人围拢过来赞不绝口：“这个广告好！当官不为民做主，不如回家买红薯！”

第二天，我推着炉火熊熊的一锅红苕出发了。小推车碾在大地的隆隆声，如我发出走向新生活的宣言，一路上粑红苕的香味伴着热气远远传送。小推车很快被人紧围，买红苕的人多得大大超出我的预期。

粑红苕不同烤红苕，特别香甜柔软。许多人买后会首先把冻僵的手捂暖，然后再吃进嘴里，边吃红苕还边欣赏车上的芝麻官广告，点头连称：“好好，意味深长。”一位顾客还曾笑着问我：“你过去是当官的？”我也笑着回答：“不是，只是想当官，却没有当官的命啰！”

2

## 边卖红苕边写作，我成“红苕诗人”

我奋力睁开眼/目光拓出一条路来/明媚的世界/灿烂了脉搏的节奏

——陈维宣《梦》

每天卖完红苕回家，和老婆数着钞票，心里的喜悦滋味无以言表，仿佛自己就是那香甜的粑红苕，在冰天雪地沸腾燃烧，把温暖和甜蜜带给人间。

粑红苕生意，也大大改变了我家的窘况。经济渐渐宽裕了，娃儿读书也不愁了，虽还远远谈不上富裕，但对孩子，我常挂在嘴边的一句话就是：“峰儿，你是穷人的孩子，但老爸要让你享受富人的待遇。”我深知给孩子一个宽松的环境对学习的重要性，所以我想千方百计把孩子培养成才，把自己的理想抱负和内力灌注给儿子，让他来完成老爸未竟的事业。这样的教育方式，收到了明显的成效。正如焖出一锅出色的粑红苕，孩子身体健康、成绩优秀，初中参加奥数获奖，高中保送巴蜀中学，争气的孩子后来考上南京大学。当时，费翔唱的《冬天里的一把火》正走红，于是邻居就给孩子取名“一把火”，他也算是我这个红苕诗人的代表作吧！

凡有空余时间，我就读书、看诗、写诗，那热情不亚于煮红苕的火焰。我写道：“红苕上舞蹈/如炉火般疯狂/我不相信上帝的/只相信红苕的质量”。一次，当城管把摊贩撵得鸡飞狗跳时，我竟岿然不动沉浸在诗词里，如躲进梦想的小楼。小推车被扣了，第二天拿50块钱取出来。红苕车三进三出，自己也被老婆的吵闹磨起了耳茧。但这些都无所谓，我把老婆的吵闹看成她在朗诵我的诗歌。虽然这样能一时化解矛盾，但也助长了她唠叨的性子，大半生的日子就这么唠叨过来了。有时，我觉得这样也还是挺幸福的，这不就是“贫贱夫妻百事哀”的意境吗？

当时，荣昌报社记者廖伟，以《吟着诗歌卖红苕》为题，把我卖粑红苕的事报道在重庆一家报纸上，随后美国一家知名报刊转发，更让我名声在“美”了。

有了“红苕诗人”的头衔，我的诗作常常见报，在社会上也引起了一些关注。一天，我正在五福桥头边卖红苕边看书，一个干部模样的人走过来问我：“你是陈维宣？”我问他啥事。他说：“这几天你不要走远了，穿整洁点，中央电视台要来采访你。”中央电视台要来采访我？我觉得是听错了，但管他的，还是要准备一下嘛。可是，第二天，第三天……一直没音讯了。好在我是个马大哈，很快就把这事儿忘了，犹如做梦一样。

3

## 信心十足，我去重庆卖粑红苕

我庆幸而欢呼/才发现两手累累血痕

——陈维宣《拔河》

到重庆做生意最先并不是卖红苕，而是与朋友做电视购物。我把红苕业务交给老婆，然后信心十足地奔赴重庆，似乎看到了更加辉煌的未来。可是，因缺乏经验，生意很快就做死了。这下该咋办？怎么向家人交代？真是天无绝人之路，一股火苗从心底蹿了出来：

干脆我在重庆卖粑红苕！

接下来开始考察市场，发现重庆的粑红苕比荣昌贵了不少，于是在临江门街边找到一个地摊商贩进行商谈，终于说服对方合伙卖红苕。这个摊贩在临江门住家，他租了一间屋子给我住宿并兼煮红苕的工作间。合作方式是我负责制作，他负责售卖。开业那天，早晨6点不到，我就焖好了一大锅粑红苕，足有60斤，请了两个棒棒抬下20楼。冒着热气的红苕十分诱人，3元一斤，粑红苕不到三个小时就一售而空。可一看账单，竟没有几个钱，我知道这是被房东暗地里抄了腰包。但也只能哑巴吃黄连，所幸没把制作秘方泄漏给对方，于是又开始了天天做噩梦的日子。

重庆已是火热的夏天，气温高达40多摄氏度，红苕不能卖了。一天，在解放碑看到陈川粤食品集团的招商广告，蓦然来了灵感：何不把荣昌的红苕、黄凉粉、桐子粑和卤鹅集中一起，在重庆开个铺子，取名“荣昌小吃荟萃”？带着这个念头，我清晨跑步来到朝天门码头，听到两江激浊扬清的潮声，埋头写起了方案。方案一气呵成后，投给了陈川粤公司行政办。第三天便接到执行经理的约见电话，他肯定了我的思路，聘请我加入。但我没有编制，无住宿，工资也较低。思虑再三，我还是选择继续卖粑红苕，独闯一片天地。我决定冬天把老婆接来重庆，在工商大学旁租个房子，卖粑红苕和桐子粑。

可就是这一次的决定，彻底结束了我卖粑红苕的生涯。

4

## 熊熊炉火，永远燃烧在我心中

在雪地里/只要保持一种心境/就有无限的暖意

——陈维宣《悟》

老婆来重庆的头一天，我打电话告诉她行车线路，可急性子的她听到一半就把电话挂了。第二天，等了许久不见老婆身影，我双眼跳不停，心想今天难道要出事？等到老婆现身，见她一脸愁眉，知道大事不妙！她哭着说：“下车时被骗子设套，把所有的存款都骗走了！”

没想到，报纸上说的骗子丢钱搞诈骗的倒霉事，竟然砸在了我的脚上！老婆哭诉说，下车时她正找人打听工商大学在哪里，抬眼就看见一个人从身上掉下一个包，她好奇地捡起来，见里面是一坨钱，上面是一张100元的票子。这时，来了一个妇女对她说“不要作声，我们到那边巷子去看有好多钱，各分一半”，而一位四十岁开外的中年男子则急急匆匆跑过来问捡到包包没有，女子马上把包包交给男子，男子大呼少了钱。第一次到重庆的老婆哪见过这种阵仗，当时就吓得浑身发抖。对方威胁她拿出了存折，然后坐上对方的面包车到银行把钱全部取走了。我颤抖的手拿着这张空存折，那种绝望的感觉似乎要把自己和天空撕碎！我回答老婆的第一句话，也是第一次对她说的伤心话就是“我们离婚吧！”我心里明白，虽然我从未伤害过她，也从未想伤害她，但心里长期的压抑已到了极限。见老婆嚎啕大哭，心软的我又一次被宿命征服了：存折没有了，一切成了泡影，理想化为了噩梦。醒来要面对的，是如何买回家的车票，以及如何找人借钱应对今后的生活。

从这一天开始，我便郑重地向我的卖粑红苕生涯告别了。但那熊熊的炉火一直燃在心中，烘烤着未来的每一个雪季，让我保持前进路上的热情。

所幸，儿子从南京大学毕业后有了很好的事业。儿媳是她高中同学，北京大学毕业。两人十年马拉松恋爱，结婚后生下一个乖巧聪明的女儿，后来儿媳又考上北大的博士。老婆从孙女出世到现在，就一直辛苦地帮着儿子带小孩。现在孙女上了小学，老婆也已在成都待了7年，成了“老成都”。

而我在荣昌守着老屋，孵化诗歌。遗憾的是，我们的粑红苕事业最终没能继续下去。尽管如此，雪地里焖粑红苕的熊熊火焰，永远不灭地燃烧在我心中。

(作者系重庆市诗词学会会员)

