

鼯鼠的故乡和故乡的鼯鼠 读玉扣子《我住在鼯鼠的故乡》一书有感

潘启元(美国华盛顿)



本文作者在家中手捧由玉扣子亲笔签名的《我住在鼯鼠的故乡》

本文作者在家中手捧由玉扣子亲笔签名的《我住在鼯鼠的故乡》

《我住在鼯鼠的故乡》(下称鼯鼠故乡),好新颖的书名!唤起了我对此书的好奇,也唤起了对故乡鼯鼠一丝挂念。

对书的好奇让我拥有了一本鼯鼠故乡,并罕见地读完。看够了重大题材,厌倦了哗众取宠,乍读鼯鼠故乡,像是从喧嚣都市进入幽谷花亭,安神,赏心,悦目,怡情。不堆砌成语,不故弄玄虚,不滥用典故,不拔高贬低,简洁而平实的语言像甘甜清澈的山泉,源源不断地从作者玉扣子的笔下流出,汇聚成一个活灵活现的人物和故事。

“认识”玉扣子之前,我虽然知道点斯国,却不知道斯国有个科西策。读了鼯鼠故乡,方知科西策是斯国第二大城,欧洲文化名城,那里有美妙的建筑和雕塑,有杰出的画家、诗人、哲人、美人,还有热情有趣的百姓。我愿与“鸡蛋西施”为邻,与“露丝”为友,拜“Milan”为师,做“Milos”同事,甚至愿意邂逅那位帅气的流浪汉……“择一城终

老”,此城即科西策。

山不在高,有仙则名;科西策虽小,因刘东而名。小城故事多,充满喜和乐,随玉扣子的《鼯鼠故乡》游览斯国和科西策,收获特别多。

作者儿时喜欢一个系列动画片,叫做“鼯鼠的故事”,从片尾字幕得知动画片来自“捷克斯洛伐克”,长大后作者来到她儿时心目中认定的鼯鼠的故乡斯洛伐克,于是写了一篇散文,叫做“我住在鼯鼠的故乡”,编辑出书时,玉扣子以此篇代序,并将此篇标题用作书名。

“鼯鼠故乡”是童话。鼯鼠真正故乡何处?斯国或真是之一,吾乡甘肃临洮亦或是一。

在故乡,鼯鼠被叫做哈老。“哈”是“瞎”的土话,“老”是老鼠的简称。哈老偷吃庄稼,口碑很差。农民见哈老必捕食之。

光绪年间,曾祖辈有个憨厚“闰土”,发扬愚公精神,为全村捕哈老不止,信佛不杀生,捕到哈老不虐待,小心翼翼送到邻山放生。村里人感激他,邻山人有微词。

哈老是地道战专家。哈老的地道可复杂呢!出口,入口,仓库,卧室,都精心设计。吾乡黄土深厚,使哈老的地道天赋发挥到了极致。吾乡旱寒,一年一熟,哈老也备冬粮。小麦灌饱浆到收获前的短短两周时间里,哈老努力劳动,把大量粮食拉到地道仓库储存起来。

公社时代,口粮欠缺。闻得某村能人麦收后专挖哈老仓库,获得粮食甚多,因此致富。

按照人类的私利来划分生物的“害”和“益”是错误的。地球是人类的,也是哈老的。哈老也是地球公民,有在地球上继续生存的权利。

上次回国,得知村里喜鹊绝迹,布谷鸟不再叫春,曾经波涛汹涌的洮河,如今水量可怜。

读着《鼯鼠的故乡》,想念故乡的鼯鼠。

故乡的哈老,你可安好!

作者的美国朋友、祖籍斯洛伐克的贝弗莉·麦高埃(Beverly McGaughy)正在翻阅《我住在鼯鼠的故乡》

扯远了,赶快回归主题吧。

斯洛伐克是个不起眼的小国,周围的美国人似乎没有人听说过斯洛伐克。但我却不同,很早就对斯国有一定了解,因为我最好的美国朋友贝弗莉·麦高埃(Beverly McGaughy)的父母是斯洛伐克移民,受了她的熏陶,我知道一点斯国常识。我曾在《神州学人》《人民日报》发表的好几篇有关贝弗莉的文字,其中《贝弗莉圆了甘肃梦》一文网上居然仍可查到:

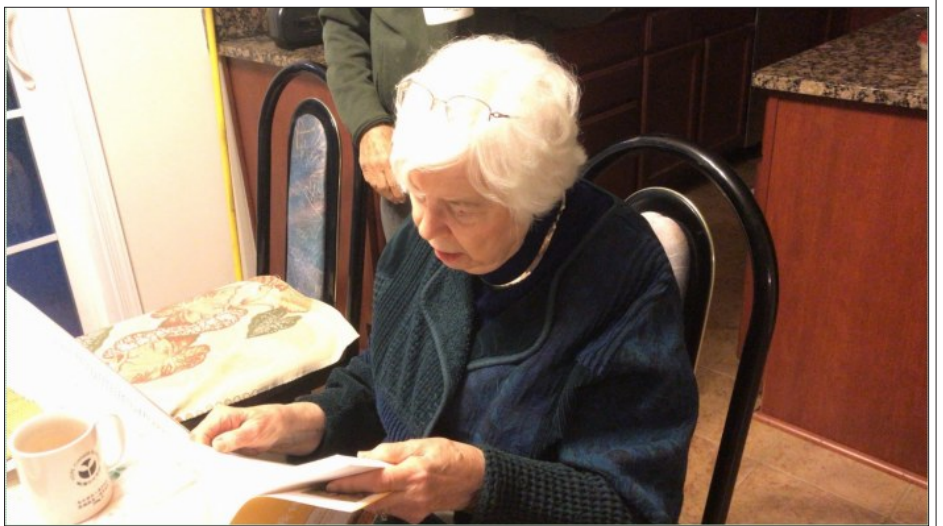
<https://caod.oriprobe.com/order.htm?id=19579611&ftext=base>.

2018年圣诞节,我邀请贝弗莉·麦高埃一家到我家过节,话兴之时,门铃响起,收到快递,正是玉扣子寄给我的《鼯鼠故乡》到达。听说书的作者生活在她的祖籍国斯洛

伐克,八十多岁的贝弗莉来了兴趣,说起了若干年前她在斯洛伐克寻根之旅中遇到的种种趣事。贝弗莉居然知道科西策!她的祖籍村居然离科西策不远!虽然不认识书中的一个汉字,她却一边讲着她的斯洛伐克故事,一边饶有兴致地翻阅着《鼯鼠故乡》,似乎这书便是祖先故土,令人动容。

玉扣子在书中写到“多年前是一只屏幕上可爱的小鼯鼠让我知道了这个国家,如今我也想做这样一只鼯鼠,让我家乡的父老乡亲通过我认识斯洛伐克,让更多的人能够了解并喜欢上这个旅游资源丰富的国家……”我想她已经做到了,玉扣子是我的甘肃老乡,读了她的鼯鼠故乡,让我对斯洛伐克心生向往,故乡、他乡、远方便组合成了一幅奇妙的画卷。

(本文作者潘启元博士现就职于美国联邦政府,是美国华府著名撰稿人,出版纪实长篇《觅画西藏》)



作者的美国朋友、祖籍斯洛伐克的贝弗莉·麦高埃(Beverly McGaughy)正在翻阅《我住在鼯鼠的故乡》

【再谈,初到美国,求职的苦恼】

——找工作,要自吹——

中国人讲究内向、含蓄,明明是某一方面专家,人家赞扬你,先生是此中高手,你一定要说,本人才疏学浅,还望高明指教。明明做出很大成绩,上台作报告,开头一定会说,我做得还很差,这里只是抛砖引玉,等等。美国是个商业社会,一切商品化,表面化,找工作一定要自己吹自己。如果你说本人才疏学浅,我做得还很差,没有一家公司会要你。你说我是客气,美国人不懂。中国人明明有十分能力,自己只讲七分,另外三分要对方加上。如果对方向你会不会,你说,试试看吧,那就表明会。

美国人则很单纯。你说不会就是不会,试试看可不行,公司要赚钱,不是供你作试验的。电影演员刘晓庆说自己是最佳演员,舆论哗然。中国人这一点不容易改过来。从小我们受的教育,都是要谦虚。许多成语都代表中国文化的这一面。“大智若愚”,“真人不露相”,“桃李不言,下自成蹊”,“满瓶子醋不响,半瓶子醋晃荡”,“好酒不怕巷子深”,等等。这一套到美国都不适用。美国就要自我宣传。包括总统竞选,候选人都说自己行,自己能。

刚开始找工作,人家告诉我,这是“推销”自己,我还以为只是一个比喻,形像化一点。后来才体会,这不是比喻,而是千真万确的。你要人雇你,付你工资,就要推销自己,说自己怎么好,你的能力,经验对雇用你的公司怎么有利,与卖别的东西一样。你的简历就是你的产品说明。只不过,你这件产品不是放在商店柜台里卖而已。

刚到美国,我不会包装宣传,我的专长也没有地方发挥。找不到工作,心中很苦恼。再看看也有一些大陆来的专家,教授在打工,想不通,难道美国也不重视人才?刚开始,求职收到拒绝信,好难受,尽管人家话说得很客气。后来,才慢慢理解其中的道理。美国公司不用我,除了我缺乏美国经验,也由于我不会包装宣传。某种意义上,后者可能更重要。

中国人的内向,谦虚心理很难改变,总觉得自吹自擂太庸俗。但美国是个流动社会,人与人之间没有深交,你不介绍自己,别人怎么了解你呢?为了表示谦虚,你用含蓄,模糊的语言,别人没法把握你到水平如何,能否胜任这个工作。即使有的工作你的确没有经验,但你要使雇主相信,虽然你没有做过同样的工作,但做过类似的工作,从而可以胜任。或者你有很强的学习能力,不难学会。

所以,在美国找工作,永远要有积极态度,正面态度。即使有的工作你不会,不懂,不熟,你不要说,不会,不懂,不熟,而要说,我可以学会,我能够搞懂,我很快熟悉。尽管面试说的与事实不一定一致,但老板就是爱听这样的话,这种心理是可以理解的。有的工作的确找不到熟悉的人,或者等不及找到熟悉的人。

在都不熟悉的人中,老板自然愿意要一个信心十足,努力进取的人。如果你老老实实说不会,是很诚实,但这是在招聘人才,不是在找道德模范,或者在法庭宣誓。这也不

意味着弄虚作假,而是一种技巧,一种策略。好比,你在卖一件低级的衬衫,你就强调它的价格如何廉,比买一件高级的,便宜好几倍。反之,如果你在卖一件高级的衬衫,你就强调它的质量如何好,比买一件低级的,耐用好几倍。本来各有利弊,你没有欺瞒顾客。

所以,中国人津津乐道的伯乐相马,三顾茅庐,毛遂自荐的故事,在这里是吃不开的。毛遂自荐故事所以引人入胜,是因为毛遂自我介绍,自我宣传,这在中国是反常的。但在美国,毛遂自荐不是奇怪现象,而是普遍情况。在美国,虽然也有这种情况,你有特殊专长,有老板主动来找你,从你原来公司用高薪挖走。但对多数人讲,不是这种情况,要你自己宣传。这里,也不存在落实知识分子政策问题,而是市场规律起作用。你的专长对我有用,能帮我赚钱,我就买下来。如果有别人比你更好,我就买别人的。如果你的专长市场不需要,你就要改行,以适应供求关系。不然,你也许只好打工去。反过来,你的专长供不应求,你也可以挑选公司。在中国,说落实知识分子政策,是在广泛缺乏人才时,有专长的人都可以得到安排。现在不是这个情况了。改革开放之初,有人埋怨,“搞导弹的不如卖茶叶蛋的”。而在美国,如果公司要一个会卖茶叶蛋的,你只会搞导弹,它就是不要你。除非你改学卖茶叶蛋,而且卖得比别人好。

中国人嘲笑自我宣传的人,半瓶子醋晃荡。意思是,真有才能的人不必自我宣传。

而在美国就是要半瓶子醋,晃荡发出响声,引起别人注意,才会有人雇你。如果你的才能很高,你的瓶子装满了醋,发不出响声来,怎么办?倒掉一点,或者换个更大的瓶子,使你的醋还是半瓶,让它发出响声来。来美国时,我装了满瓶子“醋”,中国“醋”。来美后,不适合这里需要。开始舍不得倒掉。后来被迫倒掉,一分,两分,最后倒掉七分,只剩下三分。又好不容易进了一家小公司,有了一点美国经验,算是加了两分美国醋,总共五分。面谈时,吹成八分,还说全是美国醋,才逐步进入美国公司。再拿“好酒不怕巷子深”来说。意思是,只要酒好,即使在深巷,别人也会找来。这话是没有错。但这是士大夫心理,不是商业心理。商业心理是什么?不仅满足于有人来,还希望来的人越多越好。所以,要把生意做大。先把店开在深巷,再开到巷口,再开到市中心,再开到全国,最后开到全世界。

曾经也找一些求职的书来看,有点启发,但解决不了我的问题,因为这是为美国人写的,美国人没有我的这种心理障碍。而当理解了求职的本质就是自我宣传以后,这些书上讲的一些求职技巧你就会灵活运用。如果你不理解这些书上求职技巧背后的本质,照猫画虎是不行的。

现在,中国也搞市场经济了,也有招聘这一套了,年轻一代已经适应了。不过,这只是意味着在求职时要改变心态,而中国人的这种内向,谦虚性格在日常生活中大概不会完全改变吧。