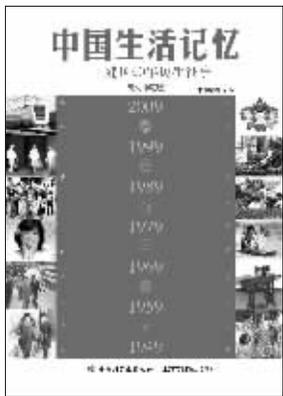


## 只有两位“运动健将”享受每天供应四两鲜肉的标准

4



陈焜 著  
中国轻工业出版社友情推荐

## [内容简介]

共和国成立以来的60年,中国人民的生活发生了很大的变化。《中国生活记忆》着力于反映这样的点滴进步。书中选取的,都是那些能够触动人们记忆深处的生活中的小事。这些“鸡毛蒜皮”的生活点滴,能让经历者感叹,重新拾起对过去生活的记忆;能让后来者了解,生活原来是这样。

## [上期回顾]

由于采取了许多非常措施,至1958年底,全国用在钢铁战线的劳动力超过了一亿,参加大炼钢铁的人力超过了全国总人口的六分之一。除了炼钢,上世纪50年代,全国还有几亿人在围剿麻雀。也就是在这前后,全国开始实行工资定级制度。

## 回眸历史

60年代生活关键词:三年困难时期,代食品,绿军装,雷锋,红卫兵,知识青年,赤脚医生,红宝书,反修防修。

## “三年困难时期”

50年代末,“总路线”、“大跃进”和“人民公社化”运动(当时称为“三面红旗”)席卷中国,“左”的政策偏差,加上其他天灾人祸,中国人民进入了后来被称为的“三年自然灾害时期”,也叫“三年困难时期”。

水稻专家袁隆平说:三年困难时期,饿死了几千万人啊。“大跃进”把树都砍了去炼钢铁,把生态破坏了,1959年大旱,一年基本上没有收成,饿死了四五千万人啊。我看到路上有5个饿殍,倒在田坎旁边,倒在桥下和路边,我亲眼看见啊,那很凄惨的。(2009年4月8日《广州日报》A19版)

进入1960年春,粮荒问题日渐严重,为了能用有限的粮食做出更多的饭,这年1月上旬,在西安还召开了一次全国性的“增量做饭法”先进经验交流会。会后不久,广西柳州地区在大力推广“增量做饭法”时,提出了一些主要的方法,如所谓的双蒸法:办法之一是将米放进罐内干蒸20分钟,然后加水,每斤米加水3斤3两,用猛火蒸40分钟即可。办法之二是将米干蒸半小时后分装入罐,加上凉水,1斤米加4斤水,用猛火蒸1小时即可。双蒸法能使每斤米出饭5斤,比原来能增加40%以上,且饭粒不烂,味道好。

“粮食增量法”或“增饭法”,辽宁黑山县可谓是发源地。1959年5月,该县大虎山卫星人民公社三台子副业生产队创造了“苞米食用增量法”。但黑山在推

广这一“先进经验”之初,有些干部群众对此表示怀疑:“无土不砌墙,加水不能顶粮,出得再多,也不过是多加点水而已。”有的甚至讽刺说:“增量增量,米泡膨胀,饿坏肚子,撑坏膀胱。”但黑山县“苞米食用增量法”还是被要求推向全国各地。

由于口粮标准低和副食品严重短缺,人们摄取热量不足,不少群众患了浮肿、肝炎等疾病。当时,一些地方规定,经医院确诊“无误”可领取“康复粉票”一张,凭票到指定地点可买“康复粉”一份(麦麸、豆粉与砂糖掺制),每日用开水冲食数次。据老者回忆:“疗效还行”。

鉴于农村严重缺粮的紧张形势,1960年8月10日,中共中央发出指示,要求各地降低口粮标准,“同时,大搞瓜菜,大搞副食品,大搞代食品和代用品”,正式提出了“低标准、瓜菜代”(“代”即代食品)的要求。11月14日,党中央发出紧急指示,要求立即开展大规模采集和制造代食品的群众运动,以度困难。

三年困难时期的代食品主要分为四类:第一类为农作物类代食品,它包括各种非灾年份人们不曾食用的农作物的秸秆、根、叶及壳类,如水稻、小麦、大麦、玉米、高粱等的叶、秆、根及玉米皮、玉米芯、稻谷壳等,以及薯类作物的叶、茎、根等。

第二类为野生代食品,是指野生植物的秸秆、根、叶、皮、果实等,如榆树叶、树皮、橡子、芭蕉芋、蘑芋、石蒜、土茯苓、大百合、野苋菜、洋槐叶、沙枣、鸭跖草之类。

第三类为小球藻、红萍等浮游植物。小球藻是一种球形藻类,直径仅数微米,体内有一绿色杯状或板状色素体,种类繁多,生长

于淡水中。小球藻最初是用来当猪饲料的,1960年7月6日,《人民日报》的社论《大量生产小球藻》明确提出,小球藻不仅是很好的精饲料,而且具有很高的食用价值。该社论还举例说有些地方用小球藻试制糕点、面包、糖果、菜肴、藻粥、藻酱等食品,清香可口;有人用小球藻粉哺育婴儿,效果跟奶粉不相上下。

第四类指合成类代食品,如“人造肉精”、“人造肉”、叶蛋白等,它们相对于前三类有较高的营养价值,而且有一定的技术含量,因此也被称作精细代食品。

利用麦秸、油菜秸秆、谷壳、豆秆、豆壳、玉米根、玉米秆、玉米包皮、玉米芯、高粱秆等制作淀粉。在各种农作物中,玉米从“饲料之王”,提到“杂粮首要地位”,一直到“主粮地位”。以甘薯的茎叶、木薯的块根、芭蕉芋的根作为代食品,也被推广,而南方的广西等地大种“费工少、成本低”的木薯,用它的块根和叶做成食品。(熊新文:《共和国史上的代食品运动》,2006年7月3日《新闻午报》)

在粮食极度匮乏的情况下,采集和生产各种代食品,不失为一种动员群众渡过难关的办法。不过,许多代食品,几乎没有营养可言,仍难以遏止浮肿病和非正常死亡的发生。

## 对少数商品实行高价政策

1960年11月9日,中共中央发出指示,对在京高级干部和高级知识分子在副食品供应方面给予照顾,相关方案和意见原则上也适用于全国各地。

一、特殊供应办法,分为以下三类(自十一月起根据中央指示,党内照以下标准再减半,纸烟不减):

第一类,副委员长、副总理、国防委员会副主席、政协副主席、最高人民法院院长和最高人民检察院检察长,供应标准是:每户每天肉一斤,每月鸡蛋六斤,白糖二斤,甲级烟两条。第二类,人大、政协在京的常委,国务院各部、委的正、副部长,正、副主任,高法院院长、高检检察长,人大、政协的副秘书长,各民主党派中央的主席、副主席,在京的高级知识分子中的一级人员,以及党政群同上述职务相当而名义不同或者工资级别在七级以上的其他人员,供应标准是:每人每月肉四斤,白糖二斤,甲级烟两条,鸡蛋三斤。第三类,全国人大在京的党外代表和全国政协在京的党外委员,国务院各部委党外的正、副司局长和党外的国务院参事,各民主党派在京的中央常委,在京的党内外高级知识分子中的二级、三级人员,以及党政群同上述职务相当而名义不同或者工资级别在十一级以上的其他党外人员,供应标准是:每人每月肉二斤,白糖一斤,甲级烟两条,鸡蛋二斤。

经济困难时期,各地政府对部分特需人员的副食品供应,都给予了特殊照顾。比如对运动员,凡是达到国家“运动健将”一级水平的,在京比赛期间,每位每天供应鲜肉四两。据考,当时享有这一待遇者仅两位:陈镜开(举重)、穆祥雄(游泳)。

特需供应,是特殊困难时期的无奈之举。1961年3月4日国务院财办办公室下发的一份正式文件称:“各省、自治区、直辖市市委:

近来对外宴会上吃花生米的现象相当普遍,北京吃,其他地方也吃。……根据总理指示,请各地今后举行对内对外宴会

及其他特殊供应时一律不要供应花生米。”(1998年7月18日《北京青年报》)

1961年1月19日国务院副总理陈云提出:“现在供应紧张,应该‘两条腿走路’,即有些商品可以实行凭证分配的办法,有些商品应该是只要有钞票就可以买。”对少数商品实行高价政策,是从高级糕点、糖果开始的,扩大到饭馆、商店等许多方面。1961年2月,国务院确定,在3月底以前,把高价糕点的供应范围扩大到全国一切大中小城镇;把高价糖果的供应范围扩大到全国所有的城市和乡村。高价糕点和高价糖果,一律不凭证,不限量,充分供应。实行结果,全年销售高价糖果4.1亿斤,糕点3.9亿斤,共回笼货币33亿元。(《中华人民共和国经济大事记》,中国社会科学出版社1984年10月第一版)

## 有人在办公室对颜丹青进行性骚扰

9



刘爱武 著  
北岳文艺出版社友情推荐

## [内容简介]

颜丹青,与李建国结婚十年,在平淡的朝夕相处中遭遇婚姻之痒,后来她遇到了新来的上司黎海风;穆岚,单恋李建国十多年,被李建国拒绝后,选择了自暴自弃,把自己的尊严与如玉之身献给了一个男妓……四个女人各有各的精彩,各有各的幸福,各有各的遗憾,也各有各的结局。

## [上期回顾]

黎海风把颜丹青的工资调到了部门副经理的待遇,引起颜丹青极度不满,颜丹青将公司的明文规定拿给黎海风看,黎海风没法只好又给她恢复到原来级别,但对颜丹青的看法又大打了折扣。而颜丹青随后也请假离开到北京散心。颜丹青离开后,张总找黎海风谈话,并把颜丹青帮助公司写材料的事情告诉了黎海风,黎海风非常后悔自己误解了颜丹青。

## 两性生活

## 赔礼道歉

无纸化办公的前期工作已经准备就绪,只待张总请示黎海风同意后正式开始实行。颜丹青回到综合部后,开始重点抓这项工作。颜丹青一旦认真做起某件事情,就会非常专注、非常投入。用废寝忘食来形容她的工作态度和忘我精神一点都不夸张。

黎海风看完改进后的无纸化办公系统演示版后,不得不暗自佩服颜丹青丰富的工作经验以及工作上的细致程度。先前他看出的问题颜丹青都看出来了,并做了修改;他没有看出来的,颜丹青也看出来了,也做了修改。

黎海风带着满腔热情与满心赞誉来到颜丹青的办公室,他将自己签署同意的实施申请书亲自交到颜丹青的手里,脸上露出了对于颜丹青来说已是很久未见的微笑:“颜经理,请尽快实行,希望这份文件是最后一份有纸文件。”

颜丹青不动声色地接过文件,用淡漠的眼神看了黎海风一眼,轻轻说道:“谢谢!”

这个眼神看起来漫不经心,实际上犀利无比。黎海风不禁打了个寒战,先前的兴奋与热情一下子荡然无存,就像遭到冰雹的无情摧残。他心里当然明白这个眼神的含意,有委屈,有怨恨,甚至有蔑视!他有些尴尬地再次扬了扬嘴角,将原本想要说的话都咽了回去,神情落寞地走出了颜丹青的办公室。

黎海风神情郁闷地回到自己的办公室。颜丹青的眼神以及她那不亢不卑的态度就像一把无比锋利的剑,伤人于无形之中。她似乎在用这种方式告诉他,她不是一个柔弱无能好欺负的女人。

然而,这种隔阂必须消除。毕竟大家在一个单位共事,低头不见抬头见,总不能带着情绪和意见一起工作。眼下自己要做的就是改善与她之间的关系。自己是个男人,又有错在先,应该拿出点诚意来。男人让着女人不算太丢面子吧?

黎海风随即来到了张总的办公室,请张总为他约一下颜丹青,想晚上吃饭时给她赔礼道歉。

快要下班的时候,颜丹青接到张总打来的电话:“丹青,晚上有事吗?”……

到了水云间,颜丹青咚咚地敲门。“请进。”张总在里面应道。颜丹青推开门,发现黎海风也在里面,她愣了一下。

“黎总也在啊。”叶眉笑着走过去。

黎海风嘴角上扬:“是啊,我晚上没什么事,就过来和你们一块儿吃顿饭。”

颜丹青心里不太高兴,碍于大家的面子只好跟了进去。

黎海风将菜单推到两位女士面前:“张总已经点了几个菜,你们看看还想吃什么?”

“张总点了哪些菜?”叶眉问。张总回答:“水煮鱼,麻婆豆腐,香辣虾,香锅双脆爽……”

“够了够了,四个人,哪里吃得这么多,张总点的都是我们平时爱吃的呢。”

菜上得很快。黎海风给每人倒上一杯啤酒,然后端起酒杯:“来,我先敬大家一杯,感谢你们对我工作的支持。”大家举杯一饮而尽。

黎海风又给大家一一满上酒:“我这第二杯酒要敬颜经理。”

颜丹青一愣。“前段时间由于我的自以为是让你受委屈了。我真心向你

道歉,对不起!”黎海风站起来,对颜丹青举起酒杯说,“我先干为敬。”

当一个人对另一个人的看法有所改观的时候,就会发现这个人身上开始显露出越来越多的优点。黎海风越来越欣赏颜丹青,从无纸化办公系统的改进到,改革方案的落实,颜丹青逐渐显示出她非凡的工作能力。她所提出的很多合理化建议,不仅可行,而且非常有必要。她在工作中的细致程度和尽善尽美的工作作风,黎海风是自愧不如的。

## 办公室性骚扰

刚刚送走世贸广场的两位经理,威尼百货的李总就带着两位业务经理进了门。颜丹青礼貌地将他们三人带到了小会议室。

“颜经理,越来越漂亮了。”

听到这熟悉的开场白,颜丹青有些好笑:“李总,您这句话我可是听了好几年了。”

“是吗?哈哈,没办法,每次见到你都会情不自禁地发出这样的感叹。”

颜丹青给他们每人泡了一杯茶。走出会议室,颜丹青径直向自己的办公室走去。刚一进门,一个人影紧跟着就闪了进来。颜丹青吓了一跳,回头一看,是李总:“我拿了合同就过去的,您……”

李总顺手将门掩上,走到沙发前坐下:“好不容易见次面,咱们聊聊吧。”

颜丹青走到办公桌前,打开抽屉拿出合同:“走吧,去会议室签合同,别让陈经理和曾经理久等了。”

“没事,让他们等一会儿,合同的事好说。你放心,我不会让你为难的。”李总不慌不忙地掏出一盒烟,点燃一支。

“可是……”颜丹青有些不

知所措。

“来。”李总拍了拍身边的沙发,“过来坐会儿,我们好好聊聊。”

颜丹青皱了皱眉:“还是去会议室聊吧。”

“你好像有点怕我哦?”李总嬉皮笑脸。

颜丹青一脸正色:“怕你,为什么要怕你?”

“这正是我想问你的。”李总干笑了几声,将话题一转,“对了,穆岚是你的小妹?”

“是的。”

“她和你先生不是亲兄妹吧?”

“嗯。”

“我可是看出来了,穆岚对你家先生可是有特殊感情的。”

“李总怎么关心起我的家事来了?”

“我和穆总是朋友,她对我说了一些。老实说,如果我是你先生,也会选择你。穆岚虽然漂亮,却不及你有女人味儿,她太好了。”

“看您都说些什么呢,走吧,签合同去。”颜丹青说着朝门口走去。

李总赶紧站起来阻拦道:“你把合同拿过来,我先看看。”

颜丹青停住脚步叹了一口气,无可奈何地转身将合同递过去。没想到李总一下子抓住了她的手,一双眼睛闪闪发亮,犹如猎到食物的动物的眼睛:“你知道你有多美吗,你知道你有多魅力吗?”

颜丹青一边用力挣脱,一边愤怒地说:“请你自重!”

“你生气的样子更迷人呢。”

眼泪夺眶而出,顺着颜丹青的脸颊流了下来:“你松手!”

李总叼着烟,挑衅地将颜丹青往自己身边拉:“来,来坐下,

咱们聊聊天。”

“你真无耻,再不放手,我叫人!”颜丹青用力反抗。

两个人正在你拉我扯时,办公室的门开了,黎海风从外面走了进来。李总赶紧松开手:“颜经理,看你,开个玩笑还哭。”

黎海风冷冷地看着李总,犀利的眼神让李总一阵心虚,他赶紧拿起茶几上的合同:“走吧,咱们去签合同。”

黎海风扬起双眉:“不用了,咱们今年的合作取消了。”

李总以为自己听错了:“你说什么?”

“没听明白?那好,我再说一遍,我们馨岛电子将撤出威尼百货。”

“你?……”

“还有,李总,请你向颜经理道歉。”

“道歉?我做什么了,凭什么道歉?”

“如果你不道歉,我们会把你的行为投诉到威尼集团总部!”

李总冷笑一声:“你以为我李某人是吓唬大的,你爱告不告,生意爱做不做,随便你!我走了!”说完一甩手走了出去。

李总走后,颜丹青有些担心地问黎海风:“咱们真的不与威尼百货合作了?”

“当然是真的。”

“他们可是我们的大主顾,我们的产品如果真的撤出威尼百货,一年会减少八百万的销售额。”

黎海风微微双眉:“八百万的销售额算什么?再多的销售额也不能和一个人的尊严相比!颜经理,你早就应该将此事告诉王总,相信他会做出和我一样的决定。”说完大步走出了颜丹青的办公室。