

# 一个民族出版人的民族情结

□ 达汉吉(苗族)

尹福建是广西民族出版社民族文字出版负责人,在担任出版社副总编辑期间,他以《总编辑应该成为具有大经营意识的领军人》一文,荣获“第三届韬奋出版人才高端论坛”优秀论文三等奖,成为全国出版界较有影响的领军人物。但在我心目中,尹福建进入我的视线并留下深刻印象的,是由于他近年来在《广西民族报》连续发表了一批有分量、传达正能量的佳作。

尹福建首先是传承和传播民族优秀传统文化的领军人。他在《天天想妹在心中,好比蝴蝶想花红——“壮族传统对唱情歌系列丛书”读后感》中,生动形象地表达了自己对民族优秀传统文化的担当情怀。“担当《壮族传统情歌系列丛书》的责任编辑,我有幸成为该丛书的第一读者。读着这样美妙的山歌,我每天都沉浸在无比愉悦的心境中……欣赏壮族情歌是一件人生乐事,让你如沐浴着和煦春风的温暖,让你如陶醉于天然氧吧的清爽。”在读完《壮族传统对唱情歌》《壮族恋人信歌》《壮族拦路情歌》《壮族霜降节对唱情歌》4本情歌集以后,他决心再下一把力气,搜集更优美更精彩的情歌,多出优秀歌书,向世人传播壮族文化,让大家共享壮族情歌的美感。

尹福建是研究和探索民族优秀传统文化的领军人。他在《千年山歌养人心——读〈刘三姐歌谣·古歌卷〉》一文中认为:民歌流传是

因为能养心、备受民众喜爱,因而具有盛传不衰的无穷魅力。“露珠养叶水养根,肥泥养花山养林;五谷杂粮养人类,千年山歌养人心。”这就是民族山歌的本质,这就是尹福建多年观察和研究得出的科学结论。通过对《刘三姐歌谣·古歌卷》的系统研读,他揭示了民族山歌的社会功能,即是娱乐功能、教化功能、认识功能。山歌的娱乐功能表现在:“山歌本是古人留,留在世上解忧愁,三天不把山歌唱,三岁孩儿白了头。”山歌的教化功能表现在山歌既有婉转动听的唱腔、幽默机智的唱词和扣人心弦的故事,又蕴含着丰富的文化内涵和传统的道德观念,人们不仅被歌中缠绵悱恻的情感所打动,也为其中蕴含的道理所感化。山歌的认识功能表现在山歌中的创世古歌,描绘了远古时代开天辟地、人类诞生、万物起源的广阔画面,使后人感受到人类认识自然和掌握自然规律的探索精神,从而更加坚定了追求真理永无止境的求索意志。

尹福建是挖掘和保护民族优秀传统文化的领军人。他在《“壮语壮文研究系列丛书”首批图书借力公益基金资助得以出版》一文中,介绍了广西民族出版社借力公益出版专项资金出版“壮语壮文研究系列丛书”的难忘历程。《柳江壮语调查研究》以柳江县成团镇白露乡拉寨屯的壮话作为调查研究点,搜集和汇总古老词语、民间童

谣、流传民歌等等,是保护和弘扬壮族传统语言文化的重要成果;《靖西壮语研究》是对靖西壮语的语音、词汇、语法的构成规律及演变规律进行系统研究的最新成果,其深度、广度、难度及其系统性都达到国内先进水平;《跨境壮语研究》是截至目前研究跨境壮语语音研究、跨境壮语词汇研究、跨境壮语语法研究、跨境壮族文字研究、跨境壮语使用情况研究的最新成果。这些研究成果的公开出版面世,对推动壮语壮文的学术研究向纵深发展,繁荣壮族传统文化具有示范和催化作用。为此,尹福建和他的同仁,积极汇报,争取支持,终于得到了自治区财政厅的大力支持,从公益出版专项资金中进行资助,使全区民族优秀传统文化研究成果出版工作走出了困境。现在,尹福建又把眼光放在壮族俗语的抢救、搜集、整理与出版工作上。在他看来,壮族俗语是壮族非物质文化遗产的重要组成部分,鉴于壮语俗语具有丰富的研究价值、蕴含宝贵的知识价值、具有滋养作家的文学价值,因而抢救壮族俗语是一项紧迫性、战略性的文化振兴工程。应在完成壮语俗语集成丛书10种图书出版工作的基础上,组织更多力量,继续做好挖掘、抢救和保护工作。

尹福建是宣传和传达民族文学作品正能量的领军人。《何文秀》是广西民族大学教授覃国生收集整

理古壮字抄本译注而成的壮文长诗,由广西民族出版社出版。作为一名读者,他在《〈何文秀〉:壮汉文化交流的艺术之花》一文中认为:这首壮族长诗表达了壮族人民惩恶扬善、知恩图报、反哺行孝的主题思想,是利用壮欢形式再创作而成的长歌唱本,“勒脚欢”的壮族艺术特色尤为突出,沉醉于如此美妙动听的民歌意境,实在是人生的一大享受。正是在他的大力宣传下,该作品很快引起了社会的关注,产生了良好的社会效应。尹福建关心民族作家的成长,关注民族作品的发表。在《国内首部壮文散文集〈生日感动〉出版》一文中,他这样写道:广西作家协会会员潘朝阳的个人壮文散文集《生日感动》,是国内首部以壮文原创的作家个人散文集。全书主题鲜明,充满正能量,民族情感浓郁,思想内容丰富,行文轻松幽默,文章短小精悍。作品发掘人性中的真善美,让亲情、感恩、励志停驻在字里行间,让人读罢或会心一笑,或心弦拨动,或如沐春风,仿佛历经一趟情感浸润的心灵之旅。寥寥数语,道出了作者对民族作家的无比关爱,展示了作者对民族文学作品的深厚情感和较高的鉴赏力,在民族文学界形成了“长江后浪推前浪”的良好气氛。

我带着思考,沉浸在作者深邃的艺术意境之中,一次又一次默读作者的文章,探究珍藏在他心灵深

处的民族情结,终于慢慢地形成了一些初步认识:一个出版人,需要有大文化意识,没有宽阔的文化视野,没有过硬的文化鉴别力,就难以从广泛的民族民间文化资料中精选出具有文化价值、传达正能量的选题和书稿;需要有大媒体意识,没有图书产品多元开发的经营意识,没有图书产品空间市场的创新意识,就难以利用现代媒体开发民族民间文化的社会价值和经济价值;需要有大营销意识,没有全程营销、全员营销、全媒体营销的意识和机制,图书产品销售就不会有社会影响力,不会有可观的经济效益。尹福建正是具备了上述三种意识和能力,在全局意识和先进文化理念的引领下,他以干一行爱一行的执著,无论在编辑实践中,还是在理论探索方面,他都作出了卓有成效的成绩。从业至今,他独立策划组稿和参加编辑的图书已有37种获得各种等级的优秀图书奖,在他所发表的几十篇论文和书评中,荣获18个全国性或全区性优秀论文大奖。他以不懈的努力,有效探索了民族优秀传统文化繁荣出版的理想途径,并为使广西民族优秀传统文化事业走进春天,迈上可持续发展的道路付出了满腔热忱和辛勤汗水。

我们热切期待:尹福建在民族优秀传统文化传承、保护、发展与出版事业上,取得更好业绩,作出更大贡献。

## 山里孩子的冬天

□ 莫景春(毛南族)

山里的冬天是不饶人的,寒风猎猎,冻得人抖抖索索。但聪明的南方人却想出了一个好办法,就是随身带个小火盆,即小火笼。那火笼,就是拿来一只弃旧不用的瓷罐,这瓷罐隔热最好,防止暖气往外流。罐上留着两个耳柄,用来穿两根铁线,然后拎着四处游走。更是有用心的人找来坚韧的竹篾,围着罐编了精致的笼子,既漂亮又耐看。

过去我任课的那所学校在山坡上,地势高,正是招风的好地方,尤其是冬天那凛冽的北风,一天到晚“呼呼”地刮个不停,把那树吹得东倒西歪,听了叫人害怕。南方没有暖气,屋里屋外一样冰冷。山里的教室更是简陋的,就地取材,凿开几块石头,一垒,上面搭一个山里砍来的大树做成的梁,再铺上山里割来的茅草,就两间简陋的教室,就是个学校了。

这儿山高水远,偏僻闭塞,过去几乎没人愿意到这山沟沟来教书的,教师宿舍是没有的,晚上全回家住。整个学校就这么几间空荡荡的教室,教室的窗户是开了三四个,但没有玻璃窗,北风一个劲地往里灌,从这边窗口进,直直从那边窗口出,畅通无阻。人坐在教室,犹如在旷野中一般,冷得发抖,很是难熬。

实在受不了,老师就找来报纸或薄膜钉到窗子上,以减少风力的猛势,但勇猛的北风没几下工夫,便把报纸薄膜撕个粉碎。北风呼啸,整个教室就像个冰冻的窟窿。那时候,家里又很穷,能穿上个两件单衣就不错了,鞋是基本上没有的。于是教室里的孩子都被冻得双脚赤红,脸色乌黑,缩成一团,艰难地听着老师讲课。由于天冷,大家总觉得鼻子里塞满鼻涕,又拼命地吸,课堂里到处“唏唏”的吸鼻涕的声音。一节课下来,如果不出来上上下下乱跳,怕是被冻僵了。很多小伙伴一到冬天,受不了冷,便不来学校了,躲在家里烤火取暖。

山里的孩子还是挺聪明的。回到家,围在暖暖的火塘旁,那是一个在厨房的地上挖出一浅浅的灶,里面填满红红的木炭,够一家人团团围住取暖。我们想不找个破盆或破碗,把这些木炭装上带到学校里,边上课边烤火取暖,那不是更好吗?其实,火笔在我们南方是比较常见的,多是老人家用的,选一个隔热比较好的坛罐罐铺上一层厚厚的草木灰,加上几根烧红的木炭。罐的外边套上个精致的竹笼,一只手便能轻便的提起来,四处走动,我们的小火笔虽没有大人那样考究,我们只是随便找了个破盆,在盆边穿了个洞用



铁线串起,也铺上一层灰,早起的大人们帮烧上木炭,装到破盆里,我们便乐滋滋地拿去学校了。

有了这小小的火笼,我们学习的信心增加了许多,凛冽的寒风依旧“呼呼”地刮着,但拥着一个炙热的火笼在脚下,热气腾腾。那风只让人感到一阵表皮的冷。我们整个身子还是暖烘烘的,伸出手来写写字,冷了又伸到桌子下烤一烤,暖了又继续学习。这上好木炭是不起烟的,于是每个人都带,教室拥起的是阵阵暖意。就这样整个寒冷的冬天我们靠这小小火笼来取暖了。

但这小小火笼毕竟还是有它的不足。木炭烧成灰后,风一吹四处飘散,弄得书本衣服都沾了烟灰,很不舒服,特别是没烧好的木炭,燃起的烟很呛人,还留下一截乌黑的木炭,一碰,手这一块那里一点地被涂黑了,不小心,抓了个脸东一划西一划的,成了个大花脸,逗人发笑,很是狼狈。大人千叮咛万叮咛的就是小心火灾,提着小火笼,我们不敢麻痹大意,生怕惹出什么大麻烦来。

山里孩子的冬天就是靠着这小小的火笼,熬过了小学时代的一个又一个冬天。他们顽强地学习,收获了知识,有些通过努力走出了大山。

## 卖骨头粥的父子

□ 韩金秦

父亲早早就起来,装好两桶骨头粥挑出去叫卖,想趁早卖个好价钱,凑够孩子的生活费,好让他早点回学校上课。可一路上人们听到他的叫卖声,总是老远地就给他让路了。“卖骨头粥咯……卖骨头粥……”父亲的喉咙都快喊哑了,却一碗粥也没有卖出,他索性就在东街的边上停下来歇息。点了一支烟,他想:今儿骨头粥怎么不好卖啦?人们是怎么啦?他越想越可怕。

儿子起床比较晚一些,他把锅里剩下的粥装满了两桶,在每桶粥的边上分别挂上一根“龙骨”,低头挑着两桶粥走出家门,他想送到镇上给父亲一起叫卖。

“小朋友,骨头粥怎么卖?”儿子刚出门50米远,就有人跟他打招呼了。

“大碗的两块,小碗的一块!”儿子一边回答客人的问题一边低头赶路。

“小朋友等一等,你给我装两碗大的,打包给我拿回去!”客人说到。

儿子放下担子,熟练地把骨头粥装在塑料袋里打好包,接过4块钱,头也没抬地继续挑着担子赶路。一路上不断有人向他问买骨头粥,他总是走走停停,停停走走,肩上的担子越来越轻,挂在腰间的钱包也越来越鼓。快到镇上的时候,不知不觉把两桶粥都卖光了。

他来到东街边上,坐在颓丧的父亲身边,解下系在腰间的钱包交给了父亲。接着他把两根“龙骨”又挂在父亲那两桶满满的骨头粥边上,挑着自己的空桶回家。

父亲的两桶骨头粥自从挂上两根“龙骨”后,就像两个代言的“明星”一样,一时间人们不约而同地蜂拥而上。不到一个时辰,父亲的两桶骨头粥也被抢购一空。买到骨头粥的客人吃完以后赞不绝口,七嘴八舌称赞:“这骨头粥跟刚才我在路上买到的是一样的味道,应该是一路货色吧!”

中午,父亲买好了给儿子加餐的“好菜”,挂在挑骨头粥的扁担一头,哼着小曲儿,往家走去。饭桌上,父亲一边给儿子夹菜,一边夸奖说:“你这小子真有一套,两桶骨头粥挂上‘龙骨’就不用叫卖都能卖光了,要是没有你的那两根‘龙骨’作商标,今儿我就得喝完那两桶骨头粥的啦……”

“爸爸你别这么说,其实你不知道,不是所有的人都只认商标。”儿子一本正经地说,“如果你的骨头粥不是真材实料味道美味,光有‘龙骨’作为招牌也没用的。就像一些不学无术的人,打着旗号招牌在社会上混,最终也会像墙上的芦苇摇晃倒下,老师就经常这样教育我们!”