

# 贺龙女儿贺捷生的传奇人生

因为战争的缘故,她从小就不得不离开父母,过着颠沛流离的童年生活;因为受父亲的“牵连”,她被下放,被勒令思想改造,丈夫与她离了婚,女儿自杀;厄运扼住了她的喉咙,但她不向命运低头,她远赴青藏高原教书,她与恶势力抗争,她在工作之余搞起了创作,硕果累累。有人问她:你的作品为什么没有过多地描写生活中的苦难与创伤?她说:我品尝了太多的生活磨难,不愿让人们再沉浸在对痛苦的回忆之中。她就是将军作家——贺龙的女儿贺捷生。

## 别离父母

贺捷生是在刚朦胧记事的时候,才被从根据地的老乡家送到父亲身边的。当时抗战全面爆发,父亲贺龙出任八路军一二〇师师长,战事繁忙。母亲蹇先任在军委总政治部当宣传干事,经常下部队。按规定,下部队不允许带孩子,父母只得将小捷生寄放在边区的老乡家里。

一天,贺龙回边区开会顺便来看孩子,只见女儿正孤单地呆在一个角落,浑身上下满是尘土。贺龙几步跨上前去抱起孩子,他自责地对女儿说:“娃啊,爸爸委屈你了!”不久,任弼时、萧克、关向应等高级将领联名给毛主席写信,请求将小捷生送到贺龙身边。接到这封联名信后,毛泽东委派廖汉

生将母女俩送到一二〇师所在地,贺捷生得以同父母团聚。

10个月后,蹇先任受组织委派去苏联学习,小捷生不得不再次离开父母。贺龙决定将女儿托付给南昌起义时的两位部下秦光远、瞿玉屏,送回湖南桑植老家抚养。

贺捷生随第一位养父秦光远在贵州铜仁只住了几个月,由于秦暴露了身份,又被转到第二位养父瞿玉屏家。瞿玉屏对捷生十分疼爱,呵护备至。为了履行对贺龙许下的诺言,瞿玉屏再没有生养自己的孩子,他已将捷生视为亲生女儿。

1945年抗战胜利前夕,瞿玉屏秘赴桂林八路军办事处运送药品,归途中遭遇敌机轰炸受伤。伤势严重的瞿玉屏知道自己将不久于人世,遂将已经10岁的捷生叫到身边:“女儿,我不是你的亲生父亲。你的生父贺龙是一位了不起的军人。你的妈妈也是军人……将来你一定要回到他们身边。”

## 普通一兵

当贺龙把女儿从湘西找回来,贺捷生已是一个患有严重关节炎、瘸着双腿的15岁少女了。小捷生对新生活充满憧憬,但不久她就得知贺龙已同蹇先任分手,并于1942年同薛明结婚。这个本来就不爱说话的女孩更加沉默寡言了。

建国初期,远在重庆担任西南军区司令员的贺龙盼望女儿能到自己身边。捷生在重庆的家生活了一段时间。不久,她就向父亲提出参军的要求。贺龙很高兴,送女儿到西南军区卫生部当了一名战士。1955年

全军第一次授衔时,按规定女兵不参加授衔,捷生周围许多女兵议论:如果贺司令的女儿授衔,我们也要求参加。于是,贺龙决定让女儿离开部队到成都工农速成中学学习。不久蹇先任调北京工作,贺捷生便转到北京大学工农速成中学学习。

1958年,19岁的贺捷生以优异成绩考入北京大学历史系。4年的学习生活结束了,面对毕业后的去向,贺捷生毅然决然地作出大胆的选择——去青藏高原。

## 高原授课

贺捷生客居他乡,成为青海民族学院一名历史教师。气候恶劣,条件异常艰苦:青海民族学院的围墙和学生的床,都是用泥巴砌起来的,一顶顶帐篷便是教室。教师每月只有15斤粮、半斤油,有时连盐都供应不上。对于来自北京的青年来说,首先要克服强烈的高原反应。贺捷生先天发育不良,高原反应自然比别人严重,加之营养跟不上,她常年浮肿,鼻子出血,周身不适。但她依然咬紧牙关与大家一起坚持劳动,常常背起粪筐,到处去捡粪。一天

天,一年年,贺捷生品尝着生活的艰辛,直到累得吐血。她就像一头拓荒牛,尽责敬业,把自己所有的知识毫无保留地传授给不了自己几岁的学生们。三尺讲台成为她的圣土,她用广博的知识、高尚的人格和道义吸引了众多学生。学生们既将她当作老师,又看成是朋友。在教学同时,贺捷生还积极参加西北地区及青海省的地方志及民族史的编纂。

贺捷生不知疲倦地工作着,以致因过度疲劳而昏倒在讲台上。她不喜声张吹嘘,不以父辈的功勋为资本,在青海6年,一直过着普通人的生活。她热爱生活,热爱学生,热爱工作,赢得了一大批朋友和广大师生的信任与尊重。不久,她参加了中国共产党,成了业务骨干,并与一位天津籍的青年教师组成了小家庭。随着3个女儿先后出生,贺捷生以平民的生活姿态在青海度过了苦乐相间的青春时光。6年转瞬即逝。虽然生活艰难一如童年的湘西,但贺捷生感到很充实。

## 厄运连连

“文革”的风暴席卷中国大地。贺龙被林彪“四人帮”以“土匪”“叛徒”“二月兵变黑干将”等莫须有的罪名逐出中南海,并在“医疗要为专案服务”的口号下被迫害致死!身为贺龙长女的贺捷生自然在劫难逃。丈夫提出离婚,带着二女儿离开了她。

离婚后的贺捷生回到北京,被“下放”到石油工业部某研究院劳动“改造”。

当贺捷生身处绝境时,贺龙生前一位身边工作人员向她表达了真挚的情感。但他在西安,贺捷生正在接受“改造”。她的两位大学同学伸出援助之手,双双来到婚姻登记处冒名为他们办了结婚登记手续。谁料喜事变成丧事,这位夫婿因与贺龙的女儿结婚而被隔离批斗,当贺捷生带着两个女儿赶到西安时,因遭受残酷的折磨,他的生命走到了尽头。

1970年,离开母亲的二女

儿,又因不堪忍受失去母爱与备受社会歧视的双重痛苦而结束了自己的生命。

那几年,所有的不幸劈头盖脸地砸向贺捷生这个无助的女子。直到林彪死后,贺捷生才暂时解脱,回到北京,在中国历史博物馆工作。

1975年4月,贺捷生一被解放便上书毛主席,要求寻找贺捷生怒从心头生,她再次上书毛主席,并请邓颖超妈妈转呈周总理。周恩来在医院亲自给毛主席写信,将贺捷生的信附在后面。两天后,事情有了着落,周总理打电话给贺捷生,表示自己将抱病参加贺龙的骨灰安葬仪式并致悼词。

## 笔耕不辍

“文革”期间,贺捷生以在青海磨炼出的钢筋铁骨,与文化界的一些有识之士一起对“四人帮”的倒行逆施进行了顽强抗争。贺捷生拿起笔,记录下了人民心中正义的呐喊。她说:“我后来走上文学道路,或许就是从这时开始的。”

1978年,邓颖超亲自为贺捷生主持婚礼。这位新郎叫李振军,当时任湖南省委书记、省军区政委,是一名不但能征善战,而且能吟诗作对的儒将。

不久,她又穿上绿军装,在《基建工程兵报》当编辑。1982年,贺捷生被调到总政干部部

军事百科研究室。凭着扎实的文字功底和包括在青藏高原多年的生活积累,她在工作之余搞起了创作,没多久便写出了报告文学《共青畅想曲》,在《昆仑》发表后胡乔木亲自在《人民日报》上撰文评介。贺捷生一发而不可收,不久又有《祝您一路平安》在《人民文学》上问世。访美归来,她又又在《解放军报》上发表了散文《哦,五角大楼》,还有《通向世界的窗口》《世纪同龄人何长工》等颇受欢迎的文学作品,在小说、影视剧、散文、理论等方面多有建树。

贺捷生成为中国作家协会会员和中国电影家协会会员。1988年,她被授予大校军衔。1991年,贺捷生离开喧闹的文坛来到军事科学院,先后担任军事百科研究部副部长、部长,主持编撰煌煌巨著《中国百科全书(军事卷)》《中国军事百科全书》。贺捷生参与和领导《中国军事百科全书》编纂,一干就是12年。1992年7月20日,贺捷生晋升为少将军衔,成为我国不多的女将军之一。

1997年,贺捷生退休了,但她担任了北京市政协委员,反而比以前更忙了。年近古稀的贺捷生除了必要的社会活动,将所有的时间都投入到写作上。贺捷生表示要在有生之年留下更多的作品。当有人问她:你的作品为什么没有过多地描写生活中的苦难与创伤?贺捷生说:我品尝了太多的生活磨难,不愿让人们再沉浸在对痛苦的回忆之中,我早已从个人圈子中跳了出来。

咏慷文(摘自《纵横》)

# 水果烧烤:百万财富“烤”出来

水果,随处可见,烧烤,各式各样,品种繁多,但人们很难将这两者联系在一起。湖北襄樊一位普通的农家妇女却把这两者完美地融合在一起,做起了水果烧烤,她在让人们大饱口福的同时,也为自己挣得了百万收入……

## 谋生不易:农家妇女卖烧烤

今年31岁的肖莉出生在湖北省襄樊市樊东区一个普通农民家庭,父亲很早就去世了,母亲一个人把她拉扯大,很是辛苦,累出了一身病。为了挣钱给母亲抓药,肖莉只念了一年初中,便辍学回家,四处打工。她发誓要挣很多很多钱,好好孝敬母亲。肖莉先后给人当过保姆,做过洗车工,但这些只让她挣了个温饱,根本没有多余的积蓄。

2000年3月,经熟人介绍,肖莉来到襄樊市内的一家小餐馆当服务员,包吃住,每月300元工钱。好不容易找到一份管吃管住的工作,肖莉既兴奋又紧张。可两个月后的一天,她给客人上菜时,客人正好起身放背包,把菜盘撞翻在地。老板以此为借口炒了她的鱿鱼,并拒付她这两个月的工资。肖莉无力争辩,只好委屈地哭起来。好心的同事安慰她。年龄稍大点的刘红拿出自己的100元钱塞到肖莉手里,说:“打工不是长久之计,你年龄也不小了,赶紧去学门手艺吧。”

7月的一个晚上,母亲的哮喘病又发作了,肖莉急忙地去药店给母亲抓药。走到大街上,一股麻辣香味扑鼻而来,

她看到不少的男男女女正在路边的小店里吃烧烤。店里坐满人后,老板又在路边摆了一些桌椅招揽顾客,生意好得出奇。肖莉心头一热,对啊,这么赚钱的生意,投资又不大,我怎么就没想到呢?

回家后,肖莉把想卖烧烤的事情对母亲说了,母亲也很支持。第二天,母亲去亲戚家借了一千多元钱给肖莉做本钱。肖莉开不起店,只好每晚等到八九点钟城建工作人员下班后,她才在街头支起摊位。生意真是不错,肖莉开张后的第一天晚上就净赚了三四十元。可是好景不长,城管人员三天两头过来搞突然袭击,不仅吓跑了顾客,而且因为她属于违法摆摊,还常常把她的工具没收。肖莉的生意又红火了起来。

## 东山再起:丈夫帮她再创业

到2003年的时候,肖莉已经结婚生子,孩子也到了入幼儿园的年龄。稍微清闲下来的她想自己做点生意。于是,丈夫帮肖莉在一家电影院旁边的烧烤一条街上租了个摊位。第一年,街上几家烧烤店个个生意火爆,肖莉也赚了不少钱。可随后,因为有利可图,一夜之间,街上突然就冒出二三十家卖烧烤的摊位,使本来供不应求的市场一下子饱和过度,肖莉的生意日渐惨淡。她苦苦支撑到2005年年底,月收入勉强达到1000元。

这时,左邻右舍几家生意不好的烧烤摊位实在支撑不下去了,纷纷打出转让的牌子。肖莉和丈夫一合计,决定乘机收购那几家的摊位,然后自己再统一安排和规划。夫妻俩借钱一下子收购了6个摊位。规模扩大后,怎样才能

吸引更多的顾客呢?肖莉发现晚上吃烧烤的人,不光是想吃点烧烤喝点啤酒,而是想出来散散心,休闲一下。于是,她请人做了一个大招牌,取名为“农家乐烧烤店”,并在店里摆放了木头做的风车,又到旧货市场买了蓑衣、斗笠等,挂在墙壁上,门外还用低矮的树枝、竹子,扎了一圈泥巴墙,墙边种满了西红柿、丝瓜、黄瓜等。顾客来吃饱喝足后,可以亲自摘些瓜果尝尝。肖莉的生意又红火了起来。

2004年5月,店里来了一位衣着时髦的女顾客,她一进门就问有哪几种烧烤。服务员一一介绍:羊肉串、牛肉串、脆骨、龙虾……还没听服务员说完,那位顾客转身就走。嘴里还说:“你们这里的品种太单一了,总是这几样,就不能换种新花样?”肖莉早就有了和顾客一样的想法。如今商场如战场,竞争太激烈,肖莉知道早晚会有人模仿她,说不定那一天就会突然冒出十几家像她这样的“农家乐”。想到这里,肖莉有了一种深深的危机感。

肖莉刚一提出开发新项目的计划,就遭到了家人和朋友的一致反对。肖莉不肯放弃,她决定先尝试一下再说。

经过一番思考和观察后,肖莉发现烧烤行业虽然已经发展多年,可烤品仍然只有荤素两种。可怎样才能既推出新产品,又能勾起人的食欲呢?晚上收摊后,肖莉回到家里仍在思考怎样才能使她的烧烤有所创新。有一天,丈夫拿了一个梨给她吃。肖莉接过梨咬了一口,突然有了灵感:如果烤水果,会有什么味道呢?说干就干,第二天,肖莉就试着把梨切成片,蘸上黄油慢慢烧烤,至焦黄时再涂上蜂蜜。烤

完后,肖莉自己尝了一口,清香,绵甜,味道还真不错,她赶快让丈夫也吃了一口,也得到了丈夫的认可。

## 奇招迭出:水果烧烤生意好

肖莉把水果烧烤做了一个醒目的广告牌,可顾客却并不买账,一看是水果,便连连说:“我们不要水果,我们家里有很多这样的水果;再说,水果烤干了,没有水分,还有什么好吃的?”

肖莉并不气馁。第二天,她打印了一万多份宣传资料,又买了500多元的新鲜水果香蕉、苹果、梨等,做成烧烤后,她请人一边发资料,一边免费给过路的行人品尝。这一举措吸引了大量行人。肖莉一看挺有气氛的,赶紧让丈夫给报社的记者报料。记者迅速赶来采访,并在电视上作了报道。经过这样一系列宣传后,人们都知道了肖莉,纷纷前来买她的水果烧烤。三个月后,她的烧烤店里已是人满为患,顾客经常要在店外排队等很长时间才能买到烧烤。

2005年8月,肖莉的店里来了一个顾客。这个顾客叫刘军,25岁,湖北随州人,现在襄樊打工,他说他在外打工要养活老婆孩子很不容易,问肖莉他能不能在她的店里打工一段时间,也学学手艺,然后回去也开个分店。刘军生怕肖莉不答应,又赶快说:“我在你这里打工不要工钱,我开店还可以给你加盟费。”

肖莉觉得这个主意不错,以后自己发展的加盟店多了,既可以满足顾客的需要,又可以收不少加盟费,于是,她开始手把手地教刘军。她告诉刘军,要做好水果烧烤,必须把好三道关。首先是水果。可以

烘烤的水果很多,苹果、梨、香蕉、木瓜、柚子、葡萄、西瓜等皆可,但一定要保证新鲜,否则,烘烤时霉烂的果汁极易串味;而且烘烤前务必用清水洗净水果,然后把水沥干或用纸巾拍干,并在水果外表涂上熔化的黄油,以防烤焦。

其次是烤法。烤法是决定烘烤味道的重要一环,不同的水果水分不一,外皮厚薄各异,烘烤的时间、工具和方式也有所差别。以烤木瓜和葡萄为例:木瓜果肉粗糙,可切成大小相同的方块,去籽、去皮后用竹签穿成串,用小火烤至表皮微焦后盛盘,这样才能保持多汁。烤好后淋上蜂蜜即可食用。但若火候过大,则容易烤得外糊内生不易吸引,加重肠胃负担。烤葡萄时,皮薄易破,可用锡箔纸将果品包好,放到铁板上大火烤至热气腾腾后,再改为文火慢烘,直至热气通透果体。打开包装后,葡萄晶莹剔透,触碰欲破,令人垂涎三尺。

最后是配料。肖莉说:“配料运用得好,烤出的水果更加清香溢人,让人吃得齿颊生香。”比如烤味道清淡的苹果时,可根据顾客口味,加上蜂蜜、白糖等;烤酸味较重的桔子时,可放入红酒等调味酒;烤梨、西瓜等,可放入沙瓣、巧克力等。“我根据顾客反馈反复试验,目前已开发出果酱、沙瓣、肉松、巧克力、奶味、甜味等十个系列的水果烧烤。”肖莉对刘军说,“这些配方都是我独创的,别人很不容易‘克隆’,现在,我毫不保留地传给你,你学会后一天至少能赚300元钱。”刘军非常感激肖莉,最后非要给她500元加盟费。肖莉考虑到他家的实际情况,只收了2000元。

## 喜上眉梢:

### 狂赚百万不是梦

肖莉举办加盟店的消息传出后,襄樊市内的不少人纷纷要求加盟,仅3个月的时间,已加盟了20多家。肖莉觉得这里的市场已经饱和了,为了保护加盟商的利益,她决定不再在襄樊发展加盟店。2006年元月,襄樊市的一个客户慕名而来要求加盟。肖莉把他带到宾馆好好招待了一餐,善意地劝他说:“襄樊市场现在差不多已快饱和了,再多了就会恶性竞争,胡乱压价,谁也赚不到钱。你要是到别的城市发展我可以传给你,但你要是襄樊市,我劝你还是重新考虑。”客户说:“我土生土长在襄樊,就想在这里加盟,我可以给你双倍加盟费。”肖莉笑了笑,再次婉言拒绝了。对方很不理解地望着她,说:“没见过你这样的人,给你钱你都不赚!”肖莉憨厚地笑笑,什么也没有说。

后来,看见外地的加盟商越来越多,肖莉又开办了自己的网站,建立起专门的论坛,以供加盟商在网上交流经验。加盟商有什么技术上的问题,肖莉都会在网上一一给予回复。

另外,肖莉处处为加盟商着想,一有什么新技术,她都根据自己的实践经验及时传授给他们。顾客的口碑是最好的宣传,2007年,随着肖莉的知名度越来越高,来自上海、北京、吉林等全国各地的加盟商越来越多,截至目前,全国各地的加盟商已逾40家。如今,肖莉靠烧烤已为自己挣下了近百万家产。谈起下一步的打算,肖莉满怀憧憬:“我计划进一步丰富烧烤果品,尤其在烤法和配料上多下功夫,让顾客可以不停地吃到新产品,吃出新惊喜。”

(未经许可谢绝转载上网) 苏子后 罗清荷