阮巷“牛市场”（一）

□吴国权

很久以前，阮巷三角街西面有一块空旷的土场地，人们称那方地叫“牛市场”。

“牛市场”？有当今年轻人问，那块场地上没见有人系牛，也没见有人放牛，更没见有牛市交易，那为什么叫它“牛市场”呢？

且慢，这里有许多传说，容我慢慢说与诸位听。

听说过阮巷的由来除了“阮籍之说”外还有第二个版本，它与《水浒传》中阮家三兄弟有关。当然，《水浒传》为小说，阮家三兄弟则是文学形象，但历史上也确实有过与这文学形象同名的阮氏三兄弟。说是阮小二、阮小五、阮小七曾在阮巷南阳园桥西边做过贩卖牛的中介生意，生意非常兴隆。阮巷牛市因阮氏三兄弟变得远近皆知，阮巷也就逐渐发展起来了。

一位阮巷老前辈说，阮巷是江南鱼米之乡。农民勤劳，土地肥沃，主产水稻。水稻田的耕作任务主要靠耕牛。阮巷又处奉贤、松江、金山三县之交，是水陆交通枢纽，于是，耕牛的买卖就有了市场。

阮巷真正的“牛市场”传说是在清朝末年。“牛市场”就设在阮巷三角街西面一块空旷的土场地上，是当地人阮爱牛、阮靠牛兄弟俩建办的。那一块土地原来是块荒地，阮氏兄弟俩请人相帮，一起平整了它，变成了一块3亩多的场地，边上又挖了一个潭，里面放满了水，用作“牛蘸潭”。阮氏兄弟俩就在这块场地上建起了两间草房，搭起了3间简易牛棚，棚檐上的一块木板上写着10个字：牛是农家宝，种田勿可少。他们又宴请了当地乡绅，于是，“牛市场”生意正式开张。

据懂行的人说，清末时一头水牯牛最高价为25两白银，一头蹚脚牛最高价为20两白银，一头黄山牛最高价为15两白银。议定牛价主要依据就是看牛的年龄，而年龄主要看其牙齿，而牙齿又要看其对牙、牙印、牙珠。

牛市上的牛，主要来源有三：一是当地农家牵来交换的，场主收点介绍费；二是附近农家牵来出售的，场主收点中介费；三是场主从外地廉价收购来的。

自牛市开张以来，大约每天有三四头牛的交易，农家最喜欢的是蹚脚牛。一段时间后，阮巷有个“牛市场”的消息越传越远，吸引了不少外乡甚至是外地顾客前来，牛市生意越来越好。

牛市生意最好的时间是春节以后。那时，一是农闲；二处农田备耕时节。大约每天有十几头牛交易成功。

有个年轻人曾在茶馆里听说过三位老爷子讲述有关阮巷“牛市场”当初的事儿。

白胡子老爷爷说：那一天是正月初八，阳光灿烂，春风微吹。市场上一早就聚有20来头牛，水牯牛摇头晃脑摆弄着它们漂亮的大弯角，蹚脚牛不时地踢荡着它们那健美的腿脚，黄山牛那双迷人的大眼睛里闪着光，还有三头可爱的牛犊子跑东追西……

中午时分，当地的王同根牵来了一头雄健的蹚脚牛。王同根告诉场主，他要去萧山女儿处居住了，今天忍痛前来售卖那头心爱的六岁蹚脚牛，要卖最高价。王同根话音未落，早有七八个顾客围过来，大家纷纷称赞这是一头好牛 。此时，只见一位身材高大的外地顾客一手牵过王同根手中的那根牛绳，再请过场主，当场以20两白银买下了那头蹚脚牛。

牛市生意愉快地进行着，那天收市很晚，总共交易成功了12头耕牛，场主、卖方、买方三方都很满意。

（未完待续）

金山报 春日乡村 黎明

言传身教（二）

□李新根

父亲的严厉管教，对子女的“不近人情”以及他的那套不成规的“家教”“家训”教育方式，让我在“中规中矩”中成长，也“框死”了我的人生，铸就了我的诚实和清贫。

一直以来我没有稳定工作，家里生活非常拮据，有人劝我说，你有文化，会算会写，文章写得也不错，1990年获得过金山广播电视台国庆征文一等奖，而且你姐夫是金山县委组织部干部，连襟是金山工业局局长，叫他们到乡里打个招呼谋个职，生活就可改观，我想了很久还是开不了口。后来被评为上海市劳动模范，说我有资本了，我还是没有向组织提过要求。直到1999年我通过招聘招考，以第一名的成绩成为一名委派村会计，去了邻村团新村当会计。

几十年的家教熏陶，潜移默化中我不仅接受了父亲的“严酷”，也接过了父亲家教、家训接力棒，对子女也是严厉管教，让他们“吃点苦”。

女儿读大学正需要钱，由于我的“抠门”，她在校生活必需的钱也经常给不足，有时她哭着上学去，我还用父亲的“小孩吃点苦长大好成才”训她，后来她不得不靠家教补贴自己。由于她的勤奋和俭朴以及严于律己作风，在大二时就加入了党组织，后来工作了很快成为一名业务骨干。

回想起我的成长历程，正是父亲的严厉管教，让我有了正确的人生观。我初中毕业后不久当上了生产队会计，21岁加入党组织。多年的会计生涯从未受到批评，由于群众和组织的信任，我从小队会计一直做到企业会计、大队会计甚至镇代理记账会计，后调任为枫泾报采编成员，也多次获得过先进个人以及业务上的不少荣誉。我要感谢父亲良苦用心，为我健康成长铺设了道路，打下了基础。

虽然我一生没有值得炫耀的东西，唯一感到欣慰的我没有辜负父亲的养育和希望，做一个诚实的人，一个堂堂正正的人。我要把父辈家教家风这一接力棒传下去，让我的子孙永远守住好家风。

（全文完）

金山故事

招商『风波』记（二）

□夏易

仲智回到家里，一家人等着他过“小年”，当知道丈夫明天出远路，尽管有许多不忍，但她了解仲智是个“招商狂”，当晚准备了八蒸糕点和几千元现金，为丈夫饯行。第二天，仲智三人乘坐民航飞机到了南方某地山城。茫茫山城崇山峻岭，从何下手呢？仲智灵机一动，决定向当地商会求援。邱会长一看名片，知道是上海来的招商公司，心想这次动迁的215家企业，商会有责任为他们“送一程”。“仲科长，你们来得正巧，今天下午有一个动迁动员会，我介绍你们去旁听一下。”

出外遇到热心人，让仲智高兴不已，接过邱会长的介绍信，急匆匆赶到市中心的会议室。在会上了解到，凡是国企一律搬迁到指定的规划区域，民营企业尊重投资者选择，会上也接触了几家企业负责人，其中仲智与一家新材料公司方总经理谈得最投机。回来在邱会长处进一步了解到，这位方总经理兄弟三人办了三家新材料企业，工厂办得很红火，虽然是表兄弟，但创业至今七八年间相互支持，如同亲兄弟。

仲智准备约方氏三兄弟吃晚饭，谁知对方趁工厂停工，已在返家的路上。邱会长告知方氏三兄弟老家在280多公里外的山沟沟里，交通十分不便。是等待他们节后返回见面商谈，还是寻上门去？为表示诚意，仲智决定马上去山沟沟拜访三兄弟。他们租了一辆车，行驶了大约两三个小时，眼见天色已暗，司机说前面有个旅店，过了这家旅店，半路上再也没有住处了，再说前面山沟沟夜间行车也不安全，说完掉转车头约明天再来接你们。

一眼望去，四面环山，林木茂盛，山脚下的旅店亮着昏暗灯光，门卫是位上了年纪的大伯，听得有声音开了门。仲智他们在门卫室坐下来，向老伯要了杯开水，拿出糕点充饥，还送了大伯二蒸，请他尝尝上海的年货。大伯说他的一个侄子姓宋在旅店做后勤，如遇有难处可以找他。走进大堂登记处，一位穿着时髦的女服务员接过身份证看了看说，每人住一晚780元，先交费再住店。当问及为啥这么贵，服务员告知这里有“包吃、包住、包娱乐，一票三包”。“今天碰到了黑店，但这里前无村，后无街，也没有任何交通工具，只能先住下来，大家不能单独行动。”仲智轻声说。

进入房间不久，便有人敲门，说轮到“包娱乐”服务了，被拒绝后来了几个穿保安衣服的男子，说放弃娱乐服务，不退钱不安排房间，到隔壁工具间待着。“不安排就不安排，只要不赶走就行。”三个人被赶到工具间等待天亮。不一会儿门卫大伯的侄子小宋过来拿水桶，仲智主动接上了联系，送来了凳子和热水，仲智回赠他二蒸糕点。

门卫大伯是旅店投资人的表兄弟，承包人是个不干事的“酒鬼”，旅店业务全由劳改释放分子独眼龙打理，凭着和派出所邬副所长的特殊关系，别有用心地提出“对外放开”，对外地客人实行“三包”服务。小宋对独眼龙的行径早已看不惯，但碍于恶势力横行，只得忍气吞声。独眼龙视小宋是眼中钉，几次找岔子赶走他，只是小宋与投资人的关系，阴谋尚未得逞，让他去做后勤工。

（未完待续）

树，开白花了

□夏青

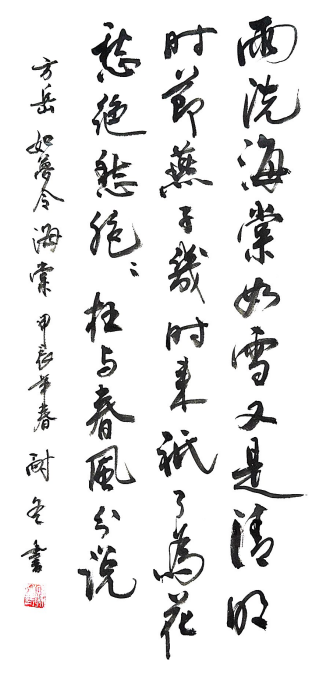
玉兰花树，
盛大的白。

春风替代叶片，
替代歌颂的潜台词。
它们喧嚣的氛围
集结月亮湖的岸边，

整株树被空白占据，
包容…

一阵春风刮了过来，
这让我一度紧张。

簇簇花瓣漂流在湖面上，
像微型的帆，
落在岸上的
像缩小的白布鞋



如梦令·海棠（书法） 孙耐冬