

风水之争

□ 杨振宇

太行山区中南部有个长寿山,由南向北曲折蜿蜒近百里。长寿山起点叫九龙岗,位于内丘县的白鹿角川和摩天岭川交汇处。九龙岗西面有个小山村叫岗底村,九龙岗东边也有个小山村叫白塔村。两个村山连着山,地挨着地,人口、面积相差无几。

相传宋朝初年,有一位云游的和尚来到了白塔村。村里的族长把和尚请到家中,好吃好喝招待,和尚过意不去,就问:“有何事相求?”族长说:“清高僧给我们村看看风水。”于是,族长领着和尚围着村转了一圈。当来到九龙岗时,和尚问:“西边是什么村?”族长回答说:“西边是岗底村。”和尚看了一会说道:“岗底村地势高,白塔村地势低,从西天极乐世界过来的风水被九龙岗挡住了,全部落在了岗底村,日后岗底村必然兴旺发达,白塔村日渐衰落。”“那可怎么办?”族长一听就急了。和尚双目微闭,双手合十,说道:“只要在九龙岗上建一座九层宝塔,就能把风水接过来。”说完,化作一阵清风不见了。

族长回村后,立即将上了年纪的人召集在一起,把和尚说的话重复了一遍。大家一听,异口同声说:“那还商量啥,赶紧建九层宝塔吧!”于是,有人去找能工巧匠,有人筹各石头和砖瓦,经过九九八十一天紧张施工,终于把九层宝塔建成了。

后来,岗底村的人知道了这件事儿,就想偷偷把宝塔拆掉。白塔村派人日夜守护着,才没有被拆掉。

这个故事只是个传说,没有历史记载,也没有专家考证。但每年过春节时,白塔村里的人敲锣打鼓去宝塔接风水却有此事。

也许是巧合,自从建了宝塔后,白塔村就渐渐兴盛起来。到了民国时期,白塔村的土地和山场比岗底村多了好几倍,就连离几公里远的白鹿角村的山都是白塔的。不仅如此,岗底村还出了20多个残疾人,有16个老光棍娶不上媳妇。于是,岗底村人认为,九层宝塔是祸根,让白塔村把岗底的风水接走了。

1966年,九龙岗上的九层宝塔被拆除了。这一下,岗底人舒心了,“风水轮流转,明年到我家”,往后的日子该变好了。九层宝塔倒了后,白塔村的人也开始担心起来,风水没有了,往后的日子该变坏了。然而,让两个村意想不到的恰恰相反。十多年过去后,岗底村山河未改,面貌依旧,仍然十分贫穷,人均收入不足80元。而白塔村在党支部书记刘从荣的带领下,治荒山,修梯田,成了全省的先进典型,各地干部群众纷纷前来参观学习。当岗底村吃救济粮、返销粮的时候,白塔村每年上交“爱国粮”6万斤;当岗底人还住在石头房、旧砖房的时候,白塔人就住进了“火车厢式”二层居民楼。岗底人迷茫了,为啥九龙岗

上的宝塔没了,白塔村的风水还是那么好啊?

1984年,杨双牛当上了岗底村的党支部书记。在第一次班子会议上,杨双牛动情地对大家说:“咱们村贫穷的最主要原因不是风水不好,而是我们思想保守,观念落后,有山不靠山,端着金饭碗讨饭吃。”一石激起千层浪。有的说,咱们过去两眼只盯着人均一分半土地上,丢了人均十四亩的山场。还有的说,咱村虽然把山分到各家各户,但受人力、财力限制,至今依然光秃秃一片。也有人说,人家平原地区“要发财,种棉花”,咱们山区应该走“要致富,种果树”的路子。班子会整整开了一个晚上,最后大家统一了思想,决定靠山吃山。并提出一个口号:“苦战十年,将8000亩荒山变成花果山!”

很快,岗底村打响了治理荒山的人民战争。山上山下炮声隆隆,沟沟叉叉人山人海。经过十年苦战,岗底人投义务工40万个,动土石210万立方米,修水库6座,建拦水坝2500米,栽种果树10万株。按照“山、水、林、田、路”的要求,高标准治理了“三沟两岭一面坡”,使7800亩荒山变成了花果山。从此,岗底村山清水秀,果实飘香。1997年,岗底村家家收入超过了1万元。2001年,实现了人均收入1万元。2010年,人均收入超过了2万元。

想当年,白塔村曾经是岗底村学习的榜样,后来由于历史的种种原因,逐



渐淡出了人们的视野,甚至被遗忘了,与岗底村相比,已明显落后了。岗底村的山上修起了盘山水泥路,苹果园里实现了微管滴管,极品苹果卖到100元一个。建起了高标准小学和幼儿园,人们住进了二层别墅楼和单元楼,一半以上的村民家里有了小汽车。

岗底村的变化使白塔村明白了一个道理:风水都是浮云,实干才是根本。白塔村新一届领导班子上任后,以岗底村为榜样,以退耕还林为契机,大力发展苹果种植。他们还请来岗底村的技术员当顾问,按照《富岗有机苹果128道生

产工序》操作,高标准栽培和管理苹果树,使苹果的产量和质量有了显著提高。到2012年,白塔村的苹果产量达到100多万斤,人均收入8000元。富起来的白塔人先后建起了大礼堂、文化广场、新民居单元楼,过上了美满幸福的生活。

如今,九龙岗上的宝塔遗址早已变成了废墟,高高的茅草在风中摇曳,尽是荒凉。岗底村和白塔村的风水之争也成为了历史。在奔小康的道路上,两个村携手前进,比翼齐飞!



□ 杨振宇

秋高气爽,晴空万里。一辆半新不旧的长途大客车疾驰在107国道上,车上的乘客有男有女,有老有少,有的人在低声交谈,有的人在眯着眼想心事,只有一个小家伙不时趴在车窗朝外看,感到外面的世界很精彩。这个小伙子叫杨如林,内丘县岗底村人。那一年他刚满17岁,是第一次走出大山,到外面闯荡世界。

2000年,杨如林毕业后就回到村里。那时候网上正流传着一首《富贵歌》:万元户不算富,十万元刚起步,百万元还马虎,千万元才算富。发家致富奔小康成了当时社会的主旋律。1997年,岗底村的果农就实现了家家收入超万元的目标。杨如林家里包了3亩苹果园,由于树小还不到结果期,收入比其他果农差了一大截。为了早日实现小康的梦想,杨如林让父亲给他买了一辆“四不像”车去矿上拉矿石。由于僧多粥少,干了一年也没赚多少钱,就不干了。一天,他听说石家庄有个饭店招工,就揣着发财的梦想,跟着老板坐上了这趟开往石家庄的班车。

大客车驶进了石家庄市,从小没出过深山沟的杨如林看到一栋栋高楼大厦,一辆辆飞驰而过的小轿车,心情不由得兴奋起来,好像遍地都是金元宝、银元宝,正在向他招手微笑。

出了汽车站,老板领着杨如林七拐八拐走了好长一段路,才来到打工的饭店。杨如林一看心里凉了半截,原来这里不是自己所想象的星级大饭店,而是一家不大的包子铺。看到这些,他犹豫了,不干了,自己在石家庄两眼一抹黑,连回家的路也许找不着。干吧,在一

个小包子铺打工,一年能挣多少钱?思来想去,他决定先将就着干一段看看,骑着毛驴找骏马,以后如果遇到发财的机会再转行也不迟。

从第二天开始,杨如林就在包子铺上班了。他的工作主要是和面、剁馅,包子蒸熟后骑着三轮车送到建筑工地上。每天早晨4点钟起来干活,到晚上11点钟才能下班,一天下来累的腰酸腿酸,第一个月领了240块钱的工资,后来才长到了280元。起早贪黑一个月就挣28张大红板,杨如林很不满足,可到附近饭店一打听,人家的工资比他还低呢。心想,在这里干下去,猴年马月才能发大财、奔小康呢?

2002年6月的一天晚上,杨如林接到初中同学张彦坤的电话,说他在烟台倒腾海鲜,坐底工资每个月580元,再加上提成一个月能挣1500元左右,问杨如林愿不愿意过来一起干。一听一个月能挣1000多元钱,杨如林心动了。他算了一笔账,一个月1500元,刨出去吃的喝的和零花钱,每月最少剩1000元钱,一年下来就成了万元户,比在包子铺干强多了。第二天一大早,杨如林就辞掉包子铺的工作,回家跟父母商量去烟台倒腾海鲜的事儿。

听说儿子要去烟台倒腾海鲜,一开始母亲坚决不同意,说:“孩子岁数还小,很少出远门,城市里这么乱闹,要是被人坑了,骗了可咋办?”父亲说:“再过一年他就20岁了,也该外出闯荡闯荡了,听说温州的年轻人像他这岁数就当老板了。”母亲只好勉强同意。于是,杨如林兜里装着300元钱和身份证,坐上了去烟台的列车。

杨如林来到烟台已是第二天凌晨4点钟了,在车站等了好一会儿,同学张

彦坤才领着一个女孩来接他。坐上同学开来的小轿车,杨如林羡慕地说:“几年不见,你小子可发大财了!”张彦坤谦虚地说:“小意思,小意思,以后你要好好干,照样可以发大财。”不一会儿,车开进了一个住宅小区,在一栋楼前停了下来。他们三人进了四楼的一个房间,这是一个三室两厅的楼房,杨如林看到客厅的地板上睡满了人,就小声问张彦坤:“住的条件这么差?”张彦坤回答说:“这是暂时的,以后就会好了。”张彦坤把杨如林领进一个房间,说:“你先在我的床上睡一觉,我有事还要出去。”接着又说:“这里人多很乱,你先把身份证和钱让我保管,等你安顿好了再还给你。”杨如林没有多想,就把身份证和带来的300元钱交给了张彦坤。

杨如林一觉醒来已是上午9点钟了,整个房间里就他一个人。不一会儿有人敲门,杨如林开门一看,是去火车站接他的那个女孩,女孩说:“张领导出差了,让我陪你几天,咱们先去吃饭吧。”饭后,女孩说:“你没来过烟台,我领着你逛逛吧!”女孩还告诉杨如林,她也是内丘人,家离岗底村没多远。老乡见老乡,两眼泪汪汪,再加上女孩长得很漂亮,杨如林不由得想入非非。一连转了三天,也不说工作的事,杨如林有点纳闷儿,就问女孩:“什么时候上班?”女孩说:“上班前必须先培训,咱们去听课吧!”

培训班设在一个大房子里,里面坐满了人,一位老师正在讲课,什么网络直销、加盟连锁、资本运用、人力资源连锁业等等,讲到精彩指出,下面就会发出一阵阵欢呼声。刚开始,杨如林听不明白讲的是啥,稀里糊涂一天就过去了。接连听了几天课后,觉得要想快发财、发大财就得按老师讲的去。当时杨如林还不知道,他已经被传销组织洗了脑,早已把倒腾海鲜的事抛到了九霄云外了。

和杨如林住在一起的人,有山东的,河北的,黑龙江的,他们按照传销组织的要求,推销一种保健药,200元一盒。推销这种保健药必须先交纳2450元会员费,成为会员后才能给你药。杨如林身上没有钱,只好骗家里说,倒腾海鲜必须参加培训班,让父亲寄来2450元学费。交了会员费后,杨如林领到了两盒药,这两盒药让杨如林忙乎了两个月,一盒也没卖出去。后来有人告诉他,卖药不如发展下线赚钱快,挣得多,于是,杨如林开始寻找下线。所谓下线就是再找一个传销员,找的越多,给杨如林提

迷途知返

成的就越多。

杨如林发展的第一个下线叫安建军。安建军和杨如林是同班同学,关系非常好。杨如林骗安建军说:“现在饭店里做海鲜的厨师非常吃香,一个月工资六七千元,你过来咱俩一块儿学厨师吧。”安建军一听事儿不赖,很快就过来了。其结果和杨如林来时一样,不久也就上套了。

杨如林发展的第二个下线是在包子铺打工时,认识的经营窗帘的刘大哥。如何才能让刘大哥过来呢?杨如林花费了一番心思。他给刘大哥打电话说:“烟台有一个经营窗帘的门市转让,价格很便宜,我想接过来,但不懂市场行情,想请大哥过来给参谋参谋。”刘大哥也想扩展业务,很快就过来了。刘大哥见多识广,第二天就发现是在搞传销的,但被陪他的姑娘吸引住了,也就乐不思蜀了。后来杨如林听说,刘大哥和那位姑娘私奔了。

过了一段时间后,可能是水土不服,杨如林起了一身小疙瘩,刺痒难忍。他想起了保健药能治百病的神奇功效,就

把一直卖不出去的那两盒药服用,结果吃了一盒啥事也不顶,就打电话问总部,总部回答说可能是过期了。杨如林仔细一看保质期,过期一年多了,再一看其他人的药,都是过期产品。这一下可炸了窝,大家一起去总部讨说法,总部的人答应过几天换货。等了几天没动静,他们再去总部时,早已人去楼空,大家才知道上当了。在回来的路上,他们碰到总部的一个小头目,大家一拥而上,将其扭送到派出所,并报了警。2003年1月,杨如林回到了家乡岗底村。

回来后,杨如林不敢出门,怕乡亲们笑话。父亲鼓励他说:“吃一堑,长一智,浪子回头金不换,在哪里摔倒了就在哪里爬起来!”刚好村里承包苹果树,杨如林和父亲就在山上包了200多棵,再加上原先的200多棵,杨如林一家有了400多棵苹果树。为了管理好苹果树,杨如林还报考了果树栽培中专班,取得了中级果树工职称。几年后,杨如林靠种苹果树走上了发家致富路。2011年,他花20多万元买了一套三室两厅的住宅楼,小日子越过越富裕。



9月26日,河北太行植物科技馆奠基仪式在内丘县岗底村举行。河北省科学技术协会副主席杨金深、邢台市人大常委会副主任李俊良等人为科技馆培土奠基并致辞。河北太行植物科技馆是河北省第一家以植物为主的科技馆,由岗底村党总支、河北富岗食品有限责任公司联合筹建,位于内丘县侯家庄乡岗底村葫芦峪。展出内容将富岗苹果128道生产工序、岗底村发展史及太行山植物种类巧妙地融合,通过运用以及先进的科学仪器,在景观、动画、科学实验和游戏中,实现科学性、观赏性和趣味性的有机统一。王智勇 摄

