

A 谈新作： 以《长亭镇》 实现少年武侠梦

羊城晚报：听说您年少时就有武侠梦，这次您在《长亭镇》里写的是江湖往事，算是一次圆梦的创作吗？

海飞：少年时，我的理想一度是成为一名拳师。拳师不是武术家，相对粗糙、勇猛。上世纪80年代初，电影《少林寺》火遍中国，后来还有《木棉袈裟》《八百罗汉》等等，电视剧则是《霍元甲》《陈真》。那时我念初中，开始攒钱在报刊亭买《武林》杂志，我还清楚地记得，那时一本杂志卖4角2分。

我开始用全部的热忱和微不足道的力量按照拳谱练拳，腿上绑沙袋，手上戴护腕，在墙上钉一沓报纸练掌法。我和小伙伴们有一个集体的梦，就是武侠。后来电影《白狐魔女传》和小说《射雕英雄传》陆续进入我青春期的生命，我的少年也因为有了武侠梦而生动、真实。

2015年，我没有成为武术家，但终于开始了《长亭镇》的构思与写作。这部小说的创作一直断断续续持续若干年，在我忙于写剧本的时候，偶尔拿起这部小说，是一种适度的休整。那时我已经开始写谍战小说，没有写得风生水起，但至少还算可圈可点；而心中热爱的武侠梦，则希望通过这部长篇小说来实现，这也是对我少年梦想的一个交代。

羊城晚报：《长亭镇》的画面感非常强，这也是您一贯的写作风格，这种风格或许和您的小说观有关，能展开谈谈吗？

海飞：每个小说家的创作方法和方向都不同，而这（编者按：指画面感）是我一贯的写作方式，和不当编剧没关系。写小说时对画面和对白的描述，让我周身充满快乐，我特别希望读者看小说时就像看一部电影，或是看一部纪录片。我甚至认为，大部分好的小说和影视是可以互通的。

羊城晚报：您认为细节决定成败，但细节真实似乎只是基础要素。您心中的好小说有哪些标准？

海飞：在我眼里，好小说的唯一标准是能接受时间的检验。我所说的小说细节，并不单指细节真实，而是所有写作技术方面的细节都要兼顾。

在创作中，你要对每个虚构人物的认知、行为和谈吐，做出最准确的判断。包括讲究的行文、准确的语言修辞、令人信服的细节、各有意味的对话以及每个人在特定环境下的行为等等。

另外，关键还有作家想表达内心的什么？这需要极度的清晰准确。我眼里的细节是这样综合而全面的，而非某章节、某史料的细节。细节一定能决定成败，女子做旗袍也一样，旗袍的优劣一定会区别、表现在细节上。

海飞

似周伯通“双手互搏”，左手小说，右手编剧。

文/羊城晚报记者 何晶图/受访者提供

在构建了庞大的“海飞谍战世界”之后，作家、编剧海飞暂时从谍战类型中抽离出来，创作了长篇小说《长亭镇》，该书近日由浙江文艺出版社出版。

海飞是浙江诸暨人，《长亭镇》讲述了辛亥年间发生在江南小镇的江湖往事，其间有武侠，有说书，有中医，有十里长山，有蓑衣寺院，还有江南明亮的恩怨。新作延续了海飞一贯的写作风格，画面感极强，叙事相当流畅，读他的小说，就像在大脑里看了一遍电影。

在海飞看来，大部分小说和影视作品可以互通，这也体现在他自己的创作中。2014年，海飞出版小说集《麻雀》，两年后，他担任同名谍战剧《麻雀》编剧；2017年，海飞推出长篇小说《惊蛰》，2019年，他任编剧的谍战剧《谍战深海之惊蛰》开播。

此外，他还创作了《醒来》《唐山海》《捕风者》等谍战小说，曾获人民文学奖；同时又在《代号》《女管家》《旗袍》等多部影视作品中担纲编剧……

中国作协副主席、著名评论家李敬泽曾评价说：“海飞的谍战系列，写的是命悬一线的乱世，孤绝幽暗的人性。”那么，除了谍战系列，海飞还有怎样的文学梦想？他穿梭于小说和剧本创作之间的隐秘路径又是什么？近日，海飞接受了羊城晚报记者专访。



B 谈剧本： 小说家转行当编剧，比“素人”更难

羊城晚报：就您写小说和剧本的经验来说，从小说家转行到编剧困难吗？把小说改编成剧本，您有哪些心得？

海飞：小说家转行当编剧，比没写过小说的人当编剧更难，因为写小说会有思维定势，在某些方面和剧本创作是逆向的。把小说改编成影视，一定有打碎的过程，将原小说中的结构和桥段全部打碎，然后按照剧本所需的人物结构、故事走向重新创造。当然，这种打碎重来并不是轻易的，还需要剧本应有的精气神和品质，打动人的点、主题和精神。

羊城晚报：编剧更多会受到行业的制约，而小说创作更为自由，这两种文体的创作分别给您带来何种体验？

海飞：编剧确实会受到行业制约，但行业也并非不尊重质量靠谱的剧本。经过时间的涤洗，行业慢慢会形成对创作者水平的基本判断，当然，这种判断随着时间的

推移并非一成不变。总体来说，有制约，但对剧本创作的影响并不很大。

写小说让人觉得畅快，因为没有任何拘束。写剧本，首先需要规避一些既定的领域，每集都要接受制片方、平台、演职人员的检阅。如果两者都写，那就是周伯通“双手互搏”，我觉得有相当的难度。同时，也会相互影响质量，比如小说的故事性太强，或是剧本的文学性盖过了故事性等等。就我个人而言，小说创作时的沉浸式描述，是我过过瘾的写作时刻，或者说文学时刻。

羊城晚报：您曾提到有“养故事”的习惯，这是您这些年能够保持充沛的创作力的“秘笈”吗？都怎么养的？

海飞：“养故事”的习惯一直都保持着，就像保持适当的孤独以及和这个世界的距离。“养故事”是一种良好的写作方法，对创作初学者也是一种良好的习惯。

C 谈行业： 谍战类型片一定会全新火爆

羊城晚报：今天的观众看剧的眼光越来越“毒”，国产谍战剧或小说很容易引来批评，部分观众读者甚至很快就能猜到结局。您觉得目前国产谍战类型片存在瓶颈吗？如何突破？

海飞：国产谍战类型片的瓶颈，是指收视或票房有天花板，而不是在创作上有大制约。当然，大量的谍战小说、影视作品，确实存在雷同或不够创新的问题。同样，其他比如古装、现代生活剧也存在大同小异的瓶颈。谍战类型片一定会再次出现全新的火爆时机，但是什么时候、哪部作品，我们不知道。我认为谍战片有很大的创作空间，可以不停开拓，也将会迎来更多的受众，但精品一定是极少数。

羊城晚报：现在有不少青年编剧班。从您的个人经验出发，对想从事编剧这一行的年轻人有哪些建议？

海飞：首先，编剧一定是靠天赋写作的，究竟适不适合，需要编剧本人对自己有认知。虽说勤能补拙，但补的百分比有限。以我为例，我是一个勤能补拙还算合格的编剧。其次是勤奋，所有的灵光一现，脑洞大开，下笔如有神，前提是沉浸到剧情中。如果不沉入，天赋就会被雪藏。

另外，大量阅读是创作的基础，大量的练习和自我提升，临摹各种对话，也是训练的途径之一。参与编剧团队的实战，创作水平也能提升很快。想当编剧没有一条可以指定的路，事在人为，天道酬勤。

羊城晚报：无论武侠还是谍战，文学界对类型文学或通俗小说的评价似乎一直都不“温不火”，您如何看待通俗小说的文学价值？

海飞：通俗小说和纯文学小说，没有明显的区分界限。

想到好的人物结构或桥段，我会为之欣喜，想到什么地方可以更加极致，哪些地方可能有缺陷，怎样才能做到精致与宏阔……这会让我感觉小说更有可控性。就好比一个人的成长、气质、修为，都在不停地累积着，总会越来越好。

羊城晚报：小说IP和影视联动是大趋势，不知您接下来有哪些计划？“海飞谍战世界”有新进展吗？

海飞：不管是不是大趋势，小说创作时的沉浸式描述，是我过过瘾的写作时刻，或者说文学时刻。目前“海飞谍战世界”的作品在不断创作和开发中，有其他谍战小说家的加盟，同样写的是我一些作品的“番外”作品。同时也有“海飞古谍世界”的开拍，即古装谍战。今年即将推出长篇小说《苏州河》，“锦衣英雄三部曲”第二部《江南役》等。另外，这个谍战系列也将开发游戏、动漫等产品，还有作品被翻译成泰文。

比如《西游记》属于类型文学，但我们认为它是文学经典。比如张爱玲的小说是通俗小说，但也被说成是纯文学。

在我眼里，通俗小说的语言相对粗糙直接，不具文学性。纯文学小说，以优美的文字见长。就现状来看，文学杂志一般发表的是纯文学而非通俗小说。

另外，即便是通俗小说，春天也许就在不远处。东野奎吾、马伯庸、紫金陈等一批小说家，充满奇特的想象和惊人的叙事能力，正在源源不断地向读者提供新作品。也许在特定时刻，这些小说会盖过纯文学，而纯文学小说也许反会被说成是“小众小说”。

通俗或类型小说、纯文学小说、网络小说，这三类本身就是不同的创作，但都冠以小说之名。归结到底，故事的春天终究会来，小说终究需要回到讲故事本身。

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

“这是我们新研发的芝士墨鱼丸和鱼子墨鱼丸，不少年轻人爱吃。”在汕头市濠江区晶华鱼丸的厂房内，晶华鱼丸“90后”接班人梁少忠带着羊城晚报记者参观了潮汕鱼丸制作的全过程。

近年来，晶华研发了不少新口味的鱼丸，越来越贴合当下年轻人喜爱的“轻食”概念，线上线下生意都越做越红火。这既得益于弟弟梁少忠主管生产过程中的勤劳研发，也得益于姐姐梁少玲主管线上业务所总结梳理的用户反馈。

实际上，作为传承了一百多年的老字号，晶华鱼丸也一度陷入无人继承的断档危机。而如今撑起晶华线上、线下渠道的姐弟二人，最初都不愿回家接班。直到几年前，弟弟梁少忠放弃了一线城市外企管培生的职务回家传承鱼丸手艺，姐姐随后则放弃了在香港中国银行客户经理的职务，回家给弟弟“打支援”，姐弟齐心，将晶华30多位老伙计的生计扛在了肩上。



梁少玲



梁少忠

一个管线下研发生产 一个管线上运营推广，传承家族非遗手艺

这对姐弟要让潮汕鱼丸文化走出小圈子

B 姐姐：从香港金融从业者到家中网店掌门人

姐姐梁少玲是晶华鱼丸淘宝店的掌门人，晶华在电商领域的运营、管理都是她一手做起来的。但最开始时，她也没想过回家卖鱼丸。当时，在香港浸会大学学习金融专业的她，一毕业就顺利拿到香港中国银行客户经理的职位，这是一份稳定且前景可观的职业。

实际上，梁少玲骨子里是一个比较恋家的人，在香港毕业后打的那几年中，她已经萌生了要回内地工作的心思。“每次回家，我很舍不得走，尤其是春节香港只有3天假期，我从潮汕启程返回香港时，家里还满是年味，我就特别难受。”梁少玲说，“但是，如果没有弟弟跟我提起回家经营淘宝店的生意，我肯定还会在香港继续工作几年，多积累些经验，回到内地也会继续从事金融行业。”

“有次我从中港要坐高铁去香港，弟弟开车送我去高铁站，路上他就对我提到晶华淘宝店的情况，

表示自己没有时间打理，问我能否接手。”面对这么“不正式”的邀请，梁少玲的心里却泛起了涟漪，在之后的日子里，经过多次与弟弟沟通，她也下定了决心，回到家里来接手晶华鱼丸的线上生意。

2017年，回到家乡的梁少玲开始接手晶华鱼丸淘宝店的运营。尽管是受过高等教育的金融白领，但开网店这事真的没做过，面对开设了一年还处于亏损状态的晶华鱼丸淘宝店，她一开始也是手忙脚乱、焦头烂额。

“晶华以往都是做线下生意的，线上的运营可以说是一片空白。”梁少玲回忆，当时有一位黑龙江的顾客购买了一份墨斗丸，恰逢夏天，出于保鲜需要，他们在包装中加了许多冰块，结果运费高达40元，“顾客买的一份丸子还没有40元呢，这样卖怎么可能不亏？”梁少玲接手淘宝店以后，首先就和顺丰谈了快递的折扣，然后慢慢制定、

完善店铺的有关细则，比如偏远地区发货需要补邮费，比如各种组合售卖优惠等。

“为了让老顾客更多地复购，她还学了社群运营。”她知道肯定要做社群，但是该做什么、怎么做？她都不懂。“梁少玲笑称自己“潜入”过多家网店的社群，看看别人是怎么做活动、做运营的，然后就把这些“套路”搬到自家的社群中。”我们也会在社群里经常发一些自家店铺的小视频，比如工厂的生产流程，比如鱼货到港的情况，让顾客们知道我们原材料新鲜，生产工艺干净，这样吃起来也放心。”

经过几年的精心运营，晶华鱼丸淘宝店的粉丝量也从2017年的七八千人，暴涨十几倍到现在的十三万人，业绩也逐年上涨。梁少玲介绍：“2020年我们淘宝店的销量比前一年翻了一番，这也让我时常感慨，当时回来做淘宝店是一个正确的选择。”

总策划：刘海陵 林海利
总统筹：孙璇 吴江
执行：孙晶 李卉 赵燕华

文/羊城晚报记者 沈钊图/羊城晚报记者 李志文

A 弟弟：从正大集团管培生到非遗手艺人

弟弟梁少忠是晶华鱼丸的传承人，主管晶华生产研发及线下渠道销售的业务。但在最初，他是不愿意回来传承打鱼丸这项“粗鄙”的工作的。当时，梁少忠在珠三角就读物流相关专业，回家以前，他已经在正大集团管培生的职位上干了一阵子了。有天夜里，父亲二人饭后喝茶闲聊时，父亲忽然一脸落寞地感慨：“辛辛苦苦几代人打造的这门手艺、生意，你们没有一个人要回来传承，看来是要中断了啊。”

“如果真的让这件事情发生，我父亲应该会很不开心，当时我想了一个晚上，决定要回来传承家里的鱼丸手艺。”当时，梁少忠听了父亲的话，心里五味杂陈，他与父亲彻夜长谈，最后下定决心回到潮汕，继承家传的打鱼丸手艺。他对羊城晚报记者表示：“做人还是不能太任性，要

考虑家庭、父辈的感受，父亲担心的那几十位工人以后的生计问题，我接下来了。”

2013年，梁少忠回到了汕头达濠。传承手艺，还得从最基础的练起，每天早上6时，梁少忠就到店里跟工人们学习“打鱼丸”的技巧。“打鱼丸”三个字说起来轻巧，做起来却困难重重，零基础的他得从练刀工学起。

“鱼丸用的是猪油，因此当时我就从切猪肉开始学起。”本来是拿笔的手，改成拿上了厨刀，非常不适应。“割到手是在所难免的。”据梁少忠回忆，几乎每天他都会割伤自己的手甚至最多的时候一个星期手上甚至添了十几道刀口。

更让人难以接受的是，当时的晶华鱼丸还采用前店后厂的模式。梁少忠在店里切猪肉、打鱼丸，难免被街坊邻居、同学

父母看到。他们看到梁少忠跟着工人们一起做“粗鄙”的工作，眼中难免流露出嘲讽、鄙视的眼神。“一开始是很受影响的。”梁少忠表示，“但路是我自己选的，我肯定要把手艺传承好，这些嘲讽、鄙视，我都只能受着，咬牙更快地把手艺学好。”

“老一輩人家还是会秉承‘酒香不怕巷子深’的理念，对主动出击拓展市场的行为不太理解。”据梁少忠回忆，十几年前，央视、翡翠台、本港台等都到过店里进行拍摄采访，他的父亲最开始还热情接待，后来

就逐渐不再接受拍摄，以至于前几年，“舌尖上的中国”栏目组想要以晶华鱼丸为蓝本拍摄潮汕鱼丸美食文化时，晶华还拒绝了陈晓卿导演的好意，后来“舌尖上的中国”通过互联网火遍了大江南北，晶华也一度追悔莫及。

“舌尖”没赶上，借此感受到互联网威力的梁少忠却想到了开淘宝店。“父亲最开始持反对意见，他认为潮汕的鱼丸，其实沿海居民喜欢吃，内陆居民会嫌它腥。”但是梁少忠认为，淘宝上那么多人，总会有有人能够接受鱼丸的风味，晶华就能够触角延伸到全国各地。

只是，既要管厂里的生产研发，又要管线下渠道的销售，梁少忠实在分身乏术，淘宝店开了之后由于缺乏运营，一直处于亏损状态。这个时候，梁少忠想到了在香港工作的姐姐。

姐弟齐心，其利断金。实际上，对于未来的发展，姐弟俩有着相似的认知：潮汕鱼丸应该走出潮汕地区，迈向全国。这既是梁少忠放弃工作回家传承鱼丸手艺的初衷，也是梁少玲从香港回到内地接手晶华淘宝店想要达到的目标。

而今，老字号晶华鱼丸也有了新面貌。随着淘宝店越做越大，线上消费者的评价反馈也越来越多，这让晶华有了改进的方向。“我会把淘宝顾客最关注的事情告诉少忠，他就会对产品进行改造研

C 姐弟齐心：错过了“舌尖”不会再错过互联网

发”。梁少玲告诉记者，现在的年轻人特别重视“轻食”的概念，许多人都曾问过她哪种丸子脂肪含量比较低、适合减肥来吃。而梁少忠在接收到信息以后，也特别研发了即食鱼丸、鸡胸肉丸这些符合当下年轻人的口味，如今这些丸子反馈良好，也让两姐弟感慨互联网新零售给老字号带来的新机。

“老字号在以前那种信息闭塞的年代，确实确实是‘酒香不怕巷子深’，靠着街坊、邻居的口口相传就可以生生不息，甚至有不少人从潮州、

揭阳等地来到达濠，专门来尝一尝我们家的丸子。”梁少忠表示，但现在不同了，只有线上线下两条腿走路，才能做大做强，错过了“舌尖”，我们不会再小瞧互联网的力量。

“借助互联网新零售，老字号也要学会创新，通过网络大数据来寻找产品更新迭代的方向，才能让潮汕鱼丸的生意生生不息，走出潮汕这个‘小’圈子。”梁少玲表示，她也在思考晶华在电商领域更多的可能性，让鱼丸更多地走进千家万户，走进更多的食用场景。