

● 环球随笔

在哈佛做义工

陈 纳

“义工”这个词,没有一个严格意义上的英文对应词。因为义工在汉语中的内涵太丰富,而且十分具有中国文化色彩,选择任何英文字眼对译,都不免显得有些苍白。人们通常用 volunteer(志愿者)作为义工的英译。义工和 volunteer 在两种语言的社会文化环境里,确实可以用来指某些同类的人、同类的事,但从语言内涵来斟酌,两词互译总有些意犹未尽甚至不恰当的感觉。就我而言,我是喜欢“义工”这个词的。

中华民族有着悠久的义工传统。传统社会中的社区生活,离开了形形色色的义工是难以想象的。上世纪中叶,中国人所组织的种种义务劳动,以及近年来各地兴起的志愿者活动,都可看作是义工传统的延续和翻版。而新近的版本取名为“志愿者活动”,或许也是在顺应全球化的潮流,让人一目了然,即可毫不踌躇地英译为 volunteer。根据语言约定俗成的一般规律,随着全球化的进程,“义工”这个词可能早晚要被“志愿者”完全取代,不以个人的喜好和意志为转移。

美国虽建国时间不长,但志愿者活动早已形成传统。20 世纪 60 年代,经当时的美国总统肯尼迪的倡导,还把志愿者活动推向了国境线以外。我旅居美国期间,也曾参加过一些志愿者活动。

第一次就在哈佛。

二

1987年秋,我去哈佛大学做访问学者。因为当时对神话研究和远古文化感兴趣,就投在人类学系张光直先生的门下。张先生是一位大教授,有一个很长的中国考古学讲座教授的头衔(John E. Hudson Professor of Chinese Archaeology)。看过我写的两篇幼稚的文章,听完我不知天高地厚的研究设想,张先生没有多言语,让我参加他主持的一个关于远古文化的讨论班。讨论班连我共五个学生,每周聚会一次,约半天功夫,其余时间自己读书。哈佛有数十个图书馆,我去得最多的还是哈佛燕京图书馆。那是在美国除国会图书馆之外,收藏关于中国图书资料最丰富的地方。

到了十一月中旬,时近感恩节,讨论班的聚会也停了,让学生们写课程论文。作为访问学者,我没有论文任务,则继续出没于各种讲座、聚会、书店、博物馆、图书馆之间。一天下午,我从哈佛燕京图书馆出来,正要跨出燕京学社楼的大门,见到出口左侧的广告栏里有一张征召志愿者的广告,说是哈佛大学要进行一次筹款活动,需要志愿者帮手,愿意参加者请打电话……我把广告末尾的电话号码抄下来,回到住处,拨通电话,对方是一架录音机。我按录音的要求留言,说明意图,并留下了我的姓名和电话号码。

第二天,接到一位自称是南希的女士打来的电话,与我约定于一星期后的星期三晚上参加志愿者活动。南希还问了我的住址,说是要寄书面通知。果然,两天后的邮件里有一封信,进一步确认了活动的时间和地点。

三

这次志愿者活动的地点是在好莱欧克中心(Holyoke Center)。那是坐落在哈佛广场南侧的一座楼,哈佛大学的许多行政机构都

在这座楼里,包括为外国留学生和访问学者服务的国际办公室。

星期三晚上,我如约来到好莱欧克四楼的那间办公室。已有两个人比我先到,在门口等待。我们正互相招呼着,走廊尽头走来南希,边问候大家,边上前开门让我们进去。这是一间老式的开放式的大办公室,里面横竖放着七八张办公桌,每张桌子上都放着电话机,门旁沿墙立着一排文件柜。

不一会儿,五六个人到齐。南希给每个人发了一大本校友花名册,并交代了工作要领。大家便各自占据了一张办公桌分别干起来。工作很简单,根据校友花名册上的名单和电话号码,挨个打电话向他们募集捐款。在电话上,几句问候寒暄之后,直入正题:我在从哈佛大学给您打电话。我们正在进行一次筹款活动(a fund-raising campaign)。作为哈佛大学的校友,您是否愿意加入我们的活动并做出点贡献?

工作的最佳结果是让对方在电话上当场认捐。这时要问清对方认捐的金额和付款方式,是用信用卡还是用个人支票支付。如果对方用信用卡支付,就得要将其卡号记录下来,以便财务人员从卡上划取认捐的金额。若对方用个人支票支付,则要告诉对方,我们将给他寄出这次筹款活动的文字材料,请他在收到材料后将支票寄过来。在文字材料的邮件里夹有一个信封,上面的收信人地址已印好,就是哈佛大学筹款办公室。既省了捐款人的事,又减少了邮件被邮局误投的可能。

真正接到电话就认捐的人,毕竟是少数。正如南希开始时所说的那样,多数人既不立即认捐,也不立即拒绝,而是要看看关于捐款活动的文字材料再做决定。于是,我们就把这些人的姓名记下来。几天内,由另一些志愿者活动的参加者把文字材料装进信封,按名单给有关人寄去。

转眼间,办公室里五六部电话同时工作起来。电话拨号声,对着话筒的说话声,此起彼伏地响成一片。好在大家都适当地控制着说话的音量,相互之间倒也没有多大干扰。不过,各人说话的嗓音和风格,是在场所有人都有耳共闻的。尤其是那些在接受捐款

时的频频道谢声,似乎最容易让周围的人无意中听到,也是最令人羡慕的。有一位中年妇女,嗓音十分悦耳,口齿也很伶俐。整个晚上,不时听到她得到认捐的声音,有时还重复报出对方认捐的数额:“50美元,好!谢谢!”“100美元,太棒了!非常感谢!”简直是在表演。听着她的话语,感受着她的那股能干劲儿,使我想起中国街道居委会里那种能说会道的大嫂。也许是出于妒忌吧,我怀疑她是学校某科室里的雇员,而不是哈佛校园里的女学者。而且,她还可能是一个老志愿者,在这种面对话筒一展才能的表演过程中得到高度的自我满足。

四

因为我在人类学系访问,南希把人类学系的校友花名册发给我。在高校里,人类学是最不赚钱的专业之一。尽管名册上都是取得哈佛大学硕士或博士学位的人,但他们当中的大多数是不会很富裕的。电话打过去,很少有立即认捐的。大多数人都在问了一些情况以后表示要考虑一下,并且要求把筹款活动的文字材料寄过去。我想,他们早就熟悉这一套程序了,即使要认捐,也要以一种从容不迫的方式;如果不愿意解囊,则也要摆出一副需要考虑一下,看看材料再说的姿态,大家面子上都好看。但也有很少的一些人,不那么考虑面子,当场在电话上就以“No, I am sorry.”、“I don't think so.”这一类的话,再加上一句“Good night”,不失礼貌地断然拒绝。这些人可能已经在一定程度上把这类募捐电话看作骚扰了。在美国,各种各样的募捐活动实在是太多了。

一边打电话,一边揣摩着对方的心理,甚至想象着对方的处境(旁边是不是有其他人?)以及当时的表情和神态,同时,还要找出话来试图说服对方,这也是非常有意思的。而在整个晚上,最有意思的是与普利斯先生的对话。普利斯先生七十年代毕业于哈佛大学人类学系,获文化人类学博士学位。我拨通他的电话,几句问候语以后,立即转入正题。

“什么?你要我给钱给哈佛?!”他那反诘的口吻,使我有点摸不着头脑。

“是的,我们正在进行一次筹款活动。”

“一分钱也没有!”(“Not a penny!”)话语干脆利落,又夹着几分调侃。我十分意外。

“为什么?”

“为什么?!为什么要我给钱给哈佛?”

“你是哈佛的校友,不是吗?”

“是的,但我不欠哈佛的钱。”

“我没有说你欠哈佛的钱。你看,我是一个外国人,在哈佛做访问学者。到这里来打电话,是为哈佛做一点贡献。你是哈佛的校友,不应该为哈佛做些贡献吗?”

“你是外国人,从哪儿来的?”

“中国。”

“中国?我喜欢中国。我去过亚洲,在越南,但我没有去过中国……”

话题扯了开去,普利斯先生问了我一连串关于中国的问题,尤其是关于改革开放以后的变化。最后,他要了我的电话号码,说要邀请我去他家做客。他的家就住在波士顿远郊的一个小镇,E路郊区火车(轻轨)的终点站。

两星期后的一个周末,我应邀去他家。那是一座不到两万人人口的小镇,镇上有一座规模不大的博物馆,普利斯博士任馆长。馆藏中有不少中国古代艺术品,以明清的居多。当时,普利斯先生正邀请了伦敦的一位研究纺织艺术品的专家和一位伦敦博物馆的研究东方艺术的专家,带了几箱中国古代丝绸制品,前来搞一个专题展览。展品中包括明清的龙袍、官服,以及官服上的各种补子绣片等,也有一些民间的绣品,林林总总布置了一个展室。在这样一个远郊的小镇上,见到如此丰富的中国古代丝绸艺术品的专题展,我暗暗吃惊。专题展的观众为数不多,除了本镇居民中有限的艺术爱好者之外,只有少数从外地过来的专业人员。这未免太奢侈了,

我当时和现在都这样想。

要在这样一个远离城市和交通要道的普通小镇上,维持和发展这样一个博物馆,还要搞得有声有色,普利斯博士承受着巨大的压力。他的多数时间和精力都花在向各种社会机构和个人争取捐赠和资助上了。当时美国的经济也并不十分景气,这样就格外加重了普利斯先生的压力。

晚饭席上,大家在闲聊中说到普利斯先生与我如何通过哈佛的筹款电话而相识的故事,又说到他为自己的博物馆筹集款项的不易。普利斯先生突然一转话锋,摆出一副似乎是很严肃的样子,板着面孔说:“我本是一个职业乞丐,而这个家伙(指着我)竟然要饭要到我的头上来了!”(“I myself am a professional beggar. And this guy tried to beg from me!”)说得满座哄堂。这是后话了。

五

与普利斯先生的通话,给我当晚的活动带来了一个小高潮。接着又打了一些电话,都很平淡,以要文字材料的居多。前后两个小时,打了几十个电话,只有三四个人明确表示愿意解囊,数额都在三十美元左右,用支票支付。成果平平,其重要因素之一是因为我的募捐对象都是学人类学的,同时,与我这个志愿者夹带着外国口音也是不无关系的。

九点钟出头,南希宣布活动结束。办公室里立刻雀跃起来,大家七嘴八舌地报出自己募捐的款额,一共不足两千美元。还是那位伶牙俐齿的中年妇女最厉害,一个人独得七八百美元,而且当场就记下了许多捐款者的信用卡号,这些钱可算是锁定了。南希十分有把握地说,会有一些人在收到文字材料后给母校捐赠的。

后来,在美国时间长了,才渐渐知道,像我参加的这次几乎是出师无名的筹款活动实在是小打小闹。在美国的高校里,都有专门的人或部门从事公关和筹款活动。重要的筹款活动通常都是有明确的项目和目标的,诸如修建新体育馆,庆祝校庆,建立校长基

金或讲座教授基金,等等。筹款对象当然也不局限于校友,而是社会上一切可能做出捐赠的个人、团体、基金会、公司,等等。我去宾夕法尼亚大学读书时,正值校长换届。上任伊始,新校长就着手制定了新的发展规划,并发动一场筹款运动,设定目标为三千万美元。为了达到目标,学校各部门都卷了进去,闹得沸沸扬扬。大约一个多月时间,就超额完成了设定指标。

关于校友,后来也有了更多的认识。美国的学校都很注重保持和发展校友关系,越是好学校似乎越是这样。学生毕业离校前就会收到校友办公室的信,让你留下未来工作和生活的地址和电话,以便联系。我从宾大毕业后,曾几次搬家。每到一个新住处后不久,就会收到宾大的定期邮件。(邮局将邮件从旧地址转到新地址,免费服务。)邮件中必有提醒校友向母校及时更新地址的提示,以免中断联系。后来,网络发达了,一切都在网上进行。学校会定期向校友通报母校和校友们的情况,邀请校友返校或参加其他各种活动。校友活动涉及的面很广。在美国各高校的就业指导办公室的求职指南中,通常都会有这样一条:通过校友关系网找工作。我曾在费城郊区遇到一位哈佛的校友,他指着办公桌旁边的一箱招生宣传资料告诉我,下两个周末他将要去附近的两所高中,为哈佛做招生宣传。当然,这也是志愿者活动。

六

在哈佛做志愿者时,以及后来在美国其他学校中经历与校友相关的种种事情的时候,总使我想到国内的母校。一年前,回到祖国,听说母校的校友会也在开展活动。兴冲冲地在母校网站上找到校友会的那一页,原来校友会会员资格是要审批的。于是我就在网上填好了会员审批表,报了上去。我想,我虽然无力资助母校建一座图书馆、体育馆之类,总还能参加一些有意义的活动吧。然而,几个月过去了,杳无音信。不胜唏嘘之余,暗思忖道:隔着一汪大洋水,这公办与民办,国立与私立之间,还真是很有差异呢。