幕后

樊登 著

天津出版传媒集团
天津人民出版社

果麦文化 出品

序 言

我是一个没什么城府的人。

这句话说出来，可能会像有的喜剧演员或相声演员说“我是一个内向的人”一样，容易让人产生你在说反话的错觉。

其实我在生活中就是如此。有什么想法，就喜欢到处说。比如，我想写小说，书还没写出来，已经搞得每次直播都有人问：“小说写好了吗？”

还好有人替我做过回答。有一句俗语叫“Fake it till you make it”，翻译成中文大概就是“梦想还是要有的，万一实现了呢”。

我被大家认识，是因为讲书和写书，但之前写的都是些很实用的主题：领导力啊，沟通啊，育儿啊……写得快，也卖得好。然而，文学对我而言是神圣的，比创业难，比养孩子难，当然也比写之前那些书更难。一旦

动笔，总觉得还不够成熟，构思得还不够好，情绪还不到位。后来我想，这还是我执念太重，总期待着自己写的文学作品能有什么重大意义。其实，自己这些酸文假醋，对读者的用处，可能还不如《可复制的领导力》。这样一想，反而放松了。做好了没人看的准备，想起什么就写什么，拉拉杂杂，一年多的时间，写完了这本小书。

文学是不讲道理的，而我偏偏是一个特别爱讲道理的人。爱讲道理的人，喜欢宏观地看人生，找规律。文学是微观地进入人生，陈述命运，寻找共鸣。而我之前学的“心无挂碍”那套哲学，恨不得把一切都忘记，视众生皆一样，所以在文学创作时，总觉得没什么好写的。

但当我被诱导着去回顾人生，我发现了一些永难忘记的人和事。这些印记如此深刻，以至于我无法把他们和其他人混同。当然，我在写作中做了文学加工，加入了自己的想象和对白。香港电影在开场会声明“如有雷同，纯属巧合”，美国电影也常常提醒观众“改编自真实故事”。理性的我，会选择香港电影的开场白，但感性的我，会希望你知道这本书“改编自真实故事”。

目录

双相 1
无糖 15
开山 28
小强 37
旅途 47
屠龙 59
篮球 68
梅姨 83
饺子 95
客人 104
校长 117
宿舍 128
老党 144
刚子 154
街头 166
浮夸 173
食色 182
考试 191
青春 200

双相

“我其实今年已经五十啦！”二军像是说出了一个秘密，如释重负地使劲笑了笑，“我其实是1971年的，高考考了四年才考上。校长把档案扔给我们，说：‘该改的都改改吧！’我就在‘1’上添了一笔，变成了‘4’。让你们都以为我是1974年的。”

他笑得更厉害了，有点愧疚，有点得意：“不好意思啊，骗了你们三十年！”

我和二军是大学同学，同宿舍上下铺。我们一直以为他是宿舍里的老二，现在看来他是老大。他跟我说出这个秘密时，我们俩坐在精神病院的院子里。周围都是放风的病人，阳光很好，是北京难得的春光。我也笑了，说：“这又不是啥大事，为啥要瞒这么久？你干的坏事比这严重的多了去了。”

“对你们不严重，但对我很严重。我跟谁都没说过，老七，你是第一个！”二军有点深沉地说，“我住院以后想明白了，面子什么的，没那么重要。就像人家说的，自从得了精神病，整个人都精神多了！”说完他又使劲地笑了起来。

二军在家里排行老四，家里就他一个大学生。父亲在他读高中时离世，他又考了四年，家里早就养活不起了。好在我们上大学是扩招前的最后一届，学费比较低。二军来报到时只有一张席子。学校有特困生补助，是一件刘德华同款的军大衣，他白天穿，晚上盖。我俩都属于不好好上课的，我喜欢玩，他喜欢赚钱：做家教，组织旅游，卖神功元气袋，替民办学校招生，卖护膝护肘，卖丁字尺，卖随身听，卖摇摆机……

二军做得最大的生意是卖摇摆机。一台机器，你躺着把脚搭上去，它就左右摇，摇得你灵魂出窍，据说能治百病。一台卖上千块，当然贵得离谱！但据说你买的不仅仅是健康，更是一份事业！你可以发展卖摇摆机的“下线”，“下线”再发展“下线”，每一级都有提成。算着算着，你就成百万富翁了！

那时候已经大四了，二军不考研，每天提着录像

机，骑着我的自行车昏天黑地跑业务。他基本的路子是先拜访一个人，比如我们学校的保安，让对方组织一群人来看录像。二军给他们放如何发财的录像，再用激情的状态给大家算账。一黑板地计算下来，听课的基本就膨胀了，相互祝贺成为百万富翁！后来我们才知道，这叫“传销”。

我们学校很多教授和保安都做了二军的“下线”。毕业时我们问他：“到底赚了多少钱？”

他破口大骂：“赚个屁的钱！太贪心了，赚了一大堆录像机！”

“录像机也是钱嘛！大不了以后回老家开个录像厅，一样潇洒！”我们喝着啤酒，东倒西歪地笑着安慰他。谁能想到，录像机、摇摆机、DVD 机、BP 机、录像厅……都成了过眼云烟。

从某种程度上讲，二军是我的导师。我们对于毕业后去哪里就业毫无打算，基本上是哪里给的工资高一点点，或者喜欢的女孩去了哪个城市，我们就傻呵呵地签约卖身了，根本不知道选择城市就是选择后半生的命运。二军却坚定地要去北京，无论什么单位，能解决户口就行。他去了一家国有大型研究所，成了我们班第一

个拿到北京户口的人。

我留在学校做辅导员，半年后接到一个电话："××军是你们的学生吗？"

我说："是啊！有什么事？"

"我们要把他的档案退回去！"

"啊？为什么？"

"他在我们所里卖摇摆机，影响很不好！"

我差点没乐出声来，说："对不起，派遣合同已经签过了，我们不会再接收他的档案了。"

后来我去北京的时候，二军去车站接我，一见面就说："老七，你可救了我了！你当时要说能接收档案，我的北京户口就没啦！"他仰天大笑。

二军坚决不打工。他说他算过账，一个月六千块，打工一辈子也没钱。我读完硕士到北京做"北漂"的时候，他已经被开除两年了，没有找过工作，考了两年研究生，都没考上。

我问："你也不上个班？咋过日子呢？"

二军说："借钱呗！还住在原单位的宿舍，你也可以来住。"

"有这么好的单位？开除了还让住？"

二军给我买了一张新床单，让我住进了雍和宫附近的单位宿舍。一个宿舍四个人，没有一个是单位的职工——两个被开除的，两个来投靠的。没人管。那段时间谁都没钱，都不知道是怎么吃饭的。总之很热闹，总有人管饭。

二军说："老七，你不用为我担心。我每个月花不了几个钱，一年最多借两万。等我创业成功，这都不是事儿。但工我是不会打的，没有前途！"

"你靠啥创业？还卖摇摆机？"

"摇摆机不行，挣不着钱，国家也不让弄了。"

那是二十多年前。现在回头看，创业的机会遍地，但当时的我完全没感觉。

"我这两年考研，发现最赚钱的是考研班老板！考不考研不要紧，咱办个考研班吧！"

谁能想到考研班是要拿命来办的？我们几个哥们凑了十万块钱，让二军办考研班，他自己的三万块当然是借来的。二军在中关村租了一个小办公室，吃、住、办公全在办公室里，整整一年。被子藏在文件柜里，洗漱用品藏在办公桌抽屉里。洗澡就在楼道水房，晚上打地铺，早上开窗通风。

公司的第一个员工是个财务小姑娘，"顺理成章"

成了公司的老板娘。开始时每招到一个学生，我就能收到一条短信，是二军向我报喜。他有一次特别得意地说："咱这个生意特别好，加一张凳子就多收一份钱！"那时候还没有互联网生意，培训班的业务模型确实算比较先进的了。边际成本递减，边际收益递增。

利润高的生意竞争激烈。我突然发现二军办公室里经常有"社会人"进进出出。二军像个老大一样和这些文身长发男谈笑风生。

我问他："这是怎么回事？咋混上黑社会了？"

"啥黑社会？！这是给咱贴海报的团队！"

"贴海报要这么吓人的造型吗？"

"那可不？不光贴，还要负责撕别人家的海报，还要保证咱们的海报不被别人撕！没有过硬的团队可不行！"

我一直以为办考研班最难的是找到师资和保证教学质量，没想到最重要的是抢占流量入口——海报栏！那时候，每年都有人因为贴海报的工作被砍，好几个城市都出过命案。抢老师，抢场地，都要用"过硬的团队"。

有一次，竞争对手带人来办公室抢一个英语老师，二军坐在门口，对身后的人大声布置工作："咱现在是下班时间，办公室已经关了。谁要进来就是擅闯民宅，

咱砍死他算正当防卫！”

身后的长毛说：“保证完成任务！”同时手摸向后腰。屋外的一群人骂骂咧咧很久，但终究没有人敢擅闯民宅。

在经历了几次大的血雨腥风后，培训班市场逐渐没人打架了。一是摄像头多了，一次打架事件就可以毁掉一个公司。二是生意也没有以前那么好做了，十年不到就变成夕阳产业了。二军算是成功了，就像他预言的那样，之前欠的钱都还清了。他还给自己买了房子，给我买了车，他家成了他们村的“驻京办”。

那时候还不流行说“全村的希望”，但他确实是。孩子上大学，老人看病，中年人再就业，没有二军不能办的。他其实并不是谁都认识，就是面对各种麻烦的时候，就忍不住说：“我给你想办法！”

有一次，我姐同车间同事的孩子考大学想上一所重点，差了几分。我在电话里都说了：“不认识，没办法。”二军在旁边听到了，说：“我来想办法！”后来经过七拐八拐的关系，竟然办成了。

我姐的同事说：“你弟弟的这个同学真厉害！”二军享受的就是这句话。我后来请教他办事的方法，他说：“我卖摇摆机的时候，我的‘上线’告诉我，没有

人能够拒绝五次拜访！你们觉得事情难办，是因为怕被拒绝没面子。我从小就被拒绝，早就习惯了。只要你能坚持五次拜访，大学校长也会记住你。”

大家发现二军不对劲，是他突然变得特别喜欢买东西。办公室里经常堆着大堆大堆的饮料，他平时不喝水只喝红牛。我问他为啥这么爱喝红牛，他笑笑说：“有力气呗！你也来一罐！哈哈，这是招待来咨询的学生的，显得咱们服务好。”

有一天，他的司机悄悄告诉我，公司的饮料多，是因为二军每次去超市说买点饮料，就会买五千块的饮料。还有一次说买点感冒药，就买了一万块的感冒药。

他并不是钱多得花不完。虽然买了房子但是没钱装修，一家人和全村的来访者都睡在水泥地的毛坯房里。但他控制不住地大手大脚，能办卡的地方就办卡，能埋单的机会就埋单。他享受着大家尊称他一声：“二总！”我听过他有一次和别人吹牛，说：“咱现在穷得只剩下钱了！”说完哈哈大笑，让对方以为是得意，让我以为是玩笑。

我知道他确实没什么钱，公司的员工越来越多，百度竞价排名的广告费用越来越高，教师的课酬也越

来越高。到处埋单的嚣张外表下，是一颗焦虑不安的心。我问他老婆："要不要管管他？"他老婆说："管过，管不住。后来我把他的信用卡都给收了，他就让员工埋单，然后来找我报销。我也不能不报啊，毕竟这是他的公司啊！"

再后来，购物已经不能满足他的需求了，他就组织旅游。有一天二军问我："去海南旅行吧？小范围的，你把你妈、你姐她们都叫上，算是公司福利。"

我说："我不去，我妈应该可以。"毕竟这几年没分红，组织股东们旅行一下也是可以的。

二军说："好，我带阿姨去旅行，你放心吧。"

我妈到了机场才知道，一个旅行团三十多个人，全是二军埋单。很多人连二军都不认识，见了面才开始互相介绍。看来他说的小范围并不太小。什么公司也撑不住这样招待，所以每组织一次旅行他也会懊恼不已。但过两天又忍不住说："咱们小范围去一趟秦皇岛吧！"看来二军喜欢大海。

最终的崩溃发生在课堂上。公司年中冲业绩，组织了一场大型演讲。请了很贵的老师，租了很大的场地。中午的时候我突然接到公司员工带着哭腔的电话，说："樊老师，你快来吧，二总跟学员打起来了！"

我赶到现场的时候，警察已经走了，现场一地鸡毛。二军目光呆滞地坐在椅子上，嘴里兀自咒骂着。今天的公开课对二军来讲非常重要，他在老师上台前要先讲一段，员工提醒他一定少讲一点，他说最多半小时，还让人用钟表提醒他。但他一上台就讲嗨了，操着学员听不太懂的方言普通话激情演讲。从上大学开始，一直到中美关系和互联网的未来，他把他最近听到的认为时髦的话题都讲了一遍。学员开始躁动，他也不为所动。后来有学员站起来让他下去，他愤怒了，和学员对骂。最终变成一群人对他的围殴。

员工小心翼翼地问我："二总是不是病了呀？"

我说："他有啥病？就是钱多了烧的！"

员工说："樊老师，我们都特别怕他！他在您面前是努力正常的，在我们面前是喜怒无常的，特别可怕。您带他去看看吧！"

"什么？看什么？"我突然愣住了。

二军，不就是脾气不好，修养不好吗？他骨子里是热心的，爱面子的，爱开玩笑的。我从没想过他是病了。

当天晚上我给熟悉的心理医生打电话咨询。医生说："听起来是很典型的双相。"

"什么相？"我第一次听到这个名词。

“双相，双相情感障碍，抑郁症里最难治的一种。我如果没有猜错的话，他应该很久没有好好睡过觉了。赶紧送医院，不然命都可能没有了。”

二军确实有半个月没有好好睡觉了，晚上一个人很亢奋地在家里擦皮鞋，搬柜子。早上很早到公司，用沙哑的声音给员工训话。

我开着二军给我买的车送他去精神病院。一路上，他还在用沙哑的声音向我讲述他的宏伟蓝图，要把公司办到市值一百个亿！我心里有点难过，在医院门口停下车对他说：“二军，你病了。”

“我有啥病？我状态好得很！”

“你很久没睡觉了，再这样下去一个礼拜，你的内脏器官就会病变，你就完啦！”

“唉，我红牛喝多啦！不喝就没事啦！”他哈哈大笑。

“你得去看病！你还有老娘和女儿，你不能比她们先走。”

二军突然哭了，上气不接下气地哽咽着，说：“唉，老七，要不是我老娘还在，我早就不想活了。有时候看见路上的汽车开得那么快，我就想扑上去算啦！俺老娘八十啦！我得给她送终啊！我老娘要是不在，我就不活啦！”

“可别胡说！你还有孩子，你老婆还怀着一个，你还有我们这些兄弟，你把病治好了，咱们还有好多事可以做呢！”我尽量控制着情绪，把事情说得轻松自然。

二军顺从地跟我进了医院。医生的诊断和之前咨询的结果一样，重度双相情感障碍，必须住院治疗。

我有时候会去医院看他，他帮我赶开围着我要手机的病友，说：“这里就是打电话不方便，手机都没收了。公共电话时间有限制，因为有的病人能一直不停地打电话。”

我想起他当初也经常跟人打一两个小时的电话。

“你别怕，这些人都挺好的，跟住集体宿舍差不多，”过一会儿他又跟我说，“能出去的话尽量早点让我出去，公司还有很多事呢。”

二军在医院里住了大半年。起初他还经常问公司的事，跟我讲很多宏大的构想。最离谱的一次是给我介绍了一个病友，是个年轻的精神分裂症患者。他说：“这孩子很聪明，清华毕业的，被他爸妈逼得精神出了问题。出院以后我想让他到公司上班，至少可以做个副总。”

当二军不再讨论公司业务的时候，医生允许他出院了。出来后的他变得沉静而迟缓，脸上经常带着微笑，对赚大钱的计划也不再充满激情。公司没了他的折腾，

变得稳定而平庸。医生说是这样的，宁静和激情难以共存，保命要紧。

我一再向医生确认："他以后还能正常工作吗？"

医生说："能正常生活是最重要的，你们这些人的问题就是总想着赚钱！"

每年春天，二军都会有点振作，会发很长的微信，邀请很多人吃饭，多到一个包间三四张桌子，大家坐下来才开始自我介绍的那种。折腾了几次，大家发现每次吃饭其实都没什么主题，也就不来了。

公司的业务越来越糟糕，似乎还停留在十年前的节奏，什么直播带货，什么短视频营销，都不会做。终于，二军决定把公司半卖半送地给了竞争对手。他找我商量的时候我没当真，因为公司是他的命，行业第一是他的荣誉，尽管这个行业第一并不赚钱。但这次他竟然真的答应了，他放弃了公司的控制权，也不再领工资。

我问："你怎么舍得呢？"

他和我走在北京的秋天里，看着漫天的落叶，用难得的沉稳口气说："老七，我想养老了。我和老婆商量过了，创业是弄不动了。我们打算把房子卖了，把公司欠的钱还上，再去郊区，换套小房子。我们穷惯了，小房

子一样住。五十多了，我这个身体状况，不拼了。你要理解我一下。”

说这话的时候，他的表情终于不再使劲，放松而接纳。

我不可能不理解，公司是他一手做起来的。我从没帮他打过架，也没帮他求过人，没有帮他喝过酒，甚至他都没有找我借过钱。有时候我想，如果我愿意多帮帮他，也许他的精神压力不至于那么大。

他普通话不好，长得也不好看，没有比他更厉害的亲戚，他全靠自己。二军做事非常使劲，就是喝一瓶矿泉水，他也会把瓶子喝成扁扁的一团。我过去经常劝他放松点，别使那么大劲。后来我知道，人和人不一样，他不使劲不行啊。

我一直没有告诉过二军，那天把他送进医院后，我回到家哭得难以自已。后来我读尼采的书，安慰自己：疯狂，也许就是二军“超人”的状态。只是我们太平庸而已。

无糖

1993年，老冯十八岁，高考落榜。家里倒是松了一口气。老冯的爸爸老老冯说："也中，出去打工吧！"正好有一批老乡要去浙江打工，老冯就跟着来到了温州。

老冯白天在工地干活，晚上出来闲逛。他闻着夜市里的香味，到了一家蛋糕店。橱窗里漂亮的生日蛋糕，空气中香甜的味道，一下子吸引住了他。面点师傅们像艺术家一样精心地做着蛋糕。老冯隔着玻璃看着里面，完全忘记了周围的一切。

老冯想："如果能在这样的地方工作，不给钱都行啊！"于是每天下班后，就到蛋糕店门口张望，终于引起了女店长的注意："哎，小伙子，你每天来看啥呢？"

老冯突然被问，有点不知所措，转身想走，但觉得这样更像做了亏心事，竟在原地僵住了。

女店长觉得好笑，放缓了口气问："想买蛋糕？还是想学做蛋糕？"

老冯涨红了脸："我……能学吗？"

他低头看着自己一身的灰土。

女店长问："上过学没有？"

"高中，刚毕业……差一点考上……"老冯鼓起勇气说。

"明天洗个澡，换身干净衣服来吧。"女店长觉得这孩子老实，有点可爱。

"来……干啥？"老冯有点迷糊。

"干啥？你不是想学吗？明天来做学徒，打杂。一个月二百，有宿舍。"

"二百？我没那么多钱！"老冯在工地上一天才五块钱。

"哈哈哈，不是让你交钱，是给你二百工资！你没看这儿写着吗，招学徒工！"女店长笑着说。

老冯确实还没学会看招聘信息，只是像小时候在村里看唱戏一样趴在窗口看人做蛋糕。没想到竟然从天上掉下来一份工作。

这就是命运。工友们最大的乐趣，是收工后钻进录像厅看录像，然后第二天继续在工地上卖命。老冯偏偏

就被蛋糕店里的氛围和香味吸引。他没想到，从此以后他会一直做糕点。很难说是他选择了糕点，还是糕点选择了他。

老冯是有天分的，上手很快。面包、蛋糕、饼干、冰激凌、翻糖，他样样都学会了。尤其是烤面包，老冯烤出的面包表皮酥脆，内里松软，每天都有人排队来买。

三年时间，老冯的工资涨到了两千块，成了店里的老师傅。家里边给老冯找了媳妇，在 1997 年香港回归的时候结了婚。2000 年，儿子出生，城里人说这叫千禧宝宝，老冯就给儿子起了个小名叫“喜宝”。

有了孩子和媳妇，老冯想的就多了。他想把老婆孩子接到城里来，但光靠一个月几千块的工资，日子肯定紧巴。这几年下来，他手里攒了几万块钱，如果寻个租金便宜点的地方，开一家面包店应该够了。有顾客找过他，说愿意出钱，让他在街上再开一家蛋糕店。老冯拒绝了，他觉得店长对他有恩，就算创业，也不能跟他们竞争。

2001 年，老冯和老婆孩子一起到了宁波。他们在一个小镇上租了间铺面，前店后厨，开起了面包店。老冯

给面包店起名叫“千禧糕饼屋”，主营面包、饼干和生日蛋糕。开张前，他一夜都没睡好，一遍遍想第二天的各种流程。到了凌晨4点，干脆起来开机器和面，准备烤面包了。

机器是二手的，有点接触不良。尤其是面粉放多了，和着水从开口塞进去的时候，经常会卡住不动。老冯一边敲打着机器，一边用手把面团往机器里塞。一瞬间，机器突然启动了，面团带着老冯的手指，被机器拖着往里拽。老冯觉得手伸得有点太深了，想抽出来，突然看到一股血水从机器口涌了出来。

老冯的第一个念头是：糟了！这批面包没法卖了！他没感到疼，只觉得手被机器咬住，收不回来。机器的齿轮发出咔啦咔啦声，那是老冯的骨头碎裂的声音。等老冯把手抽出来，右手只剩下大拇指和食指有气无力地耷拉着，大半个手都没有了。机器里流出很多血，一盆面都和着血。老冯这时才感到钻心的疼和发自内心的恐惧。

千禧糕饼屋的开业仪式推迟了半个月。半个月后，老冯一只手裹着厚厚的纱布，烤出了第一炉香甜松软的面包。因为右手残疾了，所以他不能再做生日蛋糕，也不大到前面来招呼客人。老婆秀珍带着孩子在前面收

银，老冯一个人一只手在后面忙而不乱地烤面包，烤饼干。那台几乎吃掉他一只手的机器和平地工作着。老冯觉得那机器很像家里新来的大狗，怪自己没有摸清楚它的脾气秉性就敢伸手。

秀珍那天吓坏了，以后只要听到什么声响，就会跑到后面看看老冯。儿子喜宝学会说话后，最常说的话是："爸爸，没事吧？"

老冯总是笑着说："爸爸没事，爸爸给喜宝烤面包呢！"

一家三口就这样把千禧糕饼屋撑了起来。

2005年夏天，老冯给喜宝在当地找了一所小学，开学喜宝就能上一年级了。这一天店里生意特别忙，老冯和秀珍都没有注意喜宝去哪里了。到下午吃饭的时候，老冯问："喜宝呢？"

秀珍说："肯定是在隔壁谁家看电视呢！我去叫。"

秀珍叫了一圈，没有应。秀珍有点急了，开始在街上大喊。老冯也心神不宁，关了店和秀珍一起挨家挨户地问，最后只好到派出所报案。派出所的民警正在问他们话的时候，接到一个电话。

民警捂住话筒问老冯："孩子多大？穿什么衣服？"

老冯很紧张，颤抖着说："六岁，穿喜羊羊的短袖……"

民警对着话筒说："可能是的，我带他们过去。"

民警挂了电话说："水库边上发现了三个溺水的孩子，我带你们去看看。"

秀珍的腿软了，整个人滑了下去。老冯拼命地扶住秀珍，说："也不一定，也不一定！"

喜宝躺在地上，像睡着了一样，就是小脸有点白，身上还是那件喜羊羊的短袖，鞋子少了一只。身上有些泥巴和水草。老冯扑过去抱住了孩子，嘴里喊着："喜宝喜宝！你这是咋啦！你咋这不听话！"

老冯一边哭喊，一边拍打着喜宝，希望他还能睁开眼睛说一句："爸爸，你没事吧？"

秀珍远远地看了一眼孩子就晕倒了，民警急忙掐人中。岸上躺着三个孩子，另外两个大一点，喜宝喜欢跟着比他大的孩子玩。民警说从现场看，可以排除他杀，应该是三个孩子在水库边玩的时候掉进去了。

"唉，每年都有。真应该给这个水库盖个盖子。"民警说着，想要安慰老冯。

老冯不知道自己怎么到家的，孩子被拉去了殡仪

馆，秀珍疯了一样到处找孩子。老冯有时候恨秀珍没有看好孩子，有时候恨自己没有告诉喜宝不能去水库玩。他把秀珍拉回家里，锁上门，两个人悲痛得忘记了时间。第二天老乡们都来了，男的陪着老冯抽烟，女的陪着秀珍哭。在大家的帮助下，老冯把喜宝的骨灰和秀珍一起送回了老家。秀珍受到的刺激太大，精神有点失常了，嘴里面总是叫着："喜宝，喜宝，快回家啦！"有时候走在村里，秀珍会突然拉着别人家的孩子不撒手。村里的人看到秀珍过来，都会把孩子叫回家，关上门。

老冯把千禧糕饼屋关了，这间屋子装满了悲伤的回忆。喜宝在这里蹒跚学步、牙牙学语，跟着爸爸一起玩面团，在门口的投币摇摇车上玩喜羊羊，掀开门帘探出头来奶声奶气地问："爸爸，你没事吧？"

老冯处理了所有设备，关掉了店铺，离开了宁波。离开前，他还去了趟水库，站在喜宝躺着的地方一个人流泪。他用手抚摸着喜宝躺过的地方，从默默流泪到号啕大哭。有那么一刻，他甚至想纵身一跳，去另一个世界寻找喜宝。但另一个声音告诉他："你要挺住！家里就靠你了！老人和秀珍都指望你了！再苦也要挺住！"

哭了很久，老冯擦了擦眼泪，对着水库说："喜宝，爸爸走了！爸爸还得挣钱给喜宝买房买车买玩具，

爸爸还要照顾爷爷奶奶和妈妈。爸爸必须活着，爸爸没事。”

到上海的时候，老冯只有七千块钱了，这是他全部的身家。这点钱不够开面包店，他只能另想办法。老冯在奉贤租了一间小办公室，办了一部带传真的电话。预付的房租和电话传真机，就几乎花光了七千块钱。老冯现在只剩下一个无糖面包的配方了。在千禧糕饼屋的时候，他就会做一些无糖的面包，很受患有糖尿病的老年人欢迎。老冯听说糖尿病是个富贵病，经济条件越好得病的人越多，所以这个市场只会越来越大。老冯做的无糖面包同样酥松香甜，他觉得这个产品应该行。可问题是，他已经一点钱都没有了。

老冯找到高中同学建设，建设大学毕业以后分到了上海的一家企业做财务。建设知道老冯的事，请老冯喝酒，陪老冯感叹。但建设也没钱。老冯说：“那算啦，我再想想办法。”

“你能想个啥办法？”建设拉住起身要走的老冯说，“我这里有一张单位的承兑汇票，六万块，还有两个星期到期。你可以拿去抵押，千万别去兑钱。两个星期之内还给我，我就能给公司交差。”

“那要是还不上呢？”老冯问。

“还不上也没办法，我的工作肯定是没啦，说不定要坐牢。”建设说得很平静，好像已经做好了坐牢的准备。

老冯低下头，掉了眼泪，说：“你放心，我不会让你坐牢的！”

老冯拿着承兑汇票找到一家纸箱厂，请厂里帮他生产六万块的包装箱，箱子上要印“喜宝无糖面包，健康美味，可以兼得”。厂长是个上了年纪的上海男人，低下头抬起眼，从眼镜上方打量着老冯，像是看外星人一样，说：“你这个承兑汇票不是钞票啊！侬脑子瓦特了？这个怎么好当钞票用的呀！”

老冯递上一根烟，说：“帮帮忙啦！我这刚起步，确实没有钱了。朋友是大老板，承兑汇票都肯借给我的。你放心，不给你钱的话，汇票你留着，我去坐班房呀！”

厂长接过香烟，又仔仔细细地打量着老冯，说：“给你箱子可以，不能印字。侬自己去打印些不干胶贴上去好了呀！箱子嘛我还好给别人用的啦！”

老冯千恩万谢，求厂长给他开了个生产六万块纸箱的证明。拿着证明，他又去了另一条街道上的糕点厂，说：“我这里纸箱子都做好了，能不能帮我生产六万块

的面包？”

糕点厂的厂长不信，跟着老冯去了趟纸箱厂，看到老冯跟纸箱厂的厂长打招呼，还到车间看了成堆的纸箱，说：“你把纸箱拉到我们厂，我就给你生产。拉多少纸箱，我给你生产多少面包。”

老冯知道，大家都是小本买卖，既想做生意，又怕被骗。麻秆打狼，两头害怕。有纸箱做抵押，糕点厂才敢生产。于是老冯借了糕点厂的三轮车，拉纸箱到糕点厂，再等着第一批糕点装箱，拉着三轮车上街卖。老冯人生地不熟，骑着车就往人多的地方去。没有人管的时候，就拿出一块牌子：“无糖面包，老人最爱。”

整整两个星期，白天走街串巷吆喝叫卖，晚上在车间盯着下料生产。只有烤面包的时候，才打个盹儿。到承兑汇票到期前一天，老冯一共卖了十一万零三百四十二块钱。给纸箱厂和糕点厂结了款，还余下两万多块钱。当他把承兑汇票还给建设的时候，建设说：“咦！恁咋弄着呢？咋瘦成这！”

两个星期没见，老冯已经瘦得不成样子。在镜子里一照，把自己都吓了一跳。建设搂住老冯哭了起来，说：“咋瘦成这！咋瘦成这！”

老冯用左手拍着建设的背，笑着说：“没啥，没啥，

不能让你坐牢呀！”

老冯雇了个小姑娘接电话，自己骑着三轮车送货。他发现在街上零售不是个办法，找小卖部、小超市赊销倒是很快。因为无糖面包的口感很好，回头客蛮多。老冯很快就建立了一个销售的渠道系统。纸箱厂和糕点厂都加班加点给他生产。纸箱厂在纸箱上印上了“喜宝无糖面包，健康美味，可以兼得”的广告语。老冯请人专门设计了喜宝的标志，一个乐呵呵的胖娃娃。那是老冯脑海中喜宝小时候的样子。他把秀珍接到了上海，秀珍还是有点恍惚，但也不再到处乱跑，有时候还能帮着接个电话什么的。

公司发展很快，老冯到成都参加了一次糖酒会，就招到了上百个加盟商，开始在全国各地代理喜宝的无糖产品。公司的产品也从无糖面包发展到无糖饼干、无糖萨其马、无糖蜜三刀。每天成百上千箱糕点，从上海的工厂运往全国各地。2016 年一年的销售额竟然过亿了。老冯收购改造了之前的糕点厂，请二线明星做广告，全国的代理商也越来越多。

平时忙起来是最好的，两个人都投入赚钱、开会中。他们最怕过年，每年过年，电视上都是阖家团圆的画面，厂里的工人也都回家了，老冯和秀珍就变得没

话说。他们不愿意回老家，看到别人家的孩子就会想："如果喜宝还在，也该这么高了。"他们后来习惯了每年春节就出国，去一个没有年味的地方，旅游，拍照，探险。他们知道，这不是旅游，是逃亡。

老冯成了冯总，建设做了他的财务总监。有一家食品巨头提出收购要约，给出的估值是二十亿元，老冯如果同意，可以全资收购。建设的意见是可以考虑，对方给出的价格公道，独立上市也很难，并购是不错的选择。建设有百分之十的股份，也能卖两个亿了。没想到老冯一口回绝了，说："不卖。喜宝是我的孩子，我每天工作都是在陪孩子。钱对我们没啥用。你急用钱吗？"

建设想想也是，要那么多钱也确实没啥用。他知道老冯是怕，他怕闲下来。那种闲下来的空虚感，就像他空荡荡的右手袖管一样，不愿意被人发现，但其实无处隐藏。他们的事业像他们的面包一样，永远是无糖的。

很多人劝他们再要一个孩子，也许呢，再要一个孩子就好了。但秀珍总是怀不上，后来慢慢就放弃了。去医院检查，说双方都没什么问题。有个心理医生说，可能是某一方有深深的负罪感，这种负罪感让他（她）觉得再生一个孩子就是对喜宝的背叛，所以潜意识里排斥

了生育这件事。他们没有深究究竟是谁的问题，也没有过离婚的打算。因为对方身上，都有着喜宝的一部分。

拒绝被收购以后，老冯和秀珍开始投入公益事业，资助了很多山区的儿童上学。在各地建立了“喜宝之家”，给留守儿童普及安全知识。在跟孩子们交流玩耍的时候，有那么一瞬间，老冯会看到喜宝的影子，内心会感到一点点甜。

开 山

我认识老陶的时候，他已经是一个有钱人了。

老陶有一个庞大的越野车改装车队，都是比别的车高一头的吉普，开在大街上特别耀武扬威。他早年间在西安跟别人卖体育用品，学会做生意后就回了银川，在银川开体育用品店，生意很好。后来又开汽车4S店，也赶上了好时候，哗哗地进钱。有了很多钱以后，他却心里特别毛躁，离了婚又结了婚，依然不能自在。对买房置业、搞婚外情这些，他一概没兴趣。他和新婚的妻子，还是住在以前单位分的顶层没电梯的老单元房里。用老陶的话讲："对物质生活提不起精神来。"

银川郊外不远处就是贺兰山，有汉长城和狂躁的风。老陶有时候一个人就开车进山，找个没人的山头坐着，听风。老陶经常想："如果跳下去会怎么样？"以

前没钱的时候还有个奔头，觉得："生活大概是因为没钱才痛苦的吧？有了钱可能就好了。"谁知道有了钱依然这么痛苦，甚至更加痛苦。

前些年努力吃苦挣钱，还有点意思。现在挣钱都不需要努力了，仅有的一点乐趣都没了，不如死了算了。可是一想到村里还有老娘，家里还有孩子，就狠不下心来。想到自己想死也死不了，就更加委屈，一个人在风里哭得凄惶。老陶觉得命运对自己太不公平了，还不到四十，就被剥夺了奋斗吃苦的权利。

尽管外人看不出来，觉得陶总每天面沉似水，杀伐决断，是个天生的好商人。但妻子懂老陶，知道他不是作，是真的难受。于是借着结婚纪念之名，把老陶骗到了美国旅行。

这次旅行，老陶发现了好东西。老美富得早，像老陶这样没着没落的有钱人多。人家早就找到了自己找罪受的方法，起了个名字叫"极限运动"。有一群人专门开着改装越野车爬山。不走正经山路，是近乎峭壁的石头山。汽车的四个轮子像攀岩运动员的手脚一样，紧贴在山上。驾驶员只能看见天，四个轮子的摆动听指挥员的指示。发动机雷一样轰鸣着，轮胎绝望地扒着石头，不时打滑，让小石子到处飞溅。有时候一个闪失，汽车

会突然往下掉。老陶在旁边看得手心直冒汗，心脏狂跳。他决定不死了，回去也搞。车，他有的是。山，就在那里！

老陶回到银川，就带着公司的小伙子们进了山。本来就都是二十啷当岁的西北汉子，再遇上这么一个像是西部片里走出来的硬汉老板，这群人在山里可就拼了命了。流血流汗，肩挑手扛，几年时间，在贺兰山里开出了十几条汽车攀岩的赛道，起了个名字叫“骇客公园”。

老陶基本不怎么管生意了，没日没夜地钻在山里，住帐篷，喝凉水，和大石头较劲。之前的空虚、烦躁都没了。每天开开心心地干体力活，受伤流血都不在话下。没活干的时候就开车上山，仰面朝上开车。有时候一不小心就四仰八叉地从山上翻滚下来。这件事好玩的地方就在于，无论一条赛道你走过多少次，每次开车上去的时候都是全新的挑战。心跳加速，手心出汗，人和车完美配合。每次伴随着巨大的轰鸣声爬上山顶的时候，就好像从鬼门关走过了一遭。老陶再也没有想过要不要去死的问题。

“骇客之路”出名了，全国的改装车爱好者都来了，连美国的同行们也都来了。好几条赛道难得连老外都上不去，只有老陶能上去。媒体争相报道，老陶成了“中

国汽车攀岩第一人”。政府把这片大山划给他，希望能搞成中国的“魔崖”。

我就是这时候认识老陶的，他请我吃银川的拉条子。他说：“樊老师，你要不要跟我爬一次？坐副驾驶就行。”

我说：“我不去，君子不立危墙之下。我在旁边看看就开眼界了。”

老陶笑了，说：“我这车里都治好了好几个抑郁症了，您不试试？”

“我可以肯定我没有抑郁症，但我不敢肯定我有没有心脏病，所以我还是算了吧。”我连忙说。

老陶说的是真的。曾经有个画家想不开，老在家自残，家里人没办法了，把他带给老陶。因为老陶有这方面经验，想让他劝劝。

老陶说：“不用劝，跟我上山走一公里就好了。”

画家一看是要坐车爬山，有点发怵。老陶说：“死都不怕还怕坐车？”

画家一咬牙坐进了副驾驶。上了车就由不得他了，汽车直立起来朝山上爬去。画家不断尖叫，浑身是汗，大声喊：“你让我下去！我不想死！”

一公里，走了三小时。下车后画家躺在地上，死活不愿意站起来。大家问怎么样，画家只说：“活着真好！真好！”

我一直很好奇，老陶的动力来自哪里？在山里搞这些并不赚钱，还得搭进去很多钱。好在他老婆真是支持，说：“总比他一天到晚想死强！”

没人能理解他，网上的人说这就是有钱人的消遣，作死。也有人说他是商业奇才，在下一盘很大的棋。但我知道，这根本就不是什么商业计划，老陶就是停不下来。他只能吃苦，不能享受。但当我问他具体的原因，他说他也不知道，只是不能过平静的富裕生活，可能是命贱。

后来我逐渐发现了一个奇怪的现象，每次吃饭，我还没吃两口，他就一抹嘴站起来，说：“我吃好了，你们慢慢吃。”然后就出门去站着。

次数多了我就问他：“你这是啥习惯？吃得那么快，吃完还坐不住？”

老陶被问得愣了一下，说：“没办法，樊老师，习惯了。我和我哥从小就闷头吃饭，吃完就跑。”

我没明白：“为啥？着急看电视？”

“不是。因为跑得慢就会被我爸打，往死里打。我爸不喝酒不打人，一喝酒就往死里打。所以每次吃饭，我们都尽量快点吃，趁着他还没喝多就吃完。跑出去躲在草垛里，听着他在家里打我妈。如果我妈也不在，他就打狗，打鸡。我哥有一次跑得慢，小腿骨就被打折了。我膝盖上的伤也是我爸打的。”

“啊？”我听得目瞪口呆。

“樊老师，你要愿意听，我给你讲讲我和我爸的故事。”老陶平静地说。

老陶的爸爸是从山东逃荒到银川的，妈妈从河北逃婚到银川。两个人都没有户口，以捡垃圾为生，走到了一起。生了三个孩子：一个女儿两个儿子。老陶小时候特别怕在学校附近遇到爸爸，但还是有很多同学知道老陶的爸爸是捡破烂的。有时候不上学，他们三兄妹也要跟爸妈一块儿上街捡垃圾，遇到同学恨不得找个地缝钻进去。

爸爸在外面老实巴交，在家里是王。不喝酒还好，一喝酒就喝多，一喝多就打人。他打人下死手，如果不跑，肯定会被打死。家里的鸡都是被老头摔死的，狗腿也被打断了。

有一次爸爸还没喝多的时候，全家在看抗日电视

剧，有个情节是一个八路军战士用步枪打下了一架日军飞机。爸爸突然很兴奋，说："这是俺战友！俺们在孟良崮的时候，就用步枪打下来过飞机。"

老陶那时候青春期，就顶了一句："吹吧，步枪还能打飞机了？孟良崮也不是打日本人，是打国民党。"

爸爸暴怒，一个耳光扇过来，年少的老陶眼冒金星，牙齿掉了两颗。

老陶十八岁那年，终于动手打了爸爸。因为老头儿又喝多了，揪着妈妈的头发往墙上撞。老陶回家正好撞见，一脚踹过去，把老头踹飞了。妈妈突然扑过来，边哭边打老陶，说："你是个畜生啊！你敢打你爸！你不是个人！"

老陶愣在当场，妈妈全身上下都是被老头儿打的伤，这会儿额头上还流着血，却疯了一样地护着老头儿。老头儿蔫在地上，像一个战败的俘虏。老陶什么话也说不出来，甩开妈妈离开了家。再回到家的时候，爸爸已经离世了。

老陶讲着这让我心惊的故事，面色依然沉静，平稳地开着车。

"后来山东老家来了人，我才知道，我爸不是要饭的。他是粟裕将军的警卫员，真的打过孟良崮战役。"

老陶的眼圈有点红，“刚解放的时候是县长，配吉普车。人家告诉我，你爸是吼一声全县抖三抖的人。后来被打倒了，批斗的时候被打得太厉害，就跑了。没想到跑这么远，到宁夏拾破烂来了。”

老陶略带自嘲地说：“我后来听你讲的书，我才理解了我爸是创伤应激障碍。他是从死人堆里爬出来的，和敌人肉搏过。他说的用步枪打飞机的事是真的，那个战友后来也牺牲了。原来以为解放了就可以过好日子了，没想到还会被打倒。常年的逃亡和捡破烂的生活，也给了他巨大的压力。他谁都怕，只有喝了酒才有点胆气。他打我的时候我真的觉得他要杀我，抄起什么就抡什么打过来。我一直很恨他，恨他打我们，恨他让我捡破烂，恨他让我在同学面前抬不起头。现在想想，这都是命。他从山东走到宁夏，但凡走错一个路口，都遇不上我妈。他俩遇不上，我们仨就不会被打成这样。”

“你说得对，但你也不会有你的‘骇客公园’啊！”我说。

生命中的种种馈赠，都已经暗暗标好了价格。同样，生活中的种种遭遇，也会有相应的回报。老陶这样的人就是没法过清闲愉快的生活，有钱了也要想办法吃苦。因为他从小没有习惯过享受和美好，他少年时在拳

头和棍棒中成长，他长大后也就习惯于流血和流汗。

“你不会打孩子吧？”我问老陶。

他笑了笑说：“我从没动过孩子一指头，我不会成为我爸爸。我只跟车较劲。”

小强

小强是一个女孩的名字。她从小跟奶奶一起长大，亲生父母就在一个村里，可是跟她不亲。家里人一直想要个男孩，前两个是女儿就忍了，第三个还是女儿，就不想要了，要送人。奶奶说："不要送，我来养。"奶奶给她起名叫小强，当男孩养。奶奶总是跟小强说："强啊，咱谁也不能指望，就指望自个儿强！恁自个儿不吃亏，谁要欺负你也不中！"小强得了奶奶的精神火种，在村里打架没有吃过亏。上小学的时候，两个姐姐被人欺负还要靠小强扔砖头报仇。这样的个性，虽然不吃亏，但也不听话，也没少挨老师骂挨奶奶打。

初中毕业还不到十六岁，小强就不再上学了。村里有人到广东打工，小强要跟着去。奶奶给了小强一床被子和三百块钱，又找小强的爸爸吵了一架，要了两百块钱，把小强送到村口，上了过路的客车，挥挥手，说：

“强，管好自己，别管我！”小强本来很兴奋，看到奶奶直挥手，才想到这一去不知道要多久才能见到奶奶，连忙冲到车尾拍着玻璃哭了出来。

小强到了东莞，跟同村的姐妹小芬一起进了电子厂。电子厂每天工作十五小时，工资三十块钱。有时候要加班，二十四小时连续工作，就是不停地焊接那几个点。拿着电焊笔的手拿起、放下，每天至少五千多次。小强并不知道那些绿色的塑料板是做什么用的，但似乎总是焊不完。有时候焊得实在是太困了，会不小心烫到头发，一股焦煳味弥漫开来。不小心烫到手也是常有的，还好有手套，上面很多洞。

小强常常觉得自己像个机器人。上班，手拿起放下。下班，刷牙洗脸睡觉。在厂里人和人之间都不怎么说话，小强主动和别人打招呼，对方常常像没听见一样。只有老乡们在一起的时候，能说说话。有时候会听到别人说：“累得像狗一样，还不如去坐台！”大家哄笑。

小强很好奇地问：“怎么坐台？是做台灯吗？很赚钱吗？”

大家笑得更厉害，说：“是，你去做台灯，比在电子厂挣得多多了！”

后来小强才搞清楚，坐台是做“那个”。大家在聊

天中会说老家来的谁谁坐台了，去年给家里盖了房。还有谁谁被香港人包养了，给家里买了车。大家在讲这些的时候，大都是一种相互鼓励的调笑语气："你去做啊，你胸这么大！"

有时候说着说着也会有人说："有啥的，大不了不回家。"

"你觉得坐台不是人，每天干十八小时就是人啦？"

"我要去就先把你们这几个灭了口，要不然我爸得打死我！"

小强觉得这些讨论都和自己没关系，就是跟着傻笑。再说了，自己也没胸。

可是小芬有胸，而且也实在受不了工厂的工作了。但小芬不能让小强知道这件事，她们两家在村里对门。

有一天，小强上班的时候被老板叫到办公室，说："你偷焊条了！"

小强说："我偷焊条干啥？"

老板说："在你床上搜出来了，你还想抵赖？"说着，扔了一团焊料在桌上。

小强只会说："我没偷！"眼泪在眼眶里打转。

老板说："你走吧！我就不送你去派出所了。"

小强说："走就走，我没偷！你把工资给我结了！"

老板冷笑了一声，说："你偷我的东西，我不告你就不错了，你还想要钱？滚蛋！"

小强把脖子一梗，说："我从来没偷过东西！我的工资是血汗钱，你不给我，我跟你拼命！"

老板一看小强有点愣，说："你这半个月也没几个钱，我可以给你买张车票。你选个地方吧！"

小强想想也行，主要是她也不知道火车票有多贵，于是说："温州！我去温州！"小强听说过温州，因为村里有人在温州打工，她打算去找找。小强跟着老板，背着奶奶给她准备的铺盖卷，来到火车站售票处。跟老板一起挤在小小的窗口，探头听着售票员跟老板对话。

售票员说："温州没有票！"

老板扭头说："温州没有票，去哪儿？"

小强有点蒙，除了温州，她知道的城市名字很少。后面的人嚷嚷起来，让他们快点。小强赶紧说："离温州最近的哪儿有票？"

窗口里传来击打键盘的声音，劣质扩音器里说："义乌，硬座有票。"

小强并没有听清站名，但赶紧说："就这里啦！"

小强就这样来到义乌。之前她从未听说过这个城市，更不知道这里是小商品之都。她只是想这里离温州

近，也许可以去温州找老乡。在小强跟我讲她的故事时，我被这种随机性震撼到了，不禁想起文天祥《过零丁洋》里的两句诗："山河破碎风飘絮，身世浮沉雨打萍。"她和千千万万的人，都把自己活成了浮萍的样子。命运随机地一抛，她就去了一个从未听说过的地方。生根发芽，茁壮成长。

小强发现不用去温州了，一是也不知道老乡在温州什么地方，二是去温州还得买票，而她身上的钱已经不多了。

义乌火车站有很多小商品批发城的广告，小强就自己摸到了批发城。这里比东莞的工厂好玩多了！巨大的商城里有一个个格子间，里面堆满了花花绿绿的小商品。一条通道的发卡，一条通道的冰箱贴，整层楼的书包，整层楼的手串……

小强在发卡通道的尽头找到了一份工作，看摊儿，打杂。老板发给她一个快译通和一个计算器，直接和老外客商谈价钱。小强一开始不敢跟外国人说话，那些黑人和披着白袍子的中东人，那些蓝色的绿色的眼珠子，都让小强有点怕。但后来她发现这些人也是人，都想买便宜东西，也都怕被宰。他们才不管看摊的是男是女，上没上过大学，他们只关心价格和发货时间。小强在初

中还学了几句英文，能远远地打招呼。不像老板娘只会说 No、No、No，然后按计算器。再加上小强男孩子一样的个性，经常还能跟中东的老外说得哈哈大笑。其实小强也不知道对方为啥笑，总之客户笑就跟着笑，客户不同意就按计算器。

通道里看摊儿的大多是南方的女孩子，有时候需要搬个货爬高上低的，小强都抢着帮忙。小时候在村里爬树掏鸟窝比这个难多了。不出一年，小强在通道里就像在村里一样自在了，每天都眯缝着小眼睛，笑得很开心。两顿饭都在摊上吃盒饭，上厕所时招呼着周围的女孩帮忙照应。小强觉得这里比东莞的工厂好太多了，人和人之间会说话。虽然有竞争，有时候也吵架，但热热闹闹的，很像在村里。

小强每个月的工资是三千块，有时候生意好还会有点奖金。通道里竞争也激烈，给太低工资留不住人。小强很满足，但市场不会让一个人轻易满足。经常有别的楼层和通道的人来串门，你手里有客户，只要介绍到其他店，都有钱拿。小强试着推荐了几次，还真有些外快。

人手里有点闲钱，脑子就开始活泛。以前小强没想过要挣太多钱，每个月三千就够花了，还能给奶奶寄一些回去。但当每个月杂七杂八的收入有一万多的时候，

小强就想，其实可以努努力把奶奶接过来一起住。周围这些老板也大都没怎么上过学，只要有快译通和计算器，这生意自己也能做。而且小强并不喜欢老板娘做生意的风格，她太爱贪小便宜，爱计较，还嫌贫爱富。遇到大客户就眉开眼笑，新面孔或者国内顾客就爱答不理。发卡按公斤卖，但装发卡的纸箱子又厚又重，都要跟着一起称。有时候明明没有的货，也拍着胸脯跟客户说多的是，付定金就能发现货。把客户忽悠到手，再到处去找货源。所以发到海外的货物经常货不对版，但只要不太离谱，外国客商也不太计较，毕竟便宜。

后来小强想明白了，老板娘最大的问题是没有自己的工厂，所以成本下不来，质量也没法保证。只是靠义乌的客商多，能捞一个算一个。再靠强大的谈判能力，抠出一点点利润。但小商品城的房租也水涨船高，商户们都感叹在为房东打工。而且每家商户的商品都差不多，所以外国客商就可以使劲砍价。小强觉得自己不能学老板娘，而应该开厂。开厂就可以生产跟别人不一样的发卡。在义乌，你有好东西是不愁卖的。一条通道的姐妹们分一分，几个货柜的货就没有了。

“开厂？”当我和后来的小强坐在墨尔本的咖啡厅里聊天时，我很好奇，“你哪里来的钱呢？”

“哈哈哈，樊老师，你把开工厂想得太高大上啦！我们就是小作坊，租个城中村的破院子就行。”

小强把自己的两个姐姐和村里的两三个小伙伴叫到了义乌。注册了公司，生产各种闪闪发亮的小发饰。

“非洲人和中东的人最喜欢‘blingbling’（闪闪发光）的东西，我们几个女孩子把市场上的货拿来稍微改改款，就是一个新产品。只要有卖点，市场里就很快下货。而且后来还有网上商城：淘宝、环球资源、亚马逊……我们又不着急，能生产多少就卖多少。订单多了就招人，换地方。就这样一步一步走到今天。”

小强觉得做生意是件很容易的事，就是奶奶小时候教给她的一些道理：不骗人，不占别人便宜，说话算话。在义乌这样一个充满着商品和交易的地方，善良和诚信就是一种降维打击。

“我从东莞的老板和义乌的老板娘身上都学到很多。”小强还是笑眯眯地搅拌着咖啡说，“东莞的经历让我不怕吃苦。后来创业的时候也不觉得苦。再怎么样也不会干到睡着。义乌的老板娘花了太多的时间跟别人做一样的事，那些谈判、吹牛、攒货并不创造什么价值。有这个时间，不如多生产一些有用的东西。”

小强在创业三年后，把奶奶接到了义乌，后来父母

和姐夫、外甥都一起搬到了义乌。她不但给大家都买了房子，还有了自己的工厂厂房和写字楼。唯一让奶奶操心的，是小强的婚事。这么多年过去了，她骨子里还是像个男孩子一样。虽然留了长发，也经常去学瑜伽，可就是练不出一点女人妩媚的味道。谈了几次恋爱，最后都处成了哥们儿。

“唉，谈恋爱要像挣钱一样简单就好了！”小强苦笑着说。

“你这么勇敢，不结婚也不要紧的。”我说。

“我也是这么想，可我奶奶不这么想。她八十岁了，说我不结婚她闭不了眼！我这次来墨尔本也是奶奶要求的，她说让我问问您，怎么才能嫁出去？我奶奶可信您了！”

“哈哈，奶奶要是知道我跟你说不结婚也没事，就再也不信我了！”我说，“哦，对了，你怎么知道偷焊条的事，是小芬诬陷你的？”

“她后来跟我说的！我办工厂的时候，有一次缺钱，就找她借。她问我能不能也来义乌一起干，我就让她也来了。她还是股东呢！”

“那，你不恨她吗？”

“嗨，这有啥恨的，那时候都是胆小的孩子。而且

如果不是她陷害我，我也走不到今天啊！人的精力有限，高兴还来不及，为什么要恨？”

“你怎么想得那么开？”

“读你的书啊！哈哈哈！”

旅途

五哥的哥哥，我们叫大哥。

大哥长着一张关中男人最普通的脸，八字形的传统发型贴在头上。他平时不爱说话，却有着一颗狂野的心。

大哥在咸阳开工厂，自己开一辆面包车。有一天下班，他迎着夕阳开车回家，突然想再开远一点，就一脚油门开出了城。

老婆打电话他没接。

开到下一座城市，他想不如再开远一点。

两周后，老婆终于打通电话的时候，大哥说："我在拉萨！你不用等我吃饭了。"

大哥在西藏，开着破面包车转了两个月，回到咸阳继续开厂，赚钱，跟什么都没发生过一样。

过了半年，他又一脚油门开到了云南，老婆都习惯了，说："那就不等你吃饭了！"

我第一次见大哥的时候，是他准备去俄罗斯，来北京采购。那个年代，没有手机翻译软件。大哥唯一精通的是陕普，英语都不会。但他带着一个快译通就出发了。

我问他："你想没想过去俄罗斯怎么生活？有没有危险？"

大哥说："没想过，去了再看。反正俄罗斯人也是人，在咸阳能做生意，在莫斯科也一样。"

我问他："为啥一定要去俄罗斯？"

他说："不为啥，就是想去看看。"

大哥在北京采购的东西基本来自"天意""万通"和"动物园"，在我看来都是卖不出去的便宜货。

塑料夹着的枫叶、筷子、书签、贺卡、小卡子、头绳、皮筋……他背着这么一大堆破烂，就坐火车去了俄罗斯。一逛，就是半年！半年后回来我们给他接风。大哥明显话多了，很兴奋地拿出手机给我们看照片：肤白貌美，比基尼大长腿。

他说："你们不去可惜了！开眼界开眼界！"

说这话的时候，大哥略带神秘又欲言又止的样子，让我们产生无限遐想。大哥玩了半年，还赚了不少钱。他背去的破烂很受欢迎，很快就卖光了。又倒腾中国白酒，一边旅游一边赚钱。

“俄罗斯人就是懒，爱喝酒，不爱挣钱。手里拎个酒瓶子，能坐一天，谝闲传，就是不爱挣钱。”

大哥不需要会说俄语，都在酒里了。

有一次他给了一个俄罗斯人一瓶二锅头，俄罗斯人直接把老婆推给他，吓得大哥赶紧跑了。

我们都说：“跑没跑我们哪知道？！”

大哥说：“跑了，跑了，咱不能胡整。”

大哥回国是进货来了，完了还要去。

“我打算去索契，俄罗斯只有这一个海边度假胜地。有钱人多，美女多。我打算再去住个半年。”

大哥这一去，又住了两年半，俄罗斯是彻底玩烦了。大哥的女儿考上了美国的大学，大哥说：“我送你去！”

送完孩子，大哥顺便在美国流浪了一年。东海岸、西海岸、密西西比、芝加哥，一通乱跑。他住青年旅舍，和年轻人混在一起。回来后，我问大哥：“对美国什么印象最深？”

他说：“警察！美国警察威风得很！美国人也爱报警，一打电话，不到五分钟，警车、消防车、救护车，一块儿到！七八辆车把你一围，手里提着枪就上来咧！猛滴很！”

我说：“你干啥了？让人家把你围咧！”

“我没干啥！我就是看热闹！成天都能看见！美国也没啥好的，也是乱糟糟！”

大哥一边吃羊肉泡馍，一边回忆乱糟糟的美国。

我问五哥：“为啥大哥这么爱往外跑？”

五哥说不知道，他这个大哥啥都不怕，用陕西人的话说，叫：“主意正得很！”

嫂子根本管不住，他这个做弟弟的也不敢说一个字。到了四十多岁的年纪，大哥一瞪眼睛他还是害怕。

五哥本来是个标准的成功人士。211 大学毕业，在上市公司里面做高管。我认识五哥的时候，他正准备辞职创业，因为他发明了一个可以改变世界的新东西。

“樊，你知道吗，一个企业有多少营销费用被浪费了？公司给的促销费有多少能够真正到终端销售人员手里？促销的赠品有多少被中间环节偷走了？一个企业怎么才能知道终端的下货量每天是多少？窜货、防伪的问题有多头疼？！”

五哥慷慨激昂地给我这个门外汉普及知识。他们公司是卖药的，这些问题确实都是大难题。

“我发明了一个系统，可以轻松解决这些问题。给企业节省营销费用，准确掌握终端信息，假货、窜货无

处藏身！”

五哥的情绪让我想起《疯狂的赛车》里陕西杀手对妹夫说：“兄弟，机遇来咧！”

那时候没有二维码，所以企业信息化确实做得不好。很多大企业的销售队伍里，甚至有很多假名字吃空饷的。

五哥的创意是在每一盒药的包装里放一张刮刮卡，终端的店员负责拆包装，他们可以得到这张卡。发送卡上的密码到平台，就可以获得返点奖励。这样每天老板坐在办公室里，就可以在屏幕上看到每一个地方卖掉的每一盒药。

“这个功能强大不强大？是不是颠覆了？！”五哥越说越激动。

“企业驾驶舱！”我脱口而出。

“对！就是企业驾驶舱！樊，你真有才！我宣布，这个产品的名字就叫企业驾驶舱！”

五哥满怀信心卖了北京的房子，开车搬去了上海，在浦东开始创业。

我那时候没事做，就经常跟他跑客户。主要是五哥一激动就容易讲不清楚产品的功能，只会说：“这是个很颠覆的技术！确实很颠覆！”我讲得比较清楚，还帮

他搞定了几个大客户。

有一天在石家庄，我们谈完了客户，在火车站买票的时候，五哥接了个电话，突然脸色大变，跟我说了句："我爸不行了！我得回咸阳！"说完就哭了起来，难过得像个孩子。

父亲去世后，五哥很久都走不出来。经常梦到父亲，写了很多东西纪念父亲。公司的业务也越来越难做了。很多药厂用了一段时间的"企业驾驶舱"，觉得这个并不是高科技，花点钱找个程序员就自己做了。还有人说"企业驾驶舱"会导致公司数据流失，有很高的风险。

我帮五哥谈的那个大客户领导被调走了，签了合同尾款收不回来。员工一点一点遣散，三间办公室只剩下了五哥和技术总监两个人。

又坚持了两年，技术总监说："哥，不行了，我得养家。要不我找个工作，你这里有需要我业余时间帮你干。"

五哥的公司只剩下了他自己和一堆收不回来的欠款。全家的吃喝拉撒学全靠五嫂上班养着。五哥自己挣扎了一段时间，打官司、跑客户、送礼喝酒，直到他发现现在的企业信息化他已经看不懂了。

创业是很残酷的，几年时间，就能把你淘汰得无影无踪。五哥试着投了几份简历，都没什么下文。五十岁

的人了，又做过企业高管，这时候找工作是自取其辱。

“算了！”五哥把公司彻底关了。用最后一笔要回来的钱，买了一辆最便宜的房车。

“人生啊，最美好的事，就是开着房车，想去哪儿就去哪儿！这就是我的人生理想！什么马云、马化腾，肯定都比我累！”

五哥开着房车，绕着中国跑了半年。估计是房车质量太差，半年后就卖了。

沉寂了一段时间，五哥突然宣布，他要坐帆船去日本。我有点蒙：这个年代，还有人坐帆船出国？而且五哥一个关中汉子，怎么会驾船？

原来是有个冒险家要驾帆船出海，可以带两个人。五哥二话不说就参加了。

“你没想过害怕吗？大海上，万一出点事，往哪儿游都不知道！”我一贯是保守的。

五哥说：“你听过那个笑话吗？有人问一个水手：‘你的父亲死在哪里？’‘海上。’水手说。‘那你的爷爷死在哪里？’‘海上。’水手说。‘那你不知道害怕吗？’水手问这个人：‘请问您的父亲死在哪里？’‘床上。’‘那您的爷爷死在哪里？’‘床上。’‘您为什么不害怕？’”

五哥讲完哈哈大笑，说：“樊，人死哪儿都一样！”

三个月后，我看到五哥被日本海上自卫队遣送回来的消息。五哥实现了自己的抗日情结，和“日本鬼子”正面对抗了一会儿。在海上漂荡三个月所带来的兴奋感消失之后，五哥又出发了，这次他的目标是菲律宾锡基霍尔岛。

我总觉得五哥已经没钱了，可这倔强的中年人总能搞出来几十万，在锡基霍尔岛买了一片沙滩，起了个名字叫“果冻海读书驿站”，盖了几间房，雇了几个菲律宾人，开起了民宿。没有疫情的时候，五哥生活得还是挺惬意的，每天对着蓝得令人发指的大海写书法，抄《金刚经》，用陕西话骂菲律宾人，用英语指挥他们干活。

菲人确实懒，但脾气好。不管干活有多慢，一口一个“boss”，把五哥叫得很有感觉。最高光的时候，五哥去见了岛上的最高领导，商量引入中资，开发岛上的燕窝和旅游资源的事。每天的生意也很好，外国人中国人都有。大家喝着啤酒，吃着五哥做的油泼面，看大海。喝高兴了，从悬崖上纵身一跳，就扎进了清澈的海里。海龟、石斑鱼，用手就能抓上来。海鲜比油泼面便宜。最盈利的项目是漂在海上的“小马宝莉”救生圈，老外们喜欢租了躺上去在海上漂着晒太阳。一个月能有十几

万元人民币的收入。

就在我都准备去锡基霍尔岛买一块沙滩的时候，疫情来了，游客全没了，而且菲律宾没有什么防疫措施。五哥一开始为了表示中方坚定的投资决心，还买了一大批大米，给岛上的孤寡老人一人送了一袋。后来看到岛上生病的人多了起来，也只好抛下这些年置办的产业和“小马宝莉”救生圈，带着五嫂逃亡了。

回国哪有那么容易？他们先是到了迪拜，测核酸，隔离，逛一逛，又去了埃及。测核酸、隔离，逛一逛，又去了土耳其。

后来五哥和五嫂商量：干脆不回了，环球旅行吧！他们就放弃了回国的奢望，打开世界地图开始规划路线。真的，除了欧洲、美国、日本这些富裕国家，他们把能去的非典型旅游目的地都去了一遍，包括战火燃烧前的乌克兰。

五哥详细调研了乌克兰人民的收入状况，表示跟咱们躺平了啥也不干也差不多。还去基辅的古董店淘换中国文物。在当地认识了很多中国人，这些人后来都出现在难民队伍中。漂泊大半年之后，五哥五嫂终于回到中国，测核酸，隔离，再隔离，转运，再隔离。他们终于呼吸到了上海自由的空气。

五哥在上海待不住，飞回咸阳陪老娘。每天抄《金刚经》，给大家讲环球旅行的见闻。可惜爱听的人不多，一是五哥口才一般，讲起来总是夹杂着大量的感叹词和侮辱性词汇，二是大家都在国内憋得哪儿也去不了，谁愿意听国外的见闻？又不是清末，谁也没见过世面。

五哥闲得无聊，家里待不住，也不知道该做什么。只能一遍一遍抄《金刚经》，发朋友圈。

突然有一天，五哥给我打电话，说："樊，我读佛经有很多感悟。"

"啥感悟？"我还挺好奇的。

"我觉得人们生活得太可怜了！每天忙忙叨叨的，就为了赚点钱，太没意思了！外面的世界那么大，那么好，大家都不去看看。太可惜了！"五哥说。

"这是佛经上哪段给你的启发？"我笑着问。

"具体哪段也不好说，总之就是要放下！日子不能这么过！应该抓紧时间出去走走！"

"你不让人执着于赚钱，你自己却要执着于走走，恐怕都不是平常心吧！"我说。

五哥一愣，可能觉得说不过我，就说："我有个计划！打算骑马绕中国一圈！作为一个中国人，连自己的国家都没有绕过一圈，算什么中国人！"

“啊？不绕一圈不是中国人？还要骑马？”我心里说，“你疯了吧！”

五哥说：“我已经在准备买马了！也在拉赞助，你要愿意赞助也可以，五万就行！”

我说：“我不愿意！凭什么你去玩还要我埋单？而且你骑着马到处乱跑，万一出了事五嫂跟我要人咧！”

我半开玩笑半是认真。其实我知道，五哥哪里都可以去，就是不能在家待着。他不是在寻找，而是在逃避。他渴望过上成为马云、马化腾后的中年生活，但当一切希望落空的时候，他又鄙视他们，希望可以成为与他们完全相反的人。

五哥终究没有骑马绕中国，而是选择了在自媒体讲《金刚经》。无论老幼，扫码付费都可以听五哥直播讲《金刚经》。每次讲完课，五哥还要照例介绍一下他的藏红花茶和藏红花酒。人总是要生活的，不是读了《金刚经》就可以不吃饭了。

有一天我和五哥聊起大哥，问他：“大哥最近去哪里浪了？”

五哥说大哥现在不到处浪了，在上海创业做粘鼠板，做得风生水起。

我很难想象做粘鼠板风生水起的样子，就问他："大哥是怎么做的？"

"大哥的粘鼠板质量是很好的，但需要有人涂胶水，有人递板子。后来涂胶水的工人要求加薪，态度还很强硬，大哥就把他开除了。然后拆了几个喷墨打印机，研究喷墨的原理，自己做了一个自动喷胶的设备，实现了自动化。后来递板子的小孩也想加工资，大哥就把他也开了。拆了几个自行车，加上电动马达做了一个自动递板子的机器人，实现了完全的自动化。"

我听得目瞪口呆："大哥学啥的？这么厉害！"

"大哥是技工出身，动手能力一直比我强！"五哥说，"后来大哥带着粘鼠板去参加博览会，介绍产品的时候好多人都看上了自动化的设备。人家现在做'B2B'的生意了！卖一套设备几十万！谁能想到，粘鼠板的市场很大！还是个耗材，一个用户的终身价值极大……"

我在想，是什么让一个人总想走得很远很远？又是什么才能让一个人停下脚步？不知道《金刚经》能否像大哥的粘鼠板一样，让五哥安住当下，他的下一次旅途又将去往何方？

屠龙

至少十年前了，反正那时候还没有手机叫车的功能。从西安机场出来，我只能老老实实排队等出租车。那是一个冬天的傍晚，车窗外一片萧瑟的黄土，景色单调，适合怀旧。很难得，这辆车没有复杂又丑陋的司机护栏，我坐在后座还比较宽敞。司机是个黝黑胖大的男人，两只手像沙包一样裹着细细的方向盘。脖子后面的富贵包一层一层，让人不太敢搭讪。

我无聊地望着窗外，盘算着待会到了城里是不是先吃一碗热腾腾的羊肉泡馍。出了机场，我就发现司机从后视镜里一个劲地瞄我。那时候没人认识我，所以连续好几次的偷瞄让我很警觉。我连忙确认了一下车号和服务卡，司机叫张大军，是辆合规的出租车。

司机大概是发现了我的不适，不再抬眼偷看我。过了汉阳陵，路上的车多了起来，突然，我听到司机说：

“你是姓樊吧？”

我一愣，说：“对啊！”

“你是先进小学毕业的吧？”

我更惊讶了，说：“是啊！你咋知道？”

司机冲着后视镜笑了一下，说：“是我，张军！”

“啊？！”我连忙故作热情，脑子里快速搜索小学同学的样子。三十年的时间，任你是什么样的小鲜肉都得风干了。

“你忘了，咱俩一起打过架！你的手让隔壁班的人抠破了，你用红领巾缠着手把他鼻血打出来了！”他一边用陕西话说着一边憨憨地笑。

“我想起来了！你家住在学校背后的城墙根底下！特别爱打架！”我是真的想起来了，因为我很少跟人打架，唯一拼了命的一次就是和张军一起为我们班的女生出气。

张军的爸爸是个复转军人，打孩子下死手，据说曾经把他吊在树上放狗咬。所以张军在学校就很厉害，没人敢惹。但他并不欺负人，只是脾气很暴躁，摸不准什么时候就爆发了。我是他为数不多的朋友，因为我喜欢给人讲题，他觉得我人不错。

那次打架，是他看不惯隔壁班的男生骚扰我们班的女同学，先动的手。隔壁班的人多，围着他打。我不知

道哪来的勇气，冲进了战团。红领巾缠手这样的细节我记不住了，只记得被老师罚站一下午。

我们小学毕业后就各奔东西了。那时候连个座机电话都没有，拍完毕业照说句再见，可能就是一辈子再也不见了。

我很没有创意地上中学，上大学，读研究生，在大学当老师。这次回西安就是来走穴讲课。遇到自己的同学开出租车其实有点尴尬，关于过去问还是不问，是个问题。

犹豫了一下，我竟然问出了一个琼瑶剧里的问句："你这些年过得怎么样？"

他又抬头看了我一眼，说："还能咋样？开车么，养家糊口。"

"你……没上大学？"我觉得自己真是不会聊天。

"上了！军校，退学咧！"

"啊？你跟人打架了？！"

"嗯，夜市上跟人打架，一拳把校长的儿子打瞎了。开除军籍党籍，回家了。"

"唉，何必呢，你这个脾气！能考上大学也不容易呀！"

"我考不上大学，保送的。"张军的倾诉欲似乎被我的惊讶打开了，一边开车一边给我讲着他的故事。

他酷爱打架，中学阶段看了很多武打片和黑帮片。高中毕业，家里没办法，就送去参了军。因为身体素质特别好，又特别能吃苦，他被选入了特种兵训练。会开火车，开坦克，还会手枪、狙击枪、匕首，潜水、野外生存……都是顶尖高手。

“你知道我们野外生存咋训练？”

我说不知道。

他撸起一边袖子给我看，一条长长的疤：“这是我自己割下来的。”

“自己割下来干啥？”我凑近了看那道疤。

“还能干啥？嘿嘿！”他没明说，我也不敢再问。

训练到后期，张军科科优秀，团里说要搞个演习，团长模拟首长，张军他们负责保护首长。

“枪响了，我第一反应是拔枪还击。我一个伙计一下把团长扑在身下，团长的牙都磕掉了。人家选上了，我没有。”

“选上啥了？”我没听懂。

张军用手指了指上面，没有说话。我突然意识到了：“你本来是李连杰的角色啊！”我都跟着兴奋了起来。

部队对他们也不错，没选上的保送了军校，如果能顺利毕业就是军官了。可惜。

回到家里以后没有工作，也没有文凭。他擅长的东西一样也用不上。他老爸喝酒加上生气，过世了。他因为年轻帅气倒是谈了个女朋友。有一天和女朋友相约去逛解放路，他在民乐园吃凉皮，女朋友一身水哭着来了。原来是“小香港”娱乐城的人朝外泼水，溅到了女孩身上，女孩嚷嚷了两句，对方直接端了一盆水泼了过来。

张军拿了块砖回去把娱乐城的玻璃砸了，说：“我在前头吃凉皮，你们叫上人来找我。”

他毫不在意地低头吃凉皮，突然几把刀就砍在了他的脑袋上。

“那伙人肯定是会打架的，拿刀直接砍头皮。砍头皮血流得吓人，但是出不了人命。中学生打架最危险，拿刀胡戳，动不动就要命。”

来了七八个人，拿着刀砍他。他脑袋上流着血，但还是笑了。一拳一个，全都打骨折了。“打完我才想起来说不定要赔钱，这下完蛋了。”

没想到被打的一群人没有要赔偿，娱乐城老板听说有这么能打的一个人，反而来了个三顾茅庐。给他开一个月一万块，让他当保镖兼看场子。

“那段时间乱，成天都有打架闹事的。我也确实没工作，就去上班了。”张军笑了笑，说，“本来以为自己

能在1997年去趟香港的，没想到进了‘小香港’。回归那天我在酒吧里看见我的战友，就在电视里。”

张军在圈子里打出了名声，还有很多人出高价挖他。有人问他：“在哪里学的功夫，这么厉害？”他从不说参军的事情，只告诉别人是在武校练的。

“说出来觉得丢部队的脸，我学的是高级的东西，用来打这伙屎，唉！”

“所以，你是混黑社会了？”我小心翼翼地问。

“混啥社会，都是混口饭吃。那时候年轻，成天打打杀杀，反正老板会摆平。他从不让我进去。”

“那你咋开上出租车的？”我试图用问题把他引回到人生的正途上。

“我跟这些人不一样。”张军很认真地说，“我不愿意欺负人，也不想挣太多钱。有个老板说给我一年一百万，让我帮他贩毒。我理都没理。后来他让人威胁我，到我家门口堵我。我把这伙人打了，又直接打到他的场子里把刀架在他脖子上。说你要再敢惹我和我家人，我绝对要你的命！”他淡淡地说这几句话，我脑海里跑过了一整部《和平饭店》。

“我结婚有了娃以后，觉得不能再干了。过去没娃，打架不犹豫，因为心里没牵挂。后来有了娃，是个女

儿，每天在场子里混的时候就想回家。很害怕等孩子长大，她要上了小学，人家问她爸是干啥的，娃咋说？说我爸在娱乐城看场子？而且万一哪天这伙人威胁我女儿，那我肯定要拼命的。那段时间天天想这件事，夜里睡不着。后来跟我老婆商量，就不干了。”张军说着说着长出了一口气。

“那，老板能同意吗？一般金盆洗手不是都很难么？”我脑海里还是港片的节奏。

“我这个老板还行，同意我辞职，还给了我两万块钱红包，就是让我不要去竞争对手家看场子。后来这个老板因为扫黑除恶进去了。我要没出来估计也进去了，多亏了我女儿。”

回家以后，张军试着做过生意，卖过胡辣汤，都不行。

“我只会打架。年轻的时候觉得能打特别猛，牛皮得很，一次能做一千个俯卧撑，打沙袋练擒拿从来不觉得苦。觉得谁也打不过我，谁也没我厉害。后来卖胡辣汤，连个城管队员都能指着我鼻子骂。胡辣汤稀一点稠一点顾客都跟你唠叨。我一个手就能提起一桶胡辣汤，但是没用，生意干不来。有一次城管不让我在路边摆摊，要收我的摊。我把拳头攥了几次，最后

还是算了，不弄了！”

“你不是没办法，是你的办法杀伤力太大。”我试着安慰他。

“我后来想想确实是我没用，学的这些东西害了我。除了打人杀人，没有合法的用处，但是还让我瞧不上别人。有时候看到那些做生意的，有一点钱就把他得意的，我就想，这人恐怕挨不了我一拳。我懒得求他们，不想跟他们一样算计，不想给城管工商赔笑脸。唉，我是被这点东西害了。后来就越来越胖，大概是我的身体也不想让人看出来我当过兵吧。”

他说得深刻，我也陷入了沉默。

“开车也好，不用心烦。”我安慰他。

“嗯，我也只能开出租了。前些年抢出租车的案子多，开的人少了，我老婆托人给我找了一辆。他们让我装护栏，我这么胖，装了护栏坐都坐不进来。干脆我就不装了，要遇上个抢车的也好。我要抓住一个公安局说不定还有奖励。”他自己说着都笑了，补充了一句，“老了老了，还是爱打架。”

“遇到过吗？”我好奇地问。

“没有。真怪，我专门开夜班，把零钱就放在显眼的地方，没有一个人抢我！这社会治安也太好了！”

我俩哈哈大笑，仿佛遇到强盗是一件很有趣的事。

我说："你还是要小心一点，有些家伙下手很黑，没有轻重的。"

"我知道，"他说，"遇上了也就遇上了，都是命。"

车平稳地到了我住的饭店，我说："吃个烤肉吧！"

他说："不咧，晚上还跑活呢。在车上咱俩能谝，下了车咱就是两个世界的人了。"

我没话说，只好说："那留个电话吧！以后有机会再谝。"

他说："不用了，你今儿晚上一听一忘就对了。你不用找我，我也没事找你。你好好当你的教授，我好好开我的车。"

说完，张军一脚油门开走了。我站在酒店门口看着他远去，拐弯，消失不见，像是从一场梦中醒来。

有本书上说，人生是一个非常复杂的混沌状态，初始状态的细微差别将引起结果的巨大不同。落基山脉顶上的两滴雨水，滴在山峰的分界线上，一滴会流入太平洋，一滴会流入大西洋，而它们之前可能亲如兄弟。

篮 球

早上 7 点，一个穿着科比球衣的青年在练习投篮。

空旷的室内球场上，篮球入筐和落地的声音显得非常响亮。这时，一个穿着旧皮夹克的男人推门进来，边走边向青年问："是你叫的跑腿？"

"哦，是的！"青年停下手中的运球，笑着说，"我早上一个人练球，想找个人帮我捡球，突发奇想发了个跑腿的单子，没想到真有人接！"

男人也笑了笑："接，当然接！都是跑腿。你就投吧，我给你捡。"

青年很有礼貌："我会按时间给您付费，等我朋友来了就不用捡了。您就在底线附近跑就行。您贵姓？"

"免贵，我姓王。"

"哦，王师傅！"

年轻人开始投篮，他在练习三分急停跳投，脚底

发出剧烈的橡胶摩擦声。老王捡球的工作量并不大，因为青年的命中率很高。老王捡到球，很自然地向前踏一步，顺势把球有力地传给三分线外的科比。

科比突然停下来，说："您会打球啊！"

"嗨，小时候也瞎打过，二十年没碰球了。"

"不对，您可不是瞎打，我看您传球这姿势和力度，您很专业！"

"在学校的时候打过校队，不专业。我们那时候都在室外打，没打过这么好的场地。"老王说着不自觉地走进了场地。

"来，投一个！"科比把球传给老王。

老王很不适应地运了几下球，真皮球的手感真好。他来到罚球线，运了五下球，把球举到面前停顿了一下，抬手投了出去。

"唰！"球只打到了篮网。

老王赶紧跑过去捡球，嘴里说："不行了，不行了，三不沾！"

科比说："您这罚球是跟姚明学的呀！运球，停顿，出手！一块儿投吧，您也找找感觉！"

老王连忙摆手，说："我就是跑腿，别耽误了你训练的节奏。你抓紧练吧！我待会还得接单呢！"科比也

就不再客气，继续投入地投篮，跑位。

老王其实酷爱篮球，那曾经是他的命。他是看着乔丹、马龙、拉里·伯德打球长大的。中学的时候天天泡在球场上，为了打球没少跟父亲争执。父亲最常说的一句话是："篮球不能当饭吃！你这个水平不可能走专业，纯粹是浪费时间！"

老王还算争气，考上了一所不错的大学，学机械设计。大学是篮球的天堂，再也不用偷偷摸摸了。每天下午 4 点以后，老王和他的队友们就在操场上打球。一个操场几十个篮球架，老王他们这块半场周围总是围满了人。全校打得最有观赏性的球员都在这里，很多女生拿着饭盆也围在旁边观战。那时候没有科比球衣和乔丹鞋，只有跨栏背心和回力双星鞋，但是火热的青春和激情的上篮是一样的。

2000 年，老王毕业后被分配到北京的一家设计院，工作是设计大吊车。一开始，工作之余还可以打打球，但后来当了个小头目，下了班还要应酬客户，再加上结了婚有了孩子，就再也没有打过篮球了。

每次路过东单的篮球场，老王都会尽量地多看几眼。尤其是看到有人空刷入网，老王就会觉得特别兴奋。

2010年前后，设计院的生意不行了。大吊车设计的单子大量萎缩，好像都被什么人工智能和三维打印的高科技方法取代了。老王他们这几年没有进步，就被市场淘汰了。

老王跟老婆商量，干脆买断工龄，重新找工作吧。对口的工作几乎没有，老王也不爱干。他应聘到了一家财富管理公司做销售。一开始还挺好干的，就在小区门口发传单，年息百分之十五卖理财。后来就涨到百分之二十五、百分之三十，那时候觉得赚钱真容易。老王他们都把钱放在公司里理财。老板说："太高了不敢说，百分之十五的资金成本稳稳的！"

2016年前后，公司给出的利息越来越高，老板说可以优先卖给骨干员工。年化收益率百分之四十！老王想搏一把，一是利息很高，确实划算。二是在老板最需要的时候支持一把，对以后的发展也好。他背着老婆把家里唯一的房子抵押了两百万元，借给了公司。领了两个月的月息之后老板就联系不上了。上门来闹事的客户要砸公司，老王还被公安叫去问话。问完话，把老王列在了受害群众的名单里。那段时间老王的精神是崩溃的，银行要求他们搬家，因为在抵押的时候他签了"有地方可以住"的承诺书，所以这套房子银行可以收回拍卖。

银行的人上门的时候妻子才知道，她当时大着肚子。老王没脸面对妻子，妻子说：“不是你一个人贪心，我知道你只是想多挣钱。”他们搬到了郊区租来的小房子，儿子也转学到了郊区。银行拍卖了房子还富余五六十万元，成了他们重新开始的积蓄。妻子说：“这个钱咱不能动。要预备着老人生病，还有孩子上学。你得给咱挣奶粉钱。”

老王这个时候已经快四十岁了。大学学的东西基本没用了，几年的财富管理工作都不敢跟人提，所以找工作特别困难。后来老王索性就不写简历了，也不提自己上过大学的事儿了。这个社会默认，四十岁的中年人，受过良好的高等教育，如果还要自己找工作，肯定是自己有问题。老王懒得解释，也没得解释。他卖过保险，卖过二手车，卖过二手房。他总想通过销售翻身，但销售工作最大的问题就是收入不稳定。有时候有奖金，有时候连底薪都没有。而家里的支出是稳定而刚性的。老大的餐费、交通费、校服、课外班；老二的奶粉钱、尿布钱、早教玩具；每个月的房租、水电、通信、宽带；每年的物业费、暖气费……

他和妻子的支出已经压到了最低。妻子在家带娃，基本不买衣服不化妆。他每天出门除了交通费和中午

一碗面之外，基本不花钱。家里的老人有时候想来看孙子，一想到来回的交通费，能不来就不让来了。老王需要有稳定收入的工作。他辞去了销售的工作，开始做代驾、开专车、送外卖。这些工作都太耗体力，代驾要熬夜，专车不赚钱，外卖的单子砸得人喘不过气。

今年老王开始做跑腿业务。没有外卖那么紧张，只要服务态度好，还经常有人打赏小费。一开始拿到小费的时候老王还感慨过，这算不算“嗟来之食”？后来慢慢习惯了，觉得也挺好。一个月运气好的话，收入都有七八千，妻子在家还兼职做微商，也有几千块收入。日子就这样捉襟见肘地过着，老王最怕的是生病。他如果跑不动了，家里的现金流就要断了。巨大的生活压力让老王开始脱发、失眠，脾气也逐渐大了起来。

儿子是很懂事的，很少有过分的需求。上初二以后开始长个子，也爱打篮球。一双匹克每天穿，鞋底的花纹都快没有了。这学期初老王说：“如果你今年能进步五名，爸爸给你买双新球鞋！”

儿子特别高兴，这一学期都在认真学习。昨天晚上成绩出来了，进步了十几名。儿子说想要一双“东契奇”联名款，要六百多元。老王知道儿子喜欢东契奇，但是突然六百多的支出让他习惯性地升起一股火。

“你知道我跑一个单子挣多少钱？你妈卖一盒面膜赚多少钱？你张口就六百，你给这个家做过什么贡献？我跑腿都不嫌丢脸，你穿双旧鞋就嫌丢脸了？”

儿子哭了，半大小子用变声期的声音嘶吼着：“是你说要给我买鞋的！我没要！我这个学期这么努力，我以为你会高兴！我真的已经很努力了，我也不怕别人笑话！我不要鞋了！我也不打篮球了！”

后来儿子在屋里哭着睡着了，妻子说：“老大挺懂事的，午餐给他的钱他每个月都能省一些，孩子确实没有乱花钱。你也不容易，太累了。”老王去给儿子盖被子，看到儿子眼睛底下还挂着两滴大大的眼泪。老王想，好赖要给儿子把“东契奇”给买了。

看着眼前的科比，老王想：这人的命就是不一样啊！同样是爱打篮球的年轻人，人家全套装备，正版球衣、明星球鞋，还可以包下一个室内球场打球。唉！都怪自己无能啊！不能让儿子成为“富二代”，连一双六百块的球鞋都买不起……

正想着，球场的大门打开了，进来了五六个时尚的年轻人，都穿着宽大的运动外套，背着运动桶包。老王一看来了人，就赶紧跟科比说：“您朋友来了，我这单

就算结束了，您给点个好评吧！”

科比说：“不着急！”转头跟来的人说：“这是王师傅，我请的外援！”

小伙子们哄笑，说：“你这外援怎么还穿着皮夹克呀！”

老王忙说：“我是跑腿，帮着捡球的。”

有个高个青年边脱外套边说：“哟，张总你够奢的呀！自己个儿投篮还要叫个捡球的！您别走，让张总加钟，我们也要享受一下有人捡球的服务！”

科比数了数来的人，加上他一共六个，但有一个女生在摆弄摄影机。他对老王说：“王师傅，您别走了，来跟我们打个 3V3 吧，正好缺一人。您放心，一小时我付您一百。”

老王本来有点尴尬，一听说一小时一百，就说：“平台的规矩，超过十五分钟就算一小时啊！”

科比笑笑说：“没问题。”

新来的几个年轻人都是二十出头的样子，大高个儿穿着詹姆斯的球衣，爆炸头的小个子穿着保罗，还有一个中等身材的瘦瘦的小伙子穿着库里，剩下一个很壮的胖子穿着哈登。老王脱掉了皮夹克和毛衣，露出送外卖时留下的黄色短袖。

大家又笑，詹姆斯说："这位外援，这样啊，您进一个，我加一百！"

老王心里有点不舒服，但想想都是年轻人，就不计较了。

科比说："别赌钱，不像话。咱这样，哪个队输了，给赢的队一人一双鞋怎么样？"

扭头对老王说："您不用给，输了算我的。"

老王的心跳了一下，想到了儿子的眼泪。

老王过去打球很猛，小前锋，跑得快，能突能投。代表学院的球队在全县比赛中进过前四。二十年没有摸过球，再加上还穿着秋裤，确实影响发挥。但一想到能赚一双球鞋，也就拼了。科比、哈登和老王一拨儿，詹姆斯、库里、保罗一拨儿。二十一分制。

小姑娘在旁边转着圈拍摄。一开球老王就发现这群小伙子打得不错，基本上不能放空，只要不干扰，命中率很高。詹姆斯和科比对位，库里和哈登对位，老王被保罗盯着。几个球下来，老王就有点喘。保罗突破他上篮成功一次。老王也完成了一个很有水准的助攻。

老王的感觉逐渐回来了，他一个假动作把保罗差点晃倒，后撤步中投，两分。球场上响起一阵嘘声和赞叹声。詹姆斯说："你被大叔晃倒了！行不行啊！"

保罗说："没倒，地板滑了！"

紧接着在篮下，老王把保罗倚在身后，伸手接了队友的传球，背身朝篮板一抛，打板进筐。这是老一辈的打法，篮下无死角投篮。现在的孩子们都太喜欢三分球、欧洲步这些新东西，对老的技术不熟悉。

詹姆斯一看比分落后了，有点急，说："我来防他。"

詹姆斯一米九几的个头，比老王高了一头还多，身材又健壮。老王在篮下没有优势了，反而是詹姆斯在老王头上连得四分。詹姆斯又想强吃内线，科比在篮下协防，老王夹击，从詹姆斯手里把球掏了出来。出了三分线，老王传球给哈登，哈登突破吸引了两个防守队员。突然分球给空位上的老王。老王举手要射，詹姆斯像一座山一样压了过来。没想到老王是假动作，晃过了起跳的詹姆斯，一个漂亮的三步上篮，球进了。连拍摄的小姑娘都喊了声："好球！"

比分十九比十八，老王他们领先。只要再进一个两分，儿子的球鞋就有啦！

老王隐约觉得今天是个幸运日，当年那个在球场上不知道累的少年似乎又回来了。最后一个球，科比示意队友拉开，他运球单打詹姆斯。老王和保罗纠缠着争抢位置。科比顶着詹姆斯转身跳投，球弹筐而出。老王卡

位很准，拿到篮板准备补篮。詹姆斯突然从斜刺里飞出给了个钉板大帽。

“干扰球！”哈登喊道。

“哪有！”詹姆斯回吼。

老王一看对方有点急眼了，连忙说：“好帽好帽！”

球在对方手里，继续。外线的库里愣了一下，说：“继续？”

“继续，你没篮儿！”

库里一看没人防，就抖了抖肩膀，出手三分。只有老王扑了过去，这可是一双鞋啊！但毕竟老王离得太远，球应声入网！

年轻人们嘻嘻哈哈地结束了战斗，在他们看来一个平时不怎么准的哥们今天投中了一个绝杀。他们相互打趣着，回顾刚才的精彩进球。科比看到老王怅然若失地在场边一层层地穿衣服，过来递了瓶水安慰他说：“鞋的事您不用管，我给您按三小时算。您要愿意就留下来接着打。”

老王苦笑了一下，说：“谢谢啦！我还得接单呢。平台发现我长时间不接单会扣分的。”

“加个微信吧！下次有事我直接找您！”詹姆斯也走过来说，“大叔打得不错，这脚步！”

老王倒不讨厌这些年轻人，只是想赶紧离开，就加了微信，离开了。

时间过去了一周。有一天老王在接单的时候，客户突然一愣，说："你是王师傅？"

老王说："我是姓王。"

"你是会打篮球的王师傅？！哇，名人啊！"

老王被说得一头雾水。客户拿出手机，打开一个短视频平台，说："你看，你和街球弟打球的视频可火啦！"

视频里老王穿着外卖工装和笨拙的长裤，晃飞了詹姆斯，慢镜头上篮，还配着励志的神曲做背景音乐。视频的标题叫"70后的篮球梦想"。结束的时候，屏幕上写着："他的名字叫王师傅！"

老王有点发蒙，嘴里念叨着："这帮孩子，这帮孩子。"

这一天老王跑腿都有点心不在焉，他不知道该怎么处理这件事。对方这样算不算侵权？被公司领导看到的话会不会扣分？要不要让他们把视频删了？

回家的路上，老王的微信突然收到一笔转账，两万块，是科比，他的微信名叫"张总"。老王数了好几次

零，才敢确定是两万块。毕竟平时收到的小费都是十块八块的，最多也就是一百块。他没敢点接收，而是给科比把电话拨了过去。

“看到您的视频了吗？”科比不等老王说话就问，“您太帅啦！”

老王见对方这么高兴，也不好问侵权的事，嘴里咕哝着：“挺好！唉，张总，这钱是怎么回事？那天已经给我三百块了！”

“这是您的劳务费啊，您当出场费也行！这条视频爆了，我们打算请您来接着打，咱们给您打造一个‘70后跑腿大叔爱打篮球’的励志人设？”

“啊？我，没时间吧，我还得跑腿接单呢……”

“啊对，您继续跑腿，这是您的人设。我们让摄影师跟拍，每个礼拜跑两三单就够了。剩下的时间来球馆，打球。”

“你们这是要把我打造成网红啊？”老王平时也刷点手机。

“不用打造啊，您已经是网红啦！我们几个平时打球播放量也就百万，您这几条，都过千万了！‘快闪跑腿’已经找过来了，说只要您穿他们的工服打球，一条过千万的视频给二十万。”

“二……二十万？不会是骗子吧？小张，呃，张总，我可被骗过，太大的利润不可信！”

“哈哈哈，王师傅，您放心吧！我还嫌他报价低呢！您将来这出场费，打一场球至少三十。”

“三十还行，这比较合理。”

“我说的是三十万，您以为三十块哪？这么跟您说吧，您现在是跑腿届的有钱人啦！不说了，钱您收着，明天球馆见！”

老王是飘着回到家的。张总这小伙子看起来不错，不像是骗子，但这话说得也确实太玄乎了，挣钱哪有那么容易？可手机里这两万块钱也是真的，他刚刚还专门查询了余额，真的到账了。还是跟老婆商量商量吧！

老婆孩子都很支持老王继续打球，尤其是儿子，说：“街球弟很厉害的！他们有几百万粉丝呢！老爸你要出道啦！”

“出道？我还出家呢！”

妻子说：“试试呗，反正也不会吃啥亏。你这跑腿的工作啥时候都能再找。万一是真的呢？我听说网红赚钱特别厉害！”

老王觉得妻子说得对，那几个孩子看起来嘻嘻哈哈，但确实不像是骗子。

老王穿上了“快闪跑腿”的工服，成了街球弟里年纪最大的一员，网上人称“王师傅”。他仿佛回到了中学无忧无虑打篮球的时代，他们打球、斗嘴、拍段子、拍励志故事，每次都有很多人观看点赞。球鞋、装备、水壶、衣服都有人赞助。

第一个月，老王跑了五单跑腿，赚了五十三万元！老王不觉得打球是工作，他喜欢用跑腿来算。

“五单五十万，我这跑一单十万啊！”老王回家跟妻子嘚瑟。他们租了更大的房子，把孩子转回了城里上学。把老人接到北京，和他们住在一起。

老王的爸爸老老王问儿子：“你现在做什么工作赚钱呢？”

“打篮球！”

“哎，篮球可不能当饭吃！”

梅姨

梅姨比我大不了几岁，是我最小的长辈。

她的哥哥姐姐都不让人省心，小时候经常打架吵嘴，梅姨总是很乖巧地依偎在大人身边。她长得漂亮，眼睛很大，身材娇小，脾气很好，跟我这一辈的孩子们整天玩在一起。没见过她和谁吵过架红过脸。家里的老人也疼爱她，毕竟是最小的女儿。

高中毕业，梅姨接了父母的班，在街道工厂工作了一段时间。因为收入太低了，就提前办了停薪留职，说是退了休能有一点退休金。

很快，梅姨谈了恋爱，经常给我们拿回来一些很少见到的零食和玩具。大概是追求者献殷勤送的。我第一次听说自助餐和咖啡厅就是梅姨告诉我的。那时我觉得她肯定过得无忧无虑，每天化妆打扮谈恋爱，追她的男人好像很有钱，对她也很好。

一个人的青春很短暂，但一定是人生最美好的时光。梅姨的美好青春在恋爱中开始，在结婚后结束。

我们都以为梅姨这辈子大概是不会吃苦的了，小时家里疼，婚后老公疼，她瘦弱的肩膀怎么看也不像要扛事的样子。谁知道那男人并不像看上去那么有钱，只是大方罢了。虽然的确在做生意，但其实也相当不容易。好在对梅姨的感情是真的，梅姨哭过两次，最后还是决定一起努力把日子过好吧。

男人做生意，却不善于收款。有一年冬天，快过年了，家里却揭不开锅，买年货的钱都没有着落。男人说有一家国营单位买了他很多线缆，却一分钱也没有给。每次去催，对方就说："我们这国营单位，又跑不了，你急个啥？就你这点钱还成天催，以后还做不做生意了？"

男人被说得没话，就赔着笑喝了一肚子酒空手回家。梅姨大年二十九和男人吵了架，男人说："大不了过年不走亲戚，年后再去要钱。年根了，单位领导都回家过年了。"梅姨说："不行，咱们的年都没法过了他们过的什么年！你不去，我去！"

第二天一大早，梅姨抱着不到一岁的女儿出了门。这家单位在秦岭的翠华山脚下，从城里坐公交车过去要

三小时。梅姨抱着孩子到单位门口报了领导的名字，门卫就让进了。谁也没想到有抱着孩子来讨债的。

天上下着大雪，领导正在家里炸带鱼，看到一头雪的梅姨和她怀里的婴儿，一下就急了，说："不就欠你们几万块钱么？你这还不让人过年咧！得是不想做生意了？你老公咋不来？给我来苦肉计？威胁我？还寻到我家来咧！走走走！"

孩子被吓得哭了起来，梅姨也哭了，说："领导，你家炸带鱼呢，这是准备过年呢，俺家也想过年呀！线缆给你们一年了，于情于理你都应该把钱给俺们。我不是来闹的，我只是让领导知道俺家真的没钱了。揭不开锅了，我男人好面子，每次要钱还要请你们吃饭喝酒。你们喝酒的钱是我娃的奶粉钱！"

梅姨越说声音越大，自己也越来越伤心，不禁放声大哭。楼道里一下子围了很多人。

领导说："哎，妹子，你也不容易，咱都理解。不是我不给你的结款，我也没钱！你别看我炸带鱼呢，我这带鱼都是我老婆单位分的。三角债你听过没有？你看电视上总理都没办法！只有等开年，我把钱要回来了，立刻就给你！"

梅姨说："不行，等到开年我娃就饿死了！你今天

不给我，我不能走！”

领导急了，说：“这是我家！你这是私闯民宅！好话给你说了一箩筐，你还要上赖皮了！出去出去！”

梅姨和孩子被领导推出了家门，防盗门“嘭”的一下关上了。

梅姨没有走，她抱着孩子就站在领导窗口下面。领导只要炸带鱼、炸丸子就能看见这对母女站在大雪里。很快，梅姨头上身上都是雪，她紧紧地搂着女儿，不停地用手摩挲着女儿的斗篷。有好心人去拉她进屋暖和暖和，梅姨不去，也不喊，就是站在雪地里看着领导的窗口。

一小时，两小时，三小时。领导终于熬不住了，披了件军大衣下来，围裙都没解，边走边说：“我服了你咧！妹子，你比你男人厉害！我惹不起你！走，跟我到办公室！”

梅姨挪动僵冷的脚步，快步跟在领导的身后。

到了办公室，领导说：“钱，确实是没了！我这只有一车电暖器，是别人顶账给我们单位的。差不多就是几万块钱，你要要，我给你开个条子，你拉走。卖了电暖器把运费一出。你要不要，我也没办法，你冻死我也没办法！你把娃再冻坏了，后悔都来不及！造孽呀！”

梅姨想了想，说："行，你跟司机说好，卖完了才有钱。"

大年三十下午，梅姨让司机把车开到了大差市口。男人也来了，梅姨让他写了两块牌子："最后一天，卖完过年！"和"电暖器大清仓，一律299！"

20世纪90年代的电器普遍比今天贵，我家买的第一台十八英寸彩电要三千块！相当于我爸一年多的工资。所以二百九十九元的电暖器还是有竞争力的，再加上西安没有暖气，一车电暖器在春晚开始前终于卖完了。

那时候春晚是中国人的命，刚过7点街上已经没有人了。东大街两侧的鞭炮和闪光雷已经响起来了。梅姨一家，终于在春晚开始前回到了家。看着桌上的钱，梅姨和男人又哭又笑。

梅姨决定不做线缆生意了。本来利润就不高，还要不回来钱。她和男人商量，不如开个餐馆吧！他们用卖电暖器挣下来的几万块钱，在西工大校园里盘了一家餐厅。

男人本来就会炒菜，又雇了一个厨师两个帮工，炒菜兼营饺子的餐厅开业了。餐饮生意太难做了，校园里卖不上价，二厨还和帮工合起伙来偷肉偷菜。不到半

年，钱就赔光了，他们只好关了餐厅。

梅姨和男人在东关开起了一个早餐摊，卖菜合子。

西安的早餐摊很讲究，一大片铺开占道经营，看起来乱糟糟的满地小板凳，但其实乱中有序。每一家只卖一样东西，卖油茶的最多泡根油条，绝不卖菜合子。卖胡辣汤的旁边就是一家卖水煎包的。卖甑糕的喜欢挨着炸油糕的，都是甜口。每家都得有绝活，不好吃很快大家就会知道。早餐摊周围坐满了人，就某一家的板凳没人坐。有人说："老板，借你的凳子坐一下。"老板脸色很不好看，但也得说："坐。"

梅姨和男人在这一片江湖中，支起了炸韭菜合子的摊子。这个生意虽然资金门槛低，但技术要求高。韭菜不新鲜不行，太新鲜了没炸到也不行。菜太少了面太多不好吃，菜太多了包不住容易漏。面皮太厚不脆，面皮太薄容易焦。最关键是要快，一边包一边炸，一个平底锅里六个菜合转来转去，得知道每一个的火候。吃菜合的人都是叫好了胡辣汤的，拿了就要走。西安人性子急，再好吃的东西也不愿意排队等。梅姨包韭菜合子，男人翻炸和收钱、找钱，两个人常常忙得顾此失彼。

早上 5 点多晨练的人就要吃早点了，所以勤快的早点摊 5 点就出摊了。六七点钟孩子们上学，八九点钟

有买菜遛弯的人，10点多以后才能慢悠悠地收尾。回到家还要准备第二天的韭菜、鸡蛋，和面。天天4点起床，披星戴月。最遭罪的是冬天，北方的户外，在冬天是会要命的。梅姨包菜合子的手冻得通红。

家里人都劝梅姨不要做了，太辛苦了！梅姨只是笑笑，说："不做了不行呀！人，是我选的，日子，也是我选的。"

10点多的时候总有个穿西装的男人来吃早餐。一碗胡辣汤，两个菜合。有一天这个人和梅姨聊了起来，说："嫂子，我看你形象这么好，又会说话，卖菜合可惜了。"

梅姨说："啥可惜不可惜的，咱啥都不会，就只能吃苦。"

西装男人说："你可以来我们公司看看。我们是保险公司的，你可以学着卖保险。你本身就是西安人，熟人多，很快就能出单。我们都是外地来的，只能靠陌生拜访。你这浪费了多少资源啊！"

梅姨被说得心里一动，就要了男人的名片：幸福保险。

关于梅姨要不要去卖保险，家里又展开了激烈的讨论。家里的老人认为这不是个啥正经工作，因为连工

资都没有，天天还得求人，看人脸色。但梅姨说想去试试，一是公司在很好的写字楼里，看起来很有实力，二是卖菜合也有一年多了，其实没挣到什么钱，也就是勉强维持家用。男人的身体经不起常年早起，她也想进公司学点东西，每天包菜合把脑子都包傻了。于是梅姨开始了卖保险的生涯。

谁也没想到梅姨能卖成陕西省第一名。每年年底，公司会买下整版的《华商报》，把前十名的保险经纪人的照片登在上面。红底，正装，很像是当选了什么大官的样子。每次梅姨都是最上面的那个。我问她："卖保险的秘诀是什么？"

她说："没啥，就是脸皮要厚。不要怕被拒绝。有时候客户就是不了解，不信任，其实他们是需要保险的。我第一次拜访就成交了。客户说要买的时候我都愣了，不知道咋签合同。后来也有很多被拒绝的，我就想，总比大冬天在冷风里卖菜合强吧！就这样坚持下来了。每个客户都服务好，客户就给你介绍客户呢。"

梅姨成了全家收入最高的人，男人在家里带孩子、照顾老人。梅姨每天都在谈业务，手机随时在线。

大家总拿她开玩笑说："客户比啥都大！过年都没见你打过一圈牌！"

梅姨总是笑笑说："客户要是有事都是急事，咱不能让人等。卖保险最重要的就是信任！"我们都说她被保险公司洗脑了。

梅姨卖了二十年保险，从一个苗条的小姑娘变成了胖胖的中年妇女。她每天都在见客户，解决客户的问题，帮客户搬家，给客户的孩子找学校。孩子长大了，老人也更老了，男人心脏不好，装了几个支架，不能太劳累，好在脾气好，梅姨发脾气的时候他只是笑笑听着。

梅姨并没有因为收入的提高而过上放松的生活，她把微信名改成"平平安安"，期待全家都平安健康。她想只要自己足够努力，保持每年的收入，全家人就能够平平安安的。但老人越来越老是没办法的事，就在疫情的第三年，舅爷刚过了八十大寿就住进了医院 ICU，不让家人探望，再加上疫情，连医院都不让进了。到了大年三十这天，医生说家属可以来医院一下，还是不能进 ICU，但是可以让护士把老人推出来做检查，在楼道里看一眼。梅姨和哥哥、姐姐带着舅婆在楼道里见到了舅爷。他住了几个月的院，身上插着各种管子，大家呼唤也睁不开眼睛。一家人抹着眼泪在楼道里过了年。

有一天，梅姨突然接到了幼儿园的电话，这是女儿

姗姗工作的单位。电话里说让梅姨到医院来一趟。梅姨当时腿就软了，问："咋回事？"

对方说："姗姗打扫卫生，不小心从二楼掉下来了。人没事，你放心。来了再说吧！"

梅姨叫上家里人一起赶到医院，看到躺在推车上的姗姗，立刻就大哭起来。姗姗用微弱的声音说："妈妈，对不起，都是我不小心！"

幼儿园的园长也在旁边哭，姗姗说："园长，对不起，我给大家添麻烦了！"

医生说姗姗伤得很重，脊椎摔断了，下肢没有知觉了。梅姨瘫软在地上。

幼儿园打扫卫生，同事让姗姗站出去擦窗户，没想到外面根本不是结实的窗台，而是塑料做的样子平台。姗姗一下子就掉在了地上，动不了了。梅姨像是丢了魂一样，每天都在想："为什么会这样？为什么是我的孩子？姗姗这么乖，这么懂事，为什么这么不公平？"

她睡不着觉，脾气暴躁，失魂落魄地没法工作。见到姗姗的时候强颜欢笑，说："放心吧，现在医学这么发达，你放心治，肯定能治好！"

姗姗也说："妈妈你放心，我就算不能走路了也能照顾自己的！"

但其实两个人不在一起的时候都是默默流泪。

舅爷走了，在最后的日子里，他不知道姗姗的事。梅姨一边处理舅爷的后事，一边给姗姗打气，做好去北京康复的准备。康复医院的生意有多好，很多人是不知道的。所有的项目都是按小时收费的，一进去就是长期的投入。工伤的有单位可以报销，但很多项目医生说要自费。因为是医生自己开小灶训练，一小时五百元，不开票。梅姨不敢不参加，怕医生留一手。

梅姨每个礼拜都要花几千块钱给医生。一边是没有时间和心情工作，收入锐减，一边是无底洞一样的康复训练费用，梅姨的焦虑越发严重。睡不着觉的时候，她就听我讲的《乡土中国》，一遍又一遍。我问她："为什么就能听进去这本书？"她说不知道，就是听了这本书能静下心一点。

经过了一年的失眠和焦虑，梅姨逐渐开始谈业务。好在老客户还都在，大家听说了姗姗的事，也都愿意帮忙。只是经济越来越差，很多老客户都破产了。

梅姨说："这时候更看出保险的重要性了，很多破产的客户都是靠早年在我这买的保险生活呢！"她又开始有了笑容和讲业务的热情："唉，我也想开了。天底下总有些倒霉的事，不在我们头上，就在别人头上。发

生了就接受，能做点啥就做点啥。孩子受伤了当然难过，有时候也想，至少孩子还在，还能跟我斗嘴，我还能给她按摩，看她每天进步，这比啥都强！”

梅姨的生活又逐渐回归了正常节奏：照顾老人，照顾孩子，不停地跑客户。今年她的照片又登在了《华商报》上，她的微信名依然是“平平安安”。

饺子

我跟老胡是在一个企业家活动上认识的。活动在敦煌，我们都到早了，被安排在同一辆去酒店的车上。组委会没有安排午餐，老胡说：“不如去小镇上转转，找点吃的。”我说：“好。”

已经过了饭点，小镇上的饭馆人都不多。我们挑了一家门脸比较大的坐了进去。店里人不多，桌椅都泛着包浆的黑色光泽。老胡看起来比我大几岁，个子也高，东北口音。他坐下来说了句：“我点了啊！”就开始点菜。他其实不是点菜，而是把菜单念了一遍。服务员一开始还记，后来就不记了，只把几个不要的选项拿掉。

我嘴里说：“别点这么多，吃不了！”心里想：东北人是好面子，必须七碟子八碗堆满桌子才显得有面子。可毕竟只有我们两个人吃饭，不至于吧！

点完了菜，老胡站起来背着手在店里转悠，很没有

礼貌地伸头去看别人桌上的菜。有的顾客会抬眼斜看他一下表示奇怪和抗议，老胡却只顾一路看下去。转了一圈回来坐下，老胡说："今天这个店来对了！这个店生意肯定好！"

我看了看店里的人，并不怎么多，有一两张桌子还没收，但也看不出有什么热闹过的样子。正犹疑间，开始上菜了。西北菜，满满当当地堆了一大桌子。我很尴尬，所有结账出门的人都报复性地过来狠狠看看我们的菜，还有个小伙子拍照。老胡安之若素，开始挑着吃。嗯，果然不错！每道菜都有特色，锅气十足。

"就是这个！"老胡突然说。他的筷子指向一道酱大骨。我尝了一口，肉质细嫩，酱香入魂。我们一人一根大骨啃了起来，连骨髓都用吸管吸了出来。两人吃一大桌子菜，确实算不得风卷残云，最多算台风擦边。桌子上很多菜都只吃了一两口，实在是造孽。

我一个劲儿地说"可惜可惜"，想用抱怨找到心理平衡。老胡说："不可惜！这是我的工作！"看我不明白，老胡接着说："我是开饭店的！走到哪儿都要学习，看看各地有啥新菜。这是我的工作，试菜，不浪费。"老胡这话还有一层含义，就是我不用抢着埋单，这用的是人家的研发费用。

“对了，你怎么能看出来这个店生意好呢？也没啥人呀！”

老胡笑了笑，把服务员叫过来，问道：“你们这个店是不是十年以上了？是这条街上生意最好的店不？”

服务员说：“二十年啦！生意是整个镇最好的，你们今天来得晚，早半小时还得等座呢！”

老胡冲我笑笑，说：“怎么样，没跑！”

我的疑问在于，他是怎么看出来的？除了点菜，他没有和任何人说过话。老胡看我真心请教，说：“因为每个桌都有同一道菜！”我恍然大悟，每个桌都有同一道菜，说明这家店有绝活儿，大家冲着这道菜来，生意就不会差！所谓行家，就是一句话。

老胡并不是开饭店的，东北人习惯把开饭馆说成开饭店。老胡是全国著名的饺子大王，他的饺子人称“饺子中的华为”。能看出来老胡学历不高，但为人沉稳幽默，谈吐得体，又顿顿以研发之名请客，很快就成为朋友们公认的大哥。

有一次喝了酒，不知怎么说到学历问题，大家问：“老胡，你到底啥学历呀？”

老胡笑了笑，晃了晃手里的威士忌酒杯，说：“我，

小学四年级学历。”

老胡是鹤岗人，从小个子大，爱打架。每次打完架，他爸爸就给人赔钱，带着他去人家家里道歉，送点心和黄桃罐头。四年级的时候，他一次打伤了四个人，爸爸说：“咱家赔不起了，要不你别上学了。上你老姑父的饭店学个手艺吧！”

老胡就进了国营饭店的后厨打杂学手艺。老胡在学校的时候不爱学习，但后厨的东西他学得特别快。洗菜、切菜、配菜、颠勺、偷东西，他都很快青出于蓝。老姑父是店里的负责人，会计出身，怎么也搞不懂店里的菜油和猪肉怎么用得那么快。专门盯着，也看不出有人偷拿，只能归罪于厨师没有责任心，浪费严重，炒菜油太大。老胡看得直乐，也看出了国营饭店肯定干不过民营的。

十五岁的时候，老胡跳槽去隔壁的民营餐厅做大厨。临走前老姑父问他：“肉和油是咋没的？”老姑父也不是要报警，就是实在好奇得紧。

老胡说：“行，你跟着我吧。”

两人从后厨走了一圈出来，老胡跟老姑父说：“肉到手了。”

老姑父前后找了一圈，没发现肉，还在老胡腰里摸

了一圈，也没有。老胡扯下肩头搭着的油腻白毛巾，下面就是一大条五花肉。老姑父也笑了，说：“好小子，我就说你咋吃这胖呢！”

油呢，就更简单了。拿根管子，从油桶伸出去，连到窗户外面的小油桶，用嘴嘬一口，油就流出去了。

老姑父说：“小子，好的不学，邪门歪道学得倒快！你这去了私人饭店，可不能干这个了！人家老板打你都是轻的，送你进局子都有可能。老姑父可保不了你。”

老胡说：“放心吧老姑父，偷点肉挣不了几个钱，我将来要开自己的饭店。”

“行啊，小子，走正道啊！”

在私人老板手里做了三年大厨，起早贪黑，老胡成了当地著名的厨师，老板的饭店越来越好，把对门的饭店干倒了。老胡看到对门贴出了转让的海报，就让两个哥们去打听转让费。哥们回来说：“谈到最低了，六万，不能再少了。”

老胡跟哥们说：“你俩分头去，都说要了。这两天就交钱。让他把转让的海报摘了，影响生意。”

老胡手里只有三千块钱，回家找老妈，说：“妈，我想兑个饭店，你有钱没？”

老妈说："有一万，给你结婚准备的。你要不想结婚就拿去，可有一样，将来你要结婚，可连电视也没有了！"

老胡说："妈，我不要电视。"

老胡开始天天缠着对门的老板把店兑给他，只有一万一的转让费，一年后可以再给三万。老板不爱搭理他，说："我这店已经兑出去了，这两天就交钱。你看我把转让的牌子都拿下来了。"

老胡也不着急，就是每天闲了就来，跟老板说："你这店不是我做，谁也做不起来。菜不行啊！我要过来，肯定挣钱，叔，不就是晚一年吗？你信不过我，你还信不过我的菜吗？你那几个接手的指定不能来，他一吃我家的菜就没信心了呀！"

果然，那两个报了价火急火燎的买家都消失了。老板慌了，最后一咬牙，把店兑给了老胡。

比起做菜，老胡更擅长当老板。他朋友多，会来事儿，又喜欢琢磨新菜。没多久，他的店就成了当地最火的大饭店，后来把老姑父的国营餐厅都兼并了。老胡不但顺利结了婚，还买了鹤岗最大的背投电视。他在一家店的二楼建了一个麻将馆，基本不去后厨了，来了重要的客人出面敬杯酒，剩下的时间就是打麻将。二十五岁

不到，他又高又胖，满街都是熟人，几乎可以横着走，老胡觉得自己可以退休了。

2000年，香港已经回归了。老胡带着媳妇去了趟澳门。在澳门，老胡第一次吃到了麦当劳。作为鹤岗餐饮业的扛把子，老胡在麦当劳的餐厅里坐了三小时。看顾客点餐，看阿姨拖地，看服务员出餐，看小朋友要玩具，老胡甚至自己点了一份儿童餐。老胡想哭，他觉得自己的餐厅和麻将馆成了一座监狱，自己在这座监狱里还挺得意。原来餐馆还可以这样开！不用和厨师钩心斗角，不用烟熏火燎满墙油烟，不用担心饭菜出品质量不一，不用担心服务员笨手笨脚。自己前半辈子积攒下来的餐饮经验在这一刻被彻底颠覆了，没用了。那些防备厨师的手段，那些炒菜的微妙心得，都突然变得不重要了，一文不值了！老胡蒙了。

回到老家，老胡没跟任何人商量，把饭店卖了，而且决定搬家到大连。他不能继续在鹤岗横着走了，他要向前走。老胡在大连一直思考，什么样的中餐才能做成麦当劳？不需要厨师，出品要快，容易标准化，人们常吃。最终，这些条件的交集落在了饺子上。老胡心中突然升起了一种从未有过的感觉，这感觉让他有点激动，

有点幸福。这和以前做饭店只想自己赚钱是不一样的，他想为中餐做些事。后来上了很多总裁班以后，老胡知道了这就叫愿景。

“饺子比我想象的复杂得多。”老胡说，“你就说这面粉，河套的面粉筋道，但不白。进口的面粉白，但没劲。掺在一起的话，比例又该怎么掌握？都得一点一点做实验。后来我们的饺子粉是四种不同产地的面粉混合的，才能既筋道又显白。我们要求现包，顾客来了，点单以后开始包，五分钟之内要让顾客吃上。为这，我们自己发明了擀皮和包馅的工具，下饺子的锅都有专利。煮饺子的时候，我们要求在出锅前压着锅盖一分钟，这样饺子的皮能和馅分开，捞出来是鼓的，显得饱满也显白……”

老胡借着酒劲跟我们大谈他的饺子经。在座的人都是创业者，每个人都听得目瞪口呆。一个只有小学四年级学历的人，给我们普及品牌定位、资源计划、客户关系、股权创新、人才激励。

我很好奇地请教老胡：“跟你一块打麻将的兄弟们为什么没有跟你一样顿悟？人生的转折究竟是怎么发生的？”

老胡说：“他们很多人就还在打麻将，从三十岁，

打到五十岁了。”停了停，他接着说：“可能是震撼吧！澳门麦当劳里的画面对我来讲太震撼了。我看到的不是一种更好的商业模式，而是我人生的希望。天天打麻将，真的，就快废了。”

现场的每个人都沉默了，每个人都在想，自己是不是也快废了？毕竟，每个人都可能困在自己的麻将馆里。我想起来那个二十五岁老气横秋混社会横着走的老胡，不到三十就油腻了。有句话说得很扎心：“有的人三十岁就死了，只是八十才埋。”

我正在胡思乱想，门铃响了。老胡说：“我从店里叫了点吃的，大家帮着鉴定一下。”

是酱大棒骨。

客人

杨茜快四十岁了，从外企辞职开了一家美容会所，叫“闺蜜时光”，走高端路线，倡导闺蜜文化。

可现如今有钱人越来越精，既要产品好服务好环境好，还要有面子有感情有实惠。真正为了高品质的服务，眼都不眨的客人不是没有，但很稀缺。而且这样的客户看起来不在乎百八十万，但常年被人伺候惯了，什么没见过？你不知道他哪根筋不对就恼了。

杨茜当年创业是为了不再看老板的脸色，自己干了三年才发现，你不看老板的脸色，就要看客人的脸色，人大抵总是要看一些脸色的。

能把钱赚到自己手里，能让公司活下去，不管什么样的脸色看看也就习惯了。所以杨茜这几年学会了跟人做闺蜜，吃饭喝酒观察实力，慢慢混得有些许感情了，“闺蜜时光”的生意也才能看到些希望。

有时候参加完一个浮夸的品酒会，回家的路上，杨茜也会把脸贴在车窗上，看着窗外的灯红酒绿反思："我是不是越来越虚伪了？我为什么看到一个人就先注意她的包、鞋子和珠宝，而不是谈吐、境界和品德？"

但一想到下个月的房租和人员工资，就又只能继续物质下去。

这一天店里要来一个客人，是住在顺义别墅区的菲奥娜介绍的。前几天在群里已经热乎过了，菲奥娜说："这是我亲闺蜜，刚从国外回来，一回来就问我：国内有什么保养的好地方？我当然推荐咱们家啦！全北京只有咱们家的美容是有温度的！"

杨茜赶紧说："谢谢亲爱的！太感动啦！"然后连续打出一串可爱的表情包，把受宠若惊和闺蜜间的不用见外，恰到好处地表达出来，给群里的三个人营造出得体的热络气氛。

闺蜜叫思思，约好了到店里见。菲奥娜还私信跟杨茜说："亲爱的，这孩子家里是做房地产的，刚从墨尔本回来，一个人在北京，不差钱儿！"

杨茜回："谢谢谢谢亲爱的！你对我们最好啦！"

上午 11 点，思思来了。她个子很高，至少有一米

七，穿一身粉色的香奈儿职业装，JIMMY CHOO 的高跟鞋，项链手表倒都不夸张。人长得不算特别好看，但白白净净的，鸭蛋脸，大眼睛，小鼻子小嘴，说话轻声细语的，跟每个人都很客气，但也有些距离感。

杨茜带着她先是上下参观了一番，思思夸奖了店里的艺术品，也询问了一下时下流行的美容仪器和设备。

思思说："我们在'墨村'待的时间长了，土得很！澳大利亚人都爱晒黑，美白设备特别落后。回到北京一看，啥也没见过！菲奥娜说让我赶紧来找您，她说我们很多好朋友都在您这里做。"

杨茜觉得这孩子挺可爱的，说得也在理，西方人的皮肤状态和审美确实与东方人不一样，就又多了几分好感，于是说道："墨尔本挺好的，消费也不低呢！你皮肤保养得这么好，肯定是高手啦！我们店里主打的是日本的养护设备，比较适合东方女性。这样，今天你先做个免费的皮肤检测，我让顾问根据你的皮肤状况给你出个方案。我开这个店就是为了解决闺蜜们臭美的问题，咱有钱也不能乱花不是吗？检测完有时间的话做个面部清洁，可舒服啦！体验下我们的服务。"

"好啊好啊！"思思很开心地说，跟着顾问去做检测了。

杨茜到前台跟收银台交代，思思这一单不要收钱了，临走再送两张咱们的补水面膜，使用方法一定要交代清楚。

晚上思思发来微信，对白天的招待表示了感谢，并说这是她在国内遇到的最专业最有品位的美容会所。她想介绍更多朋友来这里，都是一起在国外玩的小姐妹，还有些客户。

“明天中午咱们在丽思·卡尔顿吃饭，我跟您说说我的想法。咱们肯定会碰出火花！”

杨茜一边说：“好啊好啊！”一边在手机上查了一下丽思·卡尔顿午饭的价格，还好，人均三百。

思思走进饭店的时候，手里拎着一个橙色的纸袋，很明显是爱马仕。坐下来后把纸袋递给杨茜，说：“谢谢姐姐送我的面膜，太好用了！咱们店真的是太好了！这条丝巾送给您，搭配衣服用。”

杨茜一边说着客气客气，一边想这顿饭还是自己来埋单吧，人家这也太客气了。

丽思·卡尔顿的饭菜就那么回事，但是环境氛围很好。两个人边吃边聊，还喝了点香槟，有点上头。思思说她回国后父母就安排她进了外资银行，做贵宾理财和家族办公室。因为领导也知道她家的情况，所以很放

心，从不过问工作。

“业务不是什么问题，我们家自己就是他们的大客户，我服务好我爸妈，一年的业绩就差不多了。”思思说着捂着嘴笑。

杨茜也赔着笑，说：“你这话得气死多少人？我听了都生气！我们一天天地到处找客户……”

思思说：“哎，姐姐，我帮你做业务吧！我反正整天闲着没事，手边又都是这些大客户。公司希望我们多做客户互动，我觉得你们店特别适合我们的客户。公司做活动有经费的，不用你们花钱。而且如果有成交，公司也不会 care，我也不会要提成。就是想做点事，让我爸妈觉得我不是只有他们这一个客户。”

杨茜听得心里一动。说实话，外资银行的家办客户，是她最理想的客户对象。一直想怎么才能“打”进去，这下好了，竟然送到了面前！

杨茜忙说：“这可太好了！我们就是希望高端客户了解我们，你这可帮了我大忙了。钱该拿一定要拿，或者给你换成项目，随便做做就好！”

“好啊好啊！”思思露出少女的天真表情，说，“其实我也一直想创业，免得他们老说我是‘富二代’。我确实是‘富二代’，可我也没得选啊！我做什么事成功

大家都认为是理所应当的，其实我爸妈的阴影还蛮重的。我给您当个不要钱的合伙人，做给他们看看！”

接下来的一周，思思都在微信上和杨茜策划线下活动的事。初步选定在君悦，来的人除了私行大客户家的女主人之外，还有红豆妹妹和千万粉丝的网红博主西柚。

思思安排活动特别细致：“她们俩都是我的闺蜜，西柚还没红的时候和我一起上过新东方的出国课，特别铁。红豆因为她老公的关系认识我爸妈，上个月我们还一起在三亚的游艇上过生日。”

说着，思思发过来一张她在游艇上的泳装照。

“可她俩互相有点看不上。你知道的，西柚在别人家平台直播，是他们的竞争对手。能把她俩叫到一起也算不容易了！不过有个条件，她俩不坐一起，不拍照。所以姐姐你就坐在她俩中间，C位！给她俩隔开！哈哈！”

杨茜觉得思思太会办事了，给自己留出了最佳的社交位置，还处理得让你不好推辞。一想到自己坐在两大网红美女中间的照片，杨茜甚至有点小激动。这对于公司的品牌太有意义了。而且思思说，场地费、布置、请人这些费用都是公司出，杨茜作为分享嘉宾上台演讲。

一边算是客户福利，一边也能帮“闺蜜时光”做推广。

杨茜说：“那多不好意思啊！我们这活动做的，纯属蹭福利啊！”

思思想了想说：“要不这样吧，您准备点伴手礼就行，也能加深一下品牌印象。人均别超过一千块就行。”

杨茜一听，觉得也有道理，毕竟这群人里搞定一个就是上百万的消费贡献。于是说：“太好了！终于给了我们一个表现的机会！我们还可以提供现场的拍照和摄像。这方面我们有经验！”

“嗯，太好了，姐姐！我正发愁没有好的摄像团队呢！”

一切都那么严丝合缝。时间定在下周三上午，大家可以准备小礼服了。

接下来又发生了几件事，让杨茜觉得思思想得太细了。首先是服装问题，思思要协调她、杨茜、红豆和西柚的衣服。不停地发来各自准备穿的衣服，让杨茜参考，并要看杨茜的衣服式样和颜色，裙子的长短质地。折腾半天算是确定了。大家的颜色都不同但相互不冲突。

杨茜心想，自己也算是见过些世面的人，还没这么认真地策划过活动。

快到周末时，思思又发来微信，说："西柚周三要直播，能不能在你店里播？虽然有点打扰，但也可能有些流量。最好让她做个美容自己体验一下。"

杨茜赶紧回："不打扰不打扰，欢迎欢迎！我也是她的粉丝，常常从她直播间下单的。"

"那就这么定啦！周三做完活动去做美容，晚上直播哟！"

杨茜有点小激动，创业三年来，她终于得到了高端客户的彻底认可。年收入百亿的大网红都来做美容，太有说服力了！她没忍住，把这消息分享在公司群里，小伙伴们都发来各种夸张的表情包。

周末思思又来电话，说："公司有一本内刊，公司高层和客户都会看的。听说咱们的活动都很支持，说应该采访您一下，塑造一下您的人设！也让客户更了解'闺蜜时光'。就让我来采访您！哈哈！他们没想到我是卧底！"

"好啊！就放在店里吧，显得真实。"

"好啊好啊！我来订下午茶！"

采访的时候，思思真的叫了全套的精致下午茶，还给杨茜带了一个香奈儿的香水。采访的内容几乎就是闲聊，杨茜觉得思思好像不太在意谈的内容，而是不断冲

着镜头调整姿态拍照。随便啦，陪着她开心就好，只要周三的活动顺利就行。

周二的时候思思还拉了一个群，让杨茜和西柚聊了聊天，商量了直播的一些细节。能看出来，西柚确实和思思很熟，两人说话都显出没心没肺的信任。要知道西柚的直播间可是每天有几千万人会看的，这个曝光比在大众点评做几百万的广告都有效。

杨茜想，都说“富二代”好用，看来是真的。不计较得失，见过世面，人脉广，情商高。

周三一早，杨茜正在化妆，还通知了摄制组早点出发。这时候思思突然火急火燎地来了电话，说：“姐姐，君悦出了点状况。昨天有个客人是个密接，酒店不让接活动了，临时通知我们的，搞得我们很被动。不过您别着急，我现在就去万豪和丽思·卡尔顿看看，能不能临时挪到别的酒店。西柚都来了，红豆也在化妆了，真是的，急死我了！”

杨茜心里一惊，疫情临时出变化也是有的。她宽慰思思说：“没事的，好事多磨。你别太着急，咱们来日方长。”

“不是呀，姐姐，我们行里从上到下都知道这个活

动了！要办不成太没有面子了！不说了，我到万豪了。”思思挂了电话，还发过来一张万豪大堂的照片。

一早上就看到思思在微信上发来的各种酒店图片和聊天截图。杨茜 9 点多的时候确认活动是办不了了，赶紧让人给摄制组结了一半的钱，退了伴手礼。在群里跟西柚和思思说了表示遗憾和安慰的话。思思说：“这样吧，西柚，你一定让姐姐去一趟你的直播间！算是帮我弥补一下，太对不起姐姐了！”

西柚回了个没问题的表情。杨茜忙说：“没事的，能认识西柚已经很高兴啦！你忙前忙后的，更辛苦！我们也没啥损失。别太介意！”

财务欢欢跟杨茜说，思思自己只办了一张五千块的卡，她来做项目的时候都是用菲奥娜的卡。客服当面需要给菲奥娜打电话，菲奥娜也同意了，但事后发脾气说不要让思思用她的卡。给思思做的方案她没有意见，但是刷卡的时候就刷不过去，她说她只有香港的信用卡，可能是系统问题。她现在已经欠几万块了。大家看她和杨茜这么熟，又要一起联合做活动，就都不敢阻止她挂账。

杨茜心里咯噔一下，突然想起曾经看过的一个韩国

电影，有个小职员假扮有钱人，最后搞到一地鸡毛的事情。真有人会假扮有钱人吗？她突然想起来思思在跟她聊到留学生活时曾说过，她在国外得过抑郁症，定期都会看心理医生的，还问杨茜不会歧视她吧。杨茜忙说看心理医生是有钱人的标配啊，怎么会歧视呢……啊！她会不会看的不是抑郁症，而是精神分裂症啊？

杨茜突然毛骨悚然，赶紧拿起电话打到君悦，问上周三上午有没有因为疫情取消过活动。对方很客气但坚定地说："没有，我们最近一直在正常营业。您说的这个活动订单，我们没有接到过。"

杨茜瘫坐在椅子上，想：要不要找菲奥娜确认？她俩到底有多熟？菲奥娜是真客人，信誉良好。但会不会因为这件事结下疙瘩，以后反而疏远了。算了，还是别问了，真真假假都没有面子。于是杨茜跟欢欢说："以后她来了就用自己的卡，不续费就不服务了。不能赊账，不能用别人的卡。"

杨茜觉得心里放不下，思思应该并不是骗子，因为她没骗到什么东西啊！那些伴手礼是有些浪费，但也没有给她啊！充其量她骗了些照片、聊天截图和良好感觉。每次见面送的东西虽然不贵但也不是假的，这姑娘图啥呢？杨茜还是决定给外资银行打个电话问问。不出

所料，对方说根本没有这个人，并且说目前市场上冒充我行人员诈骗的案件时有发生，与我行一概没有关系。

究竟该不该报案？还是算了吧！没有被骗损失，总不能说她欺骗了我的感情，让我白高兴了一场吧？这也太丢脸了。可心里总觉得不舒服，觉得自己也算是阅人无数了，竟然被一个有病的小姑娘给耍得团团转。

再次像放电影一样，杨茜回顾了这几个星期的事，觉得越来越像那部韩国电影：神秘“富二代”，非常好的工作，马上就要结婚，游艇、私人飞机、明星社交圈……都是她幻想出来的剧情。她一定是完全沉浸在剧情里，所以连大家穿什么衣服、吃什么茶点这些细节都在策划。

那个西柚，准确地说是那个用西柚头像的人，应该也是她自己吧！每次聊天都是秒回，态度永远恰到好处地亲切而优越。韩国电影的结尾是女孩被揭穿了，疯狂地表达自己对于有钱生活的迷恋和冒充生活的艰辛。杨茜想，要不要跟思思聊聊，劝劝她别这样了。随便给酒店打个电话就揭穿了，何必呢？但万一她真的发起疯来，像电影里一样抓狂就太吓人了。算了算了，随她去吧！

思思还是经常来店里，店员依然客气，但一定要她先埋单。思思很生气地发了脾气，但没有给杨茜打电话，杨茜也假装不知道。

思思的朋友圈里经常有她和西柚参加活动的照片。虽然分不清真假，杨茜还是点个赞。

思思没有再提过一起办活动的事，杨茜知道，西柚也不会来了。

校长

2000年初的时候，我在做一家小培训公司，主要业务是辅导社会上的年轻人考商学院。四哥是我们公司同事介绍来的老乡，黑黑瘦瘦的，负责公司的各种力气活。比如搬教材、给教室送水、各处张贴海报，等等。他不爱说话，因为普通话不太标准，有比较浓重的山东口音，说多了让学员听见，会觉得我们不专业。他是公司里永远满头大汗的人，骑着三轮车穿梭在各个教学楼和办公楼之间，再拉着小车送着一摞一摞的教材。每个人都可以随口招呼他做事：

“四哥，帮忙把这个拿到教室。”

“四哥，帮帮忙找那个学生收一下费。”

“四哥，回来时帮我带个煎饼果子，不要生菜！”

……

四哥从来不会多说什么，只是极简短地回应一下：

“嗯！”

大家觉得这一切都合情合理，我们这里是培训公司，培养未来的硕士生，所以员工最差也要有大专文凭、标准的普通话。四哥从山东老家来北京，老板看同事面子留他在公司打杂，一个月给两千块钱工资，已经很好了。所以大家很坦然地使唤着四哥，几乎没有人知道他的大名叫什么。

就这样，四哥成了公司里越来越重要的人。开一堂招生的公开课，别人可以不在，四哥不能不在。大量的教材、宣传材料，只有他能够分得清楚，还能准时准点地送到现场。每一个来讲课的老师有什么需求，喜欢吃什么盒饭，也只有他最清楚。他和公司外围贴海报的、劳务司机、场地租赁、印刷厂、快餐公司都很熟，人缘似乎也不错。因为他没有废话，只说一句“嗯”，就肯定能把事情完成了。

我们在北京的生意不错，一年能有个大几百万元收入，于是有点心痒痒地想去开发上海市场。其实上海我之前一共也就去过两次，可以说是两眼一抹黑。但一想到“北京上海双总部”，显得特别高大上，就动心了。去上海打头阵的人不能多，不过四哥一定要带

去。那时候没有现在方便的订房订餐打车软件，货拉拉也没有，大量体力活都需要公司的人自己消化，所以四哥必须去。

没想到上海是我们的滑铁卢。北京人比较简单，你开了个免费公开课，他在街上收到传单或者在海报栏里看到了广告，就来课堂上听听。听完觉得不错，我再上台讲讲考一个学历的重要性，再说一下“今天现场缴费是有优惠的，以后就没有啦”，很多人就排队缴费了。有时候一个教室里需要准备两三个 POS 机，也允许现金缴费。这个模式屡试不爽，所以我们在上海也打算开公开课，POS 机准备了四台。

我们在上海筹备了一周，住在同济大学附近的招待所里，联系场地、印刷传单、设计海报、联络名师……一切按部就班。四哥最忙，那时候没有 GPS，他骑着租来的三轮车，绕着复旦和同济不知道骑了多少圈，跑错了多少路。一周的时间，四哥又认识了上海的很多人：印刷厂的、卖盒饭的、学校保安、劳务司机、图书馆后勤人员……而且四哥还学会了一句上海话“洒洒侬”。

公开课程在周六如期举办，到课率很高，一间大教室坐得满满的。老师讲得也很好，课堂上不时爆发出笑声和掌声。我叮嘱教室后面的工作人员，待会儿刷卡的

时候一定要维持好秩序，乱了就显得不专业了。

等我信心满满地讲完我的促销演讲，并宣布“今天现场有一个惊喜”的时候，我看到学员们一个个起身，但不是去后面刷卡，而是有说有笑地走出教室，回家了！有几个人去后面咨询了一下，问了问还有没有优惠，也就走了。现场竟然没有人缴费！四台 POS 机白带了！

大家都很沮丧，我说：“没事，万事开头难。起码今天的课程是成功的，我相信学员们已经记住了我们！”

我们调整了优惠套餐，又换了个更有煽动性的老师，第二周再来一次！又是一周的人吃马喂，又是一周的兵荒马乱，这次好一点，有两个人预约了一对一咨询，但还是没有人缴费！我撑不住了。二十多万已经花光了，关键是看不到任何希望，也没看出来我们错在哪里，为什么北京那么简单的付费逻辑到了上海就不行了呢？我决定——撤！

就在我们收拾好了一切乱七八糟的东西，像逃兵一样准备离开上海的前一天晚上，四哥找到了我。他说：“我不想回去了。”

我一愣，这么多年，我第一次听到他说自己的主意。

“你想回山东了？”我猜他是累坏了，心里想也该

给他加到两千五一个月了。

“不，我想留下来做上海市场。”

“啥？”我惊得差点把手边的水杯打翻，“你想干啥？”

“我想留下来做上海市场，我觉得挺有前途的。”四哥淡淡地说。

“咱们做了两次公开课你也看到了，几十万花掉了你也是知道的，没有人报名呀！”我觉得这个人可能是累疯了。

“也不是没希望。有两个来咨询的，咱们不做了，他们就卖给了同行。我看上海人不是没钱，就是不喜欢现场成交。”四哥说的是我们这次唯一的收入，把两个学员介绍给了同行，成交了。

“可是你，你怎么可能……”我想说，你高中恐怕都没读完，怎么可能做硕士学历的培训？！

四哥听出了我的欲言又止，说：“我觉得可以，我想试试。这些年我都看了，没啥需要学历的地方。你让我当上海的校长，我不用公司投资。赚了钱给公司百分之二十。”

看样子四哥早就盘算很久了。我被惊得愣在那里，但觉得四哥说得也没错，反正我们是打算撤出上海了，

这样还能有百分之二十收益的可能性，而且也实现了“北京上海都有校区”。四哥不愿意一辈子骑三轮车送教材，也可以理解。

“可是，钱从哪里来？咱们这次，你也知道。”

“我去借。我觉得花不了太多钱，咱们从北京过来这么多人，住在宾馆里，成本当然高了。我一个人，租一间办公室，花不了太多钱。这次印多的材料，您给我留下吧，上面都写着上海校区了，拿回去也用不了了。”

“行，你既然都想清楚了，我没问题。不过我要提醒你，亏了钱可是自己的。”我很认真地跟四哥说。

四哥笑笑，说：“您放心，亏光了我还回北京给您蹬三轮车！”

我们在昏暗的经济型酒店里手写了一份协议，我把上海市场给了四哥，带着其他人回到了北京。签协议的时候，我才知道四哥的名字叫刘国柱。

那个年代没有现在这么方便的办公软件，四哥又不爱发电子邮件。所以我们回到北京后，就像断了联系一样。我有时候会想起来他和上海的业务，也懒得问。万一他早就没钱了，要找总部借钱怎么办？但似乎上海的业务还一直在继续，也有了和总部对接的工作人员，从总部订的教材也在逐步增加。

过了一年，四哥给我打电话，邀请我去上海讲课。我说："上海人不吃这套，我去讲课也没用的。"

"不是让你讲促销课，就是请你来讲讲面试辅导课。现在商学院都重视面试了，这个课我讲不了。"四哥在电话里笑着说。

"你，现在也讲课？"我知道自己说得不太礼貌。

"嗯，学员不多的时候就是我讲，一个人我也讲。"

"你给学生讲啥呢？"我在心里盘算了一下，数学？英语？逻辑？写作？政治？都不太可能啊！

"我就讲你讲的那些！为啥要读个硕士啊，读硕士能解决上海户口啊，要为自己做投资啊这些。这些我能讲，主要是听你讲的多。"四哥憨憨地笑着说。

我的心里五味杂陈，我讲的这些东西经他这么一总结，怎么显得那么不值钱呢！我决定去看看，他就算能讲，也未必有我讲的好。

这次到上海讲课的地方，是长宁区的市民学习中心。四哥说这里的场租比大学都便宜，而且"形象"也不错。教室里坐得满满当当，有几百号人。"都是交过费的。"四哥轻声跟我说。我有点吃惊，他是怎么做到的？

四哥在课堂上穿着西装打着领带，头发上打着摩

丝，梳得一丝不乱。他依然黑瘦，但眯缝着的小眼睛里，闪烁着自信和淡定的笑容。学员们都跟他打招呼，叫他："刘校长！"

刘校长、四哥，这两个称呼我实在对不到一起。轮到我讲课了，因为没有促销任务，所以我讲得很轻松愉快，我要让学员知道，北京总校来的名师，跟上海的刘校长讲的水平是不一样的。

课堂气氛很热烈，四哥坐在教室后排，也在快速记着笔记。我回答完学员的提问，结束了课程，四哥上了台。他说："同学们，商学院是培养实干家的地方，所以笔试的难度会越来越小，面试的难度会越来越大。但正因如此，我们的机会也就越来越大。因为我知道你们都是行动者！我们大学毕业为什么没有考研？不就是想尽快进入社会，尽快行动吗？商学院想要的就是你们这样的人！大家知道我的原名叫刘国柱，听起来是不是老实巴交？"

课堂上发出有节制的笑声。

"我把它改了！改成了刘柱国！刘国柱是个名词，没有行动力！刘柱国是个动词，我们要努力做事，才能够改变我们的生活！"

课堂上爆发出热烈的掌声。我听呆了，这还是四哥

吗，那个老实巴交只会低头骑三轮车的四哥？

“所以，今天来这里听课的同学们，我知道你们已经有了行动力。你们距离名校的商学院、五百强的工作岗位，已经又近了一步。下一步的行动，就是去找我们的咨询老师留下联系方式，预约一下一对一的免费咨询。每个人的过去都是不一样的，我们会为你制定最有效的复习策略，选择最合适的目标院校。”

四哥结束演讲后，教室里依然很热闹，学员们围着他，围着我，围着每个有空的工作人员做咨询。

晚上吃饭，四哥叫了两个商学院的招生老师作陪。我发现他比我更善于和体制内的老师们打交道，把山东人的酒文化和礼数发挥得恰到好处。我在北京搞了这么多年，都从来不敢叫商学院的老师来给我撑场面。送老师们回去之后，我问四哥：“今天的学员都交过费了吗？我怎么觉得有人是第一次呢？”

四哥嘿嘿笑了一下，说：“有一半没交费，我们做了个活动，老带新，有优惠。”

“那你为什么告诉我都交过费了？”我有点不解。

“我怕你太使劲了。上海人不喜欢被成交，所以课堂上交费的几乎没有。他们听了好，也要货比三家。你讲课的时候如果太明显想成交，这些人就跑了。你把课

讲好了，我们能让他们来一对一咨询，成交的可能性就很大了。而且，跟商学院的关系一定要好！上海的学员很重视你的后台和排场。我打算明年买一辆奔驰，这是个品牌宣传。”

我被四哥上了一课，不，我被刘柱国校长上了一课。我这些年的傲慢与偏见全部被打破了，自以为是的生意逻辑已经让我们越来越封闭，他竟然能跳出我们的逻辑去思考，现在已经俨然一个上海商人了。

“你到底啥学历？”我还是想搞清楚。

“嘿嘿，初中毕业，高中辍学，在我们县里烟草公司工作。后来觉得没意思，就到北京给咱们公司骑三轮车了。”四哥很坦然。

“那你给这些大学生上课没有压力吗？”

“这有啥压力？学历又没刻在脸上，你在这方面比他专业，比他知道得多，能帮他少走弯路，你就是他的老师。时间长了，低学历还成了优势呢！很多商学院教授上课的时候举我的例子，他们觉得我很励志。”四哥依然淡淡地说。

年底，四哥买了奔驰。百分之二十利润的事我们都没有再提，四哥说：“以后你来上海，就坐奔驰啦！这是咱公司的车。”

又过了一年，我接到一个山东的电话，一个女人哭诉着，是四哥的老婆。我说这是他们家的私事，我管不了。事后我给四哥发了个短信，说：“嫂子的事你处理好。”四哥回：“放心，谢谢！”四哥跟老家的老婆离了婚，一个上海女孩给四哥生了个儿子。听说四哥后来又买了别墅，不过我没去过。

宿 舍

1993 年 9 月，七个小伙子被各种随机性牵引，塞进了西安交大宿舍楼 27 舍一间朝南的房间。似乎所有宿舍都会自然产生结拜的排序，老大老二老三老四……好像要搞水泊梁山一样。我是老七，因为上小学的时候跳过级。我是宿舍里唯一的西安人，他们都叫我西安土著。

老大是温州人，自带幽默体质。他从不搞笑，但关于他的笑话最多。刚进学校，大家相约去泳池游泳，老大带着香皂就去了。本来去泳池主要是看女生的，结果他满头白沫搓得不亦乐乎，被体育老师果断赶走，还被吼了一声："不许洗澡！下次游泳穿泳裤！内裤不行！"

有一天老大从城里回来，气哼哼地说："你们的羊肉泡馍真难吃！气死我了！"

我说："南方人吃不惯羊肉也是有的，我们觉得还

可以。”

他说：“哪有羊肉？我进去说要吃羊肉泡馍，他就给我一个碗里放了两个馍。我吃了半个，也没人理我，哪有羊肉？剩下一个馍我带回来了！太难吃了！”

温州人有钱，说话又让人听不懂。我们跟老大学会的第一句温州话是：“才悟！”每次想从他那里弄点吃的，就听到他说：“才悟！”我们跟着学，他就笑。说了很久，有一天卧谈的时候老大心情不错，才大笑着说：“你们整天才悟才悟地说，你们知道才悟是什么意思吗？才悟是吃屎的意思呢！”他乐得喘不过气来，但我们大家从这以后都学会了正确地使用“才悟”。看到老大去厕所，大家说“老大，你去才悟啊！”老大端着饭盆进宿舍，我们说“老大，才什么悟啊？”老大有次被说急了，涨红着脸说：“你们天天才悟才悟的，不恶心吗？还能吃下饭吗？”我们说：“不恶心啊，觉得很洋气呢！”拥有一门独特的方言的好处是可以自得其乐地骂人，但坏处是只有自己会感到被骂。

我们抢老大的东西多了，老大也学精了，常常在晚上熄灯后偷吃零食。有一天晚上，他悄悄撕了一包花生吃，我们讨了半天也没给我们，大家什么也看不见就算了。第二天老大起床牙齿嘴唇全是黑的。大家吓一跳，

问："老大，你昨晚真的才悟了？！"

老大一照镜子也吓了一跳，赶紧爬到上铺去看花生袋子，突然喊："为什么把防腐剂做得跟调料包一样？我吃了防腐剂啦！"原来这家伙吃方便面吃惯了，把调料包撕开撒进去还要捏碎了摇一摇。他想着花生也是这样，摸到一个"调料包"，就撕开如法炮制。满嘴黑色的粉末，应该都是氧化铁。

"老大，你吃了防腐剂，永生了！""老大，要不要去洗胃？""老大，摸黑吃东西很危险的！""老大，你会不会发明了一个新吃法？"……我们笑成一团，老大说："你们都才悟去！"

老大的生活条件好，他不仅有零食，竟然还喝听装可乐。有一天晚上，他喝了可乐，剩下半罐放在窗口。第二天一早，还没刷牙，他就拿起昨晚的可乐来了一大口。我跟他说话的时候，突然看到一只蚂蚁从他嘴里爬出来，沿着嘴角爬进了鼻孔。我呆住了，说："蚂蚁，老大！"老大说："没啦，真没啦！"然后就又有几只蚂蚁爬出来。我惊叫："老大！你嘴里有很多蚂蚁啊！"他连忙吐："呸呸呸呸呸！"

我去检查可乐罐，才发现可乐罐里全是黑蚂蚁！我像扔手榴弹一样把可乐罐扔出窗户。好奇怪，桌子上

完全没有蚂蚁，全都集中在罐子里。蚂蚁比人还爱吃糖啊！这大概是我见到过最怪异的情景，有个人一边说话一边释放蚂蚁。

十几年后有部电影叫《木乃伊》，让我想起了那个浑身发痒的早上。

老二是河南宝丰人，我们都叫他二军。我从他这里知道，他的家乡有宝丰酒，还有著名的“黑马歌舞团”。老二家里穷，来报到的时候就已经没钱了。学校的困难补助是一件刘德华同款的军大衣，大家让给了他。他白天穿，晚上盖。他是决计不会向家里要钱的，所以从一入学就琢磨着怎么赚钱。他先是做家教，因为英语发音有太重的河南风格，被辞退了。教数学吧，中文发音河南味更重，学生本来会的也听糊涂了。然而老二没有放弃，依然骑着我的自行车到西安城东韩森寨的农贸市场里站着，车上挂个牌子，写着“西安交大家教”。

老二知道自己教不了，收集了家长的咨询信息就回学校物色合适的同学去做。我们都说老二厉害，起步就做了“妈妈桑”。那时候我们上大一，他经常把大二大三的学霸“贩卖”出去，赚差价。

有一次回宿舍他气哼哼地说要出去打人，我问怎么

回事，他说有个家教不愿意让他挣差价，和家长私下成交了，他知道那个人的宿舍，他要去打他一顿。我们赶紧劝住，说："二哥，你再这样发展下去就不是'妈妈桑'了，你要成黑社会了！"

家教市场没做起来，老二等到了包车旅游的风口。每到春天，全校各个班级都想组织去华清池、兵马俑什么的。但学校的车队车破价贵，司机还像教授一样喜欢教训学生。

老二跟老五商量了一下，决定干票大的。他们去校外找了好几辆大巴，把学生证押给人家算是订金，然后回学校贴海报招募旅行团。"B2C"市场收的都是现金，门票车费都有得赚。连着跑了几趟车，两人眼看着就顿顿吃肉了，但好日子总是有限的，学校里像他们一样穷的人很多，而且都有学生证。于是包车竞争很快白热化，相当于前几年的共享单车。降价、促销、送服务……最后只好收购兼并，把去旅游的同学们像货物一样倒来倒去，就为了凑满一辆车。

老二有一天"翻车"了。不是车翻了，而是卖门票"翻车"了。一个不小心，老二做了冲动的投资，提前买了很多华清池的门票，结果那一家要被并购的标突然毁约了。几十张门票砸手里可不是闹着玩的，

老二急了，站在华清池售票处门口拦着游客卖票，而且是学生票。

检票的发现很多老人家拿着学生票进公园，就启动了应急处置方案：老二被抓了。据说老二见到走过来的保卫处同志，第一反应是："大哥，要票吗？便宜！"最后的处理结果是："看在你们是交大学生的分上，就不送派出所了。门票不能再卖了，回去吧！"

老二就这样，春天搞旅游，军训卖护膝，开学卖"爱华"随身听，放假卖"505神功"元气袋，还顺便给民办学校招生。他愣是从来没问家里要过钱，还时不时给家里寄点钱。

在快毕业的时候，老二迷上了卖摇摆机。把脚放在机器上左右摇摆，很容易就摇迷糊了，据说是强身健体，能治百病。早加入早受益，你的下线卖出去的还能给你分钱。

老二在我们班兜售了一圈，我们都享受了一下摇一摇的乐趣，但三千多一台的投资实在超出我们的预算。只有隔壁宿舍的老王买了一台，他不是有钱，而是被这种挣钱模式激发了。两个人起早贪黑地发展下线，主要是靠给人放录像。后来，据说我们学校的保安和好几个教授都被发展成下线了。我有一天很佩服地问老二：

“你怎么会认识别的系的教授？”他说：“兄弟，记住，没有人能拒绝五次拜访！”

当然，最终这个生意没有坚持到人人赚钱的那一天。老二因为发展得早，并没有赔钱。但同样因为太有事业心，他赚到的只是很多台摇摆机和录像机。

毕业后老二去了北京，进了国有大型企业。不到半年就被开除了，原因是他整天做生意，还发展同事做生意。我硕士毕业到北京就住在老二的宿舍（这时候他已经被开除了，但坚决不离开宿舍）。我说：“二哥，你这样不行啊！赶紧找份工作吧！你看，我现在没工作，你也没工作，咱俩这日子咋过？宿舍还是临时的。”老二说：“我是不会打工的！你算算，就算俺一个月挣六千，一年能攒一万块不？打工，永远是穷人。我必须创业，我只能创业！”这段话对我是洗礼性质的，老二算是我的创业导师了！他给我示范了很多错误的创业动作，让我少走了很多弯路啊！

来自湖南的老三是学霸。他属于比较早熟型的，有多早熟呢？这么说吧，有一次他和另一个同学在交大二村逛街，碰到那个同学的熟人，问：“这是你爸？”

他那时候发量就不多，留着两撇小胡子，很像课本

里画的清朝人的样子。早熟的好处，是三十年过去了他还这样，既没胖，也没有更老。

别看老三长得不像聪明人，他可是我们班“古往今来”、南来北往、彻头彻尾智商最高的人。平时我们看录像他也看，我们打扑克他也打，我们逛夜市看女生他也去，我们打篮球嗑瓜子他也参加。我这样的，大学平均成绩到不了六十五分，但每次考试，老三没有低于九十分的！恐怖啊！他无论考什么都是第一名。

后来我发现了老三的秘密，就是他一旦开始学习就六亲不认了。只要他坐在自习室的课桌旁，一道圣洁的光环就会笼罩在那个区域！再漂亮的女生进来，他也不抬头。和他一起上自习会自卑。我常常是坐下来先缓缓，看看周围的同学，有认识的还打个招呼。然后翻开书，睡一会儿。脖子酸痛得醒了，就出去走走。西 2 楼的教室挨个看过去，看有没有好看的姑娘。再回到座位上准备写作业，发现很多都不会。而这时候，老三基本已经写完了。我带着“下次再也不能这样了”的复杂心情，照着老三的作业抄完，而他在旁边看着 DOS 语言之类的“课外书”放松。

老三后来一路读到博士，但不知为什么放弃了博士学位，去外企做了总经理。说实话，他要让我教，说不

定能得个诺贝尔奖。我这个人虽然不太善于做作业，但很善于看到他人的光芒。这样的天才，做总经理，真是白瞎了。

老四是个热情的沈阳小伙儿，大个头，帅气，爱开玩笑。我们以为东北人都抗冻，其实他们最怕冷。走哪儿都带着一个棉质“屁垫”，在校园里看到拎着“屁垫”的，肯定是东北人。老四是东北人中的东北人，因为他还会把“屁垫”放在手指尖上转。他经常转着“屁垫”走出 27 舍的楼门，还大声朗诵着豪放派的诗词：“老夫聊发少年狂，左牵黄，右擎苍……会挽雕弓如满月，西北望，射天狼！”搞得每天上课好像要英勇就义一样。

老四比较开朗，看起来像是见过世面的样子。大一刚开学，除了老大，大家都喊穷，凑在一起商量怎么赚钱。老四说他知道一个方法特别赚钱，而且不需要本钱。大家问：“不是抢银行吧？”

老四故作神秘地说：“不用抢银行，那多没技术含量！我们要专做有钱人的生意，只有有钱人，才有钱。”

我们很兴奋，有人问：“是唱二人转吗？”

老四笑笑，说：“咱们是大学生，有知识的人，赚钱要靠脑子。”

大家急了，催促他："快说快说，咱不缺脑子。"

连老大都凑过来，想贡献点脑子。

这时候老四神秘地让大家把头凑近，说："擦车！"

我们有点失望，表示擦车似乎不需要太多脑子。

老四说："不懂了吧？擦车很需要脑子！去哪儿能找到车擦？需要带什么工具？先要钱还是先擦车？怎么擦出泡沫？怎么能不把车刮花？你们都知道吗？"

我们被问傻了，表示自己的脑子确实不太够用。

老四说："我高中的时候跟别人出去擦过，一天下来运气好至少挣五十！"

"五十！"我们惊呼。

我们愿意为五十做任何事。于是我们借了班上的塑料红桶，每人带了一块抹布，拎着半桶水，挑了一个阳光明媚的下午走出了校门。

那是比较伤感的一天。我们一辆车都没擦到。最接近成功的一次，是在金花饭店的停车场，刚把一辆车弄湿，就被保安发现，给赶走了。那半桶水一开始觉得不沉，但是从交大走到金花饭店，肯定比少林寺的武僧练习挑水更有挑战！我们问老四："你在沈阳真的赚过五十吗？"他支支吾吾地说他其实也是听说的。好在我们心态比较阳光，拿少半桶脏水泼了他了事。这小子后

来在机场工作，做地勤。我猜他可能会说：“有一架航班即将进港……我听说的。”

老五是我进入宿舍见到的第一个人。他和我都按照坐火车选铺位的常见逻辑，选了靠窗的两个下铺。为了宣示主权，我在墙上贴了一张周慧敏，而他选择了关之琳。很快我就发现，这个四川射洪来的家伙特别爱抬杠。有一天说起面条，我以为会收获外地人对陕西面条的无条件好感，结果他说：“你们这的面条不行！没有我们四川的面条好吃！”

我被彻底挑战了，还有人敢说陕西面条不好吃？我说：“你们那儿有啥面条？”他说：“我们的面条是机器压的，很好吃！”什么？还有机器压的这种不入流的吃法！我说：“你会不会吃？机器压的面条我们都不吃的，不筋道！”他说：“你们这种面我们都不吃的，拉条子，油泼面，都太硬，不舒服。”……我们为这样的话题能争论一下午。很多年后我才吃到了担担面，觉得老五说得也不完全错。现在想想，好争论的人，多半是因为见得不够多。

老五和老二有个同样的问题，就是普通话不好。普通话不好，英语听力肯定不好（外国人除外）。他们中

学就没有听力课，高考是胡乱蒙的。有一次，英语三级考试结束后，大家对答案，老五和我的听力答案没有一个一样的。我很认真地对他说："我可以保证你全错了！"他问："怎么'肥四'？"我说："因为我全听懂了，保证全对。"老五有点沮丧，而且并没有跟我抬杠，说："我确实啥也没听懂，都是蒙的。一个也没中，也是见了鬼了。"那次考试我九十二分，他不及格，是他整个大学唯一一门挂科。我觉得主要是因为他不承认陕西面条的地位。

很多年以后，我和老二去加拿大卡尔加里看望老五，他买了几栋小别墅，把全家都接过去了，他有一对双胞胎女儿和一个小儿子。他已经可以用英语流利地处理各种问题，虽然还有浓浓的四川味儿。而我九十二分的英语，已经退化到只能请他帮忙翻译了。

我问："你竟然会说英语了？怎么'肥四'？"他说："这确实 very funny，我刚到加拿大的时候，读材料学的研究生。开学第一天，导师就让我给本科生上课！Oh shit! 我吓傻了！本科生都是加拿大当地人，没有一个亚洲人！我就豁出去了！一边蹦单词，一边画图，一边比画，还说中文。竟然上完了，老外也能听懂。一个学期下来，我就不怕跟老外说话了！"

老五成熟了，让人意外地学会了谦虚，他说：“还是你们留在国内好，一个个事业做得风生水起的！不像我们就是给资本家打工，压力很大的。”

老二说：“哎，还是你这好，满地都是野兔子，还有鹅！”

“哎，你别说，这边也就这点好，空气是没的说，绝对绝对没有雾霾！孩子的教育好，不用买学区房，没有高考。还有就是医疗好，全报销……”

看到老五眉飞色舞地给我们普及移民知识，我知道他一点都没变，还是会坚持“机器压的面条更好吃”。

大学四年最与世无争的就是老六了。他从江西泰和县考过来，长得很清秀，永远面带微笑。老六说他初中学习成绩不好，太皮了，高中没考上。家里已经给他收拾好了行李，让他去广东打工了。临走前一天，家里来了一个要饭的。虽然没有要到饭，但是临走撂下一句话，说你家这个小儿子是个读书的料，能光宗耀祖。家里人忙拿了包子追出去，那老人却已不见了踪影。不过家里人确实也因此有点含糊了，问他：“想打工，还是再上一年初三？”老六被要饭的激励，决定再上一年。我们班有很多高考复读的，这中考复读的还真就他一

个，而且是被乞丐点化！

老六喜欢音乐，先后学过口琴、笛子、吉他和架子鼓。从没见他公开表演过，也没有见他在女生宿舍楼下弹奏过，就是自得其乐地在宿舍整出点动静来。而且熄灯后就拒绝再玩，他知道吓人不好。最令人费解的是，快毕业的时候，他去报名学架子鼓。现在的孩子都考个驾照、会计师资格证、程序员什么的，他却去学个架子鼓。而且没有鼓，只发了两根鼓槌。他就每天背着两根鼓槌上课、实习、写论文，经常一个人对着窗外，两腿叉开，呈八字形地坐着，一边抖腿一边点头，一边用鼓槌敲桌子。有一次我推门进屋，以为他触电了，差点一脚踹过去。

我俩聊得比较多，我问他："为什么要学架子鼓？没什么用，也没法带着到处走，不能独奏，家里也没地儿放，楼上楼下还会投诉。"

他说："没有用的事情也可以做吧！你不觉得我们每天做的自以为有用的事，已经太多了吗？"

"自以为有用？"我不太理解。

他说："对啊，考试，背书，精工实习做个锤子，电工实习做个只能收一个台的收音机，你觉得社会需要咱们做个收音机吗？""嗯，还有看录像。""看姑娘。""吹

牛皮。”“写这些垃圾论文。”……讨论的结果，是让我觉得那两根鼓槌是最有意义的东西。

老六毕业去了镇江，进了一家大型造纸厂，后面几十年没有换过工作。

我们这七个人住在一起四年，几乎没有吵过架。不抽烟，不喝酒，不打麻将。最奢侈的娱乐活动，是聚在一块儿嗑瓜子。

周六晚上，到东南门外的夜市上，花四毛钱可以买一大包香精味十足的葵花子儿。我们就围在桌子边，边嗑瓜子边聊天。听老大吹他们那里雁荡山的“破布”（瀑布），听老二说他们那里“黑马歌舞团”的精彩节目，听老三说他们在湘江边游泳边拉屎的畅快感受，听老四说他们冬天撒的尿直接变成冰棍的情景，这时候老五说：“你们这都不算啥，我们那里最喜欢吃的是放屁虫。”

放屁虫怎么吃？温水一碗，树上抓来放屁虫若干。把放屁虫无情地倒入碗中，看它们一边放屁一边竞速游泳。这时候碗上会有一层黄色油脂，那就是液态的“屁”。仔细观察，发现油脂不再增加的时候，把放屁虫捞出来，放进油锅里炸。炸熟后，盛在碗中，就可

以当零食享用。口感和吃法，跟瓜子一样一样的。香得没法说！

老六不太爱吹牛，但他说他有个哥哥能飞檐走壁还见过鬼……

一直到熄灯，我们继续嗑瓜子，聊天。第二天起来，宿舍里像是铺了一层瓜子皮地毯，踩上去软软酥酥。

老党

写老党不能用化名。虽然对读者来讲，他是老党还是老张是无所谓的，但对于我，那张面孔，那段青春，只能够叫作老党。

我认识老党的时候他十七岁，意气风发地考进了重点大学。我是我们宿舍年纪最小的，他是他们宿舍年纪最小的，住在我们对门。我俩都是陕西人，我在西安长大，他从白水考过来。1993 年，能一次考上这所大学，绝对是全村人的骄傲。他性格外向，说话声音大，爱开玩笑，说话的时候总是嘻嘻哈哈的。他个子又高，身材精壮，大家就选他做了文体委员，负责叫队、领操。

那时候学校要求晨跑，每个人有一个小本本，天还没亮就从被窝里摸出来，黑灯瞎火地跑到学校大操场，找到体育老师盖个章。冬天的时候，这实在是一个苦差事，有些人就爬不起来，比如我。有人发明了用橡皮刻

假印章，替体育老师盖章的办法。可惜，很快就被发现了。有人会趁着老师盖的红章“血仍未冷”，赶紧印在第二天的空格处，这样至少可以少跑一天。总之是各有各的办法。

老党是文体委员，他每天都跑，还会“挨家挨户”叫大家起床一起跑。他来摇晃我们的架子床时，我会把小本本伸出被窝，说：“帮个忙！老党！”

老党总是骂骂咧咧地接过小本本，奔赴遥远的体育老师那里。有时候他会带五六个小本本，这就需要他在体育老师周围绕很多个圈圈，每次都要显得气喘吁吁刚刚跑到的样子，用不同的姿态递上小本本，用不同的音调含混地说一句：“老师早！”

等到天微微亮的时候，老党大着嗓门回到宿舍，一边骂着“你们这帮懒虫”，一边把小本本依次甩在我们的床上。

我和老党还一起做过一件事，就是制作了全班同学的身份证。那时候的身份证是一个塑料压模卡片，里面纸上的字都是手写的。派出所叫我们去两个人，要求其中一个要写字好看。老党写字好看，而我知道派出所在哪里，所以就是我俩一起，翘了半天课，在派出所里亲手制作了全班同学的第一张身份证。我负责整理资料，

核对身份证号，老党负责抄写卡片，然后我们一起过塑。一张看起来很假的真身份证，就做好了。

大学四年其实过得很快，老党的经历也乏善可陈，挂了一两科，但总体成绩还不错。追过一个英语系的女生，达到过一起上自习的程度，但也没有其他进展了。在男女生比例六比一的工科院校，追女生肯定比考试难。我们都是没有女朋友的人，而且我们班还没有女生，所以每天的生活都差不多：上课，吃饭，打篮球，上晚自习，看录像，挎着板凳到大操场看露天电影，谈论那些追不到的女孩子……一晃，大四了。

老党打算考研，当然，找工作也可以。我选择了留校，所以全班我最闲。同学们大都在复习考研，早出晚归，我常常一个人在宿舍里无所事事。有一天我到对面串门，听说老党住院了。

“老党？他怎么会住院？”在我印象中，他永远精力充沛、乐乐呵呵，我们常说他精壮得可以做三级片明星，怎么可能？

原来，毕业体检的时候，老党的血压有点高。医生很负责，非要查出来为什么血压高。后来的结论是，老党的肾上有一个小小的血管堵塞了。可以做一个小小的

内科手术，不用开刀，用一根管子伸进去捅一下就好了。无创，也用不了几天。不做也可以，但趁着有公费医疗，医生建议还是做了的好。我们那时候的公费医疗确实很优惠，个人只需要支付百分之二的费用。一千块的手术，我们只要出二十块就可以了。我不知道老党有没有跟家里人商量，总之他去住院了。

我作为班里的闲人，就去医院看他。去的时候手术已经做完了，因为创口不大，所以他精神还不错。躺在病床上还能和我们开玩笑，临走时，托付我们下次给他带一些考研的复习资料来。又说不用了，过两天就出院了，因为同病房同一种病的几个病友都已经出院了。

就在我们都以为他会很快回来的时候，医院来电话了，让我们去人签字。老党住院的时候留了宿舍的电话。我们赶到医院的时候，老党已经被送进了ICU，医生说老党的肾脏结构特异，所以内科手术后内部大出血了。现在要切掉一个肾，才能保命。

“你们谁是患者家属？”

我们说我们是患者的同学，他的家属在外地。医生说必须是家属签字，要快，不然有生命危险。我们慌乱地联系老党的家人，他们往西安赶，同时授权我们可以签字先做手术。我忘记是谁最后签的字，总之，老党的

一个肾没有了。

我记得我问医生："切掉一个肾就没问题了吗？"

医生很肯定地说："最糟糕的情况就是切一个肾，血管都没有了，怎么会继续出血？"

我们想，虽然可惜，但一个肾也是可以生活的。我们说想看看老党，医生说ICU不能进，只能扒在玻璃窗上看一眼。

老党很虚弱地躺在床上，戴着呼吸面罩，身上也有很多导线和管子。他的意识是清醒的，隔着玻璃看到了我们，挣扎着笑了一下。他手边有个本子和笔，应该是他和人交流的工具。他摸索着在本子上写了一个字，费力地举起来给我们看。那是一个"疼"字。我们的眼泪唰地流了出来，再也没有开低级玩笑的心情，示意他不要动，好好休息。

第二天手术，结束后我问医生："怎么样？"

医生说："肾脏切掉了，但患者处于昏迷状态，这对他的大脑也是一种保护，否则会过于疼痛。过几天如果人醒了，就没事了。如果醒不了，可能就成植物人了。"

我们没法跟医生辩论，虽然不明白为什么切掉一个肾的手术，会让大脑昏迷。我们只能祈祷老党尽快

醒过来。

过了几天，医院来电话说患者醒了。我赶紧通知老党的爸爸，一起去了医院。这次是满怀希望的，因为医生说了，如果患者能醒就没事了。但当我们赶到医院的时候，老党又被推进了手术室抢救，说是他体内又出现了大出血。

手术时间很长，我让老党的爸爸去吃口饭休息一下，我在手术室门口盯着。老人家走了不久，老党被推出来了，脸上盖着白色的床单。

我记得很清楚，那是在春节前。因为医生走出手术室的时候，一边摘着手套一边问旁边的人，今年都发什么年货。我们几个堵住医生的去路，问他："为什么？不是说人醒过来就没事了吗？"

医生说："术前风险告知单上写得很清楚了。手术存在各种风险，患者的体质比较特异，我们很多年也没见过这样的病情。你们抓紧时间联系太平间推走吧！"

体质特异？老党有什么特异之处？他爱学习，爱锻炼，爱打篮球，想谈恋爱，为人友善，他的理想跟我们每个人都一样，怎么会特异呢？医生若无其事地走了。我不知道医生的内心是不是若无其事，但我看到的就是，他像做完了一天的功课一样，和同伴说笑着走了。

可能是见太多了吧！但我们的老党却冰冷地躺在了白床单下面。而我们，第一次和死亡如此接近。

太平间的人推着一台细长的车子来了，让我们把老党从手术室的床上搬到车子上。这个穿着蓝色大褂的老头一边哼着歌，一边猛推着车子。他不管不顾，见惯了生死的样子，把载着老党的车子朝走廊的人群推了出去。车子自己横冲直撞，人们纷纷躲避，他哼着歌不紧不慢地跟上车子，再发狠一推。我们从没见过有人会这样对待遗体，电影上都没有。我们赶紧冲上去拉住了车子，慢慢地推着，跟着蓝大褂走向下一个从没去过的地方。

太平间在医院的角落里，墙外就是热闹的大街，但墙里却明显阴冷安静。太平间里整面墙都是冰柜。地上还躺着一位身穿军装的白发老人，身上盖着党旗。蓝大褂不和我们说话，他的所有提示都是用粗鲁的动作。我们把老党抬下来放在地上的担架上。他的身下还有血水缓缓地渗出来，天知道他都经历了些什么。

有同学去买了一身简单的寿衣。我和老党的爸爸一起帮他穿上衣服。他的身体还有微热，关节还是柔软的，只是全身都像散了架一样随时向下倒去。经过这么多天的折磨，老党瘦了很多，两腮的肉都没有了，肤色

蜡黄，像一尊失败的蜡像。我们满头大汗地给他穿好衣服，拉开冰柜，把他安放进去。冰柜是上下连体的，一拉开，六个抽屉，只有一个空着的，属于老党。

老党的父亲是个典型的农村老人，满脸的沟沟壑壑，有泪水流下来也是悄无声息。我们关上冰柜，走出太平间的时候，天已经黑了。院子里黑压压地站满了人，都是我们的同学。同学们鸦雀无声，都不知道该说些什么。老党的父亲站上了一个台阶，说了句："唉！谢谢同学们！"然后突然地泣不成声。黑暗中三十多个大小伙子也都呜呜地哭了起来。死亡是一件非常无奈的事，让活着的人觉得很荒谬。老党明明是那么生动的一个人，怎么突然就变成了一个蜡像？我们沉默着走回学校，生活还得继续。有人考研，有人写论文。

我们在全校帮老党做了一次募捐活动。医院也同意不需要再缴纳剩下的费用，条件是双方达成和解，不再追究。在募捐活动上我看到了老党爱过的女孩，她也向捐款箱里投了钱。我问她能不能来参加老党的追悼会，她有点慌乱，说："我不是他女朋友，但我也很难过。"说着眼泪就掉了下来。我说："没关系，我只是邀请你来。你如果能来，我想他会很安慰。"

追悼会的前一天，我们到医院，把老党抬到殡仪馆

的车上。又到殡仪馆，把他存放在一个更大的冰柜里。我记不得谁一直和我一起，我的感官可能被封闭在了深深的震撼和紧张之中。我唯一记得的是，除了我们自己同学和家人之外，所有的工作人员都不会伸手帮忙。只是在我们搬运完之后，递给我们一张酒精棉片。甚至最后把老党推进火炉里，也是我们来完成的。

那是一辆长长的车子，遗体躺在上面。火炉的门打开，里面有熊熊的烈火和不断喷射的汽油。我们五六个人推着车子朝火炉冲过去，车子撞在火炉前面，遗体沿着车子前面的滑轨冲进烈火中。师傅说："好了，你们可以出去了。"

最终，老党被放在一个温热的木盒子里送了出来。我抱着他，把他交给了他的家人。在人群中我看到了外语系的那个女生，她哭肿了眼睛，目送着老党和他的家人回家。我们对她充满了感激。老党二十一岁的生命里，有过爱情。

在这以后，我们都过着普通的生活。找工作，评职称，买房子，给孩子找幼儿园，孩子小升初、中考、高考……如今我们的孩子里年纪大的都已经大学毕业了，生命完成了又一个轮回。二十一岁，老党在最美好的时光里离开。佛家讲渡劫，我愿意相信。那些提前离开的

人，是因为完成了这一世的因缘。老党比我们有福德。只是知道他的人太少，很少人才知道，曾经有一个热情活泼、有爱有恨的年轻人来过。但只要我们班这三十五个兄弟还在，他就活在我们的记忆之中，永远年轻，永远朝气蓬勃。

刚子

刚子现在很少跟人说自己是哪个大学毕业的，因为每次说过后，听到的人都会很吃惊："看不出来哟！这么厉害的学校！985哟！"人们难以掩饰自己的惊诧，其实是最直白地表达了对刚子的印象。是的，刚子已经越来越不像一个大学毕业生了。

1993年，刚子第二次高考。家里两个姐姐两个哥哥都提前辍学了，只有刚子还在上学，因为他实在是学习太好了。妈妈每年为了开学的五块钱学费，都要从村东头借到村西头。第一次高考，刚子离专科线还差二十多分，但已经是全校第一名了。毕竟，乡里中学的学生，每天最担心的是能不能活着。所有男生都带着刀上学，刚子也准备了一把，但一遇到事就紧张得把刀掉在地上。复读时，刚子转去了工厂的子弟学校，这里环境好多了，没有人带刀，宿舍还要求刷牙。刚子这一次就

考上了985。

录取通知书来的那一天，仿佛就在昨天。村里人都聚拢过来等着发糖、请客。所有人围着刚子夸奖、拍打，好像是第一次认识这个土豆一样的少年。老实巴交的父母一边张罗借钱一边笑得合不拢嘴。哥哥姐姐们当然也高兴，但更多的在考虑上学的钱从哪里来。刚子不知所措，只觉得未来似乎打开了一丝亮光，以后这个家可能要靠自己啦！但现在，他只会傻笑。

好在1993年时学费还不贵，再加上刚子是全村第一个考上这么好的大学的孩子，借钱还是比较顺利的。二哥代表全家送刚子到西安上学。到宿舍放下铺盖留下生活费，二哥说："我走了呀！"刚子说："行，你走吧！"二哥顿了一下，说："那我走咧！"刚子忙着熟悉宿舍的架子床和宿舍里几个从外地来的同学，二哥自己下楼走了。后来刚子才知道，二哥走的时候身上没有一分钱了。他真的是走回了咸阳。

大学里的刚子再也没有复读时的拼劲了。同学们都太优秀，拼也拼不过。刚子也默默地给自己打过几次气，没啥效果，也就默认了六十分万岁。甚至还有几门课都没到六十分，好在老师们宅心仁厚，补考都给过

了。刚子省吃俭用，一天吃饭只花一块多钱。剩下的钱，都花在了录像厅里。日场三块，夜场五块。刚子生活在周润发、刘德华、叶玉卿、叶子楣的世界里。性的问题是很重要的，刚子个子矮也不爱说话，整个大学期间都没和女生说过三句话。只有在昏暗的录像厅里，他是情圣，是兰陵笑笑生。

每次从录像厅里出来，都是刚子自责爆棚的时候。“你看录像的钱是哪来的？”“你看录像的时候你的同学们都在上自习！”“你除了认识三级片明星，还会弄啥？！”

但深深的自责，也无法抵消录像厅海报的诱惑。“夜场～纵横四海～剑奴～色情男女～待定～待定”，每次一看到“待定”，刚子的心就被撩拨了起来。其实有时候“待定”就真的只是老板还没想好放什么，并没有性暗示的意思。

老板们似乎很懂得间断满足的心理原理，偶尔有玉体横陈的猛片，但大多数时候只是《肖申克的救赎》或者《东邪西毒》这些正经电影。最离谱的是，有一次待定的竟然是迈克尔·杰克逊的演唱会！全场荷尔蒙爆棚的大学生借着摇滚乐又叫又砸表示抗议，录像厅里沙发上的口子都是观众对迈克尔·杰克逊的报复。

刚子不算是最好的毕业生，但也肯定不是最差的。完成了高考这唯一确定的目标之后，绝大多数人都像刚子一样，开始毫无目的地漂泊。那时候陕西有个规定，陕西籍的毕业生只能在陕西工作，否则不发派遣证。今天看来派遣证算个啥，但当时刚子乖乖地找了个陕西的龙头企业签了约。第一个月就挣了三百八十多块钱，刚子觉得很不错，听说很快会有绩效奖，说不定能上五百块！

厂里对刚子这样的大学生很重视，统统安排去车间干体力活。国企锻炼人是有固定节奏的，先下基层，再到办公室，再到分厂，再跟领导，再当领导。那些比刚子更听话留在厂里一直干的同学，十年后差不多都当了领导。一个个耀武扬威，到村里真的就算光宗耀祖了。十年，回头看不就是一瞬间的事吗？可那时候的刚子怎么能等十年？体力活干了不到半年，刚子决定去广东闯一闯。原因可能有两个，一是听招工的人说工资高，去了就能拿三千元！二是周润发、刘德华、叶玉卿、叶子楣不都在香港吗？刚子上大学学的就是香港文化。

南下的列车把刚子带离了故土，也带离了按部就班的轨道。从此他和千千万万的打工仔打工妹一样，漂泊在南方湿热的天空下。母校的文凭还是管用的。每次招

聘会的时候都能给刚子争取到一个面试的机会。面试的结果永远是一个技术岗位，大家似乎都认为刚子不适合做管理。研发刚子是不行的，大学学的专业课早就丢在宿舍了。质检还可以，会做简单的抽检流程就可以。质检这个岗位最大的问题是见不到领导，只能和生产车间的拉长、工人打交道。但每个月几千块钱，比一线工人多多了。刚子很满意。打工妹子们都是十六七岁的小姑娘，见到刚子还要叫一声“刚工”。刚子的优越感得到了满足。

自从洛阳录像厅的一场大火，全国的录像厅都关门了。刚子只好勉为其难，下了班悄悄去歌厅。在歌厅里刚子遇到了爱情，有个叫“小翠”的姑娘，看起来有点害羞，要小费也不积极。刚子就有了怜惜之情。小翠跟刚子回了几次宿舍，也没谈过钱，刚子甚至感到有了家的感觉。刚子问小翠为什么要在歌厅做，小翠就哭了，说自己年轻不懂事，打工的时候怕吃苦，给香港人做了小三，后来香港人跑了，就只好在歌厅做。刚子温柔又大气地搂着小翠，说：“以后不要做了，我养你。”

两个人甜蜜了不到一个月，小翠突然提出要带刚子去见父母。刚子一愣，说：“我还没想好。”小翠突然破口大骂，说：“我就知道你想白玩！行！你不去也行！

给我一万块！”刚子吓蒙了，但也知道这个女人不能挽留，只好说：“我没钱，我怎么可能有一万呢？你走吧！”小翠突然披头散发地冲过来，推开窗子大声喊：“强奸啦！强奸啦！”刚子在三级片里也没见过这个，连忙关上窗，捂着小翠的嘴，说：“我存折上就三千，都给你！”小翠跟刚子到银行，取走了存折上的钱，还要走了刚子新买的三星手机。临走时，小翠在大街上指着刚子的鼻子说：“穷鬼，没钱就别玩女人！”那天晚上刚子哭得很难过。

刚子知道小翠说的是对的，他应该改邪归正了。他再也不去歌厅了，一边工作，一边和打工妹暧昧。快三十岁的时候，他娶了一个刚满十八岁的打工妹。刚子的岳父比刚子大不了几岁，听说女儿要嫁给一个“老头”，专门赶到广东来拆散他们。和天下所有的父母一样，刚子的岳父不知道越被反对的爱情进展越快。刚子很快将“生米煮成熟饭”，并承诺将来一定买房买车，于是有情人终成眷属。

刚子有了稳定的家庭，又换了几份差不多的工作，贷款在佛山买了个小房子。这对活跃的老夫少妻很快就有了孩子，是个女儿。两个人之前苦命鸳鸯的剧情也很快被柴米油盐的压力打败。女孩发现刚子并不像她心目

中有文化的大学生一样知书达理善解人意，刚子也总是鄙夷老婆的物质欲望和俗气举止。最终像刚子小时候看到的父母解决问题的方式一样，两个人常常破口大骂，大打出手。女儿经常被吓得哇哇大哭，连邻居们都常常要帮忙报警。

刚子觉得自己很失败。他不知道怎么做个好丈夫，更不知道怎么做个好爸爸。他唯一能做的是不停地换工作，期望能遇到一个“好”工作。大多数时候不同的工作只是工作地点的变化，工作性质还是质检。韩资企业、日资企业、内资企业、美资企业、欧洲企业……换了很多公司，刚子的技能和薪水都只是略有变化。刚子觉得是老婆拉低了自己的人生定位，老婆的朋友都是打工妹，而他自己又没有朋友。他的收入比上不足比下有余，就这样白天上班，晚上吵架，吵完架做爱，日子凑合过。

三十五岁的时候刚子终于突破了一次，他成功地应聘上了一家五百强灯具企业的采购。公司看中刚子多年的质检经验和老实巴交的外形，刚子也觉得终于混出头了，这就是一份“好”工作。做采购确实比做质检好。首先是可以经常出差，这样就不用天天跟老婆吵架。其次是到哪里都有人招待，吃饭喝酒唱歌。客户发现新来

的刚总歌唱得很好，纷纷恭维，哪里知道这唱功里有刚子多少年的浸淫。刚子职位不高，胆子也不大，所以收不到太多钱，最多是收点礼物在歌厅桑拿放纵一下，几年下来他也没挣到什么钱。

三十八岁的时候，刚子有了第二个孩子。那天刚子打电话给大学同学一帆，一帆是刚子最好的朋友，两个人有最深的“录像厅交情”。一帆接起电话的时候听到呜呜的哭声。刚子边哭边说：“老二出生了！是唐氏综合征！”一帆说：“你们没做筛查？”“生老大的时候做了，老大没事，我们就以为老二也应该没事。为了省点钱，就没做！呜呜。”一帆劝刚子还是要好好养孩子，唐氏的孩子是最善良的孩子。他们对外界完全没有防备心，所以需要得到格外的照顾。刚子说：“有什么办法，都是命！”

刚子在采购的岗位上干了十年，每天最主要的事就是被人招待。只要不贪污，公司那就能说得过去。十年，就要签终身合同了。刚子很高兴，觉得当年答应给老婆买房买车的，应该买辆车庆祝一下。房子的贷款还没还完，家里没什么积蓄。两个人商量了一下，就买了辆七八万块的日本车。就在提车的当天，刚子开车带老婆孩子去南海玩的路上，接到了公司人力资源的电话。

刚子被裁了。道理很简单：你四十多岁了，拿着一万多块钱的工资，干着二十多岁的大学生就能干的活。公司凭什么给你签终身合同？刚子吼着说："你们这是卸磨杀驴！我要告你们！"人力资源说："省省吧刚总，合同签得很清楚的，下周赶紧来把补偿领了吧！加油哟！"

刚子一怒之下把佛山的房子卖了，搬家到了中山。其实也不是一怒之下，而是中山的房子便宜，换房子可以挣一点差价，有几十万吧。刚子现在最大的问题是找不到工作。年纪大了，技能呢？K歌之王？刚子突然发现自己好幼稚！这些年和客户喝酒唱歌洗澡，人家都在挣钱，只有他在认真地喝酒唱歌洗澡。老婆要照顾两个孩子，尤其是老二，一刻也不能离开人。不换房子，吃饭都成问题。说来也怪，自从他们搬到中山，佛山的房子就一直涨。后来甚至听说他们过去的小区被并进了广州！刚子的种种不顺心都会成为吵架打架的导火索，中山的邻居也开始学会了帮忙报警。

刚子投递了几十份简历，也试着和以前的客户工友联系。除了个别的零工之外，确实没有合适的工作。一帆劝刚子可以试试送外卖，或者代驾，养家糊口不丢人。刚子却始终鼓不起勇气。倒是刚子的老婆找到了一份幼儿园出纳的工作，可以照顾老二，一个月还有两千多元的

收入。老婆去上班了，刚子一个人在中山周围的山上转，每天至少走三万步。刚子就这样走到了五十岁。

虽然挣钱少，但至少有套房。只要省吃俭用，日子还能过。突然有一天刚子回家看到老婆在哭。刚子说："哭啥哭？小的又不听话了？"老婆摇摇头，哭得更厉害了。刚子说："咋了？你赶紧说！"刚子想，如果老婆提出要离婚，我就答应。但老婆并不是要离婚，她说："我被骗了！欠了银行一些钱！"刚子一听到钱字，脑袋就"嗡"的一下子。这个婆娘，肯定是网购借花呗，再多欠几万块真的不要活了！"多少？""我不敢说！""你说！几万！"老婆一直摇头，哭，不说话。刚子急了，心里越来越慌，一拍桌子，吼道："快说！"老婆被震得一惊，抬起头来，很快地说："一百九十万！"刚子瘫坐在椅子上，他从来不认为这个量级的数字会和自己有关系，更不可能是债务！刚子扑过去掐住老婆的脖子，一边摇晃一边喊："你到底做了什么！你做什么能欠这么多钱？！"

问题出在出纳这份工作上。刚子老婆做出纳，有很多钱走个人账户。就有人找过来，说你的账户这么大的流水量，不办信用卡太可惜了！你办了信用卡，把钱刷出来，拿给我们理财，我们保证年化百分之三十的收益

率。而且，你只要套出两百万，我们就立刻赠送给你一辆宝马轿车。说了几次，还带着她去公司听课参观，女人就动心了。宝马虽然只是入门级，但也的确是宝马。于是她就用幼儿园走账的卡办了信用卡，刷了两百万给公司。把入门级的宝马开回了家。公司只返还了十万块钱，就人间蒸发了。整个城市被卷走了几十个亿。刚子之前见到老婆开的宝马车，还问老婆是不是被大款包养了？老婆说是借同事的车开着玩的。再加上两人常常不见面，刚子也就没当回事。后来报案才知道，就这辆入门级的宝马，骗子也只付了两万块的首付。

刚子这次没有打老婆，也没有要离婚。毕竟有两个孩子，老大正在叛逆期，老二需要终生照顾。刚子把房子挂出去，但一时卖不掉。又找亲戚同学朋友借了一圈的钱。最后还是老婆的父母比较疼女儿，一大家子人一起努力给银行分期还款。刚子又换了个更小的更远的房子。老婆总算是没有坐牢。

疫情防控期间，一帆来深圳出差。他这几年创业算是成功，做了一个专门解读怀旧电影的账号，讲的都是当年和刚子一起在录像厅里看的电影：《勇敢的心》《钢琴课》《壮志凌云》……刚子从中山跑到深圳见一帆。

一帆问："你俩现在都没工作了，日子怎么过？"

刚子笑了笑说："马爸爸借一点，刘强东借一点喽！"

一帆说："那怎么行？借钱要给利息的！送外卖的工作总可以找到的，不丢人！"

刚子说："我知道的，我知道的。"

两个人默默地坐了一会儿，一帆说："你知道吗，今年是咱们认识的第三十年了！"

刚子说："是啊，一晃三十年！"

街头

自从和整个宿舍的人提着半桶水，走了大半个西安，并且一分钱也没赚到之后，我意识到我可能需要单飞了。老二每周雷打不动地去经二路菜市场展示家教的牌子，就能赚到不少钱。然而我不想和他展开恶性竞争，主要我舅就住在经二路，被他们看到多尴尬。我得想点别的辙。

有一天，我和刚子看完录像回学校的时候，在公交车站遇到一个脸熟的同学，手里停着一只鸟。是的，一只硬塑料做成的展翅状的小鸟，尖尖的喙放在指尖上，它就能悬停在那里，还上下晃动。那时候街上还没有很多两元店，所以我和刚子都没见过这个。

我们嬉皮笑脸地问人家："这是什么东西？"

那个同学一脸得意，说："没见过吧？这是最新的潮流玩具，你可以放在手上，也可以放在桌子角上，还

能放在鼻尖上……”

我说：“了解了解，重心在嘴上。你拿着这个逛街？你的宠物？”

那小子一撇嘴，说：“宠物？切！这是我的生意！我这个暑假就靠卖这个赚钱呢！”

“钱！”刚子看录像看得已经快破产了，听到钱立刻凑了过来。

“能挣多少钱？比做家教还多？”我保持着怀疑的态度。

“家教？家教也叫生意？这么说吧，这个暑假我卖这个赚了一千块！”

我和刚子石化在公交车站，那个遛塑料鸟的同学扬长而去。一千块！什么概念？一碗油泼面两块，一场录像三块，一个月的生活费一百块，谁能花掉一千块这样陌生的数额呢？刚子来自陕西农村，偏偏爱上了看录像，已经穷红了眼。我比他强点，坐公交车都是我买的票。既然他能赚一千块，我们为什么不能？王侯将相宁有种乎？说干就干！我俩没有回宿舍，直接上公交车去了轻工市场。运气真好！每个摊位都有这种鸟！

很多年以后，当我成为很多人的创业导师的时候，我常常会想起那天在轻工市场的感受。市场如此饱和，

竞争如此激烈，我们看到满地抖动着的鸟，竟然没有一丝怀疑和犹豫。一千块的诱惑已经完全击溃了我们的理智。我们走向一个摊位，看摊的是个二十来岁的姑娘。

“阿姨你好！我们是交大的学生！”

“叫谁阿姨呢？”姑娘笑得花枝乱颤。

“哦，老板你好！我们是交大的学生。我们想代理你们的鸟。”

“交大的？要鸟干啥？”

“我们想勤工俭学，进行社会实践。看到这种鸟很有意思，在大学校园应该很有市场！我们可以做校园代理。”

“行！十块钱一个，卖多少钱随便你。要几个？”姑娘倒是很干脆。

“哦，谢谢您的信任！问题是，我们没钱！”

“没钱倒在这儿弄啥呢？还把人胡叫阿姨！”周围的人听说来了交大的学生，围过来看热闹。

我说：“我们没钱，但我们有学生证，有信誉。我们把证押在你这里，先拿十个鸟走，卖了钱回来给你。”

姑娘上下打量了一下我和刚子，尤其是刚子看起来不太像好人。但我的一身正气还是征服了她，晚上，我们两个无证学生就带着十只鸟回到了宿舍。

整个宿舍的人都拿着我们的鸟玩了一阵，但似乎没人打算领养一只。我跟老大说："老大，你有女朋友。买一只送给她，肯定就献身了！"老大说："不用不用，早就献身了呢！"没推销出去还被喂一嘴狗粮！我们打消了在宿舍里推销的想法，而且挨个宿舍敲门实在是太尴尬了。女生买的可能性比较大，但女生宿舍又进不去。在食堂外面摆摊，又实在太挑战勇气了。说真的，我很怀疑，那些用餐高峰期在食堂门口摆个摊子卖东西的，都是校外人员，理由是一个我们认识的人都没有。一想到我们将成为彼此第一个认识的摆摊的同学，压力陡然上升。刚子是无所谓，可我还是有可能谈恋爱的。我还有在学生会的大好前途……

我跟刚子说："咱俩眼光要长远一些，不能局限在校园里。咱们应该走出校园，去一些比较繁华的地方。如果卖掉了，还能顺便看个录像。"刚子说："行！"

第二天，我俩拿了一块塑料布，背着十只鸟出了门。因为没有目的地，所以我们没打算坐公交车。出了校门向西走，一路看起来都不像能摆摊的样子。有的路太窄，影响交通；有的路太宽，没有人气；有的路不宽不窄，可惜有个垃圾桶。我俩一直走到和平门，向南，朝着大雁塔的方向继续走。快到大雁塔的时候又转西，那是小

寨，录像厅的方向。不行啊，再不摆出来我俩就要被录像厅吸进去啦！

我俩在小寨十字路口看到有不少人摆摊，卖贴画的，卖小人书的，卖防臭鞋垫的。我觉得气氛很合适，对刚子说："就这儿吧！"

刚子和我很郑重地在地上铺上了塑料布，我们把十只鸟一一摆在地上，每只鸟有一个底座，十只鸟形成了一个飞行方阵。我是比较重视商品陈列的，让它们一会儿飞成"人"字，一会儿飞成"一"字。很快，我们的摊位前就有了人群停留。还有人问："这斯啥？""高科技悬停鸟！""多钱？""二十。""轻工才卖十块！""这有啥耍的！""唉！走走走！"我俩低着头，不反驳，也不解释。我恨那个去过轻工还知道价格的人，也恨那个十块钱批发给我们的"阿姨"！有那么一瞬间，我觉得我们不是在卖东西，倒像是假扮大学生乞讨骗钱的。我突然理解了每天在食堂门口摆摊的"同学"，告诉大家我很穷，我很需要钱，真需要勇气啊！

就在我们的尴尬无处安放的时候，人群突然骚动起来。卖鞋底和贴画的人们突然卷起铺盖就跑了。知道为什么地摊都喜欢卖片状物了吗？卷起来快！我和刚子愣在那里，不知道发生了什么。旁边羊肉泡馍店的老板

喊："还不赶紧跑！城管来咧！"我们依然没动，觉得会不会是在唬我们这些刚入行的人。

"我们是大学生勤工俭学！"我还在给老板解释。

"大学生有啥用！赶紧跑！瓜厥，城管打人呢！"

刚子已经开始收拾他的鸟了，我还有点犹豫，问："那为啥小人书的摊不跑？"

老板已经急疯了："你跟人家比呢？人家是个跛子！人家有残疾证呢！你有啥！瓜厥，赶紧跑！"

这时我也看到，从东边好像有列火车开过来一样，人群纷纷避让，有来不及跑的三轮车在苦苦拉扯。有人的玉米锅被踹翻在地，黄色的玉米带着热气在地上翻滚着。摊主赔着笑捡拾着零散的锅和蒸笼。说话间刚子已经收拾停当，我俩背起包袱赶紧跑了。心跳得厉害！今天已经不能再摆摊了。事实上，这辈子我也没有再摆过摊。二十年后，有一次我在街头吃酸辣粉，遇到了同样的场景。很多食客也赶紧跑了，我淡定地坐在城管队员中间，吃完了我的粉。摊主说："不要钱了，走吧走吧。"我给了他一百块，说："不要找了。"然后对城管队员说："让他收了摊就好了，都不容易。"这是我唯一能做的自我救赎。

那天唯一得到执行的计划是看了录像。背着鸟回到

宿舍，大家看我们太可怜了，隔壁宿舍的老大说：“我买一个吧！”我们知道他刚谈了个女朋友，给女朋友送了只兔子被退回来了，兔子晚上还在下铺老六的脸上拉了屎。我们这个鸟既有高科技又不会拉屎，隔壁老大花了十五块，垄断了我们全部的销量。当晚对门的老二又玩坏了我们一只鸟。第二天我们带着八只鸟和十五块钱去轻工市场。那姑娘从腰包里拿出我们的学生证，笑着说：“大学生，钱不好挣吧！”我们担心她要我们二十，没想到她说十五也行。

就这样，像那首流行歌的名字一样：红尘来去一场梦。

浮夸

学霸虽然很让人羡慕，但真正拉风的是校园歌手。我有个经历，连我们班同学都不知道，直到今天，我的心灵被生活锻炼得皮糙肉厚了，才愿意分享给大家。那就是——我悄悄参加过“交大之星”歌唱比赛。

那是一个仲夏夜，我按照海报上的指示，来到四食堂的二楼，这里是海选现场。印象中当时没什么人，只有台下第一排坐着一些艺术团的同学，连骨干都没有出现。海选初赛这种小场面，真正的校园明星是不会露面的。评委中有一个人我认识，和我来自同一所中学，据说因为能把小号吹响而进了艺术团。他和我是同级的大一新生，所以我猜测，那一排不会有任何天王巨星。别的选手表演得怎么样我不知道，因为我一直在练习我准备的歌，生怕自己忘词。

“情愿就这样守在你身旁，情愿就这样一辈子

不～鸣～忘”……是的，我选了张学友的《情网》。那时候MTV台天天放它的MV，张学友和一个女孩在麦田里晃来晃去地谁也找不到谁。其实我并不喜欢这首歌，我喜欢黄凯芹的《晚秋》，以及张智霖的《逗我开心吧》。一个人的时候，我都是唱粤语歌，但准备报名的时候，找不到这几首歌的伴奏带，我就随意选了并不喜欢也并不擅长的《情网》。这么多年过去了，我还是这么随遇而安。拿着复制的伴奏带，我就这样走进了“演艺圈”。

当我走上台的时候，“小号同学”也认出了我，矜持地轻微点了点头，示意我可以开始了。后台开始播放音乐，我觉得自己应该像张学友一样晃一晃，但不知道应该前后晃还是左右晃。这只是海选，如果还有动作设计，会不会显得太刻意了？还是留到决赛再晃吧！就这么一走神的工夫，第一句歌词好像过去了。而且最重要的是，伴奏听起来只有咚咚咚的节奏，谁知道哪句是哪句？算了，赶紧唱吧。我看出评委们已经不耐烦和正在交换眼神。

“请你再为我点上一盏烛光，因为我早已迷失了方向！”这第一句词就特别不吉利。

“我掩饰不住的慌张，在迫不及待地张望……”我

咋选的破歌？头两句就唱出了我全部的状态。我当时应该就着这歌词直接改小品表演，说不定以后就混进“开心麻花”了。然而我没有那样的机智，仍然完全不在点上地倔强地唱着。

“我越陷越深越迷茫，路越走越远越漫长……”好消息是，我没有忘词。音乐没了，我还唱了一句：“问你是否会舍得我心伤？”

评委们没等我唱完就开始打分了，并且还交头接耳。只有“小号同学”轻轻打着拍子很陶醉的样子，我怀疑他也找不着调。下台后，有个人说：“回去等消息吧！会有海报通知的。”我赶紧拿了伴奏带，逃出了四食堂，结束了我的演艺生涯。

我没有去看过海报，所以理论上我也可能进了复赛。但台上的经验还是给我带来了极大的心理阴影，就算进复赛，我也宁愿改为表演武术。顺便说一句，后来我真的见到一个策略正确的哥们儿，他演唱《万里长城永不倒》，但他并不真唱，而是在放这首歌的同时，饰演霍元甲，打了一套迷踪拳。既然是迷踪拳，你就没法说他打得不对，反正我是觉得他打不过我。但就这个节目，竟然成了很多晚会的邀请节目，我在不同场合至少看过三次。这哥们儿放在今天，肯定是抖音唱歌对口型

的网红。

我后来有了点名气，人们经常会问我，会不会比较担心自己的公众形象？其实我早有感悟，丢人这件事和知名度无关，只和丢人者的心理承受力有关。1993 年的时候，学校里没人认识我，唱砸了完全可以隐入人群中，假装跟自己没关系，装作那个唱《情网》的人不是我。但那种丢人的感觉，却伴随着我整个大学时期。我见到“小号同学”都躲着走。艺术团的姑娘再怎么漂亮，我都不跟她们说话。在所有公众场合，我都假装自己不会唱歌，也不参加任何演艺选秀活动。可以说是这次丢脸的比赛，把我推上了靠说话吃饭的道路。

而今天，面对再丢脸的事儿，我都只会说：“哦，那就是我，我就是这个水平。”所以，年轻人的自尊比成年人的自尊更沉重，成年人逐渐感受到了自尊的虚妄，而年轻人以为全世界的人都在看自己。

其实除了唱歌和打迷踪拳之外，也有其他的办法可以成为“交大之星”。我一哥们儿，后来成了著名的主持人，那时候表演电影配音，勇夺“交大之星”第一名！我咋没想到呢？！我另一哥们儿，现在是成功的投资人，那时候表演吞针，再吞线，然后在嘴里把针线穿起来。好吧，他没得奖，但令人印象深刻。他还有个拿手好戏，

是吃玻璃瓶子——敲碎一个啤酒瓶子，咔咔地吃下去一大块。大家为了该死的表现欲，真的是太拼了。

文艺看来不适合我，体育也是比较容易获得知名度的途径。学校要开运动会了。学生会的师兄师姐来大一新生的宿舍，动员大家报名。材料系只有一个专业一个班，是全校最小的系。人家一个系多则几千人，最少也有大几百人。我们材料系这一届才三十六个人，而且没有体育特长生。师姐说："咱们系在校运动会上的最佳成绩是零分！也就是说，从来没有一个材料系的运动员，进入过任何项目的前八名。第八名就有一分！只要你们三十六个小伙子，有一个人进入某个项目前八，就是创造历史了！"

我们那时候实在年轻，听到"创造历史"这几个字，就想要真的去创造一下。班上很多同学都报了名。老五报了一千五百米，老四报了跳高，老六报了标枪，老二觉得自己种过地，有一身力气，扔铅球说不定能创造历史。而我认为他们都不够明智。这些人人都会玩的项目，如果能突破，这些年来早就有人突破了。而我，将用我的智慧，为材料系创造历史！我在纸质报名表上勾选了"链球"。

老六很钦佩地凑过来："哇！你会扔链球？我都没见过链球呢！"

"我也没见过链球，"我说，"你看，根本没人报这个项目。说不定全校报链球的都不到八个人！我就自动前八啦！"

他们都对我的智慧深表钦佩。

运动会如期而至。大学的运动会不像中学，没有被强制要求观看的观众。感觉有点像奥运会，热门的比赛有人看，冷门的比赛只有运动员们落寞地较劲。正合我意。我来到链球运动员检录处，遇到刚刚结束铅球比赛的老二，因为动作不符合规范被罚下场了："兄弟，我牺牲了！就看你的啦！"

我觉得气氛不太对，只有我穿着普通的长袖运动服，还有一个食堂的大师傅穿着白褂子。其他人都穿得很像电视里的田径运动员。短袖、短裤，衣服上还写着"陕西"或者"交大"字样。而且加上我和食堂师傅，一共十个人报名。裁判检录完，给我们一人一个链球，让我们拖着到西操场比赛。原来这就是链球啊！中间竟然不是链子，而是一根铁丝。我们拖着铁球，排成一队，走在校园里，很像《被解救的姜戈》里那群被贩卖的奴隶。

我问食堂师傅："你会扔链球？"

师傅说："额不会！额奏思来耍一哈！"

我问前面那个看起来正常一点的同学："你会扔吗？"

这个电气系的同学说："我中学学过一点。链球是交大的传统优势项目，一直是省纪录保持者。我是来学习的！"

What the……交大竟然有一批专业扔链球的人？！而我根本不知道怎么把这个家伙扔出去！

大家见过比较正规的大操场角上，有一个敞口的八角形网子吧？那天我才知道，那是用来扔链球的。裁判和选手都站在网子背后，一个选手进网子，站在圈里，拿起链球在头顶抡。抡圆了转圈，转到朝着网口的方向松手，铁球带着一根铁丝飞向远方。我抽签抽到了最后一个，站在网子后面开始紧急学习动作要领。说真的，如果让老二来扔，肯定会有人有生命危险。就算是前面的专业选手，也会有扔到网子上的时候。每个选手三次机会，三次都扔到网上就没成绩了。至少有一次把球扔在有效范围之内，才有成绩。前八名可以进入复赛！

每个选手扔的时候，我都跟着学，原来有好几种不同的姿势。有人竟然不转圈，把链球在头顶绕一下就抛

出去了，看来之前练过扔铅球。食堂师傅一次扔到网子上，一次差点砸到脚，最后一次扔出去了，但没有进有效范围，最后回去炒菜了。前面三个大块头在比拼“奥运金牌”。我和电气系的小伙儿竞争前八名！我心里说：“你肯定拼不过我！你赢了只有一分，我赢了就创造历史了！”我俩都用不怎么潇洒的抛投动作拿到了成绩。前两抛，我比他远一点点。第三抛，这小子竟然敢旋转了。“撞在网上！”我暗暗祈祷。他抛出，有成绩！比我的第二抛远了一米多。到我的最后一抛了！区区一米而已，而我之前还没有旋转！于是我在手上抹了点镁粉，拍一拍，用慢动作走进了圆圈。

那天的旋转是完美的，有那么一刻，我觉得自己是古希腊的战士，链球将斜向上飞往遥远的敌阵。能进前五也未可知！我感受到了链球带动我的脚步在高速地旋转。我只需要在正确的时间撒手，材料系的后人将会记住我，这个创造了历史的人！有一个机会我想撒手，但是转得太快了，网口又那么小，错过了。只能越转越快，等待下一个窗口时刻。哎呀，又错过了一次。那天比赛结束回宿舍复盘的路上，老二一直替我惋惜：“你小子就是太贪心了！你只要撒手，肯定进前八了！你最后那一下是想得冠军吧？”我说：“滚！”

实际情况是我不敢撒手了，链球失控了，我停不下来。后来很神奇的事情发生了，链球自己决定站到圆圈中间，而我只好给它让路。我在高速旋转中离开了圆心，撞在了网子上，链球被稳稳地扔在了圆圈的中间。人群中没有哄笑，大家都是职业选手。只有裁判冷冰冰地说："第三掷，成绩无效。"

我没有创造历史，但我活着回来了，成为我们班最接近创造历史的人！老二逢人就说："可惜了！老七差点破纪录！"

食色

1993年，我一个月的生活费一百二十块钱，再加上学校补贴的三十五块钱饭票，就基本够吃了。我用的是比较省钱的吃法，早餐两毛：一个肉龙，或者馒头花卷之类的，边吃边往教室走。中午饭一块：八毛钱的荤菜加两毛钱米饭。下午饭八毛：六毛钱的素菜加两毛钱米饭。如果去吃油泼扯面，好像是两块钱一碗。食堂是苏式大礼堂改建的，高高的穹顶，如果挂上好看的吊灯，就可以举办宫廷舞会，只是现在已经被油腻的食堂大师傅们占据。他们是这里的话事人，手里的勺子决定着一切。同样是八毛钱的红烧肉，他狠狠地插进盆底，足足地捞起来冒着热气颤抖的五花肉，抬眼看一下你，觉得不顺眼，就抖一抖，于是便只剩下了大量的配菜和大料。有个尽人皆知的“秘密”，就是他们喜欢给女生打得多。越好看的，打得越多。真是马太效应啊！越是

吃不下的，越让他吃不完。那些常喊饿的，偏让他吃不饱。所以在一所理工科大学谈恋爱是有经济学意义的。女生打饭，男生打水，琴瑟和鸣，相得益彰。

交大有几种传统美食：狮子头、红烧肉、大排、肘子肉。这些美食单份八毛钱起！没有个一块六就别想了。因为八毛只会吃得你更馋，还不如吃点大锅里不清不楚的汤水菜。我有时候攒够了钱，决定吃一顿肘子。不用排队，直接走到单点窗口，说："二两肘子肉，四毛钱米饭。"这样不需要看师傅脸色，他要从锅里捞出一大块肘子来，当着你的面切成片状，每一块都连皮带肉，冒着热气，然后放在秤上称，再煞有介事地拨动一下砝码，让秤杆抬起来一下，以显示照顾，再把肘子肉倒进盛好的米饭里。我这时会要求："再加点汤！"一勺充满肉香的酱肉汤浇进米饭里。运气好的话，还会有些小小的肉渣。

周星驰的电影《武状元苏乞儿》里，有一段他和吴孟达在大街上被人欺负，只能吃狗饭，吃着吃着，周星驰说："爹！这里竟然有一根肉丝！"吴孟达说："这哪里是肉丝，这根本就是一根肉排嘛！"不知道为什么，我每次看到这里，都觉得特别能理解这句台词。

我们班还是有贫富差距的。我属于偶尔能吃肘子

的，有人属于天天吃肘子的，还有人属于不知道什么是肘子的。但日子长了，大家就放得开了，中午吃饭，抱着个饭盆挨个宿舍串门，看到别人碗里有肘子和红烧肉的就觑着脸讨一块。肘子见人品，我觉得比酒桌上靠谱。贫贱时的交情为什么难忘？你只有一块六的肘子肉，愿意分给我四毛钱的，这就是交情！有一次我丢了一整本饭票和钱包，沮丧得要死。大家听说了，就主动邀请我去他们宿舍吃饭。我那个月只买白米饭，从兄弟们的饭盆里分着吃，竟然也混过来了。

每年开春过了寒假，一般宿舍里会有些好吃的。湖南的腊肉、四川的豆瓣酱、山西的老陈醋什么的，从家里带来改善伙食的，说实话都舍不得吃。用大罐头瓶子密封了，放在床头的隔板上。我和老二这样脸皮比较厚的就会经常提醒："怕是要坏吧！""独悦乐与众悦乐，孰乐？""干脆来个痛快吧！人生得意须尽欢，莫使腊肉空对月！"……能分着一筷子头，大家就相互庆贺："猪油可曾吃过二两？！"最奇怪的是隔壁401，因为有个山西同学常子，每年带一桶醋。他们宿舍竟然人人声称喜欢吃醋。醋泡米饭，醋泡馒头。有一天常子同学买了两根油条，用醋泡着吃光喝净。

宿舍的管理员是"容嬷嬷"们，经常会发动"抄检

大观园”。趁着我们去上课，挨个宿舍搜查一遍，主要是为了收集电炉子和热得快，理由是电路安全，但实际上是为了垄断市场。食堂只有那些没有油水的食物，晚上再上个耗费脑力的晚自习，回到宿舍基本自控力都没了。这时候至高无上的享受就是煮一碗加了鸡蛋的方便面了！然而“容嬷嬷”们是不能让你这样放纵的，这么晚了，怎么能吃方便面这样的垃圾食品呢？除非，让阿姨亲自替你煮。我不是阿姨房间的常客，因为没钱。但我确实看到过阿姨用六个电炉子同时开动，经营她的深夜食堂。不知道现在的外卖生意有没有打败阿姨的垄断。那时候，我知道有个能源与动力学院的男生，因为每天去阿姨那里煮方便面，后来跟阿姨谈上了恋爱。帮阿姨收钱，打鸡蛋。估计是想一步一个脚印，做大做强。

我现在常常抱怨，家里可吃的东西实在是太多了！搞得人一点食欲都没有。有时候深夜有了食欲，又担心临睡前吃饭增加体重。唉，人生就是这样，有贼心又有贼胆的时候，贼没了！

低俗的娱乐活动主要靠录像厅。现在的孩子没法想象20世纪90年代的热闹。那时候中国还没签署《伯尔尼公约》，也没有互联网，满大街都是音像店。各自

拿一个大喇叭冲着大街放最流行的音乐。一路走过去听的是一个大型串烧。“我和你吻别……春去春会来，花谢花会再开……村里有个姑娘叫小芳……every shalalala every woooo……”除了音乐还有漂亮的海报，张学友、刘德华、张国荣、谭咏麟，争奇斗艳。现在大街上没有这样的店了，都在网上、社群里，实在影响逛街的积极性，也难怪孩子们越来越宅了。

录像厅是一种现在已经灭绝的古老物种，只要老板有路子，想放什么片子就放什么片子，想怎么组合就怎么组合，不需要拷贝，不需要选座位，不需要等电影结束再进场，随到随看，循环播放。老板们的性格和品位决定了排片的质量，有的跳跃性极强，有的喜欢做专场。我有个下午不小心走进了一个恐怖片专场——《德州电锯杀人狂》《猛鬼食人街》《午夜凶铃》《大法师》。一屋子的大小伙子，主要是两类人，大学生和农民工。看到《大法师》的时候都崩溃了，一群男人惊声尖叫，完全没有看《英雄本色》时的豪气干云感。

录像厅也会冲着大街放一个大音响，音像店起码是音乐扰民，录像厅可是花式扰民。在交大二村的菜市场里，常年可以听到激烈的枪战声。我怀疑要是真发生了枪战，派出所都不会出手。有时候你可以一路走过去玩

一个“听对白猜电影”的游戏：

“小马，你给我的信里不是这么写的！”

“我看你也有四十多岁了，这四十多年里你总有一些人不想再见，也不想再提起。”

“吸星大法！告诉我，那天晚上到底是不是你？！”

“I’ll be back！”……

这样的诱惑对刚刚从高中毕业获得自由的年轻人来讲，是很难抵挡的。我是班里第一个沦陷的。

看一个日场三块钱，三部片子。看一个夜场五块钱，五部片子。海报上写三个，还有两个写“待定”。善良的我们立刻觉得神秘又有趣，能让老板待定的，肯定是不敢写在海报上的片子吧！于是省吃俭用地去看个通宵夜场，顺便接受一下“性教育”。结果到了后半夜，发现待定的片子是《逃学威龙》这样的“平庸之作”。原来老板不敢写在海报上，是怕你看了就不来了。敌人太狡猾了！观众们闹起来，一起敲着凳子，大声喊：“换片！换片！”

砸得厉害了，老板突然打开灯，大家都在光线下老实了，老板说：“想看啥？你们这一伙大学生不学好，想看啥？这么好的片子为啥不看？想咋？！”大家睡眼惺忪又被明晃晃的大灯照着，没人敢喊了。老板很得意

地说："关灯！接着放！"

灯一关，大家又闹起来，砸凳子、跺脚、喊"换片"！直到老板说："再别喊咧！"换上一部新片。大家满意了就不喊了，不满意就再折腾几个回合，这一夜也就混过去了。现在想想老板赚钱也真不容易啊，每天晚上跟这帮荷尔蒙爆棚的小子斗智斗勇。有时候 hold 不住，真有打起来的。还有时候一部片子有人喜欢有人不喜欢，也会打起来。对门宿舍的李明就跟我看过一次录像，全场凳子乱飞，吓得这个学霸错过了整个 90 年代的优秀电影。

就是这样鱼龙混杂的录像江湖，也有很多高品质的电影触动了我。因为我看片实在太多，发现未必总是曹查理、徐锦江、叶玉卿、陈宝莲的片子才好看，还有汤姆·汉克斯、约翰·屈伏塔、理查·基尔、达斯廷·霍夫曼……后来我们慢慢在录像厅学会安安静静地看几部好电影。《钢琴课》《红白蓝》《阿甘正传》《勇敢的心》《雨人》《最后的莫希干人》《东邪西毒》《霸王别姬》《大话西游》……这些经典电影用这样廉价的方式滋养了我们饥渴的心灵，让我们学会了爱、友情、勇敢、坚定和审美。

隔壁 401 的小夏从来不去录像厅，有一天突然跑来

找我这个“录像导师”，问能不能陪他去看个录像。我说：“你请客就去！想看什么风格的？”那时候十几家录像厅占据了学校的海报栏，“血了呼啦”的海报争奇斗艳。能从众多夸张的宣传中找出最值得看的一家，是需要专业能力的。而我，是全班最权威的录像顾问。

小夏说：“不用选，我就去看看《廊桥遗梦》。”我说：“咦，没看过。三级？”小夏说：“你以为都跟你一样？这是个好电影。我没去过录像厅，你陪我去吧。”那天的电影不是我的菜，婚外恋什么的根本没感觉，我睡了大半部电影，只记得伊斯特伍德在雨中发量很少凄惨的样子。那时候我就觉得，小夏是个早熟的人，才大三就考虑婚外恋的问题了。

那时候沉迷录像厅，和现在的孩子沉迷手机应该是一样的感觉：痛苦自责而难以自拔。进录像厅是中午，出录像厅时天已经黑了。看到街上来来往往准备回家做饭的人，空虚感油然而生。如此珍贵的一个下午，就伴随着机关枪和刀剑声化为乌有了。回到宿舍看到上完课的同学，觉得自己真是个人渣。人家恐怕都会做专业课的作业吧，而我只能说出很多明星的名字。看完夜场的感觉更糟糕，首先是花钱就多，整整五块！清晨 6 点的西安城我是很熟悉的，骑着自行车往学校挪，昏昏沉

沉，垂头丧气。不断下定决心，以后再也不看了！但年轻人的自控力是相当稀缺的东西，我不但没有改掉这个毛病，还把班上很多人都带进了坑里。至今同学聚会，大家的话题还是哪个录像厅的片子好这样庸俗的话题。

后来我到北京工作，在央视新闻评论部，找到了一大群看片子长大的同事和前辈。他们看得更多，更专业，更系统。我打算考个博士争取北京户口的时候，我选择了电影学专业。这是我大学里唯一真正专业的事儿。我估算了一下，大学四年，我至少看过两千部电影。当年的自责和悔恨，在努力后变成了一个博士学位。我要感谢那些坚持不换片，逼着我们看好电影的老板！

考试

进大学的第一堂课，在西二西301。理工科的学校，给教学楼起名字很没有创意。那时候也不流行找个“真维斯”“班尼路”什么的冠名，所以学校里的楼分别是：东一楼，东二楼，西一楼，西二楼，中一楼，中二楼，中轴线上是行政楼和图书馆。再加上陕西人方向感好，教室名就会出现“西二西301”这样奇怪的名字。估计很多南方的同学一开始都会很困扰，常要抬头观察太阳的位置，来判断东西南北。

西二西301在整栋苏式建筑最西头的角上。一进教室，会有种进了电影院的错觉。老式翻板的座椅，前面一个小桌板。如果有人来晚了，还想坐到中间去，整排的人都要一个一个站起来，座椅就会噼里啪啦地响一阵。教室里十几层阶梯，六块大黑板。坐在最上层，有种君临天下的感觉，可以看到教室里的每一个女生……

的后脑勺。六块大黑板分上下两层，写完一块可以很有气魄地推上去，滑轮装置会把上面的一块带下来。有时候一节课六块黑板还不够写，老师需要推上推下，纵横捭阖。

要说交大的本科教学质量，真是没的说。大教室里上基础课的不仅仅有年轻教师，也有很多白发苍苍的老教授，粉笔字写得那叫一个漂亮，尤其是高等数学、概率论、线性代数这样的硬课，大括号小括号再加上求导和积分符号，我觉得学好了发射个火箭都绰绰有余。可惜现在脑海中只剩那些非常具有高科技感觉的电影画面了，教授们说过一些什么，完全不记得了。

我喜欢君临天下的感觉，所以总是坐在教室里的最高处。网上流行过一张图，是教室里各种类型学生的人员分布图，我认为是很有道理的。学霸们是会占座位的，尤其是机械系那几个女生，总是派一个姐妹，不吃早饭就赶过来占座位。书、本子、铅笔盒、书包、饭盒，她们把物品尽量摊开，以这种方式遍布学霸区。那里能够得到老师眼神的关爱，能够向老师展示好学的姿态，当然，也能感受到老师喷出来的唾沫星子。我一直很纳闷，她们为什么要占座位？因为似乎不需要去抢。对我而言，最珍稀的位置是靠窗的最后一排。当然，有

时人太少，一个人像颗围棋的棋子一样坐在角上，会太突兀，我就会选一个尽量接近窗口的后面一排。交大的梧桐树太好看了，从窗外望出去，树影斑驳，如果有一阵清风，几声鸟叫，实在是惬意。

顺便介绍一下，我们班是金相专业，全班三十六个男生，没有女生。是的，这让我很震惊！上大学前从没想过，没有女生的班是什么样。报名的时候看见花名册，我翻了半天问老师："女生呢？"一位女老师笑盈盈地说："没有。"我说："没有是什么意思？没有名单还是没有女生？"女老师笑得更厉害了，说："没有女生！和尚班！哈哈哈，金相从来没有过这种情况。以前每个班至少有一两个女生的。铸造、锻压才一直没有女生呢！"而我们上课的大班，就是和铸造、锻压一起！幸好还有焊接的两个班，这两个班贡献了仅有的五六个一看就像工程师的女同学。

我深信心理学上讲的"纯粹接触效应"，处的时间长了，就不觉得谁难看了。连老二的长相我都能接受了，还有什么女生不会成为天仙呢？我们全班的审美坐标系，就源于学霸区的几个女生。先是挨个打分，定下来六十分的基准，然后有了七十五、八十这样的分值。最高分应该有八十五吧！最后是把在学校里看到的每

一个女生，都拿来放进“焊接女生坐标系”。常用的说法是：“以小辣椒为七十分的前提下，我今天在四食堂看到一个九十分的！”“听他胡扯！我也看到啦，最多八十！”“你看的是侧面，我是正面看到的！”……那时候没有微信，没有手机，没有传呼机，没有座机，四食堂一别可能就是一辈子。学机械的，想要认识个女生太难了！

我上中学时从不瞌睡，自从进入树影婆娑的阶梯教室，我就困得睁不开眼。强弩着听一会儿，就趴在小桌板上睡着了，口水流一袖子。现在整天矫情睡眠质量，那时候只要有个数学老师，就从没发愁过睡眠的问题。我常常为自己的不听讲自责，但很多年后我学会了一句话，叫作“大学，就是大不了自己学”，于是，自己看课本，自己抄作业，就成了很多人的日常功课。老三、李明这样的负责听课、写作业。老大、老二、我这样的负责抄作业。老四、老五、老六这样的负责时而写时而抄。总之，各有各的门路。

有时候上课实在睡不着，还有一条退路。当年苏联专家帮着设计这些教学楼的时候，教育理念还是很先进的，每个大教室后面都有个后门。下了台阶就是走廊。大学和中学不同，中学的时候你在上课时间走在

校园里，任何一个保洁阿姨都敢“拘捕”你。到了大学，你只要走出教室就算自由了，轻松地巡视一下长长的走廊，看看各个专业的同学们在学些什么课程。遇到八十五分以上的女孩子，就多看两眼。路上遇到老师是不怕的，他又不知道你有没有课。遇到校长都不怕，他可能以为你是年轻教师呢。走出西二楼，就是明媚的阳光，笔直的梧桐大道，摇曳的绿荫，会一直陪伴你去往一个更美好的场所：食堂！

有时候我会想，如果大学没有考试，我会不会愉快很多？答案是不会。正因为有考试的存在，才使得大学时光愉快了很多。这就是反脆弱效应，就像你体内种植了牛痘，反而会生出抵御天花的抗体。考试就是我大学时的牛痘。因为有了它的恐怖折磨，其他一切活动都变得美好而富有诗意。我曾经设想过最美好的状态，就是考完人生最后一次试以后，心无挂碍地在交大二村的夜市闲逛。我一直认为，考试带给我的压力，比后来的工作和房贷都大得多。我从没做过还不起房贷的梦，但直到四十多岁，我还会梦到马上要考试了，而我却一个公式也不记得。那种百爪挠心的焦虑感，会让我从梦中惊醒，然后一头冷汗地庆幸自己是在做梦！

理工科考试，最让人痛苦的地方是它没法瞎猜，没

法糊弄，对就是对，错就是错，不知道就是不知道。不像文科考试，你只要敢把整张纸都写满，多少就有点同情分。我至今也搞不清楚屈氏体和马氏体的区别，也不懂淬火、回火、退火都是在做些什么。有一次专业课考试，要求我设计一个炼钢炉，我唯一见过的炉子是我们家的蜂窝煤炉子，就只好根据科幻小说的思路乱画，祈求有某个零部件可能和炼钢炉有相似之处。很多专业课考试，在写完了力所能及的部分后，我都只能无助地等待。监考老师走过来的时候，我就假装深思熟虑，在草稿纸上胡写乱画。很多好心的老师会跟我说："抓紧点，时间快到了！"难道我不知道时间快到了吗？难道我不想把答案写在卷子上吗？老师难道真的认为我只是拖延症患者吗？我只是单纯地——不会做！

然而我似乎有一种神奇的能力，我从来都没有挂过科！我们班三十六个人，只有十一人有此殊荣。而且我知道老二也属于这十一人之列，但他压线过的六十分比我更多。所以，从这个维度讲，我应该算是前十名了。保持不挂科，也是一种很重要的能力，包括了对危险的预判能力，对分值的估算能力，和老师的沟通能力，以及获得良好运气的能力。是的，我也曾走在崩溃的边缘。

有一次，号称交大“四大名补”的材料力学考试结束，全班都处在惴惴不安的状态之中。一直有各种消息传来，宣告谁谁谁不及格，需要补考。被宣告的人会沉痛得寝食难安。当时没有人告诉我们，大学里挂几科，其实对以后人生的影响不大，我们那会儿都觉得挂科是非常严重的事。不能保送研究生，不能成为优秀毕业生，补考还要按照学分交钱。连天才老三都很严肃地跟我说：“唉，真的考砸了！”我说：“你考砸了也有八十分吧！”他说：“够呛，一道大题没做！”我说：“是吗？我倒是都写满了……”

成绩终于公布了，我六十四分，老三九十分。我以后再也不信他沉痛的表情了！他是有一道题没答，但他答了的全对！我是都写满了，然而并没什么用。后来我才知道，材料力学我其实只考了五十九分，老师越往后判卷，发现不及格的人越多，逐渐开始怀疑自己的教学水平。于是统一每人加五分，我因此逃过了一劫。

1996 年，我因为辩论赛错过了参加金属学的期末考试，拿了冠军后，学校依然不留情面地要求我们单独参加补考。我去找老师，老师笑着说：“我知道你们是去辩论赛了，还拿了冠军，我会照顾的。就按照上学期期末的考卷考吧！”

我千恩万谢后奔回宿舍，让兄弟们赶紧回忆上学期的考题，最好连答案都回忆起来。这是我最有信心的一次考试，什么填空题、简答题、画图题，都是我的“手下败题”！我将像一个时空穿越者一样，把答案轻蔑地写在答卷上，然后轻松地去看个录像。

老师的办公室只有我和他两个人，他坐在我对面，慈祥地看我答卷。汗珠从我额头流下，我有点不相信自己的眼睛，为什么所有答案都对不上？是老师欺骗了我，还是兄弟们陷害了我？我还能相信谁？这是在演“无间道”吗？老师看我半天一个字都不写，关切地说：“你抓紧写啊！”（是不是所有老师都以为，我们只是不懂抓紧？）我抬起头，迟疑着问：“老师，您不是说，就用去年的考卷吗？这个，好像，不是——吧？”

老师低下头，从眼镜上面看着我，说：“这是去年的考卷啊！我想着你去参加辩论赛，肯定没时间学，就用了专科班的考卷。比你们本科班的简单些！你不用谢我，抓紧写吧！”

我蒙在了当下！看着老师真诚又期待的眼神，我只好说：“谢谢老师！我很意外！您对我真是太照顾了！”

这时，有人来找老师串门，两个人一直在抱怨学校评教授不公正的事。半小时后，老师送走了客人，回

头看我，发现我还是什么都没写，他也有些尴尬。我决定主动出击，缓解尴尬的气氛，于是说："唉，咱们学校就是不靠谱！去比赛前也不说补考的事，回来突然通知，我们都以为得了冠军肯定不考试了呢！学校的体制太僵化，评职称也是，像您这样的老师，同学们都很爱戴，课讲得好，对学生又好。我们觉得您早就应该是教授了！"

老师被我说得心头一热，说："是啊，我看你们那个辩论赛也很不容易的，应该给予奖励！交大啥时候拿过辩论赛的冠军！"我说："要是教务处像您一样灵活就好了，他们就知道按规矩办事。"老师有点激动，说："就是！"老师又看了一眼我干净的卷子，说："让你开卷考你会抄不？"我心下大喜，说："没问题！"老师说："那你拿课本抄吧！"哎哟我的妈！我像得到特赦以后的犯人，立刻恢复了活力！奋笔疾书。直到老师说："够了够了！有六十分了！也不能给你太多分！不用抄啦！"我还没过瘾，依依不舍地结束了开卷考试。

青春

大学入学第一年的暑假不让回家，大家喜气洋洋地领了军装，参加军训。那时候年少不识愁滋味，对于扛枪军训还挺期待的。但现在回过头来看，那个暑假，真不知道怎么熬过来的。这么说吧，让今天的我穿越回1993年，肯定会死在烈日下的图书馆前。

教官们没用几天，就把我们折腾出了斯德哥尔摩综合征。教官到学校里就成了排长、连长和营长，其实也只是很年轻的战士，但那股真军人的气质就已经压倒了我们这些浪荡公子哥。老大站军姿总是站不直，温州话喊口号也经常出错，总被排长罚在操场上站军姿。二军手脚不协调，齐步走就顺拐，向右转就脸对脸。大家一开始都笑，排长说："笑什么笑！笑的人出列！陪他一块练！"

我属于比较机灵又身体素质不错的，毕竟全校链球

第九名，大部分时间都是做示范的那个。但有天中午操练结束，我没管住自己，听到排长说就地休息，我就躺在了图书馆前的台阶上。这时候副连长正好路过，看到我四仰八叉地躺在地上，一脚踢过来，说："什么地痞流氓作风！背上枪，绕着图书馆跑五圈！"

肉体的极度痛苦带来的是精神的完全依赖。我们很快学会了一举一动请示报告。人，太容易被改造了。每年军训都有女生爱上教官的案例，根本不用特别的手段，高压折磨加偶尔的善意，情窦初开的女孩子就沦陷了。

如果你懂一点心理学，就会知道军训场地是多么容易滋生爱情的环境。白天疯狂的肉体折磨，结合晚上荷尔蒙爆棚的拉歌活动，肯定比刘三姐和阿牛哥更容易建立感情。"一营的，来一个！""二连的，来一个！""一二三四五六七，我们等得好着急！"……就这样简单地喊着。没有个人，没有歌星，只有集体的呐喊和集体的歌声。双方喊了几个来回之后，一方会唱："日落西山，预备～唱！"然后接着喊，喊很久，另一方唱："说句心里话，预备～唱！"那时候什么周华健、张学友，都逊毙了！阎维文和郁钧剑才是我们的心中偶像。在暑日最后一点微光里，校园里有了阵阵凉风，操场上坐着一个又一个的方阵，拉歌声和唱歌声此起彼

伏，那就是青春火红的回忆。

女生们也都晒得跟煤球一样，穿上军装就很难辨认了，但大家还是会在擦肩而过的时候，仔细辨认谁是谁心目中的九十分。拉歌的时候遇到女生营，就会把吃奶的劲都使出来，用统一的嘶吼释放统一的荷尔蒙。女生们平日各自不同的声音，集合后竟然变成了一个那么美好的女声。不娇媚，不柔弱，似乎是自信独立的女性所应该具备的声音。

有天夜里，熄灯后。我们冲了凉正准备睡觉，突然听到楼下一大群女生整齐有节奏地大喊："金相的，来一个！金相的，来一个！"我们骚动起来，扒在四楼的窗口向下看。黑黢黢的，什么也看不清，只能看到一大堆人影在宿舍拐角晃动。我们吓傻了，不知该如何应对。对面电子系的男生倒是见多识广，有人喊："我们来一个要不要！"女生中有个声音说："不要脸，没叫你们！"班长小夏说："要不，咱下去看看？"二军说："抓两个上来问问！"我和小夏跑下楼，溜着墙角凑过去想看看是谁。胆子太小，溜得太慢，宿舍阿姨在我身后突然一声陕西话暴喝："黑天半夜不睡觉，搁这儿喊叫撒尼！"别说女生了，我都吓得坐在地上。再抬头看女生，已经作鸟兽散。真的是像一群小鸟一样，呼啦啦

食尽乱投林。一个都没抓住，其实是一个都没看清。我和小夏在紧张中站直了身子，互相问："看清了吗？哪个班的？"然而都没有。至今我们也不知道这些勇敢的女生是哪个班的。管院的？英语的？不会是焊接的吧？又是冲谁来的呢？肯定不是我，那时候我除了链球第九名之外还没有崭露头角。金相，全校最小的学院里最小的专业，就这样出了名。

我在想，那天没有看清可能是最好的结局。班上的每个人都可以分享这段艳遇，那些勇敢的姑娘也不必承受被发现的尴尬，她们这份傻傻的勇敢的小秘密也许会成为青春美好的回忆。如果没有阿姨的暴喝，我和小夏恐怕也只敢躲在黑暗里。突然跳出来说："抓到你了！"恐怕只有二军能干出这样的事。

军训后期比较有意思，练习射击和阅兵表演。我射击很准，九发弹打了八十九环。副连长站在我身后看我开枪，每打一枪喊一声好。要不是有一发打到了别人靶子上，说不定就是全团射击标兵。副连长对我说："你小子，能当个狙击手。"最后的阅兵仪式上，我们连的任务是作行列式标兵队伍，踢着正步跨跨跨地走过主席台。有一个连的表演项目是硬气功，那叫一个惨哟。一排一排地在头顶开砖，有一个哥们连开三下都没砸开，

直接拍晕被抬出去了。最酷的是表演蒙眼组枪的。每个营选出一个人比赛，面朝外站成一个圆圈。先把五六式半自动步枪拆成零件，然后用黑布蒙上眼睛，蹲下，哨响开始摸黑组枪，完成的人站起来大声喊报告！全场屏住呼吸，看他们像职业杀手一样快速组枪，最后拉动枪栓。第一名是个女生！不到三十秒！太帅了！用今天的话讲：全场炸裂！

军训在这样的惊呼声中结束了。女生们送教官离开免不了眼泪汪汪，据说很多女生还跟教官保持着书信往来，但我们的宿舍已经变回了军训前自由主义的样子。那两个月截然不同的人生，成为大学里最鲜明的记忆。那个罚我跑圈为我喊好的副连长，成为我唯一能记得的教官。

教官们走了，女生还在。

交大的男女比例是六比一，所以女生格外珍稀。学校把女生宿舍安排在宿舍区中间的一个小院里，三栋楼，用爬满蔷薇的墙围起来。选蔷薇的原因多半不是为了好看，而是因为有刺！这里就是著名的“熊猫馆”。

熊猫馆的设计很人性化，看似封闭，实则开放。东西侧各有一个铁栅栏门，也没有门卫，男生可以穿行。

晚上很晚才会锁门，但因为是栅栏，男生女生还可以隔着栅栏腻歪一会儿。想想很奇怪，一个栅栏缝两边站着一对情侣小声说话，也不怕被人听了去。有一次，我们班一个兄弟在栅栏缝里和另一个兄弟一起，和同一个女生告别，女生开心地说“晚安”后，这俩兄弟在熊猫馆前打了一架，打得双方很像熊猫。这也可以被视为熊猫馆名字的来源，盛产熊猫。

大部分时候是没有栅栏的。我们这些不相干的人经常绕远去东区打水，就是为了横穿熊猫馆。女生打水都比较文气，两个人结伴，一人拎一个暖壶，这就是没有男朋友的标志。有男朋友的就会是男生一手拎一个暖壶，女生还要挽着他的胳膊增加负担，也不怕被烫着。也有男生一手拎两个暖壶快步走的，那是秀肌肉的“单身狗”。最夸张的是一边三个一边四个暖壶的，那是我这个表现欲爆棚的二傻子。还真有一次，我拎着七个壶去打水，有个女生惊呼了一声：“同学你好有力气哟！”我吓得一低头像少林武僧一样快步溜走了。一路上我这个后悔啊，有女生主动打招呼，我却不敢正眼看人家，拎七个水壶满大街跑所为何事呢？真是孬！总之，每晚打水的时候是熊猫馆最热闹的时候。因为不能进楼，所以情侣们就带着暖壶道具在路灯下谈情说爱。

女生宿舍的宿管阿姨，在所有宿管中的地位，相当于空姐里面的头等舱团队。每天都有很多男生来讨阿姨们的欢心。那时候最先进的通信器材是阿姨门房里的一个呼叫器，每个宿舍里有个小喇叭。“某某某，楼下有人找！”“某某某，有人送东西。”“某某某，那个家伙又来啦！”……叫完以后男生就站在楼门口等。有的女生像小鸟一样飞出来，扑进男生的怀里。有的女生带着好奇的表情出来说：“是你呀！”也有的女生带着不怎么好奇的表情说：“怎么又是你呀！”最惨的是阿姨出来说：“小伙子，别等了，她是不会见你的！”女人天生是八卦的动物，阿姨和女生们生活在一起，充当了妈妈、女友和容嬷嬷的多重角色。

每次检查卫生或者检查安全，就特别像“抄检大观园”。一床一床的电褥子，一堆一堆的热得快，小山一样的电炉子，都被从女生宿舍里翻出来，放在宿舍前展览。有时候还有成堆的啤酒瓶子。很多女生会跟“容嬷嬷”撒娇耍赖，但没用。这既是学校的规定，又是阿姨们的生意。但有时阿姨也会关心女生的恋情，帮着参谋哪个男生帅气，哪个一看就没出息。遇到阿姨看好的姻缘，男生来了，阿姨会说：“她在呢，我给你叫！”或者：“出去了，你下午再来。”阿姨以能识别恋人为荣，

看到男生进门不等说话，就在呼叫器里说：“谁谁谁，楼下有人找！”有时候也会叫错，但大概率是对的。

我们隔壁宿舍的老王是阿姨的噩梦，他把我们联谊宿舍的七个女生挨个追了一遍，发展到最后阿姨拒绝为他使用呼叫器，他也不敢去窗户下喊，因为会被泼洗脚水。是的，我相信有女生会为了他专门洗一次脚。

有一次我们问老王：“女生那么多，你为什么只可着一个宿舍追呢？不怕有生命危险吗？”

老王很委屈，说：“我是很讲感觉的，没有打过交道的女生我不会有感觉。追第一个的时候没成功，她就让第二个下楼来回绝我，我一看，这个更漂亮。后来去找她，她也不见我，让第三个来通知我，我一看，这个好像更善良！就这样，第四个学习更好，第五个看起来更踏实，第六个跟我是老乡，第七个是优秀团员。每一个我都是有真感情的！一直到第七个，我都没有欺骗过自己的感情！”

我相信他说的是真的，因为以老王这样的境界，他是不配认识女生的。那天我们和联谊宿舍的女生在我们宿舍共度元旦，煮饺子。他听到女生的声音来打探，跟他说话的就是第一个女生。这哥们可能是把所有对异性的欲望都等同于爱情了。也算情种！

春天的熊猫馆最美，满墙的蔷薇花，像瀑布一样地涌出来。夏天的熊猫馆最热闹，路灯下永远有回不去也分不开的恋人。秋天熊猫馆最文艺，那是毛衣和落叶的季节。冬天的熊猫馆最浪漫，那是路灯下的拥抱和漫天飘落的雪花。

（全书完）