



1993 年在公司办公室

## “傻”经理与“俏”秘书

在眉山县酒海肉林的餐桌谈好价格，签妥协议之后，我便同业务员小李直奔攀枝花。

眉山车站凄风苦雨，寒气逼人。几盏昏黄的夜灯吃力地在夜黑里挣扎。九点，火车来了，每节车厢早已挤得象沙丁鱼罐头。春节后，南下挣钱的民工汹涌澎湃。我同小李如难民般争先恐后地从窗子翻入，个子矮小的小李转眼被民工的汪洋大海吞没。我费尽移山之力才将她从密密匝匝的腿缝中拽出，小李已是花容失色，气喘如牛。“经理，无论如何得搞张卧铺。”

我一只腿着地，昏浊的空气憋得我透不过气，便将头点得像鸡啄米。

挤过来一位着铁路制服的小伙子，见我与小李在民工中服饰“鹤立鸡群”，模样属于有几两银子的生意人，便主动问要不要卧铺。

天上掉下馅饼我自然大喜，但对方一伸指头我又吓了一跳，居然高出正常票价的四倍以上。我刚拿出当经理讨价还价的架式，对方扭身就要走，丢下一句话：“春节期间特殊，这个价有床睡算不错了。”

我望了一眼虚汗直流的小李，慌忙拉住他，为了跳出“民海”，也为了英雄救美，只得任他宰。

制服小伙带着我们“爬山越岭”，“过关斩将”，七、八节车厢挤了近一个小时才来到卧铺间。这儿也早已是人满为患。只见其他几个制服小伙，各自带着如我这般的“羊儿”汇集此地。原来“制服”并非车上的列车员，而是列车员等雇用的“羊儿客”（正规名称叫“捎客”）。车长、列车员等虽不是我等正式生意人，但在当今经济飞速发展的大好形势影响下，一个个也是满脑子经济头脑，放出大大小小的“制服”羊儿客，到各个车厢引导我等“迷途的羔羊”，然后每铺收它个三百、四百，何乐而不为。

到攀枝花后，厂方的经营副厂长和销售科的头目都出面接待。生意未谈，先登酒楼，不知是中国人热情好客的传统美德使然，还是因为眼下赤裸裸的生意必须先用酒肉润滑，总之，我当经理生意没做成几桩，倒吃喝得腰圆肚肥，油光满面。小李夸赞说，这

样正好，一看就有显示本公司实力的富泰相。

当晚东道主即在“友谊”、“合作”、“关照”、“支持”的种种名义下喝了个关公脸，桃花貌。

第二天，厂方派车来将我与小李接到厂部办公楼，这生产、销售冷冰冰、灰麻麻钢坯的地方，居然座落在五颜六色的鲜花丛中，春阳柔丽，林木葱郁，一派南国亚热带风情。我这个天性浪漫多情的下海文人，顿时被眼前的鲜花、春风、丽日所陶醉，情不自禁地回想起 18 岁时云南之行的万般柔情。

宾主双方(或曰买卖双方)坐定，面对面拉开谈判架势，这时，我才发现小李不见了，这才陡然想起她说好先到财务科结清上笔货款。

我蓦地有些心慌。坦率地说，对钢材和倒卖钢材我几乎一窍不通。眉山——攀枝花这条业务线是小李一手开辟的，目前已顺利做成一笔。小李希望加强合作，扩大业务，便竭力劝说我这个当“领导”的亲自出马走一趟，以示重视。对方果然也重视，派了负责销售的副厂长等一帮有关人员与我面谈，我这个“外行领导内行”的经理原本不能刺刀见红，此时此刻，离了那位重庆大学冶金系毕业，又做厂几年钢材生意的小李，怎能不心慌？

“黄经理”，对方厂长直盯着我，“上批钢坯我们给的价非常优惠，原因是考虑到建立长期合作关系。”

“不过，我们也是付的现钱，没拖丝毫货款。”我做出付老练相。

“当然，当然，说实话。我们的货本是供不应求，因为在同类产品中，我们的质量属于上乘。其中……”

厂长滔滔地背出一串专业术语，听得我一头雾水。小李怎么还不来！我焦急地向门外张望，但见一丛丛娇艳鲜花。在春阳暖风中柔柔摇晃。

我只得避实就虚，大谈一番我们公司的经营实绩，我本人对双方长期合作的诚意等等。

小李仍不见踪影，我找个借口溜出门外。外面，春光四溢，微风醉人，我又有些飘飘然。有人拍我肩头，回头一看，是副厂长跟来了，“黄经理，你知道，上次我们给了最优惠价。近来水电都提了价，成本增加，你这次是不是让一点？”

“让多少？”我望着身外盈盈春光，满脑子也是春光盈盈。

“你看……这个……。他吞吞吐吐地看着我。我一声不吭，作沉思状。“每吨 30 元。”他终于说。

“好吧，”我宽宏大量地答应，但厂长似乎并无胜利的轻松喜悦。

合同是现成的，价格一敲定，签字盖章就完。我盘算了一下，此单业务做完，我公司又能赚五万多。

小李终于匆匆赶来，一听说每吨让了 30 元。立马柳眉倒竖，杏眼圆睁，“这咋个要得?!上次已经谈好，这半年都是 1950 的价。”

“你们经理都同意了。”

小李气得满面通红：“黄经理是文人，才下海，还不懂行。你们这样做太要不得。”小李当众给了我一个猫洗脸，弄得我脸上热一阵冷一阵，十分狼狈。

气氛陡然紧张起来，我只得退居二线，任小李去收拾局面。

最后，经过一番脸青面黑的讨价还价，双方各退半步，每吨由增加 30 元减少到 15 元。

昨天酒席上的“友谊”和“真诚合作”的包装在今日的谈判桌上被剥落得干干净净，露出赤裸裸的“经济效益”。

回到旅社后，小李两颊仍是一片赤红，“黄经理呀，”她尽量控制住情绪，语重心长

地说，“价格是寸土必争的关键，怎么可以轻易让步？你算算，每吨增加 30 元，700 吨是多少？还有今后的货呢？这次让步，下次怎么谈？”

“厂长说水电涨价，希望我……”

“厂长，”小李哼了一声，“上次他也是这样说，无非是想我给他私人一点好处。他是单独对你提的？”

“是”。

“唉呀，经理，你怎么这么——”小李突然刹车，我估计她忍回去的字是“傻”或“呆”。“你想想，这么大几笔业务，他不想捞点好处？你若懂得起，答应私下分他一块蛋糕，价格不就下来了？”

我恍然大悟，难怪我同意加钱时他并无喜色。

“经理，你想，”小李继续苦口婆心，“攀枝花与眉山相距很近，一个要销货，一个要进货，两下一联系，生意不就成了，干嘛需要我们千里迢迢从重庆跑来在中间‘作媒’？其中一个主要原因就是我们这种流通领域的中间公司在手法上灵活。还有……”

小李滔滔不绝，我频频颌首。看来，“外行领导内行”在我国有着几十年的“光荣传统”，但现实中实在是弊无利。学者文人出身的我，尊重科学与事实，因此，也就心安理得地放下经理尊严，耐心地听小李“三娘教子”。

总算把这笔业务搞定了，我同小李打道回府，我这次“大驾光临”，不仅未帮成小李，反而让公司损失了利润，自觉心中有愧，不过，小李也为我的虚心态度所感动。她在好几个经理手下干过，算我对人的修养最好。想来当初总公司任命我当这个经理，就是看在我还有几分“修养”，不会乱来的份上。

“素质最重要，业务嘛，慢慢学。”记得总经理曾这样对我说。

可我适合在这个领域里“慢慢学”吗？

汽车沿着金沙江向火车站飞驰，夕阳在江中闪烁着万点金光。晚风扑来，吹入一车温柔和浪漫。司机打开录音机，传来一个男中音深沉感人的歌声：“……我打开爱情这扇窗，看见长夜的凄凉……我越陷越深越迷茫，路越走越远越漫长……”

我凝望着夕辉下沉寂的群山，一种深层次的感动弥漫全身。久困的灵魂，随歌声飞向黄昏中四下弥漫的雾霭。

## 小曲好唱口难开

我早已湿淋淋冷嗖嗖地离开了商海，然而，那几首感伤的情歌，至今仍在心头萦绕。

### “其实你不懂我的心”

“请问哪位点菜？”服务小姐彬彬有礼地递上精致菜谱。我又彬彬有礼地捧给围坐一圈的“贵宾”——“有关部门”的女士先生。

“请点菜，喜欢吃啥就点啥！”我尽量做出慷慨豪爽的样子，并竭力挤出一如服务小姐讨好的笑脸。

“贵宾”们一个个驾轻就熟地报出一道道菜名（其中不少我听起来很耳生），我斜

眼瞟了一下菜谱，发现那上面竟有一大串标价 80 元、100 元的“珍稀佳肴”。

我一阵心惊肉跳！想起有家公司在款待“有关部门”时，“贵宾”们竟点了 100 元一碗的燕窝汤八碗！

菜，一道道叠满了圆桌，色香俱佳，柔和多彩的灯光从装饰华丽的屋顶徐徐洒下，温馨浪漫，服务小姐玉手持盏，秀色可餐……

我却全无视觉与味觉的美感，只有一颗“忐忑”的心在暗暗嘀咕——这顿款待下来，本月辛苦的那点利润岂不又要灰飞烟灭？！

“舍不得孩子套不到狼”、“关系就是生意”，我竭力用这些别人在经营中教育我的“至理名言”来宽慰我那颗嘀咕的心。但不知是我这苦苦经营的公司离“款爷”的距离太远，还是本人对这种一掷千金的肠胃潇洒有着天然的不适，总之，一坐到这美酒佳肴之前，我满脑子都是金钱的“铜臭”。

更不幸在“合作”、“友谊”、“关心”几杯之后，我朦胧醉眼中依稀是童年的菜根米糠与大巴山落户时的满山饥贫。

很想潇洒，实难潇洒，于是，吃得很累。

酒足饭饱之后，女士先生们表示了对卡拉 OK 的爱好（事后会计小李教育我，说这种事应当主动邀请）。想来也是，物质文明和精神文明本该一起抓，何况饭后“OK”的要求也符合马克思关于先解决衣食住行，然后才从事文化活动的精辟论断。

然而，当服务小姐送来饮料点心，彬彬有礼地问：“哪一位点歌”时，我却毫无“精神文明”的儒雅感。

我该点什么歌呢？是“潇洒走一回”还是“其实你不懂我的心”？

## “你总是心太软”

发往长沙的那批不锈钢板果然出了问题！

收货方说，不锈钢板上有斑斑锈迹，要么退货，要么半价收购。我一时慌了手脚。

“经理，你应当亲自去查看一下。”会计小李建议说。

望着小李那不安而关切的眼睛，我蓦地想起当初在划款购这批板材时她的提醒，说这批货价格较低，可能不是正品，最好让下家先打点预付金来，免得我们独担风险。但我经不起经办此事的业务员小贾的再三保证与催促，心一软就将十多万元货款划了出去。

我当即找到小贾兴师问罪。小贾满面惶恐，表示马上前去处理，务必要给我一个满意答复。

在领差旅费时，小李又提醒我，说是不是再派一人同小贾一块去。小贾是临时借调人员，又是长沙人，万一他不回来……

我望着小李那年轻的面孔，以领导兼长者的语气说：“小李呀，用人不应当分借调工、正式工，大家都是公司职工，要相信人嘛。”

不久，小贾来电话，说货确有问题，但请我放心，他有办法将货卖出去。

一个月过去了，小贾没回来，两个月过去了，仍无消息。

我沉不住气了，亲自出马直飞长沙，

小贾见我突然上门（这“突然”本是小李的建议），吃了一惊，但转眼便热情款待。席间，他一边为他经手的这笔业务连连道歉，一边信誓旦旦地保证在一月内将款

收回。

在库房，小贾费力地将一块不锈钢板掀起，让我看上面的几个锈点，并说，他已经卖出好几块了，钱很快会收到。

望着小贾泪流满面的诚恳，我心一软，将小李“把货发回来，争取主动”的忠告忘到九霄云外。接着是小贾陪我登岳麓山，游桔子洲头……我在装了满满一脑子“唯楚有才”的岳麓文化后双手空空地回到公司。

两个多月过去了，望穿秋水不见银子入账。我频频电话叩问，竟难觅小贾踪影。恼怒中，我将硬硬的拳头一锤砸在桌上，走，再去长沙！

这次，小李与我同行，用她的话说，以防我心太软。

到长沙后，颇费了一番心思才找到小贾。小贾一脸哭丧相，说货实难销。小李当即提出将货全部退回，然而小贾迟迟不愿去库房。小李不愧是既懂业务又会财务的高手，几天时间便查清小贾已将货低价抛售，卖得了五万多元现金。

我闻言大怒，与小李一块打上小贾家门。

小贾不见踪影，家中只有他病恹恹的老婆和虚弱的女儿。他老婆对我大诉其苦，什么小贾已下岗两年，她因生病一直没有工作，9岁的女儿正读小学，日子过得很艰难……

小李频频抛来硬硬的目光，那意思我明白，“不要心太软”。于是，我“英雄能过女人关”地硬坐在那儿，非要等小贾这个“杨白劳”回来还钱不可。

夜半时分，小贾终于回来，我撕下脸皮，对他进行道德谴责；小李则亮出底牌，拿出收账的架式。

小贾黑着脸，一声不吭，我生怕他来个“要钱没有，要命有一条”的横蛮。还好，小贾心还不硬，他承认收了钱，但由于夫妻俩都没工作、暂时挪用了这笔钱做笔生意，实在是万般无奈。说着说着，小贾这个大男人竟当着我们的面抽泣起来。身后他那个小“喜儿”也是泪水涟涟，一脸悲戚。

我望着小贾妻子的满面病容和小“喜儿”瘦弱的身子，心彻底地软了。转眼看小李，她也软了一半。最后，小贾答应先凑一万元归还，剩下的立下字据在一月内还清。

两天之后，我和小李带着一万元打道回府。车上，小李盘算道，这一万元除去差旅费还不够这笔业务的利息。我见她眼中含着不平与埋怨，于是说道：“小李，你知不知道法国作家雨果有一本名著叫《九三年》？”

“《九三年》？不知道。”小李抬起眼，那眼中是期待与钦佩的目光。不出我所料，尽管小李在业务上有些瞧我不起，但只要我一谈到文学艺术历史，她就要俯首称臣，满眼钦佩。我得意地侃侃而谈：“在那本书中，雨果演绎了一个著名的主题：在绝对正确的革命原则之上，还有一个绝对正确的人道主义……。”

小李全神贯注地倾听。

“我觉得，我们在生意场上也应当是这样，那在绝对正确的功利原则上，也有一个绝对正确的人性味原则……。”

回到公司后，我，此刻还有小李，都“人性味”十足地等待小贾的良心和汇票。

这一等，自然又是望穿秋水，秋水望穿。

到年终了，审计时总部对这笔账大加追问并要我尽快收回，我只得冒着严寒三赴长沙。

不料这次已是人去庙空。邻居说，小贾夫妇俩早已携女到南方做生意去了。

当天，我独自在长沙失魂落魄地游荡。从岳麓山下那著名书院的围墙外，到桔子洲头那伟人“中流击水”的旧址上，我一步步为书本与现实的遥远距离而迷茫，为

“人情”与“功利”的冲撞而惶惑……

黄昏降临，江风冷起，哪儿飘来那无奈的歌声：“你总是心太软，心太软……独自流泪到天亮……”

## “你怎么舍得我难过”

秋日的一天，我伏在宽大的经理桌上“日理万机”。

门边出现了位三十来岁的女人，她迟疑不决地欲进又退。我定睛一看，原来是我青梅竹马的好友玲玲。

玲玲望着我，略含赧颜地一笑：“该叫你黄哥呢还是黄经理？”

玲玲的声音仍是当年那样清脆悦耳。我盯着她那依然晶莹秀美的眼睛，心花怒放地叫道：“玲玲，快进来，快进来！”

“黄经理——”玲玲笑盈盈地望着我。

“叫黄哥！永远都不准叫经理。”我笑着说，脑海里出现了少年时我们围着黄桷树捉迷藏，玲玲一声声甜甜地叫我“黄哥”的情景。

在一家音乐酒吧坐定之后，玲玲告诉我，她一年前下了岗，开了一个小茶馆，现在她丈夫也下岗了，一家三口的生活，难以靠一个小茶馆支撑，因此准备租门面搞个电子游戏室。她已经看好地点，旁边有一所小学，如果有六、七台游戏机，估计月收入不薄。但她眼下缺少租门面与购游戏机的资金。

我知道她来的目的了。“估计要多少钱？”我硬着头皮问。

“大约五万多吧。”玲玲低下头，双手不安地揉捏着衣角。接着她吞吞吐吐地说：“黄哥，你，你能不能从公司里借点……”玲玲双颊赤红，一脸羞色。望着她那慌乱的表情，我突然觉得，这应当是年轻人求爱时的模样。不过，眼下对人说“爱”已经很容易，而开口向人借钱却很难了。

我一时没有吭声。

玲玲更狼狈了。“黄哥，实在不好意思，多年不见，见面就……你要是为难就算了，对不起。”

在酒吧闪烁的灯光下，我觉得玲玲仍然像当年那么清纯，那么可爱。我想了一会，说道：“我这个公司是国有企业，总部就在旁边，审计很严，从公司借钱给个体肯定不行，我个人一时也拿不出五万。这样吧，我以公司名义购进六台电子游戏机卖给你，我们双方作为买卖关系，签好正式合同，货到之后你分批付款，当然，在前期你困难时可以拖一段时间，我不催你就行了。至于租门面的费用，就由我个人资助你，算帮你一把。”

玲玲抬起头，那双秀美的眼眸依然如夏夜黄桷树下那么晶莹，那么亮闪。“黄哥……”，她激动得不知说什么才好。

记得肖雪慧在她的《道德伦理》一书中这样论述：人性中，也有利他性，也会从损失自己帮助他人中获得快乐。

当晚，我就沉浸在这种“利他”的快乐中。

一月后，玲玲的电子游戏室顺利开张了，生意果然不错。三个月后，她送来一万元货款。照她估计，一年后她便能还清全部欠款。

会计小李一向火眼金睛，从签定合同之日起她便看出我是在帮朋友。几万元的小生意她自然不便多说，但她有意无意地提到：商场上有种说法，不要同朋友做生意，更不要把钱借给朋友，否则，你既要失去钱，又要失去朋友。

---

小李虽然在商场上精明强干，但似乎也太世故了点。对了，应当把肖雪慧的《道德伦理》一书借给她看看。

又一个季度过去了，玲玲没有来还款。我打电话去，她有些支吾，说遇到点麻烦，希望暂缓一段时间。

我当即赶去玲玲的铺面，结果发现，在政府清理校园周边环境，玲玲的电子游戏机被扫地出门，不得不搬到一个偏僻地方。现在，生意一落千丈不说，还得另付门面租金。

一晃几个月又过去了，总部开始半年审计。玲玲仍然希望我“高抬贵手”，再缓一缓。我心中暗暗叫苦，我的“贵手”已经抬得够高的了，再高，就该我遇到麻烦了。总部对我在长沙损失的那十万元货款已经十分不满，指责我为什么总是先给货再收款，最后又收不回款。如果玲玲这儿再出错，总部不仅会对我的经营能力感到怀疑，而且还会怀疑我同她私下有猫腻。

我频频给玲玲挂电话，好几天才找到她，半晌，话筒里传来一个沙哑的声音，竟是玲玲！她哑着嗓子说，游戏室上周被盗，损失两台游戏机！

我的声音也一下也沙哑了。我第一次气急败坏地冲她嚷道：“你是怎么管理的！”

我垂头丧气地放下电话，无可奈何地继续“高抬贵手”。同时，自己设法筹集了一万元，作为玲玲的部分还款交到财务室，以缓一缓审计大员的情绪。

时间一天天过去，我的耐心也一天天丧失。由于自己做业务不利落，便无法理直气壮地督促手下，工作很是被动。一天，当我批评出纳的工作差错时，他居然敢“犯上”——暗指我以权谋私！

我气得双眼翻白兼哑口无言。当晚，我抓起电话，气冲冲地找来玲玲，硬邦邦地说：经营不下去就干脆转卖了关门，无论如何得把这事尽快了结。说完我啪地一声放下话筒。

十天之后，玲玲打来电话，声音十分苍老。她约我在那家音乐酒吧见面，说拖了这么久不好意思去找公司还钱。

几个月不见，玲玲变得苍老和憔悴了。她将一包钱推到我面前，沙哑着嗓子说：“拖久了，实在对不起，这是全部欠款，你点一下。”

我蓦地觉得十分不自在，我不敢看玲玲那双眼睛，仿佛自己反而欠玲玲的债。

“你现在怎么办呢？”我的声音有气无力。

“如果不是儿子太小，我就外出打工了。”

“你丈夫呢？”

“不要提他了。”玲玲咬着嘴唇不再吭声，仿佛不堪生活重压。我突然想到，玲玲在损失两台游戏机的情况下要还这笔钱非常困难，何况转卖还有折旧损失。她一定另外借了债。我心一紧，正要开口，玲玲已站起身，望着我说：“黄哥，我要走了，非常感激你对我的帮助，这是真的，是我对不起你。再见。”

玲玲的身影消失在门外浓浓的秋色里。我抱着那包钱，呆呆地坐在椅子上。

“秋天的风，一阵阵吹过。想起了去年的这个时候……”头顶上传来黄品源那感伤忧郁的歌声。“……最爱你的人是我，你怎么舍得我难过……”

是谁让谁难过呢？玲玲让我，还是我让玲玲？或者我们彼此让对方难过？我没有失去钱，但我是不是失去了朋友，失去了那在夏夜翠绿黄桷树下清纯而晶莹的眼睛？

## 在金钱与友情的天平上

我不敢再看他的眼睛。20年前的春色，20年来的友情，此时排山倒海地向我压来，我满面愧色地逃离了王强，逃离了隆县……

两个月后我永远逃离了商海。

—

我在经理室的皮转椅上舒舒服服地躺着，秋日的阳光暖洋洋地洒下，我点燃一只红塔山，一边悠悠地吐出一缕细烟，一边轻弹着财务送来的报表，感觉好极了。

秘书小姐带进两位客人，我定睛一看，是我大学时的好友王强和他妻子赵丽。

我一见大喜，慌忙递烟送茶。

“一年不见，没想到你这书生也下海了，而且一起步就是跨国生意。”王强环顾装饰华丽的经理室，不无赞美地说。

“哪啦比得上你”，我笑容满面，“你弃文从商八年，听说早已是隆县大款。”

“唉，其实累得很，”王强很无奈地说，“钱虽然比我们当年多了些，但心却老了，再也找不到当年我们在柳河边上那些无忧无虑的快乐。”



1993年在公司香港一个分部的办公室

他一提起柳河，顿时唤起我无限温馨，无限美好的回忆。那时，我们刚大学毕业，各自交了女朋友，常常在黄昏和周末时，双双携手到柳河边的树丛中去散步、听音乐，诵诗，快乐地啃冷馒头，共享一瓶广柑酒。

一番秋阳般温暖的回忆之后，王强将话题拉回到现实。他告诉我，他们在云南曲靖接了一个上百万的建筑工程，合同已签，马上就要进场施工，但眼下缺一点流动资金，问我能否借几万元给他。我想了想说，从公司借钱肯定不行，我虽是经理，但我这是国有公司，上面总公司监督很严，只有我私人想点办法。王强表示，私人借款绝不让我吃亏，三个月内，借1万，还1万1。

两天之后，王强夫妇带着4万元直飞昆明而去。老婆有些不安，就这么大一笔钱，出了问题怎办。还有，听说王强在生意场上混了多年，心计很多。我笑她说，心计多，那是生意场上的无奈，他总不至于整到老朋友老同学身上来，你忘了我们当年在柳河边上的情谊？

10天之后，王强打来电话，兴奋地告诉我，那边有好几个工程，前景十分可观，



---

希望我也加入进去，大家一起搞，一块发财。最后他说，如果我愿意，就带 20 万现金过去，因为接这个 1100 多万工程前期需要给“发包人”一定的好处费。我想了想，答应过去看看再说。

## 二

三天后，我带着 20 万现金直飞昆明。

到曲靖后，王强夫妇拿出了两份他们承包修建两幢建筑楼的合同。他们说，这两项工程，是经过了好几个月的艰苦努力才从众多竞争者中争得的，现在，他们愿意转包一项给我，当然，他们也收取一点转包费。至于这 20 万元现金，是付给发包人的好处费。

我先将合同及有关资料细细读了几遍，然后找我在曲靖搞建筑的亲戚审视，最后又在王强带领下，去见了发包人和他所提供的一些文件手续。在发包人那气派豪华的办公室里，我不知不觉放松了警惕。墙上还挂着好几面建筑施工方送给他们的锦旗。不过，我还是提出到现场看看再最后定。正当这时，重庆公司打来电话，说是外商前来洽谈一笔出口业务，希望我尽快赶回去。王强见状，对我拍胸脯说，此事不会有诈，如果干不成，由他的公司负责退还我 20 万元。

我望着王强赵丽的面孔——我熟识了近 20 年的面孔，一咬牙下了决心，我打开密码箱，将 20 万元拱手献出。

我带着一纸合同回到重庆，静候那边通知进场的佳音。

二十多天后，佳音未到，噩耗传来——我那住在曲靖的亲戚，按我临行前的嘱托，去多方核查，发现我承接的那项麻柳园汽运工程纯属子虚乌有，该区的规划图上根本就没有这么块建筑用地。

我闻言大惊，急急找到王强，王强又慌忙找到发包人。发包人解释说，该地由于农民对青苗费索价太高，没谈成，现在已另外换了一块地，工程是绝对有的，预算的拨款已到位 50%，最多两个月内通知进场。

闻听此言，我的心开始紧缩起来。

一个月后，王强夫妇突然出现在我办公室，一见他俩那垂头丧气的模样，我马上明白大事不好。

果然，王强告诉我，“发包人”精心设计了一个骗局，不仅骗了我们，而且还骗了其他人。如今他们已卷款潜逃，公安机关正在追捕。

冬日的冷雨正在室外滴滴嗒嗒下着，室内笼罩着死一般的沉寂。半晌，赵刚从包里掏出 1 万元钱放到我桌上，哑着嗓子说，借我私人的钱，眼下只能暂还 1 万。他们俩在这次“生意”中整整损失了 40 万。

我一言不发地盯着他俩，竭力想看出他们是不是说的真话。王强经商整整 8 年，又同“发包人”接触了几个月，难道没看出一点破绽？我受骗是因为对老朋友的绝对信任，你王强受骗也是对“发包人”的绝对信任吗？

据说，黄金有价而友情无价。这里“无价”自然指的是“无价之宝”，而不是“没有价”，“不值价”。那么，说真的，同生命的岁月联在一起的友情，更不是金钱所能买是到的。

然而，在功利与效益为第一原则的商海里，有多少“无价”的友情经得起“有价”的黄金的冲击？

我怀着狐疑与日俱增不满送走了王强夫妇，强忍着没有说出“你答应过事干不成

退我 20 万”的话来，算是 20 年的友情在作阻。

20 万现金，我如何向总公司交待。一旦审计认真追查，我怎么说得清楚。只有找王强夫妇，合同是与他们签的，事情也因他们而起。没想到一步失误，多年的亲密友情顿时化作黄世仁与杨白劳的关系。

我只得频频将电话打到王强家里。每次拨那熟悉的、曾十分亲切的号码，我都有种心理障碍；每次听到对方那熟悉、曾十分亲切的声音，我都有种说不出的尴尬。到后来，对方说一句：“正在想办法”，之后便没了声音，话筒里是长久的沉默。

老婆单位要集资建房了，她催我无论如何得先将私款要回来，我只得乘车找上门去。

老友见面，表面上还是客客气气，但心底已是黄世仁上门的紧张，而且我又拿出了非得索点钱回去救急的架势，王强夫妇沉默半晌，说道：“你等几天吧，我们想想办法。”

两天之后，他们将厚厚一摞钱交给我。

“3 万元，你点点，”王强的声音苍老而疲惫，仿佛不堪重负，他妻子赵丽垂着头，手微微有些颤抖。我从未见过他俩如此沉重，刹那间我生出一丝自责：他俩也是受害者，我是不是逼人太甚？

回来后好长时间，我都没打电话催要那 20 万公款，一心指望他俩能通过有关部门，从“发包人”那儿追回被骗的钱。这一拖又近半年，手下的人和财会人员虽不敢多说，但总公司半年一次的审计却使我非常狼狈。对现金的走向上面尤其盯得紧，我暗暗叫苦，难道我最后不得不将 20 年的老友推上法庭？

一天，王强打来电话，说“发包人”已从国外被抓回，据查，他总计诈骗了 800 多万，我们两家的 60 多万元只算其中小巫。退赔到他手里的竟只有 4 万元！王强表示，眼下他已无力支付我 20 万现金。除这 4 万元外，他还有一点货，约值两万元，就算给我的赔款了。至于剩下的 14 万元，听他那口气，似乎要彼此部分担一点损失。

可我做不到。我这是国有企业，不像他私人夫妇店，我怎能擅自一挥手，说声：为了友情，14 万元就算“交了学费。”

### 三

马上开始年终审计！同时，听说总公司准备另找人替换我的位置。我感到火烧眉毛了！

正在此时，王强主动打来电话，原来赵丽偷偷怀了二胎，一心想生个男孩，不得不来作 B 超检查，而我老婆正是医院 B 超医生。

我闻言大喜，这下可是你“杨白劳”携“喜儿”主动送上门。

我当即指示老婆，B 超做后，结果暂不告诉，等我同王强协商好那 14 万的事再说。老婆困惑地望着我说，赵丽也是她的朋友，女人生孩子的事不要扯到生意上去。我脸一沉：“你懂什么？听说他俩挣了一百多万，现在他们拖着不还钱，是他们先对不起朋友。”

王强赵丽倦容满面地赶来了，我抓紧这机会，向王强摊了牌：如果我收不回这 14 万元，总公司势必要逼我打官司，还要追究我的个人责任。此外，现在总公司正在搞“阶级斗争”，好几个分公司经理被整下了台。最后，我终于黑着脸说：“你忘了当初的保证？我是出于对 20 年老友的绝对信任才……”

王强低垂着头，拼命抽烟，赵丽挺着五个月的身孕，一脸疲惫。哪儿可见当年柳河边那一对充满了青春气息的鲜活生命？终于，王强狠狠掐灭烟，抬起头，壮士断臂地说：“好，我砸锅卖铁也把钱还给你！”

王强夫妇走了，留下一纸保证：一个月内还清。

我不敢相信纸墨的保证，在商场上挣扎几年，我已改变了很多，对真情，友谊，不再那么“纯情”。老婆也说我，我现在变得富有心计，又如此缺少同情。

一个月后，王强独自走进我办公室，第一句话是：“叫出纳来点钱。”

出纳点钱时，我和王强都默默无语，室内只有哗哗点钞的声音。王强盯着那一一张张飞快翻动的钞票，脸色越来越苍白。

出纳开了收据后，他转身就要走，我留他吃饭，他摇摇头，在门外，我伸手同他握别，他的手冰凉，那一霎间，我的心也被冰凉紧紧裹住。

## 四

几个月后，我出差路过隆县，犹豫了一阵，决定去看看王强夫妇。

不料他已搬了家，昔日的漂亮套房已是别人的江山。我问寻到他的新居，进门后吃了一惊，窄小的室内凌乱不堪，柜式空调不见了踪影，豪华音响也不知去向，触目的是一幅“风流已被雨打风吹去”的破败相。

王强苍老了许多，赵丽不知是产后失调还是被困境挤压，看上去虚弱不堪。王强苦笑一下，说家里能卖的都卖了，还欠一屁股债。

“你不是挣了一百多万吗？”我声音发抖。

“唉，我哪儿有那么多钱。生意场上，经常要打肿脸充胖子，你又不是不懂。”

我目瞪口呆坐在那儿，室内传来新生儿撕心裂肺的哭声。

我慌忙告辞。

门外，春阳明媚，春风和煦。王强送出门来，望着满目春色，呼出一口长气：

“当年我们春游柳河，为赋新诗强说愁，如今……”

我不敢再看他的眼睛。20年前的春色，20年来的友情，此时排山倒海向我压来，我满面愧色地逃离了王强，逃离了隆县。

两个月后，我永远逃离了商海。

## 老实人还能做生意吗？

### 一

浙江义乌的王老板又找上门来。这次，他没直接来我们供应处，而是待下班后悄悄尾随我到家门口，暗暗记下地址后晚上提了一大堆礼品突然登门。这简直是直接模仿我当年追求漂亮而高傲女友的方式。

“李科长”，正老板堆起满脸灿烂笑容，语气极为卑恭，“不好意思，这么热的天气

来打扰您。”他放下礼品，忙不叠地递上烟。我一向讨厌客户晚上闯进家门，尤其是不速之客。但见他满头油汗，一脸恭笑，我只好接过烟，任他点燃。

说来本不该他三番五次卑躬屈膝地上门求告，因为原本就是我们厂欠他的债，而且已拖了近两年，害得他那个体小厂举步维艰。但眼下“黄世仁”怕“杨白劳”，求“杨白劳”已是“商场公理”，我们这个国有大型企业包括我这个供应小科长对此错位早就适应并心安理得。

这次，王老板已是“四顾茅庐”了。望着他的满头油汗和挤出的一脸卑恭，我着实有些同情。可近几年来，我们这个曾是“皇帝女儿”的国家一级企业早已沦落到借钱买红头绳的穷“喜儿”境地，除了一大堆卖不出去的钢管，账上已没有几两散碎银子。因此，尽管众多“黄世仁”“你方唱罢我登台”地围着厂子闹，但大多是“赔了夫人又折兵”，白花了一笔笔车马食宿费。

王老板只是个放出40万元的私营“小黄世仁”，在我们这个债多不愁的国有“大杨白劳”眼里，实在是一碟豆芽小菜。因此，尽管他数次嗡嗡地飞进厂财务室，但那泰山压顶腰不弯的女会计师玉指轻轻一弹，便把他弹回他千里之外的义乌老家去了。

这次，他怎么找上了我，他不是不知道，拨款划钱这类“头等大事”，我们供应处是鞭长莫及的。

## 二

这两天，我一直在想，帮不帮王老板这个忙，换句话说，救不救他一把。王老板知道，眼下要从那女会计玉掌中抠出银子难于虎口夺食。于是提出以钢管抵债。厂里对用钢管这个卖不出去的“喜儿”抵债本是满心情愿，但今日之“杨白劳”精明着呐，他决不容许“喜儿”的身价高于“黄世仁”的债权。也就是说，欠40万，只能发40万的货，只能少，不能多，否则，严惩责任人。

王老板偏偏恳求发50万的货。他的恳求也有理，他千辛万苦联系了一家需用钢管也能付款的客户，对方的项目需要50万的货，少了便不做。这次他冒着39℃高温赶来，就是希望我在供应处里帮帮他，多发10万元的货。

我自然一口回绝。虽然我同他有三年的业务联系，对他印象也不错，但我可不愿拿我的饭碗来冒险，何况现在正处在要一部分人先下岗的危险时刻。

王老板头上的汗冒得更多了。每天，他在厂门外痴痴地等着找，任凭烈日当头，他将他那三个小孩和病弱妻子的照片拿给我看，诉说他奋斗半生的小厂即将倒闭的痛苦……

我心底充满同情，骨子里觉得该帮帮他。(其实，这也不完全算是帮，按正常生意规则，本来就是我方欠债不还的无理。)可我一想到违反厂规的后果，又不得不摇头拒绝。

王老板绝望了。他怔怔地望着我，那眼眸中的绝望令我悚然一惊，那一刻，它似乎比一位少女撕心裂肺的哭喊更震动我的心。我情不自禁地说：“如果我从供应处多发10万的货，你能不能保证货到后立即付款？”

突然，王老板扑通一声跪下去，指天发誓：“李科长，您救我一命，是再生父母，我要不立即将货款给您补上，我姓王的禽兽不如！”

还是第一次有人给我下跪，我一时慌了手脚，一边忙着扶起他，一边说：“我冒险帮你，你一定要……”

王老板闻言又要下跪……

### 三

货发走半个月了，义乌那边音讯全无。我心中发慌，频频打去电话追问，对方总推王老板不在，问起货的事，也是一推三不知。凭经验，我预感大事不好，当即决定乘飞机找上门去。

我满头油汗推开那间厂长室兼办公室的门，室内香烟袅袅，一群人下热火朝天打麻将。王老板嘴叼香烟，红光满面，看来手气正顺。

“王老板！”我响亮地喊了一声。王抬起头，见是我，略略一怔。“你来了？坐，等我打完。”说着他又埋头专注手中的牌，把我凉在一边不予理睬。

我耐着性子等着，头上热汗滚滚，心中阵阵发凉。想我千里迢迢奔来，让我一边坐冷板凳，这哪儿是救了他的“再生父母”？！那一刻，我知道自己已经角色转换，处于不幸的“黄世仁”的位置。

日落西山，他终于打完，我跟他步出门外，正要开口，他突然转身对着我，眼眸中射出一道我从未见过的寒光，仿佛是一种阴冷窃喜与惬意复仇揉合在一起的散射。我不禁打了一个寒噤。“李科长”，这声音与半月前的呼声判若两人。“对不起了李科长，那10万元货款你就不要费心了，算是补我这40万的利息，还有这两年我去贵厂催款的花费。”

虽然有预感，也有一定心理准备，我还是被他的语气和表情气懵了。我两眼翻白，声音沙哑：“王老板，我舍命帮你，你居然恩将仇报？”

“恩将仇报？”王老板眼中突然盈满恨怨。“这一切是谁造成的？是你们厂！整整两年分文不付，我这个小企业差点被你们拖垮！为索回我这笔血汗钱，老子受了多少窝囊气！忘了？！我甚至还给你下了跪！”王老板发出一声冷笑，笑声里含着报复的渴望和快乐。

我本是理解和同情他的处境才违规帮他，但此刻他早已完成了从奴隶到将军，从顺民到暴君的培养，上当受骗的愤怒使我失去理智，我一把揪住他衣领，挥拳要打。

几条汉子扑上来，将我掀翻在地，王老板扭头就走，钻进他的红色桑塔纳，绝尘而去。

我从地上爬起来，呆呆地立在院坝里。夕阳西沉后是夜的黑暗，我热汗淋漓的身体，包裹着一颗冰凉的心，在异乡8月的夏夜里，体味着这多姿多彩的人生。

### 四

我不死心，这件事王老板气恨的是工厂，而非我本人，因此，只要我冷静地晓之以理，动之以情，也许还能挽狂澜于既倒。受过高等教育的我可能做不到扑通一声跪下，再说出“救我一命，胜是再生父母”的语言，但也可以将小孩和下岗妻子的照片拿给他看，诉说我的困境与不幸，以唤起他在报复和钱欲重压下残存的同情与怜悯。10万元钱，他也不能据此发家，但于我却是饭碗的得失。

第二天晚上，我满头油汗地提着一大堆礼品赶到王老板府上。叩开门后，一位中年妇女堵在门口。“请问，王老板在家吗？”我堆起满脸灿烂的笑容，语气极为卑恭。“你是？”女人盯着我手中礼物。“哦，我是他朋友，重庆来的。”女人闻言面色

一沉：“他不在！”说着将门砰地一声关死。

我气得真想放一把火烧他老巢！半月前他登门求我时，我好容易还让他登堂入室，这姓王的杂种事情做绝了！

接下来几天，连他的影子都找不到。其实，就算找到了又能怎样，这儿是人家的地盘，我孤零零一个外乡人，惹翻了，王老板轻弹半颗“老鼠药”，便可将我这“川耗子”整得半死。求告法院？算了！当初我们厂拖欠王 40 万他都不打官司，如今我还能在他的地盘上打官司赢回 10 万“利息”钱？这条路要是走得通，商海里也没有这么云翻浪涌，更没有“黄世仁”与“杨白劳”的美妙错位了。

摆在面前似乎只有三条路：一是打上门去找姓王的摊牌，同他来个董存瑞炸碉堡似的鱼死网破。二是赶快回去设法筹资 10 万，哑巴吃黄连地将这大窟窿悄悄补上，以求保住公职。三是向领导坦白交待，看能否争取宽大处理。

在烈日高温下苦苦思考了一整天，终于压下了要点“炸药包”的狂怒激情，想到空调室内的娇妻爱子在殷殷企盼，只得发挥中国老百姓举世无双的忍受精神，好死不如赖活着地打道回府。

我终于下岗了！捧了十几年的饭碗被我“一失足成千古恨”地彻底砸烂。

朋友说我还算幸运的，虽然写了五六份深刻检查，但却没有被“有关部门”提去“隔离审查”。按“常情”推断，我敢违规擅自多发 10 万元的货，一定有不可告人的幕后交易。我解释说这纯粹是出于人性中的同情和善良，结果引来一阵嘲笑。想来也是，在眼下这物欲横流，功利至上的商海中，有谁相信那玩意。说来还得感激那位王老板，他对调查人员一口咬定这是他独自策划的，与我无关。他这样做是为了挽回自己的损失，我是上当的受害者。看来，王老板的良心还没被狗吃完，否则，我真是死无葬身之地了。

但 10 万元的“罪过”也足以让我卷铺盖卷走人了。

我本来也想以钱消灾，但亲朋都说，花 10 万元保饭碗，不如用它自己开店谋生。我一想也是，与其呆在这个除了挣钱无力，其它一切都有力的国有企业，不如自己扯面火锅旗，煮起几灶麻辣烫，大小也当个老板。

开业之前，亲朋好友谆谆教导我，生意场上，首先要同自己的善良作斗争，尤其不能滥施同情，否则，还要吃大亏。

我默默注视着店门前“李记麻辣烫”几个鲜红大字，思忖着自己的良心是否也要变成“麻辣烫”。

想来也是，在波谲云诡的商海和复杂叵测的社会中，桨折船翻的，不少是因为扯起了善良与同情的风帆。可是，我是否因此要将人性中这最美丽的东西深深埋葬呢？我想，如果我们生活中没有了同情，人性中缺少了善良，我们生活在这个地球上还会快乐吗？

## 女人手下受调教

不知是命运女神玉指乱弹碰出一段段巧合，还是上帝认为我这个人阳刚太盛需要在女人手下调教打磨，下海五年来，我总是在女人的阴柔与雌威中上下奔波，演绎出一幕幕悲欢离合……

---

1992年2月，我怀揣着“外面的世界很精彩”的激动，一脚踢开书斋中那堆破旧的词典，豪情万丈地叩开一家国营外贸公司的大门。

公司秘书自然是窈窕玉女，她手捧香茶，口吐玉音：“先生请稍候，王总在开会。”

“你们王总很忙？”

“那当然，经常工作到深夜。”小姐满眼崇敬。

望着秘书小姐那弯弯柳眉盈盈杏眼，我心中暗忖：王总经理好眼光，有如此可餐秀色作秘书，“革命加拼命”也值得，换了我，也情愿工作到深夜。

门外款款而来一位四十上下的女人，她身材高挑，气度雍容，眼神柔和而又含几分矜傲，步履坚定而又不乏女性风韵。一披米黄色的风衣微微飘动，透射出几许高雅，几许华贵。秘书小姐慌忙迎上去：“王总。”

“王总？她是王总？”我一时手足无措。

……

王总见我英语还不错，打磨调教一下或许还能派上些用场，便收留了我。

我忘命地工作、刻苦地学习。一月下来，总经办主任向王总汇报说：“这小子工作还踏实。”

一天，王总把我叫到总经理室：“小黄，我决定办一份公司内部报纸。我们是一个跨国集团公司，国内外子公司众多，需要一个刊物来加强交流，相互沟通。我决定你来负责，一个月内出第一期。”

“希望你尽快干起来。”总经理很信任很亲切地望着我，还伸手在我肩头拍了一下，既是表示关切鼓励，又是表示一锤定音。

当晚回到家，我越想越不喜欢这门“婚事”。我奋不顾身投入商海，绝不是要在公司像秘书一样地舞文弄墨。王总其实是相当武断地将“说你行你就行不行也行”的行政命令不由分说地加在了我头上，虽然那眼光非常温柔，语言非常亲切。

第二天，我一振男子汉雄威闯入女总经理办公室。“王总，我考虑了一下，我不适合干这工作。”我话说得硬硬的，满眼是倔强的阳刚。

王总望着我，仍是柔和而亲切的微笑：“恐怕不是不适合，而是不愿意吧？”我没吭声。她突然以一种很无奈的语气说：“小黄，我没办法，眼下实在找不到合适的人。这样吧，就算你帮帮我，帮我在国内干一年，明年我送你去国外发挥你的英文专长，怎样？”

一个集团公司的总经理，纵横国内外的女强人，竟如此人情味十足地“礼贤下士”，纵你有武松般的阳刚气，也要融消一半。

我情不自禁地微微点了点头。

六年后的今天，当我写下这段真实的经历时，心中涌起一阵难言的酸楚——我绝没想到，那轻轻的一点头，竟决定了我以后的整个生命轨迹，也造成了我今日“拔剑回顾心茫然”的万般无奈！

自此，我抛弃了我的专业，远离了我的爱好，一心一意拿起笔做刀枪，在王总鞍前马后，一点一滴抛洒我残存的青春。

本来，一次突发事件可以使这份“包办婚姻”嘎然而止，可惜，那女性以柔克刚的绝招让我越陷越深……

## 二

公司承办了一次全国性的进出口贸易会，王总对这次会极其重视，决定亲自写一篇

文章登在我编的报刊上，发给全国各地代表。会议只有三天，王总到开会前一晚才将涂改得惨不忍睹的稿子交给我。我慌忙整理、誊抄、编排，几乎忙了一个通宵。当印刷厂印出清样，已是会议第二天中午。王总正在豪华酒楼同宾客们频频举杯。她匆匆将清样扫了几眼就说：“行，开印吧，晚上送报来，明天散发。”我瞥了一眼满桌佳肴，忍住辘辘饥肠，又匆匆奔回印刷厂。

第二天，我自以为劳苦功高地来到宾馆，想象着女老板满意而亲切的笑容。刚进屋，总经办主任劈头就问：“昨晚报纸送王总过目没有？”

“怎么了？”我发现屋内气氛凝重。

“王总的文稿出了错，”主任说，“王总还在发脾气。”

“什么错？”主任拿来报纸，原来是错了几个字，包括一个数字，我太匆忙，开印前也没发现。

正在这时，王总满面愠色地走进来：“是谁擅自将报纸发给代表的？发了多少？……北京代表已走了？不行，派人去追回报纸！”

我从未见王总发这么大脾气，一时呆了。

她一眼瞥见我，面色一沉：“你怎么搞的，出这么多错？”

我只觉热血往上一冲，我霍地站起来，直冲她嚷道：“几个字，算什么，还不是怪你！”

这下轮到王总发呆了。屋内的人更是惊得目瞪口呆，没料到我这个打工仔居然敢如此当众犯上。

王总不愧是见过大洋大海的跨国公司总裁，她迅速镇静下来，一边转身往外走，一边丢下一句话：“你到下面我房间来！”

总经办主任沉重地拍拍我的肩，那目光仿佛为我送葬。我昂然而出。

我大步下楼，英勇无畏地迎接那女人的风暴。

王总亲自打开门，脸上竟是我所熟悉的那种女性的恬静与柔和。“小黄，报纸还有没有办法挽回？”她和风细雨地说。这一招，大出我意料，使我男子汉的昂然斗志顿时雪融冰消。

“只有到印刷厂去看看，想办法重印。”



1993年，“下海”的我

“那好，我马上派车送你去，请你赶在散会前印好，辛苦你了。”王总说完亲自送我到外面大厅，分手时，她又拍拍我的肩，望着我轻轻一笑：“小黄，你呀——”

我突然觉得拼老命也要把报纸给她重印出来。

晚上12点，我累得东倒西歪地将一大捆报纸送到宾馆。

一个月后，王总正式行文，任命我为公司中干，从此与总经办主任平起平坐。

“士为知己者死”，我等儒生从小饱受这种文化浸润。既然女总经理如此胸怀大度且又封官授爵，我还有什么个人的志愿不能抛弃，还有什么理由不“肝脑涂地”呢？

一年干下来，我的业绩受到上上下下的赞赏，手中的笔，时而如丈八蛇矛豪气万丈，时而如唇膏胭脂巧抹细描，它对树立公司形象，增添老总光辉等等，立下汗马功劳。那



些在商海中银子挣得昏天黑地的经理们不得不由衷赞叹：打天下，笔杆子并不弱于枪杆子！

然而，我也渐渐找不到自我了。脑袋里塞满了别人的东西，心思全在揣摸老总的意图，运用大智慧完成的佳作，往往是人家意图的体现。尤其痛苦的是，上面突然交下一个命题，要我依此“八股题目”起承转合。什么“论外经带动外贸出口”啦，什么“跨国公司与国营大中型企业”啦，什么“论稳定中求发展，发展中求稳定”啦，我常常掷笔长叹，想起陈布雷写不出蒋介石的命题时的痛苦。

在人短暂的一生中，要做很多自己所不愿做，又不得不去做的事，难怪卢梭说，人是生而自由的，但无时无刻不在枷锁之中。

### 三

我一直没忘王总派我去国外发挥我英文专长的承诺。眼下，虽然我成天在王总鞍前马后有几分狐假虎威的神气，但天性酷爱独立的我，总渴望远走高飞，享受“将在外君命有所不受”的自由。

王总倒也大度，说：“你先出去看看，顺便采访一下国外的公司。”

我兴冲冲地踏上了出国考察之路。

一个月后，当我兴冲冲地返回时，发现公司已经“改朝换代”，——那香气四溢的总裁御座上，已巍然坐上了新的君主——段总。

王总已经“上了一个台阶”，从企业跃入政界，成了市里的领导干部了。

我目瞪口呆地立在那儿，记得她曾亲口对我说过，她并不愿意去官场，还是喜欢搞企业办公司呀。

不管怎么说，王总“挥手作别，不说再见”地走马上任去了。我只得失魂落魄地走到新的主子——段总面前。

段总也是四十出头，也是一头长发的女人，只是她个子矮小，气质欠佳，缺乏王总那高雅雍容、刚柔相济的轩昂气度。

“小黄呀，”她笑盈盈地望着我，满含女人的柔和亲切，“好好干，继续为公司出力……”

告别时，她扬起手，我以为也要向我肩头一拍，以示关怀和器重。可惜，那玉手没落下。

出了总经理室，我闷闷不乐地想：新主子上台，正需要我这支已善于涂脂抹粉的笔给她脸上润色，我怎能提出不干要走呢？



踏上出国考察之路（1993年在北京机场）

我只得将笔锋一转，从“王总说”，“王总指示”，转为“段总说”，“段总主持召开了……”。

下半年，我抓住一个机会成立了一个钢材公司。这倒不是因为我喜欢钢材和善于倒卖钢材，而是潜意识里对那种成天摇唇鼓舌，顺溜拍马的“下海文人”的一种反叛。段总倒也爽快，一纸任命我又成了一名商务经理。从此，我身兼两职，一手握钢笔，该吹的吹，该拍的拍；一手拿算盘，该卖的卖，该倒的倒。今日我跟段总出入于豪华宾馆、市政大楼，彬彬有礼地与那些头面人物握手寒暄，举杯共饮；明天则带业务员直奔工地货场、码头车站，面红耳赤地同那些三教九流大碗吃肉、讨价还价。晚上，歪歪倒倒回到家，一边写下：“本报讯，今天，段总在国泰宾馆与香港九龙仓总裁 XXX 举行了会谈，宾主双方……”一边忙着回业务员电话：“王三，明天一定要去牛家坝把胡二娃找到，那批货……”

汗流浹背干到年底，我这书生领导的小公司居然还有一点盈利。段总大喜，在全体中干会上指名点姓夸赞我的奋斗精神，还号召大家向我学习。我隐隐又有“士为知己者死”的激动。



1993年6月在马耳他

#### 四

公司状况渐渐发生了变化，仿佛红色江山悄悄改变了颜色。以前王总器重的一批人有的中箭落马，有的“退居二线”，空出的位置自然属于笑眯眯围在段总身边的“哥们姐妹”。公司出现了互相对立的两派——王总的遗臣与段总的新贵。这两派先是暗斗，继而明争，使公司的战斗力和凝聚力大受损伤。国外子公司受的影响更大，仅轻易易帅就造成损城失地和将领扯起叛旗投奔“梁山”。然而段总决心实现“全国山河一片红”，卧榻之侧岂容他人酣睡？不过，公司也是王总经营多年的王国，段总要彻底“肃清流毒”也非易事。更主要的是，王总此时虽不是公司总裁，但毕竟是权倾一时的领导干部，能耐大着呐。段总本人也是在王总福荫之下长成气候的，此刻，她居然过河拆桥更兼打狗不看主人，怎不让王总心头那把无名火高举三千丈。于是，两位女人较上了劲。

据说，女人间一旦斗起狠来，便不会像梁山兄弟那样越打越亲热。战争很快升级，各自都搬动强硬后台，有关领导便如特洛伊战争中奥林匹斯山上的众神，各站一方，呼

风唤雨，暗助神威。

“神仙打仗，百姓遭殃”，可惜这赫赫有名的集团公司，一时间飞沙走石，帆破桅折，经济效益急剧下滑，企业形象大受损伤。成天强调“以经济效益为中心”的领导们，一旦遇到自身利益，便迅速转到“以权力斗争为中心”。一个个经济官司的背后，是弩张剑拔的政治较量(甚至是女人“不服那口气”的逞强争斗)。

王总遗臣中有不少才华横溢的干将，经济与文化的人才。但人才往往不是奴才，奴才也难以成为真正的人才。当然，任何屁股坐在权力宝座上的老爷都希望手下的人既是人才又是奴才。当不能两全时，有人重人才，有人重奴才，有人用人才亲奴才。不幸的是，我的这位女老板在不能两全时情愿要奴才。此外，那“非我族类其心必异”的千年古代幽魂，也总在段总那现代礼服下隐隐作怪，于是，导致了“一朝天子一朝臣”的悲喜剧直接在公司上演，也从而引发了(并牵动“奥林匹斯众神”参与的)“特洛伊战争。”

巧合的是，那爱琴海边的特洛伊战争也是因女人而起。

在这场旷日持久的战争中，我本立意保持中立，可是，随着斗争深入、持久、热烈地向前发展，我也身不由己地被卷了进去。先是有人忠心耿耿地在段总耳边喋喋：“段总，那小黄本是王总宠幸的人。您别看他装得老实，其实他同王总那帮人关系密切得很……”说的次数多了，段总望着那好心人无限忠诚的面孔，她那本已绷得很紧的“阶级斗争的弦”更加嘣嘣作响。没多久，我便发现，段总看我的目光，如寒露后的天气，一日比一日冰凉。

一天，我接到“圣旨”，说我身兼两职太劳累，决定派一人来负责钢材公司的工作，让我集中精力办好报纸。我自然只有谢主“关怀”之龙恩。不料，仅仅一月后，“圣旨”又到，令报纸停办，一个月内清点关门。

这样，短短一月多时间，我近四年来在这跨国公司一刀一枪挣来的地盘丧失殆尽!“阶级斗争”真是“一抓就灵”。

可悲的是，我还没有醒悟，还满怀着“皇天后土可表此心”的岳飞式委屈与忠诚，殷殷地走到段总的御座前，求她另外给我安排出路。段总冷冷地说，“你先出去，我很忙，你的事今后再说。”

我满面通红地退出来，亲身领教了“说不行就不行行也不行”的“领导魄力”。回想起几年前王总在此御座上要我办刊物时“说你行你就行不行也行”的“领导魄力”，我禁不住仰天长叹。

后来，听说有人汇报我在任职期间遗失的一部像机可能是被我贪污了。段总指示要清查。

我终于彻底绝望了。当目睹公司损失几百万上千万元领导们不在乎，而我一部几百元的像机要追查时，我除了领教了女人与斗争的“伟大”之外，也知道我在公司的路走到头了。

1995年那一个阳光明媚的初夏，曾先是高校青年副教授，后是公司优秀人才的我，



1993年6月出席马耳他政府举办的鸡尾酒会

---

被迫下岗了。

## 五

一晃已在家待业近三年。近 1000 个日日夜夜，其中多少“不惑之年”的困惑！  
1996 年外出短暂打工，老板竟又是女人！

眼下，又有人关心地为我寻找工作，老板是一位大名鼎鼎的，据说素质极佳的名人。  
我喜滋滋地前去应聘，婷婷玉立的女秘书将我引入室内——

那儿，总经理豪华御座上，端坐着一位雍荣华贵、气质高雅的中年妇女，她居高临下望着我，眼含女人的柔和与亲切。

我一阵目眩——我这孙悟空看来是跳不出如来佛的掌心了！

我望着女总经理那半含亲切半带矜持的目光，我体内残存的那点阳刚之气终于彻底消失。我从怀中掏出打印得整整齐齐的简历，恭恭敬敬地双手捧上，语气中含着下岗待业几年后不知不觉形成的卑微，媚声说道：“陈总，这是我的简历，请您……”

## “主任”级推销员

X 月 X 日

也许是看大腕朋友推荐的面子，也许是看我简历还算“辉煌”，一来到这家药业公司，便任命我为广告宣传策划室主任。这使得左右部门资深历厚的“老革命”一个个侧目而视——哪儿钻出的“外来和尚”，刚入庙门便捞了一个肥缺！我目不斜视，昂然而入，一屁股坐在皮转椅上，拿起那支写过无数学问深奥的论文、顺溜拍马的报道的钢笔，汪洋恣肆地写下一行大字：“XX 药业公司 1997 年宣传广告策划。”

X 月 X 日

今天总经理对我说，今年广告宣传准备投入 1000 万。1000 万！我双眼顿时闪出金黄的颜色。但转眼我又平静下来，我从学校下海已有些年头，早已不是那个初入芝加哥市的嘉莉妹妹，知道大小生意人的豪言壮语大多是刚刚浸泡过的毛巾，轻轻一捏便是一把水份。

X 月 X 日

屁股刚在主任位上坐定，大批寻求“合作”的“朋友”便找上门来。不知这些朋友是从哪儿打听到公司广告宣传有大投入，而我又是负责具体经办的“把门小鬼”。商场上真真的信息灵通。

登门者有各个报刊杂志的游说好手，有各个广告制作公司的公关秀色，一个个脸上堆着谦恭亲切的笑容，嘴里吐出急切热烈的语言，各家门派不同，但中心一个：将银子

---

投到他（她）那个媒体上最划算、最有效。可以立马使我们企业形象熠熠生辉，公司产品家喻户晓。

有的盛情请我外出吃饭喝茶；有的再三邀我周末去钓鱼踏青；有的频频送来球票舞票；有的暗暗示意回扣红包；有的干脆说：“主任，您想恁个耍，我们包您满意！”

我的妈，我这个“狗崽子”出身，大半生为贫学生、穷教员的家伙，从未享受过这么多先生和秀色的讨好和围追！权力真是妙不可言，可以变出金钱的权力更是光辉灿烂！难怪八方豪杰、四海英雄，一个个前赴后继，向着她的酥胸柔怀奋不顾身。

X月X日

到公司一周，餐桌上碰了七天杯，的的确确“革命就是请客吃饭”。不过，酒桌上倒也结识了三教九流各色人等。其中有自夸实力雄厚的生意人；有殷殷盼望文化（艺术）与企业联姻的文化人；有“热爱关心”企业的大小官场人；还有一位到内地“奉献才智”的香港明星。

我将一大把名片一一排列在桌上，仿佛看到灯红酒绿、觥筹交错中一张张生动活泼的面孔，以及那面孔后面同样生动活泼的欲望。

X月X日

“当官”快一个月了，最初的新鲜与兴奋渐渐消失，开始对那恭维、讨好和无休止的纠缠感到疲惫和厌倦。看来，我天生是个山猪儿，吃不来细糠，一辈子站惯了，被人家捧到轿子里抬着反而不自在。

X月X日

有些拉广告的老油子，其“敬业精神”实在令人不堪忍受。他们不怕受气吃苦，一旦盯上你便不松口，大有“不达目的决不收兵”的文革红卫兵气势。今天，那位为XX报拉广告的小伙子已是第九次登门了，最后，我忍不住厉声下了逐客令。晚上回来，我有些后悔，想起当年我在农村当知青时，为求公社推荐，被书记厉声叱出门外的情景。

X月X日

今天，那位为出租车后窗拉粘贴广告的中年妇女又来了。她同其他拉广告的不同，话不多，衣着陈旧，一双郁郁而疲惫的眼睛恳求地望着我。她拉的数额也不大，一万多元，我本有意照顾她，但总经理对这种车上贴几张小广告的宣传毫无性趣。我几次想如实相告，但她那忧郁的眼神和憔悴的面容总使人难以用一个“不”字粉碎她的希望。结果她为这“希望”一趟一趟地奔走，花了不少车马费和电话费。今天我终于告诉了她实情，她呆坐着，不象其他人一听到“不”字便加紧劝说。她默默地走了，仿佛不堪希望破灭之痛。我望着她瘦弱的背影，长叹一声：“她挣钱也难呀。”同室的小张说：“象她这种人背后都有一个心酸的故事。”我心一沉，心想，也许她是个下岗女工，或者离婚妇女，或者下了岗的离婚妇女，正独自拖着上小学的孩子……

X月X日

---

办公室李主任通知说，那位“国务院”来的人员又登门了，让我去陪。所谓“国务院”无非是挂国务院名义在西南地区搞的一个什么刊物；至于“国务院来员”则是该刊物到企业索要有偿赞助的一位什么主任。此君肥头大耳，一付官相，胃口也大，张口便要十几万元。

我走进会议室，主任大人捧茶端坐，左手边是一位秘书样的女郎；右手处是一位司机相的男子。真是派头大了，上门“乞讨”都要讲排场。可惜，我已不是契可夫笔下的那位小公务员。我的眼光，冷冷的。

中午吃饭时，几位副总也来作陪，一个个笑咪咪地敬酒送菜。我不明白为什么这么宠他，此君虽然背后招牌灿烂，但到我们企业来，性质同那位中年妇女一样，本是有求于我们，而不是我们有求于他，干嘛要三番五次请他吃饭？要请，我倒情愿请那位菜色满面的的妇女，而不是已经吃得油光水滑的“大人”。

X月X日

我们公司出赞助，与省电台合办的一台晚会今晚在电台大厅举行。我因与新闻界的人士联系宣传报道，耽误了一会儿，待匆匆赶到，晚会已经开始。

突然有人拉住我，回头一看，是XXXX杂志社的老黄。他曾到我办公室来过几次，希望我在他杂志上打广告。我本不愿意拒绝他，因为我“下海”前曾是该杂志的读者，在一次开省比较文学学会时，与其主编也有一面之交。但该杂志属文学理论刊物，发行量小，在上面打药品广告实在不妥。老黄不死心，托关系找到公司老总，并约好今晚在此碰头，一边共看晚会，一边商谈“业务”。不料，他兴冲冲如约前来，却望穿秋水不见老总身影。我于是答应进去找，并给他搞张票出来。

老总正品着茶，兴致勃勃观赏演出，早已将门外老黄忘到九霄云外。我拿着票匆匆赶出来，看见老黄孤零零地立在寒冷的夜风中。

我蓦地一阵心酸，老黄也是写得一手漂亮文字的文化人，为了拉点广告费竟在寒风中呆呆伫立了半个多小时。

理论刊物，纵然学问深广，但在错字连篇的“款爷”面前，有多少“知识的力量”？文人学者，经济上捉襟见肘，能在精神人格上气宇轩昂？

X月X日

推荐我来公司的大腕朋友建议我一边搞广告宣传，一边到医院推销公司药品。他给我算了一笔帐，每盒10粒药的零售价为15元，公司厂价10元，每推销一盒药个人还可从厂价上提成35%，如此算来，每盒药公司只收6.5元，其余的8.5元都进入了“流通领域”（或者叫“中间环节”）。除开给医药公司的折扣、给医生、药房的回扣等，每盒药个人至少可以收入3元。

重赏之下必有勇夫，难怪公司的推销员一个个如春秋列国的说客，成天亡命地东奔西走，上下游说。我不妨一试！

X月X日

我提着一袋资料闯入一家大医院的内科主任室。主任是位瘦瘦的中年妇女，我刚报出家门，拿出资料和样品，她便不耐烦地将头一扭，杨起手朝门外挥：“收起来，收起来！我们不进药！”我满面通红地僵在那儿。

---

“出去，好不好？我还要工作！”她冷若冰霜，象是打发上门的乞丐。我又羞又恼，想本人也是读书人出身，且还未落到孔乙己的地步。正待发作几句，见她扭过头，对一位正殷情擦玻璃窗的小伙子喝道：“给你说了，再擦也没得用，走，走！”小伙子一点不恼，堆起满脸笑容。卑恭屈膝地说：“主任，没关系，我反正闲着，药不要没关系，我帮您做做清洁。”

原来也是推销药的！我突然觉得悲从中来，默默收拾起资料，夺门而去。

X月X日

跑了几天下来，使我对那白衣白帽、白墙白床产生了几分畏惧，一见到那白色便觉森森地透出寒气。推销员这碗饭不好吃呀！不过，我也不是轻易认输的人，想日本商界巨头松下幸之助当初也是推销员的干活。他受过多少冷眼，吃过多少苦头？

X月X日

我开始了一种双重角色的体验：一方面坐在主任皮椅上受人上门求拜，另一方面又低眉顺眼上门去求拜他人。于是乎，我忽而当“主子”，忽而做“奴才”；忽而人家热乎乎地呼我“主任”，忽而我又笑咪咪地叫人家“主任”……

有趣，还是可悲？

X月X日

月黑风高，夜灯昏暗，我揣着嘭嘭乱跳的心，嘭嘭扣响一个“有关人士”的家门。白天，这位人士给我留了他家的地址和电话号码，我当然懂得这种暗示。于是，我双手提了应该提的东西，衣袋里揣了应该揣的玩意，借夜色苍茫，到他私宅来谈公事。

“有关人士”笑纳了我“友好的表示”，指点了我“进门”的途经，又协商了每粒药应奉的“劳务”。最后，我双手空空地“满载而归”。

药品打入这家医院有希望了！

想来真是奇怪，平时最恨行贿受贿，但自己一旦求人办事，又唯恐对方不腐败。

若必须在“拒人于千里之外”的冷漠与“有钱能使鬼推磨”的贪婪之间进行选择，我愿意选择哪样呢？

当然，既不冷漠又不贪婪的“全心全意为人民服务”最是美妙，可惜，那似乎已是一个遥远的梦。

X月X日

药品“过五关、斩六将”终于打入了这家医院。每过一关，便留下一笔“买路钱”。一粒药到了患者手中，身价便从0.65元变成15元。

我也终于明白了为什么眼下不少医生拚命开药，原因是笔下哗哗生辉，便有银子悄悄入袖。最倒霉的是那些拿着处方目瞪口呆，抱着药品垂头丧气的患者。他们没有选择，饭店宰客可以拒之不入，商店价高可以敬而远之，但高烧40度却难以拒绝打针吃药。我在医院进进出出，慢慢看到，那象征着洁净与安宁的白色后面，弥漫着一层金黄的瘴气，它同病毒病菌一起，汹汹扑向已经苦痛不堪的患者。

---

X月X日

我不打算再搞药品推销了。除了陪着笑脸求人心理太累之外，划价取药处患者那一声声沉重的叹气也给我一种刺激，觉得自己象一个拦路抢劫的强盗。

一个人拥有自己的东西太多了，便难以受到世俗的影响，或者说，自己固有的积淀越多，便越难随波逐流。现实需要我“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”（自己也试图这样干），但固有的人的良知又死死守住它的地盘，不肯彻底放弃。看来，那种良心被狗吃了一半还剩一半的人活得最苦最累。

X月X日

我终于下定决心离开这家药业公司了。半年多下来，我实实在在感到自己不适合这个领域。

我的主动辞职，正中上下左右的下怀，有的暗暗欢呼，有的如释重负，有的加紧活动，无论如何，这把交椅是能吸引众多人的屁股的。

我觉得很累，心理的累。我望着这座高楼林立，灯火灿烂的“现代文明城市”，心底涌起一阵深深的厌倦和逃避的渴望。

明天，我将背起行囊，孤身徒步沿着川藏公路，走向那苍茫的高原群山……

“轻轻地我走了，正如我轻轻地来，我轻轻地挥手，不带走一片云彩……”

## 台湾商人、书呆子、女人

### 一、台湾涂老板

科技大学的刘强与我共同开发的一种手机高能充电器马上就要大功告成！

所谓共同开发，实则是我出一点车马费，刘强出技术。刘是科大研究生，年龄虽不大，技术却很高，加上我与刘强多年朋友，所以一拍即合，合作顺利。

两年过去了，刘强为伊消得人憔悴，我则囊中渐空终不悔。虽说眼下还有发热较高的问题尚待解决，但我俩已在憧憬将它嫁向市场，名利双收的美妙前景。

正在此时，一名“第三者”——台湾一家通讯器材公司的涂老板撞了进来。刘强喜滋滋地将他介绍给我。我第一眼就没好印象，此君一身肥肉不说，还满脸雀斑兼凹凸不平。但他一双小眼却慧眼识珠，几番观看便认定我们的充电器是个宝贝，具有广阔的市场前景。同时，他也是个行家里手，同刘强进行技术对话有板有眼。接触几次之后，他彬彬有礼地表示，如蒙不弃，他愿意与我们合作开发该项目。一是他先出一万元，以解决充电器的最后技术问题；二是双方合股成立一家公司，专项开发此产品，将产品推向国内国外市场。我们以技术入股并负责生产，占40%，他以资金设备入股并负责销售，占60%。刘强闻言大喜，庆幸这一下不仅解决了最后的经费，更重要的是解决了将它推向市场的大难题。他知道，他们科大有许多科研成果因无企业白马王子的垂青而待字闺中成为老处女。

我毕竟在商海里泡过，栽过几次大跟斗，“阶级斗争”的弦绷得比较紧。我提醒刘强，与人合作，首先要对对方的为人、信誉、实力等有基本了解。刘强说，怕什么，反



正他出钱，技术在我们手中，万一最后干不成，他损失钱，我们技术安然无恙。我一想也有道理，但还是坚持同他多接触几天再说。“他公司太远，我们考察不到，但对他人品，我们总可以了解一二吧”。

## 二、宾馆漂亮妞

几天之后，涂老板邀请我们乘船游长江，说一切费用由他出。我与刘觉得这是一个相互了解的机会，便欣然前往。

码头上，涂老板钻出汽车，左手拎一个精制密码箱，右手挽一名绝色佳人。我与刘定睛一看，佳人国色天香，杨贵妃的肌肤，赵飞燕的柳腰，媚眼顾盼，秋波无限，红唇轻启，春色满园。涂老板看来情场上亦是慧眼识珠且手段高强，下榻我市几天功夫便“寻芳尽处得红梅”，采来如此佳人，“夫妻”双双游长江。

一路上，涂先生挥金如土，给张小费，竟是百元老人头，仿佛那盛钱的密码箱太重，他急于减轻负担。对此，我丝毫不为所动，在漂亮女人面前潇洒气派，在生意伙伴眼下逞强显富的场面我见得多了。但成天呆在实验室的刘强则唏嘘不已兼啧啧赞叹。

当晚上岸，在一家豪华酒楼吃了一顿乌龟王八，随后直奔一家靡靡之音中的夜总会。涂先生大把洒银，梅美人小鸟依人。乐声一起，双双相拥入池。一曲舞毕，涂老板醉眼朦胧：“你说过，你爱我，是吧？”“当然，我爱你”。梅小鸟启朱唇、吐玉音。涂老板闻言又顺手塞给“小鸟”一张老人头。此种场合提到“爱”实在令我起鸡皮疙瘩，而刘强最不服气的是，涂老板那一脸凸凹居然赢得美人满眼秋波。牛粪鲜花的不平使得一表人材的刘强叹惜声声。我安慰他说，涂老板好耍也是中国人，骨肉同胞，梅小姐投怀送抱，肥水也没流外人田。等今后咱们产品上市，财源广进，你还愁没依人小鸟？

不过，话虽如此说，我和刘都对涂老板大打折扣，如此纵情酒色，不是正派生意人行径，与他合作……

然而，第二天返回时，我改变了对涂的看法。

船逆江而上，江两岸污水横流，水面上垃圾成片。涂老板见状痛心疾首：“长江是我们的母亲河呀！我们不能只顾赚钱不顾生态环境，只顾经济发展不顾子孙后代……我们只有一条长江，世界也只有一条长江啊！”涂老板慷慨激昂，眉宇间透露出一种深深的忧虑和激愤，一扫昨日酒楼舞厅中的脂粉靡音之气，顿时令我刮目相看。也许，生意人都喜欢纸醉金迷的夜生活，台湾商人更如此，这并不能说明什么。但对生态环境如此忧虑、如此关心的生意人却不多，也许，这才是涂老板的本质。与有这种爱心的生意人合作，想必他不会一心钻在钱眼里。

当天晚上，在涂老板下榻的宾馆里，双方正式签约。对了，梅小姐也在场，站在涂老板那边，仿佛是他的私人秘书。本来，这种宾馆小姐陪吃陪玩可以，谈正事则应退场。涂老板看来深受“红袖添香夜读书”的影响，须臾离不得女人。

合同条款是早就商谈过的，双方一签字就大功告成。涂老板倒也爽快，墨迹未干，啪地便抛出一万元“科研费”。梅小姐抬秀腿，扭细腰，笑盈盈地走上来，一手挽着刘强，一手挽着涂老板，莺音玉吐地说：“真心祝贺你们合作愉快，财源广进”。

美酒、佳人、金钱、合同，刘强有些醉眼迷朦，眼前“秋水共长天一色”。我也有些头重脚轻，只觉“落霞与孤鹜齐飞”。

## 三、夜半美人香

---

两天之后，涂老板将刘强单独召到宾馆，告诉他，他已将合同传回台湾本部，那边对此项目很感兴趣，也完全赞同，并决定大力投资开发。不过，他们希望在投钱之前能亲眼见一下充电器及有关资料，因此，希望涂回去时能带上有关实物。

刘强虽从未经过商，但对知识产权却不乏保护意识，当即表示暂不能提供。涂十分为难地说，他的公司是个股份制公司，虽然他控股，但其他几个股东的意见也得听，否则项目马上就会遇到一些困难。

刘强犹豫不决，打电话找我，恰巧我又外出。涂见状也不勉强，电话召来梅小姐，三人直奔酒楼饭店，不谈工作，只管娱乐，在美酒佳肴纸醉金迷中潇洒走一回。

午夜时分，三人尽兴而归。在实验室里呆久了的刘强早已被旋灯溢彩迷糊得不知今夕是何年。再加上葡萄美酒多喝了两杯，绝色佳人一双媚眼又秋波频传，待回到宾馆进入涂老板单独给他开的房间里，刘强已是头重脚轻兼心旌摇荡。

梅小姐没有走，她非常娴熟地泡上茶，又给刘强送来一张温湿毛巾，然后紧靠着刘强坐下。

“刘先生”，美人双眸晶晶闪烁。“知道吗，我们今后还要在一块共事”。

“一块共事？与你？”刘强大为惊诧。

“刘先生，你一定非常瞧不起我”，美人突然以一种凄婉的声音说，“其实我很无奈。我一心希望能有一份稳固的、那怕收入不高的工作。涂先生是个好人，他告诉我，公司成立起来后，让我到公司来上班”。

“那太好了”。刘强闻言喜形于色。

“可是，涂先生收到台湾公司的回函后非常着急”，美人忧心忡忡地说。“要是他不能带回去一个样品和一些有关资料，那边会说他做事太轻率，咱们的公司可能就不能尽快上马。”

美人说着欠过身子，轻轻握住刘强的手，一绺秀发拂在刘强脸上。刘强一阵昏眩，乱了方寸。

“刘先生”，美人凑得更近，脸几乎粘在他脸上，“我其实非常喜欢你这种素质高，有知识的文化人，我非常渴望同你长期共事……”

灯，不知怎么灭了，黑暗中，一股浓郁的香水芬芳，铺天盖地地袭来……

## 四、黄鹤一去不复返

几天之后，我出差回来，听说涂老板已将样品和主要技术资料囊括而去。我顿时失声叫苦！

刘强已知失误，但还寄希望于涂老板会尽快携钱返回，共创合同上拟定的大业。

刘强这个书呆子，还以为一纸合同是巍巍宪法，可以令海峡那边的涂老板遵纪守法。

果然，涂老板黄鹤一去不复返，连个电话都没有。我按他留下的名片打过去，公司健在，老板无踪。刘强恨恨地拖我去找梅小姐，说她可能还同涂有联系。我本不愿去，知道梅小姐与涂的交易也已做完。此刻，可能正有另一只“小鸟”依在涂的怀中，冲着那凸凹不平的脸说：“我爱你”。

但刘强坚持要去。

在宾馆的地下OK厅里，一位打扮时髦的女郎告诉我们，梅小姐是红人，一向“业务”很好，从不固定在一个地方。女郎还不无羡慕地说，这次她陪一个台湾老板，一个

---

多星期挣了足足两万元。

两万！我同刘强面面相觑，做声不得。

可怜刘强还梦想同美人共事，等待她来我们那“合同公司”干一份“固定工作”。

步出宾馆，刘强低着头喃喃地说：“技术还在我们手上，我们另寻伙伴合作开发”。

我酸楚一笑，心想，等你找到合适的伙伴，涂老板的产品可能已经“反攻大陆”，占领了“江山”。

我忍着没将此道理讲给刘强这个书生，只抬眼向那灯火辉煌的宾馆投去深深一瞥，然后淡淡地说：“两年寒窗苦，十万雪花银，换得一夜桃花梦，真是良宵一刻值千金呐！”

## 开车的故事

### 一

一不小心，不惑之年的我被公司淘汰出局，下岗了。我本属自由浪漫之人，想得通，无“岗”一身轻，“从此君王不早朝”，乐得在茶馆听古今长短、窗前看云起云落。

然而，却怕看老婆郁郁的脸色，更怕别人说“一个大男人吃软饭”（“软饭”指靠女人养活）。还有，闲散久了，自觉该下海捞几条鱼儿。

可是，大海无边，如何下于手？摆地摊档次太低，开火锅店竞争太烈，且眼下都不是挣大钱的干活。正思量间，窗外一声嘹亮的汽车喇叭如十月革命一声炮响，让我在黑暗中看到了光明。

对，弄辆车，搞经营。

此念一出，顿觉满室异香。我从小对汽车就有万般情爱，下岗前又开过公司一辆旧长安，亲身体会过在“嗒嗒”的风声中飘飘欲仙的感觉。如今自己驾车经营，又当老板又遂心愿又挣大钱，一举三得，何乐不为。

首先想到出租车，但转念一想，出租车老在市内转来转去，用不着太久便会心生烦厌。不行，“都市的柏油路太硬，踩不出脚印。”搞客运？也不行，客运一般是固定线路，不合我海阔天空的浪漫情怀。最后我决定搞运输。搞运输，四海为家，可近可远，可南可北，可固定往返也可以打一枪换一个地方，搞几年下来，既挣了钱又饱览了大好河山，还增长了见识。噫，又是一举三得。

接来便考虑买新车还是旧车。最后决定买新车。原因很简单，跑长途车况不好麻烦多，更主要的是我虽会驾车，却不善修理，买新车放心。

一个月后，在那个“多情自古伤离别”的“冷落清秋节”里，我豪情万丈地驾车出发。

老婆、女儿，妈妈和同学张三前来相送，在依依惜别的目光里，我感觉到了汽车的分量，手中这辆价值九万多的东风车，是由老婆细碎的私房钱，女儿多年的压岁钱、老妈三万元的赞助款，张三二万元的信贷款组合成的。

但不管怎么说，“临行喝妈一碗酒，浑身是胆雄赳赳”，“敢问路在何方，路在脚下。”

## 二

车轮滚滚，日月悠悠，转眼三个多月过去限。在这段集老板与“丘二”于一身的日子里，我起早摸黑，餐风露宿，终于从理论上讲赚了八千多元。所谓从理论上讲，是扣除成本之后应得的净收入。但实际上我得不到这么多，一是两家货主拖款，二是因为被所谓的违章罚款共一千多元。这两笔冤枉钱，我没算入成本。

但不管怎么说，理论上赚钱也是赚钱：望着计算器上那加减出来的钞票，我坚信前途是光明的，虽然道路曲折。

一次，我拉着满满一车红橘到邻省的兰城。一路上，道坦人稀，山秀水碧，我轻踩油门，巧拨排挡，潇潇洒洒地前行。

“蓝蓝的天上白云飘，白云下面马儿跑……”感觉好极了。

过一山乡村镇时，突然窜出一条狗，狗是人类的朋友，千万碾不得。我一边猛踩刹车，一边向右打方向。不料，狗没碰着，却把路边一个支出的塑料凉棚挂倒了，而倒下的竹竿，恰巧又碰着了一位小姑娘的头。我慌忙跳下车，先看那小姑娘，只见她揉了揉头，虽呈吃惊状，但却无痛苦状，我松了口气，幸亏碰倒的是竹竿，不是砖头。然而，我还来不及查看凉棚，四周如地道战般地钻出了无数好汉，让我转眼陷入了人民战争的汪洋大海之中。

“哪个说?!”

“赔!”四周一片兴奋的嘈杂。

“我帮你把凉棚支好,”我喃喃地说。

“支好?想得好!赔二百块钱!”

“二百块?!”我大惊失色。

“还要把娃儿弄到医院去检查!”一个汉子恶狠狠地说。

有人开始爬车搬红桔了。

我知道遇到了大麻烦。这儿是人家的地盘，强权就是真理。只得投降。在赔了一百元凉棚钱，二百元医药费，外加一箱红桔之后，我才被放了一条生路。

车，缓缓驶离了村镇，从反光镜里，我看见那“受伤”的小姑娘正欢天喜地吃着红桔。

## 三

临近春节，业务开始忙了起来，近一个多月没有返空的现象。我摩拳擦掌，抖擞精神，准备节前猛干一番，挣点白花花的银子过个好年。

一日，我驾车行驶在一杳无人迹的郊外，突见右边立着一块崭新的限速二十公里的标牌，我暗自好笑，这荒郊野外，怎么限速二十公里？刚转过一个小弯，从树后面倏地跃出两名威严的执法官。

“你超速了，罚款一百五!”一张罚款单递到眼前。

我试图争辩，执法者将脸一沉要扣车证。我暗暗叫苦，在鸡蛋和石头的较量中，我除了蚀财消灾之外别无他法。

事后，听其他同遭此劫难的司机说，春节前，大家都要找点钱，“有办法之人”的办法是，早上出发，将限速二十公里的“机关”立在路旁，然后埋伏在树后守株待兔，过往车辆前赴后继一一落网。干到黄昏，“猎人”扛着“机关”点着钞票，满载

而归。

这使我想起我小时候诱捕麻雀的情景：支一个簸筛，牵一根绳子，撒一把米，然后埋伏在门后……

春节到了，我给老婆交上一大堆收费单和罚款单，证明血汗利润都在里面，并不是我用去泡妞了，收费单中有正规公章的，也有乡镇自制的；罚款单中有说我车身不干净的、超速超载的、态度不好的，甚至还有说驾驶执照章盖得不端正的。

但是，我并没有被种种困难吓倒。创业阶段，本是艰难时期。也许，春节后路上要干净些。

据哲人说，冬天来了，春天还会远吗？

## 四

但是，我终于坚持不下去了！在那个阳光明媚的春天，我决定金盆洗手，告别浪漫情怀。事情起因于一个浪漫的夜晚。

那天，我长途跋涉二千多公里，历尽艰辛将货拉到了目的地。当天，货主爽快地付了两千元，我一高兴，便下馆子喝了一个头重脚轻。

夜风柔柔地吹，红烛悠悠地摇，一周的疲劳在酒精的抚慰下悄然而逝。正朦胧间，一阵暗香袭来，我定睛一看，一个艳装女郎，正笑盈盈地站在面前。

“大哥，你独自喝酒，太闷了，让我陪陪你？”

孤身他乡，阳春夜晚，有个红颜殷殷陪酒自是赏心悦目。问题就出在喝了几杯之后，女郎便要扶我上楼，说是要按摩肌骨以消除疲劳。问题更出在正渐入佳境时，几个天兵天将破门而入。

一看见那代表执法的威严标徽，我便知道这次“车祸”出大了。

当晚，我不得不去了另一个地方过夜。

第二天，我被放出来，不仅囊空如洗，反而还欠了有关人员和有关部门三千元钱。我急忙给老婆打电话，叫她速寄钱来，以换取被扣的证照。当然我没说此次“车祸”是由于自己“革命意志不坚定”的后果。

唉，路难行，行路难。我把握不住这个市场经济的脉搏，也把握不住我自己。我本想狠狠谴责自己的“软弱意志”，但隐约又想起托尔斯泰那段关于个人过错与社会犯罪孰大孰小的评论，更想起雨果关于法律在执法上犯的罪比个体犯罪更大的精彩评论。

行路难，路难行！我一咬牙壮士断臂将车跳楼卖了，收回几个钱还了朋友张三。

但我却欠了老妈、老婆、女儿。

失败的沮丧中，听见郑智化的歌声：“风雨中这点痛算什么么，擦干泪，不要怕，至少我们还有梦。”

## 当了老板之后

### 一，路在脚下

自科室分得了两个下岗名额并由主任决定名额属谁时，我便知道我这捧了近 20 年的饭碗要“归公”了。我这人嘴臭，天性喜欢议论领导脸上的斑点，手上的污垢，主任早就按捺不住地要打发我“解甲归田”了。

想来我比我爹幸运多了。40 年前，爹所在的科室分得了两个“右派”名额，一声未吭的爹莫名其妙地当选，饭碗“归公”不说，还下放劳动改造在 15 年，闹得几乎家破人亡。

现在我获得这个下岗名额，不仅不会像老爹当年那样受人歧视和批斗，反而会受到报纸的抚慰，政府的关心，还能领到 100 多元的基本生活费，比我爹当年好多了。这是历史的进步。

可惜，我老婆缺乏这种历史性看问题的眼光，也不懂在产业结构调整时让一部分人下岗的伟大意义。她见我身强力壮地呆在家里与左邻右舍的退休老头为伍便心急如焚。其实，老婆不是那种钻在钱眼里的人。虽然我下岗后收入大减，但日子还过得去的，至少比三年困苦时期和文革时期好多了。老婆主要觉得在亲友同事面前脸上不好看，仿佛丈夫下岗待业是无能的表现。想来也怪我当年曾经有过几分辉煌；一刀一枪挣了点小名声，老婆便在亲友同事面前“夫贵妻荣”地得意了一回。谁料 30 年河西，正当壮年的我下岗回家成了“富余人员”，她自然一时无法适应“红旗的坠落”。

一日，遇见一位旧日朋友，问我在哪儿发财，我如实相告，竟引得身旁的老婆脸上红一块白一块。回到家后她愤愤地说：“你就说在上班，干嘛要提下岗。”

于是，她一边加紧催我去找份工作，一边仔细阅读报上的招聘广告，自然还非常贤慧地陪我前去应聘。

可惜，不知是应聘处那密密麻麻的拥挤引起心慌心烦，还是招聘者那“买方市场”的傲慢触动了我“穷酸的自尊”，总之，几个月下来，我仍然在看退休老头下棋，老婆仍在细细研读招聘广告。

一日，前去应聘时路过一擦皮鞋摊，我正准备坐上去擦，老婆拉住我：“省两个钱，回家擦。再这样下去，你自己得摆摊擦鞋了。”

“自己摆摊？！”我浑身一震，跟前一亮。对！为什么非要去应聘当丘二，干嘛不自己当老板？我当即拔转马头打道回府，一边双跟放光地对老婆说，我们这一带皮鞋厂多，我自己租个门面当老板，卖皮鞋！

老婆满面困惑，我殷殷启发道：“你知道不，英国有个著名的香肠大王，当年就是被解雇后走投无路时自己动手做香肠发了家业，还有……”

当天，我就同老婆刮金佛面细搜求地拼凑银子，准各自己开店。我一扫下岗后的萎顿，敢问路在何方？路在脚下！

## 二，初为老板

那个秋高气爽的周末，我的 18 平方米皮鞋店隆重开业了。虽然没有领导光临剪彩，也没有电视台摄影报道，但几位哥们前来捧场，“王老板”，“王领导”地直叫，我便也心花怒放地在我 18 平方米的王国里感受与品尝当“领导”的滋味。

当“领导”后，的确日理万机，既要八方联系进货，又要四面应付各种“管理”，更要为顾客作陪试、陪笑、陪退的“三陪”服务。这种“领导”当着实在累。由此想到不少领导们为什么要配小车和秘书，想必是工作需要。至于我这个“领导”，配小车不敢想，聘一个秘书型的帮工总可以吧。（让我也尝尝聘人的威风！）

谁知老婆坚决反对，说是创业期间应当节省开支。还拿出我讲给她听的当年松下

幸之助亲自上街推销的故事来教育我。我只得继续当没有一个兵的“领导”，在18平方米的男女皮鞋王国里过着“三陪”的日子。

一天，一位朋友突然带来一位二十五、六的女人，说想在我这儿找份活干，我定睛一看。此女人虽说五官清秀，体态丰满，但面色憔悴，衣着陈旧，精神不振。朋友见我兴趣不高，忙说这女人忠厚善良，吃得苦，而且只求有口饭吃，有个地方住就行，工钱无所谓。

这倒便宜，我想。“我考虑一下，明天答复你。”我拿出老板的样子说。其实，我是要请示一个“垂帘听政”的“领导”——我老婆。

老婆先是不同意，但见了人之后又发了慈悲。想来老婆不仅是看在工钱便宜，还能晚上免费守店（她住在店里）的份上，更主要是见此女子朴实本份，不是那种勾引男人的“狐狸精”。

自此，我当上了真正老板，在那18平方米的王田里。我一旦权在手，便把令来行，成天冲着她叫道：“小陈，你去把……，”“小陈，快……，”“小陈，怎么搞的……”

很快我发现，小陈的确是干活的好手，言语虽不多，手脚却很勤，尤其是对顾客和蔼亲切。她笑口一开，便满面生辉，整个人都亮丽活泼起来，无论顾客多么挑剔，她都能始终保持这种美好的表情。我暗暗心喜——初当老板，就找了个价廉物美的好帮工！

生意逐渐红火起来，小陈自然是有功之臣。我思忖着给她增加工资，一是不能亏待“价廉物美”，二是得提防左邻右舍的皮鞋老板们见我生意好了之后前来挖人材。

正在这时，一件意想不到的事发生了。

### 三，城门失火

一天晚上，我正心急火燎地盯着电视企盼着不争气的中国队破门入网，突然有人冲门而入，心急火燎地大呼：“王老板，你的鞋店出事了！”

我足球般一蹦而起，直奔鞋店而去。

眼前的景象惨不忍睹，简直是日本鬼子扫荡后的场景！货架砸破倒在门边，玻璃破裂散落一地，我那款式新颖的男女皮鞋被抛落踩踏得一片尸骨狼迹。尤其令人震惊的是，守店的小陈披头散发，血流满面地蜷缩在杂乱的地铺上，她一手拽住撕破的衣服，一手捂住流血的伤口……

地段治安员已亲临现场，他告诉我，9点左右，三条身份不明的汉子打上门来，与小陈发生了争吵。随后便传来乒乒乓乓的砸打声和小陈的呼救声。幸亏，他加强语气说，幸亏他及时赶到，才没出人命，可那几条汉子逃走了。

我赶紧塞给治安员一点“辛苦费”，请他帮我报个案，一边急将小陈送往医院。

在医院，小陈一言不发，医生处理她头上伤口时，她也只微微咬了咬牙，没哼一声，更没流泪，两道伤口共缝了九针！

从医院返回时，我试探着问她是怎么回事。她蓦地紧紧抓住我的手，泪水夺眶而出，“王老板，实……实在对不起，我……我给你添麻烦了。”

原来，那几位大打出手的汉子是她丈夫和丈夫的赌友。小陈说，她结婚三年来，饱受赌徒加魔鬼丈夫的虐待，家中被他折腾得一贫如洗。她一提离婚，丈夫便扬言要杀人。她不得已悄悄跑了出来，不知她丈夫是怎么找到这儿的……

我心头一把无名火，高举三千丈！这厮可恶！打人不说，还连带砸我店，我王老

板也曾经是个个人物，绝不怕这种牛二似的泼皮！

当即，我决定将小陈带回家住。小陈犹豫不决，说已经给我带来麻烦，很对不起。我英雄豪杰般地一拍胸脯说，见难不救非君子，走！

进门时，我有点心虚。老婆会怎么想？鞋店被砸不说，又带回一个年青女伤病员。

老婆坐在书桌边，面色阴沉。我硬着头皮给她讲了小陈的遭遇，生怕她迁怒小陈引发这场灾祸。不料老婆一拍桌子说：“那个臭男人欺女人太甚！居然狠心对自己妻子下如此毒手！小陈，别怕。就在我这儿住下，我帮你打离婚官司。看他敢来杀人，这些臭男人！”

小陈突然泣不成声：“大姐……我……我帮你们做事，一辈子报答大姐……”

望着小陈那感激涕零的样子，我仿佛觉得鞋店的损失已不那么重要了。人，是不是也需要一种利他的快乐和满足？

## 四，南归之路

为了拓展皮鞋销售，也为了让小陈暂避一下她那扬言离婚就要杀人的丈夫，我在陪她向法院递交了离婚之后，决定让她去南方推销皮鞋。那边，她有不少打工的老乡，能够帮她一把。

小陈走后，我顿觉我这 18 平方米的鞋店空荡荡的。不见了她那亮丽的笑容和忙碌的身影，我竟提不起当“老板”的精神。是哪首歌中唱道：你的笑对我很重要。

好在小陈很快有了回音，短短一个月时间，她竟联系上了三个下家，还草签了协议。没想到此女子如此能干。我当即组织货源，亲自进货南下。

一个月不见，小陈瘦了，被她丈夫打后留下的伤疤在嘴角红亮刺目。然而她精神颇佳，滔滔不绝地对我介绍这几个下家的情况。当然，她也殷殷提醒我，一定要一手交钱一手交货。难得她如此尽力，真是当做了自己的家业在关心，我很受感动。

几天之后，大功告成，我与小陈喜滋滋踏上归途。

此时正是春节前夕，大批民工汹涌返乡，进川的火车挤得像沙丁鱼罐头。我与小陈如难民般从车窗翻入，转眼被民工的汪洋大海吞没，我在昏浊的空气中憋得虚汗直流。

无论如何得搞张卧铺！

终于高价买到了一个铺位——列车员的铺位。列车员们懂得春节期间是“发展经济”的好时机，纷纷将自己的铺位“让”出来。尽管如此，仍是僧多粥少，待分配到我们时，已是午夜时分，且只有一张铺。小陈自然执意让我当老板的享用，我则认为绅士当让女士优先。正推让时，“制服”哼了一声：“出门在外，别穷讲究，干脆两人挤一晚算了。

这实在是个好主意，可惜——

最后，在小陈坚持下，我躺了下去，她则合衣靠坐在我脚那一头。

车窗外，凄清的月光洒在沉寂的大地上，皑皑的白雪铺展出夜的静谧与纯净，黑暗中。我感觉到小陈那年青女性的气息。一种柔柔的温情和隐隐的激动细细密密在全身弥漫。我毫无睡意，每一根神经都在捕捉她的信息。我真想叫她也躺下来，并告诉她我没有狼子野心。

她也许愿意，但我终于没开口。淡淡哀伤取代了细细的柔情。唉，人类的文明，这是为什么？



## 五，爱，也很无奈

法院开庭审理小陈的离婚案。我老婆上下奔走，既为她申诉冤苦，又为她鼓劲出谋，还专门请假陪她出庭，一副肝胆侠义。老婆真该去妇联日理万机，而不要对我的鞋庄“垂帘听政”。

由于法庭掌握了男方嗜赌酗酒的恶劣习性，更由于小陈头上被男方打出的伤痕证据触目，法院很快判决离婚。那位扬言“离婚便要杀人”的“大丈夫”终于没敢举起屠刀。

离婚后的小陈像换了个人，那郁郁惶惶的神色一扫而光，仿佛囚犯从沉重的狱门内走出，在自由鲜活的阳光中舒展了四肢。

她一天天变得漂亮红润起来，工作也更加卖力，除了主动包揽鞋店的大小活计之外，还主动来帮我们做家务。她对我也不再称老板，而是“王大哥”、“王大哥”的叫得亲热。一日，老婆提起再找个男人成家，她竟闻音色变，一副“一朝被蛇咬，十年怕井绳”的样子。她喃喃地说，我们对她太好了，愿为我们打一辈子工。

打一辈子工？这不是终身相许了吗？我心中暗暗欣喜，但隐隐又有些不安。

在我那 18 平方米的鞋店里，我同她已没有老板和丘二的隔膜，也许是患难见真情吧。既然她把这店完全当作自己的家业在关心爱护，我便放权让她有“劳动人民当家作主”的感觉。几个月下来，左右门面的同行们便戏称我们为“夫妻店”。我生怕这称呼传到老婆耳里，她也是……

一天晚上打烊时，她爬上凳子去放皮鞋，不料脚下一滑掉了下来，不偏不歪正好跌进我怀里。真正“天上掉下来的馅饼”，我不由自主地一把拥住她。

她满面通红，狼狈不堪。那慌乱羞涩的神情深深触动了我，我情不自禁地在那鲜虹的嘴唇上吻了一下。

她挥身一震，晶晶的泪水涌上眼眶。我慌忙松开了手，“对不起，小陈。”

“不，是我不对，我不该——”她微微有些发抖，“好久没有男人吻——更没有我喜欢尊敬的男人吻过我。”泪水终于夺眶而出，溅落在她起伏不停的胸脯上。

我又拥住她，她闭上了泪淋淋的眼睛……

老婆渐渐嗅出了“幽幽桃花”的气味。也怪小陈太不沉着，在“大姐”面前总像违章司机遇到警察。然而，老婆什么都没说。

小陈又变得忧郁了，她在体验到一种巨大幸福之时也感受到一种巨大惶恐。她似乎难以承受这种压力和折磨。“我对不起大姐。”每次她从我手臂中离开时都这样喃喃自语。

终于，小陈决定去南方打工。我竭力挽留，她凄然一笑：“大哥，我是不得已，你也清楚，这样下去对我们都不好。”

老婆没有挽留她，只叫我多给她点钱。

小陈走那天，我同老婆都去送。小陈泪如雨下，紧紧抓住我老婆的手。

我再没心思去那曾经无限温馨，如今物是人非的皮鞋店了。我提出关门不再当老板。老婆微微一笑，突然说：“我清楚小陈走的原因，我不怪你，更不怪她。她的决定是正确的，因为她懂得，爱，有时也是一种伤害。”

我泪水夺眶而出，也如小陈般紧紧抓住老婆的手……

---

## 在金钱和良心的天平上

屈指一算，又一次“待业”四个月了，在这“唯物”化了的社会里，腰间没有银子，尤其是一个男人腰间没有银子，轻飘飘的，“站立不稳”呀。

—

经朋友陈哥引路，我去一家“大康乳品公司”应聘。

“大康”公司在城西郊，我们顺着一条尘土飞扬小公路，弯弯拐拐坡坡坎坎，进了一个村庄不象村庄，城镇不像城镇的“村镇”。“大康”位于村镇西头一个比较偏僻隐密的角落，我一路走一路东张西望，总有一种“悄悄的进村，打枪的不要”的鬼子进庄的感觉。

在一扇紧闭的铁门外，陈哥说：“到了”。我左右张望，没有招牌，只有从一道两人高的围墙内传出哞哞的牛叫。

一位五大三粗的红脸膛汉子打开铁门，陈哥高声说：“我们同赖总约好了的。”

步入院内，一股怪味扑鼻而来，大约是牛粪、腐草、污泥、垃圾和一种说不出的酸味的混和。院子的左边是一排破破烂烂的简易棚房，里面一字排开十多条奶牛。几个头上沾着谷草，腰系污腻围裙的“丘二”正在哞哞挤奶。右手边码着一堆象是医院输液用过的玻璃瓶，上面沾着斑斑泥点。瓶子旁边是一个厨房兼卧室的棚板房，里面散乱着脏衣服、臭袜子和盛奶的铁桶。我举目四顾，心中有些发凉。

赖总生得圆圆滚滚，大约是鲜奶喝得多，营养过剩，才30出头，身子便发了福，一说话，脸上肥肉直抖。

他掏出一包玉溪烟，扔给我一根，打个哈哈说：“嗨呀，欢迎啦，陈哥早就跟我说起过你，读书人出身嘛，有墨水。我大康这两年发展快呀，一年一个跟斗往上窜！可妈那个巴子，就是缺人才，尤其是拿得出场面的销售人才。我看赵兄面相和善，有股斯文味，让人信得过，拿得出手拿得出手。”

我面色阴沉，一言不发。陈哥凑过来轻声说：“你莫多想，赖总这几年肥得很，上百万啦，快提条件！”

赖总见我不吭声，吐出口烟，拍了一掌肥脸：“我没文化，但是个豪爽人。这样吧，给你一千三底薪，外加三百车马费。还有，我们每斤鲜奶1.7元，你每推销一斤给你提成二角，干一个月，包你搞个三、四千！”

“三、四千！”我心头“扑登”一跳。我老婆每月领一千二，老在我面前数得哞哞响，我不要想扬眉吐气，数一回大声的给她听？

记得以前看一个电视剧，有个风尘女子不愿接一个嫖客，说那个男人臭烘烘的。老妈子开导她：“什么香的臭的，只有钞票是香的，你想着钞票就不觉得臭了。”

我往窗外望去，那股怪味正弥漫。我一憋气，壮士断臂地说：“好，我干！”

二

眼下搞销售，第一要打熟人朋友的主意。熟面孔嘛，先有了一分信任。我当年读的是师范，同学中有不少在各个学校任教，有的已有一官半职。我把前几年开同学会的通讯录翻出来，圈圈点点锁定了五、六位人选。

我下手的第一个是当年的同窗好友钱三，此君现在是一所中学的副校长。我同他约了好几次才走进了他办公室。

钱三的办公室颇为气派，一把皮转椅配上一张宽大厚重的弧形老板桌，桌上两包中华烟和一堆花名片。各色人等进进出出，声声“校长”喊得脆脆甜甜。钱三接烟纳笑，心旷神怡地日理万机。

我心底一声赞叹：他真是当年我们那寒酸师范学校的骄傲啊。

钱三隔着桌子把一包中华扔过来：“对不起，老同学，先抽烟，我忙过了咱们一块吃饭。”

中午，钱三一车把我拉到一家海鲜大酒楼，挑了一个包间坐下。我一阵心惊肉跳：天！这饭钱……

“找我什么事？说！”钱三一边把餐巾娴熟地展开一边问。

我竭力把眼光从桌上特色菜的价码上收回来，气沉丹田地说明了来意。

钱三沉吟半晌。“不太好办呐老同学，现在各方都在抱怨学校收费太多，学生、家长负担重。”

我一听急了，慌忙说：“我们奶很便宜，一斤才一块七，一个学生每天半斤，一个月下来不过十来块。现在城里学生有钱，不在乎十块八块……”

钱三不语，掏出我刚才给他的名片，用白皙的手指嘣嘣在上面弹了弹。“大康乳品公司？没听说过。规模怎样？质量？卫生？”

我不知道说谎是不是要在这个社会混下去的前题（或者说是安身立命的基本功），我只知道我好几次被淘汰就是因为太“实在”。我一咬牙，先热乎乎地喊了一声“老同学”，然后把“大康”注入三倍的水份，鲜鲜亮亮地描绘给他。

钱三拿眼盯着我——不知是他太了解我了，还是他这些年在抓“教育产业”时练就了一双生意人的火眼金睛，总之，他嘴角浮起一丝皮笑肉不笑，让我觉得自己象被拔光了毛的鸡。我一不做二不休，干脆说：“钱三，我这些年败走麦城，很有些狼狈，现在从头收拾山河，帮我一把。唔，对了，也不白帮，每斤奶返给你三角。”

钱三哈哈一声，腆一腆肚子，伸手在我肩头重重一拍：“你呀——好，好！拉你一把，下学期先在初中五个班试用一下。不过，我可不是冲着你那点毛毛钱呐。不瞒你老兄，钱三我现在弯弯拐拐碰到的都是钱，不缺你那点散碎银子啦！”

我心中大喜，一扫刚才撒谎的不安，随之而去的是对菜价的忐忑。我一拍桌子：“果然是老同学，痛快！来，好好喝一台，今天我请客。”

钱三眯缝起双眼，斜瞅着我，掏出一包中华，赐赏似地扔给我一根。“说哪儿的话，带你到这儿来，就不会要你破费。”

我心头涌起一阵不快。眼前的钱三似乎越来越陌生，当年学校里那个朴实节俭的室友哪儿去了呢？

### 三

接下来的一个多月，我又搞定了两家，达到了日供奶近 200 斤。赖总把我表扬了又表扬，说有文化的人只要一入道蹿起来一天一个台阶。

不过，在找回了几分男子汉的感觉时我也平添了几分困惑——这入的是个什么“道”

呢？

现在，我把“大康”描绘成“西施”时再也没有那种良心的不安。我明知标明 100% 纯奶的奶瓶（输液瓶）里兑有 15% 到 20% 的自来水，但是我已经做到面不改色地向人家保证奶的“纯洁”。谎言说一千遍虽然不会变成真理，但是会让良心变得麻木，不再嗅到什么“怪味”、“臭味”。

钞票的“香味”把人从污浊的土地上“升华”出来，悬在彩云中让人敬拜。

春节后的一天，我来到位于长江边的春晖幼儿园，我听说，当年咱们班的晓春姑娘在那儿当园长。

一提到晓春，我眼前马上出现了一双清清纯纯的大眼睛和两个浅浅的酒窝，那酒窝一说话就忽闪忽闪，很有些勾人。不过，最讨人喜欢的是她单纯质朴的心性，同她交谈交往，有一种清泉从心坎上淌过的感觉。当年我曾多次幻想过晚上同她溜出校园，在山林间月色下一叙九曲回肠。可惜，那时我贼心大但贼胆小，犹豫间，一位胆大心细的家伙施展手段，不声不响地夺了众人之爱。

这次上门推销，不能再失手了。

走进办公室，我一眼就认出了她。虽然岁月悠悠去了 20 年，虽然那容颜今非昔比春色不再，但那双眼睛依然那么清纯，神情依然那么质朴。

“你是——”她困惑地望着我。

“哟，认不出啦，老同学，我是赵大头。”

“啊呀，大头，是你！你——”晓春眼睛一闪，那对酒窝还在，笑盈盈地忽隐忽现。

她跳起来同我握手，紧接着转身倒茶，身子灵活，活力盈然。我目不转睛盯着她，心中感叹：天天同天真活泼的儿童在一起，有利于身心健康呀。看我，在五颜六色的社会染缸里打滚，心灵被污染了，目光面色就难看。

我们谈起了在师范学校的学习和生活，谈起了那时的理想和追求。我突然强烈地感到自己多么渴望回到那个年代。那时虽然比较贫穷，但血液里有理想的激情在燃烧，心中有精神的阳光在照耀，人与人之间还有信任、真诚。而现在，除了物质还是物质，除了金钱还是金钱，而且，为了金钱的“香味”，不惜把一切都变得腐臭不堪、卑鄙不堪、丑陋不堪。

“哟，对了，你找我有事吗？”晓春笑盈盈地望着我。

我蓦地感到很狼狈，几个月来，第一次面红心跳，好容易才结结巴巴说清了来意。

## 四

“赖总，下个月供春晖幼儿园那批奶能不能不兑自来水？”

“啥？你说啥？”

“我说供幼儿园的奶要保证质量，不兑水，还要严消毒。”

“你哪股水发了？不兑水我还赚个吊钱？！”

“这批奶我不要提成，你不兑水，怎样？”

赖总鼓起双眼，盯着我像看一个怪物。“呃，我说，你干得正顺。正哗哗来钱——”

“那些是儿童，万一出事——”

“出事？我干了四年了，出啥事？你去看看其它奶场，条件比我还差，水兑得比我还多，出啥事？”

“不管怎么说，反正春晖幼儿园的奶要消毒，不兑水。今后其它幼儿园、小学等也

应该这样，不能只讲赚钱不讲良心。”

“良心？屁！我说你们这些书读多了点的人酸腐得很，刚吃了几天饱饭就来给我上课？你去看看周围哪儿有良心？白猫黑猫抓住老鼠就是好猫。我赖老五要是像你这么酸腐哪有今天这份家业？哪里可以养活一帮人，还包括你——”

我盯着赖总那肥肥圆圆的脑袋和身子，突然想起小时候漫画上看到的“吸血虫”——那万恶的吸劳动人民血汗的资本家。

一股厌恶涌上来，我翻身摔门而去。

我在春晖幼儿园下面的江边久久徘徊。

是告诉晓春“大康”的“腐臭”还是挣这一笔“香”钱？如果选择前者，今后怎么办？这碗饭还吃得下去？

我想起一幅漫画，上面有个人把自己的心掏出来，狠狠一脚踢得飞远，一边说：“难怪我一直发不了财，原来是这玩意（良心）在作怪！”

为什么非要把良心踢飞才能升官发财？

上帝创造人固然有很多缺陷，但他在人心中安放了良心，这是一个底线，让人之所以为人的底线，人一旦突破这个底线，还是人吗？

一阵风，送来上面幼儿们咿咿呀呀的声音。我有些把握不稳，清清纯纯的小脸蛋，斑斑点点的输液瓶……我的心灵，在金钱和良心的天平上沉重喘息。

江水静静地流淌，春风悠悠地吹来，一首早已逝去的歌又在心头响起，那是当年我在师范校时同晓春等同学一块在晚会上唱过的歌：

我的故乡有一条小河，她日夜在我的心上流过  
在月光明媚的河岸上，心爱的姑娘她陪伴着我  
她述说着青春的理想，我献给她我爱情的花朵

……

“明媚的月光”真的永远逝去了吗？

我掏出那张纸，把它撕得粉碎，然后转身，向上面大步走去。

## 下岗之后

由于种种原因，不惑之年的我洒一把清泪，作别西天的云彩，下岗了！

一夜之间从“日理万机”到“社会闲散”，心理和生理均拒绝接受。“单位”没有了，“组织”不管了，我仿佛“没有了皮的毛”，在衰草寒烟中孤零零地飘荡。不过，我似乎又享受到一种前所未有的轻松和自由。下岗之后，“从此君王不早朝”，再不火烧屁股地呼叫：“快点，要迟到了！”仿佛我不去那人浮于事的地方，地球就要停止转动似的。也不再需要成天面对上面那阴晴圆缺的脸色，揣摸领导那九曲回肠的心思。更不需要担心对手暗地里使个绊子，同仁微笑着发出一只冷箭。我本属天性酷爱自由与潇洒之人，后退一步海阔天空。“今宵酒醒何处，杨柳岸，晓风残月。”

不料，不看领导的脸色转成必看老婆的脸色。她先是闷闷地看我几眼，再很有修养地背过去轻声叹气。我知道她在想什么，便很有诗情画意地开导她，说历史上有个叫陶渊明的汉子，不为五斗米折腰，“下岗”之后，“采菊东篱下，悠然见南山”。还有一个

叫王维的诗人，也是在我这把年龄下的岗。他想得开，说：“行到水穷处，坐看云起时”。还有……

老婆耐心地听完，晶晶闪闪的眸子盯着我问：“他们是哪个朝代？你是想去采菊呢还是去看云？”

细细想来，老婆问到了点子上。“明月松间照，清泉石上流”的田园潇洒早已作古，每日的油盐柴米、针线绳头方是今日的现实。

可从何下手去找个“岗”，挣得五斗米呢？

开个面店摆个地摊之类属于“武大郎”的活计，自忖本人也是条汉子，读过“天竺国”的几本“经书”。既然曾经沧海，便觉难以为水，只好将这类岗位让给其他下岗朋友。报上年薪5万、10万的招聘固然令人欲火中烧，但细细一读又望洋兴叹。悬赏虽高，惜我终不是打虎英雄。老婆殷切地帮我挑了几个“中档”岗位，又急急地陪我前去“相亲”。可惜，不是我嫌对方“貌丑”，就是对方嫌我“大龄”。总之，折腾一番下来，我仍呆呆地立在窗前，看楼下退休老头下棋品茶。

历史性的转折终于到来！

那天，在帮小女改作文时，突然想起高中时老师曾数次表扬过我写的“大批判稿”，还在班上当众宣读过我一篇“为人民服务最幸福”的作文。虽然那早已是20多年前的“幸福”了，但眼下走投无路，急需“为人民币服务”，何不“拿起笔做刀枪”，瞄准那报角中缝或地摊杂志的版面，挣它几俩白花花银子，免看老婆阴沉沉脸色？！

此念一出，顿觉一道金光，满室异香。真是敢问路在何方，路在脚下！

我抖擞精神，先购买《写作大全》朝夕研读，然后去车站码头体察人生。难忘青灯黄卷悬梁刺股，七七四十九天汗流浹背。终于，数月之后，我的一篇“大作”在一家小报最不起眼的位置隆重推出。我见报大喜，急购五份放在家中最显眼的位置。先让放学回家的小女捧读，再令下班归来的老婆拜读。最后，在晚上柔和温馨的灯下，夫妻相对，重温“大作”：

——亲爱的娘子，感觉怎样？

——可怜的相公，稿酬几文？

## 淌不出的眼泪

X月X日

今天突然接到朋友老张从乌峡县打来的长途电话：“钱兄，你不是正在寻求发展吗？给你送来一份惊喜！赶快把传真机打开。”

不一会，传真机缓缓送出“乌峡县人民政府文件”的页头，接着出现乌峡县人民政府关于印发《鼓励外来投资若干优惠政策的规定》的通知。我一看心中好笑，这算什么惊喜。类似的东西我见得多了，都是千篇一律的货色。不料，我很快被那“艳丽的优惠”深深吸引。此“优惠”非寻常“美人”，“她”从“土地优惠，税费优惠”到“外贸优惠，外资外汇信贷优惠”，无微不至：从“投资服务及保护”到“一站式服务”，体贴入微。我通览全文，仿佛觉得，该文的制定者，已不是高高在上的政府官员，而本身就是商场上的生意人，他们站在自家的立场上为自身的发展扭亮一盏又一盏畅行无阻的绿灯。

真有这样的好事？！在那峡江山谷深处，居然有如此楚楚动人，价廉物美的“漂亮女神”？不管怎么说，“阿哥有心来相会”，先去相相亲再说。

X月X日

今日上午，我携带公司决策层人员，千里迢迢风尘仆仆赶到了乌峡县。县领导和招商办的官员们听说来了一个“款爷”，心中大喜。还未等我登门叩拜，他们反到降尊屈贵地找上我下榻的旅馆。热情地握手，满口的欢迎，那一脸亲切的笑容让我心里像熨斗熨了一样舒坦。山区的人就是热情朴实，不禁想起一首民歌“远方的朋友请你进呀进山来”，这里“山也美呀水也美呀人也美……”

X月X日

几天“相亲”下来，觉得“色香味”均宜。没想到“众里寻她千百度，蓦然回首，那人却在，峡江深山处”。我决定，举厂西迁，到乌峡县来做“上门女婿”。

为了不耽误时间，我与县亏损企业化纤厂签定了厂房租赁合同，并主动承担了该厂30名下岗职工。濒临倒闭的工厂一时喜气洋洋，我也有些春风得意，心想，我一边在这块土地上发展发财，一边也为这贫穷的山区“植树造林”，这不就是一种充满阳光的成就感吗？这不就是县政府“优惠政策”的伟绩丰功吗？

当然，我也担心会遇到一些意外的困难。我刚启齿，县有关领导便拍着胸脯说：“放心来，有啥困难找我们解决！”我深知，在贫瘠的土地上权力之花往往开得最为鲜艳。既然我如今有“优惠政策”的红头文件保驾护航，又有县大人权力之手为我“两肋插刀”，我还担心什么呢？

X月X日

今天兴冲冲去招商办办理证照，却碰了一鼻子冷灰。

按“优惠政策”中第七章第36条规定，外来投资者申办企业时只需将有关申报材料提交县招商办，由县招商办负责在3个工作日内为其办妥各种证照。

我恭恭敬敬将一叠材料呈送到有关人员手中，他简单地翻了翻，然后打了几个电话，对我说：“有些东西我们也不清楚上哪儿办，主要还得靠你们自己去跑”。我心头一沉，不自禁地伸手去掏那“优惠政策”。但转念又作罢。看他那冷冷的“衙门相”，我用“一站式优惠”去将他的军，可能不仅不能“化腐朽为神奇”，反而还会惹恼一串“高贵”的面孔。刚进庙门，不要闹得不愉快。况且，这还是我以后要经常进出的庙门。

X月X日

今天，从一个庙门到另一个庙门，从一尊“菩萨”到另一尊“菩萨”，我频频递烟，处处陪笑，然而一事未成。晚上，我请“有关部门”和“有关人员”到酒楼和夜总会里“潇洒走了一回”。回到旅馆后，我闷闷不乐：这哪儿是朴实的山乡姑娘在招郎纳婿呢，简直是我在低三下气求皇帝的女儿下嫁！

窗外，冷冷的江风吹来，我打了一个寒噤。一抹浓浓的阴云，遮掩了山峰上淡淡的月光。

X月X日

工厂的所有设备安装得很顺利，只待注入资金，完善证照就可以转动了。今天，我打算先到审计事务所验资，然后去办理工商登记。审计事务所的先生女士们轻弹烟灰，巧拨玉指，竟给我开出一大笔验资费。我实在忍不住了，掏出“优惠政策”给审计人员读第14条：“外来投资者来我县开发建设或兴办企业，应缴纳的费用，除按国家财政部、地区政府规定执行的外，其县内部分一律免收”。我话音未落，对方一声冷笑：“县内部分免收？哪有那么好的事！”

工商部门同审计事务所一个鼻孔出气。虽然他们承认曾参与过“优惠政策”的讨论，但又明确表示：“当缴的费还是要缴”。虽然他们终于发给我了一个“营业执照”副本，但又坚决扣住正本，说是要缴 3000 元钱才发放。

我憋了一口闷气，要找县领导。朋友老张劝住我，说就算县老爷帮你搞定了，得罪了这些今后要长期打交道的“要害部门”，最终是“占小便宜吃大亏”。况且，据他在当地的经验，县大人出马，也不一定能搞定。总之，还不如出点钱把事情办了，也算交个朋友。

对了，说到“交朋友”，老张劝我破费点银子，请“有关部门”和“有关人员”到“有关的地方”去沟通一下“有关的感情”。这样办起事来方便一些，否则，处处是红灯。

那一瞬间，我觉得自己早已不是做“乘龙快婿”的“款爷”，而是主动送到人家菜板上的“菜板鱼”。

X 月 X 日

按“优惠政策”估算，只需花 5 万多元便可办妥全部证照，开工运行。为保险，我准备了 10 万元，另备了 20 万作为工厂开工的流动资金。然而，两个多月过去了，30 万元已经“全军覆灭”。该请的请了，该送的送了，不该请的也请了，不该送的也送了。可一些有关证照仍然千呼万唤不出来，有的出来之后犹抱琵琶半遮面。(如，虽然给了我一个营业执照副本，但要拿到正本，还得要我缴 3000 元钱。)

我不由感慨良多，这些年来，在经济理论界和现实运行中，一直有一种说法，即“用腐败来消解旧体制，促使中国社会转轨，成本最小，效益最大”。

不容否认，在体制转轨过程中，金钱的润滑，对消除旧体制的一些阻碍，推动经济的发展起了一些作用。但是，这种“说法”本身就是价值观念被严重扭曲的表现，任由这种劣变发展下去，只会造成一种恶性经济环境。眼下，腐败造成的巨大负面影响及灾难，己是有目共睹。金钱润滑的一点“消解”作用，却需要社会在经济的长远发展、现代文明的构建诸方面付出惨重代价。况且，人的欲望(贪欲)是没有止境的。当初倾入一瓶油便可“润滑”的，如今倾入一桶油仍难以运转。巫山县的“有关人士”显然不满足于 30 万元的“润滑”，他们认定我是“肥头大耳”的“资本家”，期待着我再倾入 30 万的“润滑油”。否则，为什么连一些正常服务也不正常提供?(更不用说“优质服务”了。)

怎么办，干脆走人吗?工厂又得花一大笔搬迁费，况且，“井”已挖到这个程度，也许，只需要最后再加点“油”……

X 月 X 日

我孤注一掷了，今天我决定以部分设备向银行抵押贷款，以备最后的冲刺。先到县经协委，经协委将我推到中国银行。中国银行说：“你是外来企业，我们只管县里大项目投资。”我又跑到农业银行。只求贷几万元以解燃眉之急。然而，我献尽千般殷情，仍打不动“农姑娘”的“芳心”。不得已，我托熟人找到县里的一位副县长。县大人倒给面子，马上写了便条，让县扶贫办借 3 万元支持我开业。不料扶贫办轻轻的一句“我们的计划早用完了，再说，你还是外来企业……”又把我拒之门外。

“外来企业”，又是“外来企业”，你们不是正搔首弄姿地在吸引外来企业吗?!怎么一入“闺房”，便嫌我是个后妈的外来人员了?我一气之下拿“优惠政策”又去找银行，不料，对方不屑一顾地说：“我们是直管单位，地方政府出台的政策在我们这儿执行不了!”

如此一番碰壁，《规定》中第 33 条“对外来投资企业资金不足的，银行可给予贷款



支持”的优惠政策又成了一张空头支票。

今天的心情尤其的差，我真不知道该如何应付这被动的局面，可疲惫的我还得面对现实。

X月X日

我只剩下几个小铜板了！望着那一排排在寒冷冬风中死寂无声的设备，一种“赔了夫人又折兵”的悲愤在胸中涌动。我捏着被掏得空空的钱袋，眼见得拥抱入怀的是一个嘴大皮厚，眼斜手刁的“丑媳妇”，真是欲哭无泪！

县政府的“优惠政策”是个诱饵呢还是让“丑媳妇”包装上市的“高级化妆品”？我绝望中找到县里的一、二把手诉说苦衷。县人大似乎有些同情，但又似乎对这种“投诉”早已见惯不惊，他们竟无可奈何地说：“乌峡县的人思想僵化，等我们再去做做工作……”。

“做做工作”，怎么做？树大根深的腐败岂是和风细雨地“做做工作”（或者说去商量商量）就能柳暗花明、玉宇澄清的？还有，既然清楚家中养的是个“思想僵化”的“丑媳妇”，为何又推出一个美女品牌——《优惠政策》？既然拿“僵化”的“丑媳妇”没有办法，干嘛又要拿“权威”的红头文件去“招郎引婿”？还有，那些贪婪的“土地爷”们，真的是“思想僵化”，还停留在计划经济框架内，不适应改革的市场经济吗？恐怕不是吧，他们在灯红酒绿的靡靡之音中，在按摩小姐的纤纤玉指下，一个个柔软得很。

X月X日

我终于决定“夹起尾巴逃走了”，看着工人拆卸设备装船，我是胜利大逃亡呢，还是全军覆没的溃退？

当满载工厂设备的船启航时，我忍不住泪洒峡江。有着辉煌人文历史、秀丽山川的峡江，你什么时候才能真正走向历史的辉煌、山川的秀丽……

今日的心情倒平静了，可那一股苦味，正如峡江水，滔滔不尽。

## 置换——“半老徐娘”换“二八佳人”

在远近闻名的机动车旧车市场上，一夜间冒出了一个新牌子——天骄汽车置换公司。在装饰一新的办公室里，坐入了三个“旧人”——当年一家大型国有公司的三个老朋友：老陈、小任和我。

我们三个被国有企业“淘汰”出局的好汉，自信“天生我材必有用，千金散尽复还来”，昨天虽是落毛凤凰，但明日定是涅槃再生。于是，我们运用大智慧，巧拨“小算盘”，瞄准了汽车以旧换新这个大有作为的广阔天地，毅然倾家荡产，奋身投向这个新兴产业的处女之身。

### 一、“半老徐娘”换“二八佳人”

“你懂不懂什么是汽车置换？”老陈拉我入伙时问道。不待我回答，老陈如数家珍般地侃侃而谈：“简单说来，汽车置换就是以旧车换新车。我们置换公司对旧车进行评估，旧车主根据评估价再支付一定金额即可换取新车”。

“那么旧车呢？”我问。

“唉呀，你不懂，我们真正赚钱就在卖收来的旧车上。”老陈神采飞扬地说。“新车价格是死的，而二手车则是随行就市，利润空间很大。哟，对了，你知道不，在国外，汽车销售的总利润中，新车通常只占 7%，二手车就占了 48%，维修和零配件供应占 45%。而在我国，我们远远没有挖掘出旧机动车经营的潜在效益。根据国家统计局的统计，我国汽车需求将在今后十年内进入快速增长期，预计 2000 年，全国汽车保有量约在 1800-2000 万辆左右，汽车产量将达到 300 万辆。2000 年后我国旧车年交易将达到 200-300 万辆，是目前我国新车交易量的二至三倍，这必将形成一个庞大的旧车市场。所以说，从未来发展趋势上看，机动车置换必将是一个新的效益增长点。就我们广大的西南地区而言，汽车置换竟然还是一片空白，也就是说，还是一片处女地，而且是一片丰腴圆润，妙不可言的处女地。”

老陈讲得满面赤红、双目放光，我听得心猿意马，浑身热燥。禁不住一拍胸脯，“色迷迷”地说：“好吧，我愿抛弃那财产，跟她去放羊。”

于是，我坐到了副总经理的位置上，同陈、任二总一起调兵遣将、运筹帷幄。

果然如陈所言，我们刚在旧车市场上掀起新旗帜，便有各方人士鱼贯而至。每天，都有不少客户登门求教或洽谈，也有好几家报社记者亲临采访，还有电视台现场录制，专题报道。甚至还有一些人冒着酷热，伫立门前将我们招牌上那“置换程序”的内容一字不漏地抄下来。

看来，这真是一个大有作为的广阔天地，虽然业务尚未有声有色地展开，但一起步就感觉到了暗香袭人、暖气扑面。在市内一家大报推出《旧车市场进驻正规军》的专题报道之后，老陈指示我，赶快拟定广告召示天下。我于是大胆想象，灵巧泼墨。几天之后，本市一家大报上登出了我的“大作”。

“大作”劈头是一句广告词：

**“青春‘折旧’，芳容不复返，汽车衰老，红颜可再来。”**

然后是“蛊惑”的语言：

**“你把‘她’献出来，但喜新不厌旧，你有你的新欢，‘她’有‘她’的归属，既省你一笔钱，又无抛弃之嫌，何乐而不为。”**

最后是诱人的“挑逗”——

**“汽车置换，‘半老徐娘’换‘二八佳人’，你干不干?!”**

广告刊出，电话火热，我们的业务员应接不暇。当天，就有近一百个电话打来。我们不厌其烦地重复着同样的解说，虽说得口干舌燥，但心里却滋润极了。

看来，疆域辽阔，马儿正肥，看我放马高歌，“处女地”上来一番纵横驰骋！

## 二、“正规军”难敌“散兵游勇”

半个月过去了，我们的万丈豪情凉了一半。究其原因，竟是“正规军”不敌“散兵游勇”。

我们原来以为，我们是证照齐全坐场经营的正规军，操作规范、纲纪严谨、素质良好、实力雄厚，同那些“打一枪换一个地方”的贩子(“黄牛”)相比，无论是在信任度和实力上，都占优势。不料，在旧车市场上早已一统天下的“散兵游勇”们灵活得很，几个回合下来，便把我们自以为是的“正规军”打了个“哑巴吃黄连”。我们广告刊出后，便有不少客户驾车前来。刚到旧车市场门口，守株待兔的贩子们一拥而上，先是抛

---

一个高价将车主引到一边，然后几个贩子分工合作，一步步将“兔子”诱入“狼”口。不少客户进场后往往还没看清我们天骄置换公司的牌子在哪儿，就被技巧炉火纯青的贩子套走了。落到我们手中的，不是贩子们没瞧上眼的“残渣余孽”，便是下午贩子们撤退之后的“漏网之鱼”。

我们每打一次广告，贩子们就欢呼一次，生意就火红一次。真是“没有枪、没有炮，我们给他们造。”

我心里憋了一肚子闷气，但老陈沉得住气，说：“不管怎样，我们的广告总有一点社会效益。”

但接下来发生的事，连老陈也沉不住气了。

有些客户，进场找我们置换公司置换，一些“散兵游勇”张口就说：“我就是置换公司的，可以按正规程序给你置换”——先把生意抢到手再说。更有甚者，有人堂而皇之地套印我们公司的名片，印上“总经理助理”、“业务经理”、“评估师”等等头衔，“正大光明”地将我们的“饭碗”抢走。

不过，坦率地说，“散兵游勇”们具有一些我们“正规军”所没有的优势，最主要的一点，便是他们在收、售旧车上的价格优势。由于我们“正规军”有不少“正规”的费用，如场租费、办公费、广告费、交际费、员工工资等等，因此，我们卖一辆旧车赚的钱，扣除成本后可能是亏损，而“散兵游勇”们卖一辆旧车赚的钱则几乎是纯利润。因此，他们就可以以高于我们的收购价收车，而以低于我们的销售价卖车。

进场一个多月，我们有了一点社会效益，但却毫无经济效益，国庆节到了，眼见得“散兵游勇”们一个欢天喜地点着钞票回家过节，我们自命不凡的“正规军”只好眼巴巴地望着他们的背影，自我安慰地说：“哼，后笑是何人？”

### 三、行到水穷处，且看柳暗花明

国庆节后，我们总结经验，认真分析，大家一致认为，二手车市场的潜力是巨大的，搞汽车以旧换新的大方向是绝对正确的，这一点从前一个多月的经营和社会反响上可以看出。经过分析，我们认为，我们的长处依然是我们的正规和我们的素质。就正规而言，我们一切都是规范化操作，决不搞坑蒙拐骗。旧车市场上，不乏各种假冒，有来路不正的车辆，更有乔装打扮的证照，而从我们公司出去的车辆和票证，绝无假冒伪劣。今后一旦信誉建立，不愁没有业务，这将是我们在市场竞争中具有后劲的一个重要保证。就素质而言，我们从领导到员工，都有较高的文化素质和修养。我们除了保证提供实实在在的优质服务之外，我们还会在企业运行的一些软件上下功夫，例如，规范的管理，市场的研讨，经济走势的分析等等。而这一点是“散兵游勇”们难以企及的。至于具体经营，我们决定调整战术，重点放到场外，即走向广阔的社会。地域上包括区县，对象主要包括政府机关、团体、大中型企事业单位。不妨开展上门服务，以我们的诚信和评估车辆的专业水平，打开市场。

一日，我们一行人齐齐整整来到市内一家大型企业的停车场，眼前的几十辆各类汽车让我们精神大振。对方负责车辆的领导说，他们要置换近二十辆车，希望我们先评估五辆旧车。

老秦是我们公司的专业评估师，对各类汽车的性能、部件等如数家珍，此君不仅火眼金睛明察秋毫，而且耳朵特灵，发动机一响，便知优劣。时刻，他带着助手小蓝，冲着发动机、车身、车架、制动系统、传动系统等项目检查下去。记录员小张则在一张表格上填上各项检查指标的数据。每辆车的数据汇总后，由总经理同老秦一起根据车

---

况和市场的价格等报出该车的残值价。我们出发前，任总专门作了交待，评估价一定要准确，评估高了，我们要亏损，低了，不仅可能难以成交，而且还会丧失对方对我们的信任。因此，要尽可能地实事求是。企业要赚钱，但不要通过“宰”的方式，我们是个新兴的产业，也是一个要长久发展的产业，一起步，就要给人以信任感。

到中午时，五辆车都评估完了。我们将评估报告表盖上公章交给对方，然后打道回府。

几天之后，对方答复，对我们的评估表示满意，要求再进行另外三辆桑塔纳轿车的置换。

一些区县也开始有了反应，来电来人要求我们去评估、置换。老秦成天马不停蹄，忙得不亦乐乎。

另外，我们代办车辆转籍过户的业务也红红火火开展起来。尽管场上的贩子个个都能办过户手续，但由于我们是驻场经营，操作规范，客户对我们有较高的信任。事实也是如此，我们经手的几十件过户转籍业务，没有一件同客户发生过矛盾冲突。

置换业务，开始有板有眼地发展起来，但我们丝毫不敢掉以轻心。我们一方面要小心翼翼把握市场变化的脉搏，一方面要睁大眼睛留心国家宏观政策的走势。一方面我们为经营规模逐渐扩大豪情满怀，一方面又为流动资金底气不足而暗自垂伤。一方面我们为眼前这片辽阔的土地热燥兴奋，一方面又为自己兵马的弱小而抚掌长叹。但不管怎么说，置换的大旗已高高举起，奔跃的马蹄在达达作响。在新世纪扑面而来的嗒嗒晨风中，听见那远古蒙古草原上的呼声：“健壮的马儿，向前跑，向前跑，把那辽阔的大地，系在你的脚下……”

（写于1999年岁末）

补记：1999年7月至1999年10月底，我当年在公司的同仁老陈和小任（女）拉我入伙做汽车置换生意。我因已在家待业已一年多且生病住院花了几千元正有些惶惑，于是又扑通一声跳入“海”中。

几个月后，我更加惶惑地从“海”中爬上岸，囊中依然羞涩，唯一的收获是以上这篇文章，它是我在旧车市场上折腾几个月后的一点留影。

七年之后，我又下岗待业在家。此时，老陈和小任都已成为千万富翁和富婆，各自在气派不凡的总经理转椅上指点江山。而文中提到的评估师老秦，则已去了另一个世界——因谋杀情妇夺财被判了死刑。

我在无聊中翻到这篇七年前写的文章，“岁月”和“命运”这些字眼随窗外的风雨悄然入怀……

2007年6月

## “雪山圣女”下凡商海

——与达娃央宗共事的日子



1990年，在世界屋脊青藏高原的唐古拉山上，一位藏族少女一袭白裙，背映蓝天白云，双手高举，伸向太阳——

万众瞩目的十一届亚运圣火在雪域高原点燃了！

少女亭亭玉立，高擎火炬。火的灵动热烈、双眸的清纯柔和，和圣洁安宁的白雪蓝天交相辉映。她手执火炬款款而来，将圣火送交到体操王子李宁手中，圣火通过李宁传到北京，光照亚运。

点燃圣火的十五岁少女——达娃央宗——从此被媒体称为“雪山圣女”……

—

那些天我疲惫不堪。原因很多，人在商场身不由己，尽管我只是处在商场边缘——我当时在一家药业公司任广告宣传室主任——各种各样的烦恼已纷至沓来，这些都是言语说不清的，能够看见的理由只有一条：许多拉广告的人成天围着我转。

所以，当那位年轻的姑娘走进我的办公室时，我仍然无精打采。带她来的总经理助理刘超笑眯眯地对我说：“谭主任，给你部门引进一位人才，拉萨艺校来的，帮你搞搞广告宣传。”

眼前的姑娘身着汉装，眉目秀丽，我淡淡地点点头：“你叫啥名字？”

“达娃央宗。”一口悦耳的普通话。

“就是当年点亚运圣火的达娃央宗。”刘超在旁边说。

我吃了一惊：她就是那个象征和平圣洁的雪域之花？！

刘超说：“老总专门把她从拉萨请来，春节期间帮我们搞搞宣传。现在她归你管了，你策划一下，让央宗也给咱们的产品点把火。”

中午，我为央宗接风洗尘。席间，央宗默默无语。我很难把这位身着汉式皮外套的姑娘同唐古拉山上沉静美丽的达娃央宗联系起来。也许天使来到人间会以另一种面目出现。既然如此，我又何必对数年前的美丽耿耿于怀呢？

二

安顿好央宗的住所之后，我便开始考虑如何高效快捷地打好这张“名人牌”，以扩大公司和产品的知名度。

首先，应当让央宗手捧公司产品照一些广告宣传像，以用在报刊杂志、路牌广告等宣传媒体上。其次，应当在春节期间组织几次文艺晚会之类的活动，让央宗登台亮相，邀请电视台、报社前来参加，将央宗与公司揉为一体推向和社会和市场。第三……

这无疑是一个可以充分利用、炒作的好“题材”，在我脑子里快速闪过的计划都有操作性，它肯定会令我们的产品锦上添花。我不禁陶醉在自己的雄才大略里。只有到了晚上，几年前那个洁白美丽的身影闯进脑海，那一束火炬照耀下圣洁安宁的脸庞才让我的灵魂得到净化升华。可是，眼下我却要在她身上大做商业文章，心里有些惭愧。我只好这样安慰自己，天使降临人间，就是要拯救尘世的人们，央宗所从事的未尝不是这项事业。为以雪山圣地红景天为原料的药品做广告，也算是为西藏做了贡献。况且六、七年过去了，当年那个甜美的央宗已经长大了，从外表上看已经不是当年的小姑娘，她的内心世界呢，会有所改变吗？



我设计的“造型”

几天后，在金夫人影楼，央宗化妆后身着藏裙款款而出时，我眼前一亮，对自己和央宗多了几分信心。换了白色长裙的央宗含笑玉立眼前，分明是当年的唐古拉山圣女又重返人间。我慌忙将公司产品，指导央宗手捧药盒，摆出一个个姿势。

摄影师频频闪光，影楼工作人员也纷纷上前与她合影。她毫无架子，一直心无城府地微笑着。然后到药品厂实地拍摄，她仍然穿着薄裙子，毫无怨言，在年初的寒风中一千几小时，一脸的微笑像一朵盛开的雪莲。

按照部署，我们在春节前和四川省广播电台合办了一台“XXX之夜”文艺晚会。央宗在晚会上跳了一曲藏族舞蹈《向往神鹰》。她跳得十分专注、投入。白裙长袖挥舞间，透出一种宗教般的圣洁和雪域高原的纯净，使人完全忘却了这是一台商业性的“广告晚会”，灵魂不知不觉得到一种神圣逼人的美的洗礼。曲罢舞终，热烈的掌声中，人们纷纷上台与她合影。央宗面带微笑，神采照人，既不乏高原少女的清纯秀美，又颇具内地淑女的大家风范。看来，当初亚运组委会和中央电视台在万千佳丽中独选央宗不是没有道理的。

当然，公司的拳头产品也随着央宗亮丽的形象在一次次闪光中传播四方。

应该说，央宗作为名人，为公司立下的汗马功劳足够领取一笔不菲的报酬。然而不知是由于央宗与我们这家注名为“西藏药业”的公司有一种“血缘”亲情，还是因为央宗单纯，对“商业价值”认识不足，总之，马上要过春节了，她的报酬尚未落实。

央宗不好意思找老总开口，我只得代为请示。幸好，公司老总是一位人文修养和文

化品味较高的儒商，不是那种满脑功利，锱铢必较的人物。我同他一谈，问题很快得到解决。同时，我也代表老总与央宗谈妥，过节后央宗到成都四川联大进修，课余参加公司的一些宣传活动，费用由公司承担。不过，公司给央宗的工资并不高，仅相当于一般中干。央宗没有计较，想到还能读书提高文化，央宗一脸喜悦，也许，她人虽在内地、在商海，骨子里仍然保留着高原民族的纯朴。

随着认识的加深，央宗在我心里最后的一丝疑虑也消失了。她还是那个纯洁善良的姑娘。在那些白诩高雅的文化人争相以暴露自己赚取资本，削尖了脑壳攫取金钱的时代，我们不能为了自己心中残留的一点纯真梦想去苛求央宗固守清贫和停滞不前。天使披上凡人的衣衫依然是天使。她的某些本性不仅没有改变，反而随着时间推移显得更加“愚顽”。

一次我同她去邮局，在立交桥下一烤羊肉摊，她要了两串烤羊肉。正要付钱，突闻一声惊呼：“城管来了！”桥下顿时一阵混乱，卖羊肉串的举起炉子拔腿飞奔，转眼不见踪影。我叫央宗走，她站立不动，说还没付钱。我说区区两元钱有什么关系，何况又不是存心不付。央宗仍坚持要等卖主回来，说不好意思白拿人家的东西，再说两元钱也是人家辛苦赚的。我大为感动，这小女子有着怎样澄明柔和的心灵啊！旅行家余纯顺行至阿里时赞叹：这是一个质朴纯真的民族，从他们身上，可以看到人类朴实的童年。诚如斯言。

### 三

春节后，央宗一边在联大进修，一边参加公司的商务活动。

“六一”儿童节，我们宣传部门策划了一个让央宗代表公司向儿童赠送 3000 份礼品的活动。那天，阳光灿烂，公园里彩旗猎猎，央宗兴高采烈地同孩子们在一起，分明是个天真烂漫的大孩子。她将一份份印有公司名称的礼品送发到儿童手中，各大新闻媒体闻讯而来，一张张照片，一段段文字，连同我们的产品四处传扬。公司上上下下皆大欢喜。

然而，在商海中浮沉，总会遇到一些烦恼。“雪山圣女”的血肉之躯也难免有一些不顺心和不如意。

6月中旬，全国药品交易会在成都举行。公司决定抓住良机开展声势浩大的宣传活动，央宗自然又是活动的主角。她将代表公司向与会代表和领导敬献哈达。

那天，我们早早赶到会场，同特邀的 20 名四川民族学院的藏族姑娘一起，排在入口处向代表们献礼。

代表们成群结队而来，我们顿时乱作一团，央宗也被推来推去，一会儿被叫上这，一会儿被叫去那。央宗的脸沉下来，转眼不见了踪影。我大惊，慌忙四处寻找。找到她时，她气恼地对我说，她不想干了，要找车回去。我一听叫苦不迭。等会儿她要单独上台代表公司向与会的省市领导献哈达，这早已列入了议程，她一走，岂不砸了锅。我理解她的心情，她毕竟是拍过电视剧《西部歌王》的演员，也是上过中央电视台春节联欢晚会的人物，不是民族学院的普通学生。我竭力安慰她，并希望她以大局为重。

央宗是一个非常聪明，也具有克制力的姑娘，她迅速调整了自己的心态，留了下来。

一会儿，主持人宣布，由点燃亚运圣火的达娃央宗代表西藏华西药业公司向与会领导敬献哈达。央宗手捧洁白的哈达，迈着她特有的、训练有素的优雅步子，向台上走去。

会场里一片轰动，掌声如雷。央宗带着阳光般的笑容，将一条条雪白的哈达挂在领导和贵宾们的脖子上。

我在台下注视着央宗，注视着她优雅的动作和宁静的微笑，心中充满了感激和感动。

## 四

央宗毕竟是个大孩子，对社会中种种不正常的现象时时表现出困惑和无奈。一天，她对我说：“谭老师，在内地，我遇到不少人，一见面就先将自己大吹一通，不是说自己如何能干有才，就是说自己如何正直慷慨，总之，自己说自己很不错。特别是，他们还老是问我，我觉得他(她)这个人怎样。你想，在那种场合，我能说他(她)不好吗？我只得违心地说，他(她)很不错。我自己觉得别扭，可听的人却为这种虚假的东西兴高采烈，这是为什么呢？”

央宗这个问题却使我一时不知怎么回答。虽然央宗也算在商海中见识了一些事情，但她还是没学会虚伪。我是说，现在社会发展，已到了“骄傲使人进步”的年代，商场上必须“表扬与自我表扬相结合”，还是说，人都有一种虚荣心，都希望听好听的话，这是一种人性使然？若此，央宗的民族习性和民族文化中为什么就没有这种浓郁的“人性”呢？至少，在与央宗相处的日子里，我从没听她标榜过自己曾经怎样怎样不错。

身在商海，自然要奉行功利原则，这本没什么不对。但功利的气息以及由此衍生出来的种种“颜色”，却是与俭朴真纯的品质相悖的。内心深处，我总不希望高原的洁净白雪受到内地“工业浓烟”的污染，虽然社会发展到现阶段，商务、经济已是人们生活中一个与生存同在的部分，虽然从文人到名人到各种“星”们都前赴后继地往“海”里跳。西藏是我们最后的梦想和希望。央宗给俗世的我们带来的正是这样的梦想和希望。

于是，当有一天她告诉我她想回西藏拍一部电视剧时，我竟毫不犹豫地说：你应当去，那儿才是你真正的舞台。

## 五

央宗从雪域下来七个月后的一个下午，我在锦江边的望江公园为她饯行。她送我一张她在家乡草原上的照片，用歪歪扭扭的汉字写了一句感谢我的帮助和关心的话，然后签上她的藏文名字。

照片上的央宗非常美丽，非常鲜活，她在家乡的大自然中笑得那么灿烂、那么纯真、那么快乐，整个人与清新美丽的大自然融为一体。

黄昏时分，我们互道珍重和彼此祝福之后，挥手作别。

我站在树下，目送她消失在西天燃烧的晚霞里。

那是 1997 年，七月流火。



1997年，我与央宗在办公室

还曾写过一篇长文，记述了与央宗在那段日子里的点点滴滴，可惜，不幸失去了文稿和一些相关照片。