

安芬对我说了她初恋男友的故事

4

丁捷 著
人民文学出版社 友情推荐

[内容简介]

失去身份证明的美院毕业生菜小天,在遥远的雪国亚布力思,被一个名叫安芬的酒吧歌手“收留”了。也许,只有遗失了身份证他们才能忘了自己是谁,找到真正的自己。他和她相爱了,忘记了身份、地域和年龄;他们讲自己的故事给对方听。轻松浪漫的男欢女爱只是表象,愈接近故事的真相,也就愈逼近他们的痛苦与屈辱。

[上期回顾]

我如愿送出了给马力的画,在那个下午,我迅速长大。

生死之恋

“那时究竟什么感受呢?”安芬好像意犹未尽,就这样问我。我说,许多词也许人类还没有发明出,尤其是针对人类自身感受的词,那里面过于精细复杂、浩瀚博大。安芬被我的话绕得有些懵,哈哈大笑起来:“这个故事结束了吗?”

“基本上结束了。不结束我就要饿死了。”我的肚子确实很空了,我还躺在浴缸里。里面的水早就凉了。安芬吩咐我赶紧吃饭,然后告诉我,下山离度假村十几公里外,有一个小镇,那里有公安派出所,可以去登记一下丢失的行李和身份证。我想了一下,说:“还是等你回来陪我去吧,离开你我现在真是寸步难行的。”

整个夜晚我一直躺在床上胡思乱想,安芬始终没出现。后来我就睡着了。到了下半夜,我开始耳鸣,我用被子捂住耳朵,轰鸣声只是变得更浑厚,却丝毫没有减轻。后来我就使劲抓住床沿,使劲,再使劲,几乎要把复合木捏碎了。我筋疲力尽,出了一身汗,才在迷迷糊糊中睡着了。早晨很顺利地醒来。可是我睁开眼睛的一刹那,发现安芬竟然坐在我的床头,笑盈盈地望着我。我吓了一跳,我说怎么会这样,你怎么会在这里。安芬站起来,把背在身后的手调到前面来。她的手中抓着一只粉红色的饭盒。“我为你买早饭呢,我一大早开车到亚布镇,那里有一个早点老店,上百年历史的,有各种稀奇的点心。”她把饭盒举到我头的上方,命令我起床。

我坐起来。安芬为我把窗户拉开一条缝,一股清凉的冷空气立即进入房间。“你夜里呕吐了,刚才我已经给你清洗过地板了。”她的说话语气,像个妻子。可是不记得我呕吐过。“可是,你怎么能进我的房间

的呢?”我感到心有余悸。

“什么你的房间啊,这是我的房间。我的身份证登记的,我想进就能进的。”“那我真成了你的奴隶啦。”“不是吗?你饿了吗,吃点心吧。”安芬示意我吃那些奇形怪状的点心。她指着一只六角形的淡绿色的饼干,说:“你看,这就是用藤香茶水调制出的饼干,有一股清凉的味道。”饼子确有股清凉的味道,甚至有点麻刺刺地停留在味蕾上。于是我就边吃边说:“这个像小时候吃的薄荷糖;这个嘛,有点酸,有点涩,像发酵过的果子;这个啊,有点甜,有点腥,像什么呢,说起来很难准确,应该像虾酱,但不像……”“像你昨天故事的结尾。”安芬嘻嘻地笑起来,见我一脸茫然,就说:“像男孩子第一次遗精吧!”我差点被食物噎住,忍不住咳嗽起来。

安芬不再纠缠这个话题,又开始探讨我昨天讲的故事,她说:“我想了大半夜,觉得你真的跟许多男孩不一样,你比他们幸运。据我所知,世界上的男孩几乎都是在一场春梦中,进入青春的。比如我的第一个男朋友,他说他第一次遗精,是在梦中,他与他的语文老师,一个中年的女人在一间幽暗的教室里,背一首唐诗。女老师与他一起背诵,然后女老师把眼镜摘下来。这是他第一次见到老师不戴眼镜的脸,原来那么娇媚,于是就大胆地用双手抱住老师的脸,并把自己的脸贴过去……就在这时,他醒了,遇到了他人生中的第一次遗精。”

“第二天去学校,他正好在校门口遇到老师,老师从她的自行车上跳下来,过来摸摸他的头,说,谈默,这次作文你写得很棒啊,我给了你满分啊。对,我的第一个男朋友叫谈默。然后,他说谢谢老师,老师你能

把你的眼镜拿掉吗?老师愣了,说,拿掉眼镜老师就看不见骑车了。谈默怯怯地坚持着说,就拿掉一会儿,我想看看老师眼镜的款式。老师就把眼镜摘掉,递给谈默。谈默只看了一眼眼镜,然后就盯着老师的脸看。老师说了一句‘调皮’,然后戴上眼镜就走了。谈默一个人站在原地,忽然流下眼泪。”

我和安芬驱车出门,亚布镇出现在视线里。安芬把车子停在镇子入口的一棵扭曲却巨大的针叶松下,然后我们就走进小街。大概拐了两次弯,来到一栋破旧的小楼,看到挂着亚布镇派出所的牌子。我浑身不由自主地颤抖起来。安芬似乎发现了我的异常,问我怎么了。我对她摇摇头,坚持向前迈步,脚却像灌满了铅,与此同时,我的牙床开始磕巴得不行。我不得不停下来,蹲下身子,双手抱住头颅。安芬紧张地跟我蹲到一起,用手抚摸我的头。过了好一阵子,我终于平息了一些。

“许多时候,我恶劣而过敏的体质,会出现异常反应。”我解释说,“有些反应,说来就来,比我预料和身体接受预备要快很多。”安芬望望派出所的破楼,似乎明白了什么。她把我搀扶起来,我们向前走了几步。这时,我们发现,派出所的门是关着的,好像没有人在。“你看到了吧,亚布力思,这是一个世外桃源一样的地方,民风古朴,几乎不需要警察这样的机构。”

亚布镇的阳光特别亮,亮得有些刺眼。安芬示意我眺望天空:“亚布力思是一个神奇的地方,值得你用生命期待与探索。”

我们沿着刚才来的路返回。安芬解释亚布镇的太阳,说:“有没有太阳,亚布镇一年四季都是很明亮

的。因为山体的绝大部分,特别是山峰北侧,一年四季都是积雪重重,它们形成的反光,投射在一些洼地上,使之明亮。我们感受的亮光,晴天是太阳反射,阴天不过是冰雪反光而已。这种独特反光现象,造就了亚布力思风光的绮丽。”

安芬介绍:“我们可以花点时间,在这些大山里好好看看,从度假村西南方向的一个山坡,翻过去,据说有一个天然湖,它在冬天冰封,与雪山形成一个独特的巨大的光容器,把反光投射到更远的一个山地上,使得那里饱受阳光和温暖,冬季如春,生长出千姿百态的草木。一些小型湖泊就成了暖湖,长满了水草甚至热带植物。有一些就形成了沼泽。还有的地方被分配了太多的阳光,类似焦点那样的,有水的就成了天然温泉,水汽蒸腾;干燥的地方就成了焦土戈壁一点。”

我听得有点呆了。安芬说:“你第一次来,也是第一次听说吧。那就是藤香茶的产地。好东西还不止是藤香茶,数不清的东西,大自然的杰作,绝大部分我们闻所未闻,见所未见。”

我都不知道什么时候回到车上,什么时候安芬已经把波罗乃兹开离小镇的。我说:“安芬姐,你怎么这么熟悉这里,是不是想有一天可以开发,你捷足先登,一夜把这个地方打响,成为大富婆啊。”“多俗气啊。我现在真想把你踹下车,我来这里,恐怕连续有十年了,都是独来独往,每次都有心灵的收获的。”

安芬顺手抽了两支烟出来,一起点燃在嘴里,然后递给我一支。我接过来抽了一口,马上呛得眼泪都出来了。安芬问:“第一次?”“第一次。”安芬又一次爆发出大笑,说:“第一次,总是要流点什么液体的。”

不言不语的“IT零售总”有点“轴”

3

热点关注

“清华猛人”被称作“商贩中的战斗机”并非因为他的特立独行,而是因为在这个圈子。在这个被视为“中关村第二代创业者”的圈子里,“小贩”们继承了来自第一代的“科技”与“学历”经商的噱头,衍变出“贩卖”与“草根”的创业精神。

在第一代圈子里,探路者陈春先、“两通两海”的四位掌门人、“中关村村长”段永基、联想教父柳传志等人,都是体制内的科学家。虽则“高科技”与“下海”的鲜明对比也令其一度成为“商业圈中最酷”的一批人,但相比起来,第二代创业者显得“更酷”。

在这个圈子里,几位“山头大哥”的身世颇有天机:

“清华猛人”,陕西人,清华大学毕业。职业生涯:小贩、国产IT品牌创始人、有钱了的国产IT集团CEO。

“天使总”,湖北人,武汉大学毕业。职业生涯:程序员、CEO、天使投资人、某手机科技CEO。

“IT零售总”,江苏人,中国人民大学毕业。职业生涯:某日企小员工、街头小贩、某以卖IT产品为业现已多元化经营的网站CEO。

“网络卖书总”,北京人,北京大学毕业。职业生涯:中央书记处政研室打酱油、某以卖书为业现已多元化经营的网站CEO。

“网络卖衣总”则是个另类,在大连读高中与大学期间分别退学,后来认识了“天使总”,负责经营天使总公司子公司一网站。该网站卖出去,此人套现出局,创办一个以卖衣服为主业的网站……

正应了十三叔某位圈中友人的说法:“与第一代中关村创业者多来自科研院所不同,中关村第二代要么是北漂族,要么是刚毕业的大学生。”

事情已经很明了啦,没有花香,没有树高,大家伙儿都是那无人知道的小草。

“清华猛人”的故事,直到此刻,才有了合理的解释——都是被逼的呀。“清华猛人”会吆喝,但这也并没有什么大不了的。正所谓两条腿的蛤蟆难找,会吆喝的人满大街都是。在1999年的中关村商圈圈子里,就有这么一位,也是个能说会道的主儿。

但他和“清华猛人”的不同在于,他从不大街上吆喝,毕竟,距离“清华猛人”成名的1993年,早已过去六年,时代变了,现在是后浪汹涌的新时代了。那在哪儿吆喝呢?他嘿嘿一笑:咱晚上见……啥?哦,对不起,江苏口音有点重,我是说,网上见。

此人就是前文所说的“IT零售总”,回头来说他的生意。当时的中国互联网还不太灵光,世纪末嘛,正是一批先行者探路的好时节。好在,大家也都在中关村厮混,没吃过猪肉,但见过猪跑嘛。

“IT零售总”此时的主要业务是代理光磁产品,说白了也是个“小贩”。这个小贩也不是普通人,人家可是中国人民大学社会学系的高材生。在学期间,大部分时间花在了编程上,以至于成为第一代程序员中“还算不错的”一员。

1996年毕业之后,他进入一家日资企业,打了两年酱油,摸清了销售、物流、商情等门路,饭碗一摔,跳进中关村这片池水中。虽不是瞬间搅乱一池春水,却也独辟蹊径。

如前所述,他是在网上吆喝的。刚开始,在一家行业论坛上四处打广告,凭借过硬的产品质量与诚信经营,打开了销路。之后,他发现了中关村的一个天大的秘密。原来,当时的电子卖场内,柜台上基本什么都卖,但不是从自己的库房里调货,而是去别的柜台,行话叫“炒货”。

这算什么秘密?内行皆知。您别急啊,“IT零售总”发现的秘密是,一般顾客要等待十分钟才能等到炒来的货,这是令人烦恼的,等待,本身

就是一个美丽的错误。

如果顾客不用等,或者等个一两分钟,我来充当这个送货人,商家应该都愿意买我的货。这个朴素的想法,事实证明竟是天才般的创举。

“IT零售总”做了个实验,他先搞来一批刻录机,找了几十个柜台,分发名片,承诺:只要你找我调货,两分钟之内送到,这还不算,如果送不到,我赔你10块钱。柜台一听,这是忽悠我呢还是忽悠我呢?但既然不用付出任何成本,从谁家调货不是调?姑且信之。

一段日子过后,“IT零售总”果然说到做到,虽然没那么夸张,也确实赔过不少“10块钱”,但还是用勤勉赢得信任。一年下来,粗略计算,竟然挣了30万元。朋友,那可是20世纪末啊,这个数字还是令人颇为心动的。至少,一个小贩年入30万元,相当不赖。

第二年,“IT零售总”和他的伙计们送货送得更殷勤了,这下可好,数字膨胀了,3倍?no no no,再猜,对了,30倍,IT零售总成了千万富翁啦。

就在这一年,“中关村村长”段永基写了篇文章,有一句话说得很妙:“中关村有一个非常重要的现象,就是在此地长大的都是民营企业。相反,没有一家国有企业在中关村长大。”

为啥会这样?

因为“自由”嘛。市场就是如此,消费者有钱,但是他有怎么花钱的自由,这从源头上决定,企业只有出售消费者想要的产品,才能把消费者的钱装进自己的口袋。“IT零售总”可是很灵活的,别看他体型看起来重量级。在赚到30万之后,他发现中关村的生意这么好做啊,北京城这么大,人生就分外短了。眼见这繁华盛景、光阴似水,他又谋划更美妙的天堂了。

其后,“IT零售总”的零售网站

上线,名不见经传,顾客在网上看到这个在线网站,大多有一种“北京某处的某个供销社”之感,好在东西卖得便宜,而且物流服务极好——这都是“炒货”的心得啊,速度就是金钱,而且他的商品也保质保量。蛰伏一阵子之后,随着电子商务大幕开启,“IT零售总”赶了个头班车,成了中关村出来的又一杆好枪。

多年以后,曾经栖身于北京甜水园某小区的网上商城早已鸟枪换炮,成为年销售达百亿元的“大”企业,而上下楼梯的货物搬运工口中的“IT零售总”也已成为不可阻挡的互联网第一商贩了。

“IT零售总”的故事,看起来顺风顺水,依十三叔之见,也是时代和个人共谋的产物。而且那个年代的中关村圈子,这种大学生做买卖的,其实是一种大潮流,要说个人的勇气呢,当然重要,但更重要的,还是在这圈子里不寂寞,互通有无。就算不能互通有无,互相竞争总是可以的嘛。

毕竟,中国只有一个北京,北京只有一个中关村,在这个圈子混好了,就等于在全中国的IT行业里混出来了。而且,“IT零售总”确实是个很“轴”的人,不言不语,但是百炼成钢。多年后,他回忆自己的创业履历,言谈之间颇有“豪气”:“某业界大佬曾想控股我们,并温柔地威胁说:‘如果你不和我合作,我拿5亿美金难道打不死你?’我说:‘我创业之日几乎没钱都没有害怕,何惧今日?’并反击:‘和我合作是你一生进入零售业最后一次机会。’今日闻该B2C网站停运。光脚别怕穿鞋的……”

时代变了,时代允许“小贩”们获得市场的回报了,“清华猛人”“IT零售总”们,正是在时代的批准下,加入到“小贩”的圈子里,多少历史上比他们更牛的技术狂人,却没了这么好的机遇。真是“时势造英雄”。

十三叔 著
厦门大学出版社友情推荐

[内容简介]

商业大佬、上流社会……你也许听过但肯定没听透彻的段子!怎样从蹬着三轮车卖键盘的小贩升级为电商圈的大佬?怎样就着咖啡吃大蒜并在上流场所泰然处之?怎样不要流氓、不偷税漏税并在没有关系的背景下赚到真金白银?怎样从30万美元做到30亿美元,然后赔掉5个亿,身陷囹圄,然后再重装上阵,卷土重来……十三叔为你描绘生意场的清明上河图!

[上期回顾]

“清华猛人”生于江苏,长于西安,学于清华,注定要成于中关村。当初毕业,他本来被分到北京某建筑工程公司。但他上了一天班,就辞职去拉板车送货当小贩。