

☆当代作家星座丛书

漂亮世界

闫英明



★当代作家星座丛书

漂亮世界

周英明 著

吉林人民出版社

内 容 提 要

改革开放,鲜活了中国的一派江山。宛西农民从黑土地里拔出了泥腿子,从固守的意识里睁圆了眼睛。吃惊——忙乱——思考,最后摇摇身子走进了市场经济的大潮。开始与商有染他们还有点儿羞羞答答;初步与城市与富有接轨,还显得扭扭捏捏,心理上缺乏准备。但他们还是趟出了自己的路子,打工、办厂、推销地产品……他们有的是血性,有的是奋争,也有磨难和泪水;走进城市寻找他们的生存点,走进新生活向现代文明靠拢。忠厚和原本,狡黠和手段;爱情与亲情,家庭与恩怨,报复与纠葛……构成了一个世界的画面。

——这就是《漂亮世界》。









目 录

恭喜发财	(1)
手镯	(7)
漂亮世界	(15)
给城市擦泪	(38)
旧坟	(80)
狗市	(168)
荒寨	(222)
哀乐,送走了	(236)
昨日秋叶	(258)
与上帝会话	(264)
荒路	(362)
篇末新闻(代后记)	(398)

恭 喜 发 财

我总想发财。朝思暮想。这一点儿不含乎。

世界上所有的人都想发财，没有不想发财的，除却那些死故的或没有出生的、严重的精神病患者（注意：“严重的”三字）或十足的的傻子（注意：“十足的”三字）。

因此，我恭喜所有想发财的人都发财。

发财要有诀窍，没诀窍不行——索性我把发财的诀窍披露出来，尽管大二小三 ABCD 甲乙丙丁洋洋万言，但我决不会像目前社会上流行的那些函授刊授培训班学习班三张纸的油印小册子要价三十元耳语一分半分钟索取五十元等等那些五花八门的敲诈勒索者那样卑劣——

一分不要。

这样吧，我还是先讲个故事——这样才能使我的传教生动活泼耐人寻味。

那天，我在汽车站候车，谁都知道候车的时间是一种十分无聊十分难挨的光境，但只要朝思暮想要发财的弦紧紧地绷着，也会把候车这件事做得快活而有兴趣甚至希望晚进站几分钟才花好月圆。

买了车票，我把眼镜片儿擦了又擦瞄准蓝色的进站时刻印戳透视了一分三十四秒半竟然发现我还有一个小时四

十八分二十五秒半的时间是空档。这么吧，我又擦擦眼镜片儿寻找座位——候车寻找座位也有学问——我看到一位戴鸭舌帽穿防寒衣怀揣“经理包”的胖家伙，他眼珠滚来滚去象玻璃板上的弹子儿日溜溜转。凭我的经验他准是个生财有道又腰缠万贯的肥鳖。明白吧，我的座位就选在他的身边。

到哪儿去？几点的车？从哪儿来？办啥事？彼此文明礼貌。抽支烟。抓钱吧？生意越来越难做了，生产资料和产品都让强权特权实权垄断了喝咱们血刮咱们骨害得咱们经商艰险。妈那屁！所见相同情投意合，谈得来，够朋友，以后互通信息相互照应。干脆利索。当然，认识的过程不必拉长时间贻误生命。关键是后事。

我开始自我表白，以我天生的聪明和健谈把他引入我的圈套，以我特有的狡诈和善于交际，使他对我佩服得五体投地，这样留给他的第一印象肯定十分可观。不过，我免不了要吹牛——其实也不算吹牛，只是夸张。夸张是一种交际艺术。譬如，那天，我说我积蓄如何如何雄厚，家产如何如何强大富有，做买卖如何得心应手，其实，除了我身上仅有一千元现金外，并无分文存款，寒酸极了（声明：说来脸红，那一千元还是借贷的）。但，居然吓得那家伙把肥唇厚嘴张成一个圆洞，好象我是腰缠万贯的怪物。我高兴极了。看来夸张的艺术真是一个妙不可言的艺术。我高傲地扫视了一下四周，我发现右边不远处有个尖嘴猴腮的小个子，竟然贪婪地望着我，左边有个光头高个子露出两眼绿光直直地朝我射来……让他们眼热吧让他们羡慕吧让他们痛恨自己无能吧。

我的确老辣，而他们老实得实在可怜。

我开始寻问他，你准备购点儿啥货回去，他说，想买戒指，岫玉的，听说广州卖价高。我说，这好办，要几吨？我表叔是本县县长小舅子又是外贸局局长姐夫哥是——他打叉说不要几吨只需百十只，恳求我帮忙，并给我递了第十四次“阿诗玛。”我拍拍我丰厚的肚子说，小意思，要多要少包我身上。

接着我们谈玉器谈岫玉谈戒指。我说，岫玉嘛就是玛瑙我家有半吨存货；他说，不，岫玉是岫玉绿莹莹的可不是玛瑙；我说，对，是绿莹莹的玛瑙反正都一样就那么一回事。

这时候，那个尖嘴猴腮的家伙亦步亦趋小心翼翼凑过来，给我们让烟跟我们拉近乎。我表示出不屑一顾。那家伙说，他有些岫玉戒指急于出手，说是钱丢了回不去家只好贱卖并可怜巴巴象十足的孙子求告：行行好行行好。我的朋友——就是刚结交的那个胖家伙用脚踢踢我示意让我洽谈。我说看看货。他拿一只小巧玲珑的戒指递给我。我擦擦眼镜反反复复认认真真煞有介事地看了一个时辰。果然不错绿莹莹的。我说，冒牌货——我有意要压压他我要让他知道我不蠢我是个非常狡猾的狐狸决不会上当——因为，可能的话，这笔买卖我也不妨做一做。尖嘴猴腮的家伙急了，脸色涨红涨红：要是假货叫我出门汽车压死在家叫老鼠啃死重毁毁重揍揍叫大闺女再生生。说着说着眼泪差点挤出来。我的朋友又踢踢我悄悄说，许是真货。接着对可怜得掉泪的尖嘴猴腮笑笑说，别急么，他是闹着玩的。我也开怀大笑笑他太没个汉子相笑得满候车室玻璃吱吱响所有

旅客呆若木鸡。

后来我们谈价格。尖嘴猴腮说九十块，我的朋友还价五十，我打个折衷算七十。尖嘴猴腮满面肌肉枯皱一起忧愁得象干核桃壳苦苦恳求：行行好行行好要不是遇难爬地上打几个滚也不卖，拿广州给“老外”一只三百六。最后我朋友大慈大悲愿意加五块，七十五块成交仅卖给我朋友十只说不卖了不卖了再纠缠也不卖了。

当我们三个人在公共厕所把钱物交换完毕之后，我大为不快，仿佛我被捉弄一样有些愤愤。这样的买卖我为何不做而让我这个陌生的朋友霸占了昵？走出厕所，我的朋友发现我的情绪有变，拙劣地安慰我：他说那边三百六是骗人三百就不错了。我昂首阔步，说，球！

回到候车室，那位光头高个儿赶过来凑热闹。看见这家伙我就烦，两眼绿光忽闪忽闪那狠毒样不亚于抢劫犯。不过，这时我正愤恨我的朋友：抢吧，把他那十只戒指劫走才足以解气。不过，这光头高个儿也装得满人模人样。他给我们让烟夸赞我非同一般具有外交风度又聪慧机智。我说，过奖过奖！攀谈三分钟，他把嘴巴挨向我朋友的耳朵，叽叽咕咕。我朋友正色道：不行！不行！我还没买够哩！他说，要不是急于赶车决不求你，请帮帮忙！我朋友把升子大的脑袋摇得溜溜转。我问，搞啥鬼名堂？光头高个儿对我说：求兄弟们了。我也想买几只岫玉戒指。看你们刚才成交后我就去找那个货主洽谈，谁知再也寻不到。请把你们的转手给我我出这个价——他伸出满巴掌翻了三翻。一百伍？我问，他点点头。

又成交了。当然，这次成交我占重要因素，我鼓动我的

朋友转手。半小时功夫净赚七百五还去啥广州，坐地图利美妙透了。我的朋友在我天才的口舌煽动下扭扭捏捏委屈求全。我的朋友倒也够意思，他把所得的利润送给我一百。我连说，有愧，有愧。他说，朋友嘛！

这天的阳光很好，天蓝蓝的，相当美丽。我突然想到一位名人说，成功等于天才加机遇。我很有交际才能这不需要我谦虚，今日，轻而易举获得一百块不是机遇么？我千分激动万分兴奋十万分燥热我给我朋友提议：下馆子吧！他显然热血沸腾豪情满怀，连说，那好那好。

菜四盘酒一瓶，喝！俩好俩好四季发财好痛快好是吉利。酒过半瓶，我兴高采烈他也兴致不衰。我说，那个卖戒指的家伙不知走了没有，没走咱哥俩逼他再卖给咱一些咱们一起下广州。他说，现在我明白了，不下广州也能赚钱，只要能买到卖给那光头不甚好？唉，我十分惆怅地随着也唉了一声表示悔之莫及。

俗话说，有福之人不用忙无福之人跑断肠，我们酒没结束，那个尖嘴猴腮的家伙突然出现在对面的桌子上。咋样？这不是福星高照？我的朋友象看见亲娘老子那样亲热硬拉那家伙过来就座，我也兄弟们直唤只差连叫几声爷爷。

根据我的才能，凡属瞄准之物决不会让其逃脱。接下去，我们重新洽谈业务。我和我的朋友达到默契，争取最大努力把那个人的货物搞到手。我们继续喝酒。我继续海阔天空喷云吐雾吹得差点儿地动山摇；我的朋友委身拜倒在尖嘴猴腮的脚下装得象个瘪三。当我们把二瓶酒报销完的时候，我们的任务完成了，那家伙把胸口拍得如同雷震最后

咬咬牙下了决心说不图名不图利只图讲义气答应把货物转卖给我们，但有两点：一、有多少钱付多少货不赊不欠；二、非九十块钱不卖。也成，我拿一千一百元（包括我朋友送的一百元）买了十二只戒指，我的朋友买了十五只。当面点清现金货物点滴不少皆大欢喜，又满碰三杯酒方锦上添花。

我的朋友上车了。临上车往我口袋塞张纸条说是通讯地址请我广州会面，我尾随缓缓移动的汽车频频给他招手。汽车加速了，我突然发现我的朋友和尖嘴猴腮还有光头高个儿竟然同乘一车。三人满面春风并同时挥手向我告别：谢谢关照谢谢关照！

我生动而又宏亮地应：恭喜发——

要知道我那个“财”字尚未发出我突然领悟了什么心也慌慌了，我擦擦眼镜片儿盯着那远去的汽车足足有二分多钟。

以后，我找到我的一位朋友——他是珠宝玉器工艺师鉴赏了我的戒指。他对我说，塑料产品，五分钱一只，拿乡下能卖七分。恭喜发财！

这时，我才想起那个陌生的朋友给我的通讯地址，掏出一看：

黄金市美钞大街人民币胡同，99199 号钱无厌。

手 镯

姐姐要出嫁。出嫁前购置嫁妆已是天经地义的事情。我们全家鼓囔着欲笑又忍的嘴巴忙乎了一阵子，把父亲的钱袋子掏得渐渐消瘦了，姐姐仍觉得不满足。一天早饭后，我们一家坐在院子里，父亲说，差不多了吧？我看该置买的都置买了。我仰起头看着并不真看的蓝天寻思良久说，差不多了。但姐姐却说，爹，给双玉手镯吧，都说你是玉器专家，随便来一双。父亲淡黑透黄的脸部肌肉抽动一下，再没言语。我恍然大悟：是该有双手镯，爹，现在男婚女嫁手镯是必不可少的，正象那些年的上海快摆一样。父亲也把眼睛朝向蓝天。蓝天上有白云，白云稳稳地坐着。

父亲历来用钱吝惜，目前最能使父亲惊心动魄的莫过于让他的钱袋子瘦骨零丁。随便来双岫玉的或汉白玉的价钱不过三、两块，但这些东西绝不会骗过姐姐，姐姐也决不会要这些低贱货，因为父亲经营过多年玉镯，自然把我们姐弟俩熏出些颜色来。来双翡翠的吧，高档货四、五千，中档的也得一、两千，让父亲伤筋动骨的事父亲绝不会办。于是，不等父亲把那蓝天白云看透彻不等父亲表示买不买手镯，买什么料的手镯，我和姐姐便把这件事私下商定了。

首先我们借了五佰块钱，当然，这五佰块钱记在父亲的

名下，以后由他偿还。这叫先斩后奏。第二日，我们骑自行车进城，径直到了县玉器市场。玉器市场轰轰烈烈，大小商店争艳斗俏；地摊和叫卖夸张地制造气氛，仿佛这里买卖的成交务必使当事人陷入神经错乱才能进行。我非常平静，我毕竟是玉器专家的后代，任何蓄谋的骚动决不能使我热血沸腾。父亲告诉我：任何轰动面前你必须象冰板一样冷静。我们没有进雍容华贵的店铺，因为那儿货标价太高高得翻出几番，仿佛中国人和洋人一样是蠢猪肥得不流油水就不能生存，跟他们谈判务必大杀大砍显得太吃力。因此，我们选择的对象是地摊和叫卖者，这些对手本钱窄见利就放，蚀本贱卖的压手货也是常有的，但不乏欺骗和狡诈，这一点儿依旧不可粗心。

我们用一个上午的时间考查了整个市场，逐摊看货问价辨别真伪残次查颜观色捉摸卖主心理，统览整个市场瞬息万变的行情把握玉雕手镯这日的供求形势，其慎密精细程度我认为世上任何人都不会做到的。“开始买吧！”我对姐姐说，姐姐仍蹙眉头仍耽心上当，因为，我精明又老辣的父亲都上过许多次当，何况我们？姐姐说，南京到北京买家没有卖家精。她把买卖之间看作相互欺骗不无道理，但我自信我的本领我的精明才智会略胜他人一筹。

我们在一家地摊前蹲下来。这是我早已经暗自选准的地摊，因为，这里有双可谈的手镯。我把这里的岫玉花玉木纹玉黑绿玉虎睛玉梅花玉以及大理石等诸色手镯都一一经过柔磨透视，评其做工精细讲其用料优劣俨然如高级工艺师鉴定其产品是否可以出厂。卖主是位穿着早已过时的黄脸皮中年人，听到我对他的货物恰如其分的论述，惊叹道：

行家！行家！我没有谦虚也无需谦虚。我只是感到可笑，可笑这乡巴佬决不是做生意的料，偏偏会挤到玉器市场凑热闹。同时，我觉得他已经对我佩服得五体投地，决不会在我这个年轻的内行面前耍花招。火候已到，我才拿起一双乳白透着点点绿丝的手镯端详一阵，这双用料可以，只是抛光太差，粗制滥造，尺寸也嫌小些，要不会值七、八十块钱。我有个祖传的经验：当你选准要买的东西时必先肆意贬低，给对方造成一种错觉方能达到目的。这位黄脸乡巴佬听了我的贬薄并没恼怒，用小拇指挖挖他那空荡荡的鼻孔，褒贬是买主，褒贬是买主。老弟还是有眼识金断玉。料子上乘，做工较差。你说，到底啥料？这乡巴佬还想使巧。我明明判断是翠玉，但我却说：“独山玉！”“再看看，象你这样的行家，绝不能闹出笑话。”我决不会因爱戴高帽失策，我装模作样一阵子又说：“十足的独玉。你看，内里有麻点，脏兮兮的也不透水。”“敢打赌？要是独玉我白白奉送，一句闲屁也不放。”看来是伤了这家伙的心，说话气喘吁吁。我打算不再和他争论，反正我选中了这双，只需压压价就行。我想说，即是翠也属劣质，不一定比精独玉强，但还没有说出来，却见一位戴眼镜穿西服很有风度文质彬彬老者把头探过来审视这双手镯。这人五十多岁，十足的知识分子。黄脸皮把手镯递给他，您老看看，您老看看。那个“您老”掏出手绢搓搓手镯上的绿丝，淡淡地说，中档翠，算不得上乘。黄脸皮拉长了脸，是吗？“您老”掏出几个红本本蓝本本绿本本，似乎是职称证件之类抖抖说，不会错的。我玩了三十年多的珠宝玉器，刚从口岸来视察玉雕市场。又说，现在翠类精品很少，小老弟，经商要讲信誉。我可是珠宝玉器工艺师一