

吝 著

碧金

一个北京珠宝商在阿富汗的奇遇



北京日报出版社

马吝著

碧玺

一个北京珠宝商在阿富汗的奇遇

北京日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

碧玺 / 马吝著. — 北京 : 北京日报出版社, 2016.10
ISBN 978-7-5477-1825-4

I. ①碧… II. ①马… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第231595号

碧玺

出版发行	北京日报出版社
地 址	北京市东城区东单三条8-16号东方广场东配楼四层
邮 编	100005
电 话	发行部: (010) 65255876 总编室: (010) 65252135
印 刷	廊坊飞腾印刷包装有限公司
经 销	各地新华书店
版 次	2016年10月第1版
印 次	2016年10月第1次印刷
开 本	787毫米×1092毫米 1/16
印 张	17.625
字 数	220千字
定 价	38.00元

版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载



那个阿富汗人又来了，这次他带来了三颗碧玺。

宝石被一块不大干净甚至已经发灰的白布包着，他从敞开的西服内兜里取出，放在玻璃面茶几上小心地打开，碧玺便跃然呈现出来。

这是三块碧玺原石。大的是一块如拇指粗约四公分高的圆柱体，小的一块如食指粗，也是圆柱形，中等大小那块有棱有角是不规则形状，像是大块碧玺碎裂后的其中一块。

阿富汗人满是胡碴儿的脸上挂着永远谦恭的微笑。他像变魔术一样把宝石亮出后，那缩在眉毛下的黑眼睛就盯紧了对方的脸。

高诚一眼就认出这是碧玺。他眼睛一亮，怦然心动。每次见到好的宝石他都会有这种激动。这三颗碧玺块头够大，重量不轻。特别是那块大的，已属罕见。让他兴奋的还有那鲜艳多彩的颜色。他拉过曲杆聚光灯到眼前，拿起碧玺仔细地观看，目光沉浸在宝石的光泽中。

这三块都是双色碧玺。圆柱形的两块为红绿双色呈玻璃体，侧面有纵纹。另一块一头是红中带粉的颜色，逐渐变浅至纯净透明的无色。三块碧玺皆晶莹通透。在聚光灯下翻转着观看，色彩绚丽变幻。他又拿起放大镜

观察宝石的内部，内含物和裂纹都有但很细微且不多。这三块碧玺，无论光泽、透明度，颜色，乃至瑕疵都属碧玺中的上品。

高诚抬起头朝阿富汗人微微一笑，说：“碧玺。”这句说的是汉语。因为他不知道英语、俄语或其他什么语言管碧玺怎么称呼。以后说的却是俄语：“颜色、品质都不错，也够大。”

阿富汗人听懂了。他脸上的笑容中添上了一丝得意，说：“这是在一堆里挑出来的，是最好的。”他说的也是俄语，但听起来含混不清瓮声瓮气的。

高诚欲言又止。双眼继续在宝石的光色中漫游。作为宝石商人，拿到这么好的宝石，自然欣喜爱不释手。但这是桩生意，虽说在这潘家园门店经营宝石生意已经多年，但一直经销的是玛瑙、水晶、杂玉之类的中低档半宝石。碧玺虽不在名贵宝石之列，却仅在五大名贵宝石之后、半宝石之首，而且越来越得到国人的认可和青睐，价格快速攀升。玩宝石这几年，无论什么宝石，他都做足了功课，但毕竟头一次收这么贵重的宝石，不能不慎重。价格判断上要准确无误，同一种宝石因品质颜色不同，价格差异巨大，别打了眼。还要盘算如何讨价还价用合适的价格把宝石拿下。

阿富汗人正在等待下文，见高诚没了言语，继续闷头看宝石，陷得有点深的双眼多了几分猜忌。阿富汗人叫沙哈利，不到四十的年龄须发却已花白。脸不仅黑而且油腻，给人早上起床没洗脸的感觉。一顶白色钩织的穆斯林圆顶小帽扣在已经谢顶的头上。他穿深蓝色西服上衣，里面是衬衫领的到膝盖的浅驼色半大长袍，袍子里是口袋般无比宽松的裤子。没穿袜子的脚踹着一双松紧口黑色皮鞋。

高诚和沙哈利认识已有半年，这是第三次给高诚送来宝石。前两次高诚都给收了，是松石、水晶、绿宝石和青金石，都货真而且价格便宜。沙

哈利每次到中国来都带些宝石，但他却不是做宝石生意的，而是做服装生意的。来北京雅宝路采购服装运到阿富汗去卖。据他说有个朋友是做宝石生意的，每次过来从朋友那儿拿几块到中国卖了，挣个机票钱降低一下到中国采购的成本。第一次带宝石过来时，就在他采购服装的那个雅宝路店里问翻译，哪有收宝石的。翻译想到了高诚。原来高诚在干潘家园之前在雅宝路做了三年服装生意。翻译曾在他那里工作过，就把沙哈利引见过来介绍给了高诚。高诚上学学的是英语，大学毕业也拿了英语六级。后来在雅宝路做生意，接触的几乎都是俄语客户。耳濡目染的三年下来，学会了说不会写的俄语。沙哈利自己说曾在苏联占领阿富汗时期到苏联上过一年学，但他的俄语现在说得不怎么样。英语也会点儿，只是说起来短胳膊少腿残缺不全，还不如他的俄语，所以俩人用俄语交流。偶尔俄语不够用时借用一下英语。至于语法就不管了，彼此能懂就行。

高诚放下宝石，抬起头问：“多少钱？”显得胸有成竹。

沙哈利前倾一下身子，问：“三块都要？加在一起的价格？”

高诚点点头。

“三千美元。”

高诚没动声色，拿起三块碧玺到柜台上的电子秤称了称，又用计算器算了算。就这个成色重量这个价钱不高，实在说当属便宜。他抬眼看了看沙哈利，见他正用揣测的目光看着自己，心想他价格的余地可能不小，不如狠一点还价，探一探他的底价。

他坐回椅子，笑着摇了摇头，举起二个手指，还价说：“两千。”

沙哈利顿时皱起了眉头，摇头喊：“不！这不行！太低了！我要赔钱的。”

“这是原石，你不能按切磨的价格算，你的开价太高了。”高诚的态

度同样坚决。因为他观察到沙哈利的态度并没到不可妥协的程度。

“宝石和宝石是不一样，这是好品质的宝石，价格是不同的。”沙哈利的俄语说得磕磕巴巴。

高诚指着宝石挑毛病说：“颜色还可以，但内含和裂也不少，形状上做什么都要损伤不少。这个价格肯定接受不了。”他变得愈发坚决，因为他看准了沙哈利没有拉倒不卖的意思。

果然几轮争执后，沙哈利首先降价。再经几轮讨价还价最终以两千六百美元成交。

高诚心中暗喜，立刻打开保险柜拿钱。摁着计算器按当天美元兑人民币汇率付了人民币。这三块碧玺他志在必得，即使三千美元不降价他都会拿下的。现在能以这么低的价格购入，心里美得很。

反观沙哈利却是一脸的委曲无奈，只是点起钱来才露出欣喜。不过高诚突然觉得他的表情像是装的，后来流露出的笑意才是真的。他居然以这么低的价格就出手了，晃价够高的。这个价格肯定他是有利润的。他的底价到底是多少？这阿富汗宝石怎么这么便宜。高诚心中有了许多好奇。

高诚收好了宝石，拉沙哈利去饭馆吃饭。以前也是这样，成交后请吃饭。一来联络感情，二来聊天了解一下商情。做了多年生意，他知道很多商路是朋友关系疏通的，很多商情是喝酒聊天获得的。

找了个清真馆子。知道沙哈利能吃肉，点了几个实实在在的牛羊肉菜。第一次请他吃饭，知道穆斯林不能喝酒特地问了问他，他摇了摇头不好意思喝。第二次他却主动要酒喝。喝酒的方式也着实新鲜，白酒兑可乐。这次高诚也别问了，要了一瓶二锅头外加一大瓶可口可乐。北京一般朋友熟人聚餐喝酒，都用大杯，能喝多少倒多少，省去了用小杯频繁斟酒的麻烦。高诚给自己倒满一杯酒，然后把酒和可乐推给他，由他自己去勾兑。

菜陆续摆上。望着一盘盘香味扑鼻的佳肴，沙哈利脸上堆起笑容，眼中闪烁出不加掩饰的旺盛的食欲。他朝高诚手捂左胸欠了欠身表达谢意。他总是这样彬彬有礼。然后抄起筷子吃将起来。无奈筷子使得实在不好，三番五次才夹上一块肉，赶不上急切的口舌需求。高诚叫服务员拿来一个大盘和一把勺子，把菜给他布在面前用勺吃，才解决了他的困顿。

他边吃边竖起大拇指：“好吃。我喜欢中国菜。”脸上浮现出孩子般的愉悦。

“你们在家平时用什么吃饭？叉子？勺子？”高诚问道。

“手。”

“手？”

“是，家家都是，用手抓着吃。”他有些自嘲。

高诚以为用手吃饭是古时候的事，或是一时没餐具偶尔解因为之。没想到这是阿富汗人日常的进食方式。见沙哈利有些不好意思，也不再继续这个话题。

“你来回跑生意，利润还行吗？”

“开始好，利润大。现在跑的人多了，阿富汗货太多了利润就小了，货也卖得慢了。”

“挣了些钱吧？”

“还行吧。”

“挣了钱都想干什么？”

“盖房、养孩子，再娶个老婆。”他笑着有些腼腆。

“再娶老婆？噢，你们伊斯兰教可以娶四个老婆。”

“是，是。”

“你们阿富汗人都这样吗？”

“哪里。在阿富汗娶老婆很费钱。穷人娶一个老婆都难。只有富人才能娶几个老婆。”

他把二锅头酒倒进玻璃杯约一半，兑上可乐倒满，然后举杯一口气喝干。

这喝法让高诚吃惊。上次喝酒他有些拘谨，不像今天这样放得开。虽说兑了可乐，那也是有小二两的白酒。这不是喝酒，简直就是灌！

“你们在阿富汗常喝酒吗？”

“不常喝，在家里不能喝，有老人。只是朋友聚会时喝。”

“都喝什么酒？”

“伏特加、威士忌、啤酒。没有中国酒。”

“你们是伊斯兰国家，不是没有酒吗？”

“是。现在喀布尔外国人很多，有专供外国人的商店，那里有酒。阿富汗人不让进，我们就托认识的外国人替我们买。”

“你们那儿外国人多吗？都是当兵的吧。”高诚就这个话题发生了兴趣。

“不，不是当兵的外国人很多。”

“都是干什么的？”

“干什么都有，做援助的，开公司，开工厂，开饭馆旅馆的，做生意的。你们中国人就有很多。”

“什么？还有中国人？”高诚觉得惊异，他不知道阿富汗有中国人而且还很多。

“多，干什么都有。”他又自顾自地干了一杯白酒可乐。

沙哈利的話勾起了高誠的興趣。一個想法闖入他的腦際。這麼多中國人在阿富汗做生意，說明他也可以過去，可以去做生意。這個突然冒出的

想法让他兴奋。他喝了一大口酒，思考了一下又问：

“你们那儿不是挺乱的吗？本·拉登和他的基地组织正打仗，搞恐怖、搞爆炸。”

“喀布尔和北方基本没什么事。南边和巴基斯坦边境山区有些乱，但也不像电视报纸说的那么严重。”

高诚思忖了一下，问：“阿富汗宝石多吗？”

“多，我们那儿出宝石，品种也多。”

“价格贵吗？”他尽量显得不经意地问了一个有些敏感的问题。

“原来很便宜，现在贵了。外国人那么多，都买，把价格炒起来了。比两三年前翻了几倍。”

沙哈利倒并没在意，没觉得这问题不妥。他喝得有些多了，面色已黑中透红，表情也不像以前那般安分，似乎已忘记了他们之间的商业关系，倒像是朋友在坦诚聊天。

“噢！外国人都买宝石？”高诚眼睛瞪得有些大。

“阿富汗没什么东西，只有宝石和手织地毯有名。去阿富汗的人都买这两种东西。虽然现在贵了但比外国还是便宜不少。”

高诚又喝了一大口酒。他的情绪更加兴奋。这时他不仅认为阿富汗可以去，而且应该去，值得去。他夹了一口菜，没等嘴里的肉嚼完咽下，就脱口亮出了自己的想法。

“我也想去阿富汗，你能帮助我吗？”

沙哈利闻言稍怔了一下儿，立即就欣然允诺：“当然可以。好啊。”

“去阿富汗看看，看看宝石。能做就做点生意，做不了就当旅游一趟。你们那旅馆吃住都方便吧？”

“都没有问题。住我家就行，我家房子多。”沙哈利变得热情洋溢。

“你可要保证我的安全啊！”

“保证！百分之百没有问题。”他俨然正色，挺胸抬头说：“我哥哥是内政部的，许多亲戚朋友都是政府中的大官，你放心！”言之凿凿的生怕高诚不信。脸上没了以往的谨小慎微，添上了几分强悍和豪气。

他又暴饮了一杯白酒可乐。

高诚突然想到一个重要问题，问：“对，签证好办吗？”

沙哈利一指脸，满应满许说：“阿富汗驻华使馆我有认识人，我去给你办，两天就能下来。如果你决定去，我明天就去办。没问题。”

原来高诚还心存顾虑，怕沙哈利不乐意自己去阿富汗收宝石，掏了人家的底，断了人家的财路。没料到他如此热情义气。顿时对他添了许多好感。

“太好了，那就说定了！你给我办签证……对了，你这次什么时候回阿富汗？如果来得及，咱们一起走可以吗？”

“来得及，我下周才走呢，可以一起走。”

就这样，高诚灵机一动的想法，一顿酒的工夫，阿富汗之行就这么敲定了。

定是定了，高诚心里还是打鼓。因为没有爹妈的同意他是去不成的。而他估计爹妈不会同意。去其他什么国家他们都不会反对的，问题是他去的是阿富汗！在爹妈眼里或是在中国人眼里，阿富汗有塔利班和本·拉登的恐怖组织。美国和北约正在那里打仗。电视中爆炸、战争、杀人、贫穷、荒芜、裹头大胡子挎枪的男人和穿着“布嘎”看不见脸的女人，这些影像碎片蒙太奇成了落后混乱恐怖的阿富汗影片。不让他去的原因很简单，不安全。他对自己能说服爸妈特别是妈妈，信心不足。

他想到了姐姐。若是能够得到姐姐的支持，由她出面帮忙做爸妈的工作，成功的把握就大了很多。

潘家园这个门店是他和姐姐共同经营的。

高诚大学毕业后遵从父母的愿望进了国企。干了半年嫌管得太严、人际关系难处、干部作风不正，辞职不干了。又去了外企，还是只干了半年，烦工作时间长还受气当孙子，又把工作给炒了。一个从小学到中学做了十二年同学的哥们儿，在雅宝路拿了一个门店，拉他过去一块儿干，做对俄罗斯独联体的批发贸易。爸妈虽对他的朝秦暮楚有些气恼，但还是支持他自主创业，给了他十万块钱。头一年生意好得不得了，不仅还了父母的钱，生意的资本还扩大了几倍。第二年生意出现起伏，他和同学哥们儿的关系也变得磕磕绊绊。开始是在经营上意见相左出现分歧，以后生意上失误亏损又互相埋怨，以至于相互怀疑。第三年最终闹翻散伙。正好姐姐也下岗没了工作。姐姐过去的一个师傅，就是刚参加工作时的组长，全家移民去了加拿大，潘家园有个门店连货低价出让。姐姐和他商量，把这门店接了下来。他钱不够，姐姐给添上凑足，也不让他还，算作了股份。姐姐虽下岗，但姐夫在建筑公司当项目经理，收入尚可，并不缺钱。姐姐算是有了份工作，平时打理门店，雇了两个店员，带着她们做一些项链、耳饰、手串等半宝石饰品。他们经营了快四年，生意算平稳，没大的起落，赚了钱但不多。

给沙哈利打了个出租车送走，高诚回到店里已经下午三点了。姐姐午饭后才过来，正和店员摆弄那三块碧玺。她们撕了些纸屑在桌上，把碧玺搓热去吸，果然纸屑被吸附到宝石上。见他进来，姐姐笑盈盈地说：

“真是碧玺，没错。品质颜色都好。我上网查了，你收的可真便宜。”

趁姐姐高兴，高诚说出了自己的想法。

“去阿富汗？”姐姐变得惊奇，“那儿不正打仗吗？能去吗？”

“仗打完了，就是南部山区有点零星的，我又不去那里。我去喀布尔，那儿中国人还挺多的。”

“我看电视报道那里挺乱的，妈不会让你去的。”姐姐也预见到了妈妈的态度。

“这可是条道儿。姐，你看，这个阿富汗人这么便宜把宝石给了咱们，他肯定有利润赚，说明阿富汗那里价格相当便宜。趁着中国人还没人去，最起码这潘家园的人还没过去，咱先过去拿这第一手，生意就上来了。这机会可难得呀！”

姐姐想了想，说：“要说也是，现在这生意都走死了，像北京搞咱们这些货的，货一样，货源一样，经营方式一样，都仗着互相压价做点生意。再这样下去，这生意真坚持不了多久。是应该开发新的货源。现在高档货越来越好，要是有一手货源，生意真就起来了。”

姐姐每天在店里，明白他灵机一动所做决策的重要性。他趁热打铁。说：“就得先下手，晚了就没戏了。这机会要失去了咱可后悔一辈子。”

姐姐看看他，点点头说：“你也老大不小的了，是该闯闯。既然做了这个生意，就要做出个样子。”

姐姐同意一起做妈妈的工作。

晚上俩人一起回家吃饭。

妈妈已退休几年，爸爸刚退不久。听说他们回家吃饭，特地包的饺子吃。吃过饭，高诚拿刚收的三块碧玺显摆给老人看。话里话外往阿富汗上引，慢慢端出了自己的想法。

不出所料，妈妈立刻变了脸，劈头盖脸一顿数落：“不能去！荒山野

岭的净是大胡子灰头土脸的野人。要刀弄枪的杀人爆炸。你不要命了！三十岁的人了，想起一出是一出，就是不让爹妈省心……老不大不小了还跟孩子一样。连个媳妇你也拢不住，离婚四年了还找不上。该着急的事不着急……”

高诚大学有个初恋女友，毕业后去了美国留学。谁也没提分手，慢慢却断了联系。在雅宝路做生意时聘用了一位兼职的服装设计师，人长得漂亮而且激情澎湃。俩人一见钟情，立马坠入爱河，三个月领了结婚证，又一个月后办了婚礼。结婚不到半年，高诚发现她总借故回家很晚。一查手机发现她有了外遇。俩人倒也干脆，没吵什么架，离婚！悄没声地把婚离了。闪婚快离，算是人生的一个经历，一个玩笑，生活中的浪花。年轻人倒也无所谓。但可把爹妈坑苦了，张罗他们婚事，老人心思精力能力财力都空前地投入，花光了全部的积蓄，人也累得够呛。当他们还沉浸在为儿子体面地办婚事而开心、为孩子成家美满幸福而喜悦时，俩人离了！老人的心情可想而知。这个玩笑开得大了点。这以后只要妈妈生气唠叨，什么事都和他的婚史联系起来，几乎成了固定的程式。

这次爸爸也明确地反对，过来帮腔：“你有房有车有自己的买卖。比上不足比下有余，有钱挣够花就行了，要知足。别贪大冒险，阿富汗那地方多野，美国人派那么多兵都镇不住，人生地不熟的，人家能轻易让你赚钱？三十岁了想什么还那么简单。”

亏了姐姐鼎力相助，掰开揉碎和颜悦色地劝说，他也一再保证，终于让妈妈吐了口。

“你也三十岁的人了，我也管不了你了。自己看着办吧。”

虽然高诚预料会遭爸妈的激烈反对，但他也预料了暴风雨后会是个晴天。妈妈的允许还是让他高兴，他宣誓般地举着拳头，煞有介事地保证事

事小心，绝不冒险。牢记爸妈的教导，安全第一，快去快回。最后朝妈妈腆着脸笑着说：

“说不定还有什么艳遇呢！到时候给您带一个外国的漂亮儿媳妇回来。”

“你自己全须全尾地回来就行了，不指望别的。”显然他讨笑并没达到预期效果。妈妈的脸依然沉着，看不到任何欢喜的内容。但家里这一关总算是放行了。

签证办得也顺利。这沙哈利没吹牛，两天就把他的签证办下来了，而且还是三个月多次往返。俩人确定一起走，当即去买了机票。这时高诚却想到了一个重要问题。

“钱怎么带呀？”

“什么钱？”

“我们国家出国带钱有限额，海关查出来要扣的，通过银行汇款要办很多手续，我办不到。钱怎么解决呀！”

“我们都是通过旅行社办的。”

“旅行社？”

“可靠吗？”

“可靠，我们阿富汗人都通过旅行社汇款，收费比正规银行还低。从没听说过出过什么事。”

“他们能汇多少钱？”

“多少都没问题，三天之内准办好。”

“汇人民币，提美元行吗？”

“可以，按当天汇率。”

高诚颇感惊异。“你们阿富汗人够能耐的。”

沙哈利笑了。他很享受恭维赞许，不论是对他本人还是对阿富汗人。

高诚记下了旅行社在北京办事处的电话地址，问清了手续，一道难题解决了。

临行前几天，他做着方方面面的准备，心情一直处在亢奋中，以至于夜里都清醒精神睡不着觉。

高诚必须做足功课，要能够在众多宝石中不借助仪器，一眼识别出真假宝石，区别出是什么宝石。真假辨识已属不易，区分宝石品种更难。一些宝石之间差别极其细微，肉眼很难分辨。如红宝石和红尖晶石，祖母绿和绿宝石，单色碧玺和红、蓝、绿宝石。不仅区别是什么宝石，还要能够准确地判断宝石的品质和价位。宝石品质的高低，价值偏差巨大。没有这样的本事，宝石是不能玩的，碰都不能碰。

他把几年来积累的知识重新复习，争取做到烂熟于心。确定了基本的策略就是，吃不准的不拿。以碧玺为主，目前国内喜欢碧玺的人越来越多。够档次又不过于昂贵，销售面广，货走得快，适合自己的经营条件。本钱就这么大，玩太贵的吃不消。阿富汗人带来的三块碧玺仍让他爱不释手，他把宝石浸上水，让宝石更加通透鲜亮。他的目光长久地徜徉在碧玺变换的色彩中，体味它的美丽。人们把碧玺称作沉思之石，究竟是在碧玺的光影中获得灵感而使思想在深刻的思考中延伸，还是碧玺万花筒般无穷变化的颜色让人痴迷及貌似沉思样而获得此称呼呢？他想不清楚。人们也称碧玺为愿望之石。这点他有了实在的体验。正是碧玺跳动的色彩点燃了他的愿望，开启了即将的旅行。

当然让他亢奋的不仅是宝石，还有阿富汗。

赤裸的纵横交错的山脉沟壑，矮小的土垒的简易房间，陌生的民族，