

北京时间

荆永鸣 著

北京出版集团公司
北京十月文艺出版社

在遥远的记忆中，
乡下的时间总是被老土墙挡着，
那是一寸一寸地挪。
北京就不一样了。
太阳就像挂在陀螺上，一转就是一天，
一转就是一个月……





北京时间

荆永鸣 著

北京出版集团公司
北京十月文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北京时间 / 荆永鸣著. — 北京 : 北京十月文艺出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5302 - 1386 - 5

I. ①北… II. ①荆… 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(2014)第 057252 号

北京时间

BEIJING SHIJIAN

荆永鸣 著

*

北京出版集团公司 出版
北京十月文艺出版社
(北京北三环中路 6 号)
邮政编码: 100120

网 址 : [www . bph . com . cn](http://www.bph.com.cn)
新经典文化有限公司发行
新华书店经销
三河市三佳印刷装订有限公司印刷

*

880 毫米 × 1230 毫米 32 开本 9.625 印张 187 千字

2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5302 - 1386 - 5

定价: 28.00 元

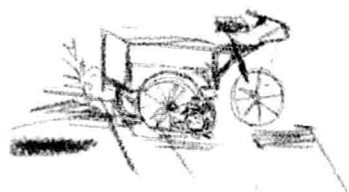
质量监督电话: 010 - 58572393

上部

1998

|

1999



1

北京时间比乡下的时间过得快。在遥远的记忆中，乡下的时间总是被老土墙挡着，那是一寸一寸地挪。北京就不一样了。太阳就像挂在陀螺上，一转就是一天，一转就是一个月……转眼间，我和妻子来到北京已经三个多月了。

然而，时间越快，我反倒觉得越是难熬。确切地说是夜里难熬。说起来难以启齿，自从来到北京之后，我和妻子一直住在餐馆里。

我们的餐馆不大。八张散桌，一个包间，包间旁边有个四平方米的小耳房，外加一个油乎乎的厨房，仅此而已。当时，北京所有的餐馆差不多都有两种功能：白天是餐厅，夜里做宿舍。我们的餐馆也不例外。白天经营米饭面条水饺和各种家常炒菜；晚上打烊了，休息了，店门一关，兵分三路：男伙计睡前厅；女服务员住包间；我和妻子就在那间四平方米的小耳房里——下榻。整个餐馆，从里到外，横七竖八，到处都是放倒

的人体！

有句话，睡在哪里都是睡在夜里。其实不一样的。累的时候不用说，倒头便睡，人就是一块呼吸着的肉，灵魂尽可以乘着梦的翅膀，到处遨游；醒着的时候就一样了，想干点什么都不方便，极其别扭。为此，我曾不止一次建议妻子，到外边去租间房子，哪怕再小点，再破一点呢，都可以，没关系，只要关键时刻能让人喘几口粗气就行。可我妻子不同意。她总是以“餐馆刚开业，是死是活还看不出个上下呢”为理由，一次次推诿说：

“还是等等吧，看生意能不能稳定下来。刚跑出来创业，这么点困难都克服不了哪行啊，你说对不对？”

我承认她说得对，有道理。但一想到夜里的处境我就很烦，总觉得她的“道理”太注重理论而忽略了实际。而实际一点的话我又不能说，也没法说。是啊，困难，困难——不就是困觉的时候有点难吗？她身为女人能够克服，且苦口婆心地做我的工作，我一个大男人还能说什么呢？那就挺着呗，熬着呗！

可以想象，北京的夜晚是那么的迷人。宽阔的大街上车水马龙，森林般的高楼大厦，处处炫耀着霓虹灯的深夜之美。然而，近在咫尺的一切都属于别人的奢华，是别人的热闹，和我这种背景的人没有任何关系。每天夜里，我躺在四平方米的小屋里，狭窄，寂闷，感觉就像躺在棺材里。一种不太真实的情境中，我神思恍惚，常常不知道自己身在何处。

2

我的故乡在北方。自从我的先辈从山东逃荒到辽西，一个半世纪以来，我们一家几代人都住在一个很小的山村里，靠天吃饭，日出而作，日入而息。“死在锅前，埋在锅后”——像魔咒一样，禁锢着我们家庭中几代人的命运。在我很小的时候，父亲曾跟我说过一句话，我至今还记得：人是活的，有本事，你可以从这条山沟里蹦出去。

事实上，这也正是我父亲一生都没能实现的理想与愿望。在当时那些兵荒马乱的年月里，他曾做过多次闯荡世界的尝试，全部失败而返。最后一次则被日本人抓了壮丁，用闷罐车拉到东北，卸在一个叫虎林的地方，修了四个多月的地下工事。最后赌命般地逃了回来，他就再也没有了“蹦出去”的念头。最后，像他的父辈一样，在那个小小的山村里慢慢变老，负疾而终。

我的命运远远好过父亲，因为时代不断变化。高中毕业之后，一个偶然的机，我到附近一座国有煤矿当上了工人。一干就是二十年。这期间，我从事过许多不同的行当，由矿井到地面，从工厂到机关，后来还熬上了一个科长级别的小头头。一步一个台阶，可谓步步高升。只是没过多久，改革就来了。先农村，后城市，从沿海到内地，一浪高过一浪，像潮水般席

卷着中国的大江南北。几年之后，我们这座偏远的煤矿也开始活跃起来了——不是因为改革的春风姗姗来迟，而是煤矿行业出现了不景气：煤炭滞销，职工拿不到工资。一些不甘寂寞的人开始审时度势，纷纷跳槽。在我认识的一些熟人当中，有人去了海南，有人去了深圳，还有身边的几个同事干脆扔掉铁饭碗，在当地做起了煤贩子。眼看着走出去的人个个混得都不错，有人甚至摇身一变就成了大款——于此之下，周围一些安分守己的人，开始对自己老守田园的生活方式产生了怀疑，并由此变得浮躁起来。

其中也包括我。如果说，我的浮躁和骨子里的血液有关，也未尝不可。坦率地说，我不是血统论者，可当时我的确是想起了我的祖先——在那兵荒马乱民不聊生的年代，作为山东的一介农夫，他携妻带子，步履艰难地穿过无边无际的华北平原，一路逃难到了遥远偏僻的辽西，是何等的艰辛，又是何等的血性啊！现在，时代不同了，改革了，开放了，国家允许百姓自由流动了，我怎么就不能出去闯一闯呢？正是基于这么朴素的一问，却令我的血液一次又一次地激荡起来（或许，这真是一种遗传的力量也未可知）。在那种日复一日的平庸环境中，我越发觉得那些让我尽职尽责的工作——是那么的琐屑和无聊。在这个可以自主命运的时代里，我再也不想“埋头苦干”了，再也不想充当由他人指派给我的角色了。于是，我决定辞职，到外面的世界去走一走，闯一闯，看能不能干点有意思的事。

消息传出之后，在我周围引起了不小的轰动。有劝阻，有

鼓励，也有百思不得其解的莫名其妙。甚至，还有人怀疑我不是犯了什么不可告人的错误，是不是金蝉脱壳，想溜呀！一个外号叫老豆角子的人，没事儿喜欢串办公室，他经常拐着那双罗圈腿穿过一条长长的办公楼走廊，到我们的办公室里来聊天。那是个浮躁的悲观主义者，整天哀叹人活着没劲，却羡慕那些有钱的暴发户。他善于把自己的不顺心传染给别人，老是用我们那点可怜巴巴的工资说事，引诱我们骂那些当官的，同时他自己也骂。用现在的说法就是个典型的“愤青”。就是这么一个人，听说我要辞职的时候，他当着我的面，一惊一炸地叫好，鼓励我，不断地给我打气，但在背后，他却对于我的决定嗤之以鼻——说穿了就是吃我的醋。他酸溜溜地跟别人说：“下海是需要本事的。除了会写几个字儿，他能干个鸡巴啥？会吃！”

庆幸的是，这话传到我的耳朵里时，我一点没生气。相反，老豆角子的讥讽，不但给了我一种刺激，同时还给了我一种启发呢：对啊，他不是说我吃嘛，那我就开个餐馆呗！

话是这么说，对于这个决定我还是前思后想，差不多酝酿了两个多月。这期间，我妻子也不得不参与进来了——在此之前，她是极力反对的。

“好好的工作不干，辞什么职，有病啊？”

“正因为没病，我才不想干了。”

她看着我，可能觉得我的话有点绕吧，琢磨了半天说道：

“不管咋说，我不同意。如果你真的想走，你自己走，反正

我是不去。”

“也行。要是我失败了，再回来老老实实过日子。如果我能在外边站住脚，你去与不去，你说了算。”

由于反对无效，同时又觉得把我一个人放出去没把握，不放心，她只好“嫁鸡随鸡，嫁狗随狗”，豁出去了。接下来，她开始用一种比较积极的态度和我一起探讨，反复磋商。当我们认为一切条件都已基本成熟的时候，我们便毅然登上了开往北京的列车。

这是我四十年人生中的重大转折。我至今还记得那个晚上的情景：在咣咣当当的山区列车上，我把一个硬邦邦的帆布旅行包（里面装着十万元人民币）枕在头下，怎么也睡不着。在一种颇有点悲壮感的情形中，我突然意识到，我的身下不正是我的祖先当年走过的路吗？不同的是，我们的路径正好相反：我的祖先是徒步往北走，我是坐着火车往南行；前者落脚在一片丘陵的荒山僻壤，后者去的则是繁华的京都。这之间，一个半世纪的家族变迁，简直就是一部卷帙浩繁的长篇小说啊。

到了目的地，我才发现一切都没有想象的那么顺利。在偌大的北京城里，如果是旅游观光，会有玩不尽的地方供你随便挑选。想要找一处安身立命之地，却不是一件容易的事。其实我们的目的很简单，就是想用从亲戚朋友手里筹到的十万块钱，量力而行地开一家普普通通的小餐馆。但没承想，就是这么个简单的计划，实施起来却非常困难。我和妻子住在西直门附近

一家地下的小旅馆里，满北京城里找起了餐馆。每天都是乘兴而出，败兴而归。转让的餐馆不是没有，但不是太大了——接收不起，就是太小了——看不上眼；好不容易碰上一个小合适的，位置又不好，偏。总之一连几天过去了，一点头绪都没有。一天，我们遇上了一个很小的房屋中介公司，便想碰碰运气。一个四十多岁的男人立刻明白了我的意图：“您不就想找一餐馆吗？有哇，多大的都有。”

“去看看行吗？”

“行啊，先交二百块钱劳务费。看成了付一个月的租金；看不成，劳务费不退。”

“不退呀？”

“不退。”

“不退就不退吧。”

“怎么着？上车？”

车子是个破夏利。一路上开得嗡嗡响，好歹没散了架。到了地方一看，餐馆还在营业呢。地段，内外装修，厨房设施，餐厅的桌椅板凳都挺好。可一问转让费，眼球差点没蹦出来：“这么个小餐馆要五十万？这不是讹人吗？”

话一出口，手里夹着香烟的女老板眉毛都竖起来了：“嘿！您怎么说话呢？想租就租，不租拉倒，什么叫讹人？这事儿您可得说清楚！”

遇上这样的茬儿，你不气蒙就怪了。心里想：“去个屁的吧，谁给你说清楚？我不租了总行吧！”

于此之下，那二百块钱的“劳务费”，就这么打了水漂儿。事后我和妻子才恍然悟出这是个骗局，是个圈套。那天晚上，窝在那家地下小旅馆里，我们饭都没有吃。我妻子的脾气又上来了，她用最后通牒般的口气告诉我，再给我三天时间，如果还是找不到个落脚的地方，她会立刻买票，回家！

不知道为什么，世界上的许多事情，往往都是在最后时刻才发生转机——这就是所谓的天无绝人之路吧。就在妻子向我发出最后通牒的第二天，我们路过一条胡同时，无意中我发现一家餐馆的窗子上贴着一张机打的广告：

“本店转让。”

我的眼睛立刻亮了。

我们进去看了看。餐馆不大，有八十多平方米的样子，临街的一面有三个大玻璃窗，光线很好，整个餐厅显得特别豁亮。此外餐馆的装修，设施，及总体感觉都不错。餐馆的外观也可以，仿古设计。房檐和门头都是那种黄色的琉璃瓦顶，两端翘起的灰色脊檐上，还蹲伏着一排形态不一、叫不上名字的压脊走兽，整个门脸看上去古色古香。周边的环境也不错。餐馆的右侧是一个居民大杂院；左手边则是一座古老的府门，设计讲究，尺寸很大，穿过宽敞的门洞，院里是一家事业单位的职工医院。重要的是，虽说它被夹在一条狭窄的胡同里，但向东不过二百米，出了胡同口，就是北京著名的商业中心——繁华的王府井大街。

我和妻子里看外看，同时背着那个四十多岁的老板不停地

交流想法，都觉得这个店还行，是我们看过的所有转让餐馆中最顺眼的一个，可以接！

但当时，我们并没有表示出很看中的样子。而是给这家餐馆挑了一大堆毛病之后，才正式坐下来，开始和店主面对面地讨价还价。我们把转让费从八万压到了六万，再从六万讲到五万的时候，店主脸都变了。这个四十多岁的男人，一巴掌拍在桌子上，用一口浓重的东北话说道：

“兄弟，啥也别说了，你再加五千行不？五万五！你们要就要，不要就当咱谁也没见过谁！说实话，我这个店转了一个多月了，天天有人来看店，我还没碰上一个像你们这么能说的！”

说毕，他率先站起身来，用双手提了一下裤腰，同时转过脸去，一副不再理我们的样子。

看着对方像受了委屈似的一脸悲伤，我们已经不可能再说什么了。我和妻子互相看了一眼，最后一咬牙，像押宝似的把这个餐馆兑了过来。

紧接着，我们开始收拾店里的一切。

这时候，我们才发现这个小店糟透了。厨房里到处是蟑螂。不锈钢的灶台上积了一层油垢，厚厚的，一铲子下去，又黑又黏。存放各种物品和调料的小仓库，更是乱七八糟。混浊的空气中有老鼠味，后来果然发现了老鼠的粪便——在墙角里，在货架上，这一堆儿，那一堆儿，到处都是，不细看还以为是为荞麦粒儿呢。我妻子恶心得一个劲地干呕，有好几次差点吐出来。她满腹怨愤，一边清理着那些发霉的破破烂烂，一边

骂着前一任老板：“不如个猪！餐馆开成这个样儿，不黄摊儿就怪啦！”

就这样，我和妻子，另加几个新招聘的员工，边干边骂。后来用了整整十天时间，从上到下，从里到外，总算把个小店收拾得干干净净，有模有样了。

万事俱备之下，我和妻子商量哪天开业的时候，我的心里突然有了一种莫名的紧张。说起来也正常，此前我和妻子谁都没做过生意，纯属新手上路，哪能不紧张呢。然而越是紧张越有事儿，就在开业的头一天，我突然受到了一次意外的打击。

“嘿！那个餐馆是您接啦？”

“是啊，它原先的生意还行吧？”

“行呀，怎么不行？好着哪！”

我们餐馆西边儿有个大杂院。院门口有一个很大的门洞。门洞里有个老头——七十多岁的样子，半躺半坐在一把高靠背的竹椅上，他手里慢悠悠地把玩着两个紫红色的核桃。在后来六七年的时间里，除了吃饭之外，每个白天的所有时间——无论冬夏，哪怕是下着倾盆大雨，或飘着鹅毛大雪——他都会像一尊守护神似的坐在这个门洞里。他姓杨，胡同里的人都叫他老杨头儿。

从老杨头儿的介绍中得知，我接过来的这家餐馆，最初是由一个北京人开的。那还是90年代初期。当时，整条胡同就这么一家餐馆，生意火得不行，面条卖到十块钱一碗，还有人排

队吃！但只两三年的光景就不行了。头一个人挣足了钱，就把餐馆转给了第二个人；第二个人赔了钱，又转给第三个人；就这么转来转去的，现在转到我手里，已经是第六家了。

“瞧着吧，谁干都是个坑！”

听了老杨头儿的话，我半天说不上话来。在兑店之前，我和妻子里察外看，却偏偏没有咨询一下这里的邻居。太鲁莽，太迫不及待了！

可是店已经接过来了，除了后悔已经没有别的办法。我总不能让五万多块钱从那个东北人手里要回来。再说，对方拿到钱之后早就走了，茫茫人海，上哪儿去找呀？这时候，幸亏我妻子还挺镇静。她安慰我说：

“你别听那个老头儿吓唬！生意在人做。他说这个不行，那个赔钱，胡同里有那么多餐馆，人家不都在干着吗？”

我想了想，不无道理。那天中午，我从胡同东口一直观察到西口。在这条不过三百米长的狭窄胡同里，我数了一下，大大小小，一共有九家餐馆。正是饭口时间，每家餐馆都在按部就班地运转着自己的生意，勺子敲打锅沿的声音叮当乱响，炒得满胡同里都是香味。对于我们来说，这既是一种竞争，同时也是一种激励。我想，即使赶鸭子上架，也总得试一试。

第二天，恰逢五一国际劳动节，妻子问我，这个日子开业行不行。

我说：“有啥不行的，说该死该活，就这么定吧。”

我们新的生活，就这么提心吊胆地开始了。

头一个月，赔钱。

第二个月，亏本。

第三个月，打了个平手。

到了第四个月，一算账，居然有了利润！

虽说微不足道，我和妻子还是被那点蝇头小利鼓舞得异常兴奋。俗话说得好，芝麻开花节节高。只要生意一天比一天强，我们就有希望把这个小店做起来！

那天夜里，我躺在床上，隐隐感到了某种渴望，感到了一种从没有过的放松。人在放松的情境下和处于紧张状态中一样，往往想做点什么，以此释放或调整一下情绪。只是，这间只有四平方米的小卧室，要想做点什么还真是困难。也不是说它太小，而是周边的环境不行，门外睡着男伙计，隔壁住着女服务员——虽说处于三个不同的单元，而中间不过是隔了一层很薄的石膏板，通常，伙计们嘀嘀咕咕的说话声，都能听得清清楚楚，这无疑是一种障碍。要想跨越这种障碍，的确需要一番勇气。话说有一天深夜，我正和妻子试试探探地“跨越”，门外的餐厅里突然传来一声恐怖的叫喊：

“我杀了你！”

当时没吓死！那是真正的毛骨悚然。刹那间，我的汗毛都立了起来，脊背“嗖”地一下冰凉。我甚至忘记了呼吸。在凝固的空气中，我保持着一种古怪的姿势一动不动。屏息敛气地听了半天，餐厅里没有任何动静——黑暗中，只有此起彼伏的