

原创悦读

《Sm@rtPartner》编辑部 著

方联城

《Sm@rtPartner》· 睿商在线
《每周电脑报》· ZDNET

7
年连载倾力奉献

我叫方联城，至今仍是孤家寡人，带着几许兴奋、几许烦恼、几许幽默，真实地混在中关村……

哈尔滨出版社

中国书画函授大学肇庆分校建校二十周年纪念册

肇庆分校建校二十周年纪念册

万联城

中国书画函授大学肇庆分校建校二十周年纪念册
编 纂：肇庆分校建校二十周年纪念册编委会
编 审：肇庆分校建校二十周年纪念册编委会
编 写：肇庆分校建校二十周年纪念册编委会
编 译：肇庆分校建校二十周年纪念册编委会





万联城

《Sm@rtPartner》编辑部 著

哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

方联城/Sm@rtPartner 编辑部编.-哈尔滨:哈尔滨出版社,2003.7

ISBN 7-80639-965-8

I.方… II.S… III.长篇小说-中国-当代
IV.I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 042051 号

责任编辑:殷宏伟

方联城

《Sm@rtPartner》编辑部 著

哈尔滨出版社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码 150006 电话 0451-6225161

E-mail:hrbcbs@yeah.net

全国新华书店经销

北京市宇海印刷厂印刷

开本 889×1194 毫米 1/32 印张 9.25 字数 240 千字

2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-80639-965-8/I·262

定价:19.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-6225162

本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

目 录

IT 是一张网

天生我材必有用/2

我的忍耐有限/13

莫名其妙/15

IT 是一张网/18

生机/22

白花花的前子/25

一山更比一山高/28

给我顶住/31

白云下面马儿跑/35

这世界变化快/39

留得青山在/44

大俗人/46

谁也不傻/48

你今天被猎了吗? /51

落差/54

一年赌一回/58

一箭双雕/62

道可道非常道/65

等死还是找死/69

另存为/72

艺无止境/76



为了新生活,前进/82
瑞雪兆丰年/84
第一滴水/87
谁说胳膊拧不过大腿/90
理想与现实/94
天上掉馅饼/97
落在网中央/101
位卑未敢忘忧国/104
不当家不知柴米贵/108
醉里挑灯看剑/112
乐游蜀境/118
几个萝卜一个坑/121

身似不系之舟/124
病来如山倒/127
双击较量/130
置之死地而后生/133
两手抓 都要硬/137
帝王陵前追老外/141
满台皆好戏/145
资本的游戏/150
光说不练——假把式/154
陷阱/158
要想还你的钱——等着/163
晴天霹雳/166





单从天上掉/170
接机/174
骑虎难下/178
简单生活 过度消费/181
礼多人不怪/184
服务就像自来水/188
充电之旅/192
末班车/196
重燃斗志/199
乱花渐欲迷人眼/202

恼人的转型

人在江湖飘 哪能不挨刀/208
试水深/212
任重道远/215
小鬼难缠/218
空手套来镜中花/221
改行/224
面试/227
地三鲜/231
一世人两兄弟/235
生活不是菠菜汤/238
花间悟道/241
绝不压货/244
做乙方的日子/247
东边日出西边雨/250

QA1536/08

你好忧愁/253
各有各道/256
欲走还留/259
众人拾柴/262
以毒攻毒/265
现实总是很残忍/268
他乡遇故知/271
上帝是我哥们儿/274
寻路/277
全面小康/280
我的心事你知道吗？/284
子为鱼/287
有解决方案又怎样？/291
明天/294



我每天忧伤个不停
没有什么理由，只是觉得自己不行
面前的对手总也打不赢
我怀疑自己的头脑不灵

但我又那么地高傲
只用思考摆平一切烦躁
不知不觉落入了恋爱的俗套
可自己的女朋友显得并不那么可靠

在黑夜偷偷地满怀心事
到了早上我依然胸怀大志
天空没有翅膀的痕迹，
但我已经飞过了



天生我材必有用

胖张和大恒可没有想到,他们在九头鸟四号包间眼巴巴等了35分钟28秒之后,等到的不是那个叱咤 Internet 的老朋友方总,而是一个商场失意,情场得意的小方。

这个约会是方联城在去济南前就和胖张他们商量好的,主要是一直以来,几个老朋友一直各忙各的,鲜有机会好好掏掏心窝子,可偏偏在这个汹涌澎湃的新经济时代,大家似乎都有一肚子话要说。当初定地方时,方联城提议在星期五餐厅,可胖张也没留意自己的肚子,大手一挥还是定在了大家肯定不会认错门的九头鸟。

在等“方总”的时间里,胖张和大恒也没闲着,从康柏打水货、中关村电脑节、新浪的股票走势,一直聊到“永不瞑目”的女主角。

“你说联城他这次跟网挂在一起能有好下场吗?”大恒刚咽下口醋熘土豆丝,多少有点儿酸溜溜地问道。“嗨,小方他……”胖张猛一抬头,看见一个鬓角熨帖、衣着整齐、精神抖擞的人跟在端着红烧猪蹄的服务小姐后面进了包间。

“方总方总方总,你还真像那么回事了!”在热烈而呼呼生风的握手寒暄之后,胖张怎么都觉得自己也有点儿酸溜溜的了。

“这次济南的事办得咋样啊?”

“服务员,你能再给我上一盘西红柿炒鸡蛋吗?汁儿要多,我拿它泡饭。”方联城和服务小姐比划了一阵,然后一脸幸福地讲述了一个爱情故事,听得胖张和大恒窝头掉过儿撞到针鼻儿





上——大眼瞪小眼。

走出济南站已是华灯初上的黄昏时分，不明方向的方联城站在火车站里的地图前直发呆，希望能找到一个起码看上去熟悉的饭店，以解决睡眠问题。突然，“大明湖饭店”五个大字跃入他的眼帘，前两年“还珠格格”流行时，他也陪老妈看过几集，多少还记得点儿大明湖畔的旖旎事，令他一下子找到了踏实的感觉。是啊，这毕竟是一个连晚风都那么温柔的季节了。

房钱要比方联城的预计高出 100 元，考虑到自己目前网站 COO 的身份，他也就从了。服务员带着他走进了一间离大明湖最近的房间，但严重的污染使得所谓的夏雨荷只能变成了一个湮灭的梦。

是去湖边走走，还是在酒店里上网？疲惫的方联城选择了后者，对他来说，在大学里孕育，在飞虹公司成长，到网站后已完全成熟的上网大事只有一件：聊天。在网上，他很早就和一个叫兰兰的济南姑娘认识了，她在一家台资公司做秘书，讲话总是细声细气的，女人味儿十足，在方联城心里，也为她画过了各种各样的肖像，每一种都是那么美丽。可以说，这次来济南的路上，方联城用了两个小时的时间来憧憬和兰兰的第一次亲密接触。

很巧，兰兰在网上，方联城对她说：“兰兰你好，我有个朋友要去济南，我托他带了一份儿礼物给你，他明天下午有空儿，你看能见他一面吗？”

“你太客气了，那就在……吧，对了，你的礼物是什么呢？”

“保密。”

方联城想给她一份意外的惊喜，当然，他知道网上的“恐龙”很多，在盼望着也能收获一份惊喜的同时，一种强烈的惴惴不安也一直萦绕在他心头。渴望，但又怕受伤害，正在方联城被那种矛盾而又兴奋的感觉折磨得辗转反侧时，他的手机刺耳地响了，

显示的是风险投资商帝哥公司 Vivian 小姐的手机号码。

“Hi, Mike, 教育部刚刚下文了,” Vivian 显然开始了照本宣科, “凡在中华人民共和国境内举办冠以中小学校名义及面向中小学生的网校和教育网站, 必须经省级教育行政部门同意, 并报国家教育行政部门核准……违反上述规定, 将追究有关单位和有关人员的责任。”

方联城听到了自己体内什么东西破碎的声音, 定了定神说: “没关系, 本来这次到济南还有一个目的是为了多认识几个参与教育系统订货会的供应商, 为咱们网站拉点儿货卖。”

“My opinion is,” Vivian 的英语很纯正, “你最好赶紧回来, 我们安排了你们网站和风云在线进行合作交流。”普通话也不错。

“好吧, 我后天回来。”

第二天, 方联城在订货会上见到了很多厂商的代表和经销商, 可能是今年的销售态势一直不错, 可能是 sales 与生俱来的优良传统, 也可能是经常与一帮天天对着笔记本电脑发呆想创意而面目狰狞的人接触得太多的缘故, 方联城觉得在这里, 在泉城这个小小的订货会上的这些人是那么实实在在而热情洋溢地忙碌着。

了解了方联城的身份和意向后, 大家都对他产生了兴趣, 不是想和他合作, 而是想向他推销。听着那些熟得不能再熟的推销术语, 看着那些热得不能再热的殷切目光, 方联城对自己说: “我才是个天生的 sales 呀! 可我现在究竟可以卖什么呢?”

下午 3:00, 方联城提前一个小时出发了, 那位在网上总是略带忧郁的兰兰姑娘把二人的见面地点定在了一家电影院的门前。那里是济南的郊区, 在一个充满田园风情的院落里, 一栋笨重的二层建筑的楼房角赫然写着直直的一行字: 电影院。在方联城抬头看海报时, 午后的太阳忽然像尖针一样地刺目, 他转过头



走出了院子,就在这时候,他第一次见到高兰。

她朝着电影院走来,她的外表完全是普普通通的,而后来就是这种寻常的本身打动了方联城,让他顿时在人行道上停住了脚步,目光也像是被焊在了那姑娘的身上。

她不慌不忙,迈着慢悠悠的步子朝着电影院前陈列剧照的橱窗走去,然后还是慢条斯理地走向卖票的窗口。后来方联城可以确定的是:肯定是高兰的这种特别的悠闲把他迷住了,这种悠闲反映了因为一无所求而带来的心安理得。对于一个终日置身于浮躁的暴富环境中的方联城而言,这种十足的悠哉游哉迫使他目不转睛地盯着她。

她买了票,走进了院子,在一张长凳上坐下,可以说连坐下的动作都是慢吞吞的,看起来她对周围的事物根本就没有在意,而是在全神贯注地想着自己的心事。(从此,方联城再也没能忘记那个院子,那里的每一个角落都留在了他的记忆中,以及它与邻院之间的铁丝葡萄架,邻院站在门口台阶上出神的一个小孩子,还有那即将坠落到地平线的火红的太阳。)

方联城望着她,端详着她略显土气的蓬松的烫发,看着她雪白的衬衫,磨旧的仔裤,以及那细看起来相当耐看的漂亮。在她身上,他感到了安详、单纯和谦和,那些本来属于他但现在却越来越被磨损的品质。他觉得两个人很近,似乎只要他走到她身边,开口和她讲话,她就会望着他,朝他笑笑,就像见到一个多年不见的兄长突然出现在她面前一样。

“你好,我自己就是那份礼物——我叫方联城,就是网上的那个小方。”

“我叫高兰,兰兰。”果然是她,果然是那种惊奇而又腼腆的笑容。

电影很精彩,但方联城后来根本就不记得那具体的内容了,他只记得后来他送高兰回家时,她家门口的一盏灯总是摇摇晃

晃的,两个人的周围来来往往着一些女人,她们发出奇怪的响亮笑声,在公寓楼垂直的投影中,高兰的面容绝对地安详,没有一丝慌乱,好像是一个站在一群风险投资家或银行行长面前的生意人,不知何种原因却并不介意大家的褒贬,而在尽可能地回答大家的问题。

互道再见后,方联城走了没几步,就忍不住回头看她,她手里拿着钥匙仍站在门边,一动不动地望着他。接着她举起手来道别,那姿势好像是从未这样与人道别也不知如何道别的样子,所以她只是在摆手。方联城向她回报了同一手势,两个人远远地相视着,他又走一段,再停下来(高兰没完没了地用手势表示着道别),就这样他渐渐地走远了,直到街角,它把两个人彼此相隔不见。

胖张和大恒看着越说越兴奋的方联城,开始是好笑、好玩,可后来却也各自勾起了心事,几扎啤酒下肚,一个本来将充满了Internet、B2B、扎货、税单以及发展方向的“恳谈会”,变成了一次情感大讨论。

“什么时候带来让我们看看呀?”分手时大恒醉翁之意不在酒地问道。

方联城自豪地大声说:“No problem,下周她就来北京。”

夜里,方联城兴奋地久久不能成眠,因为朋友、因为酒、因为高兰,还因为白天与风云在线的交流是如此地融洽。由于对方也是帝哥公司的投资对象,大家又都是些有想法的年轻人,而且对方始终抱着一种虚心请教的态度,为了实现旗帜互换以及更深层的合作,方联城他们把自己的创意和商业细节合盘托出,得到了对方的高度评价。“你们一定会成功的,让我们相约纳斯达克上市吧!”风云在线CEO临别时紧握着方联城的手如是说。

多少天来,这种成功的喜悦终于难能可贵地遭遇方联城。

第二天早上,方联城一身精品西装,再扎上鲜黄色领带,却





没有刮胡子就出门了。他在一本书上看到过,搞 Internet 的人应该在打扮上显得有品位、鲜明而又不羁,于是他以上述包装来体现自我。要不是今天是去参加在王府饭店举办的一次“新经济论坛”,他很可能还会戴上一顶磨破了帽檐儿的棒球帽。

天空湛蓝,万里无云,城市街道上刮着暖和干燥的风,行人都显得懒洋洋的,步态悠闲,任风把头发和裙边裤角吹得飘拂鼓起。一进王府饭店的水晶厅,奔放的音乐、拥挤的人流和嗡嗡的交谈声让方联城着实吃了一惊,可当他本着广交朋友的念头换了一圈名片下来后,他才真正感到了中国人民的觉悟:在他交换的 48 张名片上,虽然人名各异,网站名各异,但都无一例外地有着两个共同点:.COM 和 C×O,比如互联网.COM、小卖部.COM 以及猪.COM;比如 CEO、COO、CIO 和 CFO 等等。

论坛分主题演讲和分组讨论,第一个演讲者是政府官员,方联城没吃早饭,所以利用这段空当儿到街对面吃了个 Hotdog。(虽然他怎么嚼怎么觉得这东西不如边上的肉夹馍香,可没办法,总不成让人看见堂堂 COO 吃肉夹馍,油流到胳膊肘吧?)第二位演讲者是国外一位资深的新经济学者(他的网站刚刚进入国内),他的演讲深入浅出,结合了各种有趣的比喻,深深地打动了方联城,甚至让他有一种心灰意懒的感觉:当国外的网站带着他们成熟的商业模式和信息平台纷纷抢滩大陆市场时,如果国内.COM 界还像现在这样充斥着只求上市套现的 CEO 和夸夸其谈、不知所云的“知本家”的话,这块市场又是人家的了。

第三位演讲者是一个白发苍苍的国内经济学家,他的演讲题目是“新经济,新规则、新语言”,他的演讲内容很散,但着实有几段话让方联城吃了一惊:

“计算机为车间生产带来了革命,但对美国经济生产率的提高并没有多少影响,最根本的原因是,计算机仅仅简单地替换了其他形式的投入,特别是资本的其他形式。然而,作为整个经济,

由一种资本形式替换成另一种资本形式,并不能提高生产力。当今美国的生产率比 20 年前第一次石油危机后的情况也许要强些,但与 1973 年前的黄金时代相比要差得远。

“现在全球经济其实都在仰仗美国,美国经济仰仗美国的消费者,而这些消费者则仰仗美国的股市。现在,股市靠 50 只股票支撑,而这 50 只股票当中有一半还不曾赚进一分钱。

“在国内,以传统方式发展工业化至今为止并不成功,其主要原因之一在于高高在上的制度成本;而新经济时代的许多产业,最重要的生产要素是人的创造性,而人的创造性与一个制度提供给他的自由空间是息息相关的。那影响传统行业的制度成本可能会更加不利于国内新经济的发展。”

老教授最后有些激动地说:“机遇、挑战、千载难逢已成为宿命的怪圈,挣扎在崇洋又排外、自卑又自大的怪圈之中,是一种现代迷信。国人既不用一阔脸就变,也不用一穷志就短,中国的事要办好,需要戒除浮躁,戒除投机,戒除暴富思想,去扎扎实实地做事。”

老教授下台后,一个坐在方联城身边的 CEO 朝着他笑道:“标准的中国传统保守思想,唉,这些做学问的人就看得不得别人发财。”方联城脸上笑笑,心里却说不出是什么滋味。

接下来共有四个分组讨论,方联城选择了一个题为“全新 B2C 模型在国内”的小组。第一、第二个发言人都是圈里的大人物,说来说去好像全是老套和吹嘘自己网站的陈辞,在座的都是 CEO,没人吃他们这套。而第三个发言人却引起了大家的兴趣,全国送餐网的 CEO,矮而微胖,金丝眼镜,简历上赫然写着:在西德联邦共和国某某纺织厂有过两年工作经历,后赴美拿下博士学位。

只是不知是这位博士手下的 marketing 水平太差,还是他后来的美国文凭也出自苏格兰人之手。博士的话有点儿颤动:“想



想吧,全国送餐网,多么壮观!多么令人激动!就要在中华大地矗立起来!不要总说外国的月亮圆嘛,我们也有一些世界之最。我豁出来了,在硅谷的工作也辞了,不惜一切要把这件事促成!长城当时不也是劳民伤财么,现在怎么样?全指着它抖份儿了。干就干史诗性的东西!”

有人问道:“可能骗来那么多顾客吗?”大家哈哈笑了起来。

“能,关能!你以为中国的老百姓一天到晚在干吗?不就憋着一天三顿饭大快朵颐嘛。花旗银行已经答应贷款了,利率6%,威望听说过吧?也要给我们投资了。”

“你想过自己的成本和营业额吗?”

“那不成问题。”博士笑了,显然对这个问题准备得很充分,“先说营业额吧,现在国内有1000万网民,哪怕只有10%的人登录我的网站,那就是100万人次,而在这100万人中,哪怕又只有10%的人花钱定餐,那就是10万人次,哪怕他们一天只定一餐,一餐只花费10元钱,那么我一天的营业额就是100万人民币。

“至于成本,那就更低了,我直接收编全国所有大型的送餐公司,我给他们提供网上交易平台,他们则必须带着他们的厨子、炒菜的家什(无论是铲子还是铁锹)以及他们的周转经费来加入我的这个大集体,我们将组成一个空前的大家庭,我们将操纵国人的饮食!!!”

方联城抽身从小厅中退了出来,走下楼梯,穿过大堂,站到了酒店的大门外。北京的天说变就变,刚才还艳阳似火,可如今已乌云压城,空气里满是潮湿的味道。

这次研讨会让方联城心里七上八下的,一方面为自己的浅薄无知而惭愧,一方面更为圈子里的浮躁和胡话而惭愧。

中午回到办公室,方联城的案头上堆满了纸:有厚厚一叠员工提交的创意书,每个人都没写摘要,看得他头都大了;有七八