

推拿

毕飞宇 / 著

获
奖
作
品
全
集



本书荣获第八届茅盾文学奖



茅盾 文学奖

获奖作品全集

推拿

毕飞宇 / 著

人民文学出版社



图书在版编目(CIP)数据

推拿/毕飞宇著. —北京:人民文学出版社,2014

(茅盾文学奖获奖作品全集;特装本)

ISBN 978-7-02-010662-2

I. ①推… II. ①毕… 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 253546 号

责任编辑 胡玉萍 赵 萍

装帧设计 刘 静

责任印制 李 博

出版发行 人民文学出版社

社 址 北京市朝内大街 166 号

邮政编码 100705

网 址 <http://www.rw-cn.com>

印 刷 鸿博昊天科技有限公司

经 销 全国新华书店等

字 数 222 千字

开 本 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张 9 插页 1

印 数 1—5000

版 次 2008 年 9 月北京第 1 版

印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号 978-7-02-010662-2

定 价 36.00 元

如有印装质量问题,请与本社图书销售中心调换。电话:01065233595

出版说明

一九八一年三月十四日，病中的中国作家协会主席茅盾致信作协书记处：“亲爱的同志们，为了繁荣长篇小说的创作，我将我的稿费二十五万元捐献给作协，作为设立一个长篇小说文艺奖金的基金，以奖励每年最优秀的长篇小说。我自知病将不起，我衷心地祝愿我国社会主义文学事业繁荣昌盛！”

茅盾文学奖遂成为中国当代文学的最高奖项，自一九八一年起，迄今已历八届。获奖作品反映了一九七七年以后不同时段长篇小说创作发展的轨迹和取得的成就，是卷帙浩繁的当代长篇小说文库中的翘楚之作，在读者中产生了广泛的、持续的影响。

人民文学出版社曾于一九九八年出版“茅盾文学奖获奖书系”，先后收入本社出版的获奖作品。二〇〇四年，在读者、作者、作者亲属和有关出版社的建议、推动与大力支持下，我们编辑出版了“茅盾文学奖获奖作品全集”，并一直努力保持全集的完整性，使其成为读者心目中“茅奖”获奖作品的权威版本。现在，我们又推出不同装帧的“茅盾文学奖获奖作品全集”，以满足广大读者和图书爱好者阅读、收藏的需求。

茅盾文学奖四年一届，获此殊荣的长篇小说层出不穷，“茅盾文学奖获奖作品全集”的规模也将不断扩大。感谢获奖作者、作者亲属和有关出版社，让我们共同努力，为当代长篇小说创作和出版做出自己的贡献，为广大读者提供更多的优秀作品。

人民文学出版社编辑部

目 录

引 言	定义	1
第 一 章	王大夫	4
第 二 章	沙复明	23
第 三 章	小马	33
第 四 章	都红	49
第 五 章	小孔	67
第 六 章	金嫣和泰来	80
第 七 章	沙复明	99
第 八 章	小马	112
第 九 章	金嫣	125
第 十 章	王大夫	135
第十一章	金嫣	148
第十二章	高唯	159
第十三章	张宗琪	170
第十四章	张一光	184
第十五章	金嫣、小孔和泰来、王大夫	191
第十六章	王大夫	204
第十七章	沙复明和张宗琪	214
第十八章	小马	223
第十九章	都红	235

第 二 十 章	沙复明、王大夫和小孔	247
第二十一章	王大夫	260
尾 声	夜宴	271

最 后

第一章	沙复明	1
第二章	王大夫	10
第三章	小孔	15
第四章	沙复明	20
第五章	王大夫	25
第六章	小孔	30
第七章	沙复明	35
第八章	王大夫	40
第九章	小孔	45
第十章	沙复明	50
第十一章	王大夫	55
第十二章	小孔	60
第十三章	沙复明	65
第十四章	王大夫	70
第十五章	小孔	75
第十六章	沙复明	80
第十七章	王大夫	85
第十八章	小孔	90
第十九章	沙复明	95
第二十章	王大夫	100
第二十一章	小孔	105
第二十二章	沙复明	110
第二十三章	王大夫	115
第二十四章	小孔	120
第二十五章	沙复明	125
第二十六章	王大夫	130
第二十七章	小孔	135
第二十八章	沙复明	140
第二十九章	王大夫	145
第三十章	小孔	150
第三十一章	沙复明	155
第三十二章	王大夫	160
第三十三章	小孔	165
第三十四章	沙复明	170
第三十五章	王大夫	175
第三十六章	小孔	180
第三十七章	沙复明	185
第三十八章	王大夫	190
第三十九章	小孔	195
第四十章	沙复明	200
第四十一章	王大夫	205
第四十二章	小孔	210
第四十三章	沙复明	215
第四十四章	王大夫	220
第四十五章	小孔	225
第四十六章	沙复明	230
第四十七章	王大夫	235
第四十八章	小孔	240
第四十九章	沙复明	245
第五十章	王大夫	250
第五十一章	小孔	255
第五十二章	沙复明	260
第五十三章	王大夫	265
第五十四章	小孔	270
第五十五章	沙复明	275
第五十六章	王大夫	280
第五十七章	小孔	285
第五十八章	沙复明	290
第五十九章	王大夫	295
第六十章	小孔	300
第六十一章	沙复明	305
第六十二章	王大夫	310
第六十三章	小孔	315
第六十四章	沙复明	320
第六十五章	王大夫	325
第六十六章	小孔	330
第六十七章	沙复明	335
第六十八章	王大夫	340
第六十九章	小孔	345
第七十章	沙复明	350
第七十一章	王大夫	355
第七十二章	小孔	360
第七十三章	沙复明	365
第七十四章	王大夫	370
第七十五章	小孔	375
第七十六章	沙复明	380
第七十七章	王大夫	385
第七十八章	小孔	390
第七十九章	沙复明	395
第八十章	王大夫	400
第八十一章	小孔	405
第八十二章	沙复明	410
第八十三章	王大夫	415
第八十四章	小孔	420
第八十五章	沙复明	425
第八十六章	王大夫	430
第八十七章	小孔	435
第八十八章	沙复明	440
第八十九章	王大夫	445
第九十章	小孔	450
第九十一章	沙复明	455
第九十二章	王大夫	460
第九十三章	小孔	465
第九十四章	沙复明	470
第九十五章	王大夫	475
第九十六章	小孔	480
第九十七章	沙复明	485
第九十八章	王大夫	490
第九十九章	小孔	495
第一百章	沙复明	500

引言 定义

散客也要做,和常客以及拥有贵宾卡的贵宾比较起来,散客大体上要占到三分之一,生意好的时候甚至能占到一半。一般说来,推拿师们对待散客要更热心一些,这热心主要落实在言语上。——其实这就是所谓的生意经了,和散客交流好了,散客就有可能成为常客;常客再买上一张年卡,自然就成了贵宾。贵宾是最要紧的,不要多,手上只要有七八个,每个月的收入就有了一个基本的保证。推拿师们的重点当然是贵宾,重中之重却还是散客。这有点矛盾了,却更是实情。说到底贵宾都是从散客发展起来的。和散客打交道推拿师们有一套完整的经验,比方说,称呼,什么样的人该称“领导”,什么样的人该称“老板”,什么样的人又必须叫做“老师”,这里头就非常讲究。推拿师们的依据是嗓音。当然,还有措辞和行腔。只要客人一开口,他们就知道了,是“领导”来了,或者说,是“老板”来了,再不然就一定是“老师”来了。错了。

聊天的内容相对要复杂一些,主要还是要围绕在“领导”、“老板”或“老师”的身体上头。一般是夸。夸别人的身体是推拿师的本分,他们自然要遵守这样的原则。但是,指出别人身体上的小毛小病,这也是本分,同样是原则,要不然生意还怎么做?——“你的身上有问题!”这几乎是可以肯定的。剩下来就是推荐一些保健知识了。比方说,关于肩周。肩周是人体的肌肉纤维特别错综

的部位,是身体的“大件”,二头肌、三头肌和斜方肌的肌腱头都集中在这里。肩部的动作一旦固定的时间太长,肌腱头的纤维就会出现撑拉,撑拉久了,肌肉的渗出液就出来了。渗出液并不可怕,肌肉自己会再一次吸收进去。可架不住时间长啊,时间太长渗出液就不再被吸收。这一下问题来了,渗出液把肌肉的纤维粘连起来了。一粘连就有可能诱发炎症,也就是肩周炎——疼痛就在所难免。如果得不到有效的控制和理疗,天长日久,被粘连的纤维就会钙化。一钙化就麻烦了。你想啊,肌肉都钙化了,哪里还能有弹性?你就动不了了,和朋友说一声再见都抬不起胳膊——麻烦吧?所以呢,对肩周要好一点。女人对自己要好一点,男人对自己也要好一点。运动是必需的。实在没时间动,也有办法,那就让别人替你动。推拿嘛。一推拿粘连的部分就剥离开来了,怎么说“保健、保健”的呢?关键是保。就这些。既是严肃的科普,也是和煦的提示,还是温馨的广告。这些知识并不复杂,客人们也不会真的就拿他们的话当真。但是,交代和不交代则不一样。在这个问题上他们向来是不厌其烦的。

这一天中午进来了一个过路客,来头特别大的样子,一进门就喊着要见老板。推拿房的老板沙复明从休息室里走出来,来客说:“你是老板?”沙复明堆上笑,恭恭敬敬地说:“不敢。我叫沙复明。”客人说:“来个全身。你亲自做。”沙复明说:“很荣幸。你里边请。”便把客人引到客房去了。服务员小唐的手脚相当的麻利,转眼间已经铺好床单。客人随手一扔,他的一串钥匙已经丢在推拿床上了。沙复明眼睛不行,对声音却有超常的判断,一耳朵就能估摸出动静的方位与距离。沙复明准确地抓起钥匙,摸一摸钥匙的长和宽,知道了,这位来头特别大的客人是一个司机。是卡车的司机,他的身上有淡淡的油味,不是汽油,是柴油。沙复明微笑着,把钥匙递给小唐,小唐再把钥匙挂在了墙壁上。沙复明咳嗽了一声,开始抚摸客人的后脑勺。他的后脑勺冰凉,只有二十三四度的

样子。毫无疑问,他拿汽车里的空调当冰箱了。沙复明捏住客人的后颈,仰起头,笑着说:“老板的脖子不太好,可不能太贪凉啊。”“老板”叹了一口气,说:“日亲妈的,颈椎病犯了,头晕,直犯困。——要不然我怎么能到这个地方来?我还有二百多公里呢。”沙复明听出来了,司机是淮阴人。淮阴人民和全国人民一样,都喜欢“日”人家的妈。但淮阴人有淮阴人的高标准和严要求,只日“亲妈”,不亲的坚决不日。沙复明先给淮阴的“老板”放松了两侧肩头的斜方肌,所用的指法是剥。接下来沙复明开始搓,用巴掌的外侧搓他的后颈。由于速度特别的快,像锯,也可以说,像用钝刀子割头。一会儿司机后脑勺上的温度就上来了。司机舒坦了,一舒坦就接二连三地“日亲妈”。沙复明说:“颈椎呢,其实也没到那个程度,主要还是你贪凉。路途长,老板把温度打高一点就好了。”“老板”就是“老板”,不再言语了,随后就响起了呼噜。沙复明转过头,小声地关照小唐说:“你忙去吧,在外头把门带上。”小唐说:“呼噜这么响人家都能睡,你这么小声做什么?”沙复明笑笑,想,也是的。沙复明便不再说什么了,轻手轻脚地,给他做满了一个钟。做完了,辅助用的是盐热敷。“老板”最终是被盐袋烫醒了,一醒过来就神清气爽,是乾坤朗朗的空旷。“老板”坐起来,眨巴着眼睛,用脑袋在空气里头“写”了一个“永”,说:“日亲妈,舒服,舒服了!”沙复明说:“舒服吧?舒服了就好。”“老板”意犹未尽,闭起眼睛又“写”了一个“来”。最后的一捺他“写”得很考究,下巴拖得格外的远,格外的长,是意到笔到、意境隽永的模样。司机最终“收笔”了,高高兴兴地搬回自己的下巴,说:“前天是在浴室做的,小丫头摸过来摸过去,摸得倒是不错。日亲妈的,屁用也没有,还小包间呢——还是你们瞎子按摩得好!”沙复明把脸转过来,对准了“老板”面部,说:“我们这个不叫按摩。我们这个叫推拿。不一样的。欢迎老板下次再来。”

第一章 王大夫

王大夫——盲人在推拿房里都是以“大夫”相称的——的第一桶金来自于深圳。他打工的店面就在深圳火车站的附近。那是上世纪末，正是盲人推拿的黄金岁月。说黄金岁月都有点学生气了，王大夫就觉得那时候的钱简直就是疯子，拼了性命往他的八个手指缝里钻。

那时候的钱为什么好挣呢？最直接的原因就是香港回归了。香港人热衷于中医推拿，这也算是他们的生活传统和文化传统了。价码却是不菲。推拿是纯粹的手工活，以香港劳动力的物价，一般的人哪里做得起？可是，香港一回归，情形变了，香港人呼啦一下就蜂拥到深圳这边来了。从香港到深圳太容易了，就像男人和女人拥抱一样容易，回归嘛，可不就是拥抱？香港的金领、白领和蓝领一起拿出了拥抱的热情，拼了性命往祖国的怀抱里钻。深圳人在第一时间捕捉到了这样的商机，一眨眼，深圳的推拿业发展起来了。想想也是，无论是什么样的生意，只要牵扯到劳动力的价格，大陆人一定能把它做到泣鬼神的地步。更何况深圳还是特区呢。什么叫特区？特区就是人更便宜。

还有一个原因也不能不提，那时候是世纪末。人们在世纪末的前夜突然感觉到了一种大恐慌，这恐慌没有来头，也不是真恐慌，准确地说，是“虚火”旺，表现出来的却是咄咄逼人的精神头，每个人的眼睛里都喷射出精光，浑身的肌肉都一颤一颤的，——捞

钱啊，赶快去捞钱啊！晚了就来不及啦！这一来人就疯了。人一疯，钱就疯。钱一疯，人更疯。疯子很容易疲倦。疲倦了怎么办呢？做中医推拿无疑是一个好办法。

深圳的盲人推拿就是在这样的背景下壮大起来的。迅猛无比。用风起云涌去形容吧，用如火如荼去形容吧。全中国的盲人立马就得到了这个振奋人心的好消息。消息说，在深圳，盲人崭新的时代业已来临。满大街都是钱——它们活蹦乱跳，像鲤鱼一样在地上打挺，劈里啪啦的。外地人很快就在深圳火车站的附近发现了这样一幅壮丽的景象，满大街到处都是汹涌的盲人。这座崭新的城市不只是改革和开放的窗口，还是盲人的客厅兼天堂。盲人们振奋起来了，他们戴着墨镜，手拄着盲杖，沿着马路或天桥的左侧，一半从西向东，一半从东向西，一半从南向北，另一半则从北向南。他们鱼贯而入，鱼贯而出，摩肩接踵，浩浩荡荡。幸福啊，忙碌啊。到了灯火阑珊的时分，另一拨人浩浩荡荡地过来了。疲惫不堪的香港人，疲惫不堪的、居住在香港的日本人，疲惫不堪的、居住在香港的欧洲人，疲惫不堪的、居住在香港的美国人，当然，更多的却还是疲惫不堪的大陆人，那些新兴的资产阶级，那些从来不在公共场合用十个手指外加一根舌头数钱的新贵，——他们一窝蜂，来了。他们累啊，累，从头到脚都贮满了世纪末的疲惫。他们累，累到了抽筋扒皮的地步。他们来到推拿房，甚至都来不及交代做几个钟，一躺下就睡着了。洋呼噜与本土的呼噜此起彼伏。盲人推拿师就帮他们放松，不少匆匆的过客干脆就在推拿房里过夜了。他们在天亮之后才能醒过来。一醒过来就付小费。付完了小费再去挣钱。钱就在他们的身边，大雪一样纷飞，离他们只有一剑之遥。只要伸出手去，再踏上一个弓步，剑尖“呼啦”一下就从钱的胸部穿心而过。兵不血刃。

王大夫也开始挣钱了。他挣的是人家的小零头。可王大夫终究是穷惯了的，一来到深圳就被钱吓了一大跳，钱哪有这么挣的？

恐怖了。他只是一个自食其力的人，什么叫自食其力？能解决自己的温饱就可以了。可王大夫不只是自食其力，简直就像梦游。他不只是挣到了人民币，他还挣到了港币、日元和美金。王大夫第一次触摸到美金是在一个星期六的凌晨。他的客人是一个细皮嫩肉的日本人，小手小脚的，小费小了一号，短了一些，也窄了一些。王大夫狐疑了，担心是假钞。但客人毕竟是国际友人，王大夫不好意思明说，大清早的，王大夫已经累得快虚脱了，但“假钞”这根筋绷得却是笔直。就站在那里犹豫。不停地抚摸手里的小费。日本朋友望着王大夫犹豫的样子，以为他嫌少，想一想，就又给了一张。还是短了一些，窄了一些。这一来王大夫就更狐疑了，又给一张是什么意思呢？难道钱就这么不值钱么？王大夫拿着钱，干脆就不动了。日本朋友也狐疑了，再一次抽出了一张。他把钱拍在王大夫的手上，顺手抓住了王大夫的一个大拇指，一直送到王大夫的面前。日本人说：“干活好！你这个这个！”王大夫挨了夸，更不好意思说什么了，连忙道了谢。王大夫一直以为自己遭了骗，很郁闷，还没脸说。他把三张“小”费一直揣到下午，终于熬不住了，请一个健全人看了，是美金。满打满算三百个美金。王大夫的眉梢向上挑了挑，咧开嘴，好半天都没能拢起来。他开始走。一口气在祖国的南海边“画”了三个圈。

钱就是这么疯。一点都不讲理，红了眼了。它们一张一张的，像阿拉伯的神毯，在空中飞，在空中蹿。它们上升，旋转，翻腾，俯冲。然后，准确无误地对准了王大夫的手指缝，一路呼啸。王大夫差不多已经听到了金钱诡异的引擎。它在轰鸣，伴随着尖锐的哨音。日子过得越来越刺激，已经像战争了。王大夫就这样有钱了。

王大夫在“战争”中迎来了他的“春天”。他恋爱了——这时候时光已经逼近千禧，新的世纪就要来临了。世纪末的最后一天的晚上，小孔，一个来自蚌埠的盲姑娘，从深圳的另一侧来到了火车站，她看望王大夫来了。因为没有客人，推拿房里寂寥得很，与

千禧之年的最后一夜一点也不相称。盲人们拥挤在推拿房的休息室里，东倒西歪。他们也累了，都不说话，心里头却在抱怨。他们在骂老板，这样的時候怎么可以不放假呢？但老板说了，这样的時候怎么能放假？别人的日子是白的，你们的日子是黑的，能一样么？别人放假了，玩累了，你们才有机会，谁知道生意会迈哪一条腿跨进来？等着吧！一个都不能少。推拿师们等倒是等了，可是，生意却断了腿了，一个都没有进来。王大夫和小孔在休息厅里干坐了一会儿，无所事事。后来王大夫就轻轻地叹息了一声，上楼去了。小孔听在耳朵里，几分钟之后也摸到了楼梯，到楼上的推拿室里去了。

推拿房里更安静。他们找到最里边的那间空房子，拉开门，进去了。他们坐了下来，一人一张推拿床。平日里推拿房都是人满为患的，从来都没有这样冷清过。在千禧之夜，却意外地如此这般，叫人很不放心了。像布置起来的。像刻意的背景。像等待。像预备。预备什么呢？不好说了。王大夫和小孔就笑。也没有出声，各人笑各人的。看不见，可是彼此都知道，对方在笑。笑到后来，他们就询问对方：“笑什么？”能有什么呢？反过来再问对方：“你笑什么？”两个人一句连着一句，一句顶着一句，问到后来却有些油滑了，完全是轻浮与嬉戏的状态。却又严肃。离某一种可能性越来越近，完全可以再接再厉。他们只能接着笑下去。笑到后来，两个人的腮帮子都不对劲了，有些僵。极不自然了。接着笑固然是困难的，可停止笑也不是那么容易。慢慢地，推拿室里的空气有了暗示性，有了动态，一小部分已经荡漾起来了。很快，这荡漾连成了片，结成了浪。不知道在什么时候，波浪成群结队，彼此激荡，呈现出推波助澜的势头。千军万马了。一会儿汹涌到这一边，一会儿又汹涌到那一边。危险的迹象很快就来临了。为了不至于被波浪掀翻，他们的手抓住了床沿，死死的，越抓越有力，越抓越不稳。他们就这样平衡了好长一段时间，其实也是挣扎了好长一段

时间,王大夫终于把他们的谈话引到正题上来了。他咽了一口唾沫,问:“你——想好了吧?”小孔的脸侧了过去。小孔有一个习惯,她在说话之前侧过脸去往往意味着她已经有了决心。小孔抓住床,说:“我想好了。你呢?”王大夫好半天没有说话。他一会儿笑,一会儿不笑,脸上的笑容上来了又下去,下去了又上来,折腾了三四趟,最后说:“你知道的,我不重要。主要还是你。”为了把这句话说出来,王大夫用了太长的时间,小孔一直在等。在这个漫长的等待中,小孔不停地用手指头抠推拿床上的人造革,人造革被小孔的指头抠得咯吱咯吱地响。听王大夫这么一说,小孔品味出王大夫的意思了,它的味道比“我想好了”还要好。小孔在那头就喘。很快,整个人都发烫了。小孔突然就觉得自己身体有了微妙的却又是深刻的变化,是那种不攻自破的情态。小孔就从推拿床上下来了,往前走,一直走到王大夫的跟前。王大夫也站起来了,他们的双手几乎是在同时抚摸到了对方的脸。还有眼睛。一摸到眼睛,两个人突然哭了。这个事先没有一点先兆,双方也没有一点预备。他们都把各自的目光流在了对方的指尖上。眼泪永远是动人的,预示着下一步的行为。他们就接吻,却不会。鼻尖撞在了一起,迅速又让开了。小孔到底聪明一些,把脸侧过去了。王大夫其实也不笨,依照小孔的鼻息,王大夫在第一时间找到小孔的嘴唇,这一回终于吻上了。这是他们的第一个吻,也是他们各自的第一个吻,却并不热烈,有一些害怕的成分。因为害怕,他们的嘴分开了,身体却往对方的身上靠,几乎是粘在了一起。和嘴唇的接触比较起来,他们更在意、更喜爱身体的“吻”,彼此都有了依靠。——有依有靠的感觉真好啊。多么的安全,多么的放心,多么的踏实。相依为命了。王大夫一把把小孔搂在了怀里,几乎就是用蛮。小孔刚想再吻,王大夫却激动了,王大夫说:“回南京!我要带你!南京!我要开店!一个店!我要让你当老板娘!”语无伦次了。小孔踮起脚,说:“接吻哪、接吻哪——你吻我啊!”这个

吻长了，足足跨越了两个世纪。小孔到底是小孔，心细，她在漫长的接吻之后似乎想起了什么，掏出了她的声控报时手表，摁了一下。手表说：“现在时间，北京时间零点二十一分。”小孔把手表递到王大夫的手上，又哭了。她拖着哭腔大声地叫道：

“新年啦！新世纪啦！”

新年了，新世纪了，王大夫谈起了恋爱。对王大夫来说，恋爱就是目标。他的人生一下子就明确了：好好工作，凑足钱，回家开个店，早一点让心爱的小孔当上老板娘。王大夫是知道的，只要不偷懒，这个目标总有一天可以实现。王大夫这样自信有他的理由，他对自己的手艺心里头有底。他的条件好哇。摸一摸他的手就知道了，又大，又宽，又厚，是一双开阔的肉手。王大夫的客人们都知道，王大夫的每一次放松都不是从脖子开始，而是屁股。他的大肉手紧紧地捂住客人的两只屁股蛋子，晃一晃，客人的骨架子一下子就散了。当然，并不是真的散，而是一种错觉，好的时候能放电。王大夫天生就该做推拿，即使眼睛没有毛病，他也是做推拿的上好材料。当然，手大是没用的，手上的肉多也是没用的，真正有用的还是手上的力道。王大夫魁梧，块头大，力量足，手指上的力量游刃有余。“游刃有余”这一条极为关键，它所体现出来的是力量的质量：均匀，柔和，深入，不那么刺戳戳。如果力道不足，通常的做法是“使劲”。推拿师一“使劲”就不好了，客人一定疼。这疼是落在肌肤上的，弄不好都有可能伤及客人的筋骨。推拿的力量讲究的是入木三分，那力道是沉郁的，下坠的，雄浑的，当然，还有透彻，一直可以灌注到肌肉的深处。疼也疼，却伴随着酸，还有胀。有不能言说的舒坦。效果就在这里了。王大夫指头粗，巴掌厚，力量足，两只手虎虎的，穴位“搭”得又非常准，一旦“搭”到了，仿佛也没费什么力气，你就被他“拿住”了。这一“拿”，再怎么挨他“折磨”都心甘情愿。正因为王大夫的手艺，他的回头客和贵宾特别的多，大多是“点钟”，包夜的也多。由于有了这一点，王大夫的收

人光小费这一样就不同于一般。连同事们都知道,王大夫绝对算得上他们这一行里的大款,都有闲钱玩票了嘛。上证指数和深证指数里就有他的那一份。

王大夫有麻烦了。他的麻烦其实正在股票上。要说有钱,王大夫的确有几个。可是,王大夫盘算了一下,就他的那点钱,回南京开一个店只能将就。要想把门面弄得体面一点,最切实的办法只能是合股。但王大夫不想合股。合股算什么?合股之后小孔到底算谁的老板娘?这个老板娘小孔当起来也不那么痛快。与其让小孔不痛快,倒不如等一等了。在“老板娘”这个问题上,王大夫死心眼了。他本人可以不在意这个“老板”,对小孔他却不愿意马虎。人家把整个的人都给了自己,容易么?作为报答,王大夫必须让小孔当上“老板娘”。她只要坐在他的店里,喝喝水,嗑嗑瓜子,他王大夫就是累得吐血也值得。

王大夫怎么会把钱放到股票上去的呢?说起来还是因为恋爱。恋爱是什么?王大夫体会了一阵子,体会明白了,无非就是一片,心疼。王大夫就是心疼小孔。说得再具体一点,就是心疼小孔的那双手。

虽说都在深圳,王大夫和小孔的工作却并不在一起,其实是很难见上一面的。就算是见上了,时间都是掐好了的,也就是几个吻的工夫。吻是小孔的最爱。小孔热爱吻,接吻的时间每一次都不够。后来好些了,他们在接吻之余也有了一些闲情,也有了一些逸致。比方说,相互整理整理头发,再不就研究一下对方的手。小孔的手真是小啊,软软的,指头还尖。“小葱一样”的手指,一定是这样的了吧。但小孔的手有缺憾。中指、食指和大拇指的指关节都长上了肉乎乎的小肉球。这是没有办法的事,吃推拿这碗饭的,哪一只手不是这样?可是,王大夫很快就从小孔的手上意识到不对了。小孔手指的骨头不在一条直线上。从第二个关节开始,她的指头歪到一边去了。王大夫拽了一下,直倒是直了,一松手,又歪