


王成林 / 著

裸露心房

LuoLu XinFang

 解放军文艺出版社

裸露心房

王成林 著

图书在版编目 (CIP) 数据

裸露心房/王成林著. -北京:解放军文艺出版社, 2002. 8

ISBN 7-5033-1577-6

I. 裸… II. 王… III. ①中篇小说-作品集-中国-当代
②短篇小说-作品集-中国-当代 IV. I247.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 063962 号

书 名: 裸露心房

作 者: 王成林

责任编辑: 子 颖

装帧设计: 曾 腾

责任校对: 刘晓京

出版发行: 解放军文艺出版社

社 址: 北京市海淀区中关村南大街 28 号 **邮编:** 100081

电 话: 62183683

E-mail: jfwycbs @ public. bta. net. cn

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京飞达印刷有限责任公司印刷

开 本: 850×1168 1/32

字 数: 229 千字

印 张: 9.625

印 数: 1-1050

版 次: 2002 年 8 月第 1 版

印 次: 2002 年 8 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5033-1577-6/I·1264

定 价: 20.00 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换。)

襁褓永远是温馨的

——《王成林作品》序

毛志成

任何人的出生,最初的啼哭和跃动,都在襁褓上。襁褓上有母亲的乳斑,有婴儿的尿迹。

无论这尿迹的气味在别人嗅来怎样刺鼻,而婴儿本身感受到的却是世界向他提供的第一缕暖流,第一股芳香。

一个人度过了儿童期、少年期、青年期,无论后来他成长为怎样出色的人,怎样成熟的人,都无法否认他最初曾经依偎在襁褓上,而且,这是一个近于无法超越的规律。谁想超越,谁就只能成为这样那样的愚人。

尊重自己出生时的襁褓,不断回眸和重温这样的襁褓,将有助于我们积累自己的感性材料和强化自己的理性思考。成年人中,有的由于种种原因而彻底遗忘了或撕烂了、抛弃了当年的襁褓;有的则始终抚摸这块襁褓,重温这块襁褓。后一种人,最有可能接触文学,走向文学。

本书的作者王成林,就是从故乡(广西的边远山村)这一块人生襁褓上,开始文学之路的攀登和延伸的。

初次结识他时,我从他的谈吐中,大致了解了半生坎坎坷坷的身世与经历;了解了屡挫不馁、抗争不屈的个性。从他很有沧

虽然我不认为王成林的作品已经达到了多么高的水平,但他的优点是以恭敬的心态对待文学,谦虚好学。有这样的优点,在文学水平上就注定会与时俱进!

是为序。

(作者系首都师范大学教授 著名作家)

目 录

- 褪裸永远是温馨的 (序) / 1
- 商海沉浮 / 1
- 裸露心房 / 37
- 修路 / 86
- 霜痕 / 141
- 女儿红 / 187
- 混山材 / 208
- 苹果上的诗 / 219
- 东魂 西坟 / 241
- 光棍村 / 250
- 触目惊心 / 259
- 静悄悄的两岔河口 / 268
- 桐子树花开 / 274
- 骄傲 / 280
- 相约在雨季 / 283
- 龟祭 / 288
- 亮点 / 294

商海沉浮

1997年，我在南方一个小镇做勤工俭学已经三年。我由一个不懂经济又不愿做经济的人进入经商行列，其间，经历了无尽的磨难，不是资金周转不灵，就是价格混战难以获利，成年累月地为上缴利润、税收、房租等一切的开支忙得焦头烂额。直到这一年的上半年，我建材店的境况才刚刚有所好转，不料半路上又突然遭遇强手，这一场遭遇，几乎导致灭顶之灾。至今回想那段非人岁月，仍然禁不住毛骨悚然……

我面对的是这样的一个对手：阴险、狡诈、固执、自以为是，然而却资金雄厚。他说：“我是来收拾烂摊子的。我这人最喜欢的就是和人玩斗价的把戏。我这人比较胆小，什么都怕，但有一条不怕：‘不怕斗价’。”他说：“做瓷砖这行生意，开头的一两年，我是绝不要赚一分钱的，而是准备亏掉它十万。我就不信，会有人不服，我倒要看看他是不是长着三头六臂，竟敢跟我争市场？我是什么人？”

我感到心跳加速，眼前一阵阵发黑，看着身前身后，我的由来已久的竞争对手竟在几日之间相继纷纷中箭落马关闭店门，心头兀自骇然不已，仿佛天要塌下来了。我问自己：“王炽炜，你怎么办？”我又问我的家人、问亲戚朋友，接着又问单位，我说你们说现在该怎么办？

“撤。”单位人说。

“撤？”我问。

“撤！”单位人又说。

“那么原来的亏损呢？”我说。

“多少？”单位人问。

“一万。”我说。

“原亏损的当然是你出啰，难道要单位来给你承担？”

“那不能撤！”我说。

单位人说：“不撤也得撤！”

我说：“硬要撤，我可没有现金归还投资，请将一大仓库的瓷砖拿去好了。”

单位人说：“这不行！”

“不行？”我说，“那你们就不要整天来逼我，而应当支持！就这么要我乖乖投降，除非砍掉我的脑袋！除非此人能将我当马骑！”

其实，当时我嘴巴虽硬，心里却虚，我究竟拿什么和人家斗？我知道我有的只是心中的一股豪气。一股决战到底不取得胜利绝不罢休的劲头。

“想不到你这人这样犟。”单位人说，“现在看你怎么处理刚刚回来的货吧，我们可没能力帮你。”

这天，我刚刚从广东采回的，价值十万元的十大车货，正一字儿排开摆在建筑商张辛老板工地里。他不让卸货，说卸了也不付款，这是几年生意里头从来没碰到过的事情。

我说：“张老板你这是什么意思？”

“什么意思？”张辛说，“谁让你送的？”

我说：“噢，不是你亲口告诉我送，难道我敢送？”

“拿凭据出来！”张辛一改常态，而且口气变得很硬，根本没

有商量的余地，好像从来就不认识我似的。当时我真的蒙了，我做梦也没想到张辛会出尔反尔，红口白牙说出来的话居然不算数，明明是他自己到商店找我，订什么花色、什么规格、什么等级，数量、价格，以及交货时间、地点等等，还有如何结账都一一说得清清楚楚。这些数据不仅我有，最后还一一列进了他自己的一本绿色封皮的日记本里。这一刻我真恨当初为何不坚持要他在订购单上签字，为何会如此轻信眼前这个狼心狗肺的东西？

后来朋友问我：“当时你为何那么急着做这单生意？为何不想想事后可能出现的恶果？”

我说当时我提出要写订货单。但张老板很不耐烦，“看看，”他说，“这不见外了不是？我们又不是第一次打交道，不打十次也打了八次，我有哪一次欺骗过你？如果你觉得我人格不可靠，那么这笔生意不做也罢。”说着，张辛合上记事本就走。

“我信，我信。”我说。因为张辛说订货进货的话，当时坐在我商店里的许多人都听到了，到时不怕他赖。不怕他不认账。可临了他偏不认账，你拿他去杀血？

紧接着，信贷给我八万元进这批货的信用期限也已到了。两个信贷人员因为我和张辛发生争吵而来到工地，看到如此一幅场景，一个个的脸色都变得那样难看。从他们不满的眼神里看出，我分明已成了只臭虫了，我自己也真想变成只臭虫，立即找个地洞钻进去。我不住地责问我自己：你怎么就这么笨？怎么就这么笨？为什么做出此等被人拿住关节的事情？

这里货卸不下，那边司机着急了，十辆车二十个司机吵吵嚷嚷，催命鬼似的，逼着卸货和结算运费。说再不卸车，就要多算一天运费。

我说：“师傅们，请你们再忍耐一下好吗？无论怎样我也不会让这些货在你们车上过夜！”

“不行，必须马上卸，先讲好了的，货一到家就卸，现在已经回到屋大半天了，等我下一车的货主被人抢走了，你赔得起耽误我们的损失？”

妻子烂着脸把我拉到一边，说：“卸！不管他张辛同不同意，先把货卸到他工地再说。”

倒是妻子出了个好主意，管你张辛意思如何，先把货卸在张辛工地上，然后请人看着不要丢失。

数个日日夜夜的长途奔波，人累得差不多趴下了。真想得个机会喘息一下，好好洗个澡，然后美美睡上一觉。然而，苦命的我却与此无缘。身子在外的时候，妻子电话里报告的都是紧急军情，没想到一到家就挨上这么一闷棍。就好像老天爷有意和我作对不给我丝毫轻松，妻子说：“如果张辛实在不肯接纳这十大车货物，最起码也得亏两万元以上。不过还有一件事情说来更为惊险……”话到这里她忽而打住了，有些发呆地望着我，脸色惨白。我说你为何不讲了？

她说：“本来不想在这时候讲给你听的。”

“什么事情让你脸色变得如此难看？”我说。

“一连三天了，每天连几十块钱的东西都卖不出去。”

“为什么会这样？”接踵而至的恐惧感再次将我攫住。

“我了解了一下，听说小镇这几天将有一家很大的瓷砖店要开业。老顾客说我们的价格太贵所以就都不来了。”妻说。

“也就是说，百分之五的利润系数也保不住了？”

“有人说要以十万元的亏本来冲击市场，张老板不肯接收我们的货，说不定与此有关。”

“新店老板到底是谁？”我惊魂不定地追问。

“有人说姓李，有人说姓蒙，到底是谁我也搞不清楚。”妻说。这时，单位人又来了，叫撤：“你搞不过人家的，撤得越快

越好！”

“撤！撤！撤！只知道撤，你知道撤的后果吗？原来的库存货十五万，加上张辛拒收的十万，一共二十五万，你说怎么撤？让铲车铲到河里去？”我说。

“打广告降价按本销售嘛，”单位人说，“如果现在还不赶快甩手，人家一上来，首先压价，亏的可能还要惨。”

“人家已经上来啦！”我商店聘请的一个销售人员惊慌失措地从外边跑进来说。

“什么上来啦？把话说清楚。”我说。

“就，就是传扬得很起劲的那家瓷砖店，打着低于厂价销售的招牌，未曾开张门口就聚集起了好多人，现在正车来人往地忙着装货送货上门呢……”

正当这消息听得我们发愣时，又有人回来了，说是新开张的那个叫韦心机的韦老板正向张辛工地送货。

“你说什么？”听了这话，我咚的一声从地上弹了起来。我说他韦心机、张辛敢在我面前做这种事？蛇蝎心肠的，不让我活，你们也休想！这时我迅即安排些人手，包括我自己在内走街串巷，对韦心机销售情况做一番仔细调查。结果发现韦心机是以每车净亏五百元的手段来和我竞争工地，想把我原供货的工地夺走。

此刻我不知哪来的一股勇气，整日像个附身鬼似的，死活缠住张辛不放，张辛走到哪儿我跟到哪儿，我说砖我已卸在工地，你不接收也得接收，你要是硬要收他韦心机的货而不用我的，我和你没完。

张辛看实在摆脱我不掉，就说：“韦老板只不过给我送了些卫生间地板砖，这是我原来没和你讲过的。外墙砖也只送来了一小部分，但他给我的价格比你喊的便宜多了。你如果一定要我收

下那些货，你得比他便宜，至少不得贵过他。”

我说：“这不可能！”

“那我就坚决拒收！”张辛说。

“我告诉你，你违反合约。”我说。

“你去告哇，”张辛显得有恃无恐，“就怕你没本事去告，你以为打官司是件好玩的事情？我只怕你官司未打赢，商店早关门了。不信就试试？不累死你也拖死你！”

“只要你敢拒收我就告！这是你逼我这么做的。”显然，此时我的话已少了先前的气势了。我并非不知官司的利害。

这些日子，我总是噩梦连连，八万块钱的信用贷款期限已到，当初我以库存货物和人格担保，让人家放一百二十个心，并打保票说十天为限，十天内一定归还。人家说，十天是不是太少了？我说不少，这已经不少了。似乎为了说明我的诚信与还款能力，我又强调了一声，说到时不还，你砍我脑袋……借贷人最后还是坚持借给我一个月，说这样以免我受逼，反正利息是以天计算的，早还早结利息……现在还款限期到了。信贷人上门来了。我真无法形容自己在那一刻里是一副什么样子，我只感到无地自容，无奈之下，我将脑袋伸了出去。学那下三烂模样，说要割要刚全由你们了。

“我们不是来砍你脑袋的，”信贷人说，“我们也没有那本事砍你脑袋。那天你卸不下货的情形，我们已看到了。”信贷人说：“我们现在来是想了解一下大概情况。”

我说：“既然已经看到，还问什么？”我一肚子的委屈与难受，倒好像是他们造成似的，此刻正好找到了发泄处。

“嘿！你这人脑子有毛病啦，我们都没有发火，你倒火气先上啦，如果现在我们逼你还钱，你还不拿刀子架我们脖子呀？”

那阵，我的确已被搞得晕头转向，辨不清东西南北。有时甚

至是两天三天也不洗脸刷牙，那形态要多狼狈就有多狼狈。

其实，我自知是个内心脆弱者，经受不起打击，尤其像这样致命的一连串的攻击。生活为什么这么难？我甚至想到了死，死了就什么都知道了，死了就什么都轻松了，死了就不会天天有那么多的催还款电话，有那么多催款面孔在我面前晃动和吐唾沫星子（当时我还借有别人的款子，而且也都一个个的到期了）。有时我又想人要是能变就好了，碰到烦心事就变成条蛇或虫子钻进地底下，或者变只青蛙，一头钻进稀泥中，哪怕只掩埋住半个身子，这样也可偷得半日清静，躲避半日烦恼啊。但我是个人，是个凡人。想什么都空，我必须面对现实，必须承认我讲话不算数，我食言了。我对前来催款的人说：“对不起，实在对不起，真是对不起，我欠你们的请稍缓点时间，请一定再给我一点时间……我一定本息一并还上。”尽管说了如此之多的废话，我依然感到心底的愧疚没得到丝毫减轻。如果此刻借贷人允许我下跪以表歉意，我就马上下跪，这稍许能减轻我内心的负疚感……但是信贷人要的是还钱，而不是什么下跪，信贷人说他们最恨的就是屈膝、卑劣的灵魂……

我还真希望自己卑劣得起来，变成一个厚颜无耻者。什么都不管不顾了，把上缴利润丢在一边儿，把老婆孩子丢一边儿，把房屋租税金丢一边儿，什么也不想，什么也不干，携上两万块钱，逃离这世界，逃离这无边的苦海……

那时我怕见太阳，好像太阳有一双手。我怕见月亮，好像月亮也有一双手。我怕见河流，好像河流也有一双手。它们都向我伸来说：你亏了……你亏了……你亏了……快还钱来……还钱来……还钱来……

那些日子，有几天我天天跑工地，希望寻找一些客户回来，

因为韦心机上来以后，将他所有的兄弟、姐妹、亲戚朋友，几乎所有能够用得上的力他都派上了用场，大街小巷张贴广告，逢人就说他们那开了一个瓷店，价格如何如何，质量如何如何，那种宣传攻势真是铺天盖地，无孔不入。韦心机自己也整日开着辆车边送货边侦察，往一间一间的新楼房跑，拆看我店销售的货物品牌和厂家电话号码，然后将同样的货进了回来。那是一种拉网似的搜索，简直做到不遗余力，企图斩断我任何一点销售机会。最初的日子，我眼睁睁看着韦心机将原与我店打交道的老板一个个夺去，将一个个耸立于天地间有待装修的楼房工地夺去。韦老板脸上满是胜利者的笑容，对每一个人都显得那么亲切，谦恭，而我呢？我找张三，请他光顾我的商店，张三说，你又不早来，现在我已经买得了啦；我找李四，李四也说，王老板你来早点啰，现在我已买得了啦。我说好像你货物还没到家吧。他说这不要紧的，韦老板说等一下就给我送来。我明知这是托辞，然而我却无法让他走进我的商店。有个性直率一点的看到我进他家，干脆说，人家说你店里的货物贵得很，而且质量也不好。这就是说此道上我已走进绝路了，已经无路可走了？我必须亏？往死里亏？然而我亏得起吗？银行里没有一分钱存款，老父又多病，天天打针吃药需要钱；小孩上学读书需要钱；妻子没有工作每年还要上缴几万块钱的承包金……

常跟我店打交道的好心的朋友仍然不时来商店小坐上一会儿，有时还买上几箱小瓷砖。

“谢谢你，真是谢谢了。谢谢你的支持。”说这话时，我和妻几乎落泪了。我知道这是一种最为真切的同情。虽只卖出一箱两箱砖，但从心里说，似乎卖出去了一车。

朋友说：“其实要说对不起的还是我们，明知道你有困难，又没办法帮助你，你知道这也是没办法的事，生意上的事情是哪

边价低就往哪跑的。这主要还是韦老板卖价太低了。我们也知道你的货原来的价格就已很低了，而他现在卖的那种价是根本挣不了钱的。”

我说：“谢谢你的理解。但要改变这种不利的局面该怎么办？”

“只有去找韦老板。因为根子在他那儿。”

这位朋友一走，另一位常客来了，这位与前一位又有不同，说话是讪笑的口气：“老板，恕得罪了，好久没来给你做生意了，现在你生意怎么样？”

“很不好呢。”我苦着脸说。

“我看你的生意也确实是不好，好几家瓷店都关门了。因为这些天来，一直是韦老板一家在卖货，整个市场都给他占完了，你是有实力的，你为什么不和他竞争？”

我说：“我拿什么去和他竞争？”

“我想他卖得的价钱你也应卖得，”话说到这里他停顿了一下，扫了扫我的店铺样品，然后回过头来说，“你这里的花色也确实太少了，价钱也都贵过人家的。又没有车送货，人家可是亲自开车送货上门呢。你不妨到处走走看，人家是怎么做的。像你这样聪明的人，人家做得来的事，人家卖得出的价，你也卖得出，你也做得来。就讲你这45乘45的木纹砖吧，人家每片卖三块五，你卖三块六，悬殊太大了。同等货差个分把钱还差不多，可你硬差去一毛钱，这无论如何都是说不过去的。”

我说：“他那卖的是进货价。”

“人家做生意不赚钱？韦老板亲口告诉我说，这木纹砖每片卖三块五他还赚一毛。老弟你就少赚点，薄利多销嘛……”在这位朋友面前，我成了一个硬赚高利润的人。但我又能说些什么呢？我能说他的话没有道理？

我只能是被问住了。这就是韦心机的高明处，没赚他讲赚，其目的就是要造成公众的印象：我这人牙齿长，不诚实，不知好歹，不感顾客的恩惠。只有他韦心机才是最照顾公众利益。

照朋友说的，我面前似乎只有一途，就是去找韦心机试试，看看他是否愿意稍许统一一下售价问题。因为斗价对于他来说，实在也没什么好处。

我过去的时候，韦心机店又聚集了很多人。这门面地段好，除了当街以外，室内也很宽敞，比起我的门面起码大上两倍。五颜六色的花样品种覆盖了店里所有的墙面。凡我有的样品他都进全了，而我没有的，他也进了很多。当时，他正在店里跟前来的顾客绘声绘色地介绍产品，说得唾沫星子满天飞，他说：“他姓王的那边的花色品种我商店里全都有，而我有的，他就没有了。不是我吹牛，你们可以去姓王的商店里看看，看他那边的货有没有我的好，有没有我的全。不怕比颜色，不怕比质量。我敢说在盛龙这块市场上，如说是买瓷砖的话，恐怕再找不到我这样的好地方了。”话说到这里，他突然一转身，看到我来了，就点了点头。我也点了一下头，并招手示意他出来一下。他回过身与他老婆低头耳语一番就出来了，然后把我带到后院一间房间，找张凳子给我就背我而坐，瞧都不愿瞧我，好像根本就没我这人存在，也根本不认识我这人。而事实上我们不仅认识，多年以前还曾经做过朋友。只是一些见解不同和相互都住得更远了才绝了来往。两人就这么无趣无味，无声无息，异常尴尬地坐着。但时间一长我就捺不住了。我这人是个急性子，而且快言快语，喜欢单刀直入，我说：“韦老板，我们还是合作一下吧，统一一下我们的货物价格，这样你卖得多，利润也高……”他似乎没有听见。我又说：“市场是大家的，不是哪一个人的。做生意讲的是信誉与服