



灰脸兜

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

灰脸儿/张月著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 6

ISBN 978-7-5047-3382-5

I. 灰… II. 张… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 063616 号

策划编辑 邹绍荣

责任编辑 邹绍荣

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京市耀华印刷有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 23 字数: 376 千字

2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3382-5/B · 0219

印数: 0001—5000 册

定价: 38.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

童年时候就有文学梦，后来人事沧桑、社会变迁，文学梦的实境时而清晰时而渺茫，到得^①个人身心可以稍微下来一些的时候文学似乎也走到了尽头；但我还是毅然决定拿起了笔。

写什么呢？反复自斟，玄^②诞的、迷幻的、搞笑的，写不来，绝对写不来。

纯歌颂的、纯主旋律的，想写，但无处获取那样重大题材。

家长短婆婆媳争斗结婚十年离婚五次、床沿缸里的女鬼^③、三个男人和一个女人，不屑于写；况且什么挥的爰可以烂来？

还是老老实实走现实主义老路，把我所经历的、所希冀和听到的身边事~~因事~~老老实实写出来。

但也尊^④循了两个原则。

一，要好看，要有可读性，同时也就具备了戏剧家们感兴趣的一些元素。

①应为“了”。——编者注

②应为“悬”。——编者注

③应为“尸”。——编者注

④应为“遵”。——编者注

二，要有一亮程度的社会责任感，或叫一个写作者的良知。

感谢花城出版社的编辑们不嫌无名，不忌
丑男，花了大量时间和精力把我近二万
几千个中篇小说集结出版。一本下
地也感激起中文网络，找一小块平
尝试写最初的喜悦。感谢白鹿？

也感谢妻子来试金在生陈豪您多小用
是她把男人庙筑的一偶来包九揽的

[illegible]

二、敘述與情感融為一體，
—— 敘為情，情在敘中，
情為敘，情不為情。

五各縣——“丁”戌年(1)

主各職——“恩”狀詞也

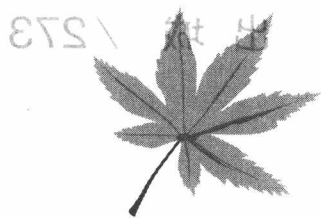
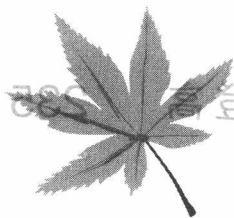
消渴症——“四”氏病⑧

【附】



目 录

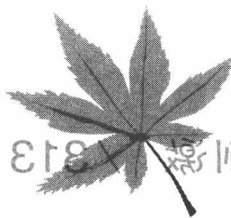
灰脸儿 / 1



哦，这个男人 / 151

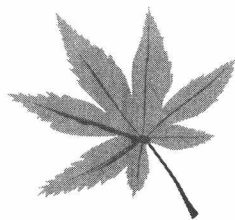


丽人出山 / 195

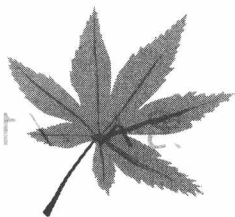


童书陈编 / 318

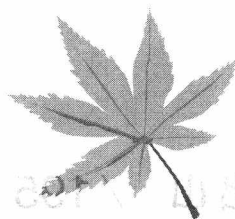
九九登高 / 235



出城 / 273



童年刺激 / 313



霍敏英把所有的杯盘碗筷都涮洗过，并码放整齐了，又把厕所和门廊打扫干净。蒋志英知道她今天要去看儿子，也主动过来帮忙。不到五点钟，在食客们还没有到来之前，霍敏英和前厅经理打了个招呼，走出餐馆，她要提前离开一会儿。

三月的天，霍敏英干活儿身上出了些汗，到了外面便感到有些冷。此时正值下班的高峰期，在公共汽车上，因为人多，她又觉得热。

“对不起，踩了您的脚……”一个打扮入时的年轻靓丽的女人，抱歉地朝霍敏英嫣然一笑。她也和霍敏英一样，手把着栏杆，正对面地望着霍敏英。

其实霍敏英并没有感到脚被踩，只不过觉得被触碰了一下。这在公共汽车上是难免的，是再平常不过的事。于是霍敏英说：“没事，没踩着。”

“大姐，您这是去哪儿？”那女人很亲切地问道。

霍敏英回答说：“去看儿子。”

“您儿子没有和您住在一起吗？他应该上学了吧？”那女人就此搭讪起来。

霍敏英说：“和他父亲住在一起。上小学四年级了。”

这时候，身旁的一个人下车，那女人推了霍敏英一把，让她赶快抢座。霍敏英说：“我不坐，您坐吧。”那女人又推了她一下，用力也大了些，霍敏英只好顺势坐下了。那女人紧挨着她，背靠前面的椅背站着，她放下肩上的一个很鼓的挎包，抱在怀里，依旧和霍敏英面对面。

“大姐，您脸上有色斑……”那女人突然说道，她盯着霍敏英的脸看。

霍敏英一愣，觉得这个人好怪，刚刚认识，只不过说了几句话，她竟然张口就道出别人的短处！但霍敏英没有把这种不高兴表现出来，本来嘛，自己脸上的确有色斑，而且很严重，即是平时人们所说的蝴蝶脸。她下意识地掏出手绢擦了一把，抹去了脸上的一些汗渍，但同时也自感那色斑更明显了，大概真像只褐色的蝴蝶吧。



“大姐，您应该调理一下。这属于内分泌失调。”那女人进一步说。

“三年多了，一直是这样。”霍敏英把脸扭向窗外。

“三年多算什么？我的一个朋友十多年了，她听了我的，只两个月，就好了。”那女人说着，低头示意了一下自己怀中的包。

“您那里面是药吗？”霍敏英问。

“不是药，是保健品。”那女人望着霍敏英，眼里放出了光。

霍敏英再次把头扭向窗外。这时候，她里面的一个人下车了，霍敏英往里挪了挪，那女人便挨着她坐下。

“大姐是哪里人？”她坐下来问。

“山西。”霍敏英回答。

“基本听不出来，大姐来北京有好多年了吧？”

霍敏英点点头，说：“前后也有五六年了。”

“现在干什么工作？”

这一问，霍敏英有些不好意思起来。顿了顿，她说：“你看我这个岁数能干什么？文化程度又不高，不过是初中毕业，也就在饭馆里给人家打打杂。”

“大姐今年多大？”

“你多大？”霍敏英反问，“我怎么也比你大六七岁吧。”

“我今年三十一岁，属羊的。”

霍敏英吃惊了，颇有些惭愧地说：“你三十一？我还认为你二十六七呢。我三十四岁，才比你大三岁，可是看起来我好像比你大六七岁似的。”

“其实您的气质，非常非常好！”那女人夸奖道，表情很夸张。然后她伸出手来摸霍敏英的脸，又问道：“这色斑是怎么起的？”

“我离婚了。”霍敏英诚实地回答，“大概就是那几年，不知怎么就起了。”

“怪不得。”那女人点着头，“肯定是心情的缘故，导致内分泌紊乱了。不过不要紧，大姐，用用这产品吧，它不但能调理您的内分泌，还能帮助您补充营养。好不好，用用就知道了。”那女人这么说着，便从包里拿出一样和可乐瓶大小、白色硬质塑料包装的东西。

霍敏英接过来看，上面有商标、产品名称、生产厂家和出产日期等，

一应俱全。而且包装也很好，素雅而大方。

“‘健爽’……”霍敏英念那上面的产品名称。

那女人介绍说：“它里面有芦荟、银杏、沙棘、灵芝，全是高度提纯物，并且采用了冷冻技术，通过排除人身体里的垃圾，达到扭转亚健康的目的。”

“我这脸上……也能管用？”霍敏英认真起来。

“绝对管用！”那女人肯定地说，“我们这产品久经考验，畅销好多年了。”

“在哪儿能买到？”霍敏英问。

那女人笑了，说：“这产品市场上可买不到，只有专卖店里才有。因为我们是直销。”

霍敏英要下车了，也真是巧，那女人也正好下车。她在站起来的时候自然而又得体地把那件产品塞进霍敏英的包里，并且拉起霍敏英的手，就像两个早已熟知的姐妹。

太阳落山了。暮色笼罩着公路和村镇。霍敏英急着赶时间，她看完儿子，还要在八点钟左右赶回餐馆，因为那时客人已开始散去，她还要重新清洗、打扫一番。但是那女人却粘住她不放，下车以后，霍敏英刚要付这件产品钱，不料那女人又迅速从包里拿出三样东西：一个圆桶和两个扁瓶；圆的很大，里面装的东西足有两斤重；都是同样的包装。她说：“大姐，我建议这几样产品您都用一用。这个圆桶的可以补充全面而均衡的营养，无论大人小孩儿都适合。这两个扁瓶一个是洗澡洗头用的，一个是刷盘子刷碗用的。大姐，我知道您急着赶时间，过多的话我也先不和您说了。”

霍敏英想了想，问：“我儿子平常不好好吃饭，很瘦。管用吗？”
 “您说对了，让他吃这‘美尔全’营养餐正好。过些日子保证您儿子一切正常。另外，您不是在饭馆打工吗？我建议您向老板推荐一下这款清洗剂。”
 “这个，我不管。”
 “这个洗头洗澡的，身上刺痒或是长了疙瘩，再或是有头皮屑，都特别特别管用。说实话，大姐，我今天本来是带给别人的。既然您需要，就先匀给您吧。”



“既然是给别人带的，你还是……”

“没关系，明天我再给他带。大姐，今天遇见我，算是您的幸运，也是咱姐俩的缘分。”

“包括我包里这个‘健爽’，这三样东西一共多少钱？”霍敏英在心里咬咬牙，认可下来。她想，即使上当受骗，也就这一回吧。

“上面都有全国统一标价。加起来一共是三百三十五块。”

霍敏英掏出了钱。不过她真是心疼啊，一个月工资八百元，除掉房租两百元，这一下就花去了余下的一半还多。

这时候，那女人掏出了名片，说：“我叫瞿丽华。在使用过程中有什么问题可以随时找我。大姐，您的名片呢？”

霍敏英说：“我哪有名片？我叫霍敏英，对不起，连手机也没有。”

瞿丽华说：“您在哪个饭馆打工？只要告诉我名字，我就能找到。”

霍敏英告诉了她饭馆的名称。

霍敏英快步走下公路，进了一个村子。这里是近郊区，方圆几十里的村镇都差不多，其建筑、街容街貌、富裕程度也都大致相同。穿过一个街口，在一拐弯的地方，有一个水站。那是临街的几间大房子，隔着落地玻璃窗便能清楚地看到里面码放着高高的桶装水。地上还散落着一些空桶。这就是儿子的家，也是孩子他爸的家。

霍敏英买的那三样保健品，一样是为自己，一样是为儿子。第三样，在瞿丽华的劝说下，倏忽间，她想到了孩子他爸。

孩子他爸守着那些桶，坐在电话机旁，正在打电话。霍敏英推门进去了。孩子的爸抬眼看了她一下，继续打电话。

霍敏英穿过前厅往里走。前厅是后接出来的，临街，后面才是原来的正房。霍敏英走过一个夹道，夹道的一侧传出哗哗的麻将声；另一侧房门紧闭，其中一间便是儿子的住处了。

“妈。”儿子叫了一声，他正在灯下写作业。霍敏英端详着儿子，她有近二十天没有来看儿子了，儿子还是那么瘦。

“儿子，看妈给你买了好吃的！”霍敏英从印有商标和公司名称的塑料袋里拿出了那个足有两斤重的圆桶。她怕儿子不感兴趣，所以把话说得很诱人。“现在我就给你沏一杯。人家说特别特别好喝，巧克力味儿的！”霍敏英继续说。她找了个大一些的杯子，刷干净，然后打开产品包

装，里面有个小塑料勺，还有干燥剂，确实散发出一种说不清是麦香还是巧克力的香味儿。她盛了两勺，放进杯子里，刚要从暖瓶里倒水，却停住了，再仔细去看那上面的使用说明。它的名字叫“美尔全”营养餐，含有碳水化合物、蛋白质、维生素、矿物质等，各占多少比例，霍敏英并不懂这些，但她想，所谓补充营养，大概也就是这样吧。但上面又明显写着“请勿沸水冲泡，沸后60°左右为佳”，于是她把暖瓶里的水倒进另一个杯子里，凉着。

这时候，孩子的爸进来了。他也看了看那东西，说了句“买它干嘛”，又挨近那桶闻了闻，说：“这不是麸子嘛。瞎掰。”

霍敏英从袋里拿出那个扁瓶：“这个给你……你不是身上总起小疙瘩吗？”

“嚯，还有我的。”他说。

水凉得差不多了，霍敏英用嘴试了试，倒进杯子里，然后按着说明用小勺搅拌几下，那东西立刻稠起来，成了满满的一杯。她拿到儿子面前，儿子尝了一口，然后很痛快地喝下去了。

“小山，作业写完了没有？要抓紧哪！”门外一个声音，随着声音一个女人进来了。她刚从麻将屋里出来，带着一身的烟味儿。她是小山的后妈，比霍敏英大三岁，但脸很白，长发披肩，而且还染成了像外国人那样的黄色。

“多少钱？”她问。

霍敏英摇了摇头，表示不要钱，她不愿意和她多说话。

“那不行。”她说，“那一份就算了，因为他是你儿子，但这一份，必须给钱。”然后她看了扁瓶上的说明：“才三十五块钱哪，算个屁！给你。”

既然钱递过来，霍敏英便拿着，装进兜里。孩子的爸出去了。这女人站了一会儿，觉得没什么可说的，也出去了。

霍敏英恋恋不舍，专注地望着儿子写作业，然后她摸儿子的头，摸儿子的腿。儿子九岁了，个子不够高，脖子细细的，胳膊也细细的……霍敏英不明白儿子怎么会如人们所说的许多城市孩子那样竟然不爱吃饭。零食呢，霍敏英时常买来一些，但儿子也不是特别喜欢吃。霍敏英感到一阵心酸。这心酸经常有，但只有在干完了活儿，累了，一个人躺在床上，这心酸才慢慢涌来。回想以前，他们三口人在一起的时候，儿子无



论吃什么都香、都快，小老虎一般。儿子，你千万不要出什么毛病啊！

六年前，霍敏英和丈夫刘顶岩从山西老家出来打工，他们先是在太原、石家庄，后来到了北京。儿子是在老家生的，但他们一直把他带在身边，因为顶岩的父母没有文化，连一个字也不识；敏英的母亲又去世得早，父亲和哥嫂一起过。如果把孩子留在家里，无论从哪方面说对孩子的成长、教育都不利。同时，她和顶岩也想让孩子从小就熟悉外面的世界，等挣到了钱，条件具备了，就让儿子在这大城市里上学。但是，两年过去了，他们的情况并没有好转，条件仍如初来时一样的糟糕。

后来丈夫找到了一份在水店打工的工作，那工作简单，但并不轻松，要把水送到人家家里，甚至三楼、四楼上去。丈夫年轻，有力气，他常常是肩扛一个、腋下再夹一个。他的效率、勤恳，很得水店老板的赏识。霍敏英是女的，水店里没有适合她的工作，她便给另一户人家做了保姆。但他们租了一间小屋，和儿子三个人过得也很好。儿子有时跟着妈妈，有时跟着父亲。在跟着父亲的时候，水店老板虽有些不高兴，但很稀罕丈夫这个好劳动力，也就不说什么。

然而霍敏英太粗心了，她完全忽略了水店老板是个与他们差不多年纪的女人，而且是个离了婚的；丈夫呢，身强体壮，而且当初在老家村子里也可算得上是英俊青年。其实霍敏英经常到店里来，一些蛛丝马迹她应该察觉到的，可她偏偏没有察觉到。当时，儿子六岁，为农民工孩子上学，虽然政府也出台了一些优惠政策，但就他们目前的经济条件，仍然无法负担那比老家仍要高出许多倍的上学费用。于是，在丈夫的建议下，霍敏英带着儿子回老家上学去了。

儿子在老家上过了小学一年级，放暑假的时候，霍敏英带儿子来看望丈夫，这之前她曾写过一封信告知丈夫她要来，但并没有说准哪天起程哪天到。就在那天晚上，当她和儿子十点多钟到达的时候，在那个水店里，霍敏英发现丈夫和那个女人睡在一起。

霍敏英并非是个软弱的女人，也并非是个没志气的女人。她爱丈夫，但还没有爱到让自己彻底丧失尊严的地步。她不愿这个家庭破裂，但也不愿委曲求全、与丈夫就此同床异梦地活着。丈夫支支吾吾，驴唇不对马嘴；那个女人却厚着脸皮公然坦白了他们之间的一切，甚至一些细节。

于是，霍敏英提出离婚。

离婚手续是在老家办的，并不顺利，险些闹到法院。乡里的人都同情霍敏英，说这种事现在实在太多，大都是男的外面发达了，便有了相好的，因此他们都支持孩子归霍敏英。开始的时候，霍敏英也是坚决要孩子的，这是她唯一要求的条件，不管对方怎样争执、吵闹，甚至低三下四地向她乞求，她也不放孩子。但是后来自己的哥嫂出来说话了，再后来她的好友蒋志兰也来劝她了。他们说，你还年轻，以后还要结婚。男的不同于女的，男的带个孩子无大碍，女的带个孩子若要寻个好些的，便很不容易。再说条件，你目前抚养一个孩子上学太难，将来他还要上中学、上大学，而刘顶岩此时已基本是这个水店的二掌柜，他不再跟车扛水，不再干力气活儿，水店的生意也日渐红火。霍敏英痛苦了好多天，最后她流着眼泪松了口，只保留了对孩子的监护权。

离婚之后儿子从老家被接走，随他爸爸上学去了。霍敏英不放心，在家沉寂了一些天之后便重返征途。此时好姐妹儿蒋志兰和她一同出发，第二次来到了北京。

既不愿离水店太近，但又不能离儿子太远了，霍敏英在距离几公里的一个村子里租了房。开始蒋志兰是和她同租同住的，后来蒋志兰找到了工作，在餐馆里做了服务员，便搬走了。蒋志兰年轻，只有二十二岁，而那时三十一岁、脸上又开始起了色斑的霍敏英找工作相当困难。她历时一年多，先后换了几个地方，最后在蒋志兰的帮助下，她也进了这家餐馆，但不是做服务员，而是让她负责清洁卫生，实际就是打杂。服务员管吃管住每月工资八百。霍敏英每月工资也是八百，管吃但不管住，因为餐馆里没那么多地方，七八个小姑娘也只是挤在一间房子里。

二

瞿丽华几天以后就找到这家饭馆了。那天下午霍敏英正在拖地，瞿丽华进来便和在场的所有姑娘热情地打了招呼，然后她问霍敏英：“霍姐，产品用得怎么样？”

霍敏英说：“还没觉怎样。”



瞿丽华仔细看了看她的脸，说：“别着急，才几天哪。”又问，“你儿子吃得怎么样？”

霍敏英说：“我还没问呢。”

这时候蒋志兰过来了，她关心霍敏英，问那东西是哪产的；是药，还是属于护肤品；对治愈霍敏英脸上的色斑，敢打保票吗？

瞿丽华说：“姐妹儿，这都是经国家有关部门检验批准的。”她从包里拿出来一瓶，“你看，GMP认可。还有，ISO 9001国际质量体系认证。希望你们都了解一下。”

此时，只听里面管事的喊了一句：“这儿不让推销！快走吧！”又吆喝姑娘们，“干活了！”

瞿丽华把霍敏英拉到门外，说：“这样吧，你几点下班？”

霍敏英说五点半，但八点钟还要上班。

瞿丽华：“你住在哪儿？也住店里吗？”

霍敏英说：“我单租了房住。就在南面那条街的胡同口。”

瞿丽华说：“等你下了班，我去找你。”

霍敏英晚上下班回到住地门口，瞿丽华已在路边等着她了。

霍敏英的这家房东有四间正房，院子里朝南方向又盖了一排小房，分出了六个单间，都有人租住着，其中一间便是霍敏英住。房间很窄，不足十平方米。从前和蒋志兰同住的时候屋里还有些姑娘家的东西，也显得鲜亮一些，现在只剩了霍敏英一个人，除了一张床和被褥再没别的。不过倒也显得简洁、清静。

霍敏英拉着了灯，和瞿丽华两个人都坐在床上。瞿丽华说：“霍姐，我今天来……”说着，她从包里拿出了两本色彩斑斓、像画报样的东西，“霍姐，您好好看看吧，这都是关于咱们公司的。这本是月刊，这本是公司公司的产品介绍。”

霍敏英拿起那本月刊看，封面上是个鹤发童颜的老者，精神矍铄而又面带笑容。瞿丽华说：“他就是咱们公司的董事长，归国华侨，香港人。公司总部也在香港，但是广东、上海、北京、好多大城市都有咱们的分公司。”

霍敏英又看到了那个公司的名称和商标，公司叫利达美。瞿丽华指着那商标图案说：“你看下面的那一片绿，代表大地，也代表地球；上面

那个代表红心；旁边伸出一个翘起的大拇指，代表强壮和健康。”

霍敏英指了指图案上一截冲天的圆柱问：“这个代表什么？”

瞿丽华说：“这个代表无限，也就是说任何人加入利达美都能获得无限的发展机会，也代表利达美事业无限美好。”

“霍姐，利达美在全世界的直销企业中可以说是最好最强的了，销售额逐年递增，已突破了300个亿。但是公司很重视企业文化和慈善事业，已经向咱们国家西部和贫困地区捐助了许多希望小学和母亲水窖，对体育和残疾人也做了很多贡献。产品都是一些珍稀植物和名贵中草药用高科技提炼成的，也都是超浓缩的，还引进了美国的冷冻技术。不用不知道，一用保证忘不掉；不用不知道，一用保证呱呱叫！”瞿丽华一连串、熟练得像背书一样地说着。

霍敏英又拿起那本公司和产品介绍，见里面光影四射，鲜艳无比。总部大楼巍峨壮观，保健品、日常家居用品、化妆品、护肤品，样样都有，简直让她眼花缭乱、目不暇接了。

“霍姐，您应该办一个卡。”瞿丽华说。

“卡？什么卡？”霍敏英不解地问。

“其实你已经开始体验产品了，是不是？”瞿丽华说，“办了卡，就证明你是利达美公司的业务员了。它不分年龄，不问学历，只要不是现役军人、国家公务员、在校学生，年龄在十八周岁以上，自愿申请，任何人都可以成为利达美公司的业务员。”

“你是说推销啊！”霍敏英突然醒悟地说，“我可干不了，我张不开嘴……”

“您错了！”瞿丽华说，“这可不是单纯的推销，而是一种口碑分享。比如你在商场买了一件衣服，不管你说这件衣服多么好，影响了多少人去买，商场也不会给你一分钱的回报。可是做了利达美的业务员就不同了，通过你的宣传、介绍、推广，大家都来购买利达美的产品，那么你就可以挣到钱了。公司会按你的销售业绩按时给你发放工资，当然也可以叫提成。霍姐，你想，这不比你在饭馆里给人打工强吗？它是自己的事业，自己管自己，任何人只要努力，都可以越做越大、越做越强，都可以获得无限发展的机会。”

霍敏英问：“你现在每月挣多少钱？”