

陈希从来没进入过这座楼，但是她有他的名片，鼎立科技发展公司，深圳发展大厦 13 楼。她曾经想象过他的办公室的模样，办公室很大，但他却坐在堵住门口的外边，留下一个大空间不知干什么用，现实是这样吗？事情已经过去三个月了，这张名片一直使她感受着他的温暖，在看到发展大厦时，想起他，陈希周身有一丝酥麻的冲动。此刻，陈希是去北方大厦办事的，车再往前走一站就到了，但就在车拐入深南中路的同时，她的 BP 机响了，在她想起陆冬河的时候，BP 机显示的号码是他名片上的。在汽车拐入深南中路靠站后，陈希抓起手袋顺势就下了车，她快步向发展大厦走去。

这一切几乎是在同一瞬间发生的。

陈希出现在陆冬河面前。她一进门就果然看到堵在门边的大班台，大班台上有一堆报纸，摊开的，他看着这些报纸，手还拍在电话上，显然是在等她复机，所以当陈希“嗨”的一声时，陆冬河抬起头惊讶万状，陈希又一次见到他这种表情，她喜欢！

“喂，你怎么来得这么快？”

“哎！你接到传呼吗？你没复机怎么知道我找你来？”

“嘿，你刚才一定是在楼下！”

陆冬河一句一句地问，陈希咯咯地笑，不答，她喜欢他这种样子。陆冬河“喂、哎”了半天，有点急了，她认真地盯着他，抿着嘴点着头一字一句地说：

“心理感应呗！”

当汽车拐入深南中路能看到发展大厦时，她就想，我不是上楼去看一看他。还有关于他的大班台，果然是这样的，这

是不是心理感应？

陆冬河把她让进大班台的正面，把报纸推给她看，然后把门关上。门响的时候，她的周身又一阵酥动。她在想是不是站起来迎他，但他点了一支烟，一脸严肃相，在办公室里来回踱着步。

陈希有一点失望，又有一点羞涩。她跳得很快的心随着他踱步的声响渐渐平静，专心看起了报纸。这些摊开的报纸其实是一个内容：天问新技术有限公司隆重招聘。天问公司招聘软件开发工程师 120 名，硬件生产监管工程师 20 名，软硬件市场推广工程师 100 名，大区销售正副经理 20 名，市场策划和企业文化专业人员若干名。这些报纸分别是昨天和今天的，都是整版的统一设计，给人的感觉是很张扬，有气势，有号召力。

陆冬河吸着烟，来回踱着步，不时瞟眼看她。她在认真地看报纸。

陈希很快就明白了陆冬河的意思。在陆冬河又一次踱步到她跟前时，她站起来迎着他。陈希轻轻楼了一下瘦高瘦高的陆冬河的腰，把脸贴着他的胸膛，像听了一下他的心跳，然后轻轻地说：“我去，我回去收拾一下，今天就去。”

陆冬河轻轻吻了她的额头，手隔着衣服在她上胸的敏感部位象征性地摸了一下，然后催她快点走。

陈希从此就去了珠海。

陈希下楼以后，正好碰到往蛇口的专线中巴，她扬了扬手，就上去了。

陈希在一家酒店做琴师 另外还做十几个孩子的家庭钢琴教师 都是定期定时上门去教 多集中于周六、周日 平时差不多每天也有。

她本来应回去办一下辞职的 还有 宿舍里那些东西 带上什么 寄放在哪里……这一切统统都越想越乱。在她看到中巴那一刻 她索性都不去想了 她又一次感到‘一走了之’这个词的准确含义 不过这次跟上次不同 上次是回避什么，这次是没时间解释。她直接去蛇口坐船到了珠海。她到珠海本想给酒店和那些人一一打电话，但她一下子忙得没时间，为陆冬河 她什么都愿去做。

陈希其实不太了解陆冬河 她认识他并不久 两个人在一起的时间 加起来也不过二十个小时吧。那时她在辰星酒店做串场琴师 外面很冷 但酒店里暖气很足 她的脸红红的 在大堂专心地弹琴。串这个场 每次两个小时 中间休息两次各10分钟 已过了晚11时 她可以下班走了 大堂里也没什么人 但正因为没什么人 她注意到中空大厅二楼的咖啡厅里一直坐着一个人在听她弹琴。那个人是陆冬河 他不懂音乐 曲目和技巧一窍不通 人都走完了 她弹得那么专心，我再坐一会儿 等她弹完 他想。她也在想 这个人一直在听我弹琴 他正在思考问题 我不要中止他 我用轻松的音乐伴他。这样一直到12时 大堂副理过来了：“陈小姐 你已主动超时了 我们是不付超时报酬的。”

“噢、噢，”陈希停止了 佯装看一下表，“我看错表了，时间过得真快。”

陈希收盖好琴 穿上外套 她的外套是一件黑色面料红

领的薄呢大衣。在酒店外等出租车时 她与同样刚出来的陆冬河有大约 3 分钟的见面。

他站在她对面 似没注意她 却在她又一次看他时突然说：

“你是贵州人吧？”

“你——”她本想说“你问这个干什么？”她还想对自己说：“不要与陌生人搭腔。”但她说出口的是：“你——怎么知道的？”

“你一定做过教师 你以前是钢琴教师？”

“你怎么知道的？”

“你——刚刚离婚？”陆冬河话一出口，马上知道说错了 他大方地做出一个掌嘴的手势。

“你——是怎么知道的？”

“是心理感应。”

她恐惧地往后退了一步。出租车被侍应生招来了 在她被让进车里后 她还在恐慌之中半天没跟司机讲清楚她要去哪里。

陈希直到第三次与陆冬河见面时 才了解到关于陆冬河的一些情况。而此次在去珠海的路上 陈希突然觉得她所了解的陆冬河 也仅仅是他和徐润北的情况 不像他对自己的了解 清澈见底，一眼就看出她的身世 她的过去的一切。

她现在开始纳闷 陆冬河是怎么知道自己的呢 仅仅是心理感应？人真有心理感应吗？

在已启动的“先锋3号”快艇上 望着越来越宽阔、越来越清碧的珠江口海面，陈希迎风使劲甩了甩半长的头发，她

对自己说不要再想陆冬河 她现在开始想他交给自己的事。

2

第二天晚上 陈希给陆冬河打来电话 告诉他她已应聘成功 是在公关部。

她有点兴奋 她说自己今天已穿上天问公司统一制作的工装 是酒店主管穿的那种西装套裙 深蓝色的 我什么时候穿回去给你看 他们都说我身材好。

陆冬河叫她别急 慢慢讲。

陈希告诉他 天问公司在珠海的夏湾高新开发区 交通不是很便利。公司坐落在一栋工业厂房的二楼和三楼 行政人员在二楼 技术人员在三楼 不过三楼刚装修好 徐总——徐润北今天还骂了人。

陆冬河叫她拣重要的讲。

陈希告诉他 到天问公司应聘的人很多 公司的大堂里站满了人。行政人员面试很简单 能拍板的就当场拍板 那个人事部的汪部长说了算 今天拍板了五六个 我是其中一个。不过开发部应聘的要求很严 要当面回答问题 要笔试回答问题 还要上机操作 大堂里站着的人 都是应聘开发部的。据说 现在还不是应聘的高峰期 现在刚刚才过完年 广告登出来也才两三天 听汪部长讲 过五六天后才是最高峰 汪部长还讲 不管什么人 试用期都是三个月 三个月后的淘汰率

是20% 这话是公开说的。陆大哥 你说我三个月后会不会被炒鱿鱼？

陆冬河叫她先别想这事 继续讲。

陈希告诉他 夏湾是一个新的工业区 周边到处都是工地 日本松下公司的制造基地 离他们这里不到500米。这里环境很好 靠近濠江 隔濠江就是澳门 很近 连路上跑的汽车颜色都看得清……

陆冬河很耐心地听完陈希的电话 吸着烟 踱着步 直到晚上12点 他还留在办公室。陆冬河决定今天晚上不走了 就睡办公室吧。

天问公司这么大规模地招人 而且是真招不是假招 这真有点让陆冬河疑惑不解。第一次看到天问公司的招聘广告 他没太在意 他对刘元说：“天问公司这是在造势 以大规模招人 故作企业兴旺发达状 我太了解徐润北了。”当第二天刘元一下子找到六七种刊登同样招聘广告的报纸后 陆冬河开始有些迷惑 刘元说 据他了解的现时广告价位 就已知的天问公司招聘广告刊登量 大约需110万元。

徐润北从自己这里走时 只分得了300万元 他的身家也就这个数字 在这方面 陆冬河绝对了解徐润北。这300万 又是租房子、又是装修、又是创办公司的费用 徐润北到珠海也只不过三个月，他敢这么花钱做广告？

陆冬河心里突然冒出一丝不安。

陆冬河的这个公司 是与徐润北一起创办的。那时西北科技大学在深圳有一个工作站 工作站办了个电脑部 陆冬

河就在这电脑部里做工程师 说是工程师 实际上是推销电脑和从事技术服务。电脑部开张刚四个月 大学里换了领导,新领导要求整顿学校在外投资经商情况 决定把工作站和电脑部都撤回去。陆冬河刚来深圳也就五六个月 刚感到一些新鲜气氛 而且他那时跟老婆正闹离婚 不愿回学校 学校就强令他辞职 他没太多考虑就自动辞职了。他那时不愿回学校还有一个原因 那就是这个电脑部的铺面 已一次性预交了一年的租金 14.4万元 现在刚过四个月 房东不退钱 还有八个月的使用权 他想占这个便宜。这是一间有 30多平方米的铺面 他既做老板又做伙计 不付租金 每个月有两万元的进项 他挺满足的。电脑部当时代理美国 IBM 电脑 陆冬河做“老板”后 自找货源还代理苹果、惠普和国内的四通打印机 兼做电脑升级的配件出售与服务安装 还试销部分软件。

陆冬河接手电脑部 对铺面进行了改造。“西北科大”的牌子不让用了 他起名叫“科技茶座” 他辟出四个茶座 不卖茶 卖可乐 还备一台电脑专门供人自由演示 他想吸引一些人气 通过普及电脑的感性知识 让人来买电脑 扩大店铺的影响。新铺面刚开时 每到下午6时30分左右 总会有一个人来 人多时他站在一旁看 他不买可乐 不坐 在陆冬河说不喝饮料也可以坐时 他也不坐。他总是趁没人时 来摆弄这台电脑 夜深的时候 他会不时回头看 陆冬河佯装没看见,这样回头看几次 他就胆大了 摆弄电脑入了迷 连晚10时店铺打烊他也不记得 陆冬河有时也不惊动他。

他来多了 陆冬河知道他叫徐润北 还知道他是化学专业的研究生 现在屈就于牛奶公司做统计员。来深圳的大学

生比陆冬河起点低的人多着呢。陆冬河感到自己挺幸运。有一天，徐润北对陆冬河说他有一个想法，那就是他可以在节假日和晚间来帮陆冬河守铺面，销售和出外服务都可以，他不要一分钱的工资，他的条件仅仅是，在他有空的时候，这里的电脑无偿供他使用，只在这里用，不搬走。

陆冬河想了一下，同意了。徐润北每天晚上都来，有时候干通宵。他在编程，最初是把国外的应用软件翻译成中文，然后在此基础上做些改动和排列组合，后来他设计出全中文的桌面排版功能界面。陆冬河的这个铺面，租期是过一天少一天，那时陆冬河也在考虑今后的业务，中文应用软件的前景，他是看好的，看着徐润北伏身敲电脑的背影，他有了一个大胆的想法。

大约是9月份的一天，夜深了，在徐润北伏案敲击键盘的背后，陆冬河站了很久。然后，他突然拍一下他的肩，说：“徐润北，我现在有7万元钱。”

徐润北回过头，那神情分明是：你有多少钱跟我有什么关系？

“我想我们一起组建一个公司。搞中文应用软件，搞汉字排版系统，搞成汉卡卖。”

徐润北睁大眼睛。他很兴奋。

“我知道你没有钱。我告诉你我有7万元钱，加上我这个铺面还有几个月租期，有一些收入，加上我这里有几台旧电脑可以修一修用，我们再招几个人，一般的活你让别人做，我们共同组建一个公司。搞成了，我占七股，你用你的技术占三股，搞不成呢，我就当我这大半年什么都白做了。”

徐润北当然是赞同的。他跑出去买了一只烧鸡、一袋花生米和一包榨菜，还有一瓶高粱酒。他以这种方式表示他对陆冬河的友善。徐润北能喝点酒，他认为举酒杯和抚盏低语是一种最好的感情交流的辅助动作，没有这些动作，很多话说不出来，说不流畅，说不痛快。

他们就这样谈了一夜。

公司的注册地就在这间铺面。不过要另租一套住宅房，作为开发部办公用，把这间铺面挂上公司的牌子，作为公司的营业部。

关于办公的设备，可以修复七台电脑，桌椅板凳，原西北科大工作站撤走时，存在北岭中学仓库中，也许能要回来。

关于项目，先攻桌面排版系统，中国人用电脑，目前大都用它取代打字机，且又多是单位用户，所以市场前景看好的，最主要的是攻印刷排版系统，它的原理是从桌面排版演变来的，但关键是字体设计，并由此决定字库的容量，这方面的突破点是要消灭汉字除横、竖笔画之外的锯齿现象。

关于人员，技术上以徐润北为主，再招四个人，帮忙推演已构思的方案，销售以陆冬河为主，配两个助手，平时守铺面，有单可出去跑，今后可承揽一些技术服务的业务，让新招的人也加入到业务经营工作。

关于营销策略……

关于宣传推广……

关于公司注册手续……

两人谈得很投机，取长补短，在很多问题上很快达成共识。有分歧的是关于公司的名称，想了很多名称，互相不满

意 最后是徐润北提议 找一本书 每个人说第几页第几行第几个字 碰到空格、标点和虚词往后顺延 碰到不吉利的词就重来——这算是一种游戏规则了。

于是就第几页第几行第几个字 陆冬河说出的那个字是“鼎”。

徐润北说出的那个字是“立”。

“鼎立”两个字组合成一个很有力度的词，一个很雄壮的很令人兴奋的名称“深圳经济特区鼎立科技发展有限公司”就这样诞生了。

他们那天用来给公司取名的书是长篇小说《跳进黄河》。那本书徐润北至今仍保存着。

鼎立公司成立暨又重新换牌的鼎立电脑部营业那天 陆冬河的一些朋友送来一些花篮祝贺 其中一个进口代理商送来一幅金色铜匾 上书“自古英雄出少年”七个大字。这人叫伍孝天 他之后经常来 他见他们时不叫名字 而习惯于叫“年轻人” 他说了一句很有预见性的话 有徐润北 你们的公司一定能搞成。这句话当时让徐润北受宠若惊地惊讶了半天。

3

也就在陆冬河认识陈希那天 徐润北走了。在南国初冬的第一个寒潮中 在辰星酒店 陆冬河约徐润北再谈一次。在

有形资产 主要是股份 的分割已达成一致意见之后 这次他们要谈的是无形资产——技术和品牌使用问题 但徐润北不愿再深入谈。徐润北保证他今后的产品不使用鼎立公司已使用的品牌 至于技术 徐润北说技术本来就是以我为主的，它在我的头脑中 他用手敲着自己的脑袋 很自负的样子。他告诉陆冬河 技术是没法分割的 这是没有办法的。

几乎是有点不欢而散 但表面上客客气气 徐润北走了。徐润北当时也没准备走那么急 伍孝天的奔驰车在酒店外等他 他把该说的话几句说完 坐奔驰车走了。陆冬河一直不知道徐润北是坐伍孝天的奔驰车走的。

陆冬河就一个人坐在咖啡厅里。在他心情平静下来以后，他开始听音乐——或者说是音乐使他心里平静舒缓 这大概是他有生以来第一次这么安静地倾听音乐的诉说。

他就是在这种失落的、难以名状的愤闷中认识了陈希。认识了陈希 他有点轻松。

之后他又去辰星酒店 找到了陈希。他等陈希弹完琴 约陈希去另外一个地方听音乐。陈希本想拒绝他 陈希有点在内心里怕他，他那不大的、但能穿透别人灵魂的眼睛——但陈希还是不由自主的 在他打开车门的时候 坐进了车。

他们第三次见面是在大梅沙海边的露天音乐场。初夜，很开阔的天空和海面 晚霞大篇幅地有序地散去 星星诡秘地一个个出来 这是难得的天空。陈希喜欢这样的夜景 她在想一些诗句 但想不到写星空的“江畔何人初见月 江月何年初照人”在《春江花月夜》的回想中 就把海和星当作江和月吧 水和天空 她的心情。他们不语 听音乐 听着听着

陆冬河就哭了 他低声地哭 音乐伴着他 哭声伴着音乐 泪流满面，满天的星星，隐隐地闪烁在他的泪脸上。陈希有点怕 她想去抚慰他 给他擦眼泪 她想把自己的手插进他伏下的头发中 她还想双手捧住他的脸。他的心太深了 她想弄清楚一些什么 她想帮他什么 但她又手足无措 她只能这么静静地坐着 与音乐一起陪伴他。

哭了一会儿 哭累了 他抬起头说 对不起 我失控了。

陈希却很认真地看着他。她说 你哭吧 有什么事 哭出来就好了。我以前读过一首诗 题目叫《夜哭的孩子》 说我们这些人 小时候动不动就哭 不分场合 没有理由 长大后，我们有太多的委屈 太多的打击 太多的理由 但是我们却哭不出来 因为我们没有场合、没有理由也没有呼唤的对象 我们没有办法哭出声哭出泪，所以我们过得都不痛快。

她把那首诗轻轻地念了出来：

隔壁的孩子又哭了
站在窗口我静静地听

从遥远的记忆里传来
我的哭声
颤抖的音质
日夜唱一首无词的歌
妈妈紧紧楼抱我
亲昵着 抚摸着……

我也是那样哭着长大的
没有任何理由地哭着
长大后 我受尽委屈
却哭不出声
什么时候能再得到这样的机会
痛痛快快哭一场呀
妈妈

在念完这首诗时 陈希自己的眼泪禁不住流了出来 她压抑自己不让自己哭出声。夜色中 陆冬河没看见。

陈希的这些话对陆冬河既是安慰、又是鼓励 他抓住陈希的手 又一阵子猛烈地哭了起来 他压住自己的声音 他不能破坏音乐 那种急于发泄的郁闷情怀 使他全身抽搐和抖动起来。

过了十几分钟 他才逐渐地舒缓下来。

陆冬河就把他和徐润北的事 从头到尾告诉了陈希。

创办公司头一年 除了营业部卖电脑外,一单生意也没做成 他虽然也懂电脑 但他不知道软件编程那么难。徐润北很投入 他们那班人一天平均就睡五六个小时的觉 整天关在房子里不见阳光,一个星期也不下一次楼。刚开始的时候叫份饭 钱接不上的时候 成天吃的是方便面 屋子里的每一个角落都弥漫着方便面的那种辣辣的、酸酸的味道 为了买个热水器冬天洗澡,他强迫自己不要吸好烟。1989年 在深圳 他那时抽的是六角钱一盒的“湘南”烟。那些日子是这样挺过来的 是他这个刚闯深圳的穷光蛋 用自己的一点小聪

明 投资了徐润北 苦日子熬过了 开发成功了 汉卡卖开了，徐润北却走了 技术在他的脑袋里 他把技术带走了。

他们是在赚到 1000 万元的时候分手的。徐润北说：“高科技高利润 两年多时间 我的技术为你带来这么高的利润，你应该知足了 如果不是我 说不定你现在还在那铺子里卖电脑 所以 陆冬河 我不欠你的。”

这句话把陆冬河成得半死。这句话是他们办完股份分割（退股）手续 最后一次在辰星酒店见面时徐润北说的。在此之前 陆冬河还以为徐润北是想要钱 看赚了钱不分配 他以这种方式要现钱。陆冬河不相信徐润北真的会走 他一个书生 走了去哪里 他相信他出去走一圈还会回来的 但自听了 他最后说的这么硬气的话以后 陆冬河知道 徐润北是下狠心不回来了。无毒不丈夫 商业利益面前没有友谊 陆冬河算是大彻大悟了。

在陈希去珠海之前，陆冬河已经开始准备起诉徐润北。这件事陆冬河没有告诉陈希 陆冬河经过离婚、经过与徐润北分手等几件事后 他告诫自己不要与别人交心 不要告诉别人太多的事。

起诉书的原告是两个 被告也是两个 不过两个被告主体是同一个人 作为股东一方的陆冬河诉股东另一方徐润北 擅自应属双方共有的知识产权 作为公司法人的鼎立公司 诉作为员工的徐润北 窃用公司品牌“天问”汉卡是鼎立公司注册商标并已热卖的产品 但徐润北却用原任职公司的产品品牌名称在珠海注册了同名称的公司。

珠海天问新技术有限公司是1992年1月6日正式在珠海市工商局登记注册的。徐润北闹独立 陆冬河没办法阻止 你徐润北自己开公司 是你的权力我不干预 但你却把我赖以生存的产品名称在更大范围变成你的公司名称 这就让人忍无可忍了。陆冬河找到律师所 律师所对打赢这场官司充满信心。更令他气愤的是 徐润北在已经收到法院诉状后 仍以天问公司名义做那么大的招聘广告 徐润北以招聘广告的名义这么大张旗鼓地宣传天问公司。见到这广告 整个律师所的人都在拍案叫绝——一个产品商标名称 被人注册为公司名称 而叫这个名称的公司不但不怕打官司 反而以这个名称大张旗鼓做广告 好事情热闹。这个新组建的合伙制的羽林律师所为接到这个注定会引起社会关注的案子拍案叫绝，故事越精彩 他们饶舌的空间就越大。

天问公司和徐润北的动态、消息 陆冬河当然全关注到了。天问公司大规模发布了招聘广告 大批人在天问公司门前应聘的场面 以及这之后大批人来珠海都想去天问公司看看的心理 所渲染的情绪 成了“重奖效应”最好的例证。记者们拍下许多令人振奋的场面 天问公司一夜间由一个不起眼的小公司而出了名。

天问公司的开发部，一个走廊走过去 两边是玻璃间隔，玻璃的里面是一排排电脑，电脑的面前是一张张年轻人的脸 他们熟练地敲动着键盘 在电视的镜头里 电脑上的画面有序的变化着 从整个场景到个别局部 天问公司的场面煞是好看。电脑是科技的象征 年轻人是科技的希望 天问公司的办公场景 成了珠海市的一个景点，一个被外来人来看的

景点，一个被记者拍成好看的照片的画面。

在接下来的时间里，各大媒体上时不时有天问公司的名称和画面。在高科技企业中，天问公司与亚洲仿真、丽珠得乐并列，见报率高了，时间久了。在这个时候，远在北京的媒体又突然刊发了关于徐润北的访谈录，在与记者的对话中，徐润北有很多非常精辟的观点，后来被新闻界甚至政府界广泛引用。徐润北说，电脑的普及，年轻人是中坚，中国将在五年内像普及电视机一样普及电脑，天问公司所开发的软件，就是要增强国人在使用上的亲切感。徐润北说，电脑软件开发是年轻人的事业，从事这项事业是需要天才的。他引证了美国和德国人的例子。徐润北接着说，我今年已 28 岁了，在公司算是年纪大的了。我现在每次坐到电脑前已不像早几年那么有灵感了。徐润北还说，天问公司是年轻人的公司，是年轻人的事业基地，我所充当的是学科带头人的角色。我只是较早入门的前行者，目前所主要做的事是为年轻人创造条件，让他们在这里都有所作为；……报纸上说，徐润北为人谦虚、诚实。报纸上还说，徐润北是电脑奇才，他是中国的比尔·盖茨……

短短的半年多时间，短短的这一两个月时间，这么迅雷不及掩耳的，这么轰轰烈烈一般的，这么多的事，不说外人，连自认为“我了解徐润北”的陆冬河，也看得差不多目瞪口呆。刘元又一次找陆冬河，刘元又一次劝陆冬河，应找徐润北谈一次，主要在产品的品牌使用和产品技术的升级演化以及前后产品的市场划分上，两人要达成一致意见。现在当务之急是避免兵戎相见，两败俱伤。