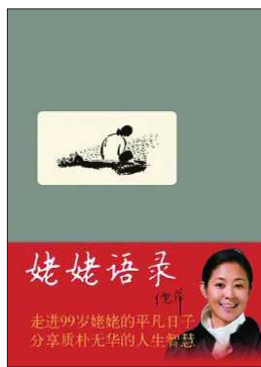


30

## 一生没穿过裙子的姥姥



## 《姥姥语录》

◆出版社:中华书局  
◆作者:倪萍

来自著名主持人、演员倪萍心底的一则则姥姥与外孙女之间爱的故事。倪萍带领读者走进她99岁姥姥的平凡生活,追忆与姥姥一起走过的有泪有笑、有滋有味的日子,细述老人生命中的最后乐章,分享她那些看似平常却让人终生受用的生活大智慧。

我赶紧给姥姥解释:“这是福建特有的,咱们那儿不产。”

“嗯,它就是外国产的,也是个地瓜!”真不知道为什么曾经带给我那么多美好记忆的地瓜竟让姥姥如此“怕”。

我知道了,这就是姥姥,打起精神过日子的姥姥,面对现实时务的姥姥。

人家借她的钱不还的日子,姥姥说:“好哇,利息都在他心里和咱心里存着哪,越涨越高,最后咱的利息比原来的钱还高,他欠的账也比原来的多。”姥姥算是人情账。

姥姥是两个姥姥,有时明明白白,有时稀里糊涂,可姥姥心里永远有她自己的算盘。算盘也是两个,一个在她心里,一个在她家的抽屉里——她家祖上留下的老算盘,我上学还用过呢。别看姥姥不识字,打算盘可溜啦,家里的大、小账姥姥三下五除二就都扒拉清楚了。要不我妈上学选择了做会计?莫不是因为她们家有个算盘,有个会算账的姥姥?

姥姥说她吃了一辈子小亏,占了一辈子大便宜。她活得很知足,

用她的话说:“一辈子没有大幸福,小幸福一天一个。”

我问她:“现在好像人人都觉得不幸福、不快乐。没钱的人不快乐,有钱的人也不快乐;没当官不快乐,当了官也不快乐;普通人不快乐,名人也不快乐。快乐都哪儿去了?”

姥姥说:“快乐你别嫌小,一个小,两个加起来,三个加起来,你加到一百试试?快乐就大了。你不能老想着一天一百个快乐,你这一辈子能碰上几个一百个快乐?”

知足者常乐。

姥姥说:“乐就是福。”

我说:“姥姥,你的幸福指数太低了。就说做女人吧,你这一辈子缺失太多了。身为女人,你这一辈子没穿过高跟鞋,遗憾吧?”

姥姥摇摇头:“那年月你不裹脚你就成怪物了,连婆家都找不着。谁的眼还长后头,能看着现在?”

“身为女人,你一生没穿过裙子,遗憾吧?”

姥姥说:“怎么没穿?围裙不是裙子?”

我们都笑出了眼泪,呜,围裙也是裙子。

穿围裙的姥姥!

写着《姥姥语录》,解读着姥姥的一生。一个不认字的老太太,一生都在翻阅着人生这本大书,她是一个用功的学生,她是一个用功的女人。生活的书本指导着她的日子,“书本”的知识改变了她的命运。如果不是这样,她可能完全过着另一种日子,也许没有好坏之分,但多姿多彩和平淡无奇之分一定是有的。

也许姥姥是无意识地选择了她的生活方式,也许是她从一开始就品尝了她喜欢的精神、物质双轨的生活,她的知足和她的局限都决定了她这一生是别样的有滋有味。

她的知识是因为她的不知道,不知道又成全了她的幸福。也许知道得更多,她的幸福会更少。

就像翻阅《撒切尔自传》的姥姥,她的那份好奇、那份惶恐、那份羡慕,你从她脸上就能读出。同是女人,地球上还有这么个活法的老太太。也许距离太遥远,人就没了天经地义上的可比

性,因为姥姥反复说:“哦,这是一个外国女人。”

平衡在姥姥的日子里是轴心,我常想她的这种平衡来自哪里,是天生的?是后天的?我们缺少的往往都是这样的平衡,不满足、不满意、张狂、暴躁、懦弱、郁闷、灰心,不都是因为掌握不了自身的平衡吗?对生活的期望过高,对日子的信心又过低,都是因为没有了生活的准星。

姥姥的准星是什么?就是接受,苦和甜、穷和富都接受;接受了又不堆积,积极地去面对、去化解。

“日子得靠自己的双脚往前走,你看谁能帮你搬着你的腿走路?你爹你妈也不能。大道走,小道也得走,走不通的路你就得拐弯,拐个弯也不是什么坏事,弯道儿走多了,再上直道儿就走快了。走累了就歇会儿,只要你知道上哪儿去,去干吗,道儿就不白走。人活一辈子就是往前走,你不走就死在半道儿上,你为什么不好好走,好好过呢?”

姥姥的理儿很直白、很实在,她为什么不悲观、不放弃呢?是无奈还是现实?她从没想着以此来教育谁、给予谁,她就是这么想的、这么过的,她认为这些“是个人都该明了的理儿”。

## 挨打受罪的照例是外交官

说中日两国都弄错了。日本认为它三个月就能把中国给灭了,结果三年也没实现这个梦想;而中国战前的估计也错了,中国人认为,日本那么小的国家,又没有什么资源,灭了中国的话,它马上自己就受不了,肯定得发生内乱,结果全面抗战打了整整八年,日本岛内外的军民虽然过得苦不堪言,却没发生什么大的内乱,还很团结,直到天皇发布诏书,才不情不愿地宣布投降。

就“一·二八”淞沪会战最后双方的战线来看,中国军队已经退到了常熟、昆山一线,而日军基本控制了上海及其西北郊,从力量对比上,无论是武器装备还是部队人数,中方早就没有了任何优势,别说反攻后再把失地夺回来,能守住现有防线就算不错了。

评价谈判成果,我们得从这个实际出发。

让我们再看一下《淞沪停战协定》的内容。一般人批评的所谓“丧权辱国”,主要集中在两点,一是驻兵问题,二是主权损害问题。

在驻兵上,确实规定中国军队不能进入城区(“留驻其现在地

位”),但城区内仍有中国军警可以控制。实际上,至7月17日日军全部撤出上海后,所有其退出地区已完全由上海市公安局行使警察权。昆山、常熟一线离上海并不远,如有紧急情况,所驻部队绝对来得及在第一时间赶赴上海。

有人认为,《淞沪停战协定》让日本驻军更方便了。这一点本人有些不敢苟同。协定上面说的是,“日本军队撤退至公共租界及虹口方面之越界筑路(地带)”。事实是至5月底,除海军陆战队和宪兵外,其余日军已全部撤离了上海,也即恢复了“一·二八”会战前的状态。

至于日军还可以在租界以外的地方驻扎,主要是这一段文字:“若干部队,可暂时驻扎于上述区域(指公共租界及虹口越界筑路地带)之毗连地方”。关于这个,我有三点看法。第一,上面说的是“暂时”。第二,实质上日军后来都撤走了。第三,日军这样的机动化速度和效率,想来上海马上就能来,他们其实也不愿意天天窝在这里,还要不断开销军费。

最后一个,主权损害问题。我

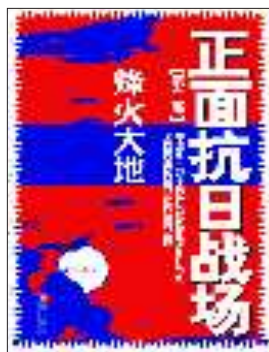
看到一本专著(平心而论,这本专著在同类著作当中还算是比较严肃客观的)上把共同委员会都拿出来说了。因为这个委员会,有“监视”《淞沪停战协定》的“履行”,以及“查明”中日军队驻扎情形的权力,作者就说这是侵犯了中国的主权。

我有些无语。你要硬这么说,不是抬杠吗,那现在联合国部队还进非洲国家监督双方停战呢。你要把事情办完办好,总得找个第三方的公证人吧,要不然,你让日本人来“监视”或者“查明”?

一场并没打赢(当然我们也不承认打输)的战争,能够得到上述结果,至少我认为,已经算是不错的了。如果你一定要把日本人的衣服裤子当场剥光,然后让他们光着屁股滚回东京,也不是不可以,问题是你要有这个实力才行。

其实,也不能怪大家。对这个谈判结果,当时就有很多人受不了。照例,要求是强硬到底,绝不妥协。照例,倒霉的还是在一线谈判的人。照例,挨打受罪的是非军人、不带枪、搞外交的外交官。

18



## 《正面抗日战场(二)》

◆出版社:武汉出版社  
◆作者:关河五十州

本书以全新的视角纯民间讲述中国正面抗日战场战史,全书以皇姑屯事件和“九一八”事变为发端,以东北沦陷为起点,再现抗战历史背景下,中国社会、军队、人民难以忘怀的风云往事及正面抗日战场上的分离角斗、血雨腥风。

16

## 从今天开始,行业正式对你敞开大门



## 《中国,少了一味药》

◆出版社:中国和平出版社  
◆作者:慕容雪村

本书是作家慕容雪村继《成都,今夜请将我遗忘》后的又一力作,也是他的首部纪实文学作品。慕容雪村记录了23天的卧底传销经历,旨在揭示黑暗传销世界的无知与疯狂。

第二天起得很早,像往常一样,一群人争先恐后地冲向厕所,我的排名比较靠后,只能提着裤子干等。

早饭极其简单:半盆清水,盆底有几十粒孤独的米。他们都练有一手绝技:不用筷子,不用刀叉,一边喝一边摇晃饭盆,最后喝得干干净净,一粒不剩。我技术不行,水喝光了,盆底的米却不肯下来,只好用手刮。我还问他们:“今天怎么没馒头吃?”一群人都笑,嫂子告诉我:“以后都没馒头了,早饭只有这个。”我皱眉抱怨:“这怎么能吃得饱?”管锋来了一句:“饥饿才有力量!”管老汉笑起来:“这饭吃不饱,可这饭有好处,你看我,吃这饭一年多,原来那些毛病,糖尿病呀,高血压呀,全都没了。”后来我接触到比较正规的解释,才知道这叫“行业饭”,虽然吃不饱,可益处多多,一盆清水貌似平凡,却可以清肠胃,理浊气,还能保持头脑清醒,简直就是传说中的万能金丹。

英国作家乔治·奥威尔有句名言:一切问题的关键在于承认一加一等于二。不承认一加一等于二,

则什么事都可能发生。如果一盆清水能治病,它必然也能救国;既然能救国,必然也能拯救全人类;既然能拯救全人类,这盆水就是上帝。这就是传销者的逻辑,所以每天早上我们都要喝一盆上帝,这盆上帝不仅能治病,还能磨练我们的意志,更能教会我们人生的道理,所以我们都将成为英雄。

每当有人因为受不了这盆上帝而离开,传销者就会撇着嘴嘲笑他不争气,“吃不了苦”、“逃兵”、“懦夫”。其实英雄也不是饿出来的。残酷的环境确实能磨练意志,可有个前提:除非逼不得已,没人应该吃无谓的苦。这是和平年代,大多数人都没必要去冒充英雄,只需要过好日子,种田,打工,过安分守己的生活,何必追求那钢铁般的意志?

吃过饭在屋里转了一圈,我忽然看见茶几上多了一份文件,有七八页纸,封面是两只对握的手,下面有八个斜体大字:团结务实,开拓进取。这事不同寻常,我到上饶三天了,没看到一页纸,没见过任何人翻过一页书。我有睡前阅读的习

惯,一天不读书,就觉得那天白活了,现在居然看到文字了,心潮一阵澎湃,赶紧翻开,只见标题是四个黑体大字:“业务洽谈”,正文是这样开始的:“下面由我为您介绍公司的基本情况,我们从事的是连锁销售,我们合作的公司是香港华兴国际贸易公司……”后面全是介绍如何发财的,怎样月入万元,怎样一个月赚六位数,文字极其不堪,啰嗦、重复,时有错别字,毫无文采可言。看来这应该是某个人的讲话稿,其中还有这样的句子:由于时间关系,我就不多做解释了……无论在什么地方,这样的文字都不能算是好文字,尤其让我想不通的是它的题目,“洽谈”是个动词,一个人要蠢到什么程度,才能想出这样的标题?

在我看来,给这文件取名叫“业务洽谈”的那厮活该被乱棒打死。可就是这么一份破东西,传销者都视之为“圣经”,每天早上朗诵一遍,还必须背得滚瓜烂熟。我在里面二十三天,几乎能背下来了,他们都夸我聪明,我不这么想,只感觉智商嗖嗖下降。

元月二日。上饶市中心广场热闹非凡,某个品牌正在做促销活动,锣鼓震天,农贸市场摆满了年货,腊肉、香肠、熏鸡,来往行人笑容可掬,我们与他们在同一条路上,却如同置身两个世界。他们活在阳光下,我们活在黑暗中;他们兴高采烈地采购年货,我们像幽灵一样躲藏,穿过某条小巷,走进某栋楼,鬼鬼祟祟地闪进某个房间,去听那些千篇一律的鬼话。

那天下午见的是一个叫梁家骏的小伙子,河南开封人,个子很高,手腕上有两个烟头烫的疤,暗红色的肉刺目地隆起,我有点轻蔑的强迫症,总是忍不住要看,看了心里又不舒服。这节课还是老套路,先是寒暄,寒暄后继之以祝贺:“哥,恭喜你,从今天开始,行业正式对你敞开大门!”我心里也挺高兴,看来这帮家伙并没怀疑我,开局挺顺利。梁总摸了摸他手腕上的伤疤:“哥,你来了几天了,肯定看了不少,了解了,但我问你,你知道行业怎么干吗?”

他们把传销称为“行业”。按照惯常的理解,“行业”是个很大的词,比如家电行业、IT行业,但在上饶,就是这么一伙衣襟褴褛、食不果腹的人,居然撑起了一个行业,实在可惊可叹。