

31

姥姥说：人不可贪财，财是个狼

著名主持人倪萍感怀五十年与姥姥一起走过的日子



《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。

姥姥说：“明了理儿不照着去做就是个傻子，你和天对抗试试？天下雨了，你用多少盆儿、多少桶也接不住那些个水，房子淹了，你就得等着它自己退下去。谁有本事不让天下雪？毛主席也不行。”

人多挤小房子的时候，姥姥说：“真暖和，人身上的热乎气儿挤在一块儿都赶上暖气了。”住大房子的时候她也说好，“一人一个家，一屋一个样，多敞亮。”

是智慧还是实际？我们习惯了姥姥的平衡，于是下意识地平衡着工作中的矛盾，生活里的琐事。时间长了，一切成了自然，一切成了理所应当。自己不纠结，也不妨碍别人。最重要的是，在集体里不是那个最讨厌的人，是个可以被信赖的人。我们的上一辈儿就是这样的人，我们也是这样的人。这不是什么大优点，但这确实是个受欢迎的优点。

这是姥姥留给我们的一笔财富吗？那为什么福布斯财富榜上没有姥姥的名字呢？

哈哈，又纠结了吧？

姥姥说：“人不可贪财呀，

财是个狼，你贪它，它就贪你，你吃它，它就吃了你。”

怪吓人的。

不挣钱、没有工作的姥姥一向衣着讲究，中式的斜襟小袄只穿三个颜色：蓝、灰、咖啡色。有时我们想给她换个颜色，小心翼翼买个酱紫色的，姥姥还是那句话：“别弄这个怪样的。”最多冬天穿个墨绿的，还必须是深墨绿色的。我说：“姥姥典型的穷讲究。”姥姥说：“那你会儿听说富讲究？”

姥姥说穷的时候她一年到头也穿新衣服，村里人都羡慕她的日子过得红火。其实就是勤快点，衣服洗白了、穿旧了，姥姥省着油钱去买包染料，半夜烧锅水把衣服染一染，再上锅蒸一蒸，趁着锅台热再烘一烘，一件新衣服就出来了。

姥姥的头发也不许乱，没有油就抹点水。三寸的小脚还常穿皮鞋，体体面面地过着穷日子。我心里真是为后来能挣些钱来让姥姥过上更体面的日子而感到欣慰。夏天从杭州买来最贵的布料做衣服，长袖、短袖，一做

就是好几件。冬天的棉袄都是好丝绸做里子，中间是百分之百的蚕丝，外面又是上等的丝绸，也是一做就好几件。姥姥嘴上说：“那么些衣服，熬着吃啊？”心里可美了！

我把姥姥的每一天都当最后一天来过，总觉得七八十岁的人了，日子是屈指可数的。小心翼翼、紧张紧张一下子过去了三十多年，姥姥也算是有福了。用她的话说：“过了三十年地主的富日子。”临了还加了一句：“沾改革开放的光，沾邓小平的光呀！”

姥姥的外表和内心的连接点是一致的。

姥姥一生崇尚文化、崇尚知识、崇尚富裕、崇尚美好，可这一切她都不曾拥有，但你总觉得她什么都有。

我常说姥姥是我们家的哲学家，家里哪一个读书人都不如她活得明白，活得清醒，活得有效。

我还没上学那会儿一直住在乡下的姥姥家，质朴的姥姥给了我质朴也是最受用的智慧。这些智慧如同储蓄卡，里面储存了善良、宽容、坚持、给予、吃

亏、放弃、感恩、豁达、承受……太多太多的、人活着所需要的精神。长大了，这个卡就相当有用了，有时刷卡来才明白这是当年姥姥精心为我储存的。

记得那时候姥姥的老房子墙根长出了一堆小草，和院子里年年都开花的那些植物相比，它们显得那么多。舅舅几次要把它们拔了，姥姥不让：“说不定哪年就开花了。”

果真有一年这堆小草突然开了一片小白花，好像一夜之间就出来了，全家给它们的赞美比那些年年都开花的花多多了。

“姥姥，怎么也不打个招呼就开了？”

“那是你昨晚睡觉放了一个屁崩开的吧？”姥姥指着我说。

姥姥说：“别小看那些不起眼的东西，有时候办大事的说不定就是它。养孩子也一样，你别催着他长，催着他学。有人早长，有人开窍晚，你耐住性子等着他就不白等。”

“生孩子也是这样。今年没怀上，别给人家媳妇脸子看。笑嘻嘻地等着明年，明年不行还有后年。”怪不得舅妈两个孩子都死于难产那会儿，姥姥一如正规的月子般伺候着儿媳。老母鸡、红鸡蛋、小米粥，顿顿都是“硬菜儿”。

一个要改造国家，一个要赶跑领导

海军第3舰队(一部)逐次离开上海回国。

细心的读者会发现，这中间没有那个兴冲冲而来却一仗未打的第14师团(宇都宫师团)。他们赖在上海了？没有。早走了。去哪儿？充当救火队员，到哈尔滨去对付北满抗日部队了。

日本内阁无论是对东北还是伪满的态度，都倾向于“保守”，犬养和芳泽这对“父子”在外交上也一直是扭扭捏捏，不敢也不好意思把事情做得太绝。

但是日本此间发生的“五·一五事件”完全改变了这一轨迹。在这次事件中，犬养毅成为继前首相滨口之后，又一个倒于血泊中的一国之相。与滨口不同，这次跳出来杀人的，不是普通愤青，而是货真价实的军人，不是一个，而是一群。

此事最早发端于一个叫井上日召的人。其实他是一个和尚，信的教我们也不应该陌生：日莲宗。井上日召代表了日本由来已久的一种思潮，那就是“下反上”。这东西跟“下克上”虽然只有一字之差，实质却大不一样。

这么说吧，“下克上”就是不听领导的，我行我素；而“下反上”却是看领导不顺眼，自己要当领导，即所谓“王侯将相，宁有种乎”，皇帝轮流做，明年到我家。你可能会觉得奇怪，佛家不是讲求清静无为的吗，怎么这秃驴如此功利？

日本产的日莲宗却不一样，这个教派的终极理想是来一场大战争，把其他教都一股脑毁掉，而它独存于世。要论狂，日莲宗跟昭和军阀都有的一比，事实上也一向很爱后者青睞。那个在满洲闹出大动静的石原莞尔就是信日莲宗的，算是个俗家弟子吧。

按照井上日召的想法，现在当官的都是帮废物，属于典型的占着茅坑不拉屎，这些人不淘汰，真是没天理了。

不过一开始，井上还真有点像我们中国和尚，他主张的其实是非暴力的“无抵抗”，也就是俗称的你打我左脸，我伸右脸给你打，反正就是不还手。

井上和尚的如意算盘是农村包围城市，在乡下讲经说法，先把处于贫困中的农民给忽悠进来，等发展到一定规模后，就把大家伙组

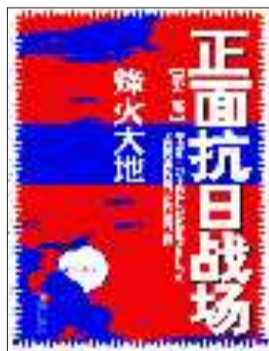
织起来，占领东京，通过“无抵抗”方式把政议会的那些家伙全都赶下台。

要做到这一点，当然很难，人家官当得好好的，凭什么要让位给你。估计这光头也因此受了一点挫折，颇为懊恼。此时，他正好碰到了以藤井齐中尉为首的几个海军军官，后者是“国家改造运动”的信奉者。

“国家改造运动”这个东东最初是在陆军的樱会里流行的，永田铁山、桥本欣五郎等参谋本部“名人”都是里面的发烧友。但后来随着伦敦海军裁军条约的生效，海军的发展规模受到很大限制，在海军基层官兵中也开始充斥着一种对“上面”的不满情绪，于是“国家改造”的思潮便自然而然地找到了新市场，从“陆地”跑到“海洋”上去生根发芽了。

一个要改造国家，一个要赶跑领导，说法不一样，其实都是想抢别人的乌纱帽，所以双方很谈得来。井上把自己的“苦闷”一说，那几个军官就乐了，敢情这年头谁不知道当官好，你不来点棘手的，人家肯自觉自愿地下来吗？

19



《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”事变作为发端，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。

全面揭秘国民党正面抗日战场 解说正面抗战史

17

我听到了一个神话

这个行业是“干”出来的，还有许多激动人心的口号：行业干的就是一个团结！行业干的就是一个听话！行业干的就是一个吃苦……最后，行业被他们干完了。

按照梁总的介绍，行业首先要干一个谦虚。不管学历高低、悟性好坏，只要比我早加入行业，哪怕只早一天，他也是我的老师，所以我要虚心请教，努力学习行业的知识。学习得差不多了，我就要干一个发展，交三千八百元的人伙费，然后发展我的业务员。国家规定，每人最多只能发展三个直接业务员，那时我就成了他们的推荐人，简称“老推”，老推不易做。我要接着干一个复制，把我学到的知识一点一滴地传授下去，把我的业务员培训得像我一一样听话，然后再指导他们继续发展，这样一层层发展下去，我的官越做越大，收入越来越高。这时我要干一个管理，让我的团队乖乖听话，乖乖交钱，等到行业干得差不多了，我就可以躺在钱堆里睡大觉了。

梁总气壮山河地鼓舞我：“二十多万，一个月就赚二十多万！哥，你是做生意的，你自己说，你一个月能赚到那么多钱吗？”

我对这二十多万表现出极大的兴趣，像个真正的财迷那样啧啧赞叹，身上沐浴着钞票的光辉，两眼闪烁着饥渴的光芒，反复追问：“真的一个月能赚二十多万？”

“只要投资三千八，就能赚到几百万，这生意真有那么好赚？”梁总一一解答，表情坚决、姿势果断，手腕上的烫疤越发鲜艳夺目，给我巨大的信心和力量。

接着我听到了一个神话，神话的主角叫钱树锋，是郑州盘古旅行社的总经理，曾经当选郑州市十大杰出青年。话说某年某月，这位钱总听说连锁销售这回事，于是放下红红火火的事业，前来江西考察。钱总是个仔细人，考察期间不放过任何细节，每个问题都要探明究竟，一直考察了八个月，终于考察明白了，也下定了决心，回去把旅行社卖了，把所有骨干都带到上饶。后面的事情简单多了，他干行业干得风生水起，只用了短短的八个月就升到了高级业务员，此后每个月坐收二十多万，成了行业中人

人景仰的英雄。

在接下来的日子里，我不断听到这位英雄的传奇经历，人物的命运都是相同的，只是细节稍有出入：这位英雄的资产随时在变，有时几百万，有时过千万，还有一次过了四千万；他考察的时间也有多种说法，有时考察八个月，有时长达一年。更诡异的是他的旅行社，以前只听说凳子有腿，没想到旅行社也会长腿，一会儿在郑州，一会儿在新郑，一会儿又搬到了新密，行踪飘忽得像武林高手在表演轻功。

我听着纳闷，凭直觉就认为这位英雄靠不住：一个身家千万的总经理，何必跑过来吃这种饭、睡这种床？如果旅行社生意正好，何必转手他人？要另找项目，完全可以再拉一队人马，何必杀掉正在下蛋的母鸡？

后来我离开上饶，在酒店上网搜索，果然查到了新密市的“盘古旅行社”，打电话过去，所有人都没听说过钱树锋这个人。我不死心，继续搜索“郑州市十大杰出青年”，把所有的网页都看了一遍，没找到

“钱树锋”，也没发现类似的名字。打电话到郑州团市委查询，还是一无所获。

像大多数神话一样，钱树锋的故事也是骗人的鬼话。可他们都这么说：你放心，自从你下了火车，我们任何人都不会对你说一句假话。

我的身份是个生意人，当然不会放过赚钱的生意，与梁总讨论了半个小时，笑得合不拢嘴，像是挖到了金矿。只有一件事不满意：“为什么只能发展三个业务员？太少了？”梁总回答：“这是国家规定，没办法。”我拍着胸脯吹牛：“以我的能力，至少能拉一百人过来，你看能不能特殊照顾一下，让我多拉几个？”

梁总耐心分析：“哥，你知道，国家引进这行业，主要就是给咱老百姓一次翻身的机会。你是做生意的，朋友多、交际广，可别的人怎么办？一个种地的农民，他能有你的能力吗？如果你对特殊照顾，让你拉一百个，别人只能拉两个三个，这公平吗？这不是影响团结吗？”

我点头称是，并且发出豪言：“我明白了，梁总，你放心，我一定好好干！我相信以我的能力，最多三个月，我就能当经理；最多一年半，我一定会成为高业！”几个人同时微笑，像是网到了一条大鱼。

慕容雪村卧底传销纪实



《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。