我不写日记后。  
  
有朋友采访我，问，若是重新换个名，起个号，能否东山再起？  
  
我拍着胸脯说，没有任何问题。  
  
只是，需要时间。  
  
需要多久呢？  
  
三五年有起色，七八年能风生水起。  
  
实际上，这只是假设，倘若真的从头再来，大概率会石沉大海。  
  
一个人的脱颖而出。  
  
需要天时地利人和。  
  
天时才是最关键的……  
  
从混论坛算起，我当了差不多20年职业写手，若是谈谈创作环境变化，一句话就可以概括：  
  
写手，越来越多了。  
  
读者，越来越少了。  
  
还有一点，读者忠诚度越来越低，过去的读者追作者，就跟谈恋爱似的，关注你的一举一动，而且还具有排他性，喜欢你就不会喜欢其他人了。  
  
如今？  
  
一个人订阅无数个公众号。  
  
你写的再好，也只是读者的小妾之一而已。  
  
那年，我22周岁。  
  
我是5月20日生日，5月19日，我跟往常一样，晚上11点回复完了所有读者留言，洗澡、上床、睡觉。  
  
12点整。  
  
有读者给我打电话，说你的论坛被黑客给黑了。  
  
那个年代，这不是什么稀罕事，家常便饭，那还是一个流氓四起的时代，周鸿祎也是流氓大王，就是因为他干过流氓，所以当他当起互联网警察时，是那么的得心应手，应该这么说，互联网环境的净化，周鸿祎这个人，功不可没。  
  
我们那时上网，无数的弹窗，无数的木马，网站动不动就被黑，网站被黑有个关键因素，服务器多来自个人机房，防御性太差，今天为什么很少听说谁家网站被黑了？因为，今天全是云服务器，黑客面对的不再是某个旮旯的地下机房，而是腾讯或阿里巴巴的网络安全团队。  
  
一听，论坛被黑了，我一咕噜爬起来。  
  
打开电脑一看，整个论坛首页，全是“懂懂生日快乐”，每位读者都单独发了一个帖，写了很多感恩的话……  
  
他们是约好了0点0分发送。  
  
那场面，太震撼了。  
  
与此同时，省内的读者聚集到了大学城，他们来了。  
  
送了我一个超大的礼物，洗衣机，他们觉得我自己生活，没个洗衣机不方便，还把买洗衣机剩下的钱转交给我，说这是读者们凑的。  
  
还有凑钱的名单。  
  
感动不？  
  
不是某一年如此，在我30岁以前，年年如此，就跟过节一般，为什么会这样？  
  
有两个原因。  
  
第一、那时没有网红，明星们又高高在上，很虚幻，大家有崇拜需求，却没有崇拜对象，我趁虚而入了。  
  
真正把明星拉近的，是后来的微博。  
  
第二、我对读者也很好，每天一睁眼，回复所有人的帖子，每天睡觉前，回复所有的帖子。  
  
每个人都能感受到我。  
  
那时黑粉多不多？  
  
多！  
  
为什么？  
  
因为，我刚起步，与同龄人的距离没有拉开，他们觉得我没啥本事，只是能忽悠而已，他们会在论坛发帖骂我，会加QQ骂我，会打电话骂我。  
  
从什么时候，这一切就少了？  
  
2010年后，基本就没有了。  
  
大概率是觉得，我已经成长起来了吧？  
  
今天，骂，可能依然在骂，只是在心里骂，真见了面，依然低头哈腰：董老师，我可喜欢你的文章了，我们全家都是你的粉丝。  
  
所以，你之所以在意别人骂你，是因为你离他们太近了，你还需要继续努力……  
  
22岁生日那天。  
  
中科大研究生也来了，大家走后，他没走，继续住我宿舍。  
  
当时，他也略迷茫。  
  
因为什么？惰惰的很多学员自己赚不到钱，那咋办？  
  
也搞培训。  
  
虽然，99%的再生学员也赚不到钱，但是总有天赋型选手，这些人会冲击市场，因为大家会做相似的关键词，每天的关键词搜索流量就那么多，久而久之，内卷起来，一年不如一年。  
  
当时，研究生在测试一种新的方式，不再是做无限多个英文网站来守株待兔获取免费流量，而是直接付费推广，赚取广告利润差。  
  
这可能吗？  
  
可能。  
  
有汇率差，例如国内的流量便宜，英文广告点击贵，我印象很深刻的是奥迪的英文广告是40美金一个点击，那么他就会买国内的流量去推广英文网站，把广告做的很突出，让人不由自主的想点，甚至变态到什么程度？  
  
打开，全是广告。  
  
2008年，我媳妇一天收入5千元，就是这个模式。  
  
用百度来推广GOOGLE广告联盟。  
  
奇葩不？  
  
5千元是每天的利润差，当然这里面学问很大，不同关键词不同价格，不同时间段不同价格，投放是大学问，还有一个流量稀释问题，因为广告联盟会检测流量与广告点击比例，以此监督是否作弊，这些都是过去时了，不再详细介绍。  
  
我问研究生，有没有我能帮上你的地方？  
  
他说，懂懂，你好好写文章就行了，别的什么都别想，有我。  
  
那我，就安心吃软饭吧。  
  
有时，我在想，我身上到底有没有优点？有没有核心竞争力？  
  
我想了想，大概有两点吧。  
  
第一、我从小就是孩子王，很容易成为一个圈子的核心，从小到大，都是如此，从来不缺少供养者。  
  
第二、我有着绝对的文字表达天赋，能如说话一般去写作。  
  
当时，采访我的记者，阿俊姐，她在认识我的时候，就建议我，懂懂，你什么都不要做，你就安心当个偶像，走活佛路线，活佛若是什么都不要，那么信徒的钱都是他的，若是他忙着四处化缘？一文不值。  
  
可是，为什么后来的十多年，我也动不动收割读者呢？  
  
因为，我一没钱了，就容易心慌。  
  
就容易急功近利，自然就破功了。  
  
她说的那个模式，适合今天的我……  
  
研究生在我宿舍住了差不多半个月，突然喊我一起去济南玩耍，说他有个学弟在济南做外贸，所谓的学弟是指同是惰惰的学员。  
  
这个学弟，人高马大，应该有200斤吧？一握手，你好，你好，我叫豆豆。  
  
好反差。  
  
豆豆比我还小，他也是83年的，但是比我小四个月，已经有车了，一辆雅阁，当年雅阁就属于豪车系列。  
  
豆豆跟研究生是初次见面，不过，一见如故，很快就进入了头脑风暴状态。  
  
豆豆的意思是，获取流量的难度越来越大，成本越来越高，若是继续用这种方式来赚广告费，利润会越来越低，甚至会亏损。  
  
所以，必须要提高流量的转化率。  
  
也就是卖自己的产品。  
  
豆豆当时卖的是婚纱系列，为此，他做了N多婚纱、婚礼相关的英文内容站。  
  
他的婚纱卖的非常好，主要是便宜，一件婚纱不过一两百块钱，还是人民币，而欧美人对婚纱是什么定义？很贵，买不起，要租。  
  
一看，这么便宜。  
  
自然，选择买。  
  
具体他是批发还是零售以及如何解决物流问题，我没多问。  
  
毕竟，我对这些东西，无感。  
  
豆豆说婚纱项目刚起步，一年能赚个六七十万，虽然不如之前赚广告费收入高，但是他觉得卖自己的产品才是最终出路，他是看好这个模式的增长空间。  
  
豆豆是济南大学的，大三学生，说已经不读了。  
  
我没敢说，我也不读了。  
  
我反而劝他：再怎么，也要熬个文凭。  
  
他说，要那破玩意干嘛？！  
  
晚上，他请我们去千佛山下的鱼翅皇吃饭，他非要喝点酒，喝白的，我从来没喝过白酒，研究生也没喝过，我们三人一瓶，只觉得好辣。  
  
吃完酒，又去唱歌。  
  
豆豆一人给我们找了个小妹，我们俩都略矜持，只是搂了搂，唱了唱歌，主要是咱也不知道能亲密到什么程度？  
  
次日，一大早，豆豆又接我们去他的工作室参观。  
  
我能感觉到，研究生对豆豆的这些业务很感兴趣，提出了一个又一个的问题，豆豆挨着一一解答，甚至把小黑板都搬出来了。  
  
豆豆能对研究生敞开心扉有个重要原因，研究生在惰惰的学员里属于大神系列，谁不想跟大神建立深度链接？  
  
吃过午饭，我们回了。  
  
先来个小穿越，2014年，我带队去圣彼得堡看《天鹅湖》，我们在北京机场集合，有个胖子问我：董老师，您还记得我吗？  
  
我有些恍惚，眼熟，但是……  
  
他说，我是豆豆，济南的，做外贸的，有印象了没？  
  
我说，济南大学。  
  
他说，对，对，对。  
  
在圣彼得堡时，正好是世界杯，我们俩又都是球迷，就到酒店一楼的酒吧去看球，喝酒时，我问他，现在主要做什么？  
  
他说，还是做外贸，还是原来的思路，只是产品换了。  
  
我问，婚纱不能继续做了吗？  
  
他说，国际婚纱市场基本让阿里巴巴占领了，目前主要做食品机械，例如方便面机、饼干机、屠宰设备，出口第三世界。  
  
我问，一个分类会做多少个网站？  
  
他说，四五十个吧，不同语言，不同关键词。  
  
我问，你如何看待惰惰？  
  
他说，于我而言，就是泰山奶奶一般的存在，我奶奶信泰山奶奶，我信惰惰，若是没有他，我可能毕业后就找个地方上班了，一辈子看到头。  
  
我问，你觉得刘XX（研究生）为什么能发展那么快？  
  
他说，他能考上中科大，就是答案，这种人你只要是给他平台，谁都摁不住他。  
  
我问，现在还有联系吗？  
  
他说，很少了，你呢？  
  
我说，也很少了，偶尔他需要找个什么人之类的，会委托我帮忙，平时没啥交流了，毕竟不是一个阶层了。  
  
他说，董老师，谦虚了。  
  
言归正传。  
  
我和研究生从济南回来。  
  
我们俩继续蜗居在我的宿舍里，虽然我住大学里，但是住的不是学生宿舍，而是职工宿舍，一个大单间，两张床，五脏俱全，我租的。  
  
我们俩虽然生活在一起，但是基本不说话，各忙各的。  
  
我，要么写文章。  
  
要么，去踢球。  
  
他呢？  
  
忙着复盘豆豆的项目，天天在研究那些英文网站，还会查询相关关键词的搜索量。  
  
有天，我踢球回来。  
  
他跟我讲，他发现了新大陆，很多日本人在搜索中国产品，却没有对应的内容网站，原因是什么？  
  
第一、日本对中国制造很熟悉，有对应的需求。  
  
第二、中国商家即便做外贸，顶多开启中英双语网站，而没有日文站。  
  
研究生觉得，应该试试日语内容网站。  
  
他做了十几个假发内容网站。  
  
很简单的模式，先搜中文的假发内容，直接用翻译软件翻译成日文，然后在里面多做一些关键词链接，这个技术叫SEO。  
  
假发，就是头上戴的那个。  
  
假发网站上没有做任何广告，只是做了流量统计，统计来的流量是搜索什么关键词，通过什么搜索引擎来的。  
  
网站被GOOGLE收录后，就开始陆续有流量了。  
  
他一边检测流量，一边开始测试广告，发一些假发贸易广告，留了自己的邮箱。  
  
有人开始咨询了。  
  
他认为，行了，成了！  
  
问题，又来了，怎么变现？  
  
研究生的意思是，希望我能发动读者，联系山东区域的对日出口企业，看看能不能碰撞出比较好的合作模式？  
  
研究生，希望我能用点心，去找。  
  
我满口答应。  
  
我想了想，与其发布广告招募合作，不如反向操作，我直接把这个模式给写出来，就是我们能帮你们家企业干什么？我们是怎么干的？  
  
发到了站长平台、我自己的论坛。  
  
不怕复制？  
  
不怕，不怕。  
  
一是本身有技术门槛。  
  
二是免费获取的信息，没有人会去试。  
  
来人啦。  
  
一行四人，开了一辆黑牌的丰田佳美，司机不介绍了，我也不知道他叫啥，C位的是老李，老头，60多岁，金丝眼镜，很是儒雅，他若是不自我介绍，我还以为他是青岛市长，就那范。  
  
他也的确是退休干部，被返聘到日企管人事。  
  
一方面他可以协调公司与当地的关系。  
  
一方面他拥有独特老辣的识人能力。  
  
据说，中层以上招聘，必须他点头。  
  
他之所以来，也是来识人的，看看我这个人是否靠谱……  
  
次C位是一位女士，一看就是青岛都市人，从哪能看出来？  
  
不漂亮，不化妆，很自信。  
  
胸也就是有葡萄那么大？还喜欢穿低胸，一弯腰就能看到肚脐眼。  
  
短发，很是干练，很飒，有点像《重案六组》里的季洁。  
  
最初，我还以为她是老李的保镖。  
  
她是分公司一把手，她叫海华。  
  
75年的。  
  
一看就是没结婚，没生过娃，这东西也写在脸上，依然有少女的气息，今天30岁的女人依然是姑娘，但是在当时的我看来，30岁的女人？  
  
老太婆了。  
  
还有一位是男士，小于，技术男，负责整个日企的网站运营。  
  
就是小于发现了我。  
  
他们研判以后，决定会一会。  
  
我就把来龙去脉，讲了一遍，是从济南的豆豆开始讲起的……  
  
那天，我状态很不好，发高烧。  
  
我也不是很喜欢老李与海华，他们俩都是青岛土著，有着天生的优越感，我GET到了这种优越感后，就成了对我的压迫感，虽然他们自己未必能感觉到，但是我觉得被压的喘不上气。  
  
我跟小于交流的比较多，因为他是屌丝出身。  
  
我们是同类人。  
  
一起吃了个午饭，我去买单时，发现已经被买过了，海华买的。  
  
我略抱歉的说，你们来我这里，还让你们请客。  
  
她说，打扰董老师，已经很不好意思了。  
  
他们走了，没说合作，也没说不合作。  
  
过了差不多半个月，小于喊我，问我是否愿意去参观一下他们公司？他们派车来接，还是那辆破丰田佳美。  
  
我去了。  
  
公司，一分为二。  
  
总公司是中外合资企业，涉及的领域很宽泛。  
  
海华负责的分公司是做按摩系列的，从足底按摩到头部按摩，小的有巴掌那么大，大的有按摩床，算是一家日本品牌的代工厂，设计非常前卫，放在今天，我都觉得属于前卫款，核心卖点是人体工程学。  
  
海华没在，小于跟一位没有头发的工程师接待了我，带我去车间转了转，还是很涨见识的，所有电机均是德国进口的静音系列。  
  
午饭，是小于一个人陪我吃的，他介绍了工厂目前的困局，代工业务总量基本固定，但是工厂成本在持续增加，必须要开拓新的市场，他们注册了一个自主品牌，试水过国内市场，得出的结论是按摩产品在不走直销模式的前提下，基本没啥销量。接下来想试水日本市场，走高性价比路线，现在的问题是，怎么能让产品走进日本的千家万户？  
  
问，能否合作呢？  
  
我把我看到的传递给了研究生，研究生认为值得做，在我回去后不久，研究生去了一趟青岛，跟海华签了合作协议，服务费8万块钱，研究生帮他们做一个日文商场，做四五十个按摩器械相关的日文站群，用站群的流量来推广商场，商场下单后，由设在日本的仓库发货。  
  
但是，这里面有个问题，网站内容是需要定期更新的，搜索引擎怎么判断你是一个好的网站？能不断更新，就说明是好网站。  
  
那么，需要招个懂日文的网站编辑。  
  
海华联系我，问我能否推荐个？最好是大学生兼职。  
  
无巧不成书，曲师有日文专业。  
  
我有个师弟叫付吉利，我们沂水老乡，很木讷，仿佛是从来没出过大山的孩子，谁见了都觉得傻乎乎的，好在什么呢？他学习很好，日文功底不错。  
  
一个月给他600块钱。  
  
他高兴的不得了。  
  
再次穿越一下，2019年，我去青岛，付吉利刷到了我的朋友圈，非要见个面，说十多年没见过了，我觉得也对，见见吧，毕竟是老乡。  
  
这哥们，三个娃了，三套房子，听他的口气，比我腰还粗，谈起贸易额动不动用亿了，他还在给海华工作？  
  
不是，而是，他学到了辟邪剑谱，学到了研究生的精髓，他在海华那兼职不久后，就单干了，这么多年，一直都专注于日文贸易站，头发都没了，是一根都没了，我觉得精神都有些不正常了，谈起自己的野心？说自己很快就超越了阿里巴巴在日本的市场份额。  
  
他具体做的什么站，什么模式，我也没问。  
  
只能说，我诧异的是，就这么一个木讷的娃，都能飞这么高。  
  
是互联网给了他机会。  
  
这是真人真事，青岛做日本贸易的，很多人认识他。  
  
我做小天使投资时，他让我投他，他说要在日本建云计算服务器还是啥，巴拉巴拉打了上万字给我，我觉得他精神不正常了，没有搭理他。  
  
但是，不管怎么说，他是真赚到大钱了。  
  
互联网时代，这类木讷的人很多，这类奇迹也很多，红珊瑚领域有个大神，叫单峰，他是学电子商务的，应聘的第一家公司是做红珊瑚的，他心想，这玩意也有人买？管他呢，反正咱是赚工资的，爱买不买。  
  
当他发现，这玩意真的有人买时？  
  
他出来单干了。  
  
现在已经是这个领域的王者了，连王菲都找他买红珊瑚，王菲讨价还价了半天，嫌贵，没买，更巧的是，我去的时候，王菲刚走，单峰拿合影给我看，现在那合影，已经做成喷绘挂C位了。  
  
这哥们，赚老钱了！  
  
这就是特殊时期的互联网经济，一个人能发家，只取决于一件事？  
  
你是否看到了？你是否相信了？  
  
今天？  
  
这类奇迹，越来越少了。  
  
哪那么多空白区？  
  
海华跟研究生合作的并不顺利，一年也没卖出去多少货，研究生的观点是这玩意需要养，需要等，关键是要等关键词排名上去。  
  
海华哪懂这些？  
  
他们讲的是投资回报比。  
  
一年后，海华决定撤销这个业务。  
  
撤销这个业务后，海华给我打过一次电话，算是抱怨，说研究生这家伙不是很负责，有什么问题咨询他，也是爱答不理，8万块钱打了水漂，公司还在日本租了仓库以及放了一些货过去，都是成本，只能低价处理了。  
  
我也觉得挺不好意思的。  
  
这8万块钱，研究生分给了我3万，算是对半分，另外2万是成本。  
  
我总觉得很内疚。  
  
就跟海华讲了实话，我分到了3万块钱，我把这个钱退给你吧。  
  
她没要。  
  
意思是希望我能传话给研究生，做生意最讲究的是诚信，说到什么就要做到什么，而不是收了钱不见人了。  
  
这里面，既有研究生爱答不理的原因，又有彼此的认知差，研究生觉得，你们按照我说的思路干，绝对没问题。而海华以为花8万元买到的管家式服务，她砍掉这个业务的根本原因，不是能不能等的起的问题，而是觉得他们进入了一个完全陌生的领域，内耗了太多精力，不如砍掉。  
  
跟海华没了联系。  
  
一晃，一两年过去了。  
  
海华在QQ空间发了奢侈品广告，其中有块卡西欧手表只要1500块钱，叫小方块，我觉得这个手表挺好看的，我又能买的起，咱又对她很愧疚，就问，我能否要那个小方块？  
  
她说，可以。  
  
她跟过去对我的态度略有变化，可能是因为我买表的原因，她说经常关注我QQ空间，文章写的很好。  
  
她不在原来的公司工作了，说是在日本一家医疗器械驻青岛办事处工作，平时比较闲，卖卖奢侈品，她有代购渠道。  
  
因为我买表，我们关系恢复了正常，没事聊聊天，说我写的一篇关于现代医学的文章，她发给了自己的姐姐，姐姐说写的很有道理，她姐是耳鼻喉医生。  
  
表，一直没给我，因为是期货。  
  
表来了，我说去拿，她说给我送，她说她五点下班，正常情况一个半小时到我这边，我们可以一起晚饭，晚饭后她回去，啥都不影响。  
  
结果呢，命运捉弄人。  
  
她上高速不久就被堵住了，我怕她无聊，又想关注她的动态，于是我主动给她打电话，聊彼此的家庭，聊工作，聊学习，聊研究生的一些往事，一直聊到了她电话没电了。  
  
她父母都是知识分子，也支持她不婚。  
  
她是在日本读的书，刚回来没几年，在日本那边还有居住权。  
  
那时，手机还没有车充这个概念。  
  
那我必须去高速口等她。  
  
我推测，最晚也就是九点就能到，结果那晚，我在高速口一直等到了凌晨1点，每来一辆车，我都起身仔细查看，生怕错过。  
  
她出高速时看到我在等她，好感动，问我：你咋这么傻？一直就在这里等着？  
  
我点点头！  
  
我们俩去永和豆浆吃了晚饭。  
  
凌晨2点多了。  
  
我说，我帮你开个酒店。  
  
她说，行。  
  
我带她去了一家台湾人开的别墅酒店，没有星级，非常豪华，还是音乐系小师妹告诉我的，一晚上800元。  
  
我们俩在房间聊到了3点多，她说让我先坐会，她去洗澡。  
  
她把房间所有的灯都关了。  
  
即便是这个时候，我也没有任何邪恶的想法，因为我们是两个不同的阶层，这就跟五魁遇到了少奶奶，少奶奶再饥渴，五魁也不敢动，少奶奶实在忍不住了，日狗，五魁吃醋，把狗给勒死了。  
  
我就是五魁，她就是少奶奶，大家可能会想？你们咋可能是两个阶层的呢？  
  
那时，我虽然已经走向社会了，其实依然是个学生，底层认知还是农村人，而她呢？是青岛姑娘，青岛姑娘对于我而言，就是上海姑娘对外地人，这一点，一句调侃最有说服力：山东济南，中国青岛。  
  
她们，真的是高傲的！  
  
她洗完澡，又穿上衣服，斜躺床上继续聊天。  
  
她说，你也去洗个吧。  
  
我说，我出门时洗过。  
  
她说要休息了，我说那我回去了。  
  
她说，那我陪你聊个通宵吧。  
  
我说，好。  
  
她躺床上，我躺旁边的沙发上，这么有一句没一句的聊着。  
  
她说，你过来吧。  
  
我说，我不。  
  
直接快进……  
  
我一动也没动，都是她动的。  
  
唯一的印象就是她扎人，跟我解释，青岛那边经常下海，需要定期修剪，所以会扎人。  
  
迷糊了一会，就天亮了。  
  
她要回去上班。  
  
早餐是7点，她等不及，要走，说有晨会。  
  
我送她上车。  
  
她说，真没想到，你能一口气要我三次。  
  
要？  
  
我那时还不知道要是什么意思。  
  
现在想想，是你要了我三次，我根本没动，我也不敢动，面对她，我太自卑了，甚至我在送她上车时，我都有恍惚感，这么优秀的女人，真的跟我在一起过吗？！  
  
有个很有意思的细节。  
  
她走了又回来了，忘记给我表了。  
  
我拿钱给她。  
  
她数了数，收下了。  
  
我在想，城里人就是抠，要是我？我就送懂懂了。  
  
她到了，也没有发信息给我，我想问问又不敢，想叮嘱她吃药，也不敢，我怕她觉得我经验太丰富，还知道毓婷？所以，我也没给她发信息。  
  
我很难过。  
  
这就如同《白鹿原》里写的，若是从来没吃过那么好吃的糖，以后反而不惦记，吃过以后又再也吃不到了，就会很伤心。  
  
她不会再让我碰了？  
  
是的。  
  
这个，我有直觉。  
  
她对我没有感情，这一切的发生，只是因为她被我站在高速口几个小时感动了，一旦回去，她就会立刻回归原来的模式。  
  
再次快进。  
  
那应该是五个月后，耳鼻喉加我QQ，说有事需要我帮忙。  
  
海华竟然怀孕。  
  
跟家人说好去流产，结果又反悔了。  
  
现在需要引产了。  
  
一是需要我能出面去劝劝她，意思是我不想要这个孩子。  
  
二是若是实在要生，希望我能配合办相关准生手续。  
  
我否认了跟海华发生过什么。  
  
把耳鼻喉删除了。  
  
毕竟我太年轻了，太害怕了，然后我联系海华，告诉她，你必须流产，我可不想担这个责任。  
  
海华给我打了个电话，嗷嗷的一顿骂，歇斯底里。  
  
意思是我自我多情，她就是跟狗生也不可能看上我这么个农村土包子，还骂我死鱼眼，还有，说我跟研究生就是个诈骗团伙。  
  
我说，既然不是我的，那别让你家人骚扰我。  
  
她说，你把心放肚子里，再也不会了。  
  
我把海华也拉黑了。  
  
我觉得，即便真是我的，她一看，我是个负心汉，自然也就流产了，我天天祈祷她流产，太年轻，生怕当爹！  
  
还有，我觉得，大概率，不会是我的。  
  
这就不是一个正经娘们。  
  
正经娘们，哪有动不动刮毛的？  
  
两年没有联系我，我心里的石头放下了，说明我躲过一劫……  
  
再次联系我的是耳鼻喉。  
  
她发给了我一张孩子的照片，我一看，就很像我，吓的我要命，我只是问了一句，海华现在在哪？  
  
耳鼻喉说，你不用担心，她在日本。  
  
耳鼻喉变了。  
  
特别的亲切，动不动在日记下面给我回复，也动不动给我发孩子的照片，但是我无感，甚至觉得恶心，我什么时候才突然GET到做父亲的责任？  
  
我跟现在媳妇生的儿子出生后。  
  
再次快进。  
  
2015年，我身边的娃做了个腺样体手术，去青岛做的，主刀就是耳鼻喉，一般都是把孩子领到手术室，她是给抱去的，白天查房要抱一抱，下班前也要过去抱一抱。  
  
她跟我说，俩娃太像了，太像了，懂懂你基因太强大了。  
  
此时，我们关系已经是比较正常了。  
  
包括，她偶尔以专家的身份到我们县城走穴，她也会到我书店玩耍，不让我喊她海医生了，让我喊大姐。  
  
跟海华呢？  
  
孩子会走的时候，耳鼻喉跟我说，海华要回来，可以让我去机场见一面，看到我，海华一句话没说，反而很是生气，问她姐为什么要把这么个男人弄来？我要抱孩子，她不让，弄的我很尴尬。  
  
我算是见了见这个孩子。  
  
不帅。  
  
走的时候，耳鼻喉让我去当司机，由我送她们娘俩去机场，我搬上搬下的，她算是第一次开口跟我说话：谢谢。  
  
走了。  
  
女人绝情起来，真不是个东西。  
  
再次快进。  
  
东京抢到了奥运会举办权，我济南有个炒房的大哥叫牛哥，他预测日本有一波行情，问我能否联系到日本比较靠谱的朋友？能买房的。  
  
我把QQ推给了他。  
  
我跟牛哥说，我也不确定这个女人能不能加你，但是只要加你，人肯定靠谱，大户人家出来的，青岛姑娘。  
  
加了。  
  
他们聊的很好，大概率是海华也想赚佣金。  
  
此时的海华主要做出国医疗，包括医美、生殖辅助。  
  
海华给牛哥推荐了一个新的业务，投资温泉，温泉属于矿业开发，可以送居住权，孩子可以去读书，父母可以去医疗，并且每年有6%的固定回报，牛哥是有计划让孩子去日本读书的，牛哥认为日本是全亚洲最发达的国家，值得投资。  
  
牛哥家的娃，目前在日本读大学。  
  
当时铺路的时候，娃还在读小学五年级。  
  
牛哥喊我去日本。  
  
这次，我又次见到了海华，跟当年的她，又变了，像个日本娘们了，胸比之前也大了，整个人更有气质了，甚至有点像明星，可能是出于给我面子，很热情，喊我董老师。  
  
带我们转了好几座城市。  
  
当时，牛哥预测公寓能有20%的涨幅，即便不涨，也能有4%的年化回报率。  
  
我对这些东西，都无感。  
  
牛哥，有。  
  
牛哥看人是透明的，回酒店时，他问我，这女人你是不是睡过？  
  
我说，没有。  
  
他说，你说自己媳妇的时候，她斜过你一眼，一看就是有恩怨系列。  
  
我们俩点了八个菜，喝一瓶小糊涂仙，还是日文版的。  
  
那酒真好喝。  
  
我跟牛哥说了实话。  
  
牛哥很是生气，觉得你过去不懂事就罢了，今天咋能还不懂事？你咋不出钱呢？  
  
我说，她不要。  
  
他说，你做错了。  
  
因为这个事，牛哥执意去海华家看看，因为海华说自己也投资的是公寓，她在那个原子弹炸过的县住，牛哥想通过这种方式让我看看娃，缓解一下。  
  
她家非常小，跟我当年住的职工宿舍差不多。  
  
但是，非常非常的整洁。  
  
我也理解了为什么日本人搞断舍离搞收纳，就是因为地方太小了。  
  
没有见到娃。  
  
说读书去了。  
  
牛哥投资温泉，海华应该拿30万人民币的佣金，可能是牛哥的那番话感化了她，感化到了什么程度？哭的鼻涕都冒泡了，问牛哥要烟抽，牛哥是让她接纳我，与我和解，与过去和解，与命运和解，牛哥那句心锚不仅仅种到海华心里了，也种到我心里了，牛哥说：他再不是东西，他也是孩子的父亲。  
  
不过，海华依然收了佣金，10万人民币，是牛哥执意给的。  
  
回程时，牛哥让我给孩子弄个成长基金，每个月存五千就行，是一个态度，我跟耳鼻喉商量，耳鼻喉表示赞同，并且表达了一句，早该如此了。  
  
存钱，我觉得海华肯定不要，不如我也买套公寓吧，月供的。  
  
我跟海华说，你替我持有吧，我一辈子还不知道来几次日本，你帮我管理着，我来月供，赚了钱咱一起分。  
  
她同意。  
  
我是把这个公寓当孩子的成长基金了，她应该也能感觉到。  
  
每个月，我都会把月供转她微信上。  
  
还会聊几句，问她怎么解决问题？  
  
她说，你呀，关注点永远是这些下三路，我不能谈男朋友吗？我不能买玩具吗？你操心好你自己就行了。  
  
我试探过一个问题，能否带小太郎见见我父母？  
  
她不同意，理由是她跟孩子说过，孩子来自于医学辅助，孩子也接受了，不可能再冒出个父亲来。  
  
我跟父母说过这些。  
  
我爹说，不管他说的是日本鬼子话还是中国话，姓什么，喊谁爹，都不重要，重要的是，他是咱家的人，认不认咱，都是咱家的。  
  
疫情前，她的生意非常好，特别是医学辅助，很多人生二胎或三胎怀不上，在国内需要排队排很久，她就直接安排去日本了，还有可以DIY选择的精子库。  
  
疫情后，完了。  
  
她又成了代购人员了。  
  
经常看我文章，动不动就给我写长篇评论。  
  
跟我也能正常聊天了。  
  
竟然还给我发过小太郎打垒球的视频……  
  
去年，我在朋友圈发过对话截图，她想让我做清酒，那些日本的小众酒，她说这些国内代理都是她帮着签的，但是他们在国内都没有打开市场，问我有没有兴趣接手？  
  
在感情相对稳定的前提下，我弱弱的问了一个疑惑了十五六年的问题：你当初，为什么不流产？  
  
她说，一是当时是安全期，没想到怀孕了。二是去流产的那天下午，突然感受到他会动了，可能年龄大了，母性迸发了，谁说也不好使了。  
  
我问，有没有后悔过？  
  
她说，要孩子没后悔，但是后悔选了一个自己当时并不认可的基因，若是重新选择，肯定选精子库。  
  
去年，耳鼻喉来我们县城走穴，我们一起喝了个酒，我又聊到了下三路问题，意思是海华在国外也没个男人，自己带个孩子，多不容易？  
  
耳鼻喉说，也不是，也陆陆续续谈过几个男朋友，其中有个留学生是96年的，长的很帅，基因也很好，海华又怀孕了，她想生，结果男方父母坚决反对，另外是高龄产妇了，这边家人也反对，最终权衡再三，流了。  
  
我心想，妈的，惯犯！  
  
海华为什么觉得我基因不好？  
  
是小太郎不长个，在班上最矮，她因为这个事专门跟我语音过，问我现在的孩子是什么情况，还有我父母的身高以及我自己的身高。  
  
我跟她说，不需要打针，我儿子现在也是班上最矮的，我上学时也是，我爹结婚的时候才1米5，我是上大学才长到了1米7，我说了你别嫌，我跟你认识时，小鸡才刚长毛，我们家的人，天生晚长，但是，不是不长！  
  
她说，你真是三句半。  
  
从遇到海华起，我逢人就科普，必须戴T！  
  
使我想起了从日本回来的飞机上，牛哥语重心长说的那句话：一夫一妻，其实是保护男人的！