

13

盗墓三人组



○范江公 著

接着,武学义分析了他们搞这个三人组合的优势:宋红鹭是风水专家的传人,具有寻找目标的能力;杜伟是爆破行家,对盗墓有丰富的间接经验;他自己组织能力很强,且可以提供资金。因此,他们这个组合没有理由不成功!

宋红鹭说:“武哥,我赞同你和杜哥的观点。这样吧,我听从武哥的调遣,你说几时出动,干什么活儿,我就去干。等有空闲了,我想恶补古玩知识,没事儿上潘家园那边去转悠,以后有可能的话,我还可以开一家古玩店。到时候,武哥你盗得了古董,肥水不流外人田,就直接交给兄弟出售,还能保证安全哩!”

武学义说:“这样最好,咱们就定下来了。宋老弟,就照你所想的去做吧,留京待命。我已经跟杜伟说了,他和你的日常开销由我按月提供。”

武学义说话算数,之后每个月都往宋红鹭的银行卡里打钱,少则五千元,多则八千元。宋红鹭觉得武学义这人不错,连小陈也说武学义这人仗义。当然,她并不知道宋红鹭跟武学义干的是什么勾当,还以为他们是在做合法生意呢!

到了这年12月中旬,武学义又到北京来了。宋红鹭心里暗想:大概有活儿干了。果然,武学义说他接到一个订单,有人要收购几件汉代陶器。

宋红鹭在潘家园泡了几个月,已经知道武学义所说的订单是怎么回事了:干盗墓这一行的盗得古董后,要找下家销赃,这是具有高风险的,80%以上的盗墓贼被捕,都是栽在销赃上。所以,老资格的盗墓贼为了降低这方面的风险,会找一个或几个固定的下家销

赃。一般来说,收赃的下家不是为了收藏,而是为了转手倒卖,牟取暴利。按顺序排列,他们是“头道贩子”,之下就是“二道贩子”。

在“二道贩子”的买主中,以收藏(分藏家和投资客两种,投资客又有长、中、短三种)为目的者居多。这类人对古董收藏是有要求的,比如要求古董的品种和年代等。“二道贩子”不可能完全满足他们的需求,这就有了“下订单”之说。这些买主会向供货的“二道贩子”提出要求:我需要一件瓷器,钧窑的,你替我留意着,见到合适的就收下来,价钱好商量。当然,所谓“下订单”不过是一个说法,其实是双方的口头约定,不可能签订书面合约,圈子里没有这个行规。

“二道贩子”接到订单后,按照行规和惯例,便去跟“头道贩子”接洽,如果洽谈成功,那也算是下了订单。

“头道贩子”接受订货后,就要物色盗墓贼了。这里也有行规:选择后只能敲定一个,盗墓贼把需要的古董拿来后,只要价钱不离谱,你就必须买下来。因为这是盗墓贼接到订单后,专门为这笔买卖而去盗墓作案的,要冒很大的风险。

此刻,武学义手上就有这么一份订单,人家要求尽快提供几件汉代陶器。对方出价很高,武学义跟杜伟商量后,认为可以接受,就来找宋红鹭,要他寻找一座汉代古墓。

宋红鹭听着,顿觉肩头上沉甸甸的。他说:“我们上洛阳那边去碰碰运气吧。”

说实话,宋红鹭对这事根本没有信心。他暗自寻思:如果我有把握找到汉墓,还用等订单?但是,他拿着武学义的钱,就等于员工领着老板的薪水,哪有拒绝干活的道理?

就这样,两人开着一辆“马自达”商务车,开始了豫西之旅。洛阳市是不必去的,不管市区还是市郊,能够找到的汉墓所剩无几,只有到下面县里的一个个乡镇来回寻找。

他们的运气很不好,转眼十来天过去了,没有任何发现。在外面过元旦,他们休息了一天,次日又立刻出动,转悠了半个月,眼看到了腊月十五,武学义终于沉不住气了。他说:“这事难道没有希望了吗?唉,若是黄了,我以后……”

宋红鹭很同情这位大哥,就说:“武哥,你别着急,咱们再转转看。运气这东西怪得很,说来就来,不过是前一分钟后一分钟罢了。”

运气果然是说来就来的。

让孩子把你的话当座右铭 24



○作者 钟琴

很多父母认为,自己不管对孩子说什么、做什么,都是为了他们好,所以会理直气壮地对孩子横加指责,同时也为自己的良苦用心不被理解而满腹委屈。其实,父母动机良好,并不意味着一定会有好的结果,因为中间还有一个过程。如果这个过程的时间、方法、情境不恰当,愿望中的结果并不一定能实现。而很多父母正是因为忽视了过程和方法,结果造成了教育的失败。

举一个很简单的例子:外面下着雨,妈妈正在屋里拖地,孩子跑了进来,把脚上糊满了泥的鞋子脱下来,随意扔在刚拖过的地板上。妈妈急了:“哎呀,你怎么连这点儿常识都没有,脏死了!我刚拖过的地!你知不知道我拖地有多累?你看地板被你弄得有多脏?这个孩子真是的,一点事都不懂,从不知道心疼妈妈……”

你要是孩子,会怎么想?你首先反应过来的恐怕不是“我把地弄脏了,妈妈拖地很辛苦”,而是不耐烦:“妈妈怎么这么唠叨?就这么点事,她就这么急,这样没完没了地说,至于吗?”随后就会进出:“行了行了,别说了好不好?”

妈妈更火了:“哎,你这孩子,说你不行啊?还不耐烦了……”接下去,一场争吵在所难免。妈妈辛苦又添堵,儿子委屈又压抑。

人的感情交流有“复制效应”,你急了、烦了,对方马上会受到感染,也会急、会烦。亲人之间,这种互相感染尤其不设防、不避讳。

如果妈妈不这么急,而是和颜悦色地说:“儿子,妈妈刚拖完地,别弄脏。你把鞋脱下来直接放到卫生间吧,这样好收拾……”听到妈妈这么说,儿子一定愿意照做,妈妈的目的就达到了,既不用生气也不用上火。而像前面那样情急之中的唠叨、抱怨,不但达不到目的,还伤感情,大家都惹一肚子气。

在对孩子的教育中,相对于动机,过程和方法更重要。在提建议时,你可以多采用商量的语气,少采用命令、抱怨的语气,这样更能使孩子听进去你的话。

如果做一下换位思考,就可能更易理解这样做的效果。

成年人走进社会,与人交往、沟通时,往往会遇到这样的情形:你说话、办事明明出于好意,对方却没给予积极反应,甚至还有抵触情绪。

遇到这样的情况,最好的处理方式是心平气和地跟对方再解释一

下,力争让对方理解你。如果对方实在不接受,你就暂且放下,顺其自然,或等合适的机会再说。

同样的情况若发生在父母和孩子之间,十有八九要爆发一场激烈的争吵,而且双方都是满腹委屈、愤愤不平。这是为什么呢?

道理很简单:人和人的亲密程度不一样,心态自然不一样,期望值也就不同。比如,你和朋友、同事、邻居的关系再亲密,也会在潜意识里留出一定空间。如果对方误解你,即使这误解不能马上消除,你也不会过于深究,不弄明白不罢休。成年人的争端更倾向于用理性来解决。

而对最爱的人(包括对孩子)则不然,所谓“爱之深,责之切”,平日你为他付出了很多,在潜意识里,你会把他当成最亲密的人、应该理解你良苦用心的人,所以,他的误解或反对会使你不能容忍甚至伤心欲绝。

深究起来,其中有一定的传统意识,那就是:“我是你的父母,我为你操碎了心,你要孝敬父母,从报恩的角度你也应当体谅我、理解我。”这其中强调的其实是“情”,父母之所以会伤心,是因为这种“情”受到了伤害。

孩子在未成年的时候,特别羡慕成人之间的理性对话,认为理性是成熟的标志,盼望长辈能将自己当作成人那样尊重、交流,也能以理性与自己对话。这是孩子自然的社会学习过程,他对这种过程的态度非常郑重。如果父母一个劲儿地用情感要求孩子,在孩子看来,就是自己得不到父母的尊重,而这会让他非常失望和反感。

副刊

电话:65233688

洛阳社区 我们的家园

洛阳社区 洛阳人的网上家园

广纳言论、开放包容的大型网络互动交流平台
注册人数超过**30万** 日均页面点击量超过**6万**

BBS.LYD.COM.CN

时事 文学 休闲 BBS 教育 户外 娱乐