

# 深圳，留下或是被驱逐

◎ 曾龙

除了金钱，深圳又该如何信仰？

上世纪九十年代，大批想要发家致富的年轻人从农村来到深圳。没有文凭和技能的他们凭着满腔热忱，在城市里艰难创业。然而，深圳却并没有让他们产生归宿感，他们大都不会选择在这里扎根，取而代之的是赚取利润后向故乡输血。若干年后，深圳经济高速腾飞，作为底层人群的他们，见证并参与了城市的发展建设，却由于没有买房和投资而失去了享受这座城市发展红利的机会。

如我的家乡湖南常德，因离广东不远，有大量农村青年前往深圳“淘金”。然而，绝大多数人在深圳所赚的钱都不会选择在此买房定居。上世纪90年代，深圳房价还并非天价，几乎所有人都会把在深圳打拼挣来的钱用于回老家购房置业。

若干年后，深圳飞速发展的经济带动了城市生存成本的提高，就业竞争也日趋激烈。对于这些没有学历和附加能力的底层创业者来说，他们非但没有享受到深圳经济发展的红利，反而被日渐高昂的生存成本排挤和驱逐。深圳对他们而言成了两难的局面，一方面，他们想要在此获取更多的机遇与利润，另一方面，他们却并不愿意扎根于无所依托的异乡，在步步紧逼的生存压力面前，他们最终只能被淘汰出局。

## 水禾田市场

我是小学五年级时来的这座市场，在那之前，我一直在一所破旧的乡村小学求学，由爷爷奶奶代为照顾。

父母十多岁便来到深圳打拼，起初是在一座鞋厂打工，相识相爱，后来辞职来到这座市场，开了一家兼卖皮鞋和光碟的店铺。市场名字叫“水禾田”，五个大字由粗大的铁架高高支撑，绵延的油布与木板构成了一间间简陋的铺面。由于租金便宜，这里成了大量底层创业者的聚集地。

穿过一条狭窄的屋棚巷道，走到底右拐，一座赫然挂着“鞋店”两字的简陋店铺便是我父母的扎根地。逼仄的空间内摆满各式皮鞋，而店铺外摆放着一叠叠刚到货的影碟。

我家店铺两旁均是卖衣服的商铺，不远处是一座海鲜市场。市场里有一家粮油店和厨具店。粮油店一家来自广西，家里有一高瘦男孩，皮肤黝黑，嘴唇宽厚，是我的儿时好友。生意火热的厨具店则是湖南老乡所开，家里有一叫刘哲的男孩。从来深圳求学起，我们三人便成了挚友。

我上小学时，正值市场的黄金期，每家店的生意都极为红火。我父母不久后便积累了一笔资金在老家修建了一栋豪华洋房，这也几乎是市场所有商贩的归宿。在深圳赚取钱财只是为了能在故乡获得熟人眼中的荣耀与体面。

市场的变故发生在我读高中。一天，所有的商户都收到了一条市场即将拆迁的通知，这意味着市场原有的租户，要么选择离开，要么只能付出高几倍的租金租独立商铺。与此同时，电商对线下实体商铺的冲击也变得越发严重，过去以低廉价格吸引顾客的商铺变得不再有吸引力，市场商铺客流量骤减。

市场拆迁后，父母搬到了离市场不远的一处偏僻巷道，在那里找了一家独立门面，人流稀少，租金却高出了数倍。好友的粮油店和厨具店也被迫关掉。广西的好友一家在这次拆迁中拔根离开深圳，回到老家开了一家奶茶店。厨具店一家则在新建的菜市场前，花比以前多数倍的租金租了一家新铺面。

直到我读大学，父母才彻底卖掉了不景气的鞋店，进入一家化妆品公司，转做起销售，而厨具店一家也在此时撤离了深圳。刘哲的父亲回到邵阳开大货车，不愿随其离去的刘哲独自留在了深圳，却因学历过低只能在工厂做些流水线工作。

因为利润和机遇来到深圳逐梦，也因生存空间的失去而被彻底驱逐。离开和前往与其说是一种自主选择，不如说像陀螺一样被利润之鞭所摇摆和驱动。作为在深圳长大的打工二代，刘哲因为从小生活在深圳，对故乡早已陌生，

不像父辈那样对老家有斩不断的牵挂与血脉亲情。与此同时，由于在深圳没有居所和学历，他却又只能从事最底层的工作，并没有因为和这座城市共同成长而分享到发展的红利，无法找到家的归属感。扎根在故乡的联结已经退化和萎缩，而从小生活的深圳却又无处安放，内心永远激荡的是如浮萍般漂泊无依，居无定所的痛苦与矛盾。一日，我点进了许久未联系的刘哲的QQ空间，看到了一行行令人触痛的说说：2018年4月25日，“喝醉一次，就会有第二次”；2019年5月4日，“充满鲜花的世界到底在哪里”；2020年1月19日，“想家，但是太远了”；2020年6月13日，“星辰大海，都需要门票。”

随着儿时街坊和好友的全部离开，我儿时的记忆也几乎全被抹平。一座座崭新的店铺和一张张陌生的面孔写满物是人非。与此同时，还有极少数商贩苦苦挣扎于残羹之间。七年后，当我重返故地时，他们依旧留在深圳，如卖臭豆腐的大叔。

我不知大叔是从何时开始在市场外卖臭豆腐的，十五年前我来到位于深圳福永的水禾田市场时，他就已经在市场外每日推着一辆三轮车卖他的油炸臭豆腐。三轮车上架有一块横幅，白底红字写着“正宗长沙臭豆腐”七个大字。大叔并非长沙人，而是来自湖北公安，操着与我家乡湖南常德相似的口音，两侧颧骨高耸在清癯的脸上。虽然并非长沙本地人，大叔的臭豆腐却卖出了正宗的长沙味儿，而且价格也相当公允，两块可买得一杯子，五块可买得一大碗。以至于每到下班点，大叔摊前总会挤满一大堆从工厂涌出的年轻食客。人多时，吃上一碗臭豆腐甚至要排上半个小时。市场的商户常常在背后议论大叔通过卖臭豆腐在老家攒下好几套房子。这和市场所有的商贩无异，深圳只是大叔逐利的场所，拥有更大的流量和利润空间。他的根依旧留在老家，那个与湖南接壤的小县城。

2021年末，我重返故地，意外在离市场不远的一处偏僻巷口碰到了还在推车卖臭豆腐的大叔。相比起当年购买臭豆腐拥挤壮观的场面，如今大叔的摊前颇为冷清。

如今，大叔的臭豆腐价格贵了一倍，除了卖臭豆腐，还兼卖油炸的香肠，里脊肉等。我点了一份臭豆腐，大叔照例问我要黑的还是黄的，浓浓的乡音携着儿时的记忆瞬间涌上心头。

我像儿时一样各点了一半，站在摊子前边等边和大叔闲聊了起来。我问

他为什么不去从前的市场外摆摊了，反而屈身在这无人的巷口。他长叹了口气，说现在管理严了，市场外就根本不让流动街贩摆摊。我点了点头，又忍不住追问：“为什么现在生意如此冷清，却不离开深圳回老家。”他笑了起来：“回去？回去能干嘛？仍旧卖臭豆腐吗？小城市里有几个人来买臭豆腐？”这时，大叔的一个朋友走了过来，问他最近生意怎么样。大叔无奈地摇了摇头。朋友说他现在租了一个仓库，平常大叔的车子可以停在仓库里。大叔听后却谢绝了，他说听松岗街道的老乡讲，那里的生意不错。现在他已经准备离开福永，投奔老乡去了。很快，大叔托着炸好的臭豆腐递给我。十几年前，我一次次排在长队后面，等着品尝酥香的臭豆腐。而今，这将是我最吃到的最后一次。

### 南山书屋

一个无根者并非无法生存。事实上，随着时间的延展，无根者可以通过生长出新的根系，在一座陌生城市里拥有信仰和寄托。真正被一座城市所抛弃的，并非无根者，而是那些拒绝向下扎根的人。

作为一座造梦的城市，深圳给予逐梦者的永远不仅只是失败或成功两种结果。相反，他真正的魅力在于其不断包含的可能性与对多元选择的包容。如有一部分人并未在深圳获得巨大的成功，同时他们也没有被深圳不断高涨的成本所驱逐。比起逃离或抗争，他们所选择的是向下生根，融入这座城市，深圳也因为他们的扎根给予了他们热烈而慷慨的拥抱。相较于单纯的利益获取和资本积累，他们或许才真正塑造了深圳的现在与未来。

谢老师来南山开书屋是在二十年前。与其他人不同，谢老师在深圳算不上成功，二十年来一直坚守着一间仅有几平米的逼仄二手书店。但他也并没有因为逐渐高涨的成本而选择离开和备受煎熬，相反他融入了这座城市，把深圳当作他的精神故地和造梦之所，深圳也为他的扎根点燃了梦想的可能。

起初听到谢老师以开书店为生我是极为讶异的，我身边同样有许多开书店的朋友，不过大多靠情怀输血，人不敷出。而谢老师却能靠一间逼仄的二手书店维系在深圳二十年的生活，不仅不亏本，还能在深圳房价均价最高的南山，每年达到几十万的营收。

认识谢老师是在 19 年，当时我初学闪小说，在网上搜遍了有关闪小说

的讯息后，发现了一个名为湖南闪小说的公众号。之后，就结识了运营公众号的谢老师。聊天中得知谢老师为湖南邵阳人，在深圳南山经营书店，为人极为慷慨，热衷于闪小说的公益事业，后来因创作的事，也多得谢老师的帮助。与谢老师初次见面是两年后，我因在深圳参加一个写作营，便趁机买了一份特产前去拜访。

谢老师身材瘦小，戴着一副方框眼镜，言辞中透着谦虚和善。初见书店我极为讶异，一眼望去，嵌在周围装潢奢华的商铺与高档小区间的书店显得格外突兀。书店的匾额老旧斑驳，上面的字迹在夜色中模糊不清。而店内几平米的窄小空间推着层层书籍，拥挤而杂乱。除此之外，一方摆放着电脑的桌子，占去了近半个入口。

见我来了，谢老师热情地带我去一旁的湘菜馆吃饭。在走出书店时，他手指书店旁的豪华小区，说他目前租住在这处小区内，月租金五千。而不远的小区，月租金已经高达两万，他所居住的南山算得上是深圳房价最高之地。

在吃饭中得知谢老师每月固定开支近两万，我便好奇地追问谢老师为何能靠几平米的书店维持如此大的开销。谢老师听后笑着摇头，“光开书店那肯定不行，我经营的书店只是业务根据地。我现在同时还在进行线上的二手书籍销售，并且拥有固定的客户群。周围的住户只要买书基本都会来我这里，所以算来我每年能有个几十万的收入。”

我羡慕地望着谢老师，试探着问：“最近您有回去过吗？回乡下的老家。”谢老师摇了摇头，眼神忽然变得落寞而黯然。“我好多年没回去了，估计快有二十年了，一直守着这个店面。”我还想再问些什么，却嗫嚅着无法开口。故乡，对于眼前的人成了一个符号，一座业已陌生的遥远村庄。在断绝了人情往来与血脉联结后，填补它的只剩这座经营了二十年的书店。

我们点了两道经典湘菜，小炒牛肉和剁椒鱼头。两道菜鲜辣爽口，对于习惯了鲜辣口味的我吃得很是过瘾。听谢老师说，每次有朋友拜访他都会带来这里吃饭。饭后我们重返书店，谢老师让他妻子为我们合照留影。

我走出书店，向谢老师挥手作别。暗夜中，书店犹如一点萤火，淹没于城市的灯红酒绿。

## 亿万富翁

深圳谱写了太多造富神话，如我拜访的廖总，就从一个出租车司机白手起家，最后抓住机遇，迅速完成了资本原始积累，实现了个人财富自由。

拜访廖总是在一个周末上午，他作为善德公民的候选人之一，我和当地新阶联会长对其进行了一个短暂的采访。

廖总家离我老家不远，从城区出发，历经一个多小时的车程。不久，一座乔家大院似的豪宅便跃入眼帘，在平坦而僻静的乡野里显得极为醒目。

听说我们要来，细雨纷飞中，廖总早早地就撑着伞等候在门口，全然没有一丝老板的架子。接到我们后，廖总引我们进入他的豪宅，只见大门上方高悬着一座鎏金匾额，“廖家大院”四个大字苍虬劲立，彰显着主人的气派。

坐定后，廖总热情地敬烟泡茶。宽敞气派的会客厅里各类名茶琳琅满目，宛如一个茶叶博物馆。随着氤氲的茶香袅袅升起，廖总那传奇的人生经历也娓娓道来。

那是90年代初，只有初中文化的廖总跟随打工大潮来到深圳谋生。最初，没有文凭的他只能干各种最辛苦的体力活。那时，他身兼数职，一天到晚劳累奔波。在有了些积蓄后，他转行开起了出租车。

一日，出租车上载了位香港乘客。这位乘客穿着讲究，谈吐不凡，一路上和廖总相聊甚欢。香港乘客看眼前年轻的师傅既勤奋又踏实，便开口问是否愿意跟着他干，临走时还主动递给他一张名片。

廖总果断抓住了这个机遇，第二日就去拜访了这位乘客。这才知这个香港老板在一家供应链公司当经理，从此，廖总就开始跟着老板学做生意。后来，因为勤学肯干，廖总业务能力越来越突出，职位随之也越升越高。不过，他并未满足于替别人打工，而是看准时机果断辞职，自己开了一家供应链公司，还筹资买了二十辆货车作供应链配送。到如今，他已在深圳拥有两家公司，上千名员工。

在谈到这段经历时，廖总不止一次地提到那位开出租时偶遇的伯乐。正是这位伯乐，才开启了他的创业之路。以至于说起这个生命当中的贵人时，廖总的眼里几度泪花闪现。

那是一段艰难而难忘的日子，刚进公司的廖总还只是一个小职员，一家人挤在简陋的出租屋内。一天，香港老板忽然让廖总陪他同去看一栋新开发



的楼盘。在工作人员的介绍下，两人看了一套又一套房子，走累了，在一套房前停下脚来。香港老板忽然抬头问：“小廖，你觉得这套房子怎么样？”廖总环顾四周，笑了笑说：“挺好的。”老板忽然轻描淡写地说：“我已经把这套房子买下来了，以后这里就是你的家。”霎时，廖总如坠云雾，愣在原地。回过神来，他连连摆手推辞，老板却只顾笑着拍了拍他的肩膀离去。感动不已的廖总暗下决心要以实际行动来报答老板的知遇之恩。从那以后，他以百倍的努力投入到工作中去，起早贪黑，勤勤恳恳。老板看在眼里，记在心里。几年后，相似的一幕又上演了。那天，廖总陪老板去打高尔夫，在高尔夫球场，老板忽然指着前面的一片住宅小区，随口一问：“这个小区怎样？”廖总微微一笑，没敢出声。第二日，他的名下又多了一处房产。

在将自己的公司做大后，为了报答知遇之恩，他说服香港老板，聘请他来自己的公司出任总裁。如今，廖总事业成功，家庭幸福，膝下有两儿一女，两个儿子都在美国留学，一个女儿正在考研。

听完廖总的奋斗史，会长不禁好奇地问：“您现在的资产应该过亿了吧？”廖总笑了笑，并不直接回应，却不经意地说起他在深圳的十几处房产。当初那个香港老板为他买的两套住房如今都已升值为数百万，而他在深圳还拥有一套豪华别墅，最初花四千万购入，如今已涨到了六千万的市值。

采访结束后，廖总领我们去参观他的酒窖。酒窖里五光十色，琳琅满目，全是他从世界各地购买的名酒。看到我们一脸惊叹的样子，廖总当即决定送我们一人一箱西班牙进口的葡萄酒。接着，廖总又带我们去参观他的宅院。出了院门往左，他指了指宅院旁的一座房子，那里有他花费七十万打造的一套地暖系统，而在房子一侧，建有一座美丽的人工湖，不久的将来还会在湖里添置一艘游艇。

我们将廖总送我们的酒搬上车，向廖总挥手道别。汽车刚发动，会长便感叹我们白活了一辈子。我笑了笑，望向窗外，绵延的田野正逐着汽车向远方狂奔。

七年后，我重返了儿时的故地，一片密集的居民区内，高大的楼宇遮天蔽日，马路幽深狭窄。一座库房，毫无遮拦地朝着逼仄的马路敞开。我儿时最大的心悸便是回那间房子。每日放学后一踏入房门，我就会背朝着马路，

永远不敢面对着人流，忍受不了被人一览无余的羞辱感，为此，我曾多次和父母发生口角。这也是众多和我父母类似的小商贩的面貌，在深圳活得卑微与否并不重要，深圳只是一个谋生的场所，一切的卑微是为了能让自己在老家更显尊贵。

如今，大量农村人口进城使得农村土地日渐荒芜。不过，进城并不意味着他们从此和故地断了联系。相反，在故乡，所有外出打工的人家里都翻盖了别墅或洋楼，装潢极为奢靡。年底回家时，他们也必定开着小车衣锦还乡。较之和土地的联系，财富所带来的成功与炫耀在乡民间变得更具竞争，同时也越发激荡人心。

当我行到儿时所住的库房时，发现库房旁曾经的住户都已易主，倒是那街道的轮廓还分外熟悉。我曾经居住的房子，变成了一座真正的库房，里面堆满各种机器的配件，一个中年女人正拿着一支笔，伏案在我曾经写作的桌子上不知记录着什么。突然，望着那拥挤而熟悉的库房，一阵酸楚猛烈地涌上心头。那一刻，流泪的冲动使我不忍直视，我多想走进去，告诉那个女人，这里曾经是我的房子，我在这座库房里生活了十五年。尽管那样的生活使我备觉羞辱，一次次地想要逃离，但我一幕幕青春就永远的埋葬于此。

深圳的发展始于机遇，然而一旦离开利益，这里很快又会变成一座人心孚望的空巢。对于深圳而言，外来者的情感和信仰如何重建？人心该如何归属？还是任由市场的优胜劣汰在产业升级和利润的追逐中不断完成这座城市的换血？到最后，真正属于深圳的价值观与归属感又是什么？这座城市除了金钱与财富，它的温情和信仰又在哪里？深圳又如何给逐梦者延续梦想的机会与尊严？我想，这将是交由时间沉淀的答案。

深圳，在未来之来。