

上海封城后，为保住工作而开撕的白领们 | 人间·2022年的上海春天

mp.weixin.qq.com/s



封控1个月，普通人都在为吃饭发愁，还要应付连续不断的核酸、抗原检测。身边的楼栋不时出现的阳性感染病例，业主群里无休止的争吵谩骂，现在我们竟还要为保住自己和同事的工作而勾心斗角。

『』

配图 | 《何者》剧照

2022年的上海春天 | 连载

我在上海一家不大的游戏公司上班，员工有200人左右。公司有研发、发行、技术等部门，我在发行部负责“买量”工作——就是将公司的游戏通过抖音、快手等平台进行推广，获取新增用户——有时亲戚介绍相亲对象给我认识，我就说自己是“打小广告的”。



§ 1 / 6

3月正是上海街头乱穿衣的季节，忽冷忽热的天气让羽绒服与长裙一起出现在漕河泾的各个地铁口。月初我要去广州出差，当时深圳疫情正严重，同事劝我不要去了，说万一行程码带了星，清明假期就没法外出。但项目遇到关键问题，我只得冒险。

从广州回来没多久，上海疫情渐起，阳性病例新增数字很快从两位数突破三位数，不断听说同行企业因查出密接而被封禁。3月9日，我们发行部的一个小姑娘在部门群里贴出照片，是她家小区大门口的布告：小区内有确诊，封闭14天。

得知属下被隔离，我们部门老大武丽慌张起来，她先联系行政处理好居家事宜，又找我商量：“如果更多人被隔离怎么办？《勇武》（我们公司做的游戏，化名）正在‘大推’阶段，会不会影响进度？”

早在2020年，上海就实行过2周左右的居家，线上会议和远程协作对我们来说并不陌生——每天下午5点，武丽会在微信群里拉大家语音开会，项目偶有问题，我们也会实时线上沟通解决。讨论了一会儿，我们就提前做了预案：把公司后台权限开好，把美术素材提前放到云盘，电脑装了“远程”——这些动作在后面的隔离中，拯救了我们的项目，也拯救了很多人的工作。

14日上午，公司总裁办发了邮件，宣布开始实行为期1周的居家办公。大家知道疫情严重了，但并没有过度担心。毕竟过去2年，上海的防疫成绩有目共睹，就在几个月前，上海的精准防控还创造了最小的中风险地区——静安区的一家奶茶店——这一度被传为佳话。

那天中午，我去附近的星巴克买咖啡，店员还跟我打趣：“你们都居家，这里没生意了，明天我们也去申请居家。”

我在静安区的一个老小区里整租了一套一室户，因为不开火又不爱出门，平时就靠外卖度日。居家后，除了作息逐渐不规律，我的日常生活并没有受到太大的影响。但疫情的发展似乎比想象中严重。新增阳性数字越来越多，公司不断延长居家办公的日期，部门群里也不像一开始那样轻松了。



一天晚上，一条官方公告突然在朋友圈里刷屏了：浦东将于3月28日凌晨5时开始封控，浦西从4月1日开始。同样刷屏的还有各类段子，诸如：“封禁从‘九宫格’变成了‘鸳鸯锅’。”大家还在下面的评论区插科打诨。

很快，住浦东的同事们开始发各类超市抢购的视频，其中一条视频里，一个年轻人拎着一大袋桶面，正在跟别人互踹，而排成长龙的结账人群只略微观望，更多的都在焦急地等着付款。

此时，我才意识到，自己得囤点食物以应付浦西的5天封控。于是去了附近的超市买了一些物资：10盒鱼香肉丝自热米饭、6罐八宝粥、5袋速冻饺子、10多个鸡蛋、2匝挂面、10个苹果、3包饼干和若干小面包。担心食物口味单一，在封控前的最后一天，我还到附近的“全家”买了几包辣条和几瓶无糖可乐。

等把这些食物收纳好，我心里还略带满足地想：“就算封上个10天，也没什么问题。”

4月1日浦西开始封控时，浦东还没有任何解封的迹象。当天，我们公司召开了视频大会，各部门老大和领导们都出席了，有十几号人。老板老李出现在视频画面里，面容略显憔悴，我们见他不像以往健谈，也不敢多说闲话。各个部门的负责人有序地汇报着居家办公后的工作进展，其中，发行部将要发行的新游戏《勇武》和研发部正在自研的一款游戏，是老李重点关注的对象。



视频会议开了1个小时后，老李留下几个部门的老大开小会，就让其他人散了。我离开电脑，觉得有些憋闷，随手拿了包辣条吃，又打开自热米饭。

谁知刚给加热包倒好水，武丽就打来了语音电话。

“老李要裁员了！”武丽的语气中带着焦虑。

我很纳闷：“咱们去年做得不是挺好？公司流水接近1个亿了吧。”

“你没看看去年公司扩招了多少人？光自研产品就砸了多少钱进去？公司不是985、留学回来的不要，去年年底来的一帮商务同事，工资不比咱们低多少的。”

武丽一番话让我回过味来——不光是人力成本，光我负责的“买量”，去年就花出去几千万。里里外外算下来，公司可能真的没赚多少钱。

可即便如此，老李也不至于这么急大裁员啊。武丽也纳闷，但她没敢单独问老李，只跟我讲，游戏行业去年就不好过了，教培行业被管制后，各个游戏公司紧张得要死，都觉得自己就是“下一个”。

武丽又说，老李至少要裁掉30%的人，让中层们趁着居家期间拟出名单：“咱们部门要裁掉一半人。”

“啥！一半？咱部门一共也就20人，开掉一半怎么干活啊？”

“你急什么，我能让他裁掉吗？自研游戏开发了1年多，有个屁进展？商务部那么多人，疫情都在家憋着，能出去干活吗？技术部的刘兵有40多人，我就没看他们加过班，你见过不加班的程序员吗？咱们的需求堆在那儿也不给我解决，开玩笑！要裁也得先裁他们……”

发了几句牢骚，武丽匆匆挂掉了电话。我这才发现自热米饭忘记扣上盖子，加热包已经烧完，米饭没熟，无法下咽，白白浪费了一盒。

4天的“封闭期”很快过去，阳性新增数字节节攀升，各类公告层出不穷。谣言、辟谣让人搞不清真相，唯一确定的是：丝毫看不到解封的迹象。

§ 2/6

到了4月7日，我买的食物已经消耗过半，我开始略微有些紧张，但主要心思还放在如何对抗裁员上。

武丽的策略是，在下周的季度汇报上，要把本部门第一季度的报告写得足够漂亮。此外，还要提出一个对老李来说“非常具有诱惑”的目标，明确每个同事的职能，“要让老李知道，想完成这个目标，我们部门就不能裁员”。

第一季度，我们发行部给公司带来了接近1千万的流水，主要收入来自几款老游戏的充值。只是这些游戏都是游戏开发商提供的，我们只负责推广运营，得跟人家分成。按原本的预估，到了第二季度，这些游戏走入产品周期的末尾，收入都会有所下降，但为了让汇报好看，我只能特别强调，公司即将推出的新游戏《勇武》收入可观。另外，我还写了一个会给自己很大压力的ROI（投入产出比）：“二季度推广预算1千万，收入4千万。”

武丽对这个数字很满意，但她提醒我，得提前想好话术：“老李问起来如何实现，你怎么回答？”

“我就说，我会在抖音直播和B站等渠道发力，获取更多免费流量，你觉得呢？”

武丽沉吟片刻，回复：“就这么写。”

接下来的2天，我写报告写得昏天黑地，几乎没怎么关注外界的信息，等再打开朋友圈，发现很多人都已经面临食物短缺的问题。我赶紧仔细盘点了自己的库存：自热米饭只剩3盒，挂面还剩1匝半，鸡蛋和面包已经吃光，饼干还没有开启。



在我30余年的人生中，食物短缺是从未有过的体验，但当意识到再过3天我将没有任何食物、并且不知从何处可以获得补充的时候，植根于本能中的焦虑、恐惧，还是不由分说地占据了全部智识，让我无暇他顾。

我赶紧加入网上的抢菜大军，本就失眠的我，一直熬到天亮。在凌晨5点半加好购物车，然后眼睁睁看着时间变成6点，反复点击“结算”，直到在系统拥堵的提示中，加购的菜品数量一样样减少，直至为0。

我失落地将手机扔到一边，感到一丝绝望，接下来的一整天，脑子都仿佛被一片乌云笼罩——我从没想过在2022年的上海，自己会吃不上饭。

我住的是一个老小区，邻居多是退休的老人，封控前我连居委会在哪儿都不知道。此刻，我十分想加上本小区里人的微信，任何一个都行，就问问小区内是否有团购群——这是我听同事讲得最多的获取食物的渠道。

我试了很多方式，比如在微信“附近的人”里加那些100米之内的人，结果只有一个小姑娘通过了我的好友申请，但她却住在小区隔壁的公寓楼里。

我问她在哪里补充食物，她气愤地回复：“我跟同事住宿舍，我刚来上海一个月就被关起来，钱又赚不到，妈的！”

“那你们单位提供食物？”

“提供个屁，我们宿舍4个人，就剩几包饼干了。”

随后一天的晚上，武丽发来微信，说感觉自己有点抑郁了。这个爽快的上海女人，平时雷厉风行，敢做敢讲，竟然会这么说，我就问她怎么了。



“坏消息太多了。”她答。

我想不出什么安慰的话，只得发个笑哭的表情，问她家的东西够吃吗？她说封闭前，她和老公各推了满满一购物车的物资回家，以为完全够了，而现在那些东西都快见底了——她家上有老下有小，我想不出来她该如何面对跟我同样的焦虑。

不久后，我的食物问题竟意外解决了。那天我决定去敲邻居的门求助，开门的时候恰好听到楼下有志愿者在送东西。我通过二楼过道的窗户问小区里是否有团购群，一位志愿者抬头说：“我这里有群，你下来我拉你进群。你要鸡蛋吗？这里有些多出来的鸡蛋。”

我这才注意到他身边有一箱鸡蛋，赶紧戴好口罩下楼，花67元买了60个鸡蛋，然后又进了一个已经有300多人的团购群。把鸡蛋塞进冰箱后，我才意识到自己有多兴奋。又过了半小时，穿着防护服的志愿者把2大块沉甸甸的猪肉送到我的家门口——这是我刚在团购群内“捡漏”的，100元。

屋中有粮，心中不慌，那个晚上，我在部门群里不断跟同事们插科打诨，还不断给武丽打气。因为我知道，自己不会挨饿了。

居家办公3周多，公司季度汇报会如期举行。我收拾了一下仪表，就坐在电脑前准备讲报告。

§ 3/6

老李的神情比一周前更严肃了，背后是一个硕大的书架，上面摆着几本书和各类摆件。那是在一间宽敞的书房才可能出现的家具，他住在浦东的别墅区，也是上海疫情最严重的地方，有一段时间每天的新增病例都是1万多。

他先讲行业困境，说一些互联网大厂在封控前就完成了裁员，同在漕河泾办公的几家中大型游戏公司也有整个部门被裁掉或集体降薪的情况：“我们今年的主题就是‘降本增效’，在6月前，各部门一定要完成精简，提升‘人效’。这个非常重要，各部门老大必须尽快给我方案。”

几个部门的老大都默契地没有接话，短暂的沉默后，技术部的老大刘兵打破了沉默：“老李，那我们开始汇报？”

等我结束汇报后，不等武丽总结，老李就率先发问：“1千万预算怎么做到4千万的收入？现在抖音买量很便宜吗？”

我按提前想好的话术，着重强调了抖音游戏直播的巨大潜力，以及我们在游戏“大R”（充值超过一定金额的玩家）用户维系上的一些规划。老李听后逐渐激动起来：“非常好，非常好，一定要去抓住这些平台红利，要拓展新渠道！”

武丽私下给我发来微信，她的心情似乎好了很多：“讲得不错，等下我可以跟老李提要求了，哈哈哈。”

各部门汇报结束，老李让大家全留下：“这里都是各部门骨干，大家就一起聊吧，你们觉得自己部门大概能精简多少？可以先简单讲下。”



武丽率先说：“老李，我这边情况你也清楚，我们人不算多，而且下季度我们目标也很大，还是需要人手的。”

老李沉吟了一会儿，转头去问刘兵：“你那边呢？”

从视频里看，刘兵应该是坐在阳台上，阳光照得他一侧的脸发白，他说：“我这边目前工作量是比较饱和的，发行、研发部提的需求都排到5月了，人手其实相对紧张……”

“我说的话就是白说是不是？就是说你们谁都不动是不是？公司、公司今年不好过，跟你们都没关系是不是？”老李拍了桌子，视频画面跟着晃了晃。

即使隔着视频，空气也变得凝重起来，谁也不敢在这时候讲话，老李又气急败坏地说：“你们不想做坏人，那这个坏人我来做！第二个方案就是集体降薪。”

此话一出，本就凝重的空气跌至冰点。

武丽还是敢讲：“老李，我说两句哈——去年公司利润一般，政策对游戏行业管制也更多，咱们处境确实不好，大家还是要共克时艰。我们部门下季度任务确实很重，目前可以精简掉三五个人吧，其他的可能要请技术和研发部看下了。”

老李的脸色好了一些，刘兵也紧跟着表态：“这样，我这边如果排排工作量，大概也能有三五个名额吧，主要是武丽那边需求比较多……”

这话一出，武丽明显不高兴了：“稍等稍等，我打断一下哈，我这边的需求应该没有占用太多技术部的时间吧？我平时走的比较晚，基本没看到技术部的同学在加班加点。而且我们那么多需求，从去年年底到现在也没有帮我们解决多少，所以我觉得技术部的人员情况应该跟我这边的需求没有太大关系。”

“当然不是这样子啊！”刘兵声调提得很高，“技术的工作又不是做样子的，我们半夜起来为游戏紧急配置服务器的时候你怎么不说？再说我们所有需求都有排期的，每天要做的事都是必须完成的，代码都是要上传的呀。你要是觉得我们工作量不饱和，我可以给你开帐号，你们上去看我们的代码量呀！”

武丽冷笑回应：“我又不懂技术，我看你代码干嘛？”

公司发行部跟技术部的矛盾由来已久，武丽和刘兵不对付也早已不是秘密。按照工作流程，一款游戏从登录到付费的各类接口都跟技术有关，而每次技术出现问题，都会直接影响游戏的收入。之前，公司发行的一款游戏因技术问题没有显示“防沉迷提示”，按照法规要受到严厉惩罚，当时武丽就跟刘兵在会议室里拍了桌子。

刘兵的反驳被老李打断了：“好了好了别吵了，我知道了。阿雨呢？你那边什么情况？”

提到阿雨，老李的语气变得缓和了很多。打造一款成功的自研游戏，一直是老李最大的梦想。去年公司刚赚了一点钱，他便花重金从某“大厂”的游戏工作室挖来了阿雨——他是一个很厉害的游戏制作人。自从阿雨负责起了研发部，老李对他几乎是言听计从，倾斜所有资源。

阿雨来自台湾，性情温和，讲话总是很淡然的样子：“我们部门可能会比较难，目前alpha版本（初版APP）预计要7月上线，现在是比较关键的时期，可能不太有空间去做这个……”

“行了，我知道了。”老李讲了些安慰的话，便仓促结束了这次视频会议。

汇报结束没几天，我负责的投放工作就出了一次很大的事故。

§ 4/6

公司要推广游戏，就要做广告。我们选择在腾讯、抖音这样的大平台的广告系统里创建“推广计划”。一条“计划”可以理解成一个单独的页面，由我们的“投手”在里面选择向哪些标签人群推广，并设置“出价”——也就是我们准备付出多少成本去获得一个目标用户。

因为一条条地创建“计划”太麻烦，我们公司的技术部就搭建了一个自有平台，可以通过接口与外部广告系统联通，投手只要在自有平台上批量上传广告和设置出价就行了。

投放事故是我的得力干将谢云操作失误导致的，他在批量设置价格时打错了一个小数点，本来是355.5元的出价，变成了3555元，等到他发现时，已经花出去了5万元。

按公司规定，谢云铁定是要被解雇的，但他是一位非常优秀的广告优化师，我便出面为他说情，称自己的管理也存在着漏洞。武丽在部门会议上当众质问我：“你也有很大责任没错，可这5万块你来出还是谢云出？还不是要从咱们部门的KPI里面扣！”

脾气发了，会也开完了，武丽又打语音给我：“我有个想法啊，只有咱俩知道，谁也不可以讲。”

我大概猜出了武丽的意思，于是没讲话。

“我记得咱们这个后台不是第一次出类似问题了，这次的问题，刘兵那边能不能看出来是投手的失误？”

“理论上只要我把操作日志删掉，技术那边就没办法知道是谁的问题。”我说。

“行，我知道了，下周周会你得在，配合我一下。”

我知道武丽是想“甩锅”，有些犹豫，毕竟这是我们自己的问题。她大概是看出了我的为难，就叫我“甬管了”。在这个节骨眼上，这问题要是被老李知道，她没法保自己部门的人。

我无言以对。以我对老李的了解，这样的事故一旦邮件通报，他肯定要责任人立马滚蛋。

周会如期而至，我很忐忑，内心排练了各种可能的话术。可武丽发言的时候却选择主动出击，丝毫没有铺垫：“昨天我已经给相关部门老大同步了邮件，也抄送了老李，这次因为我们自有平台的问题又造成了一次投放事故，损失大概在5万块。”



大家沉默着，刘兵也没有讲话，武丽接着讲：“咱们这个技术平台一直都有很多问题。上次刘兵也讲我这边需求多，确实，主要需求都是针对这个平台各类bug的修复。这次也是在出价环节出了问题，而报警功能没有正常发挥作用，才导致这次事故。如果不是我们投放管理的同学及时发现，损失可能会更大。”

老李面无表情，这是他发火的前兆。刘兵明显有些紧张，连忙说自己已经让手下查了，目前没有发现异常：“我有一个疑问——就是这个出价，有没有可能是投手自己写错了呢？”

我的心一下提到了嗓子眼儿，武丽冷笑了两声：“这个不需要操心，如果我们的投手犯这种低级错误，我们这个部门也不要做了，几天就把公司的家底败光了。”

刘兵被武丽的态度激怒了：“有问题就讨论问题好吧，不要冷嘲热讽，我也只是说一个可能性，如果是我这边的问题，我不怕担责……”

这下，老李急了：“这不是谁的责任的问题，是这个损失明明能避免，为什么你们技术部一直不解决？其他需求有那么多吗？”

刘兵一时被噎住，武丽也不再讲话，老李继续劈头盖脸地问：“居家期间，技术部门的人工工作量怎么样？”

公司别的部门的老大和低一级的主管都在场，刘兵被老板如此责问，自然涨红了脸，磕磕巴巴地辩解着。我实在不忍心，开了静音，把注意力转移到小区里的广播上——居委要求所有人足不出户，连垃圾都不要倒。

我心里是很同情刘兵的，他40岁出头的年纪，已经是标准的地中海发型了。除了日常工作的压力，他的两个儿子都在读国际中学，家里的经济压力也很大。一次下班的时候，我刚出公司一楼的电梯，就看到他老婆正在跟他吵架：“你有那么多事吗？你爸病我得伺候，小孩也要我管，你能不能也管管？”

我尴尬得没敢看，快步走了过去。

这次“甩锅”，武丽大获全胜，老李决定让技术部裁员一半。

他这么着急压缩人力成本，据说是因为公司新一轮的融资泡汤了。投资方是国内一家很大的线上广告服务商，客户通过他们在快手、抖音等大平台上开广告账户、消耗广告费，他们靠拿中间的“返点”挣钱。可从去年开始，各行各业都在缩减广告预算，一些大平台的广告收入都锐减，广告服务商就更无法幸免了。听说去年这家广告服务商自己都亏损了，现在哪还有钱投我们这种小游戏公司？

感慨之余，我开始担心公司接下来的现金流，估计即使我们不被裁员，大概率也会被降薪。谢云跟我有一样的担心，自从上次弄出了投放事故，他非常愧疚，一直很担心自己被开除：“哥，疫情期间我要是丢了工作，可真就活不下去了。”

谢云26岁，工资在同龄人里不算低，但他是“月光族”，花几千块买双球鞋连眼睛都不眨。居家办公后，从没下过厨的他在吃完所有泡面后也不得不跟合租室友一起研究如何做饭了，而他们小区的团购物资都贵得离谱，他已经开始感受到没有存款的压力。

我严厉地批评了他一顿，之后又再三嘱咐他，千万不要跟别人讲是自己操作失误导致了投放事故。谢云不懂其中的门道，我也没办法细说。

自从上次会议后，武丽和刘兵算是结下了梁子。可以后发行部和技术部还是要协作的，为了避免业务受阻，武丽决定主动低头跟刘兵修复关系。她给刘兵打了个电话，说了不少暖心窝的话，表示技术部的裁员名额，发行部会帮助承担一点，至于裁员名额剩下的“大头”，两人结成了“联盟”，要设法让研发部和商务部来出。

公司商务部的老大叫沈琴，以前在业内一家“大厂”工作，去年夏天才入职我们公司。沈琴平日里光鲜亮丽，很少在公司出现，主要负责在外面寻找游戏产品并引入合作。沈琴有时带着手下的几位美女商务在会议室开会，颇引人注目，武丽就会挤眉弄眼地跟我讲：“看到没有，人家那个包，今年的新款，5万多哦。”

按照公司的流程，商务部接到一款新的游戏产品后，需要发行部来判断“质量”，并拍板是否跟发行方合作。平日里武丽跟沈琴打交道最多，但我能感受到她俩的不合——武丽对沈琴颇有微词，经常讲“商务部的产品报告写得不太详细”；沈琴也曾在老李面前提过“发行部门需求不明确，经常让商务部做无用功”。

武丽和刘兵结盟后，最先盯上的就是商务部——毕竟，那群美女商务都不能出门谈事，在家待着也干不了什么。

然而，就在他们各自准备“裁员方案”时，一张聊天截图击破了这个刚刚组建的联盟。

周四的线上周会结束后，武丽气冲冲地给我打电话，问上次投放事故的事我有没有跟别人讲过。我一下慌了，快速回忆了一遍，确认没跟别人讲过。



得到我否认的回答后，武丽才说，刘兵已经知道是咱们部门投手自己的失误了。

“啊，那你怎么说？”

“我能怎么说，我说不了解具体情况，我得回去问问啊。”说完，武丽便匆匆挂断电话。

没过一会儿，她甩来一张聊天截图，上面是谢云的微信昵称，而对话人的头像则被裁掉。对话中，谢云基本承认了自己犯了错，表示很担心被开除。

我愣在原地，回过神就给武丽打语音，可她直接挂掉，只在微信里冷冷地回复我：“你的下属，你自己看着办。”

我马上给谢云打视频，只见他蓬头垢面，满脸胡茬，得知自己的聊天被人截图后，整个人都蔫了下去，咕哝着：“我没……没想到吧，大意了，就是跟她聊聊天而已。”

原来，谢云一直喜欢公司商务部的一个女同事。疫情居家，难免寂寞，他便主动把这事跟小姑娘讲了求安慰，哪知道随后就被人家给“卖”了。

武丽知道后，破口大骂，不由分说要找沈琴理论，我赶紧劝住她：“这事你不能出头，你找沈琴就等于承认你知道了，这个锅就让我来背吧。”

武丽哭笑不得：“你以为就这一口锅？我跟你讲，老李不让刘兵裁员了，压力全在咱们这儿了！”

这次，沈琴不光给刘兵告密，还接了一个游戏外包的活儿给技术部门做。这个单子是有一款微信小程序游戏改成APP，价值几百万，于是老李暂时就不要求技术部裁员了。

我夸沈琴“不简单”，武丽也啧啧叹道：“是呀，这一手我是真没想到，不过也怪我以前经常怼沈琴，所以这次她才会主动帮刘兵吧。”

“那怎么办？阿雨和研发部是老李眼中的香饽饽，那岂不是所有裁员名额都要咱们出？”

当时《勇武》的数据逐渐提升，收入越来越好，老李是知道的。武丽的语气硬了起来：“现在公司除了咱们，还有哪个部门有收入？说句不好听的，是我养着他们呢，凭什么不赚钱的部门留着，赚钱的部门裁员，我没听说有这个道理！”

我佩服武丽敢说敢讲，但我俩也商量不出一个具体的办法，于是决定周末拉老李单独开会讨论。

不工作的时候，我打开手机，看看身边发生的事——有的老人在挨饿，有的病人在死去，而看似在疫情中相对安全的白领们也没好到哪里去，大家正在为不被裁员而拼尽全力。

跟老李的会议约在周六，周五晚上，我想跟武丽对一下，她过了许久才简短回复我几个字：“我跟老公核酸阳性，马上去方舱。”

§ 6/6

我很惊讶，连珠炮似地问：“怎么感染的？下楼做核酸染上的？”“哪个方舱？可别是南汇的吧，听说那边屎尿横飞。”“有啥症状吗？发烧吗？”

武丽半晌才回复：“没什么症状，目前在大巴上，去青浦方舱。”

到了第二天的会议时间，武丽完全没了动静。老李得知武丽去了方舱，非常惊讶，不断问我接下来的工作如何安排。我勉强应付几句，说《勇武》的广告仍在正常投放，但游戏新版本要等武丽带着运营的同事一起出报告，现在联系不上武丽，对收入会有一些影响。

老李眉头紧锁：“她去方舱前没有带电脑吗？那边不是也可以办公吗？”

我说她走得挺匆忙，而且她跟老公一起隔离，她家小孩也不知道是谁在照顾。老李不再追问，只说联系上武丽之前，让我每天给他汇报一次工作。我内心叫苦，但也没有办法。

接下来的3天，武丽像是完全消失了，老李更加紧张了，每天都气急败坏地拉我开视频会议：“你见过哪个部门老大忽然玩失联的吗？有这么不负责任的吗？”

我安慰老李，说也许是方舱条件太差，或者她这几天症状比较严重。可老李不依不饶：“那不就是一句话的事吗？说一声不就行了？”

我无言以对。封控1个月，普通人都在为吃饭发愁，还要应付连续不断的核酸、抗原检测。身边的楼栋不时出现的阳性感染病例，业主群里无休止的争吵谩骂，现在我们竟还要为保住自己和同事的工作而勾心斗角。

有那么一瞬间，我觉得这一切都挺没劲的。

第四天，武丽终于出现了，她先给我发了一段小视频。画面中，方舱很宽敞，人们三俩聚在一起聊天、闲逛，她说：“比我想的好很多，就是没地方洗澡。”



我说几天联系不上她，老李都要急死了。武丽哈哈大笑，然后说清了事情的原委——被拉走的当天，她的情绪几乎崩溃了，哭了一路，到了方舱才慢慢冷静下来。因为开始发低烧，身体有些不适，她索性赌气不工作，让老李急一急。这两天身体好了些，她自觉做的不对，主动给老李打了电话，两个人掏心掏肺把话说开了。

我急着问：“说开了？啥结果？”

武丽的语气中带着一点愧疚：“咱们都不动，发行、技术、商务都不动，研发整个裁掉，只留下阿雨。”

我惊得讲不出话——疫情封了这么久，研发部确实受了很大的影响，项目本就延期，这么一来，自研游戏更不知道啥时候能出新版本了。老李也不是第一次搞自研游戏，他心里很清楚，一个项目延期这么久，说明制作人已经失去了控制和方向，再坚持下去就是烧钱了。

“但自研游戏不是老李的一个念想吗？他每年年会都要讲，一下子就全裁了？”我还是不敢相信。

“理想和活着之间，总得先选择活下去吧，更别说现在游戏版号根本下不来，就算再烧一年钱，没有版号也是白做。”武丽说，老李决定等上海解封后再宣布这个坏消息，“总不能人家在隔离呢，就把人家给开了。”

当天下午，我收到了公司发的物资，蔬菜、鲜肉、牛奶、鸡蛋、罐头、挂面装了满满一大箱，很丰盛。

朋友圈里，同事们纷纷晒图，我挨个点赞、评论。只见一位研发部同事将公司发的物资整齐罗列好，认真拍了九宫格图片，并配文：“感谢公司发的大礼包，孩子不会饿了，疫情赶快退散，等不及回去上班啦！”

（文中人物均为化名）

编辑 | 罗诗如 运营 | 嘉宇 实习 | 雅坤