

新农村·新生活

总主编 / 张余胜 袁爱华

FANGCUN TIANXIA
LICAI GUSHI

方寸天下 理财故事

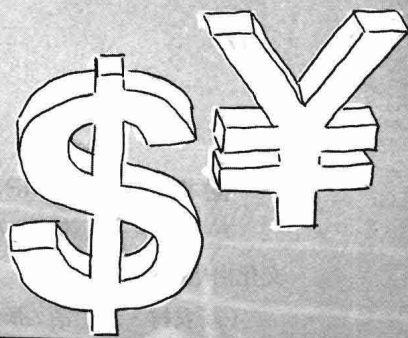
主编 / 彭亚辉



甘肃文化出版社

新农村·新生活

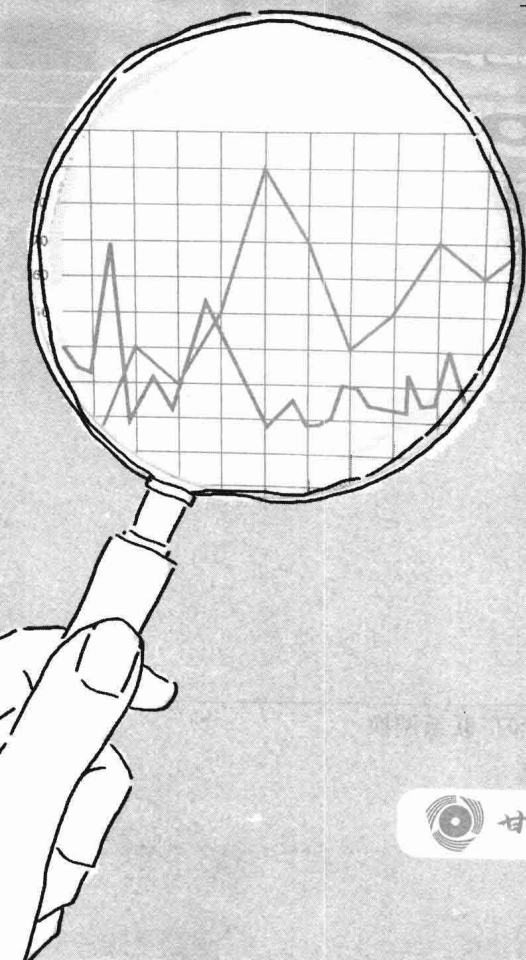
总主编◎张余胜 袁爱华



FANG CUN TIAN XIA
LI CAI GU SHI

方寸天下 理财故事

主编◎彭亚辉



甘肃文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

方寸天下：理财故事 / 彭亚辉主编. -- 兰州：甘肃
文化出版社，2010.7
(新农村·新生活 / 张余胜, 袁爱华主编)
ISBN 978-7-5490-0075-3

I. ①方… II. ①彭… III. ①故事—作品集—中国—
当代 IV. ①I247.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 140355 号

方寸天下 理财故事

彭亚辉 主编

责任编辑：车满宝

责任校对：周乾隆

装帧设计：红十月设计室

出版：甘肃文化出版社

地址：兰州市曹家巷 1 号

邮编：730030

营销：甘肃文化出版社发行部 (0931) 8454870

印刷：北京华戈印务有限公司

地址：北京市通州区宋庄镇小堡工业区

邮编：101100

开本：850 毫米 × 1168 毫米 1/16

字数：140 千

印张：10

版次：2010 年 7 月第 1 版

印次：2010 年 7 月第 1 次

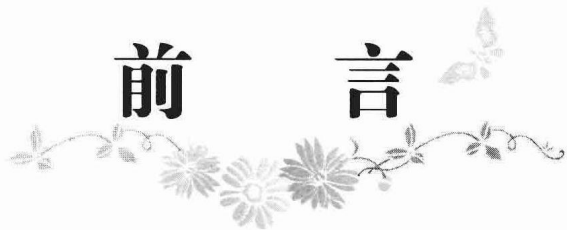
书号：ISBN 978-7-5490-0075-3

定价：18.00 元

本书如存在印装质量问题, 请与印厂联系调换

版权所有 违者必究

前言



农民就只是埋头种田挖地的,春种秋收?显然不是这么简单!农民朋友同样有自己的精打细算,吃不穷穿不穷,算计不到一世穷!

如今农村已发生了日新月异的变化,看一看《方寸天下(理财故事)》你就会明白,靠吃穿上来算计的人早已过时了,只要科学算计成本,合理利用资源,农村也是一片大有作为的天地。有了金点子,有了好土地,再加上好政策,这可是种下石头都能开花的时代呢!不然为什么会说,田沟里的钱,万万年呢!

感谢写这些故事的作家,他们以独特的视角、优美的文笔把一道道散发着乡野气息的文化大餐献给广大读者朋友。而我一直就有做一套农村系列故事的想法,这想法或许有点自私,可能是流淌在我骨子里的农民血液在作怪!诚然,我早已不再依靠几亩薄地度日了,但我的双休日却依然在农村度过,忧愁着农民的忧愁,欢乐着农民的欢乐!可以毫不夸张地说,书里方寸间,我们收获的是财理财的喜悦。



目 录

第一辑 我的墙面谁做主

“陈跛脚”自家的墙面为他带来了意料之外的一笔小财，他啥事儿不干就能收入一笔广告费，这可是天上掉馅儿饼的好事儿啊。可现在“陈跛脚”却不能做主了，这是为什么呢？“陈跛脚”说：“墙面虽是自己的，但广告是做给大家看的，让大家来做主！”

我们身边总会有一些人或是宁愿放弃自己的利益为大众造福，或是带领大家共同致富……致富的路上总会有领头羊，他们就是咱致富路上的带头人。

深谋不如远虑	顾文显 / 2
老板招工	吴芳芳 / 7
我的墙面谁做主	梁洪涛 / 10
农民也疯狂	王卫斌 / 15
钻个山洞 8000 万	江永年 / 17
“二流子”村官	顾文显 / 22
脑袋分咋用	顾文显 / 27
弄地财气大	吴芳芳 / 31

第二辑 每天要早起

小超原本是个“富二代”，可没多久小超却赔了生意，将父亲多年攒下的家业败光了。小超的岳父虽然不是大款，没能给小超夫妻留下巨额的财产，却给他们留下了比千金万金更加珍贵的财富，那就是诚实经营、努力经营。

致富的门路有很多，但最后能够攒下财富的，一定会是那些诚实、努力的经营着。只有诚实、努力经营，财富才会像滚滚江水，连绵不绝。

谁能降得了谁

刘自忠 / 38

每天要早起

伊家河 / 42

善心无价

童树梅 / 45

亏本生意

蒋凤姣 / 48

水果的卖法

侯智勇 / 51

价值

朱道能 / 55

山花烂漫时

于国英 / 58

奸商的密码

林华玉 / 61

第三辑 大娘替你攒点钱

大娘善意的谎言攒下的钱救了大牛的命，这笔数目不大的钱，是大娘的心意，也是大娘在教大牛夫妻该如何管理自己的钱财，这样才不会在生死攸关的时刻为钱发愁，为自己往日的挥霍而后悔。

无论你是一个家财万贯的富翁，还是一无所有的老百姓，正



确对待自己的财富,有节制地消费,为自己的财产做一个长远、实际且科学的计划,只有这样,你才能永远留住属于自己的财富。

会偷会逃是高手
庄稼娘儿们
不是故意养二房
大娘替你攒点钱
谁是亲爱的
夫妻相约“不动产”
打折的衣服
爱情不设涨停板
那笔冤枉债

蒋凤姣 / 66
杨 友 / 69
赵 谦 / 71
王守兵 / 76
王守兵 / 79
吕保军 / 82
魏庭梅 / 85
张道余 / 87
美 桦 / 91

第四辑 秘方在哪里

老王的胡辣汤汤味醇正,这是老刘头的胡辣汤比不上的,但老刘头的生意却比老王家的好。老王潜心研究,甚至都用上了歪点子也不得其中的奥秘。究竟这汤里头的秘方是什么呢?

其实,汤还是那个汤,这汤的秘方不是祖宗留下来的勺子,也不是别人可以探听出的秘密,而是老板的经营之道。懂得市场,善于分析,巧用经营之法,这是做生意唯一且最好的秘方。

谁赚谁的钱
到底丢了啥
最牛的电脑城
我的招法是商业秘密

刘自忠 / 96
兰云峰 / 100
张德富 / 103
陈伯群 / 107



秘方在哪里
帮仇人赚钱
神奇广告牌

吴芳芳 / 111

梁洪涛 / 114

李洪文 / 116

第五辑 谁是首富

当陈二蛋身价 300 万时,他不是首富,当陈二蛋身价千万时,他也不是首富。首富为何是家徒四壁的何木瓜呢?难道就因为
他有一张 500 万的奖票?陈二蛋辛苦挣下的家业为何永远敌不
过何木瓜一张过期的彩票?

首富没有一个固定的界限,不是你拥有多少金钱后你就是首
富。何木瓜那张过期彩票里有他对母亲的深情,这份深情就是何
木瓜的财富,他是当之无愧的首富。

谁是首富
把钱借给谁
巧媳妇儿
结拜兄弟
天价草棚
金窖
一筐土豆

宾 炜 / 122

侯智勇 / 128

刘江波 / 133

陈 敏 / 136

江永年 / 139

龙含吟 / 145

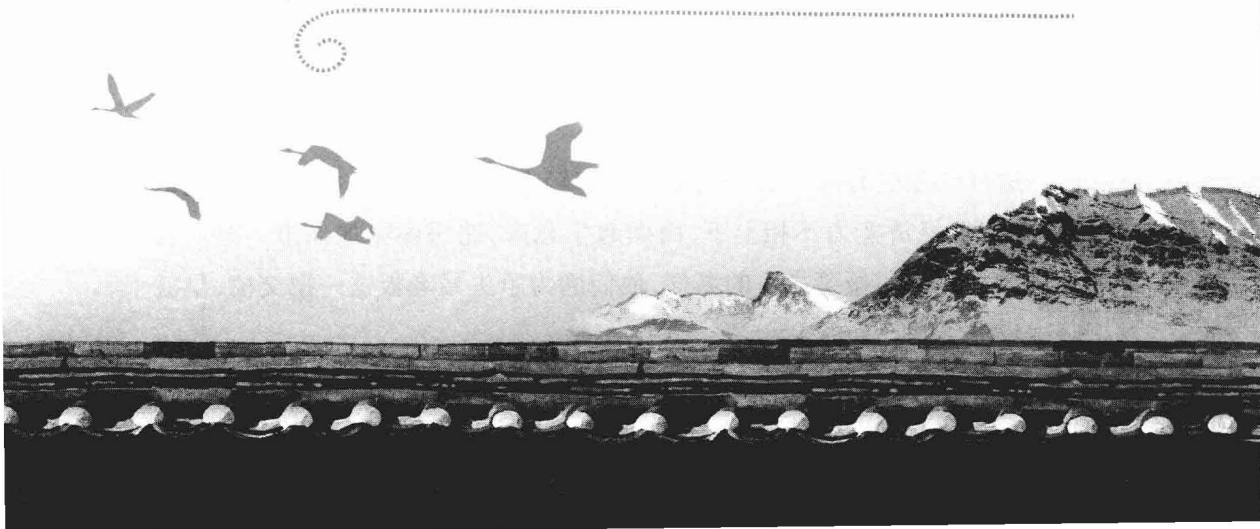
张翠珍 / 148

第一辑

我的墙面谁做主

“陈跛脚”自家的墙面为他带来了意料之外的一笔小财，他啥事儿不干就能收入一笔广告费，这可是天上掉馅儿饼的好事儿啊。可现在“陈跛脚”却不能做主了，这是为什么呢？“陈跛脚”说：“墙面虽是自己的，但广告是做给大家看的，让大家来做主！”

我们身边总会有一些人或是宁愿放弃自己的利益为大众造福，或是带领大家共同致富……致富的路上总会有领头羊，他们就是咱致富路上的带头人。





深谋不如远虑

顾文显

长白山区茫茫林海,生长一种蕨类野山菜,学名薇菜。从前“瓜菜代”的岁月里,山民们嫌它费油,还不如山菠菜能顶饭吃,没人采它。这些年,倡导绿色食品,野菜也上了餐桌,很快由外贸部门牵头打开市场,野生薇菜销往日本等国,并且极受欢迎。于是,这种往常并不显眼的草儿立刻身价百倍,一时间,山区让薇菜给炒热了!

处长白山咽喉之地的横道湖村有这么一些小青年,看准薇菜的市场行情,马上行动,拉帮结伙,积累资金,发誓要垄断当地的薇菜市场,也就是说,都想成为当地乃至全县全市的薇菜经营大老板。一时间,百十户人家的小村子竟然冒出来十几家薇菜收购公司。

薇菜加工并不复杂,按照一定成熟标准、株高尺寸采集晒干,打捆装箱就成,由于横道湖村地理位置好,各公司已经形成规模,所以,外地的收购商也都冲着这儿来。大山深处的一些乡镇有货卖不出去,没办法,只好低价送到这边。小小横道湖村每年运出薇菜数10吨,交易额达百万元以上,不知不觉中居然享有了“薇菜之乡”的盛名。薇菜公司的老板们得了便宜,个个高兴无比,都说:“人无远虑,必有近忧,谁让他们傻等呢,其实这财谁都可以发的。”

这群老板中有两个心眼儿最活的年轻人,一个叫沈远虑,一个叫沈深谋,他们的经济实力不相上下,而做起生意来,沈深谋更加老道一些。自从横道湖村有了薇菜之乡的名气,他们俩为争头号老板这一把交椅,早就暗中较上了劲。



一入冬，沈远虑找到沈深谋：“深谋哥，我打算给咱的薇菜注册个商标，您算不算一份呀？”“注册商标？大山上生长的野菜……这是吃饱了撑的！”沈深谋寻思着，扔下一句话：“我不如打会儿麻将。”支走远虑，沈深谋可没去打麻将，他马上行动，悄悄跟远近村民签订了收购合同，暗中规定，除公开收购价之外，还有超额奖励；又跟工商税务部门拉关系，争取少拿点税，多获点利。

沈远虑对这些浑然不觉，他拿出一笔资金，到市里注册了一个“横道牌”薇菜的商标，同时，定制了一批优质纸箱，当时为山菜注册商标被看做是一个很可笑的举动，又不是什么实质产品，搞什么名堂？由于是新鲜事物，他仅仅花了2000元钱。沈远虑办完纸箱、商标，又在寒冬腊月雇人在自己的责任田里盖起一百多平方米的草棚。问其用处，答：收薇菜用。为这事，沈深谋请了他的追随者们喝了个通宵，大家嘲笑远虑书呆子气：普通的山菜，白扔钱买纸箱请商标，分明是花拳绣腿。而深谋和他的追随者们凭合同几乎要垄断了当地的薇菜市场，你远虑恐怕连自己的仓房都收不满，还花大钱盖草棚装什么？这人是想钱想出毛病来了。深谋一伙喝酒的当天，远虑的媳妇也跟丈夫吵起来，直折腾到半夜，最后还是深谋带领大家去劝阻：“远虑呀，你虑得太远了，盖那么大的草棚想要出租呀，装那么多薇菜，那要到共产主义按需分配时才可能有……还有，你放着正事不顾，搞什么商标注册，难怪弟妹有想法。”远虑摇摇头：“深谋哥，人各有志，天机不可泄，来春见高低。”

好一个来春见高低。沈远虑不识好人心，还扔出这挑衅似的话来噎人！深谋跟同伙们谋划了好久，把每一个细节都考虑透了，确信万无一失，只等来春让远虑乖乖地臣服在他深谋脚下。当然，这小子也是块料，态度若好了，不能不赏他碗饭吃，把公司交过来就是。

转眼到了山菜收获季节。这山菜不比家种蔬菜，可以分茬种植，俗话说：“上旬薇菜中旬老，到了下旬当柴烧”，它前后只十几天的旺季，过后再不生长。向阳山坡第一筐薇菜挎到村里的当天夜里，好家伙，从外地突然进来上百号人，都聚到沈远虑家里，个个背篓在身，挤在草棚里盼天明。





次日一早,大森林里东一堆西一撮,全是采薇菜的,全是远虑请来采薇菜的。深谋身先士卒,亲自带队进山;远虑才不呢,他拿一小凳,坐在草棚外,面前放一把椅子,椅子上放一壶茶水,边品茶边给外来的一些妇女讲薇菜焯、晒等操作常识。这让深谋心里好生不自在,我钻林子你喝茶,你是爹呀?这坏蛋,想出一个采摘、加工两套人马齐下手的坏招,比起他原始的各家庭自由采收的方式先进快捷多了!

深谋一伙毛了神,他的竞争对手从外地请人跟他抢资源,薇菜有限,他签了合同白费,大家都完不成任务,你一个私营小公司敢罚全村乃至周围所有人的款吗?他气急败坏地从山上跑下来,冲着远虑喊上了:“你损不损?凭什么让外地人把财发了去?”

“深谋哥,发火顶不了薇菜呀,我可是一应手续都办了的,而且每人都发了入山须知的,保证不会违反有关规定。咱们山区从来没有不让外地人采野菜的习惯吧,这些人都是下岗工人,我发动他们赚点劳动所得,减轻社会压力,这得受政府表彰的你信不信?再说啦,我只是按质量、数量平价收购,并没有剥削大家,如果你访出一点偷税漏税欺骗国家的事,我远虑愿意受任何处罚,此外,还要给您一份举报奖金。”

深谋觉出远虑的狡猾来了:要争,没理;要打,他人多势众,岂不是自取其辱?深谋是智者千虑,必有一失,只恨自己虽反复推敲,唯独没有想到去山外雇工可以抢资源这一环节,让小人得了势。他仔细观察远虑的所为,悄悄通知其他几家公司:咱们得联合起来挤掉远虑,否则大家谁也睡不安稳!

他们马上去市区,按照远虑的样子赶制纸箱,看来今年收购离了花拳绣腿还玩不转呢,都是那坏小子出风头搞的。几位老板生气,却又无可奈何。

远虑雇的人再多,也不及山民们会做活,收呀抢呀,他到底不敌深谋一伙,数量占了下风。可远虑一点不着急,他说:“人不可以把事情做得太满,不属于你的,抢都没用。”听他那硬撑的能耐!

收购汽车进山了,深谋一伙没有注册商标,因为有关部门得了经验,现在注册,价钱已涨到几万元了。他们自作主张,在纸箱上印着“绿色食



品”字样,粗看跟远虑的没什么两样。他又派人以打工的名义混入远虑挑薇菜的人群,学到了打捆装箱的技术,这样,你装箱我也装箱,你有“横道牌”我有“绿色食品”,比试?咱奉陪到底。

汽车拉着薇菜出了村子,大家长出了一口气。突然,远虑骑上摩托车,飞一样地追出村子。深谋一伙都不理解:这小子搞什么名堂,去揭发我们偷印商标是非法的?——咱不过是卖土特产,爱怎么就怎么吧,反正钱拿到手了。

最后经细算,深谋暗暗吃惊,他们几家公司联合起来,纯利润还没有远虑大,他雇人采摘,收的是鲜货,现场加工又省了程序,当然本低利润大。这小子,明年瞧,我们也会雇工!

此时沈远虑已将公司注册为“横道湖山菜加工有限公司”,他自任董事长。更令深谋一伙没想到的是,第二年收购季节来到,收购商们指名要买“横道牌”薇菜,“绿色食品”几乎要拦路兜售了,但仍然无人问津。远虑对收购商们谦让地说:“‘横道牌’薇菜每斤多两元钱,你们可以先到那边看看‘绿色食品’的。”深谋暗暗高兴,你远虑贪大了,多出这两元钱,收购商们赚什么?谁想人家来了又走,宁肯多花两元钱,也还是要“横道牌”的。收到最后,“绿色食品”没人要,留下话,让“横道牌”收购了再处理,10天后有商量的余地,竟开着空车走了!

卖给远虑这不明摆着赔钱吗?这小子花多少钱买通的收购商来搞霸市!深谋眼睛急得看人都是双的,只觉得远虑一张脸在自己面前晃来晃去。远虑说出的话却让他更不敢相信:“深谋哥,把你的货照原价送过来,我情愿免费再加工一次,我们宁可伤了本钱,不能浪费资源呀!”远虑说的的大道理,深谋一伙听不进去,可人家把收购商不要的货,原价收了过去,并且当面结账,眼瞅几个追随者禁不住拉拢,一口一个“远虑老板”地巴结,深谋真有些受不住了:王八蛋,这点好处就把自己卖了,瞧你们的出息。

深谋智商很高,他卖掉货后,却关注着远虑的行动,不久就让他侦探出秘密来了,敢情远虑那小子今年又新研制出一种特殊又易行的晾晒方





法,经他晒出的薇菜,躯干笔直,打捆结实,一箱能装5公斤;而自己晒的,张牙舞爪,若使劲打捆,干菜易碎;自然打捆,松散卷曲,每箱只能装3公斤!跟“横道牌”一比,要多难看有多难看!收购商如果换成深谋,那他也得选择“横道牌”。好哇,沈远虑,任你有千般妙计,我沈深谋难道就没有一定之规?走着瞧,看谁笑到最后……

哪里跌倒哪里爬起来,沈深谋第三年使用沈远虑发明的特殊晾晒法,把薇菜弄得笔直,一箱也照装5公斤。然而,他又失算了,许多山民为了每斤多卖几角钱,纷纷把鲜薇菜卖给沈远虑的加工厂。在收购的数量上,深谋再次吃败仗。他不服,没到结尾呢,当年你收得少,却获了高利,咱们轮流坐回庄吧。他在邻乡加工点偷偷使用盗印的“横道牌”纸箱,把产品制造得跟沈远虑的一模一样,只等商贩们收购。

收购车拉走第一车“横道牌”薇菜,深谋的腿一下子凉到脚指头——他看到今年的“横道牌”纸箱上印着这样的字:敬告合作商,“横道牌”薇菜只在横道湖山菜加工有限公司所属加工厂一家独售,绝对不另设分厂,如有别家,定是假冒,本公司不承担责任。

“完了。”深谋长叹一口气,“我白白长他5岁,只少读了3年书,怎么就败得这样惨……”他放不下这张脸,抓起一瓶农药就想往嘴里灌,但又想,还欠人家那么多收购钱没结算,怎么可以临死又坑害乡亲们呢。

正当深谋难受的时候,远虑来了:“哥,您当真要跟我较劲吗?那也别往窄处想,我退出竞争,中不?男儿脚下千条路,我不想抢你的饭碗,我的商标白送您,怎么样,只要对家乡有好处。”

这时屋子里已经挤满了人,都是深谋昔日的追随者。沈深谋的脸更挂不住了,干脆豁出去丢一次脸,甩掉包袱算了:“兄弟,你就是高我一筹,哥哥念书少,心眼又没你正,我跟弟兄们都归你指挥,你要不要?只有一个条件,憋在我心里的闷葫芦你必须帮我揭开。”

“问吧,哥。”

“你前年骑摩托车追收购商,搞什么名堂了?”

“噢。我故意混进一箱质量差点的,然后再煞有介事地追上去,查出



来了,我赔了人家10倍的钱,这一举动就引起了对方注意,是不是?商业小技巧。此后,我可是注重质量和信誉呀。”

“那次你收购我的薇菜,赔了多少,我不能白受你的施舍。”

“赔什么?”远虑说道,“我重新加工一斤,不过8角钱成本,除去掉渣损耗,每斤还赚3角4分,您忘记‘横道牌’贵两元钱啦?”

“高人,实在是高人。我深谋不及远虑,愿听你调遣。不过,再高也还是咱沈家的人。哈哈……”

满屋子人都笑了,大家都想跟远虑干,只是等深谋大哥开口呢。

老 抠 招 工

吴芳芳

天刚亮,大岗村就传出了一条爆炸性新闻,村东的李老抠要招一个帮工,而且给的待遇还不低,管吃管住,月薪还有1800元。

提起李老抠,全村的老少爷们儿没有不知道的。此人特别能“节约”,他曾因“一分钱掰成两半花”上过广播,还因“吃红薯不剥皮”受过表扬,他就是大岗村的“葛朗台”。

可从去年开始,李老抠跟着村委一班人外出参观考察一圈后,他变了,变大方了。竟然投资数10万元,建成了一个巨型菜棚。专门培育各种蔬菜新品种。一年的工夫,李老抠就成了村里的“大款”。他的那个巨型菜棚也被誉为“中原第一棚”。

李老抠家里劳力少,只有一个22岁的女儿。而他随着年纪的增大,渐渐觉得干起活来有点力不从心了。所以,他要招一个帮工,而且开的工资比城里的上班族还要高。这消息像烟雾一样在全村的杳杳晃晃里蔓延,

成群结队的人来到李老抠家看热闹。一看门上贴的招工简章,不少人就打起了退堂鼓。为啥?这招工条件太高了!想到他这里工作,得先过三关。一要本村本土英俊潇洒的未婚男青年;二得是大专以上学历的;最后一关最难,还得经过一番考试,才能最后录用。

看了这招工条件,大多数村民都摇头叹气地回家了。但仍有七八个小伙子符合前两条,他们都嚷嚷着要李老抠出考题。

李老抠正蹲在门前吸旱烟,见小伙子们都等不及了,就收起烟袋锅,磕了磕灰,从屋里端出来3个盘子,每个盘子里都放着一样稀奇古怪的蔬菜,第一个盘子里放的是一个四四方方的大辣椒,估摸得有斤把重;第二个盘子里放的是一个擀面杖粗的大葱;第三个盘子里放的竟然是一个重达100公斤的大南瓜,上面还刻着“龙凤呈祥”的字样。李老抠的试题就是请写出这几样蔬菜的品种名字。结果只有二狗、三毛、四海三人答对了,大辣椒是“海神”,大葱是“四特”,大南瓜的品种是“巨无霸”。

三人中选,可李老抠只要一个帮工。他让女儿李美凤再出一道加试题,以确定最后的人选。李美凤高中毕业,在学校里就喜欢吟诗联对,是个才女。她沉思片刻,就出了一个古怪的试题,要求用对联的形式写出什么东西贵?什么东西重?风吹什么东西动?什么东西里面能藏凤?

二狗抓耳挠腮,想了一会儿,抢先答道:“官位贵,权力重,风吹新衣动,别墅里面能藏凤。”

三毛接着答道:“黄金贵,银子重,风吹钞票动,红罗帐里能藏凤。”

轮到四海了,他不慌不忙地回答:“书为贵,情为重,风吹秋波动,哥心深处能藏凤。”

美凤一听,红着脸对爹爹说:“这个帮工的名额就给四海哥了。”二狗和三毛傻愣了一会儿,扫兴而去。

从此,四海就到中原第一棚上班了。不愧是大学生啊,上班刚一年,他就把中原第一棚打理得红红火火,天下闻名。他首先在大棚四周栽上了桃树,一到春天,桃花盛开,姹紫嫣红,吸引了无数的游客。人们纷纷拉着李老抠、李美凤合影留念,照完相还给钱,一张一元。更重要的是这



些游客都要到中原第一棚里吃新鲜的瓜果蔬菜,有的临走时还装箱带走。李老抠又在棚前开了一家小饭馆,生意更是好得一塌糊涂,钞票哗哗地流向李老抠的腰包。他乐得眉开眼笑、合不拢嘴,李美凤也高兴得又蹦又笑,望向四海的目光每天都含情脉脉。四海又特意为中原第一棚做了个网站,这下子更是吸引了全国各地客商的眼球,每天都有天南海北的人打电话来咨询,签订供货合同。这一年的收入比起以往就像驴打滚一样。

美凤和四海的感情也随着时间的推移逐渐加深。尽管他们天天在一起劳动,在一起玩耍,在一起嬉笑,可谁也没有勇气先捅破心灵上的那张纸。最近,细心的美凤发现四海有了心事,很不开心,给她说话时也是三心二意的,但她却不知四海的心中到底藏了什么事?这天,美凤家里的电话突然响了起来,是一个女孩子的声音,要找四海。美凤隐隐约约地听见那女孩要四海到南方的一家公司上班,月薪5000元。自从接了电话后,四海天天都愁眉紧锁,坐在菜棚里发呆。有一回,美凤还看见四海在偷偷地打理行装。美凤急了,坚决不能让四海走,得想个办法留住他。

礼拜天,四海和美凤正在家里吃饭,那个女孩又来电话了。美凤抢先抓起电话说:“喂,你死了这条心吧!四海哥是不会去的。”那女孩就问她是谁?美凤红着脸说:“我是他女朋友。”说完就挂断了电话。四海哈哈大笑起来,美凤羞得简直无地自容,她小声说道:“对不起!四海哥,我真的不想让你走。”四海一把搂住美凤说:“傻丫头,我压根就没想过走,可我又不知你心中到底有没有我,于是就请我的女同学帮忙演了这出戏,果然探出你的真心来了。”美凤一听臊得耳根子都红了,她握起粉拳,使劲往四海打去:“你真坏,花花点子真多。”四海早已大笑着跑出去了。

不久,美凤就和四海结婚了。奇怪的是,李老抠竟然没有陪送一点像样的嫁妆,只给女儿陪送了一个精美的小匣子。村里的老少爷们儿议论纷纷,这个说:“老抠真是名不虚传呀!陪送的嫁妆也抠到了家。”那个说:“这事不能这么快下结论,说不定那小匣子里装着值钱的金银首饰、珍珠玛瑙什么的。”还有人说:“那个小匣子里说不定放的是巨额存折呢。”一句话引起了大家强烈的兴趣,他们纷纷来到新郎官的家中看小匣子的

