



大买卖是这样玩出来的
大老板是这样炼出来的

投

月 关◎著

投资是老板们的私密话题，你不懂你只好受穷，
他们懂所以他们有钱，你问老板们是怎样赚钱的，
他们会说：**投资，投资，最后还是投资！**

贷款、融资、集资、投资、兼并、抵押、谈判……
堂而皇之的商业活动，人人衣冠楚楚；
阳谋阴谋、明争暗斗、内幕交易、潜规则、利益链……
笑脸背后的较量，个个冷暖自知！

资



投資

大买卖是这样玩出来的
大老板是这样炼出来的

月关◎著

中国文联出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

投资 / 月关著. —北京: 中国戏剧出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 104 - 03898 - 6

I. ①投… II. ①月… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 000558 号

投 资

责任编辑: 吴淑苓

美术编辑: 彭路军

责任印制: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

出 版 人: 樊国宾

社 址: 北京市海淀区紫竹院 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

网 址: www.theatrebook.cn

电 话: 010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010 - 58930242 (发行部)

读者服务: 010 - 58930221

邮购地址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层
(100097)

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 26

字 数: 400 千

版 次: 2013 年 2 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 104 - 03898 - 6

定 价: 39.80 元

版权专有, 违者必究; 如有质量问题, 请与出版社联系调换。

目 录

第一章

人生如棋局，电光石火灵光一闪，投资机会就在眼前 / 1

生活就像是在走迷宫，你永远也不知道下面会发生什么，就像你不知道你最后能不能走出迷宫，又或者这个迷宫根本没有出口。命运就像是一盘棋，如果已经走成死局，那么除了掷子认输另起炉灶，还能怎么办呢？对两个下岗工人难兄难弟来说，他们现在就下成了一局死棋。然而，灵光一闪，张胜的眼睛亮了起来，一幅画面电光石火般跃上心头：《关于设立桥西高新技术产业开发区的立项报告》。

第二章

破釜沉舟背水一战，只有大冒险才会有大富贵 / 18

张胜苦笑一笑，身处社会最底层的他，即便际遇就在眼前，想要抓住，也好难好难。自己一直以来都是循规蹈矩，结果又得到了什么？这个险冒不冒？值不值得冒？想了半晌，他犹疑的目光渐渐坚定下来，眼中放出炽热的光芒。徐海生见了，微微地笑起来，他很熟悉这种目光，他在许多商界朋友的眼中见到过这种目光，曾经年轻时的他，多少次犹豫挣扎中的他，最后做出决定时，眼中流露出的一定也是这种目光。破釜沉舟背水一战，只有大冒险才会有大富贵！那是一双只有赌徒才会露出的目光……

第三章

稚儿言商空手道借鸡生蛋，天下没有免费的午餐 / 29

“我们赌的是什么？赌政府要开发桥西，如果政府要把整个桥西地区建设成一个高新技术开发区，他们会乐见在区中心出现一片菜地吗？整个区的用地都转变了性质，作为土地使用权的所有者，我们改变它的用途或者出授所有权当然顺理成章。”张胜听得雀跃不已，

如果事败，贷款本息还不上，暴露了制造假合同假文件骗取贷款的事，他就犯了经济诈骗罪，蹲大狱是毋庸置疑的。天下没有免费的午餐！可他心里偏偏有一种兴奋感，浑身的热血都在沸腾。

第四章

君子对君子小人对小人，如今无毒不丈夫 / 50

张胜用了一整天的时间熟悉小型摄像机的操作。当天晚上，张胜再度打电话给贾区长，他摆出一副束手无策的姿态，低声下气地请贾区长出来喝酒、商议。示敌以弱的手段，张胜还是懂的，今天的低头，是为了明天的抬头。在这个贪官的折磨下，张胜懂得用心机了。天下的一切，都靠一个抢字来实现，等是等不来的，古往今来莫不如是。江山靠抢，女人靠抢，事业靠抢，职位也靠抢，只是抢夺手段不同而已。身在商场谁不抢商机？身在职场谁不抢位子？身在赛场谁不抢冠军？身在情场难道要坐等正被人追的女人来青睐你？

第五章

抢得先机就是抢得财富，豪赌赢得好运来 / 73

这是一个充满商机的年代，一念天堂，一念地狱，不知多少人一夜暴富，又有多少人折戟沉沙。成者王侯败者贼！张胜的贷款是八个月，假如到期限政府还没有动作，他连本带息就要背负一大笔债务，可能就要被强迫低价卖地，如果卖地的钱还堵不上债务，他就有可能因骗贷罪入狱。张胜可是连身家性命都搭上了，自然心急如焚。然而就在最后的生死关头，好消息终于传来了！张胜像发疯一样地狂喊一声“终于来了！”一蹦八丈高……

第六章

商战冷酷无情，面对大笔金钱谁能做到不见利忘义 / 91

徐海生风风雨雨见的多了，为了利益钩心斗角尔虞我诈的事也见得多了，向来都是他和别人争利，猛然碰上这么个人，把大笔的金钱双手奉上，反而弄得他不知所措了。他并不是什么好人，多年来在社会上摸爬滚打，把他的心磨炼得冷酷无情，但是张胜这一番推心置腹的话还是让他那颗冷酷已久的心涌起一股暖流，围在他身边的人不少，但是又有谁对自己这么坦荡？面对那么大笔金钱的时候谁能做到不见利忘义？

第七章

在商言商，生意场上只有永远的利益，没有永远的朋友 / 108

在商言商。利合是朋友，利分是对手。生意场上只有永远的利益，没有永远的朋友，没有什么情分可讲的，这是商场上的铁律。当他对张胜说把他当兄弟的时候，并不是说假

话。如果有肉吃，他的确不介意分给张胜一点汤喝，就是这一念慈悲，才使他想正当当地买下张胜的地，而没有用手段压价。但是在他眼中，世上的一切都是有价的，张胜想和他分享更大的利润，那就是亲兄弟也没得讲。

第八章

囤地涨价那是土财主的买卖，只有通过投资赚钱才是成功的商人 / 126

你只看到了土地升值的商机，于是思维就被禁锢在这儿，只想着囤地涨价，打算有朝一日把土地换成钱，却没想到可以直接以土地为资本进行投资，让它利滚利钱生钱。赚死钱是最笨的土财主，能盘活资产，吸引资金，通过资本投资来赚钱，才是一个成功的商人！这个过程就是贷款买地，以地抵押还贷款。抵押贷款到位以后，一部分用来还贷，余款用来建造厂房。然后再用厂房做抵押，再度进行贷款，获得第二笔资金……这就是充分利用政府的优惠政策进行正当的投资买卖。

第九章

要想成功，除了胆量还需要智慧，最好拉张大旗作虎皮 / 137

具体该怎么操作呢？首先要设立一家公司，公司名字要响亮大气。新成立的公司缺少信誉和市场人脉，可以拉一家大企业参股，不为别的，要的就是他们的商誉，这叫做拉大旗作虎皮。我可以把著名的宝元集团拉来入股。其次，要充分利用国家的优惠政策。第三，如果办成中外合资企业，则在税率等方面还有很大的优惠，我爱人现在是外籍华人，我可以让她在境外注册一家公司投资入股。第四，你作为公司的法人代表，一要搞好自我形象包装，二要多结识一些商界大佬，逐步在商界站稳脚跟……一席话说得张胜热血沸腾，恨不能马上付诸实践。

第十章

王侯将相宁有种乎？沐猴衣冠人模狗样董事长 / 151

张胜每日与财务经理楚文楼一起跑工商、税务、银行，忙得脚底冒烟。有了张二蛋这块金字招牌，果然诸事顺利。接下来便是注册、验资、贷款、设计施工……在股权分配上，张二蛋出资 100 万元，占了 10% 的股份，张胜占了 40% 的股份。徐海生以妻子在海外的注册公司出资入股的方式占了 30% 的股份，正式落在他个人名下的股份只有 20%。一切顺遂，一个半月后，张胜拿到了宝元汇金实业开发股份有限公司的营业执照，正式成为这家新成立的股份公司的董事长。

第十一章

什么叫投资？用别人的钱做自己的买卖，那才算真本事 / 162

宝元汇金公司在临近环城公路的地块划出来大约 13 亩的土地开始建造水产品批发市场。水产品批发市场的规划十分宏大，共有固定商铺 28 个区，流动商铺 8 个区，配备建设了水产品运输专线和 3 个制冷保鲜仓库，此外还有大型停车场、市场管理办公室等设施。接下来便大打招聘广告，显得公司实力雄厚。这叫做搭台唱戏挖池养鱼，估摸着客户将会哭着喊着抱着钱来，为抢一个摊位打破头……那么，宝元汇金公司就等着数钱吧！张胜慢慢懂得了：什么叫投资？用别人的钱做自己的买卖，那才算真本事。

第十二章

投资关键在风险，当断不断反受其害，下决心壮士断腕 / 182

做生意最需规避风险，讲究顺势而为，因时而变。市场瞬息万变，有时候你甚至不知道风往哪个方向吹？因此，必须根据市场动向随时调整投资经营的方向。哨子和李尔分析说，小城市水产品的需求量也就那么大，搞大型的批发市场未必合适，不但风险大，而且回报慢。这倒是张胜始料未及的，他也开始觉得原先的思路有问题。他思考再三，果断地压缩了批发市场的建设规模，转而把钱投到扩充冷库的规模和品种上。这样改变投资方向，风险小，好运作，最重要的是，冷库可以辐射好几个大城市，短板成了优势，再加上李尔他们有现成的客源可以介绍过来……按照这个思路，坐收渔利，挣钱易如反掌。

第十三章

说一千道一万关键还是人，人才人马人脉，招兵买马办实业 / 200

宝元汇金实业公司招聘开始了。在张胜心中，这是非常重大的时刻，他要招兵买马，干一番事业了。然而，徐海生却没有太大的兴趣，他并不热衷于搞实业，他最擅长的是投机资本的运作，股市、房地产、期货、兼并重组、货币市场才是他真正长袖善舞的地方，他对实业投资没兴趣，也不认为张胜能干出一番大事业。而张胜却不这样想，他认为资本运作确实一本万利，但是，有了第一桶金以后，脚踏实地做好实业才是根本。张胜坐在招聘主考官的席位上心中感慨万分：说一千道一万关键还是人，人才人马人脉，如今自己坚持招兵买马办实业，成败关键就在这里。

第十四章

贷款投资，再贷款再投资，钱滚钱利生利子子孙孙无穷已也 / 229

都说发财的人就是有点发财的命，你看张胜太他妈的一帆风顺了。都说万事开头难，他却是三下五除二，通过买地得到了第一桶金；然后合资建厂再融资。这次，他先是通过

关系找人评估，将出口转内销的制冷设备抵押给银行，转眼又贷出了四百万。他就像变戏法一样，钱滚钱，利生利。有人开玩笑说，银行就是为他张胜家开的。张胜心理何尝不明白，他比别人强在哪里呢？就是因为他弄懂了一个道理：银行要得利，就会把钱借给你；有人借钱给你你还怕什么呢？贷款去投资，投资再贷款，贷款投资再贷款再投资……子子孙孙无穷已也，愚公也把两座山挖走了！

第十五章

投资办企业就像推着石头上山，一着不慎满盘皆输 / 252

冷库快要建成了，张胜拜见了李尔和哨子的父亲。请两位商界大佬出面，下面的批发商们自然跟进，纷纷答应把货物存在张胜的冷库里。接着，张胜通过宁可儿，得知卓新积压建材的底细，两人暗中联手，赶鱼下饵遛鱼拉网……以低得不可思议的价格拿下这批建材，大大节约了成本。就在张胜财源广进、踌躇满志的时候，李尔却给他泼了一盆冷水。招揽到客户只是万里长征第一步，之后就要内抓管理，外树信誉，才能让企业良性发展。投资办企业就像推着石头上山，一着不慎满盘皆输。张胜唯唯诺诺从善如流。

第十六章

成也萧何败也萧何，投资还是投机，两种观念水火不容 / 267

公司业务蒸蒸日上，越来越红火。然而，这一切在徐海生眼里只是小打小闹，根本不屑一顾。他的生意很大，利用国有企业大批转型的机会与人合作搞低成本兼并重组，经包装后，再高价出售，他就是以这种蛇吞象的方式，把不少国有资产变成了他的囊中之物。宝元汇金实业公司对他来说，不过是一个资金中转站而已。他在玩一个完美的“空手套白狼”游戏，但风险如击鼓传花，最后花会落在谁的手中，只有天知道。而这一切，张胜完全不知道。张胜坚信，张二蛋能靠一个被罩厂起家，成为拥资数亿的大老板，他也一定能。

第十七章

高处不胜寒，打铁还须自身硬，成大事业者用大手腕 / 304

高处不胜寒，公司发展越是顺利越是充满风险，这是一条铁的规律。宝元汇金公司管理终于出现大问题：公司副总楚文楼一而再、再而三地破坏公司规矩，先欲奸污女经理，后欲诱奸女职工，被张胜阻止后心生恶念，不仅伙同保安队长到公司冷库里偷盗谋利，并且破坏制冷设备造成公司损失以泄私愤。张胜巧妙地请来张宝元老爷子主持公道，老爷子二话不说，动用私刑，打断了楚文楼的双腿。现在的张胜已非当日黄口小儿，成大事业者终于学会了用大手腕。

第十八章

公司的利益便是最高利益，所有的人都必须服从这个原则 / 325

徐海生瞒着张胜，私下通过财务挪用公司巨额资金，严重损害了公司的利益。张胜得知后深受打击。对他来说，并不仅仅是资金管理的问题，而是一种被利用被出卖的感觉。他最亲近、最信任、引他走上辉煌之路的老大哥如今背后捅刀子欺骗了他。这件事情让他懂得一个道理：公司的利益便是最高利益，所有的人都必须服从这个原则。张胜于是立下规矩：第一，拆借公司资金，应当签订正式合同，按行业惯例付息；第二，资金拆借，应该以动产或不动产作为抵押；第三，违反财务纪律的工作人员立即清退……

第十九章

男人见面，聊的话题只有两个，不是赚钱便是女人 / 353

随着事业越做越大，一股风潮袭来，张胜他们打算投资煤矿产业。老板们正在热议如何更好地进行投资。都说假如你拥有一座煤矿，无疑便拥有了一座金矿。这个煤矿每天只要能正常开工出煤，那就像每天都在生产金子，生产大把大把的钞票。据说温州有个大老板在山西投资兴办煤矿，投资一亿元，两年就收回成本，其余都是大赚啊。张胜计算说，一个设计能力 30 万吨产量、50 个人的小煤矿，其产出基本可以达到 40 到 50 万吨，它的年产值大约在 1.5 亿元左右，毛利润至少可达 8000 万元左右。扣除各种费用，一年获纯利 5000 万元以上是可能的。

第二十章

刀口舔血的买卖也算投资吗？通天塔都是顷刻间垮塌的 / 377

徐海生他们正在利用国有企业转型之机，大肆侵吞国家财产，他们利用改革政策的漏洞，管理的漏洞，与一些不法企业干部相互勾结，进行企业兼并，以此牟取暴利。他们通常是把厂子故意整垮，压低价格买下，通过重新包装重新估值，高价出售给真正想扩大生产、发展实业的企业。一时脱不了手就拿去做抵押，抵押贷款用来再收购第二家企业。做这种买卖利润极大，风险也极大，因为他们的钱主要来自高息融资等渠道，一旦资金链断裂，高昂的代价谁也承受不起。然而在徐海生巧舌如簧的诱惑下，宝元集团也被绑上了这辆危险的战车。

第一章 人生如棋局，电光石火灵光一闪，投资机会就在眼前

生活就像是在走迷宫，你永远也不知道下面会发生什么，就像你不知道你最后能不能走出迷宫，又或者这个迷宫根本没有出口。命运就像是一盘棋，如果已经走成死局，那么除了掷子认输另起炉灶，还能怎么办呢？对两个下岗工人难兄难弟来说，他们现在就下成了一局死棋。然而，灵光一闪，张胜的眼睛亮了起来，一幅画面电光石火般跃上心头：《关于设立桥西高新技术产业开发区的立项报告》。

“你究竟有几个好妹妹，为何每个妹妹都那么憔悴，你究竟有几个好妹妹，啊……为何每个妹妹都嫁给眼泪？啊……我的哥哥你心里头爱的是谁……”

马路对面发廊门口的音箱，翻来覆去不断地质问着每一个路人，路人便如霜打了的茄子，来去匆匆，没人停下来回答一声。

天气实在太热，道路两边高大的杨树都无精打采地低垂着叶子，偶尔有一丝风吹过，才懒洋洋地摆动几下，这是1996年的夏天，今年的夏天异乎寻常的闷热。

张胜坐在树阴下，正和对面的中年男人下棋。张胜穿得很朴素，上衣看起来像件破旧的电工服，头发比较长、一根根倔强地挺立着，相貌长得挺帅，可惜他的衣着和发型把这唯一的优点都给遮住了，使刚刚二十四岁的年轻人显得有点邋遢。

对面的中年人四十多岁，身材高大，大背头，肚腩溜圆，一身价格不菲

的服饰，上衣口袋里插着一支派克笔，手里摇着一把画满铜钱的纸扇，两人的身份看起来颇有差距。

旁边是一家小饭店，大热的天没有顾客登门，一个半秃的胖子坐在门里，毫无形象地叉叉着腿，有一下没一下地拂着苍蝇，一副昏昏欲睡的样子，再里边坐着个系围裙的小姑娘，一看就是乡下来的，黝黑的皮肤，脸蛋上带着两晕健康的深红。她手里拿着面小镜子，正在脸上东按西摸。

张胜是这小饭店的老板之一，另一个老板就是正坐在屋里犯困的郭胖子郭依星。两人原来都是三星印刷厂的职工，厂子被外商兼并大裁员时，两人都下了岗，便用安置金合伙开了这家小饭店。

张胜对面的中年人叫徐海生，是三星印刷厂主抓财务的副厂长，旁边停的那辆桑塔纳就是他的座驾。今天他办事路过这里，见到老棋友，便下车和他叙叙旧，杀上一盘。

“喏，来根烟！”徐厂长笑咪咪地给他递过来一根七匹狼。

“哎哟，谢谢厂长！”张胜连忙双手接过：“我的烟不好，吉庆的，没好意思给您敬，呵呵，还抽上您的烟了，谢谢厂长、谢谢厂长。”

他接过烟嗅了一下，夹在耳朵上，继续和老厂长下棋。两人是棋友，原来在一个厂时，徐厂长一得闲便把他提溜过去陪自己杀上一局，彼此还算热络。

厂里裁员时，张胜也曾想过走走徐厂长的路子，兴许能把自己留下来。但转念一想，自己除了陪徐厂长下下棋，还真没有更深的交情，徐厂长未必能把自己这么一个小工人放在心上，那时的张胜性格腼腆、过于敏感，不像现在经过生活的挣扎和磨炼，于是便理所当然地成为一名下岗职工。

两人下棋时日已长，彼此都熟悉对方的套路。徐厂长下棋喜欢大开大阖，势如泰山压顶，狮子搏兔，攻势凌厉，但凡起棋，必定双炮先行，善攻。

反观张胜则截然不同，第一步必跳相，第二步必出马，对方的“车”都攻进大本营了，他可能尚无一子过界河，但是自己这方必定布置得滴水不漏，防守极严，然后才步步为营，逐步反攻。

张胜的打法和徐厂长截然相反，属于那种未虑胜、先虑败的人，而徐厂长的自信心显然比他强得多。此时徐厂长双车一炮已经逼近他的老师，但是

张胜也已暗伏杀机。

他的一只炮架在老师旁，看住一侧，前指对方，过了界河的只有一只马，一枚小卒。可是徐厂长急于进攻，他的防线存在许多漏洞，要是他再攻一步而不后防，那么张胜卧底一将就能逼出他的老师，这时那枚过河小卒就起到必杀的作用。

可徐厂长显然没有注意到这个危机，或者说他太热衷于进攻了，张胜的半壁江山中，他至少有四套精妙的组合杀法吃掉张胜的老师，这局棋太让人兴奋了，他拈着棋子只想着怎样漂亮地赢这一局。

或许，张胜的那招杀棋他已经看到了，因为张胜注意到他的目光一度停在自己那匹看似孤军毫无杀伤力的马上，但他最后还是一笑移回了目光。因为张胜始终不曾看过那匹马一眼，他紧锁眉头，一直盯着自己眼前的棋面，似乎在苦思解围之道。

徐厂长就算看出了那步棋，他也不认为张胜看出来了，低估敌人有时会犯大错，当徐厂长提车准备进将时，他终于尝到了轻敌的滋味，一匹卧槽马、一枚过河卒、一只海底炮，任他千军万马，都来不及救援了。

“行啊，小子！”徐厂长哈哈大笑起来：“上当了，上当了，上了你小子的大当了，你这小子，够阴的啊，装得够像，连我都瞒过了，哈哈……”

张胜笑嘻嘻地道：“不装象不成呀，厂长的棋下得太好，不偷袭我可赢不了。”

徐厂长笑着摆手道：“愿赌服输，愿赌服输。”

他抬起手腕看看那只欧米茄金表，说：“哎呀，不行了，不能再下了，我去前边证券交易所看看行情，然后还得赶回单位去。”

他站起来，走过去打开车门，又回头道：“小张啊，我先走了，哈哈，看我下次怎么收拾你小子！”

“好啊，厂长有空常来！”张胜客气地站起来道别。

郭胖子打了个哈欠，掀开帘子从里边走出来，张胜正在那儿捡棋子，郭胖子在他屁股上踹了一脚。

“我靠！”张胜立即跳起来追杀。

郭胖子身材肥胖臃肿，别看他体胖，却是个多愁善感的男人，他身体不

好，心脏经常偷停，据他自己说，有时午夜心脏偷停，忽然醒来，望着淡淡的月光，想象万一自己一睡不起，娇妻就要改嫁别人、宝贝胖儿子就会被后爹欺负，经常想着想着便会黯然泪下。这样的男人虽不至于感时花溅泪，恨别鸟惊心，如林妹妹那般情绪化，可是作为男人也够敏感了。

他见张胜跳起来和他闹，忙笑道：“别闹别闹，我站着就哗哗淌汗，可受不了！”

张胜笑道：“不行，犯我菊花者，虽远必诛！”

“靠，要诛随你，这个月的房租你一个人付！”郭胖子使出了杀手锏。

一听房租，张胜顿时就蔫了。两个毫无经商经验的人，头脑一热便跑来开饭店，守着医学院的后门，学生倒是不少，可吃得简单呐，顶多一个炒面、一个土豆丝。每逢有球赛这边才热闹些，学生们会一直坐到球赛结束，一人一碗面条。

唉，三室一厅的房子，光是房租就两千，大厨一千二，水案八百，两个服务生一人五百，开业半年了，每个月把账一结算，赚的钱勉强够支付这些费用，合着两人是来做义工的。

在这地方开饭店，啥时才能赚钱呐？想起目前的窘状，两人都换上了一脸愁容。

郭胖子沉默半晌，说道：“胜子，其实我一直在合计，咱们这饭店，是铁定不赚钱了，听说医学院年底要开二院，调走一批学生，那时就更完了，你说呢？”

张胜叹口气，问道：“郭哥，咱俩有话直说，你啥打算？”

郭胖子苦着脸摇摇头：“咱们是俩愣头青啊，当初咋就鬼迷了心窍听人忽悠呢？得，粘在手上了，想脱手都不行，我一想起来就心急火燎的。咱们俩月以前就贴出兑店告示了，可就是盘不出去。人家做买卖都猴精猴精的，派了家里人蹲咱门口数顾客，看吃啥，计算一天的营业额。请了亲戚朋友来扮顾客，人家都看得出来，我是没辙了。”

他一拍大腿说：“店盘不出去，开着只能赔钱，咱俩一天家都不回地忙活，可总这么着也不是办法，我合计……要不咱停业吧，东西卖吧卖吧，只要回本就成。”

张胜经历了一次次挫折，已经不像当初那么天真幼稚、做事冲动了，小饭店的窘境其实他早就想过，只是没到最后一步，他总是抱着一线希望，盼着能把店兑出去，尽量挽回损失，可是出兑告示贴了两个月了，根本无人问津，反倒影响了生意，实在是没有办法了。

他坐那儿想了半天，叹气道：“其实我也想过，唉，越想越泄气，要不……下午把房东请来，炒几个菜喝顿酒，和他商量商量，咱……不干了！”

生活就像是在走迷宫，你永远也不知道下面会发生什么，就像你不知道你最后能不能走出迷宫，又或者这个迷宫根本没有出口。命运就像一盘棋，如果已经走成死局，那么除了掷子认输另起炉灶，还能怎么办呢？对这两个难兄难弟来说，他们现在就是一局死棋。

“那可不成！咱们一码是一码，两位弟弟，大哥我不是难为你们，咱们是亲兄弟明算账，对吧？咱们签的合同是两年，你们这才干了半年，你说不干就不干了，我这店怎么办呐？你们要是兑得出去，照原合同给我交房租，我二话不说，可你们停业……不行不行！”

房东叶知秋三十五六岁年纪，个头不高，黑瘦黑瘦的，额上头发稀疏，只得用几绺长发从侧面拨过来，盖住那红润的连发根都看不见的前额头皮。他滋溜一口酒，吧嗒一口菜，吃得挺欢实，可不管两人说得多么可怜，就是不松口。

郭胖子急了，气得直喘：“我说叶哥，你这么说太不地道了吧？我们哥俩这半年是白替你打工你知道不？我们赔得稀哩哗啦的啊，我们也有老婆孩子要养，你这房子还是你的，你有啥损失？做人可不能太绝！”

叶知秋“啪”地一撂筷子，冷笑一声道：“二位，我也没逼你们呐，咱们的合同白纸黑字在那写着，你们实在要停业我也管不着，不过房租得照缴，不然就是违反合同，就得赔我违约金一万元，这可是早就订好的。”

郭胖子气急败坏地道：“哪有你这样的啊？噢，合着我哥俩必须赔钱干两年，白替你打工？我不干了，把房子赔给你都不行？天下哪有这样的道理，你这不是逼良为娼吗！”

张胜没说话，他在一旁冷眼旁观，想摸清房东的底线，找机会尽可能又

劝他解除合同，可是房东的话让他心里一沉，这房东……不是善碴儿啊。他也不说别的，绕了半天，只拿那一纸合同说话，什么人情全然不讲，这还怎么谈？

论为人处事、社会经验，他俩怎么跟人家比呀？要有这房东一半精明，他俩刚下岗的时候也不会被这个姓叶的忽悠得两眼冒金星，生怕别人抢了风水宝地似的订合同租房子了。

叶知秋微微一笑，丝毫不在意郭胖子的态度，很冷静地说：“什么道理？咱们一切按法律办、按合同办，这就是道理！”

他按着桌子扫了二人一眼，说道：“二位不知道吧？我小姨子可是政府官员，以前还学过法律，我这合同就是小姨子帮我起草的，保证合理合法滴水不漏，你有脾气就去打官司，看看谁赢！”

郭胖子发了半天怔，一屁股坐了下去，压得那椅子吱呀一声，他侧过身子，耍赖说：“叶哥，你还别拿这事儿压我，我就是干不下去了，你爱咋咋地吧！”

叶知秋轻蔑地看了二人一眼，淡淡地道：“咱们兄弟平时低头不见抬头见的，这半年下来怎么也算有点儿交情，太绝情的话我还真说不出来。可你们这态度，要泼扯皮到我头上了，那可是你们不仁，怪不得我不义。实话告诉你们，我小姨子一个电话，就能叫工商局的来封了你们的店门。看你们这一脸奸相，要说不偷税漏税，谁信呀？”

房东说着，拿起那块黑砖头似的大哥大，按了几个号码，亲切地说：“烈焰啊，我是姐夫，嗨！你能有几个姐夫啊？我是叶知秋，对，对，你在哪呢？哦？要去市政府办事，现在到哪儿了？太好了，你顺道拐到老房店面来，有人想找碴儿呢。”

“对，我也在这儿呢。是这么回事，租我房子那俩小子想毁约不干了，法律上的事你比我明白，对！就是这样，好，我等你！”

叶知秋放下大砖头，神气地瞟了两个可怜虫一眼，伸手拨拉了几下头发，把额头正前方那仿佛开了光似的头皮盖住，然后提起筷子，夹起一块九转肥肠扔进嘴里，又抿了一口五十六度的高粱烧，自顾吃了起来。

张胜看着那张为富不仁的笑脸，忽然有种一拳把它砸成红烧狮子头的

冲动！

一会儿工夫，一辆红色小奥拓停在小饭店门口，车门一开，一个三十岁不到的年轻女人从车里走了出来。

浅粉色的职业套装，却难掩前凸后翘的丰满体型。一副金丝眼镜，高高盘起的发髻，在额前垂下几缕刘海，看起来既干练又妩媚。

两瓣红唇丰满润泽，唇膏是水晶色的，润泽诱人，让男人看了就忍不住逡巡几眼，想来那性感的红唇用来接吻感觉一定不错。不过，此时那年轻女人唇角下弯，粉面带煞，镜片下那双杏眼着实有些盛气凌人。

她一拨门帘儿，“哗啦”一声就闯了进来，后边门帘儿尚在剧烈地晃动着，她已经出现在张胜和郭胖子面前。

粉红职业装的都市丽人对着郭胖子和张胜，眼光却微微上瞟，皱着眉头对二人头顶的空气说：“是谁想毁约呀？知不知道毁约是要承担违约责任的？要想毁约，先拿一万块违约金出来。哪儿来的法盲，一点儿都不懂法律常识！”

叶知秋在一旁用感性的声音念着旁白：“知道眼前这位是谁吗？她就是……市计经委的崔知焰崔主任。”

其实他小姨子只是市计经委办公室副主任，而且刚提拔没多久，对这两个土包子说话，当然官儿说得越大越好，再说，副字谁爱听呀。

一见人家这趾高气扬的架势，张胜两人的气势便为之一挫，待这女人像机关枪似的，滔滔不绝地讲了一堆契约、合同、法律的专业术语之后，两人便只有瞠目结舌的份儿了。

看两个小工人完全被震傻了，崔副主任很满意地扶了扶眼镜，带着一种优越感总结说：“因此，你们要是继续营业，或是转租出兑，这都没有问题。你们停业也是你们的自主行为，和我姐夫无关。但租房期是两年，你们必须继续履行合同，如果因你们违约影响了我姐夫的经济利益，那么你们要负法律责任。我姐夫的合法权益是受到合同保障的，这份合同，是受法律保护的，我希望你们考虑清楚，否则，我会起诉你们。”

郭胖子这时嗖地一下站了起来，嘴歪眼斜地扯住那妇人，哆嗦道：

“你……你们……不能这么欺负人呐！你们这是……往死里逼我们呐！”

崔知焰厉声道：“放手！不要和我拉拉扯扯的，否则我要告……”

“扑通！”郭胖子摇晃了两下，两手胡乱抓了两把，一下扯掉了崔主任的皮包，然后一头栽倒在地。他落地的造型非常壮观，硕大的肉躯忽地向前一倒，重重地砸在地上，地皮都为之一颤。

“这……这是怎么了？”威严无比的崔主任见此情景也慌了。

张胜知道郭胖子这是气急之下心脏偷停了，忙扑上去叫道：“不好，他有严重的心脏病，一急就容易犯病！”

张胜知道郭胖子衣袋里有药，急忙在他身上翻起来。

崔知焰也慌了，她虽瞧不起这俩臭工人，可要是逼出人命，一旦上了报纸，哪有她的好话？自己是什么身份？多少人盯着她的位置呢，这才上任三个多月，犯得着为这么两个小人物坏了前程吗？

她急忙蹲下来，对着郭胖子的头脸一阵乱拍。张胜从郭胖子衣袋里摸出“慢心律”给他拿水灌服了，又不断地抚胸压胸，忙得一身臭汗，郭胖子总算悠悠醒来。

崔知焰一见，不由得松了口气，旁边叶知秋也连拍胸口，这一会儿工夫，他汗都下来了。这要是逼死人命，少不得缠上一场官司，再说这房里要是死了人，谁还租这房子做买卖？不吉利呀。

张胜见此情形，心中忽然一动，知道自己的机会来了，他不求讹人，只希望能藉此摆脱这家饭店。此时郭胖子刚醒，不能动他，张胜便帮崔知焰捡起皮包和散落在地上的文件，想缓和一下彼此之间紧张的关系，然后再用郭胖子的病做做文章。小人物无论知识、见识、地位还是能量都居于弱势，就只能充分利用小人物的智慧来摆脱困局了。

他往皮包里塞文件时，看到一份文件上写着《关于设立桥西高新技术产业开发区的立项报告》。这种政府大事和他张胜无关，他也没往心里去，直接把文件塞回去，然后把包递到崔知焰手上，崔知焰冷哼一声，接了过去。

张胜稳定了一下情绪，陪着笑脸对崔知焰说：“崔主任，你也看到了，我俩都是下岗职工，生活本来就艰难得要命，又不会做生意，他又有严重的心脏病，我们真的快被折磨疯了……”