

商殇

SHANG

王旭 著

金钱
权力
背叛
忠诚
智慧
勇气
忠诚
勇气

商殇

SHANG

金钱
背叛
青春
力量
出路
希望

王旭

I247.5
3414



北航

C1632827



江西高校出版社
JIANGXI UNIVERSITIES AND COLLEGES PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商殇 / 王旭著. —南昌: 江西高校出版社,
2013.2
ISBN 978-7-5493-1715-8

I. ①商… II. ①王… 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005958号

商殇
王旭 著

责任编辑	邱建国 陈启辉
出版发行	江西高校出版社
社 址	江西省南昌市洪都北大道96号
邮政编码	330046
总编室电话	(0791) 88504319
编辑部电话	(0791) 88523090
发行部电话	(0791) 88517295
网 址	www.juacp.com
印 刷	三河市华润印刷有限公司
经 销	全国新华书店
开 本	720mm×1000mm 1/16
印 张	21
字 数	410千
版 次	2013年2月第1版第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5493-1715-8
定 价	32.00元

赣版权登字-07-2013-017
版权所有 侵权必究

目录

contents

第一章 山雨欲来 / 1

- 01. 紫风 / 2
- 02. “大 S” 的微笑 / 5
- 03. 三个半人的聚会 / 8
- 04. KTV 密谈 / 14

第二章 波诡云谲 / 21

- 01. 女人是一张试卷 / 22
- 02. 老婆查岗 / 24
- 03. 嫡系反水 / 28

第三章 猫鼠游戏 / 31

- 01. 交锋 / 32
- 02. 记者 / 35
- 03. 百足之虫 / 39

第四章 敲山震虎 / 43

- 01. 两个人的饭局 / 44
- 02. 女儿病了 / 49

第五章 情人知己 / 55

- 01. 人生若只如初见 / 56
- 02. 绝色佳人 / 60

第六章 世事如棋 / 67

- 01. 二师兄的肉比师父的都贵了 / 68
- 02. 方脸形的女人和第六感 / 72
- 03. 折腾 / 76

第七章 刀尖起舞 / 81

- 01. 心如鹿撞 / 82
- 02. 多事之秋 / 86
- 03. 初入职场 / 89

第八章 一砚平川 / 95

- 01. 送礼 / 96
- 02. “宋徽宗”其人 / 102
- 03. 各怀心事 / 106
- 04. 卧室密谋 / 113

第九章 官道商途 / 117

- 01. 乌纱 / 118
- 02. 厚黑与猫腻 / 123
- 03. 男人底线 / 129

目录

contents

第十章 商道无间 / 133

- 01. 卧底 / 134
- 02. 心理游戏 / 143
- 03. 投石问路 / 149

第十一章 伏羲八卦 / 159

- 01. 换车 / 160
- 02. 男人一夜，女人一生 / 166
- 03. 八卦图里的玄机 / 170

第十二章 多事中秋 / 179

- 01. 一石二鸟 / 180
- 02. 面具 / 186
- 03. 一个人的中秋 / 194

第十三章 阴谋得逞 / 201

- 01. 名片墙 / 202
- 02. 征服 / 206

第十四章 与虎谋皮 / 217

- 01. 利益链条 / 218
- 02. 交易 / 224
- 03. 输赢之间 / 230

第十五章 请君入局 / 241

- 01. 设局 / 242
- 02. 护花使者 / 248
- 03. 紫风之父 / 253

第十六章 江湖险恶 / 261

- 01. 欺骗 / 262
- 02. 刀煞 / 273
- 03. 危机四伏 / 279

第十七章 濒临绝境 / 287

- 01. 策划 / 288
- 02. 潜规则 / 294
- 03. 剑拔弩张 / 299

第十八章 最后赢家 / 307

- 01. 牺牲品 / 308
- 02. 困兽 / 312
- 03. 利益的刀，道德的鞘 / 318
- 04. 谁是赢家 / 324



第一章

山雨欲来

01. 紫风

江南，J省，省会N市。

“紫风”是N市的一座超级摩天大楼，寓“紫气东来，风从耳过”之意。大楼的整体高度是458米，位列全球十大摩天大楼的第八位。

这座摩天大楼是日本著名建筑设计大师伊藤由晴的收山之作。楼的外面镶嵌着锯齿状玻璃幕墙，好似龙鳞般纵横交错，如果天气晴好，阳光灿烂，从远处仰望，大楼金光闪闪，通体铮亮，外形颇似一把出鞘的战刀，观者无不感到敬畏与震撼。

伊藤大师曾经在公开场合说过，这座楼是他最后的一件作品，对他而言有着特殊的意义。他说，这座楼是“谢罪之作”，也是“警世之作”。对于具体的设计理念，他并没有作过多的阐释，不过，有好事者猜测，伊藤家族一定有人参加过七十年前的那场侵华战争，否则，大师不会作这样的表述。曾经有人问过大师类似的问题，大师缄默不语，似乎不愿再触碰那尘封已久的往事。

最终，这座楼按照大师的意愿，原封不动地从图纸变成了现实。

大师说，他要通过这座楼，实现此生最后的一个心愿。但是，没有人知道他的这个心愿是什么。

我们的故事，就从这座摩天大楼开始……

这些日子，薛振华正在为公司搬家四处找房，第一眼看到紫风大厦时，他竟然有一种朦朦胧胧似曾相识的感觉。

三年前，薛振华刚拿下《江河晚报》省市版医药广告独家代理权时，公司规模并不大，只有七八个人，在业内也没什么名气，可就是这样一家不起眼的小公司，硬生生从众多大公司嘴里夺下了医药广告这块肥肉，冷不丁放了一颗超级大卫星。

有人说，薛振华在宣传部有靠山，也有人说，他买通了报社高层，总之，众说纷纭，传言四起，不按常理出牌的薛振华一时间成为众矢之的。薛振华则完全

不理睬圈内人的攻击，他把公司安在紧邻《江河晚报》的一栋普通的写字楼里，踏踏实实地做起了业务。

当年，把公司安在报社附近，薛振华有自己的考虑。一来，方便和报社头头脑脑走动；二来，便于公司的媒介小张发稿。小张是《江河晚报》分管广告经营的副总刘仕辉的外甥女，帮这个舅舅的忙，也就是等于帮自己，这点薛振华拎得很清。更何况，老刘在他拿下报社医药广告代理权时是出了力的，知恩图报是人之常情。

一般情况下，小张每天都要往报社广告部跑上好几趟，医药广告审稿尤其严格，文字内容经常需要改动，有时候一改就是好几稿，好在公司和报社靠得近，小姑娘嗑着瓜子，悠哉游哉地穿过一条马路，很快就到了。为此，小姑娘没少在薛振华面前夸过他选址英明，薛振华也颇为得意。

不过，这种得意的感觉没过多久就荡然无存了。随着公司业务量的猛增，黑马广告的名头也越来越响，以前公司基本上没什么客户上门，主要靠几个业务员天马行空四处忽悠，拉一单算一单，公司吃不饱也饿不死。到了年底一盘点，账面上总会小有盈余，比起那些王小二过年的小公司，薛振华还颇有些聊以自慰的资本。自从拿下《江河晚报》医药广告代理权，黑马广告总算有了点脱缰野马的味道，业务风生水起，客户踏破门槛。

以前，薛振华穿得很休闲，牛仔、T恤，脚蹬耐克，加上和明星陈道明有几分神似，整个人看上去很精神，也很清爽。现在不行了，来的客户都是西装革履皮鞋锃亮人模人样的，他也不能穿得太随意了，这样显得没礼貌。于是，他逮着空去了一趟东方商城，花了2万多块钱，给自己置办了一套阿玛尼的行头，穿上后还真像那么回事，举手投足间颇有成功人士的范儿。薛振华暗自琢磨，人靠衣装马靠鞍，一点不错。只不过，他的行头变了，公司却还窝在那个灰头土脸的普通写字楼里，这让一身阿玛尼的薛振华脸上多少有些挂不住。这就好比一个开大奔的老板，没事就蹲在路边摊上吃油炸臭豆腐，就算你觉得心安理得，别人看着也不舒服。

一天中午，刘仕辉闲来无事，到薛振华公司串门。自从薛振华把老刘外甥女的工作解决了，老刘到他公司串门的次数明显增多了，这也是薛振华求之不得的事。对自己有用的人，哪怕一天见个十次八次，他也不嫌多，在一起待的时间越久，感情也就越深，这是一个极其简单的道理。一开始，两人刚认识的时候，薛振华叫他刘总，刘仕辉叫他薛总，很明显，两人之间隔了一层。后来，比较熟悉了，窗户纸也捅破了，刘仕辉改叫他振华了，再后来，两人就直接称兄道弟了。这次，老刘来之前打了个电话，说要和他聊聊，没什么要紧事，薛振华不敢怠慢，放下电话就跑到门口候着了。

说来也巧，陪老刘进屋的时候，他们正好遇到一个浑身脏兮兮的老汉在挨门

挨户地收着废品，老刘皱了皱眉，没说话，这一细微的动作，被薛振华捕捉到了。薛振华的公司所在的这栋写字楼，是原来一家破产工厂的办公楼改造的，造型类似筒子楼，管理方找的一家三流物管，两个保安还经常脱岗，这就让很多小商小贩钻了空子。薛振华刚把老刘迎进屋子，就听见咚咚咚的敲门声，他被吓了一跳，打开门一看，一个大学生模样的小姑娘背着一个大包，怯生生地站在门口。“你找谁？小姑娘。”薛振华问。“哦，我是文化用品公司的，我们公司专做文具直销，价廉物美，请问你们公司需不需要文具？我们有计算器、签字笔……”小姑娘还想说下去，薛振华却没有耐心听了，要是平时没事，或许他还会和这小姑娘调侃调侃，这会儿老刘在屋里坐着呢，他可没闲心听这丫头介绍什么文具。“对不起，我们不要！”薛振华黑着脸，一本正经地说。打发走小姑娘，他猛地一回头，正好和老刘对了个眼，老刘面沉似水，有点晴转多云的味道。薛振华心里咯噔一下，想，真是屋漏偏逢连夜雨，不想什么偏来什么，老刘是见惯大场面的人，到他这里是不是感到有点掉价？他顿时有些惴惴不安。还好，老刘并没有说什么，他也不知道薛振华是要面子的人。有时候，只需要变换一下表情，薛振华就能领悟到其中的含义，他是个善于揣摩别人心思的家伙。

从那天起，薛振华就动了搬家的念头。

这两年，薛振华在医药广告上赚了不少钱。如果说《江河晚报》是他的摇钱树，那么医药广告就是挂在树上的铜钱，看得见摸得着，实实在在就在眼前，只要把这棵树抱住了，赚钱也就变得很轻松了。按照马斯洛需求层次理论，人类价值体系存在两类不同的需要，一类是沿生物谱系上升方向逐渐变弱的本能或冲动，称为低级需要和生理需要；一类是随生物进化而逐渐显现的潜能或需要，称为高级需要。目前，薛振华正处在第三层次向第四层次过渡的关键时期，也就是从社交需求向尊重需求迈进。马斯洛最后的结论是，人的最迫切的需要才是激励人行动的主要原因和动力。此时，薛振华最迫切的需要就是给公司找个新家。当然，这个新家最好是 5A 写字楼，有严格的物管、负责的保安，进门需要登记，出门需要刷卡，最重要的是不能再被小商小贩们骚扰。

薛振华平时开一辆白色普桑，这辆车是 6 年前他从一个朋友手上买来的，二手货，即便这样一台不起眼的车，当时 10 万块钱的车款，还是他东拼西凑来的。他父母给了 3 万，岳父母给了 2 万，他自己拿了 5 万。开公司的，没个车实在不方便。更重要的是，车是一个平台，一个交友工具，有了车就可以结交更多有车或者有专职司机的朋友，这些人就是资源，这些资源聚在一起就是人脉，薛振华买车，说白了就是在买资源、买人脉。

这些天，他开着车满大街地转悠，目的只有一个，为黑马广告重新找一个安营扎寨的地儿。当然，他也不是像无头苍蝇般地瞎转悠，出来前，他专门找市房

产局的老同学张晓力画了一张图，标明了全市所有 5A 写字楼的方位，他按图索骥，一栋楼一栋楼地看过来，这次，他把选楼的范围给扩大了，不局限于在《江河晚报》附近，因为报社正在盖新的办公大楼，随时可能搬家，新办公大楼在市区东南面，这里也是市里重点发展的新城区，原来的西北老城区经过多年填鸭式的发展，已经接近饱和了，前年市里提出“大干三年，重点发展东南新城”的口号，一些政府机关和重点企事业单位都将迁往此处，《江河晚报》所在的省报业集团也顺应形势，在新城区买了一块地，盖起了报业大厦，所以薛振华重点看的还是市区东南面的写字楼，正所谓“秤不离砣，公不离婆”，背靠大树好乘凉，这一点是他选楼的重要前提。

就这样满大街地转悠了好几天，他看了不下二十栋写字楼，把眼睛都看花了，硬是没找到一栋一见倾心的。其实，也不是薛振华眼界高，按理说，他看过的那一家家写字楼，都要比他现在那个筒子楼强得多。特别是那些高档写字楼的保安，西装笔挺，留着寸头，挂着对讲机，不苟言笑，个个像 007 似的，眼神犀利得能杀死人，小商小贩来一个灭一个。薛振华不由得感慨，这人和人不一样，保安和保安也有差距啊。当然，选楼不能光看保安，还得看整体、看风格、看环境，最重要的是找感觉，就像找爱人一样，第一眼就要怦然心动，也就是通常说的要有“眼缘”。就像三年前他在国色天香夜总会偶遇窦艳那样，两个人第一眼见到对方，就擦出了火花，就认定是彼此要找的人，接下来就是一段爱得死去活来、天昏地暗的日子。

看到紫风大厦的第一眼，薛振华就被震撼了，不，应该说是惊诧了，不是因为它高耸云端，不是因为它光彩夺目，而是因为它太像家里的一个老物件了，对，像他爷爷薛占旗留下来的那把日本军刀，阳光洒在锯齿状的玻璃幕墙上，放射出万道金光，仿佛是一把出鞘的战刀，发出摄人心魄的寒光。薛振华几乎呆住了，一样的造型，一样的锋芒，像是一个模子里刻出来的。薛振华忽然有一种“众里寻他千百度”的感觉，应该就是它了，紫风，紫气东来，风从耳过，那无可企及的高度、无与伦比的气势、震撼人心的锋芒，让他立刻产生了一种把公司搬到这里来的冲动。准确地说，不是冲动，而是一种欲望、一种动力，薛振华觉得冥冥中有一种力量在牵引并驱使他走向这座大厦。

02. “大 S” 的微笑

紫风大厦的房租还不是一般的贵，是很贵，贵得有点离谱。

当漂亮的售楼小姐笑咪咪地报出两个数字时，薛振华吓了一跳，他以为自己听错了，又追了一句：“小姐，请你再说一遍，刚才我没听太清楚。”“好的，先

生。我们这栋楼的售价是每平方米八万，租赁价是每平方米八元一天。如果您有兴趣，我可以陪您上去看看。”

售楼小姐长得有点像台湾明星大S，大眼睛，娃娃脸，说话甜甜的，笑起来一副天真无邪的样子。估计到这里当售楼小姐也是千挑万选的，胜出者几乎都长着一副明星脸。

薛振华这会儿的心思全在这栋楼上，当确认这栋楼的租金高达八元每平方米一天时，他心里暗暗骂了一句粗话，找了好些天，难得有这么一栋楼入了法眼，租金却高得离谱。他问“大S”：“小姐，据我所知，现在市里最好的写字楼，也没有超过五块钱的，你们凭什么要八块啊？”“大S”听薛振华这么问，知道他没有买楼的打算，并不是自己的目标客户，售楼小姐的主要收入是卖楼的回佣，薛振华显然不是她心中的大鱼，既然是小鱼小虾，也就没有放钩子的必要了。

当然，“大S”不会在脸上摆出任何的不耐烦，她依旧笑眯眯地答道：“品质和地位，这就是我们紫风和别的写字楼最大的区别。先生，隔壁放映室有我们紫风的宣传片，您可以去看一下，这样会对紫风有一个比较全面和细致的了解。然后，您再作决定，好吗？”“大S”很厉害，善于见风使舵，对于薛振华这样在租金上还斤斤计较的客户，实在没必要带他在紫风绕一圈了，最好的办法就是打发他去看宣传片。

薛振华还真的去放映室坐了坐。

现在很多高档写字楼都设有这样的放映室，循环播放大楼的宣传片，紫风也不例外。不过，和别的大楼相比，紫风的这间放映室有点特别，门口有漂亮的迎宾小姐，向每一个进门的准客户微微鞠躬致意。地上铺着厚厚的红地毯，走在上面有一种很柔软、很舒服的感觉。

薛振华刚坐下，就有一个服务生端着一个托盘，上面摆着茶水、饮料和花花绿绿的糖果，“先生，这是免费的茶水饮料，请选用！”薛振华选了一杯茶，环顾了一下四周，放映室里几乎没什么人，只有一对小情侣模样的男女，紧紧搂在一起，一边看片子，一边窃窃私语，也不知道这对小情侣是来买楼的，还是来谈恋爱的。

薛振华看放映室没什么人，掏出手机，一个电话拨给了张晓力：“嘿，晓力，我是振华，晚上有事吗？没事咱们几个老同学聚聚啊！”“得了吧，你小子该不会又有什么事要我帮忙吧。好了，直说吧，不要搞那些弯弯绕，烦！”

张晓力刚被提拔为市房产局办公室副主任，十年的媳妇终于熬成了婆，唯一没变的是性格，还是那么“冲”，不喜欢拐弯抹角。为此，薛振华没少说过他，说他不懂说话的艺术，特别是在机关混，办事能力是一个方面，更重要的是要会察言观色，面对不同场合、不同的人，要学会说不同的话。张晓力说：“我可学不来

你薛老板，搞得跟变色龙似的，累不累啊！”每次张晓力这么一反驳，薛振华只能摇摇头报以苦笑。张晓力可以不当变色龙，在机关里按资排辈，慢慢熬出头，他薛振华可不行，各人的生存环境不同嘛。

刚才在电话里，张晓力把话这么一挑明，薛振华的脸上倒有些挂不住了，他嘿嘿一笑，说：“怎么，没事就不能请你出来吃饭唱歌啊？你要摆谱就算啦，当我没说。”薛振华知道，他这么一说，等于将了张晓力一军，他不出来也得出来了。果然，请将不如激将，张晓力被他的话一激，立马回道：“好吧好吧，晚上七点，万家灯火湘菜馆，不见不散！”说完，他像想起什么似的，补了一句：“把浩宇、大伟都叫上啊，对了，还有你的那位红颜知己啊。哈哈。”

张晓力说的浩宇、大伟，也是他俩的大学同学，一个宿舍上下铺的兄弟，平时这四个人经常聚在一起喝酒、打麻将，关系很铁。

武大伟好约，一个电话就搞定了。这家伙今年三十六了，还是孤家寡人一个，目前在一家日资的医药公司做高代，平时没事就爱抱着一本日语词典，叽里呱啦地练着鸟语，他最大的理想是娶个日本婆娘，回家就能享受举案齐眉的跪式服务。为此，他一年前从一家美资公司跳槽到现在的这家日资公司，他称之为向理想靠近了一大步。不过，一次酒喝多了，他无意中漏了底，原来他所在的那家美资药企换了中国区总裁，上任伊始发动了一次账务大清查，拔出萝卜带出泥，武大伟也不幸被牵涉其中，再加上这家伙是前任总裁身边的红人，自然难逃被清洗的命运。

不过，这些年武大伟也没白混，在省内各大医院编织了一张关系网，手握一批重要资源，所以被美国人开了，很快又投入了日本人怀抱。薛振华他们经常和他开玩笑说：“你小子，以前是假洋鬼子，现在摇身一变成了汉奸，你他妈的就这么点出息了。”武大伟听了，也不生气，挤眉弄眼地说：“我这不是为中日友好做铺路石嘛，怎么就成了汉奸了呢？充其量算个良民吧，拜托，千万不要把屎盆子往我身上扣。”

相比之下，陆浩宇就难约多了，今天也不例外，薛振华打手机给他，他正在开会，压低声音说：“振华，我在开会，一会儿回给你。”陆浩宇是省委宣传部新闻处副处长，平时“三多”：文多、会多、应酬多，有时候一个晚上要赶好几个场子，两部手机经常处于占线状态，只有周六、周日稍微空闲点，可以和薛振华他们打打麻将。

薛振华知道他忙，平时没事从不主动骚扰他，有事就去他办公室面谈，陆副处长的办公室只有他一个人，另外一个副处长姓崔，是个老同志，已经退居二线了，还没正式宣布，但几乎已经不怎么来上班了。

过了大约二十分钟，陆浩宇的电话回过来了，是办公室的座机，薛振华知道

他的会开完了，陆浩宇说：“兄弟，有事啊？”四个人中，属浩宇和薛振华的关系最铁，所以两人都是老兄老弟相称，论岁数，陆浩宇大他一岁。薛振华笑道：“怎么，会这么快就开完啦，这可不像你们宣传部的风格啊。”陆浩宇说：“今天是省工商局牵头的一个电视电话会议，说起来和你有关哩。”薛振华一听，忙问：“什么情况？”陆振华压低声音说：“下个月一号开始，全省要开展一次医疗广告专项治理，今天会议就是部署这件事。”薛振华又问：“多长时间？是不是走走场？”陆浩宇说：“这次陈省长亲自挂帅了，你说是不是走过场？会上说了，要抓几个反面典型，杀一儆百，老弟，最近你可要收敛点，不要撞到枪口上呀。”薛振华说：“谢谢提醒啊，哦，对了，差点忘了告诉你，今晚七点在万家灯火湘菜馆，我做东，请你、晓力、大伟几个聚聚，你可一定要来啊！”陆浩宇想了想说：“今晚我有应酬，要不这样吧，你们先吃，我尽量早点结束赶过来。”薛振华说：“你看情况吧，能脱身就过来。”

挂了电话，薛振华在放映室又呆坐了一会，想了想陆浩宇刚才和他说的那番话，忽然有了一种暴风骤雨将要来临的感觉，心中有些忐忑，过了好一会儿情绪才稳定下来，他忽然想到应该给万家灯火去个电话，预订一个包间，于是翻出上回吃饭时记下的订餐电话，打了过去。

03. 三个半人的聚会

万家灯火湘菜馆生意很火，从下午五点多开始，就陆陆续续开始上客了，如果没有预订，包间基本上是不不要想了，能在大厅找个座就不错了。七点以后，姗姗来迟的客人就只有在菜馆入口处排队领号牌，等待翻台了。

这几年，餐饮都是一阵风，先是流行粤菜，后来是川菜，再后来是湘菜，基本上是各领风骚二三年，客人的嘴巴越吃越刁，餐馆的生意也是越来越难做。

前几年，薛振华做过一阵子餐饮广告，包版的，也就是报社给你几个版，以“美食”为主题，软文加硬广告，交给广告公司一手包办，报社按照版面收钱。每个版面收 5000 块钱，超过部分就是广告公司赚的。做之前，薛振华信心满满，市里大大小小的餐馆成千上万家，有个 5% 在他的“美食”版上做做广告，也能赚个盆满钵满啊。可是，真正一接手，他才知道打错了如意算盘。没错，这些大大小小的餐馆是愿意做广告，特别是新开的餐馆，没什么固定客源，更需要做宣传，但是，这些餐馆都不愿意出钱做广告，而是用餐饮券或者储值卡来抵广告费，说白了就是以实物抵充广告，真正愿意出钱的少得可怜。有时候为了说动人家出钱，或者出一部分钱加一部分餐券，薛振华手下的业务员要磨上半天嘴皮子。

那一阵子，薛振华的皮包里几乎塞满了全市大小餐馆的餐券，他没事的时候

把这些餐券摆在他的老板桌上，居然有半尺多高，他把面值加了加，吓了他一大跳，做了三个月“美食”版换回来的餐券，天天下馆子，一年也吃不完。那些日子，他几乎天天呼朋唤友，吃了东家吃西家，吃了城东吃城南，很是风光了一阵，脸也吃圆了，腿也吃粗了，腰围整整吃大了三个号，但是公司却几乎没赚到什么钱，有时候还倒贴。薛振华想：这样下去，非死不可，不是自己撑死，就是公司饿死，总之都是死。

干了半年多，实在撑不下去了，薛振华向报社撂了挑子。也就是从那时起，薛振华放弃了捡到篮子里都是菜的想法，开始动起了报社医药广告的心思。此时，他终于明白，原来广告里也分金矿和贫矿。

薛振华从紫风出来，看看时间还早，就回了一趟公司，把当天要发的广告稿过了一遍，确认没问题了，才驱车直奔“万家灯火”而去。

在车上，他给窦艳去了个电话，问她来不来吃饭，窦艳说不来。这些天，两人正在冷战，窦艳想到他的公司上班，薛振华嘴上说好好好，就是拖着不办，几个回合下来，薛振华的虚与委蛇让窦艳很不爽。

窦艳去年从师大中文系毕业后，薛振华在公司附近的梅花山庄给她租了一套房，两人过起了地下夫妻的生活。刚开始，两人都很享受这样的生活，可是日子久了，就难免会生出这样那样的矛盾。薛振华是有家室的人，女儿果果还在上幼儿园，所以不可能把大把大把的时间留给窦艳。

窦艳觉得，薛振华变了，他让她感到了疼，这种彻骨的疼痛像病毒一样在全身蔓延，让她惶恐不安。如果一个男人和一个女人交流的地点永远在床上，那么两个人离分手也就不远了。

窦艳很爱薛振华，尽管他是个已婚男人，却是她第一个男人，女人对她的第一个男人总是心存幻想、无比依恋的，她不想放手。她要抓住这个男人，唯一的办法就是尽可能多地出现在他的生活中，像影子一样跟着他。窦艳提出去薛振华公司上班，就是出于这样的考虑。但是薛振华认为这是窦艳心血来潮，女人不上班，其实也有很多事情可做，比如逛街、健身、美容，约朋友打打牌，或者养条宠物狗，消磨消磨时间，对窦艳提出的要求，他几乎是有求必应的，唯独上班这条，他冷处理了。

窦艳毕竟年轻，心里藏不住事，一不高兴就写在脸上了，薛振华看着烦，也就尽量不去搭理她，就这样两人冷战了一段时间，谁也没服软。今天，他主动约窦艳出来，就是想把两人的关系缓和一下，没想到窦艳一口就回绝了，薛振华感觉心里有点堵得慌，车速也不由得放慢了下来。

到了“万家灯火”，薛振华看了一下表，已经六点四十了，饭店的大堂已经坐满了客人，门口还在陆续不断地进人。薛振华因为已经提前预订了包间，所以

也不慌张，找个位子停了车，消消停停进了饭店。

一进门，就有一位穿着红丝绒旗袍的女服务员迎了上来，“先生，您有预订吗？”薛振华点头道：“哦，订过了，沁园春·雪。”小姐飞快地看了一下手上的订餐牌，说：“是薛先生，一共四位，对吗？”薛振华嗯了一声。小姐笑着说：“刚才已经来了两位了，我领您过去吧。”薛振华一听，已经来了两位了，猜到是张晓力和武大伟先到了，急忙冲小姐摆了摆手，说“这里我熟，我自己去就行了”，说完快步向二楼包间走去。

万家灯火有二十来个包间，全部用毛主席的词牌命名，上了二楼，左手第一间就是“沁园春·雪”，这个包间面积不大，二十平方米不到，可坐七八个人，适合家人朋友小聚。薛振华和张晓力在这个包间吃过一次饭，觉得环境不错，所以今天又订了这间。

推开门，张晓力和武大伟正在吞云吐雾，看到薛振华推门进来，武大伟腾地一下从椅子上站起来，满脸坏笑道：“薛老板，你终于来了，我和晓力以为你小子放鸽子了呢！把咱们忽悠来了，请客的迟迟不露面，你再不来我们就散了。”薛振华嘿嘿一笑道：“你小子，狗嘴里吐不出象牙，不是约的七点吗？这会儿不是还没到嘛。看你急吼吼的样！”武大伟道：“不管怎么说，请客的应该比客人先到，这是规矩，懂吗？我就不信，你请客户吃饭，还是这副慢吞吞的样子。”薛振华刚要张嘴还击，一直在边上看热闹的张晓力说话了：“好啦好啦，一人少说一句，到此为止吧。不就吃个饭嘛，至于吗，累不累呀？”薛振华一看张晓力烦了，瞪了武大伟一眼，对张晓力换了一副笑脸，道：“晓力，你看大伟，自从去了日企，鸟语说多了，心理也变态了，好像总觉得别人欠他似的，这小子我看是无可救药了。”张晓力忍住笑，摆了摆手说：“不说了，点菜，点菜！”

薛振华把服务员叫到身边，开始点菜：土匪鸡、卤牛肉、剁椒鱼头、毛氏红烧肉、干锅肥肠、农夫烤鱼、小炒皇……张晓力在一边提醒说：“别全是荤菜啊，点几个素菜。”薛振华说了声好，又点了长豆角、煨香干、玉米饼等等。武大伟插话道：“老薛，今天几个人吃饭啊？”薛振华头也没抬，说：“三个半。”武大伟没听明白，嘟囔道：“三个半？啥意思？”“哦，浩宇有应酬，要迟点来，所以算半个，明白了吧？”张晓力一听，走到薛振华边上，把他手上的菜单一把抢了过去，递给服务员，说：“就我们三个，点那么多干吗，吃不了浪费。”武大伟揶揄道：“晓力，老薛有的是钱，多点几个菜，吃不穷他的，嘿嘿！”薛振华白了他一眼，没说话。张晓力忽然想起什么似的，问薛振华：“对了，不是叫你把那位红颜知己带来吗？怎么她没来？”薛振华说：“不提她，不提她，烦。”武大伟说：“我最近听了个段子，说给你们听听。这人哪，小时候上学，最怕听到的一句话是‘老师来了’；上了班，最怕听到‘老板来了’；结了婚，最怕听到‘老婆来了’；有了

情人，最怕听她说‘你多久没来了？’哈哈！”说完，他挤眉弄眼地冲张晓力大笑起来。薛振华不想再斗嘴，就假装没听见，侧过身问张晓力：“喝点白的？”张晓力说好，薛振华又让小姐拿了两瓶五粮液，张晓力说：“兄弟，多了吧？！”薛振华说：“不多，不多，你们两个酒神级的人物，漱漱口而已。”

不一会儿，菜就上来了，摆了满满一桌子，薛振华让小姐开了酒。

张晓力问：“小杯？大杯？”

武大伟嘴一撇说：“老规矩，大杯。”

薛振华道：“这么半天，总算听你小子说了一句人话。”

武大伟说：“我靠。今晚非得和你喝两个满杯，省得你老挤兑我。”

张晓力举杯道：“咱们兄弟几个，也有个把月没聚在一起了。来，我提议大家先碰个杯，多少随意。”三人碰了杯，开始有一搭没一搭地闲聊起来。

武大伟说：“这里环境不错，就是菜太辣。”薛振华说：“这就是特色，懂吗？”武大伟咂嘴道：“我觉得这菜，辣里带着酸，似乎和川菜辣有点区别。”张晓力插话道：“你这个外企高管算是白混了，平时你们都在哪里请客吃饭啊？湘菜是酸辣，不放花椒的；川菜是麻辣，花椒是必不可少的。辣椒也有区别，湘菜一般用剁椒，川菜则用泡椒。总之，现在川菜已经 out 了，湘菜开始大行其道了。”武大伟伸出大拇指道：“张处长，我对你的钦佩之情，如滔滔江水绵延不绝，又如……”

张晓力把杯子一举，打断他说：“别扯淡了，喝酒。”武大伟说了声好，一仰脖子咕咚咕咚倒下去大半杯。武大伟这人嘴巴油滑，不过人却爽气，喝酒不掺假。大半杯酒下肚，脸也红了，脖子也粗了。他喘着粗气说：“老薛、老张，这酒也辣，菜也辣，都他妈辣到一块了。”薛振华说：“这就对了，这叫以毒攻毒，以辣治辣。哈哈。”武大伟说：“歪理邪说，没听说过。喝酒，喝酒！”

三人喝了会儿酒，又扯了扯各自近况，薛振华自然而然就把话题引到紫风大厦上了。

薛振华说：“晓力，我下午给你打电话那会儿，就在紫风大厦。这楼不错，真不错。看了那么多楼，就这座最中意。不过，这价格也忒贵了，靠！”

张晓力夹了一块红烧肉，边吃边说：“哦，紫风啊，你眼光不错，这座楼是市国资管理公司和广东一家房地产公司联合开发的，全球十大摩天大楼里排在第八位，本市的新地标、楼王，价格自然不便宜。”

薛振华说：“难怪呢，听我说价格贵了，售楼小姐都不愿带我去参观了。”

张晓力说：“这很正常。你不是人家的目标客户，何必在你身上费时间呢？”薛振华点头道：“你说得也对，换位思考，如果换了我，说不准对人啥态度呢。这小姐从头到尾都是微笑服务，这点就不容易。”

武大伟插话道：“她就是吃这碗饭的嘛，我听说售楼小姐都要进行礼仪训练的，怎么站，怎么坐，怎么笑，怎么说话，都有讲究的。你比如说吧，微笑服务就有一整套的标准，笑的时候嘴角要微微上翘，牙齿要露出六到八颗，眼睛要看着客户的面部三角区，以双眼为上线，嘴为下角，也就是双眼和嘴之间。总之，单说一个笑，就有一套工业化标准。”

薛振华摇头叹道：“不容易，看似简单的一个职业，里面学问很深啊！”张晓力说：“大伟说得没错，我和一些地产商经常打交道，他们就说，选一个好的售楼小姐，和选空姐也差不了多少了。不过，干得好的，收入可不低，光佣金这块，多的一年能拿几十万，甚至上百万。”

薛振华道：“凭本事吃饭，无可非议，来，咱们喝酒。”

又是一阵觥筹交错，三人都有些面酣耳热。薛振华看火候差不多了，小心翼翼地问张晓力：“兄弟，紫风那边能不能说上话？在租金方面给我通融通融。”

张晓力哈哈一笑，“我就知道你这家伙找我有事，下午在电话里还不肯说，这会儿憋不住啦。”

薛振华尴尬地打着哈哈，说：“随便问问，随便问问，要是麻烦，当我没说，来，喝酒。”

张晓力喝了不少酒，说话更直了：“振华，我就烦你这套，喝酒就是喝酒，办事就是办事，兄弟在一起，不要混为一谈，这样就没意思了，你说呢？”薛振华干咳两声，点头说是。

武大伟看气氛不对，急忙打圆场道：“晓力，我看振华没那意思，这也就是酒桌上随便说说，你有路子就帮他问问，没有就算了，振华也不是那种有事有人、没事没人的。”薛振华感激地看了大伟一眼，说“就是就是，不谈这事了，喝酒喝酒”。

张晓力也不是存心让薛振华难堪，他只是觉得薛振华在广告圈混久了，人变得世故和虚伪了：明明电话里能说清楚的事，非要摆到酒桌上来说；明明是有事相求，却非要找个吃饭的借口，而且这种变化也就是最近几年的事，快得让张晓力有点难以接受。

想当年，几个人在大学里，就属薛振华最没心眼，因为家境好，薛振华的手上总有用不完的零花钱，而来自农村的他和浩宇就相形见绌了，常常是吃了上半月顾不了下半月，没到月底手上的生活费就所剩无几了。薛振华瞧在眼里，就隔三差五地带着他俩去学校附近的小饭馆改善伙食，还经常会塞点钱给他们，嘴上说是借给他们，却从来不催着还。他就是这么个实诚人，对人友善，不图回报，没有一点花花肠子，可是现在却变得面目全非了。

张晓力刀子嘴豆腐心，还是愿意帮薛振华这个忙的，他凝神沉思片刻说：