

我的爱人你扮演的是什么——

角色

CHARACTER

©皮皮 / 著



新疆人民出版社

角 色

皮皮 著

新疆人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

角色/皮皮著。—乌鲁木齐:新疆人民出版社,2001.11
ISBN7-228-05798-8

I.角… II.花… III.都市言情—中国—当代
IV.1247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 07445 号

责任编辑:赖文华

责任校对:马云飞

封面设计:何辉

角 色

皮皮 著

新疆人民出版社出版发行

乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮政编码:830001 电话:2825492

天水新华印务有限公司印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 230 千字

2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 2 次印刷

印数:1-3000

ISBN7-228-05798-8/I·1088

定价:25.00 元

内容简介

一次不经意间的携肩邂逅，竟将赵平川与石菁推向了一道缠绵错位的激情苦旅……

犹记风姿绰约的石菁，冰清玉洁的肌肤、挑逗得晶莹剔透的双眸，酷若久别恋归的梦中情人，折腾得赵平川魂不守舍；舞后的重逢，更使赵平川和石菁卷入了难能自拔的迷情漩窝；

昔日心爱的人绊倒在贪婪与美幻的陌路，绝尘远离，倍让彭茵心力交瘁，独钟邓剑雄能抚平她的累累创伤；鱼水之欢并未让彭茵心灵慰藉，只会让她更加痛苦辗转。

面对罪孽与欲望的搅浊，彭茵不能自己，沾满了血腥与罪恶的利刀，攒聚着仇恨，断然地扎向了……

目 录

第一章	明天的阳光	1
第二章	粉红色的回忆	19
第三章	暗恋的物语	41
第四章	紫色玫瑰的渴望	55
第五章	梦中佳人的伤痕	64
第六章	一只断线的风筝	83
第七章	迷情陷情	97
第八章	幽 会	118
第九章	与地狱约会	138
第十章	痴情孤魂	144
第十一章	孽缘的归宿	156

第十二章	天使的幽梦	181
第十三章	悲情游戏	198
第十四章	难灭的嫉妒之火	219
第十五章	阴谋正在潜伏	241
第十六章	与情敌共舞	265
第十七章	心 计	294
第十八章	无言的忏悔	304
第十九章	狂情丈夫的“野心”	316
第二十章	与黑暗接吻	331
第二十一章	无言的诀别	346
第二十二章	罪孽难逃	363
第二十三章	生命从失意中泯灭	369

第一章 明天的阳光

这是一个流光溢彩的都市之夜。

从繁华市中区穿城而过的河流给这迷情的都市带来一丝浪漫的情调。

华灯齐放的大街上此刻变得辉煌而又壮丽，一幢幢高楼大厦挺着它们那高傲的身躯在这沸腾的都市中展示着那神奇的魅力。

周围的一切都在燃烧着激情。

举目远眺，只见从一座座高楼大厦的顶部倾泻而下，由无数只小彩灯组成的一道道光帘仿佛是从天而降的瀑布，刹那间，使整个城市变成了茫茫的光的海洋。

此刻“新世纪酒店”的轮廓在夜幕中闪烁变幻，令人目炫。

酒店门前早已经是灯火辉煌，人影绰绰的景象了。

附近的停车场内停放着一排排各种牌号的小汽车，这足以证明，现在正是这家酒店生意最红火的时间。

当位于市中心的钟楼上“当当”地敲了七下时，一辆银灰色的“桑塔纳”牌小汽车，已经穿过繁华的闹市区，朝这家酒店方向急驶而来。

当“桑塔纳”在酒店大门前徐徐停下后，从驾驶室里便钻出一位西装革履手提公文包的男人。

此人正是利发实业公司总经理冯子昆。

他大约三十四、五岁，透过魁梧的身材，显示出一副倜傥不凡的气质，尤其他那双眼眸，更给人一种坚毅深沉又时刻隐藏锋芒的神态。

说起利发实业公司，在本市可以算得上颇有名气的企业了，你只要随意翻开当日的任何一种报子，就能看到该公司刊登的各种

宣传广告。

当在,作为利发实业公司总经理的冯子昆,更是生意场上一位响当当的企业家和强者。

利发实业公司自创建到现在虽然只有四、五年的光景,但积累的资产总额达数千万元之多,这辉煌的业绩怎不令世人刮目相看呢?

不过这对冯子昆来说仅仅是万里长征的第一步而已……’

此刻冯子昆已经踏上酒店门前的紫色大理石台阶。这时一位漂亮的迎宾小姐早就轻轻地推开了那扇落地玻璃门,然后冲着冯子昆躬身说道:“欢迎光临……”

冯子昆朝那位小姐藐视一眼,便径直朝酒店大堂走去。

大堂内,装饰得豪华而又别致,尤其是大厅天花板上那一盏盏充满梦幻色彩的水晶吊灯,更给人一种强烈的视觉感,轻柔舒缓的乐曲给人带来宁静和舒畅……

冯子昆对这种迷恋的气氛的确领略得太多了。然而对于生活,他始终坚持着一种执着的追求态度。无论是他几年前做为一名平淡无奇、默默无闻的机关工作人员,还是几年后成为商界上一名叱咤风云的佼佼者,这种追求始终没有停止过……

现在冯子昆已经穿过大厅,走进“翠云阁”包间。

包间内别具一格的装饰同样给人留下深刻的印象,房间四周雕着玫瑰色的花纹,湖蓝色的天花板上吊着一盏水晶莲花吊灯,粉红色的方格地毯正中摆着一张园形的餐桌,雪白的台布上放着一只插满丁香花的小花瓶。

冯子昆在那张浅绿色的沙发椅上坐下后,便一边品着香茶一边悠闲地观赏影碟机,屏幕上正放的一部 KTM 镭射片。

只见面面里三位身着艳丽“三点式”泳装的摩登女郎迈着轻盈优雅的步伐在金黄色的沙滩上扭来扭去,间或还回眸一笑……

冯子昆懒散地靠在沙发椅上,双眼微闭,仿佛正沉浸在某种美妙的境界之中……

多年来他已经养成了一边听着音乐一边沉浸在对未来宏伟事业的遐想……

也许每一位在生意场上搏杀的男人都有这种感觉,就是他们总是千方百计地去揣摩对方的每一个细微的心理变化,然后伺机

实施自己经营的手段,也许在这颇费心机,绞尽脑汁的心理战中,他们心中的信念只有一个,那就是如何使自己在风云变幻的商界中站稳脚跟,使自己多年苦心经营的公司不断发展壮大。是的,在这没有硝烟的厮杀中,如果稍有不慎,就会跌入失败的深渊啊……

可是另一方面,他们都怀念那种人与人之间的真挚的一面。正如一位哲人所说:“在世界上每个人身上都具有鲜明的双重性格,即一半是魔鬼,一半是天使。”也就是说,在竞争激烈的生意场上,即有毫不留情战胜对手的雄心,也有使自己的心灵得到回归,得到慰藉的柔情……

画面里三位女郎的表演,这时已经进入了高潮,只见她们伴随着乐曲开始尽情地展示她们娇作的每一个部位……

刹那间,冯子昆此刻心里涌起一股莫名其妙的失落感。难道也是人地命运所致?为什么在他获得事业上成功的同时,情感上的失落也会随之而来呢?这难道是人生中永远的怪圈?

他感到有些疲惫了,不由地轻轻地叹了一口气,然后看了一下手表,同时脸上掠过一丝焦灼的神色。

面对竞争日益激烈的市场,他已经意识到以往的单一经营方式,已经渐渐地失去了竞争力。因此在强手如林的市场中,如不及时调整经营方式,势必会有一天被对手吃掉的可能。为此在股份制大潮席卷之时,冯子昆按兵不动,这乃是坐壁上观,伺机蓄集力量而已。

果然,如火如荼的房地产大战开始了,经过一番厮杀,一些实力不强的公司,只好拱手相让,退出了竞争。

现在,观望多时的冯子昆决心大干一场了。目标就是和生意场上的几位朋友同心协力组建一家房地产公司。

这才叫后发制人呢……

就在冯子昆驰骋之际,这时房间的门打开了,只见一个熟悉的身影在门口一闪,然后慢慢地走了进来。

此人大约三十七、八岁,身子微胖,但却很敦实,当然最引人注目的,便是他身上穿着那套深蓝色的隐条纹的“皮尔卡丹”牌西装。

此刻,来人朝冯子昆随意地点点头,便在对面的那只沙发椅子上坐了下来。

这位男人正是冯子昆的好朋友,富豪酒店的老板程广彬。

“对不起,让你老兄久等了。”程广彬坐在那里冲着冯子昆抱歉的一笑,说道。

“没关系。”冯子昆摇摇头说,然后递给对方一只“万宝路”牌香烟。

程广彬接过香烟,然后将手里的“大哥大”放在桌子上。

看来今晚程广彬情绪很好,脸上更是充满着笑意。

这时,冯子昆用精巧的镀金打火机点燃香烟后,一边抽烟,一边静静地望着对方,那副春风得意的神态。

片刻,冯子昆正要说什么,只见虚掩的房门这时又轻轻地推开了。紧接着只见一只油光光的脑袋一探,一位高个儿的男人,笑嘻嘻地走进房间。

冯子昆说道“王老板,这么晚才来,一定被哪位漂亮的女人给缠住了吧,哈——”见到他那只油光光的脑袋,程广彬便嚷了起来。

“哪里,哪里,刚送走一个客户,所以才来晚了。”永盛家俱城公司经理王新民解释道。

“快请坐,”冯子昆朝他欠欠身,用手指一指向斜对面的那把空着的沙发椅说。

“多谢了!”王新民客气地点了点头,便一屁股坐在椅子上。

这时一位服务小姐走进房间,替三位客人重新泡好三杯茶后,便悄悄地离去了。

房间里开始弥漫着淡淡的蓝色烟雾。

冯子昆暗暗地看了一下王新民,发觉对方脸上的大胡须刮得一干二净,那笔挺的西装、挣亮的皮鞋给人一种耳目一新的感觉。

王新民不过三十出头,也许在生意场上奔波忙碌的缘故,所以看上去,他比实际的年龄要苍老些。

冯子昆觉得和程广彬比无论是言谈举止和气质上,王新民都显得较差些。

不过从私交上讲,冯子昆和王新民的关系要更密切些。有一件事冯子昆至今还很感激王新民。那是两年前,本来有一笔生意获利颇丰,但当时冯子昆手头的资金很紧张,拿不出本钱做这笔生意。万般无奈他只好向王新民求助,王新民倒也够朋友,很爽快地借给了冯子昆二十万元。

结果这笔生意做成了,冯子昆扣除偿还的借款外,足足赚了十

多万元。

“礼尚往来，乃君子也。”于是二人的关系便更加密切，所以当冯子昆打算合股办一家房地产公司时，便自然想到了王新民。

这时，房间里开始洋溢着轻松的气氛。三人彼此寒暄一番后，然后是“做什么生意最赚钱”这是生意场上永恒的话题。

半个小时后，两位身穿白色丝绸旗袍的服务小姐轻轻地走进房间，将酒菜依次端在餐桌上。

菜很丰盛，有清蒸河蟹，家常海参，红烧鲍鱼，尖笋烧蹄筋……除了啤酒外还有可乐和其它饮料。

“各位请——”冯子昆俨然以主人的身份笑着端起斟满“蓝带”啤酒的酒杯说。

“请——”程广彬和王新民点点头，然后举起酒杯一饮而尽。

服务小姐急忙将每人酒杯斟满酒。

今晚王新民的心情看来比程、冯二人还好，席间，几杯酒下肚，他的话自然就更多了。

此刻连冯子昆也感到十分惊异：“难道王老板真的做成了一笔大生意？”

可是又有谁知道，曾几何时，这位永盛家俱公司的老板王新民几年前还是市郊冷轧板厂的板金工。大约五年前他突然在单位消失了，冯子昆还曾记得在服装批发市场上看见过他，只见他衣服不整，面容憔悴，冯子昆关心地问他在哪里做事，他嘴角便露出一丝苦涩来，说是打一枪挨个地方混碗饭吃。给老板跑跑腿，挣点烟钱，言语有几分凄惨。

然而在这充满骚动和浮躁的时代，从士兵到元帅看来并不是什么天方夜谈。

在短短的几年内，随着下海狂潮一浪高过一浪，许多人便丢下铁饭碗义无反顾地奔向商海几度风雨、几番拚搏，有的人终于圆了发财梦，转眼之间不是成为百万富翁了吗？

的确王新民也算是商海中的幸运儿了。从当时的一个居无定所的“打游击”的服装摊贩儿，如今已是在市场中颇有一定知名度的老板了；从当年轻有几百元本钱到现在已有近百万元资产，这巨大的变化，甚至连王新民自己连同做梦一般。

真是今非昔比了。

如今王新民已花了二十多万元头，：房，“居无定所”早已成为远古的神话了。

下一步，王新民正在构思更为宏伟的蓝图，要在一两年内，建成本市最大的一家家俱城，从而使永盛公司生产的家俱不但“立足全国”而且要“冲出亚洲，走向世界！”有志者事进成嘛！

“不仅如此，做为跨行业发展的重要一步，为了迎接市场的竞争和挑战，合资组建新的公司已迫在眉睫。

所以，今天晚上，他和程广彬、冯子昆相聚在这家酒店里，就是商谈合作组建一家房地产公司。

多年来王新民凭着自己在商海里的奔波厮杀中总结出了这样一条宝贵的经验：那就是抓住机遇冒险和投机。

是的，在目前房地产普遍低迷的形势下他愿意合资组建一家新的房地产公司的确存在着很大的风险性。

不过，他一直信奉“风险与利益并存”的这句话。

“也许成功的意义就在这里，”想到这里王新民笑了。

当然，王新民也有走麦城的时候。

他还清楚记得一年前，他是如何栽在做铝材生意的陈经理面前的。

几杯酒下肚，陈经理便醉眼朦胧地说：“王经理，你要的铝材我保证按期供应。”

坐在他对面的王新民听了，便急忙递上一支“红塔山”香烟说：“陈经理，那么就拜托你了。”

陈经理不慌不忙地点燃香烟，深深地吸了一口，望着吐出的烟圈慢悠悠地说：“合同嘛！现在就可以签。”

“没问题，没问题！”

签完合同，王新民兴奋地端起酒杯说：“为我们的合作干杯！”

然后王新民恭敬地从皮包里取出六万元现金作为订金交给了陈经理。

陈经理将钱塞进自己随身携带的公文包内，又随手从记事本上撕下一张纸，写了收据。

一切做得十分自然。

然而，王新民却万万没有想到，那个陈经理从此以后便杳如黄鹤，那六万元订金自然是石沉大海了。

俗话说：“吃一堑长一智”。因此从那以后，王新民变得精明多了。甚至他有些也施展“空手套物”的把戏。虽然他仅有初中文化程度，但却很喜欢读书，当然所阅读图书的范围都与经商方面有关，诸如《商战三十六计》、《商战厚黑学》、《智谋大师》等等。

不过使他体验最深的，还是在经商实践中所接触的不同身份、不同地位的人物。所谓大千世界，坛坛众生之中，要彻底摸透每个人的心理可以说是相当困难。

他认为，在商场中一个人首先要善于保护自己，这是立于不败之地的基础，因此就要做到“即要少交朋友，又要广交朋友”。

也许是在生意场上厮混久了的缘故，因此王新民对周围的一切都怀有一种冷漠感。

不少人发了。富了，几年不见成了腰缠万贯的大老板，打着酒隔出入于卡拉OK厅或者是夜总会，更有的穿金戴银乘小车，一副志得意满的神态。

其实这种人多了，也就没什么可奇怪的了。

当然，更令人慷慨的是那些满怀信心扎进商海里，归来时蓬头垢面、骨立形消的人了。

不管怎样，王新民庆幸自己，终于成功了，说不定还会有更大的成功在向自己招手呢！

也许自己今后成功的基础就是这家即将组建的房地产公司了。

可是，冯子昆和程广彬会和自己同舟共济吗？

当然与程广彬相比，他对冯子昆的信任度更大些。

这不仅仅是因为，他和冯子昆在商场搏杀中能够同舟共济携手并进，其主要的是他佩服冯子昆那种在竞争中沉着冷静伺机出击的本性。

胜利了，而愈加冷静，失败了而不气妥浮躁。一个人能够达到这种境界的确是相当不容易的。

说到达，王新民将斟满酒的酒杯朝冯子昆和程广彬面前一举，笑着：“今晚咱们是三方聚义，但愿咱们的合作能成功干杯！”

冯子昆和程广彬笑笑也高高举起酒杯。

“看来，你老兄把生意经钻透了。”坐么一旁的程广彬笑着说。

“不行，差远了。”王新民潇洒地挥挥手，服务小姐立刻俯首听

命，“请拿一瓶拿破伦 X0 来。咱哥们痛快地喝一杯……”

少顷，只见服务小姐将‘瓶装璜精美的洋酒摆在桌子上。

王新民欠欠身，将这瓶洋酒打开，为冯子昆和程广彬斟上满满一杯，最后将自己面前的杯子也斟满了。

“平日里，咱们是各忙各的，难得在一起聚会，来，干了这一杯！”王新民端起酒杯笑着向冯、程二人说道。

“干！”众人将酒杯高高举起，然后一饮而尽。

程广彬一杯酒下肚，脸变得通红，神态甚至有些恍惚起来。

王新民向程广彬笑笑说：“你老兄平日里不是很能喝几杯，今晚怎么啦！一杯酒脸就红了？”

程广彬尴尬的一笑，然后摆摆手说：“这洋酒咱有点喝不惯！……”

程广彬早在二年前就“下海了。”

他先是跟在别人屁股后面当马仔。后来在生意场上他渐渐搞懂了，使自己“练摊儿”办了一个家电经营部。

于是，靠着他的机敏和聪慧，生意做得倒也顺手，正如他自己所说：“生命在于运动，生意就在于投机。”

一年前，他又投资办了家“富豪酒店”，钞票自然滚滚而来，当然他也更少回家了，不久便有了他与某某年轻女人关系不一般的传闻。

“我很喜欢钱，挣钱也很开心，但我挣钱是为了享受……”程广彬这时喝得有些醉意朦胧了。他语气坦然地又说：“我有过没钱的日子，也体验过有钱时是怎样一种心境……现在我花钱不过是为了补偿我所失去的……”

这个从一名中学教师出来投入商海的，当然也有一段不堪回首的冒险经历。这段经历程广彬至今也是难以忘怀的。

程广彬原来是某中学的教师，后来在经济大潮的诱惑下，辞去公职，当初他将自己十来年的储蓄和借来的两万元，将一间临街木板店装饰一新办成了一家小酒店。

酒店门面虽然不大，装饰得很别致。开张那天，他毕恭毕敬地站在门口恭候客人。谁知那天竟然只有两个客人光顾，一个月只卖了八百多块钱，除去请的帮工工资和各种费用，亏损了六百多元。

两个月又过去了,程广彬的小酒店竟然亏损了三千多元,若照此下去无疑会面临倾家荡产的危险。

一天晚上,愁眉苦脸的程广彬正独自坐在酒店发呆,这时一位在生意场上结识的朋友突然闯进来。

“程老板,生意怎么样啊?”那人进门后便大声问。

“唉……”程广彬站起来一脸沮丧的说:“生意不好做啊,月月亏,连自己都养活不了……”

那人看了对方一眼,只见他衣服油腻,蓬头垢面的一副无精打采的样子。

“真是个书呆子!”那人冲程广彬笑笑,用开导的口吻说:“我看你老兄还是没有把生意经钻透,你只要花钱请两位漂亮的小姐做招待员,我包管你的生意红火……”

于是在这位朋友的指点迷津下,程广彬茅塞顿开。

第二天一早人们便发现这家小酒店门边张贴着一张用大红纸写的“招聘启事”。

本酒店因工作需要,诚聘服务小姐若干名,要求形像佳,气质好,身高 1.6 米,高中以上文化,一旦聘用,待遇从优。

程广彬经过反复筛选,最后选中了两名女招待。几天后,她们便站在了酒店门口左右。

这两位迷人的服务小姐,总是笑迷迷的注视着过往行人,一旦有客人,她们便主动地为他们搬椅子,点烟……

从此以后,他的小酒店渐渐地有起色了。程广彬的情绪也开始为之一振,就在他准备大干一场时,一场官司犹如横祸飞来——不到一年功夫他的酒店就倒闭了。

不过这仅仅是程广彬在商海中“小试牛刀”而已,他不相信自己永远会走霉运的。

他当然更不会满足于这种小打小闹的经营手段。后来他到深圳闯荡一年,不无所获地又回到了这座城市,以后,虽然多年来由于他在经营餐饮业方面颇有建树。为此,还搏得同行业的喝采和仿效,被誉为本市餐饮业的“大哥大”。

但他决不会满足于现状的,他要在商界中“全面出击”以此获得更大的回报。

因此,他便把组建这家房地产公司视为自己辉煌事业的第一

步。

他认为成功和失败是一对合谐而矛盾的,因此只有经历过种种失败,终于能获得成功的人才会更深刻的体验到其中的深刻含意。

想当年,当他两手空空的从深圳回来时,许多朋友曾劝他放弃餐饮业而转向其它行业发展,的确,餐饮业和这个曾是物理教师的程广彬简直是“风马牛不相及”,因此,换个行业也许成功的机会可能大一些。

可是程广彬却不以为然。

当然,使他当时仍执着于餐饮业发展的念头,有着另外一个缘由。

那就是几年前,他曾认识了一名叫林娜的年轻漂亮的女人。

虽然他是个早有妻室的男人,但这个年轻漂亮的女人出现在他的面前时,他最终被她深深吸引住了。

这有两方面的缘故,一方面是林娜那绰约的风姿媚态吸引了他,另一方面是林娜天生就具有的社交能力。

他相信这个女人一定会对自己的事业有些帮助的。因为成功的男人背后离不开女人。于是不久,他又用了一笔巨款办了一家酒店,在林娜株联壁合的配合下,酒店又开始蒸蒸日上。

然而,随之而来的烦恼又降临了,程广彬一方面离不开自己的妻子;另一方面又和迷人的林娜有着割不断理不清的情愫。

他觉得自己仿佛在走钢丝,稍有不慎便会掉下来……

已经是晚上十点多钟了。酒店大厅里的客人们渐渐离去了。

但在包间里的冯子昆、程广彬、王新民却兴致勃勃地有说有笑。

冯子昆在喝了几杯酒后,感到有了几分醉意。

组建这家房地产公司,可以说是他多年的宿愿了。

这不仅仅是因为他一般在一般人的心目中是一位有胆识、有远见的商人,而且他还知道他冯子昆从来就是一个说得到做得到的人物。

应该说机遇成功对每个人来说都是平等的,关键是如何捕捉驾驭它。

当然冯子昆也决不会忽视具体的操作过程的。

他知道要创立一家房地产公司,没有几千万元的资金是根本无从谈起的。因此靠他和程广彬、王新民三家的股金是远远不够的。

向银行贷款是必要的,于是他便将贷款的事,统统交给自己的下属,业务部主任赵平川去具体操办。

不过,据《信息快报》记者吴文的透露,最近一段时间从银行里贷款是很困难的,可是,房地产公司是高投入的一项产业,没有巨额资金能行吗?冯子昆预测,如果没有几千万元的资金,要想在激烈的市场竞争中占稳脚跟是相当困难的。虽然利发公司经过这几年的发展积累了一定的资金,不过冯子昆并不打算将公司的大部分资金投入这家正在筹备中的房地产公司。

是的,他不得不留一手。

他需要考察一下,静静地等待时机。因为,到目前为止,他还不清楚王新民和程广彬对这家还未诞生的公司究竟是怎样考虑的。

他当然不怀疑王新民和程广彬在背后正悄悄地打着自己的算盘。难道他们别有企图吗?

不过现在令冯子昆担忧的是,泰昌实业公司的经理鲁凯也有意加入这家筹备中的房地产公司。对于鲁凯,他虽然知道得不多,但通过周围的人了解,他多多少少对这位鲁经理的详情内幕有些了解,他担心鲁凯和王新民别有企图,因为他知道王新民和鲁凯的交情很好……

今天显然是一次漫谈式的晚餐。三人只是在酒席间意向性的交换组建房地产公司的想法。

冯子昆觉得目的已经达到了,当然具体的操作是很复杂的。最主要的问题就是资金。

不过程广彬对此却很乐观,他对冯子昆和王新民保证资金不会有什么大问题的。环宇投资公司的关老板,对新公司很感兴趣,因此有必要的話,他一定会鼎力相助的。

另一个问题便是公关宣传手段了。

冯子昆说他和《信息快报》的记者吴文很熟,到时候可以委托他策划。程广彬和王新民听了便放下心来。

三人的晚餐会终于进入尾声了。他们三人的谈话又进入了漫