

沉

蜀山野驴 著

浮

生于喧嚣年代·第二部



中国文联出版社
<http://www.cfdpc.cn>

一部彻底讲透改革开放以来中国商业生态的自传体小说！



生于喧嚣年代·第二部

中国文联出版社
http://www.cflp.net.cn

沉

蜀山野驴 著

浮



图书在版编目 (CIP) 数据

生于喧嚣年代. 第2部, 沉浮 / 蜀山野驴著. -- 北京: 中国文联出版社, 2015.5

ISBN 978-7-5059-9937-4

I. ①生… II. ①潘… 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 (2015) 第 114913 号

生于喧嚣年代 第二部 沉浮

著 者: 蜀山野驴

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 奚 耀 华

复 审 人: 周劲松

责任编辑: 曹 艺 凡

责任校对: 郭文静

封面设计: 钟 原

责任印制: 陈 晨

出版发行: 中国文联出版社

地 址: 北京市朝阳区农展馆南里 10 号, 100125

电 话: 010-65389147 (咨询) 65067803 (发行) 65389150 (邮购)

传 真: 010-65933115 (总编室), 010-65033859 (发行部)

网 址: <http://www.clapnet.cn>

E-mail: clap@clapnet.cn caoyf@clapnet.cn

印 刷: 重庆市白合印刷厂

装 订: 重庆市白合印刷厂

法律顾问: 北京市天驰洪范律师事务所徐波律师

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 700×1000 1/16

字 数: 185 千字 印 张: 14.75

版 次: 2015 年 7 月第 1 版 印 次: 2015 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5059-9937-4

定 价: 32.00 元

目 录

第 一 章	闷热的夏天，终于给我带来了机会	01
第 二 章	搅动成都半壁黑帮的大火拼，打的却是经济仗	13
第 三 章	快乐就像信用卡，用了，就得还	23
第 四 章	做人可以意气用事，做商人却需要分析利弊，不赌气	37
第 五 章	有些项目赚银子，有些项目赚机会	53
第 六 章	你可以轻视牛粪的形状，但要尊重它的营养	67
第 七 章	听说上帝也经常掷骰子，不知是不是真的？	85
第 八 章	皇图霸业谈笑中，不胜人生一场醉	105
第 九 章	重返海南，我曾见证过这里的神话和笑话	125
第 十 章	人生充满告别，就像一场为了告别的聚会	141
第十一章	比土匪有文化，比书生有匪气	165
第十二章	有个女孩说我像毒品，我觉得自己更像一个神经病	185
第十三章	命运布下逼仄的通道，让需要相逢的人狭路相逢	205
第十四章	如果没有新的目标，生活将怎么继续下去？	221



第一章

闷热的夏天，终于给我带来了机会

1

人间四月天，草木萌动，生机盎然。

我一脸春色地坐在林董办公室隔壁的会客厅里等候。对于伯乐，最大的快乐在于事实证实了他慧眼独具。这次，自己专程上门告诉林董，电器商场销售已突破一亿元大关。这是一个崭新的起点，一定要请这位伯乐去商场视察。我想让帮助我的人知道，半年前，他随手播下的种子，如今正猛烈生长。

楼下停着我刚买的奔驰 500。我对奔驰车的失而复得，代表着对人生低谷从心灵到物质的完整修复。这车唯一的用途是显摆。在跟人交往中，你显然不能将自己的实力写在脸上，别人只能通过车辆来判断你的实力。这车既是我的交通工具，也是我的生产资料。当然，如果有时间，开着这车去泡妞，也该算是移动道具。它会帮我彰显气质，提升个人帅气指数。原来，有钱的乐趣全在于，想尽办法让别人知道自己有钱。如果这世界没有盗匪存在，很多人真恨不能把存折余额写在脸上，把“有钱”两字流露在眼神里，洋溢在举手投足之间。虚荣，有时不仅仅是自我的满足与陶醉，更在于让你身边的人受到打击。没有什么比看到身边朋友发财致富更破坏自身幸福感的了。贫贱当然不能移，但富贵而不能显摆，要成功有个屁用？

林董的车在保养维修。他答应坐我的车。来到我的奔驰前时，我恭恭敬敬为他拉开后座车门，像个职业司机。林董淡然看了看车，非常自然地坐了进去。贵族就是贵族，不会对这些交通工具的品牌大惊小怪。

我把车开到西门店，先让林董参观新店。

“小余，你预计今年销售收入会达到多少？”

“照目前的销售速度，今年超过两亿应该很轻松。”

“那你下一步是想继续在本地区扩大门店，还是到异地扩张？”

“本地市场还没有充分饱和，至少可以再开两三个店。把成都铺满后，我就是这里的市场老大，那时候我将召集厂家重新订立游戏规则。比如，现在厂家给我的结算期已经达到一周。下一步我要扩大到一个月再结算。这一个月的结算缓冲，就会为我增加两三倍现金流。到那时，我再带着新的游戏规则进军异地城市。”

“你的想法有一定道理。在美国和欧洲，都是销售主宰和制约生产企业。渠道为王，他们拥有更大的话语权。如今国内家电行业迅猛发展，无序竞争，最终会导致产能过剩。那时候，就是你的黄金发展期了。”

我们正聊着，他的电话响了。

“呵呵，你怎么不先给家里打个电话？又搞突然袭击。总是这么风风火火的。”林董脸色柔和，一边微笑，一边亲切责备着。看得出，一定是很亲近的人。

“什么时候到？下午5点。我看看……”他抬起手看看手表，现在已经是2点50分了，“用单位的车接你不方便，你还是打个车回来吧。”

我脑子转得飞快：“林董，我帮您去接人吧。”

“不用了。机场的出租很方便。”

“我一直把您当成老师，您就给学生一次跑腿的机会吧。我先把您送回去，然后就去机场接人。”

林董微笑看着我，想了想，说：“也好。我也有个把月没见到那丫头了。不用送我回去，我跟你一起去机场。”

航站楼出口的人流中，一个戴墨镜女孩的身影出现了，林董笑呵呵地迎了上去。

“老爸，没想到你会来接我。”女孩摘下墨镜，看上去惊喜不已。

“也不提前把行程告诉家里，打我个措手不及，只好办事的时候顺便来接你。”

他说着接过女孩的行李箱，我见状，迅速上去把行李拿在手上，在前面带路，朝停车场走去。我第一眼就发现这个女孩非常面熟，随即猛然想起，她竟然就是校庆吃饭时，邻桌那个喜欢挖苦人的女孩。呵呵，这世界大到每天跟数万人擦身而过，又小到逼仄宿命无处闪避。很多人命运的通道交织往来，隔山绕水，却终难逃狭路相逢。

“嗨，本打算后天回来的，忽然想家了。就忍不住到机场去碰碰运气。结果，运气不错，看，我这不迅速就回来了。”

我提着箱子，引领林董和那女孩来到车旁。打开后备厢，放行李。那女孩

看见车，对林董说：

“老爸，你怎么换了个这么俗气的车？”

“呵呵，这车可不是我的，是余总的。”他说着指了指我。

我尴尬地笑了笑：“林小姐，你好。”

她这才认真打量起我来，刚才应该把我当作林董的司机了。忽然，她露出顽皮的笑容，指着我说：“是你……哈哈，校友，常回来买单啊。”

我没法赖账，只好摆出惊喜的态度：“没想到林小姐还记得我。呵呵，幸会啊。”

林董问：“清楣，你们认识么？”

清楣道：“余总经常在学校助人为乐，吃饭的时候，要抢着给所有校友买单呢。”说着自己先笑得前仰后合。

我赶紧钻进驾驶室，以逃脱窘境。待林董和清楣上车，开动汽车上了回城的高速。

他们父女俩在后排聊天。清楣没再继续追击穷寇，而是滔滔不绝讲述云南的种种美景奇遇。林董也没再鼓励清楣描述我的窘事。我装哑巴认真开车，偶尔也从后视镜里偷偷瞥一两眼，这个女孩很漂亮，爱笑，属于笑点比较低的那类。一路听她嘻嘻哈哈地描述腾冲大理经历的人与事，林董表情异常柔和，这个时候更像个父亲，而不是大企业集团挥斥方遒的领袖。

我不清楚他们家的位置，必须问路，这才在他们聊天间隙，询问林董。

当我这个哑巴开口后，清楣又想起我这个冤大头。

“余总，除了喜欢去学校买单，你怎么又来给我爸当义工了？”

“林董是我的导师。我给老师跑跑腿，应该的。”

“老爸，没听说你在开堂授课啊。什么时候招的学徒？”

“清楣，这位就是爸爸以前给你提到的那个对事业很有热情的小伙子。你现在学习心不在焉，应该好好向小余学习学习。”

清楣身体倾靠到前排座椅背，故作正经问道：“余老板，你是不是经常很有热情开着豪车去学校附近转悠，看到漂亮女孩子就很有热情去认校友，然后很有热情地抢着给人买单？”

幸好我开着车，一脸窘迫被隐藏在直视前方的凝重中。

“林小姐，让你见笑了。我真的不是土老肥。你们那天谈到的顾院长和左教授都曾是我的老师，挺亲切的，所以就过来跟你们打招呼。”

我不得不解释了。不能让林董觉得我整日提笼架鸟，四处显摆泡妞。

“小余，我可没说你是土老肥啊。我觉得凭你的气质，怎么也该算个暴发户吧？”她说完笑得靠在椅背上。

林董笑道：“小余，你别介意，我这丫头嘴巴厉害，就爱挖苦人。”

我也笑了。心想，等着，小丫头，哪天林董不在场，咱俩慢慢涮。

车停在正府街的一个小院子前。这条街从清朝开始便是达官贵人的居住区。能够住在这里的人，身份可想而知。我提着行李跟着他们进了小院，这是一幢小独楼，两层高的灰色老房子，应该有些年份了。我把箱子放在门口，对林董说：“林董，我先走了，有空再向您请教。”

“小余，今天，辛苦你了。有空来坐坐。”

我欣然离开。今天收获太大了。能够帮着林董接女儿，还直接找到了他的住处，这已是莫大信任了。从此我将直接获得一条通向林董核心圈子的捷径。

2

张区长升官了，调任成都近郊五津县的书记。我们一路十八相送，酒局从成都一直喝到五津县城。别看这些地方县太爷级别不高，却能在辖区内呼风唤雨，法力无边。张书记还未满50岁，弄不好还能往上走。这棵大树升得越高，我们这帮兄弟享受的荫蔽也必然更丰满。不要认为大哥升职了，便会疏远身后的兄弟伙，大家事实上是一个利益互补的多功能团队。所以，当张书记提出让我在五津县开店时，我想都没想就答应了。

新书记上任，总得给五津县人民拿出招商引资的见面礼。除了我的电器商城，其他还有几家企业愿意跟随。

我带人在县城转了几圈，这个小县城的主街区不大，而商业集中度极高，除了主干道，其他地方都是餐馆小超市等小商业。如果要进驻，就必须在这里的主干道上开店。这里没有大型百货公司，人们习惯到成都购买大件商品，消费实力有限。县城主干道上大都是四五层楼的破旧老房子，应该是七八十年代的老东西。在主干道旁边一条街道上，我盯上了一幢成色较新的楼，现在一楼是地摊货集散中心，卖的是低档鞋子、衣服、皮带等商品，二楼以上没怎么用作商业，只是商家堆放货物的地方。这个地方最吸引我的是门口宽达十几米的街沿，便于停车和沿街搞促销活动，楼后还有一个院子，停车方便。

这地方开店还需要进一步论证，一个店年销售收入达不到2000万，就没有太大意义。这个小县城有这实力么？我心里没底。再说，是政府招商引资，我

得半推半就才好提条件。尽管张书记在主导，但这种事情，自己越是矜持身份，摆出为领导两肋插刀的姿态，才能以赴汤蹈火的表情实现名利双收。

张书记刚刚上任两个月，便搞了一个大型招商引资恳谈会。我也在邀请之列。会场上介绍我时，被主持人介绍为成都电器销售的龙头企业。我安然笑纳此名头。这种小地方你更得摆谱，举手投足都要显出大企业派头。你越是矜夸身份，招商官员便越是如获至宝，自然也越发体现张书记的招商引资力度。

开完会，张书记把我叫到办公室。问我选好地点没有？我说，老大，这个地方街道太破旧，勉强看起一栋楼。我的想法是，这种县城要形成商气需要一定时间。听说那栋楼属于商业局下面的一个集体企业，不如低价转让给我算了。张书记看了看图版上楼宇的位子，心中有数道，你尽管跟招商局提一个方案，他们会找我汇报的。

跟招商局谈方案时，我提出以 1000 万元购买地处商业副中心的这栋楼。包括其四层高的主楼和旁边一栋目前用作食堂的两层高小楼，还包括整个后院。总计占地有五六亩地，房屋面积 3000 多平方米。尽管是旧楼，这个价格仍被我压得很低。我的理由是，自己将投入 3000 万元对楼宇进行改造和装修，形成本地最大的电器综合卖场，每年预计创造税收 500 万元以上。

“小余，你的报价让招商局挺为难。那个地段虽然都是老房子，可都是商业口岸。好在这个企业属于集体企业，不属于国资。我的意思是，你再加 500 万，招商局觉得谈判取得较大成绩，我这边也好在常委会拍板。”张书记在电话里说道。

“老大，你说了算。明天我就找杨局长谈这个事。”我爽快地答应了，“另外，嘉通需要在五津重新注册项目公司。我想，让大嫂来当个隐名股东，持股 10%。”我可没那么白痴，旁边小商铺转让价都是每平米几千元。这栋楼稍加改造价值应该在 5000 万元左右。如此丰腴的馅饼，吃独食可是要噎死人的。

生意是好生意，可目前自己现金仍然不充足。买楼需要 1500 万，装修实际支出大概 1000 万左右。这一个店自己就得拿出 2500 万元。另外，我在成都东门也看好了一个点，打算再开一个店，林林总总，需要 3000 万左右的资金。还得去找林董。

我最头疼的事情是，林董从不接受我的礼物，也没搞清楚他的爱好。等于还是纯粹工作往来，无法建立私交。

3

成都的夏天，蝉声如雨，植物茂盛怒放，阳光混浊，空气中富含水汽，闷热却不酷烈。清晨，阳光会清亮几个小时，中午浓云滚滚，晚上大雨随风入夜一洗炎热。天然的一个自动大空调。我领教过海南毒辣如针的夏日阳光，暴晒两个小时便会皮开肉绽，海风卷来滚滚潮湿热浪，令人晕头转向；我曾在重庆的夏日正午，看到天地惨白一片，天空中好像不止一个太阳，暴露在阳光下，随时会有被点燃的危险。我从小喜欢故乡炎热却不伤人的阳光，自己像一块太阳能板，总能在这能量充沛的季节变得野心勃勃，看着阳光下纹丝不动的树影和草地油绿的反光，向往远方。浪迹八年后，我连滚带爬地回来，被各种质感的夏日阳光划伤了脸，烤焦了心。这才明白，远方就是个骗子。月是故乡明，夏日故乡好。

感谢成都闷热的夏天，终于给我带来了机会。6月的一天，我正为五津设店开筹划会议，忽然接到林董电话。这可非同寻常，他很少主动给我来电。

“小余，我在北京出差。有点小事情，请你帮个忙。家里空调坏了，麻烦你派人去看看。”

“林董，您放心。我马上带人过去。”

我毫不犹豫中断会议，带上最好的技工即刻赶往林家。

开门的是一个中年女人，戴着眼镜，偏瘦，很斯文的知识分子模样。应该是林夫人。

“是小余吧？老林给我说了。来，请进。”

借着检查空调，我暗中观察室内布局。客厅不大，旁边还有一个小会客间。客厅左边是书房，足足有20多平米，几个墙壁排满图书。博古架上摆放着各式玉雕和奇石。整个书房从家具到装修都偏中式，里面摆满了文房四宝。客厅里面有一部楼梯通向二楼，卧室应该都在二楼。室内装修精致，充满文化气息。

我让林夫人打开空调，现场检查效果。这是一台小型家用中央空调，美国品牌。这几年市面上已经很少见了。目前，没有配件，也没有售后服务。听林夫人介绍，空调是几年前装的，从去年开始制冷效果便降低了，几次请人来调试，效果都不理想。今年夏天热得早，这台空调已基本不制冷了。室内温度降到28度便再也下不去。

我发自心底感谢这台老爷空调。如果是一般柜式机，检修不好直接换掉即可。林董绝不会来找我。这台家用中央空调，至少值四五万，价格不菲。特别是风

管结构复杂，又没有厂家的专业维修机构。这事，舍我其谁呢？

“林夫人，您放心，这台空调我保证给修好。你看天气这么热，没有空调怎么行？”

“叫我何大姐吧。林夫人喊着挺别扭。我跟老林倒无所谓，不过我那女儿受不了，她喜欢热闹，经常来一大堆同学。每次都喊热，抗议我们虐待她们。”

“您女儿我见过，我们还是校友呢。她现在上班了么？”

“没有。还在联大读硕士呢。”

“何大姐，林董事长很喜欢书法吧？”我指着书房说道。

“老林没啥其他的爱好，就是喜欢写写画画的。自得其乐吧。”

技术员老李找到我说，这台空调的压缩机有问题，修理很复杂，最麻烦的是没有配件。我心里早有主意，说这还不好办？你们检查一下空调管道，如果可用，直接到公司仓库提一台日本三菱中央空调主机来。老李说，空调风管应该没问题。不过，公司仓库里好像没有三菱的现货，需要到经销商那里去调货。最快也要明天安装完毕。

第二天正值周六，到林家时，已接近10点。骄阳在天，空气湿润粘稠，闷热难当。这次开门的却是林清楣。一身素色连衣裙，长发披肩，很清爽。

“怎么又是你？”

看着她一脸诧异，我笑呵呵道：“小林同学，麻烦让一让，雷锋叔叔又来了。”现在林董不在，我忍不住想调侃一下这丫头。

我指挥工人开始拆换旧空调。林清楣在旁观摩学习。七八个工人一起奋力搬动笨重的空调主机，劳动场面蔚为壮观。

“小余，看你这动静可有点大。你不会弄一帮草台班子来倒腾吧？”这小丫头，居然也没大没小地喊我小余。

我笑吟吟道：“小林同学，你放心。我这次是彻底维修，保证再无后患。”

“有你这么修空调的么？你这明明就是换空调。”

“也不全换。空调管道还是原来的。”

“哎，余老板，你这可是把感冒当心脏病来治啊。太夸张了吧？”

正说着，林夫人从外面回来了。清楣开始告状了：

“妈，你看老爸找了个江湖郎中来。让他修空调，他直接就把空调换掉了。”

林夫人看见工人将拆下的老空调搬出屋子时，也是一脸诧异。我解释道：

“何大姐，这台空调是美国品牌的，压缩机出了问题。现在市面上没有配件。

我先拖一台三菱主机来，您先用着。我把这台空调弄回厂里去修，修好了再换回来。”

林夫人明白了，笑着对女儿说：“小余是一番好意。你不是平时对这空调意见最大么？”

清楣暂时找不到词来挤兑，悻悻离开。

一直折腾到下午4点过，工人们才把主机和外机全部换好。打开遥控器，一阵强劲的冷风吹来，我心里顿时一片清凉，心情大好。

工人们开始收拾东西。我起身向林夫人告辞，正碰上刚回来的清楣。

“大小姐，一切搞定。江湖郎中告辞了。”

清楣白了我一眼，没理我。像打量一群长工一般，侧脸看了看我们，径直进了屋。

4

“林董，我在浙江找到几块鸡血石。也不知品相如何？您能帮我看看么？”

“哦？你也喜欢这个。好啊，周末拿过来看看吧。”电话里林董声音很爽快。

如果这世上每个人的心都是一把锁，那么一定有一把钥匙可以开启。前阵子自己到广东出差，专程跑到肇庆带回几方端砚，又顺手弄到两枚浙江昌化的鸡血石印章。这还不够，为了对书法有所了解，我还专门买来《三希堂法帖》等参考书，囫囵吞枣记了满脑子的苏黄米蔡，希望这速成的书法知识某天能滥竽充数。

周末晚上，我如约带着一堆砚台和石头来到林家。保姆孙姐开的门。客厅里分外热闹，七八个年轻人，我认出来基本都是那天校庆时邻桌吃饭的人，应该都是清楣的同学。那个长得秀美温柔的女孩也在。

清楣见到我，挺冷淡。我主动打着招呼：

“林小姐，我来找林董。跟他约好的。”

“我爸现在有客人，你等会再来吧。”她这么干脆逐客，让我挺意外。

我正尴尬地考虑是否在门外等候，其中一个女孩子已经认出我来。

“咦？清楣，这不是那天帮我们买单的校友么？”那女孩说道，“搞了半天，清楣，你们俩早就认识。”

这回轮到清楣犯难了，这种机缘巧合三言两语解释不清。

“他是我爸的客人，我可不认识。”

“既然是大伯的客人，就让他先在这儿坐会儿嘛。”那位秀美温柔的女孩帮我打着圆场。

清楣见有人求情，也觉得这么轰人出门不妥，于是顺手指了指墙角的一根独凳：“你先在那儿坐着等吧。”

我缩在墙角坐下，尽量让自己隐身。那边一帮人却揪着我的话题不放。

“行啊，清楣，老实交待，他是不是你的仰慕者？都追到家里来了，还好意思说不认识。”

“我真的不认识。骗你是小狗。”

“那天你这么奚落他，那人家凭什么还给我们买单？害得我们良心被折磨好几天。”

“哎呀，跟你们说不清楚。”清楣一时百口难辩，目光围剿而来，“喂，那个校友，你过来一下。”

我乖乖地走过去：“林小姐，您叫我呢？”

瞬间有七八双眼睛扫射着我。

“他们非说咱俩早就认识，要不你不可能为素不相识的人买单。你来作证，我们俩以前认识么？”清楣道。

“认识啊。那天还跟林伯伯一起去机场接你呢？”

“哎呀，我是说，校庆那天，我们认识么？”

“哦，那天确实不认识。”

“那你以前见过我么？”

“似曾相识。”

“你这人说话怎么没头没脑的？不认识就是不认识嘛。”

“那你为啥要抢着给我们买单呢？不会专门跑来想搭讪美女吧？”旁边女孩说着，狡黠地瞟了一眼清楣。

我为难道：“这事儿真说不清，挺神秘的。没准就是缘分。”

一阵嘻哈笑声。几个女生得意洋洋，开始交头接耳。

“你们哪天再到财大交大去看看，余总没准开着豪车在那边等缘分呢。”清楣笑道，“哎，对了，你到底想跟谁搭讪啊？心想事成没有？”

“都追到家里来了，那还用说吗？”旁边鹅蛋脸女孩捂着嘴直笑。

大家一阵哄笑。清楣脸上又挂不住一阵尴尬。

我厚起脸皮，正色道：“那天我真不是来搭讪的。要真想认识美女，那我

的招可太多了。”

“除了买单，你还会什么呀？搭讪给我们看看呗？”又是一阵哄笑。

“我真有绝招。不信这就给你们演示一下。”我说着，目光落在那个秀美温柔的女孩脸上，“这位同学怎么称呼呢？”

“晓雅，别告诉他。”旁边那女孩说完捂嘴狂笑。

“那行，晓雅同学，你配合一下我。”我一脸凝重地盯着晓雅，顿了顿道：“同学，能借我10块钱么？我是经管学院的，才从西藏流浪回来，已经两天没吃饭了。你看这是我的身份证。”

我说着掏出钱包，取出身份证。

晓雅羞涩笑着，和声细气地说：“同学，你钱包里有那么多100元的，为啥要找我借10块钱呢？”

我低头一看，果然穿帮了。钱包里塞了几十张百元大钞呢。

一屋人哄堂大笑，眼看这戏要演不下去了，我呆了片刻，又愣愣问道：

“那，这位同学……你敢不敢让我请你喝杯咖啡呢？”

大家都愣住了。晓雅微笑着想了想，温声道：“不敢，你长得像坏人。”

戏真的演不下去了。一屋人前仰后合，我也只好陪着傻笑。身后林董陪着客人走出书房，看到这个场面，微笑着问道：“清楣，什么事这么好笑？”

清楣指着我说：“老爸，你这个学徒是个大活宝。哎哟，笑死我了。”

林董将我请进书房。

“小余，别介意啊。都是我女儿的一帮同学。经常来家里玩。年轻人，天天嘻嘻哈哈的。”

“林董，这帮年轻人挺有意思的。我这么一会儿就跟他们混熟了。”

我拿出准备好的两块鸡血石印章：“林董，您看看，这两块石头怎么样？”

林董接过印章，拿到灯前，仔细观赏起来。他先就着灯反复翻着面看，然后从抽屉里拿出放大镜，仔细研究石头上的血丝脉络和纹理。最后还拿出一个手电筒，对着石头照射。不愧是资深奇石玩家，手法老到而专业。

“两块石头都不错。血色饱满，而且不止一个脉络，很有美感。这虽然算不上极品，也属于上品了。难得啊。”他把玩在手，流露着一种爱惜的神色。

这两块印章我得来没费什么功夫。张书记一个朋友在当地挂职锻炼。我出差路过，顺便带着礼物去见他。他乡遇故知，他非常感动。喝酒时候，我顺口提起能不能帮弄几方鸡血石？结果他热心地将我带到县工艺品商店，让经理给

我推荐了这两块石头，以不到两万的价格拿下。

听到林董赞扬，我心里也美滋滋的。看着林董如此专注入迷，会挺奇怪，为什么这个对物质奢华淡然的大人物，偏偏对几块石头流露偏爱？

“林董，我不懂这些鉴赏。这两块石头您就留着玩吧。”

林董放下印章，摇摇头：“这两块鸡血石，出自一个上乘矿脉。看位置，这两块所处的位置应该是最佳的。一块石头四面血丝，一块有三面，很少见。是宝贝。我不能要，夺人之美了。”

我笑了起来：“林董，只有您把这东西当宝贝。我那朋友的工艺品商场转制，大甩卖。什么原石、矿石，都用磅秤，按吨卖。您要喜欢，我再跑去弄几吨回来。这两个小东西您就收着吧。就算我对老师的一点点心意。人家孔子的徒弟，每年都要给老师送几斤猪肉呢。”

说着，我又打开提包：“知道您喜欢书法，我还给您带回几个砚台。”

几方端砚是仿制品，没有古董价值，不过工艺精良，林董颇为欣赏。

林董想了想说，“小余，这几件东西，我收了。但今后不要这样。我不想把彼此关系弄得太现实。”

“您放心。这几个小玩意就算是给老师的一点心意。”

出门的时候，清楣晓雅她们还没散。

“各位同学，改天再一起切磋啊，我还有好多绝招呢。”

看到我的样子，几个人又忍不住笑了。



第二章

搅动成都半壁黑帮的大火拼，打的却是经济仗

1

小罗急急找到我：“董事长，北门店出事了。有几百个人围店，好像是黑社会的。”

北门店从开店至今就一直不清静。当时为了避开火车站荷花池商贸市场一带，我专门选址在北门大桥附近。不过北门帮派众多，大家的势力范围总划不清楚，这就相当扰民了。我不是不懂规矩。在开店前，自己专门请了几位黑道业内人士来给我咨询。火车北站乃江湖兵家必争之地，城头变幻大王旗，各派势力此消彼长，使勇斗狠，谁都没敢下个定论。江湖秩序混乱，带来保护费交叉重复征收等令人愤慨的问题。我请南城这边的几个老大搭上线，让风子专门去周旋北城的几个大帮。自己则通过公安系统的关系，认识了辖区内的派出所所长。白道黑道，两方面的香都烧了，北门店勉强开业。

清静了几个月，便开始麻烦不断。国产黑帮纪律太差，老大答应的事，下属经常打折执行。店里很快混进了小偷。按规矩，各路帮派对辖区内的小贼们采用属地化管理，必须上缴管理费，方能开工作业。商场内我是给相关社团打了招呼的，不准小贼进来。出了商场的门，你就是硬抢也不关我事。

盗窃顾客将影响卖场形象。我让保安将那几个家伙请了出去。第二天晚上，商场玻璃就被打碎了几扇，算是给我提个醒。没几天，那帮小贼又来了，我也怒了，让风子强硬地把他们轰出去。玻璃没有再碎。但一帮光头文身的家伙开始进驻卖场，他们也不打砸抢，就是站在门口，恶狠狠地盯着店员和来往的顾客。这等于是断我客源。我让风子托道上朋友打听，究竟得罪了哪路大神？得知川东地区新崛起的一个帮派，最近强势杀入北站地区。而当初控制这一带的团伙，势力减弱。妈的，这帮家伙收了保护费，只负责不来骚扰你，却并不负责帮你