

機遇

梁应麟 著



中國華僑出版社

机 遇

梁应麟 著

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

机遇 / 梁应麟著. — 北京 : 中国华侨出版社,
2015.2
ISBN 978-7-5113-5235-4

I. ①机… II. ①梁… 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 041455 号

● 机 遇

著 者 /	梁应麟
出 版 人 /	方 鸣
责任编辑 /	文 卿
封面设计 /	谢为人
经 销 /	新华书店
开 本 /	787mm × 1092mm 1/16 印张:17.5 字数:308 千字
印 刷 /	台山市彩宁纸品印制有限公司
版 次 /	2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 次印刷
书 号 /	ISBN 978-7-5113-5235-4
定 价 /	27.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层
邮 编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

这是一个三代从事餐馆经营的美国移民家庭的故事。老一辈人总是十分珍惜他们的职业生涯，因为他们都是从白手兴家做到自己兴业。陆长河拥有以他的名字命名的长河餐馆，靠这一餐馆养育了下一代，使他们个个能读上大学，融入社会；然而陆长河始终坚持要儿女们接手餐馆，承传餐馆业像长江、黄河水一样源远流长流。

融入了主流社会，又具有较高的文化水准的年轻人，他们完全懂得自由选择职业，他们总是认为餐馆业既劳累，又烦琐，这就跟祖业出现脱节。尤其是具有工商管理学科知识的二儿子陆鼎昂，他更具敏锐的触角，喜欢自寻机遇，自我发展。随着社会与科技的进步，他不仅瞄准国内经济的发展，还把眼光投向国际经济体，就是说既要寻找国内的商机，也要寻觅世界经济的商机，使自己在移民的国家经济投资中占有一席，又延伸至世界经济，最终使自己成为一个出色的投资者，并成为拥有国内企业与国际企业的富商。机遇多视为人生的渴求，所以，常言道：机遇难逢，抓住机遇，机不可失，时不再来。



新生代华人的命运抉择与搏击

吕 红

认识梁应麟先生很有些年头了。在旧金山文人圈里他显得朴实而低调，不张扬不显摆，默默耕耘，潜心创作。在我的印象里，梁先生始终和蔼谦虚，话语不多，但是一说起来也激情洋溢、滔滔不绝。在美华文协（全称为“美国华文文艺界协会”）理事会上，彼此交流创作感受，忽然发现梁先生其实是一个非常具有文学抱负的人，也有较强的观察力与表现力。最重要的是，他不仅有创作动力，而且还相当有毅力。当厚厚的打印稿、洋洋洒洒几十万字的长篇小说《机遇》交与手中，对我来说真是一份意外的惊喜！

接任美华文协会会长对我来说，也是任重而道远。为文化交流而跨越大洋，成了空中飞人。旅途之中捧读这部厚重的文稿，见缝插针。虽隔着浩瀚的太平洋，但并不影响彼此讨论作品的热络，几番越洋长途，还有电邮往来，可谓是为锻造作品而淬火加工。梁先生的执着与认真也令人感佩。

长篇小说《机遇》表现的是，三代在美国波士顿从事餐馆业的华人移民陆长河，一门心思要子女接手餐馆，可是子女们都不领情。大儿子从医，老父无奈，只好寄望于老二。具有工商管理学知识的二儿子陆鼎昂却有自己的想法。作者围绕他如何说服父亲转让产业，退下来安度晚年，展现两代华人的不同风貌与事业追求。写出陆鼎昂敏锐机智，自寻机遇，从开始养鸭找人借钱，租用场地，搭建帐篷，购鸭苗，投入养鸭生涯；从野鸭入群带来经济效益，挖到了创业第一桶金，到最后受到鸭群感染瘟疫，创业失败，却赚了教训；他不气馁不消沉，接着到泰国办养虾场，结果虾场被代理人毁约而弃置。通过总结教训，他决心从负数开始起步。帮助父亲经营业务，使餐馆生



意兴隆。再次从波士顿飞到旧金山，开办追债公司，从无到有，从小到大，一年多后，成为拥有千万身家的富商。又接管公司属下的财务公司，任财务公司总裁。财务公司以钱生钱，以利滚利，不断扩大资金积累。又投资地产，并参与实业投资股份。凸显新生代移民如何抓住机遇、如何拼搏的历程。八十年代，中国大陆改革开放，引进外资，陆鼎昂去广州抓住机遇，在广州投资 5000 万元，合资建设 28 层大酒店的同时，考虑到公司财力有限，把公司合并为国际公司，赚了几百万再投资扩大郊区酿酒厂，生产葡萄酒，满足不断增长的海内外消费者的需求。

机遇是每个人都可能碰到的，如何把握机遇，挖掘潜力，提升自己，让人生焕发光彩，就因人而异了。所以，常言道：机遇难逢，抓住机遇，机不可失，时不再来。作品通过海外移民的酸甜苦辣表现他们的奋斗历程。那么作品给我们带来了什么样的启示呢？正如《前言》所说：

老一辈人总是十分珍惜他们的职业生涯，因为他们都是从白手兴家做到自己兴业。陆长河拥有以他的名字命名的长河餐馆，靠这一餐馆养育了下一代，使他们个个能读上大学，融入社会；然而陆长河始终坚持要儿女们接手餐馆，承传餐馆业像长江、黄河水一样源远流长流。融入了主流社会，又具有较高的文化水准的年轻人，他们完全懂得自由选择职业，他们总是认为餐馆业既劳累，又烦琐，这就跟祖业出现脱节。尤其是具有工商管理学科知识的二儿子陆鼎昂，他更具敏锐的触角，喜欢自寻机遇，自我发展。随着社会与科技的进步，他不仅瞄准国内经济的发展，还把眼光投向国际经济体，就是说既要寻找国内的商机，也要寻觅世界经济的商机，使自己在移民的国家经济投资中占有一席之地，又延伸至世界经济，最终使自己成为一个出色的投资者，并成为拥有国内企业与国际企业的富商。

作品对细节的描写十分传神，比如父子俩在吃火鸡大餐时的对话：

“爸，我读的是哲学，这哲学是很深奥的，我说的你不一定懂。通俗点跟你说，哲学的根本问题是精神和物质的关系问题，例如今天我们父子吃的火鸡餐，这火鸡摆在桌上是个实体，但哲学说的也有抽象的火鸡……”

“好了好了，你别说了，去吃你的抽象火鸡吧！”说着他连忙把火鸡捧起来：“我来吃我的烤火鸡。”

“爸，你别急，我还没把话说完啊！”陆鼎昂站起来说，“事物是有实体的，也有虚拟即抽象的，例如你买一个公司的股票，它的实体未必值那么多钱，但根据它的未来前景，它的产品销售的前途，可以得出一个估值，这是虚



拟的，也是抽象的。”

“爸是讲实际的，爸供你读书，是想你毕业后回来接管爸的餐馆生意。爸都快七十了，什么虚拟、抽象的都没兴趣的。”

小说通过细节描写刻画了陆鼎昂对父母孝敬，在与父亲意见相左的情况下不硬抗，不死顶，而是婉言相劝，以行动证明自己的能力；对朋友讲信义，对顾客讲信用，广结善缘。比如帮厨李西就，一开始和陆鼎昂还是雇员与少东主的关系，但他边干边学肯用脑子，经常出些好主意，深得陆鼎昂的信任，为公司创造了业绩，也成为了独当一面的业务骨干。

陆鼎昂深爱未婚妻苏珊，已经育有一子，由于岳父阻挠而拖延了婚期。后因公司业务跨国发展而长居广州，与女服务员互生好感并发生性关系。作品层层剥茧抽丝，描写男人在性与爱及责任心之间的两难抉择。

作品反映了华裔新生代与老辈人的文化差异。尤其是反映了种族混合的社会状态。华人的文化属性和文化身份，到第二、三代移民身上就基本上模糊了。从出生到成长都是在种族熔炉里的土生华人，既没有华夏民族数千年文化精髓和传统包袱，似乎也就不存在文化碰撞的尴尬。作品或多或少会以不同方式表达华裔新生代寻找祖宗根文化或者文化认同的困惑。但受父辈、祖辈影响，新一代对于祖籍国仍有流淌在血液中的爱。

作品对母亲形象的塑造也颇生动、典型。母亲朱巧成是餐馆的财务总管，既要管理好业务，又要在丈夫与儿女之间协调关系。比如父亲严格规定每个人回到家中只能讲家乡话，台山话，广东话，国语，不能讲英语；每逢暑假都安排儿女回祖籍国寻根，传承中华文化。由于家中从小对他们做出这些规定，现在几个儿女的家乡话都说得很好，尤其是陆鼎昂，他已是半个中国通了，完全适应当今同中国新移民交往的需要；但老爸对儿女管得太多太严，也有她不能认同的一面，如强行要儿女按他的主意选科就读，事事要按他的主意办，剥夺儿女就读的自由空间以及各种喜好，对儿女的成长不利。召开家庭会细节也生动地表现了父子女女的心态与情态。

“作为孩子的妈，我是理解孩子的心情的，我记得这件事，鼎昂像是向我提过的。”朱巧成担心孩子受责备，只好运用模棱两可的语气力顶着他。“正因儿子是初出茅庐，应该让他跌倒再重新爬起来，这是为父者应有的宽容大度。”这些对话凸显了她善于化解矛盾，调节关系，对子女不光是爱更有鼓励激励的智慧。

“生意人是不讲情面的，即使要讲情面也得有个限度，蚀本生意是没人做



的，利润是生意人追求的目标。离开利润没有谁得罪谁，只有大家关门。”

要具备敏锐的眼光去发现机遇，有了机遇要有雄心壮志去抓住，更要有不气馁不怕难去拼搏去实现的精神，这部小说在凸显陆鼎昂寻找国内商机这一经历的同时，也让读者一窥海外华人寻觅世界经济的商机的毅力和成效，对从事各行各业的人们同样有着启迪和借鉴作用。

小说是语言的艺术。好小说除了人物性格塑造，故事吸引人外，更须深刻的内涵，要用最简洁的文字表达最生动而丰富的内容。对作品主人公刻画越冷静、越客观、越细致，艺术效果就会发挥得越好。这需要反复提炼。

总的来说，这部长篇小说很有生活基础，刻画的人物也相当典型。像陆鼎昂这样的移民形象，在过去的作品中不多见，但在华人社群中是有相当数量的。这些年轻一代与父辈之间的代沟及文化差异，以及不同的价值取向，都非常值得作家去发掘、探究与表现。

旧金山华人移民有超过 160 年的历史，100 多年来不仅为居住国发展作出了贡献，也为祖籍国经济文化发展作出了成就。19 世纪 60 年代，来自中国的劳工为美国修筑了一条贯通全美的铁路，推进了现代美国的崛起。经过筚路蓝缕的漫长岁月的发展，华人在生物科技和电脑科技领域获得了令人瞩目的成就。从开矿山、修铁路、开洗衣店、开餐馆等服务业到如今的跨国公司，各行各业都有了精英与代表。长江后浪推前浪，一代更比一代强。也有人从边缘到主流，通过自身努力走上了政坛。旧金山华人市长李孟贤就是这样的成功例子。

旧金山是华人在美国最早的落脚地，也是美国最大的华人聚集区域之一。华人移民群体由于文化传统、生存压力以及历史上所受的排挤等因素，长期以来倾向于独善其身、积聚财富，被称为“沉默的模范种族”，但近些年，这一状况正在得到改变。这与华人经济地位的提升，与华裔族群第二、三代受教育及逐渐融入主流社会有极大的关系。

常言道，智者创造机会，强者把握机会，弱者坐等机会。人生的难题是时间永远不等人，强者勇于挑战自我，不断地解决面临的难题。作品从微观上展示了个人命运，从宏观上凸显了社会及历史的发展变化。因此，这部作品的意义就蕴含其中。

正如诺贝尔文学奖获得者莫言在演讲中所言，“要取得自己的文学地位，就必须写出属于自己的与别人不一样的东西。”希望梁应麟先生再接再厉，充分挖掘海外人生丰沛的生活素材，创作出更多更好的长篇力作。



目

录

1. 欢度感恩节	1
2. 从产、供、销做起	5
3. 求 职	8
4. 从失败中汲取经验	11
5. “以身相许”	15
6. 有借有还	19
7. 既成事实，欢心接受	22
8. 机不可失	25
9. 出 游	29
10. 男大当婚	33
11. 未来媳妇见家翁	36
12. 未雨绸缪	39
13. 勇闯“西域”	43
14. 欠债还钱天经地义	46
15. 初为人父	49
16. 难解的心结	52
17. 餐馆出让难成	55
18. 再展宏图	59
19. 中 风	62
20. 失匙夹万	65
21. 寻找新的发展机遇	69



22. 创业显奇效	72
23. 探亲访友	75
24. 尝试跨国发展	80
25. 捷足先登	84
26. 想 家	87
27. 重实惠	91
28. 心 计	94
29. 任人唯亲是行不通的!	97
30. 掌握信息见机行事	101
31. 帮人帮到底	104
32. 双喜临门	107
33. 我认了	110
34. 终成眷属	114
35. 不欢而散	118
36. 唯一的选择	122
37. 扩展金融业	125
38. 商机无限	128
39. 保护产品的专利权	132
40. 百闻不如一见	135
41. 回乡过年	137
42. 入乡随俗	140
43. 满月酒花絮	143
44. 老人事业有商机	148
45. 铁公鸡	152
46. 转 营	155
47. 义 工	158
48. 筹建老人公寓	161
49. 名不正言不顺	164
50. 斗智斗勇事竟成	168
51. 时过境迁	171
52. 你办事我放心	175
53. 转变职能	178



54. 前途无量	181
55. 还她一个公道	184
56. 拾回我的真爱	186
57. 回娘家	189
58. 亲情可贵	192
59. 保一想三	196
60. 育儿方略	200
61. 不要伤害别人的心灵	204
62. 古老“金矿”仍有金可淘	207
63. 公寓庆生	211
64. 蠢人没药医	214
65. 续 缘	217
66. 父母移民	221
67. 婚宴花絮	225
68. 卧虎藏龙显身手	229
69. 蜜月行	233
70. 开发美国亚洲鲤鱼的商机	236
71. 投资考察	239
72. 扩展餐桌上的商机	242
73. 一纸公文的轻重	244
74. 孩子要有独立思考的精神	248
75. 冰冻三尺，非一日之寒	251
76. 现身说法	254
77. 服务易主	257
78. 重组家庭	260
79. 老人公寓分享三代同堂	263
80. 祝 寿	266



1. 欢度感恩节

今天是感恩节，陆鼎昂从学校回到父亲的餐馆过节。父亲忙了一天，把加工好的火鸡按客户订单全送了出去，留下的就给员工们吃火鸡大餐。

陆鼎昂的父亲名叫陆长河，餐馆的名字也叫长河。

长河餐馆经营的主要是唐人餐，为了配合节日，今天他也要提早开工，多弄点火鸡供应过节人群，只不过今天是提早收工，让员工过节也能吃上火鸡大餐。

陆长河今晚忙中偷闲同儿子陆鼎昂聚叙，目的是想了解儿子在学校的学习情况，所以他捧出一只烤得香喷喷的火鸡，招呼儿子独自在厢座坐下来。长河对着儿子说：“鼎昂，你进大学已有两年多了，你同父亲说说，你学了些什么？”

“爸，我读的是哲学，这哲学是很深奥的，我说的你不一定懂。通俗点跟你说，哲学的根本问题是精神和物质的关系问题，例如今天我们父子吃的火鸡餐，这火鸡摆在桌上是个实体，但哲学说的也有抽象的火鸡……”

“好了，好了，你别说了，那你去吃你的抽象火鸡吧！”说着他连忙把火鸡捧起来，“我来吃我的烤火鸡。”

“爸，你别急，我还没把话说完啊！”陆鼎昂连忙站起来说，“事物是有实体的，也有虚拟即抽象的，例如你买一个公司的股票，它的实体未必值那么多钱，但根据它的未来前景，它的产品销售的前途，可以得出一个估值，这是虚拟的，也是抽象的。”

“爸是讲实际的，爸供你读书，是想你毕业后回来接管爸的餐馆生意。爸都快七十了，什么虚拟、抽象的都没兴趣的。”

“爸，你不是说过要叫大哥将来接管你的餐馆生意吗？”

“你大哥现在不读商学院了，要转读医学了，他说他对经商没有兴趣，所



以爸现在唯一指望你能学懂经营生意这一行，毕业后回来接过爸的生意，好让爸做好退休准备。”

“爸，我也没做餐馆生意的心理准备，不如安排妹妹将来去接管餐馆生意吧！”

“你妹妹始终都要嫁人的，怎可接管我陆家的生意呢？你爸打从十多岁移民来美国开始，就有个做生意的梦想，因为你爷爷也是为餐馆打工的，父子终于捱了十多年餐馆工才自己开了个 Take Away（外卖店），又经过多年的经营，才扩大成今天的长河餐馆，这可真不容易啊！我不想让这餐馆结业或者落在别人手中，我想让长河餐馆像长江、黄河水一样源远流长，让子孙一直承传下去，饮水思源。”

“爸，我不是做餐馆的料子，我是个很好奇的人，我是坐不下来的，我喜欢到处闯闯，只要有钱赚的我都有兴趣干，我读书也是选择多学科的。”

“你应该学点儿经营生意的本领，如商科、经营管理学之类，毕业后就能直接帮助爸爸管理餐馆生意了。”

“爸，我会选读商科，学点儿经营管理的本领，因为我也想了解经商的情况。”

陆长河自知一下子要说服儿子接管自己餐馆的生意是件很困难的事，如今年轻人不同于老一辈的华侨，尤其是土生土长的，他们知识面广，自由选择职业机会多，很难把他圈在自己的家业上。现在只能引导他向这一方向走，既然他能答应选读商科，学点儿经营管理的本领，这表明他能踏出经营者的第一步。

“好！今天晚上我们父子俩总算有个共识，别谈其他事了，吃饭吧。”父子俩高兴地吃起火鸡大餐来。陆鼎昂又边吃边问：“爸，你今天烤了多少只火鸡应节上市？”

“烤了 500 只。”

“每只能赚多少钱？”

“薄利多销，每只能赚三四块钱。”陆长河心满意足地答。

“多销就意味着你要多做工作，多付出，才赚上 2000 块钱，如果你只烤 300 只，每只赚六块多，那同样可赚到 2000 块嘛！”

“你赚那么多谁买你的？”陆长河轻蔑地说。

“这是节日，谁家不想买只火鸡回去过节？不要拿平时的销售策略‘薄利多销’放到节日上去。若是你担心别人说你卖得贵，你可以加点香料下去，然



后说，这是本店特色烤火鸡。”

“你这个鬼精灵说得还有点道理，所以你还是适合做生意的。”陆长河是个不轻易赞赏儿子的人，此刻也许是想让儿子归顺自己的安排而说出这番话。

父子相处貌似融合，都在高高兴兴地吃着火鸡大餐。

餐馆雇员也围在餐厅的圆桌上乐滋滋地吃着火鸡大餐。新移民首厨李东成问大家：“这火鸡节，又称感恩节，是个什么节日？”

“这是美国国会通过的一项法案，宣布每年 11 月的第四个星期四为全国的感恩节。”侍应兼收银员季小茜答。

“我是说这节日是什么意思？”李东成继续问。

“说来话长，”侍应生黄夏林说，“不过，新移民也有必要了解这节日的意思，因为客人有时也会提问，我们就可如实地跟他们说说。其实感恩节是起源于马萨诸塞州普利茅斯的早期移民，这些移民在英国本土时被称为清教徒，因为他们对英国教会的宗教改革不彻底感到不满，以及英王及教会对他们的政治镇压和宗教迫害，所以他们就远走大西洋彼岸。1620 年 9 月，‘五月花’号轮船载着 102 名清教徒及其家属在马萨诸塞州的普利茅斯登陆上岸。这地方离我们波士顿很近，休假时可跟随旅行团到那里参观，看看那地方的遗址，我在 80 年代初，即 1983 年春天曾跟旅行团到那里参观过。”

“那么后来呢？”帮厨李西就问。李西就是李东成的堂兄弟，两人都是近年来移居美国。

“后来这班人很惨啊！冬天天寒地冻，粮食不足，传染病肆虐，死的死，病的病。”侍应生黄夏林继续说，“后来由于善良的印第安人的帮助，给他们种子，教他们种庄稼、打猎、捕鱼、养牲畜，清教徒们从此有了安定的生活，当地首任总督为此建议设立一个节日，庆祝丰收，感谢上帝，感谢印第安人。从此就设立了感恩节这个节日，人们在庆祝这节日都有捕捉或圈养的火鸡，还有种植收获的玉米、南瓜、红薯和果仁等，把这些东西做成美味佳肴，招待大家享用。所以这感恩节就成了美国的传统节日。”

员工们边吃边高兴地领略了这感恩节节日的气氛。

三更时分，陆长河的妻子朱巧成和大儿子陆仁杰、小女儿陆幼梅三人也在家里吃起火鸡大餐。不过他们弄的火鸡不同于餐馆，餐馆弄的全是烤火鸡，既省时又便利，而家里弄的是八宝炖火鸡，火鸡肉比较粗，朱巧成则运用中式菜谱八宝：莲子、百合、茨术、薏仁、冬菇、糯米、香肠、虾米等放进鸡胸，涂上浆汁炖煮。炖好后切开鸡胸，把那八宝盛到碗里，吃起来清甜香滑，两个儿



女边吃边赞不绝口。

正在这时，陆长河同陆鼎昂父子俩也踏进家门，朱巧成招呼两人坐到餐桌旁，随即盛上两碗八宝火鸡给丈夫和儿子吃。两人虽已感到饱腹，但闻到八宝火鸡的香味，仍津津有味地吃上两口。陆长河边吃边对着妻子大赞：主妇还是有一点巧手，火鸡来个精心制作，适应华人的口味，肉质润滑而不腻，好吃，好吃！不过，如果在餐馆弄这个菜色，恐怕要亏本的，一来辅料多，二来也费工夫，适合的人群毕竟是少数，这味特色餐只能在家里享用啊！一家子就这样欢欢快地度过了感恩节。



2. 从产、供、销做起

过了两年多，陆鼎昂从商学院毕业后，他没有回波士顿父亲的长河餐馆工作，而是同一个名叫 Micro 的白人同学跑到海边学人养鸭。他们两人的想法是：从生产、供应、流通学起，也即是从产、供、销最基层学起，熟悉投资、经营管理运作机制。所以他们跑到海边先拜访熟行人，从中汲取他们养育、繁殖禽畜的经验，然后自己动手。

熟行人告诉他们，要想放养鸭群，先要在这选址租地，然后搭建鸭寮，购买鸭苗，放在一池塘中喂养。待到它懂得自行寻食时再将它赶往海边，寻找鱼虾或贝类食物。这样便可逐步减少喂养饲料，节省成本。待到长成肥美的肉鸭就可联系供销部门上市；如果是产蛋鸭，则留下来让其天天产蛋上市。陆鼎昂同他的同学 Micro 学懂产、供、销一条龙环节后，就计划自行放养。

两人筹借了少量资金，就选址租用场地，搭建帐篷，购买鸭苗，开始投入养鸭生涯。养鸭这活儿，说起来简单，做起来既辛苦又烦琐。但没有难倒两位学生哥，因为他们都是有心人，俗话说：“世上无难事，只怕有心人。”他们边放养边取经，虚心向熟行人学习。果然，不出三四个月，很快就进入了产供销环节。第一批成鸭 500 只很快就销往市场，并且十分抢手。接着他们又放养第二批 1000 只鸭苗。

陆鼎昂同 Micro 虽然种族不同，一个是华裔，一个是白人，但同在美国长大，受美国教育，两人都有独立自强的精神。两人同是商科毕业，但他们都自觉缺少实践经验，所以他们就决定从产、供、销学起。两人都有一把劲，不怕辛苦，就选择养殖业，从培育货源做起。职业既然是自己选择的，早出晚归，日晒雨淋，搬搬抬抬这辛苦活儿都没把他们难倒。他们认为，只要坚持下去终会有成果，所以他俩在总结成功经验的基础上，再接再厉，不怕辛劳，扩大养殖数量，从 500 只增加到了 1000 只。



养殖数量多了，工作自然多了，光是运送饲料就得增加一倍工夫，赶往海边的小鸭，照顾面也扩大了，两人更觉操劳。

他俩也感觉到养殖数量倍增，小鸭在海边觅食鱼虾贝类分薄了，营养不足，体重增值赶不上第一批放养的鸭群。于是他们又要在海边投放饲料，这样一来既增加运输数量，又加大成本投入。

有一日，令他们感到惊喜的是这鸭群的数量竟越来越多，超出了 1000 只。经过仔细观察，原来在海边投放饲料时，一些野鸭也混了进来跟随鸭群一起觅食，这可使他们一时喜出望外。

这一现象竟使得陆鼎昂一时忆起童年时爷爷给他讲的一个故事：爷爷在家乡时也曾到过海边赶鸭，是受雇于家乡一个大户东主。有一日，他同一同事赶着一群鸭到大十围海边放养，在中午投放饲料时，一群野鸭竟混进来抢食，家鸭同野鸭在觅食时没有发生打斗，双方仍和睦相处。到了下午爷爷赶鸭归家时，野鸭又跟随家鸭一起走，一直走回东主鸭寮，爷爷再拿出饲料喂养鸭群，野鸭饱餐后仍安静地相处在一起，这时爷爷就跑去跟东主说了此事。东主得知此事后，一时高兴至极，双手合十向天感叹：天赠我财富矣！可喜可贺呵！紧接着东主就吩咐侍从赶快购些银宝蜡烛、烧肉、点心、水果等拜祭天神，望天神保佑鸭寮兴旺。就在拜祭过程中，烧香、点蜡烛，到最后燃点炮竹时，鸭群被吓得到处乱窜，野鸭飞出鸭寮，在天空转了一圈就向海边飞去。东主一时茫然不知所措，最后才恍然大悟，后悔莫及。

陆鼎昂汲取爷爷故事的教训，不动声色，同 Micro 一块给鸭群安静地投放饲料，直至鸭群亲密相处多天他们就赶快将鸭群上市。

当他们将第二批鸭群出售后，认真细算了一下，竟然多出了 200 多只，这是一笔赚钱的生意，当然也包含了一些意外的收获，他们赚了钱就把借来的资金全部还清，之后再腾出一笔资金购买第三批鸭苗放养。这一批放养还是 1000 只鸭苗。他们想，如果第三批鸭群放养成功，能赚到大钱就可增加规模，雇请工人，扩大再生产。

正当他们雄心勃勃的时候，一天早上，陆鼎昂前来喂养鸭苗时竟然发现有几只苗鸭死在窝里，于是他叫来 Micro 一起观察分析，他们的结论是苗鸭是由于互相挤压而死；第二天，陆鼎昂同 Micro 再次发现鸭寮里又死了 10 多只苗鸭，这次两人觉得有点不妙，于是决定要请兽医来看看。

兽医看过死鸭和它的粪便后，初步结论是苗鸭感染瘟疫。并告诫他们暂不能野外放养，避免传染开来，待化验定论后再作处理。两人自觉无奈，只好等