

生存三部曲之一·黑白之间



THE BIZLORD

一个商贾家族，祖孙三代，纵跨百年，
开拓与传承。纵横捭阖、跌宕起伏，悬念丛生。融合世道、政道、商道、人道、情道。在深邃反省中构筑了精彩绝伦的商业史诗。被誉为中国商人的通用枕边书，商人文学的最佳经典。

曹建伟
著

生存三部曲之一·黑白之间

灰 商

THE BIZLORD

曹建伟 / 著

图书在版编目 (C I P) 数据

灰商 / 曹建伟著. — 武汉: 长江文艺出版社,
2015.5

ISBN 978-7-5354-7909-9

I. ①灰… II. ①曹… 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 062455 号

灰商

曹建伟 著

选题策划 | 金丽红 黎 波 安波舜

责任编辑 | 张 维

装帧设计 | 郭 璐

媒体运营 | 银 铃 刘 冲

内文制作 | 张景莹

责任印制 | 张志杰

出版 |  长江文艺出版社

电话 | 027-87679310

传真 | 027-87679300

地址 | 湖北省武汉市雄楚大街 268 号湖北出版文化城 B 座 9-11 楼

邮编 | 430070

发行 | 北京长江新世纪文化传媒有限公司

电话 | 010-58678881

传真 | 010-58677346

地址 | 北京市朝阳区曙光西里甲 6 号时间国际大厦 A 座 1905 室 邮编 | 100028

印刷 | 北京正合鼎业印刷技术有限公司

开本 | 720 毫米 × 1020 毫米 1/16

印张 | 28

版次 | 2015 年 5 月第 1 版

印次 | 2015 年 5 月第 1 次印刷

字数 | 481 千字

定价 | 39.80 元

版权所有, 盗版必究 (举报电话: 010-58678881)

(图书如出现印装质量问题, 请与本社北京图书中心联系调换)

我们承诺保护环境和负责任地使用自然资源。我们将协同我们的纸张供应商, 逐步停止使用来自原始森林的纸张印刷书籍。这本书是朝这个目标前进迈进的重要一步。这是一本环境友好型纸张印刷的图书。我们希望广大读者都参与到环境保护的行列中来, 认购环境友好型纸张印刷的图书。

北京长江新世纪文化传媒有限公司

www.cjxinshiji.com

出品

【第一章】

如果注定要做一个商人，那么就要随时准备接受被贪婪打败的命运。

一九四八年秋天，孔天引快要过五岁生日了。他的父亲孔熙志，一个民国年代依靠经营药品和烟土生意发迹的北城商人，正在着手处理一桩像军火和妓女那样有诱惑力的烟土生意。在解放军发动的战争席卷北城之前，这笔烟土生意可能是孔熙志最后一笔大生意。

为了这笔大生意，孔熙志备齐了几整箱民国“小黄鱼”。

眼下，孔熙志忙于处理这笔大生意的时候，仍不忘小心谨慎地提醒自己。凭借数十年在生意场上的经验和常识，他心如明镜：越是巨大的冒险，越是需要巨大的谨慎。

这是北城的秋天，一个阳光灿烂的清晨，天空蓝得清澄。

在书房里，孔熙志仔细筹划着生意的细枝末节。

这间书房，静静蜗居在迂回曲折的四合院一个角落。书房被分隔为两间，外面是一个大间，为典型的中式装修。也有一些西洋的摆设，像悬挂在墙上的长方形吊钟，榴莲形状的壁灯，茶几上的电话，以及地面铺设的意大利条纹地毯。从依照圆形顺序依次摆开的中式座椅来看，这个大间更像一个谈判会客的场所。

大间进门处，靠墙摆放着一排偌大的书架，上面摆满了古今中外的书籍，而且都布置得井然有序。一个商人一定要有一间像样的书房，这样就可以表明，主人不仅拥有金钱。并没有读过太多书的孔熙志，时常这样安慰自己。

在外间的书架旁，还辟有一道窄窄的小门。

这间小窄门，平日里多是关着，进去就是一间小隔室。倘若不开灯，即便在白天，这间小隔室也显得有些狭窄和昏暗。小隔室里没有太多摆设，一侧横卧着一张雕工细致的紫檀木长几，长几周围摆放着一组美国式样的暗红色真皮沙发。

整间小隔室里，比较显眼的是一张非常宽大而且考究的藤椅。孔熙志常常静

躺在这把椅子上，沉思复杂的生意。正是这样一间朴素的小隔室，一直以来才是孔熙志真正的生意中枢。一切重要的生意谈判，往往都在这间小隔室里悄悄完成。

已经六十四岁的孔熙志，患上了轻微的肺病。

此刻，他正安静而平和地坐在那把宽大的椅子上，随意翻阅着新到的报纸。报纸上面大量刊登了战争的最新进展，让他略微皱了皱眉头。管家仍然肃立在旁边恭候，他已经轻手轻脚地进来一会儿了，并没有打扰主人看报。

孔熙志示意管家，把隔室里唯一的一扇小窗户打开。一缕刺眼的阳光豁然洒了进来，正好投射在孔熙志的脸上。他下意识地快速伸出手，遮挡了一下阳光。

书房的外面，青砖灰瓦的四合院里，那一棵他亲手栽下的老楸树，叶子已经稀稀松松地落了一地。小花园里的黄菊花，也已经开得灿烂夺目。

“都安排得怎么样了？”

孔熙志低头翻阅着报纸，语调缓慢沉着，并没有抬起头。

“按照您的意思，已经全部安排妥当了。半个时辰以后，该到的人物都会到齐。”

管家一脸严肃，语调同样舒缓平和。

“还把他们安排在书房吧。”

没容得管家应承回话，孔熙志又接着问了一句：

“天引呢？”

听到老爷询问孔天引，管家丝毫不敢怠慢，立即回答道：

“跟太太去先生家了，中午能回来，司机照应着哪。”

孔熙志放下手中的报纸，朝管家点了点头，示意他可以出去了。管家连忙转过身，准备出去忙活。快要走到门口的时候，孔熙志突然又问道：

“你肯定……船不会沉吗？”

询问这个问题的时候，孔熙志的语调温和如故，目光却如鹰隼猎食一般直直地盯着管家，几乎要把他看穿看透了。

管家顿时像钉子一样固定在地面上，也许没有预料到孔熙志会质疑这个问题。所谓沉船，在孔熙志那里就意味着生意砸了。

以往，孔熙志一直都对每笔生意胸有成竹，从来也不会怀疑。当然了，他向来也有自信的底气。做过那么多笔生意，从来也没有沉过船。

“船……绝对不会沉！老爷。”

管家不假思索，信誓旦旦，也用同样不紧不慢的语气回答孔熙志的问话。这种不紧不慢的语气，在孔熙志看来，就意味着最坚定的信心，也意味着谈话的底

气和心机。

孔熙志没有再说什么，抬了抬手示意管家离开。

孔熙志的这笔生意，与以往的许多笔生意都有所不同。

以往的烟土，都是经过云南边境的江城，沿着内地的运输线路抵达北城，然后再陆续分销到各地烟馆中去。那些货品，主要集中在云南边境的越南、柬埔寨和老挝等几个国家加工。

眼下，这批货品全部来自土耳其和印度两个国家。这些加工精良而且考究的一等烟土，被运输到广州海港，在沿海接货以后，再辗转运输到北城。显然，这笔生意的货源和发货线路都与以前完全不同。

让商人们更加忧虑的是，如今解放战争已经如火如荼地打了起来。数十万解放军，以重型枪炮进攻了辽宁省锦州。战役进展神速，解放军看来很快就要大获全胜。接下来，解放北城已然近在咫尺。

一向小心谨慎又对大势极其敏感的孔熙志，决意安排一个重要会议，与红蓝白黑各个渠道上的生意伙伴沟通磋商一下，才好安定军心。

当然了，这些被邀请过来参加会议的生意伙伴，都翘首以待这批鲜货的到来，都盼望赶紧做完战争年代最有诱惑力的一笔大生意。凭借以往的生意往来，他们都足够信赖孔熙志，早已纷纷支付了定金。并且承诺一旦货物到达北城，就立刻支付剩余货款，绝不拖欠。

此刻，这些生意伙伴都陆续抵达了孔家大院。

各式各样的新潮福特T型车，还有尾部带有火箭尾翼形状装饰的通用凯迪拉克大轿车，都陆续开到了孔家大院门前。待主人下车，便又都陆续离去。

还像以往那样，如此重要的会面肯定要在孔熙志的大书房里举行。而且，即便是如此重要的生意会谈，大家也不是先从生意上谈起，而要先畅谈一些轻松活泼的话题，以便缓和一下会谈气氛。在这种场合之中，即便是谈笑，也要有辈分的讲究。

一个上了年纪的老商人，首先开始发言。

他是清朝遗留下来的一个太监，对烟土、妓院、官场交际、宫廷技艺等等都颇有研究。因此，在烟土生意的圈子里，老太监倒一直受到众人尊重。

老太监剧烈地咳嗽了几下，而后动作缓慢地喝了口茶水，润了润嗓子后，用夹杂着愤懑的语气说道：

“不到两个月的工夫啊，五十多万条命就没了！美国人的枪炮再夯实，也救不了党国的命喽！”

老太监的嗓音沙哑，却又细如游丝。

众人听他如此一说，竟然也有人叹气，有人摇头思索。

一个体态肥胖的商人，接着说道：

“报馆的人都说，这说话的工夫儿，可能就要打到北城了。这边的队伍要真是扛不住，说不准就直接投降了。国民党军队打了那么多年日本鬼子，武功尽废……不可能再挺得住！”

众商人都被这一席话逗得笑起来，还有老商人索性朝地下的痰盂里吐了口浓痰。

显然，并不是所有生意人都对这场战争的影响有确定把握，尤其对未来生意的影响就更加难以判断。接下来，一个身材矮小的天津商人清了清嗓子，用地道的方言说：

“一半的中国人，都得靠我们这个生意圈子谋生活，哪个政府也不会这么绝吧？”

另一个商人又顺着天津人的话题说：“再说了，我们弄来了最好的‘黑粮’啊，我们还贡献地方财政和税收哪！”

众人都纷纷点头称是。

天津人听到有人接他的话茬，就更加来劲，索性站起来发言：“不管它是哪一方的军队，都得用长枪打仗。可是，咱们的烟枪谁也少不了吧？”

众人再次哄堂大笑。

会场的气氛，看上去已经比较活跃了。

这个时候，孔熙志缓缓站起来。大家也都停止了说笑，好像十分认真地聆听孔熙志说话。孔熙志的语气像往常一样缓慢，似乎在讲道理。

“所谓商道随政道，无论怎么样，世道是快要变了……”

他停顿了一下，这是给大家留下点儿时间思考。

“大家都是生意人，都是最优秀的生意人。所谓乱世赚大钱，这笔生意虽说是我主持起来的，但是要有劳各位捧场了。在这兵荒马乱的时候，各位信任我孔熙志，实在是感谢各位啊！”

听孔熙志这么一说，众人纷纷点头应道：

“客气了！客气了！”

看到这个场面，老太监竟然扶着椅背站起来，很像主持局面一样地说道：“孔

先生是跟我们客气啦，要是没有孔先生照应着，我们都赚哪门子钱哪？各位说，是不是这个理儿啊？”

众人又纷纷点头称是，还有商人大口地抽起了法国雪茄烟。

在生意场上，像老太监所说的这番话，被孔熙志称作“暗捧”。所谓“暗捧”，表面上看来是吹捧和抬举对方，实际上则是暗示对方，给对方施加压力。一般情况下，这种“暗捧”是在谈大生意的时候才会使用的谈话伎俩。

事实上，这么关键的生意，到了如今的地步，每一个人都很明白：赚钱还是赔钱，都在孔熙志一个人身上了。因此，老太监的“暗捧”不仅仅给了孔熙志压力，也讨得了众人的欢心。

仅用了半个时辰，会谈就匆匆结束了。

众人都很有礼貌地告别，孔熙志站在门口目送他们离去。一辆又一辆轿车，又陆续开到了孔家大院门口，然后又快速地消失不见。

今天，孔熙志就要安排管家起程，前往广州港接货，并且要把大笔货款带过去。他安静地躺在藤椅上，看了一眼地上摆放的几箱金条。

这样一笔大交易，必须要用金条。

近年来，在真正的大生意中，除了金条，已经没有什么能够被别人信任的交易工具了。火上浇油的连年内战，以及政府官员的贪污腐败，使这个国家深陷经济危机中。连年的通货膨胀使纸币、法币、美金、金元券、银元券等等货币，都不足以让商人们信赖。

孔熙志多少还是有些放心不下。虽然是一个敢于冒险的人，但他又绝对是一个谨小慎微的人。无论如何，他还是觉得应该充分信任这个追随他数十年的管家。

过去，但凡他亲自吩咐管家去处理的生意，从来也没有出过差错。虽然这一笔大生意让孔熙志多少有些担忧，可是他绝对不能把这种担忧在管家面前表现出来。

宁可输事，不可输心。

这是孔熙志所遵循的基本生意原则。

“一路上小心，尽快把事情办完。”

孔熙志叮嘱着，说这番话时，语气里分明透露出严厉和威慑。

“放心吧，老爷，我一步也不敢怠慢！”

管家仍然是不紧不慢地应承着，跟平日无甚差别。

“我派两个人跟你同去，他们路上可以保护你安全。”

事实上，孔熙志派去两个保镖显然是保护那几箱“小黄鱼”的安全。当面对

如此巨量的金条时，哪个商人还会首先在乎人命呢？

随后，管家带着两名彪壮精干的保镖一同出发。金条被封在几个掉漆、粗糙的木箱子里，外面加了几把普通的小锁。孔熙志派车子，把他们送到火车站。几天以后，他们就会到达广州。

安排完这一切，孔熙志的心情稍微踏实一些。

他宁可不再去怀疑任何人，或者任何可能发生的变故，而且那样也都是徒劳无益。本来，他做了一辈子生意，深深地领悟到，很多生意就靠一个“赌”字。无非是赌运气、赌头脑、赌胆量。总之，既然决定赌一把，就不必再去杞人忧天，庸人自扰了。

如今，孔熙志的药品和烟土生意做得非常顺手，而且俨然是一个民国商业大亨。但是回溯到几十年前，他却只是一个衣不蔽体、食不果腹的落魄孤儿。

也许，孔熙志天生就是一个头脑精明的冒险家。

少年时，在没有找到任何一条吃饱饭的生路前，他就笼络了一群小乞丐。每天晚上，孔熙志让小乞丐们分散到不同的妓院门前讨钱。

这种讨钱，和一般的乞丐略有不同。孩子们似乎并不那么可怜，穿得也不那么肮脏。他们死死地守候在许多家妓院门前，专向那些衣着光鲜，揽着妓女腰肢、招摇走出妓院大门的富人伸手要钱。

随后，孔熙志会把孩子们讨来的钱集中起来，并且定期把其中一部分匀给那些串通的妓女。如此一来，孩子们得以认识每一个妓女，他们都是一条线上的人了。

有了这些姑娘做“内线”，孩子们很容易讨到钱。如果遇到那些宁愿把钱塞到妓女的小巢里也不愿意赏给乞丐的客人，姑娘们就会在一旁帮腔。她们只要晃动肥嘟嘟的大胸脯，或者扭动饱满滚圆的屁股，通常都会立竿见影。

然而，这种不费体力又不冒险的好生意，并不能持续太久。一个比孔熙志体格粗壮得多的小地痞，很快摆平了他。最初，孔熙志答应分一部分钱出来，进贡给这个小地痞。但是，小地痞经过思量后，觉得完全可以靠拳头拿到全部钱财。

孔熙志有些不服气，并且试图反抗。一个雨后的晚上，他的一节小拇指就被人用尖利的石块，连切带砸，不平整地割了下来。孔熙志投降了，放弃了那笔生意。显而易见，武力和胆识总是能够快速地解决问题。即便如此，孔熙志仍然固执地认为：暴力，只是愚蠢人的无奈之举。

没过多久，命运出现了转机。孔熙志遇到了一位仁慈的小药铺老板，让他在

药铺里总是可以吃饱穿暖。所以，他决定安心在这家小药铺里做长工。

孔熙志是一个聪明机智的伙计，尤其擅长与人谈判论理。这种能力非常适合与那些生意场上的人打交道，无论是顾客还是供货商。孔熙志既能够向他们公平地要价，又懂得如何与这些人像江湖朋友一般地愉快相处。

然而，这世界上的万物都是好与坏的辩证。

孔熙志善于经营，使小药铺的生意日渐红火起来。但是，这种红火却激怒了旁边一家大药铺。生意场上，总是有一大批人习惯于“因别人的成就而愤怒痛苦”，这是他们的性格和习惯。

那家大药铺仰仗着和一群地痞无赖的关系，明目张胆地抢夺了孔熙志这边的生意。很少有顾客敢到药店里买药，也很少有供货商敢向药店里供应好货。小药铺的生意日渐凋敝，掌柜和伙计们的日子都拮据起来。

孔熙志已经习惯了每天吃饱喝足的生活，现在却偏偏有人断掉他的活口。他断然不能熟视无睹，置若罔闻。靠着那一帮自幼一起混世界的朋友帮忙，孔熙志得到一条线索。最近，那家大药铺常常给一个臭名昭著的黑帮头目夫人送药治病。他立时想到了对付那家药铺的办法。

神不知鬼不觉，孔熙志在那个药铺伙计送药途中使用了调包计，调换了药品。不足十天，黑帮头目夫人暴毙而亡。又挨了数日，那家大药铺就被一帮人放火烧掉了，药铺老板也被乱刀砍死，碎尸街头。

自此，孔熙志又过上了安生的日子。

数年以后，小药铺老板也病重去世，临终前将药铺以较低的价钱卖给孔熙志。对药铺老板来说，这其实也是无奈之举。他没有儿子能够传承家业，老婆和女儿们又都不懂经营。

虽然孔熙志不是药铺主人，实际上却几乎控制着药铺全部生意。药铺老板的做法，不仅为自家后人留下一笔财产，也安了孔熙志的心。自此以后，孔熙志接管了这家小药铺。

几乎不到一年时间，孔熙志的药铺就不止经营中药材生意了。早年和妓院密切接触的经历，让他对烟土有所了解。那个时代，正是烟土生意蒸蒸日上的时候。由于政令不一，割据盛行，中央政府和地方军阀都疯狂地扩张地盘。

他们纵容甚至鼓励种植罂粟，结果就形成了军阀武装、地盘割据、鸦片贩卖三者息息相关的生意链条。即便是百业凋敝、田地荒芜，烟馆也照样生意兴旺。

孔熙志在经营传统中药材的时候，就在圈子里了解到了许多重要信息——除

了军火和妓女，烟土就是当时市场流通中最重要的商品了。

由于上好的烟土可以卖到黄金价钱，烟土可以用来交换一切商品。生意圈子里，习惯地称烟土为“黑粮”。贫穷的人喜欢它，达官贵人们更以它为荣，彼此互相攀比谁抽的货更上等够品。他们还优雅地把烟土称呼为“黑米”或者“福寿膏”，这样就与鸦片截然分开了。

顺其自然地，孔熙志就踏上了走私烟土的生意之路。

理由只有一条：暴利。

这个时候，正赶上法国人在越南和老挝开荒种罂粟，大量制造鸦片。法国人还设立了专门的鸦片贸易公司，与中国云南边境的“烟帮”合伙。他们买通了军阀政要，用武装力量押送货物到达内地。

孔熙志的货物，主要来自云南江城的几个大“烟帮”。

他们从不惧怕任何势力，押送货物的队伍，往往明目张胆地竖有一面大旗，上面写着：卖田卖地，将本求利，有人阻挡，人头落地。

孔熙志非常信赖他们，既信赖他们的“说话算数”，也信赖他们的“野蛮暴力”。这两条规矩，便是江城烟帮的生意经了。这种生意经，使孔熙志多年来的烟土生意没有出现毫厘差池。

对孔熙志来说，做烟土生意最重要的生意经就是两个字：一个字是“赌”，赌命数，赌头脑，赌胆识；另一个字就是“网”，网上流社会军政警商，网下流社会三教九流。

这两个字的生意经，让孔家的烟土生意一直长盛不衰。即使是在 20 年代军阀混战，以及 30 年代抗日战争期间，孔熙志的生意也照样蒸蒸日上。

一直到如今，在解放军与国民党内战期间，孔熙志仍然是北城烟土生意场上的枭雄。他就是这样长年累月地，在混战年代保持着家族生意的平衡，并逐步积累起巨大财富。

孔熙志先后娶了三房太太。

大太太相貌平平，但是胸部丰满，屁股肥大，说是一个生儿育女的福相。但是，直到入了土也未能开花结果。二太太是上海一个小奸商的女儿，是孔熙志在生意场上经人介绍认识的。二太太虽说娇小玲珑，人如明玉，但是肚子仍然不争气，为孔熙志生下一个败家的儿子孔天亨。

孔天亨极嗜烟土、赌博和女色，整日挥金如土，被孔熙志称为“破财的灾星”。即使孔熙志给他买了一个漂亮的小媳妇，也没能把他留在家里。

一九四三年底，孔天亨和一个妓女同时死在了一家妓院的床上。死时怀中抱着那个身子赤裸裸的女人，手里还紧紧抓着女人的乳房。但是，孔天亨为孔家留下一个怀着身孕的寡妇。

眼看着偌大的家业无人续传，这在生意场上也是“掉面子”的丑闻。孔熙志心里焦急万分，时刻期望着能够再得一个争气的儿子。

一九四三年春天，垂杨柳发芽的季节，孔熙志枯杨生稊，又迎娶了一房小姨太。这是一个知识分子家庭出身的女人，相貌看上去完全是一副学生模样，年轻秀丽，而且体态瘦弱。小女人的屁股不肥也不大，但是却紧绷上翘。又有人告诉孔熙志说，这倒是生养儿子的女人了。

次年初秋，孔家四合院的黄菊花开放的季节，正值孔熙志六十岁大寿前夕，孔家却突然天赐一般地三喜临门。

除了大寿之喜，孔天亨的老婆还顺利生下了一个儿子，取名为孔则同。孔熙志的小姨太也出乎意料地生了一个儿子。老年得子的孔熙志感恩上苍，为儿子取名孔天引。

同时传统一子一孙，整个家族为之欢欣鼓舞，连日庆贺不断。自此，孔天引成了孔熙志生意之外的唯一宠爱。

眼下，孔熙志已经安排妥当这笔大生意。

他很快把心思转移到孔天引身上，因为今天就是孔天引五岁生日了。孔天引每一年生日会，孔熙志都会把庆祝活动举办得非常隆重，这一天也不例外。

从一大早，就陆续有各种豪华的轿车往来于孔家大院。

这些来自军方、富商、政客等各界社会名流的礼物都非常奢华，除了包装精美装有美钞的红包之外，还有欧洲式的蛋糕、美国式的巧克力点心、西洋的新潮电动玩具、法国的儿童礼装……

除了上流社会有所表示，其他各界人物也都不愿怠慢。

黑道人物送来了一只纯种德国宠物犬，脖子上还挂着祝贺生日快乐的卡片。“冷玫瑰”夜总会的女歌妓，换了庄重的欧式衣裙，为众人演唱了稀奇古怪的美国乡村歌曲。北城里一流的杂戏班子也被请到了孔家大院，表演了最新的京派木偶戏和魔术游戏。

生日会隆重而有秩序，客人们个个兴高采烈。

热闹过后，仆人们安排全体客人按顺序坐好，孔熙志坐在中间，孔天引端坐

在他的双膝上面。照相师已经把机器布置完备，接着灯光猛烈地闪了一下，便留下了孔家又一张隆重的庆贺场面。

孔天引生日宴会结束以后，孔熙志又回到了书房的小隔室，耐心地等待着生意凯旋的结果。

这笔生意还是在这年春天谈成的。那是一个柳絮飘飞的日子，就是在这间小隔室里，孔熙志热情接待了大太太的哥哥白仁贵，和一个长期的生意伙伴赵先生。

白仁贵在国民党军队后勤保障部门，担任一个实权官吏，掌管物资供应。过去的许多年，孔熙志通过白仁贵的门路，为国民党军队提供药品和烟土，获得了滚滚利润。他们之间，似乎首先是生意伙伴，然后才是亲戚关系。

赵先生个子高高的，异常清瘦，儒雅、洋派又保持着学者的形象。赵先生是留洋归来的知识分子，略有名分和地位，懂得三个国家的语言，和洋人过往甚密。凭借留洋背景和满口洋文，他得以在北城各所著名大学之间游教，并且在教育界留下了一些口碑。

多年以前，孔熙志是通过一个教育界的长者认识了赵先生。

初次见面，赵先生就满嘴中文洋文夹杂，跟孔熙志讲了一些故事。他讲了大不列颠皇家海军怎么建造坚船利炮，然后又如何成了全世界最强大的海盗，然后如何创立东印度公司向全世界倾销烟土等等精彩故事，这倒让孔熙志对他增添了几分敬佩。

不久以后，这种敬佩就转变成了具体的生意关系。赵先生毕竟是教育界的人士，几番生意做下来，就摇身变成了烟土生意的行家里手。这多少也得益于他懂得外文，懂得如何与洋人打交道。

这次，赵先生与白仁贵一起来拜见孔熙志，同样是要谈一笔大生意。在孔熙志的小隔室里，赵先生还是像个学者一样，没有单刀直入地谈生意计划。他把自己的浅白色软料西服和白色礼帽，挂在了墙壁的衣帽钩上，然后优雅地坐在孔熙志对面的沙发上。

白仁贵递给了他一杯红酒。

“很多商人都跟我说，他们害怕解放军，害怕战争打到北城，就没了 Business（生意）！”

赵先生呷了一口红酒，煞有介事地品了一下，然后接着说：

“打仗了，才会有大生意嘛！”

听到这句话，白仁贵忍不住在一旁笑了起来，随口恭维道：

“赵先生是个文人，倒是比我们军队里混的人还明白实情了！”

孔熙志随意地听赵先生侃侃而谈，也随意地附和着，思索着。

接下来，赵先生却来了精神，又批判了上海的商人。他对孔熙志说，他非常瞧不上那些所谓的民国工商业者，非闹着搞什么民族产业。他说这些商人无非也就是造出一些火柴和油盐，织出一些布匹来，没有什么大前途。

“他们就害怕战争，非说抗战毁掉了他们的生意。一大帮人闹着去重庆恳求宋子文，又恳求孔祥熙，恳求他们帮忙筹钱，重新在上海建工厂……”

赵先生仿佛有点儿愠怒似的，摘下了镶着金边的眼镜说：

“下着倾盆大雨，他们竟然站在宋家大门口，赖着不走，我真瞧不上他们！”

孔熙志有些不耐烦了，坐直了身子，点燃了烟斗，暗示赵先生说：“别人的生意，我们就管不着了。”

赵先生讪讪而笑，顿时明白了孔熙志的话外之音，连忙呷了一小口红酒，又继续说：

“教书先生的嘴大！教书先生的嘴不兜风！我当了几年教书先生，就爱讲Story（故事）了。”

接下来，赵先生就谈到了大生意。

毕竟，经过许多年的合作，孔熙志算是信赖他。

赵先生说，眼下的时局比较混乱，两党的心思全都聚焦在你死我活的战争上。国民党军队只要全线溃败，天下格局就要乾坤倒转。他建议孔熙志乘机再做最后一笔大生意，之后就安排退路，携带家眷离开中国，可以先把家产转移到香港、澳门。

然后，赵先生就说到了已经谈定的新货：

“先是英国人，再是法国人，那些都落伍了！现在要找印度人，找土耳其人，那里的货品才是最正宗的。我研究过世界史，那里就是‘黑粮’的圣地呀！”

孔熙志站了起来，在屋子里踱着步子，盘算着，思索着，然后又回到藤椅上坐下来。

“以前没有接过他们的货，我倒是听说他们的货色正宗……路子能安排妥当吗？”

孔熙志这么说话，就意味着他想经手这笔生意了。

“我已经和他们接触了几次，洋人虽说不太好打交道，但是也差不多谈通了。不过……”

赵先生犯难地望着孔熙志，停顿了一下。孔熙志同样直视着他，平和地抽着

烟斗。旁边的白仁贵倒是着急了，赶紧问道：

“不过什么呀？”

赵先生面露惋惜地望着孔熙志，笑容可掬地说：

“现在他们没有货，恐怕要到初秋了。本来，这没落定的事情，不该耽搁您的时间。但是，我怕不提前准备网，鱼可能就溜掉了。”

孔熙志一直端详着赵先生，目光温和而自然。

他好像十分认真地，聆听赵先生分析生意的道理，内心却快速地盘算着这笔生意。他觉得战败潦倒的国民党军队，势必需要大量烟土。炮弹只能麻醉他们的尸体，烟枪却可以让他们的灵魂超脱。

另外，渠道上的各个烟馆和妓院，都需要再储备一些存货，观望战争的动静。也许，战争打过来以后，供货就更加困难了。

他能够轻易地判断出，这笔生意将有数倍的利润。这样，他确实可以安心地带领家眷离开中国，到澳门先定居下来，隔岸观火，当然也可以直接漂洋过海到美国去。

他也在内心快速地揣度赵先生这个人，根据这么多年的生意往来，赵先生应该是一个忠诚的生意伙伴。况且，是他亲自把赵先生带入了这个圈子。孔熙志几乎已经把儒雅的赵先生当成了一个朋友。至于白仁贵就更不必担心了，他们可是亲戚。

然后，孔熙志又转过脸望着白仁贵，像是很随意地问道：

“军队那边的路子怎么样？”

白仁贵也不敢怠慢，连忙回答道：

“路子都通着哪！仗都打到这个份上了，对将士们来说，什么都是扯淡，就数‘黑粮’是好东西了。”

“赵先生……您就准备吧。”

孔熙志不再犹豫了，犹如司令员对将军发出了干脆的指令。

赵先生又微微地皱了皱了眉头，仿佛在思索什么。

“这可是一大笔钱……”

赵先生很谨慎地替孔熙志考虑着这笔生意。

“只有钱不是问题……合作这么久了，你是知道的。”

孔熙志回答得温和却坚定，这就意味着生意敲定了。

此刻，孔熙志还静静地躺在书房藤椅上。

他的思绪，倏地一下从春天又回到了这个秋日的下午。

今天是个多么重要的日子，孔天引的生日庆祝活动顺利而隆重，而且又长大了一岁。过不了几年，他就可以慢慢地学一些做生意的道理。

另外一件大事，就是那笔大生意要有结果了。按照预定的安排，管家要在今天晚上赶回北城，然后像以往那样告诉他：全部的货物都已经接收，并且安排妥当。

这么多年来，管家向来都是不会耽搁一天的。

孔熙志躺在藤椅上细密地盘算着，货物很快就会到达北城，然后会同样快速地分散到各个渠道上去。一旦货物分发完毕，大量的真金白银就会源源不断地流到孔家了。

然后，他可以兑换成美元，也可以直接把那些硬通货存到国外的银行里。接下来，他就可以着手安排全家出境的事情了。那个时候，管他天下黑白，一走逍遥。

他就这么平静地坐在他小隔室的藤椅上，想着，等着，盘算着……

人生之中的许多变故，都是有征兆的。但是，人们又经常忽略这些征兆，这大概就是人生的悲哀吧。

当孔天引去向父亲道晚安的时候，已经是傍晚了。

整个大院里，竟然是冷冷清清的气氛，依稀能听见秋虫低鸣的声音。孔熙志依然躺在大藤椅上，好像在闭目养神。隔室里没有开电灯，长桌上点着一根蜡烛。

孔熙志没有像往常一样，立刻起身把宝贝儿子抱起来，然后亲一下儿子的额头。他就好像没有发现儿子进来一样，仍然躺在那里纹丝不动。

孔天引轻声地喊了父亲一声，孔熙志还是没有说话。他只是无力地挥了一下手，眼睛也没有睁开，就示意孔天引回去睡觉了。

对于一个商人来说，只有生意上的麻烦才会让他一反常态，事实自然就可想而知了。这一天，孔熙志从中午一直等到晚上。但是，直到深夜管家也没有回来。

孔熙志顿时就明白了，其他任何的行动都将是白费力气，管家是永远也不会回来了。他花费几整箱“小黄鱼”，要购买的那批货，也断然不会回来了。

整个生意的骗局，其实并不那么复杂，尤其是对于孔熙志这样见过世面的老辣商人来说。永远像一个学者的赵先生，设计了整个骗局。他串通了白仁贵以及孔熙志的管家，条件就是让这两个从来都没有赚过大钱的人舒服地过好下半辈子，毕竟要天下大变了。

赵先生这么做的理由，并不复杂。他需要一大笔财富逃离这个战乱的国家。