

故事家李洪文经典作品集

# 暗度周仓

李洪文 著

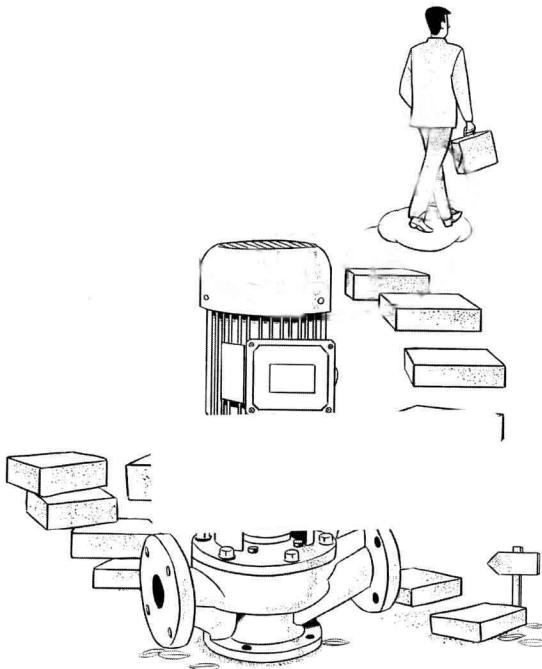


众生百态卷



# 暗度周仓

李洪文 著



广西师范大学出版社

·桂林·

## 图书在版编目(CIP)数据

暗度周仓 / 李洪文 著. —桂林: 广西师范大学出版社,  
2013. 7

(中国好故事)

ISBN 978 - 7 - 5495 - 3062 - 5

I . ①暗… II . ①李… III . ①故事－作品集－中国－当代  
IV . ①I247. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 290786 号

出 品 人: 刘广汉

策 划: 时上悦读

责任编辑: 吴端霞

特约编辑: 孙学良

封面设计: 和美万达

广西师范大学出版社出版发行

(广西桂林市中华路 22 号 邮政编码: 541001)  
(网址: <http://www.bbtpress.com>)

出版人: 何林夏

全国新华书店经销

销售热线: 021 - 31260822 - 882/883

山东鸿杰印务集团有限公司印刷

(山东省桓台县唐山镇驻地 邮政编码: 256401)

开本: 660mm × 910mm 1/16

印张: 14 字数: 160 千字

2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷

定价: 23.80 元

---

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

# 目录

暗度周仓	1
穿越帝世纪	7
吃你没商量	13
飘香的古酒	19
卖楼全凭一棵树	33
大知宾	40
卖你一个指纹模	48
鳄鱼走进超市来	56
裁缝也疯狂	62
藏书羊肉	70
草船借箭	77
张不开口的美食家	84
焊王	92
废品大王的2012	100
囧宝贝也值钱	107
牛爷指路	115

飘香的虾油……	123
孔子和老子打架你帮谁……	130
让投诉“飞”一会儿……	137
寻谜之旅……	145
真的伤不起……	154
出监礼……	160
补漏……	167
斗法……	174
讹人的“扔巴鱼”……	182
进士鸭……	190
冠名权……	197
葫芦王……	203
三百年前的答案……	212

## 暗度周仓

袁凡当过兵，干过工人，现在是龙翔化工厂的厂长。他今年还不到五十岁，脸上虽然还是棱角分明，可是圆圆的脑门上头发已经开始稀疏了。他名下的龙翔化工厂占地一百多亩，是南坪市纳税的第一大户。龙翔化工厂最主要的产品就是号称“塑料王”的聚四氟乙烯。

聚四氟乙烯在工业中用途很广，市场竞争也是异常激烈。袁凡聘用了二十多名销售人员，可是他最大的目标用户——南国聚四氟乙烯轴承集团公司却始终不肯用他们厂的产品。

袁凡面对日益艰难的经营形势，一咬牙，做出了一个无奈的决定，还是先从管理层开始裁员吧！

人事部的部长已经把裁员的名单报了上来，袁凡正要提笔签字，就听门外响起了秘书吴倩的敲门声。原来是购销部的雇员周仓找上门来，他一定要见袁凡。

周仓进化工厂的购销部还没有一个月，由于资历太浅，这次裁员名单中第一个就是他。别看周仓和庙里给关老爷扛刀的周仓同名，

可他却是一个戴着眼镜、模样很英俊的小伙子。

周仓进门先说了一句“总经理好”，然后就变戏法似的从西服里面抽出了两条中华烟，轻轻地放到了袁凡的办公桌上。看样子他这是给袁凡送礼来了。袁凡一皱眉头，将中华烟推到了一旁，说道：“公司对员工的取舍，主要是看个人的工作能力……你这是干什么？”

周仓结结巴巴地说道：“是，您说得对，可是，可是……”原来周仓的父亲周大海是个农民，他辛辛苦苦把周仓供到了大学毕业真的很不容易，周大海明天就要来市里看儿子，周仓本来已经和父亲说好，要先带他到龙翔化工厂参观。如果今天被炒鱿鱼了，他父亲心脏不好，真要是明天一难过……那真够他后悔一生的了！

袁凡两手一摊，为难地说道：“小伙子，那你叫我怎么办？”

周仓的意思很简单，迟一天解雇他。他明天要当两个小时的购销部主任，用购销部主任堂皇的名头安慰父亲一下，然后再叫袁凡邀请他们父子俩吃个便饭，当然这顿饭周仓会暗中买单的……

袁凡一见周仓有如此孝心，不觉心头一软，他点了点头，说道：“好吧，我同意，不过你当完两个小时的‘购销部’主任后，我们还是不能留下你啊！”

周仓一见袁凡同意了他的请求，高兴得一下子跳了起来，他冲着袁凡伸手一晃说道：“明天晚上五点，我过来请您吃饭，吃完饭我就离开公司！”

袁凡正要叫周仓把烟拿回去，可是这个周仓早就一溜烟地跑没影儿了。

第二天，周仓的父亲周大海果然来到了南坪市。周仓的父亲周大海倒像极了庙里的周仓，身材魁梧，说话大嗓门。他下午四点钟来到了龙翔化工厂，跟在儿子身后，到购销部先转了一圈，看着儿

子那套豪华的办公桌椅，他不由得连连点头，看来化工厂对儿子这个“购销部主任”还是很重视的啊！

参观完购销部的办公室，周大海连声说好。周仓脸上都是得意的神色，他领着周大海直接来到了袁凡的办公室。周仓刚给两个人介绍完毕，周大海就上前一把抓住了袁凡的手，他激动地说道：“袁经理，久闻大名啊。我把儿子交给您了，这小子要是不好好干，您就找根皮带狠狠地抽他！”

原来这个周大海也当过兵，袁凡一问他部队的番号，真是巧，两个人曾经同在一个部队，竟是衡阳守备团的战友呢！

周仓见两个人聊得热火朝天，他在一旁焦急地直看手机上的时间，眼看过了五点。周仓凑到父亲的耳边，低声说道：“袁总很忙，咱们是不是找个地方边喝边聊啊！”

袁凡点头笑道：“去老战友酒店，今天我请客！”

袁凡开着奥迪车，拉着周家爷俩来到了老战友酒店。袁凡点了一桌子的衡阳菜，酒是六十度的衡阳老白干。周仓不喝酒，可是倒酒却倒得非常勤快。袁凡和周大海推杯换盏，喝到了掌灯时分，他们两个都有五分醉意了。就在两个人兴高采烈的时候，只听包厢的外面传来轻轻的敲门声，开门一看，竟是购销部的小张，小张手里拿着一份购销的意向书，他这是找周仓和袁凡“签字”来了。

袁凡看着周仓竟将假戏做得如此之真，心里有点喜欢上了这个鬼精灵。袁凡心里正在盘算着明天是不是叫这小子继续上班的时候，周仓拿着那份购进耐酸泵的计划书凑到了袁凡的身边。

龙翔化工厂因为主要产品是聚四氟乙烯，生产聚四氟乙烯需要大量的硫酸，抽取硫酸的耐酸泵自然必不可少。世界上最好的耐酸泵是德国产的FDS衬氟泵，他们的保用期限是三年，当然价格也是

最高的。日本的衬氟泵价格是德国的70%，可是保用期限是两年。

龙翔化工厂开业至今已快有三年了，那批德国进口的衬氟泵马上就要被淘汰了。究竟是用德国还是日本的耐酸泵，袁凡这几天也在踌躇，要知道五十多台耐酸泵，他可得花一百多万美元的外汇啊！

这份意向书明显就是周仓复印的，只要袁凡草草签署一下，就算给了周仓这个假“购销部主任”的面子。袁凡拿出了签字笔，正要签字，没想到周大海在旁边一伸手，“砰”地一下把袁凡的手抓住了。

周大海从袁凡的手里接过合同，他看了几眼，摇摇脑袋说道：“袁老弟，你不应该买这两家外国厂子的耐酸泵啊！”

袁凡一愣，说道：“周大哥，可是除了这两家的耐酸泵信誉卓著外，其他家的耐酸泵我都不敢相信啊！”

周大海听袁凡讲完，他把酒杯里的酒“咕嘟”一声，灌进了喉咙。他放下酒杯，大声说道：“你买我们厂的耐酸泵吧，我保你用得住！”

周大海讲完，摸出了自己的名片，这个周大海竟是萧山耐酸泵厂的厂长啊！袁凡看着名片，就觉得脑袋“嗡”的一声，脑门立刻流出了一层冷汗，他当时的酒就醒了三分。

谁会想到，这个周仓竟然是周大海派到龙翔化工厂的卧底，今天这个饭局竟是他们父子二人定下的一个计策。看着袁凡脸上充满警惕的表情，周大海笑得直抹眼泪。他伸手拍了拍袁凡的肩膀，说道：“老弟你放心，我们爷俩可不是骗子啊！”

周大海从皮包里拿出了“盛松牌”耐酸泵的合格证书， he说道：“老弟刚建厂的时候，我就上门推销过‘盛松牌’的耐酸泵，可是你

根本就不见我……没有办法，现在老哥我只好明修栈道、暗度陈仓了！”

“国内的耐酸泵虽然价位较低，可是质量却不过关，算上修理酸泵所造成的停产损失，买国产泵比买外国耐酸泵花的钱多啊！”袁凡叹了口气。

周大海摇了摇头，从皮包里又掏出了一张图纸，说道：“你看完这张图纸，就一定能下决心购买我们厂的耐酸泵了！”

周大海带来的图纸画得很详细，在原来一台耐酸泵的单独管路旁，周大海竟然又并联上了一个管路，也就是说，周大海在同一台管路上，并联上了两台耐酸泵。

“盛松牌”耐酸泵保用的时间是一年半，但任何一台耐酸泵连续工作一年是绝对没有问题的。买一台日本的耐酸泵，就能买三台“盛松牌”的耐酸泵啊。输送硫酸的管路经过周大海的并联改造后，如果一台耐酸泵出了毛病，直接开启另外一台备用的耐酸泵即可，根本不需要停工检修和替换新泵的时间啊！

听周大海讲完，袁凡也忍不住直点头。周仓为了叫他更放心，在一边接着说道：“您放心，改造管路的钱也是我们耐酸泵厂自己出的！”

袁凡伸手挠了挠头皮，说道：“你们厂子的耐酸泵可用，只不过……”

周大海爽快地说道：“老弟你有什么担心只管讲！”

袁凡一指周仓说道：“叫他当我干儿子，不知道你老哥舍得不舍得？”

周大海一听这点小事，自然满口答应。

袁凡高兴地给周大海倒满了一杯酒，喝完酒，他压低了嗓音对

周大海说道：“大哥，我也有一件为难的事啊！”

龙翔化工厂的技术绝对是世界一流的，生产的聚四氟乙烯自然不会比国外的质量差。可是南国轴承集团公司却不肯用他们提供的产品。今天看来，责任不在对方，而是他自己和南国公司老总的交流还不到位啊！

周大海听完也是愁得直皱眉头，卖耐酸泵还成，卖聚四氟乙烯他也帮不上忙啊！

袁凡看了周仓一眼，说道：“别看你现在是我的干儿子，可我今天还是得开除你，明天你不要到龙翔来上班了！”看着周仓一脸狐疑的神色，周大海笑了，他已经猜出了袁凡的目的。他会找路子把周仓安排到南国轴承集团的高层工作一段时间，凭着周仓的聪明，相信他一定会创造一个机会，让他和南国公司的老总单独见上一面。只要有了见面的机会，他就有信心把聚四氟乙烯卖到南国轴承集团去！

周大海和袁凡都同时向对方竖起了大拇指，这可是男人对男人的欣赏啊。随即欢快的笑声在包厢里响了起来！

# 穿越帝世纪

## 一、一个约定

张浩今年四十岁，家住渤海湾畔的打渔山，打渔山是个出门洗海澡，坐船能抓鱼的小渔村。张浩在村子里是个小能人。他在换届选举中，真是使上了浑身的解数，经过运作，最后如愿以偿地当上了村主任。他新官上任不到一年，一家玻璃制品厂找上门来，原来这家玻璃厂相中了打渔山的环境，他们要在这买块地皮，投资建厂。

张浩一听玻璃厂要在打渔山投资，高兴得满口答应。半年后，玻璃厂建成投产，随即麻烦就来了。这家玻璃厂可是重度污染的企业，厂子里的原料都是从城里收来的废旧玻璃，这些垃圾玻璃被粉碎后，经过高温熔解，往里面加上十几种有毒的工业色料，最后再倒进模子里成型。玻璃制品厂的工艺流程虽然不复杂，可是从厂后排出的废水，却怪味刺鼻，真是要多难闻有多难闻。

在玻璃厂打工的工人们纷纷辞职，都说赚来的工资，还不够买药治病的。玻璃厂这么一鼓捣，村里另外的两家企业也是大受影响，

要知道玻璃厂排放出的废气和废水都是有毒的，真要是他们两家生产的产品被污染，毒死了人，这个责任谁也负不起。

村里的老百姓怨声载道，最后村民们召开了村代表大会，张浩这个不称职的村主任就被罢免了。

张浩真是没脸再在打渔山待着了，他一咬牙，领着老婆来到了天水市。经过张浩的实地调查，他发现天水市共有一百多家宾馆和洗浴中心，所消耗的洗浴用品数量极大，便凑了十几万，干起了美净洁洗浴用品的总代理。

张浩还雇了一男一女两个业务员，这两个业务员一天到晚，忙得脚打后脑勺。

张浩这天早晨刚一上班，就见两个业务员坐在办公室正唉声叹气呢。张浩一问才知道，原来市里新开了一家五星级的洗浴中心，名叫——穿越帝世纪，这个穿越帝世纪虽然没正式开业，但那里的老总已决定用天豪洗浴公司的产品了。

天豪洗浴用品公司在本市是张浩最大的竞争对手呀。这做生意和打仗一样，哪个阵地都不能丢。张浩在电脑上一查穿越帝世纪这家洗浴中心，当时就愣住了。

穿越帝世纪这家洗浴中心经营理念超前，共分五个洗浴区，分别是唐朝、宋朝、元朝、明朝和清朝洗浴区，敢情人家打的是穿越牌。顾客来到这里，可以体验各个时代不同的洗浴风格，这个点子想得真叫绝。

张浩从保险柜中取出了一万块的现金，然后打了个车，直奔穿越帝世纪而去。

穿越帝世纪装修得果然富丽堂皇，大堂中高挂着十几米长的水晶吊灯，地板都是法国柚子木的。

张浩拿出了自己的名片，他跟总台的服务小姐一说自己要见帝世纪的高老板，那个总台的小姐急忙给高老板打电话。可是在电话里，高老板一听张浩的身份，当即便一口回绝了张浩见面的要求。

张浩嘿嘿一笑，他打开手包，将里面那一万块现金“啪”的一声丢到了总台上，然后说道：“给我办张贵宾卡，我想体验一下在你们洗浴中心当第一个顾客的感觉。如果你们高老板能领着我在穿越帝世纪洗浴一下，那将是鄙人莫大的荣幸！”

## 二、穿越洗浴

高老板在电话里一听情况，急忙坐着电梯，从顶楼的办公室来到了大堂。高经理四十多岁，油头粉面，一副成功商人的模样。

张浩上前握住了高老板的手，说道：“高老板，您开的这家穿越帝世纪洗浴中心，真的是独具创意，独领洗浴界的风骚呀！”

高老板呵呵笑道：“张老板真会说话！”

就在两个人说话的时候，总台的服务小姐已经把张浩的贵宾卡办好了。高老板看着张浩手里的贵宾卡，说道：“普通顾客在本洗浴中心消费，一个朝代浴便是一千两百八，有了这张贵宾卡，我给您打八折！”

张浩连声说谢，他指着洗浴中心的楼层分布图，说道：“汉唐盛世，我还是先从唐朝开始洗起吧！”

唐朝洗浴中心就设在穿越帝世纪的五楼，两个人坐电梯来到了地方，高老板和张浩换上了唐朝的棉布浴袍，直奔长安厅。这长安厅装修得真不错，古色古香的家具，铜鼎古炉，里面还放着《赞盛唐》的古琴曲。

高老板领着张浩来到了浴床旁边，张浩看着那张古怪的浴床，竟愣住了。高老板用手摸了一把滑溜溜的浴床说道：“这是一张皇家南瓜床！”

唐朝浴说明白点，就是天然瓜果蔬菜浴。一张大铜床上，一块块地排放着雪白的南瓜瓢，张浩费了半天的劲，才在滑不留手的南瓜床上稳住了身子，四名身穿唐朝浴袍的小伙子端着四个木盘子走了过来。那木盘子上，分别摆放着各式各样的瓜果片和蔬菜汁。

两个小伙子对张浩齐声说了句“吉祥”，便把蔬菜汁涂抹到了张浩的身上。随后两个小伙，再把切薄的瓜果片，一片接一片地贴到了张浩的皮肤上。

两个小时后，唐朝的瓜果蔬菜浴洗完了，神清气爽的张浩从长安厅出来。他和高老板坐到了休息室中，两个人一边喝茶，一边说话，越说越近乎，最后高老板一伸手，说道：“张老板，我听说你是美净洁洗浴用品的总代理，请把你公司产品的价目表给我看一看！”

张浩等的就是这句话呀，他从手包里取出了价目表，递给了高老板说道：“您看看，我公司洗浴用品的价位您可满意呀？”

高老板草草地看了一眼张浩拿来的价目表，不由得皱了一下眉头。张浩洗浴用品的价格，有的比天豪洗浴用品的价位低，有的却高出了不少。还没等他说话，张浩却放下了茶杯，他用手往楼下一指道：“现在咱们暂时先不谈生意，我们先穿越到宋朝，体验一把那时候的洗浴再说！”

宋朝浴是玉石浴，张浩倒在温热的玉石床上，浑身出汗，这次是六个浴工，轮番用玉石做的罐子，给张浩拔火罐。

这宋朝浴的火罐拔得相当到位，张浩舒服得倒在玉石床上，骨头都酥了。他冲着高老板一个劲地竖大拇指。

高老板说道：“张老板，你的洗浴用品，有的品种价格可比天豪的高呀！”

张浩毫不在意地一摆手，说道：“价位高的，高老板你自己定价好了，只要不叫我赔本就成！”

### 三、自作自受

高老板激动得一拍大腿，叫道：“张老板，您真大方，以后穿越帝世纪的洗浴用品，全都交给您了！”

张浩倒在玉石床上，连声感谢。高老板一摆手，对倒在玉石床上不起来的张浩说道：“张老板，我还是先带你穿越到元朝去洗浴吧！”

元朝浴，玩的是纯奶浴。这奶浴可不一般，是把牛奶、羊奶和马奶按照科学的比例勾兑在一起，然后均匀地涂到洗浴者的身上，涂奶的同时，再配合以各种手法，对人体进行按摩。元朝浴有洗浴和健身的双重功效。

张浩倒在玉石床上一摆手，说道：“高老板，你能不能给底楼的元朝洗浴部打个电话，我就不下去了，你叫他们上来，在这个玉石床上给我做个奶浴吧！”

张浩这点要求，高老板自然能够满足他。不一会儿，八名手里拎着奶桶的浴工就推门走了过来。他们先是给张浩的前半身涂上奶液，然后就开始“噼里啪啦”地给张浩做按摩，做完了前面，张浩翻身正要做后背，就觉得身子泥鳅鱼似的一滑，“咕咚”一声，从玉石床上掉到了地下。

高老板急忙跑过来，他和几个洗浴工一起，将张浩扶了起来，张浩用手揉着自己的脑门说道：“高老板，这玉石床的床帮上打着‘紫

禁城’牌的商标，这可是紫禁城仿玉玻璃厂的产品？”

高老板伸手一把捂住了张浩的嘴巴，他挥手叫八名洗浴工下去，然后压低了声音说道：“既然你是我的供货商，我就不瞒你了，这玉石床确实是假的，是打渔山那边的紫禁城仿玉玻璃厂制造的！”

张浩用手指了指楼上，然后又指着满地流淌的牛奶，惊讶地说道：“楼上的蔬果，还有这满地的奶液，也是你从打渔山那边弄来的？”

高老板拍了拍胸脯，说道：“张老板放心，这可全都是绿色食品呀！”

张浩一听说这假玉石床、奶液和蔬果都来自打渔山，他惊得几乎跳起来。张浩三步并作两步奔到淋浴的水龙头旁“稀里哗啦”地就是一阵大洗。

当初打渔山一共有三家企业，除了生产仿玉的紫禁城玻璃厂外，另外两家企业分别是皇牌绿色蔬菜基地和牛洋洋乳品公司。

紫禁城仿玉玻璃厂一开业，村里的绿色蔬菜基地和牛洋洋乳品公司便大受影响，仿玉玻璃厂排放出的废气和废水都是有毒的，直接污染到了蔬菜和乳品。虽然目前还没有发生毒死人的恶性事故，但知道内情的人，是再也不敢买打渔山生产的蔬菜和奶液了。

张浩将事情的经过一说，高老板的一张脸吓得煞白，真要是因为这仿玉石床、蔬果和奶液出了毛病，他这洗浴中心就别想开下去了！

张浩回到家后，第二天身上就起了一层红点子，这刺痒难耐的红点子张浩治疗了半个月也没见好。张浩的老婆连问他是怎么一回事，张浩哭丧着脸，讲完事情的经过，张浩的老婆一下子明白了过来，她咬牙切齿地道：“该，真是活该！”