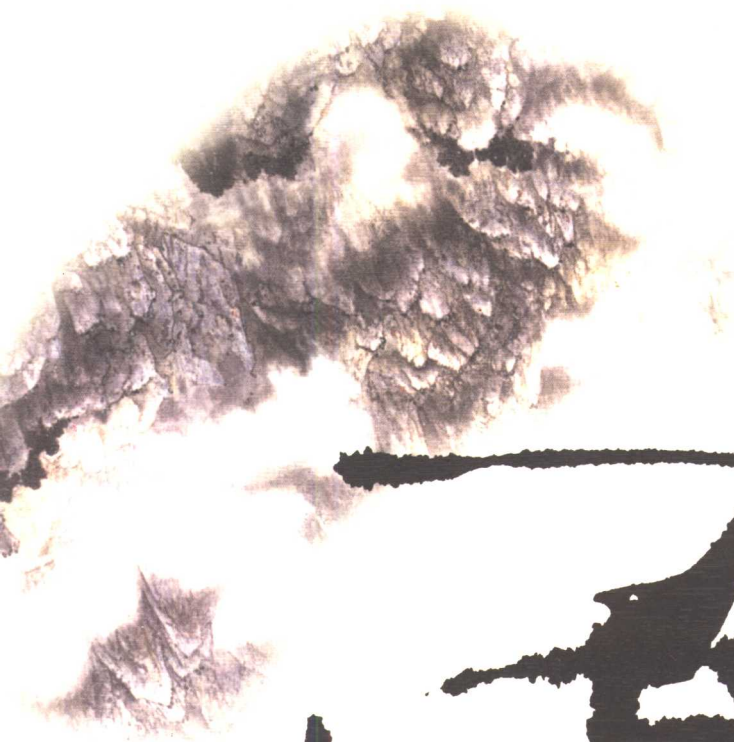




九头鸟长篇小说文库
钟道新 著 袖珍系列

权力的界



长江文艺出版社

权力的界面

钟道新 著

(鄂)新登字 05 号

图书在版编目(CIP)数据

权力的界面/钟道新 著

(九头鸟·长篇小说文库·袖珍系列)

武汉:长江文艺出版社,2000

ISBN 7-5354-2070-2

I. 权…

II. 钟…

III. 长篇小说-中国-当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 49182 号

策 划:周百义

责任编辑:李新华 责任校对:常桥英

封面设计:王祥林 责任印制:周铁衡

出版:长江文艺出版社(电话:85443721 传真:85443901)

(武汉市解放大道新育村 33 号 邮编:430022)

发行:长江文艺出版社(电话:85443821 85443717)

<http://www.cjlap.com>

E-mail: cjlap@public.wh.hb.cn 传真:85443862

印刷:公安县印刷厂

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:5.5 插页:2

版次:2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

字数:89 千字 印数:1—6000 册

ISBN 7-5354-2070-2/1·1576 定价:12.00 元(简精装)

版权所有,盗版必究(举报电话:85443721 85443843)

本社常年法律顾问:中国版权保护中心法律部

(图书出现印装问题,本社负责调换)



钟道新，男，1951年生于北京清华园。

1968年到山西昔阳县插队。1974年毕业于山西省电力学校。同年到山西神头电厂工作。1988年调山西省电力工业局文协任副主席。现为中国作家协会会员、山西省文学院一级作家、山西省作家协会副主席。

1981年始写作，著有中篇小说《超导》、《权力场》、《单身贵族》、《宇宙杀星》等二十余部。另著有长篇小说《豪华客栈》、《股票大亨的儿子》、《特别提款权》等多部。

出版说明

90年代初,我社曾经在严肃文学走入低谷时,推出了“跨世纪文丛”。这套书目前已经出版了6辑共60位作家的代表作品,囊括了新时期以来在文坛上最有影响的一批作家的作品。图书陆续出版后,在文学界和出版界产生了广泛的影响。但“跨世纪文丛”汇集的主要是中短篇小说,在长篇小说的出版上,我们还缺少一个能为读者识别的品牌。今年夏天,我们在讨论出版一套袖珍长篇小说时,想到了古代神话传说中的“九头鸟”,这个曾一度代指对湖北人褒贬不一的小精灵作为我们这套书的标识。

关于“九头鸟”,《太平御览》卷九二七引《三国典略》曾写道:“齐后园有九头鸟见,色赤,似鸭,而九头皆鸣。”《正字通》云九头鸟:“状如鸛鹑,大者广翼丈许,昼盲夜瞭,见火光辄堕。”宋梅尧臣《古风》诗:“昔时周公居东周,厌闻此鸟憎若仇。夜呼庭氏率其属,弯弧俾逐出九州。射之三发不能中,天遣天狗从空投。自从狗啖一酋落,断头至今清血流。迩来相距三千秋,昼藏夜出如鸛鹑。”但是后来,人们把神话传说中的九头鸟,与湖北人联系到了一起。提起湖北籍的人氏,人们会说:“天上九头鸟,地上湖北佬。”其意,是湖北人像九头鸟一样精明。一般的鸟儿只有一个头,与有九个头的鸟打交道,自然不是对手。湖北是九省通衢,汉口在近代史上曾是物资的主要集散地,在人们的印象中,湖北人会经商,而中国人的传统观念是重农轻商,无商不奸,与湖北人打交道,小心吃了亏。所以,九头鸟之于湖北人,实际上是具

有一定贬意的。但是近年来,随着市场经济的发展,信息时代的来临,人们的价值观念发生了变化,提起九头鸟,人们由过去的揶揄与嘲讽变成了某种褒意。

当然,我们将拟陆续出版的长篇小说归之于“九头鸟”系列,并不是完全因为这套书的出版地是在湖北,而是我们认为“九头鸟”这个形象不仅具有深厚的历史文化积淀,而且具有特别强烈的现代感。正像我们现在欣赏荆楚一带出土的春秋战国时期的漆器,南阳汉画石刻,从那飘逸、夸张的表现手法中仿佛能找到现代艺术的源头一样。我们这个时代不正是需要“耳听八方,眼观六路”的复合型人才吗?而“广翼丈许”的九头鸟却正具有这个特点。所以,如果拿计划经济时期的观点来衡量市场经济的行为,就远远落后于这个时代了。

不过,我们一开始只准备推出一套比较短小的长篇小说,如12万字左右的篇幅的作品,来冠之以“九头鸟长篇小说丛书”,后来,我们觉得如果仅仅限于篇幅,那么就有很多优秀长篇小说不能归纳其中。经过商量,并征求一些朋友的意见,我们准备像“跨世纪文丛”一样,有计划地逐年推出一批长篇小说。总题用“九头鸟·长篇小说文库”,其中包括那些12万字左右的“小”长篇小说。当然,凡是入选这个文库的,不能仅看篇幅长短,也不能看作家已有的名气,我们既重视题材的多样性,也注重表现手法的多样性,既重视作品艺术上的创新,又要考虑读者的欣赏需求和阅读期待。否则,我们这套文库有可能成为流星只能展示短暂的亮丽。

我们十分明白,出版者仅仅有一个计划还是不行的,这套小说最终能否为读者接受,能否为长篇小说创作的繁荣做出一些切实的贡献,还需要作家和读者的大力支持,需要我们持之以恒的努力。我们希望,这套书能像我社的“跨世纪文丛”一样,在文学事业的长途跋涉中留下自己的痕迹。



雷 达

当我们决定以“九头鸟”来命名这套“袖珍长篇小说系列”时，我们的心情是愉悦而自信的。这不仅因为丛书的出版地就在湖北，人们过去曾有过“天上九头鸟，地上湖北佬”一说，以此冠之有明确的地域指向。更是因为“九头鸟”这个神话传说中的小精灵，曾经有过深厚的文化沉积，曾经不乏意蕴复杂的揶揄与嘲讽。而且，在今天市场经济的条件下，在科学技术飞速发展的信息时代，这个小精灵又被人们赋予了更多的理解和褒扬。试想，一只鸟儿有如此之多的感知反应中枢，负载着如此之多的内涵和外延，那该是多么的丰富多彩。

近年来，由于“8”暗合了粤语中的“发”，世人便趋之若鹜，纷纷讨个吉利，以至造成了全民崇“8”的荒诞剧。孰不知，“9”这个数才是真正有来历的。“9”在传统文化中被称为极阳之数，“九者究也”，没有比它更大的了。于是，天有九野，地有九州，皇帝是九五之尊，连京城的城市楼子也非要修够九个。于是，庄周在他的《逍遥游》中大声欢呼北冥的大鹏“扶摇直上者九万里”。我说这些，决不意味着准备针对崇“8”现象再制造个崇“9”闹剧，只是想说，“9”包含着向顶峰冲刺，向极限挑战，向审美的高峰勇敢攀登的一种向上的追求。当九头鸟们翩然而起时，那情景不也十分新异和壮观吗！

当然，过多地在“9”或“8”上做文章是没有多大意思的，重要的是，我们在这里放飞的九头鸟不是别的，而是一批长篇小说，

而且是一批袖珍长篇小说。我们要特别强调“袖珍”两个字。事实上,在读者中早就有一种对小长篇的渴求,人们总是在私下里说,“十二三万字的长篇最好读了”,“大部头的长篇太多了,实在没时间读”,但这一重要的阅读期待信息好像始终没有得到正视。目前的长篇小说创作,追求史诗化、多卷本化、编年史化的倾向仍然是一种时尚,小长篇的创作仍然不甚发达,读者对小长篇的需求仍然得不到满足。正是有感受于此,我们才认真推出这套“袖珍长篇小说系列”,并准备坚持下去。其中不无提倡、推动小长篇创作的意向。

关于篇幅长短对长篇小说创作的意义,目前是有争议的。有人坚持认为,问题根本不在于长或短,而在于质量,在于写得怎么样。要认死理儿,这话自然是有道理的。然而,我总觉得,篇幅与受众的心理,与流行的速度,与阅读的快感,与阅读者的时间承受力,毕竟还是不无关系的。读者就是读者,读者不是文学史家和批评家。从文学的历史来看,像《少年维特之烦恼》、《茶花女》、《当代英雄》、《贵族之家》、《哈泽穆拉特》、《生命中不能承受之轻》、《边城》、《围城》等等的风行一时,除了它们自身的艺术质地,似乎与它们的篇幅较短也有一定的关系。就近年的文坛看,《活着》、《许三观卖血记》、《来来往往》、《小姐你早》、《大浴女》等的发行成功,似乎也不能说与篇幅较短没有一丁点儿关系。任何道理都不能走极端,都只能是相对的,非要说只有短的才好长的不好,那当然就极近谬误了。

其实,篇幅短小,对作家的艺术功力同样是一种挑战。因为,短篇幅的长篇小说要更加精粹、更加凝练,因而也更为好读。

第一批“九头鸟”振翅飞上了天空,我们静待读者的反馈,我们还要放飞下去,希望它们成为读者枕畔案头的良友。

2000.8.24.

在从葆力公司总部所在地的王朝饭店至西郊上帝花园别墅区一个小时的汽车路上，总裁徐则甘一言未发。下了雪弗莱面包车后，也只对迎接的科原房地产公司的支老板淡淡招呼了一下，就径直进了位于小区中心的 18 号别墅。

随员也鱼贯而入。

因为职业关系，支老板开始喋喋不休地介绍这所房子的优点。可徐则甘却似听非听，把大部分精力投在观察上，如果算上今天这次，他已经是第三次来这里了。当然，前两次他都是轻车简从，微服私访：无论对于作官的，还是经商的，仪仗威武都将使你看不到真实情况。

支老板看吸引不住买方的注意力，就趁徐则甘住脚之际，拿出了“杀手锏”。“我们上帝花园小学，是北京东方学校产业集团的一部分。东方学校您一定知道吧？”

和著名的东方学校联合办学，乃支老板的得意之笔。当初他并没有这个想法，后来负责给他提供策划的 R 公司一位资深顾问在分析报告中指出：凡是成功人士，最操心的就是“君子之泽，一世而斩”。但此类人因种种原因，投入总嫌不足。故在所有的配套设施中，最重要的就是学校。可凭空建一所好学校是不可能的，最佳方案就是

和一个著名的学校联合办学。报告同时指出,首选对象就是东方。

支老板采纳了顾问的建议,并为报告本身和打通联营渠道支付了一大笔钱。

这笔钱确实花得不冤,如同被小区“借”来的西山美景一样,大大地提高了它的无形资产。市场调查表明,许多人就是冲着“东方”两个字的无穷魅力买下了房子的。而有关费用,已经在第一期售房款中摊销。就像 586 型微机的研制费用在首批货中摊销一样。不同的是支老板并没有在这之后把价格降下来。

徐则甘扫了支老板一眼,仍然不开口。从商多年,他养成了一个极好的习惯:能不说话,就绝不说话。再者说,支老板想要你购买他的房子,你就对他拥有权力。

情报指出,徐则甘和第二任妻子生的孩子,正上小学二年级。所以支老板胸有成竹地继续宣讲。“您知道都有谁的孙子在这里上学吗?”他得意洋洋地报出一系列大人物的姓名。

副总裁万正知道他该出场了,就截断支老板的话头。“你肯定不知道我们徐总就是东方毕业的!”

这一下果然击中了支老板的要害。但作为商场中上等级的选手,他马上又发动另一波攻势。“我们这里还有一个高尔夫球场。”

徐则甘进屋后第一次发言:“你知道中国有多少职业球手,有多少高尔夫人人口和有多少高尔夫球赛吗?”

支老板哑了。他是因为看见徐则甘脚下的高尔夫鞋,想起上帝花园的远景规划中,曾有过建高尔夫球场的设想,才随机说出这话的。可即使是国民经济五年计划,若想完成尚须苍天保佑才行。像他这样无资本金,全靠玩贷款的公司,别说“远景”,一年计划也是扯淡。

“中国有一万高尔夫人人口,三大公开赛,十来个职业选手。打一场球,连上交通、饮食,要一万块钱。”万正说道,“作为一个好的商人,即使是吹牛,也要做足可行性研究。”

支老板只剩下点头的份了。

徐则甘见他的气焰已经被压了下去,就说:“开个价吧。”

“二百万。”如果在“高尔夫”之前,徐则甘要问的话,支老板一定会开二百五十万。

徐则甘嘴唇微微一动,把脸转向窗外。

“联合办校之类的玩意,你骗骗土老帽儿还差不多。学校又不是公司,一联合资金就可以融通。别的不说,就清华大学大礼堂门上的铜锈、图书馆台阶上的青苔,没三十年就别想往出养!”万正继续对支老板实行“无情打击”。“说个跳楼价吧。”

支老板不知道今天自己怎么一下子就降下二十万来。以往我最多以五万的价往下降的。他自己对自己说。

“一百万。”万正说。

“这钱在城里也就买套房。”支老板喃喃地说。

“在香港还就买间房呢。”万正反唇相讥。

“曹雪芹就在这儿住过。这地方物华天宝、人文荟萃。”支老板觉得必须反击一下。

“你是咒我们徐总？曹雪芹他爹、他爷爷住过还差不多。”万正把脸转向徐则甘。“前些日子我到山西忻州去视察咱们的硅铁场，路上在一个小店吃饭。此店的大师傅号称给贺龙元帅做过饭。可一吃就别提多难吃了。您知道他是什么时候给贺老总做过饭吗？”

徐则甘知道万正有的是随机应变的杜撰才能，就笑着盯住他。

“是贺龙在兴县的时候。那时候老总战事正忙，物资又匮乏，有莜面、荞面吃就算不错了，过年也就是一壶高粱酒，半锅山药蛋。”

徐则甘把万正故事的力量移到本题上，让支老板给个实价。

支老板又降了十万。

万正再压二十万。

支老板这次是一万、一万地往下降，最后在一百六十万上停住。

资料告诉徐则甘，这个价位已经接近极限了，于是他说：“一个星期后咱们再联系。”

归途中，坐在前排的雷迅扭转头，笑着说：“看你们谈

生意就和看一对已配合多年的搭档演戏一般。”

方正回答：“你这个比喻也太差劲一些，应该像温布尔登的双打冠军。戏是面对观众的，只有交流，没有对抗。而我们这是刀刀见血，就算他退让不止，我们也要追杀不停。

听到这儿，徐则甘也笑了。雷迅是绍兴人，十四岁就上了大学“神童班”。前年他辞去中科院江苏分院物理所一份颇有前程的工作，来北京寻求发展。但北京并不像他想象的那样容纳一切，吸收一切。最后万般无奈，由熟人介绍到葆力公司。初到公司，他只获得一个类似文件派送员的工作，虽然这份工作，在公司里有个好听的名字：内部秘书。

一次他实在忍无可忍了，就趁给徐则甘送文件的机会，给他讲了个故事：“一个以色列的数学家为一道题，百思不得其解。为了不干扰睡眠，就放在办公室里。谁知次日竟让一个给他打扫办公室的清洁工给做出来了。一问才知道这个清洁工原来是前苏联的数学家。”

徐则甘听了并没生气，只是反问了雷迅几个问题“以色列的数学家做的是什么题？怎么那么巧就让一个苏联的数学家给碰到了？以如今数学分支之多、之精细，任何一支都足以耗费一个人的一生，由此造成了‘隔行如隔山’的局面。所以我以为，两个同行的人遇到一起的概率，不会大过千万分之一。再说，任何人只要稍加注意，就不难从人群中把数学家给分出来：拉格朗日、柯西、莱

布尼茨、牛顿……他们个个都与众不同。”他接着又稍微讲了几句这几位数学家的历史。

雷迅在惊讶于徐总对数学历史的熟悉程度外，也反击了一下：“你们是一家集体制的公司，应该重视人才。”

“集体、民办和国营并没有什么不同：普天之下，权力永远是权力。”徐则甘缓缓地说，“就算我赏识，你要上来，也要经过必要的程序：上级推荐，群众拥护。要记住，和人搞好关系，是远比原子物理要复杂得多的学问。”

雷迅显然是个能举一反三的好学生，深刻领会了徐则甘的意思。在一年之中，连爬三个台阶。在前一个月，刚刚接替退休的老刘，做上了计划部部长。

把他放在这个位置上，除去雷迅本人的才能外——说句实话，徐则甘并不是非常看中才能的：人谁没有一点才能呢？就是走卒贩夫之流也有。关键还是看有没有舞台——更主要是因为他是外乡人，和北京的上上下下都没有实质性的关系。这样机密就会保持得相对长久一些，基点也会中正一些。

“下车之前，我还想问您一个问题。”雷迅在车进了王朝饭店的大门后说：“您真的上过东方？”

徐则甘还是没有说话。虽然在信息时代，人们提倡信息共享。道理是你把一条信息传达给别人，别人获了利，你也没损失。但他对这条定理，另有理解：对于医学、艺术、纯科学等，也许确实如此。但在商场上，它肯定不对，你把能赚钱的信息告诉了别人，那别人就会去赚钱。

而“蛋糕”却并不会因此而变大。在官场上更是如此，他还在能源部工作时，认识一个处长。此公最大的优点就是什么也不说。给你办成了事，他不说自己在其中起了什么作用，只说是组织的信任。给你办不成，他也不解释原因。所以，他一升再升，现如今已是部级干部，在眼下这个提倡干部知识化的时代，以他的中专学历，升到这个位置是极罕见的。在他到了部级后，一次偶然的机会，他曾和他有过一次长时间的对话。结果他发现他对许多问题的看法、知识面和反应速度，都极其一般，由此他更觉沉默的力量。

冬天黑得早，万正一进屋就把所有的灯都打开了。

徐则甘斜靠在大沙发上，喝着服务员新沏的茶。

葆力公司是个集体性质的公司，底子是能源部的一个“三产”公司，原名为宇东公司。能源部的一个老部长荣永霖，在离休之前，为了给自己找一条退路，就把“宇东”让跟随自己多年，但一时又找不到出路的秘书孙晓义给承包了。自己则担任董事长。

没想到，不到一年的时间，孙晓义就把公司的家底踢得干干净净。据外界传闻，起码有一半的钱，落进孙晓义的口袋。徐则甘也认为这并非空穴来风，因为孙在辞职一年后，就全家移民到加拿大，后来又 to 香港发展。

但这些仅仅是传言和观察家的分析，从法律角度上说，孙晓义的毛病却不好找：他大部分的买卖都是和开放

地区的合资企业做的，而且单单都有荣永霖的签字——荣这个人，多年身居高位，习惯考虑一定数目以上的钱，对三十万、四十万，看都不看。再说就是看，也看不出毛病来，他本身就是计划的产物——最后只好不了了之。

垮台个把公司，原本不算什么。荣副部长手中几千万花出连声响也听不见的事多了。但他的面子下不来不说，更重要的是他把几个老朋友的钱都赔了进去：孙晓义接手公司时，曾许以年分红百分之二十五。厚利自然能吸引资金。

荣部长正在没办法之际，他的老同事、能源部的前副部长马一青声称能带一笔资金加盟进来。

此刻公司已经奄奄一息，不注入资金就会完蛋。荣永霖虽然对马一青的权力欲很有了解，也不得不接纳他，并让他出任了副董事长。

当然，在总经理的人选问题上，他没有从马一青的名单中选，而是通过正常程序由部干部司推荐。

干部司推荐了管理方面小有名声的徐则甘。

因为徐则甘和荣、马二人都没有私人关系，所以两个人都能接受他。

按说徐则甘以能源部管理司一处处长的位置，是不会出任一家不够规格的公司之经理的。可当时他因为婚变的影响，在处长的位置上，已经呆滞了四年。接到这个邀请，他仔细地分析了情况：在盘根错节的政府机关，人找人的毛病无非从政治、道德、经济三个方面入手。自己

在政治上并无靠山，向上的拉力几乎等于零。而在道德上，也是成问题的人：在他处于婚姻的两难状态时，前妻和后妻，分别亲临单位兴师问罪。经济上虽然清白，但一处是个“肥缺”，是人所共知的。呆长了没事也是有事。

权衡之后，他接受了邀请。

上任之后，他第一件事就是把公司的名字改了。他原本想叫“葆力之士”——这词源自《庄子》，意思是努力工作的人——可工商局的官员却认定这个名字太怪，像外国的公司。不管他怎么解释也没用。所以他只好退让一步，把“之士”给去了。

公司易手后，在经营方面很有起色。三年时间，就把范围扩展到工程、大宗贸易、实业等若干方面，目前已有二百多人，固定资产加流动资金，已达一亿一千万。

外人都以为徐则甘的经营管理在其中起决定作用，但他本人在这个问题上还是清醒的：马一青起的作用起码和他相仿佛。

马一青在任能源部的副部长之前，曾做过干部司长。在计划经济时代，这是一个相当显赫的职位。加之马非常善于笼络人，积累了很多的人力资源。这些资源，虽然随着他职务的失去而失去一部分，但毕竟还保留下一些。而这一些，对一个像葆力公司这样规模的单位，还是很起作用的。

马也是个守口如瓶的人，但某次偶然说起自己的“官经”：“当领导用毛主席的话说，是‘出主意，用干部’。周