



(香港)梁凤仪著

香港最新畅销书

白雲飛盡時





香港最新暢銷書

白云无尽时

(香港) 梁凤仪 著

敦煌文艺出版社
(香港) 勤十缘出版社联合出版

一九九三年·北京

(甘)新登字 06 号

责任编辑: 侯润章 黄子昭

封面设计: 陈 辉

封面题字: 何文汇

白云无尽时

敦煌文艺出版社

(兰州第一新村81号)

勤+缘出版社

联合出版

(香港鲳鱼涌华兰路)

益新工业大厦18楼B室

新华书店全国发行

北京新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米1/32 印张: 5 $\frac{1}{2}$ 字数: 115,000

1993年2月北京第1版 1993年2月第1次印刷

印数: 1-50,000

ISBN 7-80587-141-8/I·127

定价: 4.80元



作 者 像

自序

的确是人欲横流的世界。

人们对爱情观念有了与前不同的、开放的、甚至是近乎荒唐的转移。

生活在重重压力之下的都市职业女性，她们除了要对付险恶的世界，处理麻烦的俗务之外，还要协调灵与欲的冲击。

有人相信人际关系应该由纯朴的感情编织而成，因而可以出落得如彩虹般极端美好，容不下其中有半分瑕疵出现。

也有人认定任何人与人之间的交往，都只会建立在互相利用，争取个人利益的情势之上，一段关系的维持，最重要在于对方的可被利用价值。在未有寻找到更好的替身之前，会得不择手段，维持既得利益。

究竟灵与欲可否完全独立，互不相干呢？孰轻孰重？现代女性如何划分、如何抉择？一段没有爱情的肉体关系是否值得原谅、可以接受？一个真心诚意的含情眼神，是否价值连城，代表一切？

亲爱的读者们，这儿告诉你一个现代职业女性对灵欲抉择的故事。你的意见又如何呢？

梁凤仪

一定无人能估计得出成长后的方哲菲，会美得如此动人。

她有一股水秀的灵气荡漾在她的骨肉之间，散发出来，幻化为香风阵阵，柔柔的随着人的呼吸渗透进体内，教人通体舒畅。

大学时代，我们并不发觉方哲菲的这份脱俗清幽的气质，只知道她五官精秀，眉目传神，甚是吸引。

女大十八变。

摇身一变而为九天玄女下凡尘，很难教我们这些凡夫俗子不动心。

女人如我们这三位，尚且如此目瞪口呆，衷心折服，何况异性。

这晚，阮秀竹和蓝康慈两位坐在我家的小客厅，托着腮帮，目不转睛地盯着电视荧幕上的方哲菲，惊叹不已。康慈说：

「我若是个血气方刚的男子汉，一定讨她回来，好歹对住这么个大美人一辈子。」

「你放心，他们自然会，人同此心，心同此理！」阮秀竹答腔。

我们四个老同学，要数秀竹最心细。

她根本整个人都比我和康慈细了一号似的，体重、高度、心思、胸襟，尽皆如是。

然，她有她的可爱处，秀竹很能忍耐、更够韧力，不比康慈和我，尤其康慈，做人做事尽皆明刀明枪，动辄以快刀斩乱麻的招式应付一总的人与事，要苦忍与死守吗？决无我俩的份儿。

其实，阮秀竹也不见得对方哲菲有何偏见，说到头来总是情谊深厚的老同学。

只是，秀竹可能下意识地有点心理故障。

何解？

都已是很多年前的事了，如今，没有多少个同学会提起，甚至已不复记得：许君度在未娶阮秀竹之前，一直暗恋着方哲菲。

当年，不晓得有没有同学注意到？也许大情大性如蓝康年和蓝康慈兄妹，根本不会留意。

我知道其中内情，只为曾有一个时期，被君度纠缠着，硬要我当递柬的红娘。气人不气人？不帮他呢，实在于心不忍，一睹君度那情痴的眼神，心就软！到底是同窗好友！帮呢，更糟！秀竹难道就不是我的朋友了？那年头，自己彻头彻尾是猪八戒照镜子，两面都不是人！

幸好，所有疑难一下子就过去了，方哲菲一毕业，跑到社会上干活，立即干出名堂来。

时代女性事业心重，不谈情爱！男人怎么能耐心等待？于是秀竹与君度终于水到渠成。

方哲菲没有来参加许阮联婚盛筵，并非她自觉尴尬。哲菲才不会，她现今不过二十八岁上下，大概已认真地恋爱过十趟八趟，那些不认真的，还不算在内。能征惯战的人，对于浴血沙场、尸横遍野还不是横行竖过，何来动心之可言。

方哲菲其时赴英国深造，攻读法律，根本不在港，所以错过了向老同学亲临道贺的机会。

这其实是最妥当的安排。阮秀竹虽已求仁得仁，好梦能圆，说到底，在大喜日子里，倘若许君度眇眇含情地看哲菲一眼，那洞房花烛夜又怎生好过？至于许君度，心头一定有种相见争如不见的难为情了！

连我这么个一直守在整宗事件旁的闲脚色，也松一口气，在心内连连赞叹：真是天公作美，谢天谢地。

日后，老同学还是有甚多聚面的机会，环境气氛身分都恰如其分，也就习惯成自然了。

阮秀竹只在很偶然的情况下，在讲及方哲菲时，有些少酸味，除了我，并不见得有人会觉察出来。

我这人，别的好处倒没有，只一样可取：所有有关朋友以至敌人的闲事闲话，来到我这儿，就是终站，绝不会再传扬出去的可能。

故而，我连对心无城府的蓝康慈，也绝口不提秀竹与哲菲的恩怨。

父母亲在扔下我一人，退休移民至温哥华去时，就曾说：

「曦远，我们童家只生你一个女儿，照说，是舍不得留你一人在港的，只是你的朋友多若恒河沙数，遇事必有人照顾。我们耽在家，天天候着你下班回来见一面，反增加你的精神负担，倒不如远去，过我们两老的二人世界。」

父母就因着我的人缘好，放心让我自立门户。

我之所以得人心，大概全仗我懂得如何处理人言与人事吧。

办法其实甚是简单，把所有的复杂人际关系与人情是非尽量全部不予处理，就自然成了朋友之间的天之骄子了。

人们很多时向你诉苦，只是禁耐不住烦忧，找个宣洩对象。抓住身边的朋友，一抒胸臆，总方便过写信去报章杂志，以 A 小姐的身分将衷情诉予信箱主持人听。苦水吐了，已减心头沉重，并不一定需要寻求解决方法。

忙不迭地向有麻烦的朋友献计，很多时只会令当事人更心烦意乱，张惶失措，顾此失彼。

何况，世界上最能帮自己的人，实在只有自己。

不信？

且举最近发生的一个实例。

我们环宇地产集团，上千的员工，人事部只有十二位同事。日中要处理的公事已忙至头昏脑胀，然，自我去年底升任经理之后，仍坚持要为同事开设一个投诉服务，聆听他们所有的工作困难以及业务建议。

这个服务的设立，如果处理得失当，会将人事部变质，轻则成了全公司的是非集散地、重则变作机构政治斗争的资料库。

至于我这个人事部经理，一下子把持不定，做不成包青天，就只成了李莲英。

究竟是名垂千古，抑或遗臭万年，只是一线之差，真真考功力。

工作上，我素来采取积极态度，甘于接受挑战。明知山有虎，偏向虎山行。

只为我觉得能向公司同事提供一条互相沟通的渠道，让他们有感情上的发洩机会，是提高士气的捷径。

与其七手八脚的把部门财政预算的大部分放在搵工跳槽的广告栏内，倒不如设尽办法建立现成同事的归属感，对机构更为有利。

于是，我每星期有特定时间，亲自接见公司各有问题要提出来商讨的员工。

这个制度实行以来，反应与效果出奇的好。没有造成人际上的纷扰，却有比预期更优越的成绩。

稍为意料不到的是：约见我的职员，有些不谈公事，只恳求我听他们个人的私隐苦衷，并予他们意见。

我仍暂时未能剖析这样子下去是否已经歪离正道。然，总觉得能应付的话，就不好令敲门求救的人太失望。

就在这种情况下，我在数星期前，收到一封密封的下属来函。是署名朱慧菁的一位营业部秘书写来的，内容如下：

「恳请尽快接见，心有千千结，剪不断，理还乱。只为相恋经年的男友，遽然离我而去。」

我叹了一口气，翻翻日记簿，全部塞得密密麻麻，一连三天都腾不出空闲时间来。

对于失意之人，在世上活着的每一分钟都宛如一千亿年。有心成全的话，当应尽快进行。

于是我按动对讲机，给秘书说：

「请设法联络到蓝康慈小姐，告诉她，今天的午膳之约取消，我有要紧公事。还有，请通知营业部的朱慧菁，我午膳时间有空。」

稍后，我又嘱秘书代劳，备办了两个饭盒，跟这姓朱的年轻同事共进午餐。

对方当然食不下咽。

我把饭盒推到她跟前，说：

「一定得吃，吃不饱，形神憔悴，更没有人觉你可爱！」

勉力加餐饭完毕后，我握着纸杯咖啡，听她的故事。

千遍一律的盟山誓海与随之而来的忘情弃爱。

这些都不重要了，最重要的是善后问题。

我直截了当的问：

「你打算怎样？」

那个朱慧菁差不多是泪盈于睫，答：

「我打算辞职！」

「啊！」我应着，原来办法是要全职失恋。

不是老教训下属，做任何事也得专心一志、心无旁骛才见成绩吗？

这真是条放诸四海而皆准的大道理。

全心全意的投入失恋，等于毫无商量余地落实悲苦，成效必定痛不欲生，必死无疑。

如果将这推论诉诸于口，就算磨到月落星沉，这眼前伤心人的心机都难以改变。

理论必须实践，故而，我答说：

「我以你家有要事为由，批给你两星期假期，过了十天，你再回来见我，如认为辞职在家休养最好，再补办手续吧！」

如此这般，未足十天，朱慧菁跑回来向我销假。

我温和地笑着问：

「是不是赋闲在家，更觉孤清，更显寂寥，更无依傍，日子更难过？」

事实的确胜于雄辩，对方尴尬地点点头。

闲话少说，我鼓励她：

「好好的回去工作吧！」

「可是……」

「信我，稍稍放开心怀，船到桥头自然直！」

朱慧菁这才走出我的办公室，我立即按动对讲机，接至公关及广告部去，找该部的头头莫础咏。

「础咏吗？我是曦远！」

「小姐，有何赐教？」

「不敢！循例侦查，看你老人家可有暴毙？」

每年的这个时间，集团要出年报，公司秘书部与公关广告部都必定忙至人仰马翻。

这莫础咏是环字数一数二战斗式人马，勤奋与急躁加在一起，完全具备随时暴毙、为公司捐躯的条件，好同事常以此为题，取笑兼提醒她。

「幸还健在，我的那笔公积金，你还可代为保存一阵子！」础咏答，声音的确仍是精神奕奕。

年报一天未出版，此妹从不露疲态，佩服！

「给你安排一个帮工如何？」

「求之不得，谁？」

「营业部有位叫朱慧菁的，很需要晚上超时工作。」

「成，事不宜迟，请她今晚到我部门报到！」

「你为人为到底，找个藉口给她的顶头上司交代一句，只说你急着用人。」

「那营业部经理老萧吗？还不易商量。行走江湖，某程度上的利用色相，以期事半功倍，还是可以考虑的。」

我哈哈大笑！

机灵敏锐莫如础咏！营业部经理萧国柱，人不太差，

只一点点的好色，实也无伤大雅。

朱慧菁开始跟在莫础咏背后日忙夜忙，根本连跟我见面的时间也没有。

今天下班前，我走过公关部去，但见一大堆少男少女，包括朱慧菁，边讲边笑边做，蛮起劲！往哪儿去寻找一张失神失恋的脸？

等下捱至三更二鼓，爬回家去，头没沾在枕上，就已睡熟，闹失眠？笑话不笑话！

莫础咏走到我身边来，说：

「能把朱慧菁调到我部门来吗？」

「谁能阻止两厢情愿之事？」

「我请求略升她一级，加一点薪呢？」础咏问：「不是同情分，是的确值得奖赏。」

「好，你填申请表，签批，我认可！」

就这样，大功告成了。

朱慧菁如果仍要利用星期日来伤心，也是可以的，然，每周一次痛哭失声，总比较分分秒秒的为那无情无义的人惆怅，着数得多。

整件事上，我并不觉得自己为朱慧菁出了多少力。

（人若要酩酊大醉，瘫痪地直挺挺躺在地上，誓死不肯站起来，我们环宇地产最新购置的地盘用的起重机，也无奈其何。

旁人的力，只是绿叶，当事人要肯积极站起来，试当盛放的牡丹，才能藉助威势，相得益彰。

我从小到大，很满意自己扮演这种从旁辅助，以成大事，可又不费劲的角色。）

若然为此而成了众人口中心上，有求必应的一尊四面

佛，慈爱心肠的菩萨，或怜悯世人苦难的圣母玛利亚，那真是我童曦远始料不及的额外奖赏了。

我有很多朋友，是事实。然，无所不谈的知己，还是要数自小相交的老同学，如方哲菲、阮秀竹和蓝康慈。

（商场上的朋友，再惺惺相惜，情谊仍是隔了一重山似。要攀山越岭，以期成为水乳交融的生死之交，实在困难。很多时，摔个头破血流，还未登彼岸。得着这等教训，谁还会再轻率地在工作岗位上呕心沥血的争取友谊？谁不是步步为营，各家自扫门前雪，极其量是识英雄者重英雄，就算了。）

出道以来，我曾目睹过的黄皮树了哥故事，还算少吗？太多人守候着人心软化的当儿，仗着彼此相熟的交情，就害得你鸡毛鸭血。）

不说别人，只说莫础咏吧！

她为什么要转至环宇来服务？就是因为在恒益银行跌了重重的一交。

江湖传闻莫础咏在恒益原是甚得人望。恒益银行在年前决定将业务范围扩展，积极推动个人客户服务。于是董事局下令莫础咏筹划推广计划。

莫础咏跟负责个人客户部的头头徐襄平是老同事，以前同在卫理广告公司出的身，真正属于多年并肩作战的战友。如今紧密携手合作，驾轻就熟。

在莫础咏设计下的恒益银行个人客户服务的推广活动，有一个明显的方针，是重公关而轻广告，照理是合情合理的。

要吸引大客户将投资策略通过银行户口，交由银行代策代行，不是登报章头版或在电视上卖广告就具说服力

的。

吸引大户要慢慢磨。很简单的道理，莫础咏坚持要恒益银行以五百万元的高价购入哥尔夫球会的机构会籍，就是要让徐襄平每朝上球场上去，有机会跟本港的富豪大户成为球友，才可以在日久生情下，乘势取得对方的好感和生意。

大太阳底下，有什么新鲜招数？来来去去都是那些花款。从前要跟南北的富户混熟，不是一起到上环大同酒家，开一席酒，由穿旗袍以显风姿的女招待好好服侍，就是磨在麻将台旁边，给老细级人马凑脚。

现今潮流既时尚打哥尔夫球以显身分，不同样是移船就磡。等待那一个早晨，目标对象一棍入洞，喜不自胜之时，跟他说一句：

「李翁鸿运当头，一定要在恒益开个户口，让我们沾沾光！」

完全等于从前大老板刚和了舖十三么，立即打蛇随棍上，多会有求必应。

生意与投资是大老板们必定要做的事，为什么不挑个朝见口晚见面，有好感的人，予以合作提携呢？

（莫础咏的推广手段是采取慢工出细货，细水长流的方式，其实也只有这个办法，才最能钓到大鱼，渔翁撒网式的广告招徕之术，只适合打尽虾毛小鱼，用在大鳄身上，徒招对方鄙夷，必定得不偿失。）

也是合该有事，计划进行之际，美国华盛顿银行欲进军东南亚市场，以香港为基地，最快捷的方法，莫如收购恒益银行的控股权，碰巧恒益的主席岑启良年事已高，岑氏家族，又有意外发展，于是一拍即合，控制权顺利易手，

恒益银行顺理成章，需要改组。

重组后由美国华盛银行派驻香港的大员卫理逊主持，先要订定业务方针，于是第一步检讨过往成绩，将所有吃力不讨好的计划搁置，全力出击那些已见成效的生意。

这种先行站稳阵脚，稳操某方面的胜券，才大展鸿图的策略，并非无理。

于是在检讨上，卫理逊对个人客户服务部的成绩，颇有微言。

一般生意上头的所谓成败，无非是收入与支出是否平衡的一盘数。

有关推广该部门业务的支出，账目自然拨归该部负责。问题于是来了！徐襄平如何交代这笔数，就得看他是个什么性质的人。

他当然可以选择向新的董事局解释，这业务推广计划不能急功近利，才开始了一个短时期，自然未竟全功。他又可以把责任完全推在莫础咏身上，认为她设计的推广活动基本上错误，请求卫理逊让他将整件事重新部署。

若取前者，新管理层可能觉得拖延过长，顿萌壮士断臂的决定，于是个人客户部的发展就必放缓。后者呢，的确是进可以攻，退可以守。卫理逊腰斩该部拓展大计，罪不在徐襄平身上。要从速发展呢，又会得任由他独力剪裁。然，这无疑是暗中害了莫础咏一把了。

何其不幸，徐襄平没有顾念多年同事交情，为求承欢新贵，他竟出卖了莫础咏而得到一个重新表现自己的机会。

莫础咏于是愤而辞职，游了一阵子的埠，散心回来，才再到环字来上工。

我跟莫础咏相处的这些日子来，很觉得她爽快正直，

不愧是女中丈夫。然，当我听了这则江湖传闻之后，就立即意识到，跟莫础咏的关系再好，仍只可能是君子之交而已。

栽倒过的人，必定降低感性情绪，提高理性警惕。久历江湖风险，渐觉无人可信，真是人同此心，心同此理。

通过工作而成的莫逆，只表示在以后的商业性合作上可以采取较宽松的态度，仍然远远不及在无背景无条件之下孕育出来的两情相悦式友谊。

这种友谊，只能远远追溯至求学期，始会有。

故而，就算阮秀竹已嫁，蓝康慈又在密运，仍不住在晚上跑到我的安乐窝来，图个欢叙。

如果方哲菲不在工余之时，忙于参与政治活动，她也必会乐得跟我们聚首。

「哲菲持什么护照的？」秀竹问。

「香港式英籍护照，及加拿大移民。」康慈答。

「那就再努力，也不能成为香港特区的行政首长了。」我说。

「不一定。」秀竹煞有介事的答。

「为什么？」康慈把一张圆脸凑到秀竹的面上去。

「既有人能为一张护照而漠视终生幸福，自亦有人为毕生事业而放弃太平门。世上没有一面倒的事。是不是？」

秀竹的分析，不无道理。

康慈摊摊手，抓抓头，不置可否。

我没由来的站到缺席的方哲菲一边去，说：

「哲菲不会吧？」

「如有机会，有何不可？问题只是哪一件事在她心目