

罌 · 粟 · 花



文夕 · 著

春风文艺出版社

罌粟花

文夕/著



北京无线电工业学校
图书馆藏书



200114447

I247.5/
917

春风文艺出版社 · 1997 · 沈阳

辽新登字 3 号

罌粟花

著 作 者:文 夕
责任编辑:安波舜
责任校对:唐惠凡
封面设计:耿志远

出 版 者:春风文艺出版社
邮 编:110001
地 址:沈阳市和平区北一马路 108 号
电 话:3864927

印 刷 者:沈阳新华印刷厂
地 址:沈阳市铁西区建设中路 30 号

发 行 者:辽宁省新华书店

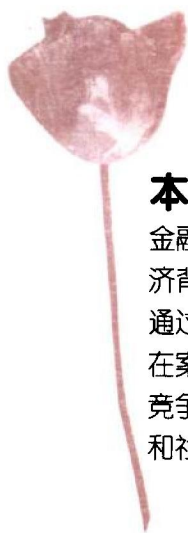
字 数:420 千
开 本:850×1168 1/32
印 张:17
印 数:1—40 000
版 次:1997 年 1 月第 1 版
印 次:1997 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-5313-1709-5/I · 1498

定价:24.80 元



文夕 1963年10月生于江苏常州市。1983年毕业于常州工业技术学院无线电系，进电子厂工作。1991年6月辞职往深圳，开始了流浪打工生涯。先后做过文秘、期货经纪、地产经纪、物业管理等工作。1994年9月停工写作，曾出版长篇小说《野兰花》，本书是此系列第二部。



本书无意揭露和批判所谓红顶商人和金融巨子的腐败和虚伪,也无意戳破泡沫经济背后灰色交易的林林总总,它只是通过一个弱女子的命运牵出一幅可以记录在案的社会背景:缺德无序的经济竞争和致富梦想,最后丧失的是人类的文明和社会良知……

1

办公室里只有米霜儿一个人，飘零无依的惶恐不断地向她袭来，这个干了不到两个月的工作，又要失去了，前途十分迷茫，心乱得老是把字打错。她便停下手来，把目光投向窗外。望见已逝西山的夕阳，没落地消失在青山之中。只在那低沉沉的云壁上遗下大块大块血红血红的背影，飞满西天，这个时候是大自然登峰造极的美，也是最后绝望的美，艳丽而又凄凉。那灰苍苍一望无际的山峦似是男人坚硬而又冰冷的背脊，沉浸在夕阳的梦影里。

“喂，你好，找谁？”米霜儿职业性地接着电话。对方是位男中音沉厚的声音：“我找你们李总。”霜儿道：“我们这里没有李总，你是打多少号电话？”“噢……”米霜儿见对方长时间不出声，就说：“你打错电话了。”卡了电话。

忽然间电话又响起，霜儿放下打字机，依旧接道：“你好，找谁？”“小姐，我找你。”霜儿略略顿了一下，觉得这沙沙的声音里有一种模糊的感觉，顿了几秒钟她才想起来问：“找我？有什么事？”“我想问一下你这是哪里？我想见见你。”

霜儿听出来是刚才打错电话的那人，知是无聊，便说：“你又不认识我，见我有什么事？”那边的声音又多了几分诱质，但又绝不是金属质的声音，而是那种木木的性感：“你的声音很像

我从前的女朋友，真的你的声音勾起了我许多旧事，我很想见见你……”

米霜儿慢慢从惶惑中醒来，想今天遇到十三点了，就道：“对不起我很忙，你不介意我放电话了。”说着就卡了机。接着电话铃就没完没了地响，米霜儿知是十三点在作怪，反正办公室里没其他人，就索性把话机摘了，伏到打字机上，继续敲键盘。

冬天的深海一点也不冷，米霜儿穿着一套淡米色的羊毛衣裙，使得白皙的脸平添了几分凄美。她望着窗外如林如荆杂乱的高楼大厦，便想家，想亲人，但没有北风，没有枯叶，没有天高云冷，她的思绪深入不下去，脑中一片迷茫。

坐在她对面的陌生男人是昨天接错电话时认识的，被米霜儿带吴语的普通话所吸引，约她今天出来喝茶。本来米霜儿一口拒绝了，但今日这个男人一早又致电话去杂志社。米霜儿一来被他的热情所动，二来更是好奇，也想见一见这个说她声音像他以前女友的男人是什么样子；再加上她明白失业已在眼前，她必须寻找新的机会。

楚相，北京人氏，贵族出身，英俊潇洒，仪表堂堂，尤其是那生来具有的贵族风度，豪门气概咄咄逼人。昂贵的服饰，白亮的肌肤，保养得十分有方，大而方的脸有福有相，一双豹眼圆凸着，乌黑发亮的眼珠炯炯有神，隆而直的鼻子，四方嘴儿，红且润的双唇，一头柔密的短发微卷着，高大魁梧的个子，稍稍发福了的前腹，令人一眼就能看出他养尊处优的生活。霜儿对他却全然没理会，因为离家快两个月了，在这陌生的城市里，没有半点亲情，她想妈妈，她漂游在她的那个世界里。

无聊、陌生、尴尬的场面令男人如坐针毡。他伸出肥大的手指，移开茶盅，伸向米霜儿单薄的小手。她本能地缩了回来。他不自在地笑着说：“我给你看看手相，我会看手相。”

至此她才发现他在和她说话，好像一直在跟她说什么，但她却没有听见。她知道看手相只是男人讨女人欢心的一术，但她还是伸出了她的右手，因为她需要新的工作，她需要知道未来，更确切地说她要知道目前她该怎么办，杂志社随着一部经济刊物的完成而即将解散。

“……从手相上看，你自小家境不是很好，年轻时有一大关，如能破得此关，寿还不短，你的爱情线不太好，有许多挫折和伤害，对你好的男人不多，骗你的男人却不少，你要多注意，你不会有很多的钱……”她心不在焉地听着，诸如此类的话她听得太多了，流逝的岁月也证实了这个如是说。

男人接着说：“你的赌气很大，有赌运，你会成为一个大赌徒……”“你再说一遍！”她用迷茫的目光瞪着他。她终于开始正眼看他，他又看了她一下，只见她用半倦半媚的目光似乎是瞄着他，似乎又越过他的左耳，只能确定她那媚倦的目光，在她的鼻梁上洒下一层淡淡的薄雾，他不由得又望了她一眼，那一片薄雾令他摇晃起来，身子在高级西服内发紧，他镇定了一下，捏着她的羊脂般的手，用手指不停地上面抚摩，说：“真的你会成为一个赌徒。”

她摇了摇头疑惑道：“你有没有搞错？我连麻将牌是多少块都不知道，我能赌什么？”他把她的手捏得更紧，说：“手纹上是这么显示的，也许你现在不是，但将来……”

果然，半月后的一天，米霜儿从深海市报纸的第四版上看到一则招聘启事，金富利期货公司招聘期货服务人员。期货服务人员是什么工作，她一点也不知道，但她还是去应聘了。她花了一分钟的时间，想通了期货服务人员这个问题。她认为期货应该是有未到期的货或是放在仓库里的货，期货服务人员，也许是看看仓库、开开货单之类。她认为自己任此职是绰绰有余。

什么是期货？

当今社会谁都不会将股票当成粮票一类的票证了，但期货是什么，可能说得清楚的人就不多了。

期货现在就不能用没到交付期的货来笼统地解释了，在通常情况下它已经成了一种金融交易的名称了。在我们国内原先物资生产都是按统购统销、统筹安排来定的。但在国外就是由期货市场的远期定购定销，来解决各种生产和需求之间的供销问题的。比如农民为了保证秋收后小麦的销售，便到市场去放好定销单；面包商为了保证未来的生产，同样需要到市场上去定好未来需要的小麦。为了远期的交易得到可靠的保证，这种特殊的市场必须由权威机构来设置，这样远期交易的期货市场，最早便在英国由政府控制而形成了。而期货远不比现货，这些定销定购单并不可能银货两清，只是到市场上去交一定的保证金（即定金）来保证未来的交易，（卖方也必须交保证金，）其保证金一般只是总价的百分之五至十。用五分钱来做一块钱的生意，投机便出现了，投机的人总想用小本做大生意，来获取大的利润，因此他们在期货市场找到了比股票市场更能满足他们的地方。

比如说一袋小麦是一百元钱。有一个投机者，他并不需要小麦，但他估计小麦要涨价。他用一百元钱若去现货市场上只能买回一袋小麦，等涨到一百零五元时他将小麦卖出，他只赚了五元钱。但他去到期货市场情况就大不同了，他用一百元钱可以订购二十袋小麦的期货合约，当小麦涨到一百零五元时，他将二十袋小麦合约抛出，他的一百元本钱就赚到了一百元利钱，而且无须做实物交割（收发运等工作）。这种先买后卖的正向操作在期货中叫“多头”。期货交易还可以做“空头”，就是说他若觉得小麦会跌，他并没有小麦，他照样可以去期货市场先卖出小麦的期货合约，同样交百分之五的保证金，也就是说一百元钱可以定二十袋小麦的期货销售合约，待到小麦跌了，他再

买进小麦合约平仓，同多头一样他可以赚很高的利润。这种先卖后买的逆向操作叫“空头”。

小麦从一百元涨到一百零五元或跌到九十五元，这种价格浮动是十分正常的。期货交易就是用这种资金膨胀的手段，将十分正常的物价浮动，操作出不正常的利润。现货市场即使是风吹草动的价格变化，期货市场也会是惊涛骇浪的波动。因为投机者的利润和风险是被膨胀了十至二十倍，甚至更多的。

同样如果预测失误，比如上述投机者，他做了多头（买了二十袋小麦合约），小麦没有涨反而跌了，如是跌到九十五元，那他的一百元便全部赔光了。反之他去做了空头，小麦却又涨了，那么他一样赔得远远超过现货市场上的价格浮动比率。风险与利润是平等的！

投机的出现，期货这个名词便超出了它的词意，成了与股票相同，并超出股票风险的一种金融投机买卖。并且从商品期货发展到金融期货（外汇期货交易、指数期货交易）等，使很多交易中都出现了期货。

米霜儿上了那幢漂亮的蓝玻璃大厦，找到了设在五楼的招聘处，已经挤满了应聘的人。米霜儿挤到领表处，发表的是位大眼睛的小姐，和蔼地问：“你报什么盘？”米霜儿怔住了，报什么盘？什么叫盘？难道这是家盘子公司……

大眼睛小姐又问：“美盘还是日盘？”米霜儿的眼睛睁得比她还大了，只得问：“什么是美盘什么是日盘？”大眼睛小姐说：“美盘就是美国期货，日盘就是日本期货。”

哗！原来这盘子库房是在美国或是在日本，难怪应征的人这么多，少说也几千了！她又只花了半分钟的时间决定报美盘，因为在她喜欢美国多过去日本。拿到那张表一看，她只得郁郁地笑了一下，表格印得十分漂亮，中英文的，英文多过中文，有许多单词已十分陌生。她似是而非地填满，不外乎多挑些靓字

往自己身上涂，尤其是在工作志愿栏里填了一句：愿意去世界各地工作。她想，万一去不了美国去日本也好嘛！

交了表找到一张空位坐了，看着喧闹的人群发呆，唉！没指望了，这么多人，英语好的人有的是，怎么会轮到我，早知道这盘子仓库在美国能去美国看仓库，我带本英语词典来兴许管用呢，现在一切都晚了。

从早晨一直等到中午，由于为了赶早，米霜儿连早饭也没吃就来了，这会儿早已饿过了劲，嘴里发涩，但又不敢走，看着一批批的人进去面试，盼着能叫到自己。那位系着丝质领带的青年又出来报下一批面试的名字，米霜儿竖起耳朵听到了自己的名字，心中有几分侥幸。

走进房间，发现有四位主考，她花了十秒钟的时间决定选择那位年轻的主考，她想年轻的应该好对付些。年轻的主考正在读着她的简历，还未发问，她却抢着问了：“什么是盘？”主考隔着简历说了一句：“我还没有问你，你倒先问了。”米霜儿忙低下了眼睛，脸颊上泛起了一片浅浅的红云。

主考放下简历，一下子被眼前的丽人吸引住了。但见她中等纤弱的身材，鸭蛋形的脸细嫩而又白亮，长长的凤眼垂着，似如初五的牙月，密密的睫毛覆在那两轮弦月上扑朔迷离，略带着桃红的左腮上有粒豌豆大的酒窝，牵着那红红的香菱唇微微地往左挂着，更添了三分妩媚，紫红色羊毛衫上高高的圆领，紧恰恰地箍在她那细长的脖子上，衬映得圆润的下巴颏儿洁莹透明，瀑布般的长发捋在左肩，微微咧着的嘴里吐出半点红杏舌，勾弄着那飘上左颊上不多的几丝乌发。

片刻，没有听到对方的问话，米霜儿便又悄悄地抬起眼来，却发现主考瞪大着眼盯着她看，脸上的红云又深闪了一下。她眼睛一亮决定抓住这目光，朝着他微微地笑了一下，眼睛一瞅鼻梁上便起了半层迷雾说：“我真的不知道期货服务人员是干什

么的。”

他仿佛被她从上一个世纪唤回来似的，望着那雾的区域，道：“哦，你问盘是吧，盘就是交易的代称，期货解放前在上海就有过，你看过《子夜》吧，里面讲的多头空头，就是指期货买卖。”霜儿像是有几分明白，又问：“那美盘是不是要去美国？”

年轻的主考被她问笑了，说：“不出国的，就在这楼里做。”霜儿又问：“你们除了招期货服务人员，还招不招其他工种？文员财务什么的，我怕我做不了期货服务人员。”小伙子又笑了一下，道：“我们这次只招做期货的，其他工种不招。”霜儿犹豫着还想问什么，小伙子却说了最后一句：“你明天再来吧。”初试就这样通过了，霜儿心中一点底也没有。

米霜儿不明不白地被录用了，成了金富利的经纪人，从三千多应征人减到三百人，从三百到一百五。又经过一个星期的培训，霜儿似乎明白了期货的道理，知道英国十八世纪就出现了远期交割的期货市场，还清楚了现在的期货交易中现货交割的（也就是真正的农民和面包商）只占2%，98%的期货交易全部是投机。也知道期货交易的商品有七大类：贵金属（黄金、白银等），外汇（其中有日元、马克、英镑、澳币、瑞币、加币和美元等），利率市场（短中长期的国库券、欧洲货币和美元利率），指数类（包括股票指数和分红指数），农产品（含小麦、大豆、玉米、棉花等），畜牧类（猪腩、牛腩、生猪等），其他类（咖啡、可可、糖、铜等）。

金富利是大陆第一家期货咨询公司，有关这样一个新型的金融性质的咨询服务公司能在大陆被批准设立，由中方10%港方90%合资，非国有控制，在当时是不可思议的。所以这家气势庞大、港式现代化办公设施的期货咨询公司在人们眼里不免带有几分神秘色彩，纷纷猜测着这家公司的后台。后来有人说公司拿出来示众的营业执照复印件是篡改过的，政府批准的原

执照应该是：有关大宗物资期货的咨询服务。而米霜儿他们拿到的复印件上却是：有关大宗物资期货的咨询、服务。在咨询和服务中间出现了一个顿号，这就是说金富利可以进行咨询又可以进行服务，服务即为交易。当然，由于政府对金融和贵金属的敏感，所以将咨询服务控制在大宗物资类，这也不能不说是闹了一个不小的笑话，其性质与米霜儿将美盘误认为是去美国看盘子仓库应该是相同的。

接受了一星期的培训，米霜儿拿着公司给印的加红套色名片，被分到第一小组上盘了，她的组长正是那日的主考，叫应南，应南把她安排在他右手边的位置上。公司的电脑终端的设备与外国电视的样子差不多，长椭圆形的条桌，中间一圈终端，四边可以坐人，每一人或两人面前都有一只电话，这一切对米霜儿来说新鲜而又陌生。经纪和客户就在终端前看着从路透社天线接收下来的美国纽约期货市场和美国芝加哥期货市场的行情来做单。应南只是不停地向她解释盘上所显示的东西，让她主要注意原油和猪腩，这两样物资最近的行情比较大：由于联合国正在通过对伊拉克进行经济制裁的决议，对伊拉克进行石油封锁，所以造成原油价格的持续上扬；而猪腩由于市场交易量特别小，一贯是投机者嗜好的对象，它的行情波动幅度之大可以与 SP 指数和白银相比。

虽然是深夜，但交易厅里人声鼎沸，经纪和客户神情紧张，许多人不停地往盘房跑，还有好多人在大叫着：涨呀，涨呀！跌呀，跌呀！噢，涨了涨了！跌了跌了！

应南填了好几张单，让霜儿送去盘房，并催说快点。霜儿捏着几张单送去盘房，盘房接了在打卡机上敲了一下，打上时间某年某月某日某时某分某秒，十分精确，并告诉霜儿三分钟后价位到即可成交。

直到后半夜三点钟收盘，应南一晚上平了二十口单。应南

有三个客户，总记八十万的保证，毛利挣了三千美金，公司收取每日单八十美金的手续费为一千六百美元，为客户净挣了一千四百美金。而公司支付应南的佣金每日单九十港币，应南这一晚上的收入是一千八百港币。这一个个数字把霜儿心里算得热滚滚的，想这么好的事，一晚上就一千八，所以他们不把六百元的基本工资当回事儿，难怪张副总在上课时说：“利用公司的设备在做自己的买卖，白手可以起家，不用投资，利用公司做自己的生意，把公司当成输进自己利润的直接管道。”

应南要送霜儿回家，问：“你住在哪里？”霜儿说：“我住得不远，还是杂志社的宿舍。”应南说：“住一天算一天吧，等这边找到了客户，能定下来当经纪了，再辞那边的工作。”

夜风不烈，但却刺骨，霜儿身子颤了一下，应南伸出臂搂着她的肩，她挣扎了一下，他却捏得更紧了，说：“我吃你呀？就你这样子还能当经纪？”米霜儿只得依在他的胸前，道：“那宿舍现在还是可以住的，那杂志进了印刷厂，等杂志印完了我就必须离开。”应南说：“噢，那是什么时候的事，管它呢！到那时，也许你已经是金富利的大经纪，名经纪了。”霜儿说：“怎么当经纪，我这心里一点底也没有，副总说一个月找不到客户就不用上班了，你说我能不能拿到第二个月的工资？”

应南在她的肩上捏了一下说：“能，其实你人本身很有吸引力和说服力的，只要你学会如何推销自己，如何让别人接受你。你是一个人人喜欢容易被人接受的人，只要你学会或者说是肯去推销自己，你会做好这一行的。”霜儿说：“可是我的数学不好，英文也不好……”

应南笑了一声，打断她的话说：“再有一两个星期你就明白了，什么技巧理论分析都没有什么大作用的，有客户才是最主要的。”霜儿抬头明亮的眸子闪了他一眼，道：“那要是像我现在这样的，有了客户非做赔了不可。”

应南道：“赔了就赔了，哪有包赚的，你没看见我今天不是砍了两张单嘛。再说今天赚，并不等于明天还赚，客户爱玩，你陪他玩就行了。反正他赔与赚你都有佣金。”

霜儿想说句什么又觉得太直率了，但顿了一顿还是说了：“你那意思就是把客户勾进来死活不管，自己能拿佣金就行，那样我可能做不到。不是听副总讲有许多理论和技巧都是可以让投资者盈利的吗？”

应南依旧是平静地笑了一下，道：“理论和实践是有许多不同的，过几天你就会明白的，这个市场太容易造就人了，更容易淘汰人，被淘汰的人并不能说明他就是无能，但却失去机会。在这里我们可以利用公司做自己的买卖，可以白手起家；我们可以通过佣金来赚我们需要的钱，你是知道的，我们离乡背井来到这里，我们需要钱，十分需要钱！有金富利公司这样的渠道给我们利用，你就要好好利用，不要错过机会。你知道当年蒋介石起家的时候，也是在上海当经纪做起的。你既然来到了深海，你就必须有所作为。你必须懂得如何竞争，如何生存，没有什么东西是天上掉下来的，在现今社会是以金钱为标竿来衡量一切的。”

这些空洞泛陈的道理说得米霜儿似懂非懂，她只得道：“我到了，谢谢你送我。”顺势从他的臂里脱了出来。他抓着她柔软无骨的手不放说：“我们明天一起吃饭吧。”霜儿抽出手说：“好的，不过要你来带我才行的，我来的时间不长，我怕不识路。”应南松了手说：“那我六点钟来接你，你把你的门牌告诉我。”霜儿将门牌告诉他，闪了他一眼就钻进了楼洞。

2

中午，霜儿还在梦中，被同室的徐佳叫醒：“小米，你的电话。”霜儿翻了一个身，嘟哝道：“谁这么早给我电话，真是讨厌！”徐佳又在厅里叫道：“小米快点，是一个姓应的先生来的。”

霜儿听道是应南的电话，一骨碌滚下床来，抓过就问：“喂，不是说好晚上一起吃饭的，你怎么这么早的？”应南在那头道：“你快点洗洗，马上下楼，我过来接你，一起吃完饭去证券公司，夏英他们要去演讲，我们去听听，让你看看夏英他们是怎样干的。”

霜儿只得答应，放下电话就忙着梳洗，将头发全部挽了上去，简单地吹几下刘海，让它微微地斜躺在前额，露出丰满的额头，找了一件淡蓝色的呢大衣穿了，拔上鞋子匆匆到楼下，应南已经西装革履地等在那儿了，见着打扮得鲜亮的霜儿，上前搀着她就走。

霜儿到期货公司虽然不久，但已经熟知，经纪人的性格都十分活跃开朗，男女同事在公司里是随时随地拥抱飞吻，打诨插科；所以应南搀住她，她也就跟了，问：“我们去哪里吃饭？”应南说：“随便吧，不早了，证券公司一会儿就要开盘了，我们不要去晚了，说不定你今天能找到一个客户呢。就这家怎样？”说着他们已经到了一家门牌上挂着“小苏州酒店”的馆子，霜

儿应了一声被他挟着进去。

早在培训的时候，米霜儿就听说夏英是公司最勇敢最泼辣的女经纪，在她眼里没有羞耻这两个字，在她的脸上可以说没有皮。曾经有一次七个人在饭桌上打赌，谁能和这餐厅里拿大哥大的客人说上话，并将公司的情况介绍给他，而且还要比速度，谁最快，在坐的其他六人每人给一千元。夏英只用了三分钟的时间就和邻桌的拿大哥大的胖子搭上了话，并说好什么时间去公司观光。其他六位同胞乖乖地一人拿出了一千块钱。她还上台给米霜儿他们这批新经纪人介绍自己的勾（扳）客经验，道：“你们只要跟人们宣传，期货是跟股票一样的金融交易，比股票来得还快，股票只可以做一头，只能先买了，才能卖出；而期货可以两头做，可以先买进后卖出，也可以先卖出后买进；涨能赚钱，跌一样能赚钱。股票要全价，而期货只用5%至10%的保证金就行了。快起来一晚上可以涨跌停板几次，说赚钱只要做得好，一晚上就可以翻几番，比刺激，当今社会没有一样比得上它的。你可以对客人说，比老虎机还好玩。客人若还是犹豫，你不妨让他少拿些钱来试试，只要一进了场就由不得他了，你让他走他都不肯走的了，一套单他就会不停地追加保证金。这就是中国人的弱点，死不认输！”

米霜儿和应南吃完饭，赶到证券公司，夏英已经站在高高的台阶上，用尖利还有些嘶哑的声音在演讲着期货快速赚钱的一面，以小博大，手续简便，成交迅速。应南赶快放开霜儿，掏出名片，在人群的外围散发，讲起话来煞有介事，像是刚从美国期货市场淘了金回来的。由于他的表达能力远过于夏英，慢慢地人群向他拢起。

霜儿被遗弃在一边，她也摸了摸口袋里的名片，但没有掏出来，只是远远地看着竭力为人们解说的应南不知该怎么好。霜儿一直站着，觉得有点累了，便靠到一个墙角里，抬头看盘。那