

联系我们 —— 故事中国网 www.storychina.cn

故事会

®

STORIES

2014

夏季增刊
14-15期



封面图片

孙莹油画作品

69

合订本

(总563、564、夏季增刊)



787545214932



定价：10.00元

上海故事会文化传媒有限公司

上海锦绣文章出版社

故事会

2014 · 69

合订本

上海故事会文化传媒有限公司 出品

图书在版编目(CIP)数据

2014《故事会》合订本. 69 / 《故事会》编辑部编. — 上海: 上海锦绣文章出版社, 2015.1重印

ISBN 978-7-5452-1493-2

I. ①2… II. ①故… 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(2014)第090995号

责任编辑: 顾 诗

装帧设计: 王怡斐

责任督印: 张 凯

2014故事会合订本69

出 版: 世纪出版集团 上海锦绣文章出版社

出 品: 上海故事会文化传媒有限公司

(200020 上海市绍兴路74号 www.storychina.cn)

发 行: 世纪出版股份有限公司发行中心

印 刷: 上海文艺大一印刷有限公司

开 本: 787×1092毫米 1/32

印 张: 10

版 次: 2014年8月第1版

印 次: 2015年1月第2次印刷

I S B N: 978-7-5452-1493-2/I · 576

定 价: 10.00元

如发现本书有质量问题, 请与印刷厂质量科联系 Tel:021-64511411



上海故事会文化传媒有限公司 出品 (00520) www.storychina.cn

上海故事会文化传媒有限公司所有图书可办理邮购, 免收邮费(挂号除外)

汇款地址: 上海市南绍兴路74号(200020); 收款人: 上海故事会文化传媒有限公司

联系电话: 021-54667910



欢迎登录本刊主办的“故事中国网” (www.storychina.cn)



开卷故事..... 2

笑话15则..... 瓜瓜等 4

网文热读

人生拐点..... 鹰翔狼啸 8

超越凡俗的爱情..... 秋子红 52

新传说

今非昔比..... 陈晓敏 12

谁制造的“炸弹”..... 石长文 15

狂野视频..... 赵松岩 19

古董家具..... 柯一楠 22

空中楼阁..... 杨碑 28

锄头上树..... 余新国 32

民间故事金库

大砚王..... 曹景建 36

我的故事

玩浪漫..... 傻雀 41

情感故事

都有一个错..... 赵谦 43

传闻轶事 绝杀..... 乔北 47

3分钟典藏故事..... 54

阿P系列幽默故事

阿P当监督员..... 老汉 58

该段子..... 62

外国文学故事鉴赏

失窃的名画..... 64

东方夜谈

锁灵玫瑰..... 陈曼青 69

法律知识故事

这钱该谁赔..... 耿建华 73

中篇故事(精编版)

悬崖上的箱子..... 吴水群 75

一路惊魂..... 梅纪国 85

微博故事..... 95

动感地带..... 97

经典传递..... 98

幽默世界

《客气过头》等5则..... 姚林中等 104

本刊信息传真..... 21、27、31、61、68、84

故事会

—STORIES—

2014年7月

下半月刊·绿版

社长、主编：何承伟

副社长：夏一鸣

常务副主编(兼绿版负责人)：吴伦

副主编(兼红版负责人)：姚自豪

本期责任编辑：周奥扬

电子邮箱：zhouaoyang819@163.com

绿版发稿编辑：

朱虹 颜轶超 黄美舟

美术编辑：王怡斐

电脑制作：郭瑾玮

本社办公室电话：021-64375030

上半月刊编辑部电话：021-64310547

下半月刊编辑部电话：021-64336469

(上海市绍兴路74号 邮编：200020)

主管：上海世纪出版集团

主办：上海故事会文化传媒有限公司

出版单位：《故事会》编辑部

发行范围：公开

出版、发行总监：张凯

电话：021-64313938

广告业务：上海故事会文化传媒有限公司

广告总监：张淮

广告业务：021-34010383

广告投诉：021-64333738

广告经营许可证

沪工商广字3100320080016号

国外发行：中国图书贸易总公司

印刷：上海文艺大一印刷有限公司

发行：上海报刊发行局

江苏省报刊发行局

国内代号：4-225 定价：4.00元



特别提示：凡本刊录用的作品，视为本刊已获得该作品与《故事会》相关的网上传播、汇编出版、电子和录音录像制品等权利。本刊向作者支付的稿酬，已包含了上述各项权利的报酬，如有特殊要求，请提前说明。

种在你心里



Zhou Aoyang Stories Editor
周奥扬 故事会绿版编辑

炎炎夏日，感谢你又翻开了这新一期的《故事会》，不知你会先从哪个栏目读起？开读之前，不妨先听我讲一个小故事：

有位公主到了要出嫁的年纪，面对众多求婚爱者，她提出了一个要求：她想知道世界上最美的花是什么样子的，谁能把最美的花带给她看，她就嫁给谁。

于是，求婚者们各自踏上了寻找最美花朵的征途。一个月后，他们依次献上寻找到的最美的

的花，一时间，宫殿内争奇斗艳，香味扑鼻，美不胜收。

这时，只剩下最后一人没有献花了。但奇怪的是，这人手里却没有花，只拿着一个小小的布袋。他打开布袋，将里面的东西倒在手心里——原来，只是几粒种子。

这个人说：“我是个花匠，我的苗圃里有成百上千种花，都很漂亮。但是我觉得，花儿还是种子的时候才是最美的。首先，在开花之前，你永远不知道它最后的样子，这份未知让人心动；其次，花朵生长需要阳光、雨露和泥土，更需要精心的照料与呵护，这些过程，只有种花的人自己才能体会；最后，种子从发芽到长出枝叶，再到开出花朵，需要漫长的等待，我为此付出了时间，内心也就有了更多的期待。”

说着，花匠上前一步，把种子递到公主面前：“若现在就种下，我们共同来培育、养护，几个月后，就可以知道它们是哪种花，是什么颜色的，又有着怎样的香气。不知公主是否愿和我一起见证这个过程？”

如果你是公主，你是否愿意？

此刻，我——《故事会》绿版新上任的小编，把自己想象成一个花匠，手捧花种，来到各位读者面前。我想把故事的花种，一粒一粒种在读者的心里。

故事像花儿一样，还是种子的时候才是最美的。每一篇故事，从作者的脑海来到编辑的手中，再到读者的心田，类似于一次栽培，过程比结果趣味更浓。

而你手中的这期《故事会》，是我的第一次栽培。或许手忙脚乱，或许事倍功半，花儿生长得没有预期那样好看，但还是希望你们能喜欢。期待着，你们愿意和我一起，浇灌心中的故事之花，共享它醉人的芬芳。

(插图：丁德武)

故事会 文摘版 9月问世

打造现代都市故事读本

我们讲述的不只是故事 还有青春·生活·美好的一切

经过一年多筹备，**故事会文摘版**将在9月与您见面，这是一本全新的刊物，秉承“新、知、情、趣”的宗旨，开启呈现这个时代不同侧面的窗口，讲述真实、精彩、动人的故事。

故事会文摘版追求感人但不矫情，平实但不庸俗，逗趣但不卖弄，知性但不枯燥，从最新报刊、书籍、网络上选取展现都市人生活、奋斗、亲情和事业的作品，兼具值得一读的海外、历史、名人及科普故事，作品风格力求阳光、新颖、易读、信息量丰富，不仅是一本现代都市的故事读本，也是青年学生了解社会、拓展见识、提高文字素养的最佳选择。

故事会文摘版每月1期，32开本，定价4元。

文摘版所有栏目欢迎投稿，稿件要求：来自最新的报刊书籍或网络，故事性强，文字明快，主题健康，视野开放，纪实或虚构均可，同时欢迎第一手的翻译作品。推荐作品需注明原文出处，包括原出版物名称、期数或原网站的网址，原作者姓名，同时确保转载不存在侵害版权的行为。作品一经采用，即致推荐者和原作者稿费。

投稿方式：

1. 电子邮件 wenzhaiban@126.com
2. 登录故事中国网 www.storychina.cn 文摘版投稿专区在线投稿。

故事会文摘版唯一接受原创作品的栏目——“惶惑”同时征稿：3000字以内的悬疑、科幻故事，要求构思奇特，内容新颖，情节抓人，文字生动，不得涉及血腥恐怖、黑暗暴力。投稿方式同上，请在主题内注明“惶惑”字样，该栏目稿酬从优。



十一“黄金周”期间，一对情侣自驾游，结果被堵在高速公路上。

女孩说：“唉，高速公路已经变身为‘龟速公路’了。”

男孩说：“看来‘黄金周’期间的高速公路适合相亲。”

女孩疑惑地问：“为什么？”

男孩嘿嘿一笑，说：“可以从车来看财产，从堵车时的态度看性格，从憋尿时间看肾功能……”

(瓜瓜)

高速路上相亲



(本栏插图：包丰一)

象形文字

有个初学汉语的外国人，对中国象形文字颇感兴趣。他的中国朋友知道他认识“车”“马”二字，便指着书上的“连”字问他：“这字是什么意思？”

他略加思索，答道：“这是一辆正在爬坡的车。”

中国朋友强忍住笑，又指着“骂”字问他：“那这个呢？”

他呆愣片刻，答道：“这不是一匹多嘴的马吗？”

(叶来祥)

买地图

一个男孩去书店买中国地图，发现包装都有破损，好像被人拆开过，于是问老板：“有新的中国地图吗？我想要一本没有开封的。”

老板不想给他换，就板下脸，义正词严地说：“开封这个地方，自古以来就是中国领土不可分割的一部分！”

(龙王)





新男友

对姐妹聊天，姐姐问妹妹：“你新交的那个男朋友，说话办事怎么样？”妹妹回答：“他说话颠三倒四，干活丢三落四。”

姐姐听了说：“算了，人品好最重要。”妹妹摇摇头说：“别提了，他交友不三不四，对人说三道四。”

姐姐很惊讶，追问道：“那他对你好吗？”妹妹得意地说：“他对我还好，在我面前只会低三下四。”

(春 雪)

一个大学男生打篮球扭伤了脚，被几个同学搀到医务室。

他打电话告诉妈妈，妈妈着急地问：“严重吗？要不要去医院拍个片子？”

他又打电话告诉女友，女友着急地问：“扶你的是男生还是女生？”

最后，他打电话给一哥们儿，哥们儿着急地问：“球进了吗？”

(十里香)

不同的关心

自己拉车

两匹马在聊天，白马说：“现在人类都不用咱们拉车了，真是奇怪。”

黑马说：“我知道原因。”说着就带着白马来到路边，看来往的汽车。

白马一看，驾驶员身上都系着安全带，于是感叹道：“我知道了，他们都自己拉车了。” (菠 菜)

女儿许愿

周末夜晚，爸爸带着女儿去放孔明灯。孔明灯升上天空后，爸爸对女儿说：“快许愿！很灵的。”

女儿看着渐渐远去的孔明灯，十指紧扣置于胸前，大声说：“我想让它立刻飞回来。” (郎 樱)





要发了

老农进城办事，正赶上商业街办“手机节”，只见路边广告牌上写着：红米，699元。老农一惊，以为自己看错了，继续往前走，又看见一个广告牌：小米，1999元。老农心想，难道是骗子？他又往前走，一个更大的广告牌上写着：苹果，4999元。

这回老农相信了，他立刻给在城里工作的儿子打电话：“儿子，快回来种地吧，我们要发了……”

(黄水谣)

良辰吉日

有一个单身男青年，三天两头被邀请喝喜酒。红包只出不进，他很心疼。

这天，他找到一个算命大师，请求指点迷津。

大师掐指一算，指了指黄历上的几个日子，说：“这些乃良辰吉日！”

男青年恍然大悟道：“是不是让我在这几天去相亲，然后选个日子办酒席，把礼金赚回来？”

大师摇摇头说：“每逢良辰吉日就关机。”

(小鱼仙)

13分

儿子拿着英语试卷找爸爸签字，爸爸一看分数，上去就给了儿子一巴掌。儿子哇哇大哭。

爸爸凶巴巴地说：“考13分还有脸哭！”

儿子边哭边说：“不是13分，是B！”

(肖丛茗)

误会

爸爸带着儿子去打疫苗，在窗口签完字之后，把单子递给护士。

护士微微一笑，说：“爸比，给我。”

爸爸一头雾水，问她：“你卖萌啊？单子不是给你了吗？”

护士加重语气说道：“把笔给我！”

(张一)





那又怎么样

售货员对一个正在抽烟的顾客说：“先生，我们这里禁止抽烟。”

顾客说道：“这烟是在你们这里买的，禁止抽的话，你们还卖给我干什么？”

售货员冷笑一声，说：“那又怎么样？我们还卖手纸呢！”

(布鲁托)

道理很简单

儿子不解地问老爸：“孙悟空都能大闹天宫了，那为啥西天取经的路上，他还老让观音来帮忙降妖呢？”

老爸回答说：“等你工作了就明白了。大闹天宫时，孙悟空碰到的都是给玉帝打工的，出力但不玩命；西天取经时，他碰到的都是自己出来创业的……”

(自由人)

拿药

一个小伙子去药房拿中药，窗口人很多。护士走过来，大家都争着报药名。

小伙子大喊：“护士姐姐，拿药，我丹参。”

前面有个阿姨回过头，白了他一眼说：“小伙子，算了吧，单身没药可医！”

(胖鸟)

对男女相亲，男生夸夸其谈，说他开的是价值百万的豪车。

女生听了，满不在乎地说：“一百万的车不算什么，我坐过上千万的车。”

男生饶有兴趣地问：“这么贵！什么车？”

女生淡淡地回了一句：“动车。”

(马儿跑)

坐豪车



本栏目欢迎来稿，请将有新鲜感、有精彩细节的笑话佳作尽快投寄给我们。来稿一经采用，最高稿费为一则100元。本期责任编辑电子邮箱：zhouaoyang819@163.com。

人生拐点

□ 鹰翔狼啸

这里是一个很简陋的工棚，像这样的工棚在这座城市里不知有多少。张鹏是工棚里的一名普通工人，像他这样的工人在这座城市里也有很多。

张鹏干完一天活，尽管累得要死，但工棚里的汗臭味却让他难以入眠。他爬起来向工友抱怨：“咱们这些年不知为城市盖过多少高楼大厦，却一直只能住这么差的简易房，真不公平！”

工友长叹一口气，说：“唉，兄弟，咱们都是穷命，认了吧。”

张鹏承认自己很穷，但认命他就受不了。他心里清楚，不管什么本领，只要能做得出类拔萃，就一定会有机会。

工程即将进入尾声，张鹏突然找到工头，有些扭捏地说：“我



能不能在楼顶塑一个我自己的泥雕？”他见工头一脸惊讶，又忙说，“如果可以的话，我宁愿少要五百元工钱！”

工头问张鹏为什么要这样做，张鹏红着脸不说，只是问行不行。工头也不敢擅做主张，他只能答复张鹏，这事得问楼盘开发商刘总。

两天后，工头高兴地告诉张鹏，刘总答应了，还鼓励他要好好地塑。张鹏倍受鼓舞，每天收工后加班加点地忙他的泥雕，连晚饭也来不及吃。工友们觉得好笑，都说他脑子进水了，可张鹏充耳不闻，仍是我行我素。



张鹏的泥雕功夫果然了得，还真在大楼竣工前塑好了。那泥雕栩栩如生，模样竟与真人无异，泥雕肩上还写着张鹏的手机号。到结账时，张鹏见工钱一分不少，很是惊讶。工头笑道：“你小子算有福气，刘总见你这人挺有意思，就没扣你钱。”

几个月后，张鹏跟着施工队转战到别的工地，他时常想起那个泥雕，那是他曾经的梦。小时候，他就常爱用泥土做一些小物件，长大以后越做越好。他听说泥雕也是项手艺，做到极致可成名家、大师，可贫穷的家境却只能让他去做了民工。

这天，张鹏刚上工地，工头就找到他，问他和刘总是什么关系。张鹏一头雾水，反问：“刘总？哪个刘总啊？”

工头眼一翻，道：“还有哪个？我们以前给他干过工程，你还在楼顶塑过一个泥雕呢。刚才人家打电话给我，要邀你去见他一面。你小子真行，人家可是大老板，你要能和他扯上关系，可就一步登天了！”

那个泥雕！张鹏不由心头一颤，他忙不迭地表示同意。

张鹏被带到了一间豪华的办公室。刘总见了张鹏，向他直竖大

拇指，夸赞道：“年轻人，真了不起！我看了你的泥雕，相当有造诣啊！”

原来，前几天，刘总和另一家房地产的老总聚会时，对方谈到他们手下有个擅长泥雕的员工，技艺堪比雕塑大师，还揶揄刘总没有这样的专项人才。刘总好面子，他猛然想起以前见过一个民工的泥雕，觉得很不错，便说自己也有员工会泥雕，而且是大家水平。就这样，



两人较起了劲，最后商定比赛一场，一决高下。

刘总用期待的眼光看着张鹏，说：“小伙子，我希望你能帮我这个忙！”

刘总见张鹏有些犹豫，拍拍胸脯，说绝不会让张鹏白忙碌：这场比赛双方赌注是两万元，如果张鹏赢了，奖金全归他；即使输了，也会付他五千元辛苦费。

两万块！张鹏累死累活干一年，也拿不到这么多钱啊！他动心了，当即答应下来。刘总告诉他，比赛将在一个月后进行，要他这段时间抓紧备战。

张鹏不敢怠慢，他白天照样在工地上干活，晚上收工后就加紧练习泥雕。

一个月时间很快过去了，这天，张鹏随刘总来到比赛场地。嗨，这虽然只是一场规模不大的私家对抗赛，但双方老总看来都很重视，还专门请来了四位专业泥雕名家做裁判。

张鹏的对手是个二十出头的小青年，只见他满脸不屑，一副稳操胜券的样子。张鹏不免有些紧张，他下意识地贵宾席上的刘总看去，见他回以一个信任的微笑，这才又觉得有了底气。

裁判宣布了比赛规则：在两小时内，选手各为对方塑一座一尺左右的半身像，谁塑得更逼真，谁获胜。

比赛开始了，张鹏竭力克制住紧张的情绪，精心地创作着，只是对手一直在坏笑，他也只好按对方的表情去雕塑。

两小时过去了，双方选手各自交出作品，张鹏一看对手的泥雕，显然也很有实力，只是他故意把张鹏的嘴巴、鼻子都做得格外夸大，就像是卡通版的张鹏。而张鹏的作品，则完全是对方真实相貌的写照，特别是他嘴角的那一抹坏笑，简直呼之欲出。

比赛结果是张鹏胜出，男青年气愤地甩手就走。张鹏获得了两万元的奖金，更令他惊喜的是：刘总竟在赛后向他伸出橄榄枝，邀请他加盟刘氏公司！

张鹏深知这机会来之不易，所以他一直比别人更努力地工作。凭借一股闯劲，张鹏硬是在两年内从员工升任为业务经理，成为公司核心人物之一。

转眼已是张鹏进入公司的第三个年头，这年年底，张鹏首次出席公司高层管理人员的酒会。

在酒会上，张鹏发现刘总身边



坐着的年轻人很眼熟，细看不由大惊：这不是曾和自己比赛的那个男青年吗？

这时，刘总正好携男青年走过来，向张鹏介绍道：“这是我儿子刘龙，你们也是老朋友了，该好好干一杯！”

刘总的儿子？张鹏惊讶极了，刘总笑着道出了这其中的原委。

原来，刘总只有刘龙这一个儿子，本指望他能子承父业，日后接手刘家偌大家产，不想刘龙个性叛

逆，根本无心经商，唯一的爱好便是泥雕。刘总劝不动儿子，时常发愁，那日他见了张鹏的泥雕后，猛然心生一计，决定让儿子与民工来一次比赛。刘龙如果连民工都赢不了，那么他就必须改弦易辙，从此经商。后来，刘龙接受了父亲的决定，接下来便有了前面的故事。

张鹏听了感慨不已，他向刘总道：“真没想到，我当初做的一个泥雕，竟换来了今天！可是，我只不过帮您赢得了一次比赛，就值得您这样善待？”

刘总说：“我重用你，和你赢得那次比赛无关。我看重的是你的想象力和不甘平庸的个性，我们公司正需要这样的人才！”

刘龙转身倒了两杯酒，把其中一杯递给张鹏，真诚地说道：“当初输给你，我一开始很不服，我是轻敌了！但现在想来，我确实该输：当我把一场决定未来人生走向的比赛视为儿戏时，我已经不配再去追逐所谓的理想了。如今，从商的人生对我来说一样精彩。来，为我们曾有过一个共同的梦想，干杯！”

两个年轻人相视一笑，同时举起酒杯，一饮而尽。

(题图、插图：安玉民 梁丽)



今非昔比

□陈晓敏

旅游局的蓝局长喜欢玩寿山石，凭着勤学苦练，已修炼到看一眼石头就能估出真伪，用手一摸就能基本确定价值的境界。

最近，“石逸轩”的张老板知道蓝局长想找块石头做个印章，所以这天一大早，就让老婆把新进的石头摆上桌，约蓝局长来挑选。

“石逸轩”大厅正中的花梨木桌上铺着一层黑绒布，从左至右排列着许多寿山石，蓝局长一路看去，最后拿起了一块月白色的石头。这时，张老板明显愣了一下，头上冒出冷汗，他陪着笑，说：“蓝局长，这石头……”

蓝局长呵呵一笑，反问道：“怎么？张老板不肯割爱？”

张老板赶忙答道：“不、不、不，蓝局长果然好眼光啊，这是上品



芙蓉石，极为稀有，我是跑遍了福建收来的。”蓝局长满意地点点头，让张老板把白芙蓉包起来。

张老板脸上又露出苦相，他的手有些颤抖，边包边说：“蓝局长，要说您要个什么石头做个印章的，我该孝敬您，哪里能收钱，可是……这是极品的白芙蓉啊，收来的时候钱不凑手，我还没结给人家呢。店子小，不容易啊……”

蓝局长听明白了，不耐烦地说：“你还给我哭穷啊？多少钱？报个数。”

此刻，张老板心里直怨老婆，



若是几万块的石头，自己就当送个顺水人情，这下好了，败家老婆显宝似的把珍品往上摆，人家一下就顺走了。上百万的东西啊，这个狗官还真识宝啊。

半天，张老板才吞吞吐吐地说：“这石头我花了80来万，按市场价，得卖100多万，我就收您80万，您看行不？”

蓝局长哈哈笑起来：“瞧你那样儿，好像我要抢你似的，就按100万，待会儿我让人送钱来。”说完，拿着石头扬长而去。

张老板的老婆见老公接了个大单子，一脸欢喜。张老板脸色铁青，大骂老婆：“你说他一个局长哪有100万啊？眼看着百八十万的东西就搭进去了……”

不久，有人进来了。张老板一看，认识，是丽特酒店的郭总。

只见郭总拿出银行卡来，说：“刚才有人买了一块玉石，我来买单。”说完，痛痛快快地刷了100万。他离开好久，张老板还没缓过来神，这到底是怎么回事？

原来，丽特酒店目前是四星级，想再上一层楼，升成五星级，但流程卡在蓝局长那里。蓝局长下来“验收”了几次，鲍参翅肚带购物卡拿了不少，就是不肯在申请表上签

上大名。郭总正不知如何是好之时，蓝局长通知他去买石头。郭总高兴坏了，别说是100万，只要能评上五星，500万都值。

半晌，张老板回过神来，脑子一转，又有了新办法。

第二天晚上，张老板又约来了蓝局长。张老板从保险柜里取出了一块石头，只见这块石头呈色如碎蛋黄，微透明，肌理玲珑剔透，石身布满细密清晰的萝卜纹。蓝局长一看，眼睛就直了。

张老板见他这副模样，心中暗喜。张老板微微一笑，说：“蓝局长，您懂的，这是田黄冻，田黄中的极品，这一块，价值500万。”

蓝局长是行家，早就看出这块石头的价值，他不断抚摸着田黄冻，连连说道：“对对，这就是田黄冻，产于中坂，十分稀罕，是列为贡品的田黄冻啊，好好好……给我包上。放心，老规矩，500万老郭会来买单的，不过印章嘛我只要一枚，原来那个白芙蓉我就还给你了……”

张老板心领神会道：“可以，我马上打给您100万。”

得了一块500万的玉，又得了100万现金，蓝局长心花怒放。张老板做成了这样一笔大单，也是乐

开了花，他决定把拍马溜须进行到底，让蓝局长把田黄冻留下，自己为他找个好师傅，刻完印章直接送过去。

蓝局长一盘算，这又能省去一笔不菲的篆刻钱，满意地说：“张老板做事很到位啊，以后有事尽管来找我！”

一周后，张老板拿到刻好的田黄冻印章，拨通了郭总的电话，让他把500万打到自己账上。谁知刚说两句，郭总便冷冷地说：“谁买的东西，你找谁付钱啊。”说完，“啪”地挂断了电话。



这是怎么回事？张老板赶忙打蓝局长的电话，可一直无人接听。张老板慌了神。这块田黄冻已经刻成章了，若是换个买家，得磨掉不少石料，起码损失100万。

不得已，张老板直接找到了郭总家。郭总还是那句话，谁买找谁要钱去。

张老板也不是省油的灯，他打探到郭总与蓝局长之间的猫腻，便皮笑肉不笑地说：“郭总啊，你不是求蓝局长办事吗？人家蓝局长能让你升级，也能让你降级啊！”

郭总一听，乐了：“早几周，只要能把丽特提成五星级，别说500万，再多我也绝不眨一下眼。可现在啊，我不但不想升成五星级，还巴不得降成三星呢！”

张老板听糊涂了，哪有酒店主动要求降星的！

郭总只想快点打发走人，所以实话实说道：“这不，上面下了新条令，规定什么级别住什么星级的宾馆，这星级越高啊，能来的单位越少。你也知道，我这酒店主要就是靠公款吃喝，一旦升到五星级，就没人来了。再说了，那姓蓝的已经被关进去了，我还帮他付什么钱？”

（题图、插图：安玉民 梁丽）