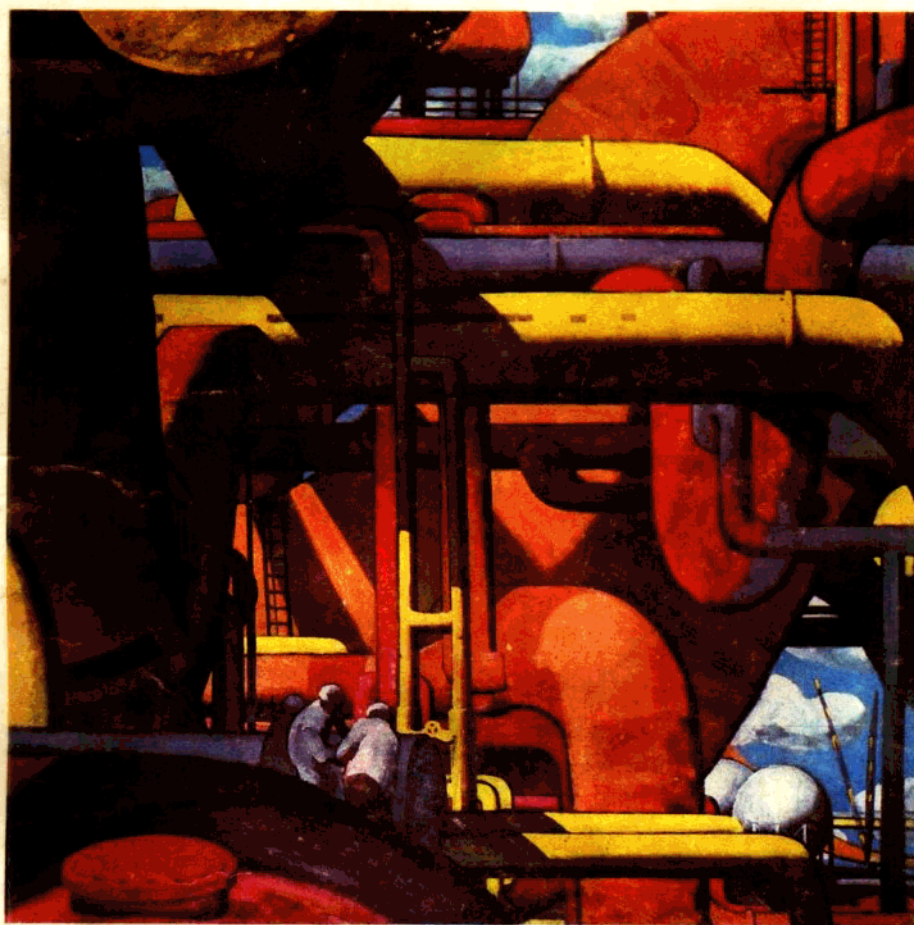


建设者之歌

创作征文汇刊 3



工人创作

目 录

征 文 汇 刊 第三期

出版：上海职工文化体育中心
编辑：《工人创作》编辑部
订购：全国各地新华书店
发行：新华书店上海发行所
刊号：4—282 沪刊104
印刷：江苏国营沙洲印刷厂
定价：0.50元

小 说

严重的时刻	吴若春	2
“外国水手”和卖花姑娘	王宏光	17
夏风习习的晚上	郑 芸	58
流水情	丁建平	76
承包之前	左券操	70
白晨	龚宏哲	65

报 告 文 学

新闻公报发布之前	王以国	44
他的世界	邱宪然	89

戏 剧

一个姑娘和六个小伙子	贾鸿源	94
------------	-----	----

诗 歌 · 歌 曲

姥姥留给我的大海	胡东生	68
他，还活着（外一首）	陈柏森	69
机器、我们和诗	陈嘉涛	88
长大了（外一首）	余 夏	117
青年卫星城	刘建平	118
夏天，热烈地	徐佐君	119
搭脚手架的人	王国良	57
当我们走在工厂的大道上（歌曲）	李传进词朱鸿政曲	120

美 术

管 乐（油画）	周长江 封面
---------	--------

本刊发表的作品，未经同意，不得改编、移植。

严 重 的 时 刻

吴若春



① 对于市服装进出口公司总经理荣黎哲来说，以那个倒霉的十三日——星期五开始的一系列出乎意料的事件，他将一辈子无法忘怀。

那天上午约摸十点多钟，荣黎哲在他的办公室里接到一个电话。电话是从玫瑰宾馆打来的。对方说的是一口非常糟糕的中国话，听起来很费事。荣黎哲听了好久才明白，来电人的身份是康纳利百货总公司九龙分公司经理，还是香港一个刚成立的债权人调查委员会的代表。他今天打电话给荣黎哲，

主要是因为他的公司和香港金龙时装有限公司正在进行的重要业务，正好和市服装进出口公司与金龙时装有限公司尚未了结的一揽子生意有关。所以，他要立刻会见荣黎哲，和他谈谈关于金龙时装有限公司的一个突发事件，以及由此造成的“重大冲击”。

那人说是“重大冲击”，这措词不合中国的语言习惯，但足以说明问题的严重性。荣黎哲将握听筒的右手移开了一尺，对着送话器那个金属眼子看了一会。他本能地感到，对方在这件事上似乎有利

可图，有点潜在的兴奋。当然，要单凭急促的语调辨别是急躁还是兴奋显然是不可能的。这只是一种直觉。荣黎哲一向知道自己的直觉很好，所以他一再提醒自已不能迷信直觉。

“好吧，那就定在下午一点钟。本来我另约了一位客商，我去通知他改期。”他其实并没有别的约会，但他宁愿延宕一下。

一时正。一辆银灰色的“皇冠”停在市服装进出口公司的大楼前。一个瘦高个从车里走出来，步于跨得很大。他年纪在四十上下，一对蓝眼睛很灵活，边走边向四周环顾。到台阶前，他把皮包换了个手，然后一步步拾级而上，表现出一种优闲的风度。“这个人有点冒险劲头，因此特别注意给人一种稳健持重的印象。”荣黎哲暗暗在心里评判着，不免对来者已产生好感。

“你好！我叫亨利。”客人彬彬有礼地与荣黎哲握了握手，“你一定是荣总经理？”

“是的。里边请。”

“谢谢。你是我遇见的中国第一个在门口等待客商的公司经理。”

“是吗？那你一定有段时间没来中国了。”

这个人很厉害。他也许已经研究过我的个人经历，一见面就投我所好。荣黎哲与亨利边走边谈，他要尽可能在开始正式会谈前，多掌握些对手的情况。可是我们现在做不到，在接到电话后的几个小时里，根本无法查阅到有关康纳利百货总公司九龙分公司经理的哪怕是简单的材料。

交谈继续往下进行下去。但亨利常因一时不能找到适当的中文字眼来表达自己的意思而突然打住。确实，有一个相当长的时期，我们的经理差不多离开翻译是不能过日子的，难怪亨利把尽量讲中国话作为一种礼貌。荣黎哲从这点看出亨利对中国的“通”。于是他笑笑说：

“you can speak English with me.”

“喔，你的英语太好了！”亨利用英语说。

“谢谢。我只是毕业后没放下。”

“嗯哼？”他微笑着，很快把眼睛转到对面的墙上。那上面有张画，画的是各种各样的花。他似乎对它发生了浓厚兴趣。

一个电话响起来，荣黎哲对着话筒说了几句。他看上去很兴奋：“我这里正接待着客商。你半小时后到我办公室去。”

“荣先生，”亨利在听到“半小时后”那四个字时转过脸来，“在我决定飞到这里来的前一天，

香港爆出一个冷门。”

“又是商界里的事？”

“还和你有关。”

“你真会开玩笑！”荣黎哲感到亨利的拖沓劲甚至比巴尔扎克笔下的葛朗台更为厉害。但他已经想到金龙时装有限公司。孟敖怎么了？

“不不。你和其它一些公司都被牵涉在内。”

“亨利先生，我从不卷进你们的竞争！”

“孟敖破产了。”亨利说。

荣黎哲猛然一震。他破产了？他在心里问。会不会是对方为自己的某种目的编造出来的？一个这样兴隆的公司竟会这么快倒掉？记得那次他在为他们推销一批滞销品时，他问过他：“你的公司能承担这样的风险吗？”“能。”孟敖是那样有把握地说，“我最近走好运啦，一直在同行中占上风。”

“没人眼红？”“有啦有啦。同行是冤家么！但做生意看本事嘛！”也许这些他自鸣得意的东西正是一种潜在的危险因素。他很可能真的已被挤垮。可是我们，在事情发生这么久后，居然还未得到信息！这叫人怎么搞外贸！他很恼火，他几乎想马上奔出去撤掉那个信息组长。可是这样做眼下又有什么用？他面临的问题，是如何在这个看起来是举足轻重的会谈中表态？

“事情是昨天上午，哦，不，应该是昨天晚上突然发生的。”

“这我在刚才的电话中已经听到了。”其实那电话纯然与此无关，“我准备请有关部门抓紧调查这个事件。”

亨利从皮包里抽出一份报纸送到荣黎哲面前：

“你可以看看这个报道。”

关于金龙时装有限公司的新闻用大字刊登在头版头条。在配发的孟敖俯卧在血泊中的照片旁，登载着如下的文字——

本港快讯：香港服装业最大的公司之一——金龙时装有限公司老板孟敖先生，于今日零点十五分从他公司十一楼的办公室跳楼自杀，当场身亡。据消息灵通人士透露，他的自杀直接与内地一家公司进行的巨额合作有关。然因金龙时装有限公司本已缺乏资本，负债沉重，全部资产总额已无法抵偿公司的债务，故银行拒绝给他任何贷款。而恰逢此时，孟先生为挽回残局而决定与内地签订的合同已经到期，加之服装业各公司之间的激烈倾轧竞争，以及债主们为维护自身利益对孟敖先生的催逼，导

致了今日的悲剧。

至发稿之时，事件仍在进一步调查中。

荣黎哲匆匆过了一下目，所看到的那个大概，象对着他的心脏猛击了一拳。他有点受不了。他万万没想到事情严重到这个地步！他开始沉不住气，他想把轻轻丢在长茶几上的报纸再拿起来细读几遍。可是他又知道亨利的眼睛此刻正瞧着自己的反应。试想，一个对事件已有初步了解，或者，把这笔生意视为公司里一项无足轻重的小买卖的总经理会惊慌失措吗？他向外喷了口烟，似乎想让往上升起的烟雾暂时遮一下自己的脸。他多么盼望办公桌上的电话响起来，或者，有人来请他出去谈件事情。他需要时间考虑问题……

然而一切都没有发生。传进来的脚步声总越过会客厅后变轻了。阳光悄悄从窗子里斜射进来，它没给这间静得出奇的房间送来任何受欢迎的气氛，只把近旁一张沙发的颜色照得格外鲜艳。沙发上没有坐着人。

四个月前，孟教就是坐在那张沙发里和他谈这笔生意的。会谈结果，使他们签订了报上提及的那个属于来样加工性质的合同。几个月后，市服装进出口公司根据孟教提供的由法国时装设计师设计的款式，已组织力量突击完成了所有定货。这批服装总值达一百零七万美元。我方由于劳务开支低廉，因此进行此项合作收益很大。至于孟教那方，利润也相当可观，远比送去南朝鲜、台湾或是在香港本地加工好得多。孟教一回港后，便将四十万完全转入中国在香港的户。其余在加工过程中所需的各项开支则由市服装进出口公司垫支，孟教在提货时一并结算……可是现在，真活见鬼！孟教在这节骨眼上死了，货，他是永远没资格来提了，当然帐也永远结算不了了！这意味着什么，荣黎哲心里比谁都清楚。在另一方面，荣黎哲更有难言之隐，不少人，包括自己在内，几乎都认为这批定货是“危险品”，因为它们全是些宽领无袖的连衣裙，能把人的下半部分形状勾勒得清清楚楚的薄型牛仔褲，暴露两条大腿的迷你裙，从签订合同的那刻起，若遇上麻烦，它们改为内销的渠道已被它本身的因素所堵死。公司将为此付出巨大代价。更何况这笔巨额生意在拍板时公司内部意见就不统一，不少人在私底下还议论荣黎哲利用权利强行批准这个合同可能是为某种默契。……尽管荣黎哲并不把这当成一回事，但心底里是多么盼望让成功来证明一下自己。……

现在，他把重新折叠好的报纸推到亨利面前：

“事情的经过我基本清楚了。可是，亨利先生，你能不能向我介绍一点债权人调查委员会的情况？”

“我正是知道内幕后才赶到你这儿来的。从已冻结的资产和初步查过的帐目看，金龙时装有限公司已放不出多少血。尤其象你，想再拿到点什么是不可能的。”

“为什么？”荣黎哲故意问。

“你投下去只有六十万。但东西却都在你手中。”

荣黎哲发现他对自己了解得一清二楚。正从这点上，他终于看出亨利急于找他的道。

“荣先生，你不要以为孟教的信用一直很可靠，这滑头付你四十万，可向我却要四十五万。”他拿出一份和孟教签订的合同。原来那批定货是孟教转卖给他的，荣黎哲想，但孟教当时并未提过。亨利继续说：“要是你我早合作，一切就可避免了。”

“这倒也是。”荣黎哲想到那批时装的销路，不由得说。

“既然如此，我看我们避开调查委员会，争取时间处理掉那件事情。”

“哦？”

“我照样付你六十万，不影响你的利润。若能按原计划抛出，或许我也能赚个二万。”

“六十万？”荣黎哲乍一听到这个价钱，只觉得心头一块石头落地，总算那批货有了买主。但几秒钟后，他猛然醒悟过来，这是诱人的圈套！这批货总的价值是一百万。虽然孟教已经预付了四十万定金，但按照合同规定，买方超过期限不来取货，四十万定金就归我方。所以，亨利代表的公司，有什么资格来染指这四十万呢？哪怕康纳利公司真的在这之前付给金龙公司四十五万，这也是另一项合同，在法律上与我方公司跟孟教签订的合同毫无关系。亨利代表的公司只能通过一定的法律手段，从金龙公司被冻结的资产中，按一定比例索取赔偿。他要跳过债权人委员会，直接同我方达成处理这批货物的协议，决非出于对我方的关心，而是出于他的公司的私利。这么一想，荣黎哲随即从最初的震惊中解脱出来，比较客观地看到了自己公司在这一事件中所处的地位。客户破产固然打乱了销售计划，造成许多不利因素，但因为这批货物尚在我们手中，故而不利中还有有利的一面。如果处理好，不仅经济不受损失，而且还可能收进四十万的

定金。破产，是个冲击，但并非每个债权人都一定受损失。亨利此行，就想趁这个机会，把孟敖的利润转移到康纳利公司的帐上，而他的手段又是多么巧妙，表面上又是做得多么漂亮，使自己险些上当。他欣赏般地看了那个精明的对手一眼，露出微微的一笑：“亨利先生，我很佩服你生意人的头脑。”

“是的。因为我对贵国一向有美好的感情，所以愿意在患难时刻出点力。今后我们交个朋友。我们公司在经营时装方面有雄厚的实力，很丰富的经验。”

“交个朋友我们欢迎。但这批货物我们不能用六十万卖给你。”

“怎么，那你要多少呢？孟敖出一百万，我们实际给了一百零五万。荣先生，我们初次打交道，难道你就不相信我的诚意？”

“亨利先生，我只是按一般做生意的常规来处理。我要一百万。”

“不，不，简直不可理解！”亨利从沙发上跳了起来，“你这是做生意吗？荣先生，你是很精明的，但你们中国有句古语：‘欲速则不达’，这你应该知道。”

“亨利先生，你用一百万买进这批货是不会吃亏的。金龙公司早就大做广告，开辟了销售渠道，你可以坐收渔利。”

“荣先生，我们已经垫支了四十五万，我们不是用一百万，而是用一百四十五万买进这批货，这样的蚀本生意，我们是不干的。”

“帐应该怎么算，我清楚，你也清楚。今天就谈到这里吧，我马上另有约见。”

“荣先生，我只能再等二十四小时。我希望你从长远考虑，你应该知道，这批东西万一外销不出，在你们国内市场上是不合时宜的。”

“谢谢，亨利先生，我也希望你再考虑考虑。”

“一百万不能考虑。”

“不足一百万也不能考虑。”

“再见。”

“再见。”

2 荣黎哲回到办公室，办公桌上已照例摆上了一大堆下午到达的业务信函。也许由于他还没从刚才听到的突发事件中摆脱出来，他不象往日那样急切地去处理它们。他懒洋洋地坐进那把老式的旧

圈椅，用两个拳头顶住自己的脑门。

良久，他抬起头，喝了一口泡在暖杯中的浓得涩嘴的绿茶，很快在一大堆信件中挑了一阵。现在在手的那封信，就是从后边拣出来的。可读完之后，他却疑惑不解，他把信平放在玻璃办公板上，准备再看一遍。偏在这时，办公室的门上传来轻轻的响动。他抬起眼睛，方隆副经理和其它三位部门负责人已鱼贯而入。他们来得正是时候，以往在处理一些重大的业务问题时，这一班人马也常能不召而来，出谋献策，难怪公司上下都爱把他们称作公司经营上的“五驾马车”。可是今天，当他们一听到公司今年最大一笔生意触礁，每个人的神色都变得象日本演员高仓健扮演的角色那样深沉。荣黎哲慢慢地站起来，把那份亨利留下的报纸交给方隆手中，他郑重地说：“由我拍板的那笔生意出问题了。”

荣黎哲在“生意”前面所加的定语，使在场的人都觉得很不自在。但他们都明白这非荣黎哲而不能。在这种时候，他把责任“定”在自己头上，而不推卸在大家的份上，怎不叫人利那间对他增添了一种钦佩之情？大家一边自个想着，一边传阅报纸，待最后的老张看完，荣黎哲向大家详尽地介绍了与亨利接触的情况，大家便站着议论开了。三个部门负责人都觉得，荣黎哲今天的做法有点意气用事，他不该在价格上太强硬。他们主张先把亨利拖住，因为这样总比现在连一个买主也没有强。至于具体价格，也尽可能象年初那回一样，采取灵活的策略。

今年年初，市服装进出口公司发生过一次“危机”。当时，在香港市场上，一个南朝鲜商人凭着他在技术、设备、设计、销售上的优势，与我方竞争，企图以新式样低价格的商品来挤掉已被荣黎哲他们开辟出来的市场。他用比我方使用同样衣料生产的产品低百分之五的价格进行推销。而我方委托的港商却未及时发觉。到大量产品积压，港商又提出终止与我方的合作。

已经发运和正待发运的商品金额达到三十万美元。而失去市场立足点，后果就更严重。荣黎哲和方隆急飞香港。

港商到机场来接他们。他向他们介绍了有关情况。由于这事关系到他的公司的命运，他声音颤抖得厉害。初春天气，还不时用手帕拭去前额上的汗珠。荣黎哲本来要追究他商情信息反馈迟缓的责任。看他这副样子，就不忍心再说。他跟港商来到

轿车旁，开门的时候，他突然向港商发问：“要是我把价格降低百分之十，你干不干？”

“当然干。不过我的亏损呢？”

“全部由我负担！”

港商的眼睛里闪出道光来：他从来没碰到过这样干脆的经理。

方隆在旁边吃了一惊。荣黎哲在飞机上一直蹙眉苦思，他一定是出于无奈，才决定用这孤注一掷的险着来搏一搏。但是，这样做他个人承担的风险就太大了。方隆想了想，便用漫不经心的语调轻轻补充了一句：“你也知道我们国内外贸的情况。这事还要请示一下，不过，很快就可以给你答复的。”

“那当然。谢谢。”港商嘴里连声附和，脸色却重又阴沉下来。

荣黎哲见情立即提高声音说：“你多少时候能把存数报我？时间一定要抓紧！”

“好好，荣总经理，我们就这么定了。我让车子送你们上饭店，我这就回公司去。”

车子开动了。他们在车上不再说什么。直到进入定好的房间，方隆仍然默不作声，看上去十分不高兴。眼睛在电话机上闪过好几次。荣黎哲开始在房间里一边踱步一边向方隆作解释，可他发现对方心不在焉，似乎一点也听不进去，他就打住问：

“老方，我刚才的决定真的很不妥当？”

“如此重大的事情不请示，出了问题怎么办？”方隆凭自己的经验，认真对他说，“外贸价格一直是很敏感的问题。你这样决定，成功不说，一旦失败，那你就等着人家随便怎么说。”

“我有准备。”

“这不是准备不准备的问题。如果一口咬定你与港商暗地里搞什么勾当，所以你不惜牺牲国家利益，拼命要保住他，你是要承担法律责任的！你不要以为我太小，到那时你会有口难辩！”

“哈哈哈，这自然要有你来……”

“对不起，我决不做证人。”

“那你把你的意见写下来。”荣黎哲从他的本子里撕下一张纸，“我在背后写上自己的决定。我们说定，这纸交你留存。不过有什么意外，我的老婆、孩子要托你照应一下。”

“在这个时候，你还有心思开玩笑！还是请示一下吧！”

“你不是不知道，请示意味着什么？你不挑担子叫上面去挑？”荣黎哲站停在他面前，“不请示，计划或许可以成功。要是请示，还不如我们马

上回去！”

方隆看出荣黎哲尽量克制着自己。他感到事情很难办。他把背埋进沙发，使身体成为一条斜线。

荣黎哲从冰箱里取出两个苹果削了。他递一个给方隆，说：“这地方果真不错，等会出去走走，怎么样？”

方隆毫无表情地摇摇头。

“那也好，也许在这儿倒能使我们清静一下。”

一个下午都过得很平静。临近黄昏，电话铃忽然响起来。荣黎哲奔过去抓起电话：“荣先生，那南朝鲜人要买下我所有的存货啦！”

“这好么。”

“只是还要一个百分之二的折扣啦！”

“可以给他百分之一，再要多不行。你一定要照我的话去办。”荣黎哲关照他，“第二批货物可以提了吧？”

“明天中午。”

翌日上午，市场上的价格发生了奇妙的变化：南朝鲜人恢复了自己服装的原价，同时将他吃进服装的价格重又回升百分之六。他们在电视机里得到这消息后，方隆冷汗淋漓，荣黎哲的情绪也开始急躁，他坐在电话机旁一根接一根抽烟，一直到获悉中间商把货提回，荣黎哲才松了口气，他对着方隆的面，照样宣布他原拟的计划：“是的，将刚到的服装照原价降低百分之十五。”这个奇怪而大胆的决定使香港时装业的大亨都谨慎起来。那个沉在得意之中的南朝鲜人更是惊慌失措，他观望了半天，马上登出广告，宣布将盘进的服装以低于荣黎哲的定价抛售。半小时后，荣黎哲和那个中间商重新当了这批服装的主人。仅仅两天工夫，方隆看着荣黎哲把险情扭转了过来。

在回飞的飞机上，方隆兴致勃勃，激动不已。而荣黎哲反倒沉重起来。他眺望着机窗外翻腾的云海，几次回过来想和方隆说点什么，但总欲言又止。

“你在想什么，又是一种感觉？”

“是的。好几天，我的感觉都好像是第一次乘飞机。我干得很危险，是不是？”

“你现在得意了。”

“哦？你回去可不要把内情传出去。”

“为什么？”

“这哪里是一个改革者？完全是个冒险家！如果冒险失败，国家要损失多少外汇？啧啧，不得

了啊！用它可以做成六十万的时装出口哪！”

化险为夷。如果经营能够象表演空中飞人那样，有不断重复“惊险”的把握，那该多好啊！

“但是这回，”方隆发表自己的意见说，“我们的定货者死了。也就是说，相当于中间商的人物没有了。亨利看准这一点，想来买跳楼商品，发一记横财，这拖着还有什么用？可是我们也应看到，在夏季到来之前，这批货物仍是高温天气里的西瓜，不会没买主的。因此我赞成老荣的做法。至于现在，我看还是先让老荣谈谈他的意见。”

“我这么想，”荣黎哲沉思片刻，开始发言，“最好的办法莫过于通过各种渠道寻找买主。买主可以大的，也可以小的，即使他愿买进一万两万，我们也照样不放过。反正我们要赶在季节到来之前！另外，在价格方面，我们暂时维持原价，原属孟先生的八万利润，可以按比例分摊到客商份上。我有预感，我们能闯过这个难关！”

“光有预感有什么用？”刚才不同意老荣做法的那三个负责人在心里纳闷，你不是也有失败的时候吗？那只是因为小，才容易被做成成功的一笔大买卖掩盖过去。可眼下这笔……。他们当然不会把这一切点穿，只是坐在那儿不吭声，等待着荣黎哲讲这样做的理由。

荣黎哲很快看出了这一点，不慌不忙地站起来，把一封信和一些照片分发到各位手中，说：“请你们仔细看看这些东西。”

大家传阅起来，那是一些穿着孟敖定货的样品，请服装模特儿表演时摄下的彩色照片。荣黎哲在他们传阅时说：“这些玩艺情调虽不高雅，不过它在一定程度上告诉了我们许多可靠的信息，老方，你说，是不是？”

“喔，是，是的。”方隆在看孟敖自杀前写来的信。当他听到荣黎哲问他，立刻抬起头来，看他的模样，似乎与刚才荣黎哲读这封信时一样，也大惑不解。他向大家说道：“太不可思议了！这封信是孟敖在一周前写的，他要我们准备交货，不要延误，并告诉我们，他最近要去美国，为他的分公司扩大经营中国时装做准备。为什么他一周后竟会跳楼自杀呢？”

“在那种社会，昨天是阔老，今天当瘪三，一点没什么可奇怪的。”坐在荣黎哲对面的老张说，“前几天听一个港商说，最近香港经济萧条，购买力普遍下降，两个月中小企业就倒闭几百家，连一家四九年从上海搬去的规模很大的纺织厂，也支

撑不下去了。老板逃之夭夭，下落不明，工人到港府闹救济，目前还没完事呢！我看孟敖和他们差不多。”

“你也讲得有理。”荣黎哲说，“不过，在他们那里，倒闭的同时，又有许多企业兴办起来，这你看到吗？多少年来，我们已养成一个层次看问题的习惯。老张，对我们来说，另一个值得注意的问题是，报纸上没刊出孟敖的金龙时装有限公司宣布破产的文字，只说他跳楼自杀。”

“自杀等于破产，这是不言而喻的事。”附和老张观点的小吴不屑地说。

“不，这是两码事。如果孟敖只是单纯的自杀，而不象新闻界那样把他的死与公司的事务牵连在一起的话，那末，仍然存在着的公司与我们订好合同将继续有效。我认为老方的怀疑是有道理的。我们应马上电询驻港机关。当然在推销方面，我们必须争取时间，抓住主动，积极寻找买主，这是我们从现在起的工作重点。”

五个人接下去详细研究了工作步署，具体分析了各自的活动范围。

同事出去以后，荣黎哲往家里拨了个电话。这[3]号码是在听到了前一个电话的忙音后拨通的。因为他要打的那个电话和他家中的电话号码很相近。电话没有忙音。其实，接通后他发现自己并不想在这时候和妻子通话。

几声电话铃响过，一个温柔的声音从那里传过来：“喂，你找谁？”

他听出是她的声音。他没马上报出自己的那种“特殊身份”。真的，他承担了一个丈夫的责任没有？他很怕她责备他。凭他的经验，有时候干脆不让她知道他已经回来反而更好些。他想把电话挂掉，他想腾出时间再想想他的服装，可是他想不下去，手中的电话也挂不下去。他很苦闷，他想和人说话，他希望有人理解他，光一个方隆怎么够呢？他想和一个看见他失败也不埋怨他的人在一起呆一会。他发现她能够。和他在一块念大学的时候，她就这样做了。因为她相信他会超过别人的，就是那次考英语他得了倒数第一的时候，她也仅仅认定他是没有发挥好。他忽然想起这些已经过去了差不多廿年的往事，是对方重又“喂”的一声勾起来的。他知道她的脾气，他预感到她要把电话挂了。他有点急了。他真怕在此刻丧失这次机会。他对着送话器轻轻说：“是我！”

“啊，是你？！”他想象她的脸色一定兴奋得涨红了，“你什么时候回来的？那儿冷吗？”

“昨天。”

“昨天？你为什么不上来？”

“妈妈好吗？”

“你连回家转一转的时间都没有？”

“我想见你。——你有空吗？”

“你这一夜是怎么过的？”她的声音有点火星子。他没有回答。这一夜他是怎么过的？虽然仅仅是十几小时前的事，但他仿佛觉得已过了许久许久。昨天，他途经广州飞回来，一出机场，便感到阵阵头痛，浑身乏力，背上直冒冷汗。在深圳特区频繁的业务活动带来的疲惫，这时板起面孔和他算起帐来。他真想立刻美美地在家里的床上睡上一觉，但他现在的目标，只能是争取回家把行李放下，对老母亲表示一下他的心意和歉意。因为今天是她老人家八十大寿的喜庆日子。他没有忘掉。他答应赶回来，不就为了不扫她老人家的兴？他在飞机上就几番对着手表算时间，一跳下送旅客回市里的民航大客车，他就直奔路边的电话亭给公司通电话，偏偏小车外出了。他跑到出租汽车站，那女同志让他坐进一辆小车，可司机却足足让他在车子里等了一刻钟。他的计划又被打乱了，他真想对司机发作，可他又怕真的吵起来，连乘小车赶回公司都不成。他的公文包里放着两个时间性很强的合同，那协议书上明明白白规定他们必须在四十八小时内拿出面料设计稿。尽管那要求显得很苛刻，可是他答应下来，他要保持在全公司系统内所处的领先地位！当小车经过他家附近的马路时，他几次张口想让车拐一下。但秒针无情地向前移动，拐一下肯定不能在公司下班前赶到。时间，对他来说，显得特别地苛刻。

荣黎哲回到公司，人已气喘吁吁，软弱不堪，满身冷汗，简直连抬腿的力气都没有了。他在发烧，口特别干，他给自己倒了杯水，坐到办公桌前，把领带松开，让自己定了定神，便拎起电话通知准备下班的各科室负责人到他的办公室来。他和大家讨论一个个细节，直到全部工作安排妥贴。他没有象往常那样把大家送出门口，只是睁着布满血丝的眼睛和大家打了招呼，待最后一个同事出去的时候，他便扑在桌子上睡着了……

然而，时间连给他在办公室里打个盹都不允许。他在昏睡中，感到有人推他枕在前额的手臂。起初他以为自己是在做梦，后来推得厉害，并伴有

呼唤他的声音，他终于醒了过来。喔，不是梦，眼前果真站着个人。是老传达，手里拿着份打给他的国际电报，要他签收。

老传达走了，他微驼的背影，很快在门里消失了。他看着，马上就想到了自己，他想走近镜子去照照自己。熟人最近都说他消瘦了，他也在掉下来的头发里找到了白发，妻子上次不也说他的背驼了么？

他没有再往下想。当视线落在电报封套上时，昏昏的睡意顿时消去。电报上的英语字母象杯具有兴奋神经作用的黑咖啡，立刻使他振作起来。

电文内容如下：

你所提供的样品我们颇感满意。请在十三日格林威治时间十九点之前向本公司报价。

荣黎哲兴奋了，眼睛亮起来，一身的烧仿佛已退得干干净净。他把电报放在面前，顺手在台历上划算了几笔，得出的结果叫他坐不住了。他拎起电话，拨通了部门负责人小吴家的号码。

小吴跨进办公室，荣黎哲站起身子说：“对不起，又把你叫来了。”

“有什么事？”

“一件好事！你看看这个。”

小吴读完电报，不由得有些奇怪。他感到荣黎哲有些大惊小怪。是不是劳累过度，引起心情烦躁？便说：“老荣，我看你还是先休息一下再说，明天一早研究也不迟。对方要我们在十三日十九点前报价。今天才十二日，还足有一天时间，误不了事！”

“不。”荣黎哲摇摇头，把纸片送到他面前，“瞧，现在已是十三日了。”

小吴忍不住说：“你太累了。今天确实是十二日。”

“你以为我糊涂了吗？你仔细看看，我已换算过了，今天已是他们国家的十三日。按地理上划分，我们与他们相差一天，况且我们又与他们地处两个半球。我们的白天，恰是他们的夜晚。现在距离十九点没有几个小时了。”

昨晚，他与小吴就坐在灯下，对各类问题进行研讨核算，直到两人的意见完全统一，便由荣黎哲起草英文电稿，一直忙到深夜二点。……

“你为什么不说话呢？”她在那头催问他。

“我这不在和你说话？你现在能出来吗？”

“你好象病了！声音怎么这样轻？”

“我……”

“你怎么了？”

“我想立刻见你。”

“那你快回家来吧？”

“不，我在公司斜对面的山鹰饭店等你。”

山鹰饭店新装修以后，成了一家西餐馆格局的高级中菜馆，一律火车座，不办结婚筵席。进门辟一个休息室，让迟来的顾客在这里等候，既免去他们站在有座顾客后面参观别人进餐的辛劳，也减轻了就餐者的心理压力。这里的菜都是小盆，量很少，色香味特别考究，各帮风味都有，但价格比别的菜馆的大盆还要贵。然而慕名来就餐的人越来越多，青年谈恋爱，往往以上过一次山鹰饭店作为夸耀，足见经理人对消费者心理估计的正确。荣黎哲对此很欣赏，从一开始就成为山鹰饭店的骨干顾客。因此，他上山鹰饭店来是从来不需要坐在休息室里等候的。目前，即使再讲究经济效益的单位，也免不了要留些后门。

他妻子很快就到了。菜端出来，她便说：“你好象有心事？”

荣黎哲摇头：“我只是累了。”

“别这样，有时候越想干得好，越是干不好！”她说，“你还记得我们的同学陆如龙吗？他宁愿不当教师，应聘当了经理。他就在你从前呆过的那个服装店。”

她讲这些是什么意思？告诉他经理位子的神圣。他发现她在这种时刻总讲这些话。也许这正是她与众不同之处。他给她的碟子里夹了块鸭：“他干得很不错？”

“他总说缺少你那么点能耐。前几天来看你，还和我讲你的手段。”

“这家伙！”他第一次露出笑容，“他讲什么了？”

她似乎在他面前都有点难为情：“他说你有胆魄。”

“哦，我还有胆魄？”

“嗨，为了你那些时代气息的女服装，竟在妻子身上画等高线。你怎么可以对别人说呢！”

多么温柔的妻子！他避开她投过来的目光。他发现她过于信任他了。她并不知道他此刻艰难的处境。要是他告诉她自己的痛苦，要是她知道他要和她单独在一起是想听她的甜美的声音，甚至想把头颅在她的胸脯上靠上一靠，她又会怎么想呢？他感到自己太自私了。他没有给她以应有的依靠，却经常叫她担惊受怕，还不时要她提起精神来安慰自

己——他在外面象岩石一样坚硬，在妻子面前，却又觉得象藤蔓一样柔弱。

“你怎么又不说话了？”她感到他的目光有点异样。

他叹口气：“要是不干经理，你看我还能干点什么？”

“你天生是经理的料，干别的什么都不会是第一流的。”

他哑了哑嘴，开始闷头吃饭。

十分钟过去了，他抬手看了下表。

“你又要去忙了？”

他站起来：“又没陪你把饭吃完。”

“我也好了。”

“过几天……”

“你不是答应过我一同去黄山？”

“对。我没忘记，也许我会不再这样忙了。”

她奇怪地看着他：“你只是安慰我。你不会不忙的。忙是你的命。”

荣黎哲不想往下说了，心里一阵难过。

“你去公司吗？我陪你走一阵。”她感到不消五分钟的路程也是好的。

他没拒绝她。

他不希望她离开：“我不去公司，我到宾馆去。”

④ 十点钟，他又重新回到公司。整幢大楼里静悄悄的。每个办公室都紧闭门户。吃过晚饭那段时间，他是在鸽子宾馆度过的。这约见原来是没有安排的。但由于孟敏事件的发生，使他无法再在办公室按原计划处理掉另一个合同的核算。他越来越明白现在每分每秒对他的价值。在这种时刻，他常常习惯把明明属于公司的事情都归到自己头上。总是“我的公司”、“我的服装”这样随口说着，好象只有这样，才体现出经理和它的事业联在一起的命运。而事实上，如果他碰到的事情正是自己的，他又会怎么样去做呢？可能他会处理得很好，象那些国外的实业家那样把生意做得那样漂亮。他为什么不去和他们比个高低呢？他今天在这个位子上，不就担负着为国家聚敛财富的使命吗？一种责任感使他沉重起来，更使他坐立不安。他意识到要是事情能够被他扳过来，此刻用出去的时间，就会换回许许多多的金子，而它们，当然并不属于他自己，不过，他想摸一摸它们，给它们留下一点他手上的温度，即便很快凉掉，他也心满意足。……

他的这种情绪使他决定马上去会见刚来华的丽华爱司公司的中国经理部经理小爱德瓦特先生。他在路边一个亭子里给他打了电话。感谢上帝，小爱德瓦特没出去，荣黎哲对他说了个谎，他推说明天上午要去参加一个紧急会议，非在现在会见他不可。小爱德瓦特先生是市服装进出口公司的老客户，当然同意荣黎哲马上去。

小爱德瓦特先生这次来市服装进出口公司签订一项继续合作的协议。由于条款的实质部分没有改变，双方可谈的内容不多。在喝掉半杯咖啡之后，荣黎哲即把话题扯到他带来的问题上。他想从他那儿摸一下底，顺便再推销掉一点自然更好。当然他也清楚，指望他替代孟敖成为买主，是不可能的。他等到一个机会，不露声色地接住话茬说：“最近美国政府决定对纺织品进口加以限制，这对我们业务的开展带来了问题。”

“是这样。”

“可是我很晚才得到这个信息啊！”

“你遇上麻烦了？”

“前些时候，我请法国时装设计师设计了几个样品，准备到香港、东南亚一带和你们那儿去打开局面。可是……”荣黎哲说着，摇摇头。

“哦？样品带来吗？”小爱德瓦特先生想看看。

“带是带来了，我想请你以你的角度，给我讲进行销方向。”

小爱德瓦特先生毕业于哈佛大学，二十五岁取得经济学博士学位，今年才三十岁。但在市场经营方面，具有相当丰富的经验。他仔细看了荣黎哲出示的样品，有点惋惜地说：“产品款式确实新颖，荣先生，可是你们在设计中，却把你们的市场估计得太小了。为什么你们不设计些适合欧洲人和美国人身材穿着的大尺寸同类款式的服装呢？”

荣黎哲大为泄气。但他对小爱德瓦特进行争取：“爱德瓦特先生，你的见解非常高明。我深表感谢。但作为我来说，极其希望把我们的产品打进美国市场试试。况且有一点对我们产品销售是有利的——近年来在美人的人数在增加。你是否能够对我们的产品的行销提供帮助？”

小爱德瓦特认真思索一会，拍板说：“好，既然是我们的老合作者的请求，那就试试吧。不过，总值不能超过三万美元。……”

三万美元，这在一百万中只占一个极小的数字，但这却使荣黎哲看到了希望的光芒。他兴奋了

好一阵子，但回到办公室坐了一会后，他的情绪又坏起来。

他和方隆他们约定碰面的时间已过去了许久。而此刻，他们却一个也不来。要是平常，谁在时间上不讲信用，他准会朝着那个人暴跳如雷。可是今天，他有点变了。他理解他们的难处，他的焦虑替代了愤怒。他关切地想，他们到底怎么了，进展难道都不顺利？果真如此，又该怎么办？再去找亨利吗？……他想着，开始后悔起自己在下午和他们分手前的那席“胡言乱语”，在价格上那样死板，会不会真的束缚住他们自己的手脚，导致推销的前景暗淡？……

他忽然想起自己初到公司时度过的那些艰难的日子。当时，市服装进出口公司由于缺乏市场学方面知识，把一套古老的内贸政策视作宝贝似地贯彻于外贸工作；同时，更叫人不可相信的是，在公司上层的业务干部中，几乎个个都存在着一种“皇帝女儿不愁嫁”的经营思想，在他们眼睛里、行动上，凡是定了价的商品，即使无人问津，也从来不一依循国际市场上波动的行情，作一些灵活的变动；在另外方面，生产也差不多按照自己的主观意念来组织进行，有时偶尔有个产品出现了销路，不管它已接受了多少订货，不管中间商是否对商品已经饱和，也不管商品是否已进入衰退期，还是一味盲目扩大生产。只有当滞销产品恶性膨胀为公司仓库所不能容纳时，整个公司才象遭受了地震，乱纷纷地不知所措。荣黎哲就是在那时候聘入公司的。但他新来乍到，也缺乏这方面的准备和经验，被搞得一筹莫展，好几次甚至想跑到他的推荐者——党委书记老洪那儿去递交辞呈。但是最后他还是被困难挽留住了。好象他这辈子面前要是光有平坦的大道让他走，他就会感到生活没滋味，感到自己不中用了。他最恨自己这么年轻——四十五岁，就被前进的时代开除出来。他为什么要接受这种开除？不干出点事业就退下阵来，到死前会发现自己的历史是这样空白。他开始进行他的改革。在价格上的灵活是他的特色。然而公司上下对他却议论纷纷。尤其是他谈生意不用翻译，常常造成和客商单独进行的情况，更是许多人说长道短的靶心。可一旦成功，由一些消息灵通人士揭开内幕，大家又赞叹不已。例如那回他和斯密特先生谈的那笔生意，简直漂亮极了！他把明明价值五十元的卖了十七元，而把一个不显眼的、规定价格为十元的奇迹般地卖了八十元。总价换算下来，足足多创外汇四万美

元。但他回过头来看，他是瞒过了公司上下才把这个合同敲下来的。……他总是过于大胆。也许正是这个缘故，使市服装进出口公司在不长的时间里出现了转机。国外客商陆续来了，尽管开初人数不多，可以后门庭若市，整个公司的运转有了新的节奏。

然而今天，荣黎哲为什么如此执拗呢？孟放拆下的烂污，已使市服装进出口公司完全失去主动，而他为什么不敢灵活一点、不敢果断决定削价推销呢？这不仅使人要问，他到底是感情用事，还是怕丧失这笔利润后难以在总公司系统内卫冕创汇“冠军”的称号？到底是想据此维护自己的尊严，还是有别的难以启口的原因？

走廊上终于传来脚步声。尽管那声响从厚厚的橡木门中传进来时已相当微小，但因整幢公司大楼实在太静，使得任何一个更为微小的声音都能被人听见。这声响给荣黎哲带来震动。他竖耳再聆听了几秒钟，很快把身子转向门那边。

“进展如何？”荣黎哲在里面扭开门球锁，冲着站在门口的老张问。

“唉，我们怕是‘人生失意无南北’喽。”老张往里边走，把牛皮公文包甩在椅子上，沉沉地埋进沙发，无精打采地说，“这孟放，为什么偏偏要死在这节骨眼上？唉，真见他妈的鬼！”

“老张，是好是歹，还是快把情况详细说说。”荣黎哲催促道。他也有急的时候，虽说他常把这一切藏在心中。

“好吧。”老张向前动了动身子，带一丝喟叹，“事情想得好的，结果总不会好。原来我们寄希望能吃进一点的那两个港商，象对孪生兄弟，口称自己是小本经营，抽不出钱来做别的买卖，一口把我拒绝了。”

荣黎哲大为失望，过半晌，又问：“那末，那位澳门的郑先生呢？”

“郑先生，哼！”老张仿佛一肚子的委屈，从鼻孔里送了点气出来，似乎对他有那末一点恼火，“我看这老头，压根是个神经病。”

“神经病？”

“你不信？”老张从沙发中窜起来，“我和他搞了好多时候。开初，他看了我们的样品，看模样他还挺中意的。我和他拟了价议了条款，并请他最后确定拟购数量。谁知这老头鬼眼睛那么一转，随即把样品抓到眼前，戴上老光镜在商标上左看右看，竟叹口气对我说：‘对不起了，先生，这几个

产品，我想来想去，实在不能要啦。如果你还有别的，我倒很想看看。’于是，我就上这儿来了。”

“他哪是神经病！我们才是神经病！”荣黎哲拍着自己的大腿，高兴地叫起来，“啊呀呀，可爱的商标把我们害了！”

老张圆睁双眼，如此刻有人说荣黎哲是急疯了，他肯定相信。他等荣黎哲安静一些，不解地说：“老荣，你刚才在讲什么？”

“我在讲这该死的商标把我们害了！对澳门客商，我们绝对不能用茉莉商标！可我们……唉！我怎么总是事后想到呢？”

“哦！”老张若有所思。

“澳门市场忌讳多！茉莉这词儿，在澳门，其谐音是‘末利’，利润最末，你想哪个中间商肯进货？我这不是开玩笑。”

“那还有办法补救吗？”

“不惜返工！”荣黎哲斩钉截铁地说，“把服装上的商标拆掉，改钉‘38’商标！”

“为什么钉38商标？”

“在那里，‘3’的谐音同‘生’，表示‘生财有道’；‘8’的谐音同‘发’，表示发财。他们喜欢这种吉利的字眼，据说与他们的居民信奉佛教和天主教有关。所以，有些大公司老板的车牌，都爱用‘3388’。我们为啥不投其所好？”

“好吧，我再去一次。”

“好了，官归正传，”荣黎哲提醒听得津津有味的老张，“你揣摸，他准备进多少？”

“听口风，十五万左右。”

“好，那就拆二十万。”荣黎哲果断得惊人，“明晨十点钟，我给你搞好几件样品，送他过目。务必在十二点之前拿到确切的答复。”

“如他仍然不要呢？”

“不会的，我有感觉，一个很好的感觉。”

“又是感觉？”老张轻轻咕哝了一句。

荣黎哲会心地一笑，仿佛轻松了一些，他认定十八万订货已基本有了着落，怎不给人一点欣慰？

5 送走老张不久，小吴和小冈垂头丧气地回来了。他们活动的结果，在脸上已充分显示。这一结果没使荣黎哲感到意外和震惊。它和荣黎哲想的几乎没有一点儿两样。因为荣黎哲没有准点等到他们以后，他便将服装本身的因素，客商所在地区的政治形势以及经济状况、生理特征、追求目标这些与销售密切有关的内容统统揉合在一起想了一遍。小

吴和小闵今天负责去推销的那几个国家同处北欧地区。他们各国自有各国的特点，但也不外有共同之处。这个地区的不少国家，大都经济情况较好，消费水平较高，并且由于高等教育的普及，年轻人的审美观远比香港的青年保守、高雅。在服装方面，荣黎哲听一些外商说，他们追求的，已不是那些袒胸裸腿、给人性感的東西。他们要求高级的衣料，富于时代感的明快的色调，以及具有典雅风格的传统款式。一些适合小市民胃口的摩登货，虽亦有销路，不过最多只能局限于一个很小的市场之内。另外加上那地区男女青年体魄魁伟，所以，要他们吃进一些的希望是很微小的。当然，对处在目前状况的市服装进出口公司来说，即使只存在百分之一的希望也要去试试。因此此刻，荣黎哲看到他们那副悲观失望的模样，就笑嘻嘻地用好消息来安慰他们：“我们二十万订货，已基本找到买主！”

“是真的？”他们又惊喜。

“那还有假的？小伙子，”荣黎哲爱把这对三十岁的年轻人称作小伙子，“快回去吧，当心老婆又要来电话找你们算帐了。”

两个人不好意思地笑起来。小闵说：“那你为什么不走？”

“那还用问，老婆不找咱！”

他们笑起来。其实他们知道他在等老方。他把他们送到门边。但他听到有脚步声向门边过来。那是老方的，他听得出。他心里很矛盾，他既盼老方满面春风快到眼前，可又怕见到他一脸沮丧。他收起笑容。他让他们暂时不要回去。他需要在场的人多一些，这至少能给他一种稍好一点的的气氛和感觉。在他伸出手准备去将门拉开时，嘴上轻轻地自言自语：“我真希望老方能给我们带来一点好消息。”

“哈，你们都在。”方隆看上去情绪极佳。荣黎哲心里落下一块石头。“老荣真是好眼力。孟敖那货色果然有苗头。一开始，我那几个不识货的宝贝谁也不要。我心里有点慌。谁料出华侨饭店的时候，我竟遇上了奇迹！我的同学陈辛仁站在我面前。”

一听到这名字，荣黎哲差点跳起来：“就是你向我提起过的那一个？”

“一点不错。”方隆将一张名片交给荣黎哲，

“现在看样子，他还混得不错，当了新加坡万年喜时装有限公司的总经理。他这次赶到大陆来，据他说是因为从报纸和朋友处获悉孟敖有批订货在我们

这儿，由于是法国名家设计，加上孟敖大作广告，他肯定销路不会太差。他想买下它们。”

“他消息真灵通。”

“他们那儿哪象我们这儿闭塞！眼睛全盯在做生意上，何况象孟敖这样的人，谁还能不知道？”

荣黎哲赞同地点点头：“整批？还是和亨利一样，要‘跳楼价格’？”

“都不是！他已经答应给一百万。”

“好极了！”荣黎哲禁不住握住方隆的手，“用现金支付？”

“用现金。”方隆不紧不慢地说，“七十万马上划转香港上海汇丰银行。”

“另外三十万呢？”

“他提出用买方信贷，三个月归还。”

荣黎哲心里一个格愣，立刻沉默了。他的脑海里迅速闪出一个奇怪的问题：孟敖一死，为什么马上有亨利来找我？接着，陈辛仁又为什么去找方隆？另外，美国和澳门的老资格客商又为什么愿意进一点？这从一个侧面给他什么启迪呢？他的眉头皱起来，望着老方示意他往下说，自己在心里推敲：眼下是我们的冬天，东南亚一带的春天，距离他们的夏季已为时不远，因此，对于孟敖的订货，我们会不会有眼不识泰山，它们恰恰是一批销路很旺的适令商品呢？如果我们改用其它渠道，而不象此刻那样匆忙行事，会不会反而能为国家多创外汇？……他想到这里，对方隆说：“这种国际上惯用的方法，由我们用在陈辛仁身上，我不赞成！我们对他太不了解了。”

“他已向出示了法人证书。”

“这能说明什么呢？”荣黎哲微微有点激动。尽管他和方隆私人交情很深，但在工作上不会让步，“给他买方信贷，我们风险太大！”

“但如果把没着落的那几十万送进仓库，我们损失会更大！”方隆激奋了，他感到他找到这个买主不容易，“你只找到十八万的出路！老荣，在贷款结算上，我们为什么习惯于以往的做法，不可以搞一点改革呢？”

荣黎哲猛然一震，拿三十万走钢丝，自己这经理不成了冒险家了？改革的目的，是把事情办得比眼下更好，要是万一出了什么差错，他经理可以不当，但国家的钱找谁赔去？外贸上，国家每年不是都要为类似事情付出昂贵的代价！再说，我国对外开放以来，一些新东西也在不断进口，然终因我们的视野狭窄和对西方资本主义世界某些东西了解

不透,对许多概念还很模糊。就说买方信贷,这在国际上很普遍,但买方没有提供可靠的公 司 作担保,有哪个卖方愿意承担这风险?也许老方就疏忽了这一点,然今天荣黎哲却没把这一切说穿,只是说:“我们与美国爱德瓦特先生和澳门郑先生的生意还得做下去。老方,我看这样,陈先生既然能用现金支付七十万,那我们就照这个数目谈。至于利润,我同意给他优惠,你看给他提高百分之一点二,怎么样?”

“这方案我和他谈过,”方隆愁容满面,“他经过核算,坚决不干。”他说,如果不整批卖给他,要么降低价格。要么干脆撒手,否则他要在运输吨位上造成损失。”

“……?”荣黎哲感到迷惑。

“他要在明天十二点之前听我们回复。”

“事关重大,我们再争论下去也不会有成果。”荣黎哲说,“一切等明天上午的公司核心会议上再作决定。”

方隆同意了。

6 次日上午,会议在公司会议室准时举行。

会议讨论的主题,是两项方案:一是终止与丽华爱司公司和澳门郑先生的联系,按方隆与陈辛仁再次洽商后拟出的条件办,即将全部服装卖给陈辛仁,在保持原价水平的前提下,由我方提供三十万买方信贷;另一个是把郑先生和爱德瓦特先生的生意做下去,即使返工,即使暂时还没可靠的买主,也拒绝给陈辛仁买方信贷,由别的渠道来解决这批订货。

公司党委书记老洪出席了今天的会议。他把视线在长长的会议桌上绕了一圈,看看人已全部到齐,便宣布开会:“现在,请同志们首先讨论老方的方案。”说完,他把头转向方隆,“你把情况和理由详细向同志们说说。”

老洪的这个开场白,引起在场的每一个人的兴趣。平时,在大家的意识中,在这种会议上提出并通过的方案,一般都由荣黎哲讲一讲,随后就很快通过的。而今天,方隆和荣黎哲的位子倒了过来,大家预感到,这可能是老洪的一个故意安排,方隆方案的通过,看来至少有七分把握。

方隆开始发言:“四个月前,我们和孟敬先生开始的合作,对我们公司无疑是有重大意义的。天有不测风云,他的死去无疑也对我们构成严重威胁。为使公司尽可能摆脱困境,我认为整批销出最

稳当。而以陈辛仁先生提供的材料看,万年喜时装有限公司的信用还是可靠的。因此,我们要是给陈辛仁买方信贷,所承担的风险应该是微乎其微的。”

会议室里掀起一点点骚动。大家交头接耳议论一阵。有人问方隆:“这样子,就象现在分期付款买电冰箱、彩电差不多吧?”

“有这么点意思。”

“可是老方,”又有人插进话来,“在我们这儿有单位作保赖不掉,一旦货物运到新加坡,他赖帐不付款,我们找谁要去?”

“我们可找他的香港代理处。”方隆象在开记者招待会。

“问题就出在这儿。”荣黎哲显得相当平静。从会议开始到现在,他这还是第一次开口,“如果他能提供三家香港的或澳门的公司作担保,这当然不成问题。”

“可是老荣,我们得承认这是一条捷径。”

荣黎哲点点头:“不过,我不认为它是一条最佳途径。风险不承担不能搞外贸,问题要看怎样担。”

“但是要赶在季节到来之前推出去,就目前状况而言,这应该是捷径!”

“我考虑过了,我们坏就坏在急于求成。这是我的责任。我承认我昨天听到孟敬事件后慌了手脚。事后想起来,我们不需要这么紧张。”

方隆听完荣黎哲讲这席话,立刻想起他和荣黎哲经历过的一件事。那一天,某客商的小车已到楼下,从来以标准钟出名的荣黎哲突然让方隆去改变原定的时间。方隆十分为难。提醒他那是一批冷背货,越快签下合同越好。他点头表示明白,可他决意不再改变自己的决定,“老方,你集邮吗?有时候事情很怪。十多年前人人可得一枚邮票,你会想到今天它能卖它原价二百倍的价钱吗?”他说完,就催他下楼,自己俯下头就工作起来。方隆很怕生意告吹,可也懂了他的暗示。他想,荣黎哲或许凭他的眼力看到了一些什么?经过一段时间的接触,方隆对荣黎哲的信任超过对他的怀疑。即使怀疑,也不能不按荣黎哲的意图去做。他当然不愿意因此而让荣黎哲签字扣除他三个月的奖金,更不愿意因此承担全部责任,在外贸上从来都是擅自决定而最终失败的人在追究责任中首当其冲。可是几个小时后,那客商奇迹般地给荣黎哲打来电话,告诉他愿意适当提价。……方隆到那时憋不住问他为什么要这样做?荣黎哲笑了,回答得很玄妙:“谁知道,

只是一种感觉。那天我突然想起集市上买东西。我让他便宜一点，他不卖。我走了，他反倒把我叫回来。”他好象把那邮票的比方已忘得干干净净。……这一回，他难道又想等来这么个客户？用他的感觉碰运气？方隆感到这才是冒险。他想到这些，马上觉得有责任提醒荣黎哲：“有时，巧的机会固然会有。不过，我们不能用它来对待一笔价值一百万美元的业务，何况情况又是那样特殊。”

“这都是事实。从表面看，老方的方案已使公司承担的风险降到了最小，而且也省掉了返工、包装之类的重复劳动。更重要的，大家也知道，在这个会议上通过，出了问题也不必由任何人负担。也许我把事情考虑得太坏。可是，我们想过没有，假使三十万美元从我们手中送掉，多多少少工人同志就等于白干四个月！一个人贪污二万元可以枪毙他，要是我们……”荣黎哲讲到这儿说不下去，他从来没这样激动过。

会议室里一时变得死样的沉寂，气氛令人窒息。荣黎哲从这个角度思考问题，叫在场的人难以发表意见。可方隆到此时也已欲罢不能：“老荣，你的话有道理。可对于小爱德瓦特先生，我们为什么不能想得复杂一些？要是我们一时找不到买主，而丽华爱司公司用它先进的技术和设备，进行大规模仿样生产，先行一步投入国际市场，我们怎么办？”

荣黎哲看着方隆：“我们就把它们改为内销！”

谁也没想到荣黎哲会讲出这句话来，把这样的订货在国内市场销售，引来的后果将是不堪设想的。一时会议室里议论纷纷，几个在坐的女同志甚至认为荣黎哲的想法有伤风化，她们私下谈落地说：“我们可不要这样风凉。”顿时引起一阵哄笑。

荣黎哲看到了这一点，他索性站起来：“同志们，大家也许认为我的想法过于大胆了。其实，这是很实际的。我昨天拿了连衣裙的样品给服装研究所的同志看了，他们很感兴趣，当即同意参加昨晚的时装表演。据在场的专家预测，这可能会成为八四年流行款式之一。在清朝的时候，我们穿中山服会被视作异物，在今天，我们会因是外商的定货，同样对它们看不顺眼，这一点不正是我们应该议论和改革的？”

“可是老荣，这种和意识形态有关的问题，你负得了这责任吗？”方隆依然不放松。

这下荣黎哲无言以答了。确实，真的因此追究

起责任，市服装进出口公司怎么办！会议室里刚被荣黎哲扭转过来的气氛，重又向方隆一边倒去，就连一直没吭声的老洪，也被方隆的提问逼急了，他清了清嗓子说：“我个人认为，如果有材料证实万年喜时装有限公司信用可靠的话，可以采用方隆同志的方案。这可以作为一种改革，尝试尝试。”

“没有意见。”“同意。”几乎是与会者共同的回答。

“你呢？”老洪把脸转向沉默不语的荣黎哲。

“我有意见。”在众目睽睽之下，荣黎哲并不慌乱，他想，不管大家喜欢不喜欢，不管我处在哪种孤立的位子上，反正作为一个公司的总经理，是有权表示反对的。于是他坚定地说：“假如万年喜时装有限公司信用可靠，我可以根据会议的表决签字批准这个方案，但我还是要提出警告，我们做生意，牵涉到两个截然不同的社会制度，有许多问题是难以预料，难以说清的。也许有那么一天，事实会使我们对今天的做法感到后悔！”

几分钟后，方隆的方案获得了通过。荣黎哲是唯一的反对者。

万年喜时装有限公司的七十万美元按原定时间顺顺当当转入香港上海汇丰银行。荣黎哲听到这个消息，心里多少有点振奋，但他的感觉，却不怎么好。这倒并非因为自己的方案给否决，而完全是为他与孟敦的合同。

现在是下午五点钟，离与孟敦合同到期的最后时限还有七个小时。荣黎哲忧郁地站在玻璃窗前，沉闷地抽着烟。从他那儿，能俯瞰繁华闹市的一角。

“你在想什么？”不知什么时候，方隆站在他的边上。

荣黎哲掏出烟盒递过去：“找我有事？”

“陈辛仁的香港代理处又来电话，请我们马上发货。”

“等过了七小时再说。”

“可空船已在我们码头上。他提出，接到他们转帐通知后不再发货，那空船待装时间的费用要由我们负担。”

“我同意！”

“这可不是一千两千啊！老荣，你何必让人再……”

“老方，要是我赔出四十万，我会更狼狈啊！”荣黎哲深沉地说，“我一直有这种感觉。”

又是感觉！他好就好在他的感觉，坏也坏在他

的感觉！方隆想。

“你为什么不说话？”

“既然如此，我们就再等一等。我给他们回复去。”方隆说完，向门边走去。

“老方。”荣黎哲把他叫住。

“还有什么要和他们说？”

“喔，没有。我在想，如此之快履行一个合同，在我主持公司业务以来，还是第一次，我没记错吧？”

方隆没有回答他。他听出那话里有种极其复杂的感情。这件事，也许在荣黎哲高傲、好强的心中会留下一条伤痕，但他没有什么话能用来安慰总经理。你把事业看得太重了，把每一笔生意都看成自己的一部精心著作。这样的重负，你的心灵是担负不了的。从这个意义上说，你不是个好商人。

方隆走了。屋子里只留下荣黎哲一个人。他顿时感到自己有一种强烈的孤独感。他非常惧怕他刚才的决定又是一个错误。他为什么要方隆这么做呢？要是他再一次失败，人们会怎样评论他呢？他想问一下最亲近的人，他很快想到她。要是此刻她在身旁，她会怎样对他说呢？是责备，是抚慰，还是从一个侧面给他送来力量？他很想见她，但一时又不可能。剩下的最后六小时，象六把尖刀插在他的心头。他感到胸口阵阵疼痛。在这时候，孤单实在太可怕了！他想从办公室里跑出去。然而他的脚步只动了几动。现在在他伸手可及之处，就是他惯用的那部电话。他的视线在电话机上停留了一下，很快把手指插进号码盘里。静静的办公室里开始响起号码盘退回去的声音，一次、二次，第三次还没响起来，他忽然又将话筒挂回机身。为什么在这样的情绪下和她通话，为什么还要她为自己担心呢？

他走回玻璃窗前。暮色越来越浓，路灯亮了起来。路上行人开始稀疏，现在大多数人都坐在家里的饭桌旁，把吃晚饭作为一种全家团聚、消除疲劳的享受。荣黎哲忽然对自己刚才的想法感到可笑。他不是已把生意做成了吗？公司核心小组不是已经通过了决议，整批货物不是以一百万价格出售吗？在一般情况下，可以说是不仅度过了难关，而且还多赚了四十万定金。他不能把这个好消息告诉她，让她宽宽心吗？

他重又走向电话机旁。他把话筒拿起来贴在耳朵上。里边传来了标拨声。他没有伸手去拨号码盘。他突然又失去了勇气。他肯定她会从他的声音中听出一点东西来。他记起有次也在这种心情下和

她通了个电话，只说了几句很平常的问候话，她竟穿上大衣，裹着围巾，踏着积雪赶到他的办公室来。他真害怕她又会这样。有时连他自己也察觉不到情绪流露，她能察觉到。这就是爱的魔力吗？不说它可能变成强烈的仇恨，就是始终一致的挚爱，有时也使人望而生畏。

标拨声不停在他耳边响着。荣黎哲想起公司里一般职员对他的评价，说他善于在复杂的情况下保持清醒的头脑，善于控制自己的感情，具有大将风度。倘若他们看到他在给老婆打个电话时显得那么忧心忡忡，他们还会这样信服他吗？他忽然想起美国女排教练塞林格，在奥运会决赛前，对他的队员进行强化心理训练。分组赛时，美国队超水平发挥，三比一战胜中国女排，国内惊呼美国心理战术的厉害。但到了决赛时，第一局十六比十四，中国队胜，第二局美国队就一蹶不振。那种心理训练是吹牛吗？不，荣黎哲相信这里面有一定的科学道理，他从来不简单地把西方的心理学派视为唯心主义。弗洛伊德也有些合理的成份。问题是西方某些学者往往喜欢把某方面的真理无限夸大，象配制包治百病的灵丹妙药。把人的精神活动完全分解成机械的方式来加以控制，这是办不到的。讲心理训练而回避信仰、审美等高级心理活动，是在沙滩上建造房子。我国运动员看到五星红旗升起时的那种激动的心情，是与为一个俱乐部老板卖命的运动员取胜时狂热的祈祷，有着质的不同。一种是从心里喷涌出来的熔岩的炽热，一种是低压的云层中挣扎迸射出来的一道闪电。同样是做生意，同样需要冒险，同样在价格上铢铢必较，同样使用种种战术，但自己有一种神圣感，有一种出污泥而不染的坦然，因为自己赚得的每一个铜板都是为我们民族振兴而积累的。外国商人决不能理解，为什么个人得不到什么好处，还要时时冒很大的风险，却有那么多的人会拚命地干，忘我地干。他们不知道这正是我们心理上优越的地方。如果六小时后金龙公司不提货，货让陈辛仁取走，有人可能会据此来攻击，说他死要面子，刚愎自用，不惜浪费人民财产来树立个人威信，也许他有口难辩，但他心里是坦荡的。信仰不能替代心理训练，心理训练也不能替代信仰。只有两者结合，一个人在心理上才是战无不胜的。

这么想着，他觉得情绪好了多，恢复了自信。他重又把手指插进号码盘。他想试试她真会通过电话听出点什么东西来吗？

电话很快接通了。铃响了一下，又响了一下。从那头传过来她圆润的声音时，办公室的门猛然间被推开了：

“老荣，你看看，这是不是你等的电报？”

荣黎哲一阵兴奋，他用腮帮把话筒夹在肩上，他好象听见那一头“喂喂”的喊声越来越高。但他已顾及不到，他利索地将封套撕开，默默念起来：

荣黎哲总经理：

你给我父亲孟敦先生的电报已悉。因忙于协助警方处理本公司的事件和父亲善后事宜，公司事务暂时终止。来电提及的亨利、陈辛仁两人，正是警方怀疑与我父亲惨死有关对象，警方目前正在追捕中。我将于十六日飞抵贵市与你公司洽商订货接收承运事宜。合同过期赔款一概由本公司负担。专此奉达。

香港金龙时装有限公司董事长
兼总经理 孟晓光

荣黎哲读完最后几个字的时候，眼睛模糊了。他很快意识过来此刻应该做什么。他用手擦掉电话。当听到重新上来的拨号声，他想到了在电话那头的妻子。她一定以为他出什么事了，她可能是在哭。那次他进手术室割阑尾，她居然在外面默默流泪直到他被推出来。他想重新给她拨电话，可拨出来的号码却是仓库的。电话“嘟嘟”响着没人接。他十分恼火，把它撤掉重新拨了，但还是没有人。他把话筒搁回电话机上，拉开门冲出办公室。

他飞快地绕着S形旋转的楼梯往下走。在越过大厅时，他从大门玻璃中看到自己的汽车停在正门口。司机扑在方向盘上好象睡着了。他不忍心去叫醒他。他从他身上看到自己并不孤单。他很感动。他想走过去和他说什么。可他也知道明天再说也不迟。他准备退回去向老传达借辆自行车。但在这时，车门被司机推开了。荣黎哲怔了一怔，他没有坐进司机边上的那个座位。他从车头前边绕过去坐在司机席上：“让我送你回去。”

“不，让我来开。你去哪儿？”

“我想去次仓库。我通知他们不能发货。”

“现在已九点多了。”

他好象没听懂这个提醒。小车飞一样地向前。

到仓库前，他跳下车，用拳头敲着门。很久里面才有人答应。门打开了，值班的睡眼惺忪。他认出荣黎哲，惊醒过来，拉住棉大衣的手松开了，露出里面的汗衫短裤。荣黎哲用手把他的棉大衣拉拉紧：

“发往万年喜时装有限公司的货物出库单是不是已送到这里？”

他点点头：“方副总经理让我们明天提早两小时发货。”

“现在不用了。你把出库单给我。”

他从一叠单据里抽出来，交给荣黎哲。他给他留了一个家里的电话号码：“如果明天他们不相信是我注销出库单的，随时和我联系。”

汽车重又开动了。在行人稀少的大街上，车子跑得快而稳当。荣黎哲看着被沉沉夜色笼罩着的城市，他忽然感到严重的时刻已经过去，前面的路更亮了，建筑物更雄伟了。虽然变成回忆的东西不时眼前闪现，可他觉得一切都不过是场刚刚过去的梦，仿佛一个人在睡梦中飘浮着穿过一个明亮与朦胧交错的地带。他觉得这个穿行是严峻、可怕和令人厌恶的，他打心眼里希望他一生中仅碰到这一次。

他让小车往公司方向疾驰。他想尽快把车开回公司的车库就回家。时间尽管已经很晏了，他也不情愿再蜷缩在寒冷的办公室里度过今天的晚上了。他按了两下喇叭，准备拐过弯后把油门再加大些。可当他看到穿过去就能回自己家的那条路时，他的心开始颤抖，血往上涌着，一种比任何时候都强烈的感情改变了他先前的主意。他应该回家了。他好象预感到刹那间她就会从路口匆匆走出来。他无法再抗拒自己的意志，终于把方向盘转了过来。

小车很快停在了自己的家门口。他没有按喇叭。他想给她带去突然的高兴。可 he 知道自己再轻的脚步声也能被妻子听出来。他暗自想着这一切，把头抬了起来，他看到自己的屋子里亮着灯，但阳台上没站着人，窗帘后面，也没有她修长的身影。他猜她正在穿衣服准备出来找他，或者在给他的办公室接连打电话，或者在路上和自己交臂错过了。他心里一热，急奔几步，把钥匙插进了门锁……

（插图 桑麟康）