

贵州大学中文系
78 级 编

寻找诺亚方舟

黄晓延作品集

下

贵州人民出版社

世纪的怀念

寻找诺亚方舟

黄晓延作品集

图书在版编目(CIP)数据

寻找诺亚方舟:黄晓延作品集/黄晓延著. —贵阳:
贵州人民出版社, 2002.7
ISBN 7-221-05885-7

I. 寻... II. 黄... III. ①中篇小说—作品集—中
国—当代②短篇小说—作品集—中国—当代
IV. 1247.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 046446 号

寻找诺亚方舟(上、下册)

著 作 人: 黄晓延
责任编辑: 杨民生
封面设计: 徐学廉
出版发行: 贵州人民出版社
印 刷: 贵州新华印刷厂
开 本: 850mm × 1168mm 1/32
字 数: 650 千字
印 张: 26.25
版 次: 2002 年 7 月第 1 版第 1 次印刷
定 价: 58.00 元

狙 击

社会学硕士生云飞在准备毕业论文的时候,对美国人鲁思·本尼迪克写的《文化模式》产生了很大的兴趣。论文完成后,她把这本书找了出来,打算重读一遍。由于在等待毕业的这段时间比较闲,心情也比较放松,所以她并不打算把这本书一口气看完。她只是在每天临睡觉的时候看上一段,其余时间她用来办一些平时没时间办的杂事,同时也看一些包括金庸梁羽生武侠小说在内的杂书。

云飞住的宿舍在一座有近四十年历史的老楼的第三层上。这座砖木结构的老楼里面老鼠多得惊人。每当她在夜里钻进蚊帐拿起那本《文化模式》的时候,都能听到老鼠放肆地磨牙齿的声音。这种声音在深夜里听起来令人毛骨悚然,然而却很适合云飞正读到的章节所渲染的气氛。

云飞目前正读到书的第五章。这一章的标题叫做“多布人”。

多布岛位于东部新几内亚海岸以东的当特尔卡斯托区界(d'Emtrecasteaux group)。多布人是西北美拉尼西亚各民族中处于最南端的居民之一。布诺尼斯劳·马林诺夫斯基博士关于特罗布里

南德的众多著作已使这个地区名闻遐迩。

蔡田听到公司里的职员给他带来的坏消息时感到无比震惊。对这样的消息，他完全没有想到。尽管他极力想控制情绪，不让它流露出来，但是倏然间僵硬起来的面部肌肉还是出卖了他，使他这个老板在手下人面前显得很不成熟，像是初出茅庐似的。

蔡田确实还不算成熟。甚至可以说，商海游弋多年，他一直都不成熟。最初，他把自己半生的积蓄拿出来，与一位朋友的钱凑起来买了一辆卡车，并立即投入到出租货运业务中去。朋友“下海”前是单位上的汽车司机，所以当仁不让地成了他们合伙的这辆车的驾驶员。两位朋友约定，每月视经营情况分一次红。那时候，私人出租货运还是一项很能赚钱的生意，蔡田因此对利润抱有很大的期望。然而，朋友每次分给他的那一部分利润总是跟他所期望的相去甚远，并且总能举出一条又一条合适的证据来，让他不得不相信确实只赚了这么一点儿钱。有几次，分到手的利润多了一些，然而过不了多久，朋友又会拿回一张又一张修理发票或交警罚款收据给他看，使得蔡田一次又一次地把分到手的钱再掏出去分摊修理费用或罚没损失。两年搞下来，赔得一塌糊涂，只好把股份折价卖给朋友。蔡田曾经做过药材生意，他倾其所有购进的货却因某地一起轰动全国的假药案牵连卖不出去，全放在库里压死了。商海沉浮，有一次眼看可以赚到钱了：某人有一条神秘的渠道，可以搞到一大批某种牌子的名烟，这人手头没有资金，就跑来找蔡田。当时那种牌子的烟特别俏，而蔡田手头刚好也有一点钱，货进来以后可以稳赚一笔。但蔡田一听是假货，出于道德的原因，就把赚钱的机会放弃了。拥有假烟进货渠道的那人后来又找别人合伙，果然赚了一大笔钱，那人赚了大钱跑到蔡田面前来炫耀，蔡田也不懊悔。几年来，钱就像攥不住的细砂，手攥得紧紧的，还是从指缝间一点一点地漏掉了。

几个月前,蔡田又抓到一个赚钱的机会。他花五十万块钱在一位从德国回来的光学博士手里买下一项叫做浮动三维投影技术的发明。用这项技术,可以制作出一种装置,装置可以在高清晰度立体显示屏前产生出奇妙的彩色三维物体幻影。更为奇妙的是,这种幻影并不是在显示屏上出现,而是悬浮在屏幕前约一米的空中。目前,样品已经制作完毕,除了某些部分需要完善以适应工业化生产之外,完全体现了技术设想中的奇妙。

蔡田看准这项技术将带来的巨大商机,因此他不惜破釜沉舟,押上自“下海”以来最大的一笔赌注,贷了几百万块钱上生产线,并且通过巨额广告投入向广告商及其他商家推销这种新型光学装置。新产品的魅力展现出来,已经有数十家可能的客户开始向蔡田的“康宁”公司传送秋波。

几个月来,蔡田投入了不亚于一位将军指挥一场大战役的精力来部署新产品的开发和宣传,每个环节都安排得丝丝入扣。然而,百密一疏,蔡田有一天在读完一大叠客户发来的咨询函时,突然感到多年来一直沉重地压迫着他的那种挫折感竟然在顷刻间一扫而光。这时候,他发现一个重大疏漏:已经在媒体上宣传了几个月并且开始叫响而今后有可能成为著名品牌的“星”牌商标竟然还没有申请注册!几个小时后,公司的注册申请就被专人乘飞机送往国家商标局。然而,意外还是出现了。

公司的注册申请在两个月之后被国家商标局正式驳回。公司负责办理商标注册的职员夏小姐据此向蔡田禀报说,在同一个商品类别中,“星”牌商标被人抢注,抢注者申请的商标已经得到公告。夏小姐递给蔡田一份国家商标局最新发布的《商标公告》。

蔡田面部肌肉倏然僵硬,脸色灰暗。他感到自己被一个阴险而老道的枪手套入准星,三点一线,“啪”一扣扳机,不知什么时候进入对方瞄准镜的他就倒下了。

击倒一个人如此容易,这就是商界的独特之处。

片刻，蔡田从致命的眩晕中醒过来，问道：“抢注者是谁？”作为一个有多年商业经历的公司老总，他开始冷静下来，僵硬的面部肌肉正逐渐松弛。

夏小姐观察着蔡田的脸色，小心地回答说：“是‘天洋’集团。”

蔡田再次出现大脑眩晕，身体僵直得像一根棍子，往后便倒。

夏小姐尖叫起来……

多布人在邻邦中的名声并非源于他们的贫困。毋宁说，他们的名闻遐迩在于其凶险性。据说，他们是一些具有凶神恶煞般威力的巫师，一些毫不犹豫的背信弃义的武士。在两个世纪之前，在还没有白人干预的时候，他们还是食人生番的，而那个区域里的许多民族根本都不吃人肉了。在周围的岛民中间，他们是一些恐怖的、不可信任的野蛮人。……多布人所确立的社会鼓励了邪恶意志和背信弃义，并使这些品质成了他们社会中公认的美德。

军事俱乐部在郊外的一个山谷里面。

两年前，省军区后勤部几个有经济头脑的军士看中了这一片荒谷，提出了一项对后勤部领导颇具诱惑的建议。鉴于当时后勤部领导正在为拮据的经费所困扰，就解放思想，迅速批准了几位军士的建议。经过部队和地方有关部门在酒桌上的几轮协商，建议正式被批准实施。在此之后，一些部队退役的装备就以相当于一次战役集结的速度进入谷地，使这个名为军事俱乐部的娱乐场从手枪、冲锋枪、自动步枪到轻重机枪、无后坐力炮应有尽有。此外还有一个标准的赛马场，里面清一色威风凛凛的蒙古马。俱乐部的出现，使玩腻了歌舞升平的城里人找到了新的刺激点，于是蜂拥而至，使昔日的荒谷成了一个真正的聚宝盆，并使地方上经营娱乐业的商人们嫉妒得眼睛都红了。

蔡田从一开始就对俱乐部情有独钟，由于枪法精湛，当他来过

几次之后就在俱乐部有了一些名气。

蔡田这次是坐出租车来的。像他这样的小公司老板,拥有自己的私车也并非没有实力,但他总觉得奢侈了一些。从经济角度看,还是乘出租车划算。派头自然是谈不上,但是实用。蔡田刚到一会儿,就见封年的黑色3.0“皇冠”风一般地卷过来,在俱乐部门前砂质的停车场上扬起一阵旋风。尘埃落定,封年推开车门钻出来,动作有些夸张地摘下墨镜四处张望,俨然是一副商界成功人士的做派。

蔡田和封年几乎是同时“下海”的。“下海”之前,这一对雄心万丈同时又都郁郁不得志的朋友是同一个机关里的小办事员。几年来,当蔡田在一次次机会之间扑腾而最终又被机会抛弃的时候,封年的公司却奇迹般地做大了。现在,封年的“天洋”集团一共拥有十来家子公司,经营范围几乎无所不包,资产据说也是一个吓人的天文数字。

蔡田的新型光学投影装置的广告宣传就是委托“天洋”集团属下的一家广告公司做的。初期的投入是三百万人民币。“天洋”广告公司不愧是经验丰富的老手,在媒体、时机、地点等的选择或把握上无一不是恰到好处,其策划的周到缜密令人叹为观止,所以蔡田的三百万投入得到了别人花五百万也难得到的效果。蔡田十分满意,他甚至已经跟封年谈了一个意向性的协议,准备把投影装置的销售也全权委托给“天洋”集团。不料封年在算计朋友方面也同样经验丰富,他选择了一个恰到好处的时机,从背后捅了蔡田一刀。看到国家商标局的商标公告之后,蔡田曾试图找到封年,然而封年似乎与蔡田玩捉迷藏,人像影子似的在蔡田面前闪来闪去,就是见不到真实的人。两天前,“天洋”集团才发来一份传真,解释说由于办事人员的疏忽,忘了向“康宁”公司通报注册“星”牌商标一事,对此向蔡总表示歉意。鉴于两家公司的友好关系,“天洋”集团愿与“康宁”公司平等协商,妥善解决商标权事宜。

看到“天洋”集团发来的传真，蔡田心里竟升起一丝暖意。朋友终归是朋友，他不无感动地想。因此，他试着给封年拨了一个电话。这时封年已不再躲闪，他在电话的另一头大笑，连说抱歉抱歉。蔡田约封年到军事俱乐部面谈，他的想法是先娱乐，后谈生意，这样气氛好一些，容易谈出结果。封年欣然同意。蔡田道：

“就咱们两人，别的人就不要带了。”

封年“嘿嘿”笑道：“老兄不是要跟我决斗吧！”

蔡田看封年拿着墨镜左顾右盼，就喊了一声：“嗨！”

封年闻声看见蔡田，先笑一下，然后快步过来，抢先伸出手跟蔡田握了一下。封年握手绝不马虎，几乎每一个与他握过手的人都能对他的握法留下深刻印象：劲很大，而且握上去半天不放，给人一种实实在在的感觉。

两个人一块儿来过几次，知道彼此的兴趣，所以进门直奔射击馆。蔡田的兴趣是枪，他尤其喜欢自动步枪的精确射击。他是个天生的射手，几乎弹无虚发，枪枪直逼靶心。与蔡田的枪法相比，封年就显得很不成样子。封年也喜欢自动步枪。他打枪的特点是慢，在每一次扣动扳机之前都要想半天，似乎是考虑往靶子的哪一个部位打，但这样精确的算计之后，却往往连靶毛都打不着。蔡田有时候就此开他的玩笑，他却不以为然，道：

“射击的快意并不在你打中目标那个时候，而在目标进入你准星的瞬间。懂得这一点的射手往往知道延长幸福的时刻，把准星牢牢地套住目标，引而不发，观察目标在枪口下做徒劳无益的挣扎时的情形。至于最后是不是打中目标，那都不重要。好比吃饭，你如果不仔细品味，尽管吃得肚子溜圆，还是不能算享受。如此吃饭，再好的菜肴都是没有意义的。”

而且封年暗地里对蔡田的本质有深层次的理解，认为像蔡田这样的人，也就是打打死靶，假如要让他对着活的有生命的目标射击，恐怕是连毛也碰不着一根的。

蔡田打了一百发子弹,几乎都是满贯。封年仍然不摸靶毛,但他并不沮丧,谈笑风生走出来,把蔡田让进自己的车里,关上门道:

“蔡老板,咱们现在可以进入正题了吧?”

封年在转瞬之间就换了一副面孔。蔡田蓦然一惊:刚才在娱乐的时候,他们是朋友,现在他们变成商人。他记得曾经有人说过,不论以什么旗号走到一起的商人,本质上依然还是对手。于是,他开始进入商人角色。他总是这样,在从一个角色向另一个角色转换的时候,往往显得迟钝,这成了他总是不能发财的一个重要原因。为此,身为商人的他非常痛恨自己。蔡田决定扯下通常需要在朋友之间使用的遮羞布,便道:“封总,在‘星’牌投影仪的市场开拓上,咱们还算是合作伙伴吧,你在商标问题上给我来这么一手,是不是有点卑鄙了啊?!”

封年轻轻一笑:“蔡老板言重了。‘星’牌商标目前还处在培育阶段,由于‘天洋’广告的出色策划,已经建立了较高知名度。假如在产品正式推出时,商标被别人抢注,‘天洋’和‘康宁’都将是受害者。所以,‘天洋’申请商标注册,是为了咱们双方的利益。”

“那好,封总现在肯把商标还给我吗?我谢谢你。”

“蔡老板想要‘星’牌商标,这不是不可以,”封年巧妙地避开了“还”这种说法。“但是,恐怕不光是谢谢的问题,商人不能不考虑经济利益。简单说吧,咱们两家合作推出‘星’牌投影仪,我想到了注册商标,而你没有想到,这就是智慧的差异。在商场上,智慧这东西是需要花钱才能够买到的。举个例子说吧,国内某单位曾经有一台价值两百万美元的关键进口设备坏了,厂长把全厂的能工巧匠集中在一起折腾了半年也没能修好,只好请了个美国人来。美国人到现场让开动机器,然后围着机器转了一圈,就用粉笔在机器的某个部位划了一条线,说:‘打开,就是这儿。’工人们拆开机器外壳,果然是这个部位出了毛病。一个才进厂三天的学徒工按照美国人的指点走上前去用扳手把一颗松了几圈的螺帽拧紧,机器

就正常运转起来。机器修好了,美国人为他划的这条线要价五万美元。为此,厂里的工人们忿忿不平,说这个美国佬心太黑了。其实,这就是智慧的价钱。假如没有美国人来划这条线,厂里花五十万美元再折腾半年也未必能修好机器。”封年说完,点燃一支烟,就不再说话。

蔡田说:“咱们是多年的朋友,非得这样不可吗?”

封年似乎倾听着俱乐部里传出的枪声,淡淡地说道:“商场无父子,何况朋友呢!”他偏过头来,对着蔡田笑笑,“否则,就不叫商场了。对吧,蔡老板。”

蔡田感到自己有些变色了,他说:“封老板的话我听不明白,冒昧请教一下,‘星’牌商标到底是你的还是我的?”

封年脸上始终浮着微笑:“过去是你的,现在是我的。”

蔡田道:“这么说来,我得让你吃一回官司了。”

“你这是个不错的主意,相信法律比相信别的似是而非的东西牢靠。”封年启动车子,坦然说道:“我送你回家。”

云飞几乎睡到中午十二点钟才起床。这个研究生院令人瞩目的女才子远不是人家想象的那样勤奋,她在日常生活的安排上散漫得惊人,吃饭睡觉都不按常规,并且活得有些昼夜颠倒:晚上不睡,早上不起,是个典型的“夜猫子”。云飞在人家午餐的时候拎着漱口缸子走进洗漱间,洗漱完毕,自己用电炉煮了一饭盒面条(学校关于禁止在学生宿舍使用电炉的规定对她丝毫不起作用)。吃完面条,她没有像往常一样地到图书馆去看书,而是拎起一只牛仔包出门上街去了。

云飞在校门口搭上去市区的公共汽车。今天是高翔的生日,两个人约好在这一天找家像样的餐厅好好吃一顿晚餐。一周前约会的时候,高翔神秘地说要带她去一个她想都没法想到并且一定会让她大吃一惊的餐厅去吃饭。这样一说,倒让云飞几天来一直

都在期待。在见高翔之前,她准备先上街给他买一件生日礼物。

云飞下车直奔“大都”,这是她昨晚就盘算好了的。“大都”是一家新开张的超大型商场,开业广告吹得天花乱坠,据说在“大都”的货架上能欣赏到来自世界各个角落的著名品牌的情影。每天晚上,电视广告里都有几名不同肤色的美女搔首弄姿地诱惑人们:只有想不到的,没有看不到的。云飞觉得这句广告词很像现在这个社会。

“大都”果然展示出世界性。正门厅里,几名不同肤色并且乳房大腿都非常迷人的姑娘正对着每一位进入“大都”的顾客馈赠微笑。云飞在情调不错的“淑女馆”里走了一会儿,浮想联翩地领略了 VERSACE、CERRUTI 和卓丹·姬·龙雪等著名品牌的魅力,最后被一款来自欧洲的品牌内衣真正打动了心思,想象起自己穿着这种名牌内衣在高翔面前的情形来。等售货小姐微笑着走到云飞面前准备动员她掏钱时,她才从幻觉中惊醒过来,想起此行的意图,连忙乘自动扶梯上楼,走进“绅士馆”。云飞在“皮尔卡丹”、“杰尼亚”和“伦敦雾”之间转了半天,很想给高翔置一套像样的行头。高翔平时的穿着完全是一副“硅谷人”的做派,随随便便,不是 T 恤就是牛仔,这样的扮相使他这个才 30 出头的工学博士在创业之初很难让人相信他的真正实力。云飞曾试图改造高翔,但都以失败告终。两个人各说各的理,云飞教训高翔说:在商界,形象就是实力的体现。你这么一副尊容,大概没有谁敢和你签一个哪怕是最不起眼的合同。你看看人家欧美大公司的职员,出差到世界各地,不论生意能否谈成,大公司职员的面子都是要绷的,飞机头等舱,不是三星级以上宾馆连看都不看一眼。高翔对云飞的教训不以为然,说比尔·盖茨当年初出道与蓝色巨人 IBM 的大老板谈生意时,也不过是一套 T 恤,仍然让蓝色巨人不敢小看。不过,高翔不久就受到了一次教育。那一次,高翔凭他在德国时取得的一项叫做“浮动三维投影技术”的成果挤进了一个高级别的发明博览会,

但因他交不起足够的场租,只获准在展厅的卫生间门边摆一张小台子。高翔以民办科研所的招牌参展,在这张小台子上第一次公开展出了他的成果。当时他穿了一条牛仔裤,上身是一件在地摊上买的皱皱巴巴的圆领T恤,信心十足地守在他的小台子后面等着向有兴趣的买主介绍他的成果。博览会上人声鼎沸,进进出出卫生间的人也不少,但就是没有人光顾他的展台。陪着高翔参加展览并冒充科研所攻关小姐的云飞在台子前看着干着急。博览会最后一天,云飞找学校里一位刚从美国回来的老师借了一身藏蓝色的“杰尼亚”西服,让高翔换上,这才显出留德博士的样子。这天,像鱼一样在博览会展厅里游了几个小时的“康宁”公司老板蔡田从卫生间出来时不经意看了高翔一眼,就在心里对自己说这仪表堂堂的小伙子怎么站到卫生间门口来了?接着,蔡田发现穿意大利名牌西服的高翔不仅仪表堂堂,而且有几分与众不同的气质,那决不是一般的书卷气!他料想尴尬地守在卫生间门口的这个小伙子必定不是等闲之辈,于是就在他的台子前站住了。这时候,云飞不卑不亢递给蔡田一份印刷得并不精美的宣传品。蔡田看了宣传品才知道,小伙子原来是从德国回来的大博士,手里有一项货真价实的发明。蔡田刚刚离开,云飞禁不住当众勾住高翔的脖子,出其不意在他脸上吻了一下。一个星期后,蔡田跟高翔签订了一个技术转让协议,用五十万元人民币买下高翔的“浮动三维投影技术”,并且当天就把十万元定金打到高翔的账上。

云飞在“绅士馆”转了半天,看着那一张张标着天文数字的价签,终因囊中羞涩而断了消费的念头。离开“大都”时,云飞禁不住又回到“淑女馆”去看了一下那种让她动了心思的内衣。标价签上也是一个天文数字,于是她在心里叹息一声,向门口走去。门厅里,那几位不同肤色的美女仍然在向每一位进入“大都”的顾客免费馈赠微笑。

云飞走进街上另一家商场,为高翔买了一只“菲利浦”剃须刀。

在把剃须刀放进包里的时候她猝不及防地遭遇到一种很特别的类似幸福的感受。后来有一次她在某个雨夜重温起这种感受时想：是不是每一个为情人购买礼物的女人都会有这种感受呢？她不知道自己是不是属于那种多愁善感的女人。

高翔声称要让云飞吃一惊的餐厅果然就让云飞吃了一惊。这家用松树皮做门面装修的餐厅就在最繁华的商业区。餐厅在一条巷子里，店名相当古怪，叫“阿心萨”，宗教味很浓。云飞当然知道这出自一句梵语。古怪的店名写在一块显然未加修饰的粗糙的木牌上，看落款似乎是佛教界某位名人的手笔。餐厅里光线很暗，桌椅全是一色厚重的松木，原始古拙，空气中飘着浓浓的松油香味。最让云飞想不到的，是砖墙上居然挂着释迦牟尼、伏尔泰、孔子、孟子、老子和庄子等先贤的画像。云飞惊奇地问高翔：

“你是怎么知道这种地方的？”

“主的指引。”高翔笑道。其实是蔡田请他在这儿吃过一次饭。

两个人选了一张台子坐下来，餐厅小姐即刻送来一本绿皮的小册子。小姐声明小册子是免费赠送的。云飞翻了一下小册子，原来是教导人们吃素。小册子说：生命都是平等的，人类在谴责豺狼虎豹等食肉动物的凶残时，忘了人类其实才是最凶残的动物。人类开发自然的过程，无不伴随着大量屠杀野生动物。人类为了赚钱杀野生动物，为了娱乐杀野生动物，甚至为了满足饕餮欲望，也竟然编造出各种堂而皇之的理由杀野生动物并把自己的肚子变成了野生动物的坟墓。所以，人类同时也是虚伪的。小册子引用先贤们的语录，对人类大量吃肉是否合乎道德提出了质疑。云飞把小册子扔给高翔，道：

“看过吗？”

“当然。”高翔点点头。

“你怎么看。”

“很好啊，吃素，爱万物。”

云飞冷笑：“挂羊头卖狗肉，不过是一种经营手段罢了。”

高翔道：“积德行善的人还是有的，你也不要太刻薄了。”

云飞不以为然，告诫说：“商人远不是你想象的这样单纯。你小心，不要轻易相信什么人。否则，栽跟头是迟早的事。”说完一笑，“对不起，今天这个日子说这些不大合适。闭上眼睛，猜猜我给你买什么礼物了！”

云飞看高翔闭上眼睛，便幸福地从包里摸出了那只精巧的剃须刀。

吃完这顿素餐，云飞不得不赞赏餐厅厨师的手艺。出门的时候，她拉着高翔的手说：“今后找机会再来。”

处于本地区内确实非常危险。那些共同占有同一个海岸的人，那些每日合作共事的人，彼此之间都以超自然的和实际的手段危害对方。他们毁坏别人丰收在望的作物，搅混别人的经济交换，或者引人致病，害人致死。每个人都拥有达到这些目的的巫术，并且像我们会看到的那样，把这些巫术用于所有的场合。

方圆律师事务所在城市边缘一个新开发的小区，地处偏僻，名气却相当大，所以总有人找上门去。

蔡田站在事务所精致的中英文铜质标牌前只看一眼，就立即产生了信任感。在此之前，他对这座城市的律师业进行过一番考察，并把目光逐渐移向方圆律师事务所。这是一家私人开办的律师事务所，以代理经济类诉讼为主。蔡田手头得到的材料表明，凡是方圆事务所接下来的案子，基本上没有败诉的。事务所主任戈力律师是从美国回来的法学硕士。戈力回国开办事务所才两年，在法律界已经是大名鼎鼎了。戈力律师在获准开办事务所的时候，买下了开发区一幢刚刚建成的欧式别墅建筑，他把家眷安排在楼上，把事务所的办公地点放在了这幢别墅的楼下。据说，光购买

这幢楼和装修的费用,就超过两百万。几乎所有慕名而来的人一看到这幢楼,就等于看到了戈力律师的实力,于是就放心地把官司交给戈力去打。

戈力律师是一位已经谢顶的中年男人。他的闪着光泽的秃顶使人不禁联想起智慧这一类字眼。戈力目光和善,说话语速很慢,让人很难想象他在法庭上言辞犀利地跟人辩论的情形。戈力坐在他的大班桌后面耐心听蔡田陈述。等蔡田说完,他才开口说道:

“很对不起,本事务所最近案子比较多,为了不耽误蔡先生的事,是不是请蔡先生另外找一家事务所呢?”

蔡田一下子愣了,他想不到会被拒绝。他想象私人事务所因为利润上的考虑,不会拒绝什么案子的,特别像他这样数百万标的的案子,更不应当被拒绝。蔡田愣一会儿,想到了利润这个关键,就说:“关于费用……”

戈力摆摆手打断了他的话,微笑道:“蔡先生误会了,实在是因为忙不过来,请蔡先生另找别的事务所吧。”

蔡田离开事务所的时候,戈力亲自送他出来,再三表示歉意,走到这幢欧式建筑的院墙门口,戈力说:

“万望蔡先生谅解,今后如蔡先生有事,我还是乐意接受委托的。”

几天后,一位朋友向蔡田介绍了一家有官方背景的律师事务所。据朋友介绍,事务所首席律师裘缪曾长期供职于司法部门,在法院有一些关系。朋友说,打官司其实和做生意是一个道理。在商界,真正懂得做生意的都知道,做生意说穿了就是做关系。每一个赚得到钱的商人或多或少都有一些关系,但要把关系做到极致则需要相当的背景,所以能赚大钱的实际上都是官商或者是有背景的商人。

裘缪一副官相,目光犀利,一看就知道是在司法界混过一些年头的人。裘缪显然对商标法并不陌生,并且精明过人。初次见面,