

万通集团董事长冯仑先生鼎力推荐

弄潜规则规则，  
运筹帷幄之间

# 大哥

李哲 著

谓大哥，乃顾情顾义

顾仁顾利也

谙熟商界潜规则，运

筹帷幄之间

团结出版社

力顾情顾义顾仁顾利也  
有养潜规则探则，

运筹帷幄之间

# 大哥

李哲  
著

团结出版社

# 目录

## CONTENTS

### 1 >> 大哥罗斯

- 商人除了智慧和坚毅之外，更需要有梦想和胆略。

### 6 >> 天赐良机

- 机会，就是将梦想变为现实的阶梯。

### 16 >> 投其所好

- 在商场之外，金钱、情欲和美色，各自投其所好，进行着隐蔽而又愉悦的交易。

### 29 >> 借风行船

- 自圆其说，借鸡生蛋，是商人的基本功。

51 >> 商场与情场

- 商场,最忌讳的就是一个“情”字;男人,最痛苦的就是在利益与感情之间的徘徊。

68 >> 请君入瓮

- 出色的商人,如同高明的猎手。他擅于为猎物布置诱人的陷阱,从而控制对方的主动权。

90 >> 利益之争

- 共同利益是合作的基础,当商人的利益被合作者侵害的时候,被侵害者可选择的余地往往并不大。

121 >> 权欲与金钱

- 权力是主宰一切的,金钱却是权力的附属品。

134 >> 不堪回首

- 经历对人的影响是不容忽视的,痛苦的记忆是心头永远的伤疤。

170 >> 暗箱操作

- 在追逐利益的过程中,商人和官员所走的路不尽相同,但目的地,却是同一个。

185 >> 人性的弱点

- 智者无欲,枭雄无情,然而,商人是感情的动物,他们的行为难免会受到友情、亲情的羁绊。

215 >> 各执己见

- 无论在商场还是在生活中,因为每个人的出发点和立场不同,所以彼此很难达成共识。

243 >> 祸起萧墙

- 商人，不是野兽，但他们的天性中却有熊的沉着，狼的残暴，狐狸的狡黠，在完成原始积累的过程中，手段本身就是血腥的，无规则的。

274 >> 变生不测

- 商战，是一场持久而残酷的战争，不但要考验智慧和勇气，更要考验耐力。一个商界的传奇，包含多少艰辛，多少忍受。商人的辛酸，只有商人最清楚。

301 >> 水落石出

- 好人？坏人？在商界，人性的变幻与深邃，永远无法言说。

## 大哥罗斯

商人除了智慧和坚毅之外，更需要有梦想和胆略。

北京，首都机场。

三辆黑色奔驰轿车顶着刺骨的寒风，稳稳地停在了出港大厅的门口，由于天气的严冷，汽车尾部的排气口冒着一缕缕淡淡的白烟。

车里先后下来了六个男人，清一色的黑色羊绒大衣，他们在一位胸前挂着一个巴掌大带照片的蓝牌通行证的年青人的引领下，从一个不需要排队的绿色通道径直进入了机场隔离区。他们在头等舱休息室停留片刻后，依照如下的顺序通过了由北京飞往乌鲁木齐航班的登机门。

罗斯，北京北奥集团董事局主席、行政局总裁。

郎二，北京北奥集团董事、行政局副局长。

阮三儿，北京北奥集团董事局副局长、行政局副局长。

张福四，北京北奥集团董事、总裁助理。

那五贵，北京北奥集团董事、总裁助理。

柯小六，北京北奥集团董事、总裁特别助理。

这是一个星期之内他们的第二次新疆之行。

飞机起飞后，罗斯没有享用头等舱为他准备的精细的点心，他只要了一杯纯净水。

“大哥，该吃药了。”小六把两颗白色的药片递给罗斯。

“大哥，这儿登了一则西部寓言，特有趣。”郎二用右手的食指敲打着左手握着的航空杂志说。

“是吗？念。”罗斯不动声色地说。

“一位老人躺在床上望着西边的落日，说：从前我曾祖父躺在这张床上的时候我爷爷下地干活我奶奶在家做饭我爸爸放羊，当我爷爷躺在这张床上时我爸爸下地干活我妈妈在家做饭我放羊，当我爸爸躺在这张床上时我下地干活我媳妇在家做饭我儿子放羊，现在该轮到我儿子下地干活我儿媳在家做饭我孙子放羊了，……”

“无聊，宿命论。”罗斯闭上了双眼，很舒服地把椅子调了个角度，这时空姐轻轻地走了过来，把一张毛毯小心地盖在了罗斯的身上。

上一次罗斯一行去新疆坐的也是这班飞机，抵达乌鲁木齐后已是北京的深夜，新疆的朋友用三辆崭新的挂着武警牌照的沙漠王子把他们从机场直接拉到了一间乌鲁木齐非常有名的“梭梭柴”烧烤店，吃完了份量十足的烤肉之后，他们在海德宾馆下榻，据说这是乌鲁木齐唯一的一家五星级酒店。第二天一早他们就驱车进了准噶尔沙漠，当时新疆刚下过雪，白雪静静地躺在细如面粉的黄沙上，层次极分明。在几个小时的旅途中，他们只下过一次车，他们撒了泡尿之后就缩着脖子钻进了沙漠王，临上车前罗斯抓了把雪，放进了嘴里，雪立马就化成了零度以下的水，罗斯现在还清楚地记得，那口冰凉的水是如何让他打了个冷颤。

说实在的，上一次进准噶尔沙漠除了荒凉之外并没有给罗斯留下什么其它特别的印象，这里几乎就是生命的禁区，如果不仔细观察，根本发现不了隐藏在沙漠之中的生命。也就是在这里，他知道了什么是沙参什么是麻黄草，它们又是多么不容易多么顽强地活着。但他是个商人，只有商机才是驱动他的原动力。他之所以要进沙漠，是为了考察一个工程，这是经联合国批准的一个巨大工程，是把北疆的一条名为额尔齐斯的河流引到乌鲁木齐来。这是中国境内唯一的一条属北冰洋水系的国际河流，它把原属于中国的水流到了哈萨克斯坦的斋桑泊，并形成了俄罗斯境内流向北冰洋的鄂毕河上源之一。这项北水南调工程总耗资一百多亿，引水河道横穿准噶尔沙漠，尽头是一座巨大无比的水库。工程的重点是在沙漠里推出一条二十多米宽的河道，总长度有一百多公里。项目的招标工作早在一年前就已经完成，据说是被三家大公司分食，其中包括罗斯将与之合作的北油五建。也许是因为施工条件太恶劣了，一年下来工程的进度

并不理想。罗斯是从水利部的一位领导那里得到这一消息的，那时候他正在与水利部谈一桩买卖，水利部已基本确定要买下罗斯位于北三环外的一幢住宅楼，罗斯的主业是房地产。

决定在沙漠上一试身手，是罗斯从商以来一系列冒险行为中的小手笔，只是小手笔并不意味着小意义，至少罗斯自己是这样认为的，虽然他是做投资的，并不懂得施工，更不懂得在沙漠中如何推出一条河流，他想象不出来在似乎是生命禁区的漫漫黄沙之中如何能让哺育生命的乳汁保留下来而不被吞噬，但是他认为这些并不重要，他发现了暗藏在这个项目背后的巨大的商业机会，这种洞察力对于一般的小商人来讲是想都不敢想的，毕竟罗斯要从北油五建手里转包过来的是投资额四十多亿的大项目。

罗斯的北奥集团在北京的房地产界也算是个响当当的名字了，业内人士曾盛传北奥是从天通集团分割出去的，因为罗斯曾经与天通的齐老板一起在海南盟过誓，到北京后罗斯另立了门户，在地产界也做出了一些名声。几年后罗斯离了婚，人们发现在罗斯的身旁又出现了一位神秘的据说是从美国哈佛归来的女人，传说这个女人是一位玩儿国际金融的高手，好像还在罗斯的量子基金里干过。传闻终究是传闻，但罗斯的北奥集团超常规的扩张却是看得见摸得着的，是北奥集团首先把 TOWNHOUSE 概念引进到了北京，而北奥集团在北四环边上开发的“京北花园”与“京北 TOWNHOUSE 别墅”的一期销售业绩着实让包括天通集团在内的业界大鳄们跌了回眼镜。现在北奥集团正乘着胜利的东风，同时全面开盘了“京北 TOWNHOUSE 别墅”二期三期四期和五期，罗斯的目标就是要做房地产界的大哥大。北奥，意味着实力，意味着用之不竭的资金流。在外人眼里，北奥从没有为资金发过愁，北奥似乎已成功地与国际资本良性对接，国外优质的低成本的资金令北奥集团高高地勃起，它喷射出的包含着巨大能量的优良种子，即使落在了不毛之地也能绽放出罍粟般艳丽的花朵。

这一切并非空穴来风，这一切的功劳应该记在那个神秘女人关菲的身上，虽然外界的传闻有所夸大，但 TOWNHOUSE 概念的确是关菲引进的，一期销售的成功也离不开关菲的策划。后来与国际资本的连接尝试，也是关菲提升北奥大概念的一部分，只是这种通道

才刚刚打开不到一年，势刚造出来，实质性的成果还没有产生，全球性的金融危机却不期而至，把急需资金支持的北奥集团逼到了万分尴尬的境地，北奥集团这个房地产巨人开始缺血了。其实北奥的血一直没有富裕过，国际资本只是北奥可能找到的血源之一。然而，究竟缺多少血，只有罗斯最清楚，一旦国际资金的输入变成泡影，这个窟窿将由谁来补，怎么补，这一切都还是悬而未决的事。罗斯不能不着急，他深知巨人缺血是怎样的一种痛苦和危险，靠打点滴通过静脉往体内输是没有用的，形象地说，他的巨人需要的是灌血而不是输血。

玩儿国际资本在当下是个时髦的话题，国际资本是诱人的，而且只对超巨型项目有兴趣，要不是关菲领来的一拨儿又一拨儿的高鼻子蓝眼睛的金融捐客们的游说，罗斯可能还不敢轻易把京北别墅项目的后四期同时开盘，那可不是闹着玩儿的，想把本应六年勉强才能走完的路硬要压缩成两年，没有巨额资金支持无疑于自杀！

这事他不能埋怨关菲，在当时的情况下关菲的想法是对的，也完全符合罗斯跨越式发展的思路，只是罗斯从未想过的狗日的金融危机却在这个时候从天而降了，那么多的国际游资那么能说善道的金融捐客仿佛是在一夜之间全部从人间蒸发了，北奥准备的上百公斤的各种文件，完全成了一堆干净的垃圾。

关菲设计的这套融资方式叫做创新型项目融资，英文名字叫NBOT，它是把广泛应用于发电站、高速公路、铁路、机场和豪华饭店建设项目的BOT结构，创造性地移植到了豪华型房地产项目上。

罗斯对新鲜事物总是感兴趣的，生意也一样，能玩儿出花儿来的生意才有魅力，才是地产巨人的作派和水平。罗斯非常欣赏关菲设计的这套NBOT模式，单NBOT这个名称，罗斯就特别喜欢，有创意，很好听。罗斯认为，只要NBOT运作成功，他就不打算再用国内银行的钱了，这些年来，银行的钱他用得有点心惊胆颤，贷款成本几乎占到了百分之二十，更有一些场外资金的成本甚至达到了百分之三十，他辛辛苦苦经营的成果无情地被银行掠夺了大半。北奥在银行的贷款现在还远远未还清，可北京房地产的利润却实实在在地降了下来，用现在赚的钱去偿还疯狂年代的贷款，着实是件非常痛苦又强人所难的事。当然，这种痛苦和艰难并非罗斯一人在忍

受，90年代初膨胀起来的公司都在为此饱受煎熬，他们必须再冒一次险，否则这些定时炸弹随时都有可能在身边引爆。他们几乎把眼光全部盯在了资本市场上，有些公司选择海外上市，还有些公司在国内A股市场上兴风作浪，罗斯却在关菲的影响下改变了自己当初的想法，他没有去凑那个热闹，而是选择了关菲设计的NBOT。起初给罗斯留下的印象非常不错，海外资金那才是真正的资金呢，极其中性，只追求利润，没有乱七八糟的附带条件，尤其是NBOT，就事论事，只拿投资项目说话，没有连带责任和追索风险，这一点非常符合罗斯的口味，项目一旦卖不出去，双方就共同来经营它，罗斯最欣赏的就是这一点，钱是别人的，项目的名字是北奥的，经营怕什么？北奥暂时赚不到钱怕什么？他要的是规模，用别人的金来贴自己的脸，他喜欢这样。他曾半开玩笑地跟一位认识玩福布斯排名的那位英国小子的朋友说，如果有机会他要当面质疑这位英国人，那个所谓的富豪排行榜到底是怎么排出来的。

该死的金融危机让罗斯做了一场美梦，他始终闹不明白，中国北京的房地产跟金融危机究竟有多大关联，香港的房价刹了大半的确不假，可北京的房价还是在见涨嘛，那些西方人就是不懂中国国情，在中国买豪宅的人才不会把什么金融危机放在眼里的，这些可恶的大鼻子真他妈死板，怎么就赚了那么多钱呢？要是在中国，他们连门儿都别想进去，更甭提赚钱这码子事儿了。

罗斯又一次被逼到不得不另寻出路的境地，他不得不面对已经开盘了的京北TOWNHOUSE别墅项目的二、三、四、五期，他不得不考虑向国内的商业银行贷款，为了逾越房地产项目的贷款障碍，他不得不另想变通的办法。好在天无绝人之路，新疆项目让罗斯重又见到了曙光，他深信，只有按关菲和他一起密谋的那套方案，把隐藏在新疆沙漠工程背后的资本运作的商机彻底挖掘出来，才能为已深度缺血的北奥集团灌注血液，才能让他的京北别墅项目继续实施下去。

## 天赐良机

机会，就是将梦想变为现实的阶梯。

罗斯在北奥集团至高无上的地位是不容置疑的，在重组后北奥的六位股东当中，罗斯所占的份额最大，百分之四十，第二大股东是在兄弟六人中排行老三的阮三儿，占百分之二十，另外四个人各占百分之十，但郎二和小六是罗斯的绝对嫡系，罗斯在北奥的实际控制权应该是百分之六十。

阮三儿是天津人，最早在保税区倒车，后来犯了点事儿，就和老搭档贵五一起跑到了北京，在福四那里暂时落下了脚。福四也是玩儿车的，在亚运村车市有个门面，是车把哥儿们凑到一起的，多年的交道打下来，关系自然不错。

平日里福四主要做进口车买卖，接触的都是有钱人。福四的资本虽不算雄厚，但人很活套，嘴巴也会说，阮三儿曾帮过他不少忙，有时四五部丰田吉普放在福四那儿代销，何时回款全凭福四的德性了。福四的生意能慢慢地做起来，他应该感谢阮三儿。所以当阮三儿和贵五躲到他门下时，福四打心眼儿里是把他俩当铁哥们儿对待的，这一切阮三儿当然心知肚明，他庆幸自己没有白帮了福四的忙，更庆幸自己没有遇见白眼狼。

那段日子阮三儿回想起来仍心惊肉跳，他到北京不久，他在天津的公司就被法院查封了，为了追讨一笔债务，法院不知从哪儿了解到阮三儿在北京福四的公司还有十部新款沙漠王，而且法院还了解到这十部车的所有权属于阮三儿，福四只是代销。当法院的人到福四这里扣车时，福四才闹明白为什么阮三儿要把十部沙漠王急火

火地发给他。不用阮三儿多说，福四就知道应该怎么办了，他赶在法院的人到仓库之前的几分钟，把十部沙漠王全开跑了，并通过各路关系给天津法院的人施加压力，无奈之下，天津法院的人只得愤愤然失落而归。福四加大力度把这十部沙漠王很快出了手，卖车所得福四一分未扣，全给了阮三儿，朋友落难的时候，情意是应该大于利益的，福四如是说。

阮三儿和贵五自然感激不尽，阮三儿说他不打算再回天津了，他手中握有六百来万，不妨在北京一试身手，只是他不想再染指与车有关的买卖，如果能涉足房地产则是最佳选择。

小六以前在体工队练散打，二十岁的时候还在全国散打比赛中得过第二名，后因伤退役，并通过关系进了公安局，在戒毒所当警卫。他认识罗斯也很偶然，罗斯去戒毒所看一个朋友时，经朋友打招呼，小六给予了罗斯极大的方便。也许两人就是有缘，罗斯一直在寻找一位贴身的保镖，而且标准还特高，社会上一般的混混儿罗斯无论如何是看不上的。就这样一来二往的，小六脱了那身警服，投身于罗斯。小六平日里像是罗斯的保镖，一旦公司遇到江湖上的麻烦事，小六就出面了，而且处理起来的确干净利索，尤其是涉及到公检法方面的，他的机警和资源省却了罗斯不少的精力。

小六越来越得到罗斯的赏识和信任，现在他们是以兄弟相称的，并感觉成了北奥的不管部部长。

小六认识福四则是以车为媒，罗斯喜欢吉普，而且是新款的，一辆新车顶多用一年，就不知通过什么渠道处理掉了，有的可能送了人，有的可能抵了债，总之，罗斯除了那辆奔驰 600 型房车之外，他所乘的吉普永远是最新款的。

福四知道小六的老板是位房地产界的牛逼人物。但凡玩儿房地产的，不摆谱是不可想象的，麻烦和痛苦只能自己独自承受，究竟需要多大的承受力，玩儿过的人心里当然明白，面对局外人的惊叹和羡慕，那份自信的笑有时比哭还难受。

当阮三儿提出也想练一把房地产时，福四自然想到了小六，前一天小六才花了一百五十多万又买了一部新款的陆虎。阮三儿是个心里有数的人，他说单凭咱们现在的实力，跟那些房地产大亨是说不上话的，更别提竞争和较量了。他说目前唯一可行的途径就是借

势，但借势也需要本钱呀！咱又不可能给人家当职业经理，学历也就是个高中，行业内那些乱七八糟的术语还没闹明白呢，什么这基础那基础的，还有剪力墙容积率等等，咱们必须另辟一条路。咱的强项是什么？是搞定人！花钱搞定人！搞定什么人？政府官员？银行干部？不行，这条路是俗套！大家都在这儿挤呢！咱现在要干的是寻找一位有土地资源的国企干部，这个国企应该是不景气的，而它的土地位置应该是有开发价值的，同时，国企的当家干部应该是有欲望的，如果咱们手里握有这样一张王牌，不愁没有大鱼上钩。

阮三儿的分析令福四茅塞顿开，他搜肠刮肚地翻腾着自己的记忆，他想起了草滩农场的魏场长。草滩农场位于京北，离北大清华很近，现在火起来的中关村就在农场的旁边，也就是几站地儿的距离，而且农场的交通非常便利，从四环下去只有一公里多路程，且为双向四车道的水泥路面。

魏场长年龄不大，四十不过五，比福四大两、三岁，十几年前他们曾同在一个部队摸爬滚打，复员后彼此不知了去向，再次见面时魏已经当上场长了。老魏应该是爱车一族，两年前他常开着那辆老式的北京吉普到亚运村找福四，并让福四把他的2020N酷扮一番，车体喷成迷彩装，车顶安了两盏高强度的探灯，好在深夜打野兔子时能派上用场。一年后老魏可能赚了一点钱，他以按揭的方式买了一辆三菱帕杰罗，不过车主并不是他自己，好像是个女的，所有手续是福四帮着办的。

老魏、阮三儿和福四一起打过两次猎，吃过十几顿饭，泡过十几场歌厅，彼此已经混成了朋友。当阮三儿提出要老魏一起共同开发农场那块地时，老魏没有提出反对意见，只是说看上他这个农场的人还真不少，这段日子他见过的大老板太多了，只是他都没有轻易吐口，真正的理由也没什么，就是感觉不太对劲。

老魏虽然免不了沾染了一些官场上的作派，但军人的秉性还在，时不常地还会耿直一下，发些牢骚骂骂娘。他坦言他这个场长已在仕途上混到了尽头，如果再不抓紧处理掉现有的土地，为自己也为几百名农场职工留一条后路，一旦某位大领导的七大姑八大姨打起了这块儿地的主意，他们的结局会很惨的。他说他看破了官场，也看破了商场，在中国，人也就是那么回事了，老百姓想着法子赚钱，

并且永远不会忘记自己的责任，一旦有占便宜的机会是决不会手软的，而官员们更是明白，正如社会上盛传的段子所言：工作只懂开会，服务就知收费，协调那是勾兑，目的是为了受贿，干部上边调配，升迁全靠马内，都知假话乱飞，无奈人人装醉。

“阮三儿，行了！说，想怎么做？越具体越好。”老魏用纸巾擦了擦嘴，点燃一根烟。老魏想老这么吃也不是回事儿，该听听阮三儿的想法了，能行就干，不行谁也别耽搁谁。

“老魏，你丫真趁，软中华不离口。”福四随手捏了老魏一支中华烟。

“我这可是软中华里的极品，三字头的，常抽这烟的人才知道。”老魏面带几分得意。

“贿赂的吧？”福四说。

“开玩笑！我手下那几个大鱼塘全廉价租给了哥们儿，抽他几条烟算个屁。”老魏故意把抽了几口的烟按在烟灰缸里，揉碎。

“老魏，说实在的，您那三百多亩地一般人是啃不动的，只是土地补偿这一块，您一把就要拿走两个多亿，给政府交出让金，我算了一下也要一亿七八，如果真碰上了能出得起这笔钱的大鳄，恐怕人家也不会把您放在眼里，我的意思是这些大鳄都是有后台的。”阮三儿这段时间可没闲着，他把房地产开发的前期费用了解了个透，其实这并不复杂，生意本都是相通的。

老魏又点燃一支烟，“三百亩？何止三百亩！我有一千亩呢！先拿三百亩练练手，要是把一千亩全拿出来，甭管什么大鳄不大鳄的，全他妈得撑死。”

“我来给您算一笔帐，咱们就按三百亩来算，这个地方的房子若要好卖，只能盖带电梯的多层框架楼，不妨说八层，容积率只做到一，我看了几个每平米售价在九千以上的小区，这个标准比他们的都要高，绝对是高档社区的概念。这样的话，我们能盖二十万平米，那么每平米的成本是多少呢？我来算给您听，土地补偿，也就是您应该得到的钱，一千三百块，总数是两亿六，不算少吧？出让金八百块，小区配套五百块，建安费用一千五，再加上广告和日常开销，建成后的房子每平米的成本四千三打住了，我们心不沉，房子的均价每平米卖到九千，不过分吧？那么我们每平米就有四千七的利润，

二十万平米就是九亿四！这还是保守的估计，我们可以分三期销售，第二期和第三期的均价一定会上万的。你们农场以土地做为投入，占百分之三十五的利润分配权，最终能分到的现金是多少？是三亿三哪！这还是个下限。”

“阮三儿，你丫真神了！”福四惊叹阮三儿的功力，这小子不是不懂房地产吗？怎么算起帐来一套一套的跟专家似的。

老魏听后则哈哈大笑：“阮三儿，你小子真会画大饼，三亿三，还是下限，但我只想一把收到那两亿六，隔手的金子不如到手的铜啊！二十万平米的房子，好卖吗？烂在手里怎么办？”

“您损失什么了？”阮三儿不动声色地说。

“留下了一个永远也扯不清的尾巴，就是我最大的损失。”老魏显得相当持重。

阮三儿也笑了：“怎么能扯不清呢？分不上钱就分房，您没有一点麻烦。”

“老魏，这方案我看可行，您不妨认真考虑考虑。”福四在一旁帮腔，虽然他并不完全明白阮三儿的葫芦里到底卖的是什么药，但他相信阮三儿是真想明白了，这时候他应该帮阮三儿说话，这是真正的大买卖，帐都算到亿字头上了。

“好，就算我先不拿两亿六，等着那三亿三，剩下的投资怎么办？有着落吗？还需要……”

“五个多亿，对吧？”阮三儿接过老魏的话茬儿，“这个不用您操心，我有办法。”

“什么办法？”老魏还是一脸的疑惑。

“政府的出让金可以分批交，工程款也不是马上要付的，边售楼边收款边建设，玩儿房地产的不都是这一套吗？只要我们拿出一个亿这事儿就算成了。”

“一个亿？”福四忍不住脱了口。

“一个亿！老魏您信不信我能拿出一个亿？”阮三儿倒是胸有成竹。

“贷款吧？资金成本算谁的？”老魏接触了那么多的房地产老板，他略微清楚他们的套路，资金成本可不是一笔小数目。

“当然要计入项目成本喽！不过摊到您头上并不多，两千万到头

了。如果您的农场方面肯让出两个点，也就是说把农场所得从百分之三十五降到百分之三十三，我将拿出一千万给您个人，而且我会法律上合理地分割这笔钱，不会让您背上受贿的包袱，您看这样行吗？”

老魏没有答复阮三儿，这种交易是不能立马拍板的，他要认真地独自一人地算算清楚，钱，没有人不喜欢，但有些钱是不能乱拿的，拿不好就是累赘，到那时你想扔都没地儿扔，眼睁睁地被钱压死。

应该说阮三儿的方案的确让老魏动了心，他现在挺需要钱的，饭局和软中华他并不稀罕，充其量也就是个身份的标签，现实的问题是必须赚钱，他的宝贝女儿去年到英国读书，一年的花消就得二十几万，而且起码还要维持四年，如果这几年再赚不到钱，他现在的家底儿就被折腾净了，这是他必须面对的现实问题。真是千人之诺诺不如一人之谔谔啊！阮三儿这个人太厉害了，他的直言的确击中了老魏的要害，从表面上看，农场并不吃亏，而且比卖地还划算，如果农场拿些钱拿些房回来，也未必是坏事，钱可以投资，房可以出租，大伙儿起码还有一个相对稳定的收入，自己也算是给大伙儿有了个交代，至于他自己，也就可以心安理得地告别农场了，有一千万在手里握着，还给共产党打什么工呢？下半辈子自己有的潇洒了，到英国看看女儿，时不常的还能去北欧欣赏一下西洋景，何乐而不为呢？只是这个阮三儿……

跟老魏的所谓谈判也就进展到这个深度，阮三儿有耐心等待，他相信老魏一定会认真琢磨的，他抛给老魏的是一粒成熟的绿橄榄，只要老魏耐着性子慢慢地嚼，个中的味道他定会品个明白，当下的问题是那一个亿的启动资金该如何落实。

周末到了，福四嚷嚷着要去钓鱼，阮三儿本不好这个，但又不忍心打击福四的积极性，就答应一同去。

“我们去哪儿？”阮三儿问。

“当然是老魏的农场啦，老魏也参加，晚上咱们吃烤鱼。”福四整理着家活什儿，说。

“福四，把我坐的那辆丰田吉普开上，给老魏用，钱我先垫着。”