

财阀?情侠?商界美丑浮世绘 金元?惊梦?豪门爱恨缠绵情书

Jinzaibuyan zhong. Fengyun bian

尽在不言中·风云变

财界哲寓 精粹玲珑

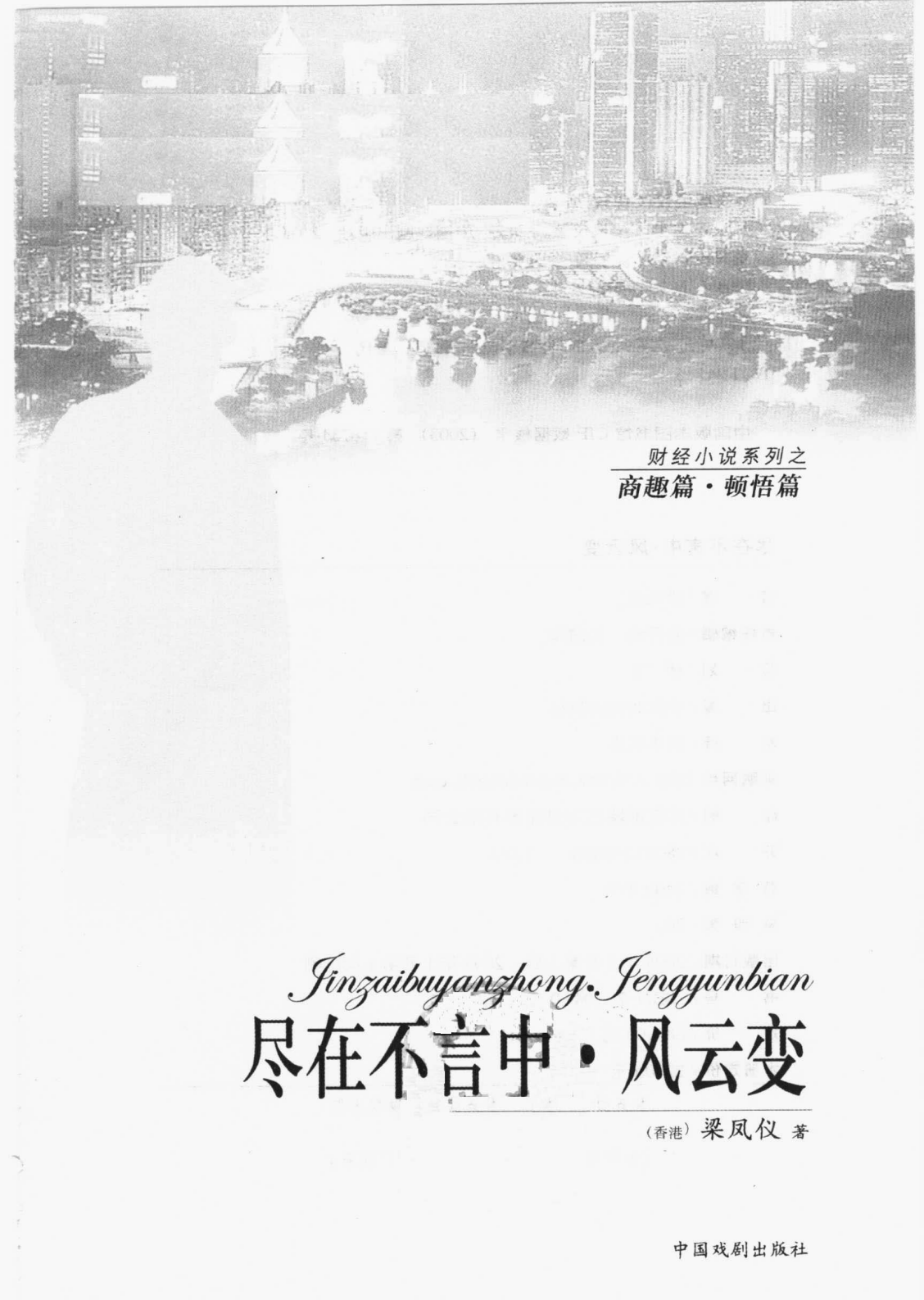
(香港) 梁凤仪 著

梁鳳儀

商趣篇·
财经小说系列之

顿悟篇





财经小说系列之
商趣篇·顿悟篇

Jinzaibuyan zhong. Fengyun bian
尽在不言中·风云变

(香港) 梁凤仪 著

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

尽在不言中 / 梁凤仪著. — 北京: 中国戏剧出版社, 2005. 1

梁凤仪财经小说系列

ISBN 7-104-01882-4

I. 尽... II. 梁... III. 长篇小说 — 中国 — 当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 118734 号

尽在不言中·风云变

著 者 / 梁凤仪

责任编辑 / 张月峰 吴淑岑

策 划 / 林 飞

出 版 / 中国戏剧出版社

发 行 / 新华书店

邮购网址 <http://www.republicbook.com>

印 刷 / 北京市瑞达方舟印务有限公司

开 本 / 880×1230mm 1/32

总 字 数 / 7400 千字

总 印 张 / 360

出版日期 / 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-104-01882-4/1·764

定 价 / 680.00 元 (全 44 册)

本册定价 / 22.00 元

本书由香港勤+缘出版社独家授权出版

版权所有·翻印必究

(如有印刷质量问题,可与承印厂联系)

Jinzaibuyan zhong

尽在不言中

财界哲寓 精粹玲珑





自序

我坚信天才靠缘分，人才靠动力的道理。

世间天才有限，人才济济。

未能因天缘巧合而成天才的人，很应该努力，自强不息，希望能把自己培养成人才。

我从小就学习将勤补拙。固然希望能够成为人才，最低限度也不用变作庸才，已算是个人成长的一份快慰成绩了。

《尽在不言中》的两个中篇小说，就是在这份努力尝试下产生的。

我的学位论文是研究晚清小说的。此等作品大多文笔粗糙、结构松散、内容杂乱，故此在文学上的评价不高。然而，在历史角度下，仍有保存及研读的价值。那是因为它们能忠实地报道时代的种种人情物理和社会现象，从而唤起全民觉醒，面对家国困难，知所进退，并使后世了解清末的时势政情、民间疾苦。

小说能以其丰富实用的时代资料而产生可读性，实在给予我很大的鼓舞。

何其幸运，在过往十多年，我有机会通过正职涉猎香港风起云涌的商场，对造就香港成为举世知名大都会的支柱行业——金融与工贸，都有实际接触和认识。我之所见所闻所遇所受，包括行业领域内务各式人等的贤愚美丑、成败得失、悲欢离合，无一不是刺激我思路的

写作素材。

晚清小说盛载丰实而有用的社会信息和呼声，发挥提醒公众正视环境、积极图强的功能。我当然不敢妄想现在才在写作上起步的自己能有如此成绩，然而，我仍会认真学习，努力写作。

有一点非常值得我严谨效法的是，晚清小说只以环境资料反映时代实况。其写作目的之所以值得尊崇，纯是因为对国家前途与民生福利表示关注，少有借题发挥，作个人攻击与揭发私隐的迹象。在爱家爱国爱民族甚而爱生于斯长于斯的土地之大前提下，任何私人恩怨情仇的确微不足道。

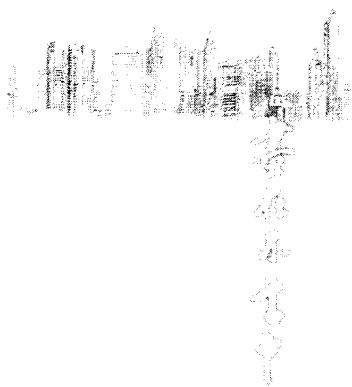
我既有缘生长在这个独具性格与成就的香港，又适逢政治经济转型的重要时代，实在殷切期望能运用我前半生累积的生活素材，融和于创作小说之内，塑造出读者熟谙和亲切的角色，编排他们似曾相识，甚或感同身受的情节与故事，以祈提高趣味和可读性，易于引起共鸣。从而开拓一条新的，被读者接纳的写作路线和风格。

当然，我会继续勤奋，希望终能有一日工多艺熟，可以通过小说的题材与形式，对现时代之局势、政情、经济以至民心，提出有建设性和具意义的剖释与意见。我将视之为写作上努力的目标。

一个业余写作人要不断创作，是有相当程度的劳累和困阻的。尤其对于才华有所局限的人，更加吃力。

我以诚恳而战战兢兢的心情，期待读者与写作前辈的鼓励与支持。

梁 凤 仪



尽在不言中

我通常在早上 5 时半左右就会醒过来。

上了年纪的人无法多睡。

人们总是盛赞我们这班财经巨擘精力过人，工作狂热。

当然，做人不勤力，办事不投入，永远不会成功。那些访问我的传媒小伙子，最爱探听我发迹的方法，我重复又重复地告诉他们：

“勤力。”

就是这么简单。

什么都得从勤出发。

勤，自然分秒必争。

勤，需要坚强毅力。

勤，容易改劣为善。

我们出道以来，从没有懒惰过。

故此，几十年的老习惯，勤力得生了根，成了瘾，如何甩得掉？

而且，说老实话，闲下来多闷。连足够的睡眠时间，也只不过那五、六小时，总得找消遣打发打发。



如果没有其他更佳选择，工余还是工作的好。说到头来，工作是最合乎经济实惠原则的娱乐节目！

加上，我们这班人，要找个合适玩伴去作合适消遣，谈何容易？

我老妻通常住在美国加州。不过，纵使她长伴我身边，也起不到疗治寂寞的作用。

最近才念了一篇刊登于美国财经杂志的文章译稿，题为：“企业巨子的婚姻情状”。

据统计结果，绝大部分成功企业家都有一段稳定而极其沉闷的婚姻。

对极了！

我，练重刚，二十岁，在乡间娶妻王正平。她比我年轻两岁。

常言道：“十八无丑女！”我妻是个例外。

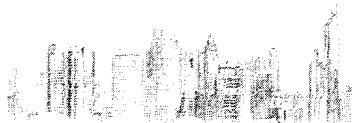
然而，从来没有人能强迫我做任何事，从小我就给自己安排一切。换言之，我是完全自愿娶她为妻的。

娶妻固然要求淑女，因为世界艰难。我自小无父无母，在外祖父家寄人篱下，挣扎至成人，我知道我极之需要有亲人帮助我分担日后的生活担子。

然而，亲人也不是绝对信得过的。什么都要讲利害关系。我自十岁开始就从生活中吸取到实际经验。

外祖父在广州经营当铺，家境还算差强人意。他膝下有两女儿，各生一个儿子，就是我和郭景彤。景彤母是我妈妈的姐姐，寡居于母家。外祖父母对孙儿平日是一般疼爱，小时候我和景彤亦如手足，一同上学、吃饭、玩耍，很算无分彼此。

那年我十岁，有一天，家中来了一位远客，是专走



水货的周伯伯，外祖父的朋友，他携来一包礼物。

周伯伯把礼物盒打开，里面装了一枝舶来品钢笔和
一枝铅笔。

他对我外祖父说：

“美国名厂出品，送给你的小孙子，让他们写好
文章。”

外祖父连连称谢。

客人走了以后，外祖父把我和景彤叫到身边来，让
我们挑。

不幸得很，景彤喜欢钢笔，我也一样。

外祖父拿眼望住外祖母。

那一刻间周遭的空气冷得叫我有点发抖，因为钢笔
实在稀奇、可爱。

外祖母俯下身来，拉住我的手，慈爱地说：

“重刚，你乖，钢笔跟铅笔都一样能写出漂亮的字，
外壳又都一个模样，没有什么分别嘛！你是好孩子，总
是听婆婆公公的话，是吧？”

跟着，把铅笔塞到我手里。

那枝钢笔，原封不动，放在饰盒内，递给了景彤。

景彤兴高采烈地奔回后堂去。

我很想跟外祖父、外祖母理论，可是，怎么开口？
他们已经赞扬我是个听话的孩子，一顶高帽子压下来，
差点窒息！我要是辩驳，就是自认顽劣，英名扫地。

我只能垂着头，还轻声地说了声多谢！

以后长大，我知外祖母这厉害的一招叫“伸手不打
笑脸人”！随时用得着的。

当时我放慢脚步，离开大厅。背后竟听到外祖母对



丈夫说：

“景彤的妈小器，让她知道，只会拉长脸大半天，够我们受的，委屈重刚一点算了！”

当天晚上，我睡不着。

想念那枝外国名牌钢笔。

我开始发觉景彤的条件比我强，最低限度，他多一个自己人撑腰，这是重要的。公公婆婆当然疼爱孙子，但要面临决择，为了保护自己，不被姨母罗嗦骚扰，他们只好牺牲了我。

我想通了这重关键，才朦胧入睡。

自此，我明白过来了。说什么都假，自己的条件一定要胜过别人，才是第一保障。

妻子的角色是非常重要的。当年，外祖父替我讨老婆，算是完成最终的提携责任。

从此，就是我和妻联手打天下。

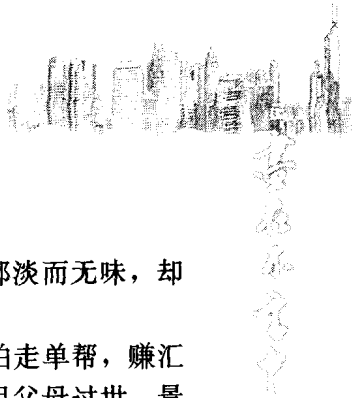
故此，我务必使她成为我的资产，决不能变成我的负累。

要百分之一百胜券在握，除非我的条件比她优越。当年，我家无恒产，念过十年书之外，就只有一张端正的脸。

娶个相貌低于平庸，学识胜不过我的女人，我认为适合至极。

尤有甚者，史书上记载得太多英明君主，都为美色所迷，以致荒疏朝政。后宫佳丽三千人，绝对可以。但千万别迷恋一个，浪费感情与时间，有碍政事。

成功企业家，绝大部分有着平稳而极端沉闷的婚姻。这是八十年代的统计。而我的觉醒，早于四十年



前。妻子贤、愚、丑，堪称三大美德。

我和妻子的关系一如白开水，从来都淡而无味，却用以维生，非饮不可。

婚后，我们先移居澳门，跟那周伯伯走单帮，赚汇水。我的大儿子在氹仔出世。战后，外祖父母过世，景彤母子名正言顺地接管广州当铺生意。我毫无争产念头，因为争夺产业要花心思、想计谋，出外谋生亦然，如此又何苦平添家族怨怼？要跟人结仇，也得物有所值。况且，压根儿，我看好香港。

初抵香港，我就在同乡老甘的制衣厂任事，讲明不收人工，只拿红利。工字不出头，我决定学做生意。

那年头，专承制劳工阶层穿用的工作衣裤，市场上绝无仅有。物以罕为贵，两三年下来，手头就有点积累。

适逢四九年中国政权转易，大批乡里来本城谋生的日子，我灵机一触，决定投资地产。

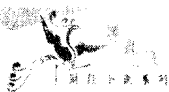
道理其实浅显至极，两峡对峙，正如鹬蚌相争，渔人一定得利。英属香港即将人人多势众，有人就必须要有地。

任何政局危机，都会有人壮烈牺牲，也会崛起新贵。我自五十年代中叶开始投资房产。

六五年暴动，我曾经危险过。当时，我只能选择取回十多年血汗成绩的十分之一。或者继续孤注一掷。我终于决定背水一战。

结果，我的筹码押对了。

四十岁开始平步青云，扶摇直上，五十岁已名满香港，富甲一方，近年更有国际知名的趋势。八三年香港



主权的风暴，并没有能吹散我资产的丝毫，因为练重刚的事业老早开枝散叶，以香港为基地，遍布全球。

我妻子完全配合我的整体行动。她生育了二子一女，由乡下婆，进步成为知所进退的贵夫人。

十多年前，当我仍能轻易地计算清楚我的财产数字时，妻曾有一夜对我郑重地说：“我只坚持名分地位永远不改，其他的我不管。”

我原本可以答她：你要管，也管不来。

可是我只含笑点头。自此，妻在海外的时间极多！她认为我不会寂寞！

究竟我有没有寂寞时光？

究竟工作是否是最有效的麻醉剂？

老实讲，寂寞是人类的癌症！发作起来，也只能拚命打麻醉针。药力一过，总还是苦在心头的。

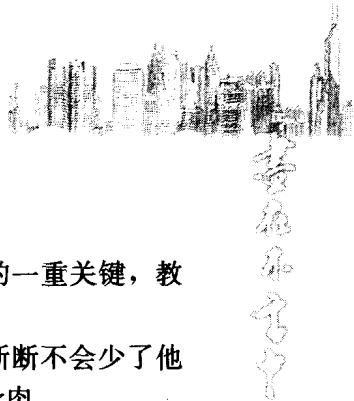
高处不胜寒，无敌最是孤单，哪能有例外？

难道我不知道，最美满的安排，应该是百分之八十的精神时间注情事业，余下来，最好找个称心如意的玩伴，寻些松弛神经的游戏？

老妻既不是理想伴侣，退而求其次，指望儿女吗？失望更大。

代沟肯定是有的。况且，我的两个儿子家俊与家辉，老早安排在练氏集团内担任要职，好培养他们成为接班人。日常跟我见面的时间极多，换言之，他们受老子与老板的管束，无日无之，下了班，鸡飞狗走，是意料中事。

女儿黛华今年二十八岁，长得比她母亲顺眼一点，已算是我练家的一重福分，只望她有自己丰富的社交圈



子。硬把她留在身边，会后患无穷。

坦白讲，这里头，还有最厉害现实的一重关键，教孩子们视我的寂寞如无睹。

他们个个都心知肚明，我的遗嘱内断断不会少了他们的名字。再忤逆，还是我练重刚的亲骨肉。

虎父无犬子，我自问聪明盖世，下一代又怎会生性愚笨？他们洞悉中国人的性格，肯定我绝对不会把全副身家捐到慈善机构去，或者胡乱馈赠外姓人。

这倒是真的。半生咸苦，我何尝没有经历人间险恶？倘若我栽倒，有人会肯无条件救我于水深火热之中？

话说回来，当年暴动，练氏名下的房产，跌至半价以下，银行迫仓，跟我拍档的老甘，何尝不是自做制衣时起“同捞同煲”过好几年，一样撒手不管，举家移民加国，留我一人收拾残局。我差点没跪在银行信贷部求人网开一面。他妈的，就是我练重刚命不该绝，掌管信贷的头头小方跟我谈条件，他若放我一马，事过境迁之后，练氏地产割让百分之三十给他。我当时毫不考虑地答应了！

我崇尚交易。交易是有商有量，双方都有权答应，有权拒绝，有权妥协，这仍然是公平的。时至今日，我仍旧跟那吞没了我百分之三十产业的小方来往，因为保存下来的七成，足够我翻身有余！至于老甘，近年频频自加国回港找发展机会，我必定大排筵席，盛情款待，亦只此而已。

为此，除确有血缘关系的亲人，我不习惯过分地照顾他人！



当然，善事是一定要做的。并不是沽名钓誉，亦不至于为善最乐。而是钱多起来，是应该令之起新陈代谢的作用，最低限度，纳税支持政府跟捐款辅助公益，对我而言，感觉无异，全部打入应酬费内。反正有一定数目非入公家的口袋不可。

再说，一亿几千万的捐款预算，已足够慈善团体对我必恭必敬，前呼后拥。而这个小数目，我的孩子们并不在乎！

钱通常是控制人心的灵丹妙药。我的孩子们虽然胜券在握，极有安全感，说到头来，本性也不算顽劣。于是，在极力争取自由独立生活之同时，逢年过节，或者相隔一二星期，总也循例式回家来给我作个伴。父子之间，打场网球，甚或下一盘棋之类。我就得告诫自己，应该心满意足了。

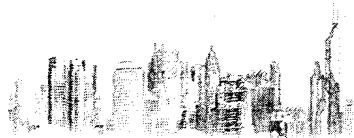
在本城谁不知道老周的故事，一旦产业在生前转到儿子名下，就遭荼毒。连那么几千块的购物单子，送到自己辖下机构去付账，那个当家的儿子也拉长了脸，问长问短。老周去世前，顽疾缠身经年，在床头相伴的竟是红颜知己，这已是他不幸中的大幸了。

自老周立下榜样后，我们一班老友断断不敢再重蹈覆辙。

亲生子永远不如近身钱，骨肉是仅次于自己最信得过及最应照顾的人，如此而已。让他们明知有遗产，绝对胜过老早在生前过户。

去年，我的另一位老友金融业巨子马桢祥患上胃癌。立即跟我商议遗嘱事宜。

他说：“练兄，你我手足一场，当我的遗产执行人，



不会太骚扰你吧，遗嘱是老早立下了的，如今需再详细考虑细节是否需要修改！”

我立即安慰他：“预防万一是一分所当为之事。不过，现今医学昌明，你何必过分忧虑。”

门面话说完，自然得认真地讨论正经事。

老马划定有部分遗产作慈善用途。我建议：

“数目当然依你意思订定，只是，最好指明由嫂夫人全权决定如何运用，万一有这么一天，她多花点心思在慈善事业上头，好纪念你们的恩情。”

老马立即会意，连连称是。

对于富孀而言，最重要是可以排遣生活。孀居凄迷，收多两个请求捐款的电话，也算热闹。连锁关系，各种慈善活动，都能名正言顺地参加，好使精神有托，实在重要。谁还会忧柴忧米？最要照顾的是寂寞。

我还给老马说：

“嫂夫人捱了半辈子，最理想的下半生生活，是儿子承欢膝下。几位世侄仍然未娶，常言有道：好仔不如好媳妇，这一下，你也不可不防。”

老马点头，说：

“我会跟律师商议，基金的运用，吾妻有最高决策权。”

这是对的。我们花天酒地是一回事，名门正娶、生儿育女、守足规矩的女人，应该备受保护。

为妻子妥善安排作未亡人时的生活，才算对她作全面性的照顾。

谁个上了年纪的人不顾现实？故此，我要找人于工余作伴，认真来说，抓着自己机构内的高级职员，还比



依靠儿女实惠可靠得多。

孩子不需要应酬我，伙计可当别论。

然而，技术上仍有相当困难。

练氏企业，员工数千。高级职员过百。其中，跟我出身的老臣子也有好多个。我们的关系算很密切，既是宾主，也绝对是朋友。再讲深一层，彼此相处几十年，岂只清楚个性嗜好，连商业秘密也了如指掌，等于可以无所不谈。原本应该是闲来生活上最适当的同伴。

可惜，站稳阵脚的老臣子，家资早已不菲。人一旦有了安全感，胆子就大。更不轻易委屈自己。于是乎，他们不愿牺牲办公时间以外的私人生活，理所当然。

况且，就算老伙计愿意尽量迁就我，他们家中的老妻可不易商量。

不要说别人，单是在我集团内坐第二把交椅的周成老婆，已是极之难缠。

我曾一连四个星期日，把周成拉了出来，先陪我游早泳，再饮早茶，跟着谈“金”论“股”，兼巡视建筑地盘。到第五个星期日，我依旧拨电话到周家去。

成嫂那破锣般的声音，一听是我找她老公，竟然毫不留情地拔直喉咙嚷过来：

“刚哥，亚成由星期一至星期六都归你管你用，就只一个星期天，你老人家让我们一家大小团聚，有个机会家庭乐好不好？”我都还没有回应，她就摔掉电话。

当年，这泼妇的老公周成是地盘小工，今时今日，哪一桩练氏企业的楼宇，不是由周成负责定价打理？

街外人排长龙，露宿，去轮楼花，只可买到周成拣余拣剩的房屋！说来说去，当然是我练重刚一手提携。

当年之事，何必重提？

倘若事必要提，我也有不少不大适宜宣诸于世的故事，一班老伙计知之甚详。

这有什么稀奇？百亿家财，除非是祖上积累，否则……

跟我一起在地产业上胼手胝足的其实不只周老成一个。然而他有一次建立奇功，自此就走了运。

那是暴动后的一年，霍氏地产的首脑犹有余悸，老是追问我要不要顶让近郊的一大块地皮。

我无所谓，反正对香港极具信心。然而，跟老霍交情深厚是一回事，一讲生意，我的算盘必定的得响。他既是决定转移阵地，我当然乘机压价！迟迟拖着，不肯成交，希望引他发急，自动讲条件，不用我出声，就捡得便宜货。

世间上往往是瘦田无人耕，耕开有人争。市场风声我练重刚有意发展近郊地皮，立即作出反应。一下子加入抢购的竟然有三家地产集团。

我坐在办公室内，召了两三个亲近伙计商议，除了周成，其余的都铁青了脸，投反对票，说：

“分明是次货。老霍一心想抬高价格，夹带多一点现款往彼邦发展，于是故意在市内放声气，制造气氛。”

买者既想乘人之危，压低价钱，又怎能怪卖者制造假象，抬高身价呢？老霍与我，素来都半斤八两。

我望住一直缄默的周成，问：

“亚成，你认为呢？”

周成直截了当地答：

“闲气少管，生意是正经。我看近郊发展是早晚间