

白 水 著

你骗我

我下套

局

我黑你

你设局

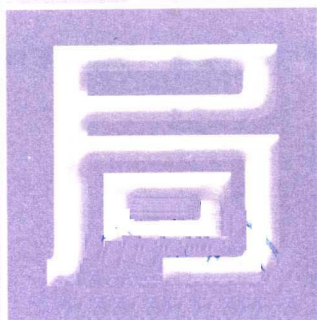
大众文艺出版社

日 小 月

你骗我

我黑你

我下套



你设局

I247.5
3542

PBG 9.1/06
大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

局/白水著.

—北京:大众文艺出版社,2002.1

ISBN 7-80171-074-6

I. 局…

II. 白…

III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 080020 号

局

大众文艺出版社出版发行

(北京朝阳区潘家园东里 21 号 邮编:100021)

华北石油廊坊华星印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 9.375 字数 186 千字 插页 2

2002 年 1 月北京第 1 版 2002 年 1 月河北第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 7-80171-074-6/I·46

定价:15.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京东城区张自忠路 3 号 邮编:100007 1136 信箱



序 言

赵大年

很巧，今春我刚发了一篇随笔《赌石》，又读到青年作家白水的长篇新作《局》，其中也有许多“赌石”的故事乃至赌石人物的特种心态和意境，读来饶有兴味，也使我多少有了一点发言权。

局

含玉之石曰“璞”，自古就有识璞之人。我小时候听说一个故事：新疆和田有位识璞老人，发现一块搬不动的大石头里有玉，可惜众人都不相信，不帮着抬，还嘲笑他是财迷，老人只好终日抱着璞石哭泣。后来我见过红山出土的珍贵文物“中华第一龙”，是目前已发现的最早的玉雕龙；也见过殷墟出土的玉雕龙。它们证明识璞和雕玉在我国至少有三千多年的历史了。去年到云南和越南访问，加上前两年到泰国和缅甸参观珠宝商店和采访玉石加工厂，他们摆出许多锯开一角的璞，露出玉来，却不叫璞，称之为“赌石”。原来许多中国和国外的宝石商人常到盛产多种玉石的缅甸来采购原料。这些原料就是璞，买卖双方都是凭着识璞的经验、胆识和运气，来判断其含玉的成色和数量，讨价还价，出入极大，动辄万金，看准了的，一夜之间变



序 言

富翁，反之铩羽而归。由于风险极大，犹如赌博，故名“赌石”。

白水小说里就穿插有不少精彩的赌石故事，而且藉此描绘宝石商人激烈复杂的内心活动，真是神来之笔。俗话说，赌场见性格。《局》的主要人物之一怀东冶就是一位赌石者。他不是赌徒，却有赌心，胆大心细，办事果断，拿得起放得下。其性格被刻划得活灵活现，真实可信。

《局》的主人翁任亦江是位插队知青又从航天部下海经商的中年干部，有胆有识，又有一帮哥儿们，他要在西平县建一座国内规模最大的珠宝城，要买地，六百亩，集资两亿八，别人说他没资本，他说，“我没钱，我的关系资源值多少钱？”硬是说服了县长，让乡镇以土地入股，开新闻发布会，雇作家写炒作文章，造声势包装自身，吸引哥儿们投资，反常规运作股份制，还真的轰轰烈烈干起来了。办法就是“策划于密室，点火于基层，结盟于哥们，奔走于衙门，取利于市场。”

《局》的长处在于作者充分展示了任亦江在创业阶段所遇到的复杂矛盾，并且在这种种矛盾当中揭示了他的哥儿们姐儿们和官员们的性格、心态。没有停留在叙说故事的层面上（虽然故事也很精彩、好看），从而具有较高的文学品位。“文学就是人学”。作者着墨最多的还是塑造人物形象。

不能用好人、坏人、英雄、狗熊这些简单化的概念来套任亦江。他既有创业的大志，创意的智慧，开拓事业的能

序 言



力,“设局”空手套白狼的狡猾和胆量,也有不少弱点,不会科学管理经营,靠“哥们儿机制”办事,独断专行,迷恋女色,甚至送礼行贿。因此他不但被女人和官员敲诈,也被哥们儿拆台,差点夺去他公司董事长的职权,才发出“最贴近的人也拿刀子剐你几下”的悲叹。

“语言是文学的第一要素”。这部小说的语言甚好,符合不同人物的性格和身份,语汇也丰富,细节描写生动具体。可以看出作者有这方面的生活积累,乃至亲身体验。我认为,单靠采访是写不好长篇小说的。

白水同志是我们北京年轻有为的作家,平谷县文学创作协会会长。十年前以他为社长的“清风文学社”团结培养了一批青年作者,在报刊发表大量作品,对繁荣本县业余文学创作很有贡献。他目前在县旅游局从事繁重的文字工作,但仍在业余时间潜心写作,难能可贵。他还年轻,希望看到他更多更好的作品问世。

局

2001.10.20.于北京作协



0

怀东冶从缅甸的密支那回到乞良市不到一周,就被任亦江从航天部 008 所探到了行踪。当提着一个硕大的黑色公文包的任亦江突然出现在华光大酒店 1306 房间的门口时,刚放下电话的怀东冶大吃一惊。正待握手寒暄,任亦江腰间的 BP 机响了。怀东冶冲任亦江连连摆手说:“不忙不忙,先看 BP 机。”任亦江就掏出 BP 机,见上面的留言是:“怀东冶先生呼,速回电话 5203828。”任亦江挑眼一看怀东冶,二人同时喷发大笑,这才剧烈地握手。

局

任亦江说:“008 是个尽职尽责的地方,虽然早先我们嫌它禁锢个性和自由,离它而去,但它仍是我们联络感情的中介机构,忠实地为我们提供翔实可靠的数据和文字资料。是不是呀,这情况!”

怀东冶说:“是啊。回乞良的第二天,我就去了 008。那个爱唱歌的崔梅,现在坐你那张桌子,也是个副研了。她给了我你的 BP 机号,办公地点却不清楚,只知道是在新城开发区里边。”

两人坐下饮茶。

任亦江看着怀东冶的脸说:“你胖了些,却还是那么黑。不过这身行头够精当。不说也知道,乖乖,衣锦还乡啦。”



怀东冶抚掌微笑：“唉，穷走夷方急赶场。缅甸三年赌石，倒也没亏本儿。哎，你怎么样？还在搞那个三鬼公司？”

任亦江叹口气说：“现今是钟馗太多，快把我打回地狱了。”

怀东冶一笑说：“你也是，叫个什么名字不好，却叫‘三鬼’，别人听了，谁不避得远远的。”

任亦江说：“咳，当初是想把名号起得别致些，让人一下子能记住。鬼也不是迷信中的鬼。我是个爱慕人才、又想在公司里广聚精英的人，人的聪明都有个限度，而说一个人鬼机灵，是个鬼才，那就算到了极至。是不是呀，这情况！”

怀东冶说：“反正你一肚子都是歪理邪说，你本人就是个鬼才。”

任亦江哈哈大笑，“哧”的一声拉开皮包拉链，取出一个厚厚的本子，递给怀东冶说：“以前可谈不上，现在可以说，总算沾了点鬼气。你看看这个。”

怀东冶接过那个本子，见封面上印着“乞良国际珠宝城策划方案”几个醒目的大字，心里便悠地一动，立即感到了这个本子的分量。

任亦江按住怀东冶的手说：“先不忙看里边的内容，你若有兴趣，我请你当总经理。你有两天研究本子、考虑是否参与的时间。若决定了，大后天随我一起去西平县选地。”



怀东冶说：“不，不用那么久。你坐会儿，我现在就看。”说着，走到了里边的套间。

任亦江便站起来环顾这间屋子，见办公桌旁边的衣物架上敞开着一个硕大的皮箱，就信步走过去观看。里边有一套叠得棱角分明的咖啡色西装和两件蓝条纹衬衫，有一条已撕了口儿的“玉溪”牌香烟，衣物下边有两块拳头大小的黑乌乌的石头。任亦江掀开了夹层，里边有叠崭新的人民币，还有一包伊甸园牌避孕套。任亦江便心里暗想：你小子的老毛病还是没改，当初在 008，就整天跟崔梅挤眉弄眼，人家小姑娘警惕性高，又经我的一番点拨，才算没着了你的道儿；现在你小子资本充实，老婆又远在哈尔滨，这可欢儿了你的羊了。现今的嫩草遍地都是，还不由着性儿的去啃。

又抽了支烟，怀东冶拿着本子出来了。此时任亦江已负手在窗前站着，眺望着乞良市的街景。

怀东冶大声说：“还是大战略研究的手笔，思路明晰，结构阔大，气势恢宏，读起来就听见血管里的血‘哗哗’地流着。”

任亦江转身“嘿嘿”一笑说：“从理论上讲，你的话还算不上多么夸张。我想谦虚几句，却羞于启口。乖乖，活儿是做得太漂亮了！”

怀东冶挥拳照任亦江的肩膀擂了一家伙，转而说：“你知道我回乞良本想做什么？不瞒你说，一间珠宝店。”说着，怀东冶伸出一根小指弯动着，“小小的，小小的一间，跟



你的策划相比，简直是太仓和一粟的关系。”

任亦江豪迈地说：“时光若水，人生苦短。男子汉大丈夫，要么不干，要干就撼三山、震五岳。毛主席教导我们，可上九天揽月，可下五洋捉鳖。这是何等样的胸怀和气魄！小小一间珠宝店。得了哇，这情况！”

怀东冶被任亦江的情绪感染着，不禁从皮箱里拿出其中的一块黑石头，在掌上掂着说：“这是块老坑种的黑乌纱，这石头你懂嘛？就是翡翠的原石。我花一万六买的。今天你把它拿走，待珠宝城开业的那一天，可以当场解开，涨了，你还我的本儿，余头都是你的；亏了，都算我的。”

任亦江惊喜地接过那块石头说：“这么说，小小一间珠宝店，不干啦？”

怀东冶说：“不干啦，跟你撼三山、震五岳去！”



第一章

奔驰 560 箭一般地驶入西平县境内，任亦江的心境便微微有些紧张了，不禁把那个塞得鼓囊囊的黑色公文包又往怀里搂了两下，对坐在前排的怀东冶说：“一会儿见了许斟，开始别多讲话，客套几句就坐在那儿听，我先把‘盘子’慢慢往外端，大约二十几分钟，你包里的手机就响了，你站起来，走到一边听电话，但不要出屋，声音放小一点，但也要让我们都听见。接完电话，还回去坐着。该你滔滔不绝时，我给你开头。你今天的任务就是煽情！煽好了，下边的戏才好唱。”

怀东冶“嘿嘿”笑了：“老任，嘱咐我快十遍了。我比你傻多少哇？”

任亦江照例严肃着面孔：“不是你傻我傻，是许斟这个人太精明。一丝一毫的纰漏都可能让我们的计划泡汤。”

怀东冶说：“你跟许斟不也就在东亚酒店见过一面吗？”

任亦江说：“辨明一个人是否精明，一面就够了。那次是西平县政府在东亚酒店开纳贤招商会，许斟作的即兴发



第一章

言，口才很好，思路很清晰，一些提法很新颖，也很超前。乖乖，搞得我也恨不得马上到西平去发展。”

怀东冶说：“咱们这不是来了吗？”

任亦江叹了口气：“是啊，来啦，就怕白来呀。”

任亦江的左右是两个年轻的小姐，一个是他自己的秘书夏菲；一个是怀东冶带进三鬼公司的私人助理，名叫阿英。都是楚楚可人、温柔乖巧的样子。任亦江叹气的时候，夏菲笑着说：“怎么会哪，任总，跟你去哪儿白去过呀。”夏菲的声音仿佛是患着感冒，有些发闷，却别有一番情调。阿英说：“是啊，你得有信心呀，要是没信心，何必还来西平哪？”任亦江被阿英黄雀儿般美妙的声音鼓舞着，眼睛放出光来，忽地挺起腰杆儿：“对，没有他妈信心，何必来西平！”

奔驰 560 在西平县政府大门口停下了。任亦江掏出手机打电话，告诉对方，过三十分钟打怀东冶的手机。然后四人这才下车，鱼贯走进了县政府大门。

迎接他们的是许县的秘书董自纯。他在大门厅里看见器宇不凡的两男两女走进来，就断定是许县长的客人到了，连忙迎上去：“请问，几位是找许县长的吗？”任亦江仰脸望着这个几乎高出自己一头的年轻人，想起在东亚酒店的招商会上也是见过一面的，就拉住了董自纯的手，热情地说：“是啊。来，握握手。咱们见过面的。”董自纯说：“我也想起来啦，在东亚，你还跟许县长谈了大约有二十分钟。”一边说着，已走进了一楼的许县长的办公室。董自纯说：“几位先坐一会儿，喝茶，吃点水果。许县长这会儿在



县委那边儿跟书记谈点儿事，我去给他打个电话。”任亦江说：“好，好好。”

任亦江站在办公室中间，转着眼睛，四处打量了一番，对坐着剥桔子的怀东冶和两位小姐说：“我说许斟精明，你们很快就会知道。东亚的招商会上，他提出了一个‘三让’原则。什么‘三让’呀，就是让名、让利、让权。还说改善这儿的投资环境，让外商能赚到钱才是最好的投资环境，这个环境就是政策环境，什么政策呢？主要是一个所得税的‘减五免五’，还有水、电和土地价格的优惠。这些东西我都是第一次听到。”

怀东冶点点头：“现在是招商热，搞三资企业热，各地都有不少招套，西平的路数确是到位。”

许斟很快就回来了。一进门，就真诚地笑着，与四人热烈地握手寒暄。两位小姐见许斟身材高大，面庞白净，眉舒目展，嗓音透亮，一个标准的中年美男形象，不禁为自己的两个老总感到无地自容。怀东冶尽管也属高大的那种，却实在是不英俊，面色黝黑多皱，一张小嘴，在整个宽阔的脸面上显得不合比例。任亦江就更不必说了，个头矮小，又是标准的尖嘴猴腮，总使人联想到八十年代以前电影里边的汉奸形象。

在几番客套和互相介绍之后，任亦江及时地把话题引向了正轨。

他跟怀东冶要了一支烟，点上，吸了两口又捻灭在烟缸里说：“我履行诺言，这次给你带个项目来了。西平是个



第一章

我非常向往的地方，早先我还在航天部 008 所研究系统工程和宇宙大战略的时候，就始终关注着西平。西平的位置好，在易经八卦里，是处于生门，生门最利于敛气，人气、财气、官气。西平的山势走向也证明了这一点，三面环山，中为平原沃野，只有西部敞开，呈簸箕状。敞开的一面正对着乞良。最东部又有一个万亩水面的柏石湖。气功学上说，气从西来，遇水则止。所以，整个西平县的气场是无与伦比的。”任亦江略顿了一下，把捻灭的那支烟拾起，将烧黑的部分揉搓两下，复又点燃了，接着道：“气场是什么？就是冥冥之中的一种默许，一种暗示，一种自然的推动力。

局 现在，西平的这个浑厚的自然的气场，又融进了旺盛的人气，就是你西平县委县政府党政班子的魄力、思想的高度解放、超前意识和优惠政策。在这样一个气场里做任何事情，没有不成功的道理。所以，我们带着项目来了。”

许斟含着笑，认真地听着。这套玄而又玄的理论或许真的会成为今后招商引资的又一大优势。他想。“哦，是什么项目哇？”他看到任亦江停下来，正期待着自己的反应。任亦江把那支还有少半截的香烟，又捻在烟缸里，从夏菲手上拿过黑提包，“哧”的一声拉开拉链，取出一大叠文本资料，从中挑选了一本，拍打了一下说：“这个项目就叫做‘乞良市国际珠宝城’。”抛出了项目名称，任亦江显得激动起来，在室内踱开了步子说：“这个项目的总目标是通过采用国际惯例，以新的动员、组织方式，新的运行机制，在西平县建立一个立足国内、面向世界，集科、贸、旅游、金



融、娱乐为一体的多功能、综合化、国际化的大型经济实体,第一,使国内分散、盲目、无序的珠宝交易有一个规范化的市场;第二,沟通国内外的珠宝交易渠道,使我国珠宝行业融入、进入世界珠宝市场,而不是被冲垮、被淹没;第三,提高我国珠宝行业的技术水平,培养训练我国的珠宝业经济运行关系,使产出和交易额成倍增长,从而创造良好的经济效益和社会效益。”

任亦江被自己的情绪感染着,不禁踱到了许斟的老板台的旁边,伸手拍了一下许斟的肩膀说:“也为你老弟的继续进步烧上它一把火。”

许斟哈哈大笑了:“好哇,你是烈火,我就是干柴,咱来它个火借风势,风助火威,就轰轰烈烈地烧它一回。只可惜,我这干柴没有多少了,我今年42岁了,还进步哇?”

任亦江认真地皱起眉头,做出一脸不以为然的苦相说:“你这情况,看看,我44岁了,尚且还在奋斗。你小小年龄,偃旗息鼓,得了哇!”

说笑着,许斟把话题拉了回来:“项目是个好项目,想再详细听听。”

任亦江就指着怀东冶说:“他叫怀东冶,是我‘三鬼公司’的总经理,珠宝专家,才从缅甸回来的。东冶,你给许县长汇报一下吧。”

怀东冶清清嗓子,正要发言,包里的手机响了,便摆摆手说:“对不起,先接个电话。”阿英把手机递过去,怀东冶站起身,走到办公室东南角。“喂,哪一位?哦,芮总,我在



西平呢。珠宝城的项目哇，还没有做完，可行性刚开个头，嗨，最近太忙了，公司的事，家里的事，乱得一塌糊涂，我也没办法，等等吧。什么？去我公司啊，先别去，明天我出差，去宁波。好，回来再说吧。”

而这时，任亦江不失时机地把手里的那个本子递到了许斟的手上说：“这就是可行性报告。那个姓芮的，我也见过，是古兰县的，上月的一次朋友聚会，偶尔认识的。那次聚会，东冶谈过这个项目的框架，就一直被那个姓芮的抓住不放。古兰那个地方很糟糕的，我去过两次，到那儿就泄气。东冶，你说吧。”

局

怀东冶回到座位上，饮了口水，略思索了一下说：“我国珠宝市场的形成和发展，经过了一个曲折的过程。”怀东冶注意到许斟饶有兴趣地看着自己，就把这个命题充分地展开了。“在明清时代，宝玉石行业曾有一个非常繁荣的时期，明代的北京和苏州等城市是宝玉石生产贸易中心，所谓‘良玉虽集京师，巧工则推苏郡’。清代的北京、苏州、宁波、扬州、广州、南京、天津等城市是重要的宝玉石生产贸易中心。清末和民国时期，市场缩小，行业萎缩，但鸦片战争以后，市场由封闭转向开放，西洋加工技术传入我国，宁波、广州珠宝首饰加工技术已达到相当的水平。”

董自纯进来给客人续水。许斟示意他做记录，不要出去了。董自纯便找来了笔记本坐在了一边。

怀东冶继续往下说：“解放后，特别是‘文革’十年，对珠宝行业而言，也是个巨大灾难，使本不发达的珠宝业更



是濒于绝境,全国经营出口珠宝首饰的单位只剩下三五家,出口额千万美元左右。”

怀东冶停下来饮茶。他讲话显得不急不躁,很有节奏,语气畅通,词句准确,也没有“嗯啊”之类的习惯性衔接,这是阿英十分佩服的地方。

许斟专注神情,还在认真地保持着,并没有插话打断的意思,这让怀东冶很受感动,对许斟不禁产生了亲近之意,使自己更有信心地讲了下去,“八十年代中期后,珠宝行业重新发展起来,90年,全国珠宝进出口公司达到44家,出口宝石、玉石制品及金银镶嵌首饰4亿美元。此外,还出现一大批珠宝首饰公司、厂家和商行,据中国宝玉石协会统计,约有4000家左右。一些宝石研究所和鉴定机构,也相继建立起来。但是,同行业与国外相比,差距还是特别大……”

任亦江此时心里有些恼火,深深地为怀东冶没有在“但是”两个字上加重语气并略作停顿感到失望。他认为引起许斟高度注意的地方到了。

“一是技术落后,”怀东冶仍就一板一眼地谈下去,“主要表现在加工技术差,鉴定队伍水平低,设计人才极其缺乏;二是形不成规模。近几年珠宝行业一哄而起,低水平重复。珠宝行业的经营有其内在规律,如原料加工,成品生产,销售必须成为体系,投资必须达到一定规模,否则很难打入国际市场,在国内也无力与进口产品相竞争;三是经营水平低。国营珠宝企业大锅饭,工作低效率,工厂低