

成一 著

茶道 青红

作家出版社

本书系作者继《白银谷》之后
又一部展示晋商大智慧的力作

茶道 青红

成一 著

作家出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

茶道青红/成一著. - 北京:作家出版社,2009.1
ISBN 978 - 7 - 5063 - 4521 - 7

I. 茶… II. 成… III. 长篇小说 - 中国 - 当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 190988 号

茶道青红

作 者: 成 一

责任编辑: 姜 琳

装帧设计: 张晓光

出版发行: 作家出版社

社 址: 北京农展馆南里 10 号 邮 码: 100125

电话传真: 86 - 10 - 65930756 (出版发行部)

86 - 10 - 65004079 (总编室)

86 - 10 - 65015116 (邮购部)

E-mail: zuoja@zuoja.net.cn

<http://www.zuoja.net.cn>

印刷: 北京京北印刷有限公司

成品尺寸: 152 × 230

字数: 390 千

印张: 23

插页: 3

印数: 001 - 20000

版次: 2009 年 1 月第 1 版

印次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5063 - 4521 - 7

定价: 28.00 元



作家版图书, 版权所有, 侵权必究。

作家版图书, 印装错误可随时退换。

自序

近代先贤梁启超有言：“中国人最长于商，若天授焉。但使国家为之制定商法，广通道路，保护利权，自能使地无弃财，人无弃力，国之富立而可待也。”

以今日国人商贸实绩看，斯言不差。单说国际贸易，即已成当今中国求富求强的重要战略。近年来，使世界真切感受到中国崛起的，正是作为贸易大国，对全球经济所产生的难以阻挡的影响力。

不过，若说三百年前的中国人，也曾做过影响世界的国际贸易，如今的国人恐怕不会有谁相信了。那时的中国人也曾做国际贸易？也会做国际贸易？这是很自然的疑问。因为当年吾国先人从事对外贸易的史迹，即便是奇迹，也早湮没不闻了。湮没它的，是官方轻商的主流文化传统，还有近代以来国人太重的实业自卑感。落实到国家意识的层面，即是当时的大清朝廷，并未将对外贸易乃至国内的工商实业，纳入强国战略。

本部小说要说的，就是十八世纪我国先人做对俄贸易的故事。本故事，即便以今天的视野观之，也堪称奇迹。所以笔者才不烦发掘之难，将其演绎出来，聊供诸君观赏。鉴于其湮没之深，发掘之难，在小说开篇前，先作此自序，对早已生僻的历史情境，略作交代。

1689年，即清康熙二十八年，中俄签订了《尼布楚条约》。1728年，即清雍正五年，中俄又签订了《恰克图条约》。正是这两个双边条约，开启了中俄间的国际贸易。

与1840年之后西方列强威逼中国签订的诸多不平等条约不同，中俄间这两个国际条约，可以说是强势对强势，傲慢对傲慢，谈判出来的对等条约。因为当时的中俄双方，都是新生的大帝国。俄国这一边，是结束了王朝混乱时期，进入新兴的罗曼诺夫王朝，“俄罗斯之父”彼得一世登上王位，一统“大俄、小俄、白俄”，又向东扩张，夺得广袤的西伯利亚，领土横跨欧亚，举世无双。

中国这一边，是满清王朝以武力入主中原，收拾江南，平息三藩，降服蒙古，国家版图也是空前广大。尤其是早于彼得大帝十年登基的康熙皇帝，也是一位与之相比毫不逊色的君主，其文韬武略，正使新生的大清帝国渐入佳境。只是，这两个新生大帝国的对话缔约，双方之所求却各不相同。

尼布楚，在今黑龙江上游的俄国境内。签订《尼布楚条约》之前，康熙皇帝刚刚成功出兵远征，击退了沙俄对我黑龙江流域的侵扰、扩张。签订这个条约，大清朝所看重的，是“明定”该地区的中俄边界，“以期永久和好”。恰克图，在今俄蒙边界的中部。签订《恰克图条约》之时，大清朝正在平息蒙古地区准格尔部等叛逆势力。签订此条约，大清是出于远交近攻的战略，以防止蒙古叛逆部族与俄国结盟。所以，缔约所看重的，依然是划定中俄在蒙古地区的边界，建立“两帝国彼此间牢固永久和平”。总之，这个时期大清连续与沙俄缔约，所诉求的都是安定疆土，消除外患。

这安外，是出于治内的战略需要。以军事铁骑入主中原的满清政权，头等大事自然是全力巩固国内统治。康熙皇帝的英明之处，也许就是努力将武力征服“转型”为文治怀柔。这个“转型”，其实也就是满清政权自己，要雄心勃勃地完成脱“夷”入“儒”，全盘“汉化”，努力将发达的中原汉族文明，作为其立国的主流政治文化资源。雍正皇帝重整“士农工商”的四民秩序，即是全盘“汉化”的深入。对外贸易，自然也就难入大清朝治国图强的法眼了。

而此时的沙俄帝国，也正在由彼得大帝全力推动，企图完成更为雄心勃勃的社会“转型”，那就是由落后的农奴制社会，跃进到在西欧也才方兴未艾的工业文明。经过急剧的对外扩张，缩小无比辽阔的国土与贫弱落后的国力之间的巨大落差，则是沙俄帝国面临的头等大事。通过海外贸易，增强国家的军事实力，再建立海外殖民地，攫取更多的域外财富，以启动、支持国内的工业化，这是当时西欧多国所实行的强国路线。彼得一世效法欧洲，全力“欧化”，正是要按这样的路线，实现历史的跃进。他主政之后，为争夺出海口，频繁与瑞典、波斯、土耳其等国开战，国库异常空虚。所以，与繁荣的中国通商贸易，以充实国库，就成了沙俄当时迫切想实施的国家战略。

尼布楚，是俄国最早能够进入中国的唯一边境城镇。签订《尼布楚条约》，俄方所看重的，只是“准其贸易互市”。而恰克图，则是俄国后来开辟的来华新商路的出入境边防城镇。签订《恰克图条约》，俄方全力争取到的，是细化了两国贸易互市的许多具体条款。

可以说，通过缔结这两个条约，中俄两大帝国都得到了各自最想得到的

东西。

满清朝廷由此得到的，是长达将近两个世纪北方无外患的国际环境。这在中国的历朝历代，尤其是汉、唐、宋、明，都是极其难得的。也正是在这个期间，大清帝国迎来了史称的康乾盛世。费正清在《剑桥中国晚清史》中，对此盛世所作的描述是：“中国的人口已经超过了三亿，几乎为包括俄国在内的欧洲的两倍，同时可以有把握地说，它的国内市场和国内贸易也远远超过了欧洲。”遗憾的是，追求内向“汉化”“儒化”的满清朝廷，尚自觉不到国家的经济强势，只埋头算政治账，不会放眼算经济账，坐失了经济强国的优势。

而沙俄帝国在签订《尼布楚条约》之后，是以国家垄断之力，展开了对华贸易。即由财政部与外交部主持，组建庞大的官方商队，远涉万里，定期来我京师展开交易。《恰克图条约》之后，更全面放开了俄国民间的对华贸易。于是，中国成为当时俄国的最大贸易国。在这将近两个世纪的对华贸易中，俄国获得了巨大的商业利润和国家税收。到1800年之后，每年经恰克图进出口的货值就在一千万卢布以上，其关税收入占到俄国全部关税收入的三成左右。如果加上华货在俄销售，以及转口欧洲所产生的税收，对华贸易在其国家收入中所占的权重，就更加可观了。连马克思都曾专门著文，论述俄国的对华贸易。可见，俄国此时成功的对华贸易，已经成为那个时代重大的国际经济事件。不言而喻，俄国从对华贸易中所得到的的是国库的充实、工业化的推动，国力与军力的增强。以至在1840年之后，得以挤入西方列强，参与了对中国的瓜分。

俄国的对华贸易，之所以能如此大规模地成功展开，正是因为当时中国的国内经济要远比俄国发达。以当时双方互市所交换的商品看，可以说中方是占尽了优势。当时俄国能向中国出口的商品种类很少，主要就是西伯利亚出产的皮货。而这种皮货在中国的市场，更是非常有限。紫貂皮、貂鼠皮、海狸皮、北极狐皮，这些珍贵的皮裘，只有富贵人家才会购买。中国又处温带，皮裘本也不是必须衣装。置办一件，偶尔一穿，往往多年珍藏。所以，这些皮裘的珍贵与耐用，使它在中国的销路越来越有限。以至到尼布楚贸易的后期，即康熙五十年前后，京城市面的俄罗斯皮货，已充斥成患，市价一跌再跌。反观当时中国可以出口俄国的商品，除少量的宝石、金银以外，是以江南丝绸、南京棉布、药材大黄、烟草、茶叶以及其他日用杂货等为大宗，不但种类丰富，而且大多是日常性的消费品，所以在对方国内有长久不衰的广阔市场。

尤其在恰克图贸易时期，华茶成为输俄的最主要商品。在十八世纪，茶叶对于以乳肉为主食的许多地域，那已是“一日可无食，不可无茶”的日常消费

品。所以输外的华茶，市价坚挺，市场更为广阔。到1820年前后，俄国从恰克图进口的华茶，已超过十万普特，占到中俄贸易总额的将近九成。俄国大规模从中国进口茶叶，除了满足国内市场需求，主要还是为了转销欧洲，以获取更大的利润和税收。

十八世纪华茶输欧，有两条商路。一条走海路直接入欧。一条即北出恰克图，走陆路输俄，再转口入欧。华茶由陆路输欧，虽然较荷兰最早由海路输欧为晚，但陆路茶质却大大优于海路茶。“因为陆路所历风霜，故其茶味反佳，非如海船经过南海暑热，致茶味亦减。”马克思在《俄国的对华贸易》一文中就说：俄国输欧的陆路华茶，“其中大部分是上等货，即在（欧洲）大陆消费者中间享有盛誉的所谓商队茶，不同于由海上进口的次等货。”质优的陆路华茶，自然使俄方在转口欧洲市场中，收益非常。从十八世纪中叶开始，到整个十九世纪，华茶贸易一直是俄国对华贸易的重头戏。

但华茶贸易做大后，俄方已难以维持以货易货的交易方式，只得升级为货币交易。也就是说，俄方须支付大清法定的通货白银，来进口华茶。大清也就成为当时顺差巨大的外贸国。

可惜，对于中国商品，尤其是如茶叶、丝绸、瓷器这类为我国独产而又能畅销世界的商品，在当时所占尽的外贸优势，大清朝廷并不看重，或者说它还蒙昧不识。中俄间贸易互市，在大清朝廷看来，只是一种出于“安外”而给予俄方的“恩赐”，是“准其”来华贸易，俨然站在高一等的文明层次，赐之“柔远”，促之“向化”。因此，在当时大清的官方层面，只有俄方的来华贸易，并无中方的对俄贸易。官方的作为，也就仅限于防范俄方来华商队“窥探枢机”，以及对与俄商交易的中国商民，进行“弹压稽查”。于外贸本题，一直未破。

然而，贸易，买卖，毕竟是事涉双方的生意。一头热，一头冷，贸易终是难成气候的。俄方将对华贸易做得如此火热，中国官方却尚未破题，如此冰炭两重天，如何能成立？

看官！正是这冰炭两重天，才引出了本部小说——

其时在大清官方之外，以卑贱之身、“恭顺”之行，默默应对俄国对华贸易热浪的，是中国的民间商人。其中又有一支商帮，成为对俄贸易的主力劲旅，堪与俄商入局交手，一争高下。它就是山西商人，当时俗称为西商。

旧籍《黑龙江述略》记载：“汉民至江省贸易，以山西为最早，市肆有逾百年者，本巨而利亦厚……出入俄境极稔。”可见在中俄尼布楚贸易时期，山

西商人已成先锋。

乾隆年间曾出任库伦办事大臣的松筠，在其所著的《绥服记略》中，更直言：“所有恰克图商民，皆晋省人。”库伦，即今蒙古国首都乌兰巴托，距恰克图边境八百里路。出于“弹压稽查”的便利，在《恰克图条约》中，将中俄双方的民间贸易，限定在恰克图边境两边划出的“市圈”里。哪曾想到，这“市圈”就像现今的“经济特区”似的，急速繁荣起来，以至俄方的对华贸易活动，无论官方民间，不久便全都集中到这“市圈”里进行了。大清设库伦办事大臣，专司管理俄罗斯贸易，即缘于此。俄方为何将贸易活动集中于恰克图一地？那显然是因为，他们在此“市圈”里，能采买到所有中意的华货。这较之以往组建商队，历尽艰险，深入中国内地的交易活动，自然是既便捷，又成本低了。而在中国一方，将能够出口俄国的内地商品，特别是后来大规模出口亚欧的陆路华茶，采买、贩运至边境“市圈”来的，便是松筠所谓的恰克图商民。这些商民，“皆晋省人”。这就是说，在中俄恰克图贸易时期，与俄商交易的中方商家，一色为山西商人。

另据史籍记载，俄方的恰克图“市圈”，为俄国参与《恰克图条约》谈判、签字的首席全权大使瓦萨伯爵，亲自规划、督建。而与之毗邻的中方“市圈”，大清官方则无有作为，全由山西商人采伐附近苦令山树木，建成木屋商铺，连绵成城，自名为“买卖城”。这座买卖城与毗邻的俄方“市圈”，中间一道国界，仅以木栅栏相隔，两城宛若一城，“百商云集，万货云屯，市肆喧阗，居然都会也。”此处本为亚洲最中心的内陆腹地，荒僻无比，但自十八世纪二十年代至十九世纪末，在这将近二百年的时间里，却成为远东最繁荣的商业都会之一、全球最繁忙的外贸口岸之一。俄人称之为“西伯利亚的汉堡”，西欧人称之为“沙漠中的威尼斯”。

支撑恰克图百年繁荣的最重要支柱，即是西商所独立经营的华茶生意。在当年交通、通讯那样不发达的时代，特别是在官方未予立法保护的社会境遇里，西商全凭自力，开辟出一条从江南产茶地，远至恰克图口岸的万里商道，将华茶出口的产、运、销，统掌于一手。其活动畛域之广、经营格局之大、商务能力之强，以及其间的艰难险阻、喜忧得失，今人已是很难想象了。

目 录

自 序	/001
第一章 离恨成真	/001
第二章 外茶外忧	/025
第三章 临危举内贤	/047
第四章 战云密布	/068
第五章 茶山春愁	/090
第六章 离心与夺心	/110
第七章 火兆利市	/130
第八章 近望北海	/151
第九章 南国非仙境	/171
第十章 惊天霹雳	/191
第十一章 天理人欲	/211
第十二章 近忧与远谋	/231
第十三章 良策破局	/250
第十四章 祸起萧墙	/270
第十五章 东风终唤回	/292
第十六章 复旧已难	/311
第十七章 天意莫违	/331
第十八章 尾声	/352

第一章 离恨成真

一

绿树听鹈鴂，更那堪、鹧鸪声住，杜鹃声切。啼到春归无寻处，苦恨芳菲都歇。算未抵、人间离别。马上琵琶关塞黑，更长门翠辇辞金阙。看燕燕，送归妾。将军百战身名裂。向河梁、回头万里，故人长绝。易水萧萧西风冷，满座衣冠似雪。正壮士、悲歌未彻。啼鸟还知如许恨，长啼血。谁共我，醉明月？

这首宋词《贺新郎》，是辛弃疾名作，题为“别茂嘉十二弟”。此词咏唱离恨，铺排了许多古典故事，语语有境界，章法又绝妙，悲婉而具气势。开篇就先说这首宋词，只是因为它最为太谷康家戴氏夫人所喜爱。

戴夫人，名静仪，为明末清初名士祁县戴廷栻的孙女，一向喜爱宋词。嫁入康家后，对辛词更情有独钟。翻检《稼轩长短句》，这首《贺新郎》，又最是眼热不能舍。

这是为何？

太谷康家自雍正年间起，做恰克图茶叶外销生意，已历五十多年。茶货由福建武夷采买，起运第一站即到江西铅山，入水路北上。铅山为辛弃疾晚年久居之地，今尚有稼轩村在。其夫康乃懋及其子康全霖，每从江南采办茶货归来，总不免说些稼轩遗闻。戴夫人听得多了，对辛词自然更翻检不辍。而茶货穿越江南中原，出塞外大漠，经万里风霜，抵恰克图买卖城，易手俄商后，第一站即达贝加尔湖区。贝加尔湖，古称北海，为汉使苏武牧羊地，今虽成俄境，但在湖之南，尚存苏武庙。康家父子北上买卖城，常入俄境料理生意，多次借道拜谒其庙。“向河梁、回头万里”，即言李陵将军在此送苏武归汉情状。

稼轩如此一首名篇，竟与自家生意有如此关联，从铅山绿树，一路铺排到北海苏武！其间芳菲琵琶，风霜雪月，壮烈艰辛，器局情怀，真是非茶家不能体味。你说戴夫人能不格外偏爱吗？

只是，戴夫人没有想到，她的这一份闲情雅好，却为康家带来了一份不大也不小的为难。

去年夏天，即乾隆四十九年六月，其夫康乃懋从武夷采办茶货归来，竟给她带回一位杭州乐工来。这叫她三分惊喜，七分不安！因特别喜爱这首《贺新郎》，戴夫人就生出了一份痴想：如此一首佳词，如能觅得一二高明乐工，依词配曲吟唱，那或许才能尽现词意的悲婉壮怀吧。其实，戴夫人少时习读宋词，就早有这种痴想了。宋词如此豪章艳句，本是为燕乐歌曲所填写，可惜乐曲失传已久，只空存了许多诱人的曲牌名。爱词及曲，时常生发出热切的向往。不过，戴夫人也只是将这份痴想，作闲情说说罢了，哪想就当真了？

康家因外茶生意，虽然已成富室，但这致富是何等不易。从奇热的闽地到奇寒的北海，从江南泽国到塞外旱漠，中间万里茶道，万里艰辛。其夫其子，每年都要分头南下抵铅山，北上临北海，一步一步将这万里艰辛踏遍。即便没有那“用俭知耻”的祖训，任你奢靡，你能忍心吗？戴夫人与夫与子，虽也长年离多聚少，但并无许多怨恨，守俭持家，不求奢华，唯一喜好，就在诗书。好诗书，本也无多靡费的。忽然为她一份闲情，居然千里迢迢从江南繁华名城，雇来乐工，这实在是太意外，太破费，也太张扬了。

尤其这位乐工，又是个十五六岁的小女子，相貌平常，一身柔弱。这是为她雇来一个只会司乐的女伶，长年养在家中了？一家人平日闲说稼轩轶事，曾也提及词人当年在铅山家中，养有女乐工。每有新篇初成，即令乐工弹奏吟唱。这是要仿稼轩那一份风雅情致？

所以，乐工带回来，戴夫人就先问：“这乐工，是赎来的，还是雇来的？”丈夫说明了是雇来的，期限仅一年，只是想叫夫人试着听听，看她弹奏吟唱宋词，有些味道没有。

戴夫人才踏实了几分，又问：“这一年礼金是多少？”丈夫说：“已先付了十两银子。”

十两银子？康家天盛川茶庄一般驻外的领庄掌柜，一年辛金也不过十两银子！

戴夫人就说：“为我一份闲情，这实在是太靡费了。就不怕坏我守俭的名声？”

康乃懋正色说：“我们守俭不守俭，也不在别人说道。我与霖儿长年跑外，家中这一大摊家政商事，全撙给夫人一人张罗。成全你这一点夙愿，哪算得靡费！再说，这也有几分机缘巧合，是偶遇而得，不是专门寻访来的。”

原来，去年开春后，康乃懋例行南下武夷，茶事料理毕，就弯到了杭州。乾隆年间，杭州极度繁华，灯红酒绿之盛，也就不可免。但康乃懋来此，倒不是为领略浮华，寻欢作乐，他是来采买少量香片，即今所谓花茶，作为贵重礼品，以备馈赠库仑办事大臣以及喀尔喀蒙古贵族的。当时，杭州龙井得乾隆皇帝钦点，一时风行。而京师官场，喜饮香片，以龙井做茶坯窖制的花龙井，更受推崇。其间，康乃懋遇杭城一位叫阿福的茶行旧交，闲话时忽然向他提起了这位女乐工。因为他以往就同杭城的商界同道，说起过内人的那一份雅好，曾流露出想物色相当的乐工。其时杭州沾光贡品龙井，茶事隆盛，城里的茶馆茶寮特别多。茶馆多，售艺的乐工女伶也就多。中间也许有高手？但同道朋友多说，高雅的茶室倒是易找，高格的乐工可不好寻觅。越是所谓高雅的处所，越是多艳唱软吟，可售的是满溢的俗，哪里能容得下一个雅字？似稼轩古诗词那般豪放气象，今杭城乐乐工伎，恐怕无人能堪与司乐的。

所以，康乃懋一听这位阿福提及乐工事，就急忙问：“寻到高手了？”

阿福却说：“高手倒也不敢说，那离恨苦曲，却弹唱得感人落泪。”

细说之下，康乃懋才得知，这擅唱苦曲的是父女搭档。擅唱苦曲，原是因为自身的苦命。女伶的父母，本来是一对在茶馆售艺的天成搭档。男人司乐有一手，女人唱功也佳，夫弹妇唱，匹配得相得益彰。再加上此妇也貌美，一向在高雅的茶室售艺，所得还算不菲。哪里能想到，就在女伶五六岁时，妇人竟弃家私奔了富室。男人悲愤难消，却也无奈，只好携了弱女，继续售艺生涯。如此心境，以前常弄的艳词软歌，哪还能出得了彩？加之爱女渐渐长成，才艺渐佳，似也不逊其母，但相貌却未出脱得可人。江湖售艺，只有色艺双佳，才能出入于有钱人出入的高雅茶室。为了生计，此父女也只好售艺于一般的市井茶寮。幸好在这种处所，苦曲悲歌倒也可售。本就有离恨苦情，又凭借了出色的才艺，这父女弹唱苦曲竟也慢慢出名了。

这位阿福即慕名去听过几回，落了几回清泪。尤其说到，父女俩弹奏的古曲《苏武牧羊》，真也令人断肠。说得康乃懋就极想去听一听。阿福却说：“可惜彼父自春日染病至今，总不见好，已经数月没有出来售艺了。”

康乃懋硬拉了阿福，去造访这父女。说此去赏艺不成，还可先周济一下彼

父女，以图来日。他们是不速而至，老乐工则冷漠之至。这也不奇怪，他对富人是怀有敌意的。幸亏阿福用本地吴语，舍了脸面，又巧为说合，才打开局面。舍了谁的脸面？康乃懋的脸面。这巧字落在了何处？就落在了苏武身上。阿福指着康乃懋的一张黑脸开说：这位北商客脸面为何如此铁黑？他常年跑俄罗斯北海做外茶生意，给那万里风霜打磨出来的。北海知道吧？苏武当年牧羊之地！这位兄弟，每到北海，必先祭拜苏武的。为何？现虽沦为异邦，依然是苏武魂留之地，不忍令其冷寂过甚的。他敬苏武，胜于敬财神的。所以，听说老伯弹奏《苏武牧羊》似绝响，神往得不得了！如此说合了半天，老乐工才终于让座、赐茶，但却不肯接受他们的周济。

阿福又出巧言，说：“那老伯就扶病为这位北客，弹奏一曲《苏武牧羊》，也不枉人家白跑一趟了。”

老乐工端详了康乃懋的黑脸半晌，仿佛看透了那风霜不假，才叫出他的女儿，父操古琴，女吹洞箫，合奏了一回《苏武牧羊》。其间，阿福耳语说，平日是女操琵琶，父吹长箫，灵动配老到，言绝响，不为过。今老伯久病气弱，不胜司箫，才这样换了位，也勉为其难了。但康乃懋已听得痴醉了。

曲终，康乃懋一时神痴不语，良久，才忽然摸出一两银子，说：“这是老伯抱病弹奏此曲的酬劳，一定要收下。”老乐工刚要推拒，康乃懋却跟着又摸出三两银子，说，“这呢，是另付的一份订金。有一首敝人素来喜欢的宋词，想请老伯试为配曲吟唱。待曲成，敝人准来听唱。视曲艺高下，再论长退短补。”

康乃懋本意，是怕倔强的老乐工不肯答应他的所求，才以订金手段，试图说服。订金嘛，那便少了施舍的意味。他自己也实在想一试老乐工的才艺。不想，阿福又借机施用了激将伎俩，接过他的话头便说：“老伯，这三两银子，在做外茶的生意里，你道那是什么行情？一百斤茶货，从北地起运出口外，走四千里草原戈壁，运抵俄境恰克图，高脚驼队所得运费，也就是三两银子！我这位兄弟为何要出如此重的订金？实在是因为他嗜爱的这首宋词，访遍国北江南，无一乐工敢接手配曲吟唱！”

这一激，果然有效。老乐工不再推拒，只沉思不语。

阿福更加码说：“这首古词，是宋代大家辛弃疾的名篇，赋唱离恨到极致了，也与苏武相关的。”

老乐工这才说：“是一曲什么古词？”

康乃懋忙从衣内取出一纸，上面早书写了那首《贺新郎》。老乐工倒是识

字的。康乃懋还是给他略说了词中典故：昭君出塞、陈后失宠、庄母送媳、李陵战败、苏武归汉、荆轲刺秦。也许是因为阿福的激将，或者还因为被这些忠义离恨的故事所打动，老乐工终于答应一试。

数日后，康乃懋与阿福如约来听曲。依然是老乐工司琴，女儿吟唱，只是见老乐工明显有了精气神。用现在的话说，这或许是因为老乐工来了艺术创作的激情吧。一曲终了，康乃懋竟如堕绝域无路回，久久挣扎不出。连陪他的阿福，也似深陷艺境，忘了身在何处。

老乐工先还静候着，终于忍不住，问：“两位老板，看来是不满意？”

康乃懋这才惊醒，连说：“此曲岂值三两银！岂值三两银！”

阿福也才慌忙呼道：“绝响！绝响！”

老乐工恬然一笑，说：“过奖了。薄艺能为二位赏识，我也就满意了。”但老乐工却执意退回那三两订金，说先所付一两银子，已经过多了。任怎么说，也不肯多收。

艺高，又重操守，这样的艺人，使康乃懋更多了敬意。于是，就想等老乐工康复后，礼聘父女两人北来一趟，以了却夫人一桩夙愿。辞别出来，便与阿福商量此事。阿福说，老乐工即便康复，怕也不宜远行的，倒不如先聘了其女北行。一则，此女独自演唱这首《贺新郎》，似也足以愉悦尊夫人的。再则，老伯得了聘金，也可从容养病了。这于康老板，亦算做成一件善事。康乃懋觉得这样倒也两全其美，只是彼父女多年相依为命，老伯能答应吗？阿福说，他来试着说合吧。

不几日，阿福真给说合成了，康乃懋还不大相信。阿福说，女儿倒是不怕远行劳苦，只愿换得佣金来孝敬父亲。但老乐工最担心爱女被拐骗，再也回不来了。他就给老伯说，这位康老板，要是喜爱欺骗讨巧，何苦还要长年奔波于万里商路，历尽千辛万苦，落得一副铁骨黑脸，做外茶生意？再说，康老板所付聘金，本来可以在杭城明白赎身一位有姿色的女伶了，何苦还要借聘名，落骗名？

康乃懋听了，忙道谢说：“仁兄太擅辞令，也太费心了。”

于是，康乃懋便出具了一纸聘约，要意曰：聘期一年；先付清礼金十两银，来往盘缠、到晋后衣食所费及日后赏银，均由聘方另付；聘期内只司乐工，不务杂役，不受辱身，一切善待；如有所负，受聘主家可编曲传唱江湖，坏康家名声。这最后一条，是康乃懋执意添加的。阿福说由他居间担保即可，不必有此蛇足的，但康乃懋还是写上了。不过，这一条倒是很打动了老乐工：

这是他想不出的处罚条款，也是他独有的处罚能力。这位铁骨黑脸、又嗜好宋词的北商客，真也厚道？

就这样，康乃懋带着小女乐工，回到了太谷。

戴夫人知道了这样的来历，方安心了些。即使自己夙愿得遂，又算做了件善事，也好。她这才挑了一个从容的日子，来鉴赏女乐工的才艺。

女乐工先司自带的洞箫，吹了那曲《苏武牧羊》。戴夫人真还被征服了，熟知的意境，竟听出了新韵，似初识苏武，亲临北海，风雪无期，长夜无边。

再听小女子操弄琵琶，吟唱其父配曲的那首《贺新郎》，戴夫人也惊叹了几声，似一段旷世遗响，越世而来。不过，这也只是初听的印象。日后再听，便觉出有许多未尽的意味。

戴夫人毕竟潜心诗书多年，又有成年阅世感悟，再加上北方茶家立场，情致自然与这乐工父女不同。即便与自己的夫君，赏艺的情趣也不同。他长年奔波于商道，偶听音乐，就如久渴得甘露，感觉美好得不得了。她自己却似从容品茶，可能太挑剔了？后来，她也曾委婉指点女乐工，对此曲频加雕琢，试图脱胎换骨，可惜总也不尽如人意。戴夫人终于顿悟：古人诗词，到底还是留于文字纸张间，才有无限意蕴，可不断体味。一旦付于曲律，即便是不同凡响，终要被局限了。不过，她的这番怅然若失的感悟，并没有让女乐工知道。她恪守丈夫所立契约，尽量善待这位小乐工。

小乐工艺名小兰，本名水莲。戴夫人便只唤她水莲。

水莲是苦命少女，原以为此番北来，不知要受多少苦。不想来到康家，却受到从未享受过的礼遇。衣食虽不似江南习惯，也不似她对富家的想象，但款待有礼有情，受之舒坦。平时除了司乐，什么也不必操劳，真是唱曲里曾有的一句词：衣来伸手，饭来张口。而司乐呢，也不是天天都有的功课。先是隔数日偶尔操弄一回，再往后，多是逢了节庆才有差事。她闲不住，想寻些事务来做，东家也不许。当家的夫人，见她识字不多，就安顿贴身的一位女佣，闲时教她识字，读《千字文》、《幼学琼林》，背诵唐诗宋词。这位叫大瑜的女佣姐姐，年龄与她也相仿佛，竟这么通文墨诗词？大瑜姐姐说，都是东家夫人教她的。又说，东家夫人最喜欢通文识字的仆佣。所以康家的男女仆佣，都喜欢识字背书。这一切，使水莲对东家夫人，油然而产生了越来越重的崇敬。

戴夫人是水莲没有见识过的一种富贵女人。她是富家主妇，却不苛待下人，还喜欢自操厨艺、茶艺、花艺。她通诗书，有学问，会算账。尤其令水莲

惊异的，是夫人竟每日练习一种拳功！听说那是她母家祖传的武功，就叫戴家拳。夫人简直是能文能武的女人，而东家夫人生得也美貌！这叫水莲不由常常想起自己的生母来。她对遗弃自己的母亲，相貌如何，记忆已很模糊了，只是父亲常常说起，母亲之所以遗弃他们，全因为她的美貌。她在售艺生涯中渐识世事，意识到自己并未继承母亲的美貌。所以对美貌的女人，就有了一种特别的敏感。而这位美貌的夫人，对自己又是这样不嫌弃，赐予的情义，慷慨又不似虚伪。闲来，听她司乐之余，夫人常拉了大瑜等身边女佣，戏言拜她为师，学唱那首《贺新郎》。唱得走调时，每每相互揶揄，开怀嬉笑。那种时候，水莲总会暗生伤感：夫人要是她的母亲，那该多好！随着一年佣期的渐渐临近，她的这种伤感，也越来越沉重。她对这位夫人，已经有了一种不想割舍的依恋。

终日繁忙的戴夫人，对水莲的这种心思，并未十分体察到。她只是觉得，自今年过了年节后，水莲明显有些郁闷，便以为这可怜的小女子，是想家了。年后，水莲的父亲也托阿福捎信来，说他已大见康复，只是思念女儿甚苦。戴夫人就决定提前送水莲南归。二月二龙抬头过后，康全霖要例行南下，料理新年度的茶货出品事务。正好可借此护送水莲南归的。哪想到，戴夫人刚将这意思告诉水莲，水莲就急得哭了。连说，佣期未到呢，她万万不能走，侍奉夫人不周，甘愿任打任骂！

戴夫人笑了，说：“水莲，看你人小，心思还不小！我们哪里是嫌你有不是？是怕令尊想你想得再伤了病体！佣期虽未到，我们不但减你的佣金，还有格外的奖赏呢。你小小年纪，千里迢迢，别父离家，来给我们献艺，才艺难得，孝心更难得。我们格外奖赏你，还觉不够呢，哪里是嫌你有不是！”

水莲听了这种疼爱有加的体贴话，更哭得厉害了。说什么也要等佣期到了才走。走以前，也一定要见恩人康大掌柜一面。

戴夫人见水莲这样有情义，也只好作罢了。而水莲说到要见丈夫康乃懋一面，这又引起了戴夫人更重的一份烦心。

康乃懋是去年中秋节之后，离家北上，随驼队远赴恰克图买卖城的。恰克图外茶生意，一年中最繁忙的是在冬季。如果料理妥当，在年关之前，可回返家中。但今年直到正月末，康乃懋才有家信捎到，说边情有事变，不敢大意，故要入俄境，抓紧料理那边商务，归期要延后。信中言及水莲，嘱务必按约送归。康家父子南下北上，归期难料，这本也是常有的。但信中这句“边情有事变，不敢大意”，叫戴夫人十分放心不下。做外贸生意，与国家外交密切相关。

乾隆二十九年和乾隆四十四年，因恰克图边境案事纠纷，大清朝廷就曾两次断然闭关，停止了两国互市。第一次停市，长达四年；第二次，也将近两年。这对外茶商家，那可是最大灾难。边境又出了什么事变？会再次危及两国互市吗？边境既有事变，他怎么还要贸然入俄境？她不敢多想。也许这一向总听水莲弹唱那曲《贺新郎》，离恨的意蕴不散吧，她越不敢多想，越有一种不祥之感，挥赶不去。

到二月霖儿南下，丈夫也再没有书信捎来。等得春去夏来，北边也依然没有新消息。戴夫人的焦虑是更甚了。而水莲的佣期，眼看就要临近。杭州阿福早有信来，催告水莲确切归期，说彼父已生疑，有怒色。

但水莲自清明之后，郁闷更甚，茶饭也大减，本来就瘦弱的小女子，一天比一天更显瘦弱。入夏之后，竟病倒了。

这是怎么了？这时大瑜才悄悄告诉戴夫人，水莲是不想走。不进茶饭，她是故意的。衰弱生病，这样就不好送她上路南归了。她实在不想再回去过售艺生涯了，甘愿留下来给夫人做仆佣。

戴夫人一听，这哪里成！请她北来，分明立了契约的，负了约，彼父是要在江湖传唱，坏我康家名声的。再说，即便没有此约定，也不好成全她的。留下她，彼父一定会以为，她是步了其母的后尘，投了富室，如何受得了！

可水莲自戕成病，衰弱如此，又如何送她回杭州？

为了自己一份闲情，竟惹出这样的麻烦。偏偏又是在边情出了事变这种时候！

二

康家经营外茶五十多年，生意铺遍万里茶道，产、运、销都有一套成规了。天盛川茶庄驻外庄口数十家，都有得力的掌柜伙友，长年驻庄料理。康家父子似也不必每年踏遍万里，亲理沿途生意的。但这是先人留下的规矩，直到康乃懋这一辈，都是谨守不敢违。这显然是因为，生意做大了，家资厚积，前人怕后人坐享富贵，好逸恶劳，家业不继不说，子孙渐成废人，那更可怕。所以才立下此戒规，严令后辈永不离万里茶道，以冶炼铁骨，强志健智。

而其时外茶生意体制，乃是康家当家人亲任大掌柜。茶庄又是一年一季的生意，做外茶，更是川流行万里，其间一处有闪失，全程就断了。一耽误，就是一年。尤其在当时，通讯十分不发达，商务信函，都是随贩运茶货的车船、