

隐交易

后台埋单

直击一切交易的致命要害

天佑◎著

一个著名房地产老总的人生经历 一条多层面多枝节的复杂交易链条
解探名利场 “蝴蝶效应”

中国国际版权博览会组委会 中国作家协会主办
2009“中国网络文学节” 获奖作品 获奖原名《房事规则》

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司
万卷出版公司

隐交易

后台埋单

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

© 天佑 2010

图书在版编目(CIP)数据

隐交易 / 天佑著. — 沈阳: 万卷出版公司, 2010.1

ISBN 978-7-5470-0608-5

I. 隐… II. 天… III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 243973 号

出版发行: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 三河市汇鑫印务有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 180mm × 250mm

字数: 425 千字

印 张: 19

出版时间: 2010 年 2 月第 1 版

印刷时间: 2010 年 2 月第 1 次印刷

责任编辑: 陈 丹

特约策划: 李明佳

封面设计: 灵拓传媒

ISBN 978-7-5470-0608-5

定 价: 32.00 元

联系电话: 024-23284090

邮购热线: 024-23284050

传 真: 024-23284448

E-mail: vpc_tougao@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>

目 录

CONTENTS

- 第 一 章 急于洗白 / 1
- 第 二 章 欲罢难休 / 28
- 第 三 章 风雨欲来 / 61
- 第 四 章 无法逃避 / 81
- 第 五 章 深陷泥沼 / 92
- 第 六 章 不得不为 / 102
- 第 七 章 曲线救国 / 115
- 第 八 章 矛盾化解 / 125
- 第 九 章 路转峰回 / 136
- 第 十 章 示弱对手 / 151
- 第十一章 玩转规则 / 163
- 第十二章 上海交易 / 187
- 第十三章 政策交易 / 212
- 第十四章 某种解脱 / 271
- 第十五章 过程而已 / 287
- 尾 声 / 296

第一章 急于洗白

熟悉我的人都知道莫小平对我的意义，我和她是在我给原来的老板打工时认识的。那时她经常接济我、帮助我，使我免于在来深圳之初就坚持不下去打道回府；后来我开始创业，她来帮助我，尽管那时我们还没有恋爱，但是，她多次拿出自己的积蓄帮我渡过难关，让我不至于在创业开始就折戟沉沙；再后来，我们相爱了，她也成为了我事业和生命中不可或缺的一部分。然而，在我事业遇到巨大困难的时候，她去求助于我们业主单位的谭局长，结果被谭局长借机占有并因此染病。为了不影响我的事业和健康她离开了我，不久因为病重去世。她不仅是我事业上的好助手，在某种意义上甚至是我生命的一部分，失去了她就像失去了身体的某一部分。

莫小平去世后，我发现我突然失去了人生的目的：我现在有两个计划，一个是挣足够的钱，然后移民到《肖申克的救赎》里主人公安迪去的那个小岛，过一种与世无争的生活；另一个是和骆霞结婚生个小孩，省得我妈老打电话催我。但这两个计划目前看来都有些难以实现。首先是我赚的钱现在绝对不足以叫我在那个地方度过后半生，而且骆霞也还没说嫁不嫁我。

我可能是赚了一点钱，但是，那些钱现在都压在赢家中心和王兆瑜给我搞的那个凤岭82号路的项目上了，手里的资金也就只是能应付日常的开销而已。再说南民敏和杨再田等一干兄弟的日子也没到能让我放心的地步，一旦我结束生意离开这个城市，他们的后半生又怎么办？

骆霞在莫小平离开我们以后，对我进行了开解，使我很快从痛苦当中恢复了过来。我觉得这个丫头实在是聪明伶俐，只要是我心里有一点波澜，她都能很快理解并且用恰当的方式来安慰我。在那个阶段，我甚至以为骆霞就是上天给我派来的天使，她的任务就是拯救我的灵魂。

不过好在我的性格是开朗的，再苦闷我也会给自己找乐子，深更半夜会跑到赢家中心工地上去看。或者自己坐在办公室里面看张小莹新搞的公司战略发展报告或者看葛正红送来的财务报表。累了，就自己到洗手间洗把脸，然后对镜子里那个人咬牙切齿地说几句话，然后坐回椅子上继续工作。

我知道，我正处在精神病的边缘，至少也是人格分裂。

那一阵子，我不再跟我以前接触过的女人有任何性的关系，不管是余晖还是余巧柔。虽然她俩都有怨言，但是可能也都明白我失去了莫小平，心里有些阴影，因此也没有跟我有太多的纠缠。

其实，她们这样的女人就这样，她们总是充满爱，只要有机会，那爱总是像岩浆一

样，从一本正经的后面奔涌而出。

萧雅倒是回过深圳两次，这样的女人身边总是不会缺男人的，不过这次身边已经不是李志文，而是天都市市长史书亮。她在回来的时候，曾打电话给我，说这个史书亮这次是来招商的，而且招商的条件非常优惠。我虽然心情不好，但还是出面接待了史书亮。这个人就是两个我也有得一拼，一场大酒喝下，史书亮约我去天都市考察，我正好想散散心，就答应下来了。

在天都市考察时，正赶上骆霞在上海出差，而天都又离上海不远，于是我就打电话叫她来天都。

那天，在跟天都市的主要领导喝过酒，表达了投资意向以后，我忽然发现自己轻松了。一夜两次，我刷新了莫小平去世以来的记录。以前在我没遇到这些事情的时候，我的最高记录是一夜五次，是跟王巍巍。想到王巍巍，那可真是个好物，只要是跟她在床上，总会叫你感到是个英雄。

“今晚我表现怎么样？”我斜躺在床头问骆霞。骆霞没有回答，亲了亲我的脸，开始穿衣服。

花边内裤，是王巍巍去法国时买的，直接寄到我的公司。我当时不知道是什么，居然当着张小莹的面打开了包裹，结果却是两套 Chantelle，当时羞得我差点钻到桌子下面去。好在张小莹大度地笑笑，没说什么。

现在她又穿上了胸罩，她先把罩杯托在乳房下面，然后双手捋着吊带，伸到后背，开始系带扣，扣好之后又伸手进去将那对可爱小兔子样活泼的乳房往中间托了一托。

我问她：“你干什么，大半夜的？”

她笑了笑：“明天早上我有个重要的谈话，不能迟到，现在回上海才不会迟到。”

然后，她开始穿牛仔裤，是范思哲的，这是我跟她认识以后送她的唯一的礼物，那还是送钱书记去外地赴任时在机场的专卖店买的。本来她是不让我付款的，但是，我抢着买了。

T恤是一件粉色的 MaxMara，是王梓桐去国外演出回来送她的。

我也迅速冲到洗手间，将温存冲掉，然后换上 T恤准备送她下楼。

她穿好了衣服，看我的眼神还是有点依依不舍。

我说：“我打电话给萧雅，叫她安排车送你。”

骆霞低下头轻声说：“不用了，你们喝酒时我已经跟她说了。”

我走上前去，想抱抱她，但是却发现她已经是泪流满面。

我意识到事态的严重：“怎么啦？是不是我惹着你了？”骆霞一伤心，我就烦躁起来，我担心她会突然离开，而我现在又离不开她。

她摇摇头，抽噎着：“不是，我只是觉得你真的是你了。”

“什么？我以前不是我吗？”我感到她这话很意外。

骆霞依偎在我怀里，轻声说：“莫姐姐走了以后，你的灵魂似乎都不在你的身上了。你知道吗，我很害怕。”

我有些茫然：“我真的像你所说的那样吗？”

骆霞忽然笑了，表情转变得没有一点过渡：“当然，不过，你现在好了，我觉得那个

坚强、能干的你又回来了。”

我正想说什么，骆霞的手机忽然响了，是那首有名的《香水有毒》，她接起来说：“我马上下来。”然后对我说：“萧总在楼下，要不你别下去了。”

我笑了：“怎么，你怕我跟你一起下去影响你形象？”

电梯里没人，看着骆霞 MaxMara 里面跳动的两只小兔，我忽然有了亲吻她的冲动，我刚想动手，骆霞一下子闪开了，指了指电梯的天花板笑着说：“你想在保安面前表演 AV 吗？”

我摇摇头，笑道：“这是什么世道，还有没有点个人隐私？”

骆霞忽然严肃地看着我：“天佑，也许你自己不觉得，其实，你现在已经不再是原来的你了，现在你也算是个公众人物了。而公众人物的每一个动作、每一句话都可能引起别人的注意，并把它无形地放大。所以，我希望你这次回去，能好好反思一下你的言行。”

“是吗？”我问。

“你前一阶段心情不好，我没有跟你说这些。现在，你恢复了元气，所以，我要提醒你。”

“今晚真是个奇怪的夜晚。”望着送骆霞的车远去，萧雅对我说。

“你什么意思？”我发现萧雅穿的衣服是半透明的，似乎是睡衣。

“我伺候前任情人的情人跟前任情人幽会，这不是很奇怪吗？”萧雅的笑容很暧昧。

我严肃地说：“我跟你是情人吗？”

萧雅并不生气，看着我问：“现在才凌晨四点钟，要不要请我去你房间坐坐？”

我看了看门口站得跟武警一样笔直的门卫，又看了看萧雅：“这个时候容易引起别人的误会，还是算了吧。”

萧雅上来挽住我的臂弯，不容我质疑地说：“走吧，也算给我当回保护色。”

电梯里，我问她：“为什么说我给你做保护色？”

她嫣然一笑：“这里人都盛传我跟书亮有关系，你来了，这谣言不就不攻自破了？”

我笑了：“哪有那么容易？”心里想，这个做保险的女人真有意思，这不是跟鸵鸟差不多吗？

到了房间，坐在沙发上，萧雅从冰箱里拿出几罐啤酒说：“咱俩喝点吧。”

我说：“算了，昨晚的酒还没过劲，别喝了，等下九点多还要跟天都市签一个意向书，喝醉了不好。”

萧雅风情地看了我一眼说：“我就是想跟你谈谈这个问题。”

我知道，这是实质性的东西了，而且绝对是代表着书亮。

我点点头，打开啤酒罐，跟萧雅碰了一下。

萧雅呷了一口，沉吟了一会儿说：“书亮说未来给你的这块地，按理说得走招拍挂。但是，书亮考虑到我们未来的合作，他允许你参加这里的环城路的投标。当然了，这个投标也是走个过场，由你带资，这样，市里以地还你修路的钱，这样地价你能省三分之二。”

我脑子里迅速盘算了一下，这自然是个好买卖，天都市的环城高速已经完成了三分之二，我只要完成其余的三分之一就行。根据这两天我的考察，按照这个等级，我两万块一米就可以做得下来。如果我动用老的供应商系统，实际上自己只要拿出很少的一部分钱就

可以顺利完成。现在的关键是，萧雅要给我开什么样的条件？

萧雅从包里拿出一份合同说：“你看看，高速公路的利润我放弃，未来的房地产开发我不参与管理，不出资金，你给我20%的利润。”

我拿起合同看了一会儿，对萧雅说：“萧雅，你没做过房地产，你大概不知道，一个项目的利润其实并不高，像天都这样的二线城市，项目的建设成本在2000元/平方米左右，其花在市政配套方面的成本（包括大市政和小市政）约750元/平方米。由于代征绿地较大，且我们希望通过高品质的绿化来提高小区品质，以支撑其售价，园林成本约为250元/平方米。再加上融资成本、营业税及附加、土地增值税及所得税，这样，整个项目做下来，按目前的天都房价算，实际净利润不会很高。如果按你这样的条件，我是无法接受的。”

萧雅说：“可是，别的开发商在天都也都是这样做的。”

我笑了：“别人怎么回事我不清楚，但是我天佑的公司的确做不了。萧雅，咱们是朋友，我就实话告诉你吧。一个项目从拿地到售罄往往需要几年时间，按三年周期计算，实际上开发企业年投资回报率是不会超过20%的。你想想，我们冒那么大的风险，然后你们直接拿走20%的利润，这可能吗？”

萧雅似乎有点不高兴了，脸色冷冷的：“这么说天总是不给我这个面子了？”

我举起手里的啤酒，没说什么。

面前的萧雅已经不再是从前那个整天想着怎么在床上签下保险单的女人了，她现在也算是一个成功的女人了，尤其她现在代表着史书亮。如何开价摆明自己强硬的立场，有效降低对方的期望值，值得思考。你开出的价码接近打算的成交价，谈得好顶多按此价格成交，谈得不好也许会高于该价成交，反正占不了便宜；你开的价低了，对方以为你还留有余地，将会砍得更凶，逼你让步；搞不好，对方会以为你没有诚意，戏弄对方，拒绝谈判。谈判中最不该做的事：一开始就由你来要价。对方想砍价，他自然会砍，用不着你抢先。让对方带头讨价还价，对你只有好处。他在如何还价上也有好多难题需要克服。

“怎么，你真想放弃这个机会？”萧雅本来坐在我对面，现在她坐到了我旁边。

我将身体向一边挪一挪说：“萧雅，你知道，我这次来天都本来就是抱着支持一下史市长工作的态度来的。你知道，天都这个项目看着不小，可是，跟我以前做过的项目比起来，它的利润不会很高，估计最多能跟第一购物持平。这里这么远，有很多事情得重新开始，搞不好会水土不服的，一旦出现风险，那可是不得了。”

萧雅往我身边又凑了一点，我闻到一股若有似无的香水味，我说不清那是什么牌子，只是觉得心里涌上一种欲望。但是，理智告诉我，这是谈判，是一种特殊的谈判。谈判的目的不是取胜，而是成功。

萧雅的笑容很暧昧：“天总，要不18%？”

我依旧平静，不说话，但是，微微笑了一下。谈判的过程应该信心十足，不管对方的态度如何，都不能让其影响自己追求的目标。

“15%？不能再少了，太少书亮不会同意的。”萧雅看着我，语气很坚决。

我将手里的酒跟她碰了一下说：“喝酒。”

让步不是谈判！单方面让步之所以坏事，不在于所做让步的大小，主要在于它削弱了

你的谈判地位。

萧雅幽幽地叹了口气，将头靠在我的肩膀上：“唉，天佑，我是真想促成这件事，你这个态度，我太伤心了。”

我用一只手揽住她的腰肢，轻声地说：“对不起，我实在是没办法。”

沉默了一会儿，萧雅忽然抬起头说：“13%，不能再少了。”

“10%，我只能出这个价。”我将她推开，然后站起身。我这是用身体语言告诉萧雅，我是从心理上准备拒绝其他的还价了。

萧雅想了一会儿说：“冤家，你可真叫我为难了。你等一下，我打个电话。”

过了一会，萧雅从里间走出来说：“就按你说的办吧。”

我宠辱不惊地笑笑，点点头。谈判是双方智慧、心理、耐力的较量。我知道，我赢了，这相当于我拿出了环城路的利润，而开发这边毫无损失。

萧雅站在门边看了我一阵子，慢慢走到我身边，将双手慢慢环在我的颈后。我感到她手里的手机凉凉的，可是，却又很舒服。

今晚真是难忘的夜晚，搂紧怀里的萧雅，我忽然觉得她似乎是骆霞。我意识到这点，想推开她，但是，她的嘴已经像蛇一样吞向了我。

意识到危险，我马上挣脱。萧雅笑道：“怎么突然害羞起来了？像个青涩的大学生。”

“不，萧雅，我已经因为我的过失失去一个女人了，我不能再对不起骆霞。”我走到一边。

萧雅跟了过来，看着我：“你似乎变了。”

“对不起，莫小平的事情让我太伤心了。所以，我不能再犯错误。再说，我没有犯错误的本钱了。”我尽量使自己平静。

“怎么？跟钱书记，不，钱省长的亲戚就不是犯错误，跟我这种出身低贱的女人就是犯错误？”萧雅又一次贴上来，我嗅到了那种香水的味道。

“萧雅，别说这个了，我希望我们将来能成为好的合作伙伴，而不是性伴。尤其是在天都，我可不想跟史市长他做初一我做十五。”我又打开了一罐啤酒。

萧雅从我手中把啤酒拿过去，看着我，眼睛里充满欲望：“可是，天佑，你知道，我很欣赏你。真的，莫小平不在了，你会不会给我一个机会？”

我怔住了，见我如此，她轻轻地说：“我是真的不知道自己是不是爱你。但是，傻瓜，你只是现在自己犯糊涂。像我这样一个女人才适合你，我去攻城略地，你来把它建设成革命根据地，不多久，我们会烧起一把燎原之火。”

我心里突然升起一股五味杂陈的感觉。是啊，你是什么人？凭什么看不起人家萧雅？人家现在不也是天都市知名的企业家？谁知道她过去是干什么的？再说了，你天佑过去也不那么光彩？

“天佑，我们俩真是天造的一对，你为什么不肯接受我？只要你跟我合作，你不用去辛苦，那钞票就像雪花一样往头上落。”萧雅贴了过来，我不能自己。

“不，我不能对不起骆霞。”我知道这样解释很苍白。

“呵呵，你是不是怕那个纪委的小丫头？是啊，现在纪委很厉害。再加上现在的干部哪个屁股底下不是一摊屎，查谁都是现行。像你这样的奸商，搞了不少官商勾结，怕纪委

怕得要死，何况这是知道你底细的纪委干部？”萧雅的眼睛充满挑逗。

“不”，我又一次闪开，严肃地说，“萧雅，我是真的爱她。为了她，我想去改变。”

萧雅没有再步步紧逼，她站在那里冷笑着：“你改变？你改变什么？你现在既然做到了这一步，你还想漂白吗？得了，出淤泥而不染那只是艺术。你以前做的那些事，哪个不够判你几年的？现在，你已经是这个圈子里的一员了，进了这个圈子，你想特立独行？我告诉你，结果不会好的。”

萧雅的话重重地击中了我的心。真正支配这个社会行为的东西，在更大的程度上是非常现实的利害计算。这种利害计算的结果和趋利避害的抉择，这种结果和抉择的反复出现及长期稳定性，分明构成了一套潜在的规矩，形成了人与人之间在打交道的时候长期遵循的潜规则，这是一些未必成文却很有约束力的规矩。我真的能脱离这些吗？

“我觉得这么搞下去，大家得一起完蛋，以恶制恶，以黑治黑，我们都得被体制吞噬。在这个时代，保持自己干净很重要，这样才有本钱。”我无力地说。

萧雅笑了：“我对这个体制也存在和你一样的不满，但依然坚持。尽管你没有犯这个错，但完全可能犯这个错，所以我对你的批评没有任何问题。体制总是罪大恶极的，应该被无情打击的，只要目的是打击体制，过程也不重要，伤及了哪些无辜也不重要。可是，我还是那句话，我们在批评体制的过程中，都成了体制的一部分。”

我一时无语。

萧雅走过来，站在我的面前，毫无表情地看着我：“天佑，我很理解你现在的想法。遭受了那么沉重的打击，突然有了骆霞这样一个女孩子，所以，你一直想让她不再有莫小平、王巍巍那样的经历。作为女人，你这样我不想说什么，甚至支持你。可你记住，一旦你发现你再也无法洁身自好的时候，我萧雅永远接纳你。”

说完，她拉开门走掉了。

我突然有一种很孤独的感觉，拉开门追出去，走廊里静悄悄的，没有萧雅的任何痕迹，我就感到了完全的孤独。

我突然感觉到有些支持不住，有些想哭。

鬼使神差地拿起电话，拨通了一个号码，接电话的却是靳守坚：“你打电话干什么？”他的声音冷冷的。

我突然来了勇气：“我想问问你跟巍巍关系好不好，你有没有欺负她？你女儿有没有欺负她？”

“气线（广东话神经病）！”靳守坚挂了电话。

我忽然一阵沮丧，这个电话一定给王巍巍添了麻烦，我想。

我打开一个易拉罐，喝光了它，然后在手里慢慢地捏扁它。

意向书签得很顺利，天都市的市委书记凌风也来参加了这个签字仪式。会场布置得很隆重，天都的电视台、报纸等新闻媒体来了一大堆，闪光灯就像宇宙边缘的伽马射线爆，灿烂得叫我几乎忘了自己是谁。

这就是权利的魅力，而现在权力向资本伸出了橄榄枝，会结出什么样的果实？

我在S市也不是不认识官员，上至钱书记，当然，他现在已经去别的地方当省长了；下至某个办事处的一个职员，或者某个局的一个临聘人员。可是，何时享受过这个待遇

啊？想我前两天考察的时候，无论去哪里，都是警车开道。而在每一个路口，警察毫无例外地背对着车队。

我知道，这是史书亮在表达对我的重视，是对天佑地产进入天都市表达了如下的信息：一、天都市会用强力保护一切外来投资者；二、只要你天佑地产进入天都市，一切问题都不是问题。

在机场，我跟史书亮热情地拥抱，承诺会用最快的速度调动一批资金，开始天都市外环路的建设。史书亮也承诺，只要我项目开工，一项地块的国土证马上就会发给天佑地产。一切看起来是那样的光明。

回到S市，我立刻召开公司高层会议，成立了以杨再田为总指挥、房震为副总指挥的天都项目指挥部。因为此时锦峰鼎城和第一购物的项目已经接近尾声，而赢家中心一期已经开盘，销售效果不错。二期开盘在即，整个公司上上下下信心满满，张小莹甚至开玩笑说：“现在就是把一个稻草人放进售楼部，也能成为合格的售楼小姐。”

项目指挥部很快成立了，第一批启动资金到账。天都市虽然也玩了一次招标，但是由于是我们天佑建设集团带资建设，所以那个招标完全没有什么技术含量。表面上看来显得非常公平公正透明，其实，明眼人一看就知道是怎么一回事。

至于那块作为返还给我们的地块，当然也走了所谓的招拍挂过程。至少在表面上看，一切都是合法的。招标方式会导致更多的黑幕产生，这一点是毋庸置疑的。

我早就说过，目前政府正在努力进行体制改革，希望可以将部分行政职能剥离出市场经济，使很多靠关系生存，却无开发实力的企业退出房地产市场，实行招标方式，政府又将退回到几年前凭借关系拿地的局面。到时候，政府将陷入比目前高价卖地更加尴尬的局面，这对房地产市场的发展根本不是好事。虽然国家严厉打击囤地行为，但根据土地政策，开发商还是拥有两年的囤地期。一旦以低价拿到土地，开发商是否会将土地暂时搁置，而等待市场行情的看涨，都未可知。招标出让土地的门槛低，会导致激烈的竞争，大型开发商经济实力雄厚，可以很轻易地拿下土地。这样，必然造成房地产市场垄断的形成，对于中小型开发商而言，既有利也有弊，有利于可以参与土地市场的竞争，弊病在于竞争对手的强大。

当然，这些跟我都无关了，我现在已经成功地进入了天都市的房地产市场。也许两三年后，天都市会成为天佑地产的一块主阵地。

因为赢家中心的一期销售不错，再加上风声已经平息，我将第一购物的利润分掉了。葛正红透过几个关联公司，将钱转来转去，最后转入了王兆瑜和丁辰指定的账户。

这就叫洗钱。比如给丁辰的那笔钱，葛正红利用我们的关联公司，跟丁辰亲属的私营公司签订合同，明明只需很少钱就能办成的事，却约定付出很大一笔钱。然后又从该公司账户打出几十万元作为私人之用。既然有合同，就不好认定多付的钱是贪污还是利润。还有，这类私人公司账户经常有不同来源的多笔钱进进出出，你怎么认定转出去私人用的钱就来自那笔款，而不是亲属的赠予？这样即便反贪部门立案了，谁敢说到了起诉部门、到了法院就过得了关？

至于王兆瑜那笔钱则是我们利用高层管理人员集体炒股分红，给大家保险再退保的办法做的。先是把一些钱利用各种理由转移到关联公司，然后，将这些高层的所谓集资款以

葛正红个人的名义投入股市，然后从那些关联公司取出数百万也存入葛正红的账户作为所谓的炒股红利。再加上保险退保等办法，很快，王兆瑜就得到了一笔干干净净的钱。

这不是谁都能干的活儿，洗钱需要跟金融机构接触，让货币的流通从地下转到地上，变成合法所得，需要一系列复杂的技术。在这个行当里，有律师、会计师、审计师、金融顾问等许多具有专门知识和技能的专业玩家。用葛正红的话来说：她的活儿符合经典的洗钱程序，处置、分层和融合，以洗衣服来形容，它们又称为浸泡、搓洗和甩干阶段。

具体的手法很多，这里就不能详细介绍了，以免有教唆犯罪之嫌。具体就是先把非法收入存入金融系统，入正常流通渠道。银行往来账、邮政汇票、旅行支票和其他流通工具都是重要的方法。这些钱进入银行系统以后，应尽量多地变换账户，或者在他们设的控股公司之间出出入入，造成一个令任何审计或查账人都无可奈何的复杂财务交易网，使黑钱离犯罪源头越来越远。而经过一番周折之后，各个公司，尤其是不正规的小公司之间，它们详细的交易情况，因为缺少单据等证据资料而无法查证。即使是有人举报，因为缺乏证据，往往也是不了了之。

不过，分过钱不久，在一次我们三个人钓鱼的时候丁辰抱怨过，说拿的钱太少。王兆瑜说：“你别人心不足蛇吞象，天佑是有成本的，不是那么简单的。”

丁辰虽然有些想法，但是看王兆瑜这样说，也就不再纠缠了。

不久以后，王兆瑜成为S市主管规划建设的副市长，丁辰成为凤岭区副区长。

那一阶段，骆霞很忙，我们见面的时间并不多。我努力地想使自己脱离过去的那种状态，可是，努力了很多，回过头一看，那些规则又重新将我覆盖。我似乎无法脱离，因为我每次想从那团糨糊里脱离，却又被一股强大的力量拉扯回去。

现在跟骆霞每次见面时，我似乎都不敢直视她的眼睛。除了吃饭，简单地聊几句，更多的是听她说那些有趣的事情。若是她说累了，我就和她做爱。

跟骆霞在一起，我并不是想获得性满足，而是想竭力摆脱紧张的心情。

骆霞不在的时候，我会做梦。我希望梦到她，但是，每次入梦的却都是些不相干的女人，包括我小学同桌，甚至包括余巧柔和萧雅，就是从来没有梦见过骆霞。每次醒来，心里都是满满的失落。茫茫人海，人心浮躁，男人女人都在形形色色的欲望里挣扎，而她却以她的清纯对待我，以饱满的热情对待繁忙的工作，并且是那么的出色。我忽然明白这个女人才是我一生都在找寻的人！

骆霞不在的日子，我真正体会到了什么是“情到深处人孤独”。没有人知道我的每一个毛孔都在想着她，我开朗欢喜的外表下是无限的落寞，就像一首歌里唱的：“在乎的人始终不对。”我爱的人总是和我隔着千山万水。

我发现，我在她面前突然自卑起来，原因很简单，我怕自己的肮脏玷污了她的纯洁。

这个女人比起我少年时的迷恋来更让我梦牵魂绕，她是生动的、柔情的、优秀的，甚至是有疲惫的。如果说她原来在我心里生下了根，那么现在根上已枝繁叶茂。这也许就是我前世今生的缘分，我无法躲开。

我又试图跟别人倾诉，于是，在一个雨夜，我拨通了王巍巍的电话。

这次接电话的终于是她，我问：“最近他对你好吗？”

她沉默了一会儿，回答：“还好吧！日子总是要过的。”我的心突突地跳得很乱，不知

为什么，总感觉有什么不对劲。

本来是想跟她倾诉，可是话到唇边，却无法言说。我怎么能跟王巍巍说这个？她现在肯定是不快乐的，难道我还要在她心上戳上一刀？

也许我们永无再见之日，那段热情的火焰燃过，她已经有了自己的生活，我不该再去打扰她。一种莫名的感觉在天国的深处啃噬我虚弱的灵魂，我情何以堪？

心烦的时候，我会找李自为喝酒。现在，他做得不错，我也用不着扶持他了，在他那公司的所谓股份也不要了。其实，李自为很清楚，当时，我之所以说要有点股份，是我怕他亏钱，给他保底。现在他成熟了，我自然不会再要什么股份了。

不过，我对他一直跟方娜娜在一起表示过不理解，他也没做什么解释。我问过杨再田，杨再田感叹道：“感情这个东西你说不清楚，就是一物降一物。”

关于我突然转性，忠于起爱情来了这件事，他俩都感到有点不可思议。李自为甚至说我准是脑子秀逗了。

他们俩并不清楚骆霞的家庭背景，只是觉得我跟一个纪委的女孩子谈恋爱纯属是与虎谋皮，早晚会死在骆霞手上。我却不反驳，随便他们怎么说，因为我知道我跟骆霞是真心相爱的。

不过，最近有件事叫我很闹心，因为我听杨再田说，李自为跟范亿两个人在搞一个项目。在淡水弄了块地在搞开发！

这天，我叫上杨再田去他公司找他，他不在。方娜娜打扮得像个富婆坐在他的办公室正颐指气使地呵斥员工。

见我们进来，她马上阳光灿烂，招呼前台小姐倒茶。我说：“不用了，我找李自为有事。”

“哎呀，真不巧，自为约了个台湾老板谈合作去了。”她一副胸有成竹的样子。

我问：“现在你们几个工程？”

“自为说我们要转型，工程这块不想做了，太琐碎，太麻烦，利润还低。”

“全力搞淡水那个项目？”我有些吃惊。李自为公司不大，抗风险能力不强，怎么完全放弃工程专心去搞房地产，这万一有个闪失怎么办？

“是的，天总，自为说他没有那么精力，想全力以赴搞好那个项目。”方娜娜信心满满。

我想了想说：“那，既然他不在，我就先走了，回头你叫他来我这里一下，你就说我有事要跟他谈。”

走出李自为的公司，我立刻打电话给范亿，问他怎么回事？范亿说，他只是答应了给李自为带资到封顶，没有参与项目的运作。

放下电话，我忧心忡忡地说：“杨总，我怎么觉得自为这步迈得有些大啊？”

“可能是你的榜样作用吧？”杨再田回答。

我不知道怎么回答，是啊，可能我的一切做法李自为太熟悉了，他也要试试水。可是，他知道水有多深吗？

这段时间，有个新闻一直在我心头像一座大山一样压着，那就是美国发生了次贷危机。凭感觉，我知道太平洋彼岸的风暴早晚会影响到中国。

所以，赢家中心二期未开盘，我就叫张小莹带人去参加秋交会。

这回我们花了大价钱，选了一个最好的位置。来看房的客户很多，十几个置业顾问都接待不过来，张小莹和策划部门的人员全部都上阵了。

我这两天正在天都市出差，张小莹打电话告诉我，第一天，我们接待了500多组客户，填写意向保留单的有36个！她显得很有信心：“天总，虽然今天没有一单成交，但是能感觉到很多客户已经等不及了，我相信他们会很快下手了。”

我当时正跟房震研究取土车辆的调配问题，就说：“好好好，你抓紧派人跟踪，现在天都这边可是等米下锅啊。”

张小莹笑嘻嘻地说：“没问题，你放心吧。”

这个张小莹现在越来越成熟，人也出落得水灵灵的，要不是她对我总是贼心不死，我倒是愿意跟她经常开开玩笑。

有时候我们俩单独在一起，她总要把话题往暧昧方面说，而我总是岔开。这时，我总为她的伤心或者难过害怕，反正我觉得自己犯了天大的错。

有一天，我在房间里午睡，门没关严，我听她跟朱曼说话。

朱曼说：“张姐，我真羡慕你，你看，你实现了自己的理想，有了自己的房子、车子、位置。咱公司，也就是你一个女的成了总监。你就是咱们公司女员工的旗帜啊。”

张小莹笑道：“你呀，只知其一不知其二。总监的生活好比掉进油锅里的面团，火点起来时，也许可以得瑟一段日子，但随着项目的进展，营销节点的来临，每一次的活动也许最辛苦的就是总监。也许几天几夜准备出来的活动因为某个疏忽就被老总骂，特别是什么推介会、说明会，风风光光的上司们要的是结果，总监就像个妓院老鸭子，不但要完成既定目标，还要陪好前来的媒体、朋友、同行。一个项目营销事件的折磨，就像女人的大姨妈那样准时。好不容易熬到了开盘，可能老板把价格调得又高又狠，销售好了，也许可以过关了；销售不理想了，每天被上司们骂几遍的滋味真他妈不好受。”

朱曼笑道：“你净瞎说，天总和南总啥时候骂过你？”

张小莹哼了一声：“骂你难道还要用脏话吗？因为是总监，所以总被人监着。项目的初级阶段，总监带着一帮哥们姐们挑灯夜战论证着老板早已确定的项目定位，大会小会挨骂最多的一定是总监。辛苦一天，晚上被骂完后回到冰冷的被窝，心里骂着娘还考虑明天的日子如何不被监。当然也不是所有的总监都这样郁闷，如果有个代理公司在做三陪，总监也许可以像太监似的享受一下精神快感，有人在下面总比自己弄要好许多。”

朱曼压低了声音说了些什么，张小莹骂到：“你个死妮子，看我不撕烂你的嘴！”

不用说，我知道，最不饶人的朱曼一定是拿“总监，总被人奸着”这句话揶揄了张小莹。

其实，张小莹心里想什么我非常清楚，她这个人也没有什么太多的毛病，工作上也很努力。可是，我为什么对她总有一种说不出的疏远呢？

是因为她的漂亮？张小莹跟莫小平和王巍巍比起来那是有过之而无不及，她只要是在公司的男孩子面前一走，保证会叫所有男孩子的目光都集中在她的身上。很多客户也是对她表示了很明显的好感。我自己都知道，有些别的销售员搞不定的客户，只要是她去，十有八九能拿下。在销售锦峰湖畔的时候，一个香港人在她的工作下，居然买了二十套。后

来，那个香港人给她送了很多花，张小莹都不为所动。

是因为她的性格？她的性格开朗大方，公司里举办什么活动，她都主动参加。有时候公司会餐，有的男孩子跟她喝酒，她也是很大方地跟别人碰杯。大家都知道彭敏仪很难打交道，用朱曼的话说：除了天总和杨再田，在公司她谁的面子都不给。就是这样一个人，有时候也能叫上张小莹一起去逛街、吃饭。卿至泰的小姨子柳妮有时候穿衣服前卫一些，公司里有些人对她侧目，但是，张小莹也能跟她保持着不错的关系。有时候中午还能叫上一些女孩子一起吃饭。

是年龄的因素？似乎这也不是个问题。虽然跟莫小平和王巍巍比较起来，她年纪是有些小，但是，她也有二十六七岁了，也有着成熟的思想了。况且她考虑的事情会比同龄的女孩子全面成熟一些呢。

那是为什么？我自己也说不清。也许是因为莫小平在我心里的印象太深刻了吧。我经常忽略她，我经常会觉得是我在被爱。可是，这叫我见到张小莹时，心里总会有种愧疚感。

我倒觉得，恋爱了七八年的两个人，仍有障碍或怀疑，不能说是合适或不合适的问题，而关乎两人的生命状态。那么我跟张小莹之间也许就是一种不合适吧。

我虽然知道她的心思，但是，因为她没有步步紧逼，所以我们倒是一直相安无事。

只是偶尔我们单独面对的时候，她会大胆而放肆地看着我，那目光里的渴望我很明白。只是，每每在这时，我都逃避了。

秋交会的第三天，张小莹打电话给我，说话有些吞吞吐吐的：“天总，情况有些不大对头啊。”

我当时正跟史书亮以及天都市的规划局局长、建设局局长、国土局局长等几个人在协调事情，就问：“怎么回事？”

张小莹说：“三天了，一单也没有成交。”

我走到一边，小声问：“怎么回事儿？前两天你不是还很乐观吗？”

张小莹说：“现在，人们问完之后拿着资料就走了，并没有行动。到其他参展公司的现场观察了几个小时，情况都是一样的。甚至连一家打出现场交2万元定房就送3万元家具家电的公司展位前都没见有动静。”

“你觉得事情出在哪里？”我问。

张小莹想了一会儿说：“你也许这两天没看报纸，北京的一些人都说拐点论这个话题。”

“拐点论？”我皱皱眉头，这个概念我还是第一次听到。

“业界有些人认为楼市又到了分水岭。”张小莹道。

“你具体说说他们怎么说的？”我追问了一句。

“现在有人提出，当前这个房价是维持不住的。特别是看了东南亚金融风暴后的香港、新加坡以及日本泡沫破灭后连续10年的房地产惨况后得出结论，房价连续上涨是不可能的。”张小莹说。

我感到很震惊：“会这么严重？”

“中国房价已脱离宏观经济面的支撑，根基不稳，成交量触顶转跌恐怕不远了。”张

小莹犹豫地说。

“情况不妙啊！看来这次全球金融危机的影响真的太大了，国家对楼市的扶持政策还没有尘埃落定，消费者不是傻瓜。”我也叹口气。

“到现在，我们接待了2000组客户，意向客户还不到100个。基于价格的不断上涨，成交量继续维持高位的可能性不大，接下来就会触顶转跌。”张小莹显得有些抱歉。

“这样吧，你也别太急，回去跟南总他们商量一下，商量出些实用的对策来，然后叫职业顾问好好跟踪一下这些意向客户。”我的心里像压了一块石头。

回过头，发现史书亮正看着我。

我说：“对不起，有点小事。”

史书亮问：“看你的表情，似乎遇到了一些困难。”

我点点头。

“不会影响到天都外环路的建设吧？”他问。

“不会，无论有什么困难，我都会坚持下去的。”我回答。

史书亮和几个局长笑了，可是我的心却很沉重。

他们关心的只是他们自己的政绩，而不是企业的死活。对于他们的政绩来说，我这样的企业以后怎么样根本不是他们关心的。

这些官员眼中的政绩，就是未来他们升迁的主要评判标准。“干活不看主，等于二百五。”这是王兆瑜常说的。话虽然粗了一些，但的确是实话。不管是领导班子也好，官员也罢，如果他们的职务由上级任命，他们的政绩由上级考评，他们能否得到提拔由上级决定，在实际工作中，却让他们干活看老百姓的脸色，那不是笑话吗？他们为什么要看老百姓的脸色办事？老百姓能给他们什么？“俸禄”吗？虽然俸禄来自纳税人，但给不给他们，纳税人说了能算吗？

我现在其实也能理解他们，他们也不容易。他们都有着浓厚的“短跑心态”，不是定下心来做艰苦细致的工作，打持久战，而是追求轰动效应，打速决战。这怪他们吗？不能，因为这是由体制决定的。在短跑心态驱使下，不少地方发展规划总是变来变去，换一个主要领导就换一种思路，就会重新换一张发展蓝图。而且规划朝令夕改，一届班子就要干几张蓝图，明摆着决策上有主观性和随意性。

新官上任，杀鸡取卵，竭泽而渔，只管自个创业绩，哪顾后任背黑锅。短期见效、大出风头的事情精心组织，亲自指挥，大搞“政绩工程”、“面子工程”。而对见效慢、周期长的事则束之高阁，或敷衍搪塞，混几年留给下任，岂愿为别人铺路，为他人作嫁衣裳。一有动作则要求出经验，不鸣则已，一鸣惊人，追求轰动效应。

我来到这里才听说，史书亮一上任，就搞全民招商，连上课的中小学教师也分摊招商指针，完不成任务的扣发工资。于是一些部门就招来外地淘汰的项目来应付。史书亮短期内打开了经济建设局面，物质文明上去了，却把人心搞散了，把队伍搞烂了。

望着史书亮和那几个局长，我心里不禁感叹：上级机关选拔干部，往往偏重那些会“造势”、会“来事”的干部。那些在短期内能制造显赫政绩的干部特别受青睐，却不去考虑这些政绩的成本和过程。

当天晚上，我跟杨再田说了赢家中心销售出现了问题的事情。他想了想说：“你赶紧

回去吧，这边的事我来应付。”

我有些不放心：“这个天都市的官员都是嘴上说得好听，办起事来却是拖拖拉拉。”

杨再田笑了说：“天总，跟你这么长时间了，怎么处理这事我明白。”

我说：“这个项目跟咱们以前的不大一样，以后有困难你直接找史书亮。他是咱们的股东，不能只拿钱不办事。”

杨再田道：“看情况吧，我尽量叫萧雅去办。不行我再亲自找史书亮。”

在所有的官员贪污受贿案件中，这些官员 100% 包养了“二奶”。而这些情人呢，通过其美貌的外表、万种的风情和深沉的心机，与官员们勾结在一起，成为了贪官大肆贪腐的导火索、加速器、催化剂、中转站、安全通道，甚至洗钱机器。贪官和情人表面上是通过“情”字联系在一起，实际上是权色交易和金钱关系。从已经披露的众多贪官案件卷宗中，我们看到，贪官一旦倒台，伴随的就是情妇们的翻脸不认人和落井下石。不少贪官还是因为情妇闹事、告发而被拉下马，于是民间又有“反贪靠情妇”的笑谈流传。

我心里明白，史书亮早晚要栽倒在女人身上，不是萧雅也会是别人。但是，在他栽倒之前，他还是很有权力很有价值的。一切有权力的人都容易滥用权力，这是万古不变的一条经验。美国的民情之一就是官员的不信任。因为他们最接近权力，也更有可能是无赖，如果不用一项权力去监督制约他们，他们有可能把整个国家抱回家。所以，要制约官员利用“职务上的便利”谋求自己的利益，最根本的是要按照英国哲学家大卫·休谟著名的“普遍无赖原则”对官员进行“无赖推定”，为权力设定界限，让权力受到制衡。

可是，我们在很多情况下把官员假定得太好了，把他们称作“人民的公仆”，认为国家和人民赋予他们权力，他们就应该为人民服务。不仅如此，由于我们把职务的高低、权力的大小和人性好坏程度联系起来，以为职务越高、权力越大的人道德品质就越好，似乎他们永远都是正确的，下属只有唯上是从。事实上，大官之中，贪污腐败的，也不乏其人，陈良宇、刘志华官位不谓不高吧，可腐败起来，照样触目惊心。

有时候跟路霞通电话的时候我很想倾诉一下自己的烦恼，可总是不能开口，因为我怕让她感觉到我依然陷在那些大大小小的规则中无法自拔。

虽然早有预感，但这一切来得还是太突然。

我从天都市回到公司，张小莹走进我的办公室，递上了销售报表和一封信。我先看了看销售报表，令我大吃一惊。整个秋交会，赢家中心只销售出了 11 套商铺，而且全是外铺，内铺的销售是零。而住宅方面也仅仅只有可怜的 21 套。

我皱皱眉头问：“怎么搞的？”

张小莹红着脸说：“我们的客户资源已经快枯竭了，很多原来有联系方式但未购买的客户已经不接售楼部的电话了，甚至还有人扬言再打他电话就要告我们骚扰。”

我陷入沉思，回望 2007 年，那可是我们活得最滋润的一年，商品房销售简直是世界上容易的事情。我跟范亿、葛国治常坐在一起调侃：“哪怕是把个哑巴放在售楼部，都能把房子卖出去！”这一年，新的地王不断在全国各地出现。可也就在这一年，随着国家宏观调控措施的不断落实，当年 11~12 月份的销售速度开始逐渐减慢。大家似乎嗅到了冬天的气息，但又都禁不住想，应该还会像往常一样，有个逐渐回落的过程，房地产业不会真的那么快衰退。