

第二部

大展宏圖

徐君儿◎著

大商号

长篇历史小说

DAZHANHONGTU

中国文史出版社

第二部

大
展
宏
圖

徐君儿◎著

大
商
号

长篇历史小说

DAZHANHONGTU

中国文史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

大商号 . 第二部 , 大展宏图 / 徐君儿著 . -- 北京 :
中国文史出版社 , 2018.1

ISBN 978-7-5034-9520-5

I . ①大… II . ①徐… III . ①长篇历史小说 - 中国 -
当代 IV . ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 227182 号

责任编辑: 戴小璇

出版发行: 中国文史出版社

网 址: www.chinawenshi.net

社 址: 北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编: 100811

电 话: 010-66173572 66168268 66192736 (发行部)

传 真: 010-66192703

印 装: 廊坊市海涛印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 1/16

印 张: 35.875

字 数: 526 千字

版 次: 2018 年 2 月北京第 1 版

印 次: 2018 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 78.00 元

目录

第一章 承继祖业 大展宏图	2
第二章 兴建庄园 喜获佳讯	23
第三章 久别重逢 津门立铺	28
第四章 庄园竣工 冤家再逢	37
第五章 午夜惊梦 再下江南	46
第六章 狭路相逢 拔刀相见	55
第七章 再使毒计 救助长庚	64
第八章 二春认子 长庚吐真	77
第九章 家父遭难 罗峰夜袭	89
第十章 堂兄闹鬼 决定还击	98
第十一章 二春设计 大难来临	114
第十二章 独当一面 怒砍继宗	129
第十三章 天牢巧遇 逢凶化吉	143
第十四章 闲逛京城 再觅商机	159
第十五章 劫后余生 细说详情	172



第十六章	戏场惊艳 再续前缘.....	184
第十七章	瞒天过海 三少迎亲.....	194
第十八章	路遇邪风 一见钟情.....	205
第十九章	利平定亲 暗查儿媳.....	220
第二十章	商机泄露 反掌还击.....	228
第二十一章	女儿出嫁 隔窗认女	234
第二十二章	徐府鬼影 雄战魑魍	251
第二十三章	出了人命 机智解围	270
第二十四章	以德救人 绝境逢生	280
第二十五章	再遇劫匪 黄芪之争	294
第二十六章	直面交锋 跪地求饶	306
第二十七章	宴请同行 六哥现身	319
第二十八章	京城立铺 父子相聚	331
第二十九章	公主装病 另有玄机	344
第三十章	世事难料 萍水相逢.....	351
第三十一章	落入圈套 坠入爱河	362
第三十二章	割腕断情 商家退货	373
第三十三章	瘟疫来袭 公主染疾	382
第三十四章	怒打长子 刺杀老爷	393

第三十五章	又进赌场 棒打鸳鸯	406
第三十六章	担当重任 足智多谋	417
第三十七章	大显身手 冒死进货	427
第三十八章	落入敌手 狱中救夫	438
第三十九章	母女相认 堵截法场	451
第四十章	公主驾到 血溅蟒袍	461
第四十一章	货硬客多 进货路过	472
第四十二章	发现漏洞 敲山震虎	482
第四十三章	继宗被绑 芸香求救	494
第四十四章	化敌为友 共杀日寇	504
第四十五章	店铺失火 君燕身亡	514
第四十六章	敬修吐血 大光吓疯	526
第四十七章	拼命相救 视死如归	538
第四十八章	恩人现身 水落石出	549
第四十九章	忠肝义胆 精忠报国	556

「大展宏图」



第一章 承继祖业 大展宏图

徐敬修自从受得老父重托，接管家族药材生意和祖传秘方之后，与家人相聚过了个团圆年。刚出正月就急不可耐地带着妻子穆四妮、长子徐大光、次子徐大任及二春，起程前往东北沈阳。

徐敬修一行到达沈阳后，既没进驻徐家店铺，也未告知店铺掌柜，而是落脚于一家客栈内，乔装打扮后，带着二春去了“和发泰”铺子，去找他的三位堂哥敬东、敬南、敬西。兄弟阔别多年相见，当然是少不了一番喜泪交加、久别相拥问候，这些人之常情场面咱就不再细表。单说徐敬修把敬东、敬南、敬西悄悄请到客栈，敬东兄弟三人详细给他介绍了现有的二十八座铺子经营情况与存在的问题。又向他推荐了一人，如果能提拔重用，此人定能担当重任使自家生意起死回生。徐敬修听后连连点头。

送别三位哥哥先回铺子，他便天天和二春起早贪黑穿梭于各个药店查看。因徐敬修十八九岁就离开了武安伯延，从没有来过东北铺子，这么多年也从未与这些药店掌柜、伙计有过交集，所以这些店铺掌柜、伙计没人认出他来。

这天下午，徐敬修和二春尾随铺子里一个跑街收账的人来到一家酒馆。此人姓武名伦凯，三十出头，剑眉鹰目，鼻直口方，清瘦俊朗。外穿深蓝布长衫，里面是纺绸小褂裤，脚蹬玄色贡缎双梁鞋。

徐敬修领着二春进入店铺，来到武伦凯桌前，拱手道：“老弟，可否将就一下？”

武伦凯抬头看一眼二人，扫视一眼已经坐满了人的酒馆，微笑道：“可以，

可以，二位请。”

二人落座，二春叫了一壶老酒，一壶上等龙井，点了熘肉段、地三鲜、猪肉炖粉条三盘菜，道：“听兄弟口音，是武安人吧？”

武伦凯愣怔了一下，道：“听兄台口音也是武安人？”

徐敬修哈哈一笑，道：“看来今天是遇到老乡了，来，品品龙井。”

武伦凯也不客气，把茶杯递过去，问道：“不知二位老乡在此做什么营生？”说着，扭头喊小伙计，道：“上三碗肉卤面。”接着回头微笑道：“今天我请老乡吃面。”

二春刚要开口，徐敬修叹口气，道：“我们也是刚到此地，还没有看好营生。”几杯茶下肚，徐敬修忽然看着武伦凯，说：“不瞒兄弟，我略懂一点‘相法’。看兄弟相貌不凡，有富贵之相，不知老弟在哪里高就？”

武伦凯闻言，赶紧起身拱手道：“谢谢兄台吉言，兄弟在和发徐药铺。”

“和发徐？听说过，那可是百年老字号了。”徐敬修假装很意外地道，“不错，不错，不知兄弟在和发徐药铺任何职务？”

这时，小伙计一手托着三盘菜，一手提着酒壶过来。

武伦凯边起身将托盘中的菜端放在桌上，边满腹牢骚地道：“跑腿的事都要干。”说罢，坐下，双眼望着窗外，说不出来的茫然落寞。

二春接过酒壶，边给二人满酒，边不客气地道：“做伙计？”

“人生在世，为什么？”徐敬修忽然感慨道，“不就是为了挣点银子，养家糊口，吃吃喝喝过一生吗？”说着，举举酒杯与武伦凯隔空喝干，“这就叫‘知足常乐’。”

武伦凯一愣，咽下酒，直着眼道：“人生在世，总要做一番事业，我可不想碌碌无为地混吃混喝，混一辈子。那不全来这世上走一遭吗？”

徐敬修知他父死家贫，从小就在铺子里当学徒，武安人称为“小劳金”，从扫地倒便壶开始，因其聪明伶俐、能言善辩、做事认真踏实、为人处世通达，深得掌柜、伙计好评，三年满师后，便成为店铺里的一名得力跑街，其后获得父亲和“掌柜”信任，派出去收账，从未出过纰漏。徐敬修点点头道：“有志气，那就好好在和发徐药铺子里做一番事业吧。”

武伦凯大摇其头，端起茶杯唉叹一声道：“不说了、不说了，喝茶、喝茶。”

二春再次给二人满上酒，夺过武伦凯手中的茶碗，把酒杯递到他手里，道：“怎么？有难言之隐？”

武伦凯一仰头，猛地把酒灌下，满面愁容道：“现在的徐家铺子可不比当年了。前不久，东家一下子把两座铺子都盘给了他人。唉！”

徐敬修对自家现在的药材生意早已清楚，并不感到意外，但听出他对现在自家店铺的经营颇有微词，吸了口气，道：“说来听听？”

武伦凯苦笑道：“说什么？”盯着徐敬修，仿佛要与他吵架似的道：“说出来有用？你能让徐家生意起死回生？我本来想在徐家铺子好好做番事业，结果让徐家那个浑蛋少爷搅闹得什么事也干不成。”

二春看了徐敬修一眼，急道：“这跟徐家少爷有何关系？”

徐敬修挠挠头，端起茶杯喝了一口茶，无奈地笑了笑，亲自给武伦凯满上酒。

武伦凯又仰头一口灌下，恨声道：“当然与他脱不了干系，东家要不是为了找他，无心经营生意，这些店铺能落败到这种地步吗？能把两座铺子盘给别人吗？”

徐敬修接过话，道：“我听说，徐家那个浑蛋少爷不是回来了吗？”

武伦凯端着空酒杯，愤怒道：“回来了又能如何？听说那就是个疯癫的浑蛋败家玩意儿。东家年纪大了，如果把生意交给那败家子，用不了多长时间，徐家这些铺子都得关门停业。”

二春无奈地摇摇头，给他倒上酒，道：“多喝点、多喝点，咱不说徐家少爷的事了，喝好了，给我们说说徐家店铺的事。”

徐敬修却满不在乎地笑笑，端起面前酒杯，与武伦凯的酒杯碰碰，喝干，道：“说不定徐家那浑蛋玩意儿接管了他家铺子，生意还能起死回生呢。”

武伦凯见徐敬修一口喝干，也一口灌下，放下酒杯，呵呵一笑道：“那徐家可真是烧了高香了。我听说那浑蛋，当初为了娶个土匪，逼死了姓马的女儿，气死了他爷爷，东家太太也因思念他成疾病逝。你俩说说，这么一个不忠、不孝、不仁、不义的浑蛋，还能让徐家这么多铺子生意起死回生？”他讲到这里，如释重负似的长出了一口气。

“听你这么说，好像你有想法。假如让你统管这几十座铺子，你有办法让这些铺子生意起死回生？”徐敬修反问道。

武伦凯看着徐敬修，拍着胸脯道：“能，有啥不能的。只要换掉几个不作为的掌柜，再在现有规章制度基础上，加一些激励约束制度，并严格执行，不仅能起死回生，还能进一步做大做强。”

“你这么自信？”

武伦凯端起二春又为他满上的酒一口喝干，抹抹嘴道：“当然自信了，如果没有办法，我就跟着别人混吃混喝得了，也用不着气愤苦恼了。我十几岁就在徐家铺子当学徒，至今已近二十年，对徐家铺子的生意往来、人事，不能说百分之百清楚，但也八九不离十，徐家铺子里的这些掌柜、伙计都是什么人，

我心里清清楚楚，徐家生意为何一落千丈，我也明明白白。”说着，叹息一声，接着道：“我给你们说这些干吗，不能解决任何问题，只能徒增烦恼。”

徐敬修闻言精神一振，道：“坐着也是坐着，说说看，你有什么具体想法和办法，说不定我可以给你出出主意。”

武伦凯酒已经喝得不少，红着脸冲动之下，不假细思，道：“要是让我统管这些铺子的话，第一，我要把那些不作为、能力不行的大掌柜撤掉，重新选拔一些有头脑、有激情、有经商能力的掌柜接任。第二，把那些光会溜须拍马，不实干的伙计、跑街都辞了，免得他们不干实事，天天挑事捣乱，沾得满锅腥，影响别人干事。第三，要注重人才培养储备，如发现哪座铺子有蠢材、庸人，好及时辞掉替补。对不踏实做事的人也是一种督促，别让他们以为，铺子离开他们不行。第四，要把奖勤罚懒作为店规，优者要奖励，为店里做出重大贡献者要提拔。违反店规轻者重罚，重者辞退！”抬头见徐敬修连连点头，继续道：

“第五，把那些小巷子里，客源少、不成气候的小铺子撤掉，不要让它在那里滥竽充数，白白占用那么多掌柜、伙计。那些小巷子，既没多少当地客源，也吸引不来外地客商，不适宜做药材大生意。要在繁华地段多开几处大铺子，看起来租金是要多些，可繁华地段客源多，生意好做，只要经营得当，不但很快能回本，还能越做越大。别怕多花银子，人有多大胆量，地有多大产量！投入越大，收入会更大。只有放开手脚大干，徐家铺子生意才能起死回生。整天半死不活的在这里耗着，这心里真不是滋味！”说罢，摇摇头喊道：“小二，上面。”回头道：“给你们说这么多，让你们见笑了，吃些面，我也该告辞了。”

“哪里，哪里，听你怎么一说，真是让我受教匪浅。兄弟有思路，有办法，确实是一把经商好手。只要有魄力，不愁干不成一番事业。”徐敬修深思片刻，好奇地问道：“你既有想法，又有经商才能，那为何不自己做东家？”

小伙计端着托盘，上面放着三碗热腾腾肉卤面过来。

武伦凯把面一一端下，三个人面前各放一碗，坐下叹息一声，边吃面边道：“不瞒你说，这个问题，我不是没想过，一来是徐家培养了我，不到万不得已，我不能另投他家铺子对不起徐家；二来自己做东家也不是那么容易的事，就是开个小药铺，租赁店铺、装饰、进药，撑开门面，最少也要几千两银子，还要聘掌柜、伙计、坐堂、跑街，哪个不需要用银子呀。我年俸一百五十两，还要照顾一家老小。”说着摇摇头，“不切实际的事，也就不去想它了。”

徐敬修沉吟不语，深思半晌才说道：“依我看，以你的才能，每月至少也得五十两，到年底还须有身股红利分成才不委屈你。”

武伦凯双眼便是一亮，“如有这样的好事，我愿死心塌地跟随他一辈子！”

“此话当真？”徐敬修道。

“当真！”武伦凯不假思索回道。

徐敬修满意地点点头，客气地拱手，道：“我用你，我开铺子，你来做总掌柜，铺子里大小事务由你全权负责，你看可行？”

武伦凯精神一振，瞪着双眼道：“这话当真？”

“商场如战场，怎敢戏言。”徐敬修干脆地道。

武伦凯思索片刻，犹豫着道：“虽然你说的可行，我也确实有心想跟你干一番事业。但做人不能忘本，现在徐家生意刚有点衰败，我就弃铺投你，让同行如何看待我武伦凯，谢谢你的好意，还是算了吧。”

听他这一说，徐敬修对武伦凯又有了深一层的认识，此人宅心仁厚，换了另一个人，岂肯为了东家委屈自己，轻易放弃这大好的机会。道：“你的意思是等徐家铺子关门停业以后，你才能跟我一起干？”

武伦凯无奈点头道：“是这个道理。”

徐敬修闻言，更加坚定了启用武伦凯的决心，立即起身单腿跪下，拱手道：“徐家浑蛋败家玩意儿徐敬修，恭请武伦凯从即日起掌管徐家东北所有店铺，帮我重振徐家药材生意。”

“啊！您……您……您是少东家？”武伦凯愣怔半天，不知所措，赶紧搀扶徐敬修。

二春帮着武伦凯搀起徐敬修，才开口道：“武伦凯，你对敬修少爷的怨气和误会可不少啊！”

“这，这，这……您看我都胡言乱语的给您说了些啥呀，都、都是让这酒给闹的，居然还说想要弃铺走人。这，这真是没脸见您了。”武伦凯语无伦次的，急出一身汗。

徐敬修心想要把武伦凯收服了，他的本事就变成了自己的本事。徐敬修知道一个人最大的本事就是能识人、会用人，遇到武伦凯这样聪明才智的人，就要恩威并用，他才能乐于为己所用，第一要替他照顾好他的家人，让他没有思想牵挂、后顾之忧；第二要放开权给他，不能让他感觉有捆绑之意，才充分发挥出他的聪明才智。用人不疑，疑人不用，只有这样他才能帮自己把东三省濒临倒闭边缘的生意拉回来。念到此，哈哈大笑道：“没什么不好意思的，人之常情，我能理解，谁背井离乡不是想干点事多挣几个银子？一家老小都眼睁睁地等着拿银子回去花销呢。”

武伦凯红着脸，低声道：“这，这，这……”

徐敬修吩咐二春结账，拉起武伦凯边向外走边道：“今天这顿饭吃得可真

舒服，走，武总掌柜陪我去各处铺子走走如何？”

徐敬修、二春在武伦凯陪同下，经过月余的明察暗访，基本掌握了各药店的经营情况，也知道了自家铺子存在的问题。经过座谈、调查，值得庆幸的是，几乎每座铺子里都有几名出类拔萃、头脑灵光的伙计、跑街。

随后，他以迅雷不及掩耳之势，关闭了几处地处偏僻、没有发展前景的小店铺，将年轻有为、人品好、有经商头脑的跑街收账伙计武伦凯，破格提拔为东北药铺总掌柜，全权掌舵徐家东北药材生意，将原来只卖成品不批发的老式经营模式，改为批零兼营，又高薪聘请了当地知名度较高的老郎中入驻铺子。

经过一年多的苦心经营，徐家在东北的药材生意再次红火起来。随后，徐敬修经过与敬东、敬南、敬西、武伦凯商议，从二十八座铺子中各抽出一名二掌柜，让三掌柜荣升为二掌柜，再从柜头中选拔出一名善于跑业务的升为三掌柜。

随后，徐敬修又让二十八名二掌柜，从各自铺子里挑选出三名德才兼备、头脑灵活已出师的伙计，与武伦凯、敬东、敬南、敬西、二春、穆四妮、大光、大任等人前往哈尔滨、佳木斯、福宁、尚志、四平、八面城、双辽、公主岭、新民、铁岭、阿城、通辽等地，用六年时间发展了四十四处药铺。因铺子发展得太多，带来的掌柜、伙计显然不够，徐敬修又速派武伦凯与敬东回沈阳，调动有潜力的伙计过来，提升为“代理掌柜”。承诺如三年铺子生意经营得好，可升为大掌柜。这就是徐敬修聪明过人之处，“代理掌柜”这个头衔，对这些伙计们来说是最好的鼓励，他们会挖掘自己的超人能力，做好这个“代理掌柜”给自己看。徐敬修知道不用鞭策和督促，他们就会干得比别人更出色！

徐敬修与武伦凯、二春、大光、大任巡回查看，在敬东、敬南、敬西弟兄三人的正确带领下，经过一年时间试营业，各座铺子已稳步走向正轨。

这天，他们在返回的路上，行至沈阳城边，武伦凯让马车停下来，拉着徐敬修跳下马车。

敬东、敬南、敬西、二春、大光、大任看他俩下了马车，也都相继跟着从马车上跳下。

武伦凯看着四周，犹豫片刻道：“我有一想法，不知当讲不当讲。”

“我们之间还有什么不能说的，说来听听。”徐敬修道。

武伦凯沉思片刻，指着路边的庄稼地，道：“听说沈阳官府马上要扩城修路，依我看来，咱们应该抢先一步，在这条路附近买下几块地皮，先盖成库房，等以后繁华起来再改成店铺。哪怕就是什么也不盖，等扩城修路了，转手卖掉地皮也能发大财。”看看徐敬修，略显底气不足地道：“我也知道，刚扩展了

这么多店铺，您手里除了必须的开销，恐怕也没多少活钱可用了。我是说，如有闲钱，您可考虑考虑。”

徐敬修惊奇地看着武伦凯，原以为武伦凯一心扑在药材生意上，对其他事并不上心，也不懂，现在才发现这也是一位不拘泥于世俗之见，思路开阔，敢与肖云龙相比上下的商业天才。欣赏地翘起大拇指，衷心夸赞道：“不错！正合我意。”

他激动得一把拉住武伦凯的手，指向远处一排大杨树，道：“从脚下开始，买到那排杨树那里，你看如何？”

武伦凯回过头来，瞪着吃惊的双眼，望着徐敬修，嘴也打起了哆嗦：“您、您还有银子买这么多块地？”

敬东、敬南、敬西、大光、大任看着武伦凯自豪地笑了。二春笑着说道：“武总掌柜，意想不到的事还多着哩！”

徐敬修拉住他的手，欲回身上车，道：“你应该知道我的性子，咱马上回去好好合计合计，开始运作此事。”

穆四妮在车上掀开窗帘看着徐敬修笑了。

武伦凯抽回手，霍地站住，看着他道：“既然您还有银子，那咱回去看看十字街头那个大坑？如果能把那个废弃的大坑买下，把它填平，盖成铺子，您想想可好？”

徐敬修拿他的话细想了一想，忽有启发，“好，好。武总掌柜眼光看得远，我同意。就是这么办。”

穆四妮放下窗帘，道：“回去赶紧广招人才吧，用人的地儿还多着哩！”

徐敬修激动得一拍双掌，“对！夫人说的极对！是要赶紧广招人才。”

武伦凯点点头道：“回到铺子我就派人回老家去带人！”

二春边听边点头细细品味他们的对话，从中悟出许多生意经，做生意千万不能死搬教条地去做，必须灵活多变，只要善于把握商机，处处都是生意，处处都是赚钱子的机会。

他们重新坐上车，就这样谈着，不知不觉回到人烟稠密之区。

回到沈阳，徐敬修抓紧时间与武伦凯、敬东、敬南、敬西制定店规制度，并给他们布置了各自分管的工作。敬东、敬南、敬西兄弟三人领命回铺子各干其事去了。徐敬修找了家离那个大坑近的客栈，带着家人住了进去。武伦凯与二春便马不停蹄去找保长，经过了解，那块地是沈阳城一侯姓地主家的地。武伦凯托人找了三名牙纪（中人）前去说和。经过两天价位协商，终有成果。

武伦凯、二春回到客栈，见徐敬修独自一人双手背后，隔着窗子看着那个

大坑沉思，桌子上还摆满了画好的楼房图纸。

徐敬修见他俩回来，赶紧收拾桌子上的图纸。

武伦凯走过去夺过图纸，道：“这么快就把图纸画出来了？不错，就要盖两层，一层不够用。”

二春与武伦凯展开图纸，惊喜道：“真没想到，你还有这两下子！”

徐敬修笑笑道：“快说说进展如何？”

武伦凯道：“事情已有了眉目，那是十亩地，作时值价银二百一十两整。”

徐敬修点点头道：“价位还行。”

二春搓着双手道：“但还有点麻烦。”

徐敬修边收拾图纸，边道：“说来听听。”

武伦凯接口道：“姓侯的不想通过官府，想与咱签白契。”（所谓白契，就是由民间自行协议，未经税契和官府钤印者）

“那可不行！必须是官契，免得找后账。”（所谓官契，即红契，又称赤契，是税过契并经官府钤印者）

武伦凯很为难地回道：“这个我已给那姓侯的说了，他说要官契的话，契税要咱一家出，他不出银子。”

二春气愤道：“这真是个铁公鸡，一毛不拔。牙纪费他也不想出，武总掌柜好说歹说，他才答应出小头，咱出大头。”

徐敬修想了一下道：“就是咱自己纳税也要官契。”

“好，只要这项您同意就行，那咱们走吧。”武伦凯道。

徐敬修放好图纸，哈哈一笑，挠挠头道：“实际上，这事我去不去都无所谓，你俩带着银子去把四至谁家地边分清，替我签了契约就行了。”

武伦凯拉住他的胳膊，道：“不行，不行。这么大的事，您不去那可不行！还要您签字画押呢。这可不能替。”

徐敬修无奈地摇摇头，被武伦凯强拽着走出客栈。

二春看一眼徐敬修，心中暗笑：花样真多！紧走两步跟在他俩身后。

买了十亩地，又速把大坑填平夯实，历经一年半时间，盖了一座坐北朝南的复式两层小楼，上下各分为五大间，命名为总店。总店门楣上方悬挂着耀眼的“徐和发”牌匾。楼下店铺，靠西是后院通道，靠东为楼梯，中间大厅放置药架柜台，药架左上方墙上贴着“救死扶伤，行善积德”，右上方墙上贴着“修合虽无人见，存心自有天知”的字幅，伙计们柜台里抓药、配药忙碌，靠西窗下坐堂先生接诊号脉；楼上为客户接待生意洽谈议事厅、账房和大掌柜办公休息处。

后院宽敞幽静，十间正房，正中三间两卧一厅是徐敬修的卧室和客厅，其余七间供掌柜和伙计们吃住；院东十间药库一通到底，分门别类存放着各种药材；院西十间房有七间是切药、碾药、配药、炮制、存放成品药，三间是车马房。

东北三省的药材生意基本稳固后，徐敬修又趁着自己热血奔放的心情，带着穆四妮、二春、徐大光、徐大任一行人返回苏州，会同张诚、肖云龙安排好铺子里所有事项，命阿虎代理掌舵东西两座盛泰兴铺子生意。从总店学徒房及各个分店精心挑选了一百零八名头脑灵活、德才兼备，培训五年以上的伙计赶赴无锡。在位于这个城市政治、商贸和文化中心的崇安寺旁租赁下五间商铺和十间库房，留下三名掌柜、伙计负责无锡绸缎、布匹生意。再从无锡抵达西安，在梆子寺街租赁下七间商铺及后院，又丢下三名掌柜、伙计负责这里的绸缎、布匹生意。其后又马不停蹄地辗转山西、陕西、甘肃、宁夏、蒙古等地，相继发展了二十余家绸缎、布匹商铺。

把从南方带过来的一百多名精兵强将逐一安置完毕，二春望着徐敬修的脸道：“终于如你心愿！一百单八将都已就绪。”

徐敬修双手背后望着蓝天白云，深深地松了一口气。

蒙古归化城：

傍晚时分，徐敬修带着众人 and 自家铺子里懂蒙古语的小伙计阿勇，把本地最权威的苏赫巴鲁旗长邀请到蒙古族酒家，进得蒙古包，徐敬修忙给苏赫巴鲁旗长介绍说：“这位是我店总掌柜张诚、大掌柜肖云龙、二春和我两个儿子大光、大任。”苏赫巴鲁旗长听不懂汉语，看着他们没有表情。小伙计阿勇赶紧上前一步做了翻译，苏赫巴鲁旗长抬起下巴，瞪着一双铜铃大眼，上下打量了他们几眼，傲慢地双手叉腰，用蒙古语问小伙计阿勇：“我说的他可同意？”

小伙计阿勇笑笑道：“我们每到一处都要招用几名端茶、送货、打扫卫生的小伙计。我老板说了，我们是来做生意的，只是您介绍的人能吃苦耐劳才行。”

苏赫巴鲁旗长望着徐敬修哈哈一笑：“呼吉雅是穷孩子出身，他阿爸死的早，什么苦他都不怕。”

小伙计阿勇把苏赫巴鲁旗长的话翻译给徐敬修。徐敬修点头笑笑，低声说道：“回他，试用期三个月，没有劳金，只管吃饭。能者用，无用则退。”

小伙计阿勇又转身把话翻译苏赫巴鲁旗长，苏赫巴鲁旗长伸出大拇指，哈哈大笑着一一给他们拥抱。扭头大喊了一嗓子，进来七位美丽的姑娘，只见她们张开双手捧着哈达，吟唱吉祥如意的祝词，将哈达的折叠口向着接受哈达的

徐敬修、张诚、肖云龙、二春、大光、大任和小伙计阿勇。他们面向苏赫巴鲁旗长等人，集中精力听祝词和接受敬酒。敬酒：斟酒敬客，是蒙古族待客的传统方式。他们认为美酒是食品之精华，五谷之结晶，拿出最珍贵的食品敬献，是表达蒙古人对客人的敬重和爱戴。他们将美酒斟在牛角杯中，托在长长的哈达之上，唱起动听的蒙古族传统的敬酒歌。久经商场的徐敬修每次想要到哪个地方去发展生意时，他首先会把当地的风俗习惯、消费观念、地理优势了解得一清二楚。所以他早知蒙古族的各种礼节，客人若是推让不喝酒，就会被认为对主人瞧不起，不愿以诚相待。宾客应随即接住酒，接酒后用无名指蘸酒向天、地、火炉方向点一下，以示敬奉天、地、火神。接受哈达时，他们微向前躬身，苏赫巴鲁旗长等人将哈达挂于他们颈上。他们双手合掌于胸前，向苏赫巴鲁旗长等人表示谢意。一切礼仪完毕后，徐敬修给苏赫巴鲁旗长说了一些恭维的客套话：仰仗他以后对铺子多多关照。小伙计阿勇翻译过去，直到苏赫巴鲁旗长哈哈大笑，拍着徐敬修的肩膀连连点头，徐敬修的心才踏实下来。他们盘腿坐下来，苏赫巴鲁旗长边谈当地地理位置优越、资源储量丰富，边不忘与徐敬修等人敬酒痛饮。直到喝得张诚、二春哇哇大吐，徐敬修、肖云龙、大光、大任喝的是面红耳赤、东倒西歪。至于怎么与苏赫巴鲁旗长道别的，徐敬修已记不大清楚了。

徐敬修完成了自己在各地发展生意的心愿，与张诚、肖云龙道别。临行时，肖云龙道：“我有一想法，不知老板你可同意？”

徐敬修两手抄在袖笼里，脸上带着笑容，道：“客气，直说。”

“我想下一步，咱也要学习学习西方的文化、经济、政治。”

徐敬修顿时将笑收起，问道：“咋学？”

“出国学习。”

徐敬修不由一惊，瞪眼问道：“你想出国学习去？”

肖云龙摇摇头：“咱现在和洋人的交易越来越多，光我自己给他们洽谈业务，有点势单力孤。如老板你能同意，我想通过与杰克森的关系，让大光、大任或者大本去英国留学，学习他们的文化、经济、政治。”见徐敬修诧异地望着他自己，停顿了一下，继续说道：“我们必须承认我们百事不如人，应死心塌地地去向人家学习，回国之后才能大显身手。”

“这个……”徐敬修挠挠头道，“我不喜欢外国人那野蛮文化。咱国传统文化，‘仁、义、礼、智、信、温、良、恭、俭、让、严、勇、孝’不比国外的好？”

“他们是野蛮，但不得不承认他们的生产技术和经营管理很先进。学习西