

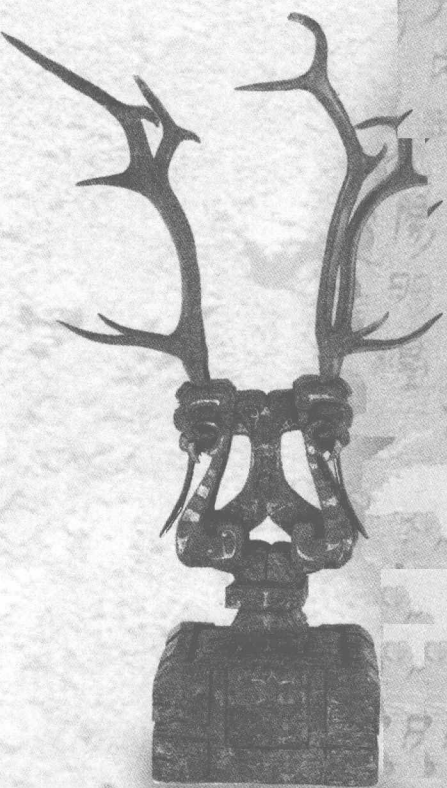
西川 著

神針記



西川 著

神針記



新星出版社 NEW STAR PRESS

图书在版编目(CIP)数据

神针记. 2/西川著. —北京: 新星出版社, 2008. 5

ISBN 978-7-80225-479-4

I. 神… II. 西… 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 053540 号

神针记 2

西川 著

责任编辑: 罗 晨

责任印制: 韦 舰

封面设计: 阿 瓦

出版发行: 新星出版社

出版人: 谢 刚

社 址: 北京市东城区金宝街 67 号隆基大厦 100005

网 址: www.newstarpress.com

电 话: 010-65270477

传 真: 010-65270449

法律顾问: 北京建元律师事务所

读者服务: 010-65267400 service@newstarpress.com

邮购地址: 北京市东城区金宝街 67 号隆基大厦 100005

印 刷: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 700 × 1000 1/16

印 张: 19

字 数: 260 千字

版 次: 2008 年 5 月第一版 2008 年 5 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-80225-479-4

定 价: 25.00 元

版权专有, 侵权必究; 如有质量问题, 请与出版社联系更换。



神針記



目 录

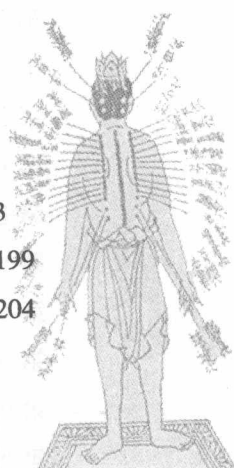
第三卷 丹鼎

- 第六十六章 成耀 / 2
- 第六十七章 Sama'dhi / 7
- 第六十八章 谋（上） / 14
- 第六十九章 谋（中） / 18
- 第七十章 谋（下） / 22
- 第七十一章 内家 / 27
- 第七十二章 受教 / 34
- 第七十三章 我养你啊 / 38
- 第七十四章 阳谋 or 阴谋 / 43
- 第七十五章 乱（上） / 48
- 第七十六章 乱（下） / 52
- 第七十七章 一波未平一波又起 / 57
- 第七十八章 以暴制暴的李成（上） / 62
- 第七十九章 以暴制暴的李成（下） / 67
- 第八十章 探监 / 73
- 第八十一章 怪哉 / 78
- 第八十二章 谁是人渣？ / 83
- 第八十三章 良人夜提刀（上） / 88
- 第八十四章 良人夜提刀（下） / 92

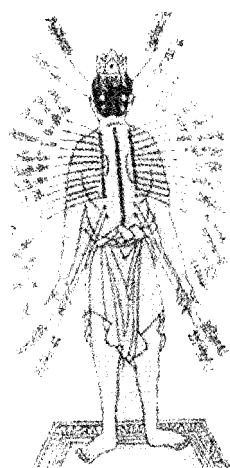
- 第八十五章 醋 / 97
- 第八十六章 外丹秘要（上） / 102
- 第八十七章 外丹秘要（中） / 106
- 第八十八章 外丹秘要（下） / 111
- 第八十九章 医者艺道也（上） / 116
- 第九十章 医者艺道也（下） / 120
- 第九十一章 兵家药和道家药（上） / 124
- 第九十二章 兵家药和道家药（下） / 128
- 第九十三章 玉壶春水（上） / 132
- 第九十四章 玉壶春水（中） / 139
- 第九十五章 玉壶春水（下） / 147
- 第九十六章 孙老板娘 / 152
- 第九十七章 惹出麻烦 / 157

第四卷 外势

- 第九十八章 费立国的妥协 / 162
- 第九十九章 李成的坚持 / 167
- 第一百章 失鼎（上） / 173
- 第一百零一章 失鼎（中） / 177
- 第一百零二章 失鼎（下） / 182
- 第一百零三章 那夜好大雪 / 188
- 第一百零四章 就是洒家又咋地？ / 193
- 第一百零五章 这水有点儿深（上） / 199
- 第一百零六章 这水有点儿深（下） / 204
- 第一百零七章 无奈的选择 / 209
- 第一百零八章 学术问题（上） / 214
- 第一百零九章 学术问题（下） / 219



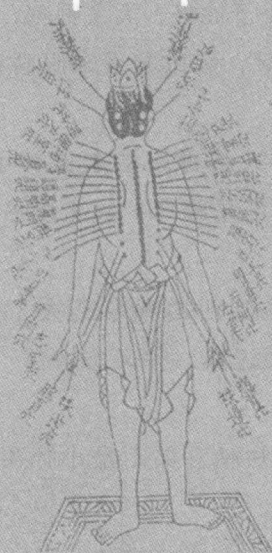
第一百一十章	布网 / 224
第一百一十一章	收网 / 229
第一百一十二章	Two Night In Beijing / 234
第一百一十三章	渔翁 / 239
第一百一十四章	外国徒弟 / 247
第一百一十五章	一块肥肉 / 253
第一百一十六章	快马加鞭 / 257
第一百一十七章	家宴 / 262
第一百一十八章	世家门阀 / 268
第一百一十九章	早餐 / 274
第一百二十章	招兵买马 / 281
第一百二十一章	汝南周氏 / 288
第一百二十二章	辉煌的开始 / 294





神針記

第三卷 丹鼎





第六十六章 成耀

晚上九点，王启祥家。

王小薇推门而入，把鞋子随意踢开，跌陷进厚而柔软的卡其布面沙发里，长出了一口气。

“你最近怎么老这么晚回来？”王启祥在看电视，也没抬头。

“实验多呢。”其实王小薇刚从公司回来，新公司又是个小公司，很多事情都没有理顺，她必须亲力亲为。

“实验可以挪到星期天做嘛。天天弄得这么晚，又没加班工资。”

“做药理没办法，老鼠到了时间就得杀，很多实验步骤不等人的。”王小薇从小到大都是假小子性格，大大咧咧，撒谎的次数还真不多，不过女人在这方面都有天赋，她撒起谎来眼睛都不带眨的，王启祥不疑有他。

“嗨，现在这世道，人都得跟着老鼠转了，真是越混越回去了。”王启祥喝了口茶，“阿成不是跟你一块儿读书的嘛，你都自己干？不抓他壮丁啊？”

“他比我还忙呢。他到西山种草药去了，汉成石通就是他弄的。唉，爸，这我不都跟你说过嘛，你又忘啦？”王小薇在电饭煲里端出还热的菜，囫圇吃起来。

“原来中药饮片厂那块地？那不是小孙买去了吗？”这事王启祥是



知道的，起初他并不赞同饮片厂那块地转作商业地产，有段时间甚至想限制招标单位，只让医药企业来投标。后来想想可执行性太差，光方小山就有个民新做后台，上有政策下有对策，这种狗屁倒灶的条例出台根本限制不了，只能徒招人笑话。再加上财政也缺钱花，那块地就这么卖了。

不当家不知柴米油盐贵，政府的钱也不是印钞厂直接拉过来的，作为地方一把手，王启祥首先得考虑东州几万公务员的衣食住行。这几年国家收紧税收大权，几乎所有的地方政府都靠倒卖地皮养活自己，王启祥也难免随大流。

评价一个官员是否合格很简单，观察什么人群喜欢他什么人群恨他就知道了。东州十年，王启祥这父母官做的还算可以，中层干部挺讨厌他，底层公务员却都信服他，在东州老百姓中也颇有清誉。都是因为这些年他节流搞得不错，开源却乏善可陈。一些中层抱怨没钱花，曾有个局级干部评价王启祥，说他是一个强势的书记，却不是一个强大的书记。这句话传到王启祥耳朵里，王启祥笑着说老子执政能力确实不强，不过总饿不死你们这帮孙子。

“孙若兰承包给李成的，哦不，应该算入股，以租代资入股。”王小薇又跟父亲解释起来龙去脉。

“我想起来了！是治肾结石的药，前段时间报纸都报道了，说是要去评什么新药发明奖吧。嘿！这小子不是池中之物啊，我第一眼看见他就知道。”

“这话是马后炮吧，去年可没听您说过。嗯……这鱼放两个小时以上就不好吃了。”王小薇心不在焉。

“不好吃你早点儿回来嘛，你一个学生再忙能忙成这样？要学会合理安排时间，我堂堂一个市委书记，要做的事情多了，难道比你一个研究生还空闲不成？我看你最近就不太正常。”

“爸……不正常的是你，不是我。也不能说不正常，你啊，是落伍了。天天晚上在家待着的领导干部我看东州也就你一个了，不信今天晚



上你叫上刘泰阳，去娱乐场所搜罗搜罗，喝酒唱歌的副局以上领导干部起码有三十个。”见父亲关心起自己的业余生活，王小薇赶紧转移话题。

“那是他们，我这一大把年纪……哟，马上要抓商业贿赂了，你看看这新闻，我估计这回是动真格的了。”王启祥聚精会神。

“那就是光打雷，得上了新闻联播才会下点小雨。”王小薇不以为然地道。

“反腐工作的重点是治理商业贿赂，这说法以前是提过，可这话今年由总理来说性质就不一样了，你等着瞧好了，你爸给共产党打了几十年的工了，这点儿风声还是听得准的。”

“明白明白，您老人家几十年革命工作，这可是最重要的业务能力，啊？今天十六号了？！”二十五号有个仪器招标，十八号就得交标书了，王小薇最近忙昏了头，记错了日子，赶紧扔了碗筷，穿鞋子打算回公司做标书。

“哎！你这孩子！到底干什么去？”王启祥发现的时候女儿已经开门出去了。

“落东西了！我去拿了就回来。”王小薇的声音从院子里传来。

成耀趴在吧台上，光从皮囊上看，除了眼睛无神眼袋发暗之外，成耀也算得上是帅哥，可惜一坐一站总没个正形，穿什么名牌都配不上他这气质，用句俗话讲就是穿上龙袍也不像太子。

“帅哥，请我喝杯酒好么？”一个妖艳的女孩往他身上靠。成耀厌恶地挥挥手，女孩道：“别这么小气嘛。”

“我今天有朋友！”成耀道。这时候顾敏琪从洗手间出来了，朝吧台走来。

女孩知道看走了眼，一声不吭地走了。

成耀今天是被顾敏琪请来潇洒的，顾敏琪是一家国外CT厂商驻Z省的负责人，二十七岁，在省区经理这个位置上算是相当年轻了。她二



十岁入行，二十三岁就做了地区经理，到如今二十七岁，已经干了两年省区经理。此人没有任何背景，混上今天这个位置，一靠色相，二靠手腕。主要还是后者，这年头美女海了去了，胸大无脑的多。顾敏琪长得很漂亮，也很会利用自己的天赋，在学校的时候她就已经学会了如何利用男人给自己买车，毕业之后，她已经不满足于做二奶被包养的命运，从此一步一步往上爬，熟悉她的人都说她是个有野心的人物。

每年夏天，东州要搞医疗单位集中招标之前，市场上风吹草动，各种小道消息满天飞，正是顾敏琪这些跨国公司高管最忙的时候。成耀打了三个电话给三家厂商，牛皮哄哄地说要谈独家代理，前两家不知道成耀是哪根葱，都觉得这人是神经病。到了顾敏琪这儿，前台小姑娘机灵，看到来电显示上号码一连四个八，自作主张替顾敏琪约了时间，就这样，顾敏琪抓住了机会。也由此可见外企前台的素质确实要高些。

顾敏琪刚在卫生间刻意补了妆，再出来时唇彩已是较之前更深的暗红，昏黄的钟形照灯下显得越发暧昧。她挑了间隐蔽的雅座，三杯人头马下肚，成耀只觉得眼前的女人貌若天仙，他含糊不清地道：“顾经理，这么说你这个牌子东州我是独家代理了？就是别人不能卖，只能我卖是不是？”

顾敏琪听得心里发笑，虽然不知道成家这个少爷发什么癫，突然想起做生意了，连什么是独家代理都不懂，不过成耀就是再菜她也得把他当祖宗供起来，谁让成耀有个好爹呢，他背后可是东州市委第一副书记，分管文教卫，在东州经营了十多年，连王启祥都要卖他几分面子。只要成耀这棵大树抱牢了，东州十八个县市的CT机市场上顾敏琪的品牌将一家独大。CT机这玩意儿利润高，一年卖一台就够最底层的小业务员买房买车了，何况是顾敏琪这样的省区经理。

顾敏琪决定今晚一定要将成耀拿下，生意场上，手快有手慢无，过几天这个消息竞争对手肯定会知道，到时候再谈代理就不是这么容易了。一念及此，顾敏琪露出了她自认为最妩媚的笑容。“既然是成公子进来了，给别人也没意义啊，难道他们还卖得过你？货款就更不用预付



了，您只管关键时刻出来吃吃饭喝喝酒，其他的小事情我会安排人做好。哪能事事劳您的大驾啊。”

这个马屁拍得成耀很舒服，他心想做生意也不过如此，有什么难的，甚至开始后悔自己一直太懒，没有出来做生意，搞得零花钱还得问老娘要。

眼前的女人气质妩媚，容貌姣好，只是穿一身职业装略显严肃，成耀打算今晚就先培养下气氛，整点情调，三天之内务必把这个女人搞上床。没想到顾敏琪已经主动黏着他贴身而坐，感受着热辣的女体，成耀忽然觉得方小山说的真他妈对，大家各取所需何必装腔作势浪费时间成本，有时候女人比你更直接，你还跟她们讲感情玩气氛，真是萝卜①干的事。他仿佛突然开了窍一般，心通气顺，一把搂过顾敏琪，手伸进女人衣服里重重地揉捏那对丰满滑嫩的胸脯。女人被捏得有些痛，双眉轻轻蹙起，看着女人求饶的眼神成耀忽然有种异样的快感，他抬头长吸了一口气，猛地拉开裤子拉链，重重地把女人的脑袋摁了下去……

① 萝卜：东州骂人口头禅。

第六十七章 Sama^dhi^①

李成突然后悔来北京了，虽然上次屁也没炼出来，可自药鼎出了异象，张云裳就跟打了鸡血似的上蹿下跳，到处折腾原料，老头儿来了精神，比年轻小伙子的精力还充沛，拉着李成不停地做实验。几日下来，饶是李成功力深厚，也被张云裳弄得疲惫不堪。倒是那药鼎腹底，被张云裳当年烧得黑乎乎的部分渐渐锃亮起来，这鼎也是个奇物，内壁光滑似镜，外表却灰扑扑的毫不起眼，全鼎呈青灰色，不知有多少年头。

李成这几日烧将下来，渐渐地了解了一点儿这鼎的特性，用现代人能理解的办法来解释，有点像超高频共振金属器皿，双手执持鼎耳，内劲往来只是瞬息间事。在张云裳不投药粉的情况下，李成试了一次空烧药鼎三个小时之久，渐渐地熟悉了这鼎。鼎壁能传导劲道，使劲呈弧形透过，鼎壁自身也能散发震动，而且有增幅作用，鼎腹圆，四处聚会于一点，却不消弭无形，而是往返不休，鼎腹中空部位如果有药粉，想来应该是受极大极快的劲道所摧靡。因此张云裳每次投药粉，鼎盖要不就是炸开，要不就是停振。这天上午李成炼了一会儿，自觉没什么进展，

① 梵语，意为“三昧”。





把炉子一放，进客厅去寻水喝。

“宝贝啊，如今你总算重见天日了。”张云裳又发了一次感叹，抚摩起鼎耳，却被烫了一下。这鼎刚从炭火上拿下来，李成摸得，可不代表他也摸得。老张被烫得直甩手，咝咝地吸凉气。

李成端了两杯水出来，刚好看见老张被烫的样子。

“咝！你怎么就不怕烫呢？”张云裳道。

“我农活干多了，皮糙肉厚呢。”李成笑道。

“屁，就是那耳朵起码也得有三百度了。你当我就没干过活？当年上山下乡我差点儿就在云南回不来了，打的猪草都比你割的稻子多。”张云裳道，“看你的手又白又嫩，是不是练过铁砂掌之类的功夫？”

“练过铁砂掌是又粗又黑好不好？你去补补觉吧，我看你脑子都搭不准了。”李成苦笑。

“这你就不懂了吧，虽然你功夫厉害，可是论见识，你还差得远呢。”北京人侃起来都没边，张云裳道，“当年天桥上杂耍艺人有个叫张五的，铁砂掌每次练完都要泡药水，活血生肌，开始是一手的老茧，到了后面老茧慢慢也被磨掉了，露出新长的肉来，比女人的手还嫩呢。小时候来过我家找我爸爸治病，奇人啊，大冬天的我在烤火，炉子里头有坏炭直冒烟，他用手伸进去一夹，夹出来一捻就灭了，一点儿也不怕烫的……”

听得张云裳这么一说，李成心里一动，他看了看自己的双手，十指细长，指端略带方形，相书上讲正是典型的木性人。自打练了这功夫，皮肤也是细细嫩嫩的，若不是骨架粗大，倒真有点儿像女人的手。李成忽然想自己既然不怕烧鼎时候的热度，何不试试炭火里面，一念及此李成伸手慢慢靠近炭火。

天气热，两人又像锅炉工人一样玩火，张云裳满头大汗，口渴得很，一仰脖喝光了一杯水，用衣袖擦了擦额头，再睁开眼睛时却看见李成的手在炭火里拨弄，看他脸上的表情好像在走神，张云裳大急，连说



话都结巴起来：“哎！哎！哎！快拿出来啊……”

李成忽然想起来中学课本对温度的解释，温度就是物体粒子平均动能的大小，无论是辐射对流还是传导，都是物体粒子的一种“振动”扩散。李成手上运劲，能阻止这种扩散，因而不怕火，所谓功力这种东西，并无形质，但不能说它不存在，就好比磁场，无形无质，却能令人感受到它的作用。李成把手放在火里想了半天，终于琢磨出这个道理，怪不得古来练道有成者号称入火不烧入水不溺，这功夫追本溯源，比张云裳所说的铁砂掌高下相去不可以里计。

抬头看见张云裳快要瞪爆的眼珠子，意识到自己太惊世骇俗了，李成讪讪笑了笑，把手收了回来，张云裳冲过来一把抓住，“咦？！阿成！你的手怎么这么冰？”

“来，咱们再试一次。”李成又把丹鼎架了起来，老张不知所以，浑浑噩噩地点了点头。

这一次李成打开鼎盖，一边空烧，一边观察，过了两个小时，李成注意到鼎腹极中部位有一点空间似水波动，忽有忽无，清扰扰地细若针尖，以他的目力尚看不太清楚，更别说张云裳了。李成叫张云裳拿筷子慢慢伸进去，张云裳依言去找了根象牙筷，刚一放下去，象牙筷子就爆起一团烟尘粉末。张云裳只觉得一股大力打到手上，虎口迸裂，鲜血直流，“哎呀”一声跌坐在地。李成有过多经验，看老头儿伤口不大，继续抖鼎，鼎里面象牙筷子的粉末早已经炸得一千二净。张云裳又拿了一包药粉，取了极少的量，倒了进去。两人见得分明，那药粉一入鼎腹，立刻被烤融，随之一股沉渣落在鼎底，却还有一团粉尘发亮，如星云般在鼎心缓缓流动，其景瑰丽无比，不过只维持了一瞬间，李成手上劲道一变，登时消弭无形。这是唯一一次成功的异象，两人停了鼎，把药渣滓倒将出来，张云裳摸了摸，竟然凉丝丝的。老头儿说道：

“我现在明白为什么叫‘尚水’鼎了！”

“我也明白了，不过用处不大，没个一年半载炼不出来。”



“白师傅不是给了我们配方还有加药的时辰吗？”张云裳不解。

“这里头道道太多，坎真阳离真阴，三昧真火原来是这个意思。光有配方没用，我们不知道火候。”李成说道，这火候可不是烧炭火的火候。“这事只能慢慢来。我去趟叶老师那儿就回东州了，您老人家悠着点儿，欲速则不达啊。”

叶一溥处所。

这还是李成第一次来叶一溥的家，他家小狗汪汪直叫，冲上来想咬李成。叶一溥的老婆赶紧抱起来，一边数落道：

“死狗！今天吃错药了？平常看见客人都喜欢摇尾巴的……”

“哈哈！这狗机灵，知道阿成现在是我的竞争对手呢。”叶一溥大笑。

“您就别寒碜我了叶老师，跟同人比起来，我那儿现在就是个作坊。”

“大风起于青萍之末啊，这年头，最不值钱的就是资本，同人靠的不是规模，是品牌，百年老字号。”叶一溥开始说起生意经来，“对了，你做的汉成石通，四个月不到就审批下来了，使了不少手段吧？”

“那是我们厂的经理，原来的老厂长去办的，我也不是很清楚。他人面熟一些，应该没问题吧？”

“如果你们是国营企业当然没问题，反正要查也是查到公家，现在你们厂的身份是私营企业，保守一点儿好，这种事情，说没事就没事，出事的时候就来不及了。我在这行里打滚这么多年，看得多了。”叶一溥道，“去年海南一家制药公司，就因为类似的事情被人捅到了中央电视台，这么大的企业，现金流一断，说倒就倒了。”

“谢谢了！”李成道，这话是老江湖的经验之谈，一般人哪有这口传心授的机会。

“别急着谢，我还想跟你合作呢。”叶一溥道。

“合作？我这儿还有您看得起的地方啊？”

“别太谦虚了，你们公司现在生产能力有多大？我想弄一点儿药到北方来卖。”

“那得再过几个月，我们现在在搞种植基地改造，用大棚滴灌做原药。熟地这味药用量大，也长得慢。”

“行，那我再等几个月，以你们现在的销售能力，肯定不足以支撑这个药在北方的销售，与其给别人，不如全权代理给我，算是给我点儿零花了。”叶一溥笑着说，“或者，到时候我们两家共同打商标，虽然你这药效果好，可毕竟市场认知度太低，在北方就更不用说了。打上同人的 LOGO，会好卖很多。”

叶一溥后面这句话来得突兀，李成差点儿没给噎着，这是一种品牌合作的做法，比较少见，一般都是强势的品牌授权给小厂 OEM。叶一溥敢这么说，一定是对李成的产品知根知底，有极强的信心，要不然不会把同人这块牌子套在上面。

老叶这一下点中了李成的七寸。汉成石通就算是仙丹，也仅仅在东州知名度大一点儿，要向全国推广还有很漫长的一个过程，李成没那么多钱来烧，而且品牌的建立不是一朝一夕的事情。李成衡量了一下，共同印 LOGO 这个提法看起来很美丽也很厚道，用同人的品牌支持，几乎可以省下上亿的品牌投资和推广时间。当然老叶毕竟是商人，在这个时候扔出这么大一个苹果，要求肯定也不低。

“那我按批发价再打五折给您？”李成试探道，汉成石通现在是强势产品，刘奇给经销商定的价格是六折走货，在中成药里边这算很高的了。

“三折，而且以后所有的药！小伙子，眼光不要这么短浅嘛，我们可以长期合作。”老叶笑得像只老狐狸，一步一步地抛出他的计划，“别忘了老张跟我是老同学，你小子的情况我知道，以后新药肯定是哗哗地出来，跟你的研发能力相比，东州药饮厂那个平台太差了。所以我的想法是：同人的品牌给你用，你给我们品牌使用费。当