

Manhattan's China Lady

曼哈顿的中国女人

〔美〕周 励



2037

曼哈顿的中国女人

Manhattan's China Lady

〔美〕周 励

(京) 新登字200号

曼哈顿的中国女人

MANHATTAN'S CHINA LADY

〔美〕周 励

*

北 京 出 版 社 出 版

(北京北三环中路6号)

邮政编码: 100011

北 京 出 版 社 总 发 行

新华书店北京发行所经销

北 京 印 刷 三 厂 印 刷

*

787×1092毫米 32开本 13.5印张 400 000字

1992年7月第1版 1993年3月第6次印刷

印数 195 000—215 000

SBN 7—200—01800—7/I·222

定 价: 5.90 元

代 序

1989 年秋天，那是一个雨后初霁的傍晚。我漫步在纽约曼哈顿 Park Ave 与四十八街交叉口的教堂处，眼望着街心一簇簇嫩黄与猩红的郁金香，以及灯火辉煌、令人眩目的 Helmsley 大厦——这是纽约最特殊的一条大街，用繁华来形容过于简单。有人说，公园大道代表了美国的气派、豪华、慷慨和黄金帝国的威严。蒙蒙天空中飘着细细的雨丝，与天边黛红的晚霞及大道中流线般疾驶的轿车所映照的灯光相交织，混合成一团彩色的迷雾。我的心一下子飞到大洋彼岸，如烟的往事历历在目……那天，我决定想一想那些平凡的人，也想想我自己。从此，我就有了工作之余来 Park Ave 散步的习惯。

当我散步时，一边走，一边不时与那些高鼻碧眼，脚踏高跟皮鞋的金发女郎和西装革履的美国上班族擦肩而过，一个过去时常在我脑中浮现的问题，又跳了出来：

为什么那些脖子上挂满金饰物，面似高傲，上帝又赐予一副“回眸一笑百媚生”的容貌的青年女性，生于斯，长于斯，

然而在美国这块自己的土地上，只能争到一个给别人当秘书、收听电话，或者当售货员，替人跑腿等等廉价的“打工饭碗”？

每当我在周末走进纽约洛克菲勒中心的溜冰场餐厅，看到那些可爱的女子们在四处照应来客，端水和记帐，这时我就想：她们不能当演员吗？为什么干这一行？而且可能干一辈子！

当我在纽约第五大道我自己公司所属的客户大进口公司里，与总裁谈判着这一年度的款式、进货、开信用证、交期等业务时，总裁由于这些关系到全公司命运的订货，显得既紧张又严肃，仿佛是面临着一场滑铁卢大战；而我和总裁交谈间，总不时有人恭敬地端上咖啡，或者坐在边上作速记。往往一个小小的细节问题，就有一大批人前来帮助调案、对样、记录……我看着白发威严的总裁对我微笑和期待的眼光，以及他对那些皮肤白净、打着漂亮的领带的下属招之即来，挥之即去，有时还大声呵斥的样子；看着那些下属们恭恭敬敬，唯命是从，生怕一个不小心丢了自己的饭碗的神情——这时我常想：这些白皮肤蓝眼睛的土生土长的美国人，几乎从一出生就讲着一口发音纯正的美国英语，他们已经具备了上帝所赋予的种种优点，可是为什么反而生活得这么累，精神压力这么大？

有一次，我到维吉尼亚州一个客户的仓库去。在5000平方米的仓库里，女工们在包装着像小山般堆着的女短裙。工人们流水操作，在整个20米长的工作台上，有人烫，有人叠，有人装纸箱，却没有人讲话，大家都一声不响地拼命干着。这些女工几乎是纯一色的美国白种年轻姑娘，其中有一位长得像玛丽莲·梦露。这些长着一头金发，有着一双双碧蓝的、灰色的、棕色的眼睛的女工们一声不吭地拼命干着，没有片刻

或瞬间的停息。汗水从她们的脸颊上流淌下来，而她们全都站着劳动，在偌大的车间里竟然没有一只凳子！我对那位领我参观仓库的老板讲：“这样的活儿是完全可以坐着干的。”而老板却回答说：“这是规定，从上班到下班必须站着工作，才能保持精力集中和工作质量的完美。”天哪！她们究竟是姑娘呢，还是机器？

而我——一个在 1985 年夏天闯入美国自费留学的异乡女子，虽然举目无亲，曾给美国人的家庭做过保姆，在中国餐馆端过盘子，却能在短短不到四年的时间，就取得了使那些天使般的美国姑娘羡慕不已的成功：创立了自己的公司，经营上千万美元的进出口贸易。我在曼哈顿中央公园边上拥有自己的寓所，并可以无忧无虑地去欧洲度假。当我在瑞士，在托尔斯泰写了《琉森》的湖畔大饭店里，还打电话给纽约第五大道的总裁们，指挥调度着在我和我的先生麦克度假期间仍源源不断地从太平洋远航而来的集装箱……

1985 年 8 月 21 日，我从上海登上飞机时，身上只带着 40 美元。下飞机后正是深夜，我无依无靠，不知如何是好！我想在候机厅里倚椅过夜，机场却不允许。这时正好见到有中国总领事馆来接其他人的大卡车，我就如遇救星般地跳上去，糊里糊涂地进了中国驻纽约总领事馆，在那里住了一夜。第二天早上起来，工作人员要我付 22 美元，把我吓了一跳！付帐之后，口袋里只剩下 18 美元了。为了掩饰自己内心的窘迫，我立即想象着将 18 美元乘以 6，等于 108 元人民币，这相当于那时一个中国工人一个月的工资；而这点钱使我在中国总领馆再住上一夜也不行！于是，我提起行李，迈出总领事馆大门，就这样开始了在美利坚第一天的生涯。这些情景发生在仅仅四年前，仿佛就是昨天的事……

Park Ave 的雨停了，我走到 56 街拐了个弯儿，向最熟悉

的第五大道走去。眼前是“Trump Plaza”、“Trump Tower”。这个名叫 Trump 的人，比我大不了 10 岁，已经是风靡纽约，举世闻名的亿万富翁了。他有百万富翁的血统，他的父亲就是显赫的地产商人。而我呢，父母是跟着共产党从胶东打进上海的新四军，祖宗三代是头顶着高粱花子的农民。虽然在“文化大革命”中“干部子弟”这个称谓越来越官方化，可我始终认为我的父母官并不大，而且很穷。当年我去北大荒建设兵团时，只是在火车快开动的时刻，面带忧伤的父亲，才往我手里塞了 5 块钱。我知道父母没有钱，还背了债，因为家里一下子要有 5 个人下乡。下一部列车就载着我父亲、母亲、弟弟、妹妹开往北大荒呼玛县一个叫做河南屯的小山沟举家插队落户……我出国时，父母一分钱人民币都没有给我，我也坚决不要家里的钱。我到美国后寄回上海的第一张 100 块美元，母亲压在玻璃板底下，邻居们争着来看，简直排上了队。短短的四年啊，四年前，我根本不知美元是何物！

我又漫步到第五大道上国际著名的 Tiffany's 首饰店，踮脚在这个曾经拍摄过轰动一时的影片《蒂芬妮窗口的早餐》的橱窗前，耳边响起了那首熟悉的《月亮河》乐曲。与其说我爱这部电影，不如说我爱主演这部影片的女演员奥莱依·赫本。她太美了，我深深地迷恋着她在《战争与和平》中饰演的娜塔莎。我想到，如果托尔斯泰大师还活着，该如何感激这个把娜塔莎的灵魂奉献给本世纪的美国女人！当我 17 岁时，“文化大革命”正如火如荼。我偷偷地躲在一个僻静的角落里，贪婪地阅读着《战争与和平》，并写下了大量笔记。在那个同样冷冷的角落里，我又如饥似渴地读完《斯大林时代》、《赫鲁晓夫主义》、《联共（布）党史》，并且大胆地给《文汇报》投一封信，批评这场“把国家和人民引向毁灭边缘的文化大革命”（引自信中）。这一下引来了学校发动的对我的批判。我的日

记本，连同扉页上贴着的这位俄罗斯文豪托尔斯泰的画像，都被造反派搜去，付之一炬。开完批判会回来，我呆呆地躺在床上，泪水从面颊流淌下，一时间，竟想到要去死……可我还太年轻，才是17岁的少女啊！我咬了咬牙，抹了几把眼泪，就挺过来了。谁又能想到，今天，我在曼哈顿的夜晚，在Tiffany's首饰店的橱窗前，追思着托尔斯泰那颗伟大的心灵，而也许在明天，我又会到俄罗斯的大地上，去追寻那位老人的足迹……当我在北大荒的风雪中绝望地哭喊着，泪水与呵出的水汽混合在一起，在眼睫毛上凝固成冰凌，又渐渐融化，又苦又涩地流到嘴边——那是因为造反派和工宣队把厚厚的批判材料悄悄地塞进我的档案，他们表面上批准我去兵团，而暗地里却想堵死我今后的一切道路，连我刚被全连评上的兵团五好战士，也因为“档案中有问题”而被拉下来！18岁的我，向谁求助呢？只有一个人伫立在风雪中，尽情地哭泣……谁又会想到，有朝一日我会坐在欧洲18世纪宫廷建筑的白色市政大厅的椭圆形办公室中，与纽约市长侃侃而谈，或是在气氛欢乐而幽默的圣诞晚宴上，周旋在美国富商巨贾与社会名流之中？究竟是机遇或命运，还是一股什么力量，使一个异国女子能在美国这块竞争激烈的土地上站住了脚？

美国著名的成人教育家戴尔·卡耐基曾说过：“一个人事业的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的八十五要靠人际关系和处世技巧。”他认为人的自信心与行为科学的结合，是事业成功、人生快乐的基础。我想，我之所以比那些生长在美国的白人同龄女子幸运，不仅是因为我的一生总是在奋斗，总是在设法改变命运，而且是由于我自己事起受到的一连串磨难中逐渐养成的一种倔强的性格。我在艰难中仍然憧憬着未来，渴望着机遇；艰难的生活历程压抑不住心中的激情，不断地努力凝聚着改变自己命运的爆发

力。我觉得自己犹如一只啄壳的雏鸡，用那尖尖的小嘴，不断啄破外壳，终于有一天伸了伸脚，展翅一跳，跳到了壳外面，看到一片葱绿。我终于不仅是被周围的世界所吸引，而且由我自身的存在，也吸引了周围的世界——每当我去欧洲或南美度假旅游，或者是当我回到自己的故乡，穿梭于神州大地之时，我的纽约曼哈顿客户的电话便会像接上热线似的通到各个国家、各个城市、各大宾馆我的床头。

当我写这个序言时，除了手下这几张空白的稿纸外，周围尽是堆得满满的客户发来的英文传真、函电、国际快邮信件、来样、合同、信用证……我太忙了，如石油巨商哈默先生所说：“一旦投入生意，就等于把自己拴在一列呼啸飞奔的战车上。”要静静地坐下来写一点体会或是传记式的东西，简直是不可能的。这本书是我前前后后思索了两年时间，今年六月份动笔，陆续写出的。虽然尽了努力，但文章仍有粗糙不足之处。另外，这里只是写我本人的经历和体会，以及试图描绘一幅美国社会生活的图画；作者本人无意涉及任何其他的真实人物，对于我们的生活和社会环境，也不下任何定义。

如果我的同龄人——从北大荒的“战友”，到老三届的同伴，直至我们的下一代，能够从这本书中得到一点启发，认识到自身存在的价值，认识到命运是可以改变的这个道理，那么对我来说便是极大的安慰了。

——周励

1991年11月30日纽约曼哈顿

目 录

代 序

- | | | |
|-----|-----|-----------------|
| 1 | 第一章 | 纽约商场风云 |
| 66 | 第二章 | 童 年 |
| 87 | 第三章 | 少女的初恋 |
| 178 | 第四章 | 北大荒的小屋 |
| 227 | 第五章 | 留学美国 |
| | | ——遇到一个蓝眼睛的欧洲小伙子 |
| 305 | 第六章 | 曼哈顿的中国女人 |

第一章

纽约商场风云

A 第一笔生意——成功

在《衣食住行》工作了几个月，我渐渐发现，在美国，任何一本华人刊物——无论是生活刊物或文学刊物，其在思想性、哲理性、文学性和可读性方面，都远远不如中国大陆。与中国文坛相比，这里简直是一片文学沙漠，能把人闷死。我的工作主要是拉广告和撰稿，每打一个广告，就要连写稿带拍照。中国城那些从广东、福建来的移民老板对于上报拍照，在中国人中打“知名度”是乐此不疲的。于是我同时成了工商记者、摄影记者、撰稿人、收款人，在每个月提交给杂志老板的几千元广告费中，赚取我仅一千美元的工资和“佣金”。我尽力用自己的“权力”试图将这份刊物脱离中国城的老土味，而向中国大陆的水平进军。这是我由美国向中国的第一次进军。我采访了胡晓平、张建一、王晓东、朱明英、詹曼华等一大批来美留学的中国大陆艺术家。同时，我又利用记者身份，参加了各种社交活动，与市长、参议员、共和党、民主党、知名商人接触，也与一批新华社、《人民日报》、《文汇报》、《经济日报》驻美国和联合国的特派记者打得火热。然而我很清楚，虽然身份变了，但我的地位——指经济状况，并没有得到根本改变。我和麦克住的房子是租来的二间一套室，就其气派和质量，还远远不如我在上海住的

公寓。我想，住在纽约，起码得够上上海标准吧。美国人是“以钱”来论地位的，你要打入美国上层社会，首先得亮招牌——财产。如唐纳·川普曾是两亿富翁，和老婆闹离婚后正值海湾战事，美国经济衰退，《纽约时报》及时报道他的身价已降为一亿，然后是六千万，然后是一千万，然后是银行逼债，之后电视台又报道说，如果没有银行贷款，这位前亿万富翁的现金帐户是一千美元——和我这个穷记者一样，如此等等。而像麦克这样寒窗六载拿到博士学位，虽然有身份，但却不见有地位。如在大学教书，最多挣三到四万美元，而进入大公司工作，则可拿六七万美元。当了主管拿十万——这就是最高阶层了。我从来不想发洋财，发财当然是件好事，但与我的思维却搭不上线。我只是想有些事做——指自己感兴趣的事，同时希望自己不要太穷。因为我从来不把麦克——我的丈夫的钱当作我自己的钱。我希望住进明亮宽敞的房子，有一辆随时可用、性能良好的小汽车，另外就是在去超级市场买东西时不要被价格所烦扰。当然，最重要的一大愿望是能够有一笔钱周游世界。如此而已。而凭我当这份杂志记者的收入，我必然终日惶惑，而杂志又有随时倒闭的危险。因为杂志老板对我说过不止一次：“自杀的最好办法只有一种，就是办杂志。”有一次，老板娘跑到公司来和老板吵：“小孩钢琴不学了，房子也卖掉，全部用来挡你的大牌。”她把美术员刚设计好的我那份全页广告扔在地上，双眼冒出愤怒的火花，谴责她丈夫不惜牺牲全家利益来办这份倒霉透顶的杂志。

我决定“两条腿”走路，一面继续卖力拉广告，为杂志多赚钱，以避免倒台的命运；另一方面，我开始进行自己最感兴趣的事：做生意。这件事从我一开始到美国，就跃跃欲试了，在选专业时也将比较文学改为读商业管理。可生意怎么做呢？我一无资本进货，二无仓库，三无推销员，而和大陆做生意最重要的是关系，我也没有内线。但我隐隐约约却充满信心：第一，我是在纽约美国商业中心；第二，我的英语已经不错，我有了广泛的社交基础和社交能力。那么，剩下的就是找机会，或者是等机会了。虽然我学的是商业管理，但是真干起来，可真是崭新的一课——课堂上绝对没有人教你的！

一天，在一个偶然的时间，偶然的地点，我碰到了一位许久不见的熟人，这人一看见我就哇哇大叫：“啊呀！像你这么有能力的人，怎么

不做生意啊？你没听说人家拉到关系做军火的，赚了成千上万！还有纺织品！只要搞到配额，就是钱，配额你懂吗？Quota！你有关系吗？你能搞到配额吗？”她像连珠炮似的把我轰得头昏脑胀。我当时只是笑笑，作出对“军火”一窍不通，对“配额”也无戏可唱的样子。正准备转身，却被她身边一个人喊住了：“对不起，请留下你的名片好吗？”我这才注意到这位熟人边上还有一个人。他看上去四十六七岁，秃顶，戴一副深度近视眼镜，镜片下是一对小小的三角眼，黑眼珠很小，难怪我没有注意到他。我按礼节匆匆地给了我在杂志的名片就走了。路上的点头之交一般是不会超过三分种的，没想到这连三分钟都不到的“偶遇”，却成了我第一笔生意的起点。

第二天，有一个电话打到我办公室，自称是彼得，昨天遇到我的那位。他讲要约我见一个面，有“要紧事情找我谈”。我那天很忙，因为晚上还要采访靳羽西，并为海外电视节目制作一个商业采访。但那位先生在电话中坚持要尽快和我见一面，并说他已经非常了解我，并且非常佩服我，等等。无奈，我只好抽了空去曼哈顿中城和他见面。他见到我，蜡黄的脸已变得苍白而又激动，先是一番嗫嚅的自我介绍：“我是从大陆来的教师……不，是教授，不，不，是讲师。但如果我不走，现在可能已评为副教授了。我在大陆吃过许多苦，‘文化大革命’把我害惨了。”然后他突然锋芒一转，用变了调的声音拉直了声带说：“我——搞——到——了——配——额！”他说这话时神经质地朝四下看看，仿佛怕有警察或侦探在通缉他，然后又说：“那个人（指昨天碰到的那个女子），嘴巴太快，像大喇叭筒似的，我没有告诉她，我谁也没有告诉，一直在找可靠的人，找像你这样既可靠又能干的人帮我卖出去。你能帮我卖配额吗？我可以和你签合同！”我的天哪！这不成了演戏一样？我想象中的做生意绝没有这么戏剧化。

“你从哪里搞来的配额？”我问他。他似乎很紧张地掏出手绢，擦了擦满是汗水的额头，又去擦布满蒸气的镜片，说：“对不起，周小姐……这……我暂时不能告诉你……这要保密……不过我可以告诉你，我还可以搞到许多配额！许许多多配额。”讲到这里，他重新戴上眼镜：“我看到你写的文章啦，你都成了大名人了！”那小小的眼睛中发射出光芒。他说：“现在我在手的是30万码坯布，顶抢手的，24641”我和纺织品

唯一的接触是中学里参观纺织厂时，被织布机发出的震耳欲聋的响声搞得透不出气来。后来我盯着一位女师傅接线头，一分钟接几十个线头居然一根不断。我当时想要是我在这样的轰隆声中接线头，恐怕会出八匹次布。后来即使到了北大荒，我也仍然觉得纺织工人比北大荒的农工还要苦！而现在，面前这位先生居然要我去卖 30 万码坯布！“什么 2464？有坯布样品吗？”我竭力装着镇静，脑子里对坯布的感觉是一片空白。彼得急急忙忙地打开皮包，取出一片一尺见方的棉坯布样品。他说：“2464 的经纬度是 22，密度是 40，布料宽 40 英寸，是市面上最抢手的，现在关键是要找买主，找开信用证的人。这个你行，我不行，我的英语有问题。再说，你一定有许多美国熟人，你的先生就是美国人。”天哪，我先生是搞电脑的，与坯布搭什么界？不过，我看出来这位彼得先生确实有配额（鬼知道是哪里来的），也急于卖掉，那么好吧，让我试试看。“我试试吧，”我说，“一周之内给你回音，但你一定要保证有配额。”他把手架在脖子上，做了个杀头的姿态，说：“用这个来保证。”那神情就仿佛 30 万码坯布的价值全部悬在那颗光秃秃的脑袋上了。他看上去仍然像个学者，不像个商人，或者说倒像个前途无着的穷人，手中捧着一张无法兑现的百万英镑。他起身道别时，用颤抖的声音说：“谢谢！谢谢！我真是有幸能认识你！你一定能办成的！到时候，我们平分佣金，一人一半！我是说话算数的。”

好了，现在我手中有 30 万码坯布，去卖给谁呢？我尽量回想着在纽约州立大学学习商业管理时的市场销售学课程。记得教授曾讲：寻找客户，首先大公司目标是目标。我突然想起电视中经常播放时装的 Burlington 公司广告，既然做时装，就有工厂，就需要坯布，那么，去 Burlington 公司推销吧！我查了电话本，很快拨通了 Burlington 的电话，讲要见总裁。“你是谁？”秘书小姐在电话中问。“我是 Meric 公司的。”这是彼得那名片上的公司（那张名片上的地址看来是纽约皇后区的贫穷区域，一般公司均在曼哈顿，但我也只能将就用了，毕竟，我不能讲自己的身份是记者，是业余搞贸易的），“我要和总裁谈一件重要的事，有关中国坯布的贸易。”秘书小姐在另一头把线接通了总裁，约好让我下午三点去会见。我带着彼得那块一尺见方的坯布，走在美国大道（第六大道）中城，终于找到了一幢六十多层高的茶色玻璃现代建筑大厦，大门上是金

光闪闪的“Burlington”公司字样。我推门进入大厅，穿着制服的门卫立即迎上来，笑容可掬地听候吩咐。我说明我有下午三点与总裁的约会，门卫告之还有四分钟，让我坐在沙发上等，然后一分不差地把我送进电梯，开到32楼，一位金发碧眼的小姐（看来是秘书）把我引进会见室。我在此前一个月刚见过纽约市长，因此对见一个大公司的总裁并没有什么紧张，只是感到一阵阵兴奋：“我要打进美国纺织界了！”

总裁马歇尔先生仪表威严，鹤发童颜，一看就知道是一位纺织界的巨头。他和我握了手，交换了名片，又皱着眉头反复地看着手上这张不伦不类的名片，然后很有礼貌地放松，彬彬有礼地问我：“您在电话中告诉我的秘书，你们公司有30万码2464坯布，请问这坯布是从哪里来的？”“中国来的。”我说。“哪一个口岸来的？”总裁又问。“这我不能告诉你，但你可以确信我们的质量。”我递过去那块样品，总裁反复地仔细看着，又让秘书拿来纺织放大镜，细细地查看着经纬密度：“这是一片很不错的样品。”总裁说。我总算松了一口气。“我想留下一片样品，然后再答复您我们是否愿意购买。”秘书拿来一个托盘，总裁将半尺样品剪下，放进托盘，又写了一张条子，吩咐秘书一大套有关调查的事项，然后很高兴地请我喝咖啡。他告诉我，他是第一个随尼克松总统访华的美国商人，和中国贸易已经有十多年了。他们公司的大宗进口业务均由香港公司和中国方面的华润公司做，每年进口几千万美元。但目前遇到不少配额和质量问题，搞得他很头痛，现在既然有美国Merie公司直接上门，样品也不错，他愿意考虑。接着他问：“多少钱一码？”我反问他：“您问FOB中国口岸离岸价呢，还是问CIF美国口岸到岸价呢？”总裁讲：“报CIF吧。”我拿出计算器，立即飞快地算了算早已预算过多次的数字，又临时加了一些码报给他：“一块五角三美分一码。”“嗯，价格还可以。”他欠起身子，又往我杯子里盛满咖啡：“你做多少年纺织贸易了？”“我……”这下把我难住了，我总不能讲这是我的第一天吧？我急忙把话锋一转：“我做的年数不长，但是生产这坯布的工厂已有一百多年历史，以后欢迎您去参观。”总裁又拿出名片，说：“这个Peter（彼得）不是你的名字吧？”我讲：“我叫Julia（朱莉亚），名片上的是我的同伙人，我的名片用完了。”我在心中一阵阵着急，真希望他不要再问了，我真是坐不住了。我望着落地玻璃窗下百老汇大道繁忙的情

景，突然向总裁提出一个要求：“您能不能带我参观一下你们公司？”总裁讲：“可以，但是我只有三分钟了，你如果还有什么问题，可以和我的助手谈。”他按了一下桌子上的电钮，马上进来一位蓝眼睛、身材高大的白人青年。他礼貌地向我伸出手，自我介绍叫约翰，然后遵照总裁吩咐带我到公司参观。一层楼和 30 楼是样品陈列室及总裁办公室，几十间样品室摆设有各种各样的棉布、坯布、印花布及成千上万套服装。他向我介绍说：“美国人喜欢穿 Made in U. S. A 的服装，这就是我们不进口服装的原因，但我们的布料大部来自亚洲国家，尤其是中国。贵公司如果每年有固定的配额，我们将成为良好的合作伙伴。”

告别 Burlington 公司时，我简直认为这件事一半成功了！样品好，价格好，还需要什么呢？第二天，我的杂志编辑部办公桌上的电话响了，老板请我去接电话，并用狐疑的眼光问我：“你和 Burlington 有什么关系？”我接过电话，只讲了一声“哈罗”，就听到电话中总裁助手约翰的声音：“很对不起，马歇尔总裁让我打电话给您，我们调查了你的 Meric 公司，在纽约各大银行和中国银行纽约分行均没有信用。我们很遗憾不能开信用证给 Meric 公司，对这宗几十万美元的交易，我们无法承担任何小小的疏忽，十分抱歉。样品我们今天已寄回给您，请您原谅，很高兴能见到您。”我马上按彼得名片给他打电话，电话中一片噪音，好像是个住家，一个女人在大声叫彼得来听电话，我怒气冲冲地问：“你这是个什么公司，连一点银行信用都没有？把客户都吓跑了！”彼得在电话中战战兢兢地说：“这不瞒你说，这是我为了卖坯布，临时找律师成立的公司，花了 500 美元哪！等生意做成功了，不就有信用了吗？……你有办法！你一定有办法的，再找找吧！”我对彼得的表现无可奈何，看来想把这 30 万码坯布卖出去，是不能再找大公司了。找小公司试试吧，如果他们急于要货，是会在意 Meric 公司的银行信用的，开信用证取单提货就是了。但是，我一连打了几十个电话，又东奔西跑访问了七八家急于要坯布的中小型纺织品公司，别人一看到名片就皱眉头，仿佛我是个来路不明的人。有一个公司通过我反复说服，终于答应开信用证，但在开证前一天，又叫我到他公司，让我放下一万美元保证金，这真是令人哭笑不得。我哪有一万美元？彼得那 Meric 公司更不会有，于是白忙了一个星期，又吹了。我仍然不甘心，继续翻电话本，突然发现一家

公司名称为“China Textiles America Inc”，再一看，是中国政府官方派来的。我想，如果请他们为 Meric 公司做担保，那么客户不就没有疑虑了吗？我立即拨通了电话，听到一个熟悉亲切的中国人的声音：“你有什么事，请来公司面谈吧！”我跑到位于第八大道和第七大道之间，在 40 街上的中国纺织品公司，乘电梯到了五楼。一位姓田的先生热情地招待我坐下，没等我开口，就问：“你是留学生做生意吧？我可要告诉你，许多人一事无成，这么多时间如果去餐馆打工，赚钱也不少哟！”

我告诉他，我是一份杂志的记者兼公关经理，一位熟人托我为他推销 30 万码坯布，我找了许多公司，有不少公司急于购买，但又碍于 Meric 公司没有任何信用，对这么大笔美金的交易，总要有人担保守信才行。我于是拿出了布样及彼得给我的所有详情和报价。田先生认真地看后，问：“你要怎么办？”我讲：“请贵公司做信用担保，成交后我们付佣金给贵公司。”田先生哈哈大笑说：“要中纺为你们作担保是不可能的。这批 30 万码配额的情况，我们是清楚的，你真是太巧了，回到娘家来了！”我听了莫名其妙，连忙问：“那你认识一个叫彼得的人吗？”田先生讲：“没听说。但你一定知道华鹏公司吧？”“不！”我摇摇头，“什么华鹏？我从来没听说过。”田先生打开电脑，让我看了一行合同号码，讲：“上个月国内某省来纽约访问，带队的拜访了一位老朋友——华鹏公司的老板。在纽约期间，华鹏老板热情接待。你知道，美国人做再大的生意是不讲客套的，生意管生意，有时连一次午餐都没有，对任何客人都是一样东西——咖啡。而我们中国人又不喜欢喝咖啡，那么谁来招待呢，只有中国老乡——中国华侨商人了。华鹏老板把小组招待得非常妥帖，又冒着酷暑把小组带到大西洋赌场、华盛顿白宫，又带他们看 55 美元一张票的百老汇歌舞表演。临走时，做茶叶和食品生意的华鹏老板提出：纺织品市场看俏，能不能卖给他几十万码坯布？为了表示对华鹏公司的感谢，带队总经理当场和他签下了 30 万码坯布的合同。”原来是这样。“那么他自己不能卖吗？为什么要转这么多人手呢？”田先生说：“这个我就不太清楚了，但我见过华鹏老板，有六十多岁，讲一口福建话，也许是语言关系吧？这里有些华商，通常向香港买货，再卖给华人贸易公司以供应中国城的货源，他们一般是不谙英语的。”原来又是这个原因——英语，使 30 万码坯布落到我手中。