

南海

我，女市长，情人

谨以此书，献给最恨我的、我最爱的女人

张运东 / 著

北方文艺出版社

情缘

图书在版编目(CIP)数据

商海情缘/张运东著. —哈尔滨:北方文艺出版社,
2006.4

ISBN 7-5317-1933-9

I. 商… II. 张… III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 024101 号

商海情缘

Shanghai Qingyuan

作 者/张运东

责任编辑/陈颖杰

出版发行/北方文艺出版社

地 址/哈尔滨市道里区经纬二道街 17 号

网 址/<http://www.bfwy.com>

邮 编/150010

电子信箱/bfwy@bfwy.com

经 销/新华书店

印 刷/东北林业大学印刷厂

开 本/635×960 1/16

印 张/14.25

字 数/250 千

版 次/2006 年 5 月第 1 版

印 次/2006 年 5 月第 1 次印刷

定 价/20.00 元

书 号/ISBN 7-5317-1933-9/I·1782



1

不管你信不信,我相信“缘分”。男女之间以及两性的交往,更要靠“缘分”。

我总感觉,冥冥之中有一双无形的巨手,在左右着人世间的男人和女人。“缘分”来了,它可以把远隔千山万水素不相识的男女,锁定在一个共同的时间,共同的地点,于是,彼此因为一句话或者一件事而成为朋友、恋人,甚至成为百年好合的夫妻。“缘分”尽了,可以使在一张床上摸爬滚打几十年的夫妻分道扬镳,甚至再想多住一个晚上都难于上青天!

这就是“缘分”。

我做为一个职业商人,从来也没有想过会和一个女市长有什么瓜葛,更不曾想过我会爱上她,以至这爱成了我一生无法消逝的痛。

我最初“认识”这位女市长是在报纸上,当然,那时她还没有升任市长。那时,全国正在评选“十大杰出青年”,而且全国一些主流媒体的报纸上都刊登了“十大杰出青年”的照片,而照片下方都分别刊登了各自的模范事迹。说心里话,我对这位女性“十大杰出青年”最初感兴趣的,真的不是她的模范事迹,而是她的“模范”形象。照片上的她,长着一双极其好看的丹凤眼,两道弯眉又细又长。记得当时我就拿着这张报纸“推荐”给我的男性同事们:快看看吧,你看看人家这对眼睛,真的长绝了,这才是最“杰出”的呢!

我的一位哥们儿,接过报纸认真看了看说,不错!很有品位,如果能娶一个这样的女人做老婆,也不枉来人世一回。大哥,你何不向这女人求爱呢?

我说,你也不看看她的出生年月日,三十几岁的女人,徐娘半老,早就名花有主了!

哥们儿说,不做老婆,做个情人也不错嘛。

我说,咱们弟兄就别做这美梦了。

有谁能够料想得到,当“缘分”降临的时候,这美梦真的成了真!



2

故事发生在上个世纪的1992年，那时的深川市街头，放眼望去，随处可见女人雪白的大腿及用一层薄纱裹着的丰满的颤悠悠的乳房。其挑逗性，可使八十岁老者浮想联翩夜不能寐。深川是中国改革开放的旗帜，引来全国乃至海外无数商业精英、知识精英等各路豪杰到这里发展，这一点是毫无疑问的。同时，深川又像是三伏天挂在烈日下的一块肥肉，招引来无数的苍蝇及瞎耳虻。各式各样的骗子，妓女乃至逃犯汇集到这里。

当时的名都大酒店，在深川是个很上档次的大酒店。酒店行业中的“三都一阳”嘛（即新都大酒店，晶都大酒店，名都大酒店及阳光大酒店）。名都大酒店的C座，在深川商界中更是响亮的。C座又称外贸大厦，名目繁多的外贸公司，住满了这个二十几层的大楼。那时在深川商界，以能把公司设在外贸大厦为荣。商业往来，把自己的名片递给对方，然后说一声“我的公司在外贸大厦某某楼”，是一件很有面子的事，会加倍事情的成功系数。最起码，对方也会重新怀着敬意看你一眼。

外贸大厦的兴隆，说一件小事可见一斑。这就是外贸大厦几乎每天都有“倒闭”的公司迁出，同时又会有新开业的公司迁入。这件事，我在当时并未留意，只是每天电梯间上上下下，觉得特别热闹。及至五年以后，当时的外贸大厦已经失去了往日的风采，和老朋友聊天谈及外贸大厦时，朋友才为我指破迷津。原来当时的所谓公司“倒闭者”，乃是骗得了一笔巨款或数笔巨款溜之者；而新开业者有的竟是从他地骗得钱财后，到此地改头换面另开张者。

我当时正在外贸大厦15楼的一家外贸公司任部门经理。公司的老总姓于，是我的一位铁哥们，数四大铁之列（即同过窗的，扛过枪的，贪过脏的，嫖过娼的）。我和这位哥们，属于第四类“老铁”，即共同嫖娼泡小姐的那种。如果问哥们对我铁到什么程度，举一个简单的例子，在酒店或歌厅，不管有多少小姐或佳丽，这位哥们总是让我先挑选，即便是他选中的小姐，我一旦有兴趣，他也总是会让我。

在公司里，他从不喊我职务，总是大哥大哥的叫（我只比他长两岁），仿佛这个公司的老板不是他，而是我。



这一年的四月，我在广州春季商品交易会上，结识了韩国商人朴先生。朴先生对我国甘肃产的中药材当归和红芪感兴趣，几番谈判之后，我同他签定了价值人民币 400 万元的出口合同。

从广州回深川后，我当即向公司于总做了汇报。以当时的中药材收购价计算，扣去各种税费，这单生意做下来，公司可以净赚人民币 150 万元！

于总审过了我签的出口合同后，非常高兴和满意，并决定当天晚上在帝豪大酒店为我庆贺一番，商定一周后我飞兰州，到甘肃采购药材。

深川的夜晚像一杯美酒，使人陶醉，使人飘然。我在帝豪大酒店的数十位小姐中，选了一位瘦高个儿的小姐作陪，小姐姓兰名虹，一个极有诗意的名字，全无一般小姐们那些“雪儿”，“蜜儿”的俗气。

兰虹是一个很有气质的女孩儿，说话温柔得体，在她面前，我一改往日那种对小姐“摸，啃，抱”的下流习气，不觉变得文质彬彬起来。

于总见我对这位小姐没有“动作”，便不解地问，怎么，大哥，是不满意还是不高兴？

我很怕于总再给我换小姐，赶忙应道，满意，很满意！我和这位小姐谈得很高兴！

于总听我如此说，便拉着他的小姐去隔壁包房了。

兰虹的家在甘肃省的一个十分偏远的贫困县，初中毕业后，学习成绩优异的她，由于经济的原因，没有走升高中考大学的道路，而是考取了设在地区的一所中等专业学校。中专毕业后便到深川寻找工作谋求发展。

兰虹到了深川才知道，深川的大学本科生多如牛毛，根本没有她这个中专生的立足之地。来深川时带在身上的 500 元钱很快就在住宿和吃饭的开销中花出去了，剩下的资本，只有自己，这位二十二岁的黄花姑娘了。

在兰虹的断断续续的叙述中，我逐渐了解了她的身世。说心里话，像兰虹这样的身世，我听到了太多太多了。有些小姐的身世，比这要惨的多，我全当听一段故事，因为我已经麻木了。

但是今天在兰虹面前，我多少有一点动容，望着姑娘这张天生让人怜爱的脸，我的心忽然丝丝作痛。我全改了往日那种在酒店非



逼者小姐陪我一醉方休的坏习惯，我真诚地对兰虹说，你不用陪我，随意即可。

兰虹说，大哥在哪家公司发财？能给我一张名片吗？

说心里话，我们这些经常出入酒店找小姐的人，在小姐面前经常是谎话连篇，至于名片是万万不能给小姐的。因为说不定哪一天小姐出了事，进了局子，她会原原本本地将你供出来，那时候，你就是浑身是嘴都说不清楚，交上三五千罚款是小事，闹得全公司上下沸沸扬扬，在同事间丢人现眼是肯定逃不过的。

兰虹向我要名片，我也只能推脱说，实在对不起，我的名片刚刚用完，改日吧！

兰虹仿佛看透了我的心，她说，我知道你信不过我们这些人，我也知道向你要名片是我的奢望，实在对不起，还是让我陪你喝酒吧！

说话间，她将面前的大杯啤酒一饮而尽，随即，又为自己倒了一杯。

在她拿起酒杯又要一饮而尽的时候，我按住了她的手。我说，何必呢？不就是一张名片吗？我给你，现在就给你！

说话间，我打开名片盒，随手抽了一张，非常正规地双手递给兰虹，我说，以后有什么需要我的地方，尽可以找我。

兰虹接过我的名片，脸上的满天乌云立时化作碧洗蓝天。她动情地说，大哥放心好了，我知道怎么珍惜这张名片。

从帝豪大酒店出来，已是下半夜两点了。路上，于总问我，大哥，效果怎么样？

我说，什么怎么样？

于总说，我是说你跟那位小姐。

我说，我连个手指头都没碰她一下，还能怎么样？

于总说，大哥呀，你该不是有病吧？你一个手指都没碰她，可小费我都给了她 500 元，咱哥俩是不是太亏了？

我说，亏什么呀？你不就是为了让大哥我高兴吗？我跟你说，我今天真的很高兴！

于总说，只要大哥你高兴，甭说 500 块钱小费就是 5000 我也乐意掏！

我说，这就对了，你说，咱哥们儿缺女人吗？咱哥们不在乎一城一地的得失……

11

3

天有不测风云，商场上的变化亦是瞬息万变。

我计划出口给韩国朴先生的中药材，是由甘肃省大通贸易公司给我供货，出口商品的样品、质量标准及价格依据，都是由这家贸易公司提供给我的。然而在我即将动身去甘肃的前两天，我却忽然收到大通公司发来的传真，说市场行情发生了重大变化，我拟出口的当归和红芪等中药材，价格普遍上涨了百分之三十以上。这就意味着我做的这单生意，将面临着无钱可赚，甚至亏本的危险！

看着办公桌上的传真，我急得真如热锅上的蚂蚁，坐不稳，站不牢。因为外商的信用证已经开给了我公司，从一定意义上说，外商已经付款给了我公司，这单生意如果我们不做，我们是要赔偿外商经济损失的！

万般无奈，我只好拿着传真去找于总。

总经理毕竟是总经理。于总看过传真后，没有显出丝毫慌乱，平静地问我，先说说你的意见吧！

我无奈地坐在沙发上说，于总，我就是没有办法才来找你的呀！

于总站起身离开写字台，随手从冰箱里拿出一瓶矿泉水递给我，他说，大哥，急什么，我对你说，这是很正常的事。

我说，一下子涨价百分之三十，这怎么能算正常？于总，请你算一下，我们将面临着赔钱的危险！

于总坐到我对面的沙发上，他说，这点帐不用算，用眼一看就清楚，生意场上只赚不赔岂不都成了千万富翁，亿万富翁？我对你说，我不但赚得起，也赔得起！

于总的这番话，我听来十分感动，我在心里说，如此宽广的胸怀，这才是真正的总经理，这才是我真正的铁哥们！

我说，我们怎么办？

于总说，你可以先给朴先生发一个传真，把目前的情况告诉他。注意，一定要如实地告诉他。以我的经验看，给我们加价是不可能的，但是我们可以要求他在供货期上往后延一延，如果他能同意往后延迟一个月的话，我估计国内市场的价格可能会降下来。另外，你可以通知甘肃的大通公司，他报的价格我们接受不了，这段





时间,你还可以寻一寻甘肃方面其他的公司,听一听其他公司的报价。我们不能在一棵树上吊死呀!

我站起身说,我现在就去办。

于总说,坐一会嘛,忙什么。

我无奈,只好又坐了下来。

于总说,看你这情绪,仿佛天塌了似的,这点事情有什么了不起。

我无语。

于总说,听说小梅沙新来了一大把小姐,今天晚上我请客,怎么样?

我站起身说,事情这个样子,你想我能有这个心情吗?

4

当晚下班后,于总喊我去小梅沙,我心情不好,让于总自己去了。

我守在办公室等待韩国朴先生和甘肃大通公司的传真,明知道此时都已经下班了,不会再有传真发过来,可是我还是愿意呆在办公室里等待。我相信他们会有答复给我的。

弹指间,我到于总的公司已经半年了。我在深川虽然混了有四五年的时间,但我不断地“跳槽”,我到这家公司是一个朋友把我介绍过来的,于总是我朋友的朋友。

于总的大名叫于德凯,在深川的商界有点名气,据朋友介绍,于总多次出国旅行,他身上有两本南美小国的护照,从某种意义上说,于总也算个“外商”呢。

我到这家公司上班后,于总对我很器重。我平生最信奉的是,士为知己者死。于总把我视为知己,我亦把他视为知己,我们都大有彼此相见恨晚之感。

半年来,于总每逢出差在外,总是把公司交给我管理,他会交出他办公室的钥匙,甚至他写字台的钥匙,能在这样的老总手下做事,我真的感到十分开心。

然而,我的业绩却平平,半年来,我没有做成一单像样的生意。我的奖金,我的工资,于总哪一样也没有少给我。我无功受禄,我心里有愧呀。我多么想做成一笔像样的生意,报答于总呀。这是我如



此重视目前这单中药材出口生意的真实想法。

时钟已经指向夜里十点钟了，此时，深川的夜生活才真正开始。

深川的夜晚，不像广州那样闷热，因为这时海风可以吹进来。我推开我所在的15楼楼窗，远处国贸大厦摩天大楼的雄姿映入我的眼帘，摩天大楼顶层的旋转餐厅灯火通明，是呀，我为什么把自己困在办公室里，何不出去玩个痛快？

中兴路去往东门方向的左侧，有一条街叫花园街，每到夜晚，这里便是大排挡一条街，我在花园街的金川酒家吃过几次饭，对金川的菜印象不错，于是便在金川酒家门前的排挡上，随便点了两菜，要了两瓶啤酒，自酌自饮了起来。

喝着啤酒，吃着辣味很重的川菜，眼见临桌的餐客们谈笑风声，一种苦涩凄楚之感油然而生。我后悔，为什么不跟着于总去小梅沙！

两瓶啤酒我只喝了不到一瓶，而两盘川菜我也只吃了几口，便喊来服务生埋单。

服务生望着我，怯生生地说，先生，是不是我们的菜有什么不好？

我匆忙付了钱说，不关你的事，不用找了剩下的都是你的小费！

服务生望着近五十元的小费，忙向我鞠躬说，多谢先生！

5

我苦闷，我的内心有一种急切向人诉说的强烈愿望，然而，若大的一个深川，酒肉宾朋比比皆是，屈指算来，能够真正的理解我，能够真正让我向其敞开心扉的，竟然没有一个人！

花钱买醉，花钱买笑，只是一种麻醉，麻醉过后醒来的我，往往要承受加倍的痛苦和苦恼。我漫无目的地在深南东路上走着，猛然抬头，竟然来到了帝豪大酒店的楼下，我忽然想起了这里的小姐兰虹，对，我何不上去找他聊一聊。

迎宾小姐把我引领到五楼的一间包房，她随口问道，先生几位？

我说，只我一个人。



听说我一个人，领班小姐很快走过来说，我们这里小姐个个如花似玉，先生请跟我过来选个意中人吧。

我说，不用选，把你们的兰虹小姐叫过来吧！

不一会儿，兰虹推门走了进来，他一见是我，显然出乎她的意料。她说，大哥，真没想到会是你，感谢你还记得我！

兰虹说话间，已经坐到了我怀里。我轻轻地推开她说，怎么？难道我不能来么？

兰虹说，大哥，你别见怪，人家不是那个意思嘛！

我说，快去点几个好菜，再来十个啤酒，今天你好好陪我喝个痛快！

兰虹说，大哥你稍等片刻。说话间走出包房去上菜了。

只一会儿工夫服务生和兰虹便将酒菜端进了包房，待服务生走出包房，兰虹暗锁了包房的房门说，大哥，我今天一定陪你尽兴！

我说，好，咱们慢慢喝酒。

我和兰虹连干了六杯，此间说了多少话，都说了些了什么，我都记不清了。总之有一点是肯定的，我告诉她说，我本不是什么大老板，只是一个给人打工的部门经理，而且我的老板于总经理待我情深如海，我想报答人家，却又遇到难题……

兰虹说，我和大哥一见面，我就知道大哥不是坏人……

我连忙拦住她的话说，错！大哥是坏人，大哥是他妈的真正的流氓！

兰虹捂住了我的嘴说，大哥不要说了，天底下所有的人都认为你是坏人，我兰虹坚信你是好人，大哥绝对是个好人！

不知为什么，我竟然像个孩子似的哭了。

兰虹说，大哥，我知道你一定受过许多委屈，可是我坚信你是一个顶天立地的男子汉，你的中药材出口生意，我也许能为你帮上一点忙，你千万不要着急，好吗？

我苦笑着说，你能帮我什么忙，我只是说说而已。

说也奇怪，说过了，也哭过了竟然觉得异常的轻松。看看手表，又到了下夜两点了，我站起身说，有人聊天，时间过得就是快，我该回去了！

我从手提包里掏出一千元钱放到兰虹手里说，这是一点小意思，收下吧！

没想到兰虹竟又把钱揣到我的怀里说，大哥，今天你就不要破



费了，今天算我请客，我已经埋单了。

我说，这怎么可能？我怎么会让你埋单？！

兰虹说，怎么？难道你不是我的大哥？难道你不是来找我的吗？

看到兰虹的认真劲，我知道兰虹是真诚的，就说，好，这次依了你，来日方长！

兰虹说，这就对了，这才像个大哥的样子，大哥，让小妹送你下楼。

在帝豪大酒店门前，兰虹喊来了出租车，她把我搀进车里，又向司机叮嘱再三。

出租车开出好远，我看见兰虹仍然站在楼下。

6

发给大通公司的传真在第二天上午就有了回音，在价格上没有丝毫松动，从措辞上分析，还有继续涨价的可能。

韩国的朴先生却没有回音，拜托公司一位会朝语的小姐把电话打到韩国，对方回答说，朴先生出差在外，大约过一两天才能回来。

我能有什么办法，只能是等待，等待。

恰在这时，从哈尔滨飞来两位朋友，是商谈空调压缩机的进口项目，于总让我负责接待。于是每日的宾馆酒店作陪，忙得不亦乐乎。

一周之后，这单生意终于谈成了，钱虽赚的不多，去掉招待费用也就十几万的样子。不管怎么说，我心稍有所安，我不能白拿于总的钱呀。

也正在这时，企盼中的韩国朴先生的传真也发过来了，同意延期一个月，但价格问题没有研究余地。

我把传真拿给于总过目，于总说，抓紧时间找货源吧，我看你真应该飞赴甘肃和大通面对面谈谈，如果可能，不妨亲自去产地走走。随即他拿起电话打给财务部说，给张大哥支付五万元的旅差费。

我说，我争取明后天动身。

于总说，对这件事你不要着急。有些事，你越急反而越办不成，生意场上更是如此。我倒建议你和大通公司搞好关系，看一下他们对这单生意究竟是什么态度，你和他们面对面谈和用传真电话交



谈效果会不一样的。

我说,我记住了。

飞往兰州的机票是后天的,这两天我在公司里没有事做,忽然想起要见一见兰虹,我欠着一个小姑娘的人情。

我在国贸大厦的金店,为兰虹买了一条三千八百元的纯金项链,算是我的一点心意。

兰虹见我将这样贵重的礼物送给她,却坚持不收。她说,我和大哥交往,绝不是为了大哥的钱财,我只是觉得你可亲,可信。我知道,你也是在外打工的人,你在家乡的东北也有自己的妻子和孩子,这条项链,请你转赠给你的妻子、我的嫂子总可以了吧?

兰虹说得如此恳切,我也只能说,小兰,我听你的,你的情意大哥会铭记在心的!

我忽然想起了我的来意,我后天即将飞赴兰州,我是来向小兰道别的,便说,我最近两天要到甘肃去,大约要过一段时间才能回来,你在深川,多多保重自己。

兰虹说,你的药材生意,我也一直记在心里,真想帮一帮你,可是我认识的人实在是……

我说,你不要说了,我理解你。

该说的话已说了,我站起身准备离去,兰虹像是忽然想起了什么,她说,我有一位表姐,是我亲姑妈的女儿,她在甘南市的兴华贸易总公司任总经理,你的中药材生意,说不定她可以帮你一把。

兰虹说话间,拿出纸和笔写下了她表姐的单位地址和电话号码。

兰虹说,有一件事求你,我现在这个样子你千万不能对她说实话……

我说,我就说你和我在一家公司上班。

兰虹说,具体怎么说好,随你的便。只是有一点你要特别注意。

我说,还有什么特别注意事项?

兰虹说,我表姐是甘肃农业大学毕业,现在是高级农艺师,又是全国三八红旗手,全国五一劳动奖章获得者,还被评为全国十大杰出青年呢!我听说,她刚刚被选为甘南市的副市长。她是一个非常正统的人,你在她面前说话办事一定要严肃些……

我说,你不就是想要让我道貌岸然,扮作一副正人君子模样吗?

兰虹说,我倒不全是这个意思,你可能不知道,内地人的思想



解放程度和深川比起来,要差半个世纪呢!

我说,小兰你只管放心好了,我不会出错的,和政府官员打交道,我会。我肯定不会给你演砸了。

兰虹说,等你凯旋,我为你庆贺。

7

我乘坐的麦道客机下午两时从深川机场起飞,经过桂林和西安,降落在兰州机场已经是华灯初放的晚上了。

好在大通公司宋总开车到机场接我,并把我安排在兰州宾馆住了下来。

乘坐了差不多一个下午的飞机,实在是劳累得很,宋总坚持为我接风洗尘,我婉言谢绝。

第二天上午10时,宋总敲开了我的房门,关切地说,张老板休息的还好吧?

我说,不错,不错!

宋总说,不知道张老板今天有什么安排?

我说,客随主便,一切听宋总的。

宋总说,我看张老板能不能这样,一会儿呢,我在兰州大酒店正式为张老板接风,晚上找个好一点的地方玩一玩,张老板是第一次到甘肃嘛!

我说,最好是把生意上的事先谈一谈,落实一下,礼节上的事,能免则免。

宋总说,张老板把工作放在第一位,真是难能可贵,深川人就是讲速度,但是入乡随俗,张老板你听我的安排,绝不会出错!

我说,那就拜托了。

丰盛的接风酒,我的身边坐上了一位叫肖萍的女子,据宋总介绍说,肖萍是他的财务部主任。

这女子三十岁左右,中等个儿,长得极其丰满,是那种让男人看一眼,就能引起性欲的那种女人。

肖萍语音甜美,她没有深川小姐的嗲声嗲气,而是一种纯真的甘甜,听起来颇有一种亲密感。

酒过三巡,我极想探一下宋总对此项出口业务的虚实,就说,宋总,你什么时间安排我看一下大货,然后再谈价格,你看怎么样?



宋总说，张老板，咱们今天就是喝酒，不谈业务，肖主任，你可要把张老板陪好啊！

肖萍听宋总如此说，忙站身把我的酒满上，随后又给自己满上，她说，为了表示对你的敬意，我先干三个儿，你随意如何？

肖萍说毕，仰起脖子连干了三杯“五粮液”。酒桌上的众人齐声叫好。

我是个男人，又是一个刚刚到兰州的男人，我岂能甘败下风。我也站起身说，为了感谢宋总和肖主任的盛情，我回敬六个！

说话间，桌上的六杯“五粮液”被我一饮而尽。

酒桌上响起了热烈掌声。

肖萍转过被酒精烧红的脸，朝我深情地一笑，桌子下面的另一只手，紧紧地握了我的手一下。这时，一股久违的电流传遍我的全身。

宋总说，没想到张老板如此海量，来，咱们哥俩划拳给大伙助助兴。

我虽然能喝两杯酒，但我从来不会划拳。就坦率地说，实在对不起，我真的不会划拳。

有人提议说，那就玩“剪子，石头，布”。

虽然“剪子，石头，布”我亦不曾玩过，但经大家一解释，我便很快会了。

但我实在是运气不佳，几个回合，我就败给了宋总五杯。

论我的酒量，我早就该醉得不省人事了。但我在心里一直告诫自己，挺住，一定要挺住，绝对不能让人小瞧自己。

我同宋总玩过“剪子，石头，布”。陪酒的另外几个人，亦站身要和我过过招儿。我知道我今天是难逃此劫了，便报着豁出去的态度说，来吧，哥们儿！

肖萍忽然拦住了我，她说，张老板到咱兰州是咱们客人，咱们来陪酒，就是来陪他喝得好，不能喝坏了人家……

我说，肖，肖主任，我，我谢谢你的好意，我没问题，真，真的没问题，来，来干一个！

肖萍说，划拳可以，划拳由张老板划拳，他如果输了，我代他喝，大家看怎么样？

宋总见肖萍如此说，就赶紧打圆场说，咱们今天为张老板接风，只要张老板尽兴，咱们大家就高兴，我说的对不对？

众人一致说好。



我在心里说,接风酒这一关算是过去了。

8

宴会结束后,宋总说,请肖主任送张老板回宾馆吧,张老板有什么事情和要求,尽可以对肖主任说。

我说,谢谢宋总的款待。

尽管在宋总等人面前我坚持着没有喝倒。但是到了宾馆,我却吐得一塌糊涂。经商这活儿,有时真不是人干的。就说这谈生意接风酒你喝少了,让人家瞧不起,甚至说你没有诚意。喝多了,自己难受自己知道。

这位肖萍肖主任,对我照顾的真是周到,我吐到西服上的脏物,她拿到卫生间去洗了,她又到楼下买来冰镇饮料和水果,让我吃下。但头疼,撕裂般的头疼,让我对她说不出半个谢字。

肖萍见我痛苦的样子,就坐到了我的身边,她把我的头放在她的腿上,柔弱的胖乎乎的小手,轻轻地抚慰着我的额头。她说,不要动,睡一觉就好了。

一觉醒来。已经是第二天的早晨。我发觉自己竟赤条条地躺在被窝里。头枕在肖萍大腿上的一幕,依稀记得。侧转身,发现了肖萍留在床头柜上的字条:张哥,我回去了,相信你会一夜无事,明天早上九时我再陪你。

看一看手表,已经八点四十分了,忙翻身起床,穿好衣服。

待我洗漱完毕,正好九点正,肖萍敲响了我的房门。

打开房门,肖萍微笑着走了进来。我一把将肖萍拦在怀里,肖萍并不拒绝,回报我以热烈的吻。当我将肖萍抱上床,想和他有更进一步动作时,她说,张哥,不是我不给你,你刚喝醉了酒,要注意身体,咱们来日方长嘛……

我听她如此说,也觉得有道理,就放开了她,为她整理了一下凌乱的头发说,好,就听你的!

应该说,此时此刻我把肖萍搞到手,是顺理成章的事,她不可能拒绝我,但她说让我注意身体,显然是对我的关心,我就听她一句劝告吧。

肖萍显然对我的表现十分满意。她说,昨天看你喝酒的样子,把我吓死了。



我苦笑着说,你可能不知道,我是不会喝酒的,而且不管是什么高档的酒,我都不感兴趣。但是商场上,为了生意上的事,有时候不喝是真不行啊,我也是真没办法。

肖萍说,我们的宋总说你是个很讲义气,可以交往的人,给你透露点信息,宋总今天早晨已经派人去产地组织货了。

我说,谢谢你的好意。

肖萍说,宋总让我陪你在兰州玩几天,我看这两天你就不要找宋总了。

我说,连具体的价格都没有谈,连合同都没有签,你们只是让我玩。我能有玩的心思吗?

肖萍说,张哥,我的话你可能不愿意听。这单生意,你一个人肯定在甘肃做不了,因为产地你根本不熟悉。而且你也不可能到产地挨家挨户去收购,你肯定要在甘肃找一家公司做合作伙伴,我们公司,毕竟是和你们最早联系的,而且现在已经着手落实你的项目,你相信,等我们的货源落实好了,肯定是要和你签合同的!

我说,你说的肯定有道理,我是心里着急呀!

肖萍说,张哥的心情我理解。如果你相信我小肖的话,你安心在兰州等上几天。

我说,我有什么不相信你的?客随主便,你说吧,今天怎样安排?

肖萍说,让我说,咱们先吃早饭!

9

早餐过后,肖萍提议逛一逛兰州市容,说心里话,此生虽未曾迈出过国门,但国内的大中城市,由于业务往来的需要,早已走了十之七八。

几乎所有城市都大同小异,几个高耸的百货大楼,几条繁华的商业街,几个树木、花草、山、水结合的公园。有些公园竟是人工堆积的假山,人工开发的湖泊,游来更是扫兴。真正的给我留下深刻印象的城市真是不多。倒是哪一座城市,有我的一个知心,有我的一个情人,使我偶然想起,于是,便多了对这座城市的一份感情。

这些感想,我不便对肖萍明说,便以身体不舒服为由,提议回宾馆休息。



肖萍挽着我走在回宾馆的路上,不明真相的人,一定会把我们当作一对夫妻或情侣,我不习惯这样,如有兴趣,就“真刀真枪”地干一场,这样缠缠绵绵是最没意思的,往往在没有进行到实质性阶段就已经坏事了。

为了挣脱肖萍,就对她说,你一定很忙,不用你陪我,还是回去工作吧!

肖萍抽出挽在我胳膊里的手说,张哥,你是不是烦我,你难道没有听宋总说,陪好你,就是我的工作吗?

我连忙辩解说,我怎么会烦你呢?有你这样一位美女相伴,我高兴还来不及呢!我只是实在有些累了,唉,酒这玩意儿真他妈不是好东西!

肖萍说,你放心,有我在,我再也不会让你喝那么多酒了。

回到宾馆后,立即给公司的于总打了电话,汇报了一下工作进展情况,于总说,大通公司肯做这单生意,固然是好事,但是你应该自己到产地摸一摸实际情况,这样你即便和大通公司谈,也会好谈得多。

到产地去,这固然是我所想的,但是产地,我只知道是甘肃省,具体是哪个地区,哪个县我是一无所知。况且,大通公司派出肖萍陪伴我,说陪伴是好听的说法,其深层,更是监视我,免除我和其他公司接触。

既来之,则安之。我何不利用肖萍来实现我的突破性计划?

想好主意,我对肖萍说,兰州在黄河之滨,咱们住的这里,一定距黄河不远吧?

肖萍说,不远,如果步行的话,从这里到黄河岸边,也就二十分钟左右,只是现在天气热了,最好是傍晚时分到黄河岸边去玩。

我说,好,今晚你陪我去看一下黄河。真没想到,咱们住的这座宾馆,距离黄河这样近。那从这里到产地也不会很远吧?

肖萍笑着说,那可远了,我对你说,从这里坐汽车去,差不多要一天时间,而且翻山越岭,像你这样的大老板,我怕你遭不起这个罪呦!

她哪里知道,我是一个极能吃苦耐劳的人,天下根本就没有我遭不起的罪。我笑着说,哈哈,你是对我不了解呀,我这个人,最爱寻求刺激,说不定哪一天,我打上一辆出租,求你陪我去产地逛上一天!你放心,你的导游费,我是不会少给你的!

肖萍说,什么导游费,谁希罕你的?我说你呀,就在这兰州消消