

3

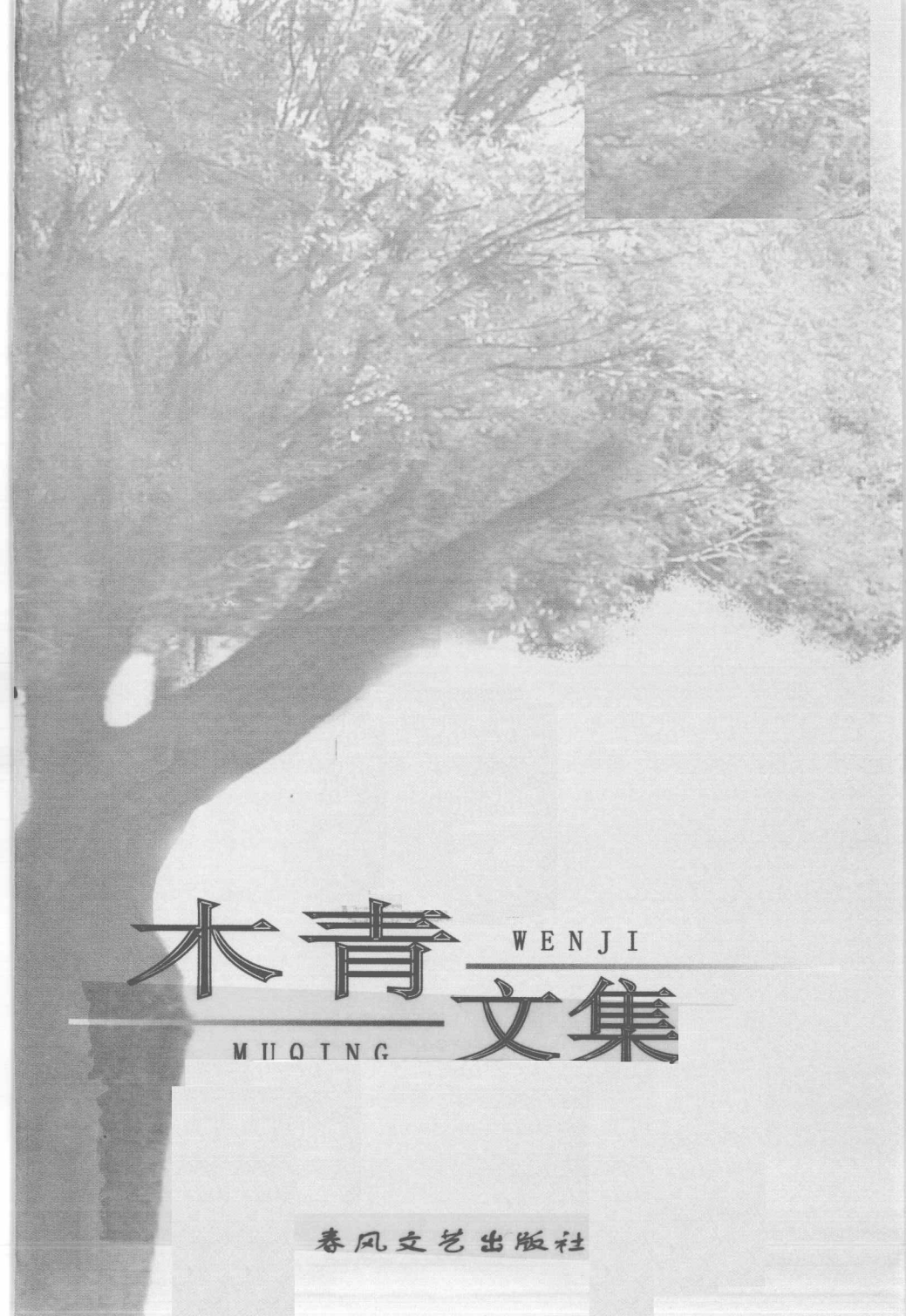
长篇  
小说卷



木青 WENJI  
文集  
MUQING

五 爱 人

春风文艺出版社



木青 WENJI  
MUQING 文集

春风文艺出版社

## 第一章

### —

出马一条枪的雷子，到底碰了个硬钉子。他在广州急寻刘彩霞时，碰上与刘彩霞签约唱歌的岁岁歌舞厅女老板，三句两句说翻了，老板出于保护自己经济利益的目的，硬说不知刘彩霞其人，雷子哪吃这个？火气“腾”地上了脑门儿，一拳打在上前白话的保安面门，保安“啊”一声，如一面墙倒了下去。接着又上来两个，一个被雷子反臂劈倒；一个叫雷子扫堂腿绊翻。一时间，豪华的舞厅成了打擂台。这东北大汉，一面打人一面打碎东西……直到女老板从其身后面一棒子将雷子打昏，警察闻讯赶来为止，否则还不知闹到何等地步呢。

半个月后，雷子带着伤体回到沈阳。大概人在最痛苦时，也最容易反省，他开始觉得这一切纯属瞎折腾，一文不值！自己原本有个异常贤惠的好妻子，却因他钱撑得把个好端端的家毁完了。随着时间的拉长，本来心中的女神刘彩

霞，也由于不断与原妻洪杰产生比较而变得黯然失色了。可想而知，这等心态还能不影响感情？这种微妙的变化，刘彩霞自然会看出来，于是有一天甩袖子去了广州，也于是发生雷子追彩霞到广州遭毒打事件。

却说雷子回沈不久，就传来消息：刘彩霞与那位苦追不舍的港商结了婚，实现了她早有的到香港定居的愿望。

雷子听后，满嘴恶苦，暗自咬牙发狠，非要发个大财争口气大气不可。他一方面在寻找财源，一方面还得潜下心来，在五爱出床子。

可是，眼下五爱生意也远不如以前那么好做了，好像这个世界上什么人都有向业户伸手要钱的权力，惟有业户没有不给钱的权力。倘若你好信儿真不给试试？那麻烦可就接踵而至了，让你一天也得不到消停；再说，凡好床位好地点，都被有背景之人点去了，什么“人物”索要，什么给“协会”之类的“优惠”犒劳……他们多数出租，好地方价高得惊人；少数自己做生意，雇人站柜台。当然，直接出面的极少官员自己。就连五爱周边的房子门脸儿，也被这些具有“远见卓识”的人物抢占去了；再有就是混迹市场内的“势力”，不管黑的白的，反正各种势力全有，这些人，表面公允，大公无私，实则内里吃黑，有的干脆就是明打明欺负你……按说他雷子曾是威震一方的有脾气却又向善之人，不会被人欺负吧？也不然，他都腻歪透了。就说卖衣服加价，市场税高，业户当然要加在商品上，就像国营“中兴”、“联营”、“商业城”商品所以价高是因为加价率高所致，连扫地的勤杂工工资都得加上，不然就赔，这种加价是物价局允许的。同样，一向因价廉而独具竞争力的五爱市场，也由于加价变得不那么理直气壮了。鞭打快牛！你业户不是能赚吗？我给你加上，工

商税务全都加，逐年加，连管理费也要搭车加点。可想而知，这种加法实际坑了消费者，也坑了好好的五爱市场。雷子是个聪明人，他看出这一步，又不愿说破，索性忍着，另想主意。

这里，最令人头疼的，是有些领导，一会儿心血来潮说这样，一会儿心血来潮又说那样，其中最要命的是“五爱早晚要搬迁！”这话，像颗定时炸弹般在五爱业户中间引起不安，人们惶惶然不知所从。

另有许多变着花样的传言，并全都事出有因，这些也无疑影响着业户情绪。这里不一一述说。

雷子嘴说对这些不走心，其实管惯闲事的他，岂能把脑子封闭起来？就说五爱服装城即将投入使用，不料这时区工商局和区委区政府说法不一了，前者好像赌气说不往大楼里搬；后者则说一定要搬，这是五爱发展的必然。这可叫业户难心了。听谁的？那些“五爱元勋”一百单八户，皆因曾跟工商走有了某种信赖之情，所以基本态度是跟工商走。然而这些人都是初创五爱的年老之人，他们属于怕踩地雷的保平安派，手里攥着大把钞票，却仍穿中山装，顶多从跳楼价儿的地摊儿上买件廉价夹克衫，平时连吃块豆腐也要掂量着花的本当人；而另一部分——为数不少的业户，则属五爱的新款儿爷，绝大部分是风华正茂的年轻人，算是五爱第二代人吧，他们倒不一定烦“工商”，而跟区委区政府特别亲，不是，他们只觉五爱不能老这么破烂破虎，搬进服装城是势在必行。人们管这些改革开放后十年发迹的年轻人叫先锋派，这跟文学的流派有点近似了。他们吃的讲究，穿的人时，凭高学历还有从老辈那儿逆反来的偏激心理，懂得一切从实际出发，从存在出发，认准小平所说“发展是硬道理”

是绝对真理，对进楼没的说。他们往往对此类争论者一言以蔽之：让那些喜欢呆在凉棚里的爷爷奶奶受穷风吧，我们可要讲究一天是一天了。显然，与上述的老派形成了鲜明对比。有如地震发生，矛盾发展到一定程度，便要失去平衡，于是震开地缝子，重新组合，形成新的平衡。五爱市场进楼问题，就这样拉开对峙局面。

一天早上，一部分老派呼啦啦进了京，住进沈阳驻京办事处，要跟国家工商局讨个说法，获得某种支持。紧随其后的便是市里有关领导和市工商局副局长等，意在追踪他们说明情况，劝其回沈；另外还有一部分则拉着队伍到省委市委市政府上访。

沈阳市民对此已不那么关心了，人们由于民主意识的增强，有权选择自己的表达方式。尽管如此，围绕业户进楼问题展开的讨论还是成了沈城一个不大不小的话题。

## 二

却说上访讨说法的人群里，有两个显赫人物，一个是原五爱个体劳协的党支部书记邢思义；还有一个是有名的生意高手，人称老批发的。邢思义在上次划行分类风潮中是动力，现在进楼却成了阻力，是带头反对者。就跟当年振臂号召全车间完成第一个五年计划那样，当着翘首望他的五爱人，脖子粗脸红道：“业户同志们，我们现在的摊位好不好？”众答：“好！”“可有人硬要搞啥花架子，建什么服装城，咱欢迎不？”“不欢迎！”“不欢迎咋办？”“不进不进不进……”“要尊重业户的选择。”一两万业户，呼呼啦啦上了街，有的奔市政府，有的奔市委，还有的奔省委省政府。

就在这当口，袖手旁观的雷子，突然叫来文斌，将一个存折拍在文斌手心，轻声说道：“拣那好楼层，好档口，好精品屋，能买几个买几个。”

文斌愕然问：“大哥，你自己买不就完了？”

雷子像没听见，继续说：“这是我家和仓库的钥匙，一切由你处理。今晚我就要离开沈阳去匈牙利了，什么时候回来不一定。一旦我回不来，你就把我的所有财产，都交给我儿子金斗，还有……洪杰……我欠她的太多了……”

文斌急了，问：“嘿嘿，大哥，这是哪儿跟哪儿啊？怎么忽然间想这么一出？生活上的挫折和痛苦总会过去吧？干吗死钻牛角尖呢？还到啥匈牙利，你以为外国就是清静的好地方？人生地不熟，连语言也不通，可以说寸步难行……”文斌回想起十年前，他落魄给雷子打工，雷子有回抓住他手，将一叠百元票子拍在他手心说：“老三（他老大，曹开江老二，文斌老三），我给你一万元，自己再淘弄一万，向沈河区工商局交两万元集资款，租个床子，自己做买卖赚钱，谁也不靠，要不总也长不大……”怎曾想，如今这位仗义的汉子，竟要离他而去，心里咋能平静！禁不住眼圈儿有点酸，“大哥，这一阵我没去看你，不是我忘了你，而是业务太忙，加上甜甜去美国已多日没信儿，我知道你心里苦水难吐，可我要说，大哥，你得往远处看哪……”

雷子猛抬手制止：“别说了，我出去，是为更上一层楼，摆脱五爱这块可爱又可恨的地方……我调查过了，匈牙利布达佩斯有不少做生意的中国人，还有个跟五爱差不多的四虎市场。我这次是跟一个经济考察团去，要是认为好，就想法留下，认为不好，立马回来。再说，也为出外见见世面。”

文斌知道雷子的脾气，想好的事，别人再说什么都没

用。他沉吟一会儿，只好换个口气劝慰：“你非要去我也没办法，不过我要劝大哥，遇事别急，搁脑子多转转。家里的事，你就一百个放心吧，由我处理……特别是洪杰……还有儿子金斗……”

当晚，雷子去了北京，转天清晨六时，乘国航班机去了匈牙利。

文斌、王燕、李泽三人没赶上送别雷子，心里好难受。回想雷子这些年总走背字儿，还总想着帮别人，禁不住要流泪。

王燕感叹道：“都说日本人是经济动物，整天想的就是干活儿挣钱。我要说，咱这些五爱人，不也是经济动物吗？只顾自己，不管他人……这叫啥！也许雷子这回醒悟到了，所以甩剂子走了，远远地走，眼不见心不烦。只一心干自己的，赔赚谁都不怨。”

已经迁出五爱到沈阳南二小商品批发市场做生意的李泽，虽对五爱事情表现出明显的不关心态度，但跟雷子，却一直保持亲密关系。他坚信雷子到哪儿都不会错的。

不言而喻，雷子临走拿钱让文斌买新楼档口和精品屋，表明了他对进楼的态度，这与上次他带人反对划行分类，有了一百八十度的大转弯。应该说，这是成熟的表现。

有过下岗经历的王燕点头称是：“要是钱多，我相信这回光炒档口也能发一笔。你俩信不？”

李泽应道：“对，到时候我也买一两个好档口，往外租也赚钱！”

转天，文斌找到洪杰，说明雷子情绪低沉地离沈时，曾让他转告：“我要是回来，啥说没有，回不来，就把全部财产交给洪杰和金斗。我欠她们娘儿俩的太多太多了。”洪杰



听这话，只默默地垂泪，直把胸前的衣襟都滴湿了。

金斗则说：“我念完书到匈牙利找我爸去。”

面对这娘俩，文斌心里也很不好受，回想当初，这是一个多好的家庭，后来钱多了，生让雷子给搅垮了。

文斌沉默了半天才问：“嫂子，你现在过得可好？”

洪杰说：“好什么呀！结婚不到一年就又离了。这不怨人家，你想啊，金斗总跟人家别扭，我心里也老想着雷子，这日子还有法过吗？谁找这罪受？没办法，我跟他好说好商量散了……”

文斌惊问：“这是啥时候的事？我咋不知道？雷子知道吗？”

“不知道，我谁都没说，什么光彩事到处嚷嚷！”

文斌跺脚道：“嘿呀，别人不说，得跟一直爱着你的雷子说呀。”

“算了吧，现在我还不想跟他好，他是驴！”

“那我等雷子来电话时告诉他。”

“别，别，可别告诉他，我究竟跟不跟他还两说着呢。”

两人又说了一会儿话，就分手了。临别，文斌一再叮嘱：“有困难说话，千万别客气。”洪杰走两步又回头叫住文斌，悄声告诉：“我要办一个饭店。”文斌惊喜道：“是大的还是中的？”洪杰想想没说。

由于邢思义不听家人劝，硬不进楼，最后儿子提出分家，说免得将来没床子出。脾气倔的邢思义，一听也火了，“分就分！”将原先的五张床子，给儿子两张，女儿两张，剩下一张，老伴急了：“给我，我算看透了，跟你老东西非挨饿不行。”还有手里的活动钱，也分成三份儿，他本人仅留一点。因为他情知这一切都会因不进楼的胜利而变得有利于

自己。他起早爬半夜，张嘴闭嘴发议论，唾沫星子迸老远，全为宣传不进楼。新上任的区长助理兼市场工商管理处主任汪迎，特意把他请到办公室，亲切异常地劝：“邢老，你和一百零八户，都是咱五爱的功臣，有意见尽管提，只要合理，我保证支持。”

邢思义睁大充满血丝的眼睛，问：“你说话当真？”

汪迎依旧笑容可掬，“当然，你说吧。”

“那就别硬让我们搬进楼里，俺呆惯了凉棚，怕进楼抗不住现代生活。”

汪迎迟疑片刻，感到邢老这话并不俏皮，还抗不住现代生活，那平时你们个体户，不管老少，晚上都往歌舞厅钻，就抗住现代生活了？“我说邢老啊，您可别跟我绕圈子了，凭良心说，我们可没对您另眼看待。经研究，假如你愿意进楼，根据你以往对五爱建设做出的贡献，可以考虑奖励你一个档口，这可是二三十万哪，不薄吧？你回去想想，然后给我一个答复。但得声明，这不是拉拢你，否则我们就收回。”

邢思义翻愣几下眼睛，没说要也没说不要，起身走了出去。

改革开放的步伐以出人意料的速度向前推进着，使那些起初单凭一时之勇而获利的淘金者，为维持或怕失去已获得的小富地位，又拼命反对起任何的改革。前几年，仅仅一个规范式的“划行分类”做法，就令业户跳了起来，可尘埃落定后，人们吧嗒吧嗒嘴，觉得这一划一分到底还是比不划不分强。而现如今，让业户进楼，又有人打挺儿了，说呆惯了凉棚……那么，到底是五冬六夏站外边受雨雪风霜好呢？还是进楼冬有暖气夏有空调好呢？既然好坏如此分明，干吗不进楼？一句话，舍不得多花那几个档口钱，也怕到时候老关

系客户找不到老业主，影响生意，他们管这叫风水。

邢思义气呼呼地来到聚堆的人群里，心说，你拿一个档口就能拢住我了？拉倒吧，共产党员天生的硬骨头，刀枪不入。他心里这么想，可没说出来，因为人家汪迎也是共产党员哪，论职务，比你老邢头还大呢。正焦急等他邢书记回来的业户们，见他兴冲冲回来，呼啦一下子全围了上来，问：“主任找你说啥了？”

他一五一十说了，一副谈判者凯旋的架势。他想，这是为保持住党的形象。

业户们边听边竖大拇指，认为邢思义不愧是业户的贴心人，天不怕地不怕的护权带头人。

汪迎望着走出门的邢思义背影，心里顿然产生一丝怜悯，她担心，一旦楼里档口售完，这些有功的老业户，老纳税人，不是要吃大亏吗？那时怎么办？市场经济不认亲哪，她汪迎，或者再加上区里所有领导，到时候一起来向楼的主人讲情，说给这些当年五爱市场的泰山户一点优惠吧，人家肯给面子吗？你党政机关不能干预企业行为呀。人家赚了好说，赔了你能给堵上吗？所以，面对这种局面，政府决不能开口要求人家什么，否则不可收拾……汪迎这么想着，满屋打着磨磨，合计尽量为老业户减少损失的办法。当天下午，她向全处工作人员宣布一条规矩：决不许向一时想不通的业户发脾气，要做过细的思想工作，使业户尽快转变认识，倘若有人违背这个规矩，就要受到纪律处分，甚至离岗。

下午，文斌给远在俄罗斯海参崴的曹开江打了个电话，告知雷哥突然去匈之事，另外，也通报五爱这边正闹腾服装摊床搬不搬进大楼，问曹开江什么态度。曹开江当机立断：“我和雷哥态度一样，请你和王燕，代购几个好档口或精品

屋。待过两天我回沈阳交钱。同时我还想在五爱市场对过的民政大厦宾馆里设立一个‘中国沈阳曹开江时装公司代办处’，以后再也不用你们跑前跑后为我忙活了。”现在，曹开江已在远东海参崴及哈巴罗夫斯克开了两个“中国沈阳曹开江时装公司”，生意相当火。仍然跟他初恋时的娜达莎，不久前又为他生了第二个大胖小子，再过两年，他和娜达莎准备把老大送回中国小学读书。

看来，历史这位严师正不断培养着聪明学子，那种随帮唱影跟着瞎起哄的逐渐少了，代之是真正动过脑子，对事业确有大利的思想者。文斌等上回风潮的主力，这回却纹丝不动，就跟什么也没发生似的。他们是五爱人中经过筛选后有出息的一代商人，是五爱这所不挂牌子的商学院的高材生。

### 三

雷子登上直抵匈牙利的国航班机，就像离开母亲到另外一个陌生世界。当他从刺眼的阳光里钻进较暗灯光的机舱一瞬，眼前茫然了，只听耳边说话声，而难看清周围一切。这时，不知怎么，他心里有些酸楚，自问：我此去匈牙利到底有没有必要？这话已不知在他脑子里萦绕多少遍了，依稀有种败阵的悲壮感，这在一向办事思维粗得啦的他来说，确实少有。唉，倘不是痛苦心境达到无法自拔的程度，他是不会离开故土远涉欧洲的。

那是个偶然机会，他见到一位刚从匈牙利等国考察归来的政府官员，皆因原是一个青年点的战友，谈起来非常随便，说到这个位于喀尔巴阡盆地，风景秀丽，气候宜人的多瑙河流经过的匈牙利时，赞不绝口，说匈与中国自一九八九

年一月开始对旅游者互免签证起，匈是中国人惟一不用签证就可以去的外国。一九九二年以前，由北京到匈牙利的卧铺车票，即使让票贩子翻几番也不过几百元。于是有人开始闯匈牙利市场，至于少数人为躲“灾”或其他制裁而到裴多菲故乡寻求庇护，就是另一个意思了。再者，匈牙利也对其他数十个国家和地区免除旅游签证。那人还特别说到在匈“四虎市场”见到一个沈阳五爱市场去的业户，名叫李义民，现在正跟一个匈牙利漂亮姑娘恋爱呢，他还有自己的超市。雷子临来前，还在五爱打听过这人，不少人认识，对其口碑不错。最令雷子艳羡的，是在匈做生意较在其他国家轻松而容易。换句话说，就是这一点，打动了他的心，才决心去匈一显身手。他想，怎么还不是一生，风风火火是一生，蔫了巴叽也是一生……

他被热情的航空小姐引到座位前，但见一个病人样的年轻人，已斜卧在他的座位旁。雷子不禁暗想，糟，摊上个病人，但愿别是传染病。身边的空中小姐问那人：“先生，您病了吗？需要我帮助吗？”

那人微微睁开眼，“有点感冒，不要紧。”

“有病干吗还要出差？你身上带着药了吗？”按乘机规定，无人照看的重患是不能登机的。

“没事没事，我刚刚吃了药，一会儿就会缓解的。”

“如果需要我帮助，尽请说话。”小姐谦和地走了。

雷子将提包放进座位上方的行李箱里，然后紧挨病人坐下。这时，他才冷静地观察起四周。这么多年，他为生意没少走南闯北，那差不多跟外语般的方言，他也没少熟悉，现在，他从混杂的话音中，听出其中一些人此去匈牙利的目的，有去中国经商者居多的四虎市场的——听口音，好像东

北人不少，也有北京、山东、河南等地人；还有去开餐馆的——这是温州人，有人打个比方，说到欧洲各国开餐馆的温州人跟牛毛一样多；还有就是持因公护照去办事的……看得出，他们大都轻车熟路，就像在国内出趟远门。

飞机启动了。雷子手支下巴颏儿，望那舷窗外景物的变化，心里则依旧想着过往的不快事情，那个使他倒大霉的刘彩霞，不管怎么驱赶都驱赶不掉，他不明白，自己老想起这个妖精干吗，究竟是啥意思？难道还希望刘彩霞回来不成……飞机在不断攀高，眼下已在云层之上飞行了，那洁白如雪的云朵，变着样子在机下闪过：有似奔马，有似嫦娥舞袖，有似武松打虎……原来人间天上一样。记得有副对联写道：“宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒。”他感慨道：这对联恰适于他目前心境，可适于并不等于治愈，就是人们常说的自己管不住自己。雷子突然伸个懒腰，冒高喊一句：“我能……”周围人都扭头看他，他满不在乎。

航空小姐送来毛毯，先亲手给身边病人盖上，随手还摸摸他的脑门儿。

病人睁开眼，说声谢谢，并坐直了身子，扭脸看看身边的雷子，不由得一愣，随即又换个角度端详他一眼，终于忍不住问：“这位大哥，你在五爱市场做过生意吧？”

雷子一惊，问：“嘿，你怎么知道？”

“头两年我代表纺织局到五爱出床子卖毛线，曾见过你。你可是五爱名人。”

雷子苦笑，“五爱人倒是，不过不是什么名人。当初走这条道，大都属于被逼无奈，还什么名人？开玩笑。”

“没错……”年轻人许是见了认识人有了精神，便打开

了话匣子：“要不是那次为公解困反遭诬陷，我也不至于死心塌地远走他乡……”

原来，市里一批退休老干部不甘于在家呆着，听说澳大利亚遭灾，产毛最多的澳羊冻死甚多，国际羊毛价肯定攀升。其中有人建议赶紧到澳洲大楼一把羊毛，发笔大财。可资金哪里来？集资！待钱凑足，便组团赴澳采购。这一伙毫无经商经验可言的“经济人”，到澳后，既不逐包查验羊毛质量，又不调查羊毛确实行情，一切都是顺其自然，人家说什么就是什么，至于合同之类，也是照以往公家办事习惯，一挥而就，大方得出奇。这些过去的“官”们，办完正事，便开始游玩了，换句话说，游玩倒是此行的真实目的。然而，打道回府后方知，所谓澳羊遭灾受损一说，完全是一场骗局，是为澳毛过剩无法售出而采取的促销手段。这下全傻了眼，更何况发来的羊毛不是变质变色就是等外品，有些简直当垃圾都无法处理。打官司吧，咋打？隔洋隔国谁去打？诉讼费、律师费谁出？一系列费用加起来一算，只能打下牙齿往肚里咽了。为使损失降到最低点，通过惯有的行政手段，将这些劣等羊毛，强行转嫁给了沈阳几个毛纺厂。毛纺厂见这等羊毛，欲哭无泪，显而易见，这毛只要有一点点专业知识的都不会买来，简直愚蠢到了极点。没法子，纺毛料不行，只能纺成毛线卖，能收回多少是多少。于是，沈阳骤然出现铺天盖地的毛线，号召市民买爱国毛线。这时在纺织局做事的他——李义民，凭借聪明劲儿，采取分散包干，多售有奖，按价提成的办法，将这些毛线硬推了下去，南到广州，北到哈尔滨，到处都是“沈阳毛线便宜了”的叫卖声。最后，根据李义民的突出贡献，奖励并提成了八千多元钱。岂料，这一点钱竟也被有关部门追究成“贪污公款罪”，只

由于“退赃”彻底，才没逮捕入狱。作为一个一向严格要求自己的共产党员，李义民有苦难言，活活窝囊出一场大病。病愈后，断然辞职回家，趁有出国到匈牙利考察机会，跟了出来。到匈后，他在友人支持下，做起了生意，并买下使用二十年的商店。他这次回国，是为护送一位腰扭伤的朋友回国治疗。

雷子问：“这么说，你好长时间了？”

“可不，三四年了。”

“家呢？老婆孩儿谁照顾？”

听这话，这位仅比雷子小几岁的李义民，深叹一口气，有口难言道：“我的家也因为那次毛线事件而出现大的裂缝，现在只差办手续了，按法律，分居这么多年无来往，已成事实上的离异。以后再跟你说吧……”

雷子摇头叹气，感到家家都有本难念的经！他扭过头去，继续望窗外变幻的云天。是啊，人活在世着实不易，要适应，就要学会应付各种复杂情况。

李义民问：“恕我直言，你到匈牙利找谁？准备干什么？”

雷子：“我跟你一样，名义上是考察，实则想干我的老本行——服装生意。不过也不一定，要是有发财的项目，干别的也行。说到找谁，我谁也不找，因为压根儿就没有认识人儿，现在有了，就是哥儿们你。”

李义民笑了，“那好，没说的，老乡加五爱人，这就足够了。我想你先到四虎市场，那儿中国人多……对了，你发货来了吗？”

“什么货？”

“你要卖的货呀！比如咱福建石狮产的茨冈鞋（吉卜赛



鞋)，天津上海产的大号文化衫……都挺好卖。”

“没有，我想先来看看。再说怎么一套规矩我也不清楚，到时候你教教我呗。”

“可以。你可从国内发来集装箱，四十尺柜，八万多美金，从厦门出关，走四十天。到匈卖掉，可获百分之十五的净利。当然，你还可从别人那儿批，先做着，慢慢来。”

雷子若有所思地点着头。

李义民问：“你这次是怎么想到匈牙利的呢？”

“以后时间长了你就知道了，反正家破了，只差人亡了。”

“嘿，啊，你真够胆大的，无亲无故连个翻译都没有就敢独闯匈牙利。这么说你多亏认识我了，要不入境咋填表？”

“是呀，我这人逢遇难处都有贵人相助。老实说，我是以中国纺织物资总公司沈阳分公司考察团成员名义来的。”

“好了，我看你这人挺实在，下飞机跟我走吧。”

雷子凭着以往经验和各种传闻，一方面努力相信李义民所言不差；另一方面他又暗自留个心眼儿，万一有假也能应付。