

不准不发财

我那超好看的猎财秘史

蓝宝石◎著



一本教你如何在身边寻找商机的自传体小说

横跨12大行业，历经18年浮沉

没资金没背景，一样能发财！

广东人民出版社

不准不发财

我那超好看的猎财秘史

蓝宝石◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

不准不发财：我那超好看的猎财秘史 / 蓝宝石著. —广州:广东经济出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5454-1580-3

I. ①不… II. 蓝… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第253922号

出版	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路11号11~12楼）
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京同文印刷有限责任公司（北京市密云县十里堡镇庄禾屯）
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	16.75
字数	309 000
版次	2013年1月第1版
印次	2013年1月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-1580-3
定价	35.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

引子

刚刚过去的20年，是一个遍地黄金的时代。在中国社会转型期的缝隙，层出不穷的商机激荡着我们整整一代人，那些一夜暴富的神话不断地刺激着我们猎财的本能。我曾经是一个一无所有的穷小子，从20余岁起便在商界摸爬滚打，有幸得到台塑集团等商界前辈的点拨，茅塞顿开，后来在激烈的商战中活学活用，发现非常有效，经常以“四两拨千斤”之效击败对手。

18年来起起落落，我从一无所有的穷小子变身为大酒店老板，其间将10年的尾货卖到断货，净赚90万元；摆过地摊，日进4000元；仅用45天的时间，就让红牛的销售额翻了300%；策划了华联商厦的飞机撒钱活动，使其一年内营业额达70亿元，位居全国零售业第一把交椅；也曾介入过啤酒大战，经营过大型酒店、食品加工厂。得意之时，一场突如其来的灾难，又将我推入万劫不复的深渊，顿时从富翁变成身背70万元债务的“负翁”。几度风雨后我又从零开始，摆地摊，打工，发迹于房地产，游刃于互联网，开始是以术取钱，到后来的以道驭术，财源滚滚，靠的就是自己摸索的这一套经商理论。

所谓的“魔鬼营销术”之奇，在于它没有规律、万法归一。只有坚忍不拔、果敢刚毅、敢为天下先，一切以市场为先导，才能让你置之死地而后生。本书写的是一个真实的故事，我力求写得精彩而具有实操性，希望能给大家带来一点启示及思考。要想成为真正的高手，一定要在实战中活学活用，见招化招，见势打势，方能有大成。对于绝大部分人来说，我们有幸生于这个伟大的猎财时代，这个时代从来都不缺创富的机会，关键是你有没有眼光、方法及意志，但愿本书能起到抛砖引玉之效。

欢迎来到这个时代，不准不发财！

目录

引子	IV
第一章	接风邀入伙.....1
第二章	机缘迎精英.....4
第三章	欢场遇才女.....6
第四章	小计救同胞.....10
第五章	美色两相宜.....13
第六章	初闻营销术.....19
第七章	真人露真相.....22
第八章	会见秘书长.....28
第九章	万事筹划中.....32
第十章	善意的营救.....38
第十一章	人生观与石.....41
第十二章	一怒为红颜.....48
第十三章	火车跑得快.....54

第十四章	豁上一身剐.....	60
第十五章	反间抢市场.....	65
第十六章	梦中看神鬼.....	68
第十七章	祸兮福所倚.....	74
第十八章	开张纳新客.....	78
第十九章	小试杀牛刀.....	82
第二十章	真情真无情.....	87
第二十一章	美女显身手.....	92
第二十二章	战场风云变.....	99
第二十三章	乔装闹腹地.....	105
第二十四章	冰火两重天.....	108
第二十五章	模特看风水.....	113
第二十六章	商途多磨难.....	116
第二十七章	人情比钱重.....	122
第二十八章	心会跟爱走.....	125
第二十九章	表率作用大.....	130
第三十章	媒体的力量.....	136
第三十一章	开花不结果.....	140
第三十二章	代理也疯狂.....	143
第三十三章	再用美男计.....	148
第三十四章	商机自己找.....	151
第三十五章	京城有奇遇.....	154

第三十六章	相逢泯恩仇.....	159
第三十七章	赚钱靠思路.....	165
第三十八章	经营遇困境.....	171
第三十九章	时势造英雄.....	175
第四十章	天上掉馅饼.....	179
第四十一章	酒后温柔乡.....	184
第四十二章	财运找上门.....	188
第四十三章	陷阱处处有.....	194
第四十四章	女人的心思.....	200
第四十五章	红颜知己秀.....	208
第四十六章	人力难胜天.....	212
第四十七章	人活一口气.....	216
第四十八章	豆腐有门道.....	222
第四十九章	出手找外援.....	228
第五十章	小工出大事.....	232
第五十一章	有钱扔水里.....	236
第五十二章	意外的重逢.....	239
第五十三章	久违迎红颜.....	245
第五十四章	股市看风云.....	253
尾声		256
后记		258

第一章

接风邀人伙

18年前，我刚走出校门。乘坐了两天的火车，回到家刚放下行李，午饭都还没吃完，中学的一个哥们就跑进门，大声问：“强子回来没？”那时我正坐在里屋的床上吃饭，脚还没下地，就听见门口的叫喊声了。

迎出去，看见我人生的第一个老板——初中同学汤季青。才1年没见，他变了，原先干枯瘦小的身体发福了，一副金丝边眼镜架在鼻子上，中分头，整齐的头发一直垂到耳边。

上中学的时候，他就是我们班里的“汤大钱袋子”。他家里有钱，大爷是台湾某商会的会长，是台湾第一批回大陆投资的人员。因此，我们在中学的时候没少吃他的，更没少花他的。那时候连其他学校的人都知道这个汤大少爷，更有不少社会闲散人员经常在校门口找他，找他的目的不是和他交朋友，而是想从他身上弄点外快。而由他引起的“保卫战争”，每天最少有两场。保护我们的钱袋子，是我们每天必做的功课之一。

中午出门吃饭时，是汤大少爷被我们班七八个人众星捧月的时候，晚上就更不用说了，学校里几个能打能闹的孩子都参加战斗。作为报酬，他每天中午要管我们几个人吃饭，晚上还要给二三十人发奖金。当然，那时候钱不多，每人也就几块钱。奖金的颁发根据他的喜好，参照贡献大小、出勤记录，由他分配。

别小看这点钱，20世纪80年代末期，连万元户都很少。那几年上学，这汤季青



花的保护费可不少，总共大概要好几万元。当然寒暑假除外。假期他喜欢来找我玩，第一我们住得不远，第二我是孩子们的头，使他有安全感。暑假我们去海水浴场洗海澡，当然我只是在浅水里泡泡，在海水浴场泡了好几年，游泳却一直没学会。寒假去他家看片子，那时候没有什么好电影，也就是看录像带故事片。

汤季青往里屋走，看见我，激动地一把抓住我的衣服领子，说：“好啊，今天到家也不告诉我，别在家吃了，走，我给你接风。”

我回头看妈妈，妈妈微笑着点点头。走出门，汤季青忽然想起什么，跑到门口的车旁。他是开车来的，那是一辆海拉克斯（就是我们常说的那种丰田的士头，前面能坐5~6人，后面带车斗，那年代这种车要18~25万元）。他打开车门从车座下拿出一个信封，转身递给我妈，说：“阿姨，这个是我妈让我给您的，强子明天开始在我那里上班了，我妈让我先给您这些，这是强子第一个月的工资。”

我妈推辞说：“不行，人还没去，怎么能拿工资啊？”

“姨，您别介意，强子和我一样，攒不住钱。我妈说了，开工资都给您送来，先给您一个月的，后面的我每月送来。”

看妈有点抹不开，我直接把信封拿过来递给她，说：“没事，妈，看看多少钱，少了我还不去呢。”

“什么？还不去？”汤季青看着我说，“不给钱也得去，我妈说了，明天上班看着你人，哈哈。”说完，汤季青拉着我上车走了。

接风的地方是绿山市一流的酒店——红房子餐厅。我这里说的是1993年的事情，那年代绿山红房子是很高档的酒店之一。

刚进餐厅门口，就看到几个中学时期的狐朋狗党，主位上坐的是汤季青的母亲，下右手坐的是一个面色黑黑的中老年男子。几个狐朋看见我，马上围拢过来。这时，汤季青的妈妈也站了起来。我赶忙走过去，尊敬老人这点我还是很清楚的。她拉着我的手，一边向我介绍右手边黑黑的男子：“这是小汤的大爷，你叫汤叔叔也行，叫大爷也行。”

黑男人站起来，认真地看着我，我也仔细打量这个中学时代就崇拜的据说是台湾富商的人。他上身是一件白色的T恤，背带裤，两根花背带搭在双肩，关键是肩下的两个金属背带扣子熠熠发光。我的第一感觉，那扣子一定是金的。刚要开口，没想到老人抬起手，重重地拍在我的肩上，说：“你就是李恒迁？听说上学的时候你从季青手里拿的保护费最多？今天可找到你了！”

“啊？”我愣了一下，不知道该如何应付的时候，全场的人哄然大笑。汤季青的妈妈把我按在她的左手座位上，看着黑男人笑着说：“大哥，别吓唬孩子，人家今天刚回来，吓坏了，明天他妈可找你算账。”我看着黑男人，尴尬地笑着，心里嘀咕：都传说汤季青的大爷是台湾青帮老大，看着还真有那么点煞气啊！

大家坐下后，我发现今天我坐了主客的位置。免不了一通乱饮，几个狐朋狗党都敞开了肚子，拼命喝了起来。由于汤季青大爷给的压力，我始终不敢放开喝，更不敢多说话。汤季青的妈妈大概看出了我的心事，边给我夹菜，边和我聊了起来。

听了汤季青妈妈的一番话，我知道今天他们为什么给我接风了。

汤季青家的工厂叫“绿山秀秀饰品工艺有限公司”，1984年就开始经营了。前期是私营企业，也就是个体户，后来这个叫汤均的白衣黑脸老人，也就是汤季青他大爷，从台湾回来探亲，就出资成立了绿山市第一家台湾独资企业，几年的经营给他们带来不小的收益。汤季青高中毕业后就再也没上学。他妈在绿山最繁华的地段——中山路，给他开了一家名叫“7+1”的饰品店，专门经营自己工厂生产的产品。4年下来他也赚了点钱。

可是，汤季青一直想进他妈妈的公司做事。今年，正好他大爷来看他们，就把这件事情提上了议程。汤季青说服了他大爷，成立一家营销分公司，而汤季青的大爷要求看看汤季青要招聘的人员，汤季青就推荐了我。不是因为学的是营销，主要是因为这几年寒暑假我一直都在做销售，卖菜、市场摆摊、卖海货、卖馒头。有一年暑假汤季青也陪我下过一次市场，卖蛤蜊。

席间，汤均看见我比较拘谨，也放下了架子，和我聊了起来。其实我能感觉到，他是在考察我。只要在没有压力的情况下，我的发挥就没问题，一边吃喝，一边就把这几年学的那点知识、自我领悟的东西卖弄了一番。经过一番盘查和拷问，最后汤均拍着我的肩膀，郑重地对汤季青的妈妈说：“小李他们能行，放手让他们干一场，干好了，我回来有奖励。”

第二天，天还没亮，门口就响起汽车的喇叭声，我知道一定是汤季青那混蛋。这么早就在门口按喇叭，这声音肯定会吵醒邻居。我赶忙跑出去说：“别按了，吵醒邻居！我还没吃饭呢。”

汤季青看着我，手仍旧按在喇叭上：“没事，早睡早起身体好，我让他们早点起来锻炼。”多年的公子哥生活，让他养成了唯我独尊的性格，还是那样吊儿郎当。

“别吃了，走吧，我带你去吃，吃完了去工厂。”我怕他继续发飙，更担心他继续按汽车喇叭吵醒邻居，赶紧收拾了一下，跟他走。

汤家的工厂坐落在离市区不远的郊区，那时候的郊区，现在可是寸土寸金的市中心。一幢6层的大楼，1至3层是车间，4至6层是办公室。我一边上楼，一边看着陆续上班的工人，美女如云，帅哥林立啊！那时候，能到一家台湾独资企业上班，还是许多年轻人的梦想呢。

我的办公室就是5层的一间大屋子。看来是早有安排，办公桌椅、全套办公用品都是最豪华的。但最触目的是放在桌子中央的一块“大砖头”。手提电话？我回头看着汤季青。那时候可没有139的手机，那是一部我们今天叫大哥大的砖头状手机。



“我的天，这个多少钱？”我问。汤季青也斜着眼看着我说：“别问了，给你的，我的号码是9018899，你的号码是9018898。现在这东西不值钱了，我们两个‘板砖’没以前一个的钱多。昨天买的，我一个，你一个。我是经理，你是副经理。目前没有兵，我们自己招聘。”

第二章 机缘迎精英

连续七天招聘，忙得我俩不可开交。我知道，要想过汤均那一关，必须做出漂亮的业绩，而要想做出业绩，就必须靠团队。

几天下来，确定了四个新人，全是男的——韩守宝、孙鹏、王志刚、刘谦。

接下来是三天的培训，我那点课堂知识这时候看起来真没用了，不知道讲点什么才好，只好拿着秀秀公司现成的规章制度照本宣科。倒是在市场上卖菜的那点经验，让那几个新人听得两眼放光。

那是一个下午，我正讲得口干舌燥，汤季青的妈妈，也就是张总进来了。“李经理，你出来一下。”张总在门口喊我。

我跟着她走出去。张总走到5楼的楼梯口才停下，然后回头很神秘地看着我笑。

我心里有点发毛：“什么事情，张总？”

“问你个问题，台湾的王永庆你知道不？”

“知道，台湾的首富，塑胶大王。”

“嗯，明天他的智囊团来绿山旅游，他们都是王永庆的顾问。你放下手里的工作，陪季青先去接待一下，这几天你好好陪，顺便跟着他们学点东西。”

这么大的事情我能赶上？王永庆，我的偶像啊！尤其是他的经营智谋让我崇拜不已，上学的时候和同学们一起崇拜得要昏过去。我摸着头往回走，边走边感觉，头皮有点硬啊！

其实秀秀公司是台湾某商会有一个接待站，由于汤均是那个商会的会长，在大陆又有投资，所以，每年都会接待一些台湾商人来大陆游览观光。也正是由于这个机缘，我学到了所谓的“魔鬼营销术”。

王永庆在台湾甚至世界化工行业，都是一个家喻户晓的传奇式人物。他白手起家，把台湾塑胶集团推入世界化工行业的前50名。这位被称为“经营之神”的老人，如今已去世，但他的精神仍然活跃于台湾的企业界，因此他被称为台湾的“常青树”企业家。在半个世纪里（台塑创办于1954年），他领导的台塑实业，从一家几度濒临倒闭的小公司，一跃成为现今世界上最大的塑胶化工企业，业绩斐然。2006年，王永庆以54亿美元的资产雄踞台湾富豪榜首。而比这些财富数字更有意义的是：他是台湾商界的精神领袖。

王永庆生于台湾省台北县新店的一个贫苦农家。15岁那年，王永庆小学毕业，先到茶园做杂工，后到台湾南部嘉义县的一家小米店当了一年学徒。第二年，王永庆作出人生中第一个重要决定——开米店自己当老板，启动资金则是父亲向别人借来的200块钱。几年下来，米店生意越来越火，王永庆筹办了一家碾米厂，同时完成了个人资本的原始积累。38岁时他成立了台湾塑胶工业股份有限公司。之后，在塑胶领域大获成功的王永庆先后成立了南亚塑胶工厂、台湾化学纤维工业公司等一大批企业。后来组建台塑集团，下辖九个公司，员工总数超过七万，资产总额达1.5万亿新台币，是台湾省唯一进入“世界化工企业50强”的企业，因此王永庆被尊称为“经营之神”。2006年，王永庆也以54亿美元的身价登上《福布斯》全球顶级富人榜，而在台湾的富豪中他雄踞榜首。

1954年3月，王永庆成立台湾塑胶工业股份有限公司时，将自己50万美元的积蓄全部投了进去，同时还获得67万美元的美国援助资金，从而开始了具有传奇色彩的“塑胶大王”之旅。

1957年3月，台塑工厂终于建成投产，当时月产100吨塑胶原料，是全世界塑胶行业规模最小的工厂。同时期的日本或欧洲的工厂月产量能达到3000吨以上，因此王永庆的产品根本没有规模效益可言。更糟糕的是，他还受到两个极其恶劣的因素影响：一是当时台湾的月需求量只有50吨，这意味着王永庆的工厂每月都会有50吨的库存；更大的困难来自质量，当时王永庆生产的塑胶原料主要用于制造塑料薄膜，再制成雨衣之类的日用品，但由于品质不过关，那些雨衣一穿就破，以至于当时的台湾人认为化学品都是骗人的。由此带来的严重连锁反应是，王永庆工厂生产的PVC粉，10个月都卖不出一吨，库存堆积如山。

也就是这时候，王永庆成立了自己的销售智囊团。智囊团出奇策，先战日本，后战印尼，再战美国。从台湾到东南亚，后来到欧洲，建立了自己强大的塑胶王国。

王永庆发家以后，他的成长经历及经营技巧成为台湾岛内最热门的话题。有一个有趣的说法是：研究王永庆、神化王永庆的研究员比台湾领导人竞选的班子还要多。而很多时候，这种研究一直在混淆着人们的视线，有时甚至到了无以复加的地步。

这次我要接待的，就是这些一直被他人研究的商界奇才。



说起汤家，还真是有势力。接机是第二天的半夜，市政府也派了一个接待队伍，但被来客婉言谢绝了，只上了我们的中巴。我坐在副驾驶的位置上帮着照应，顺便偷眼观察这些传说中的精英。总共九个人，老头多，年龄60岁以上的有七个，40岁左右的有两个，都是男性。他们的口音很杂，只能听懂一位叫薛老的人的语言，他满头白发，戴银边眼镜，老家是山东的。其他人员基本都是福建一带的口音，因为听不懂，所以我也就不仔细去听了。

安排接待的宾馆是东方饭店，当时的东方饭店在岛上很出名，那时候还没有海天大酒店、丽晶大酒店这样的宾馆。而宾馆外面就是当年最著名的小吃街——海鲜一条街，也是20世纪90年代著名的“杀人街”。

给客人们安排完毕，我刚要走，汤季青叫住了我，给了我一个信封，说：“这里是5000块钱，你去安排一桌，就那‘杀人街’，找个干静点的大桌子，够12个人的，他们还没吃宵夜。”

我抬头，看了看挂在宾馆大厅的钟表，说：“大少爷，现在半夜两点了，他们还吃饭？再说吃饭也不用去‘杀人街’吧，这笔钱，在别的地方能吃半年！”

汤季青拍着我的肩膀，脸抬得比门口的挂钟都高，说：“去吧，学着点！大学里面没有这个课程的！所有活的海鲜全点上，钱不够再说。”

我拿过信封，转身出门，边走边想：这难道就是有钱人的生活？

其实半夜两点的“杀人街”还是很热闹的，映入眼帘最多的是：几个大腹便便的中年男人带着几个衣着“简漏”（简单，漏肉）的妹妹，一桌一桌围坐着，海阔天空地指手画脚。

第三章

欢场遇才女

在街中心，我找了一张比较干净的大桌子。别说，手里的大哥大还是很挣面子，一路走来，路上饭店的大姐大哥拼命地拉我。还有，坐在别桌上衣着“简漏”的那些妹妹也一个个用狼的眼光“青睐”我。

坐下，服务员小妹给我点完了所有的海鲜，进去不久，老板跑了出来，从口袋

里给我掏烟，媚笑着：“大哥，请谁呢，这个标准我们可是好久没接了。”我接过他递来的烟，边接火边骂：“别叫我大哥，我才23岁，请台湾老板，还有市长，刚下机的。好好给我弄，要是不新鲜，客人吃坏了肚子，你可兜不了。”我本来只想说台湾客人，灵机一动说出个市长。老板果真面色一变，说：“啊！市长？哪个市长？”

我知道这招管用了，直接回道：“八个市长你都认识？回去好好做饭，少打听。”

“好好好，你放心，我一定给你做好，回头给你打个折。”老板点头哈腰，赶紧跑回厨房了。

不久，我接到了汤季青的电话，告诉他定桌的位置。一行人来了，确实壮观。20世纪90年代，台湾老板的标志就是花T恤，背带裤，脖子上的金链子，手上的金表、金戒指，蔚为壮观。虽然现在看着是土包子暴发户的装束，但那几年国人都是学这个，那几年有钱人也都这打扮。

街口那里，坐着的几个妹妹眼珠子快冲出眼眶了，前面几家饭店的老板也是捶胸顿足，后悔刚才没拉住我。有几个饭店老板直接把门口的服务员喊了进去，远远的，都能听到他们的呵斥声。

饭店老板看见这一帮贵客光临，赶忙跑出来敬烟，张总阻拦着说：“不好意思老板，这些是贵客，不能吸您的烟。”老板恭敬地注视着张总，连忙赔笑道：“不好意思，不好意思，我不懂规矩，您原谅。”我看了一眼张总，还真有市长作风。

“杀人街”也叫“风月街”，那时候没有KTV，没有洗浴什么的，更没有现在的洗头房之类的可消遣娱乐。最出名的是夜总会，如大富豪、豪门、豪情、白浪花等，再就是各大宾馆也许有各色服务人员。吃了不到30分钟，张总站起来说道：“几位都是刚到绿山，我明天还有事情，让季青和小李陪你们吃，我先走了，明天开始，他们两个给你们当导游。”

我看出来了，几位台湾客人也许更早看出了名堂。

一个女人，陪这么多客人在这条街吃饭是不太合适。果然，张总前脚刚走，街角的几个妹妹挪着柳步，款款地走过来。

走在最前面的是一个头上抹着发胶，刘海高耸，后面是大波浪烫发的娘们，上身一件小背心，露着肚脐眼，下身一条牛仔褲头，脚上是半高的白色皮凉鞋。那几年，这种打扮最时髦。

模样好像还看得过去，看上去年龄有30多岁了。那娘们走过来，一屁股坐到张总留下的位置上，眼睛瞟了一下汤季青，对着我说：“小哥，请客人啊？需要叫几个妹妹陪陪吗？”我有点发呆，不知道如何处理，汤季青看着对面的一个40岁左右的台湾大哥道：“徐哥，需要不？”

那个徐哥转过头，仔细打量完身后的几个妹妹，然后用闽南普通话对汤季青说：



“留下系咁酒。”

我就记得这句，特清楚。

汤季青冲老板喊道：“老板添几把椅子。”然后对几个年轻妹妹说：“自己想吃什么就点吧，别幸得太狠就行。”

我身边的女人眉开眼笑，说道：“小哥真敞亮。”然后转身找老板点菜去了。

这边那些小妹妹已经端杯倒酒，和几个台湾客人眉眼传情，业务极熟练。

没过五分钟，那女人走过来拉了我一下，说：“小哥，麻烦过来一下，我问你个事。”

我转身看着她，她慢慢地走出不到5米，站住，然后冲着我直抛眼色示意我过去。

我走过去，问：“什么事？”

“我刚问老板了，你们是政府的人请客。我也不点菜宰你们了，一会儿结束的时候，我那几个小妹您照顾点，给个小费也行。”她看了我一下，脸色直接变化，说道，“不给也没事，我过去说一下，让妹妹们好好陪。”

我坐下的时候，那边的一对男女已经开始手脚乱动了。说台湾同胞是嫖客团，估计是那时候流传下来的。

这边海鲜还一个劲儿上，妹妹们的热情也越喝越高。

老板也够意思，额外送了四个菜。那边一个姓“潘”，我叫“潘大哥”的精英人物已经站起来了，拉着一个妹妹的手，一路歪斜地奔宾馆去了。

看着自己的姐妹走了，另外几个妹妹好像很着急，估计她们也想去宾馆。我暗自揣摩着这些妹妹。这时候刘老忽然站了起来，他是这帮客人中年纪最大的一个，他们都喊他刘老，我叫他刘总（是什么总监顾问），估计喝得有点多。他拿起酒杯，用半生不熟的普通话说道：“出个对联，谁对上来我给1000块奖励。”

我晕，跟小姐谈对联？我虽然喝了不少，但是“对牛弹琴”这个词我还是能想起来的。

果真，刘总喝了一口，然后大声念道：“三杯清酒人似玉。”

我环顾了一下左右，看见几个妹妹在窃窃私语，几个精英人物好像也在寻思着如何应对。

汤季青抓耳挠腮地看着我。我想了一下，还没说出口，对面一个穿着白色连衣裙的妹妹忽然站了起来：“一帘春梦景不同。”

在场的人都愣了一下，然后全体鼓掌，大喊“好！”。

我张大了嘴，看着这个应对的妹妹，她对的下联比我自己想的那个工整多了。能对上这个对联的，竟然是陪酒的小姐，让我有些汗颜。我不由得多看了她几眼，也许是心理作用，觉得她挺漂亮。怎么形容呢？反正就是漂亮，白色连衣裙，雪白的脸，

配着柳叶眉、杏核眼，特好看。

刚刚坐下的刘老又站了起来，看着对面的小妹妹，竖起大拇指：“有才，小妹妹！”

说完，掏出钱包，抽出厚厚一沓50元的人民币（那时候100元的很少，银行给外国或者我国港澳台地区的商人兑换都是50元的），双手递到连衣裙小姐面前。那小姐愣住了，没敢接。汤季青走过去，接过刘老的钱点了一下，拿出20张放到了连衣裙小姐的面前，说道：“给你的，留着吧。我们刘老说话算数的。”然后把剩余的钱放到刘老面前，说道：“刘总，说好1000元就1000元，不要多给。”

刘老坐着，看了一下桌子上的钱，好像不满意汤季青的作为，抬起头说道：“我再出一个，谁对出来，桌子上的钱全拿走。”

刘老又端起酒杯，喝了一大口，若有所思地想了一下，然后很缓慢地说道：“聪明灵慧才华溢。”

刘老知道，自己带闽南口音的普通话我们听着费劲，所以说得很慢，以便让我们能听明白。

看得出来，刘老这句是夸奖连衣裙小姐的。全桌人安静了，大家都低着头思考着。

我看见汤季青一个劲儿地向我眨眼，他知道中学的时候我就是语文科代表，又上了四年大学，应该能对得出来。他的意思我也明白，怕刘老花了冤枉钱，明天不好和他妈妈交代。

其实他不知道，几年的大学，我除了吃喝就是泡妹妹，早把那点文学底蕴给得瑟没了。

看场面有点压抑，我端起酒杯张罗道：“来来，大家先干一杯，别让刘总的对联把我们噎着。”

“哈哈，来来来。”几个人迎合着一起端起酒杯。

连衣裙小姐也站了起来，碰杯那一瞬间我听见了：“豁达开朗君子风。”

我没动，所有人都没动。那一瞬间，我们都在回味这个下联。

我们旁边桌子的几个客人却大声鼓掌喊起来：“好，好！”

对得确实好。工不工整且不说，立意太贴切了，上联刘老夸她，下联她回应刘老。

满桌人都是一口气把杯里的酒全干了。刘老坐下，哈哈大笑，他侧身冲着汤季青说道：“小汤，留下这个小妹妹的电话，如果她愿意，明天开始，带着她游玩绿山，给我们当导游也好嘛，钱我来给。”

汤季青还没说话，连衣裙小姐接话道：“不好意思刘总，我刚来绿山，没有电话，也没有传呼。”



那年代，除了大哥大，就只有传呼了。我看汤季青有点犯难，站起来把腰间的传呼摘下来，递给连衣裙妹妹，说：“妹妹拿着，明天就用这个传呼找你。”

其实，公司给我大哥大的同时，也给我配了一个传呼。号是新的，这几天根本没人给我打，我拿着暂时也没用。刘老看着我，赞许地点了下头。倒是那连衣裙小姐不好意思了，说：“不行，大哥，我不能要，这么贵的东西我不要。”汤季青把我的传呼接过去，拿起桌子上刘老那一匣人民币，从上衣口袋里掏出一张名片，一起放到了连衣裙小姐面前，说：“好了，张女士，你明天如果不忙，就给我打电话。我们刘总是台湾来的，您有时间的话，希望能陪同他们一起游览绿山。”我注意到了，这家伙的记性比我好，最后的语句还用了个“您”表示尊敬。

“嗯，”连衣裙女孩红着脸看着手中的传呼，答应道，“这个东西太贵了，我就用你们这些钱去买一个传呼，然后把这个还给李哥。你打这个传呼找我吧，但我不知道几点给你打电话合适。”说着，她的脸更红了。

她倒是记住我的名字了。我窃喜。

第四章

小计救同胞

一场酒喝得昏天黑地，一直喝到凌晨4点多，席间所有人都放开了，但看得出来，其他的精英都没有带妹妹去宾馆的意思。快结束的时候，我偷偷去买单，老板也够意思，本来要5000多元的餐费，居然只收了2800元。剩下的钱，我回来给在座的陪酒妹妹每人发了300元，还剩700多元。给小姐发钱的时候，她们乐得合不上嘴，一个劲地说：“谢谢，太多了。”我看见刘老在笑，汤季青也冲着我抿嘴乐。我知道这家伙在想啥，他以为就他明白坐台费，我这大学也不是白念的，基本常识还是懂的。

同时我在想一个问题，那个去开房的妹妹，不知道得了多少外快。看来根据客户的需求不同，小姐自身的价格也是不一样的。

把小姐们送走，客人们安排回宾馆，到家的时候已经是早上6点了。酒劲一上来，我钻进被窝大睡起来。后来，我被电话吵醒了，迷迷糊糊睁开眼，接起枕边的大哥大。那边，汤季青火烧火燎地喊：“快起来，出事了，那台湾老潘进局子了。”