

1. 英雄本色

我有个坏毛病，总是担心有朝一日自己会一败涂地沦为乞丐。那会儿，做推销员最辉煌之时，每月纯收入一两万，朋友每次问我怎么样？我都会一脸忧伤地告诉朋友不怎么样。朋友就说：“操！老邵你一个月赚一百万也是这德性。永远也挺不起腰杆。”

几年前，我做推销员的最后一家厂，我们老推销员逐个地被炒鱿鱼，炒到我头上时，我一脸苍白无地自容，好像全世界的人都在嘲笑我；我的那位朋友可就不像我了，他被人事部叫去，告诉他：你另寻出路吧。朋友说好！他转身匆匆走了，当他再回来面对老板面对昔日的伙伴们，他换了一身崭新的行头，脸刮得干干净净，还吹了个发型，开进厂里一台漂亮的凌志车。他这个丢根烟，那个丢根烟，最后没烟了，向炒他鱿鱼的老板用手指弹了个响，跟我一样被炒鱿鱼的他相反比以往任何时候都神气十足：“看到了吗？过去开烂车，现在被炒鱿鱼了，咱们开新车、靓车！”

办完离厂手续，他钻进凌志，打火、加油门、长长地鸣了几声喇叭，开出厂大门时还从车窗里探出头来，向所有的人挥挥手……

我想，那是朋友财大气粗，赚了足够的钱。后来朋友开车来请我去喝茶，我见他开的车仍是过去的那部陈旧的二手车，我问朋友：“你那新买的凌志呢？”

朋友说：“那是在汽车修理厂修车时，临时借的。”

朋友告诉我他现在开了一家实业公司，希望我一旦有老客户过来一定要带过去。后来有昔日的老客户来我就领着去看朋友开办的实业公司。朋友的实业公司只是路边的一个小门面，陈列的产品与我们的前老板的厂生产的产品差不多，也是电饭锅、消毒碗柜、电磁炉等厨房小家电，只是款式、品牌不一样。朋友给我的客户兴致勃勃地介绍他的产品，说他的产品如何如何好销，上个月销了多少，这个月销了多少，下个月的生产计划已经排满，工人都在加班加点。

客户脸上露出疑问，他心领神会：“我们厂比较远，为了方便客户好找，特意把销售放在这。”

不管客户进没进他的小家电，他都豪情万丈地请客户去酒店吃饭喝酒，然后虔诚无比地开车请客户去他的“厂”参观。朋友的厂子的确一片繁忙，只是车间生产线上流动的产品并不是他的那个品牌，有些车间里生产的是与他的产品毫不相干的东西……

过了一段时日，又有老客户来找我了，我履行对朋友的承诺，带着我昔日的老客户去他路边的门面，门面已经关门了，门上的“某某实业公司”的牌子也不见了，我心里咯噔一下，朋友刚刚开张不久的公司倒闭了吗？我给他打手机，手机里他谈笑风生：“过来过来，我搬新厂了！”

很远的地方我就看到了朋友新厂的大红招牌。朋友满脸笑容地在厂门口迎候我和我的老客户。新厂的规模挺大，他陪着我和我的老客户参观着他的新厂。厂子的大门口有销售部、生产部等部门，然而朋友的总经理办公室却在厂子深处的一个偏僻的小角落。

这次朋友请我们吃饭去的是大排档，但朋友喝酒的豪情仍然依旧。谈起他的业务仍然兴高采烈：这个月出口西班牙多少、内销多少、贴牌多少……给人的感受他的公司每天都在蒸蒸日上、生意火爆。

后来与朋友小聚，朋友无意间向我露底了：他的实业公司仅仅是去工商局注册了一个品牌，银行开了一个户头，委托他的那个“厂”为他加工生产。

朋友的做法令我非常钦佩，我说：“你真行！注册个牌子就可以自己做老板，而且生意又这样好！”

朋友说：“好什么呀，你没见生产小家电的厂一个接着一个地倒闭，没利润，销几千万出去也赚不了几个，不亏就不错了！”

我说：“我每次来都看到你兴高采烈的样子，没有一点生意不好的迹象。”

朋友拍拍自己的胖脸说：“不好还要放在脸上吗？你对别人哭说你赚不到钱活不下去了，谁会同情你？谁会可怜你？”

我想想也是，整日哭丧个脸干啥？冻死迎风站，天无绝人之路！

2. 思乡水

大学生王小飞毕业了，与众不同，他既不去人才市场也不去这家公司那家厂地到处找工作，不是说大学毕业就是失业吗？没那么回事，路有千条，我就是要找那么一条自由好玩无拘无束又赚钱的路！他怀里揣着仅有的 800 元钱跑去兰州市刚开业的小商品批发市场转过来转过去，靠入门处的一块两尺宽的小地摊吸引了他。摊主是位与他年龄不相上下的小青年，小青年没精打采八成要睡着了，他脚下地摊上的商品是些胸罩、内裤、卫生巾等女人用品。王小飞蹲下身问价钱，小青年不爱答理：“你买啊？”

“不买，问问。”

小青年不高兴了：“不买别问！”

王小飞说：“哥们，我想问问生意好吗？”

“好个屁，你要做给你，转让费不要，你每月交 500 元租金就行了。”

“这样，我跟你合伙，我出 800 块、你出 800 块，扣除每月 500 块租金剩下的利润咱俩对半分，别再卖这些你有我大家都有大路货，转向，经营别的！”

小青年来了精神，眼睛也亮了：“行，经营啥新东西，你去进货吧！”

在深圳那边联系到工作的同学扬眉吐气对王小飞嗤之以鼻：“指望摆小摊发财？那是上个世纪的事了！”

王小飞可不这样认为，机会永远不会只昨天有，今天就没有了，老的机会没了，会诞生新的机会，机会永存。

20年前摆地摊有成为千万富翁亿万富翁的，今天同样存在，只是看你卖什么，怎么样卖。王小飞揣上两人合伙的1600元坐硬座经过一夜的旅行来到西安。在五花八门形形色色的批发市场上转悠，下午批发市场快关门了，王小飞在一家各类小饰物的批发店柜台前驻足。这些小饰物别看不当吃不当穿，但它体现时代风尚，会激发时尚女孩的消费热情，经营大路货的商贩们成天喊没利润，卖件五十多元的时装可能只赚三块两块，卖小小饰物，嘿嘿，正因为它不起眼可有可无但时尚，因此就可赚高额利润——进了！

王小飞看准了最近电视上介绍过的、兰州市场上又见不到的小小中华结就问店主：“多少钱？”

店主说：“5元。”

“我批发，要100个多少钱？”

“2元5。”

“数一数你一共有多少？”

“100多个。”

“我全包了多少钱？”

店主想了想：“1元5吧。”

“这些样品我都要了，多少钱？”

店主一咬牙：“1元2都给你了。”

王小飞开始从腰包里往外掏钱了。一千多个时尚女孩喜欢的小小中华结拿回兰州在王小飞与人合伙的两尺宽地摊上每个卖二十块、十五块，最便宜也卖九块，短短一周销售一空，纯利一万五千块！这时候，王小飞给进了深圳大公司的同学打电话了：“怎么样，好吗？”

电话里同学向他炫耀：“试用期1500元，半年转正后月薪可拿到3000元！”

王小飞得意地笑了。

小青年分到了一笔钱把地摊转让给了王小飞，王小飞

请来个小女孩守地摊，他四处寻找商机。

卖各种小饰物他开了个头，别的小商贩也都跟着跑西安去进货，小饰物的售价一跌再跌，别人做不下去了，王小飞照做不误，而且生意越做越兴旺，同样的零售价，王小飞有钱赚，别人几乎是赔，其中奥秘王小飞自己偷着乐。他已经不再从西安批发商那里进货了，他找到了货的源头，所谓从尼泊尔进口的小饰物其实就生产在浙江义乌，义乌人把它贩运到西藏拉萨，再从拉萨批发到西安就成了尼泊尔的进口货。从拉萨进货比在西安便宜一半，从义乌进货比在拉萨又便宜了一半，从兰州自己的手上进货就更便宜了，只付出点儿劳务费、包装费，回报率是500%、1000%！这不，他的地摊上出现了兰州郊区农家院里的小葫芦，小葫芦的表面，请会画画善书法的朋友烫上幅金庸武侠片中的人物再写上两笔，成本三两元可以卖到200元、300元……

一年过去了，王小飞的地摊变成了批发市场黄金地段的3米宽的门面，每月的收入稳定在一万元以上。守摊的女孩成了对他忠心不二的老板娘，王小飞把门面交付给了老板娘，自己呢？挎上个数码相机做起了游天下的行商，四川九寨沟、湖南张家界、云南西双版纳……他又发现了商机，这些旅游景点卖的旅游纪念品差不多全是浙江义乌生产的小工艺品，缺少地方特色，他逐个旅游景点摆地摊批发兼零售了，卖啥？五大莲池的火山岩、九寨沟的彩蝶、北京八达岭秋天的漫山红叶……最后跑到深圳的锦绣中华卖水，王小飞的水是天价。城市自来水每立方米1元，农夫山泉、娃哈哈矿泉水每瓶零售价2.5元，王小飞的水，容量装不满一个易拉罐，售价50元！

是金水还是银水啊？金水银水也没王小飞的水贵重。王小飞对他的水是这样策划的：人类是情感动物，尤其是咱们中国人，一个人离开故土十里八里没感觉，一百里两

百里就有感觉了，一千里一万里就要思乡了，远隔千山万水在大洋彼岸地球的那一侧又将是怎样的情怀啊？王小飞卖的水就是满足人类的这一需求——采自中华民族母亲河黄河源头的水，再经包装就成了文化水、思乡水，少小离家老大归来的海外华侨见了这水能不为之动情吗？

3. 二手

韦小奇在家乡那个小县搞装修赚了一笔钱，盖了栋楼，买下了临街的几间商铺，每月靠出租商铺可以衣食无忧了。

唉……不行，他坐不住，外边的世界太精彩，他要闯荡江湖，过把游商瘾。韦小奇文化不高，但每天关注新闻，在报纸上看到了西部大开发，他心如鹿撞，跃跃欲试。当年广东、海南炒地皮据说那火劲儿，这边酒店包厢咣咣咣碰杯，那边包厢咣咣咣碰杯，进酒店大门时还身无分文呢，出酒店大门时就已身价千万了！那阵的一夜暴富他没能赶上，这回他决不放弃。

春节过后，他扛上钱袋告别妻儿出发了。钱袋是妻子用来盛米的麻布袋，这袋子安全，搞装修这几年结账收款他都是用这麻布袋。车上拥挤不堪，买的是有座号的票，挤上火车眼睁睁地看着属于自己的座位近在眼前可就是挤不过去。火车运行，车厢晃来晃去，晃出了一线空隙，韦小奇终于挤到了属于自己靠窗的座位前，但已经占据了座位的旅客不认账了：“车开五分钟你那座位号作废！”

这座位号可是来之不易，是春节前就预订的，韦小奇不管那么多了，赌气往旅客的腿上就那么一坐，旅客没吱声也没跟他争，这是位外出的打工妹，垫在他屁股下的两条穿蓝色牛仔裤的玉腿软软的，韦小奇不忍心了，自己这样一个大男人，算了吧。他又站了起来，这时他才发现拥挤在他的前后左右的全是年轻漂亮的外出打工的女孩。

他转悠到了贵州的一个偏远县城，从客运站一出来，礼仪小姐们列队欢迎，凡外地人都有专车接送，门口的大红条幅上写着“欢迎外商前来考察！”韦小奇在这被尊为港澳台同胞了！随车考察的路上，方圆数百里的荒山野岭到处被花花绿绿的小旗圈绕着，每一块被圈绕的土地都立着个大牌坊，上书：某某高新技术产业开发区、某某旅游度假区、某某花园别墅开发区……那热火朝天的气势很像长辈们常常说起的 1958 年大炼钢铁。从千里之外像韦小奇一样赶来炒地皮的“外商”们个个兴奋异常，过足了被人尊重受人崇拜的“外商”瘾。

韦小奇买下 100 亩土地第二天转手卖给一位湖南来的房地产商，立马就赚了二十万，马上又与人合伙投资百万买下了 1000 亩土地，结果卖不出去了，先前从他手里买下 100 亩土地的湖南“外商”，后来在那荒山野岭间盖了一片别墅也成了一片荒凉的古城堡。当地山民谁会来买别墅啊？

所幸韦小奇的麻布袋里还剩下 2 万元钱，妻子打电话让他回家。韦小奇不认输还笑：“做生意哪有光赚不赔的？生意大把，就看你找不找！”

韦小奇辗转转到广东珠三角，这里城镇连成了片，韦小奇住低档的客房，和众多南下找工作的大学生们住在一块，白天大学生们到人才市场上去荐工，他就四处寻找商机。做啥生意好呢？这里和家乡一样，商铺满街大排档小餐馆满街发廊美容院更是一家挨一家……众里寻他千百度，在佛山的一个小巷子口他寻找到了，那是一家城区内独一无二，绝无仅有的一家商铺，专卖二手货的杂货店。那里发生的一桩奇妙的交易吸引了他：一个陈旧的烂钢丝床卖出去收回来又卖出去又收回来又卖出去，两天之内卖了三次，赚取的纯利足够去日杂店买两个新钢丝床回来了！韦小奇心动了，在对门的一间发廊里静观了三天，二

手货生意不错，遗憾的是那位年轻的小老板不善经营，懒。收购来的二手货也不进行清洗消毒就那样臭烘烘脏兮兮往店子里边一塞。两位顾客汗流浹背地用板车子推来一部货品展示架，那展示架是摆放影碟的，挺漂亮，全是用高档豪华的玻璃砖制作的，看那沉重的样子，送废品收购站也能卖一二百块。

两位顾客问了：“喂，老板，卖给你了！”

小老板也斜着双眼：“我还不想要呢，太占地方。”

顾客做出要走的样子：“不要拉倒，送废品收购站去。”

小老板一副很勉强的样子问：“你想要多少钱？”

“150块！”

“20块吧。”

两位顾客推起板车就走，走出老远了，再一次回过头来喊：“50块钱要吗？”

小老板摆手：“不要不要，20块钱我都不想要了。”

韦小奇正要大呼：“我要我要！”轰隆一声，两位顾客把那好端端的展示架扔进了垃圾站，摔了个粉碎，看得韦小奇好一阵心疼。

韦小奇决心下定：就开这样一家二手货门面了。接下来韦小奇在珠三角逐个城镇地找地方，终于在顺德的一个小镇上找到了一块风水宝地。那天他第一次在这个陌生的小镇走下公共汽车，载客的摩托车蜂拥而至，把他团团包围。

韦小奇向他们进行市场调研：“这镇上有卖二手煤气罐二手冰箱的地方吗？”

摩托手们都争着喊：“有啊有啊。”

韦小奇说：“那好，你们谁带我去，带到了地方如果真的就给双倍的车费，如果没有一分钱不付。”

争客的摩托手们四散而去……

韦小奇如同探到了金矿，乐了：嘿嘿，免费为我提供市场调查！

从此这个小镇上数不清的店铺中间多了一家韦小奇的二手日杂百货超市。门面开张一个月后保本，两个月后微利，三个月后暴利。一台二手冷柜卖出去收回来又卖出去又收回来……反复交易了五次赚了 1200 百块。一台长条柜 30 元收购进来，从中间据断变成了两台写字桌，卖出去增值了十倍——300 块！

最赚钱的买卖还在后边那。这天就来了位脸上布满抓伤眼眶乌青的年青美人，说她的家当全部不要了，你来收购吧。韦小齐上门收购，令他震惊得猛拍自己的嘴巴，感觉到疼了才相信这不是在做梦：那满屋的彩电、冰箱、热水器、洗衣机、鸳鸯床全是新的、全是名牌，只是鸳鸯床被菜刀利斧砍了几条大口子……美人慷慨大方连挥嫩笋似的小白手：“搬走搬走统统搬走，给我留下一千块就行了！”

韦小齐仍恍若梦中，想着自己是不是又有艳遇了？

那美人红嘟嘟的小嘴衔上了一枝香烟，狠劲吸了两口，口吐真言：“唉，给那个老乌龟做二奶一个月零三天！”

4. 寻找出路

魏姐是将军的后代，在这个城市里面曾经是位呼风唤雨的人物。一身大红或是一身大绿或一身雪白西装，打街上款款走过，比大红大紫的影视歌星都要吸引观众眼球，那会给公家下海经商，只身前往广东淡水炒地皮，这边联系好了买主，那边找好了关系“给批块地皮！”

批文拿到手，转身净赚一百万。这钱赚得像是神话，没动用公家一分钱，全是利用自己的关系，一百万到手，在广州或是深圳买套豪华住宅、买部车过上个寓公的日子有多好？她不！傻冒，一定还要回她那个正在被几位老总争着侵吞的公家。

回来的路上，她拎了两大布袋子钱。乘火车的最后一节车厢，那节车厢是临时加车，前边隔着一节行李车，一路上既没乘警也没有列车员。深夜时分就上来了一伙歹徒对旅客进行洗劫。歹徒们各个手持寒光闪闪的匕首，刀尖抵在旅客的脖子上对旅客进行逐个搜身。魏姐担心她为公家赚来的两袋子钱，紧张得心怦怦跳。也许是魏姐福气大，也许是歹徒们粗心，打魏姐身旁过的时候，被座席底下露出半截的布袋子绊了一跤竟也没发现那是装着百万现金的钱袋。魏姐躲过一劫，刚刚松下一口气，又过来一位歹徒，这位歹徒不是奔魏姐来的，是直奔魏姐对面靠车窗处的一位漂亮女孩来的，女孩穿着件羊毛衫，丰盈的胸脯上缀着五颜六色的彩珠，歹徒锋利的匕首寒光一闪，女孩的羊毛衫被挑开了、乳罩被挑开了，女孩羊毛衫胸部的彩

珠伴着屈辱的泪水像雨点似地撒到小桌子上。

魏姐忽然唱起歌来，“起来，不愿做奴隶的人们……”居然还是美声唱法，整车厢的旅客都朝这边观望，歹徒们那一瞬间也都愣了。魏姐趁机一甩胳膊，从身后把面前的歹徒脖子狠狠勒住，歹徒猝不及防，有劲使不上，魏姐另一手又一把夺过歹徒手里的匕首，锋利的刀尖抵住他的脖子，魏姐美声唱法的国际歌不唱了，对围上前来的众歹徒大喊：“谁敢过来，过来我先杀了他！你们放下凶器，交还旅客的钱财！”

歹徒们一个个跳车逃跑。魏姐在军营里长大，小时候听军人叔叔讲过：只要死死地勒住歹徒的脖子，歹徒就是有天大的力气也使不出来。这点常识还真的用上了，魏姐就那样用胳膊死死地勒着歹徒脖子，手握匕首指向歹徒的脖子，直到火车进入前方大站，她才把勒得半死的俘虏交给车站公安……

魏姐游弋了几几年商海给公家赚了不少钱，养肥了几位老总，自己没赚到什么，赚到了一些创业的高招和胆识。她回单位上班了，在法律援助中心做接待员。

这天就来了衣衫褴褛的母子俩，母亲三十多岁，叫李瑛，长得还挺漂亮，孩子七八岁，穿着从垃圾堆里拾来的一件大人的中山装，衣襟垂地，一路走一路像扫帚那样拖着地。

魏姐问有事吗？

李瑛三行鼻涕两行泪地只哭不答。魏姐是性情中人，自己也跟着唏嘘不已，最后终于弄明白了，母子俩是被一位国企老总甩掉的弃妇遗子。

当初那位老总看上了乡下女子李瑛的青春靓丽，就给她办了农转非，进城当了一家服装厂的出纳员。遂与老总同居，生下这可怜的“黑”孩子。老总后来赌博输了钱，在李瑛这里挪用公款，被单位发现，李瑛被开除了公职，

先前那位老总又找了另外的女人成婚。

李瑛与老总生下的孩子是非婚生子女，落不上户口，入不了学，即使能入学也没钱，街上垃圾桶里的腐烂盒饭是母子俩的美味佳肴。魏姐随母子俩去看了一下他们居住的地方，那是建筑工地上遗弃的工棚，烧水用具是只有在电影上才能见得到的日本兵戴在头上的钢盔，钢盔的边缘上的两个小洞穿着锈迹斑斑的铁丝吊在房梁上……

魏姐请律师给母子俩以法律援助，自己给母子俩以生存援助。

魏姐找到李瑛过去的单位，一家国企服装厂。厂长说：“不行，我们现在下岗员工都没法安排，这被开除的就更不要想了！”

魏姐不甘心，一定要援助困境中的这母子俩。她在这家服装厂巡视了一圈，援助的路子有了，回到厂长那里，“这样吧，你给我一块场地，我给你解决六名下岗员工，条件是被开除的李瑛也包括其中”。

厂长求之不得，像遇到了救世主，“行，魏姐，能给我解决下岗员工的出路要啥子条件只管说”。

魏姐说：“你垃圾堆里的那些碎布条我统统收购了！”

厂长说：“行，那太好了，本来那布条一分不值，还要耗费工时扔到城外焚烧。只是我想知道，那碎布条你用它做什么？”

魏姐说：“暂时保密。”

魏姐把厂里的几位下岗工人和李瑛组织到一块，她上午骑自行车去河西一家生产拖布的小厂学艺，下午回这边来言传身教，把碎布条按颜色分类，生产起五颜六色的拖把……意想不到的这些副产品比主产品还要好卖。

厂长见了直拍脑门，“哎呀，魏姐，我服你了，这招我咋就没想到呢？”

魏姐说：“你再给我增加十名下岗员工，那些圆的、

方的、棱形的小布块,我也收购了!”

厂长瞪大了眼睛:“那也能扎拖把?”

魏姐把这些碎布块收集来,组织下岗员工把这些碎布块像古老的东北乡下女那样“打隔布”,就是用面糊一块一块地粘连起来,粘成一张张的硬布板,晾干了做布鞋帮、布鞋底……别说,魏姐组织下岗员工制作的布鞋成了抢手货,还全是那些大腕们做休闲鞋来穿。

被遗弃的母子俩从此有了生路,小孩上学了,年年评为三好学生,那位负心郎也得到了法律应有的惩罚。

魏姐为一家新创办的小饮料厂提供营销方案,产品是当地特产猕猴桃汁,货真价实。魏姐对产品有了足够的信心就去做市场调查。一天又一天,路走得多了,这个城市里的公共汽车站亭,每站之间的精确距离都被她用步子精确地量出来了——2500米!城里的市立中学、城郊的厂矿中学,中学生们涌出校门的神情习惯她闭上眼睛都能感觉到。城里市立中学的学生出校门,脸蛋红扑扑,同学沿街说笑打闹溜达。“你抄我作业了,请客!”我给你买雪糕。“不要,买饮料!”……他们在街头上滞留的时间长,延延续续1.5公里左右才渐渐散去。城郊厂矿中学的中学生放学赶紧回家,出校门0.5公里左右就不见了他们的踪影。

一家家超市、一家家杂货铺,她观察记录,各种品牌、各种类型、各种包装的饮料价格,平均每小时销售数,顾客是男是女是中年是老年是年轻人还是中小学生

魏姐时不时地上前与顾客嘘寒问暖:“您好,今天天真冷,多穿点衣服噢。——您为什么买这个牌子不买那个牌子?”

“名牌啊,电视天天打广告。”

“为什么买大包装不买小包装还有这种中包装?”

“难得来一次,回去放冰箱里啊。”

“咦 这牌子没见过有广告,你为什么喜欢啊?”

“孩子喜欢,一定要这个。”

魏姐若有所思。

以上是超市。

魏姐又来一家中学的门口沿街观察体验了。

“哎,小朋友,放学早点回家。——为什么买这种纸包装的不买瓶装的或者易拉罐的?”

“比那些便宜几分钱啊!”

“为什么不买那个名牌啊?”

“喝腻了!”

魏姐的营销方案出台了:先期投入中小包装,采用成本低廉的锡皮纸包装盒,主攻市区内各个中小学门前沿街左右 3 公里内的杂货铺,一少部分中包装送超市。

魏姐这个苦心策划的推广方案,老板没采用,老板武断地决策:产品一律精美高档包装送超市,所有超市都有我的猕猴桃汁,那给消费者的印象是什么?——我企业有规模!

结果,没有足够的资金打广告,大量产品堆在超市无人问津,这个城市十多万中小学生一传十十传百的口碑广告资源没有利用,这家小饮料厂投产不到一年,垮了,一百多万的投資打了水漂。

5. 高人妙计

老胡时常满口袋是钱，时常又口袋空空，不过没钱对老胡来说不要紧，他比点石成金的高人还高，从街上转一圈回来马上有钱，而且绝对不偷不抢，是人家心甘情愿把钱主动放进老胡的口袋。

这天老胡就身无分文了，恰巧有朋友来了，无论如何要请朋友吃顿饭吧？他告诉朋友，你先去，在那家饭店等我，想吃啥，想喝啥自己先点着，我去去随后就来。老胡随便找一家商铺与老板侃上了。

老胡两道浓眉，说话舌头运转不是太灵便，但他有一股魔力，五分钟之内就能把老板的胃口调起来！现如今人人都想发财，人人都想成功，人人都渴望有高人指点。老胡敬上一张名片，那名片街头可大了，世界商会首席执行官，世界贸易促进会首席代表，世界招商引资联合体理事……老板吓一跳，这不是联合国秘书长来了吗？那感觉就像是平民遇到国家领导人，而且此领导人非彼领导人，是活生生近在眼前可以摸得到、看得清、感觉得到的。老板赶紧泡茶、让座，贴近乎。老胡就介绍自己的光荣历史了，组织过什么样规模的大活动，策划过什么样的商务方案，结交过什么样的社会名流。然后就把随身携带的资料夹亮出来，那上边有他与商界大亨社会名流的合影，有盖有国家某部委某省市自治区信访办大印的公函，有他本人致某位政界要员的意见书，写给某位明星的私人信件（这意见书这私人信件是他一厢情愿的并没见对方的批复或