

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

海派商人黄楚九



一、还是开戏馆

公元 1912 年，也就是辛亥革命后的民国元年，上海这个十里洋场，成了在时代更新中得意和失意的人都来聚居的所在。得意的人如已在新政府中谋取到一官半职，又怕人事变迁，好景不长，便在上海租界上先安个家，再插手一桩什么事业，眼前可多一份进益，日后也有一条退路。失意的人如曾在满清政府中放过一二任实缺，手上着实积攒了几文，现在成了海上寓公，却也怕坐吃山空，有机会的话，便拿出点钱来入一个股，或者还担任一个什么名义，这样就促成许多事业的兴起和发展。

还有邻近各城镇广有田产的殷实富户，又成为上海某家行业后台老板的，也不乏其人。

更多的是从东西南北各地到上海来了解最佳市面，寻求最佳销路的大小商贾。

面对这些不断涌来的淘金者，上海也要在吃喝玩乐方面适应他们的需要，菜馆、旅馆，还有妓院，新添了一家又一家。

这时的黄楚九，已经跻身于上海西药业的头面人物行列。他的“名牌”产品“艾罗补脑汁”，依然畅销不衰，中法药房的基础日益牢固。但两年前研制的“龙虎牌人丹”销路还是敌不过日本翘胡子牌的“仁丹”，估计一下子也不会有很大的起色，便决定等机会卸掉这个包袱。恰好中华书局的陆费伯鸿和沈知方有意问鼎于此，黄楚九便将开设在浙江路的龙虎公司和设在小花园制药部连同龙虎商标一起作价四万元，出盘给陆、沈二位。自己则腾出精力，到娱乐界来碰碰运气。

黄楚九本来想开菜馆，开旅馆，最后还是决定开戏馆。

在此以前，上海的戏馆，多是“茶园”的格局，特色是个“方”字，舞台是方的，台下的正厅是方的，楼上包厢则分隔成若干块小方；正厅和包厢内放着一张张方的八仙桌，桌子的后面和两旁放着靠背椅，桌子上面放着盖碗茶和高脚果盘，这是有身份的人的座位。一般看客的座位是正厅两边长廊的一排排长凳。逢到生意好，迟来的人连长凳也坐不着，只好站着看，但他们都是最为痴迷的京剧观众。

当时最有名是“天福茶园”，后改名“春仙茶园”，地点在广东路福建路满庭坊对面，由名武生李春来组班演出。盖叫天年轻时曾在这里搭班。

还有丹桂茶园，是工商巨子刘鸿生的祖父刘维忠开的。传说刘维忠有次到“天福”看戏，嫌座位不佳，“天福”的管事又出言不逊，刘维忠一气之下，决定自己开一爿，不过先要问问算命先生。

二、头挑的名角

早先的有钱人开店办厂，总要请算命先生卜一卜吉凶；厂址、店址选好了，则要把风水先生找来看一看地形，连店门、厂门朝哪一面开也是大有

讲究的。其流风余韵，绵延至今，竟有趋于炽热之势。

刘维忠从算命先生那里得到的“启示”是大吉大利，财水甚旺。便立即筹资择地，先在大新街元芳花园东首建造了满春茶园；时隔半年，又在湖北路广东路之间开了丹桂茶园，而把满春茶园让给别人，改名为咏霓茶园。

与丹桂花园仅隔一条街的天仙茶园也很有名，艺名麒麟童的周信芳还是童伶时第二次来上海，即在“天仙”挂正牌，演出了《薛礼叹月》、《枪挑小梁王》、《比干剜心》等剧。

黄楚九要开的戏馆却不是“茶园”，而是新式舞台。这就是地处九江路浙江路口的新新舞台。由他投资，请艺名“四盏灯”的京剧演员周咏棠负责经营。所以名叫新新舞台，是因为南市有一家新舞台，已小有名气。黄楚九一心要胜过新舞台，“新新”者，意思是比你还要新也。

南市新舞台的大老板是南市的商界领袖姚紫石先生。南市是当时上海的中国地界，这里的居民要看“大戏”（即京戏），得老远地跑到租界上去，出入甚为不便。有鉴于此，姚紫石便联合十六铺的许多商家，组成了一个银团，在小东门建造了这座新舞台，由京剧界的进步人士夏月恒、夏月华、夏月珊、夏月润兄弟承办，聘请潘月樵、毛韵珂、赵君玉、冯子和、欧阳予倩等登台演出，新剧家（后来叫文明戏）汪优游、京剧改革家汪笑侬等也来搭班。还得到了画家张聿光、谢之光、钱化佛等人协助，上演有立体布景的新戏，如赵君玉主演的《岳飞》，潘月樵主演的《明末遗恨》、《潘烈士投海》，汪笑侬主演的《党人魂》、《哭祖庙》，汪优游与赵君玉合演的《枪毙阎瑞生》等，可以说是海派京剧的滥觞。

只是这些京剧的意义虽好，宣传的声势也不小，但上座仍不理想。原因有很多，其中一条，南市时常闹戒严，吓得居民晚上连门也不大敢出，更不用说是出来看戏了。为此，姚紫石先生又组银团，在接近租界的九亩地又造了一座新舞台，构造更新，有转台，便于演有布景的新戏。夏氏兄弟领着老新舞台的原班人马移师于此，果然引起哄动。连住在租界上的人也可以跑出来看戏了。

黄楚九的新新舞台一心要把新舞台压下来。新舞台既然以新京剧为号召，新新舞台就让你看到正宗的京戏，请的是北京头挑的名角，最好又是已有“伶界大王”之称的谭鑫培。

三、梅雨田迟到

但是，谭鑫培不是那么容易请的。谭鑫培的走红，始于清朝末年，因为常常应邀到宫内演戏，受到慈禧太后的赏识，被尊为“内庭供奉”，好多爱听京戏的王公贵族都要巴结他。如今虽已进入民国时代，北洋政府的一些大小官员，对“谭叫天”依然倾倒备至。北京的剧场这天只要有“谭老板”的戏，必定座无虚席，甚至连过道上也站满了人。

谭鑫培在都中的日子过得蛮好，且已上了年纪，烟瘾又大，轻易不肯出远门，也有点怕出远门。

上海自然是个能赚大钱的地方，在此之前，谭鑫培已来过四次，有两

次情况不是最好，谭鑫培想起来就不免发怵。

第一次是 1879 年，即清光绪五年，谭鑫培才三十三岁，艺名“文武老生小叫天”，演的多是武戏，靠把戏，做工戏。地点在金桂茶园。

第二次是 1884 年 8 月，在刘维忠开的丹桂茶园演出。但演未多久，就因一件小事与刘维忠闹翻，合同尚未满期，谭鑫培就整装北返。刘维忠这一点倒很“大路”，已付的包银并没有跟谭鑫培要回。

第三次是 1901 年，应马夫阿六在三马路大新街开的三庆茶园邀请南下。时当农历六月，炎热难当，只唱了一个月即辍演，但谭鑫培没有回北京，而是到杭州去进香了。回到上海，进了他女婿夏月润兄弟经办的丹桂茶园。海报贴了出去，引起马夫阿六的不满，具状控告谭鑫培违约。后经人居间调解，谭鑫培同意再到“三庆”补唱三天，风波总算平息。

谭鑫培在“丹桂”唱了一个月，要休息几天，到苏州去玩玩，夏氏兄弟不敢违背老爷子的意思，陪他同去。可是谭鑫培游罢苏州回上海，又被天仙茶园挖去。夏氏兄弟起先并不知道，及至见到“天仙”的门口挂出牌子：“小叫天回申汇演”，气得不得了，又不好把老爷子怎么样。便打电报给北京的名旦田际云（艺名响九霄），问他有什么办法？田际云的回电是寥寥八个大字：“挖掉其眼，刹去其手”。夏月恒大骇，这不是要闹出人命官司来了？再想想，这才明白，田际云是要夏月恒将老谭的得力帮手打发掉，一个是打鼓的李五，一个是拉胡琴的梅雨田。夏月恒考虑再三，决定留下李五，却说动梅雨田回北京，包银由“丹桂”照付，一文不少。梅雨田正在想家，一口答应，走了。

老谭少了梅雨田的胡琴，台上果然减色不少。

梅雨田就是梅兰芳的伯父，有“胡琴圣手”之称，当时观众对于梅雨田胡琴的欢迎，并不亚于谭调。传说有一次谭鑫培在北京演出全本《琼林宴》，梅雨田因故迟到了……

四、老搭档脾气

后台的管事急得不得了，却又一时找不到梅雨田，而《琼林宴》的锣鼓已经响起，只能临时找一把“官中”胡琴先应付一下，老谭也没有办法。凑合着唱吧。第一场《问樵》快要结束时，梅雨田总算赶到，他照例由戏馆的正门入内，今天穿了一件簇新的灰色华丝葛长袍，外罩一件枣红色的团花缎子马褂，满面笑容。观众一见他的身影，立刻欢呼：“梅胖子来了。”梅雨田由正厅旁的过道走上舞台，在场面上坐定，当差的递上胡琴，梅雨田先整弦定调。到第二场《闹府》，老谭上，梅雨田一行弦，台下马上哄然叫好。

老谭深知老搭档的脾气，不以为意，并深信自己的魅力，一开口唱二黄原板“我本是一穷儒……”观众又沉醉在他那苍劲醇厚的声韵之中。

1909 年，谭鑫培已六十三岁，经不起女儿（夏月润的妻子）几次进京恳求，同意到南市新舞台来唱二十天。这一次老谭最叫座的戏是《搜孤救孤》，由潘月樵配演公孙杵臼，老谭演程婴。潘月樵存心“别苗头”，在《公堂》一场，程婴鞭打公孙杵臼时，潘月樵先是来了一个“鲤鱼翻身”，接着又是一个“屁股坐子”，火爆至极。老谭当然不是弱者，唱得声情并茂，听者无

不动容，出了戏馆，犹觉余音在耳，低徊不已。

黄楚九的新新舞台请谭鑫培，是他第五次到上海。

这一次黄楚九也是托人横说竖说，又许了一定优厚的条件，谭鑫培终于同意。上海方面得到消息，做好一切准备。就在1912年11月7日，也是农历壬子年九月二十九日，谭鑫培一行所乘轮船到达上海的当天，申报刊出了新新舞台的巨幅广告，在“礼聘伶界大王谭鑫培”的大字标题下面，有这样一段说明：

谭叫天名望隆重。前清时都人称为谭贝勒，其高贵可知。论其资格，剧界中已无前辈，音调之美，尊之为伶界大王，实无愧焉。本舞台前派人入都礼聘，叫天惮于远行，坚不允诺。嗣经辗转托人，至三至四，磋商数月之久，始荷首肯。昨接京电，乘隆和轮船南下，准二十九日抵申，静养数天，择吉登台……

广告中还介绍了随谭鑫培此次南来的配角都是第一流的，有“小生之王”德如，“净角之王”金秀山，“青衣之王”孙怡云等。金秀山的儿子金少山也来了，其头衔是“第一净角”，文荣寿是“第一老旦”，慈瑞全是“第一丑角”。每个配角的名字下面，另有一段小字，介绍他的艺术成就。比如说金秀山是：“京内外咸推第一，嗓音洪亮，叱咤风云，山岳为之变色”云云。

五、触他的霉头

金少山后来的发迹，大红特红，这时候已经显露出端倪。广告中是这样吹捧他的：“……为秀山子，家学渊源，不同凡俗，其工架之安详，趋跄三步稳，即昔年小穆三雄，要亦无逾于此。”

“小穆三雄”是谁？恕笔者浅陋，回答不出“家门”。

这些文字，大概出于文人孙玉声之手。孙玉声笔名“海上漱石生”，写过通俗小说《海上繁华梦》。他很早就成了黄楚九的朋友，也是黄楚九的“谋士”之一。新新舞台开办后，孙玉声被聘为前台的管事人员，负责对外宣传方面的事务。

且说新新舞台这次接待谭鑫培，如同接钦差一般，丝毫不敢怠慢。后台经理周咏棠特地派了王荣祥（艺名筱荣祥）专程到北京，陪同老谭及全班人马乘轮南下。船到码头，早有汽车等候。这是新新舞台老板黄楚九的车子，今天自己不用，特地让出来给谭老板乘坐。

已经为谭老板租了房子，就在小花园西首对面的宝和里内，这里离戏馆很近，谭老板可以在寓所过足了瘾，养足了精神之后再去后台扮戏，来得及。

谭老板的包银讲明是一万大洋，其他重要的配角是每人六千大洋，都管吃管住，管接管送。打鼓的是刘顺，操琴的是裘桂仙，即裘盛戎的父亲。裘桂仙改唱花脸后，人们都说他的行腔有老生韵味，这可能与他曾为老谭操琴，受其熏陶有关。

老谭的一些拿手戏如《空城计》、《琼林宴》、《洪羊洞》等都演过四次；

《托兆碰碑》、《乌盆记》演过两次。尤以与金秀山合演的《捉放曹》、《黄金台》等，旗鼓相当，最为精彩。老谭还演过一次《坐楼杀惜》，配演阎惜姣的上海名旦张云青（艺名一盏灯）。他以前曾和老谭合作过，彼此熟悉对方的戏路，所以这次也演得丝丝入扣，非常默契。

这次老谭还演了以前到上海没有演过的《连营寨》（即三国中的彝陵之战）。剧中有大段的“反西皮二六”唱工和火烧时的跌扑身段，让上海观众有耳目一新之感。相传老谭在清廷供奉时，一直不唱此戏。但戊戌政变后，每逢光绪皇帝过生日，西太后都要老谭唱《连营寨》，当演到刘备“哭灵牌”时，台上站着的大小将官必须跟着一起放声大哭，不哭就得不到赏赐。西太后的用意，是当着光绪的面，纪念她死去的亲生儿子同治皇帝。

《长亭昭关》和《朱砂痣》，人们向来认为是汪桂芬和孙菊仙的看家戏，这次看了老谭的演出，才发现他自有特殊的风格。总之，老谭这次风头很健，谁又想到竟有人要触他的“霉头”呢。

六、翻三张桌子

原来老谭的观众中，虽然多的是爱好京剧的外行，却也有不少对此道深有研究的内行。这些内行，有的是来观摩学习，想偷老谭的“玩意儿”的；也有的已是颇有名气的“角儿”，他们承认老谭的表演确有独到之处，就是对他的“大王”之称不服气，想找个机会，给老谭一点颜色看看。

一出《盗魂铃》成了爆发点。

《盗魂铃》是出玩笑戏。讲猪八戒奉了师父之命，到妖怪那里去盗取能摄人魂魄的宝铃。谁知他贪玩心切，先偷空溜到一个地方睡足懒觉之后，又戏瘾大发，把他会唱的各种戏曲都唱了一遍，这其实也是演员借机会显本事给观众看。

上海有个杨四立唱《盗魂铃》很有名。他的本行是武丑，但有嗓子，能唱老旦和老生戏。他演《盗魂铃》，除了卖弄他会唱时新曲调之外，还能从四张桌子的高处凌空翻落在地，观众每每看到此处，就忍不住欢叫起来。

杨四立这时在南市新舞台搭班。新舞台就常常要杨四立演《盗魂铃》，抢新新舞台老谭的生意。

黄楚九一看这情形，便把周咏棠找来商量。如果谭老板肯演一次《盗魂铃》，那在上海滩的戏迷中造成的轰动，是杨四立不能比的。

周咏棠立即来拜望谭鑫培，委婉曲折地转达了黄老板的意思。

老谭听了，沉吟半晌，说：“演是可以演，不过我有我的演法，你们不要拿我当杨四立。”

周咏棠大喜，连说：“那是自然。”接下来的问题是：杨四立能翻四张桌子，谭老板能不能翻呢？上海观众看惯了杨四立，在这一点上恐怕是很计较的。

老谭又默然片刻，说：“上海人懂戏吗？懂的话，你们也给我放几张桌子在台上，三张、四张，随便！”

周咏棠没有深究老谭说这话的意思，只把随你们在台上放几张桌子这

一句听了进去，回来禀告黄楚九，黄楚九自然高兴非常，立即贴出海报，刊出广告，说某日晚，伶界大王准演《盗魂铃》，特别注一句：“南腔北调，百戏杂陈，翻三张桌子。”

杨四立翻四张，谭鑫培只翻三张，对一个六十多岁的老人来说，也很不错了。

孙菊仙这时正在上海，一看海报，便急匆匆地来看老谭，说：“你的武功底子是好，可也不能不要老命啊！”

谭鑫培是武生出身，唱过《金钱豹》中的孙悟空，能在桌上翻镢子下地。但那是他年轻的时候，现在……

老谭笑眯眯地说：“山人自有道理。”

七、不吃眼前亏

到了演出的那一晚，外行、内行，都争相来看，新新舞台卖了个满座。

老谭扮的猪八戒上场，先是学唱，唱的多半是北方戏曲，有皮黄、有梆子、有大鼓等。观众虽然觉得他唱得很好听，却听不出什么究竟来。老谭其实是把当时京剧界的一些前辈如余三胜、张二奎、卢台子，还有青衣胡喜禄唱腔里的神韵，都恰到好处地表现了出来，可是台下的观众对这些前辈不熟悉，脑子里没有印象，所以反映并不怎么热烈。

到了四十年代，有些女演员演《纺棉花》，学唱“四大名旦”等人的唱腔特色，非但惟妙惟肖，而且还带有某种程度的夸张，所以能引起轰动，也是因为台下的观众对“四大名旦”的唱都听熟了，心领神会了。

杨四立在《盗魂铃》中唱南方时调，就能投合上海观众的口味。

这一点老谭事先没有意料到，先输了杨四立一着。

反正今晚观众的注意力是老谭翻桌子。这一刻来了。只见老谭一张桌子一张桌子地爬到了第三张，又站到了椅子上，先作了个要翻的姿势，观众屏息静气，准备叫好。

不想老谭忽然一愣，又朝桌子下面一坐，说了声“我还要老命哩”！然后顺着桌子一张一张地爬了下来。

这样演其实很符合剧中人的身份，刻画了猪八戒呆头呆脑、胆小怕事的性格。可是台下的观众觉得不过瘾，未免有些失望。不过也没有什么不友好的表示，只是叽叽喳喳的，相互在低声谈论。

内中有一个来自宁波（一说是来自四川），名叫李本初的人忍不住了，叫了一声倒好不算，还加上一句：“大概鸦片烟没有吃饱吧！”

观众一阵哄笑。李本初也很得意。

散场了，有人走到李本初身边，请他“慢点走，到帐房间来一趟”。

帐房间坐着好几个人，都看着李本初。好一会，有人问他：“你懂戏吗？”

李本初回说，怎么不懂，《盗魂铃》已经不知看了多少遍了！

“你懂？那你为啥要在场子里瞎捣乱？”责问的人说着便走上前去，伸手掴了李本初一记耳光。

李本初见状，晓得好汉不吃眼前亏，不敢争辩。

这时，另有一人过来对李本初说：“朋友，下趟识相点，今天你就走吧。”

黄楚九当时也在帐房间。手下的人打李本初，他觉得有些不妥，但未加以阻止，也来不及阻止，以为没有什么大不了的。

八、这事闹大了

谁知隔了一两天的光景，就有一家小报把这件事捅了出来。文章的口气似乎很义愤填膺，指责新新舞台仗势欺人，希望社会各界人士出来主持公道。

这样一写，其他的报纸（多半是小报）深怕有损自己“正义”的形象，也纷纷发表文章，予以响应。奇怪的是有些文章却在谭鑫培该不该称“伶界大王”这个题目上大肆发挥，意思无非是“伶界大王是谁封你的”？就算你是“伶界大王”难道就不许人家叫“倒好”？然后笔墨再转向新新舞台，说对待看客如此霸道，今后有谁敢到你们这里来看戏……看得出，这是趁机想倒掉新新舞台的生意。

社会名流出来发表谈话的，有一位是郑正秋，新剧界和电影界的前辈，他鼓励李本初应将此事诉诸法庭，不告别人，就告黄楚九。

其实李本初早已离开上海，也不知他是回家乡还是到别的地方去了。报上登的都是别人说的话。

不管李本初在不在上海，反正这事闹大了，引起公愤了。新新舞台的营业不能不受到影响，老谭只好暂时辍演。

黄楚九也不能不出面料理了。好在他身边有孙玉声，跟报界是熟悉的，这一头由他去疏通。

又由周咏棠去联系当时的上海伶界联合会，请他们出面向同行打招呼，摆了好多桌酒席，请了好几回客。

最后由黄楚九、谭鑫培联名登报，向李本初公开道歉；最要紧的是报上的广告，在谭鑫培的名字前面，不见了“伶界大王”的头衔。老谭虽然不在乎，心里很不痛快。

风波终于平息。谭鑫培又恢复演出，直到合同期满。休息几天，再加演几天，算是对戏馆方面和上海朋友的答谢，然后乘轮北返。老谭强颜欢笑地向前来送行的人告别，上海，再也不来了。

但是，1915年，谭鑫培去浙江普陀进香，经过上海，被女婿夏月润和他的兄弟留住，再三恳求，难以拒绝。于是商量好在去普陀之前，先在新舞台演五场；等由普陀回沪，再演五场。

因为有1912年在新新舞台吃“倒好”的教训，老谭这次并不指望有什么奇迹发生，只求平平而过，应付了女儿女婿的情面，自己这个六十九岁的老人，也算得到了一次安慰。

也许上海人就是有那么一种好奇的冲动。他们想：你这个“伶界大王”上次是在这里触了霉头回去的，现在又来了，想必玩意儿真有两下子，倒要去看个究竟。这样你怂恿我，我鼓动你，头一天打炮戏《失空斩》，就卖了

个满座。

九、没有人抽签

这一次老谭并没有带自己的场面和班底，胡琴由儿子谭二凑合着拉，戏里的配角只能由新舞台的原班人马充数，因而也只能演一些大家都比较熟悉的戏。这出《失空斩》就由潘月樵演王平，夏月润演赵云，许奎官演马谲，曹辅臣演司马懿；两个琴童竟由七盏灯毛韵珂和十七盏灯赵文连担任，他们都是当时上海的海派名角，这次都来给老谭“跑龙套”，既是为了凑热闹，增加号召力，也是捧足了老谭，向老前辈表示尊敬之意。

最让人感到意外的是：上次专门跟老谭打对台，唱《盗魂铃》翻四张桌子的杨四立，这次竟在《失空斩》里演了一个探子。原有的不愉快，一笔勾销。

老谭也真不负众望。他扮演的诸葛亮一出场，先不忙迈步，而是手捧羽扇，凝神一站，这就把受先帝重托的老臣，在大敌当前，不能不保持镇定的气度表现出来了。观众席上本来还有点叽叽喳喳的声音，就在诸葛亮一站一望之下，归于寂静，到诸葛亮在台口念引子的时候，台下静得几乎毫无声息。

大家还发现，老谭这次的嗓音，比上次来沪还要清纯，更觉苍劲，引子念到最后一句“保汉家两代贤臣”的“臣”，似用“嗽”音轻轻送出，归韵完整自然，显示了老谭吞吐有力的嘴上功夫。

历来演《失空斩》，演到“空城计”诸葛亮在城楼唱完“二六”，即有观众按捺不住，陆续离座。这次老谭演到“斩马谲”，也没有一个人“抽签”的。直到诸葛亮对马谲的死哀痛已毕，说要在“后堂摆宴”，与赵云贺功，在吹尾声牌子时，观众才欢呼起立，鼓掌而散。

观众的口碑最有力量，一传十，十传百，大家都说老谭的戏唱得怎么怎么好，也就带动了更多的人前来作座上客。老谭前后演了十天，天天满座，还卖了加座和站票。

有一天，老谭要演《汾河湾》，谁来演薛仁贵的老婆柳迎春呢？这可是个含糊不得的角色。新舞台建议由赵君玉来试试。赵君玉是个男旦，那时还年轻，虽已初露头角，却不知能否与老谭配戏。老谭想起赵君玉的祖父赵嵩绶跟自己是老交情，为提携后进，就同意让他一试，事先认真地说了戏。等正式演出，赵君玉非但没有出一丝差错，而且跟老谭言来语去，针锋相对，极其投入地表现了夫妻二人“斗嘴”的情景。观众看得满意，老谭也很满意。

十天期满，新舞台收入三万大洋，送老谭八千大洋，在当时是相当可观的一笔收入。

事情传到黄楚九的耳朵里，自有一番感慨。

十、要另出奇兵

最令黄楚九不解的是：上次新新舞台请谭鑫培来演出，捧他为“伶界大王”，怎么会引起众多的异议？这次老谭在新舞台唱了十天，怎么内外行好手都对他俯首称臣，又公认他是“大王”了？是老谭的玩意儿真的压服了这一伙人，还是另有复杂的内情？

黄楚九也把这事同他的一些“幕友”讨论过。最后得出的结论是：老谭的玩意儿也确实好，但主要的原因是戏馆这碗饭不好吃，也轮不到你黄楚九来吃，何况你黄楚九还想窥视“霸主”的地位，更是谈也不要谈起。所以也有业中人为李本初撑腰，是“项庄舞剑，意在沛公”，目的是弄点颜色给你黄楚九看看，识相些，最好还是滚回去卖你的“艾罗补脑汁”吧！

黄楚九嘴上没有明说，心里想的是：我黄某人可不会这样胆小怕事，一记耳光就把我打出了娱乐业，只怕办不到，不信，等着瞧，我要另出“奇兵”。

这几年黄楚九已养成这样的生活习惯，只要这天下午没有特别重要的事要在写字间处理，或者有别的非去不可的地方，他总约几个朋友到茶楼喝茶。

黄楚九家里有的是好茶叶，所以偏喜欢到这人流混杂的茶楼上来，就是在这里和朋友聊天，更加没有拘束。朋友有和黄楚九一道来一道去的；也有特地找到这里和黄楚九谈事情的。张三李四，川流不息。

大马路和四马路一带有好几处茶楼，黄楚九都去光顾过。近来常去的是大马路浙江路口的五云日升楼，离新新舞台很近，斜对过便是。五云日升楼从老板到伙计都对这位黄大老板非常恭敬。因黄老板一来，连带地也会有别的茶客跟着来了。

楼上临窗的那两只红木八仙桌，等于是黄楚九的专座。为此特地换了新的藤椅子，茶叶是到杭州去买的上好品级，茶钱都不多收。黄楚九自然心里有数。他并不每天付茶钱，而是隔一段日子命茶楼的人到新新舞台账房来收，说多少给多少，从不过问细账，额外的小账也给得多。黄楚九每天只要一踏进茶楼的门，伙计们便弯着腰叫“黄先生”，从楼下要一路叫到楼上。

黄楚九这一阵的心情不是最好，但一到茶楼，精神马上便松弛下来，跟朋友们有说有笑的。

这一天，黄楚九吃了一会茶，要起来活动活动身子，便推开临街的长窗，站到外面过道（内阳台）上来，凭栏向下眺望。有两个朋友跟着出来，站在他的身边。

黄楚九望着楼下马路上熙熙攘攘的行人，有好一会，似在沉思。

十一、想点新花样

忽然，黄楚九感叹道：

“上海有这么多的人，只要每人能到我们戏馆里来一次，生意也就非常可观啦！”

这话，流传着好几种说法。一、“上海有这么多的人，我只要在每个人头上赚一块钱，就能发大财了。”二、是在他创办的“楼外楼”游艺场开张后说的：“上海有这么多的人，只要每人能来白相一次楼外楼，收益也就不得了啦！”

一并记录在这里，以供参考。

当时，与黄楚九一道凭栏眺望的两个朋友，一个就是“海上漱石生”孙玉声。他已经非常了解黄楚九的脾气。黄楚九此刻的感叹，孙玉声马上就猜到老板是急于想从李本初这桩风波中摆脱出来，在娱乐业再创名声的意思。他一时也不知如何接黄楚九的“话茬”为好，只是有意无意地咕哝一句：“是啊，就是要想点新花样。”

“新花样！什么新花样？你倒说说看。”黄楚九马上紧盯住问下去。

孙玉声一笑，说：“现在我可说不出，你让我再想想好不好？”

第二天，他们又到日升楼来吃茶，孙玉声已经想好，把“新花样”说了出来。原来孙玉声曾到日本留过学，看到东京、大阪这些城市的几家百货商店，在几层楼高的顶层，都有“屋顶花园”的设置，因此吸引了不少顾客。

“屋顶花园？难道在楼顶上栽花种树不成？”黄楚九问。

“也不过是摆些盆花和盆景，但布置得疏密有致，也很引人入胜。同时又辟些茶座、画廊、音乐厅等地，顾客来买东西，便有地方可以歇脚，还有地方消遣，实在想得很周到。”孙玉声回说。

黄楚九听得兴趣大增，说：“这个好办，我们把新新舞台的屋顶改建一下，摆上几盆花，也就是屋顶花园了。但是，我们不开屋顶花园则已，要开，最好里面的花样经比日本人还要多些。”

孙玉声说：“黄先生的高见。要吸引上海人，就是要花样多，还要花样新。”

黄楚九听得拍案叫好：“对，对，花样新、新花样，上海人来了第一次，还要来第二次，第三次……”

新新舞台辟屋顶花园的事，就这样在谈笑之间决定了。

但是，真的一上手筹办，把各项工程略一匡算，竟需要一笔不小的投资。这是一。

还有二，新新舞台是租地造屋，地皮是上海有名的地产大王经润三的。租地的合同期满，新新舞台便为经润三所有。

十二、就叫楼外楼

这事黄楚九本来就在盘算，合同到期后怎样才能使新新舞台不致落入经润三之手，当然更不能再赔一个屋顶花园上去。黄楚九为此倒着实想了好一阵子。

想来想去，豁然开朗，这不正是一个好机会，何不劝说经润三来合作，既可解决建造屋顶花园的资金问题，又可解决新新舞台这幢房子最后的归宿问题。经润三做了股东，屋顶花园的生意做得好，将来他就要考虑考虑，跟我黄楚九闹翻了是否有好处，他肯定不会只说一门心思的话了。

经润三手上虽有不少的地皮，多半是祖上留下的产业，他本人在经营上并不用花多大的心思和精力，只靠收房租和地租过日子。他未尝不想也做点事业，但少爷生活过惯了，又有点怕冒风险，再说，自己也想不出做什么事业为好。现在听黄楚九把屋顶花园的前景说得那么好，心里止不住热乎乎的，当即表示同意，还对黄楚九说：“一切仰仗老兄的大才了。”

黄楚九初次与经润三合作，两人相处得还是比较融洽的。

屋顶花园的改造工程其实不用花多大的气力，很快就竣工了。所谓“花园”，也就是仿照日本人的办法，在屋顶的四周放了好些盆栽的树木花草，主要的“花样”是屋顶的四角开了四个游艺场，为北方曲艺、南方说书、杂耍魔术和各地滩黄（有本滩即沪剧的前身，有苏滩即后来的苏剧，还有锡滩即后来的锡剧），但最引起游客兴趣的还是电梯和哈哈镜。

当时的上海，只有外滩的银行和洋行大楼装了电梯，一般市民无法乘坐，却又对此怀有无限的好奇心。黄楚九摸准了上海人的心理，便特地装上一部进口的电梯，直上屋顶花园。游客入内，如乘盘梯拾级而上，只收门票一角，如乘电梯，收两角。但来的游客绝大多数都情愿花两毛钱乘电梯，大家都要尝尝新鲜。

哈哈镜就是凹凸的穿衣镜。人们对镜一照，立刻变成畸形，有的小头大肚子，有的大头小肚子，有的狭长，有的扁阔……现在的大世界依然有这些设置。人们在镜子里看到自己奇怪的样子，无不哈哈大笑，于是黄楚九就给镜子取名为“哈哈镜”，并把这些镜子放在一座亭子内，亭子就叫“哈哈亭”。

眼看一切筹备就绪，屋顶花园就要择吉开张了，但总要取个不同凡响、能让人一下子就记住的名字。包括孙玉声在内的一些朋友自然想了好些个，黄楚九都不满意，忽然他的灵机一动，说：“就叫楼外楼如何？”大家都叫妙，说这名字既现成，又浑成，更容易叫得上口。

十三、说急又不急

楼外楼开张了。果然人如潮流。这是上海第一家屋顶花园，人们争着来开眼界。黄楚九授意他的手下人，要动足脑筋，使新花样层出不穷。满足上海人的猎奇心理。在1915年8月15日的新闻报上，就刊登了楼外楼这样一则广告：

……登楼远眺，全沪之风景，一览无遗……至于林步青之滩黄，谢品泉之说书，金玉堂之线戏，莫不趣味隽深，引人入胜……近又新从探险家采得异人一个，头如香瓜，上小而下大，眼若胡椒，灼灼而有光，百怪千奇，见所未见……

广告上说的林步青、谢品泉、金玉堂都是当时的名艺人。“线戏”大概就是“牵线木头人戏”。“小头异人”是个女性。可能是走江湖、卖把式的人故意限制她的发育，或者天生是个怪胎的畸形人。广告上说“新从探险家采得异人一个”，则全本是骗人的噱头。

楼外楼营业鼎盛，超过了黄楚九的预料。每个月，黄楚九将经润三应

该分得的红利，送到这位少爷面前，顺便还征求他有什么意见时，经润三喜笑颜开地连说：“没有什么，没有什么，你老兄费神了。”

黄楚九因此倒又生出了新的想法，要说服经润三再度合作，建造一个比楼外楼还要大的还要好玩的游乐场。

不过此事又急又不急。

说急，依黄楚九的性子，恨不得马上就把更大更好玩的游乐场开起来，把所有的上海人和所有到上海来作客的人都吸引住，从他们身上源源不断地赚很多很多的钱。

说不急，因为一是要看好一块地皮，二是要经润三再拿出一笔钱来投资，得用水磨的功夫，不是轻而易举的。经润三本人倒不难打交道，但他的夫人汪国珍女士，人称“经大娘娘”的为人很精明。因为有这位“贤内助”，经润三省心不少。人家有事来求经润三，如果先能打通经大娘娘的关节，成功的希望就有了一大半。

经润三还有个胞弟经营三，手上也拥有大量的地皮和现金。最好把经营三也拉进来合股，资力就更加雄厚，游乐场就可以办得更有规模，更有声势。

所以要好好地规划一下，多想想能赚钱的点子，让经家夫妇和兄弟一听就怦然心动，至少也不要让他们担心是蚀本生意。

再说黄楚九本人现在也忙得很。上海各界遇事要摆摆场面的话，总得把黄楚九这位西药业头面人物请来亮相，捧捧场，否则就显得不够规格了。

外地也有人常来请黄先生。这两天他就到浙江海宁去了。

十四、当年打屁股

时逢八月，正值潮汛，黄楚九就是应海宁当地士绅的邀请，前来观潮的。

观潮不过是一个下午的事情，但今天这家请宴，明天那家摆席，黄楚九不得不多耽搁两天。

观潮那天的晚上，宴请黄楚九的是海宁商会会长徐申如，诗人徐志摩的父亲。

陪客只有少数的几位，当然都是当地的富绅。其中一位叫王欣甫，前清时做过官，手上着实有点积蓄，在海宁颇有名望。

黄楚九与王欣甫见面寒暄，起先也不以为意。等到入席之后，酒过三巡，徐申如便指着王欣甫对黄楚九说：“楚九兄知道吗？我们这位王欣老还当过上海的县知事，是你们的父母官呢！”

黄楚九忙说：“失敬，失敬。”再问王欣甫是在哪一年当的上海县知事。

王欣甫说了年份，是在清朝即将崩溃的那个时候。

黄楚九顿时想起来了。那年他在上海城隍庙内摆摊卖药，有人告发他卖的是春药，被抓到县衙门，打了四十记屁股，审问他的县知事，正是这位王欣甫。

黄楚九本想当面戳穿，就对王欣甫说，你还认得我这个被你打过屁股

的人吗？当年你好威风，也不问问青红皂白，就让我吃了一顿生活！想不到今天我们会坐在一起吃酒席，而且是轮到你来恭维我了……

再一想，这又何必，得饶人处且饶人，自己乐得大度一些，旧账不算了。不过，也要让对方有点觉察才好，便道：“王欣老自是前辈风仪。那时候我还是个小后生，在城隍庙内卖药糊口呢！”

英雄不论出身低，就把自己的“底牌”亮出来也不怕别人笑话。

徐申如说：“古来成大事者多起于寒微，楚九兄也是如此。”

王欣甫这下触动了心机：不错，当年是有个卖药小伙子被我打过屁股，想不到就是眼前这位上海西药业的大老板，人的一辈子真是难以估量了。想到这里不免脸上有些热烘烘的，酒菜吃到嘴里也辨别不出滋味了。

黄楚九仍是一口一声的“王欣老”，还不时向他举杯。这其实也是向王欣甫示威，当年你打了我的板子，今天我让你比挨板子还要心里难受。

回到上海，黄楚九跟别人谈起此事，得意之余，又把他那套处世哲学发挥一番。简单说来，就是八个字：不为己甚，放人一码，谁又拿得准谁要穷就穷一辈子，要富就富一辈子的。大家听了，自然随声附和，连称“黄先生高见”不已。

十五、看看也开心

新游乐场的动议已经有了眉目，着手筹办了。

第一关是说服经润三。原以为会有困难，不想他竟一口答应。因为有“楼外楼”的成功经验，使他的兴趣大增。办新的游乐场首先要选一块好地皮，经润三就把南京路西藏路段角那块空地让了出来，作为投资。就是现在“新世界商厦”的原址。

当然也吸取了其他人的股子，但经润三和黄楚九是大股东，共组了新业公司，游乐场就取名为“新世界”。

房子很快就造好了，是三层楼的建筑，从上到下，五花八门，吃喝玩乐，应有尽有。

楼下有溜冰场、弹子房、电影院和大京班（专门唱京戏的）；二楼有苏滩、甬滩（甬剧的前身）、说书、文明戏（通俗话剧）、南方歌剧、北方大鼓、杂耍和三弦拉戏等各个小场子。游客入内，你在这个场子看得有点腻味了，就转到那个场子，声歌相间，目不暇接。三楼是屋顶花园，设有茶室和供应中西菜肴的餐厅，还有供应点心、水果和香烟的小卖部。游客看累了，觉得有点肚子饿，嘴巴干了，就到三楼来，有吃有喝，还可以笃笃定定地坐下来聊天谈生意。

所有这些设置，都是黄楚九的精心构思，所以“新世界”经理一职，自非他莫属。

经润三也常到新世界经理间来坐坐，但很少过问具体的事情，听任黄楚九总揽一切，只要实际利益不受影响，乐得坐享其成。

新世界正式对外营业是在1915年，但哪一月哪一日则有待考证。

黄楚九无论经营什么事业，始终着眼于大众化。新世界游乐场既是为

大众而设，就要处处为大众着想，门票只收小洋两角。这个价目，即使当时引车卖浆者流的穷苦百姓，难得花费一次，也承受得起。而一次就能看到外面看不到的好多戏，舒解一下生活的忧愁，也是非常划算的。

果然，新世界一开张就在上海滩上引起了轰动。好些人一吃过中饭就进门，一直要玩到半夜三更才出门。更有全家扶老携幼，来尽一日之欢的。外地到上海办货的客商，也把新世界当作排遣旅居寂寞的胜地。

真正应了黄楚九说过的那句话，虽然不是每个上海人，至少也有数量可观的上海人，来玩过了新世界，有的还不止一次。每天的门票收入是一大堆花花绿绿的钞票和光灿灿的银角子，不用数，看看也很开心。

经润三名下应分得的红利，自是不在少数，也对黄楚九没有什么意见，但日子一久，感到不舒服起来。

十六、不好欺负的

这一阵外面有句流言蜚语：“三三得九”，不知怎的，竟传到经润三耳朵里来了。

这句话被人一夸张，一渲染，就是“三个经润三，才抵得一个黄楚九”。

话似乎说得也有点根据：你经润三如果不遇见黄楚九，办起了楼外楼和新世界，地皮再多，还不是在那里晒太阳，生不出一块大洋来。

单是在口头上说说倒也罢了。偏有家报纸登了一篇文章，就拿这句话大大发挥了一通，成了社会上的谈话资料。

经润三这下起了疑心：文章会不会是你黄楚九授意别人做的？因为黄楚九的朋友中，有吃报馆饭的。

传说经大娘娘也听到了这句话，就埋怨丈夫太老实，听任黄楚九一手遮天：“将来说不定就要被黄楚九卖掉了，独吞了。你自己身体不好，不能多劳神，但我们可以派两个人去管管事啊！起码也有个耳目，有什么风吹草动好向我们通通消息。现在我们只能听黄楚九的，他说长就是长，说方就是方……”

经润三觉得妻子说得有道理，但真要他去和黄楚九争个高下，又拿不下脸来，再等着瞧吧。不过，有一件事是依了妻子的主意，介绍了两个人到新世界去任职。

黄楚九当然听说过这句话，也没有认真追究，只是关照手下人，不要再传了，尤其是在新世界，不许传这句话。后来他看到了报上的文章，就忙不迭地把几个报界朋友找来，问：“是啥人写的？在他是好意，捧我黄某人的场，可是把经大先生得罪了，害得我在他面前难做人了！”

他想找经润三当面解释一下，又不知怎样开口才好，只能暂时装作不知道，以后遇机会再来弥补这个裂缝。

但裂缝始终没有机会弥补。就在“新世界”创办后的第二年——1916年，经润三因病去世。

传说经润三病危时，对妻子说：“黄楚九是个角色，你弄不过他的。我看不如让他出个高价，把我们的股份卖给他；再不然，我们出了高价，把他

的股份买过来，由我们独资经营也行。”

经大娘娘想的是：他黄楚九是个角色，我也不见得是好欺负的。我倒不相信，要跟他较量较量看。

经润三在世时，一个月顶多来一两次。黄楚九如有空，就陪他在经理间聊一会；没有空，自有别的管事人招待他。经润三关心的只是这一阵来了多少游客，营业额是多少，估计又能赚多少，别的就不管。他对黄楚九是有了戒心，却又很佩服他的精明强干，只要目前能相安无事，就不惹麻烦。

十七、请你让给我

经大娘娘却与丈夫不同。一般隔两三天，顶多隔个把星期就要到新世界来一次，一来就找经家派来的人问东问西。有时在经理间，还可以听见她和黄楚九为一件什么事情在争辩，争到气头上，她就会说：“润三是好好先生，他百事不管，可你们也不作兴完全不把他放在眼里啊！现在他死了，剩下我这个寡妇，你们更不应欺负我了！”

黄楚九听了很生气，依性子，就要回敬她几句，想想还是忍住了。万一吵起来，传到外面去，人家只会说我黄楚九这样一个有头有脸的人物，竟然跟人家女眷一般见识。

再说，经润三不认识你黄楚九，固然办不成新世界；同样的，你黄楚九没有经润三作后盾，新世界也办不成。好在她说归说，新世界的事情还是由我黄楚九做主。能让就让，能躲就躲，此后一个时期内，黄楚九只要听说经大娘娘在新世界他就到别的地方去，彼此不见面，总吵不起来。

但是，经大娘娘也不只是来看看，说说而已。现在竟派了她的外甥张石川来管事了。

事先也没有与黄楚九商量，就向职工宣布张石川也是经理，是代表我（经大娘娘）的，今后有事也应该向他请示。

张石川就是后来的电影名导演，自然也是一位能干人。黄楚九在新世界的主宰地位受到了挑战，他实在忍不下去，只好跟经大娘娘摊牌：“看样子我们已经无法合作下去了。究竟是你让我，还是我让你，大娘娘，只要你说一句话，我黄某人决不打一个‘格愣’。”

这是实在话，也是气话。

经大娘娘正巴不得黄楚九有这句话，立刻回道：“黄先生，我是个寡妇，就请你照顾照顾我，让给我吧。”

一言既出，驷马难追。黄楚九至此才懊悔刚才的话说得过分大方了些，给汪国珍抓住了机会，一记将军将死了。再要纠缠，岂不丢脸，霍地从椅子上站起身来，说：“好，我们马上办手续，新世界从此是你们经府上的新世界，与我毫不相干。”

所谓办手续，就是拆股份。黄楚九得到了他应得的一笔款项。经大娘娘只要产业完全到手，多出一点代价是不在乎的。

黄楚九虽然在银钱上没有吃什么亏，但他创办新世界所花的一番心血，白白化为乌有，感情上的伤痛，好久难以平复。他把经营楼外楼和新世界看

成是自己施展多方面才能的尝试与考验。事实确也证明了他有着非一般生意人所能企及的眼力和魄力。想不到在成功的路上却被一个寡妇绊了一跤，实在咽不下这口气。

十八、更大更好玩

气咽不下去又怎么办？黄楚九发誓要再办一家游乐场，比新世界更大，更好玩，更能吸引上海人。

当初为了办新世界，已把新新舞台和楼外楼盘给了别人，以便集中精力，集聚资金。

现在当然不好回过头来再动这地方的脑筋，何况地皮又是经家的，也不让你去动。

只有另觅新址，却不是一时三刻就能实现的。眼前要做的事，第一件是黄楚九授意他的门下客四处放风，并在报上撰文，说黄楚九如何如何的仁义。此次退出新世界，是出于对死者经润三先生的感念，又是对生者经大娘娘的体恤。但黄楚九经营娱乐业的非凡才能，则可以从新世界的营业鼎盛里见一斑。现黄先生已决定东山再起，正加紧筹划，预计在不久的将来，将会有一座百戏杂陈、争奇斗艳的新式游乐场，屹立于上海滩。

用现在的话说，就是事先大造舆论准备了。

紧接着要做的第二件事，就是筹措资金。经大娘娘不惜重金把新世界完全归为己有，证实了办游乐场的确是一块肥肉，也证实了黄楚九的确有一套，是个赚钱的好手。上海滩上手上有大量的头寸搁着，一下子找不到出路再发一票的“寓公”多的是。所以黄楚九一说要办新的游乐场招股，就有不少人争相认数，在很短的时间内，就筹集到了八十万元，组成大发公司，轮子开始转动起来。

与此同时，还在做着另一件事，就是物色游乐场的地址。黄楚九看来看去，最后看中了爱多亚路（今延安东路）西藏路东南面转角上的那一块。黄楚九开店办企业，地址总喜欢选两条马路交叉转角上的地位，他认为这里的风水好，可以招徕东西南北几方面的路人。如中西药房开在河南路山东路的转角，中法药房开在北京路西藏路的转角，新世界在南京路西藏路的转角，门面朝着两个方向伸展开去，气派也很是不凡。

新游乐场的地皮是浙江南浔巨富张澹如先生的产业。黄楚九此时还不认识张澹如，但南浔张家的名望早已闻知；张澹如也知道黄楚九虽是江湖卖药郎中出身，如今在上海滩上市面却也做得很大，自是未可小看，反正地皮空在那里，黄楚九要租就租给他吧，不管他赚钱亏本，不怕他少了我一文租金。

还是租地造屋，租价并不贵，这次黄楚九一出手就取得了一个关键性的胜利。

这块地皮是位于当时的“法租界”，办游乐场先要得到法租界当局的同意，才能动工。法租界相对爱多亚路北面的公共租界，市面要冷清一些，当局也希望有人出点花头，使之繁荣起来。

十九、一关又一关

但是，你真要公事公办去求他，他又要搭足架子，不会马上就把照会批给你。黄楚九深通此中奥秘，托人打通关节，认识法国驻沪总领事甘世东，百般巴结；甘世东竟也很高兴结交黄楚九这位上海的商界名流。一听黄楚九要在自己管辖的地区内办游乐场，认为是大好事，马上转告法租界工部局，将照会批给了黄楚九。

这一关通过了。下面一关，法捕房那边要“摆摆平”。这也好办，只要把当过法捕包打听头子，如今已成为上海青帮首领的黄金荣笼络好，一切便迎刃而解。

笼络的手段无非是向黄金荣作出承诺：将来游乐场开业后，赢利所得，有你黄金荣的一份好处。此时的黄金荣也想利用自己的势力扩充市面，游乐场正投其所好，便满拍胸脯：只管放心，“依黄楚九先生的事情就是我的事情”。

黄金荣和黄楚九一见面就很投缘，据说他们相互攀交情的时候，发现彼此还是同乡。

黄楚九是浙江余姚人，余姚也是黄金荣的老家。

若干年后，黄楚九事业失败，清理财产，游乐场不得不拱手让给黄金荣，其实在开办之初就种下了祸根。

这个游乐场，就是大世界。

黄楚九取这个名字，几乎是脱口而出的。没有别的意思，就是要一吐这一年胸中的积忿。如要超过和盖过新世界，还有什么字能比“大”字更有气派，更有威势？

这个名字还包含了这样的意思，“世界之大，无奇不有”。显然是在向新世界示威，新的游乐场不仅比你“大”，还要比你“奇”。

1931年1月19日，黄楚九在四面楚歌，心力交瘁中去世。有人送了一副挽联，写道“楚楚有志，十年雄心图世界；九九归原，一双空手赴黄泉。”“图世界”，就是说的黄楚九生前创办过两个“世界”，先是“新世界”，后是“大世界”。

大世界究竟有多大？总面积是一万四千七百多平方米。

至于建筑的样式，实在不必再为此浪费笔墨了。因为直到今天，它依然屹立于原来的地方，成了上海的历史景观，也被确定为重点保护的文物建筑。多少年来，即使少数的上海人或少数到上海来的人，还不曾进过它的门，但从它的门前经过，总认识了它的外貌。

如要对上海八十多年沧桑巨变出面作证，大世界也是当之无愧的。

大世界的破土动工是在1917年新春，正式开张是1917年7月14日。

二十、游客排长龙

所以选择这个日子，是三十年前的这一天，黄楚九随同母亲从余姚乘船到达了上海码头。原打算能在上海站住脚，有口饭吃吃就很不错了，想不到居然能闯出眼前这样的局面。黄楚九当然要趁大世界落成之际，好好庆祝一下，风光一番。

这一天正好又是周末。

凡是想凑热闹、看新奇的上海人都来了，门口的售票处排起了长龙，门票价与新世界一样，也是小洋两角。上海人花钱消费，最喜欢的是“便宜”、“合算”，大世界并不因地方大、花样多而多收游客的钱，这一点最投合当时上海人的心意，所以用“万人空巷”这句成语形容大世界那时候的情况，倒也并不夸大，因为每天售出门票达两万余张。

京戏、地方戏、南北曲艺、杂耍、魔术，应有尽有，分散在各个场子依次演出，从午后到夜晚，当中不间断，你什么时候去，什么时候台上总有人，你也总有戏可看。

在楼下大门右首的“共和厅”内，是“群芳会唱”，这是黄楚九最先动出来的脑筋。

那时上海长三堂子里的高等妓女，应客人之召，不但要陪酒，而且要唱戏，唱的多是京戏，有的也会唱几段昆曲，还有的会唱时新小曲。黄楚九就把她们邀集到大世界来公开亮相，不化妆，只是站在台上清唱一段两段。每个妓女出场，台左台右的墙上，即挂出写着她们名字的牌子，这一来，也等于替她们扬了名。妓女因此把到大世界来清唱看成是出风头的机会，都很乐意。她们来了，想同她们要好的客人也跟踪而至，不愁台下没有捧场喝彩的声音。她们清唱并没有报酬，但客人点她们的戏可要花钞票，这就可以同场方分帐了。

来共和厅唱戏的“群芳”，有一些不是妓女，但也是出来交际、结交朋友的小家碧玉。她们之中，有的人唱戏还很有水平，大世界提供了她们显露身手的场地。

“群芳会唱”后来就被人简称为“群芳会”。大世界一做出了名，别的地方继起仿效，新世界是头一个跟大世界打对台的。接着还有四马路的时代歌场，小广寒，等等。

再远一点，南京秦淮河边上的茶楼也办起“群芳会”，而且鳞次栉比，一排有好多家。

秦淮歌女的艳名，在抗日战争爆发前，远近传播。通俗小说家张恨水就有写秦淮歌女的长篇。此中的佼佼者，后来正式下海，成为著名京剧演员的也有好几位。

在大世界放映的电影，是专门从美国进口的惊险格斗片。这也是黄楚九的主意。他认为大世界的游客流动性强，多半是吃着碗里望着锅里的，影片就不必过分注重情节，而要注重场面是否火爆。

二一、一生最高峰

只要天气不是太冷，不刮风下雨，影片要尽可能拿到露天剧场来放，照顾流动的游客，他们不一定非要跑到剧场里来坐着看，在二楼三楼靠南的窗口也看得到。

露天剧场的四周，还有用马达转动的大型圆轮，有用电动钢索牵引的空中飞船等，虽然制作粗糙简单，时时要失灵，但在当时也属于新鲜奇巧的游戏，招引了好多家长带着孩子来玩。

总而言之，人们一走进大世界，在俯仰顾盼之间，都是声色之乐。

大世界的开张使黄楚九在上海滩的名望达到他一生的最高峰，也是他的全盛时代。

对他抱有成见的人仍然不少。总是认为，黄楚九不管做什么事，是“噱头”加“滑头”的化合，不是有硬碰硬实力的显示。在大小报纸上，有捧他的文章，说他经营大世界怎么怎么有办法；也有文章对此表示怀疑，口气相当淡漠。就在大世界开张的那一天，有家报纸登的一篇日记说：“一九一七年七月十四日（阴历五月廿六日），阴。大世界游乐场今日开幕。闲人言：该场系由张勋出资，而由黄楚九经理者，发起人中有名伶周凤林，固三十年前名震全沪之昆戏演员，乃适于前数日去世，不及目睹该场开业云。”

日记中所提到的“张勋”，即在辛亥革命后，仍在脑后拖着一条辫子的军阀。他搞过一次复辟的丑剧，妄图恢复清朝帝制，前后不过几天功夫，即土崩瓦解，张勋逃到了外国驻华使馆内，后来困顿而终。

张勋又怎么会被人扯上与黄楚九的关系呢？原来黄楚九最早在上海开的药店叫“异授堂”，卖祖传的丸药之类。不久，黄楚九要发展，开中法药房，卖西药，但资金不够。传说他借过一个王家姆妈的私房钱，这个王家姆妈就是张勋的下堂妾，又传说就是被张勋强行霸占的京剧女演员王克琴。

如此说当真，则黄楚九在筹集大世界的股份时，可能也有王家姆妈的股子。传到外面，再七传八传，就变成“张勋出资”了。

又说发起人中有周凤林，可能也是一位股东。又可能是黄楚九和周凤林认识，在商量大世界将来请什么角色来演戏时，周凤林出过主意。如周凤林仍旧活着，黄楚九肯定也会请他来相帮指点和管理各个剧场。

社会上有股势力就是要想方设法地贬低黄楚九，一说起这个人总是一种不屑的口气。

最痛恨黄楚九的又是经大娘娘。经大娘娘不是不知道，大世界开张要对新世界形成威胁，但料不到威胁有这么大。新世界的霓虹灯开得再亮，光彩也被大世界遮去不少。

恨对恨，要想法子对付黄楚九。

二二、不愧女强人

经大娘娘不愧是个“女强人”，舍得花本钱。她获悉大世界的开张日期是7月14日，就在这一年的7月9日，于申报刊登广告，说新世界“自7月13日起三层平台上……礼请钧天乐处诸君子合奏丝竹，清风徐来，余音袅袅，有伯牙之好者必能深表同情也。”

“钧天乐处”是当时一个有名的国乐演奏团体。

“14日起三层平台上，请看美国自由车大王走钢丝，观之令人咋舌。”

“楼下天津班子13日起在三层平台奏技，二层平台增映影戏。”

完全是针对大世界增添的娱乐节目。

14日大世界开幕的那一天，新世界又在申报登出广告：“24日起特请天下第一力举千钧之武艺力士苏云飞、艺女双燕飞、力士双鲤飞合演五花飞石，大上三吊。”

“大上三吊”，可能就是较早的“空中飞人”之类。

黄楚九办大世界有个原则：凡是新世界有的花样经，大世界一定要有；新世界没有的，大世界也要有。

经大娘娘也是这个原则：凡是大世界有的花样经，新世界也要有，还要比大世界好。

在她看来，新世界创办得比大世界早，同样的玩意，上海是相信老牌子的。

大世界有“群芳会唱”，新世界自然当仁不让，特辟出一间大厅，名曰“自由”，针对大世界的“共和厅”。邀请的“群芳”，有的是在大世界唱了以后再赶到新世界的，或者先在新世界唱，后到大世界的。两边赶场子，她们的客人也跟来跟去卖力捧场，倒把她们越捧越红了。

新世界还想出新招，就是“开花榜”，选举上海的名妓为“花国总统”。

北方曲艺则请了虽初出茅庐，却光艳照人的小黑姑娘唱京韵大鼓。这位小黑姑娘出得台来，在开口演唱之前，先要把旗袍领口的钮扣解开，露出滑腻的粉颈，引得台下的人如醉如痴。当时有个前清袁观察的六公子，捧之最力，每天独买三百张门票，呼朋引类，分两旁入座。一等小黑姑娘从后台掀开门帘出现，这些人就大声叫好，因而被人讥为“两岸猿声啼不住”，传为笑谈。

记得是1951年，小黑姑娘还在上海汉口路浙江路口一家剧场演出，生意不大好，有点人老珠黄的味道。这一年恰好侯宝林与魏喜奎到上海来拍电影《方珍珠》，在返京之前，同意为老前辈义演三天，小黑姑娘也参加。她演倒第二，压轴；侯宝林演大轴，一上来就说：“刚才是……老黑姑娘……”现场的情绪顿时就活跃起来了。

二三、头一块牌子

经大娘娘还有大手笔。就是把新世界对面马路转角的房子盘下来，扩大演出场地。

更不惜重资，请著名建筑师杨宽麟设计施工，在马路底下挖一通道，连接两边。只是工程相当费劲，又限于当时的技术条件，好不容易才勉强竣工。歇业了一个时期的新世界重新开张，挂灯结彩，门票也涨到了三角一张。开头几天，上海人蜂拥而至，都要来见识见识这条地下走廊。但过了一两个月，发现通道两边的墙壁不断有水沁出，空气潮湿，不大通风。这在设计施工时也不是没有想到，但一下子攻克不了这个难关。新世界又急等着要恢复

营业，留下了遗憾，影响了游客的兴致。

黄楚九自然在注意着新世界的一举一动，哪怕是对方广告上的一句话，也要仔细推敲后，想出对付的办法。新世界的广告说，到他们那里吃饭是“中餐券半元，西餐券一元，游资在内”。黄楚九马上在广告上说：“西餐每客一元，中餐五角，游资在内，茶饭奉送。”前面几句话差不多，看重的是后面“茶饭奉送”四个字，这样就把好多贪图便宜的人吸引过去了。

新世界自称是“上海第一游艺场”。大世界便标榜自己是“中国第一俱乐部”。

新世界为庆祝创业两周年，请了“中国不曾见”、“世界不多见”的意大利戏和空中飞人来表演，大世界则赶紧请美术界人士来办了一个战争模型的陈列展，又举办“瓜会”，请游客赏玩各种奇瓜。

在新世界、大世界内能看到各种各样的戏，但游客并不以此为满足，还要看名角演出的好戏。新世界请了不少名演员，大世界更是不敢怠慢，要请当时的头一块牌子，如唱北方京韵大鼓的是两位“泰斗”刘宝全和白云鹏，唱苏滩的是有“皇后”之誉的王美尘，弹词是“描王”夏荷生，还有滑稽戏的祖师爷王无能，文明戏的“骄子”顾无为、汪优游等。黄楚九早年的患难之交，在城隍庙卖唱的锡滩艺人袁仁仪，曾义务为黄楚九卖的眼药作过宣传，也唱到大世界来了。

有的演员那时虽未享有大名，但已露出锋芒，大世界则为他们提供了发轫之地。孟小冬被奉为京剧须生至高无上的“冬皇”，相信她也不会忘了大世界的乾坤大剧场，这里是她童年时扎根基、积累舞台经验的地方。

有一点是大世界明显的优势，就是黄楚九结交了好多文人，有的还是他的“幕友”或是“智囊”。大世界开办之初，有一点文化气息，也与这些文人有关。戏曲演出当然是文化，此外还专门办了一张《大世界报》。

二四、文化的包装

有资料说：《大世界报》在大世界开张之前就出版了，这是黄楚九重视广告宣传的一种手段。

《大世界报》是八开四版，每份售价三个铜板，就放在进口处出售，其实也就是大世界各个场子的演出节目表，但辟了副刊专版，发表沪上文人的随笔、小品和诗词。

还有毕倚虹和海上漱石生写的长篇小说连载。海上漱石生即孙玉声，他还是报社的社长。

继孙玉声之后，主持编务是刘芥玉，别号“天台山农”。

因为有了一张报纸，便吸引了一些舞文弄墨之士，经常来到大世界聚会，甚至把这里当作歇脚点。黄楚九希望他们来，因为他们在聊天之余，透露好多社会上的传闻和消息，不管是真是假，在黄楚九听来，都有可供参考的价值。《大世界报》在大世界内有一间专用的办公室，备有茶水，客人来了，自己倒茶，自由落座，随便交谈。孙玉声或刘芥玉有空便插几句嘴，没有空就自顾编报、看样、写文章。从前上海的小报馆，多半是这种格局。

黄楚九有时也弯进来瞧瞧。他一到，大家的谈话便顺着黄先生的意思而展开。黄楚九多的是点子，考虑成熟了，在这里说出来，请大家相帮修饰，他的赚钱之道一经文化的包装，就有点与众不同。

现在，大世界内又多了一样项目，就是诗谜摊。这也是黄楚九同众位文人想出来的风雅之举。诗谜就是灯谜，不过谜面是一句唐诗或是一句宋词，或是一句元曲。“夜光杯”副刊上的“今宵灯谜”，经常也有用诗词作谜面的。

诗谜摊先摆了两处，不想大受欢迎，竟增至四十余处，在大世界内各个转弯抹角的地方，都有诗谜摊。来猜谜的人先要付钱，再拣你自己有把握的猜，猜中了有奖，一般是香烟糖果之类。运气好的可以赢得进口的“筋立克”听头香烟。猜不中的也能得到一张大世界的门票。

诗谜摊的作用，还可以让黄楚九对外夸耀，我这个大世界游乐场办得是很有品位的，是“高尚的白相场所”，风气好，连法租界工部局和甘世东总领事也很满意。

大世界的风气开头确实还可以。游客中难免鱼龙混杂，但黄楚九不怕他们闹事，一是已向黄金荣打过招呼，请他多多关照。二，黄楚九的大媳妇姓姚，她的叔父姚桢模是工部局警务处的总巡。黄楚九一动脑筋，就把大媳妇的父亲姚戟仲请来做大世界的首任经理。姚戟仲有兄弟作后台，一般的“白相人”听到风声，是不敢前来惹是生非的。

但大世界的风气还是在逐渐恶化起来。

二五、正在兴头上

这也要怪黄楚九自己。

他在大世界有一间办公室，名为“寿石山房”。不仅是大世界的事，还有其他地方的事，黄楚九经常在这里与手下人商量后作出决断，再付诸实行。有人便戏称“寿石山房”是黄家“大本营”。

但是，过不多久，黄楚九忽发奇想，竟将“寿石山房”让出来，辟为“济公神坛”，红烛高烧，香烟缭绕，吸引游客前来扶乩问卜。游客中确也有不少迷信鬼神的人，这一下如蝇附腥，到大世界来看戏倒在其次，而把烧香叩头，求神仙保佑当成头等大事了。

到“济公神坛”来拜佛是要花钱的。因为从早到晚，人流不断，每天的收入竟很可观。可见黄楚九的着眼点还是赚钱。

到大世界来的人流品本来就杂，这一来更杂了。比如就有好些下等妓女既来此敬香，也顺便拉客。

流氓势力也逐渐渗入。不用说，根子就在黄金荣。大世界的生意越好，他的觊觎之心越是旺盛。他已经荐了好几个人来到大世界做事，黄楚九不能不给他面子，一一接受，等于让黄金荣布置了耳目、内应。

表面上还是很“太平”的。大世界现在还是黄楚九的天下。

大世界正门前的这一条路，最早也叫八里桥路，本来是很冷落的。自从有了大世界，这一带热闹起来了，前后左右，一家一家的小商店开了出来，临时设摊也越来越多，都在抢着做大世界游客的生意。

这一带的地价不断地跟着上涨。

黄楚九有点懊悔了。对他的大女婿臧伯庸说：“早知如此，就不要租地造屋了，索性把这一带的地皮统统吃下来，算算看，能赚多少？唉！怎么就没有想到呢！”

臧伯庸是留学日本的内科医生，早年参加过同盟会，与孙中山先生很要好。黄楚九对这大女婿很是器重，有什么事先要跟他商量商量。臧伯庸认为自己只会行医，生意上的一套是外行。丈人在这方面说些什么，他总是听着，很少发表意见。丈人既有魄力，又很精明，脑子里不知哪来的那么多的“点子”，不能不令人佩服。

可是，臧伯庸又有点觉得：丈人是不是过于自信了。老是只往好里想，或者说，老是打的如意算盘，好像在上海没有他黄楚九办不到的事，就不作兴会遇到点什么意外吗……臧伯庸心里是这么嘀咕，却又不好对黄楚九说。因为老丈人此刻正在兴头上。

二六、地道往前开

先有新世界的成功，后有大世界的红火，不久，相继仿效者时有出现。什么“小世界”、“大千世界”、“花花世界”、“神仙世界”，还有“天外天”、“绣云天”等，都动足脑筋地弄些新奇花样，想抢大世界和新世界的生意，可惜都没有抢成功，有的开头两天闹哄一阵，马上就败落下去，有的连头两天也哄不起来，只得草草收场。

再后来，永安公司和先施公司也在他们的楼上开设了“天韵楼”和“先施乐园”游乐场，却一直能维持下去。因为后台老板硬，撑得起。这两家还占地利、人和之便宜，都开在南京路浙江路口，过往行人多，有的人到这两家公司来买东西，顺便就到楼上游乐场去玩玩，生意虽不及大世界好，也不怎么差。

新世界却有点感到寡不敌众了。本来只要对付一个大世界，如今在附近又冒出了“天韵楼”和“先施乐园”，上海人都是喜欢赶时新的，新世界的牌子再老，也不大能笼络住他们的玩兴了。

经大娘娘已心力俱乏，一下子想不出什么新的出奇制胜的道道来。

于是便有人来劝说经大娘娘，何不捐弃前嫌，与黄楚九再度合作，把现在新世界的地道再往前开凿过去，一直通到大世界，连成一体，这可让上海人大大地开了眼界，生意不用说会“好得热昏”。

初听之下，没有人不说好、妙！

可再想想，马上就泄了气。

一、开凿这么长的地道，工程有保证吗？两边的租界当局会允许吗？

二、这个工程要花多少钱，经、黄两家的财力承受得起吗？

三、即使黄楚九肯合作，他会提出什么样的条件，经大娘娘能接受吗？

随便说说可以，真要做起来，行不通。

何况这时的黄楚九，兴趣已开始转移。大世界已用不着他再操什么心，凭他的“本事”，应该再向别的行业去抢占一席之地了。

他现在盯住的行业是烟草。

材料说法不一。一说黄楚九在 1915 年与经润三合办新世界的同时，就办了福昌烟草公司，先叫大昌公司。

一是在大世界开张的同一年，即 1917 年，烟草公司才正式挂牌的。

牌子就挂在大世界外面沿马路的一间铺面房子门口。

当时上海英美烟草公司生产的中低档香烟，有两种牌子很受大众欢迎，一种是“大笑牌”，一种是“强盗牌”（又称老刀牌）。

二七、武士即强盗

所谓“老刀牌”，为何又叫“强盗牌”？就是香烟壳子上印着一个佩刀的外国古代武士站在船头上的形象。有人说，这也有点像外国的海盗。再与鸦片战争，英国的炮舰在我沿海肆掠的历史一联系起来，人们不免猜测生产者的用心。

可是，在我国中下层百姓中间，这两种香烟竟非常畅销。

黄楚九就想生产一种同样档次的香烟，来与“大英牌”、“老刀牌”一争高下。

但真要开片香烟厂，就要招工人，建厂房，进原料，买机器，等等，一连串的事情，不但要花很大的精力，而且要准备一笔很大的资金，一下子见不到什么效益，划不来。

商量来商量去，决定走捷径，就是请英美烟公司代为生产这种香烟，再拿回来在自己的公司里加工包装，成本既低，出品又快，赚钱不吃力，亏也亏得起。

英美烟公司起先并没有什么“疙瘩”，马上签约，同意生产。

但香烟叫什么牌子呢？

叫“小囡牌”。

这名字是谁取的？一说是黄楚九自己取的，另一说是张善琨想出来，由黄楚九决定的。

张善琨是三四十年代，能左右上海电影界的人物。在当时好多国产影片的片头，放完“卡司脱”之后，会再映出一行字：“监制张善琨。”

张善琨这时可能刚刚出道，隶属黄楚九的麾下，负责广告宣传的业务。

所以取名“小囡牌”，是迎合中国人喜爱孩子，尤其喜爱男孩子的心理。“有子万事足”，直到现在，年轻夫妇生了男孩子，仍然要比生女孩子开心得多。

黄楚九关照，“小囡牌”香烟的问世，就要像老百姓家生了男孩子那样，逢人夸说，到处宣扬。要做到家喻户晓，要制造一种喜庆的气氛，吉利的征兆。而要达到这个目的，就要大做广告。

做广告的事就由张善琨一手承办。

张善琨也真想得出来。某一天的早上，人们翻开申报和新闻报，只见头一版登了一巨幅广告，却一个字也没有，大部分是空白的，当中只印了一只红蛋。

这一天，上海的街头巷尾，也到处可见这种印了红蛋的招贴。

第二天，报上的广告还是一个红蛋。

第三天，红蛋不见了，只见一个头顶扎着小辫子，胸口围着红肚兜的胖笃笃的小男孩，盘坐其中。

再过两天，小囡像旁边有了一行字：“祝贺大家早生贵子。”

二八、要摆迷魂阵

虽然广告上的红蛋变成了小囡像，但人们还是不明究竟，却更加增长了好奇心。又过了一二天，这才揭开谜底，原来新出了一种“小囡牌”香烟。

“小囡”实有其人，就是黄楚九的二女婿曾焕堂的儿子曾维祺，黄楚九的外孙。因为幼时长得壮硕可爱，就用他做了商标的“模特儿”。曾维祺长大后曾办过健身房。建国后到北京，担任了国家举重运动的裁判员，前几年去世。

“小囡牌”香烟头一天上柜出售，黄楚九真的命属下的伙计到大昌公司附近的各商家送了红蛋，也送了香烟。

大世界的游客每天有两万多人次，黄楚九自然不肯放过他们，要他们都吃“小囡牌”香烟，而且要吃上瘾来，不再换别的牌子，所以就要舍得花本钱。在开头两个月，游客凡是购大世界门票一张的，必试送十支装的“小囡牌”香烟一包；反过来，凡是在大世界的烟杂店或大世界里面的小卖部购买“小囡牌”香烟一包，拆开来，必有大世界门票一张。而且门票上面印有号码，可以对号抽奖，中了奖的，可以得大世界门票一本，即十张。有这样的便宜事，你传我传，既推销了“小囡牌”香烟，也招徕了大世界的游客。

这还不算。黄楚九更把在大世界内演出各种戏曲的演员都动员起来，要他们在台上找机会以插科打诨的方式，为“小囡牌”香烟作宣传。戏里有吃香烟的情节或动作，也吃“小囡牌”香烟。这对丑角演员或滑稽戏演员来说，简直是不假思索、脱口而出的事。

所以在一个时期内，游客进了大世界，眼睛看到的招贴是“小囡牌”，耳朵听的戏是“小囡牌”，口中吸的更是“小囡牌”，铺天盖地，无孔不入。游客想要在印象中不记住“小囡牌”也不可能。

现在，在“大世界”里，“小囡牌”是包打天下，独霸为尊的了。可是，大世界的外面呢，人家肯不肯吃“小囡牌”，就不是你黄楚九能任意支配的了。推销香烟又不比推销药品，可以竭力吹嘘有益于健康的功效，话只能说到那个地步为止。你再怎么花言巧语，人家吃惯了原来那个牌子香烟的，你要他换一个牌子吃吃看，很难。

最为关键的是：这种中低档香烟，上层人士不吸，进不了阔佬贵客的家门。

就是黄楚九本人，也不吃“小囡牌”香烟，要吃外国的名牌烟。

但对外可拆穿不得，还要尽量想法子摆迷魂阵。

有一天，黄楚九对臧伯庸说：“有事吗？没有事我们出去兜兜风。”

二九、一封无头信

臧伯庸是医生，自由职业者，空与不空，可由自己支配。老丈人有命，自当奉陪。

于是跟着黄楚九一起坐进了那辆自备汽车。

前座除了司机，还有一个保镖的。

司机回过头来问：“到啥地方？”

“随便你开，开到哪里是哪里。”黄楚九说。

臧伯庸不知丈人的葫芦里卖的什么药，却又不好问，只好纳闷地坐在一边。

但黄楚九并不安安稳稳地坐着，头扭来扭去，眼睛不断地向马路两旁张望。忽然看见路旁有家烟纸店，立即吩咐司机：“停。”

司机猛地将车子煞住。黄楚九仍安坐不动，只关照保镖的：“你下去买条‘小囡牌’香烟来。”

一会儿保镖的买来了。那时的香烟包装，不是十包一条，而是二十四包。

车子继续往前开，又看见一家烟纸店，又停车，叫保镖的又去买一条“小囡牌”。

如此一家一家，一条一条地买过去，也不知兜了多少家烟纸店，买了多少“小囡牌”。

黄楚九自然不吃，拿回家去，都分给了保镖的、司机，还有别的“底下人”。

黄楚九这才向女婿说出了其中奥妙：“我们这样去兜一兜，人家肯定会说，连坐汽车的大老板都买‘小囡牌’吃，可见这种烟是有身价的。”

这个故事又有几种不同“版本”。

一是出面到烟纸店买烟的是臧伯庸。

一是黄楚九的汽车牌号，很多人都知道，但不知道“小囡牌”就是黄楚九的出品。

因此纷纷相传：“黄楚九吃的也是‘小囡牌’。”

统记于此，诸说并存。但黄楚九“出”了这样一个“噱头”，是真的。

“小囡牌”果然逐渐地打开了销路。不过仍然比不上“大英牌”和“老刀牌”。

黄楚九相信，只要再用足推销手段，不愁不风行起来。

这一天，黄楚九坐在他写字间里正与人聊天，下面送上来一封信，拆开一看，竟是封无头信，信上说得吓势势的，要黄楚九在限期之内，将十万元送到某处，否则，“大世界必将化为灰烬”。

黄楚九看了并不惊慌。随手将这封信交给了姚戟仲，要他在大世界内布置埋伏，加紧防范。

同时又亲自打电话给黄金荣，告知此事，请他吩咐徒弟们多多留心。

十万元就是不拿出来，看你怎么办？

果然，限期一到，即有人带了一个香烟罐头，混进了大世界，并在弹子房的一角爆炸起来，但不是炸药，而是爆竹。

三十、要发个大财

当时在弹子房打桌球的人自然吓得可以。外面听见轰然声响，也有点慌乱起来，虽只是一场虚惊。

那个放香烟罐头的人也是慌里慌张的，被姚戟仲布置的人轧出苗头，上前一把揪住，带往经理间，一盘问，那人即供出幕后的指使者，叫王升如。

今天只放一听爆竹，也是王升如的意思，十万元再不拿出来，就要来真的了。

黄楚九听了王升如的名字，倒吃了一惊。

王升如不是别人，而是余姚乡下的一个远亲。几个月前，他到上海来投靠黄楚九，希望给点事情做做，有口饭吃。

黄楚九此时正为“小囡牌”的上市碰到一个难关而犯愁，就是要到北京农商部先行注册，获得批准后方可出售。但北京农商部里如果没有熟人好通关节，这事不知要拖到哪一天才能办好。

王升如有个哥哥正好在农商部当科员。黄楚九便给了王升如一个大昌公司秘书的名义，命他携款进京，再三叮嘱：“只要能很快拿到农商部的执照，该花的钱你就去花，不要替我省，至于你的酬劳，我心中有数，不会亏待你的。”

王升如领命而去。到了北京，找到哥哥，果然钱能通神，上下一打点，执照很快就批下来了。

不用说，王升如从中也揩油了不少。黄楚九也不要他报细帐，仍对他礼遇有加，每月开他一份薪水，但额外的酬劳暂时没提。

王升如满以为还能从黄楚九那里再拿到一笔酬劳，发个小财，不料等了好多日子也不见动静。失望之余，转而变成怨恨。要不是我跑一趟北京，你黄楚九的香烟只怕至今还放在仓库里呢！现在倒好，过河拆桥，假痴假呆，真正气人！

好，不见棺材不掉泪！我王升如要么不发财，要发就发个大财！

也不知他在上海呆了没有几天，怎么就学会了这一手敲诈勒索的本领。

大世界这里既然追出了根，自然要向巡捕房报案，准备捉拿王升如。

黄楚九左右的人都气愤不已，说要让王升如吃上几年官司，这种忘恩负义之徒，简直连禽兽不如。

黄楚九却暗暗命人通了一个信给王升如：“你做的好事，巡捕房就要来捉你了。黄先生念在同乡份上，叫我通知你快逃吧，再迟就来不及了。”

王升如顿时魂飞魄散，急急如丧家之犬，连夜逃离了上海。

三一、犟也犟不脱

黄楚九的亲属、下属都大惑不解，问黄楚九：你待王升如这么好，他却恩将仇报，这种人理应绳之以法，还怜惜他干什么？

黄楚九淡淡一笑，又沉吟一会，说出一番话来，据说这也是他的“名言”：

“你们这就不懂了。我是这么想的，既然已经对一个人有了百分之九十九好处，何必为这百分之一的不好，就前功尽弃呢！算了，反正也没有闹出大事来，就放他一码，让他始终记住我黄某人的好处吧。我主张好事要末不做，要做就做到底，善始善终，你们说呢？”

大家听了，一下子还不能吃透黄楚九这话的意思。但“黄楚九宽厚待人”的名声，却由此传开。

一波方平，一波又起。这次是英美烟公司派人找上门来。

不为别的，就为“小囡牌”经黄楚九花样百出地宣传了一番后，近来的销路竟蒸蒸日上。虽然还是难以与“大英牌”、“老刀牌”分庭抗礼，确实也抢走了一批生意。英美烟公司自然心有不甘：“小囡牌”明明是我们生产的，却由你黄楚九掬了这块牌子来拆我们的台，这样的傻瓜我们可不愿当。因此向黄楚九提出，收回“小囡牌”，由英美烟公司自己销售。实际上，如能收回，市面上就再也见不到“小囡牌”了。

黄楚九哪肯答应。说：“小囡牌”是我们大昌公司创立的商标，有中国农商部发给的执照为证，怎么能算到你们英美烟公司的头上。不过是因为“小囡牌”的天下打出来了，所以你们眼红了，想攘为己有了，要是打不出呢，你们要不要？

顶回去，看你们怎么办？

英美烟公司也不肯善罢甘休，又向黄楚九提出：以二十万元买下“小囡牌”的商标。

你再不接受，以后就不给你们生产。

釜底抽薪，这一着可厉害。

黄楚九不能不认真考虑了。想来想去，再与几个亲信一商量，觉得自己的这家烟草公司，其实是个“空壳子”，没有机器设备，一根香烟也生产不出，命根子抓在英美烟公司手里，犟也犟不脱，这是一。

二，“小囡牌”眼前虽然走势很俏，论烟的质量并不能赛过“大英牌”和“老刀牌”，人家根基好，自己根基薄，长此以往，“小囡牌”极有可能还要吃败仗。

不如见好就收，让“小囡牌”给人们留下一个好印象而消失，等待时机，东山再起。

综观黄楚九一生，唯有这次出盘“小囡牌”能审时度势，没有硬行死撑面子。

三二、好多新牌子

“小囡牌”香烟虽然不生产了，但在烟草生意上已经尝到的甜头，使黄楚九为之终日萦怀，随便怎样也不肯就此歇手，退出竞争者之列。“小囡牌”不好做，那就做别的牌子，你英美烟公司总不好来干涉我了吧。

鉴于“小囡牌”的教训，生产这一环抓在人家的手里，要你活就活，

要你死就死，所以这次要做的头一件事是凑集一笔资金，将“空壳子”的大昌烟草公司变为有车间机器等实体的福昌烟草公司，并与美华、友谊、美丰、联美四家烟叶公司订立长期合同，由他们供应原料，福昌公司的香烟是真正自家生产的香烟。

黄楚九心里憋着一口气，你英美烟公司能吃掉我的“小囡牌”，须知我还有好多牌子呢，你吃得下吗？

因此他把福昌公司第一批生产出来的香烟定名为“至尊牌”。商标图案是三十二张骨牌中一对最高的花色，一个三点，一个六点。这一对花色俗称“至尊宝”。推牌九时，谁要是拿到了这对花色，就能统吃全局。黄楚九取名的含意显然是要想达到这样的目的。

“至尊”牌香烟只要在市上一露面，其它的香烟就要对它俯首称臣，包括你英美烟公司，将来也要被我“吃掉”。

“小囡牌”能风行一时，是广告做得先声夺人，构思巧妙。“至尊牌”香烟的推出，当然也要在广告上下功夫。他包下了《申报》一整版，内容除了将至尊牌的商标图案做成铜锌版刊出，以取悦读者外，还想出两句有爱国意味的口号：“欲挽回金钱外溢，请吸新至尊香烟”，用的是头号字，显示他黄楚九出产这种香烟是非同小可，大有深义的。

还有让贪便宜的人看了动心的“奖品”：包包有赠券，满三十张可换美丽画片一张，满六十张可换上等毛巾一条。

“至尊牌”的脚跟还未站稳，福昌公司在报上刊出广告，又是一个新牌子香烟上市了，是“Full House”牌，中文译音为“富而好施”。

“Full House”是扑克牌中一副上好的牌。如三张“A”再加一对“3”，打“沙蟹”时谁要是一张张地将这副牌“拨”到手里，尽可放心大胆地加注，不愁不席卷全局，大获全胜。除非人家拿到了“四只头”或“同花顺子”，“Full House”只有自叹晦气了。

不过这种巧事是很难碰到的。

中文译名“富而好施”，是标榜他黄楚九的为人，你们不要只议论我会赚钱，也要知道我很慷慨，是肯做好事的。这也不是假的，1926年夏天，上海霍乱流行，黄楚九马上筹建了上海急救时疫医院，救活了不少人。

三三、赌博的心理

上海急救时疫医院位于西藏路延安东路口，就是现在红光医院的原址。

“Full House”还有一个意思，就是“全满”。过去电影院遇有叫座的片子上映，票子卖光了，门口就撑起“Full

House”的牌子。黄楚九希望他的香烟也能统统卖光。

“至尊”也罢，“Full House”也罢，黄楚九是想投合吸烟者中喜欢赌博获胜的心理，让他们占得一个好的口彩。这也反映了黄楚九做生意，有赌徒的作风。

赌博，难逃这样的规律：先是有陆陆续续的小胜，但最后总是以彻底的大败，直至倾家荡产而告终。这也预示了黄楚九的未来。

眼前就已向黄楚九发出了警告：“至尊牌”、“FullHouse”牌，销量都不理想，而且滞销，仓库里积压了好多箱的货。手下的人来向黄楚九禀报，希望他能就此撤兵，还是把资金和精力用到药业上来。

黄楚九却不服输，马上又想出了两个新牌子，即“红玫瑰”和“翠鸟”，并广为宣称：福昌公司的香烟，烟叶都是经过特别烤制的，烟味要醇美得多。“翠鸟”烟的包装上就印有一个“烤”字，还未上市，先在街头巷尾贴出一张方方正正的纸，纸上印着一个火红的“烤”字，像“小囡牌”问世前一样，再一次把人们推入迷惑不解之中，然后揭开谜底，是新出了一种“翠鸟”香烟。

推销这些香烟的手段确实想尽用绝。如在每包香烟中放一张画片，画的是《水浒》中的一百零八将，如能凑齐，就可以到福昌公司营业部换一张奖券，等候公司择日当众开奖，头奖为一辆汽车，中奖者可以当场领走。

实际上，这一百零八将根本就凑不齐。即使买足了一百零八包香烟，或者再加一倍，买了二百十六包吧，其中的画好多都是相同的，你根本中不了头奖，烟草公司根本不用去买汽车。

但是，巴望获得这个幸运的人还是不少的。也有人出于集藏的爱好，想把这一百零八将的画片收齐，无奈买来买去收不齐，买到后来也就不买了。

这时，日本帝国主义者越来越暴露出侵占我国领土的野心，在东三省频频制造事端。

东北有个马占山，曾组织过一支义勇军，抵抗过一阵日本侵略者，马占山一时成了抗日英雄。黄楚九便利用全国人民仇恨日本帝国主义，崇敬英雄的心理，立即生产出一种“马占山”牌香烟，包装上印有马占山戴着皮帽子的头像。谁料香烟一上市，就传来了马占山被日军收买的消息，经过证实，“抗日英雄”的形象顿时在人们心目中倒坍下来。

而“马占山”香烟已生产出几万箱，只好堆在仓库内任其霉变。

三四、兴起一股风

霉变的又何止是“马占山”牌，别的如“至尊”、“翠鸟”、“富而好施”等，都只稍为行销过一个短时期，随即冷落下来，少人问津。算一算这方面的损耗，黄楚九也不能不兴时运不济之感了。

但黄楚九确实也会动脑筋，或者说是又发奇想，就是在上海各条大大小小的马路上，开上一百家烟纸店，推销福昌公司生产的香烟，当然也卖别家牌子的香烟。

据说这一百家烟纸店的木头牌子都已做好，堆放在黄家的院子里，等待张挂。

这事被黄楚九的三女婿陈星五知道了，问明原由，忍不住泼了丈人老头一盆冷水。

道理也很简单，上海的烟纸店，都是夫妻老婆店，既是店，也是家，利润少得可以，不过是糊口度日的小生意，开得下去就开，开不下去就关，这对一家人来说，形不成太大的负担。现在由我们福昌公司来开，一片店少

说些，派两个人吧，一百家就是两百个人，等于福昌公司又增加了两百个职工，这是多大的包袱！一百家烟纸店不见得家家都能赚钱，即使赚也有限；如果亏本呢，只要有一半即五十家在亏，福昌公司就要维持他们的开销，日子一久，又怎么承受得起？

一番话说得黄楚九大扫意兴，原来的如意算盘，竟是这样的不经一驳。他口头上虽然不肯在女婿面前认输，但烟纸店一家也没有开出来，可见是不了了之。

前两年创建“大世界”时，黄楚九为此设立了一个管理机构“大发公司”，自1918年起，又改组为“黄发公司”，统管黄氏名下所有企业。其中，几家药房和“大世界”经管情况都还可以，有点“发”的样子，偏偏就是福昌公司“发”不起来，而且一时也没有希望能“发”，得寻找机会，另辟蹊径了。

黄楚九要辟的蹊径，照他的心意，最好是能迅速致富的便捷之路。

这条路被他找到了。就是在1919年岁末，上海忽然兴起一股办交易所的旋风。最早开设的是上海证券物品交易所及华商证券物品交易所，果然赚了大钱。紧接着便有上海华商纱布交易所、上海金业交易所、中国机制面粉上海交易所、上海杂粮油饼交易所的相继开设，也都获利颇丰。

这一下，上海人像是发现了一座转眼之间就可挖出大宗金银的宝山，正好手上的游资找不到出路，便蜂拥而至，开起交易所，做起投机买卖来。报纸的广告栏中，触目都是“成立启事”，什么“南洋烛皂交易所”、“上海麻袋交易所”、“华商砖灰交易所”、“上海夏布桐油交易所”，等等，三百六十行，几乎行行都要开交易所。

三五、自己开银行

一些时髦的名称，也差不多用光了，什么“华洋”、“亚洲”、“东方”、“大陆”、“合群”、“大众”、“万国”等等，争相斗胜，抢先挂牌，唯恐迟了一步就会有大宗的财源被溜走似的。

黄楚九看了这种情形，怎么会不动心。何况还有几个人在竭力鼓动他，说，以你黄先生这样的“掘金能手”，不来涉足则已，一涉足，怕风头全跟着你黄先生转了。

黄楚九本来就对自己的经商才能很自负，又被朋友这么一说，哪里按捺得住，随即凑合股份，开设了“上海夜市物券交易所”，自任理事长，聘任叶山涛为顾问；这个叶山涛，就是怂恿黄楚九开交易所最为起劲的一个。

这家“上海夜市物券交易所”就设在“大世界”沿西藏路一边的几间门面房子内。

除开拍本所发行的股票外，也开拍其他各种有价证券。又首创夜间营业，吸引一批白天没有时间跑交易所，便想在晚上做点投机，发点小财的人。

做交易所，全看手上有没有足够的资金供你调度。或吃进，或抛出，退可以守，进可以攻，直至左右行情，操纵市面，都是大户在那里显威、斗法。而大户的标志就是投放的资金多，买卖的数额大。

黄楚九应该是公认的大户，交易所的主宰，但他却时常为“头寸”的短缺而苦恼。

几家企业能供他支配的款项，放到交易所的风浪中，仅能溅起一点水花，起不了多大的作用。最好有一二家银行做后台。可是，又有哪家银行肯放这个交情，你黄先生要多少，我们就贷多少呢！

黄楚九这一点是有自知之明的。当时他在上海的西药业中虽然已很兜得转，在商界也可以算是一号人物了，但银行界的那个圈子，他还没有跨进门槛。银行界自有银行界的“规范”。不说官办的，就是商办的、已经做出了牌子的如上海商业储蓄银行，主要负责人是从美国留学归来的陈光甫，他怎么会轻易相信你这个江湖郎中出身的黄楚九呢！

你黄楚九的生意做得再多，广告做得再大，银行只死抱住一条，你究竟有多大的实力？你要来开户，自当欢迎；稍微透支一点，也可以通融。但大笔款项的借贷，就要提供银行认可的担保，否则免开尊口。

这在黄楚九看来，是太受牵制的事情。在“头寸”上不能由着自己呼风唤雨，往往就要错失证券市场上时时变化的良机！

还是爽快一点，自己开银行。

开银行早就是黄楚九想要染指的事业。现在可算是适逢其会，先开交易所，后开银行，势在必行，顺理成章。

三六、拉拢小客户

在二十年代初，上海的钱庄业大为兴盛，这是因为开钱庄并不需要巨额的资本，有五六万两银子就可开一爿，多的也不过十来万。银行的级别虽然比钱庄高，但有二十万元左右也可以把架子搭起来了。二十万元在当时的黄楚九来说，随便从哪里调用一下，是很轻而易举的事情。

银行就开在“大世界”沿爱多亚路一侧的底层，隔壁就是“共舞台”，取名为“上海日夜银行”。

这一来，可以和“夜市交易所”配套运行了。交易所晚上开拍做生意，银行则从早到晚都开门营业，相互呼应。交易所每成交一笔买卖，其交割收付事宜，都由银行代理。

这就造成了一种表面现象，这边“大世界”底下的交易所，那边“大世界”底下的“日夜银行”，从早上太阳出到晚上电灯亮，都是人来人往，川流不息的。再加上“大世界”里面笙歌喧天，灯光璀璨，这一切都显示了黄楚九这人的魄力和精力，白天和黑夜好像都抓在他手里，分分秒秒的时间都在他的算计之内，都是可以赚钱的机会。

对黄楚九最抱有希望的该是“日夜银行”一批小额存户了。黄楚九知道自己这家银行，大客户恐怕是吸引不了的，只有多多争取小客户，把他们零零星星的小钱紧拢来，也是一笔可观的大数目。这是那些自认高身价的大银行不屑为之的生意，而“日夜银行”偏偏乐意为之，便是化劣势为优势。黄楚九回顾自己到上海闯荡天下的历史，深信这一招是屡建奇功，不会有错的。

“日夜银行”拉拢小客户的手段就是两条：一，利息比别的银行高；二，存款金额不论多少，少到一块钱也可以开户。银行大门又是整天都开着的，你想什么时候去存款或提款，就什么时候去，非常方便。这就大大地引诱了一批劳苦大众如拉黄包车的、拉塌车的、摆小摊头的，乃至在人家帮佣的“姑娘”、“大姐”、“阿妈”等，她们终年辛勤所得，又省吃俭用，手上积攒了几个钱，存到大银行去不够资格，因为数目太小，现在有黄楚九先生开的银行代为保管，还有利息可拿，真是再好也没有了。

更有一帮“做夜生活”的人，如“大世界”附近陆续开了好几家赌台，有人当晚交了好运，赢了一笔，一时花不掉，便存到“日夜银行”里，预备明天再赌。还有在么二堂子（低级妓院）里卖身的妓女，在马路上拉客的“野雉”，以及其他利用夜晚赚“黑钱”的人，都把“日夜银行”当作他们的“保险库”，争先恐后地把钱存了进来。不过后来银行倒闭，也数他们闹得最凶。

三七、一幅山水画

黄楚九还动员他名下所有企业的职工到“日夜银行”来存钱，特别是开张的头两天，“请务必赏脸，来捧捧我黄某人的场”。老板这一发话，做伙计的敢不谨遵台命，又以“大世界”的职工最为积极。连带地，在“大世界”里唱戏的艺人也纷纷响应。说苏州弹词的吴玉荪就存了二百元，算是大户了。存得最多的据说是苏滩皇后王美玉，有二千元之巨，而且始终没有提取过。她非常相信黄楚九，在银行发生挤兑危机的时候，她也不来雪上加霜；黄楚九死后，数她哭得最为伤心。

且说“日夜银行”开张的那一天，门前果然车马喧哗，人头攒动，着实呈现出一番热闹景象。人群中还有黄楚九特意布置的“活广告”，专门来为“日夜银行”树立口碑的。他给小儿子黄充中和外孙臧寿祺每人一块钱，叫他们到银行来存进去，但过不多久，便来提取；一会儿再来存，一会儿又来取，进进出出，十分自由，银行里的办事员竟一点不怕麻烦，还对他们十分客气。那些不明就里的人看在眼里，越发觉得“日夜银行”的信用，是无可怀疑的了。

黄楚九不免有点志得意满，看样子，将来自己列名于海上银行家的阶层，也是指日可待的。

黄楚九这一阵另外还有一桩得意的事情就是他的新居落成了。新居位于爱多亚路龙门路口，就是现在上海音乐厅的对面。一幢“中式为体，西式为用”的房子。在兴建延安东路高架以前，人们还可以看得见这幢房子，已为一所学校所征用，隔壁是公交公司出售月票的地方，现在已经拆掉了。

这幢房子且不要说与现在造的高楼、别墅相比，就是与后来上海住宅区的一些花园洋房比，也显得有点不中不西，说不出是一种什么样的建筑风格。但在二十年代的上海，却也是颇有名气的一幢“豪宅”。

大门造得很是宽阔厚实。从大门口张望进去，是一个很大的天井，两边是厢房，当中是客厅，开间都很大，门窗玻璃都是车边的。据说大厅可摆一二十桌酒席，当年主人是经常在家宴客的。

房子的落成，正好是黄楚九五十大寿的前夕。他把这幢房子命名为“知足庐”，以表明他从一个余姚乡下的小后生，到上海来原不过是碰碰运气的，不想竟成了一位大老板，人生至此，还有何求，应该知足了。“知足常乐”，黄楚九也老是把这句话挂在嘴边的。

在“知足庐”的大厅上，还挂着一幅山水中堂，画中，在一条山路上，前面是个骑马的，当中是个骑驴的，后面是个推车的。

三八、章太炎的字

画上还有一首诗：“他人骑马我骑驴，仔细思量我不如，回头又见推车汉，比上不足比下余。”

这其实是个早已在民间流传的“寓言”。“推车汉”一说是“挑脚汉”，就是“挑夫”。

这幅中堂是黄楚九特地请人画的，还是人家画了有意送给黄楚九的，现在弄不清。

但黄楚九能够把它挂出来，公之于众，也是意在自我标榜：我黄某人是颇知进退的，你们不要老是在背后议论我，说我的不是。

但黄楚九至死也没有知足的时候。他的后人也这样认为：先祖当年怎么肯安于“骑驴”呢，他是要“骑马”的，后来连骑马也觉得不过瘾，竟要驾车飞奔，终于翻车。

此刻新居落成之际，同时已有危机连连向黄楚九发出警告，一是在1921年上海发生了信交风浪，交易所接二连三地在倒闭，黄楚九的“夜市物券交易所”也难以支撑了。

二是“日夜银行”的头寸短缺，黄楚九移东补西，煞是苦恼。

表面上可一点不能露出马脚来，而且还要借机向外炫耀他黄楚九的殷实富有。当时，上海人确实也有这样的看法，一个人如果买了房子，进一步再造了房子，肯定混得可以，发了大财。人家无形中就对你增加了信任感，跟你合作做生意是比较放心的。

黄楚九向外炫耀的是他的收藏，单是大门口两边各放着一棵的珊瑚树，每棵就有一米高。还有字画。而字画中黄楚九最引为骄傲的是章太炎写的那一幅。章太炎给人写字，上款向来不写“某某先生”或“某某仁兄”之类，只写“书赠某某”，做出规矩，从不破例。

但章太炎和黄楚九的大女婿臧伯庸医生是留学日本时结识的好朋友。章太炎在日本办《民报》，臧伯庸当过发行员，朝夕相见，彼此之间，渐渐地可以不拘礼节了。据说章太炎不大喜欢洗澡，臧伯庸则和其他几个好朋友，准备好了浴盆和热水，硬逼着章太炎入浴。章太炎只好听任摆布。心中虽然不乐，但逢到子女生病，又不得不央求臧伯庸。

臧伯庸悉心诊治，药到病除，章太炎又是很感激的。

黄楚九知道大女婿和章太炎有这样的交情，便要他去求一幅字，最好能有上款。臧伯庸面有难色，支支吾吾的，不想去碰那个钉子。黄楚九想了一想，对女婿说，这样吧，你见太炎先生，不要说出我的名字，就说有个“楚

公”慕名求书，润金再丰厚一些，也许太炎先生能够答应。

臧伯庸没法再推托了，只好领命而去。见了章太炎，把丈人嘱咐的话说了。不想章太炎居然不加思索，写了字后，又信笔写下“书赠楚公”四字。

三九、从小爱练字

臧伯庸不禁大喜过望，拿到“知足庐”向丈人交差，黄楚九更是开心得不得了，以后逢人就说：“太炎先生竟然称我为公，实在不敢当。”谁又知道是黄楚九本人耍弄的一个噱头呢。

后来章太炎也为臧伯庸写了一幅字，上款署“伯庸仁兄”。臧伯庸如获至宝，特地配了红木镜框，悬于诊所的墙壁上，直到六十年代才取下。“文革”中被抄家后，这幅字也不知弄到哪里去了。

黄楚九收藏的字画中，最多的还是折扇，其中有一百多把扇面的书画，都出于明清两代著名的书画家之手。每把扇子的扇骨质料、雕刻，无一相同，极为珍贵。这一百多把扇子的原主人是浙江湖州的一位老乡绅，因家道中落，经济拮据，便携了扇子到上海求售。先找到丁福保，要价是每把二百大洋。丁福保沉吟半晌，对他说：“你有没有门路找到黄楚九，他出的价钱可能还更多一些。”

老乡绅东打听，西问讯，果然见到了黄楚九，捧出扇子，听凭挑选。黄楚九只看了两把，一把有翁同龢写的字，一把有石涛的画，就立即拍板，“好，我全要了。”随即从“日夜银行”提了一笔款子给老乡绅，数目究竟是多少弄不清，反正每把绝对超过二百元了。老乡绅欣喜不已，以后逢人便夸黄楚九为人不但慷慨大方，而且是个有鉴赏力的行家。

有人不免怀疑，黄楚九难道真的还有什么学问？应该说，他虽然没有什么学问，但也粗通文墨，尤其喜欢练字，这是他小时候就养成的习好。当年他父亲在余姚乡下为人看病处方，他总站在旁边看着，有时就帮着写写方子。他父亲告诉他：做医生的一笔字很要紧，要是写不好，开了方子到药店去配药，会被店伙瞧不起，在病人面前出你做医生的“洋相”。黄家后人直到现在还珍藏着一本“治服七十二症方”的小折子，就是黄楚九的亲笔，字谈不上写得怎么好，但是相当工整的。

在“知足庐”的书房内，放着一块有半张八仙桌那样大的青石板，用红木架子支撑着。黄楚九每天必用毛笔蘸了清水，在石板上写上好一回。黄楚九还开过一只“黄隆泰茶庄”，招牌字就是他的亲笔。

且说黄楚九买了这一百多把扇子。以后每逢宴客一次，手中的扇子就要换一把。又因为每次宴请的客人中，总少不了有文人在座，黄楚九也就有了可以展现风雅的对象。

这些文人差不多常在上海各家大小报纸上撰稿，有的更辟有专栏。在他们的笔下，黄楚九的一些“轶事”也是能引发议论的，这一百多把扇子的文章更有得做呢。

四十、蟋蟀大玩家

黄楚九另外可以向人炫耀的，就是他的衣着。

二三十年代的上海社会名流，穿西装的较少，多数还是穿中装长袍以显示其身价地位。黄楚九穿的长袍，经裁缝特制，都没有小襟，而在前片内缝一特大的口袋，有人就讥笑为“黄楚九口袋”，也隐喻他的贪财。

长袍的用料当然是上好的呢绒绸缎。如做绸缎的，又是织花的，黄楚九每做一种（或单、或夹、或衬绒），都是三件。一件是早上穿的，袍子上的织花犹含苞欲放；中午穿的一件，花已盛开；下午再换一件，花又收敛了。三件的颜色相同，款式一样，只有整天都跟着黄楚九的人才能识别得出。

到了冬天，黄楚九穿的皮袍子也是脱套换套的。上海皮货行业中的人晓得黄楚九肯出价钱，所以手上有从北方收购到的好货，尤其是清宫遗物或是清朝遗老的家藏，都要先送来给黄楚九过目，看中了即留下。黄楚九便又多了一样向人夸耀的“资本”：他身上这件袍子，是前清哪位王爷穿过的。

于是，“知足庐”的大门，经常可以看见皮货商、绸缎商、古董商、珠宝商、裁缝师傅、裱画匠等穿梭出入，从他们口中，也可以听到“知足庐”主人的一些“秘闻”。

时已入秋，“知足庐”每天晚上又多了一帮人在聚会，就是斗蟋蟀。黄楚九从小在乡下就迷上了养蟋蟀，到上海后，也一直没有中断过这种玩好。等到发了财，境况越好，就玩得越考究，成了有名的大玩家。在这方面，另有一批人供他差遣，从选购名种的蟋蟀到选购年代久远的陶制蟋蟀盆，都用不着黄楚九本人操心，只消最后看一眼，决定要与不要就行了。

上海一些养蟋蟀有年、自以为精于此道的人都喜欢携了自己的宠物，到黄府来入局上阵。以与黄先生本人讨教过此中奥妙为荣。蟋蟀贩子更是钻头觅缝地想做成黄先生的生意，因为黄先生出手大方，能卖得出好价钱。

但是，常去“知足庐”的人难免也会暗暗嘀咕：黄先生的身体好像不是最好，主要表现在会客的时间很短，有点不耐久坐的样子；神色之间，也有点委顿的感觉，好像一盆炉火，烧还在那里烧着，只是火势不够旺，有趋于黯淡之势。

不过，这要常常接触黄楚九的细心人才能发觉。

黄楚九的身体确实大不如前了。他的“病状”首先表现为鸦片烟瘾越来越大。刚刚过完瘾时，精神好一些，过不多久，便觉得支持不住，需要躺下来再过瘾了。别人看他“不耐久”，有一半也是烟瘾又犯的缘故。

四一、润肠通便方

其次是胸口经常发闷。据臧伯庸诊断，黄楚九的心脏已发生了问题。

再有就是因烟瘾而导致的消化不良，由此时常闹便秘。少不得又要求教大女婿。臧伯庸认为根治之道最好是戒烟，但这是不可能办到的，只有治

标，开了一张润肠开胃的方子，配成药水，让丈人吃吃看，灵不灵。

黄楚九吃了两天，很灵，不但大便通了，胃口开了，而且精神也好得多了。欣喜之余，猛地想起了什么，便命人打电话给臧伯庸，要他出诊完毕，到“知足庐”来一趟。

臧伯庸虽然常到“知足庐”，也不是天天来。有时诊务忙了，或者有别的应酬了，就不一定来。今天丈人电话催请，自然是非来不可的。

丈人找女婿来也没有别的事，就是告诉他，那张方子很好，吃下去很管用。黄楚九说时，脸上充满了对女婿的赞许之色。

臧伯庸暗思，原来是这件事，其实随便哪天跟我说也可以，何必非要在今天巴巴地把我叫来？

“今天还想跟你商量”，能不能把这张方子投入生产，制成新药上市，大量推广。

“因为方子是你发明的，所以首先要征求你的同意。”黄楚九说时脸上又现出热望的神情。

臧伯庸听得笑了起来，说什么发明不发明，这张方子的用药很普通，不过投合了你老丈人的“缘”，拿出去上市也没有什么不可以，对疏通人体的肠胃多少有些好处。

黄楚九听女婿这么说，自然很欣慰。黄楚九生的三个儿子并不怎么有作为，但他择婿重才，几个女婿都很有出息。尤其对这位大女婿，从不摆长辈的尊严，说话也总是用商量的口吻。此刻他希望臧伯庸的，是能不能将这张方子再斟酌一下，加点别的药进去，除了润肠开胃之外，还能在其他方面起点疗效。他问臧伯庸，现在市面上非常行销的一种外国药“韦廉氏红色补丸”，是补人体哪个方面不足的？

臧伯庸回说，不过就是含有铁的成分，对血液有点好处。

黄楚九说，我们这张方子也再加点“铁”进去，补补人家的血液。

事情就这样定了。臧伯庸很快地就把这张方子重新拟好，送了过来。

黄楚九立即把属下的一些要员，包括中西药房和中法药房的经理，都召集到“知足庐”，商量生产新药。黄楚九首先作出决定，生产新药的厂家，既不是中西药房，也不是中法药房，而是另外再成立一家制药公司。但这家公司是虚设的，实际的经营仍是中西和中法两家。因为这两家都已建立了名声，产销的药品都有相对稳定的市场，要分外珍惜名誉。

四二、九字大吉祥

黄楚九接着说，另外用一个新公司的名义，不过是个障眼法，新药如果受欢迎，公司再考虑由虚变实；如果销路打不开，公司反正是虚的，说取消就取消，一点也没有什么负担，“你们说呢？”黄楚九说到最后，向在座的人扫了一眼，笑咪咪吐出了这句问号。

你黄先生的设想还有什么可以争议的，大家照例称赞一番之后而定局。

公司就取名“九福”。黄楚九对“九”这个字特别钟情，他感谢父亲当年给他取名“楚九”的深意。黄楚九的父亲名黄知异，虽是个乡村医生，却

懂得阴阳八卦，《易经》读得很熟。黄楚九是侧室蒋氏所生，排行第三，故名“承乾”，是根据《易经·乾》篇中说的意思：“是故居上位而不骄，在下位而不忧，故乾乾因其时而惕，虽危，无咎矣。”所以黄楚九的乳名就叫“乾乾”，“楚九”是表字。“楚”字，排列齐整的意思。“九”，《宋书·律历志上篇》云：“黄钟之律长九寸，物以三生，三三九……”《易经》称阳爻为九，如初九，九五，古人称皇帝为“九五之尊”，这可不得了，黄楚九在父亲的眼里，长大以后还不是一般的“人中之龙”，而是要能飞到天上去，让别人都来仰望的“龙”。

黄楚九一直把“九”视为“吉祥”的象征。他的自备汽车的牌号就是“999”，这是通过关系，向工部局“运动”得来的。可是后来他却不敢坐了。因为有一阵上海滩在闹绑架，有钱的大人先生都尽量少出门，即使出门也尽量不招摇。你黄楚九还乘“999”的汽车，不是明明把目标暴露给绑匪看吗！

黄楚九用的信笺是特制的，印的红线格子不是传统的八行，而是九行。

黄楚九在杭州西湖边上造了一幢别墅，取名“九芝小筑”；又开过一片药店，名叫“九芝堂”；还开过一家戏院，名叫“九星”。

现在又多了一家“九福制药公司”，黄楚九相信一定会有无穷的福分降临，今后享用不尽。

公司的名字有了，新药的名字又叫什么呢？黄楚九略一思索，有了，就叫“百灵剂”。

他很得意，认为这药名想得好。

可是大女婿却认为不妥当。臧伯庸对丈人说：“世界上任何一种药物，都不能包治百病，你说你的药治百病皆灵，就等于告诉人家，这种药治百病都不灵。”

黄楚九听得脸上有些讪讪的，但女婿的话又是无可辩驳的，不能不听。只是“百灵剂”三个字叫起来顺口，容易记得住，又容易懂，要换别的，怕没有这样浑成，有噱头。

臧伯庸想了一想，说，其实只要把“百灵剂”的“灵”字改成“龄”字，不是一样叫吗？

四三、倒是错得好

黄楚九听得拍案叫绝，称赞大女婿这一改动真是一字千金，妙造自然，而且是很好的口彩，顾客吃了这个药，就能延年益寿，长命百岁。好，好，就这么定了，叫“百龄剂”。

接着，黄楚九仿佛又想起什么，对臧伯庸说，“百龄剂”的药方是你开的，名字是你取名，将来你这一份股子……

不等老丈人说完了，臧伯庸就表了态：“这个现在还说不上呢，先把药生产出来，看看能否推销得出去。”

新药已开始试制，大量生产不成问题，成问题的是药品出厂后的销路。黄楚九希望的还不是一般的卖得出去，而是能引起轰动效应的畅销。

还得在广告上花大力气，要大造声势，就像京剧名角出场前，场面上要打出一套响亮花俏的锣鼓点子，把全场观众的注意力都集中到台上一样。

现在黄楚九要敲的锣鼓点子，不是一套，而是一套接一套地层出不穷，让人们的眼光在一个较长的时期内，一直被他的新药“百龄剂”所吸引。

第一步先印海报，张贴在大上海所有马路的电线木头上。

啊呀，糟糕！头一批印出来的海报，竟然出现了一个关键性的错误，排字工人（那时也叫“手民”）把“百龄剂”错排成“百龄机”了，怎么办？如要毁掉重印，那可是一笔不小的损失！

还是黄楚九当机立断，将错就错，新药就叫“百龄机”。看起来，“机”字比“剂”字更有味道。“机”者，机会也，机缘也，生机也。吃了“百龄机”，就能获得享寿百年的机遇，萌发永驻青春的生机。“倒是错得好，以后就照我这个意思在广告上做文章。”黄楚九吩咐道。

对此又另有一说，将“剂”字错成“机”字，是黄楚九的意思。臧伯庸为此去问黄楚九，得到的回答是“天机不可泄漏”，是有人心让人弄不懂，因而更引人注意。

当时为黄楚九操办广告宣传的，一个叫周名刚，是策划此道的行家，是黄楚九特地罗致到麾下的。一个叫徐卓呆，又叫徐半梅，曾留学日本，回国后编演过文明戏，又常在报纸上写文章，用过“李阿毛”的笔名。他被黄楚九聘用到九福公司，编过一本《红》杂志，内容除刊载一些短篇通俗小说和长篇言情小说外，其余都是为九福公司产品作宣传的文字。经周名刚的构思，由徐卓呆执笔，报上每天可以见到一篇吹嘘“百龄机”效用的小品文，什么“百龄机人生福为先”等等，都刊在显著地位，配以图画，开系列广告的先河。

四四、飞机撒传单

这一系列的广告小品登完了，最后刊出一位老人来信，证明服了“百龄机”之后，“数十天的效力如此，今年没有冬天”。

“百龄机”的广告最有名的一句“警句”是“有意想不到之效力”。这句话现在看看也普通，在当时却广为流传，成了上海人平常说话的口头语。

想出这句话的人，一说是黄楚九的二女婿，毕业于圣约翰大学，英语很好的曾焕堂。

一说是吴虞公。他原本在平望街开一家小小的“中西书局”。因为想出了这句妙语，为黄楚九聘到九福公司，成了老板的“智囊”之一。

黄楚九对“百龄机”的宣传真是不惜工本，挖空心思。他命手下人在上海四处活动，从各个角落物色到几十位耄耋之年的老人，个个鹤发童颜，须长过胸，一起被请到“大世界”玩了一天，然后在一起合影留念。这张照片就被当作活广告刊登在报刊杂志上，附有短文介绍，题目就叫“百龄大会”，下面是这两句话：“日服百龄机生奇效，百龄老人永不老！”有些人看了这种宣传明明知道是“噱头”，却也不能不佩服想出这个“噱头”的人是很会动脑筋的。

这还不够轰动。黄楚九又命人在城隍庙定做了一只很大的风筝，下面挂上箱笼，下垂药线，由“大世界”正门那座高塔顶上将风筝送入云端，同

时点燃药线。一会儿，风筝冉冉升起，药线燃尽，“噗”的一声，箱笼打开，大量“百龄机”的广告传单纷纷四散飘落，引起无数行人争相拾取，还嘻嘻哈哈地当作新闻传播，等于是在传播“百龄机”。

如今健在的九十开外的老人胡铁耕，从前负责经营过黄楚九开设的萝春阁茶楼（以生煎馒头出名），曾亲眼看见过从飞机上撒“百龄机”传单的情景。事先在报上刊出“启事”，说将在某月某日几点钟在什么路的上空，由飞机撒传单，其中还夹有大面额奖券。届时，那条路上果然人山人海，大家都仰起头等着飞机来临，抢到奖券。飞机确实来了，“百龄机”传单也撒了，不知有没有奖券，但造成秩序大乱，事故不断。租界当局于是下令，严禁今后再有人效法此举。这一次黄楚九也被租界当局大大敲了一笔。

有人曾经问黄楚九，一盒“百龄机”能卖多少钱，花大笔的费用在广告上，到底值得不值得？

黄楚九回说，他已算了一笔帐，是值得的。假设“百龄机”每盒卖一块钱，除去成本，再除去广告费，哪怕只有一角钱的赚头，只要卖得多，就会有可观的盈利。他做生意，一向主张“薄利多销”。

四五、危机终暴露

而要多销，就要大做广告；广告做得大，产品就会销得多，这是一种良性循环。黄楚九经常向人宣扬他的这种经营之道。

“百龄机”于1924年上市，居然一炮而红。购买的人多数抱着这样的心理，既然广告上说得这么有效用，就买来吃吃看。一吃之后，也不觉得有什么特别，但肠胃倒是比较舒服些了，大便通畅了，觉得精神似乎也好了一些，就买第二瓶、第三瓶……并在亲友之间，互为推荐，“百龄机”竟成了热销品，外地定购批发函件纷纷飞来，甚至远销到东南亚去了。

黄楚九猜中了上海人一向抱有的“一分价钱一分货”，“好货不便宜，便宜无好货”的购物心理，又将“百龄机”略为提了点价；并托人到美国印制了上有“谨防假冒”字样的福禄寿三星彩图证券，在每盒“百龄机”里放一张。顾客打开盒子，如没有这张证券，或者虽有却是印得很粗糙的，就是假货。

这些做法，无非自抬“百龄机”的身价，表示这个药品现在是抢手货，不但供不应求，而且已有人伪造，这是从另一种角度来为“百龄机”做广告。

“百龄机”终于成了黄楚九的另一棵摇钱树，上市的头一年，营业额即高达五十万元以上，到1926年，竟上升到一百二十万元。

黄楚九借机向外宣称，他从“百龄机”赚来的钱，并不是只图一己之享受，也向社会回报。最有力的证明就是他在1926年办了上海急救时疫医院，又将自家龙门路上的老房子让给改组后的上海新药业公会办公。因此在1927年，黄楚九当选为公会主席。这两年沪上还有不少名医师主动表示愿与黄楚九合作，一是手里有良方，想通过黄楚九的生产和销售渠道推广出去，可以大获其利。二是愿意向黄楚九属下任何一家制药公司参股，分享红利。

黄楚九认为这是一个大好时机，不可错过，第一步便把九福公司由虚

变实，改组成九福制药股份有限公司，并依法向当时的政府部门注册，并在天津、济南、重庆、辽宁等地设立分公司。上海总公司的地址搬到了白克路（今黄河路），不惜工本，装潢门面，最显眼的是用九只蝙蝠构成的图案，是镀过金的，据说用了二十四两。还有“百龄机”的广告，也是镀了金的。

又生产了一种咳嗽药水“补力多”，特别适合瘾君子的需要，他们把鸦片烟掺在药水里喝下去，同样过瘾，至少要比躺在床上自由得多，还可以带到外面去喝，这又为黄楚九赚了大钱。

此时的黄楚九真是踌躇满志，但隐伏的危机也日益暴露，一是他的身体越来越衰弱，二是“日夜银行”的周转不灵，使他真的到了心力交瘁的地步。

