反腐纪实

东州市黑恶势力泛滥猖獗，欺行霸市，无恶不作。身心受到极度摧残的冷滟秋终于得到三和公司女老板洪芳的赏识，而准备在商界大展拳脚时，以皮天磊和张朋为首的黑恶势力却以暴力打压等手段排挤、迫害竞争者……势单力孤的冷滟秋将如何面对身不由己、凶险叵测的人生？

堂堂公安局长也让人耍

一开始她还担任着派出所所长，后来嫌这碗饭不好吃，辞职不干了，开了一家保健品公司。当时吴江华带人包围了马雪丽的保健品公司，在那间装修豪华的办公室里，马雪丽跟张朋就伙着给吴江华演了这么一出，生性冲动的吴江华果然被他们激怒，当场拔了枪，一颗子弹出去，差点就击中马雪丽。后来为这颗子弹，张朋大做文章，还请来了中央媒体的记者。幸亏开枪者是吴江华，换了别人，怕是上面保都保不住。而那起案件最终也不了了之，马雪丽的保健品公司现在照样开得红火，据说最近她正在热销什么洗脚盆，这个产品还拿到了科技部的荣誉证书。

世界是个万花筒，你认为它有多怪，它就有多怪。

“对不起张董，我们正在调查一起案件，小米汤涉嫌聚众滋事，对他人形成重伤害，需要配合调查。”“重伤害？”张朋猛地掉头，盯住小米汤：“你个龟儿子，说，什么时候伤害了别人？”“我没有啊，我哪敢伤害什么别人，首长，你搞错了吧？”小米汤哭叫起来。“搞没搞错我也不知道，等一会，让办案人员跟你说。”高安河一脸正色。

这时候，进来两个警察，想将小米汤带走。张朋猛地站起：“高局，这样做不够意思吧，人我是给你带来了，至少也得让我明白，他犯了哪一条？”

张朋的话还没落地，桌头上的电话响了，高安河接起电话，喂了一声。打电话的是负责此案的治安支队副支队长季平，季平说：“高局，情况有变，阀门厂职工集体翻供，不承认被黑社会打了。”“什么？！”高安河怀疑自己的耳朵出了问题，重重地又问了一遍。“我怀疑有人采取非正常手段，逼阀门厂职工就范。”季平又说。“怀疑顶屁用，我要的是铁证！”“高局，这案子得暂缓，免得我们被动。”

还能说什么呢，只能暂缓。望着张朋跟小米汤扬长而去，高安河恨不得一拳把桌子砸烂。

事实果真如此，阀门厂职工集体翻供，再也不说那天被打的事。就连工会主席苏进泉，也突然变了口供：“我没挨打啊，我哪挨了打，是我自己不小心，骑摩托车撞的。”

奶奶的，堂堂公安局长，居然也让人耍！被人耍的还有吴江华。地条钢事件，吴江华并没住手，她仍在查。吴大欢嘴巴硬得很，把事儿一个人兜了，怎么审，他也就一句话：“老子不就造了些钢么，能怎么着，想判你们判啊，不就三五年，多大个事。”追问他生产的地条钢卖到了哪里了，吴大欢哈哈大笑：“是你们办案还是我办案啊，查不出来是不，查不出来你办个啥子案子哟，要不你放了我，我不出三天，就给你们查出来了。”

这份嚣张劲，气得办案的警察吐血，却又无可奈何。跟吴大欢过了几招，吴江华认为审下去也是白审，这家伙完全是老皮条，又涩又硬，不好嚼，必须得另外寻找突破口。于是她一声令下，开始缉捕吴大欢的弟弟吴大歌。后来在东州郊区一个叫麻村的村子里，将吴大歌缉捕归案。当时吴大歌正在耍牌，那天他手气特别臭，连着输了二十几把，输得他眼都红了，跟他一起耍的建材商老姜劝他：“今天歇手吧，你扳不回本的。”吴大歌呸了一声，恶恶地瞅老姜一眼：“再来，老子不信这个邪！”结果再赌，还是输了，吴大歌身上带的三十万不出两个时辰，就分别装在了老姜几个人口袋里，后来他跟老姜借，老姜笑着说：“歌老大，你在场子上也泡了几年了，哪有听说场子上借现的，改天吧，改天兄弟陪你。”吴大歌靠了一声，还没等老姜他们看清，猛地掏出一把刀来，架在了老姜脖子上：“屁话少说，借还是不借？”老姜吓得脸白，打着哆嗦儿说：“做啥子嘛，不就几个小钱，犯得着？”正僵持着，门被一脚踹开，进来的是经侦队员。

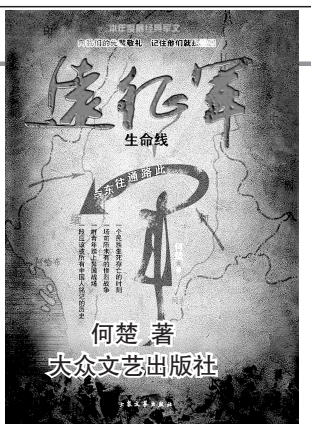
吴大歌跟他哥哥吴大欢一样硬，不，比他哥哥还硬。他哥哥还多少说两句话，他就一个字：“靠”，问什么他也靠你，愣是不交代案情。后来吴江华便从老姜身上下工夫，老姜不是东州人，是江西人，这人原来也是个正经商人，做点小本生意，经营小五金，后来认识了吴家兄弟，尝试着做了几把地条钢，发现甜头大大的，便改弦易辙，把原来那家小店盘了，在龙溪建材市场租了几间门面，开始经营钢材。

老姜终于还是没抵挡住警察的轮番审讯，强大的攻势面前，他垂下了头。据老姜交代，吴家兄弟生产的地条钢，一半销在了龙溪建材市场，另一半，直接卖给了建筑商。但吴家兄弟做生意很鬼，比如说跟吴大欢联系的人，吴大歌就不知道，跟吴大歌联系的人，吴大欢自然也不知道，别人就更难晓得。

14

军歌嘹亮

有一条路叫做滇缅公路，从云南昆明到缅甸仰光港，连通印度洋。六十多年前，日寇入侵缅甸南部，准备截断这条国际救援物资入华的最后通道，完成对中国外围的全面封锁。维系四万万中国人存亡的生命线危在旦夕，一支远征军在这样的情况下踏出国门。他们当中有曾经的土匪，有未竟学业的学生，有饭馆老板、神棍和屠户。就是这么一群或朴实或怯弱或蛮横或油滑的男人，在那个年代的那片土地上，以生命点燃了铁与火的不屈之光……



荒木正三在车厢里咬牙切齿

501高地一带的攻坚战打得极为艰苦，日军增援逆袭，阵地几失几得。一场恶仗直打到午后，高地才被中国军队完全占领。

高地失守的消息传来，荒木正三狂怒不已，整个指挥部里响彻着他的咆哮声。几名忠心耿耿的佐官深知情势严峻，力劝他先行撤离战区，却几乎被他拔刀劈死。撕碎了军事地图以后，荒木正三大踏步走出掩体，举起望远镜观望阵地。

视野中硝烟密布的战线像一条不规则的分界尺，把两群同样穿着土黄色制服的军人隔在了对立区域。用枪炮，刺刀，乃至拳头牙齿，他们彼此搏杀彼此争斗，哪怕前进一寸距离，都是以鲜血和生命作为代价。针对大规模的反冲锋，许多占据了地理优势的中方士兵开始破坏坡地上的输油管道以及储油设施，石油漫山遍野倾泻而下，再引发火头，一片赤地中放眼皆是日军在惨嚎挣扎。

荒木正三完全被自己所见的这一幕惊呆了。在他的概念里，支那人从来都是懦弱、落后、愚昧、劣等的化身。甲午战争之中，那些结着长辫的人在全世界的注视下，已经近乎完美地诠释了什么叫做丧权辱国。如果说百年后这个国家的国民忽然就有了抗争的勇气，荒木正三宁愿相信那不过是狗急跳墙。

然而他现在看到的，却是一群獠牙森然的狼。只有真正的食肉动物才会展现出那样的杀意，他们并不在乎你死我活的过程，要的只是斩尽杀绝的结果。此时此刻敌方指挥官高明的战略战术已经生效，这些成建制的杀戮者正化作最沉重的那颗砝码，让胜负天平彻底倾斜。

防线在退却，大和民族最英勇的士兵在退却，荒木正三的脚步也在退却。对于最高阵地长官来说，需要勇气的决断往往不是前进，而是撤退。就在荒木正三举棋不定的时候，一个消息传来，另一支联队在收缩防线过程中遭遇小股敌军突袭，其独立辎重部队损失惨重，大队长小野光吉当场阵亡。

作为陆军大学曾经的校友，荒木跟小野在军中的私交还是相当不错的，这会儿听到他的死讯，禁不住一阵茫然。转眼间，又瞧见身边将官一个个面如死灰，沉默许久后，原以为永远也不可能下达的命令已从牙缝中挤出：“全线后撤！”

登上装甲车的荒木正三并没有急于撤离战区，在副官的指引下，他去到小野光吉殉国的地点，默立良久，这才吩咐上路。驰离这片硝烟未散的建筑区时，他远远看见一名己方士兵靠坐在焦黑的断墙下，捂着血流如注的腰肋，在附近没有医护兵没有救助甚至没有同伴的情况下，他年轻的脸庞上满是木然，仿佛生来就该在这个陌生国度的这片战场受到这么一场劫难。

“有一部分士兵自愿留下来断后，大队脱离战区需要时间。”看到荒木正三难看起来的脸色，副官连忙解释。

像是在证明他的说法，又一名士兵从废墟中走出，替之前那人包扎起伤口。见到车队加速离开时，他们都转过头来，默默地望着这个方向。

没有表情，也没有任何反应。

“新38师……”荒木正三在车厢里咬牙切齿，也不知是为自己的败绩，还是为那些士兵未卜的命运。

与此同时，建筑区另一端倾颓的废墟里，同样有个中国老兵在为自己的同胞裹伤。不同的是后者全身都披浴着血色，连一身军服都已经被火烧得满是孔洞疮痍。

像是裹粽子一样两道三道草草完事，那矮小的老兵很快将同胞背了起来，一个人两条枪的分量让他龇牙咧嘴。

逐渐稀疏的枪炮声，再也掩盖不了东北方一阵巨大沸腾的欢呼。苦熬了三天，在战报中宣称已断水断粮、再无救援就要全体投降的英缅军第1师，终于盼来了解脱时刻。歼灭残敌后，113团首先将被围的英车、美传教士和新闻记者500余人解救出险境，并把夺回的100多辆辎重汽车交还英方。接着英缅军第1师的步兵、骑兵、炮兵、战车队等7000余人和1000多匹马，都在中国军队的安全掩护下，从左翼向平墙河北岸退出。

这一刻“中国万岁”的口号是如此惊天动地，面对救兵，热泪盈眶的英国人似乎已经全然忘了，世界上第一个喊出“东亚病夫”称号的，正是他们自己。

赵平原又一次从昏睡中醒来时被告知，已经随同其他伤员一起，由先遣营转移到了伊洛瓦底江畔的卡萨。这一路上，过量失血让他的脑袋始终处在昏昏沉沉的状态，还能清晰记得的，唯有一串不连贯的画面：尘土飞扬的路途，摇晃的枪杆，一双双抬担架的臂膀，还有着长龙一样的火轮车。

战地医院才改建完不久，实际上就是一排当地居民遗弃的平房，被再简单不过地打通、清理、摆满床位。从其他伤兵口中，赵平原得知这块无可避免透着简陋的地方，是专门为了113团而设的。

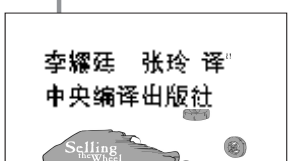
11

营销寓言

拥有绝好的产品却找不到买家？公司初步发展却遭遇竞争对手？廉价产品疯狂挤压？面对这些问题，你的营销该怎么做？故事中的主人公麦克斯从发明轮子到创立公司，每一阶段的发展都会遇到类似的问题。先知者则带领麦克斯做开营销的层层谈案，发现营销的真谛。

泛滥成灾的廉价轮子

“请你告诉我，如果你是阿特拉斯四轮货车公司的管理者，你对供应商会有什么期望呢？”“可靠。”“完全正确。”“关注细节。”“没错。”米妮继续说道：“精明强干，决不会出错。”“对，但是如果尽了最大的努力，仍然出现了某种问题，又该怎么办？”“我希望销售人员有能力以最快的速度将事情处理好。”“对。”麦克斯补充说：“他必须是我可以信任的人。”



“对了！”“能够和我以及我的公司建立一种良好的合作关系。”“绝对正确。”米妮又补充道：“还有，他应该始终给我最优惠的价格。”

先知者不由地喊了起来，“你们两个领悟得非常深！”“可是，我们到哪儿去找这样的人呢？”先知者耸耸肩，说道：“我也不知道。”

一天，麦克斯闲来无事坐在办公室里看报纸。他扫了一眼体育新闻，一则报道引起了他的注意。当他翻过这一页想把报道读完的时候，发现了一整版的广告，标题用很醒目的大字印着：轮子！仅售49.99！麦克斯看到这则广告，眼睛都瞪大了，心里也是五味杂陈。

他马上找到米妮。“看到这个了吗？”他问道。米妮扫了一眼广告，说：“看了。这个价格可够低的，并且这种轮子和我们的非常像。”“米妮，他们是在克隆我们的轮子！他们雇佣国外的廉价劳动力制造轮子，然后用大货车运到咱这儿来倾销！”“咱们去和本谈谈，听听他的看法。”他们找到了建设者本，此时他正跟其他人兴高采烈地介绍刚给儿子巴迪买的运动型战车。

他们走到一旁，麦克斯拿出报纸上的广告给建设者本看，结果本看过后笑了起来。本问道：“你们有什么好担心的吗？”他们不可能凭这价格把买卖做下去的！“你肯定？”麦克斯问道。“当然！以这样的价格，他们不可能提供像我们这样的高质量的轮子。国外一些企业的生产批次出了问题，或是库存太多了，于是决定用这种办法来解决。情况就是这样。”“噢，那我就放心了，”米妮说。“不管怎么说，”本继续说，“我在阿特拉斯四轮货车公司的关系坚如磐石，他们永远也找不到像我那样关照他们的人。

可是，几年之内，麦克斯、米妮和本都痛苦地发现，进口自国外的轮子的质量，并不比麦克斯公司或其他任何轮子公司的产品差。有些人甚至声称，国外制造的轮子的质量更高，虽然实际上可衡量的质量其实差不了多少。然而二者之间，只有价格是截然不同的。第一车进口的克隆轮子的售价是50谢克尔，比麦克斯公司最低的折扣价低了20%。而且与本的预测相反，卖轮子的人根本没有赔钱。

在半年的时间里，克隆轮子的价格又进一步下降到了39谢克尔。此后又过了半年，轮子的这一最低点“死海”价格成了29谢克尔。

虽然每个人都竭力否认最坏的局面会发生，但它确实开始初露端倪。大量的小客户开始从麦克斯公司的客户名单上消失。本说他们走了也好。事实上，本甚至说：“反正我们也没有从他们身上赚多少钱，我们还有黄金客户，并且依然占据着轮子的高端市场，那才是最令人艳羡的部分，比如阿特拉斯公司。我们绝不会失去我们希望保持的客户。”

本又一次拜访阿特拉斯四轮货车公司的时候，在赛勒斯的桌子上看到了一份报纸，上面一整版的卓越轮子的广告，他顿时愣住了：轮子仅售24谢克尔！

本知道这不是一个好兆头。而此时他的客户面色就像冥王星的影子那样沉重。

“最近好吗？”本高兴地问。“我们好得很，”赛勒斯说。“可是你就不太好了。”毕比说。“这是为什么？”“本，我们需要谈谈。我们希望你能明白，我们要说的话都是对事不对人。”“怎么回事？我们一起做生意都这么长时间了。如果有问题，我相信我们可以解决。”“希望如此。”赛勒斯说。“我们发现，”毕比说，“大力士货车公司现在开始直接从卓越购买轮子。他们的整个新生产线上生产的货车，比起我们同档次的车，价格低了10%～15%，而这主要是因为他们购买的轮子的价格更低。”“是的，价格低很多。”“所以，本，我们别无选择。我们必须采取同样的办法，不然的话我们的市场份额将会越来越少。”“等一等！坚持一下！”本挤出一丝微笑说道。“如果这只是几个谢克尔的问题……”“可这不是几个谢克尔，本。卓越给我们的报价是每个轮子22谢克尔，比你的价格整整低了10谢克尔。”“但是……难道你不明白吗？他们这样做只是想获得你这笔买卖而已！”然而，本此时看了看他们脸上的表情，感到这一次卓越的阴谋很可能要得逞了。

18