

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艳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恶势力却以暴力打压等手段排挤、迫害竞争者……势力单薄的冷艳秋将如何面对身不由己、凶险莫测的人生？

洪芳不想让冷艳秋受到伤害

洪芳后来才了解到，原来两家技校的食堂都是承包出去的，一家是该校后勤主任一个亲戚承包的，另一家是校长的外甥承包的。因为这层特殊关系，所以洪芳他们的措施就在这儿不灵。洪芳他们为了把学校顺利拿下来，都是跟主管领导谈好利润分成的，也就是回扣。几家高等院校甚至是先把回扣送到领导手里，人家才让供货。既然人家是亲戚，就不能再挣洪芳这份钱。洪芳也是无奈，便冲丘白华说，这两家我们不做了，少了两家，也不影响生意。



丘白华不这么想，丘白华这阵子兴致高得很，他发誓要把东州的学校一所不落地拿下来。“要干就轰轰烈烈地干，见了这种硬骨头不能绕道走。”丘白华说。见洪芳面露难色，丘白华又道：“难关交给我，你等着吧。”说完，丘白华就带着几个手下出去了，没承想，这次的牛皮还真让他吹上了。

按说听到这样的消息，洪芳应该高兴，这阵子，为了啃下几根难啃的骨头，她跟冷艳秋可谓吃尽了苦头，低眉顺眼不说，有一次，差点让人潜规则掉。那是在海师东大学，这所大学学生人数多，食堂也多，是洪芳确立的重点单位。其他几个环节都打通了，独独到了主管后勤的副校长那里卡了壳，托了很多关系，副校长仍然不表态。那位副校长是个色鬼，第一次请他吃饭时，洪芳就发觉了，因为副校长那两颗白眼珠子始终盯住冷艳秋不放。洪芳最恨这种人，仗着手中有点权，一见女人就起歹心，他那色迷迷的样子，好像八辈子没见过女人。洪芳发过誓，就算这事不做，也不能出卖色相，不是她出卖，她知道这些色鬼对她没兴趣，多的时候正眼都不瞧她。她是不让冷艳秋受到伤害。

冷艳秋再也不能受到伤害了，好不容易从那种地方逃出来，她应该拥有一个好的人生。

洪芳不甘心，又是一段时间后，通过银行一位领导，再次请到了副校长，副校长在电话里很斯文地说：“还吃什么饭啊，吃来吃去的多没意思。”洪芳赶忙说：“孔校长，好久没一起坐坐了，今天是周末，大家一起聚聚，联络联络感情。”

一听“感情”两个字，孔副校长来劲了，客套了两句，道：“既然洪老板盛情相邀，我也就不客气了，说好了啊，只谈感情，不谈别的。”洪芳在心里吓了一跳，谈感情，你也配，还姓孔呢，把圣人都糟蹋了，披着人皮的狼！本来那天的聚会银行那位领导也要参加，如果那样，洪芳她们也不太尴尬，当着别人的面，孔副校长怎么也得斯文一把，他还不把大学副校长的面具全撕了。谁知银行那位领导都已到了场，又接到一个重要电话，走了。场面顿时尴尬起来。席间，孔副校长几次示意，要洪芳离开，给他和冷艳秋单独制造个机会。这头色狼，如此赤裸裸的话，他也能说出来。见洪芳装傻，没有离开的样子，孔副校长就提议大家讲段子。洪芳说不会，孔副校长不高兴了：“不会就学嘛，子曰……”洪芳赶忙捧起酒杯：“喝酒，我敬校长一杯。”

“你这人，怎么老想着喝酒，既然你爱喝酒，那我就给你讲一个关于酒的段子吧。”

洪芳以为他要讲什么，谁知他竟讲了一个黄段子，说以前有一个财主，娶了两个老婆，晚上让谁侍寝由管家安排，管家为了不曲解老爷意思，与老爷约定：晚餐时说喝白酒就是让大老婆侍寝，说喝红酒就是让小老婆侍寝。有几日，第一天管家问老爷喝啥酒，老爷说：“今儿高兴就喝点儿红酒吧！”管家遂安排小老婆陪；第二天管家又问老爷喝啥酒，老爷说：“昨日喝红酒不错就再喝点儿红酒吧！”管家又安排小老婆陪；第三晚管家再问老爷喝啥酒，老爷说：“红酒还有点儿就再喝红酒吧！”这时大老婆忍不住了，愤然道：“喝红酒，喝红酒，就知道喝红酒，未必白酒要留着待客？”讲完，目光色迷迷地盯在了冷艳秋脸上。冷艳秋倒是无所谓，她在夜总会，天天听段子，比这黄十百倍的她都听了，早已刀枪不入。洪芳却不一样，毕竟她曾经大小也是个领导，现在又是老板，觉得孔副校长当着两位女士面，讲这种上不了台面的段子，既有辱斯文又对她们不尊重。况且这天喝的正好是红酒，包房里又是她跟冷艳秋两个女的，这一联想，就联想出很多不快来。她端起酒杯，一口气灌下去，道：“我原想孔校长是教授，是雅人，没想到，孔校长色起来，比我家那只公猫还色。这段子讲得好，讲得我都想入非非了。”说着，非常暧昧地瞅了一眼冷艳秋。冷艳秋并不理解洪芳的意思，只是傻笑。孔副校长大约觉得刚才那个“色”字刺激了他，一本正经道：“这跟色无关，段子嘛，权作消遣，权作消遣。”

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……

赵平原在军中声名鹊起

军队是男人的世界，一班女医护人员走到哪里都是被谦让被呵护，乔小颖连想都没想过会遇上这样不识好歹的混账，冲出病房时连眼圈都红了。几十张床铺上的伤员全都在敲着尿盆子起哄，场面乱成一团。

自那以后，乔小颖眼里就没了赵平原这个人。可没过两天，随着113团主力开进卡萨，临床经验丰富的她却被医官告知，即日起重点负责赵平原的护理，要让这个年轻人尽早康复起来。

医官讲这番话的时候，113团团长刘放吾就在边上，完了还跟乔小颖点点头，说了句“麻烦了”。由于新38师本身医护力量不足，这次113团伤员又实在是太多，乔小颖等一批护士医生都是从第5军调过来的，对这个团的了解仅限于和仁安羌战役相关。

那么个痞子般的家伙，为什么团长都巴巴地来为他打招呼？乔小颖感到了困惑。

之前的护理中，赵平原的满身伤疤给她留下过很深印象——三处枪伤有两处挨在同一侧腰腹，一处从心脏和肺叶之间穿过，只差半点就要了命。除此之外，还有许多一看就是利器造成的老伤，透着令人发指的狰狞。

现在这家伙成了自己特殊护理的对象，而且似乎还是以英雄的身份——乔小颖觉得有点荒唐可笑。第5军不是没有战斗英雄，戴安澜师长辖下200师历来作战英勇，同古战役中团营一级军官负伤也是常事，从来就没见过哪个会对医护人员装模作样的。

随着江西西岸防御工事修筑得如火如荼，越来越多的军官走进了战地医院，只要还能下地的伤员都被他们点到名字，回

归到建制中去。赵平原的恢复速度是极其惊人的，除了腹部枪伤由于感染而再度缝合过，已没有什么大碍了，身体早被张跛子的小灶调养得快要比龙精虎猛还要虎猛龙精，却从来也没有谁招呼他归队。

直到有一次，满心疑惑的乔小颖听见那姓赵的小子叫炊事班张师傅“班头”，后者却一再摆手，说什么班里现在又调来了两个伙计烧饭，很清闲，让他安心再养一段时间。

乔小颖恍然大悟了，原来这是个炊事兵，跟自己一样属于后勤兵种。

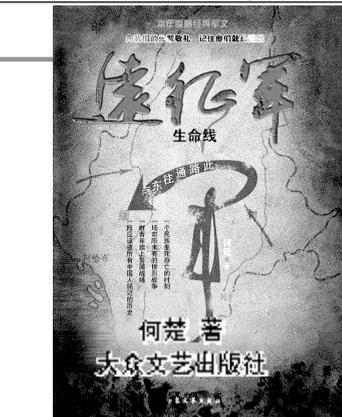
对于仁安羌战役和整个113团，姑娘这才有一个新的认识——连伙夫都上了前线，那得是多么惨烈的阵仗？

几须成名酒醉醒，赵平原这次的名头多少蹦得有些稀里糊涂。

跟老猫打的那次配合，原本只差一点就让他送了命。手雷引发的爆炸把老大一块地皮都翻了过来，赵平原没细看自己弄死了多少鬼子，转身就跑。之前炸掉的那辆卡车还是起到了相当大的作用，附近几幢楼里的鬼子有许多被引过去，剩下的那部分当中，就有几个家伙注意到了赵平原的投掷动作。排枪在他身上连开了几个洞，都是对穿，看到衣服一下子就被鲜血浸透，赵平原知道再跑下去就只有死路一条，一咬牙索性冲进被爆炸引着火头的危房，用湿淋淋的血衣捂住口鼻，躲过了追兵。

野火燎原般推进的中国军队让鬼子没敢再逗留下去，等到老猫找来，乍一撞见跟灶王爷差不多了的赵平原还抬了枪，后者身上那些明显是经过火烫血淋的枪眼，让他很是有叹为观止——就算是自己，姓赵的这小子也照样跑得下手来。

两人都不知道，被老猫一枪打死的



日本军官，居然是个大队长，跟平墙河北岸阵亡的那个藤原正男一样，得算是整个仁安羌战役日军死亡名单中军衔最高的了。他的部分属下后来被113团1营追歼，运送的尸身也翻在路边，国军方面才知道有这么回事。

赵平原在军中声名鹊起，然而仁安羌战役后军功上报，军部批文却迟迟没有下达，113团乃至新38师无人受到嘉奖，甚至连阵亡者的抚恤金也不曾发放。

伤员们得知消息都蔫了，就有人安慰赵平原说：“说不定是最近仗打得太狠，过些日子就有大洋发下来了……”末了又加了句，“团的人知道你是爷们儿就行”。

赵平原什么也没说，只扳着指头算钱。对于这个113团受到的待遇，来自第5军的医护人员私下议论很多。当兵打仗本来就是提着脑袋过日子，再不给赏钱，连抚恤金也没，那不是把人当傻子吗？

乔小颖冷眼旁观了一段时间，见那个刺头兵比任何人都更关注赏钱相关的小道消息，不免有点鄙夷，在护理过程当中对方是个死人，手脚要多重有多重。

卡萨和曼德勒，米内瓦均有铁路、公路相通，属缅北与缅中之间的交通枢纽，地理位置极其重要。自从113团入驻布防，这一带缅甸居民都知道战事将至，早早就溜之大吉。只有一小批华侨留了下来，张罗着为远征军送粮送物，出力协助。

为首乡绅叫做罗金龙的，见到国军部队时眼圈都红了。

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，你的营销该怎么办？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揭开营销的层层迷雾，发现营销的真谛。

麦克斯和米妮找到了卡莱布

麦克斯非常吃惊，甚至感觉受到了侮辱。“你说轮子，我生产的轮子，是……一种商品？”“面对现实吧！事实就是如此，轮子是一种商品。所有的轮子都具有相同的标准和功能。使用它的人无需具备任何特殊的专业知识，所有轮子制造商提供的产品质量大同小异。你也不得不承认，来自国外的克隆轮子基本上与你们的产品相同。他们唯一的差异因素就是价格。”

麦克斯激动地在山洞里走来走去。“商品！我不希望我们是在商品市场里混！”先知者说，“大批的商人都这么说。他们说：‘我们不想在商品市场营生。’就好像这对他们在某种程度上是一种侮辱一样。然而，正是在这样的市场上，他们才有可能赚到大钱。要是能销售10亿个商品轮子，即使每个轮子只赚一个谢克尔，那么加起来也会赚到10亿谢克尔。”想到10亿谢克尔的利润，麦克斯觉得商品市场这个概念更容易接受了。

“好吧，”他说，“我们如果要主导市场应该做什么？”“你可能不喜欢这个建议，但事实是，你需要关注的不再是伟大的推销员，而是伟大的销售体系。”“这是什么意思呢？”“你必须重新安置本和他们的建设型销售人员，减少他们的人数，只保留最好的，并让他们负责

特种轮子的销售，关注专门的客户。这一业务利润可观，足以养活他们那样的销售人员。”

“对于一般的轮子，你必须建立一个全新的销售机构，雇用熟练的人手。这些人的成本要比建设型销售人员低很多，并且更易于替换。你不要把他们当做是销售专家，而要把他们看做是销售团队的成员即可。”

“同时你需要建立一套程序来招募和培训这样的人，以便业务得到拓展后可以很快招募人员。此外，建立标准化程序的原因还在于，可以及时补充流失的销售人员。他们需受过良好的培训，因为要想在这个市场上占主导地位，你就必须提供无与伦比的客户服务。这也就意味着你必须提供一些有效但不需要昂贵成本的非现金奖励的措施来激励销售人员。”“这可是很大的转变，”米妮说着，然后面对麦克斯，补充道，“你才是真正的CEO，最后还要由你来决定。”麦克斯回答说：“我心已定，击败克隆轮子制造商，继续领导市场。”“好吧，”先知者说，“想要击败他们，必先加入他们。”

在回来的路上，麦克斯对米妮说：“如果我们重新安置本，那么谁应取代他？”米妮想了一会儿说：“先知者让我们把新的市场销售人员看做是一个团队。如果说他们是一个团队，那么我们需要有一个领导者。”

“你的意思是‘销售领袖’吗？”“对！”然后米妮看着麦克斯说，“这个词儿怎么这么熟悉呢？”

经过仔细寻找，麦克斯和米妮终于在罗德大贸易港找到了卡莱布——传说中的“销售领袖”。他现在已经是那里的一个折扣连锁超市的销售经理。

在听了他们提出的报酬之后(这是

一笔很大的数目)，这位领袖摸着下巴陷入了沉思。“你所出的报酬很诱人。但是，你为什么就认为现在的情况会比第一次的时候更好？”“多年前当我们第一次聚在一起的时候，”米妮说，“我们不了解它，你也不了解它，但当时你的做法对于我们所销售的产品来说，有点太超前了，不符合那个时代的需求，也不符合当时那种类型的客户的需求。但是现在我们相信，你的做法用于当前的情况，完全没有问题。”

领袖再次点了点头：“这将是一个很大的挑战。克隆产品的确有价格优势。”“我们现在正考虑如何提高生产率并降低成本。用不了多久，我们应该就能缩小差距。”“我会做出很多改变，重塑销售文化。同时需要你们的支持，也需要你们的授权。”米妮答应道：“这些都没有问题！”

不多时，销售领袖卡莱布就上任了，开始组建他的销售团队。

建设者本很生气。他向妻子抱怨道：“你真该看看他新作的广告宣传！太烂了！”“是那个家伙搞的广告？”“一个新来的顶替我的家伙，是个什么所谓的销售领袖！哈！连当个划艇队长都不够格！”“这是他的广告创意？”“不，是公司的。但他是支持者之一，麦克斯和米妮都赞成。”“这广告有什么不好呀？”“这算什么呀，空洞无物，没有任何实质内容！每个广告就只是一个品牌名称加上点自我感觉良好的句子和图片而已。”

情况是这样的，新雇用的广告代理商已经设计出一个全新的产品商标——“麦克斯轮子”。并且代理商正在四处进行宣传。从蓝色尼罗河到黑海，每个王国和帝国都竖满了广告牌，上面印有最新的设计和宣传口号：“麦克斯轮子！滚滚向前！”



李耀璋 张玲 译
中央编译出版社

Selling My Wheel
卖轮子

风靡全球的营销寓言！

美国著名营销专家 迈克尔·波特 作序推荐
《推动我的奶酪》 史安人深省的寓言故事
比《最伟大的销售员》 更立竿见影的营销经典