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？

关燕玲近来心情潮湿得很

“那地方不保险，哥们，出来揩油先要瞅准地方，最好的地方是那个花池边，看清楚了没？”滟秋伸出闲着的那只手，指着花池的方向说。两个揩子一下愣了，还没见过这种被打劫的人。“你……你是谁？”拿报纸的抖着声音问。“我是你姑奶奶！”滟秋飞起一脚，踢向了这家伙的裆，那只手一把就夺过了他藏在衣服下的啤酒瓶。“拿个空啤酒瓶就能让人给你掏钱，应该用刀，知道不？！”说着，一瓶子就砸向了另一个的头。

那家伙还没反应过来怎么一回事，头上就噗噗往外冒起了血。这边这位还蹲在地上，滟秋刚才那一踹太狠了，差点要他的命。挨了砸的捂住头，嗷嗷叫着想反扑，滟秋又给了他一瓶子，这次瓶子开了花，滟秋将锋利的玻璃对他脸上：“就这点本事，挨了砸不应该抱头，要卡住对方脖子，妈的，这么不经砸就敢出来混，找死啊，给小阎王丢人！”滟秋知道这一带是小阎王的地盘，就是张朋手下那个。这两个绝不是小阎王手下，小阎王手下个个是亡命徒，这是两个打野食的。果然，一听滟秋说了小阎王的名，两个人吓得从地上爬起来，没命地就逃了。

滟秋扔掉啤酒瓶，掏出纸巾擦擦手，伸手拦车。用啤酒瓶砸人，也是在夜总会学到的。对那些没有来头而又想耍横的客人，顺三就让她们这么对付。顺三还当着一百多个小姐面，猛从服务生手里抢过啤酒瓶，噼里啪啦就砸了三个服务生的头，然后将露着寒光的玻璃刺在了一位服务生的胸脯上。“看清没，动作要快，下手要狠，最好能把烂了的酒瓶扎到孙子脸上。”顺三教导她们说。

滟秋在明皇用过不下十次，每次都很灵，有一次还把碎了的啤酒瓶扎在环保局一位小科长脸上。“妈的，老娘干的就是最环保的产业！”吓得那位小科长当场尿出尿来。那些装腔作势把小姐不当人的男人，一旦看到小姐玩命，全他妈成了龟孙子。

关燕玲近来心情潮湿得很，潮湿就是不舒服，间或还要发冷发寒，偶尔还会淋淋雨落落霜什么的。关燕玲的本行是建材，她做建材这行做得是要风有风，要雨有雨，但一起地条钢事件，给关燕玲敲响了警钟。关燕玲不是怕公安，公安有什么可怕的，那个自命不凡的吴二姐，不是乖乖去深圳学习了么，地条钢事件不了了之。但关燕玲怕上面，据说地条钢事件惹恼了姓佟的，他在常委会上连续两次发火，矛头直指华喜功。华喜功劝关燕玲收敛一下，别做得太张扬，张扬了对谁也没好处。关燕玲嘴上不服，心里却在想，地条钢这生意，怕是做不成了，人家既然盯上，迟早都会算账，这是政府的一贯手段。关燕玲经商这么多年，见识过形形色色的人，特别是那些政府官员，他们说没事时，你就没事，他们如果说你有事，你迟早都得有事。

关燕玲决计收山，至少地条钢这生意是暂时不能做了，她一句话下去，关于地条钢这条线，就彻底断了。人活着总得做事，这行不能做，就得想办法做那行，不然你得闷死。关燕玲思来想去，决计还是把地产这一块做大。她要在地产界竖起另一块牌子。

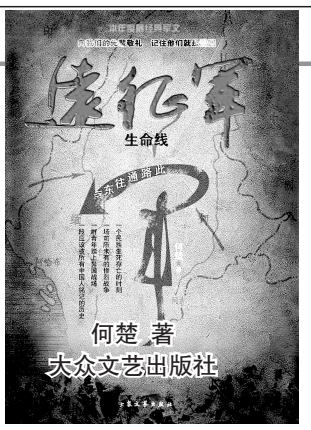
关燕玲起先并没在意皮天磊，她想，依她在东州的知名度还有影响力，皮天磊怎么也得给她一个面子，况且，她跟皮天磊交情也算不错。所以，当她决心拿下化工总厂那块地时，并没把皮天磊当成障碍。而且据她事先掌握的消息，皮天磊好像无意于这块地，皮天磊的兴趣在开发区那边，他正盯着黄蒲公呢。于是关燕玲暗中布网，很快将银行这边的关系摆顺了头，接下来，关燕玲开始瞄准法院。

负责化工总厂拍卖的是法院执行局局长张海，关燕玲算是熟悉，但交情不是太深。这一天，关燕玲通过华喜功，请张海吃饭，张海爽快地答应了。席间，关燕玲婉转地提出了化工总厂，张海惊讶地说：“怎么，关总也对这块地感兴趣？”“我是生意人，能赚钱的事，当然有兴趣了。”关燕玲也不避讳，直截了当说。“现在建材生意不好做，她也想到地产界试试身手。”华喜功在一旁添油加醋。有了华喜功这张牌，张海当然不能不当回事，再怎么说，法院也归华喜功这个书记管。几天后，张海打电话给关燕玲，约她谈谈。关燕玲兴冲冲赴约，两人见了面，张海开门见山，谈起了佣金。他说，手底下人多，大家都要养家糊口，再说，还有拍卖公司那边，也不能让人家白辛苦，请关总能理解。关燕玲莞尔一笑：“那是，有财大家发，我关某人这点道理还懂。”按常规，法院方面私底下的佣金是按标底的30%收的，这在东州已是大家共知的秘密，关燕玲掏出一张支票，笑吟吟道：“这次我破个例，按40%成交，怎么样？”

19

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……



军部在当晚召开了紧急会议

“你不杀他，他就要杀你。和尚能放缅奸进门，就有害人的念头，死了也不冤。”先到场的医官远远望着赵平原的身影，低声叹息，“这小伙子连打死了五个人，连眼皮都不带眨的，那得多狠的心啊……”

整个下半夜，寺庙里寂然一片，除了空气中残留的血腥味以外，一切都透着安宁。乔小颖却失眠了，到了清晨时，她两眼酸涩地起了身，想要走出去透一口气，却在出殿门后忍不住到另一边张了眼。

赵平原正蜷在自己的铺位上，沉沉睡着。大概是噩梦的关系，他咬着牙，眉头紧锁，脸上刚缝合不久的伤疤微微抽动，放在身侧的双手捏成了拳头。看了一会，乔小颖忽然有点可怜起这个年轻人来。原来他一脸凶相一身悍野，心里也是害怕的。

乔小颖刚离开不久，赵平原就在一声低吼中惊醒，急促地喘着气，满身冷汗左右四顾，最终慢慢平静下来，望着天边刚探头的旭日发愣。

几年前的那个早晨，太阳也是以这般如血的颜色，挂在南京城头。

孙将军麾下：

谨代表我军第一军及其他英帝国军队，对阁下热诚襄助及贵师英勇部队援救比肩作战之盟军美德、深致谢忱。本人奉英皇陛下命赠阁下以‘英帝国司令勋章’尤感欣慰。因阁下受命掩护贵国第五军之故，未得盘桓，殊以为憾！

祝阁下及无比之贵新三十八师康泰百益。

缅甸作战区统帅 亚历山大上将

这封英军方面的感谢信及勋章被送到孙立人手上时，新38师部和114团正沿着密曼铁路转进，撤退到米咱地区，112团则暂留温早，阻击由色格尾追上来的敌第33师团。

而卡萨方面，113团正在与二十倍于己的敌军苦战，如今的新38师可以说是面临着有史以来最严峻的局势，稍不留心就是被各个击破的结局，孙立人最近一段时间几乎视线不离军事地图，连说话声音都是哑的，满嘴火烧火燎的大泡。

军部在当晚召开了紧急会议，大致敌情通报结果是：八莫和密支那均已被日军占领，从滇缅公路撤回国内的道路遭切断，敌第55师团正强攻卡萨，整体局势极为严峻。

全场静默中，罗卓英干咳一声，指出当前盟军内部一盘散沙，缅甸战场败势无可挽回，唯有当机立断，退往印度境内暂作休整，再做打算。在这一点上，他毫不讳言，自己和美国总参谋长史迪威意见一致。

“去印度？小小一个印缅省，英国人都在防备我们鹊巢鸠占，十万大军真要进了印度，他们还不连做梦都要吓醒了？”杜聿明冷冷地看了罗卓英一眼，“重庆方面已有指示，当前缅甸战局艰险重重，英方又独善其身，远征军要保存实力回国，不得恋战……”

鉴于腊戍、八莫、密支那相继陷入敌手，东撤滇缅公路的可能性已经为零，杜聿明提出撤往缅北的野人山，再翻越野人山系东侧的高黎贡山，返回云南。

孙立人则直言反对，强调东路敌军已逼近云南边城腾冲，如此，即便能翻越高黎贡山，也可能被日军拦截；卡萨方向，敌第55师团又随时可能突破113团薄弱的防线，截断中国军队去路。地理方面，野人山为高耸入云的横断山脉所夹峙，几百里方圆瘴疠肆虐，杳无人烟，大军贸然踏入这样恶劣的环境，危险极大，甚至会陷入不战而溃的境地。

杜聿明面无表情地吹着水杯里漂浮的茶叶，过半晌才淡淡问：“那孙师长有何高见？”“我同意罗司令的意见，撤入印度后再考虑回国的问题。”孙立人不亢不卑地回答。“还有谁赞同往印度走的？”杜聿明扫视部下，眼神很冷。“自当遵从杜长官意愿，誓死北进。”200师师长戴安澜第一个站起身拥护杜聿明，紧接着廖耀湘等人也纷纷起立表态。

孙立人默然片刻，沉声问：“北进要是死路呢？”“戴某人宁愿战死沙场，化为鬼雄，也不愿靠着英国人的庇护苟且偷生！”一代名将戴安澜凛然以对。“苟且偷生？你的部下也这么看？”孙立人摇了摇头，“我孙立人别的不知道，就知道手下这些苦巴巴的兵不容易。他们见我叫声长官，吃我管的饭，打我要他们打的仗，我就得拿人命当回事，不敢把部队往绝路上带。”“孙师长口口声声死路绝路，就那么质疑我的判断？”杜聿明脸色微沉，“我向来不打没把握的仗，现在跟日军抢的就是时间。区区一块山地而已，只要行军迅速，辎重补给能跟得上大队，那野人山里难道还真有野人把你吃了？”“我觉得北进一事绝不能草率。”孙立人见罗卓英对自己微微摇头，却还在做最后的努力，“野人山一带就连缅人也不敢踏足，我军一旦深入其中，日寇必将追袭堵截。杜长官，看在十万子弟兵的份上，请一定要三思啊！”

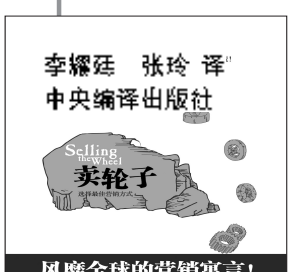
16

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拨开营销的层层迷雾，发现营销的真谛。

售后服务是和销售捆绑在一起的

几个世纪以来，人们发明了数十种销售策略，不过，领袖很清楚，要想使交易顺利达成，最好的方式就是有效化解客户不去购买的两个主要且根本的问题。第一：这确实是最实惠的价格吗？第二：在这里购物会带来不必要的麻烦吗？很自然，要做成一笔业务，对第一个问题肯定要回答说“是”，对第二个，必须回答说“不会”——推销员回答的口气越诚恳，潜在买家越有可能掏腰包。



因此，在处理价格问题时，领袖会教给“百万商业中心”的员工一些如何减轻客户对这些问题的担忧的技巧，使客户不至于总是反复衡量这笔买卖是否划算。例如，他会让员工拿出竞争对手的宣传页——以此表明麦克斯轮子是性价比最好的。这样一来，除了让客户意识到价格的低廉，也向客户证明，没有必要再去转了。

当然，麦克斯轮子公司的“百万商业中心”并不总是能够提供最低廉的价格。所以领袖会授权销售人员适当地给客户一点折扣。如果进店客户觉得麦克斯轮子并不那么物超所值，并且员工觉得这笔生意可以成交，那么每个轮子可以降低一个谢克尔。

如果你处在以价格竞争为主的市场中，要记住一件非常重要的事情，那就是售后服务是和销售捆绑在一起的。正如领袖所知，提供售后服务需要付出成本，并且最好的策略往往是提供一个低廉的产品价格，然后对任何相关的售后服务单独收费——对于轮子业来说，其中一项售后服务就是为客户的货车、牛车和战车安装新买的轮子，这项服务就是单独收费的。

但有些时候，员工可以通过售后服务更好地展现公司的价值。如果另一家轮子店的价格低的离谱，员工可以说：“是啊，他们的轮子只要19个谢克尔，但他们会向您收取10个谢克尔的安装费。在我们家，虽然您需支付20个谢克尔买轮子——不过安装费只有5个谢克尔。”尽管价格一直是每个轮子买家关注的问题，但并不是成交的唯一要素。与此同等重要的一点是，要使销售变得容易实现。

任何客户购买轮子时都不想有后顾之忧。他们希望轮子的质量良好、性能可靠。除了产品本身，他们还希望交易过程简便快捷。

“你一直说我们必须持续为客户提供方便，”有一天，米妮问领袖，“可究竟要简便到何种程度？”“我也说不好，”领袖说，“但我们必须继续努力。”“为什么呢？难道我们不应该更加关注价格吗？”“归结到一点：市场竞争的主要手法是尽一切努力排除成交的障碍。”“障碍？什么障碍？”“从某种意义上说，价格是一个障碍。它是一种阻力，阻碍客户的购买行为。较低的价格意味着较小的阻力。较高的价格意味着较大的阻力。它使人们三思而后行，从而使得整个交易流程放慢下来。但它只是障碍之一。

“如今，人们的货车、手推车或战车都需要不时更换新轮子。但他们会选谁家的轮子呢？我们的轮子，实事求是地讲，跟‘伊迈姆’或者别家的差不多，而且轮子的价格也大致相同。那么，到底是什么决定了客户最终的选择？那就是便捷性。谁能为客户提供最便捷的购买流程，谁就能得到这笔生意。

“为了理解什么是方便，可以先看看与之相反的一面：不便。我们不禁会问，什么有可能造成客户的不便呢？造成不便的一个原因是距离。如果商店距离客户太远，购买就会不方便。因此，我们要尽可能多地开设经营连锁商店以接近更多的客户。还有什么会引起销售的不便呢？那就是时间——或者说是浪费时间。如果我们浪费了客户的时间，就会出现不便。就像是如果有人进店，是马上就能得到帮助呢，还是需要等上几个小时才能得到帮助。”

“再或者，”米妮说，“他们来了，却没有找到想要的那款轮子。”

持续不断地为客户提供便利可不是件容易的事。不过，领袖坚持这么做，并且对此不厌其烦。他一直想办法简化购买和售后服务流程，尽量减少客户的麻烦，为客户提供更多的便利。他的员工们也经常为他出一些好主意。一天，销售领袖为“百万商业中心”的每一位员工布置了一个任务——让他们每一个人想出一个能够方便“麦克斯轮子”客户的办法。

“下个月我回来时，希望你们每个人都能想出一种或几种好方法，多多益善。”现在，更便捷在领袖的字典里有了更广泛的含义，它不仅意味着为客户提供更便捷的服务，同时也意味着创设一些新的处理手段，开设一项全新的服务项目，但前提是没有额外的成本负担。从员工角度来说，更便捷更多时候意味着为客户提供帮助。

23