

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黑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？

半路杀出程咬金

张海没想到关燕玲会这么大方，当下喜的，就将拍卖的具体事宜一一跟关燕玲讲了，还特意叮嘱，如果有人起哄，乱抬价，请关燕玲千万别跟，到时会有人出来维持秩序的。

啥都考虑到了，就是没考虑到皮天磊会插进一条腿来。化工总厂拍卖半月，皮天磊忽然来到光大实业，关燕玲有些惊讶，她跟皮天磊这些年打交道也不算少，但皮天磊从不登她的门，她也叫不到皮氏集团去，有什么事，都是约好了地点在外面谈，这叫互不踩界。

“大妹子，不够意思啊，那么大一笔生意，你不可能一个人独吞吧？”皮天磊进门就说。关燕玲心头一震，但仍故作若无其事道：“啥事也瞒不过皮老板，我这才刚有个想法，皮老板就兴师问罪了。”“不敢，大妹子的生意，我皮某支持还来不及呢，哪敢兴师问罪。”

关燕玲忙着给皮天磊敬烟沏茶，她虽然有华喜功罩着，但还是有些怵皮天磊。皮天磊做事向来不讲规则，他要是给你面子，不管你有没有人罩着，他都给。要是不给你面子，就是天王老子罩着，他照样该黑脸时就黑脸。“怎么，建材做腻了？”皮天磊呷了一口茶，皮笑肉不笑地问。“哪啊，我看皮老板做地产做得滋润，就想试试水。”关燕玲一边打哈哈，一边思谋对策。皮天磊找上门来，绝无好事。

“想试水，好事，好事啊，不知大妹子水性如何？”这话就有些挑战了，关燕玲也不示弱：“若论水性，当然没法跟皮大哥你比，不过，小妹既然打算蹚这水，也不怕被淹着。”

“好魄力。”皮天磊击起了掌，目光像探照灯一样在关燕玲身上扫来扫去。关燕玲被他扫得浑身不自在，她最怕男人这么肆无忌惮地看她，记得第一次华喜功这么盯着她不放时，她软中带硬地警告过华喜功：“我身上可是长刺的，局长大人不怕刺着？”没想到华喜功就好这一口，一把拉过她说：“我就怕你不带刺，来吧，多少刺尽管使过来，哥哥我照单全收。”那时华喜功还是公安局长，她是刺了，还警告道：“本女子不是枕头，不是谁想枕就可以枕的。”可人家压根儿没反应，照样火一般的烧向她，最后倒是她乖乖缴了械，成了华喜功床上一床棉被，华喜功啥时想盖，她就乖乖盖上去。当然，华喜功在她身上，也投入不少，没有华喜功，她关燕玲不可能有今天。

但是现在皮天磊这么望着她，她就有点来气。她扭过身，抓起板桌上的电话，叫秘书进来。秘书姓方，叫方艳，大学毕业没多久，关燕玲有次心血来潮，到东州人才市场瞎转悠，无意中看到了这个方艳，女孩子长得艳，一米七五的个头，天生做模特的料，偏偏却学了经管。她跟方艳攀谈了几句，喜欢上了这个女孩，就把她带到了公司。这些年，方艳替她摆平不少女人，这是一个为了钱什么也豁得出去的女人，不像一般女孩，明明需要钱，偏要扭捏。关燕玲喜欢方艳的性格，有什么扭捏的呢，这个世界不需要扭捏，只需要攻击。有次她带方艳陪华喜功吃饭，华喜功很不客气就流露出了那个意思，当着她的面，就公开给方艳示爱。换上别人，早就忍不住了，不掀翻桌子才怪。女人嘛，差不多都是自私的，特别在这方面。可关燕玲不，第二天她就让方艳单独去陪华喜功，回来后还一个劲地问，问得方艳脸都红了。她轻轻拍拍方艳肩膀，说：“记住，这个世界上只有猎手和猎物，没有男人和女人，他喜欢你，我不吃醋，但你要把握住一点，要有所得，不能让他白把你当被子。”

方艳后来果真成了华喜功的另一床被子，华喜功对方艳，甚至比关燕玲还好，可这有什么关系呢，方艳就是她关燕玲，她关燕玲就是方艳，华喜功不论喜欢谁，好处总是她关燕玲所得，既省了事，又得了好处，何乐而不为呢？

但这一天她叫来方艳，绝不是要把方艳送进皮天磊嘴里，姓皮的不值，也不配，她是想让方艳当面学学，怎么跟姓皮的这种人打交道。“来，皮老板，我给你介绍一下，这是我的助手兼秘书方艳小姐。方艳，这是东州大名鼎鼎的皮老板。”“皮老板好。”方艳伸出手，皮天磊懒洋洋看了方艳一眼，没握。方艳尴尬在那里，不过只尴尬了几秒钟，方艳的进攻就开始了。方艳说：“皮老板不是来收保护费的吧，我听说，皮老板就是靠这个过日子。”

皮天磊还从没让人这么侮辱过，他腾地放下茶杯：“你说什么，再说一遍。”“怎么，皮老板也怕人揭短啊，我还以为皮老板是大风大浪里闯过来的人，不会在乎别人说什么。”方艳依旧保持着刚才的姿势，一点没因皮天磊发火而显出紧张。关燕玲看着她的弟子，得意之色浮上心头。“看不出啊，你这张嘴还会杀人。”皮天磊阴笑两声，做出一副大人不见小人过的宽宏样。“哪啊，跟皮老板比起来，就是小巫见大巫了。怎么，皮老板也对那块地感兴趣？”

“感！”皮天磊咬牙切齿说了一声。



国际文化出版公司

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……

逃过死劫的中野太郎再回山区

“还有谁和孙师长意见一致的？”杜聿明拧起眉头，将视线转向其他人。底下鸦雀无声。

杜聿明一口陕西腔陡然变得威严凝重：“国家危亡之际，我等本应同心协力，共返国门。当前形势，北进已成定局，各部队须遵命行事，不得贻误，违抗命令者，一律按军法从事！”

孙立人无声地冷笑了一下，重重坐在椅子上，再也不想多说半个字。

“抚民兄何去何从？”会后，新22师师长廖耀湘一语双关。

孙立人字“抚民”，听到招呼，他良久后才茫然回答：“去做该做的事，廖兄保重。”

新38师114团和特务营于次日火速赶往温早。孙立人这个回马枪杀得鬼子措手不及，已被敌第33师围困的112团早就憋足了狠劲，两面夹攻一晚上打下来毙敌近千，112团安全突围。

孙立人对军部集结命令置若罔闻，率领新38师抢在敌军合围前杀出血路，向印缅边境疾进。撤回印度的同时，孙立人用无线电联系到113团，要求刘放吾立即率团向印道、旁滨方向撤退，免作无谓牺牲。

然而尽忠职守的刘放吾同时还接到了杜聿明下达的另一个命令，那就是已向缅北进发的第5军主力仍未撤至安全地带，113团务必再坚守几日。

以大局为重的刘放吾率部血战了两天，这才逐步撤离战场。打扫战场时，一些中国士兵的尸体，给了日军很大的心理冲击。几乎找不到一块好肉的躯壳，让他们看上去如同从地狱里爬出来的厉鬼终于耗尽了最后一丝气力，有个机枪手甚至是个被弹片炸烂双眼的瞎子，日本人无法理解，甚至无法想象是什么样的力量支撑着他，到了如此地步还

不肯放下武器。跟武士道精神比起来，那更像是一种野兽般的杀戮欲望在支配着行动，一种在骨子里歇斯底里嘶吼着的东西至死都仍未消泯。

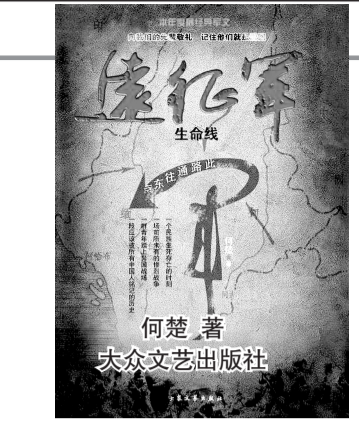
日军第55师团指挥官最终得知，几天来像钉子一样钉在伊江西岸硬是没让己方逾越防线半步的这支部队，正是在仁安羌一战成名的113团。消息传开，全军为之震动。一支从两万人中间精挑细选出来的突击队很快就整装待发，名声已经大到连日本内阁都知道的113团，是他们将要猎杀的唯一目标——血的耻辱，只能用水来洗刷。

少佐中野太郎是主动请缨率领突击队的众多军官之一，被挑中的最大原因，在于他个人极高的军事素养以及堪称彪炳的战绩。

由士兵升到少佐，中野太郎只用了不到旁人一半的时间。日本对亚洲各国发动的大规模侵略，使得他这样受过高等教育应征者很受部队欢迎，而骨子里源自祖先的那份骁勇善战，则让他从一开始就像块干燥的海绵，吸取战地经验的过程快得令人震惊。

从越南到泰国再到缅甸，中野太郎唯一遗憾的就是没有踏入过中国境内，多国战场上积累的丰富经验，使得他对于复杂地形作战极为精通。像猿猴一样呼啸在原始森林里的越南人曾给日军造成过极大的麻烦，当时中野太郎所在的部队几乎二十倍于敌人，却在深山里一点点地被蚕食吞噬，最终活着走出来的不过几人。

对于真正的军人来说，战场无疑才是最具效率的军事学院。逃过死劫的中野太郎并没有像其他人那样谈“林”色变，反而在养好伤后主动要求再回山区。这一次他亲手活捉了两个潜伏在泥沼里的游击队员，并在逼供中牛刀小试，结果那两人一个咬舌自杀，一个说出了中野太郎要



他说出的一切。几天后，那一带山区中的游击队被日军歼灭，无一漏网。

自此以后，中野意识到死板的战例个案能够教给自己的东西毕竟有限，便把更多时间放在了大山里。有时候，自然界才是决定胜负的关键，他清楚适者生存的铁律。

当然，在号称精锐之师的第55师团里，够格胜任如今这支突击队队长的，并不止中野太郎一人。他最终打动师团长的是一句话：“没法带回敌人头颅的武士，会亲手割下自己的头颅。”

而此时此刻，刘放吾正率部孤行在十万远征军撤退路线最末端，并不知道自己和部属成了日本人立誓消灭的对象。

孙立人在电台强调的撤退计划，是绝不跟随杜聿明的步伐，转而避开敌军主力，在雨季来临前突进，到达印度英法尔会师。而奉命行进的113团在南坎车站与敌军激战之后，辗转横渡清德温江，渡江过程中电台不慎渗水，通信发生问题，与师部失去了联络。

前有堵截后有追兵的情况下，113团被迫分成两路，负责断后的1营2营成功完成阻击任务后，像条遍体鳞伤的游龙，一头往印缅边界的莽莽大山扎去。

除了先撤往英法尔的弟兄以外，大量由缅甸逃往印度的华侨、难民早已拖家带口，走在在这两个营的前面。就是沿着这么一条硬生生从荆棘中踏出，肆虐着瘴疠瘟疫的险途，赵平原和他的战友们正式踏入了被称为“绿色魔窟”的野人山西南分支——巴豆开山。 17

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。

一家新的“百万商业中心”开业了

一个强有力的领导者对于一个高效的销售团队来说是非常重要的，因为员工的销售行为并不是自发形成的。他们大多在事业上并无野心，只是希望有一个良好的工作环境和一份不错的薪酬待遇。

第二个月领袖回来时，每个员工都拿出了自己的想法，少则一两条，多则六七条。当然，有些想法不是很好，甚至还有点愚蠢。但领袖还是认真听取了每个人的看法。

领袖先跟汤姆交谈。“我觉得，我们的店面应该建得更大一些。”“为什么？”“有时这里比较拥挤，大一点的店面会让客户感觉舒服。”“可是这家店刚刚建好啊，”领袖说，“再建一次太不划算了。”“哦。”“你为何不考虑调整一下货架呢？如果你能想出更有效的店面布局，或许可以缓解拥挤问题，还能省下一笔不小的开支。”“好吧。”汤姆答应了。

然后，领袖开始和萨拉交谈。“说说你的想法。”“我认为，我们应该把整间店面漆成紫色。”领袖有点惊讶。“紫色？”“对，紫色的。”她说。

“那么，这个方法对公司与客户建立业务联系能够产生哪些益处呢？”“目前，整个轮胎城的商店没有一家是紫色的。如果采用紫色，咱们这家店面到时候就会很醒目，客户会很容易找到我

们。说不定我们的店面还能成为地标性建筑呢。而且，紫色是王族的象征，世界各国的国王和王后都用它来染长袍。如果我们把店面涂成紫色，就是在用色彩告诉世人，在轮子行业里，我们的品质是至高无上的。”

这么一解释，领袖便若有所思地点了点头。“好吧。店里不忙的时候，抽空计算一下需要多少费用。”他告诉萨拉。然后轮到约瑟芬了，她说：“为客户的座驾或者战车安装轮子，至少需要一个小时的时间，很多客户一听这个，就都走了。他们不喜欢等待。那么，为什么不尽量缩短或取消等待时间呢？”

这时，领袖的兴致来了。“很好。你有什么具体建议？”“我们可以向客户承诺，等候时间绝对不会超过一个小时。否则，免收安装调试费。”“不错嘛，”领袖说，“这一招在淡季会比较好用。可是，如果我们真的很忙，或者客户太多怎么办？”“还没想到这一点，”约瑟芬说。“不要紧。这还是一个很好的想法，”领袖解释说，“你再完善一下，下次我来的时候，咱们再讨论。”

麦克斯轮子公司旗下又一家新的“百万商业中心”在塞雷斯商业区开业了，销售领袖参加了开幕式，当他回来时，约瑟芬和亚当已经商议过了，想到了几个变通的方法。

“如果我们忙不过来，客户也不想等，”约瑟芬说，“我们可以这样对客户说：‘购买轮子之后，我们会与您预约一个方便的时间，到您家中为您的爱车安装轮子。’”“或者，”亚当说，“我们可以在报上刊登一则广告：‘电话订购您的轮子！告诉我们您需要的轮子型号，我们会为您上门服务，并且安装到位。’”

李耀廷 张玲 译
中央编译出版社



风靡全球的营销寓言！

《卖轮子》是营销界的一部经典之作，它通过一个个生动的寓言故事，揭示了营销的真谛。本书由李耀廷、张玲译，中央编译出版社出版。

比《推动了我的奶酪》更发人深省的寓言故事
比《最伟大的销售员》更令人难忘的营销经典

“再或者，”约瑟芬说，“让他们把自己的战车、牛车、货车停放好。我们带他们去购物，去王宫参观，或是去他们喜欢的任何地方，趁他们游玩时，我们就可以安装好轮子。”“这个想法真不错！”领袖说，“太好了！现在，我要跟麦克斯和米妮单独谈谈这件事，然后给你足够的经费，测试这项计划的可行性。同时，你要想清楚如何付诸行动。有了这些想法，相信我们可以创造轮子销售的历史。”

当时，有一对年轻的希腊夫妇生活在轮胎城码头，他们是迪米特里和卡桑德拉。迪米特里是个渔民，每天清晨，他会乘小舟出海，撒网捕鱼。午后返航，把捕来的鱼卸到卡桑德拉的牛车上，让她拉到鱼市上销售，人们就可以用这些新鲜的鱼烹制一顿美味可口的晚餐。

一天晚上回家的路上，卡桑德拉（人们都喜欢叫她凯西）发现牛车不大对劲。她停下来，看了看轮子，发现其中一个已经完全坏了，其他的几个轮子也已经裂开了大口子，随时都有断裂的可能。

一回到家她就对丈夫说：“迪米特里，牛车需要换新轮子了。明天别去捕鱼了，去换轮子吧。”迪米特里说：“明天？你不知道明天鲑鱼季就开始了吗？今年肯定是个丰收年，如果明天不去，会冒犯海神的。我可不能冒那样的险。”“好吧好吧，”他妻子说，“那我该怎么去换轮子啊？左边那个裂了个大口子！”“我明天一早要出海，你自己看着办吧。”

第二天，迪米特里出海去了，凯西驾着牛车，朝轮胎城的方向走去。她路过麦克斯轮子公司的“百万商业中心”——那儿已经漆成了紫色，富丽堂皇。她不想错过这家店，想停下来逛逛。 24