

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?

郑建英觉得关燕玲很眼熟

女人需要平衡,郑建英最早参与赌博,还是跟着大哥庞龙去吃饭,跟下面派出所几位所长一起玩的。那次之后,郑建英尝着了甜头,世界上还有如此之快乐还能赚钱的事,比上班强多了。郑建英在宣北区税务局上班,当一名普通的税官,她对那份熬了时间还不赚钱的工作烦透了,她梦想的是,天天能跟着大哥庞龙,去找那些派出所长,反正他们有的是钱,多输几个无所谓。郑建英最近手气不好,连输几场,家里那点存款都被她孝敬别人了。单位催她上班,她也懒得理,上鸟个班,一个月挣的,还不够一次输。



好了,就从郑建英这儿入手,不信庞龙不上钩。这天,郑建英正百无聊赖地躺在屋里,门铃响了。她以为是小色鬼罗旺来了,心里有几分不快。罗旺是个小混混,郑建英是在赌场认识的,这家伙玩牌玩得精,赌起来胆也大。一开始罗旺赢了她不少钱,后来不知怎么了,又在赌场上输给了郑建英。不过打那以后,罗旺看她的目光不一样了,色迷迷的,像是要把她吃掉。郑建英半真半假地警告过罗旺:“小子,小心眼睛走火,论岁数,我差不多能当你娘。”这话有些夸张,但郑建英的确要比罗旺大10多岁,郑建英现在不想吃嫩草,传出去不好听,再者,她的心思也不在这上面,她渴望赌,渴望能在赌场上做英雄。

郑建英懒洋洋地起身,打开门。门外站的不是罗旺,也不是她家那个死人,而是关燕玲。“你是?”郑建英觉得关燕玲很眼熟,一时又记不起她在哪儿见过。“郑所长好,我是光大实业的关燕玲。”关燕玲矜持地笑着,向郑建英报了家门。“哼!”郑建英不屑地哼了一声,她最烦别人称呼她所长了,郑建英最早在宣北区基层税务所当过几天小所长,对她来说,那是一段很不光彩的历史,她因暴力征税,被人举报,如果不是庞龙周旋,那次她就被开除了。不光彩的历史如果常被别人提起,等于是在扇她嘴巴。现在的郑建英压根儿不在乎别人称她什么,叫什么都无所谓,关键要对她实用。罗旺就唤她胖姐,唤得那个亲,让她直起鸡皮疙瘩,但罗旺能帮她赢钱,她也就喜欢让罗旺那么叫。该死的罗旺,好多天没出现了,不知又缠上了哪个骚女人。

郑建英正欲转身,忽然又记起什么似的问门口站着的关燕玲:“你就是关老板老总?”“谢郑所长,我叫关燕玲。”“晕,别叫我所长,肉麻,进来坐吧。”

郑建英穿着睡衣,她在家懒得换衣服,也懒得洗脸,一身肥肉臃肿地露在外面,特别是两个肥硕的奶子,让人看着不大舒服。但关燕玲还是恭维了她几句,说她保养得好,脸上能挤出水来。“保养个xx。”郑建英骂了句粗口,她喜欢粗口,女人暴粗口是需要勇气的,就跟赌场输钱一样需要勇气,郑建英看来不缺少这个勇气。当然,女人把粗口讲好了,也是一种时髦,郑建英要的就是这种时髦。

“你也别在我面前装陌生,我哥常提起你,冲他的面子,我也得拿你当姐看。”郑建英道,她哥就是庞龙,从她嘴里叫出来,好像庞龙是她亲哥。关燕玲盈盈一笑:“庞局对我挺照顾的,老早就想登门拜访,认识一下妹妹,又怕打扰你。”

“喊,来来来,干吗这么客气,我哪有那么大架子,再说了你是大老板,哪跟我平民百姓相比。”说着,郑建英将沙发上的东西挪了挪,腾出一小块地方,让关燕玲坐。

这个家实在是乱了,乱得没有一点章法。关燕玲还从没见过这么乱的家,地上鞋子随便乱扔,沙发上堆满奶罩、裤头还有化妆品什么的,奇怪的是,一大堆粉红衣物里,关燕玲看到一支假阳具,就是成人用品店里卖的那种,她脸红了一下,慌忙将目光从那物件上移开了。郑建英浑然不觉,她似乎对自己这个家一点想法也没,包括那件让女人脸红的塑料器械,她也没有丝毫羞耻感。

两个女人坐在沙发上,随意而又散乱地聊着,郑建英除了好赌,还是一个特能侃的女人,她吹嘘自己有过三天三夜不睡觉泡在赌场上的历史,还吹嘘自己一旦赢了钱,就想抱着钱睡觉。

“你是有钱人,我咋把这个给忘了。请我吃饭吧,吃完饭我们找个地方爽一爽。”关燕玲立刻响应,她巴不得郑建英能给她请吃饭的机会呢,但旋即她又迷茫,郑建英说的爽一爽,是指赌还是?还好,这一天她们只是吃了饭,尴尬的事并没发生,中间那个叫罗旺的来了电话,说约好了场子,开车来接郑建英。郑建英嘴上骂:“死胖子,你钻哪里去了,害得老娘得相思病。”人却先兴奋起来,回头看了一眼关燕玲,道:“不好意思啊,妹妹我得去过瘾了,改天有空再约,拜拜。”

关燕玲单还没买,郑建英已没了影。

军歌嘹亮

哑巴在大山里就像一本厚重的书

得知高大壮醒转的消息,老猫过去看他。往日龙精虎猛的高大壮已经瘦脱了形,满脸胡子拉碴,眼神仿佛一只垂死的秃鹫。赵平原刚跟哑巴经过这边,手里抱着血淋淋的野猪皮。高大壮很不理解这姓赵的小子,怎么跟一连弟兄走这么近,听过老猫的解释后,他明显地黯然起来,看着自己的断腿,喃喃地说了句:“想不到我成了拖累,蛋子倒成了人物……”“到边境的路还长,你得想别的东西。”老猫的劝解很简短,也很奇特。

那张野猪皮最后居然被哑巴塞满了枯草,勉强缝回一个猪的模样。赵平原一开始还以为这家伙是在做假引野兽,前几天晚上那阵兽吼人人都听得分明,据说医疗队有个姑娘当时就吓哭了鼻子,嚷嚷着那肯定是山魈,抓住人是要一撕两半的。面对疑问,哑巴却装作不懂,连最简单的手势都懒得打出,拖着“草猪”就下了山腰。

哑巴是个作不来伪的人,赵平原觉得,无论这次他试图隐瞒的是什么,都极不寻常。哑巴走后,赵平原找到老猫,问他知不知道“山魈”那回事。老猫却毫不在意,说管他什么,来了一枪打死就是。

聊了两句,老猫把话头扯到了临阵对敌上。赵平原怎么对付鬼子,老猫是亲眼见过的,那跟格斗跟打架都扯不上关系,而属于直截了当的一锤子买卖。他实在是好奇,这样的“功夫”是从哪里学来的。面对疑问,赵平原沉默了许久,只说了两个字:“老家。”

当年在南京,赵平原遇见过许多人,其中有普通百姓,有溃兵,也有跟他一样的半大小子。不是谁都愿意像牛羊一样引颈待死的,赵平原也曾和一些人并肩作战,那些人教会了他许多,不管是怎么

活下去,还是怎么让别的活物活不下去。

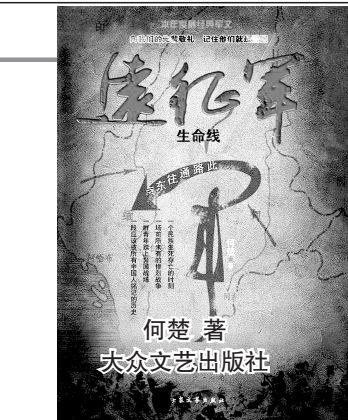
赵平原的父亲死在日本人手上,那时候日夜夜贴身陪着赵平原的,是一把杀猪用的放血刀。

“其实他跟野物都一样,你不喝我的血,我就喝你的血,就看谁下手更狠更快。”赵平原闷了半天,忽然说。老猫咂咂嘴,像是在品味他的话,“你跟哑巴倒是一路货色。”“扯淡。”赵平原想也不想地否认。

哑巴在大山里的表现,就像一本厚重的书,每打开一页,都写满了不同的内容。自从营长丢了那个叫什么指南针的玩意儿,队伍前进的方向都是靠哑巴来指。看不见日头没关系,他摸一摸树皮粗糙程度,就知道是东南西北。在找到新的水源之前,只有他不用去喝那些雨水积注而成的泥汤,赵平原曾亲眼看见他从土壤深处刨出过跟地瓜一个模样的植物块茎,咀嚼时淋漓在嘴边的汁液似乎一点也不比灌上半壶水差。

只有老猫才会几句再简单不过的苗语,诸如“吃饭”、“睡觉”、“敌人”等,还是在短的不短的过程中连蒙带猜的结果。哑巴在绝大多数时候都保持着默默无闻,刚开始时赵平原也觉得跟哑巴一起扛枪放哨,一个干说话,一个干瞪眼,确实不是办法。以前老家那边的聋哑人“啊巴啊巴”叫唤几声打几个手势,时间长了总知道是代表什么意思,但这个假哑巴完全走的是自己的套路,竖拇指对他来说有时候是代表够够够厉害,有时候却在提醒附近有一个足够大的蚂蚁窝,走动时要小心了。

慢慢的,赵平原发现用心去看东西,要简单得多。深山老林里毒物众多,就算那些遍体暗红的火蚂蚁沾上身,都会



拼了命地往肉里拱,单靠着哑巴一人,防是防不过来的。前两天一名士兵砍山开路,叫只乌黑油亮的大蝎子蜇了,捧着馒头般的手来找他。哑巴连说带比画,一旁的老猫好不容易才反应过来:他是让那家伙自己回到被蜇的地方,不出五步就有解药。那兵就哭丧着脸又走回去,一股脑拔了好些地衣野草,也不分种类,又是吞又是敷,噫得一脸鼻涕眼泪,看得旁人叹为观止。而没过多久,那货的手居然真的消肿没事了。

老天爷造物公平得很,相生相克是任谁也颠扑不破的道理。这就跟小日本总有一天会被打回老家一样,等当兵的血浸满每寸河山的时候,荼毒自然就解了。

在另一些时候,赵平原却又弄不懂哑巴。

在找到那条暗河之前,赵平原还常常去给水壶灌黄汤,有一回在泥潭边上听见变了调的蛙叫,就捡了根棍在草丛里拨弄起来,没过一会果然见条水蛇衔着只肥墩墩的蛤蟆死不松口。刚想去用棍子抽,哑巴却上来拦了一下,语气凶狠地喝了句什么,硬推着他要走。

赵平原天生就是要强压别人一头的性格,哪受得了这个,抬手就推了哑巴一个趔趄。哑巴愣了愣,似乎有点犹豫值不值得为了这么个事动手,还没等他脑子转过弯来,赵平原已经一脚踩在水蛇七寸上,头也不回地走了人。

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。先睹为快,带领读者揭开营销的层层迷雾,发现营销的真谛。

麦克斯公司成为业内获利最高的企业

汤姆借来个扳手,固定了一下轮心,然后和大“怪物”坐着这辆战车转了一个街区,来确定车子是否彻底修好。

回到店里以后,“怪物”问:“多少钱?”“不收费的,这您不用担心。”大“怪物”很高兴,脸上露出了笑容。“谢谢!祝你今天过得愉快。”“您也是,先生。”

汤姆回到店里问亚当:“我做得怎么样?”“不错,”亚当说,开始算分。“你搞定了他的大棒和脏话,给你双倍的分;表现得冷静并且真诚,积极地去解决他的问题,加400分;找出故障原因,并且亲自动手修理好,加200分;另外你让一个“怪物”临走前露出了笑容,再奖励你200分。看来你又领先了。”“不好意思,”那位客户说,“我忍不住偷听了一下你们刚才的谈话。你们觉得这种事很有意思吗?”

“是啊,”汤姆说,“还有酬劳呢!”

现在,你可能会想:“游戏?在工作的时候还能玩游戏!领袖难道不禁止这种行为?”正好相反,领袖鼓励这种游戏方式,甚至支持他们玩——只要不是玩别的就行。这种游戏有助于员工提高技能,改善客户服务,在员工中创设出一种竞争氛围。更不可思议的是,游戏有时使工作充满乐趣,同时伴随有适当的物质奖励。游戏获胜,或者有大幅度进步的话,在薪水水中会有所体现。另外,领袖会半年举办一次颁奖晚宴,以表彰那些表现突出的员工。

在任何团体中,员工的表现不可能都是相同的,通常情况下,10%~20%的员工是比较优秀的,还有10%~20%的员工则稍显逊色。领袖所做的就是提升员工的整体水平。这样一来,优秀的会更加优秀,一般的会做得更好,稍差些的也会有所提升。

他通过一系列措施做到这一点:认真选拔和招聘、良好的培训,以及适度放权。从而使单调乏味的轮子销售工作变得充满乐趣。

领袖一直关注员工的状态,他经常去轮子店和员工交谈,如果抽不出时间,就派他亲信的上尉了解员工的士气如何?哪些奖励措施是有效的?哪些只是在浪费时间和金钱?如何使这样或那样的系统运转得更加高效?

领袖比其他人清楚的一点就是,哪些是你能让员工做到的,哪些则不能。其中的核心就是,员工大多都是年轻的普通人。他们可能永远达不到本所要求的职业规范,无法谙熟托比的专业知识,也没有卡修斯的雄心壮志与魅力。从根本上说,这些人只是想拥有一份工作,白天工作,晚上休息。他们对辉煌的职业生涯并没有多大兴趣,单纯用金钱并不能调动他们的积极性。如果你想从他们那里得到一些特别的东西,你就必须发挥创造性。

这就是领袖的秘密,这就是为什么他能够提高整个团队的整体水平而不仅仅是少数人的水平,并且能够不仅仅只坚持一年,更能年复一年地持续下去的秘密。

奥兹认为,世界一流销售人员的主要特征有:1.领导者必须重视“客户满意度”。2.高效率的客户服务体系,完整一

致,公司规章;为使个别客户满意而变更规定时,需得到多数人的支持。3.薪酬的发放应基于客户满意度。4.培训目的是提高技能,使员工与时俱进地了解系统和产品知识。5.管理上,应努力改善公司的工作环境、激发员工的工作热情,由于员工的销售行为并不是自发的,需要强有力的领导阶层来监督实施。

至于伊迈姆,他试图效仿领袖的理念,却没有把握精髓。他提出带薪休假制度,但只有最出色的销售人员可以享受;他着眼于销售业绩,而不是客户满意度。因此,一些耍小聪明的员工千方百计地骗取休假。最终获得休假的并不是真正对公司作出突出贡献的员工,这样既没有使伊迈姆的客户受益,也没有提升团队的整体水平。随之而来的就是伊迈姆轮子的市场份额下降了。

如果你生活在那个年代,你会去哪家购买轮子呢?毁掉你一天的好心情,购买价格最低的吗?还是愿意多付几个谢克尔,相当愉快地走进一家店?

从长远来看,会有数以百万计的像凯西和迪米特里那样的轮子客户——只要需要,就去找麦克斯。

日积月累,单个轮子上的微薄利润就会越滚越大。不多久,麦克斯公司的销售业绩从第三升至第一,客户满意度稳居第一,成为业内获利最高的企业。而且产品价格低廉,伊迈姆难以望其项背。麦克斯轮子公司成了业内利润最高的企业。麦克斯很明智地将部分利润进行再投资,以获得更多的利润,并在几年之内做到了价格低廉,服务优良,二者确实可以兼得。(全文完,本报有删节)从下周起,本报开始连载健康养生类书籍《吃的真相》,敬请读者关注。

营销寓言 李耀廷 张玲 译 中央编译出版社 Selling 卖轮子 风靡全球的营销寓言!