

张为礼 著

欲望



中国文联出版社

<http://www.clapnet.com>

张为礼
著

欲望



中国文联出版社

<http://www.clapnet.cn>

图书在版编目 (CIP) 数据

欲望 / 张为礼著. — 北京: 中国文联出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5059-9863-6

I. ①欲… II. ①张… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 084826 号

欲 望

作 者: 张为礼

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 奚耀华 复 审 人: 胡 笋

责任编辑: 李 媛 贺 希 责任校对: 张明明

封面设计: 中联华文 责任印制: 陈 晨

出版发行: 中国文联出版社

地 址: 北京市朝阳区农展馆南里 10 号, 100125

电 话: 010-65389148 (咨询) 65067803 (发行) 65389150 (邮购)

传 真: 010-65933115 (总编室), 010-65033859 (发行部)

网 址: <http://www.clapnet.cn>

E - mail: clap@clapnet.cn hex@clapnet.cn

印 刷: 北京天正元印务有限公司

装 订: 北京天正元印务有限公司

法律顾问: 北京市天驰洪范律师事务所徐波律师

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 250 千字 印 张: 15

版 次: 2015 年 7 月第 1 版 印 次: 2015 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5059-9863-6

定 价: 48.00 元

版权所有 翻印必究

内 容 提 要

创新机械厂随着生产业务的扩大，厂里的原来这台变压器已经严重地超负荷了，急需要更换一台容量更大的变压器，打上去的增容报告被林克凡借口用电紧张而一直被压着没被审批下来，急得袁新谱像热锅上的蚂蚁，只好送礼，但林只是嘴上答应，但却照样不办，受尽他的欺诈。后来他通过其他办法才得到了解决。电力公司范凯时经理是一个城府较深之人，他网罗门徒，培植亲信，打击异己，控制公司中的人财物的要害部门，搞家长式统治，他对亲信们的以权谋私素来是采取看之任之、装聋作哑、不闻不问的态度，致使“电老虎”作风在社会上愈来愈严重。副经理程希来想发挥一下自己的作用，提出办集体工厂，吸收职工子女进厂工作，也想生技股长陈根强去担任厂长，好让向祖奋接替生技股长，有利于今后工作的开展。范凯时识破他的图谋，竭力压制他，使他的计划落空，范提出让他的侄子鲍刚烈来当厂长。谁知他的这一举措“歪打正着”，鲍刚烈思想开拓，锐意改革，在公司内部引起一场纷纷扬扬的风波……

自序

自古以来，人都有七情六欲，欲望与生俱来，有情有欲才有生命的意义，如果一个人没有情，也没有欲，那肯定是“植物人”了。现在，当有人一提起“欲望”二个字时，就觉得有点“可耻”的意思，其实，欲望并不可耻，与生俱来，人人都有，相当正常。我这里所说的人人都有是指所有人，包括属于所谓“圣贤”之人。我这样说决不是一种诡辩，而是实实在在存在的客观事实。大家都知道，婴儿从母胎里钻出来，呱呱落地时就开始啼哭了，此时，他的母亲就会立刻会想到他也许是饥饿想吃了，于是就把奶头塞到他的嘴巴里，他果然就停止了啼哭，并巴得巴得地吸吮起来。由此可见，人刚从娘胎里出来，就有“想吃”的欲望了。到了儿童时代，人的欲望就更多地升级了，要向父母要糖果吃，要新衣服穿，在过年时还想要压岁钱呢。人到了青年时代，除了想要吃要穿的以外，有的人还想要学习优秀，名列前茅；身体强壮，体育竞技领先；风华正茂时，情窦初开，男人要倾慕俏丽的女同学，想得到她的芳心；女的看到很帅的男性青年也很钟情，时有怀春之心。到大学毕业后，许多人都想找到一份满意的工作，还有不少人在工作以后想取得成就，能得到领导赏识，提拔重用；有的想当一个企业家，成为一个社会上的一个成功人士，光宗耀祖，千古留名。等等。你说，这些向往难道都不是属于欲望的范畴吗？这样正统的奋斗目标难道可算是“可耻”的吗？当然。我这样说，并不等于说欲望都是属于正当合理的，没有正当与卑劣之分，没有提倡与制止之别，我只不过是说，欲望不能一概而论地、统统地把它看作为“不屑”的东西，欲望是有正面与负面两方面的区别，应当有正当的与不正当的两种，



有的是无可厚非，有的是卑劣恶毒，良莠不齐，差别极大。

欲望有属于生理上的，也有属于心理上的。在生理上的，有的必不可少、人人皆有之，不能区别其优劣，比如人人都有吃饱穿暖的欲望，这是正常的欲望，但有些人却违反常规的吃穿标准，奢侈过度，纸醉金迷，那这样的欲望就属于是卑劣的范围了。属于心理上的是思想及行为活动，每种社会都有其传统的道德规范，还有法律与规矩，以及乡规民约，等等，违反了这些道德标准，法律与规矩，以及乡规民约这样的欲望，那就是犯法、违规、违约了，犯法的人，自然要追究罪责，违规或违约的人就要受到各种处罚。由此说来，欲望确实是有区别的。

本书中有各种各样的人，在这些不同的人中有各种各样的不同欲望，比如袁新谱想把自己所创建起来的一个“小作坊”式的小厂，通过努力与勤奋，最终把它打造成为一个具有初步现代化的轻工机械厂。这个“想”其实也是“欲望”，一种能令人倾慕的欲望；供电站长林克凡利用手中的权力，想把创新厂里的一台因容量欠大而更换下来的一台停役变压器当作“废品”卖给他，本来价值万元的这台变压器只值几百元的钱了，他拿去转卖后，一下子就赚了上万元钱，这个“想”也是“欲望”。这两种“欲望”之差别不用说也十分明白了。还有，范凯时作为乡党委书记，看中下乡知青林茵如，千方百计地想占有她，最终如愿，这种“想”也是欲望，叫“占有欲”；乐见峰见到美貌如花、聪明伶俐的骆菲，就倾慕万分，真情而热烈地去追求她，这种“想”也是“欲望”，你说，范凯时的“想”与乐见峰的“想”虽然同样都是追求女性，难道可以同日而语的吗？范凯时当上电力公司的经理以后，培育亲信，控制着电力公司的要害部门，排除异己，压制不同意见，搞顺我者昌，逆我者亡，想建立起一个唯我独尊的“电力王国”；而向祖奋工程师则由于历史原因，一直为所学的自动化专业未能应用而深深的遗憾，一旦有机会发挥他的专长时，他就利用一切休息时间去搞电气自动化设计，取得成功后，当厂方付给他一千多元报酬时，他却去交给慈善组织。在同一个单位里，范凯时运用手中的权力想搞“电力王国”的“想”与向祖奋利用一切休息时间去为一家与他毫不相干的厂家去电气自动化设计想实现他一直以来未能实现的学有

所用的夙愿及他连应得的报酬都不要而去送给慈善组织这样的“想”，是具有何等巨大的反差啊。由此看来，人的欲望有千千万万，有属于高尚的、可圈可点的，也有嗤之以鼻的，遭人咒骂的，甚至要绳之以法的。做人啊，你如果想去做一个令人尊敬的人，或者要想要做一个有口皆碑甚至是流芳百世的人，那你就不要有非分之想，要树立起崇高的人生理想（实际上也是一种欲望），去脚踏实地、诚诚恳恳地去做事，去奋斗，如果你满脑子私心杂念，不择手段地去追求那些穷奢极欲、一夜暴富的春梦，那等待你的将是遭万众谴责或是法律的严惩，最终落得个遗臭万年的下场！

写于 2015 年 2 月 12 日

目 录

CONTENTS

第一章 / 001

第二章 / 031

第三章 / 073

第四章 / 104

第五章 / 133

第六章 / 168

第七章 / 184

第八章 / 207

第九章 / 220

第十章 / 224

第一章

1

上世纪八十年代中期，随着改革开放政策的逐步深入，乡镇企业、村办企业和个体经济如雨后春笋般地迅猛地发展起来。灵山县瀛海乡的灵山创新轻工机械厂是一家名义上的村办企业，实际上是一家由一个叫袁新谱的“个体企业”，他只不过是借“村办”的一个“壳”而已，这是因为受长期以来“计划经济”思想的影响较为严重，当时在“姓社姓资”问题上的争论还比较激烈，对“个体企业”还放不开脚步，条条框框的限制较多，只有“集体经济”才能享受到种种的优惠政策，所以头脑活络的袁新谱就必需要把自己的“个体企业”性质进行包装，借用“村办”的外壳掩盖实质上的“个体”，这样一来，这个灵山创新轻工机械厂就成为名副其实的“村办企业”了，更何况，他还需要占用一块村子里的空闲地（杂草丛生的乱石滩）作厂房，就算是村子里对厂里的“投资”了，这样说来，他的“机械厂”定为“村办厂”也算是名副其实了。不过，双方约定，村干部不能对厂里的经营活动作任何“干预”。当然啰，村里提供给他这块地基肯定是不白给的，他每年要向村里上缴一笔数目可观的资金（随着生产发展，上缴资金要逐年增加），袁新谱还安排村里几个劳动力（后来逐渐增加到几十个）在厂里打工，这些人起初的工资虽然不高，但后来随着厂里的生产发展也日益提高，他们的收入要比做农业要高出好多倍，他们这些在厂里打工的人哪个不眉开眼笑？

袁新谱当时在村外的空闲地上搭起的厂房极为简易，用几根钢管支起来的一座屋架，用一种当地产的、用石棉与粘合剂做成的叫“楞棉瓦”这样的



东西作为棚顶，就成为一座“厂房”了。虽说简陋，但可安置几台生产必需的冲床、车床、虎钳台之类机器，有了这些机器就可开始生产了。你别嫌这样的厂房简陋，在袁新谱心里可早就胸有成竹了。他当然知道“楞棉瓦”只能使用三五年，但这已经足够了。一个企业如果在三年的时间里还不能起色、不能大变样的话，哪还要去办什么厂啊？他胸中自有谋算，二三年以后，他肯定会拥有一座砖木结构的厂房！现在这样的厂房虽然简陋些，但生产啤酒厂的“输瓶机”（其实是一种不锈钢链板的组合件）这种产品完全可以胜任了。常言道，凡事起头难，一开始就要建立起一座正规化的厂房来，谈何容易？谁能有这个本事？我们这些凡人可不是孙悟空，手指一点就能化出一座庙宇来，我哪里去凑这么多的启动资金啊？现在只要能凑合就行了，等到产品销售出去了，利润滚滚而来，到时再去建立正规的厂房也就水到渠成啰。

果然，就在短短的二年以后，袁新谱就在原来的棚屋旁边建起了一排十间的砖木结构的厂房来，而且以后“一年一个样”，新建的厂房一座比一座高大，车间里的设备也愈来愈先进，真简直像变魔术一样，村民们真的对袁新谱刮目相看了。如今啊，他正如《沙家浜》戏里对白中说的那样，“人也多了，枪也多了，老吴当司令了”，现在的老袁在厂里已拥有百十号人马，比当年的“吴司令”还威风，他已经成为乡里的知名人士了，没有哪一个村民不对他竖起大拇指的。可是，此前的袁新谱在村里却是个被瞧不起的人哪。

袁新谱有初中毕业的文化程度，这在当时的农村来说可算是“高学历”了，再加上他生性活络善于“异想天开”，自然就不安心在农业生产队里参加劳动，他无论如何不安心去当一个摸“六株头”的农民。他想，做农民终日头顶烈日、汗流浹背，下田还要受蚂蟥咬叮之苦，那种头上流汗，脚梗流血，又苦又累不说，到头来只赚得人家的一个零头钱，我能这样犯傻吗？他善于独立思考，从不人云亦云，对社会上的“传统观念”与“习惯说法”都不认可，有他自己的一套观点。譬如说，当时报刊上及各种会议上都这样宣传的，说什么“当农民很光荣”，可 he 就不这样认为，当农民究竟“光荣”在哪里？是穿的好、吃的好还是社会地位高？别的不说，就是从“劳改释放犯”都要安排到生产队里来劳动这件事来说，就说明做农民是最低等的，这些“劳改犯”为什么不安置到其他行业劳动去？就是因为做农业是最苦最累，收入又最低，

是最低贱的行业，他们不把“劳改犯”放到最苦最累最低贱的地方去改造难道还要安排他们到其他好的地方去享受“高待遇”不成？可见啊，哪些“当农民很光荣”的说法尽是一些“骗人的鬼话”，那些农村干部津津乐道的“光荣”完全是一种自欺欺人的“阿 Q 精神”而已，那些当领导的人之所以要说这些话无非是想安抚农民，给他们戴上一顶“高帽”，他们就会听他们的话。还有，在“三年困难”那阵子，有许多在城里工作的吃“商品粮”的人也被“压缩”到农村里来当农民，这实际上是到农村来与农民“争口饭吃”。在“文化大革命”时就根本不要说了，那些在城市里无法安置工作的“知识青年”也下放到农村来，用各式各样“名义”把各式各样的人群安插到农村里来，还说什么“接受贫下中农的再教育”，还有更令人啼笑皆非的说什么“贫下中农管理学校”，这真是天方夜谭啊，斗大的字不识一筐的农民能去管理“上知天文下知地理”的小学教师吗？只晓得“天狗咬月亮”的人能去“管理”正在给孩子们上课讲“月蚀的原理”老师吗？说得难听一点，这其实是“欺”农民的无知与愚忠，这时的农村简直是个“大箩筐”，什么东西都可以往那里装！这样包罗万象的结果，农村就陷入了“三个人吃一个人饭”的境地，农民的生活还能好得起来吗？我如果也像他们那样安心在生产队里劳动，这岂不是永远去做被人瞧不起的憨大吗？我可不这样傻呢！

幸好，自从国家实施“改革开放”政策以后，农村里分田到户，再也不受生产队的管束了，他真正的自由了，他还会去种田吗？分到户的几亩田完全可以由他的兄弟们去种，他出外去找到门路了。我宁可在家里闲着，也不去摸“六株头”。当初，大家并没有认同袁新谱的想法，认为他是一个好高骛远、上不够天、下不着地这样的人，没有人看得起他。可是，谁也没有想到，正如老辈人所说，“屁股一条坑，衣饭各人生”啊，他果然成功地跳出了“泥潭”。

他既然不想当农民，那就要去动脑筋找其他赚钱的路子。他坚信，三十六项，项项出状元，只要是你找准方向，并下决心持之以恒地去奋斗，最后肯定会取得成功的。他经过了再三考虑，决定去走为厂方销售产品的“找订单”的路子，他觉得，目前许多“乡镇工业”正在兴起，有一种蓬勃发展之势，肯定是一种“朝阳产业”，前途无量。他向亲戚借来一些钱当盘旋，



就开始了出外闯荡。他不辞劳苦，几经周折，果然得到了好几家轻工机械的订单，初尝到甜果的兴奋。有一次，他出外坐火车时遇到了一个穿戴整齐很有派头的邻座，作为邻座，自然少不了聊天，开始聊的时候，由于互不认识，只能是互相寒暄问候一下，随后熟悉起来，就会问一些对方的情况，当他了解到对方是省内颇有名气的萧山啤酒厂的周副厂长时，他就心花怒放起来，觉得这是一个天赐良机，于是他就向他详细地介绍起家乡的轻工机械产品的情况来。这位“座友”听到介绍的情况后也发生了兴趣，就对他说，如果你们的产品质量好，我可以给你一个订单试试看，如质量真的像你所说的那样好，确能达到我们的要求，以后就可以大量订单给你。他通过了这么长的时间谈论以后，觉得这个“座友”说的话还是比较诚实可靠，不像“江湖骗子”，再说啦，小批量地进货，考察一下产品质量，不会造成什么经济损失，如果产品确实质优价廉的话，难道不正是我们厂家所需要的吗？于是，他们就很快地达成了一笔小订单。这下子，他对这位“座友”真的感激万分……

由于他推销的产品确实是质优价廉，于是就很快地得到了大量的订单。从此，他就如“腾云驾雾”般地发了起来！此时，他机敏的脑袋忽然想起，他给这家厂里带去了这么多的订单，使这家厂突然“暴发”起来，而自己得到的钱只是一个“零头”，我这岂不是在“为他人作嫁衣”吗？如果我自己办起一家轻工机械厂来的话，那我自己不就能很快地发起来了么？我这个人真傻啊！于是乎，他就立即着手筹备办厂事项。

结果，灵山县瀛海乡就出现了灵山创新轻工机械厂……

2

几年下来，袁新谱的灵山创新轻工机械厂有了快速发展，从只能生产啤酒厂不锈钢链板式的“输瓶机”，到现在已经能生产啤酒厂的灌装机、灭菌机等主体设备了，它从生产单项的、结构简单机械产品发展到多项的、结构复杂大型设备，这是跨越式的发展，也是质量上的飞跃，或者也可以用比较形象化地说，它已经从一个“作坊式”的小厂发展成为一个初具规模的、拥有现代化设备的轻工机械厂了。随着生产规模的日益扩大，销售额自然也飞

速跃升，年产值已达三千多万元，一跃成为全县轻机工业的新星，不但使邻里乡民钦慕不已，就连县轻工业局的领导也刮目相看了。这样一来，袁新谱可真的是扬眉吐气踌躇满志了。

众所周知，船在海上不可能一帆风顺，有顺风逆风，也有顺流倒流，要穿越险滩暗礁，有时还会遇上风暴，惊涛骇浪；车在路上同样也不会是一马平川，有上坡下坡，有凹凸不平，甚至也会面临悬崖峭壁，惊险万分。办企业也有风险，兴衰成败司空见惯。别看袁新谱办厂一路走来十分顺畅，就不见得他不会遇到什么麻烦，世上没有什么幸运儿，他此刻就遇到了一只“拦路虎”，他焦头烂额、手足无措，他即使有三头六臂的本领也无济于事，也无法解决他面临的难题，这就是三日两头的“计划停电”。

由于这几年工业、特别是乡镇企业如雨后春笋般地迅猛发展起来，致使国家的电力建设跟不上工业发展的步伐，造成了电力供应严重不足。那些被贫穷折磨得死去活来的人们，特别是那些头脑活络的人，他们难道还会永远甘心情愿地这样穷困潦倒下去？只要能看到一线希望，他们就想要去改变命运。如今，他们犹如一群被禁锢了多年的群马，一旦获得解禁，他们就要挣脱缰绳情不自禁地奔放起来了。你看，他们买来几台电动机什么的往屋里或棚子里一放，电线一接就开起工厂来了，很快地就形成了一批星罗棋布的乡镇企业来，而国家要盖起一座发电厂却不是他们“去买一台电动机”那么容易，盖厂房、装设备、搞调试，顶起码要用三五年的时间，这哪能跟得上目前这样“快马加鞭”的电力需求啊？供电部门面对这样的严峻局面，只能采取“不是办法的办法”的应急措施——“停三供四”，也就是在一周中供电四天，停电三天，这对于袁新谱来说无疑是一个沉重的打击！他厂内的生产计划已排得满满当当，车间内白天晚上都是连轴转的，不要说停电，就是不停电也还是相当紧张，现在倒好，来一个“停三供四”，真急得他像猴子！这一来，不但打乱了他目前的正常生产计划，还使他正在筹建的“啤酒厂整条生产流水线”的计划要泡汤了，更糟糕的还是要按时出运的产品无法完成，那就要面临因“违背合同”而要承担被罚款的处罚，这可不是闹着玩的！他此时真是心急如焚，但他又无计可施，他能去冒犯“电老虎”吗？你敢对供电站的林克凡站长说三道四吗？





就在此时，写字台上的电话铃声不失时机的响了起来，这突然而至的、清澈的铃声几乎吓了他一跳，连忙拿起话筒：“喂，哪位？”

“我是老周啊，你们搞的生产流水线进度到底怎样啦？得抓紧点，现在不是当年啰，竞争的厂家可多啦，如果进展缓慢，我可帮不上忙啦。”

这位老周就是袁新谱在火车上遇到的“财神爷”、啤酒厂的副厂长，他听到是周厂长的口音就连忙用恭敬的口吻说：“搞得差不多了，你也知道，我们厂早已生产灌装机和杀菌机了，要生产整个条生产流水线无非是再加上贴标机和装箱机及其他一些配套设备而已，我们厂的技术力量十分雄厚，不存在什么难题啊，现在面临着的问题是供电形势糟糕，竟然会实施‘停三供四’的措施，真叫人没办法，如果长期继续下去，我还担心完不成目前的生产任务呢，更不要说上新的项目了。现在是万事具备，就差供电这个东风了！”

“新谱啊，现在是市场经济，竞争相当厉害，到时候人家跑在你的前头可别怪我没交情啰。停电是个问题，但你千万别掉以轻心啊，绝对不能让停电拖延了你‘流水线’的步伐哪，我看你脑筋蛮灵活的，咋不去想办法去拉拉关系什么的？另外，你也可以去购置一台自备发电机，事在人为嘛。”

“周厂长啊，这个请你放心好了，我是绝对不会就此罢休的，我们厂的情况你也不是不知道，摆在我们面前的不是什么设计能力或设备、技术方面的问题，而是由于供电问题，这个问题我肯定会想办法去解决的，你就放心好了。”袁新谱说到这里停了一下，他想，刚才周厂长提出可以去与供电部门去拉关系这样的问题，这样的问题我难道会没考虑到？就算你与供电站站长的关系非同一般，他能对你特别优惠供电吗？他如果这样去做的话，就难道不被人骂死咒死？会不被人告倒才怪！到头来连自己的站长这个“帽子”都保不住，他敢这样胡来吗？除非他是一个十足的傻瓜！不过，他又不敢怠慢周厂长，他的话不能不“奉若神明”，因为该厂的销售额占到全厂的一半以上，如果再加上“流水线”，销售网就更加可观了，他可不能掉以轻心啊！而解决好电力供应是这个问题的关键性措施，这确实是当务之急！现在的形势可不是当年与周厂长初遇时的状况，那时刚刚改革开放，乡镇企业还处于起步阶段，没有几家像样的轻工机械厂，此时的乡镇企业已经是星罗棋布，轻工机械厂自然也到处林立，啤酒厂的大门早已被生产厂家挤破了，要不是

他与周厂长的关系非同一般，他恐怕早就被别人家挤掉了！他此刻已意识到目前问题的严重性，他应当当机立断地向周厂长表态，他一定会按照你的意见去办，立马去购置自备发电机，以得到他的信任。于是，他就用极其认真的口吻对周厂长说，我们马上就可以订立“流水线”的供货合同，并保证按期完成任务……

精明的袁新谱此刻不是没考虑到用自备发电机供电肯定会带来成本迅速增加的问题，但他心中明白，机械产品的利润十分丰厚，一般地有产值的百分之三十左右，大不了暂时失去这笔丰厚的利润也不至于会造成亏损，大丈夫可屈可伸嘛，损失了一些利润就可保住“流水线”的合同，留得青山在，不怕没柴烧，“停三供四”肯定绝对不会是长期地维持下去，短则一年二年，长则三年四年，国家肯定会解决这个刻不容缓的问题，国家领导人恐怕比我还着急呢！如果“流水线”的合同一旦被别的厂家抢夺去，再要想去夺回来就困难了，恐怕就永远地丧失了这个机会！如果发生了这样的情况，我们厂就从此要走下坡路了，我可不能对此优柔寡断，一定要咬紧牙关，千方百计地去渡过目前所面临的难关！

3

人道是，刚过风陵渡，又遇黑风崖，真是千难万险连绵不断啊，大家都以为，熬过了“停三供四”的紧日子后总会来一阵子比较宽松的用电氛围，这是人们所翘首以待的。谁知，就在这供电形势有了稍稍的缓解以后，想不到又会接着降临“卡脖子”的困局，究其原因，是由于瀛海乡连接县城变电所的35KV线路的导线线径太小，目前的负荷已经到达满载状态，如果再不限制增容的话，线路就会面临超负荷状态，有可能带来危险！为此，瀛海供电站的站长建议公司用电股对大容量增容项目暂停审批，这对于袁新谱来说，无疑地是一个极大的打击，因为自从“流水线”上去以后，车间内的设备增加了不少，这样一来，就使原来的180KVA变压器严重超负荷了，而且目前的生产形势很好，要求订购‘流水线’的单子接踵而来，要扩大变压器容量势在必行，否则就会严重影响生产发展，经过有关方面咨询以后，袁新谱决



定把变压器扩大为 240KVA，这样才能适应未来的发展需要，恰在此时，偏偏供电站对大容量用电项目“暂停审批”，这对于袁新谱来说真是一个致命的打击。变压器能否增容是袁新谱关系到未来发展的最紧迫的问题，甚至可以说是他命悬一线的关键所在，“上”则蒸蒸日上；“停”则寸步难行！市场激烈竞争如逆水行舟，不进则退，现在是他背水一战的时刻！他真的想不明白，此前，在处于“停三供四”应急措施的“非常时期”时，用户对于限电是可以理解的，现在供电形势缓解了，照例应该是放开用电了，却怎么又会来一个“暂停审批”呢？这岂不是有意刁难用户吗？像“卡脖子”这样的问题，他们应该是早就应当考虑到的，怎么偏偏要等到用电形势好转的时候才想到线路“卡脖子”了？抑或是“电老虎”故意借机作梗，企图从中谋利？就算往好的方面去理解，那些捧“铁饭碗”的人也太没责任心了吧，他们难道看不到乡镇企业在迅猛地发展？他们难道会不盘算到工厂发展如此之快就必然会使线路超负荷？依我看哪，这些人如果不是责任心不强就是目光短浅，甚至也有可能是存心不良！

当然，他心里十分清楚，埋怨归埋怨，想法归想法，可绝对不能把这些埋怨与想法说出来，话一旦出口就有可能传到供电站那里去，他们这些人可不是“吃素”的，他们肯定要伺机报复。记得有一次，有个厂长对供电站说了几句风凉话传到供电站人的耳朵里，后来厂里发生了电力故障，供电站就千方百计寻找借口极力拖延处理故障，使你“哑巴吃黄连——吃苦自得知”，他可不能再去做这种傻事！供电站的人是绝对得罪不得的，一旦与这些人交恶，那肯定就不会有好果子吃，他们会运用各种各样的手段来刁难你，叫你尝够苦头，到头来你还是要低三下四地向他们讲好话赔不是，还要遭受他们的奚落。这世上，就是掌握着权力的人能居高临下，他们趾高气扬、颐指气使，你有啥办法呢？袁新谱是一个有头脑的人，他懂得“小不忍则乱不谋”的方略，要使变压器能顺利通过增容手续，就必需要与供电站搞好关系，就得去奉承供电站的站长林克凡，否则就办不妥手续。他与林克凡也算是“老关系”了，平常也没小与他打交道，每次遇到“坎儿”时，他总是慷慨解囊的，送几条高档香烟是家常便饭，过年过节还要向林克凡“进贡”，而且还比别的“关系户”更优惠，连三斤重的野生大黄鱼都送去过，林克凡总不会立马就忘掉他这份

交情吧？他从这几年的社会经历中深深地懂得应酬的重要性和必要性，这犹如在车间中对机器注润滑油一样，只有经常加添润滑油才能保障机器正常运转，才能有效地防止磨损发热事故的发生。这样简单的道理一定要明白，当企业家的人可绝对不能因小失大啊，再说啦，送礼这些钱看起来虽然有些可观，但在销售额中还是占到很少的比例，花这些“小钱”还是很值得的，有啥办法呢，你有求于人家嘛，否则，你就休想跨过这一道坎啊。他此时忽然想起，林克凡近来对他相当冷淡，是不是与上次没答应他要求把他的小姨子进厂当出纳的事有关？其实，他对林克凡要求办的事总是相当迁就的，凡是能办到的事一定办到，但厂里出纳这个位置是不能随便好答应的，因为这关系到厂里“财务机密”的事，财会人员总是选择自己关系极为密切的人去担任，让一个没有任何亲缘关系的“外来人”去担任财会人员是一种“大忌”，更何况，目前的出纳员是他一个亲戚，难道为了要让他的姨子去担任出纳员，非得要把原来的亲戚调离岗位？这岂不是太离谱了吧？所以他当时没有答应他的这个无理要求，不过，他还是同意给她安排在仓库里当保管员。保管员的工作也是蛮轻松的，也算是有点照顾性质了，但林克凡还是不大高兴。他此时才想起，林克凡对他增容手续的“暂停审批”是不是“事出有因”？是不是对他的报复？他这样一想，马上就心神不定起来，嘿，办厂真是千难万难哪！

说起林克凡，他可算是个人物，不管在县电力公司还是在瀛海镇里。他能在而立之年当上了供电站的站长，说明他是有点能耐的。此人应变能力强，处惊不变、沉着应对，又善于八面玲珑，他就凭着这套天赋得到公司领导的青睐。他平时不露笑脸，整天板着一付面孔，像都欠着他债似的，而当电力公司或乡政府领导莅临供电站时，他就立刻换上另一付面孔，热情洋溢、满面春风，给人以一种谦恭和勤快的印象。他还善于审时度势地面对复杂与纷繁，利害与得失，然后去判断面临问题的应采取何种对应之策，他当机立断，从不含糊或犹豫，敢出手时就出手，显露出一副铁腕的手段。他的思维与众不同，有异端之处，如一般人对于电力紧缺都有焦虑之情，而他对此却泰然处之。他认为，电力紧张对于用电户、特别是对于工厂来说确是个伤脑筋的问题，可是我们供电部门有什么坏处？这又不是我们工作上失误造成的，而