

★ 迈向新世纪的中国军队

商海兵魂



長沙出版社

商海兵魂

本册主编 曹慧民

长征出版社

1998年10月

(京)新登字 123 号

图书在版编目(CIP)数据

商海兵魂/曹慧民编选. - 北京:长征出版社,1998
ISBN 7-80015-457-2

I. 商… II. 曹… III. 报告文学 - 作品集 - 中国 - 当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 35149 号

长征出版社出版发行

(北京阜外大街 34 号 邮编:100832)

北京飞达印刷厂印刷 新华书店经销

1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月北京第 1 次印刷

850 × 1168 毫米 1/32 8.5 印张

164 千字 印数:1—8000

定价:13.80 元

目 录

驶向辉煌	王中才(1)
军人品格	纪 学 武 将 韩成林(27)
转业军人在春都	李庚辰 李 鑫(49)
“标兵”到“标王”有多远	潍 河(73)
君有凌云志	乔林生(97)
忧郁的强者	吕永岩(117)
红高粱宣言	卞毓方(157)
中原之子	曹瑞林 于世鸿 任胜利(181)
成功在于锲而不舍的追求	兰 多(199)
呵, 那丰腴的黄土地	隋连军(219)

驶 向 辉 煌



阅 读 提 示

- 一、面临着又一次抗争
- 二、他曾是一名足球运动员
- 三、强将手下无弱兵
- 四、沉默中涌起屈辱的往事
- 五、李积三亲率船员去探路
- 六、踉踉跄跄地闯进了维多利亚湾
- 七、他们风风雨雨，同舟共济
- 八、大连港轮驳公司誉满香港
- 九、饱涨的风帆正在心海里远航



岁月悠悠, 他已近知天命。如果用两个字总结他 50 年的历史, 那就是: 抗争。现在, 他又面临着一次抗争, 对方的主代表是香港一家公司的副总经理; 而他是大连港轮驳公司的总经理, 签名簿上写的名字是: 李积三。

此时正值 1991 年的仲夏。即使是凉爽怡人的大连, 竟也流荡着灼人的气浪。大街小巷的行人, 都显得有些焦躁, 步履忙乱, 匆匆而来, 匆匆而去。

轮驳公司的贵宾室里，却静得发冷。香港的那位副总经理，带着两位高级助手，矜持地坐在对面。李积三和他的党委书记阴祥文，还有高级工程师王成效，微笑地看着对方，不紧不慢地喝着饮料。

谈判的主题非常明确：对方想聘用轮驳公司的25名船员到“豪发”轮工作。轮驳公司应聘与否，要看对方的条件和公司的利益。总之，此时此刻，一切尚无定论。

按说，这是一次极平常的谈判，尤其是在商品经济发达的今天，这类谈判到处可见。这就像到自由市场卖小白菜差不多，我说三角一斤，你说太贵，人家都是两角；我说一分钱一分货，我这小白菜是刚从地里拔的，还带着露水呢，又鲜又嫩；你说露水还占分量呢，那就两毛二吧；我说不行，不能少于两毛八；你说取个中，就两毛五吧。如果这时我一咬牙认了，买卖就成了；如果我不让，对方再往上添点，买卖也可能成了。如果双方至此既不降也不添，买卖自然就黄了。当然，买卖小白菜的谈判恐怕是最简单的一类，至于国家之间、集团之间、公司之间的谈判就要复杂得多了。不过，所有谈判的本质都是一样的，那就是：讨价还价。

李积三可以称得上是讨价还价的老手了。这并非他不信奉“君子不言钱”的古训。在涉及个人交往和个人利益上，他确实羞于言钱，羞于为自己争得一分一厘。他的收入并不比职工多，甚至比一些职工少；他的住房并不比职工宽绰，甚至比一些职工的住房还陈旧；职工的亲属病亡，他慨然派车，甚至常常亲自参加治丧；而他的老母病

重，他竟用推煤的小车推到医院；按他的地位，他是有权坐奥迪、坐桑塔纳的，可是每到他夜间查岗的时候，他都是以吱呀乱响的自行车代步，从天黑到天明，长驱 30 余公里，查遍每个岗位。最令人难解的是，他非但不向他人攫取，还不断地向他人输出，连续 8 年坚持义务献血，被大连市评为个人献血的模范，国家红十字会颁发给他公民义务献血铜牌……如此等等，没有人不认为他是难得的共产党人，少见的堂堂君子。可是，他也并非是纯粹不言钱的。他认为，如果涉及国家的利益、公司的利益、职工的利益，言钱未必不君子！他不但言钱，还要一分一厘地争，争个脸红脖子粗，争个高血压肺气肿，争个两脚朝天，吹灯拔蜡，翘了小辫子，他都在所不惜。他说，无论何时何地，都得为国家、公司、职工争取经济利益；如果该争的时候你不争，拿国家、公司、职工的经济利益送人情，那不但不是君子，而是十足的小人。

商业谈判，无疑是一种抗争性最为激烈的讨价还价。可是怎么个抗争法？他有他的准则。他认为有两种争法：一种是靠弄虚作假、吹牛唬人。这种所谓争，不过是小人之争，即使可以得利于一时，也绝不能得利于永久。其结果只能是自欺欺人。另一种争，是君子之争，靠的是真诚和公平。即使如此，也必须掌握谈判的主动权，引导谈判走向理想的结果。这就必须要有实力，实实在在的实力。这就像踢足球，是来不得半点虚假的，胜利的保障完全在于教练员的指挥和运动员的体能和智能的发挥。在这方面，他自有别人没有的特殊体验。

二

他本人曾是一名足球运动员。在那个大抓阶级斗争的年代，没人抓的足球像可怜的陀螺，只有能力围着他和队友的脚脖子乱转，而无能力转出亚洲……

那是一段尴尬的岁月，欢笑中有痛苦，赞扬里有诅咒，诚实中有欺诈，严肃里有滑稽，以至于搞不清何为好坏，何为胜败。好人不敢说好，坏人不敢说坏；胜利了难说是真胜，失败了不算是真败。他所在的沈阳部队足球队，在军内外可以称得上是老大老二了，也不过带着球在国门内转悠；他在队内也可以称得上是铜头铁腿了，可是他的铜头只能望着国内，他的铁腿只能立于国土。那时，别说巴塞罗那，就是汉城，他们做梦都梦不到。为什么？就因没有实力。你是铜头，人家的头是钢的；你是铁腿，人家的腿是金刚钻的。无论是硬度还是亮度，都比你强很多。

即便这样，那个时代也并不认为他这个铜头铁腿有多么可惜，他被勒令转业了。因为内查外调发现，他的老父日伪时期曾在日本船上当过船员，日本投降时，那个日本船长

曾拜托他的老父抚养幼子；虽说后经亲友规劝，老父怕担干系，又将船长的幼子送回。但内查外调者仍然认为，这足以证明李积三的老父同那个日本船长的关系非同一般，因此很难说李积三的老父不是日本法西斯漏网的特务。那个日本船长离开中国时，李积三业已3岁，自然也难免和日本法西斯有些剪不断理还乱的关系，怎能再呆在同日本法西斯打了8年仗的军队里当什么铜头铁腿呢……当然，这些理由，现在回想起来，即使是那些内查外调者也会觉得滑稽可笑，但在当时确是极其认真极其严肃的，直到认真严肃到足球队的实力消耗殆尽。

那是1969年严寒的冬季。

说是转业，却无业可转。那时党不党，政不政，工不工，到处是踢开党委闹革命，停业停产闹革命，哪还有理想的职业供你挑选！再说，你是一个“日本特嫌”的儿子，即使有理想的职业也不能供你挑选啊！不过，事物的发展往往难以预料，在无理想职业可选的情况下，却逼使他挑选了最理想的职业：船员。其实，他自幼就想继承父业，想长大以后当一名航海家。1964年高考时，他的第一志愿就是航海。只可惜他的体格太标致了，高大而匀称，眉间剑气凛冽，双目灼灼传神，一见便给人一种强健、睿智、多谋善断的印象，因而被解放军体育学院抢先一步录取了……如果不是中间插这一杠子，他不早是海员了吗！

不同的是，大学毕业上船是高级船员或是驾驶员，当兵转业上船是普通水手。他常听人津津乐道：不想当将军的士兵不是好兵。如果将此话改个说法，就是：不想当船长的

水手不是好水手。对此他并不苟同。他认为,一个好兵未必非要当将军;一个好水手未必非要当船长。但同时他也认为,一个好兵如果具有将军的能力岂不更好!一个好水手如果具备船长的水平岂不更妙!他的目标就是想当一名具有船长水平的水手!他认为,这样的水手才具有真正的实力。他为此诚心实意地拜老水手为师,学系缆,学刷漆,学操舵,学识海图。他又找来一摞一摞的航海图书,像个书虫子,得空就啃,一卷又一卷,啃得兴致昂然,犹觉时间不够,再三恳求替别人值夜班,在船上挑灯夜读。数年来,每当夜幕降临,在渤海湾渐渐稀落的灯光里,常有他的一盏灯在熠熠闪烁……十年浩劫后,大连港监举行首次船长、驾驶员闭卷考试,他作为普通水手,破例被允许参加,竟获得大连海区第一名。

这无疑是一个不大不小的奇迹。创造奇迹的基础只能是实力,实力,还是实力。

三

驶向辉煌

俗话说:强将手下无弱兵。轮驳公司多的是良将精兵,对方以何等的优越条件聘用他手下的船员呢?须知,须知,今非昔比!

但是，只要看看对方的表情，就知道其内心是怎么想的。不管条件是否优越，其表情却是非常优越的。那是漫不经心、胸有成竹、马到成功、说一不二的混合脸谱，或者说是实力脸谱。李积三深知这种脸谱的含意，那等于明白无误地说：小老弟，在我面前休想讨价还价！我可是一言九鼎噢！

李积三心想：这不过是商业谈判的下马威。不由微微一笑。

“请问先生，”他开门见山地发问，“贵公司聘用我公司的船员，有什么值得让我们的船员动心的条件吗？”

“在这方面，李先生尽可放心喽。”那位副总经理拉长了声调，“想必李先生知道的，鄙公司一向经营良好，信誉很高……”

“略闻一二。”李积三没给他自我宣传的机会，“贵公司是否如先生所说，那要看先生的聘用条件是否与贵公司的声誉相符了。炎黄子孙都知道祖宗留下的这样一句话，叫做‘听其言，观其行’，想必先生也是知道的吧？”

“那当然，那当然！”

“那么，先生还是先谈谈条件吧，彼此都很忙。”

李积三的话很短，但那意思却很复杂，凡聪明人都不难听出，这等于说：你这家公司聘不聘我们，我们并不看重。是你来求我们的，并非是我们去求你们，那些唬人的

虚架子之类最好不摆为妙。我们答不答应你的请求，并不是看你有多少虚的，而是看你有多少干货。

对方当然是聪明人，这些意思大约也都能心领神会，于是只得来点干的。三个人轮番发言，内容大体有三点：一是所聘船员到“豪发”轮工作。“豪发”是他们公司最好的货轮之一，机舱设备先进，甲板保养良好，船员的工作条件是一流的；二是所聘船员必须具有良好的技术素质和职业道德，否则难以胜任“豪发”轮的工作；三是大陆希望应聘的公司很多，轮驳公司不过是其中的一个，机不可失，失不再来。

“虽说还有几家公司要和我们签订合同，我们还是看好贵公司哟，这说明咱们两家有缘嘛，有缘哟！”那位副总经理表现得感慨万千，“有缘嘛，就不讲彼此喽！鄙公司准备给贵公司的船员特殊优惠，25名船员，每年聘金以万计算，这些美元如何？”

他富有表现力地伸出几个指头，信心十足地晃了晃。

李积三瞥一眼他的指头，面无表情，毫无反应。而阴祥文和王成效似乎根本就没看见。

“够高了，够高了！”他自怨自艾地说。

还是沉默，难堪的沉默。

四

沉默中涌起屈辱的往事，不堪回首，不堪回首……

是的，如果倒退几年，对方出的这个条件，他们很可能不得不被迫接受。

那时，他们太难了。

十年浩劫以后，李积三和他的前任对轮驳公司的经营思想和组织结构曾经动过大手术，使公司的经济出现了转机。加之大连港是世界闻名的不冻港，避风挡涌，水深浪静，是我国对外贸易的天然门户。所以，轮驳公司的人不免有一种安全感和幸运感，有人说：“只要大连湾的水不干，我们就有活干，就有饭吃，就有钱花。”那时，很少有人想到离乡背井闯世界。

天有不测风云。谁也没想到，1987年，鬼使神差，大连港竟然出现了货源短缺的凄凉景象，码头空空荡荡。那些新冒出来的个体驳船却仍在以低廉的价格到处抢生意，而公司的许多驳船却闲着没活干，漂在港里像群无业游民，吊儿浪荡，致使公司面临年亏损60万元的艰难局面。

安全感和幸运感像一朵薄薄的祥云，经不起一阵小风

的撕扯，眨眼间破灭了。随之而来的是黑云压顶般的危机感。李积三和他的同事心里都明白：都挤在大连湾里捞饭吃、捞钱花的日子将一去不复返了！在市场经济的浪潮里，他们的驳船面临着两种命运的选择：要么待在大连湾而沉沦，要么闯出大连湾而遨游。

他们当然不想沉沦，而希望遨游。

几十个焦躁不安的白天，几十个辗转不眠的夜晚，他们面对辽阔无垠的海洋，经过促膝商谈，激烈争辩，反复论证，终于形成了“打出去，站住脚，求生存，再发展”的十二字方针，这无疑是一个既解燃眉之急、又图长远之计的经营战略。

打出去？谈何容易！

在此之前，他们并非完全没有“打出去”的经验。早在1982年2月，现任党委书记阴祥文，就曾赴香港“太子洋”号货轮任大管轮。此后，他们年年都有几个或十几个人到外轮工作。可是那都是零散的、个别的劳务输出，不但难以为公司增加巨大的经济效益，也难以展示公司的整体实力。而且受租于外轮，也受制于外人。公平合理，当然可以接受；而傲慢与偏见，不但难以忍受，简直可恶。有一件事，就发生在李积三身边。那是在日本的一条货轮上。这条货轮，除船长和轮机长外，所有的船员全部是轮驳公司外派的。可是，有一次，那个轮机长竟对我们的船员说：“你们到日本船上工作，大大的不易。你们不知道的，在日本，哪个违章的，怠工的，日本老板的就说：巴格亚路，你的怎么像中国人的一样！”这显然是明目张胆的污辱。尽管