

【长篇商战小说】

刘林◎著

藏药战年

Zangyao Zhanzheng

北方妇女儿童出版社

【长篇商战小说】刘林◎著

Zangyao Zhanzheng

藏药战争

北方妇女儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

藏药战争 / 刘林著. —长春: 北方妇女儿童出版社,
2009. 3

ISBN 978-7-5385-3753-6

I. 藏… II. 刘… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV.
I247. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 032557 号

藏药战争

刘林

策 划: 李耀辉 吴志硕

作 者: 刘 林

责任编辑: 王天明 熊晓君

特约编辑: 吴志硕

装帧设计: 回归线视觉传达

出版发行: 北方妇女儿童出版社

地 址: 长春市人民大街 4646 号(130021)

印 刷: 三河市骏杰印刷厂

开 本: 787 × 1092mm 1/16

印 张: 17

字 数: 270 千字

版 次: 2009 年 4 月第 1 版

印 次: 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5385-3753-6

定 价: 29.80 元

版权所有 盗版必究

序言

《输赢》作者付遥代序

一个人如果三番五次为同一个人的书写序，一方面证明双方关系到位了，另一方面，写书人的作品确实能引起我的兴趣，我和本书的作者就如同这样。

第一次写序的时候，是因为作者那本被称为职场通鉴的自传体小说《职场风雨飘》，我看着作者的经历感觉有些共鸣，第二次写序是作者出版《绝对角力》的时候，那本书让我喜欢上了葡萄酒，而且书也很畅销，当市面上连盗版都出来的时候，作者跟我开玩笑，说自己是傍上了“付遥”和“输赢”的名牌，我认为他太谦虚了，如果没有实力，盗版商岂能冒着风险玩火呢？

作者的这第三本书《藏药战争》照例是让我很享受地读了两遍，为什么？因为他这本书较之前两本更加的精彩，更加的让我心潮澎湃，我甚至都有些羡慕作者每段职业经历和接触过的每个行业都能带给他如此多的收获。

《藏药战争》是写医药行业殊死搏斗“内幕”的，而区别于传统医药行业，作者写的是藏药行业的事情。藏药我略有所闻，那是一种有着神秘色彩的药，这个特殊的商品高端而又具有深刻的文化背景，所以，不自觉地我就追着看了下去，直到看完最后一个字，心情难以平静。

“惨烈”，这是搜索大脑里的形容词之后，蹦出来的直觉。从战术到战略，从销售到策划，从危机到公关，从内耗到协作，九阴真经对九阳神功，降龙十八掌对乾坤大

挪移,龙虎斗,蛇吞象,一幕幕演绎出的商场原型突破了我的想象空间,如果说这是一本商战小说,我的定义是要么是一本玄幻商战小说,要么就是一本写实的传记,思索再三,我个人认定应该属于后者,因为通过书中描写的那些职场技巧、商场搏击技巧以及战略规划与销售战术,我是能感觉出作者的“专业”水准的,这些,绝对不是闭门造车就能满足我这个有些挑剔的读者的胃口的,而《藏药战争》的精彩也妙不可言。

在看第二遍的时候,我刻意的跳过了一些章节,这个刻意是我出于对自己“感觉”的一种保护,因为在通读第一遍的时候,书里所带着的一种“灰色”的气息让我心情有些郁闷,作者把许多职场商场潜规则的东西活生生地剥了皮肉放在我面前,我一时适应不了,好在,最终书里淋漓尽致地把“打不垮、压不弯、赶不尽、杀不绝”,“行棋无悔、永不放弃”这几样精神做了深刻演绎,让“热血沸腾”赶走了我的郁闷。

说句题外话,这本小说还有一个我个人很喜欢的亮点,那就是对于藏传佛教文化以及藏域风情,作者在自己的亲身感受之后,用文字展现出来了一种最原始的轻松。读这本小说的时候,我一直在想,这本书有可能会很火,因为近几年所流行的畅销元素比如商战、比如励志,比如藏域藏文化的神奇神秘在这本书里都存在着,而这种强与强的结合却看不出任何刻意黏合的痕迹,也许也就是大家常说的“水到渠成”了。

第一章

“我早先就不同意办这场明星演唱会，你知道现在外界的人怎么说我们吗？人家说要割多少包皮才能办这样一场盛会啊，这年头不知是包皮值钱了，还是你们医院太黑了。这个责任应该由你老板来负。”这样说着的时候，郑浩然气呼呼地看着面前这家民营医院的老板。

“那你为什么当初不坚持你的意见？”老板反问郑浩然。

“我坚持有用吗？我刚提醒你这事再考虑一下，结果当天中午你跟报社的人吃饭，人家几句夸奖，你就打了六十万定金过去，这事我怎么坚持？”郑浩然针锋相对。

“你要不想干就走人！”老板恼羞成怒地拍着桌子。

“我就是这个意思。”郑浩然的嘴角掠过一丝冷笑。

这番对话完成之后一个小时，郑浩然就成了自由身。先前他是这家民营医院的策划经理。郑浩然是学医的，偏爱文字，脑筋灵活，所以仅仅用了四年的时间，在先后供职于数家大型医药企业并经历过一番历练之后，成了一个在业内叫得响的策划人，而三个月前这家民营医院的老板通过猎头公司高薪挖来郑浩然的时候，并没想到郑浩然竟然是如此的“水土不服”，这家伙跟平常的打工仔不一样，时常跟老板发生意见相左，甚至公开叫板。

刚刚离开的这家医院是一家治疗男科疾病的私营医院，老板是南方人，据说如

果不是低调,老板完全可以在富豪排行榜上占据一个名额,因为除了医院,老板还有矿业、房产等数个实体项目。

说起投资建立的这个民营男科医院,还有一个小故事。当时这所医院并不是定位于治疗男科疾病,而是综合性质的民营医院,广告整天打,就是没效果,一年亏损了上千万,后来听说老板得到一个高人指点,把医院重新定位成了治疗男科疾病的医院,第二年除了弥补了上一年的亏损之外,还产生了近一千万的纯利润,而这一千多万的纯利,就是捣鼓生殖器挣出来的。

郑浩然是个有点愤青色彩的人,容易被各类言论所影响,当他的一个好朋友被他介绍到医院割掉包皮花了两千多块钱的时候,那朋友暗地里跟别人说郑浩然是个“吸血鬼”,这话一传十,十传百,很快传到郑浩然耳朵里了,郑浩然好似被雷劈了般的呆呆站在医院的走廊里一个钟头,终于郑浩然开始了良心的发现以及心灵的救赎,酝酿着离开这个被朋友所不齿的场所,而上面那些跟老板的争吵,只是恰巧上天给了郑浩然一个机会而已。

“亚拉索,那就是青藏高原!”早上郑浩然听着这首叫青藏高原的歌,翻看着报纸的时候,巧合发生了:恰巧翻到一家叫做喜马拉雅的藏药经营企业招聘企划经理的招聘广告。

“猎头公司那帮家伙也靠不住,当初夸得那老板跟花一样美,心胸跟长江一样宽,结果自己真动了心跳槽过去之后,花儿变成了狗尾草,长江变成了小河沟,倒不如这些打招聘广告的企业来的实在。”郑浩然这样想的时候,已经放下了身价。

“只要是不错的企业,合适的岗位,主动出击也不错,又何必拘泥于自己那可怜的自尊呢?”郑浩然心里安慰着自己,细细看起来那则广告。

这则广告很特别,因为它不是刊登在招聘周刊上,而是刊登在了省级媒体版面,从这一点郑浩然读出了两点信息:

第一,这家企业有资金,一个省版的半版招聘广告,仅一期打完折也要五万元以上。

第二,这个企业求贤若渴。

静下心来,整理了一份求职简历,直接 E-mail 到了喜马拉雅公司的招聘邮箱,仅仅一天之后,郑浩然便收到了初试的通知。

面前的考官四十多岁的样子,身材魁梧,以至于坐在他面前郑浩然矮了半个身

子,先前引领郑浩然进门的小姑娘向他介绍说这是穆总,公司的副总。

“你的简历我看过了,对于专业方向我不再考察了,我想问一下,你理想中的公司是什么标准?”穆总脸上没有什么表情。

“我希望的企业是一个团结高效的,最好老板可以放权,不要像个管家婆。”郑浩然干脆利落地回答了穆总的话。

“哈哈。”穆副总竟然笑了,郑浩然感觉这笑里包含了一丝嘲讽。

“有这样的企业,我也想去。”穆副总说完这话之后,示意初次面试结束了。

老实说,跟穆副总的这次见面,郑浩然感觉并不是很友好,郑浩然不太喜欢穆副总那种过于透彻的提问,而郑浩然在跟穆副总的眼神交错时,也丝毫没有避让的意思,从写字楼里走出来的时候,郑浩然默默叹了口气。

就在郑浩然决定放弃这个企业的时候,穆副总给了郑浩然见到老板的机会,一天后,小姑娘电话通知郑浩然,让他参加复试。

其实,穆副总完全是因为对郑浩然应聘时那种坦白和桀骜产生的兴趣,加上郑浩然过去那可以称得上优秀的简历才给了郑浩然不是机会的机会。在自己这道关口如果把表面上很优秀的人才淘汰掉,一定会引起老板的不满,穆副总当然不会做这样愚蠢的事情。

“这个人很有个性。”穆副总指着郑浩然的简历,这样对老板说。

复试的时候,除了穆副总之外,还多了一位女人,这女人皮肤很白皙,看样子三十八九岁的样子。

“难道这个女人是老板?”郑浩然寻思着,却没有贸然开口说话。

“这是公司的总经理,乔总。”果然,穆副总的介绍验证了郑浩然的猜测。

“欢迎你加入这个团队,你应聘表上填的所有待遇我都满足,但是希望咱们能长期合作,你的部门我给你配备了一个设计、两个文案。”乔总的声音非常干脆,而且具有磁性,后来郑浩然才知道,除了做老板,乔总还是一名出色的医生,每天会在电台讲两档节目。

就这样,以迅雷不及掩耳的速度,郑浩然加入这家喜马拉雅公司。

公司的总部在青海,乔总是总部一名股东,而郑浩然这边的公司属于分公司,目前在省内都设有销售机构。

进入公司后,郑浩然蜻蜓点水般地了解了点公司的情况之后,就向乔总提出,

立即出发去各分公司了解市场情况，郑浩然知道，待在总部是没法掌握公司命脉性信息的。随后，郑浩然向穆副总提交了一份书面的出差申请报告，穆副总看了一眼报告，却指指乔总的办公室，那意思是让郑浩然直接把报告给乔总。

“穆总，这不太好吧，似乎有点越级上报的意思。”郑浩然狐疑地问。

穆副总爽朗地笑了：“呵呵，没关系，在咱们公司，扫地的大妈都会直接给乔总打电话的。”

郑浩然不好再说什么，抓起报告来到了乔总办公室门口，敲了两下门。

门的隔音效果不是很好，郑浩然听到里面乔总正在打电话。

“请进！”乔总还是抽空对门外喊了一声。

郑浩然走进乔总办公室，闻到一股香气，很是让人陶醉，仔细一瞧，靠近窗台的一个小香炉里，正燃着一炷香，那香比普通的香要粗大壮实很多，发出的味道近似于檀香，但是比檀香的味道还要醇厚。

等待乔总打完电话，郑浩然一笑说道：“乔总，您屋子里这香真提神。”

乔总立即笑了，她笑起来的时候，眼睛会眯起来，很让人觉得天真。

“这香是藏香，毫不夸张地说，这香可谓极品，不但能提神醒脑，还能杀菌。”乔总语气认真地说。

郑浩然没有接茬，因为她感觉乔总似乎话没说完，果然乔总接下来讲起了关于藏香的事情。

“藏香，是西藏民间日用中不可缺少的，人们用它朝佛、驱邪。凡是举行宗教活动时都用它。藏香是藏医师们按照藏医书中记载的方法研制成功的，主要采用价格昂贵的麝香、穿山甲、檀香、肉豆蔻、野丁香五种药品，渗进草果、樟脑、沉香、芸香、黑香、白芸香、茯苓、冬青子、青蒿、青藏牦牛儿苗、唐古特青蓝、当归、菖蒲、肉桂、唐古特缬草、茵陈蒿、青木香、广木香、火漆、甘松共 25 种药品炮制成粉，调合为泥状，再加工成人们点的藏香，用它防治传染病、流行病等多种疾病。”

乔总讲这番话的时候，郑浩然暗自佩服，不愧是医生，小小的藏香都了解得如此透彻。

“所以，郑经理，你现在需要透彻的来了解我们的企业以及有关西藏和藏药的文化，只有深入了解了，你才能成为我的好帮手，你策划的东西才有参考性。”乔总话锋一转，透露出她先前讲了这么多话，原来是启发郑浩然对于藏文化的了解。

“乔总，我会的，我今天来就是想申请先去咱们的各地分支机构看看，了解一下市场情况。”说完郑浩然把出差申请给了乔总。

乔总看看申请，没有立即签字，而是拿起内线电话，打给了穆副总。

“到我办公室来一下。”乔总短短说了几个字，就把电话挂了，而等待了十分钟之后，穆副总还是没过来。

“放下你手头的东西，立即过来。”乔总第二次打给穆副总的时候，已经有些不耐烦了。

仅仅过了15秒钟，穆副总便敲门进来。

穆副总拉了把椅子自顾自地坐下，并没有就刚才的事情作任何解释，乔总也跟刚才什么事情也没发生一样，冲着穆副总说道：“郑经理要下到各地市去走访走访，我觉得你跟他一起去比较好，各地市都是你的兵，这样能加快企划部和地市的磨合。”

“可以，明天一早就走，开帕萨特去，让司机小王跟着。”穆副总说完，乔总点点头，顺便在郑浩然的出差申请上签了字。

第二天清晨，当郑浩然准备出发的行李时，穆副总的电话却打进来：“郑经理，今天我们不出发了，公司遇到了紧急的事情，需要你解决一下。”

“什么事情？”郑浩然尽量稳定住自己的情绪。

“也不是什么大事，只是这事情比较棘手，有人找碴。”穆副总在电话里简要地把事情给郑浩然描述了一下。

原来，事情起因并不复杂，某媒体在多方向寻求广告合作未果之后，抓住了某地代理商刊发的关于一个核心药品“珍宝丸”的夸大性报道，并且在电视台跟报纸上进行了曝光。

最先有反映的是药品消费者，因为藏药的价格比较贵而老年人是其主要消费群体，因此，那些老人们不间断地打来电话质问药品是否有质量问题。

这样的报道对一个企业来说，无疑是致命的，而如果面对如此危机，不采用正确手段，那么无异于等死，话说回来，这件事情，如果郑浩然处理漂亮了，那将是做了一件加入公司后无比风光的事情。

“这是一块摆在自己面前的试金石。”郑浩然这样想着的时候，乔总的电话也打

进来,看得出,这件事情的重要程度。

“要钱,要人,要资源,我能给你充分保证,但是,必须最短时间内给我处理好这件事情。”乔总在电话里,已经表露出此事只能成功,只有成功的意向。

“OK!”郑浩然轻轻回答了一句,然后挺挺身子,露出一个微笑。

郑浩然挂断电话,走到办公桌前,拿起电话本,翻到那个号码,拨了出去。

电话通了,郑浩然清了清嗓子,开口问道:“王总,您好。”

王总沉默了一会儿,才开口问道:“郑总,有什么事吗?”

郑浩然笑了笑,说道:“王总,打扰您休息了,是这样的,我们公司最近接到一个项目,需要您这边提供一些技术支持。”

王总皱了皱眉头,问道:“什么项目?我们公司目前并没有这方面的业务。”

郑浩然解释道:“这个项目是关于新能源开发的,我们公司已经和国外的一家大公司签订了合作协议,需要您这边提供一些技术支持。”

王总沉默了一会儿,才开口问道:“这个项目的前景怎么样?”

郑浩然自信地说道:“这个项目的前景非常好,我们公司已经和国外的一家大公司签订了合作协议,市场前景非常广阔。”

王总点了点头,说道:“好的,我会考虑的。”

郑浩然挂断电话,走到办公桌前,拿起电话本,翻到那个号码,拨了出去。

电话通了,郑浩然清了清嗓子,开口问道:“王总,您好。”

王总沉默了一会儿,才开口问道:“郑总,有什么事吗?”

郑浩然笑了笑,说道:“王总,打扰您休息了,是这样的,我们公司最近接到一个项目,需要您这边提供一些技术支持。”

王总皱了皱眉头,问道:“什么项目?我们公司目前并没有这方面的业务。”

郑浩然解释道:“这个项目是关于新能源开发的,我们公司已经和国外的一家大公司签订了合作协议,需要您这边提供一些技术支持。”

王总沉默了一会儿,才开口问道:“这个项目的前景怎么样?”

郑浩然自信地说道:“这个项目的前景非常好,我们公司已经和国外的一家大公司签订了合作协议,市场前景非常广阔。”

第二章

“客服部，你们现在开始统一口径，如果我们的老顾客再打电话来询问‘珍宝丸’被曝光的事情，大家的回答一定统一起来。”郑浩然组织了来到公司后第一次会议，乔总坐在他的旁边，点点头。

“郑经理，我们口径的答案是什么？”叫崔丽的客服部经理歪头看看郑浩然。

“我们的‘珍宝丸’质量没有任何问题，被曝光的原因是我们下面的代理商私自发布了夸大性广告，由于广告内容不规范被查处，与产品质量疗效无关。”郑浩然早在开会前已经把答案想好了。

一旁的穆副总，脸上露出一丝不易察觉的微笑，而郑浩然马上感觉到穆副总有想法，于是，郑浩然立即把说话的机会给了穆副总：“各位，我来公司毕竟才两天，可能有考虑不周全的地方，如果大家有更好的答案，一起分享一下。”说完，郑浩然看看穆副总。

穆副总扫了一眼乔总，见乔总没有说话的意思，于是接过话头：“除了刚才那个解释，如果老顾客再进行追问，我们可以告诉他们曝光我们的媒体是因为索要广告投入没得到满足，出于报复故意找碴，当然这些话只能给那些持续吃我们的药一年以上，有一定忠诚度的顾客讲。”

郑浩然没说话，一直在思索，说实话，对于老顾客，穆副总的回答更便于打消他

们的疑虑,但是,把潜规则的东西暴露在光天化日之下,这种做法有一定的风险。

乔总用手中的笔在桌子上敲打了两下,起身说了句:“这件事情,你们处理吧。”竟然转身离开了。

穆副总跟郑浩然对望了一眼,随后也起身离开,临走前说了句:“我那边也有事情在忙,郑经理,这事情你全权负责。”

郑浩然待穆副总走后,向客服部的人员强调:对外口径的答案依然按照刚才我讲的执行。

就这样,统一口径的工作完成了,而郑浩然知道,下一步的工作就是细活了,自己要在一天之内压制住大范围负面报道的苗头。

依照多年来跟媒体打交道的经验,好事不出门,坏事传千里这话一点没错,苦于找不到报道点的媒体,往往喜欢同时就一个新闻点进行重复报道或者追踪报道,郑浩然知道,现在必须采取行动,迅速把这件事情进行降温,首要任务就是让电视台、报纸、网站等多家机构不再进行对“珍宝丸”广告违规事件报道,想到这里,郑浩然脑子里迅速蹦出一个人。

躺在某知名足疗店的单间里,郑浩然左侧那张床上躺着的是日报报业集团的老手周历难,而这个人就是郑浩然的救星,以周历难的关系网,打个招呼,几家省内著名的大媒体就会给他面子。

做足疗的小妹给周历难捏脚的时候,周历难一直不停地打电话。

“张总啊,我是周历难,您刚从海南回来,感觉怎样?有没有在外面再给我找个小嫂子?呵呵呵呵,身体要省着用啊,嘿嘿。对了,大哥,兄弟这边有点小事,我有个小兄弟,他们公司有个‘珍宝丸’广告违规了,昨天曝光了,我看意思一下给个教训就算了,这两天让他们消停消停,过两天一起坐坐,好好,谢谢张大哥。”这是打给电视台的。

“王书记啊,你好你好,我是周历难,我这边有个小麻烦事,请您给帮个忙……好好,谢谢!”这是打给某大报社的。

“赵主任,你好,我是你历难大哥,有个事你给大哥办办……好,嗯,行,挂了!”这是打给网站的。

不到半小时,电话打完了,郑浩然赶紧递给周历难一支中华,并替他把火点上。

“周大哥,谢谢啊!这次你可帮我大忙了,您放心,这事过去之后,我好好谢谢

您。”郑浩然感激地看着周历难。

“行了，你到这个公司，多往我们报社投些广告费，让我脸上有光就行了，别的我也没什么兴趣。”周历难抓起红茶喝了一口。

“大哥，这年头像您这么清高廉洁的领导可真不多。”郑浩然这话不是恭维，跟周历难打交道打了一年多时间，周历难从来就是有事办事，不求回报，喝个茶，做个足疗这就是周历难提出的最高规格要求，连吃饭的机会都不给对方。

“人和人之间搞复杂了就俗了，没意思。”周历难经常挂在嘴边的就是这句话，当然，周历难也绝对不是傻子，因为能做到报业集团三把手，他的智商和手段绝不一般，周历难也不是任何人的忙都帮，他只帮他看对眼的人，而他看对眼的人不多，郑浩然却成为了不多中的一员。

周历难是郑浩然在男科医院认识的，男科医院一年两千多万的广告费用投到周历难所在的报业集团，属于VIP客户了，而签订广告发布合同的时候，作为投放方代表的郑浩然跟其他牛皮哄哄吆五喝六的VIP代表不同，他谦虚地握着周历难的手，用请教的语气对周历难说：“周总，广告费交到您这里，您多费心，对于品牌打造，有好主意，您多关照一下我们。”就是这句客气话，瞬间让有些清高的周历难对郑浩然有了好感，而让两个人关系飞速前进的却是他们共同的爱好——足球。

周历难是个不折不扣的球迷，以至于用球痴来形容也不过分，报社里曾经有人用这样的例子形容周历难：如果估算自己家的存款有百分之零点五的误差，那么让他数落珍藏的球星资料，误差率为零。

人们在形容夫妻的时候常说不是一家人不进一家门，在形容朋友圈子的时候常说物以类聚，对于郑浩然和周历难来说，显然是后者，郑浩然也是个球迷，除了看球还喜欢写球评，发表到论坛上。

如火如荼的欧洲杯在众人的等待中开始了，周历难最喜欢的荷兰队在小组赛中分别战胜了世界杯的冠军和亚军，顺利出线，周历难心里无比痛快，打开一罐冰镇啤酒，在电脑上写球评的稿子，因为多年来作为知名球评人，周历难在报纸上有一个专栏，写完稿子之后，周历难把稿子发到了编辑的信箱里，之后，顺便把自己那篇“荷兰队，冠军郁金香”的球评发到了论坛上。

让周历难没想到的是，在自己的帖子发到论坛后仅仅过了不到十分钟，有个网名叫“绝尘侠客”的家伙跟了一个长篇的帖子，针对周历难荷兰队能得冠军的观点层

层进行了批判,那帖子写的妙笔生花,观点让人折服,周历难一下来了兴致,两人开始在帖子里进行了激烈的辩论,每场比赛之后,周历难都把自己的球评放到论坛上,而“绝尘侠客”不期而至地来跟他唱对台戏,两人越聊越热乎,俨然成了“足球知己”最终,周历难忍不住自己的好奇心,做了个与自己年龄很不相符的事情,约见网友,没想到周历难等来的“绝尘侠客”竟然是郑浩然。

这样一段奇特的“姻缘”加深了两个人的感情,郑浩然在男科医院几个月的时间,工作场合和周历难打交道的时候口称“周总”而私下里,周历难却让郑浩然叫自己“大哥”。有时候,为了满足两个人小小的私心,郑浩然会利用职务之便,把周历难喜欢的球星邀请过来参加一些活动,一来二往,郑浩然自己都没想到,借助周历难自己竟然可以摆平许多事情。

“周大哥,我觉得你真是一个另类,该圆滑的时候圆滑,可不圆滑的时候,却又无比单纯。”郑浩然吹吹杯子里的茶叶,看着周历难。

周历难今天的心情看来不错,看看躺在旁边的郑浩然,若有所思地说:“要不是看透了許多事情,我也不至于学会圆滑。”

郑浩然没有去打断周历难,他知道接下来,周历难会给自己讲些自己过去的经历,而这正是郑浩然感兴趣的。

“我是当兵复原的,并没有直接分配到报社,我复员后被安排到一家国营的小厂子里,那个小厂子让我懂得了这个社会弱肉强食的道理,我在厂子里经历了几件现在看来荒唐可笑,但是却又非常真实的事情,也让我下定决心,走出小厂,把自己的单纯变成圆滑。”周历难自顾地又点了一支烟,仿佛陷入了沉思,许久,继续讲起了自己在小厂子里的故事。

“在这个小单位里,所有的干部都想当一把手,所有的工人都想当干部,因此,这种环境对于让新手成长成油条具有舍我其谁的优势。俗话说:紧车工,慢钳工,吊儿郎当干电工,而我复员后干的岗位就是电工。电工班里的活不是很多,闲的时候,大家都在打扑克,偶尔忙的时候,负责电气设备的检验和维修。在这个电工班里,我度过了四年的时光。而四年中,发生了许多事情,让我看清了许多东西,最终我下决心一定要离开。”周历难说到这里,嘴角上扬,微微笑了一下。

“四件好玩的事?这个我太有兴趣了。”郑浩然边说边又为周历难的杯子里续了些水,旁边的服务员小妹赶忙说:“先生,以后添水我来就行。”小妹一说话,让郑浩然

忽然觉得似乎有个环节没处理好,仔细一想,这小妹现在在这里,确实显得有些多余了,周历难肯定不希望自己过去的糗事或者经历被更多人知道,想到这里,郑浩然知道自己该怎么做了。

“小妹,我们想聊点重要的事情,你们先出去吧,需要服务我叫你们。”郑浩然下了逐客令。

见多过这种场面的小妹赶忙起身退出了房间,临出门前把门死死地关严了。

周历难对郑浩然的做法表示满意,喝了口茶之后,讲起了自己那四件事。

“第一件事:外出学习的总是我。”周历难刻意给这事起了个题目,之后顺着这个题目,继续往下讲起来。

“电工属于技术工种,为了提升工人的技能和理论,上级主管部门会举办各种学习班,班长老李总是派我去学习,班里的同事都喊我学习专业户。”周历难讲到这里,郑浩然插话道:“看来这个班长对你挺不错的嘛,好机会都给了你。”

周历难却微微笑了一下,看了一眼郑浩然,继续讲自己的故事。

“开始我也是觉得班长器重我,认为我是可造之才,对他心存感激,后来我才知道,我自作多情地把外出学习提高到了一个高度而已。在那小工厂里的外出学习,真正的好机会是不会留给基层员工的,如果你有非常硬的上级关系除外。因为我所参加的学习大都是一些常规性的业务知识培训,例如,如何进行机床电路检修之类的知识。这些知识都是一些国内二流的所谓专家为了获取职称或者赚取稿费而编制的教材,实际的意义并不大。而那些有助于个人发展的例如“通讯员辅导班”之类的培训总是由厂领导的嫡系部队参加的学习,我却总也无法涉及。”说到这里,针对往事,周历难叹口气。

“你的意思是,你去参加的那些学习,是下级应付交差的垃圾培训?”郑浩然这句话显然说到周历难的心里去了,周历难点点头。

“时间长了,我发现,我外出学习的时候,每个月拿到的钱就比平常少很多,后来才清楚,厂里有规定,学习期间,员工只能拿固定的薪水,没有奖金,原来班长老李让我外出学习的目的,就是千方百计的不让我占他们奖金分配的名额,这是明摆着欺生。”

“这件事情告诉我一个道理,你对别人友善,在利益面前,别人不会对你友善,人总善是要吃亏的。”周历难的总结颇有些哲理的味道。

“那后来怎样了？你不会老被欺生吧。”郑浩然关切地问。

周历难哈哈地笑了，看得出他笑的无比开心，郑浩然猜测，以周历难的个性，一定做出了很有创意的举动。

“每次奖金都没有我的，我就产生了逆反，所以，当又一次学习机会到来之际，我和班长发生了激烈冲突。我拒绝再次参加学习，班长向车间主任告我状，理由是：我不服从领导安排。我暗暗寻找机会，一定要让班长得到“惩罚”以便安慰我受伤的心灵。

机会来了。等到过年之前，厂里的领导要求我们把路灯的电灯泡更换一新的时候，看到电线杆上有个马蜂窝，我对班长说，我身体不舒服，没法爬高。我要求班长在十几个人面前，爬上电线杆更换灯泡，证明他的价值。看着班长爬上去，饱受马蜂的摧残，我产生了强烈的快感。”

“哈哈。”郑浩然也不禁大笑起来，两人在沙发上笑得前仰后合。

等到平静之后，周历难接着又向郑浩然讲了自己经历的第二件事情：内定。

“在我进入工厂第二年，厂里贴出红头文件，举办硬笔书法比赛，这可正是我的强项，因为我曾练过六年的书法。厂里传言，这次硬笔书法比赛，有可能会产生领导的秘书人选，这对于我来说，当然是个好机会，我想一鸣惊人，在这个小工厂里出人头地。

精心准备了几幅参赛作品，满怀信心的我上交了自己的希望。哪里知道，希望越大，失望越大，我那作品连入围都没有。我百思不得其解，后来宣布这次比赛的优胜者，我才看明白，原来获奖的人都是厂领导，最大的是厂长，最小的是车间主任，奖金金额从几千到几百不等，说白了，这个书法大赛，就是领导们找个由头给自己发奖金而已。”郑浩然静静地听着，而讲到这段，周历难的语气是沉重的。

“这件事告诉我，在利益社会里，权力是一种高于一切的武器。”周历难又用哲人般的观点总结了第二件事。

郑浩然不禁对周历难经历的另外两件事情倍加好奇，而这时候，周历难的电话却响起来，是短信的提示，周历难低头看了一眼电话号码脸上露出了甜蜜的笑容。

“是我女儿发来的，说评上了单位的优秀员工。”周历难扑哧一声笑了。

郑浩然狐疑地看着周历难。

“我要给你说的这第三件事，就是我在那个小厂里见过的优秀员工评选。”周历