

WANSHANG DIJUN

万商帝君

陈映真

中国友谊出版公司

7
9

万商帝君

陈 映 真



中国友谊出版公司

一九八四·北京

万商帝君

陈映真 著

中国友谊出版公司出版

新华书店北京发行所发行

台湖印刷厂印刷

787×1092 $\frac{1}{32}$ ·4 $\frac{1}{4}$ ·81,600

1984年5月第1版 1984年6月第1次印刷

社目: 106-210 书号: 10309·33 定价: 0.69元

编 者 的 话

陈映真的名字以及他的作品，对于广大读者来说，可能是陌生的。

陈映真先生是台湾省台北板桥人，早在十几年前，他就是蜚声台湾文坛的作家了。他的作品主要有《第一件差事》、《将军族》、《夜行货车》等，并主编《诺贝尔文学奖金集》。

作者的笔峰凝炼、流畅，格调深沉、含蓄。他的表现手法新颖、独特，善于通过动作、语言来表现人物的性格和内心世界；他把更多的时间留给读者去思去想。

总的来说，陈映真先生的创作大致可以分为两个时期。从一九五九年到一九六五年为第一个时期，这期间，他的作品显的忧郁、沉闷，描写的对象多是市镇小知识分子的生活和心理。一九六六年以后，他的风格有了很大的改变，他的忧郁、沉闷消失了，嘲讽和现实主义成了他作品的基调。从创作《夜行货车》

开始，陈映真先生又在创作一部反映企业体制和企业行为下的人的系列小说《华盛顿大楼》，从而受到台湾社会的广泛瞩目。

《万商帝君》即是系列小说《华盛顿大楼》中的一部。作者透过了对台湾“莫飞穆”跨国公司人和事的描述，揭示了资本主义企业为了追求唯一的目标——增加利润，而展开有组织的行为，以及这种组织和行为对于构成该企业的人以及他的生活和心理，发生的深远影响。

通过这部小说的出版，我们将可以更清楚地观察到现今台湾社会的一个侧面和各阶层人物迥然不同的境遇，从而更形象地了解台湾资本主义社会制度。

责任编辑：崔曙光

封面设计：昌世武

目 录

凡劳苦背重担的人	1
ROLANTO	21
花草若离了土	48
荒芜的河床	68
小天使	87
彼德·杜拉卡	100

凡劳苦背重担的人……

“Meeting adjourned。谢谢大家。”

刘福金说，他用左手搓揉右手上的粉笔灰。财务部的小林和业务部北区主任小赵，走向讲台找刘福金问问题。大部分的人收拾笔记本和讲义，陆续离开了会议室。家电产品部的Bobbie卢，把眼前茶杯中剩下的淡茶一口气喝完，摸起一支“长寿”，点上火。他用他的大手一把将讲义全揽在腰间，一边喷着烟，一边自言自语地说：

“香港的，很会盖啊。”

业务部的陈家齐经理，回过头来看了Bobbie一眼，沉默地走了。看着陈经理壮硕的身材消失在会议室的门口，Bobbie一个人轻声笑了起来，露出两只银牙。“是会盖呀，人家。”他吃吃地笑着，忽然看见安静地坐在角落的林德旺。“他不服气？不服气的人可多了。可人家是有两把刷子咧。”

林德旺没说话，慢条斯理地把笔记本、讲义和练

习簿拢在一块。Bobbie 卢吹着口哨走出去以后，整个会议室就剩下他一个人。他望着黑板，除了刘福金在上课前写的几个大字：M.B.O.，——Management By Objective，其他的字都被黑板擦潦草地擦去一大半，会议室里全是凝聚不散的烟味，冷气兀自飒飒地吹着。

林德旺把鼻子轻轻地抵着自己合了十的双手，自言自语地说：

“香港的，会盖。”他抬起头来，默默地看着黑板。
“M.B.O.……会盖，有什么用？”

他站了起来。

“有什么用？哼！全是纸上谈兵！”

他被他自己大声的独语吓了一跳。他用双手捂着嘴，两只眼睛慌忙地看着会议室门口。他若有所思似地，收起桌上的东西，匆匆走出会议室。

“没有用啦……全是纸上谈兵……”他在肚子里对自个儿说：“纸上谈兵啊，陈经理说的。M.B.O……”

第一个为刘福金取“香港”这个外号的，是陈家齐。刘福金的英文名字是King H.K. Lau。一切传阅于经理间的文件上，H.K.就代表刘福金。陈经理说：

“刘福金，为什么英文拼起来是H. K. Lau呢？”

在美国波士顿的总公司，今年三月间下达了一个政策指示，说是往后各国分公司的人事品质应该加以管理。“尽量以受过各项专业教育的人为今后各分公司人事资格的首要考虑，”文件上写道，“尤其是企管硕士(MBA)的需要性，更为紧迫。”

刘福金便是这个新人事政策的产物，由于他具有土产企管硕士的学历，而且曾经在一家著名的美国药厂有过三年企划部副理的工作资历，终于透过公开征选，取得了台湾莫飞穆国际公司(Moffitt & Moore International, Taiwan, Inc.) 企划部经理的职位。

不必等到刘福金考进来，光就刚刚出缺的Marketing Manager要通过向外征才——而不是名正言顺、水到渠成地把坐在业务经理室足有五年，而且为公司达成显著业务增长的陈家齐升上去，早就对陈家齐一记意外而且沉闷的打击了。

可陈家齐是条汉子。林德旺看得真，陈经理依旧是那张脸：平头、黑脸、厚厚的嘴唇闭得老紧，每天早上依旧是准八点把车子开进华盛顿大楼的地下停车场，没等一楼的铁门儿打开，就直接从停车地下间坐电梯直上七楼。等到整个营业部的人全来了，陈家齐早已潜心工作了一个小时。下班就似乎素来与他无关

似的，下午五点二十分左右，整个公司都在为下班悄悄地收拾着。独有陈家齐的大办公桌上，还是堆满了工作。

刘福金来报到那一天，总经理哈瑞·布契曼(Harry J. Buchmann)先生亲自带他来介绍给陈家齐。

“C.C., meet our new Marketing Manager, H. K. Lau.”

C.C., 见过我们新来的行销经理H.K., 布契曼先生说。陈家齐笔直地望着刘福金，握住刘福金出奇地柔弱的手。布契曼先生一直述说着陈家齐怎样地是一个公司的珍宝，怎样地使公司的业务保持平均十五到二十个“波仙”* 的增长率，但陈家齐却全听不真切。那时，在他的心中，只反反复复地嘀咕着一句类似这样的话：“H.K.? H.K.不是香港吗？”他于焉笑了起来。他用英文礼貌地说：

“欢迎你参加我们的行列。”

哈瑞·布契曼先生看来兴致很高。在他优雅的金丝眼镜后面的一双灰色的大眼，闪烁着愉快的光芒。他们临走开时，布契曼先生对刘福金说：

* 英语百分比译音——编者。

“You'll get to know him, H.K., He's terrific.”

你就会认识他的，H.K.，他真行，布契曼先生说。陈家齐坐下来，摸出一支“KENT”，点上火。他有些泄气，有些迷茫。瞧他一张嫩脸啊，他想，一副没下过市场，光会念书、考试的嫩模样。长头发盖着耳朵，那德性！单眼皮的眼睛，往左右上方微微地斜着开在他微黄的脸上。中等个子，黑玳瑁框眼镜，脸算是长的吧，衣服倒是穿得挺正的。都一样，他们这种料，除了会穿衣服——从衬衫、领带，一直到西装、鞋子……他们还会什么？

林德旺细心地看着陈经理，连一点点细节也不放过。他看见陈经理左手挟着烟，右手忙碌地在电子计算机上敲。他还是他啊，林德旺想，文风不动，根本没有把这姓刘的放在眼里。可惜的是：陈经理没有看到我不甩他的样子，他想。当布契曼先生和刘福金从陈家齐的办公室出来，林德旺的眼角，就感觉到他俩往他这边走来的影子。他站起来，望着布契曼先生，堆出一个大约应该看来蛮和善的笑脸。

“This's John Lin, our Custom Coordinator……”

这是John林，海关事务联系员……他只随便握

个手。那简直也不是握手呢，陈经理，他热切地在心里头说。我只是捏捏，这样子地捏捏……他对自己说，“好您！”他用手在空气中捏了捏，轻轻地上下摆了摆，然后独自捂着嘴，笑了起来。

就是可惜陈经理没有看见这，林德旺懊恼地想。我不会的，他跟自己说：我不会气浮心躁。你考验我好了，陈经理，我是你的人……

“John！”

“噢！”林德旺大梦初醒一般，猛地抬起头来。

他看见Lingo站在他的桌前，冷冷地看着他。

“方才海关打电话来，”Lingo说，“说IPW 77,79,82，还有OTM112,121……可以去结关了。”

“噢，”林德旺说。

进出口部的Lingo随意从林德旺的桌上拿起一包“长寿”，抽出一根烟，叼上他那薄薄的嘴角，点上火。

“×你娘哩，林仔德旺，”Lingo说。叼着的一根烟，在他的嘴角一上一下地点头儿。人都说他象老早以前意大利出品的西部武打片里那个“林戈”，瘦削的脸，浓密的眉，一腮帮密麻麻的胡碴子。“你要死嘞，”洋名儿Lingo的林启堂轻声说，“一个人比比划划，一个人嘟嘟嘟说话，哈！”

“哪有？”林德旺说。

“哈，×你娘哩，你神经病啦你！”Lingo说。

“哪有，我哪有！”林德旺说。

“就是明天早上，你去结关哦，把东西全领出来，知道吗？”Lingo说，“待会儿，你就把那些 Cat. file 全拿来。”

“哦。”林德旺说，“IPW，IPW……”

“IPW 77，79，82……”

Lingo用单调的声音说着，让林德旺抄在纸头上。香烟拖着灰白的烟灰，在他的嘴角一上一下地跳动，而后他走了。

林德旺看着林启堂走开。

反正，总是要不断地出情况给我就是。

他快快地想着，站起来走到型录档案室，把Lingo要的，全找了出来。

反正，他们就是要这样，慢慢整你，折磨你。

他独自说：

考验我的忠诚嘛，陈经理……

在幽暗的档案室里，他流泪了。

然而，刘福金这“香港的”，接下企划部，竟而真是不颠不簸的。开过几次联系会议，机械部、纺织部、

化工部，一般都还服气。连着说他“没什么”的人，固然不少。但一般地看来，大约还同意这刘福金说的、讨论的，还算是内行人的嘴里出来的话。

刘福金的名片印出来以后，在一次训练会中发给了大家。

“King H.K. Lau,” 有人念着，觉得疑惑。

“用台湾话念，我的名字是：Lau Hokk Kim……”刘福金笑着说。

“啊！是台湾话啦。”

“是啊。”H. K. 笑了起来。

“我想咧，为什么刘变成Lau，原是这样。”

“我们是台湾人嘛。”H.K.笑着说：“用父母音读自己的名字……”

“哦哦。”

坐在对角的陈家齐，在人都不曾注意的时候，微醒地抬起头来，吃惊地凝望着刘福金。奇哟，这是什么意思啊，他茫漠地想：台湾人……

他冷静地看着刘福金走向讲台。一个星期以来，每个星期三、五，台湾莫飞穆国际公司的各部经理，都得提早一个小时到公司上H. K.的课。这是哈瑞·布契曼先生规定下来的。公文一下来，一时怨声载道。

“光会吠声，有什么用？要能咬架，才是本事。”

“生意这么紧张，浪费时间上课做什么！”

大约就是这一类的埋怨。

然则，第一堂下来，埋怨的人少了一大截。哈瑞·布契曼先生做了三十分钟的开场讲话，头一次阐释了老是跟在各种文件上公司全名 Moffitt & Moore International 底下的一行英文字：The World Shopping Center 这一行英文当然好懂。但也在布契曼先生做了一番解释之后，大家才知道，原以为懂得的，却一直不曾明白过。“象莫飞穆国际公司这样一个多国籍企业，是人类有史以来，头一次有能力借着现代组织、科技、资金和理念，把这人类所居的地球，当做一个整体，加以管理、经营，并且卓然有成的机构。”布契曼先生说道。他接着说，由于生产技术的飞跃发展，而这生产技术因生产的多国籍化，使“增进人类福祉与世界和平”的现代科技及其结果，遍布到全球每一个角落，完成了经过缜密经营管理的全球性劳力的分工。此外，跨国企业，感谢杰出的世界银行团和各当地银行的支持，使货币资金的国际交流成为可能。“最后，我们也借重全球性现代传播科技的发展，使我们不但能够对新的顾客卖老产品——例如把过时、过样的车和电子产品，卖给第三世界；也能对老顾客卖新东西，例如把最新研究发展的昂贵结晶，卖到第

一世界。”布契曼先生激动地说，“先生们，我们卖的不只是各种产品。更重要的，我们卖的是一种理念、一种文化，进步的、合理的、适舒的、享受人生的理念和文化！”而莫飞穆国际公司，这个已有二十五年历史的国际性大贸易公司，便是在战后超国界、超种族的企业基磐上，“把世界当做我们经营管理的地理范围；把海洋当做湖泊；把各个陆洲当做市内的分区；把各民族人民当做零售顾客；把各世界大公司当做我们的中盘和零售商——这样一个‘采购中心’。先生们，我们是World Shopping Center！”

布契曼先生接着又说，每一个台湾莫飞穆国际公司的管理干部，从现在开始，应该成为一个世界的管理者（Global Manager），这就非讲究管理技术与知识不可了。由H.K.开始的这个比较简单的训练会，只是一个开始。“在波士顿的总公司，正在进行着一个整体的计划，要有计划地整训我们在全世界二十四个国家驻在的八十二个分支机构中的中级以上管理干部，”布契曼先生微笑着说，“更令我们兴奋的是，先生们，这个莫飞穆国际公司的全球性管理训练会议，已经决定在台湾举行！”在一片掌声中，布契曼先生微笑地环顾会议室。

剩下来的半个小时，便由刘福金从“管理和