



职业经理人手记

Professional Manager

丁力 著

十年职业经理人生涯的深厚积淀，以及作者对形形色色老板的分析，成就了这部**绝无仅有的职业经理人培训小说**——

深刻剖析职业经理人的成败关键，是本土MBA的典范，从中我们始终可以感受到商业的力量（当然包括资本的力量）。

企业离不开职业经理人，职业经理人离不开企业。可是企业与经理人合作“双赢”的少，“双输”的多，以至于形成“草绳心理”。这样的结果是，不仅企业做不大，经理人也会逐渐失去舞台。

这本扣人心弦、幽默风趣的小说，将使你在轻松阅读的同时，找到突破职业瓶颈的良方。



清华大学出版社

职业经理人手记

丁力 著

清华大学出版社

北 京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

职业经理人手记/丁力 著. — 北京：清华大学出版社，2007.6

ISBN 978-7-302-15000-8

I. 职… II. 丁… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 047149 号

责任编辑：张立红(zlh-zlq@263.net) 姜 帅(bnujs@126.com)

封面设计：古 手

版式设计：孔祥丰

责任校对：邱 丽

责任印制：孟凡玉

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

c-service@tup.tsinghua.edu.cn

社 总 机：010-62770175

邮购热线：010-62786544

投稿咨询：010-62772015

客户服务：010-62776969

印 刷 者：清华大学印刷厂

装 订 者：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：167×230 印 张：16.75 字 数：257 千字

版 次：2007 年 6 月第 1 版

印 次：2007 年 7 月第 2 次印刷

印 数：10001~18000

定 价：29.80 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题，请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话：010-62770177 转 3103 产品编号：024956-01

带你感受五种真实的力量

——《职业经理人手记》序

在清华大学出版社的编辑给我寄来《职业经理人手记》(以下称《手记》)时,在我为这本小说写一篇序言之前,还真没有想过“职业经理人”可以作为小说的题材和主人公。带着惊奇与好奇,我阅读了《手记》,但是,掩卷之余,却不知道该如何完成“写序”这一“不可能的任务(Mission: Impossible)”,因为这里面有太多的情绪触点、情感触点和思想触点(特别是对于做过职业经理人或正在做职业经理人的人来说),以我笨拙微弱的笔力是无法在一篇简短的序言里准确地提炼、清楚地表达出来的。我尤其不擅长描述情绪和情感之类的东西,同时也觉得那些情绪和情感触点不应该由我来廉价地转述或总结一番,而应该留给读者在亲身(眼)的阅读和品味中自己去“引爆”,这样才能“炸”出痛快的感觉。那我能做点什么呢?我想,我还是权且引爆几个思想触点,因为理性思考似乎是我仅有的一点特长。

首先,我从《手记》中感受到了商业的力量。我的朋友秦朔在谈到他办《第一财经日报》的理念时曾说:“商业改变世界,我们认为商业的力量是一种深刻的、建设性地改变全球的力量。商业改变世界,同时商业力量也改变中国,而中国在未来也会改变世界,所以我们是秉持这样一个观点。在这个观点里的含义就是尊重商业力量,发觉商业背后的逻辑,站在全球化背景下关注中国经济发展,这样一个理念。”而地产界的“独行侠”潘石屹也曾经在某种场合说过:“在今天这个社会,这个世界上,最强大的力量是商业的力量,甚至比宗教、政治的力量都要强大,是生活中每一分钟都离不开的,这个强大的力量已经渗透到生活中每一个环节。”他们的话使我想起了我在美国读 MBA 的时候,我们的“商业伦理学”教授跟我们说的话:“It is business that runs the world. (是商业在推动世界的运转)”。同时,我也想起我本人以及很多年轻人正是受了和受着商业的力量影响

才走进商学院的，也想起商学院的诞生和发展也是受商业的力量影响，反过来又进一步推动商业力量的发展。当今的世界，当今的中国，似乎已出现“万般皆下品，唯有商业高”的态势。《手记》中所记述的时间起点——上个世纪九十年代初期，正是中国挥别文化力量（在整个八十年代都占据上风）、开始拥抱商业力量的时期。正是商业力量的崛起，才有了职业经理人阶层的诞生和崛起，就像政治力量和职业官员、文化力量和职业文人、军事力量和职业军人是相伴而生的一样。从《手记》中我们自始至终可以感受商业的力量（当然包括资本的力量）。虽然现在也有人习惯商业的力量，但是我觉得商业力量的崛起是不可逆转的，而且我觉得现在还不是我们做过多道德判断的时间，而是要进一步张扬商业的力量，因为它带给我们的是经济基础的牢固。

其次，我从《手记》中感受到了信托的力量。我不是从金融的角度来使用“信托”一词，而是从法律的角度来使用它的。股东和管理层、创业老板和职业经理人之间的关系是“Fiduciary Relationship（信托/受托关系）”，在这种关系中，一方信任、依靠另一方的判断和专才，受托方要维护委托方的利益。这种关系的发明和发展，为经济和社会的高效、合理发展创造了条件，但是这一关系是相当微妙的，“合则两利，斗则两伤。”但是，在复杂的企业管理中，这一关系是不可或缺的。在西方发达国家，公司中的信托关系是得到尊重的，受法律保护的，而且也有伦理作基础。在中国，以前主人和管家之间存在着一定的“信托关系”，如今企业老板和职业经理人之间的关系跟主人和管家之间的关系有些类似，但是性质、范围和层次还是有很大不同。由于现代企业的股东和职业经理人之间的关系在中国的历史不长，因而难免出现相对较多的矛盾和纠葛，这是很正常的。今后，中国的职业经理人要继续加强尊重和维护“信托关系”方面的修炼，企业的股东和老板也一样，我说不准这应该是“第几项修炼”，但总是“必要的修炼”。从《手记》中，我们可以看到小说主人公作为职业经理人的修炼历程。

第三，我从《手记》中感受到了专业的力量。从“信托关系”的定义中，职业经理人需要发挥专业的判断和能力。虽然中国商业的力量正在崛起，但是“专业的力量”还相差甚远。被誉为“日本战略之父”的大前研一

前两年写了《专业主义》一书，我觉得中国的职业经理人应该仔细阅读。大前研一说：“专家要控制感情，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。以上条件全部具备的人才，我想把他们称之为专家。这样定义是否过于严格？我并不这么认为。我甚至认为这些条件尚且不够。”《手记》的作者虽然不是管理学家，也不是战略大师，但是他的经历和他的作品都昭示着一个真理：职业经理人是靠专业吃饭的，离开了专业精神和专业能力，职业经理人无异于江湖骗子。

第四，我从《手记》中感受到了个人的力量。在商业世界里，人们除了犯“一叶障目，不见森林”的错误，还犯“森林障目，不见一叶”的错误，存在把个人工具化、渺小化的倾向。在商业的大潮中，个人的力量似乎不大于一朵浪花的力量，但是假使没有一朵朵浪花，那大潮和大海还有什么好看呢？我觉得《手记》中的主人公就是作者撷取的一朵浪花，他所经历的跌宕起伏、所体验的酸甜苦辣都是充满魅力的，具有丰富乃至无限的思考价值和审美价值。个人的力量，在当今社会中太容易被忽视、被摧毁了，我们在上个世纪八十年代文化热中找回来的“(个)人的主体性”，不应该在现今的商业热中丧失。但是这一点，正是我所担心的，正是我的矛盾所在，因为我前面也说过，我主张进一步张扬商业的力量。

最后，我从《手记》中再次感受到了文学的力量。我说的“文学”，主要是指“纯文学”或“原创性文学”。如今的时代，纯文学、原创性的文学受关注的程度大不如从前了，作为原创性文学，由于它生动地再现了中国第一代职业经理人的职业路径和心路历程，受欢迎程度肯定大过那些专门定位给职业经理人的五花八门、粗制滥造的经管类图书，这从清华大学出版社两年前推出的《圈子圈套》的畅销中就可以看出。因此，我非常佩服这两本书共同的图书编辑那洞察先机的锐利眼光。我想，她一定深知，到目前为止“管理学的力量还是不如文学的力量”。人在世界和命运中的境遇，是历史和文学共同关注的问题。但是，历史关注的往往是群体及其大事，而关注个人及其小事的则是文学，这也是文学的特殊魅力所在。



职业经理人手记

Professional Manager

但愿我上面提到的几个思想触点，能够引爆更多的思想触点，能够激起人们更多的思考。但是，思想永远也代替不了微妙的情绪和情感。为了能够最真切地感染小说主人公作为职业经理人的心路历程中一阵又一阵的情绪和一份又一份的情感，我建议你马上忘记我上面所说的一切思想触点，赶紧把自己沉浸到《手记》的具体文本中。

王茁

(王茁，上海家化联合股份有限公司副总经理、上海佰草集化妆品有限公司董事长，《营销：美国故事+中国启示》和《三位一体的商务智能》两本专著的作者，《销售创造奇迹》一书的译者。)

梗概

上世纪九十年代初，“孔雀南飞”成时尚。我比较谨慎，去深圳前做了充分准备。不仅争取到公差机会，还找好了落脚点。但是，刚踏入深圳就被一瓢凉水从头浇到脚，不仅尚方宝剑和敲门砖功力全废，连口声声说“在深圳等我”的老同学也冷淡得令自己怀疑掉进了冰窟。幸好还有蒋大哥这半条路，没有让我流落街头。

为了老板差点丧命。千里奔家，把儿子紧紧搂在怀里，半天说不出话。但我的心情旁人不知。单位同事热情得如对待归国侨胞，如此，没法回原单位了，不得不再次抛妻别子，去海南。火车启动时，我流泪，把脸转向一边，等再想和儿子告别时，已驶离很远，感觉自己在船上，正向驶大海，此时想回头，已经找不到岸了。

成为主席助理的过程充满戏曲性。一切在五分钟内结束。主席虽然没笑一下，却让我感到无比亲切。如果那一刻恰好有人行刺，我会挺身而出。跟随主席的两年，胜读两年博士。从主席身上学到的东西将伴我终生。如今，每当听见别人议论主席时，我总想起列宁说的话：鹰有时飞得比鸡还低，但鸡有资格嘲笑鹰吗？

从表面上看，我是为了曹路而辞职的，她很感动，出钱帮我注册公司，我们自己干，和高方清唱对台戏。曹路是武汉本地人，关系广，我们的生意一度超过高方清，让我初步尝试了自己当老板的感觉。但老板是要承担风险的。尤其做娱乐业，不仅有经济风险，还有人身安全风险，所以，我最终没能成为真正的老板。

职业经理人手记

Professional Manager



在女老板手下当总经理，成功策划了两个项目。此时我已离婚，女老板也是单身，孤男寡女，令我想起男人要“主动”的责任。但是，“老板”身份相当于孙悟空用金棒棍为唐僧画的圈，纵然我有妖怪的胆，也未必就能突破。当我终于下定决心对她挑明时，女老板的回应是我无论如何都没有想到的……



我终于决定不做职业经理了。又觉得十年的经历太宝贵，于是打算创办职业经理培训学校，而且得到了企业家协会和总商会大力支持。正当准备就绪时，接到一家大公司负责人的电话，说有内部创业的机会，他想和我一起做。我又面临选择。而两个可以信赖的朋友蒋大哥和张正中却意见相反，如此，我不知道该何去何从了。

《奔奔族理财》

本书专门针对“奔奔族”（25~35岁）——目前最需要理财的年轻一代而写。从提出理财理念、建立理财基础，到提高理财能力、掌握投资及消费规律等四个方面，对“奔奔族”生活中最需要做好的，也是最容易忽视的细节逐个进行提示，配合在他们身边发生的理财案例，帮助读者迅速建立理财观念，掌握理财要点。此外，本书在每篇结尾处留下了发人深省的“理财哲学”。这些内容对于当前身处各种经济风险中的年轻人无疑是一座灯塔——指引大家快速通往成功理财之道。



《基金经理》

《基金经理》是当代中国第一部描述证券投资基金行业现状和内幕的财经小说。作品讲述的是几个年轻基金经理曲折跌宕的成长历程，从侧面折射出这群在资本市场中残酷搏杀的投资精英们睿智和狡诈的背后，其实也曾经有着平凡的友谊与爱情。作品既描述了国内基金行业的快速发展，同时对于基金行业所暴露的问题，例如基金的利益输送、变相承诺收益、刻意控制业绩、夸大产品宣传等，进行了严肃的批评，是当前证券市场尤其是基金市场的真实写照。

本书堪称中国新基金史的普及读物，对于普通老百姓了解基金行业、投资基金产品很有帮助。



《高位出局》

本书作为一部探究“股海”内幕的财经小说，用四篇看似独立又紧密相关的短篇小说将庄家背后的内幕一层一层地揭开。庄家从低价拉到高价是为了“高位出局”，当高位没有办法出局的时候，庄家也会被套。这时候，庄家就幻想着“寻找巴菲特”。陈开颜就是为了“解套”而找到了刘益飞。李东和王星焰算是“善庄”了，但仍然伪造基本面和制造题材，并巧妙利用国家宏观经济政策左右股价起伏。他们不仅能看到底牌，还可以偷换底牌。因此，对广大中小股民来说，只有了解和掌握庄家的内幕，才能在置身“股海”时有稳操胜券的信心。

天下确实没有免费的午餐，但是，看完本书之后，或许您能获得便宜的午餐。



《高位出局：透资》

这是一位职业操盘手几十年股海生涯的深厚积淀，是继《高位出局》后著名商战小说家丁力老师的又一部揭示庄家内幕的股市小说。

在这个全民炒股的年代里，当庄家都已经悄悄高位出局的时候，作为散户投资者的我们该怎么办，是坐以待毙，还是把握庄家内幕赶快高位出局，看了《高位出局：透资》您自然就会明白其中的玄机了。

这本扣人心弦的、幽默风趣的小说，将使你在轻松阅读的同时，找到畅游“股海”的精髓奥义。



内容简介

本书的作者作为中国第一批职业经理人，以在港企、台企、大陆上市公司工作过的亲身经历为您讲述在金融、房地产、娱乐等行业成功的、失败的、真实的职业经理人故事。作者用其手术刀般的笔触，为每一位职业经理或有志成为职业经理的白领指出了成功之路。每一位老板也可以从中了解职业经理人的内心世界，有益于企业建立可靠的职业经理队伍。

怀着美好的憧憬，上世纪九十年代主人公从内地科研单位来到深圳。几经周折找到工作，成了一名职业经理，但现实与理想相差太远，欲打退堂鼓，却回头无岸。再次下海，其间遭遇形形色色的老板，遇到无数艰难曲折，尝尽了成功、失败、迷茫等种种滋味……最后，终于重新找回自己的价值。

1

人在走投无路时脸皮会变厚。1991年11月19日下午，我给蒋大哥打电话就属于脸皮厚。

现在回头想想，其实我当时并不是走投无路。当时身上还有钱。不算多，但是可以给自己找一家旅店或买一张回程车票。但是，我还是感到自己走投无路。

走投无路有时就是一种感觉，而并不代表一种真实的处境。

我是来深圳出差的。准确地说是来深圳开会的。本来审稿会是在武汉开的。出版社就在武汉，再说从哪里到武汉都近，在武汉开审稿会天经地义。但是，我想来深圳，所以，就鼓动南方新型建材厂的谢厂长为会议提供方便，并反复讲解了此举对他们厂及他本人的意义。最后，谢厂长终于被我说动心了，表示愿意出钱出力，这才最终促成了会议的南迁。

我这样做不是想节省一趟路费，而是想得到一张“边防证”。在当时，边防证还绝对神圣，如果没有边防证，我进不了深圳，而办理边防证必须要经过单位保卫处，要不是因为开会，保卫处决不会给我行这个方便的。在设计院，保卫处的人平常没有地位，好不容易逮到一个能显示自己权力的机会，哪能轻易放过？所以，为了能顺利地进入深圳，我策动了这次来深圳开会。

其实，说来深圳开会并不确切，确切地说是到东莞开会，因为谢厂长的南方新型建材厂并不是在深圳，而是在东莞。但是，会议结束后，有一项重要的活动，就是去深圳参观“中国改革开放的窗口”。我鼓动会议在东莞召开最后之所以能成行，一个最重要的原因是深圳的魅力对大多数与会者起了作用，如果当时只安排在东莞开会，而不安排到深圳参观，就不会得到那么多人的一致响应了。

既然开完会之后要到深圳参观，所以干脆就说是到深圳开会。这就是人们习惯的“往大说”。

“往大说”是人的天性。比如我的工作单位冶金部马鞍山钢铁设计研究院，明明是在安徽省马鞍山市，但是为了“往大说”，院里硬是多次向上

打报告要求更名为“冶金部华东钢铁设计研究院”，因为一旦改成“华东”，就很容易让人想起上海、南京、杭州这样的大城市，而不会想到马鞍山这样的小地方。但是，往大说易，往大做难。事实上，直到目前，单位的名称并没有改变，况且，在我看来，即便名称改变了也没有多大实际意义。每次出差，照样都是一大早出门，赶到南京买车票，然后晚上才能踏上真正旅途。说实话，如果我们设计院不是在马鞍山，而真是在上海、南京、杭州这样的大城市，我就不会一天到晚想着离开那里了。

其实也不是我一个人想离开那里。当时，我们那里流传着一个顺口溜，说“一等公民漂洋过海，二等公民深圳珠海，三等公民等待安排”。于是，在单位年轻人当中似乎形成了这样一种观念：凡是有本事的不是出国就是去深圳，只有实在没有本事的才留在原单位。年轻人当中哪个愿意承认自己是“实在没有本事”的？而出国毕竟不是一件容易事，所以，去深圳就成为当时我们单位年轻人的一种时尚。凡是思想有些激进的年轻人基本上都有这个想法。

我还不是思想最激进的。最激进的早已经来了。比如我的好朋友章一民。

章一民和我是中学同学。虽然不是一个班的，但我们都是学校毛泽东思想文艺宣传队成员，而且都在乐队，关系不错。闹地震那年，章一民家没地方建防震棚，在我家防震棚里住了整整三个月。后来由于上山下乡我们各奔东西，恢复高考后又天南地北求学一方。谁知四年后，居然又分配到同一个设计院，关系自然又进了一层。

章一民的下海是悄悄进行的，好像院里没几个人知道。我偷偷地帮他搞到机票，又用自行车替他推行李，送他上路。那情景既像电影《地道战》里鬼子偷偷进村，又像电影《戴手铐的旅客》中送战友。临别时，章一民说：我在深圳等你。

我不知道章一民是不是自修过心理学，但这句话说得很有理，确实是我当时最最想听的话。

那时候我也想过漂洋过海去当一等公民，于是在英语上狠下了点功夫。我发现学英语的过程，实际上也是了解英美文化的过程。当时《美国之音》向中国学习英语的年轻人灌输的一个思想就是“美国是个大熔炉”。

美国是不是一个大熔炉我不知道，但深圳肯定是个小熔炉，因为她首先就将章一民给熔了。我找到“在深圳等你”的章一民，他冷淡得让我怀疑自己掉进了冰窟。竟然连顿饭都没请我吃！当我提出要章一民为我先安排个住处时，把他吓傻了，吓得一句话都说不出来了。

我还算是做事情比较心细的人，当初决定来深圳的时候，就没有打算在章一民这一棵树上吊死，我还留有退路。这个“退路”就是周正平。

我并不认识周正平。不过，我的同事郑工认识。郑工是我们院相对年轻的老同志，比我早十年进的设计院，但我们之间这十年是个断层，所以，我们相距并不遥远。郑工脾气不太好，并且他认为脾气不好是一件很光荣的事，所以经常以耿直而自我欣赏，但自我欣赏多了，别人就不怎么欣赏，如此一来，郑工在院里总体上说就表现为不得志。他经常说的一句话是：再过两年我就不干了，去深圳，我有一个好朋友在深圳当大老板。说者无意，听者有心，至少我就很有心，因为那时候我高度关注着有关深圳这边的一切情况。

我开始与郑工套近乎。郑工以前曾搞过一个三相电弧炉改造项目。项目是搞成了，但并没有引起院里的重视，这自然又引发郑工大大地“耿直”一番。那时候我要靠稿费补贴家用，正好写一篇关于钢铁行业节能方面的文章，于是就把他这个项目重点宣扬了一番。捧着散发着油墨香的《冶金节能》，郑工的“耿直”发挥到了极点，大声说：“这就叫墙里开花墙外香！”

“耿直”够了之后，才发现作者并不在墙外，也在墙里。郑工拉着我的手，一切尽在不言中。

郑工说，周正平夫妇是他大学的同班同学，由于家庭出身不好，海外关系复杂，“文革”中被整得够呛，连女朋友都差一点儿吹了。郑工家庭出身好，又是班干部，并且很讲义气，在周正平最困难的时候，给了他很大帮助与鼓励。改革开放后，周正平的海外关系反而成了资本，现在由他舅舅投资，在深圳搞了一家钢格板公司，周正平出任总经理，当老板了。成为老板的周正平没有忘记郑工，多次写信或打电话邀请郑工来深圳共谋发展。郑工一直没去，不是不想去，也不是故意“翘”，他对我说了真心话：等混上高级职称就去。



我等不及高级职称了，我愿意去。耿直的人往往也确实很义气，郑工拍了拍胸脯，说：别的人不敢说，但你老弟的事情我郑某人包了。话虽然这么说，为了万无一失，我还是用自己擅长的方式作了必要的铺垫。具体做法就是在《冶金参考》上赶发了一篇《钢格板占据工程材料新领域》的文章，一方面为周正平做一次免费的广告宣传，卖个人情给他，另一方面也避免他将来以我对钢格板一窍不通来拒绝我。这时候，江苏一个乡镇企业恰好孝敬给我一条红塔山香烟，我立刻充当二传手，借花献佛，拿去孝敬郑工。郑工的老婆看着有人送来高级香烟，顿时觉得自己的丈夫在设计院出人头地了，对他的态度也好了许多。带着这个好心情，借着红塔山的天高云淡，郑工认认真真地写了三张纸，把我说得无可挑剔。有了这三张纸做尚方宝剑，再加上那篇文章做敲门砖，我有理由踌躇满志。

离开章一民，我去见周正平。左手拿着“敲门砖”，右手握住“尚方宝剑”。但不知是周正平怕“敲门砖”还是怕“尚方宝剑”，反正他是吓得不敢见我。我只好坐在小厅里面等。一直等到下午两点，原本斯文的我也拿出“耿直”的劲来，趁人不注意，直接闯进去。

周正平确实很忙，我闯进去时他正在做百忙之后的短暂睡眠。

“周总您好！”我说。

周正平醒了，马上在大班椅子上坐直。

“马鞍山钢铁设计研究院的郑工让我来看看您。”我继续说，同时注意配上恭敬的表情。

“噢，好好。老郑呀，郑庆生。”

我很高兴，周总果然记得郑工，说明郑工没吹牛。

“这是郑工让我带给你的信。”我双手递上那封信，并且又敬上一套宜兴紫砂茶具，说这也是郑工让我带给他的。

周正平对茶具似乎不感兴趣，接过去，嘴里说了声谢谢，随便摆在一边。

他对茶具是不是感兴趣我无所谓，关键是对信，周正平对郑工的信也不感兴趣，连拆都没拆就丢到了旁边。我急了，说周总您还是看看信吧。我只能这么说，我跟这个周正平初次见面，不能自己夸自己，在可能的情况下，由别人夸自己总好过自己夸自己。

周正平在我的催促下，勉强地扫了几眼郑工花了很大力气写的那封信，然后又把它丢在一边，说以后再看吧。

“您最好现在看。”我虽然强忍着气愤，但还是有点急了。

“为什么？”周正平不解地问。

“因为这是一份关于我的推荐信。”

“推荐信？推荐什么？”

“推荐我到您这里工作呀。”我说。

“到我这来工作？谁说我这里要人了？”

这下好了，既然是推荐信，那就更不用看了。

我感到一种从未有过的委屈，几乎就要发作了。心里想，我这么远赶来，等了几个小时，拿了你同学的推荐信，还自己搭上一份礼品，连杯水都没喝，客气话都没说一句。

“这么说是连考虑的余地都没有了？”我问。

“我这里根本就不缺人。不但不缺人，我还要炒掉几个人呢！”

“那好，”我说，“把紫砂茶具还给我，这不是郑工给你的，是我买的。”

“好好，”他说，“拿去，赶紧拿走。”

我怀着悲愤的心情从周正平那里出来。心里想：章一民、周正平，你们等着！

但是，悲愤没有用，赌狠也没有用，眼下最要紧的是要找一个地方落脚，否则，就真要打道回府了。我显然不甘心这么快就打道回府。这么快就打道回府，不等于承认自己确实是属于“实在没有本事”的那一类吗？我想再搏一下，实在混不下去了，再考虑打道回府也不迟。

我就是在这种情况下想到给蒋大哥打电话的。

