

北國群星

內蒙古人民出版社

序

刘云山

当塞外的赤峰再一次泛起了新绿，生命和活力，希望和收获又开始在“润物细无声”的春雨里萌动、孕育。案头这部即将付梓面世的《北国群星》报告文学集，可谓是广袤的昭乌达草原泻绿滴翠的希望，是染黄涂金的硕果。希望和硕果，人生和事业，大抵总是按照自然法则，从稚嫩走向成熟的。

赤峰，是我曾经工作过的地方，是举世闻名的“红山文化”的发祥地。这里，既有我熟悉的山川风貌、民俗风情，又有我熟悉的干部职工、农牧民群众……仔细翻阅这部书稿，我仿佛又回到了如赭如甍的红山脚下，徜徉于轻歌曼舞般的西拉沐沦河畔，在热烈欢快的氛围里，倾心与各族各界朴实真挚的朋友们坦诚相叙。于是，我那原本就不平静的心泉，不断地涌动起了感情的浪花。书稿中主人公那种继承传统、开拓现实、放眼未来的精神，不正是把现代文明不断推向更深层次的赤峰人形象嘛！勤劳勇敢的赤峰人，既然能创造出古文明的灿烂历史，也必然会创造出辉煌的现实。因为，历史和现实这对孪生兄弟，都牢牢地焊接在时代的链条上。

《北国群星》不仅书名寓意深刻且内容亦很丰富。“星”者，光耀河汉、充满生机活力而引人瞩目。书中那立在改革大潮的涛头上，带着虎虎生气，奋力开拓进取的20多位企业家，来自赤峰市

的各条战线，他们海纳百川的宽广胸怀，敢为人先的创业精神，科学严谨的工作作风……，从一个个小小的侧面，折射出赤峰市企业家的群体形象。如果把9万多平方公里的昭乌达草原喻为天幕的话，这些追随改革大潮脱颖而出的各行各业的企业家，不正是一颗颗晶莹闪烁的新星嘛？但愿新星永远闪烁，永不坠落；但愿群星捧月，始终莫忘神圣的历史责任，将我们的改革开放大业永远推向前进。

《北国群星》不拘泥于传统且形式亦很活泼。既然是“群星”，就应具有一种群体的创新意识，这方面，书稿的作者们进行了大胆的尝试，将丰富的内容融进活泼的形式中。有的汪洋恣肆，痛快淋漓；有的娓娓而叙，妙趣横生；有的大开大合，交错纵横；有的飘飘洒洒，悄然润物……形式服务于内容，好的内容如果没有好的形式去表现，作品一定是苍白无力的，那还谈何取悦读者呢？《北国群星》之所以能够读下去，而且有滋味，写作形式上的有益探索无疑是其中重要的原因之一。

《北国群星》与以往同类作品相比，艺术上亦有其独到之处。首先，使“报告”和“文学”达到了较好的融合与统一，突出了“报告”的纪实性、新闻性，朴实、自然。多的是真实可信，少的是矫揉造作；突出了“文学”的形象性、艺术性，华美、酣畅。多的是引人入胜，少的是故弄玄虚。其次，语言的运用平中见奇，亲切感人；结构上层层递进，错落有致，不落窠臼……总之，《北国群星》不失为一部好的作品。

愿昭乌达草原有更多的新星升起，汇成群星浩浩之势，镶嵌在祖国神圣深广的天宇上！

1993年9月

于北京

目 录

序.....	刘云山(1)
奉献者之歌.....	张 帆(1)
执著的追求	张裕然(15)
明星从这里升起	大 地(29)
超越	李春景(42)
寻九仙	吴 晓(62)
正业歌	吴 地(75)
永攀高峰的人	国 臣(88)
起步	吴 永(99)
追求.....	远 牧(112)
中国的普罗米修斯.....	方 木(128)
多彩的火焰.....	思 索(144)
民富社兴.....	吴以正(163)
说赵玺.....	吴以正(174)
激流勇进	张久钦 张德文(186)
刘良和他的生意经.....	赵天翔 郑光明(197)
富民兴社之路.....	石 云(211)

煤海波涛风水沟·····	陆 飞 大 地(222)
石油大户兴业录·····	东 方 陆 飞(232)
希望之路·····	张 穗 文(244)
山村的脊梁·····	张 嵘(256)
艰苦创业谱新篇·····	康凤璋 张 帆(271)
安得广厦千万间·····	力 源(287)
平淡最真·····	郑 理(300)
电力先行官的风采·····	韩世文(318)
拥抱大自然·····	张 嵘(335)

奉献者之歌

张 帆

真没看出，刚过而立之年的郭爱民，已经当了八年赤峰耐火材料厂的厂长。

八年前，他白手起家创办起这个厂，如今已神奇地成为年产值 300 多万元，利税 30 多万元的骨干企业。

我们问他取得成绩的原因，他高度精炼地概括为三条：一靠党的富民政策好；二靠上级党政领导的好；三靠全厂职工艰苦奋斗的创业精神。关于他自己，只字未提。新闻工作者的职业特点，他越是谦虚，越激发起我们探索他心灵奥秘的念头。于是几天的采访，我们从职工们那信赖、敬佩的目光里，从他亲人们那怜爱的言谈中，一步步地寻觅到了他那坚实而又闪光的足迹，无私奉献的精神。

领导们说：别看他年轻，他可是个事业心极强的人

郭爱民，中等身材，修饰整洁，举止斯文，很有学者风度；而说话办事却干净利落，讲究高效率、快节奏，又好似一个军人。

1962 年的一天，郭爱民在郊区城子乡的一位国家干部家里降生。当时正是三年困难时期，尽管这穷山村的人民还不得温

饱，父母还是为早生贵子而陶醉在难以形容的喜悦之中。

母亲接二连三的下生他们兄弟姐妹五个，只靠父亲每月30几元的工资维持一家七口人的生活，够艰难的。山村的粗粮野菜把郭爱民养到上学年龄，虽然家境贫寒，父母紧衣缩食，怀着望子成龙的心情，把他送进了他梦想的书声朗朗的学校。

郭爱民聪明好学，门门功课都是优秀。可惜因家庭经济条件，初中毕业就不得不依依不舍地辍学归田。

他17岁到穆家营子镇综合厂学木工，19岁当采购员、推销员，23岁当综合厂门市部的经理，可谓少年得志，3个人的门市部仅半年的时间就挣了1.8万元。领导们发现了这个人才。

1985年，当改革的大潮滚滚而来的时候，穆家营子镇党委、政府经过考察论证，决定要上一个耐火材料厂。

谁来当厂长呢？

在镇党委会上，有人提出郭爱民。

有人担心地说：“他嘴上没毛，办事不牢。”

多数领导说：“别看他年轻，他可是个事业心极强的人。”

于是，郭爱民被任命为赤峰耐火材料厂的厂长。

郭爱民挑起这副担子之后，感到既有压力又有动力。压力是，自己年轻，没有经验，镇里只拨给4700元钱，10几间破旧平房，30几名头上带着高粱花子的庄稼人，就让办耐火材料厂，谈何容易！动力是，镇党委把这么重的担子交给自己，说明领导对自己是信任的。他暗下决心：路是人走出来的，事在人为。有条件固然可喜，没有条件创造条件也能上。他带领人马去沈阳、大连等地考察学习。从大连请来一位搞耐火材料的工程师当顾问。经过短期技术培训，郭爱民就带领大伙克服重重困难，自己动手建起一座小土窑，利用几台简易的手工成型机，开始了耐火材料的生产。他们起五更爬半夜拼死拼活地干，终于烧制出第一窑耐

火砖。经市标准计量局检验，产品质量合格，郭爱民的心理比吃了蜜还甜。

他带领大伙发扬连续作战的精神，加班加点搞突击，到年末，生产耐火砖 300 吨，完成产值 15.7 万元，实现利税 1.8 万元。这个数字听起来似乎微不足道，但这可是来之不易呀，它说明赤峰也有了能生产耐火材料的厂家，填补了全市的一项空白。

俗话说，头三脚难踢。可是郭爱民的头三脚踢的还真不错。用简易手工成型机、小土窑烧制出质量达到国家部颁标准的耐火砖。经过不断学习和实践，使生产技术水平有了很大提高，从原料粉碎、配比、混拌到成型、焙烧，他们已掌握了全部工艺流程，企业管理步入正轨。

郭爱民虽然年轻，可他胆识大，雄心大，气魄大。按说白手起家创办起这个年产值几十万元的企业已经相当不错了，可他并不满足，他要创大业，挣大钱，做大贡献。他根据市场对耐火材料需求量越来越大，本厂生产的耐火砖品种单一，数量不足，供不应求的实际，筹划扩大生产规模。搞扩建，缺资金是个大难题，他就四处游说，八方磕头，软磨硬泡，苦苦请求，终于感动了“上帝”，在区财政局、乡镇企业局、农业银行和镇政府的支持下，筹集上 20 万元资金。

1987 年 8 月，赤峰耐火材料厂开始搞扩建工程。在动员会上，郭爱民激动地说：“这 20 万元钱包含着多少人的期望啊！我们一定把它用在刀刃上，宁可脱几层皮掉几斤肉，也要高速高质高效完成扩建任务……”

他们新建一座容量 60 吨的倒烟窑，购进两台能搞异型砖的压力机。在搞扩建的日子里，郭爱民吃住在厂里，和工人们一块挖地基、砌墙体、推小车，安机器，工人身上出多少汗，他身上出多少汗，工人身上有多少泥，他身上也有多少泥，身体累瘦了，眼

睛熬红了，他全然不顾。

经过两个月的艰苦奋斗，扩建工程提前竣工。耐火材料年产量由不到 1000 吨提高到 2000 吨，品种由普通耐火砖一种增加到有高铝质耐火材料和轻质保温耐火材料三种，年产值由 15.7 万元增加到 69 万元，利税由 1.8 万元增加到 10 多万元，一举成为穆家营子镇的骨干建材企业之一。

1989 年下半年，当郭爱民得知老主顾赤峰钢铁厂正在搞扩建，以后每年将需用 2000 吨耐火材料的时候，他开始动心了：2000 吨，相当于他们厂一年的全部产量，而且要求的品种不仅仅是普通耐火砖，而大多是异型耐火材料，作为赤峰耐火材料厂仅有的一座小窑和两台压力设备，显然是力不从心，可是，这么大的用户如果让别人夺走，该是多么大的憾事！

无论如何也要把赤峰钢铁厂这个用户拢住。郭爱民作为一厂之长，为企业的前途开动了脑筋。巧的是正在这时，赤峰钢铁厂厂长周恩福也对耐火材料厂作了一番盘算：赤峰钢铁厂正面临着电炉炼钢车间、制氧车间和轧钢车间的大规模技术改造，投入资金 3000 多万元。如果再搞个耐火材料生产车间，又得投入一二百万元，还得招收几百名新工人，从征地、申报基建手续到建厂房、培训工人、购进原辅材料等等，有一系列的工作要做，这样搞不仅解决不了燃眉之急，而且这种小而全，大而全的搞法，实践证明不是一条好路子。于是，他把眼睛盯到了赤峰耐火材料厂这个乡镇企业上。改革 10 年，从政策上已经鼓励企业开展横向经济技术联合，况且，跟赤峰耐火材料厂搞联合，对这个乡镇企业的发展也是大有好处的。他决心促成这件好事。

好事多磨。就在赤峰钢铁厂和耐火材料厂一拍即合之际，镇里听说耐火材料厂要被赤峰钢铁厂兼并拿走，有的领导着急地指问郭爱民：你们厂是不是维持不下去了？这可是几年的心血

啊！郭爱民面对责备，耐心地解释：赤峰钢铁厂跟我们搞的是实体性联合，隶属关系、所有制形式和税收仍然属于郊区穆家营子镇，只不过是变成了股份制企业。在激烈竞争的形势下，假如我们不去联合，就会有别的厂家联合；再假如赤峰钢铁厂自己搞起一个年产 5000 吨的耐火材料分厂，我们不仅失去了一个大用户，他们还会夺走我们的老用户，形势逼人啊！镇里的领导们经过仔细研究，权衡利弊，终于同意郭爱民的意见。

1990 年初，经过双方协议，赤峰钢铁厂拿出 30 万元资金做为股份投到耐火材料厂，并选派对耐火材料有研究的杨秀担任耐火材料厂的副厂长。联合后，他们得到国营大厂财力、人力的支援，真是如虎添翼，颇有生机。他们一边生产，一边搞技改扩建，几个月就建起两座倒烟窑，又购进高行程压力机和质量检测设备，建起产品化验室。技改扩建工程当年建成投产，当年产量翻番。

两厂联合以后，耐火材料厂引入了钢铁厂的管理机制，实行“五定一奖惩”的岗位责任制，即定员、定岗、定产量、定费用、定报酬，超产奖励，完不成定额惩罚，从而调动了职工的生产积极性，劳动效率、产品质量都有明显提高。1992 年末与建厂初期的 1986 年相比，产品品种由一种增加到七大类 100 多种型号；产量由 300 吨增加到 5500 吨；产值由 15.7 万元增加到 304 万元；利税由 1.8 万元增加到 37.5 万元。

郭爱民并非是一个小业即安，固守田园之人，他是守业有招，创业有求，指挥有方，胆识颇大，气魄过人的企业家。他认为企业不能老是守旧摊过太平日子，而应该根据自身实力不断突破和创新，逐步向现代化企业和规模经济发展。

经过郭爱民和领导班子积极争取，精心设计，赤峰耐火材料厂开始了第三次扩建。投资 1000 万元兴建赤峰耐火材料总公

司,其中赤峰钢铁厂投入 360 万元,内蒙古乡镇企业管理局借给贴息贷款 316 万元,其余自己筹集,建起耐火材料厂、建材厂、窑炉建筑安装公司、物资经销公司。扩建工程已于 1992 年 10 月破土动工,计划今年 10 月全部建成,竣工后除生产现有的七大类 100 多种型号的耐火材料外,还将生产兰晶石、高镁碳等高级耐火材料,年产量将由现在的 4000 吨增加到 14000 吨。全公司将实现年产值 1800 万元,利税 420 万元。到那时,赤峰耐火材料厂已今非昔比,成为英金河畔一颗灿烂的明珠!

工人们说:跟这样的厂长干,累死也心甘

从 1985 年建厂到现在,赤峰耐火材料厂走过了 8 年的历程。这 8 年,厂子发生了巨大的变化。投入 4700 元和十几间破旧平房建起的耐火材料厂,如今已有固定资产 151 万元;产值比建厂初期增长 19 倍;利税比建厂初期增长 20 倍;成为乡镇企业中超常规跳跃式发展的先进典型。然而,又有多少人知道郭爱民为此付出了多少心血和汗水呢?

1986 年,厂子刚刚投产,设备常常出现故障。有一次,窑炉烟道堵了,烟冒不出去。郭爱民一看就急了,若不把堵塞的炉道捅开,一窑 18 吨价值三万多元的耐火砖就得报废。怎么办呢?唯一的办法是从炉道底下钻进人去清除堵塞物。当时炉温高达 700 多度,炉道里也有 100 多度,炉道很低,人只能爬着钻进去,危险性很大。

谁去?郭爱民坚定地说:“我钻进去!”

工人们分辨说:“这活儿太危险,你是厂长,出了事儿损失太大,还是让我们去吧!”

郭爱民斩钉截铁地说:“正因为我是厂长,我去才最合适!”

郭爱民说一不二的脾气，使大家明白谁争也没用。他让人们找来一条长绳子，一头拴上他，一头交给大伙，并吩咐说：“我钻进去后要有动静，就证明没事儿，要听不见动静，你们就抓紧这头绳子把我拽出来，放在阴凉处，苏醒不过来再找医生抢救。”说完他一头钻进窑炉道里。

守在窑炉口的人们紧张得心提到嗓子眼儿，连喘气的声音都听得清清楚楚。

郭爱民从低矮的炉道里爬进去，炉条上边就是火，他的头部、背部紧挨着炉条，一不注意火就掉在身上。他忍着难以忍受的高温一点一点地排除堵塞物。一直干了 20 分钟，才把炉道的堵塞物清除。烟筒又冒烟了。

郭爱民从炉道里爬出来时象从火堆里扒出来一样难看，浑身上下没有一块好地方，头发烧焦了，脖子烫伤了，衣服上有好几处还在冒着烟。

大伙看着他们的厂长，心疼、敬佩、感激的眼泪夺眶而出，有人激动地说：“跟着这样的厂长干，累死也心甘！”

排除炉道堵塞物后，郭爱民象生了一场大病，烫伤的脖子一个多月还没有痊愈，到现在还留有伤疤。

1987 年 5 月，郭爱民带领一伙人去河北省围场县推销产品。他们走门串户游说，最后开了个有围场县政府、计委、经委、水泥厂、玻璃厂、钢铁厂等单位的领导参加的订货会。为了开好订货会，郭爱民使出了全身的本事。在宴会上，为了陪好客人，表示诚意，本来平时不会喝酒的郭爱民，却一气儿喝了 20 盅，当场喝吐了血。这事儿让人听了觉得可笑，只有耐火材料厂的人理解他们的厂长，为了厂子的兴旺，他什么苦都能吃。什么罪都能受。你还真甭说，他的诚意真的感动了“上帝”，客人们说：“和这么诚实的人打交道没亏吃，我们围场县所有用耐火材料的企业

都用你们厂的。”一次会订出 200 吨耐火材料,占当年总产量的 40%。

1991 年建白灰厂,到了最关键的时刻,郭爱民为了节省上下班的时间。干脆吃住在厂里,既当指挥员,又当战斗员。昼夜操劳累得他扁桃腺发炎,高烧到 39 度,烧得哮喘,说不出话来,眼睛也睁不开。伙计们劝他去住院治疗,他却舍不得离开工地。没办法只好派人把医生请到工地来。他一边输着液,还一边指挥着工地的生产。

连续奋战了 45 个日日夜夜,白灰厂建成了,郭爱民却累得脱了像。拖着疲惫不堪的身子回到家里,刚坐在沙发上,已经一个半月没见到父亲面儿的小女儿,偎在爸爸怀里正想说几句悄悄话呢,爸爸已经呼呼地睡着了。

为了缩短农民和企业家的距离,他自学了《工业企业管理》、《乡镇企业经营管理》、《标准化管理》、《耐火材料学》、《耐火材料工艺》等厚厚的十几本理论书籍和业务书籍。这么多书他都是挤业余时间学的,有时学到废寝忘食的程度,硬是靠自学拿到了助理经济师的职称。更主要的是他把所学的理论应用于实践,在实践中丰富理论,成为一名出类拔萃的农民企业家。凡到过赤峰耐火材料厂的人,无不惊叹和折服这里的严格管理和紧张的节奏,靠科学管理创出了高效益。

他这样玩命的干到底图个啥?有人曾从不同的侧面猜测着他的动机。有些人认为,在商品经济社会里,金钱就是一个人价值的综合反映。他一定是为了钱吧!有人很肯定的给他下了这样的定义。还是让我们看看他是怎样对待金钱的吧。建厂以来,他一直坚持厂级干部的报酬不能超过第一线干得最好的工人。实行计件工资制以后,工人最高的年收入 4000 元,而厂级干部仍保持在 3000 元左右。他是法人代表,一厂之长,却坚持和副手

们拿同样的报酬。去年厂里评出一名优秀共产党员，四名劳动模范，16名先进工作者。厂领导班子研究决定，年末奖给优秀共产党员500元，劳动模范300元，先进工作者200元。郭爱民是党员和群众评选出的优秀共产党员，可是500元奖金他说啥也不要。他说：“共产党员的价值在于奉献。”厂里工人有病，他自己掏钱买些礼品去看望，厂里说给报销了吧，他说乡里乡亲的住着，我不当这个厂长，也得去看看。

郭爱民对自己那样严格，对职工却象春天般的温暖。春节到了，他安排给职工买来大米、猪肉、粉条、水果……连过年放的鞭炮，都给买来送到职工家中。职工谁家有个大事小情，婚丧嫁娶，他都到场，送去厂子的一片爱心。1991年，压力车间操作工黄银，家从木头沟迁来，经济上比较困难。郭爱民主动帮助联系入户，批房身地，盖房子时给买价钱便宜的材料。厂子扩建扒墙拆出的旧砖，他带领工人给黄银家送去。在他的热情支持、帮助下，黄银家三间瓦房盖起来了，黄银感动得热泪盈眶，深情地说：“厂长对我这么好，我拼上命也得干出个样来！”他夫妻俩起早贪晚为厂子卖力，去年双双被评为劳动模范。

类似这样的事例举不胜举。虽然这些都是琐碎小事，但是透过这些小事，更能让人看到他那纯洁透明的心灵和无私奉献的精神。

只有付出爱的人，才能得到爱的回报。作为一名厂长，他为了心爱的工厂和职工奉献出了满腔的热诚，贡献了宝贵的青春年华，同时也有了金色的收获。他赢得了职工的心，唤起了职工的主人翁意识。工人是企业的主人这句话在他们厂里得到了充分体现。在他的感染下，“厂兴我荣，厂衰我耻”已在他们厂职工中形成共识。

妻子说：他把爱 and 情都奉献给厂子了

知夫者莫过于妻，我们采访了他的妻子李淑燕。她半是报怨半是赞叹地对我们说：他把爱 and 情都奉献给厂子了。刚办厂那几年，厂子很穷。我们结婚时做了四床被子，他偷偷地拿走两床，给厂子值班室的工人盖了。厂子打个压水井，没钱买井头，他把我们家的井头拧下去安在厂子的井上，我回家一看井头没了，知道是他给卸走了，气的我不给他做饭吃。这么说吧，我们家有啥，他往厂子拿啥，厂子烧耐火砖煤不够了，他打发人来把我们家的煤拉去烧了。我们家的咸菜、青菜、粮食，他都没少往厂里拿。他号召工人爱厂如家，他自己可把厂子看的比家重要多了。既使人在家，心里也时刻惦记着厂子。

1986年，我患肺结核病在红庙子住院，他又惦记着厂子，又惦记着妻子，每天下午下班后骑上自行车赶40多里路来为我陪床，办一些家属应该办的事，第二天早晨再骑上自行车上班，八点钟以前准时到厂。我住院八个月，他跑了有几十趟，一次也没耽误过上班。

我出院后身体很虚弱，这时也正好进了腊月，家家户户都在准备着过年。我就跟他说：“我刚出院，你回来帮我扫房吧。”他满口答应。我等啊，等啊，一直等到腊月二十八，他也没回家帮我扫房。眼看过年了，我只好拖着个病身子自己扫。快中午了，他才回家。我向他撒气，他就嬉皮笑脸地说：“厂里有个女工家里盖了房子，因丈夫不务正业，房子盖上好长时间还没拉上电，咋也不能让她家摸着黑过年呀，我和厂里的电工一起给她买了电线，帮她把电灯安上，买的电线没够，咱们家还有几米。说完，找出电线来拿着走了。房子还得我自己扫，你说气人不气人啊。

一年 365 天，他要不就吃住在厂里，要不就早去晚回，很少休过节假日。他当厂长 8 年，没领着妻子儿女逛过一次公园，压过一次马路。1991 年“六一”节前，我们大孩子赤宁跟他央求说：“爸爸，我们同学过儿童节都由爸爸妈妈领着到公园去玩，就你一次也没领我们去，今年你领我们去吧，好爸爸啦，好爸爸啦……”在孩子的再三央求下，他答应了，把孩子乐得没法儿。“六一”这天早早地穿好节日服装，等爸爸和他们一起去逛公园。等到 10 点多钟，他捎回信儿来说，厂里有急事脱不开身，不能领孩子去公园了。把我们赤宁气的简直要哭了，说：“爸爸说话不算数，不是好爸爸。”

李淑燕最后笑着对我们说，我们结婚后因为他不顾家，我曾和他怄过气，吵过嘴，甚至暗暗地掉过眼泪，认为找这么个男人算倒了霉了。后来时间长了也就慢慢理解了，厂子一二百号人的事业靠他去经营，也不容易，我多干点儿家务也是对他事业的支持，所以后来我什么活儿也不指着他。

郭爱民，就是有这样一位贤内助，才使得他的聪明才智得到充分的发挥！使得他的事业取得这样的成绩！

伙计们说：他能把领导班子团结得象耐火砖一样 坚实

赤峰耐火材料厂的领导班子是一个团结奋斗、锐意进取的领导班子。他们之间，共同商讨大事，共同承担责任，互相推功揽过，从来不打内消耗战。

有人说中国人有一个“窝里斗”的毛病，这话也不无道理，至少有一些人是那样。君不见有的企业党政不合，有的工厂厂长和书记打内战。有的若干回合势均力敌，不分胜负；有的持久纷争，

鱼死网破，两败俱伤，斗得智力、精力、体力消耗殆尽。最后，企业亏损、倒闭，工人或开不出支，或失业。什么国家的前途，民族的命运，什么四化建设，小康目标，为了争利于市、争名于朝，他们什么都可以不顾。为了打内战，他们绞尽脑汁，拿出十八般武艺，明的、暗的、栽赃陷害、造谣中伤、挑拨离间、拉舌头、搞宗派，可以说是无所不用。

耐火材料厂的领导者们，并不是不会这一套，整人的业务其实比什么科学技术都好掌握，只是他们对这早已深恶痛绝了。相反，他们对“团结就是力量”，“团结就是胜利”这一浅显的道理不但体会得深，而且身体力行，见诸行动，贯彻到工作的全过程。工人们说：“我们厂的厂长郭爱民是个急性子，书记林相举是个慢性子。”那么，一个急性子，一个慢性子，是怎么合作的呢？还是用他们自己的话回答吧：“不管急性、慢性，都得服从党性。”这就是他们精诚团结的基础，这就是他们用于衡量自己行为的尺子。有了这把尺子，就能分清公心与私心，高尚与卑鄙，大度与嫉妒。

林书记说：“小郭是个难得的人才，他能把领导班子团结得象耐火砖一样坚实。我们厂能有今天，和他对党的事业的忠贞，善于团结一班人干大事业的精神是分不开的。”郭爱民则说：“我们老书记年近半百，在我们厂可以说德高望重。他沉稳、老练、朴实、随和、能干，抓职工思想政治工作成绩显著。”

让郭爱民说自己，他总是守口如瓶。可是让他说别人，特别是说起他们班子成员来，简直是了如指掌，如数家珍。

他说，我们林书记善于做思想政治工作，办事稳妥，心胸开阔，推功揽过，顾全大局。1991年末，我们根据厂子规模越来越大，运输任务越来越重，光靠雇车运输，一是不及时，二是费用高的实际情况，计划买两台翻斗车。向镇里打了报告，好长时间不见批复。由于急等用车，看准的两台车价格又便宜，于是我们厂