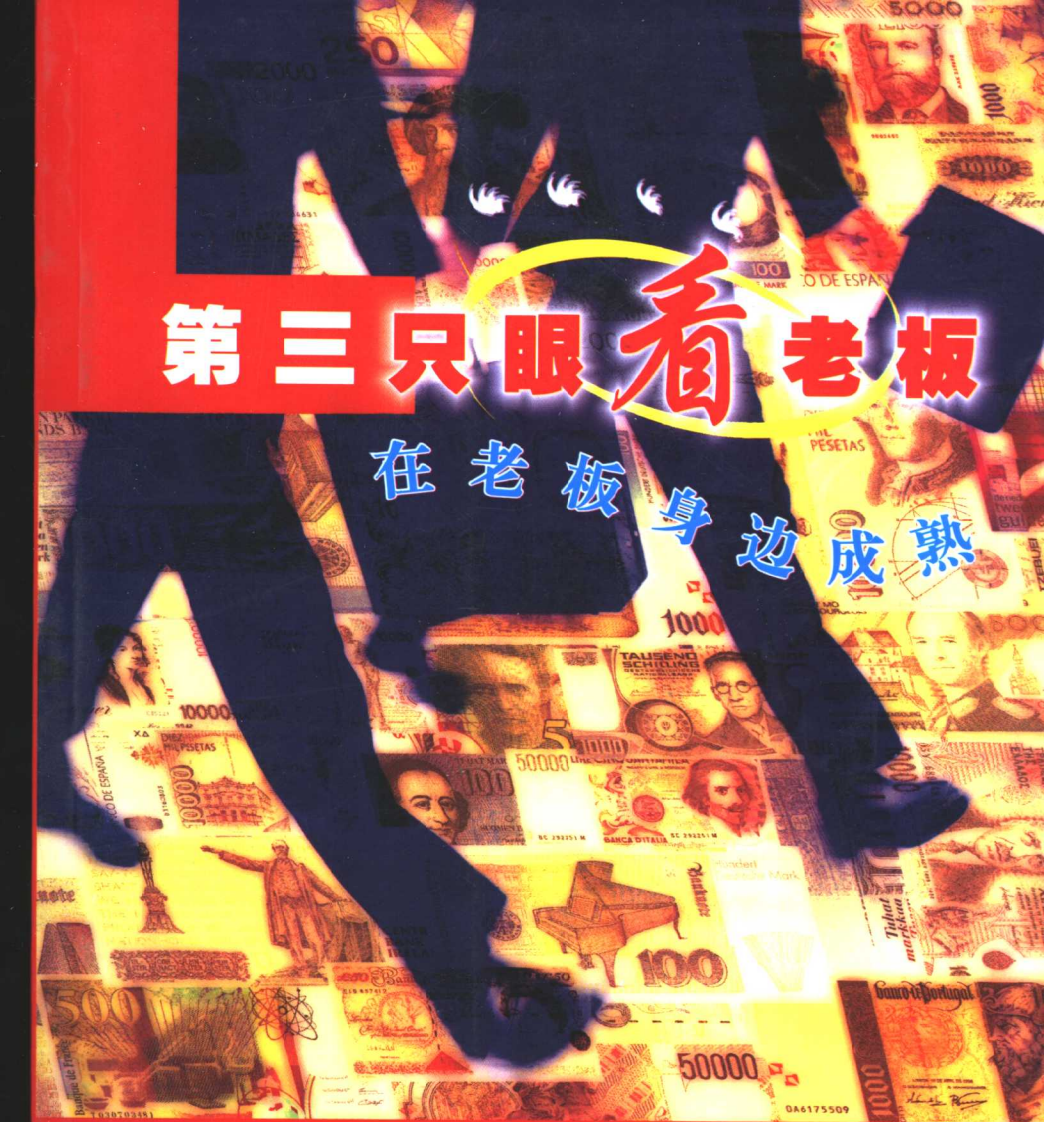




第三只眼看老板

在老板身边成熟

丁力 著

西苑出版社

只眼看老板

在老板身边成熟

丁力 著

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

第三只眼看老板——在老板身边成熟/丁力著.—北京:西苑出版社,2003.1

ISBN 7-80108-571-X

I.在... II.丁... III.作品集-中国-当代
IV.I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 110173 号

第三只眼看老板——在老板身边成熟

著 者	丁 力
出 版 人	杨宪金
出版发行	西苑出版社
通讯地址	北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039
	电 话 68214971 传 真 68247120
网 址	www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com
印 刷	唐山新苑印务有限公司
经 销	全国新华书店
开 本	850 毫米×1168 毫米 1/32 印 张 7.5
字 数	175 千字
	2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-80108-571-X/C·17

定价:14.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题本社邮购部负责调换)

序

这是一堆真实的故事。

我于1991年11月借开会的机会,通过单位保卫处办了张“边防证”,冠冕堂皇来到深圳,开始“下海”生涯,一晃10多年过去了。因性格所致,10多年来我一直在飘。大概是综合素质还算可以,这些年居然没吃过什么大苦,自然也就说不出什么惊天动地的故事来,惟有认识的一大溜老板,觉得当真可以写一写。毕竟,他们是中国首先富起来的一批人。依我之见,他们也是中国优秀的一代,至少他们是值得写一写的一代。

中国改革开放这20年,特别是头10年的实践证明,谁赶上第一批谁发大财。比如第一批买股票的,第一批搞承包的,第一批倒批文的,第一批跑运输的,等等。有人说那10年的经济是政策经济,谁赶政策赶得快谁发财。我认为实际是国家政策赶人,总是一部分人先这么做了,国家再去明确表示支持,然后其他人再一哄而上。事实上,没有政策或许就是最好的政策,政府任你们自己去搞。搞好了,国家下文件公开支持;搞坏了,你自己就会收手不干;搞出格了,国家下令制止,但一般不追究刑事责任。这样的政策难道不比美国还宽松吗?当时确实是摸着石头过河,允许敢为天下先的人先富起来。我的老板们就是这样一批敢为天下先的人。改革开放不仅造就了祖国大陆本土上第一批有产阶级,也造就了一大批港商台商,他们是港台地区首先来祖国大陆的投资创业者,也是敢为天下先的人,也是祖国大陆改革开放的收益者。

今天人人会说,企业的一切竞争最终归结为人才的竞争。就我这10多年做职业经理人的经历看,老板本人无疑是企业的第一

人才。一个企业的发展状况，最终取决于企业的第一人才——老板。职业经理是老板自己请来的，职业经理做得好，最终的功劳和受益人是老板；职业经理做得不好，主要责任和最大的受害者也是老板。重视人才，以人为本，几乎是所有老板们异口同声的口头禅，不管他们是装门面的还是发自内心的。但一个不争的事实是，老板和职业经理人之间的矛盾总是存在的，二者很少能合作长久，这里有比相互沟通和相互理解更复杂更深层的原因，而结论在你看完这本书之后相信自然就出来了。

限于篇幅，不可能把这 10 多年我在深圳、海南、武汉的所有老板都一一写出来，于是想了想定了这么一个框子：只写那些我实实在在为他打过工，他实实在在给我发过工资又觉得有必要去写的人。这么一想，问题自然也就简单了，就按我为之打工的先后顺序，一个接着一个地写，真真实实地写。至于这样写好不好，那当然是智仁相见之事，而我只能顾一头，那就是确保真实。

有朋友替我担心：这样写真人真事会不会惹官司？我不敢说肯定不会，但我敢说我不怕。我深谙“君子当隐恶扬善”之理，没有无中生有去说谁的坏话，而作为真正的老板他应该欢迎别人批评。所以，要是哪一天真有哪个老板与我对簿公堂，你可千万别上当——那是我们策划好的，故意在炒作这本书。

目 录

序.....	(1)
第一章 艰难的旅行.....	(1)
第二章 秦春泉.....	(12)
第三章 萧博儒.....	(53)
第四章 范东升.....	(88)
第五章 高敏.....	(104)
第六章 张启镛.....	(132)
第七章 王翰林.....	(153)
第八章 胡丽娟.....	(183)
第九章 钱世忠.....	(208)
第十章 最后的老板.....	(231)

第一章 艰难的旅行

火车在沪宁线上由西向东行驶,时间是1991年11月19日。这是我永远难忘的日子。因为从这一天起,我开始了艰难的旅行,走走停停,已经走了10年;今后还要继续走下去,仿佛这旅行是在兜圈子,永无尽头。

这次旅行的起点是安徽省马鞍山市,目的地是深圳。深圳太出名了,前面不需要冠省名,后面不需要加上“市”,深圳就是深圳,说深圳谁都知道。不像说马鞍山,前面非得加上安徽省,要不然,别人还真不知道你说的是香港的马鞍山还是抚顺的马鞍山;后面的“市”更重要,有了这个“市”,马鞍山就能与上海、北京、武汉、广州平起平坐,它们不都是叫“市”吗?“市”的作用丝毫不亚于阿Q名字前面的那个“赵”姓,有了这个“赵”,一贫如洗的阿Q就可以和赵老太爷攀上亲了。

往上攀是人的天性,扪心自问,我们谁不想往上攀?刚开始是姑娘们喜欢傍大款,后来发展到小伙子喜欢傍富婆,现在你知道吗?连政府官员都要傍大企业家。信不信由你。事实上,现在不仅人喜欢往上攀,凡是活着的东西它都喜欢往上攀,你就说现在我搭乘的这辆火车吧,放着现成的皖赣线近道不走,偏要先由西向东然后再由东向西折一个来回,绕道上海、杭州这些有钱的大城市里转一圈,非得沾点财气才肯上路,与旧时拉车的牲口差不了多少,这不是嫌贫爱富往上攀吗?势利得很哩!

火车的势利让我很生气,尽管我自己也势利。因火车的嫌贫爱富,害得我非得先从南京到上海,再从上海到杭州,又从杭州经南昌到株洲,最后才从株洲沿京广线南下,十足走了个“之”字形,

费时费事费钱，少慢差费，完全不符合社会主义建设“总路线”的精神，同时也预示着此次行程的不顺。如果火车不势利，它就可以走皖赣线，我就可以直接在马鞍山上车，火车穿越皖南大地，直插鹰潭，既快又省。要是那样的话，我就可以在家吃完晚饭再出门，至少可以和老婆孩子在一起多待半天，他们还可以直接把我送上火车，那该多好！

生气归生气，旅行还得继续，我犯不上与火车这样的家伙赌气。好在我有一个非常好的习惯，上车就能睡觉，睡着了自然也就不生气了。以前我与同事一起出差，他们总是羡慕我，有人还正儿八经向我讨教上车就睡的秘诀。我想了半天，说：小时候我妈忙，没空抱我，就把我放在摇篮里摇，一摇一晃，轰隆轰隆，跟火车上差不多，所以上火车就能睡着了。过年时老母亲来，我给她老人家敬酒，感谢她给我养成了这个好习惯。母亲恍惚，说不对，你小时候哪里有什么摇篮给你睡呀？我说那我为什么一上火车就能睡着，而别人却睡不着呢？母亲想了半天，说：什么呀，那时候我们家住在二场站，整天火车来来往往，你从小就习惯了。母亲不会新名词，如果会，保管她一定会说到“胎教”。

“胎教”虽好，但我今天很难入睡。刚迷迷糊糊，就被一个卖杂志的吵醒，只听他叫道：“哎，看了看了，请看一个宾馆女服务员的自白。”我一听就知道是骗人的。上次出差，好像也是这个人，要么就是一个与他差不多的人，类似这么喊：“哎，看了看了，看江青为什么自杀，陈冲为什么要嫁给黑人？”我当时抵不住诱惑，掏钱买了一本，可从头看到尾翻遍了，也没看到陈冲为什么一定要嫁给黑人。退杂志当然是不可能的，火车早跑出去几百里了。

其实，睡不着的关键是我心里有事。

这次旅行是我精心策划的。本来审稿会是在武汉开的，从哪里到武汉都近；再说出版社就在武汉工业大学里面，在武汉开这个审稿会天经地义。但我不想去武汉开，我想把会址移往深圳。这

样,我就可以堂而皇之以出差的方式去一趟深圳,如果在那里找到合适的单位,干脆就不回来了。为达此目的,我神通了南方新型建材厂的谢厂长,鼓动他为会议提供方便,反复讲此举对他们厂以及他本人的意义,谢厂长被我说动心了,表示愿意出钱出力,这才最终促成了这次会议从武汉到深圳的南迁。

“这位同志你是工程师吧?”

我正在想着心事,对铺的汉子突然对我说。我觉得很奇怪,他为什么开口就说我是工程师,而不说我是军人或公安?从外表上看,很多人说我更像军人或公安。我没戴眼镜,恐怕丧失了知识分子的外在特征。想当年找对象,就因为自己一点不像知识分子,还被一个崇拜陈景润的女孩当面拒绝过。至今我还记得很清楚,那女孩忿忿不平对介绍人说:“哼!还说是知识分子呢,别骗我了,以为我傻呀?要是知识分子为啥不戴眼镜?”

我今天仍然没有戴眼镜,这位大哥为什么一眼就能看出我是工程师,而不说我是医生或教师呢?真的神了。

“何以见得?”我问。

“跑得多了,看人总有个八九不离十。”中年汉子很自信。

“那你不能再看得具体点?”我的好奇心被调动起来。

中年汉子仔细打量我了一番,说:“你应该是研究所的。”

我不得不承认他确实会看相,因为我确实是设计院的,而且设计院从去年决定紧跟形势,由冶金部马鞍山钢铁设计院改为冶金部马鞍山钢铁设计研究院,虽然只加了两个字,对我们来说没有任何改变,但听起来大多了。这位中年汉子说我是研究所的,与研究院几乎就没有什么差别了。再仔细一想,应该说中年汉子说的完全正确,我是研究所的,以前我在设计院情报室,自从设计院改成设计研究院之后,我们情报室也水涨船高,从室升格为所。所以,我现在的完整身份,应该是设计研究院情报研究所的工程师,一点没错!

“你会看相吗？”我问，态度明显变得友好起来。

中年汉子笑了，没说会，也没说不会。

“能不能替我看看相？”我进一步要求道。我原本是不信这些东西的，但人在面临一个重大决策时往往会宁可信一点，就当是参考一下吧，何况这位仁兄看得这么准。

“你要看什么呢？”汉子问。

“看看我这次出门运气怎么样？”我实话实说，就像是病人对医生。

中年汉子又认认真真的看了看我,再让我伸出左手里外翻看了半天。中年汉子在做这些操作的过程中,已经引起上面几个铺位的旅客们的好奇,他们完全放下自己正在做的一切,纷纷用身体或眼神向中年汉子靠过来。中年汉子成了人们关注的中心,因而也就更加卖力起来,仿佛正在做一项伟大的测试,而我就是这项伟大测试的实验品。不过,我确实是完全自愿的,没有任何人强迫我。

“你这次旅途很长啊。”中年汉子说。

“是，是，是很长。”我必须配合他，而配合的最佳方式就是鼓励他。

“你运气不错，”他说，“每每在关键时刻总有贵人相助。”

“对，对，对。”我说。

“贵人相助”这句话我是听过的，早些年看过的朝鲜电影《卖花姑娘》中就有这句话。从我已有的经历来看，每每在关键时刻确实有人帮我。就说这次南下吧，我人还没动，那边至少已有两条半路子在等我了。第一条是张宜民，我的同学加同事，他说他在深圳等我；第二条是郑康平，直接就是大老板，尽管我并不认识他，但我手里既有尚方宝剑又有敲门砖，不怕他不热情；那半条路就是石大哥，虽说只是在飞机上偶尔认识的，但我对深圳早就有心，所以回来后特意给他寄去一斤上好的绿茶，他收到后还给我写了回信，明确表示欢迎我去深圳玩。这种萍水相逢的关系或许并不可靠，但

算做半条路总是可以的,关键时刻起码好过没有。

“但你这次旅行要是单纯为了求财,我劝你别抱太大的希望。”中年汉子给我泼了一瓢凉水。

“为什么?”我有点急了。

由不得我不急,不是为了钱我离开设计院干什么?说实话,我想去深圳的直接原因就是为钱。我在马鞍山钢铁设计研究院工作,我老婆也在设计院工作,夫妻俩一个单位,我在情报所,她在自控所。包括复用二底图在内,她一年差不多出 300 张甲 A 图纸,够可以的了。而我当时已是“高产作家”,按规定每人每年的编写或翻译量为 6 万字,我实打实要完成几十万字。就这样,夫妻俩合起来还是“二百五”,我每月工资 125 元,她也是,加起来正好 250 块。“二百五”是骂人的话,不吉利,但要是我一个人能拿这个不吉利数,我就不会想着“下海”了,自然也就不会有今天这趟旅行了。

我那个小家庭是 4 个人生活,除了夫妻二人外,还有儿子和保姆。保姆除了吃喝穿用外,每月还要领工资,刚开始是 45,后来涨到 50,对我来说是笔不小的开销。穷则思变,首先想到的是“靠文吃文”,投稿,几乎每月有文稿见刊,至今家中还保留几十本《钢铁》、《耐火材料》、《工业炉》及安徽、江苏、湖南等省的冶金杂志,上面有我的“大作”。后来觉得投稿不过瘾了,干脆写书,日以继夜地干了 3 个月,每天 7 页稿纸,我写她抄,用标准的绘图仿宋体抄写也不比我轻松多少。拿到上海科学技术出版社汇来的两千多元稿费,我们夫妻二人加上儿子和保姆,将钱摊了满满一地,充分享受一把电影“百万英镑”中亨利·亚当的那种喜悦。

不过,这种事不是常有的,要想彻底改变经济状况,惟有“下海”。那时候,我们那里流行一个说法,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”。这种流行说法有点类似于儿童歌谣,但有时仍不失预见性。那时还没有“下岗”这一说,报上还不敢说中国有“失业”,只是闪烁其辞地说“待业”,可见“等待安

排”就很有预见性。受这种有预见性的“歌谣”的鼓惑，我蠢蠢欲动，每天高度紧张地关注特区那边的一切消息。恰好在这时候，我的好朋友张宜民下海去深圳了，对我产生了强烈的冲击，促使我下定了决心。

“不过，你也不用担心。你是马命，总是要跑的。要是不跑反而会让你憋死，迟跑不如早跑。”中年汉子说。

我听了这最后一番话，如坠入云里雾里，不知道该怎么办。我发现几乎所有看相算命的都这样，一是从来不把话说死，总是留有余地；二是同一番话能有多种解释。现在想想，看相算命的，和当前的股评人士差不多，你怎么听都有道理，什么结果他都不算错。但那时候我管不了那么多了，反正是决心已下，开弓没有回头箭，一直往前走吧，走一步算一步，车到山前必有路。既然我是马命，那就注定要不断地跑。

后来的发展证明，还真的被中年汉子言中了，至少大部分是对的。

到广州后，我没出站，直接转车去东莞。谢厂长的公司在那里，审稿会也就在东莞开，会后再去深圳这个“中国改革开放的窗口”参观。参加会议的人之所以非常踊跃，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。要是只安排在东莞开会，而不安排去深圳参观，是不会得到那么多人一致响应的。对我来说，关键是那张“边防证”。我当时把它看得很神圣，认为没有它是绝对去不了深圳的，而得到它必须要经过单位保卫处。如果不是开会，单位保卫处是绝对不会给我行这个方便的，他们对“臭老九”的意见特大，正愁没机会整我们呢，还能给我们行方便？

在参观“开放窗口”后，大家就自由活动了。对我来说，首先要做的是找张宜民。

张宜民和我是中学同学，虽然不是一个班上的，但我们都是学

校毛泽东思想文艺宣传队的成员,而且都在乐队,关系不错。闹地震那年,他家没地方建防震棚,在我家防震棚里住了整整3个月。后来上山下乡,我们各奔东西;恢复高考后,又天南地北求学一方。谁知4年后,居然又分配到同一个设计院,关系自然又进了一层。

张宜民的下海是悄悄进行的,好像院里没几个人知道。我偷偷帮他搞到机票,又用自行车替他推行李送他上路。那情景,既像电影《地道战》里的鬼子偷偷进村,又像电影《戴手铐的旅客》中的默默送战友。临别时,张宜民说:我在深圳等你。我不知道他是不是自修过心理学,但这句话说得很到位,确实是最最想听的话。

那时候,我也想过漂洋过海去当一等公民,于是在英语上很下了点功夫。我发现学英语的过程,事实上也是了解英美文化的过程。当时,《美国之音》向中国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,她首先就将张宜民给熔了。我找到“在深圳等我”的张宜民,可他冷淡得让我吃惊,连顿饭都没请我吃!当我提出要他为我先安排个住处时,把他吓傻了,吓得一句话都说不出。幸好我有退路,这个“退路”就是郑康平。

前面说过,郑康平我并不认识,不认识没关系,邓工认识。邓工是位相对年轻的老同志,比我早10年进的设计院,但我们之间这10年是个断层,所以我们并不遥远。邓工脾气不太好,他还认为脾气不好是一件很光荣的事,经常以耿直而自我欣赏。当然,自我欣赏多了别人就不怎么欣赏。上帝是个平衡高手,他不会让欣赏被你一个人占去。如此一来,邓工在院里总体上说就表现为不得志。不得志的邓工经常说的一句话是:再过两年我就不干了,我去深圳,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,因为我高度关注有关深圳那边的一切情况,特别是邓工的这番话。

我开始与邓工套近乎。邓工以前搞过一个三相电弧炉改造项

目,但并没有引起院方的重视,这自然又引发邓工大大的“耿直”一番。那时候,我要靠稿费补贴家用,正好要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写进去了。手捧散发油墨香的《冶金节能》,邓工的“耿直”发挥到了极点,大声说:“看看,这就叫墙里开花墙外香!”

“耿直”够了之后,这才发现作者就是墙里的同事。于是,邓工一把拉过我的手,一切尽在不言中。

邓工说,郑康平是他大学同班同学,由于家庭出身不好,海外关系又复杂,“文革”中被整得够呛,连女朋友差一点也吹了。邓工家庭出身好,又是班干部,人很讲义气,在郑康平最困难时给了他很大帮助与鼓励。改革开放后,郑康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,郑康平出任总经理,发了。发了的郑康平并没有忘记邓工,多次写信或打电话邀请邓工来深圳共谋发展,可邓工一直没去。不是不想去,也不是故意“俏”。他对我说了真心话:等混上高级职称就过去。

我是等不及高级职称了,我愿意去。耿直的人往往也确实很义气,邓工拍了胸脯:这事我邓某人包了。为了万无一失,我用自己擅长的方法作了必要的铺垫。具体就是在《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,一方面为郑康平做一次免费的广告,卖个人情给他;另一方面也避免他将来会以我对钢格板一窍不通来拒绝我。我自认为自己非常聪明,考虑问题非常周到。还有,江苏一个乡镇企业恰好孝敬我一条红塔山香烟,反正我也不抽,更费不着去外面的小店低价兑钱了,干脆充当二传手,也拿去孝敬邓工。邓工的老婆看有人送来高级香烟,顿觉自己的丈夫在设计院出人头地了,对他的态度也好许多。带着这个好心情,借着红塔山的天高云淡,邓工认认真真写了3张纸,把我说的无可挑剔。有了这3张纸做尚方宝剑,再加上那篇文章做我的敲门砖,我有理由踌躇满志。

离开张宜民，左手拿着敲门砖，右手握住尚方宝剑，我躊躇满志地来见郑康平。不知是郑康平怕敲门砖还是怕尚方宝剑，反正他是吓得不敢见我。不见我没关系，我可以坐在小厅里面等，一直等到下午两点了，我也拿出“耿直”的劲来，趁人不注意直接闯进去。郑康平确实很忙，我闯进去时他正在做百忙之后的短暂睡眠。

“郑总您好！”

郑康平醒了，醒了的郑康平马上在大班椅子上坐直。

“马鞍山院的邓工让我来看看你。”我说。

“噢，好好。老邓呀，邓连声。”

我很高兴，郑总果然记得邓工，说明邓工没吹。

“这是邓工让我带给你的信。”我双手递上那封信，又敬上一把宜兴紫砂茶壶，说这也是邓工让我带给您的。

郑康平对茶壶似乎不感兴趣，接过去，嘴里说了声谢谢，就摆在了另一边。他不仅对茶壶不感兴趣，对邓工的信也不敢兴趣，连拆都没拆就放到了一边。我急了，说郑总您还是看看信吧。我只能这么说，我跟这个郑康平是初次见面，不能自己吹自己。在可能的情况下，由别人吹自己总好过自己吹自己。

在我的催促下，郑康平勉强看了几眼邓工花了大力气写的那封信，然后又把它丢在一边，说以后再看吧。

“您最好现在看。”我强忍着气愤，但还是有点急了。

“为什么？”他不解地问。

“因为这是一分关于我的推荐信。”

“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，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，客气话也没听上一句。

“这么说是连考虑的余地都没有了？”我说。

“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，“把紫砂茶壶还给我，这不是邓工给你的，是我买的。”

“好好，”他说，“拿去，赶紧拿走。”

不出半天，两条半路就断了两条，还遭受了莫大的屈辱。我非常气愤，心里想：张宜民、郑康平，你们等着！

生气没用，人还要活，路还要走，旅行还得继续。下楼之后我先买了份盒饭，然后想着怎么办。办法总是有的，不是还有半条路吗？人在走投无路之时，脸皮也会变厚的。我抱着试试看的心态给石大哥去一个电话，反正我已被拒绝两次了，再多一次也无所谓。我相信那个中年汉子的话，关键时刻总会有贵人帮我的，现在看来这个贵人只能是石大哥了。

石大哥接到我的电话，说：我太忙了，没办法过来接你，你自己做几路几路中巴，到什么什么地方下车，来永安商场找我。一听这话，我简直就是喜不自禁，马上拖上行李，按他指定的路线挤上中巴，走了很远很远，过了很长很长时间，才到了位于蛇口太子路的永安商场。那时，深南大道正在修建，行车特慢，南油大道根本没有，中巴在南头里面七弯八拐，头都转晕了，从罗湖到蛇口足足花了两个小时。当我找到石大哥时，已经5点多了。他正在指挥装车，听见我喊他，马上过来打招呼，还掏出大哥大指示老婆晚上加两个菜，说是有客人。那一刻我差点就流出眼泪，就像老电影里失散多年的红军终于重新找到了党的感觉。

晚上虽然我只能睡地铺，但感觉特温暖。我将从郑康平那里要回来的礼品送给石大哥，又向石大哥申请用一下电话，跟老婆报了个平安。

第二天,石大哥照例要上班,他给我找了辆自行车,说:你自己骑车转转,找工作的事急不得。

我比石大哥想像的要顺利,当天上午就找到了工作,但我不知道这是旅行的结束还是旅行的开始,或者是旧旅行的结束,同时又是新旅行的开始,或许火车上那位大哥说得对,我是马命,一辈子都得跑,没办法,只好认了。