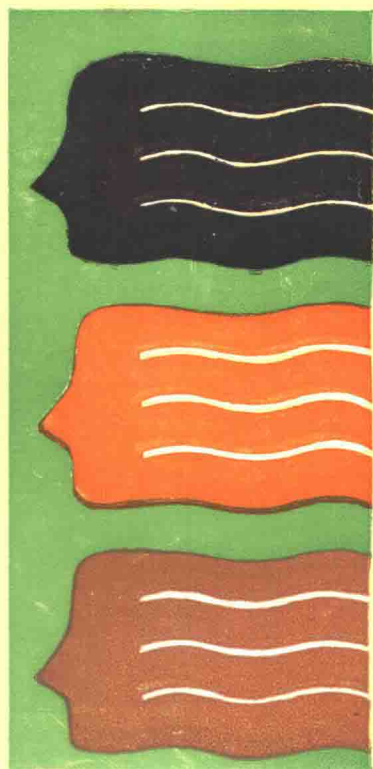


● 报告文学

风流倜傥



● 山东文艺出版社

风 流 倜 傥

郭 荣 光

山东文艺出版社

一九八七年·济南

风流倜傥

郭 荣 光

*

山东文艺出版社出版

(济南经九路胜利大街)

山东省新华书店发行 山东新华印刷厂潍坊厂印刷

华光 III 型计算机——激光汉字编辑排版系统排版

*

850×1168 毫米 32 开本 13.375 印张 298 千字

1987 年 5 月第 1 版 1987 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—2,580

ISBN 7—5329—0014—2

1 · 11

统一书号 10331·297 定价 2.70 元

目 录

风流倜傥·····	1
厉兵秣马·····	36
春风得意·····	75
企业界的新星·····	92
沂蒙奇人传·····	117
华年在燃烧·····	135
振兴者·····	155
攀登者·····	173
当代人杰·····	198
风凉的夏夜·····	234
温暖的秋夜·····	240
人心·····	253
出少林·····	269
满目青山·····	338
绿色信封·····	350
考嫂子·····	361
河岸上的女子·····	366
金刚石和啄木鸟·····	382
拴拴和秀姑·····	400
山上边有一片白云·····	412

风流倜傥

一项由中、港合资经营的大型现代化毛纺厂的签字仪式，将要举行了。

摄像机的镜头冷静地注视着布满了鲜花、酒杯的宾馆大厅，在等待着那一时刻的到来……

在色彩斑斓的具有东方古典风格的飞天壁画前面，有着沉稳凝重气派的香港企业家曹广彪先生，专注地看着那个向他走来的沂蒙山人。那人步伐坚定、嘴角上两道刚毅的笑纹浮现出自信；那双会说话的眼睛，热切机敏地顾盼着，构成了一种令人熟悉而又陌生的神秘气质。他迎上前去，礼貌地伸出了手：

“您好，李桂祥先生。”

曹广彪先生似乎感觉自己握住了一块钢铁。

那是一双攥过锄把子的农民的手；

一双挥动过鹤嘴镐的矿工的手；

一双紧握过半自动步枪的民兵的手；

.....

一双沂蒙山的手！

沂蒙山，你有七十二崮的动人传说，它曾给予了贫苦山民们多少希冀和慰藉，但在今天，这些古老美丽的传说不得不让位给一个崭新的传说。

那是一个风雪交加的夜晚——

两个土小子睡在草棚里 做开了企业家的梦

世界著名的“松下热海会议”，是在日本热海金碧辉煌的新富士屋饭店召开的。在这次会议上，赫赫有名的日本企业家松下幸之助先生针对公司存在的弊端，英明地开出了“松下处方”。这一决策，力挽狂澜，把松下电器产业公司从危机中拯救出来，使松下公司在与各电器行业激烈的角逐中，遥遥领先，称誉世界。

然而，振兴罗庄社办工业的决策，却是由两个土小子，运筹于一间被暴风雪摇撼着的茅草棚之中……

一九七七年的一个冬夜。一场突如其来的暴风雪向罗庄这个偏僻的山村袭来。呼呼的西北风卷着滚滚的雪浪，拚命地抽打着村北那条长长的荒坡，座落在坡顶上的那间茅草棚在风雪中寒栗着，随时都有被掀翻的危险。

夜，一任风雪的肆虐，仿佛已经死去了。可就在这时，从那间在风雪中摇曳的茅草棚里，忽然透出了一丝淡淡的光亮。尽管那光亮十分微弱。却给这沉沉的夜增添了无限的生机。

这间名为罗庄公社工业办公室的茅草棚，同时又是两位工办负责人的卧室。

此刻，躺在被窝里的工办总支副书记李桂祥无论如何也睡不着了。不是因为身子下的办公桌太凉太硬；也不是因为棚子外的风雪切肤刺骨；而是因为他的胸中正燃烧着一团熊熊的烈火。他一骨碌爬起来，点亮了挂在棚顶上的那盏罩子灯。

李桂祥心事重重地坐在“床”上，身上紧紧地裹着一床蓝白

碎花的旧被子。这副样子很象一个身披袈裟、虔诚打坐的僧人。他透过用塑料纸绷起来的那扇“窗户”，久久地凝视着那片风雪弥漫的荒坡……

罗庄公社地处沂蒙山区，她的过去，曾有着是一部辉煌的历史。这里的人民，为了革命的胜利曾洒下过多少热血，献出了多少好儿男呵！可是，被解放了的人民，却一直被一个“穷”字压得喘不过气来。更可叹的是，一九七二年罗庄划为公社时，全部家当竟然才拉了两地排车。这可怜的情景多么令人难以置信呵。公社老书记刘树桐和副书记朱正江不愧是有识之士。上任不久就一改旧辙，把工作的重点由抓农业放在了抓工副业上。社办工厂挣扎着建起来了，可是，连年的亏损又严重地威胁着这棵冲破“左”的束缚破土而出的幼苗。怎么办？怎么办？刘树桐急得火烧火燎，就是找不到两个能够力挽狂澜的人。他先选择了年轻、多思、事业心强的李荣强去抓社办工业。他们认为还要给李荣强个敢打头阵的先锋，这盘棋才能下活。就在这时，全公社最穷的一个大队在一个小伙子的领导下，突然象发面馒头似地冒了尖。于是，老书记慧眼识人，硬是把这个小伙子提了起来，安排到公社工办抓工业，这个小伙子就是李桂祥。

危机，严重的危机摆在这个有着一张被日光染黑的脸孔的农村小伙子面前，多么严峻的考验呵！有人嘲笑，有人担心，就连举荐他的老书记刘树桐，也私下为这个初出茅庐的小伙子捏着一把汗。然而初生牛犊不畏虎，一上台，小伙子就在李荣强手下大刀阔斧地干了起来。为了筹集资金，寻找铝矾土矿，李桂祥的脚印踏遍了罗庄的每一道丘陵，访遍了罗庄的每一个村庄；为了广开财源，将国家废弃的一座煤井复活，他东奔西波，询问了所有的当事人；他走省上县，查阅了当时留下的全部档案资料。

他积多年来农村工作的经验，以为只要领导带头拚命干，就没有过不去的火焰山，就会使罗庄几家社办企业摘掉亏损帽子。当时，他基于对办企业那种简单和直线式的认识，几乎每天都泡在工地，滚在车间。但是，当他付出比在田野里还要多的汗水后，却没有获得金色的收获。原来亏损的几家企业仍然没有扭亏增盈，原来稍有盈利的企业仍然还面临着赔本的危险。罗庄的工业怎样才能从困境中摆脱出来呢？

精明过人的李桂祥知道自己不能再这样干下去了。齿轮的模数并不是按几亩、几分来计算的。这些天来，他食不安、寝不宁，一直在苦苦地思索着、思索着……

“桂祥，天不早了，快睡吧！”与他同棚而居的李荣强翻了个身，一下子把李桂祥从沉思中拉了回来。这李荣强是公社分管工业的党委常委，和李桂祥在一个村长大，别看他只比李桂祥大一岁，长得象个白面书生，却显得很老练。他读过高中，还博览群书，爱动脑筋，思考问题总是比别人高出一筹。这过早成熟的气质显得和他的实际年龄很不相称。老书记把他同敢闯敢干而又十分机敏的李桂祥安排在一起，可真是珠联璧合、相得益彰了。李桂祥望着这个儿时的光腚伙伴，不由得心中一动。荣强下午就从外地出发回来了，我怎么没想起来同他合计合计呢？于是，他一脚踹醒了又呼呼睡去的李荣强，把满腹的心事一古脑儿向他倒了出来。

李荣强慢吞吞地揉着惺忪的睡眼，并不马上回答桂祥急切的询问，而是从枕头下拽出一本深蓝色的硬壳书递了过来。啊！一本国外企业管理资料。桂祥明白了，荣强也早为此事动过脑子了。他迫不及待地打开封面，立即被扉页上的一个大“△”后面的一行字吸引住了：

△只有既懂管理，又懂技术，还必须善于经营的人才配做企业的领导。这是日本松下电器公司之所以立于不败之地的根本所在。洋鬼子言之有理!!!

看那清秀的笔迹，无疑是出自李荣强之手。李桂祥看罢，一下子茅塞顿开。罗庄的几家企业为什么老是亏损，问题的症结不正在于此吗？汽车队的头头如果是个内行，哪个敢借故“车出了毛病”而蹲在家里泡蘑菇？哪个又敢谎称零件坏了而滥支经费？建材厂的领导假设懂得经营管理、工艺流程，怎么能使产品有着高得惊人的成本呢？又怎么会让那些质量低劣的产品过关呢……这些在位的领导同志大都是从农业上的各生产大队里抽调来的，他们大多数忠厚、老实、肯干，是忠心耿耿的好同志。可他们文化水平低，更没有管理企业的才能。加上还有一部分是近几年来靠搞运动提上来的“政治型”干部，靠老一套就更抓不好经济工作了。李桂祥想到这里，高兴地晃动着那本书说：“对，要想彻底扭转罗庄工业亏损的局面，非来点松下精神，请明白人当家不可。”

“是的，不能再象过去那样闷着头干了。我们应多动动脑筋，不单单做一个实干家，而更主要的是做一个有经济头脑的企业家。”李荣强默默地说，“另外，还有很重要的一点是，我们办工业还没有跳出自给半自给的小圈子，现在我们是不带农字的产品不上，不带农字的项目不搞，老是围绕着农业办工业，不考虑市场行情怎么能行呢？日本的‘丰田’为什么能称霸于世界，很重要一点是他们能围绕着市场需要来考虑汽车生产。因此，我们必须从小生产的圈子里解放出来，来一个围绕市场办工业，这样一来，我们企业的路子就会越走越宽，生意越做越活。你看咱冒冒风险，调一下架子怎样？”

“好！这一招更高。”李桂祥激动得一下子从‘床’上跳了起来，“日本人能搞出一个闻名世界的‘松下’和‘丰田’，我们怎么就不能在罗庄搞一个中国的‘松下’，中国的‘丰田’呢？”

.....

李荣强和李桂祥虽然性格迥异，可都是立说立行的人。他们当即起身，拟定了一个个切实可行的方案。就这样，一项振兴罗庄工业的重大决策便在这间茅草棚里产生了。这项决策如果发生在今天，的确不值得大惊小怪，可那是在刚刚粉碎“四人帮”的一九七七年呵。那时党的十一届三中全会还没有召开，人们的思想还被“左”的枷锁紧紧地禁锢着，人们对商品生产的规律还没有象今天认识得这么透彻，所以，这不能说不是一个大胆的决断。然而——

他们没有想到，启用一个明白人
有时竟是这么难

沂蒙山下的又一个春天来到了，春风吹绿了蒙山南北，沂水两岸。罗庄这个偏僻的山村早已不是旧日的模样。村北那道二里余长的荒坡，如今是烟囱林立，厂房片片。座落在坡顶上的那间小茅草棚，不知何日没了踪影，象变戏法似的矗立起了两座高大的楼房。这一切都是李荣强、李桂祥成功的标志。他们的正确的决策借着后来的十一届三中全会的东风，使罗庄的企业在突飞猛进。一九七九年的利润一下子竟然达到了九十七万元。尽管当时曾为此而遭到舆论的围攻，受到谣言的陷害，有的甚至还打上门来，但是这些都已成为过去。不但无损于他们一丝一毫，只能为他们的历史增添一点壮烈的色彩。

此时，在他们的面前似乎坚冰已经打破，航道已经开通，他们事业的航船将会一帆风顺地驶向远方。可是不然，他们在启用一个“明白人”时，竟然犯了难，给他们这两个有着锦绣前程的年轻干部在政治上带来那么多的麻烦……

李荣强仿佛特别关切铸钢件厂，这不仅是因为他在那个厂流过汗水，更主要的是因为它是罗庄社办企业的台柱子。李荣强反复比较后，认为厂支书周自文是个会办厂的人，但却在推销和采购方面低了一筹。据说他是从《丰田的秘密》那本书上得到了启示，他认为要办好企业，必须有一个有能耐的推销采购人员来管理工厂。此时他便想到一个叫张怀连的人。在他的印象里张怀连是个热情洋溢、博学多能、工作责任心强、而又善于联系各方面人物的大能人。可是，张怀连蒙受不白之冤，在“双打”中被搞臭了。尽管事实证明张怀连没有什么经济问题，但近一年的挨整和蹲黑屋子，使张怀连威信扫地。也许张怀连这个人平时太不注意小节，常戴着墨镜骑着摩托从街上走，使许多人不顺眼，把他看成了异教徒。所以，在他遭难时，有的人也就落井下石，把张怀连的事尽情地演绎和扩大，使张怀连满身是嘴都讲不清了。可他确是一个管理企业的有用之才啊！

一天，荣强向桂祥说：“请张怀连出山，当铸钢件厂副厂长分管供销，你看怎么样？”

桂祥也深知那个读过技校，当过七年炮兵的张怀连的能耐，他也正为此事而犯寻思呢？就毅然回答说：“好，我去动员他！咱们办事业就得用人之长，谁有本事叫谁干，唯才是举！”

那知张怀连要出山的消息一经传开，罗庄镇象开了锅，一些奇怪的议论不胫而走，说什么“李荣强被张怀连买倒了！”“张怀连给李荣强送了部彩电！”、“看，二李拉帮结伙，连乌龟王八蛋都

用！”……当李桂祥在工办党总支会上提议用张怀连当副厂长时，多数成员都投了反对票，他们的意见就这样被否决了。于是有些好心的同志劝他们说：“你们用张怀连不怕进公安局？那人还不把厂子搬到自己家去才怪呢！”

李桂祥真是百思不得其解，奇怪，用那些不能办事业的人，厂子亏了几十万元也没人议论，用个有能为的人就大逆不道了，真叫人不可思议！俗话说，群众的眼睛是亮的。李桂祥是深信这一点的。他们的事业之所以取得了一定的成功，与广大群众的支持是分不开的。他和荣强商量了一下，决定先找一些群众座谈座谈，争取获得群众的支持，这样再做公社党委一些同志的工作就有话可说了。可是李桂祥找了许多人，十有八九都摇头，就是极个别了解李桂祥意图的人，为了做个顺水人情，也只是说：“可以用用看看。”李桂祥详细询问张怀连有什么实质问题，谁也说不出，那些人只是说：“张怀连臭不可闻，你们为什么单用他？”

李桂祥心里真恼火，思忖：看来张怀连跳到黄河里也洗不清了。这些年来，“左”的思潮在人们的心灵上造成了多么大的危害呀！他忧心忡忡地顺便走进建筑站，他一进门，见人们喜气洋洋，一打听知道这个承包建筑的单位，用了擅长建筑设计和施工的周士乐后，一下子获了十多万元的利。这周士乐家庭出身是地主，是桂祥在去冬下决心把他挖来的。当时也有不少人不是反对过吗？现在不是证实了用能人可以使企业复苏吗！李桂祥走出建筑站时，启用张怀连的信心更大了，便决心力排众议，铤而走险。他来到公社党委，把想法告诉了李荣强。李荣强沉思了一下，说：

“大锅饭不光使人变懒了，也使人们的眼光变得短浅起来，

想事不从事业的发展角度出发了。用一个能为事业出力的人，他们就飞短流长！”

“管人们说啥去，天塌下来咱们顶着！你不是多次对我讲，事业是人生的丰碑嘛，既然是丰碑就没人能推倒它。以后的是非就由历史来评说吧，我们的事业将是永存的！”看那样子，桂祥已是铁了心非用张怀连不可了。

“用怀连我也作过思想斗争，公社前任领导把他处理了，我一当上代理书记就翻过来，对老领导面上也不好看。但总不能因个人得失而埋没人才呀？我看把德高望重的朱正江同志的工作做好，他要转变了看法，用张怀连阻力就小了。”荣强说。

他们正说着，见朱正江走来了，荣强告诉桂祥，叫他放两炮，激激这位老同志。

“朱书记，你成天说支持俺年轻干部，俺挑选个能人用你不来说话，那算什么支持？”李桂祥向进了屋的朱正江说。

“我也想起用张怀连，但担心别人说你们的闲话。”

“他的事不是都弄明白了吗？把人家搞错了，平了反，怎么老认为人家有问题呢？汉高祖还用盗嫂受贿的陈平为相，咱共产党员还没有这点胸怀！”桂祥说。

“本来我是为你们好，既然这样，我老朱就冒这次风险支持你们这次吧，有什么事我担了！”朱正江似乎觉得也有道理，同时又担心挫伤了年轻同志的积极性，便改变了原来的主意。

就这样，在党委会上讨论时，贾夫民同志和副书记刘广志也都主张启用张怀连。经过一再的努力，公社党委会终于作出了启用张怀连的决定。

张怀连果真是一匹“千里马”，上任不久，就做出了一件令人震惊的事情。他在很短的时间内，竟然白手起家创建了一座电

池厂，生产出了高质量的“金凤”牌电池，成为山东口岸第一家出口电池的工厂，解决了国内各厂家均没有解决的露液问题，一年为国家换回了五十万美元的外汇。张怀连领导的电池厂，不设科室，一身兼厂长、支书和工程师三职，并实行了全面质量管理，经济效益突出，建厂三年，共获利税达二百九十万元，年产值突破了六百万元大关，成为山东十几家电池厂中经济效益最好的一家。

启用张怀连好象一下子给罗庄企业又插上一只起飞的翅膀，也使各厂领导看到了启用一个能人对企业产生不可估量的作用。随着生产规模的不断扩大和产品质量需要提高，社办企业一个亟待解决的问题突出出来。建材厂需要人，水泥厂需要人，铸钢件厂需要人……搪瓷厂由于缺乏技术人材，产品出现了较高的次品率。罗庄所有的能人都挖出来了。几乎连一个修自行车的人也没有放过。送人出去培养，显然远水解决不了近渴，要求国家分配，更是不可想象。怎么才能解决这燃眉之急呢？在一次厂长会议上，李桂祥终于亮出了一个绝妙的办法

“我们罗庄的脑袋不够用，可以出去借嘛！”

李桂祥一声令下，各厂厂长一致响应。

铸钢件厂当即表态，他们准备会后就派人下东北，求大连工学院，沈阳铸造研究所等单位，搞技术协作。

建材厂也毫不含糊，他们的方向是西北，找一家美陶工艺研究所进行质量攻关。

床单厂更是迫不及待……

唯独情况最紧急的搪瓷厂的邓玉泉没有吭声。李桂祥有点急了，朝那些人发开了脾气：“你们厂不是急着上新产品吗？你怎么还按兵不动呢？”

邓玉泉挠了半天头皮，说：“大连搪瓷厂是全国搪瓷产品冠军厂，我们派人去学过，但核心的技术没拿到手。”

“不要光一般地学，可设法搞位专家来嘛。”李桂祥提醒他。

“大连那里我们两眼一抹黑，找不到可靠的关系，请不来呀。”

“要找，拿出我们沂蒙山人找金刚石的精神找。今天我宣布，各厂都要去借脑袋，借专家教授的脑袋。在这项工作上花多少钱我都批准报销。各厂要在三天内拿出方案。凡不重视这项工作的支书厂长，都给我靠边站。”李桂祥把话说得非常严肃，有一股不可违抗的劲头。

散会后，李桂祥深知，从偏远的沂蒙山区到繁荣发达的大连市聘一个技术人才绝非易事。于是，第二天他便到临沂城各单位打听有没有和大连搪瓷厂熟悉的人，可在城里跑了一天也没查访到。

当他心灰意冷地走回公社大院时，恰巧碰到两个从东北来搞外调的。经交谈，知道这两位同志是大连一轻局的，来调查他们单位一位女同志的社会关系。李桂祥的思维机器马上开动起来，这位女同志不正是矿务局医院张院长的小孩的姨嘛！既然在大连一轻局工作，搪瓷厂又归一轻局管，通过她找到一位搪瓷行业的全能人才恐怕不太费难吧？

李桂祥是位习惯把思考的结果立刻变成行动的人。他马上去拜访了院长，通过攀谈，他了解院长正为找不到王桂祥而愁绪难排。这是因为院长是一位老实的

难张啊。又因为妻侄女为他看了几年孩子，现在十八九岁了，怎能不为她谋个职业呢？李桂祥从现实生活中得到启发，就主动地向院长说：

“张院长，你侄女到我们搪瓷厂干吧，我们不会亏待她。”

院长简直喜出望外，感动得不知说什么好。于是，李桂祥就把院长的妻侄女送到搪瓷厂，见这位女青年聪敏机灵，就派她当了采购员。

隔两天，李桂祥又进了院长的门，说：

“张院长，我有件难办的事得求您啦！”

“怎么，是谁有病？”院长拿起听诊器，准备出诊。

“您坐下，不是求您治病，是求您写封信。请您给大连市一轻局你那位亲戚写封信，介绍咱们罗庄搪瓷厂董厂长到她那儿求援，请她帮助我们招聘位搪瓷专家。咱没有精于这一行业的师傅，我们搪瓷厂要倒台呀！”李桂祥诚恳地说。

“这事好办，这事好办！”院长真担心起搪瓷厂的命运来，匆忙地拿起笔。

信写了，李桂祥找到了搪瓷厂董秉怡厂长交待说：

“找到线索了，你火速带女采购员去大连，只要能找到一位合适的人，不惜重金聘请，他要什么条件答应什么条件。”

董厂长到大连不久，在一轻局那位女同志的热心地帮助下，很快找着了一位有丰富搪瓷生产经验的裴师傅，但是那人年逾六十，不愿离开故土。董厂长在电话中报告了这件事。李桂祥对着话筒大声说：

“把舌头磨短三寸，也要把他请来。”又问：“裴师傅喜欢什么？”董厂长回答：“他爱吃豆腐，喝红茶。”

李桂祥立即安排人做了十斤豆子的豆腐，买了红茶，派专人

冒着风雪严寒，千里迢迢送到了大连。裴师傅接到这来自沂蒙山的豆腐后，很为感动，向董厂长说：

“礼轻人重，你们公社的李书记真够义气，也罢，我先到你们厂帮几天忙。”

董厂长高兴得心花怒放，立即给李桂祥挂了电话，报告裴师傅到达临沂的时间。

裴师傅来到了罗庄，当晚由公社党委出面，盛宴接待了他。公社党委的三位书记都出席祝酒，对裴师傅不远千里来支援罗庄社办工业表示了由衷地感谢。席间宣布每月给裴师傅补助一百五十元，并派两个聪明、手脚勤快的青年拜裴师傅为师，并负责在生活上照顾老人。裴师傅感动极了，他握住李桂祥的手说：

“俺第一次遇到了您们这样尊重技术人员的书记。我老裴不要你们的钱，把技术全教给你们。”

是啊，人们最珍贵的还是真挚的感情和友谊，最爱的是事业。老人聪慧的双眼，已看出李桂祥是个有心计、爱事业、重友情的人。裴师傅乐于和他打交道，很想在事业上帮他一把。

三个月过去了，裴师傅爱上了这个地方。他爱沂蒙山区人民的忠诚纯朴，他爱李桂祥对人火焰般的感情，他爱这日新月异的搪瓷厂。

李桂祥在裴师傅行期将近时，来拜望他说：

“裴师傅，您来俺这里出了大力，教了一批徒弟，使俺罗庄的搪瓷产品评上了全省质量第一名，给罗庄人民立了一大功，您这余光照亮了我们罗庄。”

“不敢当。桂祥，你们党委都在拚命地干事业，我老汉在这儿能出点力也是幸福的啊！”裴师傅很感动地说。

“裴师傅，我多么想挽留你呀，你能不能在这里多支援我们