

疯狂的深秋

花城

陈天泽著



花城出版社

中国·广州

陈天泽著

疯狂的深秋



图书在版编目 (CIP) 数据

疯狂的深秋

陈天泽著.

—广州：花城出版社，2003.5

ISBN 7-5360-4082-2

I . 疯...

II . 陈...

III . 长篇小说—中国—当代

IV . I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第038852号

责任编辑 詹秀敏

出版发行 花城出版社

(广州市环市东路水荫路11号)

经 销 广东新华发行集团

印 刷 番禺官桥彩色印刷厂

(广州番禺区石楼)

开 本 850×1168mm 32开

印 张 9

字 数 200,000字

版 次 2003年6月第1版 2003年6月第1次印刷

印 数 5,000册

书 号 ISBN-7-5360-4082-2/I·3290

定 价 18.80元

如发现印装质量问题，请直接与印刷厂联系调换。

泡在深秋的寒江里，依然冷却不了汹涌澎湃的情欲热潮；精明而俊秀的医生，做出的事却那样糊涂，甚至丑恶得令人发指。是因为人在江湖，身不由己？

家庭企业向现代化企业过渡的必经路上，有太多的功利，太多的恩怨和太多的碰撞，于是就有了太多的无奈，太多的迷惘和太多的血泪。

目 录

第一章	7
第二章	19
第三章	31
第四章	41
第五章	52
第六章	65
第七章	86
第八章	99
第九章	111
第十章	121
第十一章	133
第十二章	143
第十三章	153
第十四章	167
第十五章	179
第十六章	189
第十七章	199
第十八章	209
第十九章	219
第二十章	229
第二十一章	243
第二十二章	253
第二十三章	261
第二十四章	269



第
1
章

丁云生一上任，
“马桶西施”赵凡
就进入他的视线。

丁云生今天到达冬泳中心的时间足足比往日提前了十五分钟。今天，他是开着他老丈人给他的道奇小轿车来的，而往日，他是开着广州铃木摩托车来的。他开摩托车的速度很慢，慢得跟骑单车没什么区别。这并不是他的摩托车不好或是他的车技不行，而是他心有余悸。他初恋的女朋友就是从他疾驰的摩托车上甩出去而一命呜呼的。

丁云生把轿车停在堤旁，就下车向冬泳中心走去。所谓冬泳中心，其实只是竹篱笆围起的一个小园子，园内有一个用木板搭成的小更衣室，更衣室旁边有一个葡萄架，葡萄架下摆着几条木凳子。除此之外，就是冬泳爱好者们带来点缀环境的花草盆栽。小园子连门都没安，也没有专人管理。丁云生走进小园子的时候，看见葡萄架下坐着几个男人，有他熟悉的，但也有陌生的脸孔。他见有的人已经游完了水，穿着湿漉漉的泳裤，抱着衣服站在傍晚的寒风中，不进更衣室去更衣，就奇怪地问道：“怎么不换上衣服？”

一个熟悉的人告诉他：“有个姑娘也来冬泳，现在正在更衣室里换衣服。”

“噢？”他更奇怪了。这冬泳花园自打去年出现以来，一直是男人独占的地方，没听说过有女孩子来过的。他问道：“是个什么样的女孩子？游得怎么样？”

“是个靓女，游得也不错，刚才我们在这里看着她一口气在江面上游了三个来回。”

丁云生望望宽阔的江面，不禁点点头。虽说中秋节过后，江水骤涸，水位很低，但他们冬泳中心选择的下水处，依然是韩江水面最宽，水流最急的一段江面。凭他丁云生多年坚持不懈的锻炼和他正当青春年华的旺盛体力，他也只能一口气游三个来回。这在所

有冬泳爱好者中，已经是佼佼者了。一个女孩子家，能这么游，敢这么游，真是不容易的。

正说着，那姑娘从更衣室里出来了，她穿着一身红色运动服，湿润的长发披散在浴后鲜亮的脸旁，青春健美，光彩绮丽，一下子吸引了所有在场的人的眼光。

她朝大家友好地笑笑，说了一声：“拜拜！”就走出了园子，在一辆白色的女用摩托车前停下，将手中的袋子放进后厢，就跨上车飞驰而去，不一会儿，就消失在落日的余晖中。

有一个人说：“这小妞我认识，好像是叫什么赵凡，是卖卫生洁具的。”

“是马桶西施？”

“对了！听说刚入行不久，就小有名气，但不少老板都留她不住，她三天两头地换地方，炒老板鱿鱼。”

“这种人，不是真有本事，就是真混账。”

“听说是真有点本事。”

大家议论着，却不忘下水游泳。

丁云生没有参加议论，因为他不认识这个赵凡，但大家对赵凡的议论，却勾起了他的心事。

丁云生的丈人孙汉臣和孙汉臣的弟弟孙汉民都是开卫生洁具厂的。在潮州地区上千家卫生洁具厂中，他们俩兄弟的厂子算是比较大的，都有三条窑，几百个工人，产量不低，但营销方面一直没搞好，钱都让营销商赚走了。前两天，孙汉臣去医院作了一个全面检查，医生说他年纪大了，以后不能太多地操心工厂的事。回来以后，他就把丁云生叫到跟前，说：“我老了，不服老也不行了，医生要我注意休息，我打算听从医生的劝告，以后厂里的日常事务就不管了，

交给你来管，你要用心给我管好。”然后，他就在厂里宣布了由丁云生接替他当厂长的决定，并把自己用了几年的道奇小车给了他。

他接任之后，首先考虑的是抓好营销，他贴出招贤榜，应聘厂里的营销部经理。对应聘的人，他都和厂里的主要业务骨干一起认真进行考核。今天从一早上班开始，一直到下午下班，中午都没休息，一直在对应聘的人员进行初次面试。但面试结果让他很失望，所有应聘的人在他面前，除了留下笑话和丑态媚态之外，没有一个人让他真正有兴趣，勉强点出了几个可以参加复试的人，但他相信不会有人能通过复试而得到他们想得到的这个职位。

都说天涯何处无芳草，都说人才到处都有，就看你是不是伯乐。一天的面试之后，他对这些话产生了怀疑，是真的人才难找呢？还是自己不善于去发现？

赵凡！这个名字他依稀记得有人跟他提过，自己认识的人当中，有谁认识她呢？他想不起来了，他也不必去想。既然她也是个冬泳爱好者，那么，冬天还没到来，在以后的日子里，只要他丁云生和赵凡都还坚持冬泳，他们就有机会认识，有机会深谈，也许，她就是自己要寻找的合作伙伴。

隐隐约约地有了再见赵凡的念头，第二天下午，他还没到下班时间，就提前离开了办公室，驱车到冬泳中心。

车子刚上了北堤，离冬泳中心还有几百米，他一眼就看见冬泳中心外面伸出江面的石坝尽头，也就是通常他们游泳的下水处，站着一位穿着比基尼泳装的女孩子，她正摆动着腰肢与双臂，做着下水前的准备动作。夕阳的余晖照射在她白皙的躯体上，使她越发显得苗条与柔韧。晚霞洒在她跟前的江面上，天地间一片绚丽斑斓。这画面真美极了。

他赶到女孩子站立的地方，女孩子已经一跃入水了。他匆匆剥去身上的衣服，只剩下一条三角泳裤，来不及活动活动肢体，就匆匆下水，向正以蛙泳式向对岸游去的姑娘追去。

待他追上那姑娘，那姑娘已踩上了对岸的浅滩，一边拍打着水面的涟漪，一边微微喘着气，准备稍作休息便返回对岸。

他靠近她，也在浅滩上站定，抹去了脸上的水珠，这才问道：“你也喜欢游泳？”

“嗯。”姑娘答应了一声，却连头也不抬，并不注意接近他的是什么样的一个人。

“你叫赵凡？”

“你认识我？”姑娘这才扫了他一眼：“可我不认识你。”

“我听他们说过你。”

“说你什么啦？”

“说你能一口气游三个来回。”

“嘻。”姑娘得意地笑了笑：“是的，那些大老爷们都游不过我。”

“那我们比试比试？”

“比试就比试！前面游过的这一趟不算，还是三个来回！”

“行！”

“预备！”姑娘举手作出发状：“砰！”

他们同时伸出双臂，以蛙泳的形式向对岸游去。

第一个来回，他们并驾齐驱，第二个来回，丁云生比姑娘快了一个多的身位，到了第三个来回，姑娘就明显地落后了。但她丝毫没有气馁，一直以拼搏的架势游完了三个来回。

“不错！你真的游得不错！”丁云生由衷地夸她。

“我其实知道我会输给你的。”姑娘看着他结实健壮的身体说：

“可我就是喜欢挑战。”

“为什么？”

“够刺激！我希望我们每天都比一次，终有一天我会击败你的！”

“好啊！我应战！”

他们一下子就消除了陌生感，像熟人一样彼此打量着对方，开心地笑着。

他们走上河滩，坐下来休息。

丁云生问她：“听说你是卖卫生洁具的？”

“那只是我的兼职之一。”

“兼职？还之一？”

“只要做得来的，我都会做，出来不就是为了赚钱么？我的工作是金山宾馆的大堂副理。那是我的本职，也是我的交际场所，炒更场所，也是我的休息场所。”

“我明白了，你的本职工作很轻松。”

“是的，轻松得叫人筋骨麻木，所以不多找点事做不行。”

丁云生点点头：“有道理。”

赵凡说：“说了半天，我还不知道你的尊姓大名呢？”

“丁云生。”

赵凡马上笑着说：“我知道了，古兰卫生洁具厂的新任厂长，老板老厂长孙汉臣的乘龙快婿。你上任第一件事是公开招聘厂里的营销部经理。”

丁云生说：“你消息真够灵通的。你对我招聘的这个职位有兴趣吗？”

“月薪多少？”

“三千。”

“太少了！”

“这是底薪，还有提成。”

“这还差不多。”

太阳落到了对岸的金山后面，天色渐渐暗了下来，江风一阵比一阵寒冷，丁云生见赵凡的手臂上冻起了鸡皮疙瘩，就说：“回去吧。”于是他们就下水往回游。

上了岸，冬泳中心的更衣室前站满了等待更衣的人，赵凡一看，就问丁云生：“那辆道奇是你开来的吗？”

丁云生说：“是。”

赵凡说：“我可以到你的车里去换衣服吗？”

丁云生点点头，把车钥匙给了她。

赵凡开了车门钻进车后座，一会儿，她换好了衣服出来，把车钥匙还给丁云生，说：“明天我去你厂里应聘。”

丁云生说：“欢迎你来。”

赵凡没有食言。她真的应聘来了，但她来得稍为晚了些。她到的时候，厂里的会议室已满满荡荡地坐着面试的人，她被排在第十七个应考。她没有找丁云生要求将她的名字提前，只是默默地坐在一个角落里，一边看着前面的人考试，一边等待着。

第一个接受面试的是个小伙子。他大大咧咧地走到丁云生和众考官面前，不等提问，就哇啦哇啦地说开了。他说：“营销是企业的命脉。你产品做得再好，产量再高，卖不出去就等于零，不，是等于负数。”他话题一转，又说道：“而要做好营销，别无他法，只有做好广告。”

丁云生问他：“你说说，怎么样做广告？”

小伙子说：“怎么做广告？一个字，就是‘吹’，现在许多产品，

其实都不怎么样，但‘吹’得好，就畅销了。许多同类型产品，品质都差不多，谁会‘吹’，就谁的名气大，就是名牌产品，就占领市场，把和它差不多的产品给挤掉了，这就是现实。”

丁云生说：“那依你看，我们的产品，该怎么个‘吹’法？”

小伙子说：“什么物美价廉，品质一流，畅销欧美，什么美观大方，好看耐用，什么功能独特，居家必备！”

丁云生问道：“我们的产品美是够美的，但价可不廉。我们的一级产品，单个售价相当于或高于一台电视机，你这么一吹，人家会说，不就是一个马桶嘛！卖得比电视机还贵，还价廉呢！”

小伙子说：“那就先降降价，等市场红火起来了，再慢慢提回去。”

丁云生又问：“你说的什么独特功能，这我倒没听过，我们的马桶有什么功能独特之处？”

小伙子说：“不是说‘吹’嘛，什么便秘的一坐上我们的马桶，保证一泻如注，拉肚子的一坐上我们的马桶，就立刻止泻。一听这话，还有谁不买我们马桶的！”

考官和候考的人全都哄堂大笑。

在大家的笑声中，小伙子自我解嘲地说：“做广告不就都这么‘吹’嘛，你们不信，不让我‘吹’，我这营销部经理也不想当了，想当也当不了。”

接下来面试的是一位大姑娘，她是厂里设计室的一名设计员，美院设计专业毕业的。她说：“大家都笑刚才那位男青年说的话。其实，他说的也有几分道理。关于营销的重要性，他话没错，营销的主要手段是通过传媒使我们的产品家喻户晓，这也没错。只是我不赞成‘吹’的做法，把牛皮吹破了就更糟糕，我们做广告只需要实实在在地做，重要的不是广告的内容，而是广告的次数，只要天天

做，月月做，不是名牌也是名牌，只要让人记住了你的牌子就行。我在美院读书的时候，我们的老师新分了一套房子，装修完了以后，请我们去他家参观，别的他都不重点介绍，只是非常得意地介绍他家的马桶，因为那时候我们国产的马桶还比较粗糙，他左挑右选不满意，后来专门从香港买了一个法国制造的马桶，那价格加上运费，远比一台电视机贵，他每次向我们介绍时都说：‘我宁可要一个好马桶而不要一台好电视机，因为电视可不看或是少看，而马桶却是每天非坐不可。’那时候我们都不理解他，对他的这种炫耀家里马桶的举止也觉得滑稽可笑，在背地里就给他起了个外号，叫做‘法国马桶。’”

大家又忍不住笑了起来。

女孩子说：“大家不要笑，就因为我们背地里这么一叫，一传十，十传百，法国马桶的影响就出去了。后来我们学院里的老师，一到装修房子，别的可以不在乎，却非要一个法国制造的马桶不可，也不怕被我们叫成‘法国马桶第二’，‘法国马桶第三’……”

大家这回不笑了，赵凡还带头鼓起掌来。后来，丁云生问赵凡为什么鼓掌，赵凡说：“她说的像是个笑话，其实不是笑话，其中包含了营销业务中的不少学问。”

终于轮到赵凡了。

她说：“我是来应聘的，能否被聘用，当然要看聘用方聘不聘用我。但如果聘用了我之后，我会不会反过来炒老板的鱿鱼呢？就像聘用方聘用我有条件一样，我接不接受聘用，我也是有条件的。我不知道，聘用方是否有雅量先听一听我接受聘用的条件？”

丁云生说：“聘用方和被聘用方在法律上是平等的。你当然可以亮出你的条件。”

赵凡说：“我的条件其实并非为我个人着想，我的要求也是为了受聘后能更好的工作，能真正发挥我的长处，一句话，也是为了聘用方的利益。我的先决条件也很简单，就是一句话：我能接受的职位不是工厂下属的营销经理，而是与工厂同级的甚至应当是对工厂的生产处于指导地位的营销公司经理。”

丁云生听明白了，他问：“你是说，要求我们在工厂上面设立一家公司。”

赵凡说：“对，可以直接是营销公司，也可以是统管一切包括工厂事务在内的公司。营销部以公司名义开展业务。”

丁云生问道：“这有什么实际意义呢？”

赵凡说：“理由很简单，销售要以市场为主导，营销公司根据市场情况指导工厂生产，而不是工厂生产什么就让营销部去卖什么。这其实是企业能否持久，能否发展，能否立于不败之地的根本原则问题。这个问题不解决，企业就看不清前景，我们干起来也没劲。”

丁云生问：“你说我们？”

赵凡说：“对，是我们，包括所有营销人员，请注意，一个好企业的营销靠的是一支有理想能战斗的队伍，而不是营销部经理一人，还有，包括整个企业每一个人，甚至包括丁厂长您。”

丁云生说：“你的意思我明白了。我可以提请老板考虑你的意见，你还有要说的吗？”

赵凡说：“至于如何搞营销，办法是很多的，手段也是层出不穷，可以不断花样翻新的。在这里，我觉得不需要细说。我只想再强调一次，关键是运作机制，运作机制顺畅了，没人会有人，没客户会有客户，没办法会有办法。”

丁云生又问她：“如果老板同意你的要求，你有信心把营销部，