

金领系列

无法链接

钟
道
新
小
说



文化艺术出版社

图书在版编目(CIP)数据

无法链接/钟道新著. - 北京:文化艺术出版社, 2000. 1

(金领小说)

ISBN 7-5039-1940-X

I. 无… II. 钟… III. 中篇小说-作品集-中国-当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 76385 号

无法链接

(金领小说系列)

钟道新 著

文化艺术出版社 出版

地址:北京市丰台区万泉寺甲 1 号

邮政编码:100073

新华书店经销

三河市文化局灵山红旗印刷厂印刷

2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

开本 850×1092 1/32 10.25 印张 180 千字

ISBN 7-5039-1940-X/I.832

定价:16.00 元

所谓“金领”

“金领”，泛指有丰富收入的高级管理者。他们管理的或公司、或地区。总之都是大单位。所以，不言而喻，这套书是围绕权力与金钱展开的。

“权力”与“金钱”虽是永远的时尚，但这套书却很雅致，有品位，也值得去品味。

——钟道新

目 录

权力的界面

第一章	3
第二章	16
第三章	25
第四章	39
第五章	49
第六章	67
第七章	80
第八章	94
第九章	105
第十章	122
第十一章	135
第十二章	147
第十三章	161
第十四章	170
第十五章	185

无法链接

第一章	193
第二章	202

第三章	212
第四章	225
第五章	236
第六章	249
第七章	260
第八章	271
第九章	280
第十章	290
第十一章	301
第十二章	308
后 记	319

权力的界面

第一章

在从葆力公司总部所在地的王朝饭店至西郊上帝花园别墅区一个小时的汽车路上，总裁徐则甘一言未发。下了雪弗莱面包车后，也只对迎接的科原房地产公司的支老板淡淡招呼了一下，就径直进了位于小区中心的十八号别墅。

随员也鱼贯而入。

一路上，因为职业关系，支老板开始喋喋不休地介绍这所房子的优点，可徐则甘却似听非听，把大部分精力投在观察上，虽然不算今天这次，他已经是第三次来这里了。当然，前几次他都是轻车简从，微服私访：无论对于作官的，还是经商的，仪仗威武都将使你看不到真实情况。

支老板看吸引不住买方的注意力，就趁徐则甘住脚之际，拿出了“杀手锏”，“我们上帝花园小学，是北京东方学校产业集团的一部分。东方学校您一定知道吧？”

和著名的东方学校联合办学，乃支老板的得意之笔。当初他并没有这个想法，后来负责给他提供策划的R公司一位资深顾问在分析报告中指出：凡是成功人士，最操心的就是“君子之泽，一世而斩”。但此类人因种种原因，投入总嫌不足，故在所有的配套设施中，最重要的就是学校。可凭空建一所好学校是不可能的，最佳方案就是和一个著名的学校联合办学。报告同时指出，首选对象就是东方。

支老板采纳了顾问的建议，并为报告本身和打通联营渠道支付了一大笔钱。

这笔钱确实花得不冤，如同被“借”来的西山美景一样，它大大地提高了小区的无形资产。市场调查表明，许多人就是冲着“东方”两个字的无穷魅力买下了房子的。而有关费用，已经在第一期售房款中摊销，就像586型微机的研制费用在首批货中摊销一样。不同的是支老板并没有在这之后把价格降下来。

徐则甘扫了支老板一眼，仍然不开口。从商多年，他养成了一个极好的习惯：能不说话，就绝不说话。再者说，支老板想要你购买他的房子，你就对他拥有权力。

情报指出，徐则甘和第二任妻子生的孩子，正上小学二年级。所以支老板胸有成竹地继续宣讲：“您知道都有谁的孙子在这里上学吗？”他得意洋洋地报出一系列大人物的姓名。

副总裁万正知道他该出场了，就截断支老板的话头：“你肯定不知道我们徐总就是东方毕业的！”

这一下果然击中了支老板的要害，但作为商场中

上等级的选手，他马上又发动另一波攻势：“我们这里还有一个高尔夫球场。”

徐则甘进屋后第一次发言：“你知道中国有多少职业球手，有多少高尔夫人人口和高尔夫球赛吗？”

支老板哑了。他是因为看见徐则甘脚下的高尔夫鞋，想起上帝花园的远景规划中，曾有过建高尔夫球场的设想，才随机说出这话的。可即使是国民经济五年计划，若想完成尚须苍天保佑才行。像他这样无资本金，全靠玩贷款的公司，别说“远景”，一年计划也是扯淡。

“中国有一万高尔夫人人口，三大公开赛，十来个职业选手。打一场球，连上交通、饮食，要一千块钱。”万正说道：“作为一个好的商人，即使是吹牛，也要做足可行性研究。”

支老板只剩下点头的份儿了。

徐则甘见他的气焰已经被压了下去，就说：“开个价吧。”

“二百万。”如果在“高尔夫”之前，徐则甘要问的话，支老板一定会开二百五十万。

徐则甘嘴唇微微一动，把脸转向窗外。

“联合办校之类的玩意，你骗骗土老帽儿还差不多。学校又不是公司，一联合资金就可以融通。别的不说，就清华大学大礼堂门上的铜锈、图书馆台阶上的青苔，没三十年就别想往出养！”万正继续对支老板实行“无情打击”：“说个跳楼价吧。”

支老板不知道今天自己怎么一下子就降下二十万来。以往我最多以五万的价往下降的，他自己对自己

说。

“一百万。”万正说。

“这钱在城里也就买套房。”支老板喃喃地说。

“在香港还就买间房呢！”万正反唇相讥。

“曹雪芹就在这儿住过。这地方物华天宝，人文荟萃。”支老板觉得必须反击一下。

“你是咒我们徐总？曹雪芹他爹、他爷爷住过还差不多。”万正把脸转向徐则甘。“前些日子我到山西忻州去视察咱们的硅铁场，路上在一个小店吃饭。此店的大师傅号称给贺龙元帅做过饭，可一吃就别提多难吃了。您知道他是什么时候给贺老总做过饭吗？”

徐则甘知道万正有的是随机应变的杜撰才能，就笑着盯住他。

“是贺龙在兴县的时候。那时候老总战事正忙，物资又贫乏，有莜面、荞面吃就算不错了，过年也就是一壶高粱酒、半锅山药蛋。”

徐则甘把万正故事的力量移到本题上，让支老板给个实价。

支老板又降了十万。

万正再压二十万。

支老板这次是一万、一万地往下降，最后在一百六十万上停住。

资料告诉徐则甘，这个价位已经接近极限了，于是他说：“一个星期后咱们再联系。”

归途中，坐在前排的雷迅扭转头，笑着说：“看你们谈生意就和看一对已配合多年的搭档演戏一般。”

万正回答：“你这个比喻也太差劲一些，应该像温布尔登的双打冠军。戏是面对观众的，只有交流，没有对抗。而我们这是刀刀见血，就算他退让不止，我们也要追杀不停。”

听到这儿，徐则甘也笑了。雷迅是绍兴人，十四岁就上了大学少年班。前年他辞去中科院江苏分院物理所一份颇有前程的工作，来北京寻求发展。但北京并不像他想像的那样容纳一切，吸收一切。最后万般无奈，由熟人介绍到葆力公司。初到公司，他只获得一个类似文件派送员的工作，虽然这份工作，在公司里有个好听的名字：内部秘书。

一次他实在忍无可忍了，就趁给徐则甘送文件的机会，给他讲了个故事：“一个以色列的数学家为一道题，百思不得其解。为了不干扰睡眠，就放在办公室里，谁知次日竟让一个给他打扫办公室的清洁工给做出来了。一问才知道这个清洁工原来是前苏联的数学家。”

徐则甘听了并没生气，只是反问了雷迅几个问题：“以色列的数学家做的是什么题？怎么那么巧就让一个苏联的数学家给碰到了？以如今数学分支之多、之精细，任何一支都足以耗费一个人的一生，由此造成了‘隔行如隔山’的局面。所以我认为，两个同行的人遇到一起的概率，不会大过千万分之一。再说，任何人只要稍加注意，就不难从人群中把数学家给分出来：拉格朗日、柯西、莱布尼茨、牛顿……他们个个都与众不同。”他接着又稍微讲了几句这几位数学家的历史。

雷迅在惊讶于徐总对数学历史的熟悉程度外，也反击了一下：“你们是一家集体制的公司，应该重视人才。”

“集体、民办和国营并没有什么不同：普天之下，权力永远是权力。”徐则甘缓缓地说：“就算我赏识，你要上来，也要经过必要的程序：上级推荐，群众拥护。要记住，和人搞好关系，是远比原子物理要复杂得多的学问。”

雷迅显然是个能举一反三的好学生，深刻领会了徐则甘的意思。在一年之中，连爬三个台阶。在前一个月，刚刚接替退休的老刘，做上了计划部部长。

把他放在这个位置上，除去雷迅本人的才能外——说句实话，徐则甘并不是非常看中才能的：人谁没有一点才能呢？就是走卒贩夫之流也有。关键还是看有没有舞台——更主要的是因为他是外乡人，和北京的上上下下都没有实质性的关系。这样机密就会保持得相对长久一些，基点也会中正一些。

“下车之前，我还想问您一个问题。”雷迅在车进了王朝饭店的大门后说：“您真的上过东方？”

徐则甘还是没有说话。虽然在信息时代，人们提倡信息共享，道理是你把一条信息传达给别人，别人获了利，你也没损失。但他对这条定理，另有理解：对于医学、艺术、纯科学等，也许确实如此，但在商场上，它肯定不对。你把能赚钱的信息告诉了别人，那别人就会去赚钱，而“蛋糕”却并不会因此而变大。在官场上更是如此。他还在能源部工作时，认识一个处长。此公最大的优点就是什么也不说。给你办成了

事，他不说自己在其中起了什么作用，只说是组织的信任。给你办不成，他也不解释原因。所以，他一升再升，现如今已是部级干部，在眼下这个提倡干部知识化的时代，以他的中专学历，升到这个位置是极罕见的。在他到了部级后，一次偶然的会，徐则甘曾和他有过一次长时间的对话。结果他发现此公对许多问题的看法、知识面和反应速度都极其一般，由此他更觉沉默的力量。

冬天黑得早，万正一进屋就把所有的灯都打开了。

徐则甘斜靠在大沙发上，喝着服务员新沏的茶。

葆力公司是个集体性质的公司，底子是能源部的一个“三产”公司，原名为宇东公司。能源部的一个老部长荣永霖，在离休之前，为了给自己找一条退路，就把“宇东”让跟随自己多年，但一时又找不到出路的秘书孙晓义给承包了。自己则担任董事长。

没想到，不到一年的时间，孙晓义就把公司的家底造得干干净净。据外界传闻，起码有一半的钱，落进孙晓义的口袋。徐则甘也认为这并非空穴来风，因为孙在辞职一年后，就全家移民到加拿大，后来又回到香港发展。

但这些仅仅是传言和观察家的分析，从法律角度上说，孙晓义的毛病却不好找：他大部分的买卖都是和开放地区的合资企业做的，而且单单都有荣永霖的签字——荣这个人，多年身居高位，习惯考虑一定数目以上的钱，对三四十万，看都不看。再说就是看，也看不出毛病来，他本身就是计划的产物——最后只

好不了了之。

垮台个把公司，原本不算什么，荣副部长手中几千万花出连声响也听不见的事多了。但他的面子下不来不说，更重要的是他把几个老朋友的钱都赔了进去：孙晓义接手公司时，曾许以年分红百分之二十五。厚利自然能吸引资金。

荣副部长正在没办法之际，他的老同事、能源部的前副部长马一青声称能带一笔资金加盟进来。

此刻公司已经奄奄一息，不注入资金就会完蛋。荣永霖虽然对马一青的权力欲很有了解，也不得不接纳他，并让他出任了副董事长。

当然，在总经理的人选问题上，他没有从马一青的名单中选，而是通过正常程序由干部司给推荐。

干部司推荐了在管理方面小有名声的徐则甘。

因为徐则甘和荣、马二人都没有私人关系，所以两个人都能接受他。

按说徐则甘以能源部管理司一处处长的位置，是不会出任一家不够规格的公司之经理的。可当时他因为婚变的影响，在处长的位置上，已经呆滞了四年。接到这个邀请，他仔细地分析了情况：在盘根错节的政府机关，人找人的毛病无非从政治、道德、经济三个方面入手。自己在政治上并无靠山，向上的拉力几乎等于零。而在道德上，也是成问题的人：在他处于婚姻的两难状态时，前妻和后妻，分别亲临单位兴师问罪。经济上虽然清白，但一处是个“肥缺”，是人所共知的，呆长了没事也是有事。

权衡之后，他接受了邀请。

上任之后，他第一件事就是把公司的名字改了。他原本想叫“葆力之士”——这词源自《庄子》，意思是努力工作的人——可工商局的官员却认定这个名字太怪，像外国的公司，不管他怎么解释也没用。所以他只好退让一步，把“之士”给去了。

公司易手后，在经营方面很有起色。三年时间，就把范围扩展到工程、大宗贸易、实业等若干方面，目前已有二百多人，固定资产加流动资金，已达一亿一千万。

外人都以为徐则甘的经营管理在其中起作用，但他本人在这个问题上还是清醒的：马一青起的作用起码和他相仿佛。

马一青在任能源部的副部长之前，曾做过干部司司长。在计划经济时代，这是一个相当显赫的职位。加之马非常善于笼络人，积累了很多的人力资源。这些资源，虽然随着他职务的失去而失去一部分，但毕竟还保留下一些。而这一些，对一个像葆力公司这样规模的单位，还是很起作用的。

马一青也是个守口如瓶的人，但某次偶然说起自己的“官经”：“当领导用毛主席的话说，是‘出主意，用干部’。周恩来说得更明确了：‘用人、行政。’主席所谓的‘出主意’就是定政策、方针。在政策、方针定了之后，干部就是最重要的。现在的人，都非常看重经济，也就是看重钱。其实钱谁管不一样?!关键是谁来确定这个管钱的人。有了干部，就有了一切。列宁说：给我一个革命家的组织，我就能把整个俄国翻过来。组织有的是有形的，有的是无形的。”

这些话都给徐则甘以极深的启示，所以他在掌管葆力公司时，也是非常注重干部的调配、安排。单位无论大小，管理起来都是一个道理：一个人顶多能管六七个人，然后你再让这六七个人去管他们下面的六七个人。由此类推，以至无穷。换言之，作为单位的“一把手”，只要选好这“六七个人”就行了。

“一百六十万，确实是‘跳楼价’了。”万正坐在对面沙发上，点燃一支烟。“能定就定吧。”

“我内人看中了这个地方，我基本上也同意支老板的价钱。关键是……”说到这里，徐则甘顿住。

“是不是你手头有点紧？”

徐则甘点头：“我的收入，你是知道的。所以我想先买下房子，再拿它到银行去抵押。”

万正是徐则甘小学和中学的同学，对他的思维方式和说话方式再熟悉不过，用他私下里的话形容，就是“他一撅屁股，我就知道他要放什么屁”。他确实知道徐则甘不会有“大钱”。因为徐是一个真正的管理者，总是高高在上，紧紧抓住关系和利润两项，从不插手具体的买卖。而不插手具体的买卖，就不会有“大钱”到手。道理是这样的：一项买卖，由部门的人去谈，等谈出了眉目来后，上经理会定。如果通过了，则由部门的人去签合同、验收、付款。在这个过程中，徐则甘对外来说，几乎等于不存在。换句现在时髦的话说，他的权力并没有去“寻租”。而权力不寻租，就和地谁想种、谁就种一样，不会有人自动给你交租金。

“你还差多少？”

“把我原来的房子给卖了，再把工资积蓄、股票收