

YUSONG LIN FENG



在一家外资企业，遇到了一个很耐人寻味的女上司，这上司在带领员工经营市场的同时，也没忘记经营那丰富的情感。围绕着领导与员工，员工与员工，公司与客户，发生了不少有趣的故事……

《围城》般的诙谐、调侃！

玉松临风

YUSONG
LIN FENG

何乃强 著



东南大学出版社
SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS



YUSONG LIN FENG



玉松临风

YUSONG
LINFENG

何乃强 著



东南大学出版社

SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS

· 南京 ·

内容提要

主人公柯郡年轻时从军去了大漠戈壁，在新疆核试验基地汽车团服役。退役后来到一家大型国企。上世纪九十年代国家经济转入市场化，他也就奔向了南中国最大的经济浪潮。后来又回到古城，继续在中市场探索。在一家外资企业，遇到了一个很耐人寻味的女上司，这上司在带领员工经营市场的同时，也没忘记经营那丰富的情感。围绕着领导与员工，员工与员工，公司与客户，发生了不少有趣的故事。有着《围城》般的诙谐、调侃。

本书的人物，是根据市场经济社会的芸芸众生塑造出来的人物，并未特指某一个人，希望不要对号入座。特此声明。

图书在版编目（CIP）数据

玉松临风 / 何乃强著. —南京：东南大学出版社，
2015.6

ISBN 978-7-5641-5811-8

I. ①玉… II. ①何… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第108805号

玉松临风

著者	何乃强
出版发行	东南大学出版社
社址	南京市玄武区四牌楼2号（邮编：210096）
出版人	江建中
责任编辑	唐允
经销	全国各地新华书店
印刷	江苏凤凰数码印务有限公司

开本	850mm × 1168 mm 1 / 32
印张	6.875
字数	150 千
版次	2015年6月第1版
印次	2015年6月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5641-5811-8
定价	22.00元

1997年，长江路附近小区的一个二层楼上。

“你们……还听说了？那个新来的业务科长在南方年薪二十万美金。”金萍一脸惊奇地告诉几位专员。

众人惊愕。

“我刚才找莫经理签字，听她说的。这个郝科长原来在南方一家跨国公司广义集团工作，为了照顾家，年初才从南方回来。”

“那他到我们公司不是巨材矮用了吗？这里连他原来的零头都拿不到。”唐久仁不屑地问。

“也许人家赚足了钱，想找个地方换换环境。莫经理蛮欣赏他，很有信心地说，今年的市场应该会比去年好。”金萍还在分解。

柯郡坐在那填入职表格，听着他们的对话，想起了一早来报到时，在莫经理办公室见过的那个精瘦黝黑的人影。哦，看不出他不肥的身躯还有如此的能量。

柯郡填好表格后到经理室交给莫经理，她让柯郡再去业务室等一下。

不一会，那精瘦黝黑的男子走进来，“我是郝鸿举，业务科长，你叫柯郡？”柯郡站起来伸出手，“你好，郝科长。我

是柯郡。”郝科长向办公桌的后排喊道，“章宁，你来一下。”郝鸿举介绍两人认识，“柯郡，新来的同仁。这位章宁，现在负责外地市场。他向你移交他原来的本地市场。”

章宁中等身材，二十五六岁，有个挺大的脑袋和一个不小的鼻子，鼻子上好像还有些斑点。两人坐到了办公桌前，章宁拿出个塑料文件袋，“这是客户的一些基本情况，这个市场大部分在城南，交给你。”

柯郡接过文件袋一翻，里面除了一张客户应收款表格，发现还有不少结账用的黄单和增值税票混在其中。顿时一阵警觉，他就这样一古脑儿交过来，连个登记手续也没有，以后万一少了黄单发票什么的，他会说当时已全部交给我了，那岂不是扯不清了？

柯郡找到郝鸿举，“郝科，这样交接好像不妥吧？”郝望了望柯郡，“怎么啦？”“章宁把这个资料袋移交给我，里面有多少东西，应当着我们三人的面点清楚，并列个清单，双方签字。不然以后有什么单据，发票找不到，他说都在资料袋里，而我却没有收到，那不是要扯皮吗？”柯郡道。郝鸿举皱了皱眉头，未可置否。好一会儿还未表态，这个问题并不难，他却不知怎么办。柯郡见状便说：“资料袋我不拿走，放在办公桌里，我要用就拿出来，用完仍放回抽屉。如果以后有什么单据找不到，也不应该是我的责任。”郝鸿举若有所思地点了点头。

中午休息时，郝鸿举一边擦拭着镜片，一边眨着没有光泽的眼睛，问柯郡：“你的简历上有深圳的经历，你在深圳的公司是做什么的？”“也是市场营销，做五省一市的经销工作。主要产品是‘复印机臭氧净化器。’”“怎么净化？”柯郡解

释说：“复印机在工作的时候会产生一种有害气体，把一个板式接口装在复印机的出气孔上，就可将有害气体吸入过滤器，通过过滤器把有害气体滤掉，再排出的气体就是干净无害的了。”郝鸿举戴上擦过的眼镜，一脸庄严：“我原来也在南方一家跨国公司，叫广义集团，工作条件，待遇可比这里高多了。”

下午一上班，莫经理过来对郝鸿举说：“你带柯郡去走访一下市场。”俩人骑着车子，在小巷里绕了一会，就上了大路，往城南而去。金陵的五月，天气已经有点热了，好在满大街的梧桐树叶阔枝壮，落在身上的只是一些斑驳稀疏的阳光。

“还记得我吗？嗯？”郝鸿举拉住一个人，激动地问。

在中华路一家超市的三楼，他们遇上正准备下楼的食品部主管。这位主管也是个“二柄”，却有点水平，好像对郝鸿举并没有什么印象，仍微笑地点头：“见过，见过。”郝鸿举掏出了香烟俩人点上，指着旁边的柯郡：“这是柯郡，以后负责这个超市的业务。”“这位是超市食品部主管章小顺。”柯郡与章小顺交换了名片。郝鸿举又扯了一些闲话，然后切入正题，“这个月的货款是不是能帮忙结一下。”“十号来吧。我到一楼超市还有点事，再见。”章小顺挥挥手告辞了。

回去的路上，郝鸿举骑着车子自言自语道：“我一出马，账肯定能结。”后来得知，十号结账是该超市的惯例。

柯郡接手市场后，正式就任公司的业务专员。每天到公司签完到，就辛勤地奔波于各个超市、商店。这些店面分布在南京的半个城区，应收款表格上的客户是65家。中宁、华佳、晨惠三家大型超市，连锁店分别有45家、28家、20家。加上那些老式的商店和新式的店面，柯郡的直销店面数目超过150

家。收款、拜访、处理市场问题，全由柯郡一人承担。可谓名副其实的专员。外资企业对人力资源的利用可是到了极至，国有企业望尘莫及。

一日来到宁夏路的一家商店，刚拿出表格对账，店里的小姐忙说：这店刚盘下不到一个月，以前的账不清楚。……原来商店已易手他人。柯郡一阵心跳，赶紧回到公司。财务账面显示还有4千多元的货款未结。柯郡立即找到郝科长说明情况，郝鸿举眨了半天眼睛，“你写一个书面报告”。柯郡写好报告，郝鸿举拿了去经理室。过了一会，莫经理满脸不高兴地问柯郡：“什么时候转让的？”“那个女店员说她的老板是5月12日接手的。”“你什么时候来公司的？”“5月26日。”柯郡心想，我来不到二十天，你竟然会忘了。莫经理临下班时把章宁找到经理室谈话。

第二天一早上班，莫经理满脸严肃地走进会议室，“全体起立，背绿牌公司信条！”莫小姐的嗓音有点尖，高声时就成了尖叫。公司的业务人员、财务内勤、仓储运输人员，都站立起来，两手背后，昂首挺胸，大声背诵：“我代表绿牌公司，我有足够的勇气，还有强烈的信心，我须更加的努力，我会胜利的成功。”接下来莫小姐又领唱绿牌之歌：“别依赖，别等待，客户自己不会来；别依赖，别等待，同行自己不会垮。……”唱毕，全体坐下。

莫经理说了一下这段时间的工作，特别愤怒地强调了出现的问题。“最近市区有一个店面，已经易手他人有一个月了，我们原来的业务人员竟然没有察觉，还是新来的业务发现了问题，可我与这个业务谈话，他还不认错，反复强调客观理由。

这是严重的工作责任心问题，你对公司负责，公司也会对你负责。这件事我是要严肃处理的，希望大家，特别是业务人员引以为戒。上午会议就到这里。”

会后，章宁低着头一声不吭地坐着，柯郡过来问了一些原市场的情况，看他不高兴，就说：“刚才莫经理什么意思？”章宁噘着嘴：“就是说我的，这个店春节前进了一批货，说是节后给钱，我去了两趟老板不在，没想到这么快就溜走了。”柯郡一算春节后到现在也有3个多月了，没收到钱，也没向莫经理发出警报，移交的时候也没注明这事。

一个月后，好像也没见到莫经理怎么处理这事。柯郡后来发现，这章宁知道莫经理喜欢业务人员找她谈心，一得空就到经理室去汇报思想。莫经理情绪一好，处理的事就记不起来了。

一日下午，柯郡正在财务室向出纳小姐交纳货款，猛然身后传来脚步声，一回头，莫经理和一个身材魁梧，满脸富态的中年男子走了进来，这男子看到柯郡，热情地伸出手来：“你好。”柯郡不知其谁，但仍礼貌地回了一句：“你好。”莫经理这才介绍：“这是总经理，这是市区业务柯郡。”柯郡一听是总经理，忙加了一句：“总经理，你好”。总经理一边打量着柯郡，一边赞道：“这么年轻。”“啊，我还年轻？”柯郡心想，我都快到中年了。莫经理有次拿着柯郡的文凭当面评论，你这文凭上的照片像有40岁，但你人看上去只有30岁。她观察的还挺细致。总经理在财务室四处看看，问候了一下财务室的女士、小姐，就携一行随从回酒店了。

明天上班，绿牌公司召开全体会议，莫经理要请总经理讲话，给大家谈谈总公司的远景规划。总经理从西北地区过来，

一早逛街看到菜市场那鲜活乱蹦的虾子，不禁一阵心动，马上买了拿到绿牌公司的食堂当早餐。这时正在品尝美味。大家都在坐等。

不一会儿，总经理笑容满面地走了进来，还不停地咂着嘴。“诸位早上好。”全体员工齐声道：“总经理好。”总经理环顾了一下会场，又看了看面前的桌子，笑道：“我这样像不像共产党的书记做报告？”“首先我感谢南京分公司全体员工过去一年的辛勤工作。这一年你们的业绩是一千七百多万，在总公司是名列前茅的。我们现在的主打产品是黑瓜子，但是还不够。美葵的生产工艺逐渐成熟，产品质量日趋稳定，今后将成为主要产品。美葵的原料全部来自美国，品质超群，可是美国人不会享受，却用来喂牲畜。下面总公司还计划推出白瓜子、牛肉干、黑白瓜子仁、果仁酥、瓜子仁糖，还要搞一些 OEM 产品萨其马、蜜饯等几大系列产品。你们谁知道什么是 OEM 产品？没有人举手，我来解释一下，别的厂商为我公司生产的商品，打上我公司的牌子、商标，就叫 OEM 产品。明年的总公司销售额争取达到 5 亿元。当然不是美元。这一宏伟目标的实现，肯定是需要坐在坐诸位们的努力。总公司决定下半年，全国分公司的业务人员，都到凉州集训一个星期。让大家看看总公司的气派，看看总公司的生产规模，再欣赏一下西北的风光。好了，远景我今天就谈这么多，南京的水虾味道不错，各位要不要一起下去尝尝？”说完和大家挥挥手，又去吃虾子了。

柯郡下午一上班就发觉郝鸿举情绪不高，绷着个小黑脸，一声不吭。上午总经理演讲时，柯郡见他不时地透过镜片，用一种幽怨的神情望着莫经理，一副受了委屈的样子。总经理下

去后，柯郡见他自言自语地发着小脾气：“哼，我还不想干呢。”

从几个内勤小姐的议论中，柯郡了解了原委。总经理这次视察南京分公司，莫小姐并没有像郝鸿举预期的那样，将他隆重地推向总经理。莫经理平时对他的欣赏，看来都是表面文章，而自己这么屈就绿牌公司，竟然得不到应有的重视。

柯郡那天报到时，莫经理简要地介绍了公司的概况。

这是一家台商独资企业，叫绿牌食品有限公司。以经营炒货为主，还有一些 OEM 的提子、牛肉干、开心果之类。公司总部、生产基地在凉州。下面公司可能要改成美资了，1996 年台海局势紧张，老板怕受政治的影响，便到美利坚投资，顺便把身份换成了山姆大叔的侄子。南京分公司的发展，每年都上一个新台阶。前两年总公司给的任务是三百万。而我们做了五百万。今年要向二千万迈进，我们的市场主要在苏皖两省。

莫经理就住在公司，她办公室旁边的两间大房子里，她与 13 岁的儿子各住一间。据郝鸿举披露，莫经理是离婚的，原因未明说。好像其丈夫不够关心照顾她，还有一点个头不太高。柯郡有次为了换零钱，临下班时买了几把蔬菜，这却让她感动不已。在一次业务会议结束后，她感慨地说：“柯郡忙了一天，要下班了还记得买些菜带回去，让我好感动。”言下之意，她过去的丈夫从未做过这么让人感动的事。计划经济时代，赞扬一个人美德的话，用“以厂为家”，来形容莫经理是恰如其分的。干在公司，住在公司，吃，还在公司。早餐随便买点包子烧饼对付，中晚饭却和公司的仓储、送货运输人员一同进食，倒也能和群众打成一片。有时烧饭工走了，一时找不到人替，莫小姐就两手一挽，围裙一扎，亲自为众人下厨，却也见得女

人本色。

莫小姐是接替她那个既帅气又能干的哥哥担任南京分公司经理的。原本是个行政人员，后来做业务，又在她哥哥手下当了业务科长，这种替补在家族企业是水到渠成的事。莫小姐接手公司后，随即提拔了业务能力出众的厉青当业务科长。这厉青是个十足的小白脸，长长的睫毛下有一双一闪一闪的大眼睛，挺直的鼻子，薄薄的嘴唇，还有那梳得一丝不苟的黑发，再加上才干出类，让莫小姐满心的喜欢，便经常携他出头露面，参加一些大型的食品展销会，拜访一些重点客户。厉青当这科长，凭的是能力，工作得顺顺当当，公司的上上下下都挺服气的。莫小姐有时为一些事责备员工，厉青马上说，这事我知道，已经批评他了。这种风格赢得了员工的一致称赞。科长的年薪在五万以上，还是挺有诱惑力的。可这厉青却另有打算，过了年后向莫小姐请假，说有些私事要办。

两个月过去了，事还未办完，莫小姐不惜屈尊来亲自打电话找他，心里还是希望他能回来。厉青的丈母娘，是个国有食品公司的负责人，有一个前景看好的产品——蜂系列产品，需要找一个代理商开辟南京市场，于公于私厉青都是当然的人选。丈母娘又帮助他成立了公司，当老板的感觉还是有些吸引力的，再高级的打工仔，身也不是由己的。对莫小姐的召唤厉青不好明着拒绝，支吾应付着。莫小姐失望之余，不由自主地又来到了人才市场。那郝鸿举也正好歇业在家，来逛市场，就被莫小姐牵进了绿牌南京分公司。

莫小姐同时召来几个业务科长候选，唯独这郝鸿举感觉最好。一张巧嘴把莫小姐侍候得浑身舒坦。据内勤小姐透露，莫

经理单独召见郝，只因话语投机，整整谈了两个白天。会谈明显地比“国共会谈”成就大的多。一个和郝差不多时间来的司机小李子，善观色察言，很好地总结了这次会谈的成果，那就是，郝鸿举隔三差五地在莫小姐面前竖起拇指：“莫经理，你是女强人，我佩服你！”然后皱着黑脸吃吃地笑着。

莫小姐负责江苏安徽市场的运作，再加上公司财务、仓储、运输工作和人员的管理，千头万绪，难免有不顺心的时候。但郝一说这句话，她的脸色即刻变得多云转晴，毕竟理解万岁。郝鸿举在赞美莫小姐的同时，当然不会忘记抖露自己非凡的经历。他向莫小姐开具的学历除了国内的，还有国外的。但学校的名称、国别，所得的学位都是绿牌公司的商业机密，对公司众人都是保密的，只有莫小姐一人知道。估计他的外国学历要有也就是克莱登大学之类。可有一点对众人是公开的：在南方一家跨国公司广义集团工作，年薪二十万美金。当柯郡听到金萍说起郝鸿举以前的收入时，是真的吃了一惊。二十万美金！当时的汇率合一百六十多万人民币，基本上是美国总统的年薪。美国总统当时公开披露的年薪是二十二万美金。有这样的收入，有这样的经历，他还能到绿牌公司来应聘，自然是屈就了。

那年有个何幕，被沪报炒得沸沸扬扬，年薪五十万人民币，应聘一家浙江公司的总经理，当时报称“中国第一打工仔”。可比起那二十万美金，自然是小巫了。不能说是中国新闻界的失误，但应是深圳、广州、南京三市媒体的严重失职。有这么一个不凡的人在南方，南京竟然不知道。有这么一个能干的主儿，南方竟然不报道。

柯郡有次和郝鸿举下班一道走，两人车骑到长江路，郝煞

有介事地说：“今天一家美国猎头公司给我来函，介绍我到一家外资企业任副总经理，月薪万元。函件我已给莫经理看了。”柯郡故作惊诧：“那你还等什么？”郝不紧不慢地踩了两下脚踏，“我这人重情意，莫经理很器重我，各位兄弟都挺支持我工作的，我不看重钱。”一辆浑圆的像小猪式的紫色子弹头轿车“嗖”的一声从两人身边驶过，郝鸿举望着绝尘而去的汽车，又机灵一动：“我在南方广义集团，配的座车就是这种子弹头。”说完小心地斜着眼隔着镜片观察柯郡的反应。柯郡淡淡一笑，但努力装着听清楚了。如此，你还骑这不到五十元的旧单车？

二十万美金的年薪，在国外企业，并不稀奇。但在1997年以前的中国大陆，就和那神农架的野人一般，珍稀到找不到的程度。莫小姐对待这事，开始还有些将信将疑，遇到一些难题，莫小姐会充满信心地对众业务说，我们有这样杰出的郝科，一定会做好这个市场的。可是在后来的工作中，发现他的能力好像够不到二十万美金的重量，渐生疑云。柯郡有一次和莫小姐谈完工作后，顺口说起了美国猎头公司来函的事，莫小姐口气很坚决：“没有，我没有看到过函件”。

工作上的信用虽然降低了，但精神上还有点依赖。等每天上班以后业务人员都下市场了，郝便小本子一拿，到经理室办公，基本上除了方便不轻易出屋。汇报工作，分析市场，商量对策，畅谈理想，交流思想，取长补短，兼而有之。到了下午，莫经理便充了电般精神十足地带着郝鸿举拜访一些重点客户，有心让他历练历练，做出些成绩来，以孚众望。郝鸿举的神话故事和实际的工作表现，让业务人员有了看法。

一个中午，几个业务人员在翻看一本新版的地图，议论着

游港澳、新马泰应走的路线。郝鸿举坐在边上看报纸，一见如此，心想，我可说过在广义集团，进出港澳就像到新街口，去新马泰也就和到北京上海差不多，赶紧要发表声明，否则穿帮。“你们要去新马泰，我来当向导。”柯郡问道：“郝科，香港海洋公园在港岛什么位置？”“在……，我只要到香港，就一定能把你带到海洋公园。”郝慌不择话。众人阵笑。他离开后，唐久仁说：“这家伙一个屁三个谎。”女专员金萍不同意，“不止，差不多有十个。”章宁喝了口水有了新发现，“年薪二十万美金的人，你们注意到没有，裤子后面就一个口袋，是做的。”



2

列车跨过长江一路北去，在徐州转入陇海铁路后向西疾驶。中原大地一派夏日风光，黄熟的小麦，油绿的玉米，和那被太阳晒得有些疲倦的树木。柯郡坐在卧铺车厢靠窗的凳子上，静静地享受这画一般的美景和列车行驶带来的呼呼凉风。应总公司之召，莫经理带着一帮业务人员去西北凉州参加集训。

到宝鸡以后，列车开始一路越涧穿山，窗外景色变得峻险、壮观、诱人；一会儿是深壑，一会儿是断崖，使人不由地将身子回缩。黄土山坡上只有些稀疏的植被，竟然有羊能在六十度以上的山坡觅草，好顽强的生灵。莫小姐见柯郡忘情地欣赏窗外的西北风光，就走过来坐在他边上，“没到过这里吧？”一脸优越地说到。柯郡把目光从那斜坡上收回对着她，“我79年当兵到新疆就路过这里”。莫小姐顿时有些尴尬，脸不自然地抽了一下，赶紧起身离去。

柯郡是一个军人的儿子。他父亲原在淮阴专署，抗美援朝时作为地方干部被抽调入伍，去加强志愿军的后勤保障。当从淮阴赶到南京时，却发现军列已经开走。由于朝鲜前线情况紧急，误了事怕彭德怀发脾气，就从当地的驻军中先把人抽走了。他父亲那一批地方干部就留在华东军区充填被抽走的空缺。他父亲因从小喜欢玩枪，就要求到军械部去工作。后来例行的干

部调动，到了江西上饶枫林头的一个军火仓库。柯郡便出生在上饶。接着他父亲又调到江西鹰潭的后勤 17 分部，几年后又派去福建武夷山区筹建一个大型军需仓库。那是福州军区为了空防的需要建在大山脚下、密林深处的军事设施。柯郡就这样生在部队，长在军营，转了几个地区，上个五年制的小学，就换了四所学校。一直到 16 岁，他父亲结束了近三十年的军旅生涯，回到南京。柯郡终于也停止了这种不断迁徙的生活。

1979 年的深秋，征兵工作开始了，柯郡报名应征，一系列的体格检查和政治审查后，柯郡又穿上了他父亲刚脱下的国防绿。告别了美丽的钟山、石城，告别了父母、亲人，踏上北去的列车，去往离家万里之遥，古代被称为“西域”的那片广袤的戈壁沙漠……

三天四夜的火车，经过江南水乡、淮北平原、中原大地，八百里秦川、黄土高原、河西走廊、戈壁沙漠，最后停在了吐鲁番盆地。跨越大半个中国，两个时区，历经三个气候带。吐鲁番车站那时也叫大河沿，一座建筑在荒石滩上、简陋的、散发着异域风味的车站。四周只有一些平顶的土坯房，还有那茫茫的大小黄石。

在吐鲁番车站稍事休息后，两个连戴着羊皮帽，脚蹬大头鞋，身穿皮大衣的新兵，开始换上汽车。通过盆地，汽车便开始翻越天山。火车站距离营地 250 公里，途中要越过两座天山。站在盆地底部仰望公路延绵不断地伸向云端，蔚为壮观。爬上二十多公里的陡坡后，便是天山公路以险峻著称的干沟了。

干沟地区的天山是光秃秃的，没有植被，整个山体好像都被火烧过，呈褐黑色。路边的山上，可以看到一道道的裂缝，

感觉风一吹石头就可能掉下。汽车在凹凸不平的沙石路上左曲右拐，掀起漫天尘沙。新兵们随着车身不断颠簸，昏昏欲睡，浑身落满了尘埃。这条路有几段是柏油路面，但已破损不堪。这里虽然难得下雨，但夏季偶尔暴发的山洪，却将工兵们几个月的辛劳付诸东流。

四个小时后，汽车驶出了干沟，奔向广漠的戈壁。戈壁原来是这样的空寂，辽远，一望无边。地表满是土黄色的，大大小小的石头，就像内地山间溪流的河滩，只不过比河滩大的多的多，像草原一样也略有起伏的大曲线，上面只有一丛一丛稀疏的、枯黄的、带刺的杂草，听老兵说这草叫骆驼刺，一种戈壁滩上常见的生命力顽强的植物，在严寒酷暑近乎干旱的环境中仍然不屈地活着。戈壁上的柏油公路倒是宽阔平坦，蜿蜒地伸向望不到头的地方。戈壁行车几个小时不见人烟，除了不时迎面相会的车辆。绝无内地公路上那些赶路的行人、骑车的小贩。汽车犹如沙海中的一叶扁舟，迎着戈壁上的孤旷寂寥，不懈地驶向远方。

在愈来愈浓的夜色中，车队驶抵营地。新兵们满脸尘土，拖着疲惫的身躯跳下了汽车。柯郡一边整理背包，一面仰望星空，感觉大幕上的星星离自己很近，夜也显得比家乡的黑。空气干燥、清冷。带兵的干部招呼着大家背上背包，提起行李到一个食堂去集合。负责训练新兵的班长，早已等候在那里准备接受这些初出远门、步履蹒跚的南方青年。

柯郡在点名时被分在一班，跟一个操东北口音的干练军人走了。营房呈工字型布局，一个连的人都住里面，有食堂，十几个班的宿舍。一个班的宿舍有六十多平方，两排大炕，一排