

为考第一他让人把救过他的同学打成植物人



纪实文学



乔云华 著
新华出版社友情推荐

内容简介

少年犯是如何一步一步地走进高墙里的?少年犯在走进高墙的路上究竟闯了多少“红灯”?少年犯的犯罪对在校学生有什么教训和启示?

2004年10月,新华社记者乔云华在受命完成河北省国税局原局长李真贪污受贿案采访并撰写《地狱门前——与李真刑前对话实录》一书后,便在国家有关部门的大力支持下,深入各地,研究案例,探寻少年犯罪的原因、对策。

上期回顾

在身为黑社会头目的父亲潜逃后,肖兵被一位善良的老人收养。老人对他的爱,胜过了父爱,但他却残忍地把老人杀死了。少年犯们为什么会犯罪,正是因为他们不懂爱、也不会爱。

“上世纪80年代初,受刚刚改革开放影响,青少年犯罪也曾一度猖獗,可那时候他们的犯罪主要是打、砸、偷、抢;而现在绑架、敲诈勒索、故意杀人等恶性案件,无论性质还是危害程度都超过以往任何时期,”与少年犯打了30年交道的中国青少年犯罪研究会理事、北京市未成年犯管教所原研究室主任王成江说,“不懂爱,不会爱,无畏,自私,残忍,冷漠是当今未成年犯的最大特点。”

王主任这番话让我联想到了曾在未成年犯管教所看到的一幕:一个精神失常的中年妇女想冲进去替儿子坐牢,被门前的警卫拦在了外面。

一年前,由她的儿子刘玉操纵,几个人把一个同学打成植物人,因此刘玉被送进了这里。她的儿子曾经是她的骄傲,学习成绩在年级中一直排在第二三名,深得老师喜爱,加上长得英俊,人见人爱,作为知识分子的爸爸妈妈整天高兴得不得了。

在一次期末考试前,爸爸和妈妈许诺说,如果他能再上一个台阶,考个第一名,就给他买个笔记本电脑。笔记本电脑是他期盼已久的,他们班里已有两个学生买了。有一个同学考个第二三名已是尽了最大的力了,想超过一直稳居第一名的同学几乎不可能。此时面对爸爸和妈妈的许诺,这个同学成了障碍,怎么办?他想出了一个歪点子:考试前找人把他“修理”一下,不让他参加考试。

刘玉心里很清楚,那个同学也是出于自己的目的,放学的路上,刘玉正骑着自行车向家走,一个醉鬼驾驶着机动车从后边向他冲来,假如不是

那个同学把他向路边推了一把,他肯定要被撞倒。可就是这一把,那个同学却差点丧生在醉鬼的车轮下。然而,当这个有恩于自己的同学和笔记本电脑同时摆在他面前时,他冷酷地选择了后者。

结果,这个同学被打成了植物人,刘玉也被送进了未成年犯管教所服刑。

那是爸爸和妈妈第一次被批准到未成年犯管教所看他。前一天,他们得到消息后,一夜都没睡好。在爸爸开车前往看儿子的路上,坐在副驾驶座位上的妈妈一再提醒爸爸要注意安全。

但车祸还是发生了。车过十字路口时,爸爸因走神,闯过红灯,撞在了一辆面包车上。爸爸被卡在车内,妈妈被撞得满脸是血,面包车上也有两个人受伤。警察赶到后,把他们都送进了医院。待他们稍微安置好,妈妈就在爸爸的催促下,裹着绷带赶到了未成年犯管教所。

然而,儿子却嫌她来得太晚,觉得失了面子,死活不出来见面,只是请人捎信让她多留点零花钱就成。

一个月后,又是会见日,思儿心切的妈妈吸取上次教训,凌晨就赶到了未成年犯管教所。没想到,儿子见面后既不问家里的现状,也不问爸爸病情,开口的第一句话竟是“让你多给点零用钱,你就不肯”。

妈妈本想告诉他,家里现在也急着用钱,那场车祸不仅夺去了爸爸的双腿,还夺去了另一个人的命。她为给死者赔偿,给爸爸治病,把房子都变卖了,现在挤到了外公家。没想到,妈妈刚开口说出“家里”两个字就被儿子打断了:“家里

怎么啦?家里穷得揭不开锅了?再怎么你们也比我囚在这里好吧!要不是你们成天逼我、诱惑我考第一,怎么会有这些事发生?有罪的是你们,我是替你们坐牢的。”

儿子的话像针一样扎在她的心上,像鞭子一样抽在她的心上,她的心在流血:难道我们鼓励他努力学习有罪吗?

回家的路上,下起了雨,不一会儿,桥下积水成河,她好像没了意识一样,糊里糊涂地骑着自行车冲到了里面。水很深,她连人带车摔倒在水中,眼睛磕在车把上磕出了血。

这是一幅让人痛心的画面:风嘶鸣,雨如注,旷野上,大桥下,一个孤独无助、心中积满不解和痛苦的女人站在齐腰深的水中,放声号啕,带血的污水顺着她的脸往下流……

回家后,她病倒了,精神从此失常。一年后,她的儿子刘玉被转到别处的成人监狱,她仍然每个月到这里来,她要替儿子坐牢。因为在她的记忆中,儿子就被关在这里;儿子说,有罪的是她,坐牢的应是她……

少年犯们为什么如此自私、残忍、冷漠?他们心中的爱是怎样被抹去的?

在我就这些问题调研时,专家们一再提醒,未成年人犯罪的原因尽管复杂,但一定要通过报道让学生们知道,生活如同行路,社会、家庭、学校包括他们自身都有“红灯”闪烁,他们闯过任何一个“红灯”,其结果都可能是致命的。

那么,社会、家庭、学校包括未成年人身旁闪烁着怎样的“红灯”呢?

我们先看这个时代。这是一个怎样的时代?这

是一个物质丰富、科技发达的时代,这样的时代更需要人们提高道德水准、提升扬善抑恶的精神境界。然而,历史学家汤因比却警告说:“我们从精神上还未充分把握好当今的物质力量;而今天的道德落差比以往任何时代都要大。”

因为物质丰富,致使享乐主义盛行,物欲横流;因为科技发达,电视、网络、通信……这些高科技设备在传播智慧时,也更广泛、更迅速地贩卖一些不健康的、低俗的价值观。

这是一种前所未有的力量!

物欲横流、低俗价值观和社会转型的一些丑恶现象,以九天银河倒挂之势扭结着飞翔而下,扑向人类,冲击、拍打、摇撼着人类立足的堤岸……一浪下去……一浪又跟着上来……

刚刚步入青春期的未成年人并没有看到这个问题的可怕,反而以为自己“长大了”、“成熟了”、“独立了”。其实他们并不知道,他们犹如一根铅笔芯,虽然很硬,但是很脆。他们只想由着性子、好奇地去“戏水”、“踏浪”。危险!家长一步跨上来,想伸手拉住他们,同时伸出的还有另一双手,那是老师的手。但他们抹去了自己心中的“爱”,也拒绝了父母、老师的爱。

于是,像肖兵、像刘玉一样的几百名,不,应该说几千名、几万名未成年人就这样被“河水”卷走了!他们中有的甚至连叫喊一声也来不及就被卷走了!

问题的可怕性还不止于此!在这些未成年人被卷走时,还有许多未成年人虽然站着,但脚下的堤岸也开始松动、崩裂……

一名从事了20多年未成年犯教育管理工作的未成年犯管教所所长,在多年调研的基础上作出了两个“1:10”的估测:以他这个未成年犯管教所里关押的2100名少年犯计,触犯刑法的未成年人应是这个数目的10倍,也就是说就是21000人(已触犯刑法未进未成年犯管教所的多是被“消化”在公安、检察院、法院等,如被批评教育、不起诉、判缓刑等);还有个1:10,即受这些犯罪者影响的未成年人又是触犯刑法人数的10倍,也就是说有21万名未成年人受到违法犯罪的传染和影响,假如遇到犯罪诱因,他们就on能成新的违法犯罪者。

我无法核实这位所长的估测,但他指出的未成年人犯罪的严重性、传染性、预防犯罪的艰巨性,在我的采访中确实得到了证实。

亡羊补牢,未为晚也!

于是,2004年10月,我受命完成河北省国税局原局长李真贪污受贿一案采访并撰写《地狱门前——与李真刑前对话实录》一书后,便在国家有关部门的大力支持下,走进了北京、上海、河北、四川、广东、辽宁、黑龙江、广西、湖北等地的一些未成年犯管教所、看守所、公安局、检察院、法院、研究所、社区、农村、学校和家庭。

我要追问,少年犯们心中的爱是怎样一点点被抹去的?他们为什么会那么无畏、自私、残忍、冷漠?

我要探寻,少年犯们是怎样从明亮的教室或者父母的身边一步步走进高墙里的?在他们走进高墙的路上,他们究竟闯了多少“红灯”?

董明珠回到南京虎口夺食,格力空调成功跻身行业三强



商界小说



张力升 著
中央编译出版社友情推荐

内容简介

南京人董明珠,成了珠海格力电器股份有限公司总裁,中国乃至世界最大的空调企业掌门人。然而,鲜为人知的是,她在而立之年才离开家乡,艰难地涉足空调市场,这其中甘苦可谓一言难尽。如今,她跟我们的生活密切相关,全世界每六台空调中,有一台就是在她的领导下生产的。

上期回顾

36岁的董明珠辞去工作,只身从家乡南京来到珠海,应聘成为格力空调的一名基层业务员。她推销空调滴水不沾,跟着老业务员一起东奔西跑,拜访商家、下库房。在安徽,她通过追讨一笔烂债而让格力的员工乃至管理层对董明珠刮目相看。

董明珠开空调行业先款后货的先河

安徽讨债事件使董明珠更加冷静地思索自己的处境,设想着打开局面的方法。虽然公司先铺货后付款的政策还可以继续执行,但这样只会重蹈覆辙。要想改变这种状况,唯一的出路就是:重新制定游戏规则,实行先款后货。然而当时整个行业都采用代销制,格力本就默默无闻,还要坚持先款后货,不亚于天方夜谭。

打开局面的办法只有一个,就是必须找到有信用、有经营头脑和服务意识的经销商,使之成为自己的合作伙伴。

董明珠用了整整一个月的时间考察市场,跑遍了安徽境内的合肥、淮南、芜湖、铜陵、安庆等城市,试图取得突破。听到这个条件,经销商往往二话不说,就摆手送客。在一次次碰钉子之后,董明珠依然满面微笑地敲开一家商家的大门。

突破口在淮南市的一家电器商店打开。经理被董明珠的勤奋和诚恳感动,答应先进20万元的货试销,不好销就不要了。

做好了第一笔“先款后货”生意,拿着沉甸甸的20万元的支票,董明珠不像其他业务员签了合同就坐等商家的消息,而是一次次亲自登门,出谋划策帮助对方尽快把这批产品卖出去。格力品牌还没有知名度,仅仅摆在商店里难以吸引顾客,久而久之商家也会失去信心。她灵机一动,动员经理发动员工先把产品推荐给他们的亲友试用,自己日复一日主动在现场帮助顾客推销。结果1992年夏天,这家商店的20万元的空调销售一空。经销商

感慨于董明珠的跟踪服务,觉得卖格力的产品很省心,于是又进了一批货。

董明珠用这个成功的案例对其他经销商“现身说法”,既然你能够卖掉货,就没有理由让厂家不付款就发货。这种行为逐渐感动了经销商,也使他们慢慢适应了这种习惯。从那时候开始,先款后货,决不赊账,成了董明珠自己设立的第一条商规。“欠款”的概念逐渐远离了董明珠。后来这也成为格力电器在业内与众不同的规矩。

1992年,董明珠在安徽的销售突破1600万元,个人的销量占整个公司的1/8,成了格力的“金牌业务”。当年深秋,在安徽销售战果辉煌的董明珠被派到南京开辟市场。

回到南京“虎口夺食”

回到故乡的董明珠全身心地投入到市场里。

南京被称为四大火炉之一,整个江苏省也经济发达,人们消费观念超前,是个理想的空调目标市场,事实上其他品牌的空调在这里也卖得不错。可是同是1992年,格力在江苏省的销售额才仅仅完成300多万。与相邻的安徽1600万形成了鲜明的对比。

在南京市场上,国产品牌最响的是春兰,其知名度可以说是家喻户晓。格力的牌子不硬,不能与春兰对战,此时开辟市场如同“虎口夺食”。

为了打开市场,董明珠不厌其烦地到处拜访,树立格力的品牌形象。结果,太平商场成为了她在南京的突破口,实现了在南京市场的第一笔先款后货。

总公司的业务经理。这家公司在考察了珠海格力后便提出做格力的江苏全省空调总代理,保证年销售额不低于1000万元,超过部分要给0.5%的奖励。董明珠认为格力在江苏没有名气,江苏五交化会有很多销售费用,从300万到1000万的利润也不止奖金数,力促老总朱江洪同意了五交化的条件。

1992年12月,典型的空调销售淡季,一经签约江苏五交化第一笔就打过来200万现金,在格力引来了轰动。从此五交化空调部也变成了董明珠在江苏的第二个上班地点,厉兵秣马等待着新年度的到来。

1993年,南京市场的空调大战超出所有人预期的激烈。宁海路60号,人行不到3年的民营企业苏宁引燃了战火。它在商家普遍认定的空调旺季还没到来之时抢先起跑。南京各大媒体上“要夏天过得好好,去苏宁买空调”的广告铺天盖地。以当时华宝KFR27GW2产品为例,苏宁的广告价格为5562元一台,比一般市场价低700元。广告的投入产出比极为可观,四个月内苏宁的空调销售额已突破9000万元,横扫南京空调市场的70%。

对此,南京八家主要的国有商场联手成立“南京家电拓展协调委员会”,联合降价对抗苏宁,并且宣称:“八大商场主导着南京家电市场95%的销售量。”这八大金钢的营业额面积达20多万平方米,年营业额达数十亿元,推出的有些品种比苏宁报价还低100元,对苏宁形成了空前的压力。

苏宁的应战则是且承诺全城最低价,消费者如发现例外可支付差价。这一创举使在降

价的第一天苏宁日销售额即突破1000万元。当年苏宁成为中国最大的空调经销商。激烈的“价格战”弥漫全城,彩电、冰箱、小轿车都成了赠送的礼物。价格战把空调价格打到微利,商家卖一台空调扣去税收才赚几十元,此前这个数字可能是千元以上。

面对这场战事,董明珠按兵不动,采取的态度是隔岸观火,静观其变,广告战和价格战都不参加。

当年6月,南京空调大战突然戏剧性地结束。随着酷暑的临近,空调脱销了。接着,南京所有的商场包括苏宁的售价悄然回升。人算不如天算,董明珠意外地轻松坐享其成,将格力空调以较高的价格出手。

1993年,董明珠在南京的销售额为3650万,相当于把格力上年在江苏的销售额翻了10倍,加上安徽市场的销售额接近5000万,仍是公司销售业绩排名第一的业务员,占格力3亿销售额的1/6。从这一年开始,江苏地区市场的被动局面被彻底打开了,格力在这一市场打下了一个广阔的天地。

董明珠成功押“宝”天气,格力跻身三强

1994年5月,中国空调史上第二次价格战开始,报纸广告上的具体空调价格低得让人心跳。

这一年,空调市场的竞争空前激烈。全国的空调器年生产能力达到500万台,加上进口货,将有700万台空调进入1994年度的市场,而市场需求据预测仅200万台左右。在格力,滞销空调把仓库和车间都堆满了。公司上下都是一个声音:降价。

朱江洪专门打电话征求刚接管整个江苏市场的董明珠的意见,她恰巧被自行车撞了,住在南京的医院,她接到电话,第一反应就是绝对不能降。为了稳妥,董明珠当即去考察南京各大商场,三天里她亲眼看到的情况是科龙降了千元价格仍不见好转,问题出在天气上。

董明珠相信消费者不会因为几百元的价差就不买格力空调,因为格力的质量支撑了这个价格。从自然规律来看,天气肯定会热起来,于是,董明珠顶住压力,坚决反对降价,将“宝”押在天气上,还建议朱江洪把积压的货先发到信得过的经销商那里,缓解珠海总部的库存压力。朱江洪认同董明珠的看法。

最终,市场证明董明珠是对的。6月过后,天气热起来,南京首先升温,空调零售市场再次火爆,苏宁的营业员1天开了28本发票,一直营业到晚上10点。不到一周,南京市场上的各类空调所剩无几,一些小店积压了几年的存货在几天内抢购一空。

这一年度,格力销售额达8亿,终于与春兰、华宝并列行业三强。董明珠完成的销售额是16亿个,占当年格力总销售额的五分之一。这个时候的董明珠从事空调市场营销才不过三年。

董明珠在南京做格力空调销售两年多,几乎天天都在市场上奔波。空调大战硝烟散去之时,她决定回家好好呆上几天,陪陪母亲和孩子。结果还未同孩子说上几句话,突然接到公司的电话,让其速回总部处理经营部工作。在车站,儿子向董明珠摇着手,脸上挂满了泪珠。汽笛长鸣,董明珠的眼泪无法抑制。