

一个高中生为了爱情成了强奸杀人犯



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,探寻少年犯犯罪的原因、对策。

[上期回顾]

为了考个第一拿到父母许诺的笔记本电脑,刘玉找人把成绩比他好的那个同学打成了植物人。在去未成年犯管教所看他的途中,他的父亲出车祸残疾了,而他那带刺的怨言,生生又把母亲逼得精神失常。

高中一年级的学生汤章因早恋失恋强奸杀死了同班同学刘筱!

这个消息瞬间即传遍了整个校园。

同学们一震:这不可能!汤章高大帅气、为人友善,是班长;刘筱漂亮活泼、能歌善舞、学习优秀,是学习委员。他们俩被同学们私下称为“金童玉女”,还谈着恋爱。汤章怎么能杀死刘筱?

老师们听到这个消息,先是震惊,继而疑惑:汤章与刘筱谈过恋爱,在老师、家长的劝说下已分手,两人都表示要把精力用在学习上,怎么会发生这种事呢?

汤章的妈妈更不相信:家里死一只猫,汤章都要难过好几天,怎么会对学生,更是昔日的好友狠下毒手?

事实是:汤章因强奸、杀死刘筱已被拘留、逮捕。

这天上午,当地人民法院对汤章强奸、杀人一案开庭。法庭上,汤章面对检察官对他因强奸、杀死刘筱的严厉指控供认不讳。或许是对无情的法律的畏惧,或许是对自己犯罪的忏悔,汤章当庭跪下,泪流满面地恳求刘筱父母的原谅。

“原谅?你说得轻松……你害了我的女儿,也毁了我们一家……”坐在旁听席上的刘筱的妈妈还没说完这句话,就悲愤得昏厥过去。包括这次,她在失去女儿的三个月内,因过度悲伤,身体虚弱,昏厥过九次。

专家们在分析这个案件时说:“这是一起典型的中学生在青春期谈恋爱导致的暴力犯罪案件。这起案件折射出的问题,对当今正步入青春期的中学生有很强的警示意义:首先,中学生谈恋爱并由此导致的打架斗殴、致死致残案件,

在一些学校屡屡发生,且呈逐年递升的特点;其次,这名少年犯因失恋杀人,尽管行为极端,但其犯罪前不良的心理、情绪在许多中学生身上存在着,只是程度不同。”

在法庭对汤章强奸杀人案审结后,我在看守所对汤章进行了采访。

听说汤章(以下简称“汤”)很喜欢读歌德的《少年维特的烦恼》,我采访他时便从讨论这本书开始。

乔:你认为少年维特的烦恼是什么?

汤:我说不太清楚。您说呢?

乔:我认为,他有一颗早恋的心,幻想最后变成了绝望。你说呢?

汤章点了点头。

乔:出事前你是不是有过和维特一样的烦恼?

汤:是……就是“解决”的方式不一样,维特杀了自己,我杀了她。

乔:恋爱过程一样吗?

一听“恋爱”这个词,他上身一抽,像是受到了惊吓,随后就不吭声了。于是,我换了个角度提问。

乔:维特初见绿蒂,就被她的漂亮外表、隽永的谈吐迷醉了,他神魂颠倒,周围朦胧中的世界对他已不复存在。你呢?

汤:我对刘筱也是一见钟情。

乔:也是被她的谈吐所迷?

汤:不,不是,我是被她漂亮的外表迷住了。那是开学报到的第一天,我刚进校门,一个梳着长发的女孩从我面前闪过。现在学校里梳长发的女生并不多,因而她一下子就引起了我的注意。她那乌黑的长发,再配上那细高的身条,真是太迷人了。正当我目不转睛地盯

着她看时,后面有个同学叫她。她一回头,我一下呆了:她长得太漂亮了!她前面的一个男同学因为回头看她,一下撞在了她的自行车上,摔倒在地……她太漂亮了……像玫瑰,不,更像是牡丹……

乔:她长得确实很漂亮……我看过她的照片,说她如国色天香、娇艳欲滴的牡丹一点都不过分。

汤:当时我心里说,没想到世界上还有这么漂亮的女孩子,看着她都是种享受,我要是和她在分在一个班该多好啊!没想到,后来她真的和我分到了一个班。我是班长,她是学习委员。她人学时,考分是我们班最高的。而且她举止优雅,特有气质。我们私下议论,她爸妈肯定是大官,不然哪儿来的那么好的气质?几天后,我发现了一个事实,可把我乐坏了。

乔:什么事?

汤:有一天,班主任让我帮着整理我们全班学生的学籍表时,我特意看了看她的情况,你猜怎么着?她的父母根本不是什么大官,她妈妈是个护士,爸爸是个普通工人……而我妈是个副县长。后来,我很巧妙地对她说我妈是个副县长,想让她高看我一眼。没想到,她很平静,像没听见一样。我心里很不舒服:牛什么?你不就是漂亮吗?我虽然心里不舒服,但还是暗暗喜欢上了她。后来发生的一件事,让我对她更着迷了。

乔:什么事?

汤:一个外国使团到我们学校来参观时,我们学校举办了一场欢迎外宾的音乐晚会。晚会上,我和刘筱共同表演了一个节目《梁祝》,我拉的是小提琴,她表演的是舞蹈……哇,她跳舞跳得美极了……赢得了一阵又一阵的掌声。

当刘筱的舞姿在汤章的脑子里“盘旋”不去时,刘筱的心也悄然萌动起来。

刘筱在9月25日的日记中有这样一段话(经刘筱的父母删节和授权,现把刘筱的部分日记公开如下):

……他的小提琴拉得真好,但今天,却跑了几次调。我追问原因,他的脸一下就红了。看他的脸一红,我也有点儿不好意思。不过,从音乐厅回教室的路上,听到二班的几个女生边走边议论他的帅气、小提琴拉得好……噢!他竟成了她们的偶像,我心里酸酸的……

汤:从那场合作演出后,我感到她对我也有意思,我对她的好感一天天增加……她太有魅力了,她出现在哪里,哪里就阳光灿烂……我的整个身心都被她俘虏了。有一次,我们在操场上开班委会。突然,我从地上看到她的影子和我的影子叠在了一起,我几乎要晕过去。我多么希望她在原地多站一会儿,可是,她很快走开了。以后,每当路过那儿,我都会情不自禁地看一下……时间一长,我就控制不住自己的感情了。我给她写了很多纸条,可就是不敢送,怕她拒绝,每当鼓起勇气时,就告诉自己,等下一次吧。不过,那种感情越来越狂热……那种感情……怎么比喻呢?

乔:那种感情就像一溪春水,纵是快刀也难斩断,是不是?

汤:是这样。我表达的机会终于来了。

乔:什么样的机会?

汤:她过生日那天……那天中午,我从一个同学那里得知,她的爸爸到蛋糕店给她定做生日蛋糕时,被车撞了,住进了医院……放学后,我壮着胆子拿着两束鲜花,赶到了她爸爸住的

那家医院,打电话叫她下来……你知道,我在下面等她时,心兴奋得狂跳。我准备了好多开头的话,没想到一见到她,什么也说不出来了,镇静了一下,才结结巴巴地说,一束花送给你爸爸,祝你早日康复,另一束送给她,祝你生日快乐……她接过花后,便低下了头,看到我的赠言,都有些激动了……

乔:你写了什么?

汤:我摘抄了这样一段话:这芬芳四溢的花朵是我的心,系在你如画的梦中,愿它像只黄鹂清唱的小夜曲,在你的梦中不断歌唱、飞翔。祝生日快乐!

看到这段话,刘筱的确很激动。对于这件事,刘筱在10月5日的日记中写道:

……伴着这飘香的花儿,他走进了我的心中;数着这一瓣又一瓣的祝福,我的心也随着风儿飘向了九霄……天空有多彩的星星,我愿把它点缀成他今晚的梦境……

乔:恋爱的船就这样悄悄解了缆?

汤:是的。不过,我内心总是矛盾,一会儿我觉得自己不够帅气,配不上她;一会儿,我又为能得到她,沾沾自喜;一会儿,我又担心她只是装装样子,逢场作戏……上课时,我无法安心了,总是偷偷瞟她……下课后还想盯着她。看不到她,就像丢了魂似的……尤其是我俩的视线一碰,心,甜得像要晕过去。

有人讲,早恋往往充满着蜜汁和胆汁。它先让你尝尝甜头,然后趁你还没过瘾就溢出苦涩的胆汁来。甚至还有有人讲,早恋更像娇艳的罂粟花,看起来很美,但却能吞噬你的灵魂和生命。

这些说法很快在他们身上应验了。

董明珠“踢掉”大户,格力成为国内行业第一



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]

董明珠开空调行业先款后货的先河,后来这也成为格力电器在业内与众不同的规矩。1992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,她“虎口夺食”,最终成功地使格力空调跻身行业三强。

格力电器“集体辞职”事件

1994年秋冬交接之际,格力电器发生了著名的“集体辞职”事件,主管销售的副总和营销人员集体跳槽到竞争对手那里。1994年11月,格力空调1995年度订货会在珠海宾馆召开,来自全国的数百名经销商汇集一处。紧接着第二天,在广东中山市的一家私营空调厂订货会上,以格力电器原负责分管销售的副总经理为首,包括8名业务员、2名财会人员在内的11名人员集体亮相。并将前天参加格力电器订货会的340名经销商中的300名带到竞争对手那里去。一时间,格力电器内部人心惶惶,严重影响了企业的运作。

在这次集体跳槽事件中,董明珠作为格力炙手可热的“金牌业务员”自然也在别人的视线之内,开出的价码是200万的年薪。她没有动心,相反坚定地站在了格力和朱江洪的一边,劝说准备跳槽的业务员重新考虑。她的理由是:一、企业没有对不起大家的地方;二、朱江洪是个好老板;三、大家长期在一起,有感情。

格力的集体辞职事件在业内产生了很大震荡,此事之后,朱江洪开始意识到企业中层干部队伍的建立和稳定的重要性。既然问题首先出在主管营销工作的经营部,那么干部队伍的重组也就首先从经营部开始。

朱江洪决定用民主选举的方式从企业里选拔经营部部长。结果出来后,董明珠的得票数占绝大多数,加上公司这几年对工作的各项考评中,她的

得分最高。

临危受命,在朱江洪发动的内部民主选举中,董明珠升任格力电器经营部长,开始带领遭遇劫难的企业绝地逢生。1994年10月,董明珠结束了3年的业务员生涯,回到珠海格力电器总部。

董明珠再次扛起反对降价的大旗

没有了高额的业务提成收入,董明珠依然在部长的位子上干得有滋有味。她拼命工作,每天只睡几个小时,不时还要熬通宵,中途睡一会醒来继续熬夜,连梦话说的也是格力。一有什么想法,她会半夜跳起来,拿起本子记下来,甚至还给朱江洪以及其他同事打电话一起讨论,“淡季返利”等许多被广为称道的营销绝招就是这么诞生的。

董明珠执掌经营部一年,格力销售额达到28亿,从业内第八位跃升到第二位,而且经营部推出的“淡季返利”、“年终返利”、“模糊返利”等组合营销策略成绩斐然。1996年她被提升为销售公司总经理,接管公司整体的售后和广告业务。

1996年又是一个生死年,也是决定格力命运的一年。

这一年,全国空调产能接近2000万台,而市场容量不到600万台。市场已经完成了从量变到质变的转换,从卖方市场迅速过渡到买方市场,供大于求的矛盾越积越大。这年是我国历史上梅雨期最长的年份之一,持续了40多天,气温迟迟没超过摄氏33度。这场雨对“靠天吃饭”的空调业是一个严峻的考验。所有的空调生

产企业都面临着同样的天气变化,大家都不可能不战而退,唯一的选择就是放手一搏。

于是,又一场残酷的价格大战在这个凉爽的夏天展开。

价格混战的结果,空调业出现了从未有过的事情:价格倒挂,商家卖得比出厂价还便宜。有一款空调出厂价5800元,批发价不到5200元,零售店的价格也不过5200元至5400元。市场完全处于一种失控的状态,真正是赔本赚吆喝了。

格力在该年度开始之时,就制定了“淡季让利”的政策,保证经销商即使空调半年卖不掉,也不至于吃大亏。但是,看到格力毫无动静,心急如焚的经销商们坐不住了,纷纷飞到珠海,众口一词:“除非马上降价,不然格力今年死定了!”关键时刻,总经理朱江洪因劳累过度进了医院,经销商们便与格力的一些领导接触,达成了降价3%的共识。

但是,有着企业家视野的董明珠如同在南京一样,站在全局的高度,扛起了反对降价的大旗。

董明珠有反对降价的理由,她据理力争:一旦降价,一些大经销商就会抢先出货,用低价冲击二、三级经销商;堤外损失堤内补,大经销商也不是“赔本赚吆喝”。他们的想法是,只要把量做大了,厂家最后就会考虑给予补偿,肯定不会做赔本买卖。这将扰乱市场,使广大中小经销商动摇对格力的信心,后患无穷;同时,低价倾销对消费者也未必是好事。原来商家销售一台空调有700~1000元毛利,降价之后

毛利不足100元,必然要在安装维修等售后服务上打折扣,损害消费者利益。

最后,格力采纳了董明珠的意见,决定格力空调一分钱也不降价。可是有人不听。

“踢掉”大户,格力登顶

此人是格力最大的一位经销商,每年的销售额上亿,占格力电器销量的近10%。他1995年在江苏开始与格力合作,只一年就成为格力第一销售大户,但他过高地估计了自己的能力,公开声称:“我要什么政策,格力就得给我什么政策。”

他通过跟格力上层的关系,在淡季向四川、广东、湖南、河北、江西、安徽等近10个省发货倾销,甚至低于进价抛售,使许多做格力的经销商无利可图。在这个冷夏,此人一下打入8000万元,大量要货。目的是大批囤积格力空调,只要格力降价,他就会不惜亏本去排挤别人,独霸江苏市场,同时也使格力依赖他。只要做大了,最后把自己的账目拿出来与格力摊牌,格力只好认账,给予他要的补偿。

格力对经销商最大的制约,就是不供货。于是董明珠通知对这位大户停止供货,即使他打钱进来也不发货。这位大户与公司高层某领导关系非同一般,不但鼓动很多经销商跑到珠海施加影响,威胁要放弃经销格力品牌,还自己出面大大咧咧来到珠海找上门,对董明珠软硬兼施。

大户是个江湖人物,一见面好像什么也没发生似的,热情地主动握手握手,爽朗地和董明珠打招呼。他自信地说:

“董明珠你要明白,我们才是你的真正后台。你把我们搞好了,你这个位置就坐稳了。想一想,如果大经销商都说你不好,你会怎样?”

这位大户很能干,但毕竟对这个女人了解不深,董明珠志不在此,宁可被撤职也不让步。结果可想而知。对方一看来硬的不行,便四处求情。

尽管损失这个经销大户对格力肯定不是件好事,但在董明珠看来,超越一切的是企业的整体形象和长远利益。若厂家对市场的控制力丧失或被削弱了,就有可能导致商家投机经营肆虐,影响品牌形象。她决定不与缺乏良心和责任感的人做生意,彻底封杀这个经销商,停止对他的供货。

“干掉”大户的决定使所有人都倒吸一口冷气,一天之内,竟毫不犹豫扔掉上亿元的年销售额。这就是董明珠。令人欣慰的是,对他的封杀维护了大多数经销商的利益,众多中小经销商大大出了一口恶气,军心得以稳定。

事实印证了她的判断。在价格战中,诸多空调品牌纷纷降价,大伤元气。

一直是国内行业老二的华宝空调,降价后销量创出新高,但却巨额亏损,从此退出竞争,被原位列第四的科龙收购。同时,这场大战还断送了当时的“窗机大王”杭州东宝等一大批品牌的前程。

1996年,不降价的格力销量增长17%,以97万台的销量超越了春兰成为国内行业第一。全国销售达55个亿,创历史最高水平。