

对妈妈的爱一度让汤章走出失恋阴影

4

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]

高中男生汤章因失恋强奸杀死了同班同学刘筱的消息,让所有人都不敢相信,但事实确实如此。

作者去看守所采访了汤章,听他讲述自己和刘筱的那段早恋故事……

如同《少年维特的烦恼》中的维特一样,汤章和刘筱坠入爱河后,就发现预期和现实有着巨大的落差。这种落差让他们尝到了哽咽的苦涩。

汤:我觉得刚开始恋爱那段时间,确实对我们的学习和生活有帮助。那时,我们一起聊理想,谈未来,赠诗,写诗,背诵有关爱情的精彩语句,好像都成了诗人……我们约定考上大学后,牵着手到海边漫步,看日出日落……还约定要互相关心,彼此相爱到永远……可随着交往的密切,感情的升华,很快就陷入了烦恼中。

乔:什么烦恼?
汤:约会占去很多时间,分散了不少精力……临近考试,心还是静不下来,整天胡思乱想,电话、短信不断……考试成绩下滑……因为心情很糟,我俩还常为小事吵架,说些伤害对方的话……

乔:还有别的烦恼吗?
汤:有,比如既想多接触,又怕被同学、老师、父母发现,可以说,快乐和恐惧并存,内心斗争特激烈。

对于初恋情绪的困扰,刘筱在11月4日的日记中这样表述:

……私下与他相爱,可在老师、父母面前还得假装正经。回家时间一拖再拖,还编造不同的谎言……说谎的滋味真难受,看着老妈那一脸的真挚和期待,有时我都想哭。恋爱把我推向幸福的高峰,又把我抛到伤心的低谷。

汤:事情最后还是暴露了……班主任看到教育不起作用后,就通知了我妈。没想到我妈一到校就把书本摔到了我的脸上,班主任想拦都没拦住。我担

心班主任再告诉刘筱的妈妈,那样就更坏了,我赶紧保证说:“我们再也不谈了……”

乔:真的分手了吗?
汤:没有。分手哪儿有那么容易?

汤:为了排解烦恼,两星期后,我们到郊外去爬山……爬山时,每当我一靠近她,心就像小鹿一样在怀里突突地乱撞。山间有条小溪,我跳了过去,她不敢跳,我就鼓励她。她猛地一下跳过来,扑在了我的怀中。一股热血一下涌进了我的脑中,我就紧紧地抱住了她。她犹豫了一下,脸一下就红了,使劲儿挣开我,跑了。我却像被电击了一下似的,先是一愣,后又赶上去想再紧紧地抱住她,并与她发生……她急了,一边挣脱,一边喊,要我尊重她。我怕她翻脸,就放开了她。放开她后,我的心还在剧烈地跳,好像都能听到怦怦的跳声……她有句话让我现在都记得……

乔:那句话?
汤:她说,“真爱需要等待”。

乔:是的。爱情不是枝上的苹果,可随手就摘。真爱需要等待。

汤:其实,正因为她如此,我才感觉她更值得我去爱……可谁知她竟然提出来要和我结束恋爱关系。

乔:怎么回事?
汤:当时我惊呆了,随后追问是老师批评她了,还是她的爸爸、妈妈训她了、打她了,或是她对我上次提出的想发生那种事儿有看法。她说都不是……我忘了她的原话是怎么说的,她的意思是说,现在要把这段感情埋在心里,把所有的精力都用在在学习上,等我们长大

再说。这种理由,这样的话,老师讲过几百遍,她能不知道?她怎么现在才提出来?早干吗去了?这肯定不是她跟我分手的主要原因,她肯定另有隐情不说……但我不想分手呀……于是,我为了鼓励她,便把过去背过的一首情诗抄给了她。

乔:后来呢?
汤:她被我感动了,但提出不再约会,可以递纸条、发短信……有时把她说动了,也跟我短暂时约会一次,聊聊天……后来,无论我给她递纸条还是发短信,她基本就不回了……看来,她是彻底要和我结束那种关系了。

乔:这样你们就可以把精力用在在学习上,多好啊!
汤:我怎么用在学习上?我的心都被她挖走了……正常的生活被打乱了、思维被摧毁了……哪儿还能学得进去……我感觉天崩塌了,世界陷入了黑暗中……我失恋了。

乔:其实初恋的幻灭对于任何人都是痛苦的,这也是为什么魅力的“魅”要带“鬼”字。不过,纵使泪水洒起来的是地狱,你也得走出来。

汤:我很想走出来,但无论如何也走不出来。她那么完美,占据了我整个心……我放不下她……我试着用了很多办法不去想她,可都失败了……那段时间真想死了算了……

她可能害怕了,就找到我说,我们的恋爱就应像公共汽车内的一句小诗,我问她是什么意思,她说:“不是路已走到了尽头,而是该转弯了。”她随后又找到了班主任,班主任又连夜找到我家,给我做工作……正好,那段时间,我姑姑从国外回来。我姑姑在国外的事

业搞得很大,她知道这种情况后,很为我担心,希望我到国外去读书,换个环境……但真正让我从这个阴影中走出来的,是班主任送我一篇文章。

乔:什么文章?
汤:我忘记文章的题目了。文章大意说的是,2001年美国发生“9·11”事件时,恐怖分子的飞机撞向世贸大楼,一个银行家被困在楼里。到处是大火,他意识到自己可能出不去了,在这生死关头,他掏出手机按下一个电话。但是立刻,他又改变主意按下了第二个电话。可还没等电话接通,他想起一件更重要的事儿,又拨通了第三个电话。

最终,他还是死了。他死前,有两人收到了他的手机信号,一个是他的助手,一个是他的律师。遗憾的是,两人都没有听到他的声音。他们俩查了一下,发现他遇难前曾拨过三个电话。

那他的第三个电话到底是打给谁的?他在电话里说过什么?他们俩想,很可能和他要把遗产留给谁有关。可他无儿无女,又离婚了,现在只有一个瘫痪的老妈妈。

后来,那个律师找到了他的妈妈。他的妈妈哭着说:“儿子的第三个电话是打给我的。”那位律师紧接着说,他有权知道电话的内容,这关系到她儿子那么多的遗产要归谁的问题,因为他生前也没有留下相关遗嘱。可他的妈妈摇摇头说:“我儿子的遗产对你毫无用处,他临终前已不关心留在人世的财富,只对我说了一句话……”

那位律师含泪告别了这位痛失爱子的母亲……不久,美国

一家报纸在醒目的位置刊登了“9·11”灾难中一名美国公民的生命留言:“妈妈,我爱你!”

班主任用红笔圈住了这句话,并在旁边给我写了一段令我深思而且难忘的话……

乔:什么话?
汤:他写的是“这位银行家临终前还不忘用语言向他瘫痪的妈妈表达爱,你呢?你把生活简化成了恋爱、失恋,‘淘汰’了对妈妈的爱。你也应向妈妈表达爱,用行为,而不是语言,因为,你还健康地活着,因为,你的妈妈也是‘瘫痪’的,不过,她‘瘫痪’的是眼睛。”这段话就像针一样扎在我的心上……是的话,我妈妈的眼睛也“瘫痪”了……我妈妈过去在县里当副县长。一年前,爸爸因病去世,妈妈由于心情不好,工作压力大,就在前段时间,眼睛因出血导致失明……妈妈能摸索着走路后,就到附近一个学校上了个“家长辅导班”。妈妈说,她过去因忙于工作,管我较少,知道我早恋后,心里很难受,现在想与我好好沟通一下,却发现我已有些叛逆了,沟通起来很困难。现在姑姑想把我接到国外读书,妈妈就想赶在我出国前学点沟通的技巧,好与我谈谈心。她对我一直不放心……前段时间,她还因到家长学校去上课,被一辆三轮车撞了个满脸花……

在班主任的启发下,在妈妈的引导下,汤章终于走出了失恋的阴影,流血的心也渐渐痊愈了。

然而,没过多久,他又震怒了!

这次震怒是被醋意激发的。

董明珠成功处理湖北公司“内乱”和安徽公司“哗变”事件

4

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]

在格力电器“集体辞职”事件后,董明珠经过民主选举成为格力电器经营部长,在1996年空调价格战中,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。为此,她甚至不惜“踢掉”违反规定的大户,稳定军心。当年,格力成功超越了春兰成为国内行业第一。

渠道变革,格力模式出世

1997年,格力在湖北有四个销售大户,武汉的“航天”、“中南航空”、“国防科工委”和“省五金”四家商户都是国有企业,每家做格力销售额的业绩都达到上亿元。但是在1995年、1996年连续两年的空调大战中,这四家为了抢占地盘竞相降价倾销,使格力空调在湖北市场的价格被冲乱,人心惶惶。

董明珠来到湖北市场考察,发现再斗下去4家都只能死路一条。怎么办?不如将三者的利益维系在一起,将他们联合起来以入股的形式组建销售公司,四家变一家,格力控股,统一网络、统一价格对外批货,既整合了各自的资源,又避免了相互倾轧。这一想法得到了朱江洪总经理的支持,四家经销商也非常拥戴这项提议。

1997年11月,格力电器的第一家股份制销售公司湖北格力销售公司成立,四家经销商各出资160万元,格力出资200万元,董明珠出任董事长。剪彩时董明珠说:“格力几年来一直坚持控价,即使暂时带来一些困难和损失,我们的决心也始终没有动摇过。现在成立区域性销售公司,一个重要的目的就是稳定市场,开辟别具一格的专业化销售渠道。”

公司成立之初的情形并不令人乐观。四家经销商同时还经营其他品牌,会抢占格力的市场份额。而内部的运作,五个独立的主体合而为一需要一个磨合的过程,几位老总对突然多了个人对自己指手画脚很不习惯,而相互间的适应也不是朝夕就能实现的。但经过不断

磨合与发展,公司走上了正轨。1998年,全国各地持续高温天气,四大火炉之一的武汉市场上空调热销。由于对外统一经销格力空调,确保了利润空间和销售秩序。结果当年湖北公司的销售额达到5.1亿元,增长幅度达45%,而且全部销在湖北,没有一台外流,各家分到的红利都超过了本钱。

销售公司的成效立竿见影,被格力电器迅速推向全国。截至2001年,除上海、广西和海南外,大陆所有地区均为区域销售公司所覆盖,并成为格力电器在当地唯一的经销商。

成功处理湖北销售公司“内乱”

联合代理的模式在实践中很快出现了弊端。

最先成立销售公司的湖北,拒绝给下游经销商返点等现象频频出现。1998年秋天,格力总部开始接到湖北销售公司员工和二级经销商的联名投诉,反映公司高管吴良一利用格力的销售网络卖竞争对手的空调,还要格力公司员工每人集资5万元。吴良一经常11点才上班,12点就不见了人影,公司处于无人管理状态。各股东对吴良一的工作作风极为不满,甚至到珠海联名要求撤去吴良一的高管职务。现在他又利用手中权力,为个人谋利益,还经常在经销商面前炫耀自己在格力电器的话语权,甚至说:“董总在格力人事调整时都要和我商量。”

2000年,湖北销售公司又打了其他的主意。他们想采用“移花接木”和“偷梁换柱”的手法,借格力品牌搞“体外循环”,将格力的资源转移到个

人注册的小公司中去,利用格力的招牌、网络和经销格力敛得的钱财,用瞒天过海的手法经营某合资品牌的空调,从中牟取暴利。

2000年11月,格力在珠海举行“共创美好——格力千禧群英会”的盛大经销商会议,全国5000名各级经销商出席。会后的第二天,近二十个区域销售公司的正副总经理在珠海继续开会。当天的会议连续开了6个多小时,中心内容是批判湖北销售公司利用格力的招牌、网络及批零倒挂赚取“黑钱”经销竞争品牌的事件。会议上,朱江洪、董明珠分别发表了措词严厉的高管讲话。湖北销售公司的总经理作了检讨。事情似乎就此了结。

2000年度湖北销售公司经销其他品牌的空调赔进了100万。本来这件事情可以就此了结,不想湖北销售公司的决策者以为格力软弱,而他的翅膀已经硬了,于是于2001空调年度伊始又玩起了新的招术:重新选择了另一个空调品牌来经营,并且把这个品牌同格力的销售捆绑到了一起:凡是经营格力空调的地方必须同时进这个品牌的空调,并且将其销量与格力的销量挂钩起来,甚至把那个品牌的产品摆进了格力空调专卖店的显著位置。

董明珠对湖北销售公司再三违规和一意孤行非常不满,她找公司负责人谈话,但效果不佳。她当即决定取消湖北销售公司,重起炉灶。2001年初,珠海格力在湖北成立了一家“新欣格力公司”取代湖北格力销售公司。随后,年销售逾5亿的湖北格力销售公司开始停

止运营,董事长兼总经理被炒鱿鱼。

当时有人用鲁莽形容董明珠,但时间不长,被撤销的公司股东们还是找上门来,保证无条件履行格力的各项销售原则和纪律。

2001年春天,董明珠临阵受命,出任珠海格力电器股份有限公司总经理一职。这让格力电器企业管理也彻底走向了规范。从这年开始,格力电器销售额从70亿一直到2005年的230亿元。2005年,格力电器以1200万台的销量超越了韩国品牌LG,成为空调行业的世界冠军。

但是,正是这一年,一直处于风口浪尖的她卷入了安徽销售公司的“哗变”事件。

迅速处理安徽公司“哗变”事件

2001年4月,格力总部方面认定安徽公司在企业内部管理过程中违规越权,货款不及时交回总公司,并越过格力派去的财务部长,将资金调为他用,从中牟取暴利。董明珠立即前往合肥召开董事会,宣布总经理余志华此后不再管理具体业务。

在董明珠面前,对方表现很诚恳,接受公司决定。谁知第二天董明珠一走,安徽销售公司的几名股东就自己召开“临时紧急董事会”,要免了珠海格力派来的财务部长,并抢夺公司财务章。之后命令公司所有销售人员连夜赶回公司,声称“格力公司来人要罢免我们,你们这些业务员都没有工作了”,并称格力方面不允许准备辞职的总经理回家,以裹胁不明就理的业务员对抗格力。

意识到事态的严重性,董明珠只身赶往安徽。但是,当到达公司时,她才意识到情况比想象的还要严重。此时的场面混乱不堪,整个公司挤满了要找董明珠“讨说法”的人。她提出召开董事会,可股东们均不见人影。一些来历不明的人在公司里窜来窜去,并高声叫着“再带十几个人过来,带家伙过来!”公司快要成了电影里的黑帮公司。

“铁娘子”在当时复杂的环境下,明白开董事会这样的方式已经不起任何作用,必须依靠法律解决,她决定暂时撤回南京。

临走前,董明珠给律师开了几份权责委托书,暂时阻止了公司高管从账面上提款的企图。她决定立即查封安徽格力的银行账户和仓库,使其彻底停止营业。星期五,董明珠在南京获悉,要冻结公司账上资金,必须提供能证明她的委托书和签字有效的公证书,以及出具国家金融管理局的通知,这些文件必须在周一下午4点前送达银行,逾时就启动账面汇款。时间紧迫,要完成这一要求几乎不可能,但在董明珠努力下,在离银行时限还剩最后20分钟时,账户被成功冻结。

其后,格力总部认定余志华在经营管理中违规越权,董明珠宣布安徽格力所有公司印章作废,终止对其的任何授权。董明珠依靠与当地二、三级经销商的良好关系,迅速成立了一家新的销售公司。在极端的条件下,当年格力在安徽市场的销售额依然保持了增长状态,实现销售5个亿,比上一年度增长了40%。也就在当月,董明珠成为格力电器总经理。