

醋意使他奸杀了那个“移情别恋”的女孩

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]

交往一段时间后,刘筱提出要和汤章分手,汤章失恋了,整日沉浸在痛苦中不能自拔。班主任送给他的一篇文章,终于唤醒他对妈妈的爱,让他走出了失恋的阴影,流血的心正在痊愈。

但是没多久,他再次震怒了,起因是无穷的醋意……

董明珠的目标是:格力空调成为行业老大

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]

董明珠创造了一种联合代理的模式,使格力空调销售再创新高。但在实践中,该模式很快又出现了弊端,造成了湖北销售公司的“内乱”。果断处理之后,一直处于风口浪尖的她又卷入安徽销售公司的“哗变”事件中。

在《少年维特的烦恼》中,当少年维特得知他心爱的姑娘与另外一个男人——他的好友结婚时,他也“受不了”,但他最终还是克制了自己的醋意和妒火,没有伤害心爱的姑娘和他的情感。

而汤章却不然。

汤:有一天,我路过一家医院的门口时,看见她拿着一束花往医院里走,我心想,她要去看谁?我就悄悄地跟了过去,没想到她看的是我班的同学常进宇……哦!常进宇有病了,我是班长,只知道他请了病假,怎么就不知他住院了,她是怎么知道的?再说他们之间要是没有特殊的关系,她会通知我一起去看的,因为我是班长啊。可她竟是一人来看,来时还带着花儿,这跟当初我拿着花到医院去看她爸爸是多么相似。看到这一幕,我的脑子就“嗡”地响了起来。让我没想到的是,第二天放学后,她又去了医院……他们俩还肩并肩,挨得很近……就像当初我跟她一块似的……

乔:他们在做什么?
汤:好像是刘筱为常进宇补课……

乔:补课……这不是很正常,也应该的吗?

汤:常进宇功课比她还强,需要她补课?

乔:这件事对你的刺激很大?

汤:是,就好像一把剑刺穿了我的心……原来,她移情别恋,另有所爱,过去说的“要好好学习”、“真爱需要等待”等等全是骗人的鬼话。那一夜,我没睡着。第二天,我一早赶到学校,想试试她跟我讲不讲真话。我婉转地问她这两天放学后做什么,她先是一惊,后故作镇静地说做作业……看看,她就是骗我!后来,常进宇出院回到了

学校,她的做法更让我无法接受。体育课上,常进宇跌倒了,那么多人不动,她偏偏跑过去扶他;下雨时,她竟然还把自己的雨披借给他,自己淋着雨回家……反正,所有的事情看来都说明,她喜欢上了常进宇。

乔:依你看,刘筱为什么会喜欢常进宇?

汤:她水性杨花、趋炎附势。

乔:水性杨花?

汤:常进宇的学习比我好,人长得也比我帅气。他是个转校生,从外校转到我班不到两个月。我看她就是见一个爱一个。

乔:怎么解释她的趋炎附势呢?

汤:常进宇的家庭条件比我好,听说他的爸爸是一个厅长。

乔:因而你开始恨她?

汤:我能不恨她吗?我恨她骗了我……有一天,我一看她又要去医院,我的气就不打一处来,我截住她,问她为什么要骗我?她的嘴还那么硬,还说没有骗我,要我冷静,希望有机会再向我解释。她说着就要推车绕开我。我急了,想用一个最恶毒的词,骂她、侮辱她,可是想不出来……我就用尽力打了一个耳光。那个耳光“啪”的一声,特响,引来了好多路人的眼光,有的还指责我。她哭着走了,我的怒火还是没有熄灭。

乔:她说有机会再向你解释,说明她有难言之隐,你为什么就不听听她的解释呢?

汤:我觉得没有机会了。回到家里,妈妈告诉我出国留学的手续快有眉目了,要帮我做一下出国的准备。过段时间我要走了,他们俩不就更可以放开了说笑,甚至亲热吗?一想到这些,我就如火中烧,受不了,简直要发疯!不过,我又一想,

也许她知道我要出国留学了,就会高看我一眼,那样我们还会像从前一样好起来。这样一样,我把她骗到了我家的新房子里……没想到她还是那么嘴硬,还是骗我说“等我们长大了”的那一套鬼话。看来,她是铁了心地喜欢上常进宇了。我的心被彻底撕碎了……我想,我不能得到她,别人也休想得到她……我提出跟她发生一次性关系……她不同意,我就扑了过去……

就这样,汤章强奸刘筱后,担心事情败露,又杀死了刘筱。

初恋对一个少女也是一场风暴,从与汤章开始恋爱到分手,刘筱的内心刮的是一场怎样的风暴?莫非刘筱真的如汤章所言是一个水性杨花、趋炎附势的女孩?如果说不是,她有什么难言之隐?我打开刘筱留下的日记,试图从中找到答案。

答案出乎所有人的意料。当我把刘筱的部分日记送给汤章时,他边看边流泪,读到最后竟失声哭起来。

下面摘录的就是被汤章的泪水打湿的刘筱的几页日记:

12月27日

我决定不再与汤章谈恋爱了。这个决定来自今天的遭遇:一个盲人被一辆停在盲人道上的三轮车撞了个“满脸花”。三轮车是一个拾破烂的,他一看盲人伤得很重,就吓坏了。我正好从那里路过,就扶着那个盲人进了医院。

世上竟然有这样巧合的事!盲人竟是汤章的妈妈!他妈妈的眼睛怎么失明了呢?什么时候失明的?汤章怎么一直没跟我说。怪不得我有好长时间没见过他妈妈的车了。我们两家仅隔着两条马路,过去每逢星期一上学时,经常看到接他妈妈上班的那辆黑色轿车,汤章总是很得意地

指给我看……不,汤章好像跟我说过他妈妈因工作累得眼睛出了点毛病,不过是轻松一说,我也没当回事,也没深问……原来竟失明了!

他的妈妈是准备到附近的学校上“家长培训课”的。他的妈妈说:“我过去忙于工作,很少与儿子交流,等发现他不安心学习、谈恋爱后,想与他交流时,却晚了,他不和我交流了。他现在很任性、叛逆,我决定把他送到国外的姑姑那里读书,给他换个环境,也换种教育方法。在他出国前,我想利用‘家长培训课’学一些方法,好好与他交流交流。”

我劝她说:“您也别着急,不单是他一个人这样,许多同学都这样,再说早恋也没你们大人想的那么可怕。”

他的妈妈却说:“早恋本身不可怕,可怕的是早恋折射出的问题,如缺乏责任感比较可怕。”

“责任,责任,父母和老师教育我们时动不动都上升到责任,您说什么责任?”我笑着调侃她。

他妈妈的脸一沉,说:“我过去在县里是分管工业、环保的副县长。有一次到一个因污染严重超标而被关停的企业检查时,没想到一进入厂区就闻到一股刺鼻的气味。原来,这家企业仍在偷偷生产,找厂长,厂长跑了。我就质问工人,‘你们就不怕死吗?’没想到我这个‘死’字一出口,有个人竟‘呜呜’地哭了。

“哭泣的是一个中年妇女,旁边的一个工人说,她的丈夫原来也在附近上班,刚因肺癌去世,医生说他的肿瘤就与呼吸这里的气体有关。我问她为什么还要在这里干,她有气无力地说:这也是没有办法的办

法。孩子正在县城念高中……

“我听了她这番话很心酸,就到学校找她的儿子,本来是想帮助他,没想到,老师却说,这个孩子不好好学习,有‘早恋’表现。我一听这,心就凉了。你想,他的爸爸为他死了,他的妈妈正为他冒着患癌症的风险工作……他竟漂在父母的血泪里玩起了‘早恋’……不体谅父母的血、泪和苦心,不珍惜良好的学习环境,说穿了,就是对父母不负责。一个对生他、养他的父母都不负责人,将来还能对谁负责?”

汤章妈妈的这席话像鞭子一样抽打着我的心,我一下无语了。

静下心来想一想,哪个父母不是用血和泪供养着孩子?为了找到与汤章交流的办法,他妈妈的额头被碰得露着白骨,为了能让他安心读书,失明的妈妈已不再考虑自己生活的不便,决心把唯一的儿子送到国外;我的爸爸呢?他是一个水暖工,本就有腰肌劳损病,可还得常常钻进下水道修理管道,有时一猫腰就是一整天,常常累得一回家就躺在床上,连饭都不想吃;妈妈呢?她是个护士,照管了病人后,还要照管我……有好多次,我欺骗妈妈说放学后要参加校外活动,其实是和汤章一起玩、聊天。在等我回家的时候,妈妈急得坐立不安,满脑子都是车祸、抢劫、凶杀……她知道这真相后,有一次竟在电话里哭着向一个教育专家求教:“女儿现在开始谈恋爱、说假话……我既不想严厉斥责、伤害她,又想保护、教育她,我的心都要操碎了,可成效并不明显,我该怎么办呢?”

我决定不再与汤章谈恋爱。

原来如此,那常进宇又是怎么回事?

价格战中,董明珠用她的方法再创奇迹

了解空调行业的人都知道,这个行业价格战在所难免,而后果又很惨烈。2000年中国空调品牌约为400家,然而2003年,一个空调冷冻年度下来,经不住严寒倒下的空调厂家就有100多家。2005年,市场主要活跃的品牌仅剩50家左右。

董明珠说,在价格战上格力既不会跟风也不会做领头羊。格力根据自身的规模、自身的技术创新、管理创新来降低成本,在自己能够承受的情况下降低价格。

2002年,在武汉出现了一元空调。一元钱买空调真是天方夜谭,可是当地的一家家电商场竟然真的卖了五台这样的空调。它并不是钱多得没处砸,而是要用低价战术吸引顾客视线,从而抢走别人的生意。由于这种不讲规矩的企业存在的,别的商家不得不跟风降价,因为一元空调给市场传达了一种信息,那就是空调的利润空间很大,市场价肯定还会降。

董明珠出任格力经营部部长后遇到的第一个问题,就是处理在隆冬时积压的19000套空调。这些空调只有制冷功能,款式过时,被列入淘汰产品。董明珠觉得这批货要是不卖出去,就这么堆在仓库里太可惜了。她去找领导商量怎么处理这批产品。领导当即决定,每套降价300元处理掉,但董明珠觉得这样做不对,说:“不行,正常产品降价有损格力形象。”她的做法是:不降价,把积压空调分摊给每个

经销商。她敢这样做,是因为多年来她对经销商真诚相待,相信经销商能够为她这新上任的部长忧解难,同时也是为了从源头上打消人们对自己产品的轻视和不负责。

董明珠虽然价格上坚持不降,但采取了比较灵活的变通方式。她规定每卖掉一台奖励50元,但若是完不成销售任务,每台要扣100元。而且毫无通融协商的余地。

往前走是奖50元,往后退是罚100元,谁都知道这么做才对自己有利,经销商们再怎么不愿意也只能勉为其难去试一试。结果不到一个月,这批空调就卖掉了,格力增创利润500万元,免去了品牌可能受到的损失。董明珠用她的方式,再一次创造了一个不大不小的销售奇迹。

坚持专业化,目标是空调业的老大

格力空调1995年首次以微弱的优势超过了昔日中国空调业的老大春兰,当年销量排名第一。但是格力也面临着两个截然不同的前景:要么摊大饼一样地多元化,在价格大战掏空腰包的时候还有其他利润来源;要么实施专业化,以一己之力抵御全行业的竞争。1996年春,时任格力电器总经理的朱江洪经过深思熟虑,决定将走专业化道路确立为格力电器长远的发展战略。

格力始终坚持这个决定,其间一度做过烘干机,但很快放弃又回到原路上。近年来,大多数家电巨头都走上了多元化的发展道路,东芝进军台式电

脑、西门子进军彩电、TCL进军通信市场、科龙进军汽车业、美的进军网络、奥克斯进军房地产,面对诱惑,心无旁骛的格力是个特例,一心做空调,执著而坚定。董明珠不论在担任部门负责人还是担任总经理期间都坚决执行这一方向。

尽管一再有人建议她推行多元化战略,但她的目标很明确,“我们就是要做空调业的老大,别无他求。”

格力曾不断遇到多元化的诱惑,曾经有很多生产冰箱、彩电、洗衣机的企业主动找上门来,希望为格力贴牌生产,或是要求格力把它们兼并,但格力都拒绝了。董明珠坚持不被表面现象和利益所吸引,不赚看似凭空的意外之财。如果代工厂的产品质量不好,技术没有创新,并不会简单地因为贴上格力的品牌就会畅销,还会连累格力的品牌声誉。

1999年起网络泡沫弥漫全球,一夕暴富的神话对传统企业的诱惑特别大。香港的一家IT公司雄心勃勃地准备上市,希望格力能够参与。董明珠的意见就是,不成熟的行业进去只有死路一条,因为你不能掌控,进入只能是一种盲目,除非事先能承受所有投入都打水漂。

当空调行业由于各方面的竞争加剧,利润不再丰厚的时候,业内人士觉得竞争太激烈不能做了,再换个行业试试。董明珠一直坚持说没有不行的行业,只有不行的企业。

20世纪90年代中期,曾经雄霸一方的中国空调行业老大春兰热衷于多元化快速扩张之路。春兰开始从1996年起推

行多元化扩张战略,涉足家电、电子、海外投资等领域,而这些产业与空调业务均跨度较大,结果精力分散、资金分散,涉足的各个产业均未赢得利润,使得春兰集团已没有能力再向空调主业投资,这样既葬送了空调龙头的地位,也丧失了整个集团做大的机遇。

而最终的结果是,在空调市场的格局中,格力、海尔、美的等品牌集中趋势仍在不断加速,而这家曾经拥有着中国最大空调生产基地、号称世界空调七强之一的老牌企业连续三年亏损,在2007年中国空调业已全面回暖之时,春兰的股价从1998年的最高价64.3元跌到不足6元,整整十年间股价缩水了十倍。此时,后起之秀格力和美的2007年净利润均大增100%以上。

董明珠多次表示,格力对多元化有着自己的标准和底线,并不排除在适当的时机开展,但是绝对不会盲从发展。格力至少在三五年内会坚持空调主业,即使要尝试多元化路径,一个前提是必须要能利用格力专卖店渠道资源。

格力的多元化要做就只能赢,不能输,这是最起码的要求。用董明珠的话说,如果我要输,我要能够输得起。因为企业一倒,4万格力员工就要面临下岗。只有在行业当中已经占据霸主地位,在各个方面都走在最前面,没有一个对手能把格力打败的时候,格力可能才去考虑多元化的问题。有的专家的观点是,至少能应付未来五到十年的产业调整。专业化、多元化,永远是手段不是目的。