（报告文学）

经理的微笑

辛建斌

杨慕时常常微笑着。

作为陕西广播电视设备厂销售部经理，祖父坟上的芳草昭示着他，和气生财；刘少奇的《论修养》滋养过他的骨血；现代经商思想铸造着他的灵魂，用户至上！

今天，他象拉小提琴似的歪着脖子夹着电话，手里批着字，用面部表情和简短的词语打发着办公室内外的人们，“如意”彩电声名远播，这便使他更加忙碌。他要明察所有销售帐目的来龙去脉，审查上报各种销售活动的费用与支付方式，审批六部一室递上来的各类报告，并对外来上上下下的众多条子做大量的解释，处理工作，他必须眼观六路、耳听八方，把有价值的信息及时地反馈于厂长，以做出应变的措施……

明天，他将戴着太阳镜，穿着风衣，提着皮包，去走访用户，调研市场，参加国内同行各类大型会议，协助厂长们进行外事活动，为工厂的前途运筹帷幄……

望着他洒脱地处理业务，又似“华威先生”风度翩翩满天飞的时候，我的脑海怎么也挥不去他那轻松自如，充满自信的微笑。

今年元月，当马新厂长那厚实的手重重压在这位长不满五尺的汉子肩上时，就标志着陕广厂销售系统将要走向和谐，而和谐就是美。

今年入冬，很少雨雪，整日价刮着干酷的风。催货、要帐的新老用户黑压压涌满了会议室。杨慕时笑呵呵地点燃了自己，真乃冬天里的一把火。他敞彻肺腑地讲外汇的拮据，散件的残缺，显像管的不足，海关税的加高，部属计划的紧张，不正之风的关卡，再讲我们销售计划的艰难实施……整个上午，忿忿的人们只有一根根地抽烟，烟雾笼罩的房子里只有杨慕时杜鹃啼血般的声音。渐渐地，风止了，雾散了，冰河消融。一股活水清涔涔地涌动了。当杨慕时讲到他为合同早日兑现将要采取的种种努力，以及厂里还将采取有力措施，以维护我们秦晋之好时，这些商品领域的弄潮儿竟激动地鼓起掌来，杨慕时峰回路转地达到了自我境界，把自己推销了出去，用户们紧紧地握着他的手，重新修订合同，了结多年来经济方面遗留问题以及情感上的纠葛。

杨慕时是个言必信，行必果的人。今年一至六月份签订合同350份，执行合同341份，履约率达97%，这是建厂以来从未有过的现象。

但杨慕时也有力不从心的时候，销售人员的思想和业务素质日益困扰着他。在一次会议上，他就心平气和地说：“我不会给人发脾气，我也不苛求同志们永远的出色，一两次错误，我不责怪大家；但重复地错下去，那我们只有分手了”。语气轻松，但每个人的心霍地都吊了起来。旋即，杨慕时又面带笑容地同大伙进行着心灵的对白，永无做大报告，发指令之架势，他就是这个德性，却起到了一字千钧的效果。随之，他便从思想到业务严格地考核他的大小头目，大小头目更严格地考查他们的职员。在本厂第一次优化组合人事改革中，销售部的编外人员全厂首屈一指，这要顶着多大的压力！但销售部这一工作进行得出人意料地顺利，没有人找他的麻烦，情感上的钦佩使人们不敢对老杨有半句亵渎之语。不适合销售工作的同志寻找新的位置，寻求事业上新的突破口去了。留下来的同志们，南征北战，以一当十，各有建树，圆满地完成了浩繁的销售任务。

完成这浩繁的销售任务，使每个人的工作都走向程序化，规范化，使每个人都变成重要的齿轮，皆得力于杨慕时的“销售部工作流程图”系列产品，目前，他又准备着手编一本对销售工作更有实用价值的册子，并将微机运用于销售工作，推行现代化管理，力争本厂销售系统质量、技术、服务达一流水平。

也难怪，这位二十年前就以革新“台式投影仪”而荣获全国土设备展览会一等奖的汉子，这位创造“不等矩螺纹加工新方法”的汉子，微笑归微笑，却始终的雄心勃勃。

他从学徒起家，历任厂内五个科室的负责人，乃至成了大型企业的销售部经理，走过了一条艰难的自学之路。这位“列兵将军”有三个文件袋，里面装着他参加过的各式各样进修、培训等毕业证或结业证，大大小小的各类会员证、荣誉证，还有他所撰写的一篇篇发表的或未发表的科技论文、改革咨询材料。翻开这些，我就仿佛望见悬崖峭壁之上顽强的攀登着，这位攀登者，销售部经理的责任，使他畅晓了信息论、系统学、控制论和商业美学，从而奋力开拓，省电子工业质量管理协会理事的身份，使他在自己的职权范围内不能出现差错。

今年初，当他去黄河、海燕厂参观取经时，毕恭毕敬。今年底，当对方刮目相待于他，提出要来如意厂销售部学习时，他禁不住哈哈大笑起来：“没什么，都是从你们那里学来的嘛！”

他的办公室每日人流如潮，难有我这采访者的插足之地，他和三个聋哑青年热烈地比划着，笔谈着，更令人插不上话。他把电话从脖子左边移到右边夹住，也顺手给我笔谈了一句：“请晚上到我家谝。”

风清月白之时，我到他家去，他正对着一大碗面条狼吞虎咽，对面的小伙子倒吃得文文气气。老杨一拨拉筷头：“这是咱厂刚分来的大学生”。大学生咽下一口饭，说：“是我下班两小时后，才把这个“失去自由”的可怜人从浓缩的人群中救驾出来的”。老杨坦然一笑：“所以，我请你吃面条”！

老杨的儿女都留在故乡北京上班了，他的妻子也出差在外，家里一片狼籍。一台彩电就放在地上一个老式茶几上，落满尘土；电话机就置于一只未洗的菜碗上……

电话铃响了，又是个长途，接电话时，我一览他的书橱，他杂家的风度决定了他的博学多识，书橱里满是一些科学方面的书籍，旁边一转盘名贵舞曲和流行歌曲的磁带，又使我想起杨慕时风流倜傥的翩跹舞姿，他和用户跳的是热情奔放的迪斯科，和同志们跳春光融融的交谊舞，偶尔也和上流社会来几回高深莫测的挥戈，华尔滋……当他高捧着八八年如意彩电全国评比一等奖第一名的金灿灿的大奖杯，在镁光灯下，神采飞扬地象获百花奖的男影星的时候，收看《新闻联播》的陕广厂三千职工和如意电视机的用户们，精神怎能不亢奋？对这个有着中华民族优良血液，而又充满了商品经济细胞的人，该怎样探索他的精神源泉啊！

言归正传后，慢慢地，他寓论断于叙述地给我讲党支书张志庭的故事：年近六旬的张书记怎样每日骑着自行车往返四十余里早上班、晚下班地辛勤工作，怎样字斟句酌地起草一份份文件、制度并严加落实，怎样遇到棘手煎熬之事，临危不惧，挺身而出；怎样严厉地要求同志们出污泥而不染……

“谈谈你自己吧！”

“谈什么呢，出头露面风光的事都是我的，而那些极琐碎而繁重以至得罪人的事却被张书记全包去了，想起来，我心里很不是滋味。更何况，若没有改革，没有主管副厂张海南的具体指挥和上上下下的齐心协力，我杨慕时也是寸步难行的！”

说罢，又是一个微笑。

他的微笑，反倒使我的思想难理出个头绪来，该怎样地全方位、多角度地去理解他呢，我没有把握，因为我思想和知识的阵势始终不能与他对垒起来…

请吃和吃请者的心态

尤金山

请吃和吃请是个热门话题。上级发文，领导讲话，报纸批评，可是公款吃喝如故。怪谁，怪单位的领导吗？他们大呼：冤枉。

“冤枉”何其有哉？细想起来，请吃者却有难言之隐。据观察，除个别人为了饱享口福或谋求私利外，多数人并不乐于此道，往往处于无可奈何的境地。试想，请吃既花钱又费时，弄不好还会伤脾胃，谁有这么大的兴致泡在“肉槽酒海”里！难就难在而今“酒席桌上好办事”。要应付检查，要求别人支援帮助，要向上级要钱要物，要和上下左右搞好关系，等等，不要说不请吃，一时招待不周，就可能造成麻烦。该支持的不支持了，成绩会被抹煞，小缺点可能说成大错误，简单的事变成复杂化了。相反，则大事可能化小，拨款也会增加，平庸的领导会得到“能人”的称誉……。所以，即便经费再紧张，也得勒紧腰带，热情招待；这还不算，还得陪伴游玩，看戏送礼，把人忙得昏头转向，到头来还可能受群众的嘲讽、上级的批评。你说这些单位的领导者苦不苦，难不难！

至于吃请者那就是另一番情势了。他们往往以“救世主”的神态出现。他们以为，你有求于我，招待吃喝“理所当然”，受之无愧。招待不周，便满脸不快，甚至更有好戏看。他们不仅要享“口福”，还要求得到心灵上的满足（说穿了，是一种变态的权力欲的满足）。当然，我们的干部并不都是这样贪占便宜的“油嘴猫子”，不少同志厌恶这类无味的应酬，只是怕别人说自己“不识抬举”，“死板不灵活”，而勉强赴宴；也有请君不到，甚至罢宴的。遗憾的是这样的同志少了一点。

有的人说得好，要熬公款吃喝风，不要光将板子打向请吃的，首先得治一治吃请的。要吃也行，凡参加者均按卖价出钱（杜绝象征性的收款）。国外举行国宴，也有自费参加的。不妨学学人家。

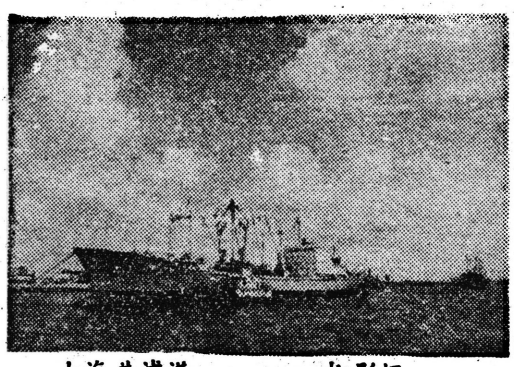
我国最早的铁路

张云风

我国最早的铁路叫唐胥铁路，是今河北唐山至胥各庄的一个区段，建于1881年。

唐胥铁路是洋务派代表人物李鸿章指派唐廷枢主持修建的，目的在于运输开平煤矿的煤炭。为了修建这条铁路，洋务派与顽固派之间展开了激烈的争论，争论的结果是清朝廷有保留地允许开平煤矿自行出资，修一条只供运煤的轻便铁路。1881年5月，铁路正式开工。六月，开始敷设铁轨。11月，全线竣工，总长11公里。年底，正式通车运行。

说来可笑，唐胥铁路通车之初，不是以机车为动力，而是以骡马拖拉车厢，载煤少，速度慢，又土又洋“四不象”。1882年，英籍工程师金达利用一个废旧火锅，改装成一台小机车，一次可牵引百余吨，铁路线上始有机车运行。然而，就是这样的机车，顽固派也极力反对。他们上疏朝廷，说火车行驶震动皇陵（东陵），喷出的烟雾损害庄稼。清政府不问青红皂白，遂下令禁止机车行驶。李鸿章、唐廷枢等人对于顽固派官员的愚昧和无知感到又好气又好笑，经多方劝说，历时数月，禁令才得以取消。1882年，开平矿务局从英国购得两台机车，从而使唐胥铁路的运输走上了正轨，效益剧增。



上海黄浦港　柳影摄

神州

本版编辑　杨乾坤
刊头设计　王洪斌

台北有条汉中街

明清

在我国台湾的台北市，有一条汉中街，整条街道经营的全是与结婚有关的行业，如花店、摄影公司、礼服店、家具行、金银首饰和摆设品店铺等等。总之，凡是结婚所需的东西，来这里一趟，就可以买全，所以人们又把它称为“结婚街”。

汉中街是一条古老的街道，有上百年的历史。这里长年充满喜气洋洋的气氛。每到结婚旺季，店主们就各显神通，使出各自的绝招儿，也争夺顾客。有的花样翻新，有的降价打折扣，有的连卖加赠送，颇得顾客的欢心。

报告文学 散文征文 双鸟杯

水龙吟

徐志诚

水龙千里奔腾，江天空阔波无际。侍栏舒目，楼移岸曲，天旋林迤。白鸥翔翼，银浪扬晖，岛环葱丽。异国船游弋，互招情趣，航程快，思潮起。

见说当年痛史，保边疆、杀声惊地。江东怒火，海兰仇雨，魁星悲泪。闻报今朝，互通贸易，各盈其惠。恰魂回望遍，琼珲城里，沛然英气。

本报社址：西安市莲湖路145号　本报邮政编码：710003　办公室、广告组电话：710619　一编室电话：27708　二编室电话：22227转　群工部52728　陕西日报印刷厂代印