

南京。秋风萧瑟，残阳如血。

一队清兵押解八名脚戴镣铐的犯人走向刑场。囚犯中有一再须臾、长衫飘逸气宇轩昂的中年人，他就是金圣叹。

金圣叹，苏州人，清初著名学者，生性耿直，愤世嫉俗，恃才旷放。平生鲜与官宦结交，却喜浪迹民间为民请命，是个官府恨之人骨、百姓拥护爱戴的角色。1661年，苏州大灾，颗粒无收，民无隔夜粮。无情官府横征暴敛，赋役繁重。民众生活在水深火热之中，苦不堪言。金圣叹眼见“路有冻死骨，朱门酒肉臭”，忍无可忍，为民请命，纠集上千民众，带头“抗粮哭庙”，逼官府开仓放赈，减免徭役。一时呼声高振，威声四起。官府惶恐万分，飞报中央，惊动朝廷。龙颜大怒，一道圣旨，金圣叹及其魁首凡8人踉跄入狱，被判死刑。

古道西风，小桥流水，就义者的凛然和刽子手的狰狞划破南京城的宁静。

阴森森的法场快到了，金圣叹似乎嗅到浓烈的血腥，脚下愈发沉重，缓缓移动的双脚拖着镣铐，在古老的石板街上磨擦，清脆的声响振聋发聩。死神的召唤把整个南京城笼罩在一片恐怖之中。双脚在刽子手的威逼下机械地挪动，金圣叹脑子里不断翻卷着一个画面：刽子手屠刀如砍瓜，随着刀起地落，一颗颗带血的头颅在头上骨碌，那一双双无望的眼睛深深刺痛了他的心。金圣叹心里猛地一紧：多么痛苦啊，眼睁睁看着同仁惨遭杀戮……，这是比死更痛苦的事情。金圣叹的步履益发沉重了许多，索性站住不动。

“金先生，别磨蹭了，走吧！”刽子手王甲阴阳怪气地催促，“留恋也不过一时半刻了。”停下来嘲弄着等他。

正中下怀。金圣叹紧走两步接近王甲。

“这儿有碎银一包，留它无用了，且送与公人讨两杯酒吃。”金圣叹把一个包裹递给王甲。

“这……”，王甲收好银子，疑惑地望着金圣叹。

金圣叹微微一笑：“别无他求，但求先死。”

小说

## 贿

## 死

散文 / 刘章建

杀人如麻的刽子手王甲从没见过愿意早死的主，麻脸惊得跳了几跳。几乎所有的死囚到这最后关头，无不痛哭流涕，贪恋阳世，可是这个金圣叹……

刽子手王甲懒得去想了，反正今儿都得死。所谓拿人钱财替人消灾，何况此举刀之旁，还得拿他先开刀。

……

南京杀场。犯人捆上桩，杀手刀在肩，一切就绪。监斩官一声“斩”，刽子手王甲抡圆鬼头刀，寒光一闪，砍向金圣叹，“噗”一到浓烈的血腥，脚下愈发沉重，缓缓移动的双脚拖着镣铐，在古老的石板街上磨擦，清脆的声响振聋发聩。死神的召唤把整个南京城笼罩在一片恐怖之中。双脚在刽子手的威逼下机械地挪动，金圣叹脑子里不断翻卷着一个画面：刽子手屠刀如砍瓜，随着刀起地落，一颗颗带血的头颅在头上骨碌，那一双双无望的眼睛深深刺痛了他的心。金圣叹心里猛地一紧：多么痛苦啊，眼睁睁看着同仁惨遭杀戮……，这是比死更痛苦的事情。金圣叹的步履益发沉重了许多，索性站住不动。

“金先生，别磨蹭了，走吧！”刽子手王甲阴阳怪气地催促，“留恋也不过一时半刻了。”停下来嘲弄着等他。

正中下怀。金圣叹紧走两步接近王甲。

“这儿有碎银一包，留它无用了，且送与公人讨两杯酒吃。”金圣叹把一个包裹递给王甲。

“这……”，王甲收好银子，疑惑地望着金圣叹。

金圣叹微微一笑：“别无他求，但求先死。”

杀人如麻的刽子手王甲从没见过愿意早死的主，麻脸惊得跳了几跳。几乎所有的死囚到这最后关头，无不痛哭流涕，贪恋阳世，可是这个金圣叹……

刽子手王甲懒得去想了，反正今儿都得死。所谓拿人钱财替人消灾，何况此举刀之旁，还得拿他先开刀。

……

南京杀场。犯人捆上桩，杀手刀在肩，一切就绪。监斩官一声“斩”，刽子手王甲抡圆鬼头刀，寒光一闪，砍向金圣叹，“噗”一到浓烈的血腥，脚下愈发沉重，缓缓移动的双脚拖着镣铐，在古老的石板街上磨擦，清脆的声响振聋发聩。死神的召唤把整个南京城笼罩在一片恐怖之中。双脚在刽子手的威逼下机械地挪动，金圣叹脑子里不断翻卷着一个画面：刽子手屠刀如砍瓜，随着刀起地落，一颗颗带血的头颅在头上骨碌，那一双双无望的眼睛深深刺痛了他的心。金圣叹心里猛地一紧：多么痛苦啊，眼睁睁看着同仁惨遭杀戮……，这是比死更痛苦的事情。金圣叹的步履益发沉重了许多，索性站住不动。

“金先生，别磨蹭了，走吧！”刽子手王甲阴阳怪气地催促，“留恋也不过一时半刻了。”停下来嘲弄着等他。

正中下怀。金圣叹紧走两步接近王甲。

“这儿有碎银一包，留它无用了，且送与公人讨两杯酒吃。”金圣叹把一个包裹递给王甲。

“这……”，王甲收好银子，疑惑地望着金圣叹。

金圣叹微微一笑：“别无他求，但求先死。”

两年前的8月28日，是我今生最难忘的日子。因为在这一天，我经历了长达九个多小时的疼痛折磨，生下了我的女儿。

原来，生孩子是一件太残忍太痛苦的事情，是一次永远不能让人忘记的煎熬与挣扎。母亲的伟大，不仅仅是养育孩子的艰辛和疼爱，也包含着生孩子那一刻的忍受的痛苦。现在，我每次想起那难熬的一天，心里都后怕得不行。

那天，我孤零零地躺在白色的产床上，一次又一次地经受着疼痛的袭击，一次又一次地翻滚，一次又一次地将手背上的针管打掉……我觉得这个绚丽多彩的世界已经不属于我了。我一个人挣扎在生与死的边缘。我的父母，我的爱人，都在咫尺之外的门口等着我，他们都为我握着一把汗。我喝不下一口水，我只是紧紧地抓着床沿，无力地呻吟着，以缓解那种搜肠刮肚一般的疼痛。我求医生给我做剖腹手术，我说我实在受不了了，我快要死了。医生说一切都很正常，不必要做手术。她们只是让我在阵痛时用力，阵痛过去时休息。可是，我只感到腹部的孩子沉沉地压迫着我，窒息着我，使我不能呼吸，不能发泄巨大的疼痛。世界这个时候在我的眼里已经完全停滞不前了。我奇怪这一天为什么这么漫长。床前的两个小护士在轻松地说着她们



佚名 摄

如铁，大有不畏风霜重压之态；他画的鸡，雄的峨冠阔步，毛羽飞扬；雌的肥硕富态和墨透五彩，很有农家篱落的风致。

一个月下来，老梁卖出了六幅画。他算了一下帐，每幅售价二百元，扣除成本，接近下岗前的工资。

老梁稍稍安了一下心，妻子也说，就这样画下去。

一天，画铺里来了几个外地人，看了老梁的画，大为惋惜。老梁起身去招呼，只听得其中一个似乎说，有这样的功底，不如仿造几幅名画，说不定一幅就能赚一大缸银两。

外地人走后，老梁陷入梦幻

散文 / 丰溪生

## 卖画

一个月以后，老梁挂出了一幅郑板桥的墨竹图，连印章也仿得很真，标价是一万元。

与此同时露面的是老梁瘦了，眼窝深陷，贼碌贼碌闪着两粒灼灼的火星。

先前的几个行家又来了，在那幅墨竹图仔仔细细看了半天，又看看老梁，说，可惜，可惜！

那幅画一年也没有卖出去，就一直挂在画铺里。

散文

## 不过生日

文 / 朱碧茵

请假倒班的事，好象我的痛苦与她们没有任何关系。窗外的树叶被微风吹响，我能清晰地听见家属院孩子们玩耍的嬉笑声，而我的孩子还在我的体内顽固地折腾着。孩子，快快出生吧，妈妈疼得快熬不过去了。

一个小时，两个小时……七八个小时过去了，我已经精疲力竭，汗出得像刚从水里捞出来一样，我被疼痛折磨得死去活来。

一个戴眼镜的医生走了进来，她让我用力，我哪里来的力气呢？我连呻吟的一点劲都没有了，还能用什么力气呢？可她说，你再不使劲，孩子的生命就难保了！这话使我吃了一惊。一想到我的孩子，那个小小的生命，我知道不能再耽搁了。人也奇怪，力气总是使不完的，刚才我已经感到没有一丝力气了，可一听医生这话，不知道突然从哪里来的力气，说使劲就能使上劲。于是，我一次又一次地用力，终于，我突然觉得一下子轻松了，我知道我的孩子出生了。接着，

一声清脆响亮的哭声响起。解除痛苦的幸福，有了孩子的欣慰，孕育了一个生命的伟大感，一齐涌上我的心头，我的眼泪像泉水一样地涌了出来。这是我的孩子，这是我生命换来的孩子，我被自己的伟大感动着，也为躺在我怀里的小生命感动着。

这时候，我想起了我的母亲，一生共四个孩子的母亲，一生艰辛拉扯我们成长的母亲，她老人家比我更坚强更神圣。

我曾读过一篇文章。文中提到作者的生日。他说他从来都不过生日，因为自己的生日就是母亲最痛苦的日子，他不忍心再提起这个日子。我很赞成他这个做法，这是因为我也是母亲的缘故。

远方

你你这个倔强的女孩，不愿向父母低头，你认为唯一的出路就是离家出走。于是你平生第一次这样做了。

淅淅沥沥的小雨下得让人心烦，街道两边的梧桐树也被毛雨打得无精打采。路上行人不多，偶尔见一辆汽车亮着刺眼的车灯急驰而过，剩下的就是被溅得一身泥水的你和一条越来越黑的夜路。

你有一种战胜一切的感觉。走在雨中的你，听着随身听里放着的陈明的《寂寞让我如此美丽》，你学着大人的样子用冷漠而又玩世不恭的表情看着前方的路。陈明的歌声让你陶醉，让人忘记了所有的烦恼忘了爸爸妈妈，忘了家。你只想在小路上走下去，直到走不动为止。你愉快地和陈明一起唱着“失去了牵绊的女人，自由得想要飞……”，随着小雨拍打着树叶的节奏，脚下翩翩起舞。“今夜寂寞让我如此美丽，不需要任何人来打扰我的悲喜……”

你不知道走了多久，丝丝缕缕的凉意和阵阵的冷风，还有涌上来的倦意使你不再那么高兴了。随身听已经关掉了，你的眼里流露出焦急与不安，这条黑漆漆的小路阴沉沉地似乎永远没有尽头。寂寞真的让你美丽了吗？此时你又冷又饿，大街上已没有了人迹，你害怕极了。你抬起头远望，万一遇到了歹徒怎么办？你不由得把随身听拿在手里，以为用它来抵挡意外的攻击；再往前走，路灯突然灭了，眼前一片漆黑，你立即驻足不前，甚至蹲在了地上。于是，有两个字不自觉地跳入你心中：“回家”。可是，倔强的你不愿意承认自己错了。于是，你勉强摸着黑一步一步向前移动，脚步踢着路上的积水，袜子已经全湿透了，裙子贴在了大腿上使你几乎迈不动脚步。你的脑海浮现出你和爸爸妈妈在家的情景，你看见爸爸在灯下默默地阅读你的毕业论文，你看见妈妈在弯着腰在缝补你开线的衣服……

你哭了，你不知道该怎么办，你真希望能走出这片黑暗，走出这如麻的雨丝。忽然之间，你发现雨停了。你下意识地抬起头，却惊讶地看见远处的灯光下有一把你熟悉的花伞，花伞下——是两个熟悉的身影，是他们，是你的爸爸和妈妈，他们正远远地望着你，你突然就想哭，却倔强地不愿过去。你站在一滩积水旁边，水塘里有他们模糊的影子。

没有拥抱，没有责备，有的只是爸妈那最普通而又感人的一句话：“女儿，咱们回家！”雨忽然又下起来了。雨声哗哗，打落花瓣一片响声，爸妈把你拉到花伞中间，为你挡住袭来的雨点。雨打花瓣的声音立刻在你的脑子里左右上下来回地冲突，你再也忍不住自己的泪水，这一刻，你忘记了你是一个很倔强的女孩，你只是爸爸妈妈的一个小女儿。

散文 / 景欣

## 倔强的女孩

太阳还在，雨就来了，急得逃也逃不及，那就坐下来观雨吧。

门里望出去，雨全部落在对面二层的平房上，阳光下房顶亮灿灿地，倒象落了一地的白银。

不知什么东西在眼前闪了一下不见了，细搜寻之下是一滴雨。落在走廊的铁栏杆上的雨滴，慢慢在栏杆底部聚成一滴水珠，恰好将阳光反射过来，那水珠便是彩色的，然后是黄绿色的，接着变成五彩的，在最后当它聚成一滴饱满的水珠时，是湛蓝的，坠落的刹那又复归本色。

雨渐渐小了，它在栏杆下凝成水球并坠落的过程也慢了。好多颗排在一起，反射着阳光形成不同的颜色，五彩的、彩形的……有的甚至说不清是什么颜色，但却绝对的美丽。

我就这么静静地坐着，欣赏着阳光和雨珠的共舞，忘了烦恼、忘了时间。

一点阳光、一滴雨珠，营造的美景会转瞬即逝，但这美丽的顷刻并非完全消失，而会深刻在我的记忆中。当生活凄清的冷寂的时候，我会在记忆中找寻阳光和雨珠，让心灵始终保持一份纯净。

散文 / 杨源

## 阳光雨露

太阳还在，雨就来了，急得逃也逃不及，那就坐下来观雨吧。

门里望出去，雨全部落在对面二层的平房上，阳光下房顶亮灿灿地，倒象落了一地的白银。

不知什么东西在眼前闪了一下不见了，细搜寻之下是一滴雨。落在走廊的铁栏杆上的雨滴，慢慢在栏杆底部聚成一滴水珠，恰好将阳光反射过来，那水珠便是彩色的，然后是黄绿色的，接着变成五彩的，在最后当它聚成一滴饱满的水珠时，是湛蓝的，坠落的刹那又复归本色。

这是一片神奇的土地。

在这片神奇的土地上，刚刚从中国电信分离出来的延安移动通信分公司，面对新世纪全球经济一体化进程的加快和移动通信市场竞争日益激烈的市场形势，为了唱好集团公司提出的“衔接、起步、腾飞”三部曲，为延安的经济发展服务，他们在经理白延力带领下，以改革为动力，高瞻远瞩，站在市场经济大潮的峰头浪尖，顽强拼搏，克服重重困难，千方百计加强能力建设，巧打市场仗，科学运用经营产品，创利增收，在延安移动通信分公司成立后短短一年时间，不仅使管理工作步入了现代化的轨道，通信能力得到根本改善，服务水平明显提高，而且生产经营和业务发展也取得了引人注目的辉煌成就。

其中：发展用户42426户，是分营前用户数的2.52倍。仅2000年到8月17日止就发展用户31606户，完成了省公司下达年计划250000户的126.4%完成调整计划的87.8%，在网户数达到了59214户，实现了跨越五万户的历史性飞跃。

2000年截止7月完成移动通信业务收入4653.84万元，完成省公司下达年计划7400万元的62.8%，超计划进度4.56个百分点，其中仅1—7月份收入就是去年同期收入的两倍多。

全市移动电话普及率达到每百人3.08部，位居全省除西安外九地市之首。

网络运行各项指标均达到并完成了省公司下达的考核计划。

四期电源改造顺利完成，五期工程提前完成省公司下达任务。六期工程提前抓紧实施。这其中，仅2000年上半年就新建西部门子移动交换机10万门，基站1个，扩容基站8个，语音信道达到了1458个，无线容量达到了74698门。

巍巍宝塔山曾是一段辉煌历史岁月的见证，巍巍延河水正在诉说着改革开放新的绚丽华章。

一年前，延安移动通信公司成立之初的情景令人至今难忘，当时，延安通信能力严重滞后不足，因种种原因，四期遗留工作迟迟不能完成，串音、掉话、单通现象突出，因道路的严重不足和障碍，高度话务溢出，用户投诉极为普遍。这些显而易见的问题，一个突出的摆在面前，如果说怎样去发展用户，就是连在网的基本用户也很难保住。

正当延安移动通信发展处在分营后的困难时期，在省公司领导的支持下，白延力经理走马上任了。他不辱使命，紧紧抓住机遇，以超前的思维，开拓创新的精神，脚踏实地的作风，做了大量细致的市场调查和深入广泛的理论研究，随即，他带领班子成员大刀阔斧，使延安移动通信走上了良性发展的道路。

通信能力差，网络建设是关键。为了改变现状，在人员少，时间紧，技术力量十分有限的情况下，他和班子成员带领广大职工干部，艰苦创业，加班加点，昼夜奋战，在很短的时间里，调整载波47套（次），安装搬直放站17台（次），自行安装载波峰高3台（次）。仅用不到一个月时间，就完成了西部门子10万门交换机的改造和安装、调试，开创了通信建设高效、优质的先例。到目前为止，他们新建、扩建无线基站31个，五期工程提前二个多月完成工程建设任务，六期工程工作也已全面实施。计划在10月底完工。

一年来，他们通过一系列对通信参数的调整，通信工程的建设，使来话接通率达到57.45%，语音信道可用率达到了98.95%，无线接通率达到99%，语言信道掉话率控制在3%以下，全面达到公司的考核要求。

通信能力的提高，技术硬件措施的保障，是企业发展的基础，但最终的发展还是要落到市场经营上。因此，围绕着市场，在生产经营中，以白延力为核心的延安移动通信分公司班子，充分发挥集体智慧，在全面、准确把握市场的基础上，以市场为导向，科学经营，开拓市场。

适应发展，因“市”制宜，全面制定发展规划。早在延安移动从电信中分离出来独立运营起，他们就将目标任务实行层层落实，使责任到人、全部进行量化考核，根据市场格局的变化，科学地制定了启动市场的策略办法，自我加压把放号任务由当时10000户提到12500户，随后又多次召开工作会议，从方方面面系统地安排部署工作从而为全面超额完成各项目标任务提供了根本保证。

注重品牌战略，树立公司崭新形象。他们通过公司挂牌成立仪式，邀请延安市委、市政府领导参加，在电视、报刊等新闻媒体宣传，并借助四城会召开，利用交通要冲，城镇醒目耀眼大楼、街面路牌制做大型广告以及通过印发挂历、台历、宣传袋、卫生杯等各种形式进行宣传，树立中国移动通信品牌形象，与此同时，

安移动通信公司调研督导办法》等多项制度，使企业管理工作不断走向制度化、规范化、程序化的轨道。并在生产经营中实行木桶理论管理，把全年计划逐月分解，逐月下达，逐月考核落实到各个营业部。

随着企业的不断发展，主营业量的日渐增多。在经营机制上，他们又进行了大胆创新和改革，成立了“三产”公司，把主业的人网登记，更名过户，停机、补卡、原始资料的建立、电话费用的清缴、维修等任务分离到“三产”公司及相应的代理商，这些“三产”公司及代理商发挥其社会关系点多面广和经营方式灵活的条件，积极拓展营销渠道，扩大服务领域，增强市场开发能力，从而使其公司从繁杂的业务操作中解脱出来，集中精力进行市场调研和营销策划，进行业务资费、业务流程监督与管理，对市场走向预测和发展趋势进行宏观调控。

在采访中，我们注意到延安移动通信分公司，在业务发展中，始终将新开业业务作为移动通信发展新的增长点。他们曾先后多次利用新闻媒体以及赠送纪念品，上门送



省移动通信公司总经理曹志德及延安市政府领导视察工作

# 抓机遇 抢市场 圣地延安创辉煌

## ——陕西省移动通信公司延安分公司改革发展纪实

文 / 张永亮 杨博 赵一扶



白延力经理在做阶段工作报告



公司领导在讨论研究发展大计

充分张扬经营市场的能动性，以营销的双刃利剑，促发展树形象，将其公司推出的“大千60天，放号过五千”和省公司推出的“大千60天，迎接新世纪”劳动竞赛活动有机的结合起来，双管齐下。并配以“圣地情”、“全球通”真诚回报用户优惠促销套餐服务活动，效果十分明显，当时，仅一个月就放号4036户，使移动通信在延安街头巷尾一下子成了人们议论的热门话题。

创新是企业发展的灵魂。随着移动通信市场发展“你死我活”的竞争，延安移动通信分公司审时度势，将创新意识引入企业生产经营活动和业务发展上，工作中他们视没有创新为失败，要求全体员工做到观念上有创新，生产组织结构上有创新，在求得公司效益最大化上有创新，在经营观念上有创新。正是这创新“理论”，促使他们根据企业发展特点，理顺内容流程，特别是理顺了财务、市场经营、三产和基层部门的作业流程，完善了各项职责，补充细化了分公司及各县营业部生产奖惩考核办法，制定了《延

宣传资料等多种形式，对IP、WAP、短消息等新业务进行宣传，并采取“先尝后买”办法，培育用户使用新业务习惯的同时，给每个员工20个短消息，30个IP电话业务考核指标，实现从内向外的渗透、扩大，达到发展用户，增加收入的目的。

欠费问题一直是困扰国内电信业发展的一个普遍存在的突出问题，延安移动通信分公司从一开始成立，就把它提到了议事日程并高度重视，公司曾多次召开专题会议，研究办法，专门成立了专职清欠机构，落实责任，采取多种激励措施，开展清欠工作，同时，他们还严把入网登记关，千方百计从“源头”等方面杜绝欠费发生。在全省欠费控制指标中名列前茅。

做好了业务发展及网络建设工作，这对于业绩辉煌的延安移动通信分公司来说，仅仅是他们做好的许多项工作中的其中一些，除此，他们还在企业基础管理、党群组织机构建设，以及“两个文明”建设等方面做了大量工作，取得了辉煌成就，特

别是服务质量工作，为了有的放矢，服务于市场，取信于市场，首先他们很好地完成了支撑服务能力的建设，在全市实行集中计费，自动查询，全市联网收费，并开通1860多功能、全方位服务窗口，把最优、最方便的服务送到用户面前。其次，他们实行大客户战略，成立大客户服务中心，并根据消费层次进行了“金、银”卡用户的划分，通过各种手段和措施，拉近了与用户的距离。其三，服务质量他们实行一票否决制。尽管，这诸多的工作。经理白延力并没有满足，他又亲自撰写了致全体员工《重新认识我们的服务》理论文章，提出了“让用户满意是我们服务的基本要求，让用户信赖我们，忠诚我们才是我们服务目标和方向”及“用户的申告都是有理由”等论点，这些不但在员工中产生了极大反响，而且至使延安移动人服务观念及服务质量达到了一个质的飞跃。

在市场经济的大潮中，延安移动通信分公司的发展是一种挑战，也是一种机遇，最终，让这个机遇变成现实，是因为有延安移动通信分公司全体员工的共同努力和拼搏奉献，当然，这更离不开有以白延力为首的这个企业的好班子。

这是一个团结向上、精诚协作、廉洁、高效的领导班子，其领头雁白延力无论何时何地总是率先垂范，在私情私利面前从没有谁开过一次绿灯，然而为了企业的发展，为了员工的生活，他和班子成员却操尽了心血。采访中，从员工的言谈中，我们不止一次深深地感到大家对这个领导班子的信任与爱戴。

然而当我们采访经理白延力，谈及过去时，他表现的却异常平静，透过这种平静，我们发现这位企业带头人的目光原来正投向未来。

未来——2000年，延安移动通信分公司的发展目标早已确定，并正在实施中，快马加鞭，他们又制定了2000年下半年的发展蓝图。其中，他们将继续抓好业务市场发展、网络建设、基础管理、优质服务等四个方面的工作，并具体实现包括“移动电话放号全年力争完成40350户，使期末户数力争达到66300户，人均服务户数达300户以上在内的九个方面经营目标。

延安移动通信分公司有过曾经的辉煌，我们相信，在西部大开发的凯歌声中，他们必将一定能创造出新的更大的辉煌！