

一段“绿林公司”的传奇历史，一部“替财行道”的财经寓言。在这里，水泊梁山 108 位好汉，皆为企业发展和职场生存博弈中的特定人群，有不同时期的 CEO 王伦、晁盖、宋江，有身为智囊的吴用、公孙胜，更有职业经理人林冲、武松、鲁智深……作者将“梁山泊绿林公司”作为一个企业经营的个案研究，是一本当代民营企业的史诗。折射现实，幽默犀利，将引起震动和争议。

第一章

大宋国有一种不成文的说法：强壮的人当山寨的大王，个高的人打老虎，凡是身量不足、长相奇丑的人只能卖炊饼。

• 为武大郎打工的宋江

宋江走在熙熙攘攘的大街上。

那时候他还没有进官府成为押司。他手里提着一个竹篮，里面装的是一种叫“炊饼”的食物，正在当街叫卖。

宋江为什么会大街上卖炊饼？这是一个问题。

宋江读过几年书，有一定的文化，在邻里之间是公认的才子。但他的长相实在令人不敢恭维，獐头鼠目，面色黝黑。大宋国有一种不成文的说法：强壮的人当山寨的大王，个高的人打老虎，凡是身量不足、长相奇丑的人只能卖炊饼。这是大宋的一个普遍共识。

从宋江卖炊饼这个事实可以看出：宋江处在生活的底层。但这并不意味着贫穷，宋江有自己心目中的偶像，那就是武大郎。武大郎身不满五尺，面目丑陋，头脑简单，清河县人见他生得短矮，封他一个诨名，叫“三寸丁谷树皮”。但是，武大郎的炊饼是阳谷特产，在坊间享有绝好的名声。炊饼是一种烤制的面制食品，圆形，比巴掌略大，两面烤制，没有正反面之分。炊饼呈淡黄色，外表有一层干焦的芝麻，面粉里加了盐和胡椒粉，外焦内软，韧性十足，吃时必须口咬手撕，同时配合深度咀嚼。腹饥时吃炊饼，会给人带来大力吞咽的成功快感。大宋人吃炊饼可以完全不用菜蔬下饭，一碗凉白开就能囫圇下肚。“炊饼人人会做，各有奥妙不同。”普通炊饼是无油烘烤的，而武大郎的炊饼比摊档的炊饼要高级得多，是用了油的，除了能填饱肚子之外，据说还能延年益寿，增强性能力。武大郎之所以能够娶到潘金莲，据他的邻居何九叔说，和他常吃炊饼有莫大的关系。

但宋江并不这么看。他知道，武大郎之所以能娶到潘金莲，是因为他家道殷实、能挣会花，并且还有一个在县衙工作的弟弟武二郎。武二郎身長八尺、仪貌堂堂，在他还没有发迹的时候，喝醉了酒后经常和人打架，吃了不少官司，害得武大郎也跟着受连累。武二后来成了都头，在县衙治安科工作，相当于后来的县公安局局长，认识工商局、税务局的不少朋友。武二给武大郎帮了不少的忙，说他的炊饼店是残疾人办的福利企业，因此减免了全部的税收。武二又请了一些小混混，帮助大郎实现了垄断经营，后来全阳谷县只许武大郎一个人卖炊饼。所以短短几年，武大郎就买了一辆四轮大马车，还买了一所院子，自己也不用再挑着担子上街卖炊饼了，自会有人帮他打理这一切，因为他发达了。宋江便是慕名前来，在武大手下做起了批发生意的。

为了和那些有头有脸的人物搞好关系，武大郎每年过年都会给他们送点礼。第一年的时候，武大郎送的是炊饼。他费了半天的力，把炊饼挑到了工商局局长和税务局局长的家里。当然，人家没有收，说县衙门正在搞廉政建设，拒绝请客送礼。武大郎只好把炊饼挑回了家。

局长和武二都是兄弟，说起话来没有什么顾忌。他对着武二抱怨了一通，说：“你大哥怎么那么不开眼，怎么送我炊饼，我吃得了那玩意儿吗？还不把我的胃给硌坏了？”

武二回家就对大哥说：“大家都是在场面上混的，你这不是给我脸上抹黑吗？你怎么就那么舍不得你那几个钱？你要把他们得罪了，工商、税务回头都扑上来，你能招架得住吗？”

武大郎很紧张，说：“兄弟，我实在是不知道送什么好呀！”

“送金子。”武二说。

“这金子怎么送，我直接给他们？”武大问。

“那样他们敢要吗？你去买点金叶子，夹在炊饼里，给人送去。礼重情意轻，须叫大家面子上也好看。”

武大郎如法炮制，精心制作了很多炊饼，再挨家送过去。

税务局局长一看又是炊饼，有点恼怒，可碍着武二的脸面不好发作，于是他给武大倒了一碗茶，就坐着看《玉蒲团》了。《玉蒲团》和《灯草和尚》都是大宋国“下半身写作”的典范之作，值得反复研读。凡有井台处，皆可见捧读《玉蒲团》者。不过和后世不同的是，这本书当时还没有成为禁书。局长和武大郎没有什么共同语言，如果不是看在武二郎的面子上，他是连门都不会让武大进的---嫌他土气。

武大是个老实人，他不认识字，还以为局长是在进行政治学习呢。后来，他瞥到了书里的插图，是些男的女的妖精在打架，他就觉得坐在那里很别扭。他有心直接对人家说：“咳，那炊饼里可都夹着金叶子哪！”可他说不出口。

他在那里坐了半天，看到主人实在不耐烦了，才告辞出来。

主人也不再虚与委蛇，他看了炊饼一眼，心里想：“等武大走了，我把这炊饼端出去喂狗。”

武大看出了局长的心思，他可不是真傻。他要真是个傻子，企业能搞那么大？他这是从书上看来的。书上说：“没有人喜欢和聪明人做生意。企业家要学会装傻，即使你不傻，也要装出一副懵懂的表情。”这可是一位姓张的著名教授说的，向来被武大奉为圭臬。武大郎就从此学会了伪装，为的是教那些客户和领导心理平衡。

临出门的时候，他说：“这炊饼是我特意做的，里面有馅儿。您千万要自己吃，不要送人呀！”

税务局局长很有韬略，表面不露声色地应道：“好，谢谢您的炊饼。”这摆明了是告诉武大：听明白了，我可没收你什么东西，就是几个烂炊饼。

局长可不像有的新官那样道行很差，一听这话脸上就乐开了花，而是心里暗想：这武大还真是聪明。

• 金叶炊饼和注射死刑

武大的炊饼年年送，送到最后，很多人家里的炊饼都堆成了山。金叶子不能直接花，要花的话，很容易暴露目标。后来，王婆的店铺里就打出了“回收炊饼”的招牌。

王婆是个很机灵的人，她开了个茶馆，并以茶馆为基地，经常保媒拉纤，容留妇女卖淫，没事还时不时地搞搞传销，干的是边缘产业。

头面人物的家里人会定期把炊饼送到王婆的茶馆来，换成银子或银票。当然，她只回收那些有内容的金叶炊饼。王婆不是收藏家，她收金叶炊饼就是为了再高价卖出去，挣一个差价。鉴别的方法是王婆自创的，很简单---用牙咬，只要牙齿咬到软金属的，那肯定是金叶炊饼；如果把牙硌坏了，肯定是炊饼里面有沙子。王婆乐此不疲，每天咬到牙齿痛。后来，王婆有了自己的独门秘技，只要看一看炊饼的成色，就能估个八九不离十：上面牙印最多的、口水最多的炊饼肯定是被咬过不止一回的，透着对金子的无限热爱，那肯定就是最好的炊饼。事实证明：这种检测方法比任何手段都见效，所以，金叶炊饼又称津液炊饼，就是富含各色人等口水的炊饼。

后来，王婆的名声越来越大。送礼的人为了防止买到假冒的金叶炊饼，都专门到她的店里去。王婆不但把炊饼卖给那些想送礼的人，并且提供增值服务，免费送一本《本地衙门官员贪心指数》。这本书是送礼的教材，上面清楚地标明各级官员的家庭住址和贪心星级。比如：县太爷家住驴市胡同八号，贪心指数最高，五星级，就是要送五个炊饼；专管验尸的仵作家住黑新村八号院，贪心指数最低，两颗星。整个县衙的人员在上面都有明确标示。

王婆的生意很火。何九叔、泼皮牛二、卖水果的郓哥看得眼红，也开了自己的门脸。他们选择的地方离王婆的店铺很近，和县政府比肩而居。后来人们把这个地方叫作炊饼一条街，又称礼品一条街，后来干脆改为败金街。

败金街的名气越来越大，终于引起了有关方面的注意。

一天，王婆的店里来了一个人。王婆阅人无数，一眼就看出来此人是个面瓜。有的人办事雷厉风行，进店来翻《贪心指数》、买炊饼，一步到位，王婆最喜欢这样的人；而有人进得店来，啰唆半天，还和王婆砍价，这最让王婆看不上。王婆看着他把炊饼翻来翻去，心里老大的不乐意，说道：“别翻了，俺还指着卖钱呢！”那个人却不生气，他指着《本地衙门官员贪心指数》问王婆：“我听说，县太爷从来没有让你回收过炊饼，但你为什么还要把他列在上面呢？”

王婆说道：“老百姓心里有杆秤，他是不是贪官，不是我说的。别看县太爷清廉，他那是表面现象。”

那人暗暗把这句话记下来。他又问道：“照你看，高俅高太尉的贪心指数是几颗星呢？”

王婆瘪了瘪嘴，说道：“这可不好说，不出事的时候，个个都是人模狗样，恨不得比着立满街的贞节牌坊。白天看的时候，一颗星都没有，湛蓝的青天真干净；但是晚上再看，乖乖，繁星满天。”

王婆没有想到的是，这个人暗访的记者，他就是奉高俅之命来调查“败金街现象”的。他把王婆的话捅了出去，引起了高太尉的极大关注，他便下令把县太爷抓了起来。来抓县太爷的时候，县太爷正在整理箱子，好像是得到风声正要出逃。官兵把他的箱子打开，发现了满满一箱金叶子，边上还有一个小公文箱，只装了一半。

大堂上，县太爷很伤心，说你们为什么不晚来会儿，如果你们晚来一天，我那个小箱子也就装满了，审判官也很幽默，说我们直接给高太尉送去，还省得你费事了。

县太爷最后被宣判：贪污受贿，数额特别巨大，情节特别严重，依律当斩。

县太爷跪在滚滚的尘土里，低下了头。他知道自己罪该万死，但他还是心有不甘，他心里说道：“高太尉，算你狠。我们这些小贪官都是从水里抓鱼，你倒好，直接从鱼篓里抓鱼。唉，曾经有一堆真正的金叶子摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候才追悔莫及，人世间最痛苦的事莫过于此。如果让我对金子说最后一句话，我会说---我爱你。如果让我给这种爱加一个期限的话，我希望是---一万年。”

“你的斧子在我的颈上砍下来吧，不用再犹豫了。”县太爷对刽子手说。

刽子手笑了笑，“老爷，没有砍头了，现在是注射死刑。”

刽子手把很多盐水从县太爷的喉咙里灌下去，直到他全身膨胀起来，像一只圆滚滚的蛤蟆，最后哀号着死去。所以，县太爷死了之后，这个地方再也无人食用田鸡，当然不是为了环保。

高太尉又下令把整条街的商铺予以取缔，把涉案人员何九叔、泼皮牛二、卖水果的郓哥等收监了事，王婆被额外加掌嘴五百，因为她犯了诬蔑罪，败坏了高太尉的清誉。为了去除这条街的恶劣影响，这条街被改成反腐倡廉教育基地，搞了很多宣传栏。为了杀鸡骇猴、整肃吏治，县太爷的尸体被剥皮充草，当街挂了有半个多月的时间。

在这件事的影响下，武二郎被开除公职辞退回家，武大郎因行贿罪被罚了五十个金叶炊饼。

• 宋江---学习的革命

炊饼又恢复了它的本来面目。人们还是在吃炊饼。那时候，辽国还没有入侵，所以他们的生活不是很好也不是很坏，人们还吃得起炊饼。他们说炊饼是国货精品，是国粹，吃着炊饼，喝着凉水，他们觉得生活“美极了，妙极了，简直OK顶呱呱”。

宋江正是以武大郎为榜样走上奋斗之路的。宋江的炊饼是他从武大郎炊饼连锁机构那里

批发来的。他走在大街上叫卖着炊饼。他虽然知道成功就在脚下，却不清楚路在何方。

但宋江是一个很用心的人，总是伸长了自己的触角，探寻着一切可能的机会，终于有一天，他见识到了真正的高人，这日，他担着炊饼去石碣村送货，去石碣村送货，每次都要绕过一个很大的池塘，那个水泊是阮氏兄弟练武艺用的，每次他们都在水面上行走自如，令人叹为观止。

宋江正把担子放下，在池塘边上喘气。

他看到一个高高瘦瘦的人来到池塘边，那人似秀才打扮，戴一顶桶子样抹眉梁头巾，穿一领皂沿边麻布宽衫，腰系一条茶褐鞦带，下面丝鞋净袜，生得眉目清秀，面白须长。这人伸头看了看水面，伸伸懒腰，卷起长衫，“蹭蹭蹭”从水面上箭步如飞地走到对面。

宋江的眼珠瞪得都快掉出来了。水上漂？不会吧？这可是一个池塘啊！这样的人也会在水上走？怎么回事？宋江刚想去问，那人已不见了踪影，过了一会儿，池塘另一边出现了一个身影，他走到池塘里，很快抓起一篓鱼，返回了岸上。

那个人宋江是认识的，是“阮氏三雄”里的阮小七，他经常会把打来的鱼放进鱼篓浸入水中，图的是吃个新鲜。但宋江还是差点昏倒：不会吧，石碣村什么时候变成了一个江湖高手云集之处？

这个池塘两边有围墙，要到对面的石碣村大酒店非得绕十分钟的路，怎么办？宋江憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信，别人能过的水面，我宋江不能过，只听“咚”的一声，宋江栽到了水里，宋江从池塘里爬出来，愣愣地在水边想了半天，他都有点儿想哭了。他最后咬了咬牙，还是把泪水咽回了肚里。他把衣服拧干，从那条路绕进石碣村去。

宋江把炊饼送进厨房，挨了不少的埋怨，因为很多炊饼都被浸湿了。厨房的大师傅啰啰唆唆地说：“今天的客人可是阮总的贵客，要是得罪了他，我会被炒鱿鱼的。”

宋江一边在灶头烤着衣服，一边装作不在意地问道：“是哪位贵客？”

“听说是一个叫吴用的经济学家，人称‘智多星’。”

宋江偷偷挑开门帘向里面看去，只见一个人坐在主席上，正是那个高高瘦瘦、飘过池塘的人，宋江把自己的耳朵竖起来，改变一贯的声音接收方法，开始偷听起来。

吴用教授好像是和阮氏兄弟在商谈一笔大生意。

阮氏兄弟是石碣村村办企业石碣村农林牧副渔开发总公司的负责人，是方圆十公里内知名的成功人士。阮小二是石碣村村长，阮小五和阮小七都在开发公司任主要职务，整个企业其实就是他们哥儿几个说了算。在他们的企业取得了初步成功之后，他们把村子改名为世界村，企业改名为世界村农林牧副渔开发总公司。

因为离得很远，宋江听见吴用教授提到了一个叫“白衣秀士”王伦的人，纠合三五百人，在梁山泊搞了一个王伦公司，占山为王，业务开展得非常好。

阮氏三兄弟好像对王伦公司羡慕得不行，阮小五大声地说：“他们不怕天，不怕地，不怕官司，论秤分金银，异样穿绸锦；成瓮吃酒，大块吃肉，如何不快活？”阮小七则说：“若能够受用一日，便死了也开眉展眼。”

然后他们压低声音，好像是说什么“智取生辰纲”的事。

宋江没有听清楚，因为厨房的大师傅已经把炊饼全都拿了出来，他大声喊着宋江的名字，要把担子还给宋江。

宋江很懊恼，转过头急忙答应着，惟恐被里面的人发现。

宋江想：“我必须要想个办法来接近吴教授，他看起来仙风道骨，一看就知道是个很有道行的人。”

• 吴教授解说潜规则

吴用走在回去的路上，心里暗暗高兴：“这‘阮氏三雄’中我计了，回去和晁盖先生说起来，他定会夸我能干，多分点儿银子也未可知。”

他走到池塘边，准备过去，却发现旁边一个小伙子正试图在水面上站起来。他已经搞得浑身是水，却还没有放弃，吴用觉得很奇怪。他停下脚步，放下已经卷到腰上的长衫，走过去问道：“年轻人，你在做什么？”

“我想从水面上走过去。”年轻人说。

“水面上怎么可以走人呢？”吴用觉得很奇怪，“你难道是剑侠？”

“我知道我走不过去，可是有人就可以，刚才，我就看见先生您从水面上走过去，当真是凌波微步、玉树临风。教授，您可否告诉我，刚才是如何在水上如履平地的？”

吴用觉得很受用，还从没有人这样拍过他的马屁呢！他好为人师的毛病一下子升腾了起来。

吴用笑了笑，“年轻人，是这样的，这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水，正好在水面下。我知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。这就是我可以在水面上行走自如的原因。”

“原来是这样。”宋江恍然大悟。他翻身拜倒在地，拱手道：“弟子宋江，教授在上，刚才听得先生多有见识，宋江不揣冒昧，想拜先生为师。”

“快起来，快起来。”吴用急忙来搀扶他。吴用看了看宋江，又看了看放在一旁的担子，担子上插着一面旗，上书“正宗武大炊饼”几个字，原来是个卖炊饼的小伙子。

“年轻人，告诉我，刚才你为什么喊我教授？”吴用问道。

“我听别人都是如此称呼，所以记下了。”宋江含混地说。他可不想让吴用知道他隔壁偷听的事。

“你是专门在这里等我的，对不对？”吴用问道。

宋江没有说话，笑着点了点头。

吴用笑了笑，他见过很多这样的人，到处磕头要拜师傅。但像这个年轻人一样有心机的，还是头一回遇到。并且，这个小伙子面色黑中透红，外表诚实，内藏狡诈，一看就知道绝非池中之物。

“你现在做什么工作？”吴用明知故问。

“卖炊饼。”宋江答道。

“你干这个有什么劲哪！这是你该干的吗？你怎么着也得当个成功人士吧！”吴用笑着说。

宋江听出了点意思，觉得正对自己的心思，“恳请教授指点则个！”宋江双手一抱拳，又跪在了地上。

吴用笑着把他扶起来，说道：“你想成功，这不难。你现在的职业起点不高，还有很多东西要学。学历代表过去，只有学习力才能代表将来。你若想成功的话，必须不断地学习。”

宋江点了点头，这话私塾先生也对他说过，好像没什么新意。

吴用接着说道：“但是，学习本身并不会把你引向成功。这个世界上到处是有才华的穷人。成功就是过河，最稳妥的办法是从桥上走过去，桥是什么？桥就是大家都会走的路。永远走在桥上，你会丧失很多机会，也不会抓到水中的鱼。真正要成功，你必须不走寻常路，发现潜规则。这栽在水面之下的木桩就是潜规则。这些东西隐藏在水面之下，只有那些真正发现了潜规则的人才能找到自己的成功之路。”

宋江是个悟性很高的人，他听出了吴用的意思。

吴用接着说道：“无论是踩着木桩过河也好，游泳过河也好，关键在于你的平衡能力。平衡能力不好，轻者会呛水，重者会送命。如果你选择这种生活，有件事你必须记得，即保持平衡比保持野心更重要。这是我对你的告诫。大家都说过河最好的方式是应该摸着石头过，但是，水性不好的人最好是抱着石头过河，这样你才能增强自己的定力，保持身体的稳定，不会被水流冲走。”

吴用教授意味深长地说：“这就是我对你的三个忠告---拥有不断学习的能力，拥有慧眼，培养自己的平衡能力。这些话对你来说深奥了一点，但却是我的肺腑之言。”

宋江从怀里掏出一个金叶炊饼，要送给吴用。

吴用推辞了一下。

“经不可轻传，亦不可轻得。”宋江说：“先生的话我会记在心头。”

吴用把金叶炊饼放进了怀里，没有丝毫的愧疚。身为经济学家，通过自己的智力付出获得相应报酬，是合情合理的劳动所得。他是经济学家，这点意识他很具备。再说，这样做的话，宋江会更好记住这些话，因为这是他用金子买来的。

吴用隐隐觉得，这个小伙子以后会做成大事，就凭他对待知识的这种态度和敏感，在大宋国已无人能及。

两个人分手的时候，吴用告诉宋江，他有一个叫晁盖的朋友最近想搞一个公司，如果行的话，他会把他推荐过去。宋江很高兴，他觉得这会是自己一生中的重大转机。

宋江在家里待了两天，把吴用的话好好琢磨了一遍，他还写了一些笔记，记下了他的想法。

• 宋江在官府的日子

宋江也在等吴用的消息，教授说要把他推荐给晁盖，一起做大事。于是他在家日夜等待。

吴用的消息终于等来了，不过和他没有关系。吴用、晁盖和阮氏兄弟等人在黄泥岗做了一票大案，劫了生辰纲，后来据说是反上梁山，到绿林公司落草去了。

宋江很生气，“妈妈的，当强盗也不通知我，不准我革命！这个吴用，好歹还拿了我金叶子呢！”

宋江一怒之下就把炊饼担子退给了武大郎，去官府应征了。官府正在招纳地方治安人员，说是保境安民。负责招聘的是宋江的一个亲戚，但宋江还是给了他一个金叶炊饼。

大宋的衙门可不是好混的。以宋江所在的县衙门为例：正式编制的有皂隶、快手、健步、民壮、马快等，共二百人。每人要有四人来帮衬，叫正身；每个正身还要有一两名下属，叫帮手；每帮手二名，要配备干事员六七名，曰伙计。加起来的话，一个县衙的编制虽说并不大，名义上不过二百个，但实际上竟然有好几千人，这就是大宋国的冗官冗兵现象。

这批数目惊人的差役几乎没有正式收入。正式编制人员的名义收入也微薄到了难以维持生计的程度。宋江在官府干了一段时间，发现一件很要命的事情---他在官府挣不着钱，还不如卖炊饼挣得多。他不但要当牛做马一样没完没了地干活，而且要受人奚落指责。

宋江等人虽然穿着“老虎皮”（官府的制服），却是编制外人员，只给政策不给工资，要挣钱的话，只能想别的办法。沈括在《梦溪笔谈》中也道破了个中机关：“天下吏人，素无常俸，唯以受赇为生。”

“出自北门，忧心殷殷。终窶且贫，莫知我艰。”宋江每天叨念着《诗经》中这首描写小吏贫穷艰难生活的诗走出门去，开始自己一天的生活。

宋江冒充防疫局的人，天天和一堆人用车拉上鼠药，见了商铺就进去检查卫生，分发鼠药。鼠药的价钱由他们信口说，不容商量。如果商家不买，就以违反卫生管理条例的名义将其抓起来罚银子。那些商家都敢怒而不敢言，因为对方是官府的人。

有一天，他们到何九叔的眼镜店卖鼠药。何九叔说老鼠眼睛好，不偷眼镜，也不吃眼镜，硬是不肯买鼠药。宋江见说不服他，便招呼了一声，一群人揪住何九叔就往四轮大马车上推，要他去参加爱国卫生培训班。他们一边推还一边说：“瞧瞧你，一点卫生意识也没有，根本不配做大宋的子民。”何九叔立刻老实了，赶紧掏钱买鼠药。

宋江等人还搭配卖鼠药盒。鼠药盒约有名片盒大小，价钱也由他们说了算，三钱银子一个。

有人心疼钱，问：“不买行吗？”

宋江答道：“行，但过几天要检查，若发现谁没有，就罚款，到时候可别后悔。《老鼠防治条例》规定，鼠药一定要按照规矩摆放，必须放在鼠药盒里，不合规矩的也要罚款。”那人想了想，立马痛痛快快地掏出了银子。

过了几天，宋江等人又来了，他们是来验收防鼠药具落实情况的，一行人先到了王婆的茶馆，王婆从柜台下掏出鼠药盒，陪着笑脸让他们检查。

宋江把这药盒捧在手里看了看，说道：“不行，要罚款。你瞧你盒子上这层尘土，一点都不卫生，老鼠能来吃么？”王婆当时昏倒在地。

宋江等人把王婆送进了西门庆的药铺，又转了回来。“助人为乐”是他们的口号，但该干的工作还是要干的。

宋江等人又到了何九叔的眼镜店。何九叔一见是他们，心里打起小鼓来。他慌忙走进厨房拿出了鼠药盒，还用袖子擦了擦，才恭恭敬敬地双手呈送给宋江。宋江看都没看鼠药盒，直接撕票，让他交罚款。

何九叔的汗立刻流了下来，按照规矩，他是不应该多问的，罚多少交多少，官府还能罚错了不成！可何九叔实在是憋不住了。他红着脸，问宋江为什么罚款。

宋江随手一指，说道：“鼠药盒应该是放在厨房米缸的左边，可你竟放在了米缸的右边，这不是人为增加灭鼠的难度吗？”

何九叔手捂胸口，也倒了下去。

宋江等人却顾不上管何九叔了，因为他们发现一只老鼠正从街上跑过去。“老鼠就是摇钱树”，这是他们朴素的、赤裸裸的真理。宋江等人踩过何九叔的肚皮，冲到了街上。老鼠起初还是小心翼翼地跑，后来发现有人在追它，就开始狂奔起来。宋江等人紧紧跟在老鼠后面，跑过了一条又一条街，跑得上气不接下气。这只老鼠老实得根本不知道拐弯，事实上，它也根本无法拐弯，街上到处都是拿着各种家伙的人，惟恐它跑进自己家里去。老鼠总算没有让宋江等人失望，终于在县城最大的酒店狮子楼门前倒了下去---活活累死了。

宋江等人冲进狮子楼大酒店，说是要罚款，因为他们亲眼看见酒店门前有一只死鼠，这说明酒店的灭鼠工作不到位，还存在卫生隐患。老板惟恐这群人惊扰了顾客，只好给他们办了一桌丰盛的酒席。宋江等人在狮子楼大吃了一顿。出门的时候，宋江剔着牙打着饱嗝，对老板说道：“看你们的整改措施还是比较到位，这次就放过你们。”老板恨得牙根痒痒，却也无可奈何。

这样干了一年多，结果群众有了反映，宋江和他的老鼠药非法敛财事件被那位因采访拜金街事件而一炮走红的京城名记曝光，做了一期名为“春天花会开，老鼠也会来”的节目。这期节目使得县衙所有的编外人员全部就地下岗，宋江彻底成了一个三无人员，开始在社会上瞎逛。

第二章

王伦是个秀才，不会打打杀杀。杜迁没十分本事，宋万武艺不过平常，朱贵的脑袋也较懵懂。那时候，开公司起点很低，他们聚集了许多人马，挂起了王伦公司的招牌。

• 林冲上山

当宋江在街上卖炊饼的时候，王伦也开办了公司，开始了自己的奋斗。

王伦号称“白衣秀士”，是个高考落榜的秀才，因受了些鸟气，和杜迁来梁山落草，随后又来了宋万和朱贵。王伦是个秀才，不会打打杀杀。杜迁没十分本事，宋万武艺不过平常，朱贵的脑袋也较懵懂。那时候，开公司起点很低，他们聚集了许多人马，挂起了王伦公司的招牌。

后来，林冲也上山投奔，身上还带着一封柴进的举荐信。王伦对这种跳槽出来的人才从来很小心，有一些顾忌。王伦想：“林冲是京师禁军教头，一身好武艺。倘被他识破公司的

经营手段，反客为主，如何是好？不如把他推出门，发付他下山去便了，免招后患。只恐柴进面上却不好看，责怪我忘了日前之恩。如今也顾他不得！”

他叫小喽啰安排酒筵，请林冲赴席。席间王伦起身说道：“大官人举荐林教头来敝公司入伙，怎奈公司粮食缺少，屋宇不整，办公环境很差，人力寡薄，恐日后误了足下，亦不好看。略备薄礼，望乞笑留，再寻个大公司安身歇马。切勿见怪。”

林冲道：“王总，三位经理，俗话说‘千里投名，万里投主’，小人凭托柴大官人面皮，来公司入伙，实乃平生之幸，不为金银。林冲虽不才，自当发扬职业经理人的大无畏精神，以全力开拓业务为重，勇往直前，鞠躬尽瘁，死而后已，乞王总明察。”

王伦道：“我这里是个小公司，如何安得着你？休怪，休怪。”

财务部经理朱贵见了便谏道：“哥哥在上，莫怪小弟多言。公司经营状况不好，正需大力招聘人才。林冲又是有本事的人，他必然来出气力。再说，林冲是柴大官人力举荐来的人，如何教他别处去？柴大官人给我们提供了不少贷款，日后得知我们不给他面子，须不好看。”

杜迁道：“公司职位很多，哪里少他一个。哥哥若不收留，柴大官人知道时会见怪，江湖好汉也会骂我们没有义气。”

王伦想了想，说道：“既然如此，你若真心入伙，把一个投名状来。”

林冲便道：“小人颇识几字。”他以为是定聘用合同，要来纸笔便写。

王伦笑道：“教头，你错了。但凡好汉加入本公司，须要纳投名状，其实是请你下山去开一单业务。考核期为三天，三日内开单，你便可以留在本公司，薪水再行商定；如果没有开单，那就请你自便。”

林冲问道：“是什么业务？”

王伦笑了笑说道：“王伦公司还能有什么业务？就是拦路抢劫捞浮财，捞得到，自然有你的业务提成；捞不到，公司也不养闲人。”

林冲道：“这事也不难，只要项目好，还怕不开单。林冲明日就下山去。”

王伦看着林冲的背影撇了撇嘴，说了声“狂妄无知”。

林冲在绿林公司的客房里歇了一夜，写了一个很完整的市场运作方案。他把方案看了几遍，心里很得意。他有心把这个方案送给王伦看一看，又怕他笑自己是空口说白话，于是把方案恋恋不舍地放进兜里，胡乱睡下了。

林冲次日早上起来，吃些茶饭，带了腰刀，提了长刀，便下山去了。王伦给他派了一个小喽啰，说是业务督导，负责培训他的业务技能。林冲知道这个小喽啰其实是来监视他的，但也无可奈何。他潜伏在南部地区的僻静小路上，等候客人过往。从朝至暮，等了一日，并无一个孤单客人经过。林冲闷闷不已，只好回到公司。

王伦问道：“开单了没有？”

林冲答道：“今日并无一个有意向的客户，以此不曾开单。”

王伦道：“你明日若再不开单，就难在这里了。”

林冲再不敢答应，心内不乐。他回到房中吃了一包自己买的方便面，便胡乱睡了。

次日清早起来，林冲又吃了一包方便面，拿了武器下山来。业务督导对他说：“今天可以试试北部地区。南部地区都被别人开发过了，所以难有收获。”

林冲听了他的话，来到另一片树林等候。伏到午牌时分，有一伙客商，约三百余人，结伴而过。林冲想了想：“这个单可够大的！我却消受不得。”林冲不敢动手，眼睁睁让业务溜了过去。又等了半天，看看天色晚来，仍不见一个单身客人经过。

林冲对业务督导叹道：“我太倒霉了！考核了两天，一笔单都没做，如何是好？”

业务督导劝道：“你先放宽心。就是王总他本人来了，也不见得会开单。这种业务实在不是人干的！明日还有一日期限，我和你去开发东部地区。”两个人又回了公司。

王伦问道：“今天开单了没有？”

林冲没敢答应，只叹了一口气。

王伦笑道：“想是今日又没了？我说给你三天考核期限，现在已经两天了。若明日再不开单，不必相见了，就请另择高枝吧！”

林冲回到房中，心中无限郁闷，仰天长叹道：“我林冲自诩才高八斗、学富五车，好不容易跳了槽，却不被上司重用，真是命蹇时乖！”林冲夜不能眠，方便面也不泡了。次日起来，眼珠都是红的。

林冲讨得一碗饭吃了，挎了腰刀，提了长刀，又和业务督导向东部地区挺进。林冲说道：“我今日若还不能开单，只得去别处安身立命！”

两人来到山下的东部地区潜伏等候，终于让他等来了，林冲抢劫完之后才发现，被抢的人是“青面兽”杨志，也是个倒霉孩子。

林冲和杨志上了山。王伦一见杨志，就有了自己的小盘算。他想，如果让杨志留下来和林冲互相制衡，可能会有利于公司的发展。他对杨志说，希望他能留下来“大秤分金银，大碗吃酒肉，同做好汉”，但杨志根本不屑一顾。

杨志刚踏入社会不久，想找个国企或是外企的工作，对王伦的民营企业根本就瞧不上眼。在他看来，国有企业有更多资源，并且职业生涯更有保障。从某种意义上看，那还是成为政府公务员的最好途径。外企虽然也属于私有企业，但是这些公司往往从事具备较大技术优势的产业，能支付更高的薪金。此外，外企对职业经理人的作用理解得更为透彻，会和职业经理人建立契约关系，往往更合理，更有保障，所以对杨志等人更有吸引力。而王伦的公司对职业经理人的认识很有限，个别人甚至存在排斥情绪，还要经历一个磨合的过程。

杨志发现，大家惟王伦的马首是瞻，好汉林冲虽然有巨大的能量，但总是处在一个被怀疑、被猜测、被限制使用的地位，这让他寒心。这种企业的氛围是他不能承受的，所以他走得很坚决。

王伦迫于无奈，只好放走了杨志。虽然杨志最后还是加盟了绿林公司，但那已经是晁宋时代的事情了。王伦不得不承认林冲通过了业务考核，让他留了下来。虽然林冲的本事很大，但只能让他坐在第四把交椅上。“水大漫不过山去。”王伦说。

• 王伦的改革

一开始，王伦按照传统方式，对公司的经营采取高压政策，把所有抢来的东西都放进自己的口袋，一点都不给小喽啰分。他雇了监工，现场监督抢劫工作流程，小喽啰稍有懈怠就会招来监工的一顿鞭打。小喽啰们非常气愤，他们觉得这种日子简直不是人过的。他们经常聚集在一起声讨王伦，并达成了一致的默契，虽表面服从，但暗地里都不努力抢劫，一逮着机会就磨洋工。

年底算账，公司的抢劫收入比别的山寨低许多。王伦一怒之下，认为监工工作不力，便换了人。但是，几个月过去了，收益依然不理想，而且还发生了小喽啰集体罢工事件。王伦很生气，将原来的小喽啰全部赶出山寨，自谋生路。他新雇了杜迁、宋万、朱贵和林冲等中层干部，同时自己亲自参与监督生产活动。然而情况依然没有丝毫转变，到了年底，扣除各项开支，公司居然还赔了钱。

王伦苦恼极了，他邀请一个叫吴用的经济学教授来到这个封闭的梁山泊，办了一次讲座。通过与吴教授的深层次交流，王伦深感先进经营理念的重要性。他对公司进行了改革，开始强调员工的权利和自由，废除了强制性的高压政策，采用固定工资制，制定了详细的规章制度。

规章制度规定：按照工作能力制定薪金等级，每个人都根据自己的级别获得相应酬劳；所有首领和小喽啰每日鸡叫必须起床，太阳升起之前必须上岗劳动，中午太阳强烈时可以在树阴下休息一个时辰，太阳落山了才能够收工；上工和收工都必须在王伦的办公室签到，用拇指画押；考虑到小喽啰的个人生活问题，王伦规定每工作六天可以休息一天，但条件是，

人在家中，心要在绿林，一听到鸣锣或是抢劫的呐喊声就必须赶往抢劫地点，不得耽误干活。

他也规定了奖惩办法：违反劳动纪律，一次迟到或早退扣罚当天工资，一次旷工扣罚三天工资，一年累计五次旷工按自动离职处理；望风期间不准偷懒和晒太阳，必须双眼紧盯林阴小路，不错眼珠，凡发现渎职者一律按消极怠工论处；法定假日加班实行双薪，累计加班超过二十天者，年底发五两银子和老酒一壶、牛肉五斤作为奖励。

自古以来，只有官府才实行薪金制，山寨从来没有实行过这种制度。这种新生事物的出现激发了小喽啰的使命感，使他们觉得自己成了山寨的主人。这种政策很透明，大家拿到的钱都很透明，没有亲疏远近之分。这种制度还有一个好处，它按月发放，不管淡季还是旺季都一样会有钱花，不用担心青黄不接。小喽啰们很高兴，纷纷表示一定要努力工作，以报答公司领导。

王伦和小喽啰想出了很多口号，刷在王伦公司破旧的土墙和山寨外面的寨墙上。这些口号是：

让钱与手更近，让薪与心相通。

如果您是好人才，那么请到绿林来。

水浒是我家，发展靠大家。

今天工作不努力，明天你就下山去。

住在梁山泊，热爱梁山泊，建设梁山泊。

有一个口号是王伦和大小喽啰们都十分喜爱的，那就是：不走寻常路，只爱陌生人，抢劫只要抢单身。

大家都认为这句口号恰如其分地体现了公司的性质和员工的精神状态，表现了员工们的敬业精神。所以，他们把这句话写在山寨的大旗上。如果你现在去梁山的话，还能在很多地方看到这些梁山精神的遗迹。

所有充满理想主义的小喽啰都在努力工作，早上唱着“早起的鸟儿有虫吃”去上班，晚上还自觉主动地加班。在严格的管理体系之下，所有的工作都受到层级严密的控制，同时所有工作也都依从领导的安排和指令。王伦的所有努力都没有白费，公司当年就取得了明显成效：各项收益均提高了30%，大家心情愉快，干劲冲天。王伦也很高兴，他决定扩大生产规模。他向其他山寨购买了十条道路，另外又招聘了一百个小喽啰，准备快马加鞭，再上一层楼。

王伦觉着自己是在生活在希望的田野上，经常从睡梦中笑醒。到了年底，负责公司财务的朱贵来了，他一言不发地把财务报表放在桌上。

王伦兴致很高，说道：“老朱，怎么样，我们今年是不是又上了一个新台阶？”

朱贵有点哆嗦，他每次给王伦看公司的财务报表时都很害怕，要是赢利还好，如果亏损的话，王伦就会大声咆哮起来，好像是财务人员把所有的利润都偷走了一样。

王伦有点疑心地看了看朱贵，他拿起财务报表看了看，“在新增十条道路和一百个小喽啰的情况下，公司收入仅仅增长了5%。综合新增人员及各项开支等情况，净利润比去年降低了20%左右。”

王伦气急败坏，把财务报表一下子扔在了地上。他将中层干部和小喽啰们召集起来，开了一个公司大会。大会会场悬挂了一条大大的横幅，上书一行大字：“今天工作不努力，明天你就下山去”，让人看了胆战心惊、不寒而栗。在会上，王伦没有检讨自己的问题，他批判了全体员工的懒惰和无能，声称因为公司效益不景气，年终工资及奖金全部停发。他宣布完之后便阴着脸离开了会场，并重重地摔上了大门。

公司员工看到老总走了，一下子就炸开了锅，七嘴八舌地抗议起来。有人骂王伦没有人性；有人骂王伦克扣小喽啰工资，让他们过年都没钱回家；有人还想去县衙告王伦，说他非法用工和克扣工资，但在其他人的提醒下，他才想起来自己是被通缉的强盗。

杜迁找王伦说情，说原来那三个人本来干得好好的，由于新来的林冲是八十万禁军教头，属于有特殊能力的人，职称和工资都比他们高，即使他工作不努力，每个月的工资也比大家拿得多得多。时间长了，大家觉得心理不平衡，于是便纷纷开始偷懒，所以才导致收益下降。

杜迁走后，宋万旋即来找王伦反映情况，除了杜迁提及的问题外，他还提到了另外一个情况，说他有一次看到林冲在工作时间写自己的东西。他想提醒他不应该干私活，但林冲却对他出语相讥，说自己写的东西事关公司的生存大计，是为公司的长远前途考虑，绝非宋万这样的人能够理解的。

“您说说，这公司的长远前途是他该考虑的吗？这就是不安心本职工作的表现！我好心好意提醒他，他还对我冷嘲热讽，是可忍孰不可忍！”宋万满怀义愤地说。

王伦听了之后火冒三丈，他开始起草一个文件，准备召开全体喽啰大会，宣布对林冲的处分决定。正写着，林冲来了，王伦将他大声斥责了一番。林冲大呼冤枉，说杜迁、宋万他们仗着自己是老员工，资历老、人数多，平时经常欺负新来的喽啰，自己从不好好劳动，还嘲笑别人踏实肯干是傻冒，还说他们经常在王伦去视察的时候装着勤劳的样子。

王伦晕了，一下子分不清真伪。

他说：“林冲，宋万说你在写东西干私活，这你总不能否认吧！”

林冲拿出一份东西来，摆在王伦的桌子上，说道：“我一直在思考公司现在面临的问题，这就是我的解决方案。”

林冲提出：打破现行的分配方式，实行部门承包。具体是将所有的经营路线划分为三种，采用招标形式，根据往来客商的富裕程度、经营面积大小以及抢劫难度等指标，由王伦事先根据往年的指标核定一个最低承包额，再让杜迁、宋万和林冲三个部门经理投标竞价，出价最高者承包成功，以此类推，直到最后一块土地。

王伦把这个方案拿到办公会上进行了讨论，所有人对这个方案都表示了极大的热情，杜迁、宋万和林冲都摩拳擦掌，志在必得。

招标非常成功，在经过激烈的竞标之后，每个人都获得了自己的经营路线，虽然他们付出了较高的成本，但看起来对结果还是比较满意。

三个部门经理都调配了自己的小喽啰，开始热热闹闹地大干起来。

王伦却成了无事可做的人，除了对这三个部门经理进行宏观指导之外，他不知道自己还应该干些什么。刚开始，王伦不放心，还不时到林间去转转，看见大家都在辛勤地守望，躲在阴暗的树林里，眼神一个比一个毒、喊声一个比一个大、手段一个比一个狠，王伦终于放下了心。

到了年底，公司的库房里堆满了抢夺来的胜利果实。当财务经理朱贵把财务报表呈上来的时候，王伦禁不住跳了起来：今年的净收益比上年增长50%，三个部门全部完成定额，每人还主动多贡献了一些。在公司表彰大会，王伦给表现优异的杜迁、宋万和林冲等管理人员发了丰厚的红包，并加发一个月的工资。王伦尝到了部门承包的甜头，大家都非常高兴，他们决心将公司做大做强，发誓要做梁山泊地区最大的公司。

第二天王伦去上班，一开门，门口站满了大大小小的山寨首领，他们举着条幅，有的人干脆在额头上写血书：“来吧，承包我吧！”“承包一块土地，还公司一个奇迹！”原来，其他山寨看到王伦取得了如此巨大的成绩，纷纷表示愿意用自有土地和经营线路入股，与王伦公司一起发展壮大。

• 王伦公司的冬天

王伦谨慎选择投资对象，花很多银子买到了那些山寨的经营权。他成立了招标办公室，开始公开招聘承包人才。话风一传出去，来竞标的人几乎挤破了公司的大门。王伦收购别的山寨已经花了不少的银子，因此他决定提高承包的价码，还对参加竞投者每人收取一两银子的投标费用，以保证投标活动的支出。绿林公司仅此一项就收入二百五十两银子。员工无不

对王董事长的经营能力佩服得五体投地，尚未开张就净赚二百五十两，真是太划算了，这更增加了他们对王伦的信任和爱戴。

王伦公司正在以前所未有的态势急速扩张。王伦拷贝了成功的经验，对今年的经营状况作出了很好的预测。他认为，今年每条黄金线路的收益至少能在去年的基础上增长 50%，对公司来说，总收益的增长将比去年增加 100%，想想都让人兴奋。

但三个月之后，朱贵拿着财务报表来到了总裁办公室。王伦发现情况不对，连忙追问其详情，朱贵说，截止到目前，公司收益只比去年同期增长了 2%。扣除投资，公司的总收益不升反降。

“怎么会这样呢？”王伦不断地自言自语着。

王伦连夜召集了十个部门经理举行研讨会。经过与会人员的充分讨论，汇总后得出如下原因。

一、今年的天气比去年干旱，普遍收成不好，由于没人有钱可供他们抢夺，导致收成下降。

二、由于在投标额上花了过多的资金，大部分强盗即使抢劫一年，也没有多余的收益，和坐在家里数一年脚趾头的收益差不多，并且还要担惊受怕，这极大地影响了他们积极性的发挥。

三、没有人愿意多种树，因为今年抢劫的土地明年可能就不属于他们了。“此山是我开，此树是我栽，要从此路过，留下买路财。”强盗们喊起这句口号来总是显得有气无力，一个原因是他们知道这树和山其实都不是自己的，所以不那么理直气壮；另一个原因是，个别喽啰偷砍树木拿去换钱，所以当看到客商后再从草丛里跳出来的时候，经常会昏倒，因为已经在阳光下晒了太长的时间。

四、由于喽啰数目比以前增加较多，每户人家都需要添置长矛、刀具和马匹，这给大家造成了新的困难。但平时这些东西就经常闲置，如果购买就会浪费大量的资金，使得大家本来就菲薄的收益更是少得可怜，所以很多人就不肯在武器上投资。结果很多强盗是拎着棍子上阵的，因此威慑力不强，很多强盗经常被客商打得满地找牙，甚至还被剥去衣服。

五、由于被抢劫的次数过多，客商形成了讨价还价的习惯。经常会发现这样的情况：当强盗呼啸着冲下山来，把刀架在客商脖子上的时候，客商会把东西扔在地上，大声地说：“抢劫一百两银子不可以！那条线路的山大王只要八十两银子，如果你要真抢我一百两的话，我就再也不从你这儿过了！”客商就是强盗的顾客，是他们的衣食父母。因为是买方市场，所以客商经常货比三家、讨价还价。除了比较价格之外，还比较他们的服务。客商要求他们的刀要磨得锃光瓦亮，要求他们的喊声响彻天地，要求他们的装扮更加粗犷豪放，要求他们的刀落得恰到好处。“拜托，拿出点专业精神来。”客商们总是这样说。由于争夺市场，强盗的报价一个比一个低，使大家的收益降低。

六、少数强盗缺乏职业道德，存心不交或少交抢来的银子，甚至不惜和抢来的女孩私奔。据初步统计，大约有十个小喽啰已经这样干了，还有一百个小喽啰正准备这样干。他们不负责任的做法导致公司蒙受了大量的损失。

经过各部门经理的分析，王伦发现了问题所在，并作出如下调整：鉴于各部门不愿意对经营线路进行有效的维护，故将承包期提高到三年。

这个决定得到了部门经理的一致通过，他们表示说：在未来的日子里，要跟王总一起同风雨共患难，共同创造公司的美好明天。

一切似乎都在按照王总的设想按部就班地运行着，但林冲渐渐发现，公司已经出现了一些不和谐的状况，主要包括：

第一，没有完整的企业理念。由于大部分新增人员均来自不同的山寨，各自的生活背景和生活经历都不一样，原来大家的观念都是各行其是，现在要让他们放弃多年的成见，全心

全意地为公司服务，这本身就是一个非常头痛的问题。加上员工的素质普遍不高，经验不足，且缺乏高素质的管理人才和专业技术人才，许多好的措施和方案一到了底下就执行不下去，或者结果完全变了样。高层的决策不能够很好地实施，已成为阻碍公司继续发展的主要瓶颈。

第二，缺乏工作热情。经过几年的磨合，公司管理人员对各自的工作内容已比较熟悉，对新的工作环境也基本适应，一切都在按部就班地进行。没有新鲜感，自然容易产生惰性，员工、特别是中层干部的创业激情开始减退，对工作的抵触情绪在日渐蔓延。由于每个中层干部要管理的下属均增加了十倍左右，管理精力严重不足，对下属的监控力度大大削弱，各个部门均出现了许多不和谐的苗头，互相指责、怨恨不满已成为家常便饭，贪污腐化和消极怠工的现象也开始产生。

第三，大家考虑问题时更多的是站在本部门的立场上，而非整个公司的立场，总是把本部门的利益放在第一位，本末倒置。在考虑效益的时候，加上各部门间缺乏有效的沟通和配合，互不买账，各自为政，工作效率明显降低。

第四，少数人开始有特权意识，认为自己是公司元老，是公司不可缺少的核心人物，贡献突出，他们希望能享受更多别人享受不到的东西。这种思想导致了他们对公司现状的漠视和忽略，对小喽啰反映的问题不重视、敷衍了事，使小喽啰的不满情绪日益高涨。

第五，决策风险加大。由于股东人数的大大增加，往往为了一个普通的问题争论了三天三夜都还决定不了。因为参与决策的人太多，根本没有人会对决策质量负责，各种不负责任的决策纷纷出台，给公司经营带来了伤害。

第六，资金紧张。由于管理人员的迅速增多，管理成本急速扩张，虽然有银庄的贷款，但流动资金变得非常少，公司财政开始面临前所未有的紧张局面，管理人员已经有好几个月没有拿满薪了。这在员工心中造成了很大的负面影响，严重挫伤了员工的工作积极性。

在这些问题的综合作用下，王伦成了消防队员，经常忙于处理各种各样的冲突。

林冲经过认真的调查研究和深思熟虑后，结合前段时间在EMBA的短训班上掌握的最新管理知识，针对以上出现的问题，决心从根源着手，通过观念更新和组织变革来加以解决。他写了一篇文章，题目叫《公司的冬天》，准备发表在公司主办的《绿林视界》上。林冲对公司面临的问题进行了深刻的剖析，希望通过一系列经营分析会议和铺天盖地的横幅宣传攻势，营造出公司目前正面临巨大困难、已经到了必须变革的关键时刻这样一种紧张氛围，使大家都清醒地意识到，只有通过强有力的变革，才能够生存和发展。

但他费尽心力写出的文章被王伦扔进了垃圾堆里。王伦对林冲进行了严厉指责，说他是想“唱衰王伦公司”。林冲感到，王伦的领导能力像一个巨大的锅盖，盖住了成功的机会；自己则委曲于其下，无法突破。

到了年底的时候，所有的问题彻底暴露了出来：公司的经营状况非常不理想，平均收益比上年下降了40%，低于没有购并前各山寨的平均水平。股东们非常不满，纷纷要求退出公司。内外交逼，困难重重，王伦公司正面临自创立以来最大的难关。

站在茫茫的水泊边，王伦看着汪洋里的渔船，不知道自己路在何方。王伦的身心均感受到了一种从未有过的疲惫，他觉得自己是亚细亚的孤儿，无所适从。

“做人难，做男人更难，做有理想有抱负、成功与事业并重的男人更是难上加难。”王伦哀叹着。

西边的太阳就要落山了，梁山泊里静悄悄，王伦弹起土琵琶，唱起了哀伤的歌谣。

第三章

梁中书是个草包，听了老婆的话，派了不懂管理的杨志来押运生辰纲，结果出了问题，在黄泥冈上被晁盖、吴用和阮氏兄弟等人用计智取。

• 吴用教授的财经寓言

梁中书是个草包，听了老婆的话，派了不懂管理的杨志来押运生辰纲，结果出了问题，

在黄泥冈上被晁盖、吴用和阮氏兄弟等人用计智取。可惜，晁盖等人合伙盗窃国家财产生辰纲的事遭人举报，他们只好逃命到了梁山泊。

王伦领着一班头领出关迎接，晁盖慌忙施礼。

王伦道：“小可王伦，久闻晁天王大名，如雷贯耳。今日且喜光临敝公司。”

晁盖道：“晁某是个不读书史的人，甚是粗鲁。今日事在藏拙，甘心在王总帐下做一小卒，不弃幸甚。”

王伦道：“休如此说，且请到小寨，再有计议。”

一行人都跟着上山来，到得大寨聚义厅上，王伦再三谦让晁盖一行人上阶，晁盖等七人在右边一字儿立下，王伦与众头领在左边一字儿立下，一个个都讲礼罢，分宾主对席坐下，王伦唤阶下众小头目声诺已毕，一壁厢动起山寨中鼓乐，又叫小头目去山下款待同来的随从，关下另有客馆安歇，单说山寨里，宰了两头黄牛，十只羊，五头猪，大吹大擂设下筵席，众头领饮酒中间，晁盖把智取生辰纲之事从头至尾，都告诉王伦等众位，王伦听罢，领教了晁盖的手段，骇然了半晌，心内踌躇，作声不得。但表面上还是虚作应答，筵席至晚散毕，众头领送晁盖等人往关下客馆内安歇，自有人来服侍。

晁盖心中欢喜，对吴用等六人说道：“我们造下这等弥天大罪，哪里去安身！不是这王总经理如此错爱，我等皆已流落江湖。此恩不可忘报！”

吴用只是冷笑。

晁盖道：“先生何故只是冷笑？有什么想法吗？”

吴用道：“兄长性直。你道王伦肯收留我们？兄长不看他的心，只观他的颜色动静便知。”

晁盖道：“观他颜色怎地？”

吴用道：“兄长不见他早间席上与兄长说话倒有交情，次后因兄长说出杀了许多官兵、捕盗、巡检，放了何涛、阮氏三雄如此豪杰，他便有些颜色变了，虽是口中答应，心里好生不然。若是他有心收留我们，只就早上便议定了坐位。杜迁、宋万这两个，自是粗鲁的人，待客之事如何省得？只有林冲那人原是京师禁军教头，大郡的人，诸事晓得，今不得已坐了第四位。早间留意林冲看王伦答应兄长模样，他自便有些不平之气，频频把眼瞅这王伦，心内自己踌躇。我看这人倒有顾盼之心，只是不得已。刚才出来之时，我给了他一本书，这本书看下去，管叫他本寨自相火并！”

晁盖道：“全仗先生妙策。”

当夜七人各自安歇。

林冲从王伦办公室回来，觉得很郁闷。王伦和公司中层领导商量的是晁盖等人投资加盟公司的可行性问题。在林冲看来，晁盖等人的到来是公司的一件幸事，不但为公司输送来了新鲜血液，更带来了充足的资金和先进的市场开拓经验。但王伦的表现让他大失所望，因为王伦不想失去自己的指挥权。

林冲生了半天闷气，忽然想起吴用教授送给自己的那本书还没看。吴用是著名的经济学家，也是著名的畅销书作家，他送自己书看肯定大有深意。

林冲从公文包里取出书读起来。这是吴教授写的一本财经寓言，很简单，林冲用不到一小时的时间就把书看完了，但这本书让他感慨良多。故事梗概是这样的：

洪荒之地，有一片树林。树林里原本是空荡荡的，没有什么动物。一只麻雀最早来到这里，它带着小麻雀在树林里做了窝。小麻雀还很小，帮不了大麻雀什么忙，因此它觉得很孤单。

后来，又来了一只乌鸦。乌鸦本来是在树林里歇歇脚的，但麻雀对它说，只要你留下来，我就让你和我一样，成为这树林的王，我会给你 30% 的股份。乌鸦一听，很高兴。它在外总是遭白眼，在这里却能拥有 30% 的股份，当上自己的主人，于是乌鸦就留了下来。

麻雀和乌鸦很快就发现，它们两个即使累死，也不能把所有的果实收下来，只得任其烂

掉，这对它们是很大的损失。于是麻雀和乌鸦到其他树林贴出招聘启事，找别的动物和它们一起创业。那些动物一开始也和乌鸦一样，不愿意来。但麻雀像对付乌鸦一样，对这些小动物也封官许愿，除了按月发给它们草籽之外，还给分红，这样，很多小动物都纷至沓来。

树林立刻热闹起来。麻雀和乌鸦已经不用到外头拉动物入伙了，相反，它们还要进行面试，以便择优录取那些慕名而来的动物。麻雀和乌鸦不敢收留猛兽，只招聘那些机灵的松鼠、勤劳的蚂蚁、奔跑的蜈蚣、敏感的兔子什么的，因为它们任劳任怨，能创造更多的剩余价值。

一些厉害的角色也开始闯到这片树林里来。对付老虎、金钱豹、狮子之类的猛兽，麻雀和乌鸦也有它们的办法，它们知道惹不起这些大块头，就定期交税。这些厉害角色也是爱面子的，觉得麻雀和乌鸦既然给了自己这样的待遇，自己也应当本分一些。何况，它们还有别的树林要管理。于是麻雀和乌鸦与这些大型动物也相安无事。

麻雀和乌鸦最头痛的是那些不大不小的动物，比如猴子、豺狗、梅花鹿什么的。它们比麻雀和乌鸦要强壮，但是比老虎、金钱豹、狮子要柔弱；它们是树林里最大的破坏力量，比那些厉害角色难缠得多，总是上窜下跳，不是一个安民告示就可以轻松搞定的；它们总是愤愤不平，无时无刻不在想着统治树林；它们在树林里开会，说什么“一只麻雀和一只乌鸦，凭什么来统治我们呢？它们不过是来得早一些罢了”。

麻雀和乌鸦觉察后吓得惊惶失措。它们想：“我们好不容易建立起来的树林秩序，可不能让这帮畜生给毁了。”麻雀和乌鸦想来想去，终于想出了一个好办法---建立契约。

几天后，麻雀和乌鸦公布了《丛林契约》。

《丛林契约》规定，树林是大家的，任何人都不能据为己有；麻雀和乌鸦是这个树林的发现者，所以应该享有更多的权利和最大的股份；蚂蚁、蜈蚣、松鼠、兔子等动物是光荣的劳动者，所以理应获得相应的股份；猴子、豺狗、梅花鹿等动物，享有在树林里生存的权利；老虎、金钱豹、狮子等动物拥有管理职责和获得税收的权利。

《丛林契约》兼顾了很多动物的权利，大多数动物都表示满意。本着契约的精神，所有动物都不敢轻举妄动，开始老老实实在地生活，包括那些不安定分子。因为它们知道，对付麻雀和乌鸦很容易，但要对付那些厉害角色就是自找倒霉。

就这样，在《丛林契约》的保护下，麻雀和乌鸦的后代一直在那片树林里当着树林之王。

林冲看完了寓言，感触颇多。

他想：“如果不改变的话，这就是公司的未来。要想把公司做大，就必须清除挡在发展道路上的障碍，清除麻雀与乌鸦。”

林冲洞悉了吴用教授送给他这本书的初衷，他心里说道：“好吧，为了公司的未来更加光明，我来当这个清道夫吧。”

· 林冲给王伦的一封信

林冲提起笔来，就给王伦总裁写了一封信。他一边写信一边摇头，大宋国的管理者中，晁盖没几个，吴用也不太多，多的是王伦这样心肠狭隘、多谋少决、成事不足败事有余的货色。

当然，林冲没有引用吴用的财经寓言，因为他不想让王伦把这理解为“内外勾结，犯上作乱”。

王伦很晚才来到公司，一进公司，秘书小姐就递给他一封信，王伦接过信，顺手在女秘书屁股上摸了一把。女秘书的屁股有老公的一半，也有老板的一半，这是大宋国的潜规则。秘书笑了笑，扭着屁股翩然而下。王伦注意到，女秘书今天居然穿了一件用虎皮做的超短裙，看起来很前卫。王伦拆开信读了起来。

尊敬的王总：

您好。自从投奔山寨以来，已过许多时日。在业务开展过程中，经过与您的多次交谈和公司管理实务的操作，我对绿林公司的情况有了深刻的认识。回首几年来的风风雨雨，真是

一言难尽。出于对您和公司的关心，凭借我本人的管理经验，我在此向您提出我的看法和建议。也许下面的很多话都比较尖锐，或者有不少不成熟和欠考虑的地方。但我的目的只有一个，那就是希望能对公司的发展有所裨益。我想谈谈如下几个问题。

第一，企业的经营现状。根据我个人的观察，公司现在正处于十分关键的管理升级时期。企业在高速发展，业务要继续优先发展，但是，企业人、财、物等资源都已出现短缺，旧有的观念和管理方法完全不匹配企业发展的要求，但企业到底应该采取什么管理方式，却又一时找不出好办法。这个时候，就产生了企业管理模式或方法升级的必要性和迫切性。管理升级叫“管理拐点”，是企业发展中的重要关节。所谓拐点，不外乎两种结局，拐得好就过去了，企业找到了适合自己的新管理方法或模式，从此实现了又一次飞跃，企业进入了不断健康发展和自我突破的良性循环，从此大路朝天；拐得不好呢？没有拐成功，没有打烂坛坛罐罐，管理模式不伦不类，企业出于惯性仍然会前进一段时间，但过后就徘徊不进，或者掉进沟里，而这种情形是所有人都不希望看到的。公司能否顺利实现管理升级，关系到企业的前途命运。我认为，公司领导层必须注意转变自己的管理观念，树立危机意识，认清我们面临的巨大风险和危害，避免浮躁和盲目。

第二，在企业转型期，一个公司最需要改变和应该最先改变的不是别人，而是老板和领导人自己！转型时期，最容易犯老毛病的不是员工，也是领导人自己！公司总经理是企业文化的塑造者和培育者，是企业发展战略的执行人和管理者，因此，总经理是否愉快胜任，对公司能否顺利转型构成了巨大的挑战。董事长和总经理要真正认识到自己的优点和缺点所在，正因为每个人都有自己的不足之处，公司才需要聘请其他一些人才来共谋大业。如果一两位老板在实际工作中忘记了这一点，凡事都要表现自己最强，势必压抑其他人才的才能，打击其他人才的工作积极性和创造性。企业领导人要改变观念，破除在经理人选择上的山头情结和迷思，大胆选用德才兼备的专业管理人才，主动以诚相待，像三国三君主那样，把自己山寨的事业当成大家共同的事业，在经济上舍小利而存大利、求大利，采用任人唯贤、惟才是用的选拔原则，借用并发挥其他山寨领袖的聪明才智，大胆重用诸葛亮这样有操守的职业经理人。公司用人才要有适当机制，选拔人才不能仅凭一两位老板个人的好恶，“武大郎开店”式的想法必须摒弃。只有领导和老板自己的观念和管理模式改变了，企业领导人正确把握自己的新角色，带头进入新角色，企业的管理转型和管理升级才能高效率地完成。

第三，想真正完成企业转型，做成大事业，依靠的不再是个人或一两个人，而是要依靠优秀的团队，没有优秀的团队，就没有真正长久成功的事业。高级人才也是人，他们所要的当然也是金钱，但单纯的金钱满足不了他们，他们也要荣誉、成就感和社会地位。公司如能正确地认识到这一点，必将改变对待管理人员的态度，从而为管理人员创造出一个既有极高的工作压力，又充满奋斗豪情的优良工作环境，公司的发展前景自会更加光明。绿林公司对人才一定要有诚心，所谓的忠诚，应该是双向的，企业对员工忠诚，员工对企业忠诚，单向的忠诚是不长久和无益于双方获益的。

第四，管理升级快则需要一两年，慢则需要两三年，以稳定有序和适应业务发展为原则，可快可慢，没有一定的死规律。企业能否顺利升级，关键在于执行。公司要制定一个大的目标和方案，然后循序渐进，一点一点地来，从根本和最基础的做起，一定不能急，欲速则不达。整个公司的管理都需要提升，梁山泊的繁荣不是一天就能建成的。公司目前最缺少的就是制度化和规范化。灵活是好事，但太多变则会给下属的工作带来困难。公司在作出重大决策时，可行性研究还是必要的，决策的科学制度也是应该建立起来的，没有制度的保证，决策太个人化或情绪化会带来较大风险。董事会决策制度一定要率先建立起来，董事长和总经理及其他核心人物之间产生的所有的工作分歧，都必须通过科学的决策制度来解决，尤其是事关重大的问题，绝对不能关起门来议事，出了门口骂娘。只有这样管理，才能使方向明确统一，执行力才会更强。你说你的，我做我的，执行力怎么能强呢？对公司大多数人来说，

最重要的是业绩，而不是管理。但是对于公司来说，管理永远是第一位的。

第五，建立我们的企业文化。“企业没文化，永远长不大；即使长得大，还是没文化；长大没文化，迟早被人骂。”这是我自己概括出来的话。没有文化的企业只是经济机器，不可能保持长久旺盛的生命力。我们的企业文化首先要摆脱草寇文化。为什么绝大多数的山寨不是做不大，就是倒得快？分析其原因，我认为最主要的问题就是摆脱不了一种所谓的草寇文化，身逢乱世，群雄崛起于草莽，他们带领着各自的人马，不是拦路抢劫，就是东奔西杀，胜了就攻占城池抢夺财富，败了就丢盔卸甲弃城而逃。一个山大王倒下去，一群山大王站起来。没有人能作通盘的战略思考，因为他们始终是拥兵自立的草寇，对他们来说，赢也赢得糊里糊涂，死也死得不明不白。他们总是将偶然的成功当成了必然，甚至当成永恒。他们忽略了企业的外在发展环境和经济发展的规律，除了自己的山寨以外，什么市场营销、经济规律、企业文化，一概不知。这是其一；

其二，要反对企业政治。企业政治是什么？是高俅玩的把戏，是祖宗留给我们的一笔肮脏的财富。说一下我个人的感受吧。记得我刚进公司时，听到了很多负面议论，说什么“林冲开会总是一言不发，对绿林公司有成见”，说什么“林冲喜欢批评人，老是指责这个做得不对，那个做得不对”，说什么“林冲高级领导做惯了，专挑豪华宾馆住宿，住一晚就是几十两银子”，说什么“林冲不像个领导样子，与小喽啰打成一片”，总之，什么说法都有，什么言谈都有，让人哭笑不得！

根据公司的规定，我的费用一部分是有标准定额的，一部分是实报实销的。在执行过程中，我所有的费用都没有超过公司规定的标准，相反，我还搭了不少银子和人情，不瞒您说，我都快搭不起了！但即使如此，在您的公司，我依然感觉我不是自己人！企业里存在着一个圈子，分布在各个层次和各个部门，自觉或不自觉形成了一个非正式组织。他们总是给我留下这样一种印象：他们除了完成自己的工作外，还负责对所有员工进行监督，因为他们是您的自己人。您似乎也不自觉地在他们和我们之间实施两种标准的管理制度，即对我们管理严格甚至苛刻，对他们则一再谅解迁就。

这段时间来，我没看到支持和配合，没有看到平等、公平和公正，没有看到精诚合作、同甘共苦、同舟共济、和谐共处，相反，我像是生活在一群螃蟹之中。王总，您或许知道我的意思。篓子中放了一群螃蟹，不必盖上盖子，螃蟹也是爬不出去的，因为只要有一只想往上爬，其他螃蟹便会纷纷攀附在他的身上，结果是把牠拉下来，最后没有一只出得去。绿林公司里常有一些分子，不喜欢看到别人的成就与杰出表现，天天想尽办法破坏与打压，相互串联和穿小鞋，久而久之，组织里只剩下一群互相牵制、毫无生产力的螃蟹。这就是螃蟹文化。很多时候，他们的做法让人寒心，使我经常想起风雪山神庙的情景，草料场烧了，我无路可去，一个人在雪地里孤独前行。这种情况正常吗？这种企业文化能让人安心工作吗？这种企业文化能留住优秀人才吗？这种企业文化能让我们不断地做强做大吗？我想很难！

绿林公司已经到了生死关头，该是我们深刻反思的时候了！每个企业家都应该是追求完美的理想主义者，没有理想的企业长不成绿林。

王伦把林冲的信让人抄了很多份，放在公司办公会上让大家讨论，当然，他和林冲都不在场。很多人看完信之后表了态。

杜迁说：“这是大部分小企业的悲哀，现在这样的情况很多。唉，可能是大宋国的国情吧！”

宋万说：“这哪是辞职信，简直就是吐苦水嘛！林冲当初进来的时候怎么就对这个公司一点都不了解呢？何况你应聘的还是个高层职位。知己知彼，百战不殆。你能怪着谁呢？”

朱贵说：“具体情况不了解，但是值得反思！”

中层干部甲（王伦的舅舅）说道：“企业大了都这样，谁又能具体解决呢？”

中层干部乙（王伦的小舅子）说道：“林冲同志比起我要能干很多，而他只有三十岁，

作为同龄人，我很钦佩他。我只是一名经理助理，但我知道他所提到的一些事情，他的助手完全可以帮他解决和处理好。凭林冲同志的才干，放下包袱，敞开怀抱，一定会拥有更加美好的未来！”

中层干部丙（王伦的大表哥）说道：“林冲同志不应该灰心，应该总结经验，寻找另一个更好的工作，一定会有一番作为的。”

王伦躲在屏风后面，听着这些议论。

王伦把林冲的信捏在手里，早已经反复看了半天。虽然他读过几天私塾，是个落魄的秀才，算得半个知识分子，但他必须承认：这封信自己不是完全能够看得懂！但他从字里行间看出了两个字，那就是：野心！

“林冲是个野心家！他是从野猪林出来的一头野猪！他之所以选择在这个时候给我写这封信，无非就是向我示威，表明他有了晁盖等人的支持！这厮曾经是八十万禁军教头，有过管理大型公司的经验，如今该是他逆风飞扬的时候了！这个贼配军！我好心好意收留了他，如今他对我却这般恩将仇报！”

王伦的火气蓦地从心头升腾起来，在他狭隘的胸中熊熊燃烧。他像一只野猫般把爪子磨了磨，把背弓了起来，浑身蓄满了力气。他说：“明天，我就会让林冲从老子的公司滚出去！”

• 王伦被资本赶下台

吴用不知从哪里得到了林冲给王伦写的信，正在和晁盖一起好好研读。不可否认，他和晁盖一样，对王伦公司都是有入主的欲望的。读了林冲的信，他们在最短的时间里对王伦公司的经营现状有了最直观的认识。

两人正在商谈，只听有人报道：“林教头相访！”

吴用便对晁盖道：“这人来相探，定是读了俺的书，中俺计了。”

他站起身来迎接，邀请林冲入到客馆里面，林冲因为写信给王伦，受到了谩骂、围攻和批判，正涨了一肚皮的鸟气。

吴用上前称谢道：“夜来重蒙恩赐，拜扰不当。”

林冲道：“小可有失恭敬。虽有奉承之心，奈何不在其位，望乞恕罪。”

吴学究道：“我等虽是不才，非为草木，岂不见林经理错爱之心，顾盼之意？感恩不浅！”

晁盖再三谦让林冲上坐，林冲哪里肯，推晁盖上首坐了，林冲便在下首坐定。

晁盖道：“久闻林经理大名，不想今日得会。”

林冲道：“小人在东京时，就曾听到晁总和吴教授的名声。今日能够得见尊颜，实是平生之幸。”

晁盖称谢道：“深感厚意。”

吴用道：“小生旧日听说林经理在东京时，开了自己的公司，十分豪杰，因得罪了高俅，公司也被查封。后闻听在沧州亦被火烧了大军草料场，又是他的计策，只是不知谁推荐林经理加盟王伦公司？”

林冲道：“说起高俅这贼陷害之事，但提起，毛发直立！又不能报得此仇！来此容身，皆是柴大官人举荐。”

吴用道：“柴大官人，莫非是江湖上称为‘小旋风’柴进的么？”

林冲道：“正是此人。”

晁盖道：“小可多闻柴大官人是大周皇帝嫡派子孙，如今在钱庄做总经理，仗义疏财，接纳四方豪杰，无论如何能够会他一面才好！”

吴用又对林冲道：“这柴大官人名闻寰海，是个声播天下的人，林经理武艺超群，又能从柴大官人处得到贷款，王伦理应把这第一把交椅与林经理坐。王总待人接物，一团和气，如何心地倒恁窄狭？”

林冲道：“今日山寨幸得众多豪杰，既有先进经验，又有大笔投资，似锦上添花，如早

苗得雨。然王伦只怀妒贤忌能之心，惟恐众豪杰以资本相压。夜来因见兄长说起投资入股之事，他便有些不然，装出不肯相留的模样。”

吴用道：“既然王总裁有这般之心，我等休要待他发付，自投别处去便了，我们手里有资金，即便不来绿林公司，也有去处。”

林冲道：“众豪杰休生见外之心。林冲自有分晓，须知我在这公司也有股份。小可只恐众豪杰生退去之意，特来早早说知。我定和宋迁、杜万、朱贵打好招呼，想必他们也会同意。”

晁盖道：“林经理如此错爱，俺弟兄皆感厚意。”

吴用说道：“感激归感激，我们可什么也没做，什么也没说。”说完之后，吴用就摇着扇子笑起来。

林冲道：“先生放心，林冲自有分寸。这绿林公司早就不赢利，已经发不出工资很久了，如此下去，离破产不远矣！众豪杰且请宽心，此事包在林冲身上。”说完之后，林冲就告辞了。

吴用看着林冲走远，转身对晁盖说：“晁兄，如果不出意外的话，这山寨就是你的了。但是，还有一些方面需要注意。”

晁盖和吴用坐下来，就着昏暗的烛光，开始谈起来。

吴用说道：“这次兼并，事关重大，我想应该注意如下事项：

第一，要尽量实现最大多数客户资源的顺利过渡。这是首要的一条，否则的话，绿林公司可能在一段时期内元气大伤。要秉着‘盗亦有道’的方针，成立客户服务处，对有业务往来的所有客户的资料进行汇编，摸清楚其出没规律，并对其中的重点客户进行相对独立的服务。

第二，安抚人心，施以小恩小惠。不能因为王伦的离开，而使其他员工寒心，觉得为绿林公司做事、和晁盖一起做事没有前途。

第三，人员还是要调整的，但是需要一个过程，以方便业务的平稳过渡。尽量安抚和王伦走得比较近的人，不能因为王伦的离开而导致大规模的人员动荡，使公司的管理体系和市场体系发生更大的起伏。我手上掌握了一个黑名单，上面这些人是必须要开掉的；剩下的中层干部中，有几个人各方面素质都还是不错的，可以留用。

第四，在可达到的范围内提升业绩指标，较明显地提高薪酬。这可以激励整个公司的士气，尤其是销售人员的士气。虽然我们现在做到这点还有困难，但是要让员工感受到我们的诚意。

第五，为王伦举行一个欢送会。如果条件允许的话，为王伦举办一个有中层干部、业务骨干参加的欢送会。这既能表明我们的兄弟情谊，又会给其他员工带来良性影响。”

晁盖听完吴用的话，对吴用说道：“教授，你真是管理高手！”

吴用摇了摇扇子，谦虚地笑了笑，就在吴用和晁盖讨论绿林公司的未来的时候，林冲和杜迁、宋万、朱贵来到了王伦的办公室，王伦看四个人一起过来，就猜出了他们的来意，他知道来者不善，所以也没给什么好脸色。

王伦决定先发制人。他说道：“你们知道不知道，公司是我的！”

林冲陪着耐心，说道：“我们知道王总为公司费了不少的心！”

王伦怒吼起来：“我当然费了不少的心！我是创始人！我是 CEO！王伦公司是我的！”

林冲面色很冷静，说道：“Nothing！”

王伦一下子摸不到头脑，他问林冲：“你说什么？”

林冲笑了笑，说道：“Nothing，就是‘什么都不是’的意思。这是洋文，你不懂的。”

王伦的脸都气绿了。他说：“林冲，你用这种言语来伤害我，岂不是失了上下尊卑！”

林冲说道：“王总，我们不要争吵，我林冲的脾气你是知道的，也是个杀人放火的主儿。大家不如心平气和地把这件事说清楚。我想先问王总，你有钱吗？你赚钱吗？杜迁、宋万、

朱贵和我，在公司都有股份，但是我们从来没有分过红。你总是说，公司不挣钱，可我们每天都在大碗喝酒、大口吃肉、大把地烧钱。说实话，我们已经忍了很久了！杜迁、宋万、朱贵和我的股份加起来，刚好比你多那么一点点，所以我们决定，请晁盖来收购我们！”

林冲终于把话挑明了。在资本社会，资本的意志最大，谁有银子谁就有发言权，这点王伦是清楚的。

他看了看杜迁、宋万和朱贵，他们看着王伦，摇了摇头。

王伦又知道了：在资本面前，没有任何兄弟情义可言。

“罢了。”王伦彻底地看清了现实，颓然倒在老板椅上。

他对林冲说：“你去和晁盖商谈收购的事情吧，我同意。”

林冲笑了笑：“事情好像不是这样简单。晁盖不是简单地收购，他想参与公司的管理。王总，我想，两个 CEO 一定要拿掉一个。”

王伦跳了起来，说道：“林冲，你这是在逼宫。”

林冲说道：“这句话，即使我不说，他们也会说的。王总，你还是早作打算吧。”

林冲说完就去找晁盖了，杜迁、宋万、朱贵等人跟在他后面也去了。

王伦重重地叹了一口气。

王伦想：“我的心腹都在哪里？”

他往外面看了一眼，那几个身边心腹之人本待要来帮他，但见了林冲这般凶猛气势，谁敢向前。他们也不想因为一时意气，丢了自己的工作。

王伦一下子泄了气。

王伦公司终于被晁盖给兼并了。

让王伦退出王伦公司并没有费什么周折，也没有刀光剑影。王伦公司的代表王伦和投资方晁盖在断金亭作了一个了断，达成了协议：王伦把自己在公司的股份出让，换成银子，退出公司的管理层。那些银子也不算很少，足够王伦花很长时间了。

林冲没有火并王伦，晁盖带来的雄厚资本已经完全可以把王伦赶出董事会。大家都是江湖人物，用不着动刀动枪。后人编造出林冲火并王伦这样的情节，只能说他们不了解资本运作的潜规则，也就是钱规则：在外部资本的虎视眈眈之下，创业者会失去一部分或是全部对企业的控制权。资本有资本的逻辑，一旦获得内部资源，资本就会变成主人。王伦公司虽然是王伦创办的，但当外部资本成为主导的时候，王伦便由老板沦为职业经理人，干不下去就得走人。

王伦没有出席为他举办的欢送会，自己挑着银子下山去了有的小喽啰一直目送着这个落寞的英雄下山。

他们说：王伦走的时候，眼睛都红了，是哭着离开的。

据说王伦后来又搞了一个小公司，招了一群小喽啰，开始做别的生意。他的生意做得很艰难，和原先的王伦公司不可同日而语。

正如吴用所安排的那样，晁盖顺利地当上了山寨之主，吴用做了军师，林冲还是做他的职业经理人，虽然他为这次兼并立下了汗马功劳，但也没得到什么明显的回报。安顿下来之后，晁盖便叫人取出打劫得来的金珠宝贝，当厅赏赐众小头目并众多小喽啰。

王伦公司更名为晁盖公司，大家都欢天喜地。当下椎牛宰马，祭祀天地神明，庆贺公司重组，众头领饮酒至半夜方散，次日，又举办公司庆祝酒会，酒会之后，又一连吃了数日筵席。

晁盖顺利接管了王伦公司，风平浪静地实现了客户资源的顺利过渡。

第四章

吴用觉得晁盖的工作方法有问题，他想挑一个合适的机会，和晁总探讨一下此事，果然，机会来了---晁盖累病了。

· 吴用笑谈管理

晁盖工作很勤奋，对自己要求的也非常严格，他十分敬业，每天只睡很短的时间，晚上子时之前才乘着四轮大马车回家是常有的事。有时候，晁盖就在公司打地铺，这被称为公司的“床上文化”，每个人都津津乐道。

吴用觉得晁盖的工作方法有问题，他想挑一个合适的机会，和晁总探讨一下此事，果然，机会来了——晁盖累病了。

吴用去探视，问候了晁盖的病情之后，吴用说道：“晁总，您每天工作这样辛苦，为什么不授权让属下去做呢？您可以拿出更多时间去考虑企业战略上的大事。”

晁盖说道：“我知道这样做很累，如果能授权让下面的人去做这些事的话，我也求之不得。但他们往往做不好，我也只好亲自出马。那些人都是私塾先生教出来的蠢物，只会服从，不会创新。再说，有些事根本就是事先没法预料到的，甚至超出我的估计。你让他们去做，他们能做得了主吗？工作认真是我的习惯，就像农民喜欢种地一样，这辈子看来是很难改变了。”

吴用说道：“您经常过多干预会影响他们工作热情的。”

晁盖说道：“我知道，可我有时忍不住。我看到他们工作成效低就着急，但其实我也在努力克制自己，林冲他们也跟我提过很多次意见了，可我就是改不了。这也许就是所谓的江山易改、本性难移吧。”

吴用笑了笑，说道：“晁总，我来给你讲讲王英吧！”

晁盖问道：“哪个王英？莫不是‘矮脚虎’？”

吴用笑道：“就是他。”

晁盖说道：“他有什么可讲的？”

吴用说道：“这个‘矮脚虎’，莫瞧他的身子小，对付女人可是有一招！”

晁盖说道：“王英的名声也就毁在这里。”

吴用说道：“其实也不尽然。他的老婆扈三娘可不是简单女人，为什么就那么听王英的话？”

晁盖一下子来了兴趣，忙催吴用快说。

吴用说道：“这个小矮子可是聪明人。他在外面独打天下，人人都认为他精明强干、样样在行；可回到了家里，他立马就会显得傻乎乎的，样样不懂，处处不能，小事杂事全糊涂。”

晁盖道：“他是不是给扈三娘吓的？咱们梁山泊里的娘儿们，个个都给惯坏了！”

吴用笑道：“他才不是呢！王英是个懒丈夫，却有一套治家理论，那就是丈夫要傻，要给妻子创造当贤内助的机会。他把家全权交给扈三娘打理，他所要做的，不过是每次回家吃饭，夸奖妻子烧的菜好吃，把家里拾掇得干干净净。这样一来，他的工作不分心，妻子也满意，因而家庭和睦，成了梁山泊的模范家庭！”

晁盖笑了，说道：“的确是这样，王英这方面比武大郎强多了！”

吴用说道：“想想看，假如换一种做法，王英总是以大丈夫自居，回到家里就指手画脚、事必躬亲、横挑鼻子竖挑眼的话，那么扈三娘肯定不高兴，做事也不会上心，弄得不好，两口子还得整天打架。”

晁盖说道：“吴教授说这些家长里短，恐怕是有寓意吧！”

吴用说道：“古人云，修身齐家治国平天下，实在是一回事呀！在一个企业，其实也是有阴阳之分的。领导管下属，就像丈夫管老婆，远之则怨，近之则狎，实在是个学问。作为一个企业领导，只有掌握住分寸，才会培育起一个真正强有力的组织。就像两个人不能同在一起赶马车一样，做事的空间有限，不具有兼容性。两个人，一条鞭子，你在忙，别人就会闲着，想叫他忙也忙不起来。其中的道理很简单，太能干的人会影响其他人。一旦你挤占了别人的做事空间，就等于在培养他们的惰性，让他们无所事事、无所适从。”

晁盖说道：“你的意思是说，是我夺过了别人的鞭子？”

吴用说道：“说算盘上的珠子可能更准确。你拨一拨珠子，他才会动一动。这就是组织中最大的悲哀。”

晁盖说道：“我总觉得他们太弱智了，很简单的事情都做不好，常常还要我亲自搞定。”

吴用说道：“员工的弱智来源于领导的强智、强制和强治。”

吴用把这三个词用毛笔写下来，放在晁盖面前。

吴用说道：“第一个‘强智’的意思是说，老子天下第一，老将出马，一个顶俩；第二个‘强制’是说，领导者独断专行，迷恋手中的权力；第三个‘强治’就是指领导刻意扮演强者，认为只有自己知道该怎么做，组织的整体功效根本无法发挥。”

晁盖说道：“你这话是对的，我也有感触。我总是把自己羁绊于具体事务之中，又束缚了他人之手脚。俗话说，埋头走路，不知抬眼看天，就是这个意思。”

吴用说道：“领导必须要真正腾出时间用于思考，要学会调动和运用组织里的其他人，必须学会弱化自己。像您现在这样，除了忙着交际应酬之外，还要操心协调控制部下的工作，恨不得一天可以掰碎了用。除了睡觉外，其余的时间都在为公司做事。您还要求小喽啰们也向您看齐，站着说话不如扫地，大家都忙得昏天黑地，您看了才高兴。您想想，这是不是太过了？”

晁盖笑了笑，尽管心里有点不舒服，还是得承认吴用所说的有道理。

吴用拿起笔，又在宣纸上写了三个字。

晁盖凑过去一看，是“事、市、势”三个字。

晁盖问道：“教授，这是何意？”

吴用说道：“老板和老板是不一样的，有大、中、小的说法。小老板做‘事’侧重于做具体的事情，计较一城一地的得失；中老板做‘市’，‘市’是市场，注重手段的运用；大老板做‘势’，用公孙胜常说的话说来，就是‘法、术、势’的势，‘累劫修来证入虚空三昧，自在神通；几十年抽添水火，换髓移筋，方得超形度世，游戏造化。’‘势’侧重于宏观战略的制定，善于运势，才能获得真正的成功。”

“先生说得太笼统，具体该怎么办呢？”晁盖问道。

吴用说道：“任何一家公司若想要成功，关键在于最高层人员是否能分享权力。高层人员必须把重点放在整个组织的发展上，而非个人权力的扩张。当公司趋向成熟，组织应该变为一个蜘蛛网状，您应该隐在这个网状系统中，成为灵魂人物。虽然弱化了自己，却成就了组织的强大。自己懒，是为了让他人勤；自己不干，是为了让别人更好地干；自己不负责，却是为了让别人更好地负责。勤恳的领导管的是事，而聪明的领导管的是人，用人管人，这便是管理的真谛。”

晁盖说道：“还要加上制度的保证---‘矮脚虎’再矮也是老虎，是要吃人的。”

吴用笑了，说道：“‘托塔天王’果然是‘托塔天王’。”

• 晁盖落马

在吴用先生的指点下，晁盖大胆放权，充分发挥宋江等人的能量，绿林公司果然形势大好，开始渐入佳境。

从本性上看，晁盖和宋江不同，他并不热中于权力，也没有什么宏图大志，只是想当一个草莽英雄。晁盖走的是稳健之路，他的设想是：绿林公司平稳走下来大概需十年左右的时间，那时就可以名正言顺地顺利上市。

而宋江不同，他还很年轻，年轻到可以把无耻当作个性，可以把“脸皮厚、心肠黑”当作自己的座右铭。宋江认为晁盖的思想是小农经营意识，他的评价是：晁盖可能是一个企业家，但绝对不是一个商界奇才。

宋江对晁盖颇有微词：“似这般，可得富贵么？”他问别人。

“心在山东身在吴，飘蓬江海漫嗟吁。他时若遂凌云志，敢笑黄巢不丈夫！”人在江湖，不飞则已，一飞就要冲天，这就是宋江的理想。

为了达到他的理想，宋江开始慢慢地把权力从晁盖的手上转移过来。晁盖开始有一种不好的感觉：他觉得自己不像是生存在绿林，而是生存在竹林。

他听说过这样一个竹子定律：台风扫过热带地区时，竹类植物总能逃脱厄运不受损伤。竹子只是弯曲下来，一旦风暴吹过，它们会在瞬间弹回原位。

晁盖现在的感觉也是这样，他的命令传下去，却总是遭到若有若无的抵抗。那些干部先是弯下腰来，以示注意到了晁总的指示，但一出办公室的门，他们就恢复原样，弄得晁盖只好不断重复他的要求。

山寨之主晁盖陷于郁闷之中，他觉得自己真的成了灵魂人物。绿林公司的大小事务都由总经理宋江一手搞定，在绿林公司内，众人还把晁盖当董事长看待，不时给他一些香火供奉；但在绿林公司之外，江湖上只知“及时雨”宋江的大名，不知有晁盖。宋江这个黑厮成了绿林公司真正意义上的第一把手。

林冲劝晁盖说：“晁总啊，放权不是弃权！权力这东西，既要放得开，还要收得拢！”

晁盖说道：“林冲兄弟多虑了！”

林冲说道：“晁总，谨慎哪！我就是被朋友害得如此凄惨！一开始，我也是和陆虞侯交好，但还是被他坑了。他和高俅一起设计了白虎堂骗局，搞得我家破人亡，只能辞职下海，落草为寇。”

晁盖摇了摇头，说道：“朋友是不会害我的，我重金把他请过来，他不会如此恩将仇报！”

林冲说道：“晁总说的固然不错，但人是会变的，任何人看到这样大的一个企业都会有一些想法的。吴用当初和您说的那些话，也许正是站在宋江的立场上说的。”

林冲的话在晁盖的心头留下了很大的阴影。

晁盖很愤懑：大宋国总是这样，企业政治向来无处不在！连吴用那样的书生都被宋江拉下了水！

但他无能为力，因为宋江并没有让他抓住什么贪污、腐化之类的把柄，他的业绩和脸皮一样出色，在做一个伟大的伪装者和假好人的同时，在架空晁盖、取得绝对领导权的同时，还显得自己十分忠心耿耿。

晁盖希望改变自己的处境，还好，机会来了。

盗马贼“金毛犬”段景住盗得一匹好马，浑身雪白，并无一根杂毛。头至尾，长一丈，蹄至脊，高八尺。那马一日能行千里，北方有名，唤作照夜玉狮子马，乃是大金王子骑坐的。在经过曾头市时，这匹马被“曾家五虎”夺去了。

段景住上了梁山，希望能把马要回来。

耐人寻味的是，段景住声明，那马是献给宋江而不是晁盖的，“江湖上只闻‘及时雨’大名，无路可见，欲将此马前来进献与头领，权表我进身之意。”

晁盖听了“金毛犬”的表述，觉得脸上很挂不住。

“金毛犬”是很市侩的人，他的话清楚表明了晁盖在梁山和人们心目中的实际地位。

晁盖大怒，决定亲自出马，夺取曾头市。

曾头市是个小地方，委实用不着绿林公司的董事长出面，但晁盖现在也顾不了那么多了。他要亲自出马重建威名，夺回正在丧失的权威地位。

宋江道：“哥哥是山寨之主，不可轻动，小弟愿往。”

晁盖对宋江说：“不是我要夺你的功劳。你下山多遍了，厮杀劳困。我今替你走一遭。下次有事，却是贤弟去。”

晁盖对宋江说的话连称呼都没有，透着不快与愤懑。这段话有三层含义，宋江都听懂了：一是晁盖并非要夺宋江的功劳，而是要夺回自己失去的权威与尊严；二是宋江下山多遍，已

经功高震主，该休息了；三是我晁盖只是替你宋江走一遭，等我回来，再和你细算账，你还要听我调遣。

晁盖的话让宋江很不爽，但他没有表现出来。

晁盖下山，点了二十名左右大将。这些人有林冲、刘唐、阮小二、阮小五、阮小七、白胜、杜迁、宋万等，都是梁山的旧部，是他的嫡系部队成员；除此之外，还有呼延灼、徐宁、穆弘、张横、杨雄、石秀、孙立、黄信、燕顺、邓飞、欧鹏等人，他们都是公司新招聘来的，非宋江嫡系，既可以当作晁盖自己的嫡系培养，又可以做战场上的炮灰。

晁盖没有带吴用，他已经听够了吴用的理论，众人在山下金沙滩为晁盖饯行时，饮酒之间，忽起一阵狂风，把晁盖新制的认军旗半腰吹折。

吴用谏道：“哥哥才出军，风吹折认军旗，于军不利。不若停待几日，却去和那厮理会。”

晁盖道：“天地风云，何足为怪？趁此春暖之时，不去拿他，直待养成那厮气势，却去进兵，那时迟了。你且休阻我！遮莫怎地，要去走一遭！”

吴用哪里劝得住！晁盖之所以对吴用已经很客气，是因为他对吴用已经丧失了基本的信任，他认为吴用和宋江是一伙儿的！

战场上，晁盖表现得很急躁，他太急于重新扬名立威，结果欲速则不达。第一次战役，军中就折了很多人马。晁盖回到寨中，心中甚忧。

众将劝道：“哥哥且宽心，休得愁闷，有伤贵体。往常宋公明哥哥出军，亦曾失利，好歹得胜回寨。今日混战，各折了些军马，又不曾输了与他，何须忧闷？”

晁盖听众人又拿他和宋江相比，只是郁郁不乐。晁盖急于应战，犯了兵家大忌，结果被诱骗，进入了史文恭设好的包围圈。黑暗中，一支毒箭射过来，正射中晁盖的脸颊。梁山好汉大败，只好退回梁山泊来。众头领来看视晁盖时，晁盖已经水米不能入口，浑身虚肿。这个时候是最需要表现自己的忠诚的，所以宋江守定在床前啼哭。但晁盖心里还是很清楚，没有被宋江的表象感动。他实在不想把权力移交给宋江。这个黑厮，究竟会把绿林公司带到何处去，实在让他心里没底。

弥留之际，晁盖转头看着宋江，嘱咐道：“贤弟，莫怪我说。若哪个捉得射死我的，便让他做梁山泊主。”

众头领都听到了晁盖遗嘱。

晁盖之所以说“莫怪我说”，是有着颇为复杂的心理背景。他其实就是告诉宋江：“宋黑子，不怕你烦，我明着告诉你，我信不过你，我并不看好你，我不想把权力交给你，所以，我想找个人来制约你。”

但晁盖也只是说说而已。因为，他正在死去，晁盖没有继承人，所以不用分割公司的资产。

处理完晁盖的后事，吴用在办公会议上说道：“晁总去了，山寨中岂可一日无主？若宋总经理不当董事长，其余人都是哥哥手下之人，谁人敢当此位？况且，众人多是哥哥心腹，亦无人敢有他说！宋总便可权且尊临此位坐一坐，待日后别有计较。”

吴用的话说到宋江的心坎儿里去了。

宋江喜不自胜，迫不及待地说道：“吴教授说得太对了。今日小可权当此位，待日后为哥哥报仇雪恨了，拿住史文恭的，不拘何人，须当此位。”

黑旋风李逵在侧边叫道：“哥哥休说做梁山泊主，便做个大宋皇帝你也肯！”

李逵是个极聪明的人，他之所以说“你也肯”而不说“你也能”，摆明是说出了宋江的心态！

宋江被李逵揭了疮疤，大怒道：“这黑厮又来胡说！再若如此乱言，先割了你这厮舌头！”

李逵继续装傻充愣，说道：“我又不教哥哥不做！说请哥哥做皇帝，倒要先割我舌头！”

吴用只好打圆场说道：“这厮不识时务，众人不得和他一般见识。”

宋江焚香已罢，被扶到主位，居中正面坐了第一把椅子，成了绿林公司的新一任董事长。

晁盖死在企业最为辉煌的时候，所以尤其令人惋惜。人们后来评价晁盖之死，有很多说法：有人说晁盖死于滥情，一旦企业家为情所困，感情的洪水冲毁了理智的大堤，他就离死不远了；有人说他失去了对风险的控制，欠缺一个企业家的基本功；有人说晁盖应该控制自己的贪念，“天底下黄金铺地，哪个人能够全得”；有人说对富豪的安全问题应该引起足够的重视，晁盖们要提防射过来的暗箭；有人还说表面上强大的富豪，内心却越来越弱。富豪的内心有不可承受之重，人们应该关注商界精英的内心世界；但人们一致认为：一点小事就可以毁掉一个大人物，这可真是得不偿失。

人们都认为晁盖是为了一匹马死的，所以他们创造出了“富豪落马”这个词来表达他们复杂的心情。千年之后，这个词被人从《水浒》的故纸堆里翻了出来，又开始流行。

· 注入卢俊义的优良资产

那宋江坐上绿林公司董事长的位置后，第一件事就是把聚义厅改为忠义堂。宋江虽然没有解释为什么要这么做，但“智多星”吴用却看得分明：这黑厮志不在小！绿林公司虽好，也只是个乡镇企业，没有多大的搞头！宋总是想把企业做大做强，想着上市呢！

吴用对宋江的心思早已心知肚明。

宋江的亲弟弟宋清是绿林公司的财政部经理，对梁山泊的财务状况知道得最清楚。绿林公司的托运业务已经基本停顿，因为没有人敢送货上门，把货送给绿林公司无异于羊入狼口，因为很多小喽啰学会了人间蒸发：直接带着托运的货走人！

绿林公司的家底也不容乐观。宋清在晁盖死后作了一个统计，统计的结果使他很忧虑：很多反映在账面上的盈余，其实早已经没有了。比如说：账面反映梁山泊里有五十头大黄牛，他去查实，却发现这五十头大黄牛只剩了三头，其余的都被做成了酱牛肉下酒，就剩下墙上贴着的做牛皮大鼓用的四十七张老牛皮；梁山泊三打祝家庄，得到存粮五十万担，据吴用的估算可够梁山三年之用，但这些粮食放在仓库里，被吃的吃、偷的偷、霉的霉，早已所剩无几了，可账面上依然显示是五十万担。

更让宋清生气的是，梁山泊很多人没有开源节流的意识，李逵等同志对于“经济”这个名词实在毫无概念，他们整天酒足饭饱之后，就想杀人放火，让他们开拓进取、驱牛种田难于上青天。

宋清把公司财务状况向宋江作了汇报。

宋江很着急，忙向吴用讨主意。

吴用其实早就发现了问题，他就等着宋江来向他咨询呢！宋江刚上台，让他知道吴用在绿林公司的作用也是应该的。

吴用说道：“解决财政危机的方法有两个，一个是下山掠夺，这个办法立竿见影。可是环顾四周，从祝家庄、扈家庄、李家庄到曾头市，周边的庄园和山头差不多都已经被我们开发过了，所以这个办法显见行不通。李逵说过要去抢东京，不过据我看，梁山泊还没有这个实力。”

宋江急忙问道：“那却如何是好？”

吴用摇了摇扇子，说道：“想俺吴用号称‘智多星’，这却难不住我，办法总比困难多嘛！”

宋江说道：“军师不要卖关子，快说来听听！”

吴用说道：“办法很简单---赚人入伙。我们只要把一些优良资产注入绿林公司，就可以恢复元气。”

宋江沉思了一会儿，让别人拿自己的优质资产入股绿林公司，这不是一件轻而易举的事。

宋江问道：“此事如何操作？从哪个公司下手？”

吴用笑道：“宋总休要着急。俺已有了全盘策划，只待实施。宋总听说过卢俊义吗？”

宋江说道：“北京城里是有个卢员外，双名俊义，绰号‘玉麒麟’，祖居北京。他有一身

好武艺，棍棒天下无双！听说这个人商业头脑极为发达，是个生意精，他的企业也搞得红红火火。梁山泊寨中若得此人时，小可心上还有什么烦恼不释？教授提起此人，不知为何？”

吴用说道：“我就是想收购卢俊义的独资公司。我们收购了卢氏公司，一方面可以增加公司实力，度过面临的财政危机；另一方面可以借这些知名人物的身份地位，光大绿林公司的概念，为公司添置筹码，为今后上市打好基础；此外，也可就此改变领导层人物构成素质偏低的窘况。”

宋江对吴用的说法大表赞同，不过也有很多担心，便道：“他是北京大名府第一等长者，如何能够得他来落草？”

吴用笑道：“哥哥何故自丧志气？若要此人上山，有何难哉！吴用已经用心多时了，一向不曾忘却。”

宋江便道：“人称足下为‘智多星’，端的名不虚传！敢问军师用甚计策，赚得此人上山？”

吴用说道：“小生凭三寸不烂之舌，直往北京说卢俊义上山，如探囊取物，手到拈来。”

事实证明：吴用的大话说过头了。

收购卢氏公司的行动进行得很不顺利，不但旷日持久，而且波折丛生。

最糟糕的是，卢俊义对这种恶意收购行为怀有很深的抵触情绪，居然向梁山泊公开宣战：“慷慨北京卢俊义，金装玉匣来探地。太平车子不空回，收取此山奇货去！”卢俊义还想来个反收购，把梁山草寇一网打尽。

卢俊义怎敌得过宋江的手段！他被擒之后，见到宋江和吴用等人便大骂：“无端草贼，怎敢赚我！”

吴用说道：“一盘星辰，只有飞来，没有飞去。事已如此，不如坐把交椅。”

但卢俊义还是不肯把优质资产白白送给这帮草寇。

吴用只好加大了收购的力度和舆论造势的强度。他疯狂炒作绿林公司收购卢俊义的消息，不择手段地进行了大规模的宣传造势。

吴用的手段主要包括：

一、在放卢俊义回家之前，做好手脚，公开“卢俊义想要造反”的负面新闻，搞乱卢氏企业，趁机压低卢俊义的心理期望值，制造收购的最好时机；

二、在卢俊义即将被杀头、舆论关注最集中时，突然引爆“石秀劫法场”的新闻热点，达到轰动效应，引起市场的关注；

三、对卢俊义实施最后一分钟营救，使卢氏感恩戴德。此举不但可以收买卢氏企业的上下人心，又通过善意营销的先进理念，塑造了绿林公司的正面形象。

吴用的整体收购方案大获成功。在收购卢氏公司的过程中，吴用还击退了来自道君股份公司旗下的蔡京、童贯、高俅等多人多家联手进行的多次恶意收购，还将“浪子”燕青、“大刀”关胜、“急先锋”索超等多个知名人物收入囊中，漂亮地向宋总交了答卷。

• 宋江与卢俊义的权力之争

吴用机关算尽，终于将“玉麒麟”卢俊义赚上山来。

新人新气象，卢俊义是个实干家，不尚空谈。上山之后，他很想干出点业绩，来报答梁山好汉对他的救命之恩。他其实没有想明白：如果不是这帮草寇捣乱，他还是卢氏独资公司的老板，日子会更舒服。

段景住来报告说绿林公司新买的二百多匹马被曾头市的人抢去了。

宋江大怒道：“前者夺我马匹，至今不曾报仇，晁天王又反遭他射死。今日如此无礼，若不去剿这厮，惹人耻笑不小！”

吴用道：“即日春暖无事，正好厮杀取乐。”

卢俊义便起身道：“卢某得蒙救命上山，未能报恩，今愿尽命前往，未知尊意若何？”

宋江便问吴用道：“员外如肯下山，可屈为前部否？”

吴用道：“员外初到山寨，未经战阵，且山岭崎岖，乘马不便，不可为前部先锋。不如另引一支军马，前去平川埋伏，只听中军炮响，便来接应。”

吴用小心盘算，不想让卢俊义抢了头功。但人算不如天算，卢俊义还是干出了一件漂亮事来——他活捉了射死晁天王的史文恭。

这虽说是件好事，却引发了绿林公司的政治危机。晁盖临终遗言，曾当着众头领的面对宋江说：“贤弟，莫怪我说，有哪个捉得射死我的，便叫他做梁山泊主。”这话摆明了是不想让宋江接班，而是想把机会留给更有本事的后来人。

宋江深谙厚黑之学，他知道：这个时候应该以退为进，扮猪吃虎，方是良策。众人将史文恭剖腹剜心，享祭晁盖已罢，宋江就忠义堂上与众弟兄商议梁山泊立主之事。

吴用便道：“兄长为尊，卢员外为次。其余众弟兄，各依旧位。”他的意思是说：按既定规矩办，卢俊义就是立了大功，也还是老二。

宋江道：“晁总临死之前说过，但有人捉得史文恭者，不拣是谁，便为梁山泊之主。今日，卢员外生擒此贼，赴山祭献晁兄，报仇雪恨，正当为尊。不必多说。”

卢俊义道：“小弟德薄才疏，怎敢承当此位？就是排在最后，也是过分。”

宋江道：“非宋某多谦，有三件不如员外处。第一件，宋江身材黑矮，员外堂堂一表，凛凛一躯，众人无能得及；第二件，宋江出身小吏，感蒙众兄弟不弃，暂居尊位，员外生于富贵之家，长有豪杰之誉，在商界有极大的影响力，又非众人所能及；第三件，宋江文不能安邦，武不能伏众，手无缚鸡之力，身无寸箭之功，员外力敌万人，通今博古，一发众人无能得及。员外有如此才德，正当为山寨之主。他时把绿林公司做大做强，股票上市，能使弟兄们尽生光彩。宋江主张已定，休得推托。”

虽说这些未必是宋江的真心话，不过这些事实基本还是成立的。宋江除了收买人心、挥金如土、爱充好人、装傻充愣之外，似乎也没有什么别的本事。

卢俊义拜于地下，说道：“兄长枉自多谈。卢某宁死，实难从命。”

吴用又道：“兄长为尊，卢员外为次，皆人所伏。兄长若如是再三推让，恐冷了众人之心。”

原来吴用已把眼视众人，故出此语。他的意思是说：“喂，你们这些人！还不表忠心！”

只见‘黑旋风’李逵大叫道：“我在江州，舍身拼命，跟将你来，众人都饶让你一步！我自天也不怕！你只管让来让去假甚鸟！我便杀将起来各自散伙！”

李逵的语言总是这样，话糙理直，让人爱听！

武松见吴用以目示人，也上前叫道：“哥哥手下许多经理人都是跳槽过来的，他们只服哥哥，如何肯从别人？”

刘唐便道：“我们起初七个上山，那时便有让哥哥为尊之意，今日却让与后来人。”刘唐的意思是说：晁盖也是佩服宋江的，早就想让贤了，可惜死得太早，没让成！

鲁智深大叫道：“若还兄长要这许多礼数，洒家们各自散开！”

人们为什么拥戴宋江而不拥戴卢俊义？这是个很玄妙的问题。

在绿林公司的人们看来，宋江不是一个最优秀的人。他表现得不是很聪明，不是那种才智卓越的人，但他一点儿都不愚蠢。他虽然从未特别擅长于刀枪剑戟，但他总是以亲切友善而著称。他是梁山泊的创建者之一，人们认为他在道义上占有巨大优势。

“领导者从来就不是最佳选手。最优秀的领导者很少是跑得最猛、跳得最高、反应最快的人，最优秀的领导者实如其名，就是最优秀的领导者。他靠的是整合的力量——把其他人的工作纳入一个有序的系统，而不是靠自己亲力亲为。”吴用先生总是这样说。

卢俊义就不一样，他还很年轻，头还没有秃，也很坦率，对公司的运转也有丰富的经验。但是，他的聪明中经常会带点儿自鸣得意的成分。他精明敏锐，对绿林公司的经营总是精益求精，总是在挑这样或那样的问题，所以不如宋江受人欢迎。如果他上台的话，他的刚毅和

坚决会让很多人下岗。

每个人选宋江都抱着这样的目的：主观为自己，客观为公司。

但宋江免不得还是要装腔作势一番，他提出了一个解决方案：“目前山寨钱粮缺少，梁山泊东，有两个州府，却有钱粮。一处是东平府，一处是东昌府。我们自来不曾搅扰他那里百姓。今去问他借粮，可写下两个阄儿，我和卢员外各拈一处。如先打破城子的，便做梁山泊主，如何？”众皆无语。

抓阄的结果是，宋江去打东平府，卢俊义去打东昌府。

三月初一日，日暖风和，草青沙软，正好厮杀。

宋江的市场开拓工作进行得很顺利，而卢俊义却连输了两阵。

宋江叹道：“卢俊义如此无缘！特地教吴先生、公孙胜都去帮他，只想要他成功，坐这第一把交椅，谁想又逢敌手！”

宋江后来亲自出马，给卢俊义提供了巨大的支持。他这么做，一方面是为了堵上众人的嘴；另一方面，也是让卢俊义不再有非分之想，对他心服口服。

宋江的权力危机终于安全度过。

但宋江对卢俊义始终是充满提防的。他认为，卢俊义和自己的风格不同是很麻烦的事情！卢的想法不同于自己，整天要说服他，给他洗脑，会非常累人。虽然很多时候卢俊义是对的，但也让宋江不爽。宋江有时候会把意见不同上升到忠诚的高度上来，难怪他会这么想，因为他本身就是一个打着“忠义”招牌的不忠之人。

吴用告诉宋江，企业高层的角色搭配很重要，绿林公司有了宋江和卢俊义，就像鸟儿有了双翅。一个做战略，一个做平衡；一个煽动，一个执行；一个激励，一个操作，有了互补的另一半，这才是完美的配合。据他观察，凡是公司的老总和副总性格相似、臭味相投的，企业中的问题都比较多；凡是两个人是互相补充的，企业都比较健康。

宋江听了吴用的话，决定把卢俊义留下，限制使用。

宋江没给卢俊义多少发挥空间。卢俊义在寡妇一样的副总职位上待了很长时间，并没干出什么惊天动地的事业来。他最后还是受了宋江的连累，吞了水银，郁郁而终。

后人对宋江和吴用赚卢俊义上山这件事情充满了怨愤。明朝万历年间，著名作家李贽夜读《水浒》。当他读到智赚卢俊义一回时，拍案大怒，提笔在书上批道：“宋江、吴用也是多事，如何平白地要好人做强盗？最可恨是赚玉麒麟上山也。”

李贽老先生是提倡人性的，可对宋江来说，人是猴子变的，世界上本不存在什么人性！他拉卢俊义上山，就是为了兼并他的优良资产，经济学从来不讲良心！

第五章

宋江并购了卢氏公司，一打东平，二打东昌。回归山寨后，计点大小头领，共有一百单八员，心中大喜。很快他就高兴不起来了，好像兜腚被人给了一脚。

• 忠义堂石碣受天文 梁山泊英雄分股份

宋江并购了卢氏公司，一打东平，二打东昌。回归山寨后，计点大小头领，共有一百单八员，心中大喜。很快他就高兴不起来了，好像兜腚被人给了一脚。

因为他发现绿林公司的其他人并不高兴，相反，他们表现出一种无所谓的态度，好像公司的扩张和他们没有任何关系。他们该喝酒喝酒，该吃肉吃肉，并且表现出吃喝得更加凶猛的态势，比较具有代表性的是李逵。

宋江早就发现了这种苗头，给李逵记着账呢！李逵曾经砍倒了公家的一个旗杆，在战场上挥舞板斧杀了很多人，而那些人本来都是可以充当小喽啰的。最让宋江生气的是，李逵在沂山上杀死了四只老虎。但是，这四只老虎他一只也没有扛回梁山来！

“哪怕扛回来一只小老虎也是好的嘛！”宋江总是这样想，“做不了虎皮椅，做一张虎皮褥子也是不错的！可李逵就这么把宝贵的资源白白地扔了！他就是沉浸在丧母之痛里，也不

能这么做！”宋江对李逵的做法总是耿耿于怀。

李逵做这些事可能是出于无意，因为他本身就是一个莽撞人。但是宋江发现，绿林公司里，有些人已不再满足于工资和奖金，他们开始各打各的算盘，利用工作之便谋取灰色和黑色收入。

这是宋江绝对不能容忍的。他把吴用请过来，准备就这个问题好好谈一谈，然后进行一次大的整顿。

吴用来到宋江办公室时，宋江正在炕头盘着腿，和弟弟宋清在一起喝酒。

宋江说道：“教授，我真的搞不明白，我们现在资产重组，实力壮大了，为什么还有这么多的问题？”

吴用说道：“正好宋清兄弟也在，我们可以把问题说清楚。”

宋江不知道吴用想说清楚什么。

吴用说道：“古人有言曰，祸兮福所倚，福兮祸所伏，这些问题的出现是正常的。如果这些问题不解决，我怕这种高歌猛进的势头将不久矣！”

宋江惊得呆住了，吴用不是经常说胡话、出昏招的人，他是知道的。

“教授，有什么问题吗？”宋江小心翼翼地问。

吴用说道：“我们的问题就出在产权上，因为我们的产权并不明晰。在我看来，所有人的破坏行为是正常的，因为他们只是被放逐的英雄，并不是绿林公司的主人。所以，你要建立产权和期权概念，要建立新的激励机制，让这些水泊英雄真正把绿林公司当成自己的家。”

宋江说道：“教授，此言差矣。绿林公司就是大家的，我宋江从来没有把梁山泊看成我自己的。”

吴用笑了笑，说道：“宋总，您说得很好，可我想问您，绿林公司的产权真的是那么清晰吗？宋清兄弟也在，他能准确地说出绿林公司有多少资产吗？”

宋清听了这句话，像是被酒呛了，剧烈地咳嗽起来，他是在用这种手段掩藏他的不安。

如果让宋清去清查，他肯定会把绿林公司的家底搞得一清二楚。但宋清不会那么做，因为浑水才好摸鱼。宋清在当财务部经理的过程中，获得了不少的利益，对此，吴用心知肚明，只是睁一只眼闭一只眼。

宋江看了亲兄弟一眼，对他出现这样剧烈的反应有点不以为然。

宋江说道：“绿林公司从建立起就是一本糊涂账，一个大酱缸。现在要想搞清楚，怕也不是一朝一夕的事。教授，这和我们做好汉有什么关系？”

吴用说道：“这会给公司带来许多后遗症。资产不清晰，原始股东对产权没有细分，所有权就变得很虚幻。在绿林公司，人人都是主人，但实际上谁都不是主人。咱们山东人都喜欢吃煎饼，人少的时候，一个人可以吃一个煎饼；人多了，几个人才能分一个煎饼。当煎饼做大到一定程度之后，每个人都会非常关心真正属于自己的一块到底有多大、有多厚，如果不能清楚地知道，很容易形成心结，问题就产生了。”

宋江问道：“那又如何？”

吴用说道：“很简单，把家底分一分，通过股份制改造，打造企业利益共同体，让每个人都真正找出属于自己的那块煎饼。”

宋江道：“这个却难。”

吴用说道：“宋总啊，想坐稳忠义堂的头把交椅，千万别舍不得对兄弟们论功行赏。财聚则人散，财散则人聚，企业只有实现聚财和聚人的协调与平衡，才能持续和稳健地发展。”

宋江低下头没说话。他一直把绿林公司看成是自己的私有财产，但从来没有对别人说过。如今要把这股份让出去，这黑厮的确有点心疼。

经过了痛苦的挣扎，宋江还是同意了吴用的方案。

在梁山泊，座次怎么排是个很敏感的问题，一直很让人伤脑筋。座次排得好，大家都

高兴；排得不好，小则产生不满情绪，大则闹权力危机，甚至会大打出手。座次的问题直接影响每个人的股权分配，影响即将到手的银子，谁都不会温、良、恭、俭、让的。

在和吴用反复商讨过之后，宋江排定了股权分配的座次表：宋江、卢俊义、吴用、公孙胜等人是绿林公司的核心人物，所以排在第一梯队。宋江和吴用自不待言，卢俊义是有投资的，而公孙胜呢？人们传说他受了罗老道的真传，会呼风唤雨、降妖除魔，其实那都是谣传，真正的原因是，公孙胜是宋江的个人理财顾问，帮他在股票市场赚了大把的银子。

其他中层干部，按照各人能力和贡献的大小也排定了座次：关胜、林冲、秦明、呼延灼、花荣、鲁智深、武松、刘唐、雷横、李逵、燕青、杨雄、石秀、解珍、解宝、李俊、张横、张顺、阮小二、阮小五、阮小七、童威、童猛等人，因着本事大、功劳高，排名自然靠前；乐和、时迁、白胜、孙新、顾大嫂、张青、孙二娘等人，因为有吹拉弹唱、鸡鸣狗盗、杀人剥皮的本领，属于有一技之长的人，当然也得到了关照。此外，宋江也照顾了不少关系：柴进是宗室后裔，有很深的背景，他收留过宋江，原先又是钱庄老板，能够跑来贷款，所以排名非常靠前；朱全救过宋江，虽然能力一般，但和宋江的个人关系密切，排名自然也就靠前。

吴用把这个名单拿在手里，心里就犯起了嘀咕：这一百单八将，个个都匪性十足。每个人武艺有强弱，功劳有大小，可都是一样的暴脾气。据吴用来看，靠忠、义二字，恐怕是震慑不住的。

这个名单一旦公布，绿林公司非得乱成一锅粥，人脑袋打成狗脑袋不可。

吴用仔细想了想，想出一个“空降石碣，排名天定”的鬼主意来。

他让“圣手书生”萧让和“玉臂匠”金大坚弄出些龙章凤篆、无人能识的蝌蚪文，刻在一块压酸菜的石头上，埋在地下。等到股权分配方案公布的那天，让“轰天雷”凌振打个曳光弹过来，当作掩人耳目的手段，然后把石头从地下挖出来，说是“空降石碣，排名天定”。

吴用宣布了保密条例，如果泄漏此事就取消他们的分配权，所以萧让和金大坚都闭紧了嘴巴，“打死我也不说”。

吴用的计策取得了成功，绿林公司里的人没有见识过这种“高科技手段”，都被弄蒙了。

股权分配大会进行得很顺利，是一次团结的大会、胜利的大会。梁山泊里，一时间三十六天罡星闪耀，七十二地煞星生辉，大家都被闪闪的金星晃花了眼睛。

会上，宋江意味深长地说：“股权激励制度是一种好制度，可以提高员工积极性、激发责任感、释放组织潜能，从而提高生产率、提高资本运营效率、增强企业凝聚力，有利于人才的吸引与留用。我们把股权作为福利发放给员工，在此过程中，企业不直接支出银子，就能够起到很好的激励作用。当然，股权制度也是一种制约，通过合理设定，这种制度可以矫正经理人的短视心理，减少短期行为，加大经理人的离职机会成本，从而达到优秀人才留用的目的。”

那些人这才知道：如果不好好干的话，如果宋江存心赖账的话，这些所谓的股权或是期权，其实是很难作数的。

但他们还是很高兴，“有总比没有好！”“获而一无所获总比劳而一无所获听起来要好得多！”

绿林公司以新面貌开始了新的历程：山顶上，立一面杏黄旗，上书“替财行道”四字；忠义堂前，绣红旗二面，一书“山东呼保义”，一书“河北玉麒麟”；断金亭也换了大牌匾。

宣和二年四月吉旦，梁山泊大聚会。

宋江击鼓集众，招众人聚到堂上，焚一炉香。他对众人道：“今非昔比，我有片言，我等既是天星地曜相会，必须对天盟誓，各无异心，生死相托，患难相扶，一同扶助宋江，仰答上天之意。”

众皆大喜，齐声道：“是。”

宋江又说道：“众位兄弟，有了董事会，不能废了忠义堂。你们还要看我的眼色，该举

手就举手，该喊口号就喊口号，毋得违误，有伤义气；如有故违不遵者，定依军法治之，决不轻恕。”

忠义堂上号令已定，各人模范遵守，不敢有丝毫违逆。

• 原罪---卢俊义的噩梦

宋江分公司股权和期权的那个夜里，卢俊义做了一个很奇怪的梦，他梦见一人，其身甚长，手挽宝弓。那人喝道：“我是嵇康，要与大宋皇帝收捕贼人，故单身到此。汝等及早各自缚了，免得费我手脚！”

卢俊义梦中听了此言，不觉怒从心发，便提朴刀大踏步赶上，直戳过去，却戳不着，原来刀头先已折了。卢俊义心慌，便弃手中折刀，再去刀架上拣时，只见许多刀、枪、剑、戟，也有缺的，也有折的，齐齐都坏，更无一件可以抵敌。

那人早已赶到背后，卢俊义一时无措，只得提起右手拳头，劈面打去，那人只一弓梢，卢俊义右臂早断，扑地跌倒。那人便从腰里解下绳索，将卢俊义捆缚做一块，拖去一个所在，正中间排设公案。那人南面正坐，把卢俊义推在堂下草里，似欲勘问之状。

只听得门外却有无数人哭声震地。那人叫道：“有话便都进来！”

只见无数人一齐哭着，膝行进来。

卢俊义看时，却都绑缚着，便是宋江等一百零七人。

卢俊义梦中大惊，便问段景住道：“这是甚么缘故？谁人擒获将来？”

段景住却跪在后面，与卢俊义正近，低低告道：“哥哥得知员外被捉，急切无计来救，便与军师商议，只除非行此一条苦肉计策，情愿归附朝廷，庶几保全员外性命。”

说言未了，只见那人拍案骂道：“万死枉贼！你等造下弥天大罪，朝廷屡次前来收捕，你等公然拒杀无数官军！今日却来摇尾乞怜，希图逃脱刀斧！我若今日赦免你们时，日后再何法去治天下？况且狼子野心，正自信你不得！我那刽子手何在？”

说时迟，那时快，只见一声令下，避衣里蜂拥出行刑刽子二百一十六人，两个服侍一个，将宋江、卢俊义等一百单八个好汉于堂下草里一齐处斩。

卢俊义吓得魂不附体，微微闪开眼看堂上时，却有一个牌额，大书“天下太平”四个青字。

卢俊义从噩梦中醒来，发现吴用正在看着他，面带微笑。卢俊义摸了一下头上的冷汗，说道：“教授，为何还没有休息？”

吴用说道：“我不是在监视你，我只是想研究人们在突然得到一大笔股份时的微妙感情。”

卢俊义说道：“一定是分股份这件事扰乱了我的心神。”

吴用说道：“是啊，你做梦的时候，喊‘我有罪’喊了九十八次。”

卢俊义说道：“我就是心里不踏实。”

吴用说道：“还有一句话，‘我无罪’，你喊了七百八十四次！”

卢俊义：“啊？”

吴用说道：“七百八十四次，你一定赚了很多昧心钱。”

卢俊义说道：“教授，你只是强盗的军师，别学人家做学问！”

吴用说道：“我是经济学家。”

卢俊义说道：“省省吧，睡啦！”

吴用问道：“你真觉得自己罪孽深重吗？原罪的问题在你心目中是个惊叹号，还是一个问号？你脑袋里是不是充满了问号？”

卢俊义说道：“我不过是个生意人！我以前可能有不太规范的地方，现在只不过心里有点儿发虚而已！原罪原罪，你到底要怎么样嘛？”

吴用说道：“企业家的原罪问题也正在困扰着我。”

卢俊义说道：“我怎么会罪呢？请你给我一个理由好不好？拜托！”

吴用说道：“原罪需要理由吗？”

卢俊义：“不需要吗？”

吴用说道：“需要吗？”

卢俊义：“不需要吗？”

吴用说道：“我就是和你研究研究嘛，干吗那么认真呢？需要吗？”

吴用转身走了。

卢俊义无奈地摇了摇头，倒头睡了。

第二天早上，卢俊义发现自己的办公桌上放了一副对子，一看就知道是吴教授写的。

上面写的是：“世外人法无定法，然后知非法法也；天下事了犹未了，何妨以不了了之。”

卢俊义默默地念了几遍，心态逐渐平和了。他把这个对子挂在墙上，每日回味不已。

• 绿林公司的上市之痒

上市成了宋江的七年之痒，他和吴用总是在探讨公司上市的可行性问题。不觉炎夏已过，又早秋凉，重阳节日近。

宋江便叫宋清安排大筵席，和众兄弟同赏菊花，唤名菊花之会，又称梁山文化节。那些出差的兄弟们，不论远近，都要招回寨来赴筵。

梁山泊里，肉山酒海，大家筛锣击鼓，大吹大擂，笑语喧哗，觥筹交错，开怀痛饮，宋江大醉，叫取纸笔来，一时乘着酒兴，作词一首，写毕，令乐和单唱这首词。

乐和唱这个词，正唱到“早上市，心方足”。只听武松叫道：“今日也要上市，明日也要上市，却冷了弟兄们的心！”

“黑旋风”便睁圆双眼，大叫道：“上市，上市，上甚鸟市！”只一脚，把桌子踢起，颠作粉碎。

宋江大喝道：“这黑厮怎敢如此无礼？”

众人求情道：“这人酒后发狂，哥哥宽恕。”

宋江不好再发作，只好让人把李逵扶进房睡觉，宋江独自坐在椅子上，不觉酒醒，忽然觉得悲哀。

宋江对武松说道：“兄弟，你也是个晓事的人，我主张公司上市，如何便冷了众人的心？”

武松低头不语。

宋江说道：“各位弟兄，公司上市，青史留名，有何不美！因此只愿早早上市，别无他意。”

众皆称谢不已。

当日饮酒，终不畅怀，席散各回本部门，次日清晨，众人来看李逵时，尚自未醒。

众头领唤起李逵来说道：“你昨日大醉，骂了哥哥，今日要杀你。”

李逵道：“我梦里倒不敢骂他。他要杀我时，便由他杀了罢。”

众弟兄引着李逵，去堂上见宋江请罪。

宋江喝道：“我手下许多人马，都似你这般无礼，岂不乱了法度？且看众兄弟之面，记下你项上一刀，再犯必不轻恕。”

李逵喏喏连声而退，众人皆散，吴用留在了最后，似是有话要说。

宋江问道：“教授，烦死我了，李逵为什么不想公司上市，偏要来捣乱？”

吴用说道：“怨不得李逵，那些上市的公司没几个有好下场的。公司上市可不是件一蹴而就的事，是有成本的，也许会非常高昂。上市之后，公司要披露财务数据。绿林公司自己的事，上市以后就成为公众的事了，所有的经营都要透明，商业秘密因此消失。当股东知道你的商业秘密时，别的山寨也会知道，如此就会带来各种不利影响。”

宋江说道：“依吴教授来看，这绿林公司上市是没有指望了？”

吴用说道：“风雪再大，流水毕竟遮不住。绿林公司上市是我们的长期规划，但是要走

稳着。绿林公司能力不足，资源也不足。而上市需要一定的资金，也需要好项目，如果我们现在就四面开花，只怕将来会变成四面楚歌。”

吴用说完之后，宋江沉默了很长时间。

他觉得，吴用先生好像已经落伍了。这世界上，只有想不到，没有做不到！我宋江卖炊饼出身，如今做到了绿林公司的老总，还有什么事是不能做的呢？

宋江在那里踌躇满志，吴用却像一只老猫般悄悄溜了出去---省得碍眼。

第六章

宋江听说江湖上正在流传一本武林秘籍，听说是叫《资本运营》，很多公司凭借资本运营挣得盆满钵满，实在让宋江羡慕，宋江是相信秘籍的，就像他认为成功有捷径一样。

• 一本叫《资本运营》的武林秘籍

宋江在筹划绿林公司上市的这段时间，结识了不少商界人士。这些人最早和他一样，都是做生意的，后来就开始玩“空手道”。他们倒批文、圈土地，在酒馆中喝着酒，就完成了银子、股份、所有权的交易，自己也摇身一变，成了知名的老总。宋江总觉得自己对生意的理解还是太简单，还是在考虑厂房、员工、管理这些俗务，天天想着找贷款、找项目，拆东墙、补西墙，起点实在太低。他觉得自己观念太落后，缺少一套长远的发展战略，缺少能让公司跳跃式发展的新思路，也就是赚钱的新思维。宋江觉得自己的操作平台---分赃台---太落后，也太保守了。

宋江听说江湖上正在流传一本武林秘籍，听说是叫《资本运营》，很多公司凭借资本运营挣得盆满钵满，实在让宋江羡慕，宋江是相信秘籍的，就像他认为成功有捷径一样。

上学的时候，宋江就看过不少这类秘籍。主要包括：《九阴真经》、《九阳真经》、《葵花宝典》、《密技绝学》、《成功必读》、《老羊皮经》、《腾云术》、《厚黑学》等。他手头还有一套《九天玄女》传世藏书。这是他在梦游的时候从一个破庙得来的，所以也算秘籍。人们都在传说：只要拥有秘籍，普通人立刻就会脱胎换骨，重新做人。张良有了仙人传授的秘籍，运筹帷幄之中，决胜千里之外，辅佐高祖皇帝一统江山，成就了万世功业，实在让人羡慕。

宋江向吴用先生打听这本书，但吴用先生说他没有看过，宋江又去问公孙胜，公孙胜说好像在自己的老师罗老道那里见过这本书，宋江的心狂跳起来，他让时迁去偷来了这本书。此书的封面是红彤彤的，上面写着四个字：资本运营，宋江是如何读这本书的，没有人亲眼看见，所以不能妄言，但是，江湖上流传着这样的版本，宋江翻开第一页，上面写着八个字：江湖秘籍，盖世神功。宋江欢天喜地。第二页让宋江大吃一惊：要练此功，必先自宫。宋江一看这句话就心里发颤：这不是要老子的命嘛？但他咬了咬牙，找了一把快刀，把自己阉了。第三页好歹是个安慰，上面写道：自宫完成，走向成功。第四页打开，宋江一看，眼前一黑，几乎晕过去。上面写道：若不自宫，也能练成此功。

宋江长叹一声：“哎呀，此书误我矣！我的青春小鸟一去不回头！”

宋江咬牙运着气，硬撑着往下看。他翻开第五页，上面写着：资本运营实战篇。宋江凝神静气，忍住疼痛，专心地读起来。

恭喜你自宫成功！你已经饱尝艰辛。在经历了残酷的江湖时代后，你急于浮上水面，实现自己的美好心愿，那就是：以常人难以想像的速度进行青蛙式的跳跃发展，由一块浮萍跳到另一块浮萍！实现这一过程最快的办法就是进行资本运作。业务经营是青蛙公司的低级形态，资本运营是青蛙公司的高级形态，你的企业应当由业务经营转向资本运营。记住：资本运营不是陷阱，而是天上掉下来的大馅饼！以资本运营作为扩张规模的手段，能把一个不起眼的中型企业，一夜之间变成听取蛙声一片的大集团。种田不如做工，做工不如流通，流通不如借钱，借钱不如不还。这就是我们的基本原则。资本运营的分解动作如下。

一、和钱庄建立良好关系。

你的公司如果总是缺钱，有时甚至连吃饭都难以为继，这就说明，你在资金方面一直没有大的靠山！这是你最大的心病。所以，你一定要找到大钱庄！钱庄掌握大量银子，是我们拓展财富过程中所必须借重的。这是头等大事，莫此为甚！一旦把钱庄套进来，就像把金矿开在了自己的后院里，什么事情都好办。钱庄的内部管理人员和信贷人员都是我们的好朋友。朋友不是用来交的，是用来出卖的。你和他们交朋友的最终目的就是利用他们。

二、有钱没钱，先和钱庄混个脸熟。

不要害怕钱庄，他们的识别能力相当于三岁幼童，总是喜欢吃糖。一家钱庄给予知名人士以高额贷款之后，往往容易成为其他钱庄争相贷款的理由之一，对于该公司的偿还能力则很少注意。这是他们的通病。你要选择一个大钱庄开立统一结算户头，先和钱庄搭上线，混个脸熟。

三、把钱庄变成自己的汲水车。

在与其他山寨商家的业务往来中，制造巨量现金流，每月都要上百万两银子，制造在钱庄心目中的美好印象。即使正在负债经营、日子过得很紧，也要勒紧裤带纳粮交税，资助公益事业，力争使贵公司的知名度得到最大限度的扩大与传播，获得品牌美誉度。利用大好局面，可分别在几家钱庄获取大额贷款。一旦钱庄变成了自己的汲水车，银子会像水一样流进公司。

四、让水车响成一片。

通过投资、担保等关系形成群体，放大整个集团客户的借款能力，让水车响成一片。这些群体客户往往在一个富豪的掌控下，相互之间形成密切的资金关系。通过财务运作，将钱庄银子转为企业自有经营资金。然后，以这笔银子做后盾，收购一家上市公司，将经过精心培育的这一部分资产装入上市公司中，进行暗中控制。

五、在资本市场与其他市场之间寻找支点。

资本运营有三种情况：一种情况是把收购来的公司当孩子养，把他养得非常好，直到他长大成人；第二类，把收购来的公司当猪养，买进来养肥了再卖掉；第三类，做人贩子，把收购来的公司挑个好主儿卖了。当然，你也可以不走这三条寻常路，可以去开发地产，用“土地+贷款”的手段，迅速获得财富。这是一种滚雪球式的贷款游戏，你要学会和高俅等人建立合作伙伴关系，以这种游戏积累财富，其速度将是惊人的；你也可以在股市融资，用挣到的银子偿还钱庄贷款；当然，最理想的方式是不还。你可以把不良资产转移到下面一些公司，让其合法破产。

六、注意事项。

资本运作并不难，难就难在资源整合。如何让钱庄、高俅等机构心甘情愿地为我所用，既要靠机缘巧合，又需要长时间的探索。戏法人人会变，各有巧妙不同。

宋江看完之后，大呼过瘾，真是闹得值！要是不闹自己，怎么会对资本运营产生如此深的感触呢！

宋江看书看得过瘾，早把自身的伤痛搁在了一边。

宋江把《资本运营》这本书给卢俊义看，希望他也能提高提高，卢俊义虽然一直躲在宋江的阴影下，但他总是藏在阴影里眯着眼睛看太阳，是个很清醒的人，卢俊义觉得，宋江似乎有上市情结，好像搞绿林公司就是为了上市，上市是成功的标志，不上市就不成功。

卢俊义是做实业起家的，看问题从来很实际。他认为：宋江所认为的资本运营就是不断地拿银子玩游戏，只是不断制造概念，不断用小钱换大钱、用担保换担保，制造所谓的现金流，制造泡沫，是非常错误和荒唐的。他们上市的目的就是为了骗钱，买空卖空，收购兼并，收购一个公司后再卖掉一个公司，抵押一个公司后获取一笔贷款。他们成立集团，其实就是为了互相担保关联交易，弄到更多的钱。

卢俊义认为，这种制造财富的方法是危险的，成吨的银子都在半空中忽忽悠悠，一旦哪

个环节出问题，银子就会砸下来，大家全完蛋。

“宋江这样搞下去，迟早会出问题。”卢俊义对自己说。

但他无能为力，宋江已经得了失心疯，谁的话都听不进去了。

他到底是精神领袖还是神经领袖，答案只有宋江自己知道。

• 公孙胜股市操盘

想要搞所谓的资本运作的话，必须得有银子，没有银子，一切都是瞎扯。宋江知道这个道理，其实宋江这几年也攒了几个钱，都是让公孙胜帮他炒股挣的。

公孙胜道号“一清先生”，蓟州人氏，自幼在乡中好习枪棒，学成武艺多般，人但呼为公孙胜大郎。为因学得一家道术，善能呼风唤雨，驾雾腾云，江湖上都称他作“入云龙”。

公孙胜的师傅是罗老道，法力高深。公孙胜勤奋好学、博闻强记，又有出众的辩才，这几乎注定他从事任何行业都会成功，但他偏偏选择了到绿林公司，而且偏偏选择了炒股。

公孙胜选择这种职业的原因非常简单：他认为股市商机无限，公孙胜是在罗老道的耳濡目染下开始对股市感兴趣的。

公孙胜刚刚师从罗老道的时候，社会上正发股疯，罗老道每晚都孜孜不倦地做着功课，他利用自己的特长---奇门遁甲、阴阳八卦来预测股票的涨跌趋势。公孙胜就是在这种氛围下对股市燃起了兴趣。

其实公孙胜一进门，就被罗老道看中了。罗老道看中公孙胜的倒不是其强盗逻辑学的专业素质，而是其口齿伶俐、无理也能狡三分的能力，要知道，这是股票从业者必备的基本素质。

公孙胜在罗老道那里接受了近乎残酷的训练。公孙胜除了要在仪表、口才、反应上不断提高自己之外，还要背无数口诀，对股市的各种妖法了如指掌，每天接触大量财经信息，看股市布阵k线图。罗老道还下了血本，特地拨出一万两真金白银供其操作。罗老道表示：只有操作过大资金的人才能领会庄家的意图，而单靠理论只是纸上谈兵。

经过这般磨炼，公孙胜出师了，宋江向罗老道提出请求时，罗老道便派公孙胜来到了绿林公司，大宋国的股票市场都设立在菜市场里面，大家买菜的时候，会顺便到股市转一圈，捎带着看看行情，孙胜每天就站在菜市场里，大声叫卖。

“快来买，萝卜股票耶！萝卜赛梨耶！全大宋国就这一个大萝卜，实在是皮薄水多。”

“诸位往这儿瞧，又青又翠的小白菜股！刚刚出土，保证升值！”

“土豆股来喽！就像本地大土豆，淀粉含量丰富，搁着不发芽，吃了不发胖，可以长期保值升值！”

卖股票的过程中，公孙胜把那些干菜叶子、烂菜叶子一股脑儿夹在股票里卖了出去。

公孙胜做得很成功，因为他穿得像个巫师一样，峨冠博带，挥动斩妖剑，看起来很专业。

为了吸引众人的注意力，公孙胜找了一群耍把戏的给他当合作伙伴，这些合作伙伴包括：小猴、老猴和狗熊。小猴总是出错，人们看着它们抓耳挠腮就乐不可支；出场次数多的老猴特别贼，从容镇定，表演很出色；狗熊很憨厚，什么东西拿在手里就是不撒手。后人把股市不好称为“熊市”，原意就是指总是攥着撒不了手的炒股行为，因怕引起某些人的反感，所以加上了别的解释。

这些合作伙伴的存在给菜市场增添了几许喜剧色彩，大家一边看马戏，一边买股票，戒心也慢慢小了。

除了这些动物之外，观众群里也有托儿。每当公孙胜报出一个股票名称，他们总是率先热烈鼓掌，接着就把银子抛给公孙胜，买下一大堆股票。

观众的情绪就被调动起来。

公孙胜一边不断地说：“股票不多了，请抓紧时间购买！”一边把后门打开，让更多的股票运进来。人们总是买涨不买落，这是他们的心理。

“门都要挤破了”。公孙胜看到股票卖得差不多的时候就决定关门了。“明天再来吧！”

公孙胜从人群里挤过去，觉得心里很舒服，这哪是人啊？分明都是一条一条跳起来争抢钓饵的鱼！这些鱼越多，我公孙胜获利的可能性就越大，当大宋国的股票市场总是和马戏在一起表演的时候，卖股票的公孙胜和买股票的人都皆大欢喜。

但大家很快就发现：买股票倒霉了。一是因为他们实在消化不了这么多的东西；另一个原因是，那些股票已开始缩水，就像白菜叶子一样渐渐溃烂了。

他们到菜市场去讨说法，宋江和公孙胜早跑了。

没有人管这些事，卖股票就像卖菜，卖菜的人越多，买菜的人越多，市场越繁荣，方方面面的人得的好处也越多。他们只要交易量，别的就不管了。

宋江和公孙胜在绿林公司的办公室里数着那些赚来的银子，心里乐开了花。

• 柴进为什么贷款给宋江

柴进为什么贷款给宋江

宋江去找柴进，准备把炒股挣来的银子存在柴进的钱庄，再和他商量一下资本运作的事。柴进的钱庄里有大把的银子，放着不用实在太可惜了。出于安全考虑，他让李逵赶马车送他去。

柴进是沧州横海郡人，又称“柴大官人”。他是大周皇帝嫡派子孙，人说他仗义疏财，专一结识天下好汉，救助遭难的人，是个现世的孟尝君。

他经营的钱庄本是官府投资办的，因他经营得久了，事事又都由他出面，江湖上也就把钱庄看成是他的了。宋江和柴进早就认识，穷困潦倒之时，宋江还在柴进的府上住过几天，宋江后来还从柴进的钱庄搞过几次贷款，宋江给柴进回扣，柴进不要，宋江很感动。

柴进说道：“你给我这几个钱也没什么大用。这样吧，等你们公司实行股份制，卖给我点儿原始股就可以了。”

宋江听了，心里暗暗叫了一声“苦也”，说是卖，其实就是白送，这可比给几个回扣多多了。

绿林公司实行股份制之后，宋江为了报答柴进当初对他的知遇之恩，也把柴进列入了董事会，给了他股份。

大宋时代的人都是这样，表面上义薄云天，实则贪财好利，这也是潜规则，到了柴进的钱庄，宋江让李逵在门外等着，自己进去了，炒股挣来的银子是宋江自己的，绿林公司的人知道得越少越好，每次见到柴进，宋江都会有自卑感，觉得自己寒酸，柴进是个文静儒雅的人，总是被人称为绅士，也有人赞他是大宋国最优雅的银行家。

柴进对生活的细节很在乎：鞋子非东京皮而不开粘的薄底快靴不穿，长衫非东京蒙你特别娇的不穿，就连内裤也是名为KD---即俗称卡裆的。

柴进是钱庄的元老级人物，有丹书铁券，那就是他的任命书。

柴进喜欢拿钱庄的钱交朋友，这样花才痛快、才过瘾。“反正钱也不是我的，我爱怎么花就怎么花！”柴进总是这么说。

柴进成了那些江湖老手的活菩萨和钱袋子，在他们看来，柴进是块唐僧肉，谁都可以啃两口，越早啃上越占便宜，柴进也是有求必应，只要好汉张口，银子是要多少给多少。所以，柴进在江湖上人缘很好，很多人对他都膜拜有加。

见面之后，宋江问道：“柴总，最近忙什么呢？”

柴进说道：“还能干什么？疯狂地去拉存款，疯狂放贷款，疯狂制造不良资产，疯狂清理不良资产，这就是我整天干的事。”

宋江说道：“我最近听到了一个传闻，说是上头准备实行高薪养廉政策，防止掌握银子的人变质。”

柴进笑了笑，说道：“哎，有什么用呢！还用他养，我们自己就可以养活自己！”

柴进很聪明，他对宋江的来意很清楚。许多富豪在引人注目的财富积累过程中，往往与掌握大笔银子的人形成十分密切的关系。柴进的钱庄掌握着的大量黄金白银，往往是宋江等人在拓展财富过程中所必须借助的资源。

柴进笑道：“绿林公司生气勃勃，发展态势非常好。”

宋江苦笑道：“饭还吃得起，想要再上一层楼可是难上加难。”

柴进说道：“这有何难？我可以给你提供贷款。”

宋江笑道：“难怪人们都说你们钱庄的人最爱傍大款。”

柴进也笑道：“我们钱庄实行的是 name lending 的办法，越有钱就越想借给你钱。在我们眼里，富人往往是优质客户，穷人只不过是普通客户而已。既然是优质客户，总归是讲信用的，怎么可能赖账不还呢？既然是富人，又怎么可能无力偿还？我们就是嫌贫爱富，富人就是我们的最爱。有人说我们傍大款，不傍大款，我那些小喽啰吃什么！再说，并不是我们一家这么做！很多钱庄都这样。我们发放贷款，不是看你这个企业的经营、财务及现金流状况的好坏，只看你是不是大户，是不是有其他钱庄发放给你贷款。”

宋江问道：“你做得了主吗？”

柴进不屑一顾地说：“钱庄是道君的，可人事任免权最终掌握在我手中。只要我说话，谁敢不网开一面！别人就是摆设。说难听点儿，你只要搞定我一个人，贷款问题就可以解决！说吧，你想贷多少银子？”

宋江说道：“我还没想好呢！再说，我手里还有几个钱！”

柴进笑道：“花自己的钱不算本事，花别人的钱办自己的事才叫本事，你的想法应该改改了！”

宋江说道：“这样吧，我正在想一个方案，等这个方案出来，我再和你细谈！”

柴进说道：“项目还用想吗？一拍脑袋就是一个！你可以开发楼盘。这是现在来钱最快的手段。要是那样的话，我可以帮你不少忙。”

宋江忽然想起了《资本运营》里面的“土地+贷款”，心里动了一下。

柴进又说道：“你还可以收购别家公司，然后用那家公司的名义贷款；也可以拿存单互相担保、重复抵押，这样你的贷款额度就会越来越高。不过这招儿你千万不要对别人说。”

宋江笑了笑说道：“这招儿都被江湖传遍了。再说，哪一招儿不是你们钱庄里的人教的？”

柴进笑起来，“那倒是。”

宋江把银子放进钱庄的地窖里存好，又和柴进扯了会儿别的，便起身告辞。

李逵早在马车上睡着了，在和宋江回家的路上，李逵高兴地唱起了歌。

“找呀找呀找呀找，找到一个好朋友。敬个礼，握握手，有钱才是好朋友。”李逵唱着这首歌。

宋江听了，有点高兴，他想：这黑厮唱得不错，还挺有心眼的。

李逵看宋江听得很高兴，就唱起另一首儿歌来。

“吹，吹，吹个大气球；吹，吹，吹个大气球；吹，吹，吹个大气球。”这首歌歌词只有一句，李逵翻来覆去地唱。

宋江听得烦闷，一巴掌打在李逵头上，“吹，吹，吹你妈个头，快点儿赶车！”

李逵被打蒙了。见宋江脸色不对，他也不敢多问，一路赶着马车回梁山去也。

• 宋江炒作《九天玄女传世藏书》

在柴进的钱庄地窖里存着一大笔银子的宋江最近很烦躁，因为他找不到合适的项目投资。

有一天，他忽然想起了自己在破庙里捡到的那几本叫什么《九天玄女》的破书。宋江突然想到：何不玩个玄的？我为什么不能搞一个《九天玄女传世藏书》呢？

《九天玄女传世藏书》的想法使宋江激动得不能自己。他把吴用请来，和他商议这件事。

吴用是个老学究，虽然搞不清这九天玄女究竟是何方神圣，但还是对宋江的想法表示支持。

吴用说道：“《九天玄女传世藏书》？嗯，听起来不错！有文化，够经典！这套书要有绝对的权威性，要做成真正的经典。不过，宋总啊，我们身在绿林，名不见经传，做主编似乎不太合适吧，怎么也得找个大师啊！”

宋江想了想，忽然想起一个人来——公孙胜的老师罗老道。

罗老道学贯古今，让他做《九天玄女传世藏书》的主编，实在是名至实归。

宋江第一次去找罗老道，被工作人员挡住了。宋江被委婉地告之：罗道长正在闭门修炼，不可能来做这个主编。

罗老道其实对宋江是早有耳闻，当他听说宋江要编撰《九天玄女传世藏书》后，第一感觉就是：宋江是个大骗子，他要把那些破庙里找到的书当成一个文化工程来搞，简直是疯了。

宋江只好另想办法。在公孙胜的帮助下，宋江终于见到了罗老道的真容。

宋江对罗老道说：“道长，《九天玄女》是民族的宝贵财富，我对它有着很深的感情。因为《九天玄女》，我躲过了文化围剿；因为《九天玄女》，我成了亿万富翁。《九天玄女》是个筐，啥都能往里面装；《九天玄女》是宝库，谁读了都能当万元户。家里没有《九天玄女》，就像秤上没有准星；家里有了《九天玄女》，就能透出主人的品位和富足。”

除此之外，宋江还说了很多。

罗老道是个很有知识的人，他被宋江对传统文化的热爱和热诚所打动，终于答应出任《九天玄女传世藏书》的主编。当天，宋江就将银子给了罗老道，作为项目的启动资金。

在罗老道的支持下，费了九牛二虎之力，这套书终于编撰完成。

甫一面世，《九天玄女传世藏书》立刻在出版界和文化界引起轰动。大家都认为，宋江干了一件可以流芳千古的事，这套破庙里的书早就应该被刊刻出来，焕发出它应有的价值！

吴用却看着这套书发了愁。

吴用说道：“宋总啊，这银子变成纸很容易，要再变回来，可就难了！这书如何推向市场呢？”

宋江笑了笑，说道：“教授，包在我身上。我宋江有惊人的运作天分，区区几本破书，却还难不住我！我决定印刷五万套，市场售价每套一百两银子！”

吴用惊道：“乖乖！这破书，一两银子一套都不会有人买的！”

宋江说道：“教授放心，我们可以和柴进连起手来，把《九天玄女传世藏书》这件事搞大。”

吴用说道：“柴进的钱庄是做贷款的，你莫非是想把书抵押给他？”

宋江说道：“正是此意。我们可以把书抵押给钱庄，获得巨额贷款，而钱庄可以用卖书的钱抵冲我们的贷款。”

吴用说道：“这好像不太好运作，柴进会同意吗？”

宋江说道：“绿林也有他的股份，我们是绑在一起的蚂蚱，他帮我，其实就是在帮他自己。”

宋江说完，就拉上书找柴进去了。

宋江如愿以偿，他以这本书为抵押，获得了柴进的贷款。由于书的定价高，获得的贷款额也非常大。

宋江不遗余力地对这套书进行了大力炒作。通过向鲁智深出家的寺院、高太尉的办公室、蔡太师的书房、蒋门神的酒店、西门庆的夜总会等多家单位的无偿捐赠，《九天玄女传世藏书》声誉日隆。

宋江委托柴进的钱庄发行《九天玄女传世藏书》，极大调动了钱庄配合销售的积极性，还一度发生了柴进和钱庄工作人员向客户推销《九天玄女传世藏书》的事情。

武大郎来柴进的钱庄请求贷款，柴进让他买《九天玄女传世藏书》，他能说什么？要知道，他可是来求柴进办事的！

武大郎只好买了十套，他把这些书搬到四轮马车上，书很重，累得他够呛。

武大郎一边搬书一边骂了出来：“宋江，算你狠，再不是从我那儿批发炊饼时的光景了。”

《九天玄女传世藏书》的运作取得了巨大的成功，宋江挣到了海量的银子。

宋江正式邀请柴进加盟绿林公司。柴进想了很长时间，他必须要考虑各种利弊得失。最后，他还是下定决心和宋江一起混了。

宋江任命他为绿林股份市场投资部经理，专门负责融资。

宋江拉柴进入伙，原因很简单。“绿林公司最喜欢从钱庄挖人，因为他们在钱庄有关系，可以贷出款来。”宋江笑着说。

· 宋江遭遇阎婆惜

凭借成功运作了《九天玄女传世藏书》，宋江在京城文化界、金融界名声大振，不仅赚足了金银，儒商的美名更是一夜之间传遍了大街小巷。宋江已经成为大宋民间传说中的第一富豪，有人称宋江是横跨文化界与金融界的两栖大亨，实在是动物凶猛。

宋江的传奇故事在四海流传。

宋江借柴进钱庄的银子不还，口袋里当然有钱。他在东京花三万两银子买了苏东坡他爸爸的四合院。他还请蔡京给自己题写了“有钱始做人”五个大字，并且付了很高的润笔费。苏东坡《题黄牛庙》诗中的这句话有悖大宋国的主流意识，蔡太师虽然老大的不乐意，但碍于宋江的面子，还是给他题了。

现在，宋江什么都有，就是缺女人了。

宋江有钱之后，也想和女人吊膀子，因为，“欲是不灭的”。

虽然江湖上有关于他的下流版本，说他是因为自宫才成为巨富的，但那毕竟是传说，谁也不敢去向他求证。

说实话，宋江很想女人。梁山泊也有女人，不过都不合宋总的胃口。林冲的老婆不错，可惜死了；潘金莲长得也不赖，可惜和西门庆勾搭成奸、毒杀亲夫；王婆是半老徐娘，并且脚太大；潘巧云除了与人私通，还把杨雄弄了个家财两空。“母大虫”顾大嫂、“母夜叉”孙二娘这排名一、二的两个梁山泊女人，都有好武艺，但光看她们的绰号，哪有什么女人味，不是长得五大三粗、膀阔腰圆，就是杀人越货、舞刀弄棒，或者喜欢把男人剥皮做包子。从她们身上，宋江从来没有发现过“气质”二字。也就是“一丈青”扈三娘还像个女人，家庭教育背景不错，不仅武艺超群，而且色佳貌美，腰肢细长，婀娜多姿，还带有几分娇蛮，是现在最流行的“野蛮女友”。他本来是想留给自己用的，但是兔子不吃窝边草，出于大局考虑，他还是把她作为礼物送给了王英。这个女人跟了王英也没有过上好日子，下场很惨，在打仗的时候被一金板儿砖给拍死了。后来，吞并方腊公司的时候，宋江还认识了一个能够手飞石子百发百中的小处女邬琼英，但是也给了“没羽箭”张清。

看来，他是不能在公司内部找到知心爱人了。这个消息被女明星阎婆惜的妈咪知道了。

阎婆惜的妈咪早就听说了宋总裁的名声，托人捎话过来：“我有个女儿长得好模样，又会唱曲儿，省得诸般耍笑。我听说宋总没娘子，因此，央你与宋总说，他若要讨人时，我情愿把婆惜与他。”

阎婆惜宋江是见过的，尤其对她的小酒窝儿印象深刻。

很快，宋江和女明星阎婆惜的绯闻就传了出来。

宋江和阎婆惜第一次正式见面，是在东京城的影视基地---勾栏院。宋江穿着中式白绸对襟唐装，看起来有一股儒雅之气。

在对阎婆惜作自我介绍的时候，宋江花了一番心思，他说自己是《九天玄女传世藏书》的后台老板，国学大师罗老道的亲传弟子，并且是关门弟子，整天跟着老师学了不少文化。

这时，他拿出大大的一面金牌，上刻一个“忠”字，他说这是自己全部经营思想的精华。

女演员阎婆惜好像没听说过这个人，这也难怪，梨园里罗老道很少出现，因为他没有号召力，很多人一见他出来就喊换戏，怕的是他啰唆。

宋江一击之下不能奏效，他想应该改个路子。

宋江说：“我是天罡星下凡，认识很多高层人物，和他们都是兄弟，我有雄厚的政治背景。”

女演员阎婆惜很吃惊：“‘天罡星’，居然有这种星？我只知道有什么天蝎座、天鹅座、水瓶座、大熊座、小熊座，从来没听过‘天罡星’！为什么叫这个名字？难道你的排泄器官和别人的有什么不同吗？”

宋江有点哭笑不得，女演员的无知使他吃惊。他解释道：“‘罡’字不是那样理解的，‘罡’字是这样写的，上面一个像‘四’一样的部首，下面一个‘正’，喏，就是这样。”

宋江把女演员的手抓住，在她的掌心里划起来。

“哎哟，小妹妹，你这手咋这么软乎儿哩！”宋江一边写一边赞叹。

女演员张大嘴巴看着，忽然说道：“我知道你是什么星了！你的‘罡’字是气缸的缸，你正好四个缸，就像一辆四轮跑车！”

这是宋江听到的关于“天罡星”的最骇人听闻的解释！他知道很多演艺界人士都是花瓶，但没有想到婆惜的文化层次这么低，如此不堪！

宋江决定直奔主题。他说：“惜惜，你就是我心目中的九天玄女，嫁给我吧！”

阎婆惜看了他一眼，说道：“要我嫁你也可以，先给我买辆跑车，我要红色的，和你一样，四个缸！”

宋江说“好吧”，但他一听到“缸”这个词就头昏眼花、头重脚轻，随即晕倒在地。

宋江在县西巷内买了一套楼房，置办些家伙什物，安顿了阎婆惜娘儿两个在那里居住。没半月之间，打扮得阎婆惜满头珠翠，遍体绫罗。又过了几日，连那婆子也有若干头面衣服，端的养得婆惜丰衣足食。

宋江为阎婆惜买了一辆“四缸”的大马车---说是四缸，其实很简单，有四匹马，当然就会有四个气缸了。当这些马同时排出烈性甲烷气体的时候，几乎能把阎婆惜熏死过去。

阎婆惜每天让人给她赶着这辆红色的四缸大马车招摇过市，吸引了不少羡慕的眼光。

那些小婆惜们都攒足了劲儿，迫不及待地让人“包”，希望为四缸大马车献身。

宋江为阎婆惜拍了写真集，又请“圣手书生”萧让写了不少文章发表在杂志上来吹捧她。

再后来又赚了很多钱后，宋江一度在到底是买一艘大游船还是买一间娱乐场所送给阎婆惜之间摇摆不定。最终，宋江选择买下了京城著名的娱乐场所---金瓶玉梅夜总会。这个夜总会原来是潘金莲和西门庆开的，在他们出事之后，就被拍卖了。

宋江把夜总会当作礼物送给了婆惜。

好景不长。一开始，宋江夜夜与婆惜一处歇卧，向后渐渐来得少了。宋江心中的完美妻子是客厅里的贵妇、卧室里的荡妇、起居室里的仆妇，可胸大无脑的阎婆惜把这些全都弄反了。她在卧室和起居室总是像个贵妇，表现出过人的教养，对宋江提出近乎苛刻的要求：要洗澡，要洗脚，要吹灯，要遵守程序，等等。

阎婆惜“提高关税壁垒”的行动弄得宋江一点儿“性趣”都没了。

偏偏这阎婆惜十八九岁，正在妙龄，不是省油的灯，因此，红杏出墙就难免了。

阎婆惜在客厅活像个荡妇，和宋江的老朋友张文和上了床。

要知道，大宋时，文艺圈的混乱现象就已经很有名了！

阎婆惜与宋江的关系逐渐冷下来。

但宋江还是和婆惜藕断丝连，把她当个汤婆子，偶尔使用。

宋江开始做大事业的时候，就给阎婆惜留好了后路。

他对外宣称和阎婆惜已经分手，这个办法骗过了媒体，甚至骗过了吴用。

他总是这样干，和自己的亲爹也签了生死文书，声明谁都不管谁，这正是宋江的狡猾之处。

宋江出事之后，阎婆惜在外面躲了很长时间。在她以为人们已经忘记了这件事情的时候，悄然回到了家。她的归来引起了大宋国人的强烈关注，尤其有不少阎婆惜的影迷十分关注她的现状。

那位京城名记几经周折，终于采访到了阎婆惜。他把访谈的结果发表在《江湖日报》上。一番简短的寒暄后，记者直奔主题。

京城名记：您知道您以前的男朋友宋江最近的情况吗？

阎婆惜：我前几天才从国外拍戏回来，我们已经分手很长时间了。

京城名记：据传宋江欠债数百万两银子。

阎婆惜：哦？我真的不知道。

京城名记：凭您对他个人的了解，您相信这个传闻吗？

阎婆惜：我不了解他的工作，我们只谈感情不谈工作。

京城名记：您觉得他人品如何？

阎婆惜：我是搞艺术的，他的生意和我无关。至于宋江的人品，我们在谈恋爱的时候只讲情感、感觉，只讲投入和付出，我从来没有关心过这个问题。再说，你的问题涉及个人隐私，不便回答。

京城名记：你准备如何处置金瓶玉梅夜总会和宋江送给你的四缸大马车？

阎婆惜：这不是我能决定的。

这个访谈的发表没有引起任何反响。阎婆惜并没有因为宋江的倒台而受到任何牵连，相反，她居然越来越红，接拍了许多广告。

不明内情的人说：“这叫不以为耻，反以为荣。”他们不怀好意地把“婆惜”喊成“破鞋”，以此来表达他们的鄙视。

了解内情的人却说：“阎婆惜接拍广告是个可喜的进步。她的铁杆儿庄稼倒了，她知道自己挣钱养活自己了。”他们觉得阎婆惜实在是很坚强，面对凄风苦雨，依然执著于演艺事业，痴心不改。

阎婆惜每天在东京城的勾栏院影视基地来来去去，像个影子一样，竭力避开那些记者的围追堵截。

阎婆惜心里在想什么，只有她自己知道。

没有人自作多情，为阎婆惜的生存发愁。“瘦死的骆驼比马大”，她比大宋国的很多人过得还是要舒服很多。

第七章

要有有钱人的嗜好，西门庆最近喜欢上了泡茶馆。茶馆里环境好，做事情隐蔽，对西门庆这样的有钱人自然就风月老手来说，茶馆实在是个偷鸡摸狗的好地方。

• 西门大官人

继《九天玄女传世藏书》之后，宋江还操作过其他一些书籍，但都没有那套书的影响力大。但宋江上市圈钱的思路却是越来越成熟，那就是：制造一个好的概念，寻找概念的一个基本载体，然后再把概念卖给钱庄。

这个想法在宋江的头脑中日渐清晰，并且他从西门庆大胆的运用方式上也得到了很多经验。

西门庆原来只是阳谷县一个破落户财主，在县里开着个生药铺。后来药铺开大了，就办了一家药业公司，挣了不少银子。西门庆从小也是一个奸诈的人，使得些好拳棒。近来靠贩卖假药突然发迹，专在县里管些公事，与人放刁把滥，说事过钱，排陷官吏。因此，满县人

都饶让他些个。人人都唤他作西门大郎。近来发迹有钱，人都称他作西门大官人。

有钱人自然就要有有钱人的嗜好，西门庆最近喜欢上了泡茶馆。茶馆里环境好，做事情隐蔽，对西门庆这样的风月老手来说，茶馆实在是个偷鸡摸狗的好地方。再说，茶馆里可以沟通信息，一边喝茶，一边谈正事，两不耽误。

王婆从县衙里被放出来之后，就在街上开了一个茶坊。不是为挣钱，就是怕自己闲出一身毛病来。她的儿子成立了一家咨询公司，整天在外面忙活，很少回家。还好，她有一个街坊叫小潘的，时常会来茶馆坐坐。

王婆最近在策划一笔大生意，是西门大官人的药业公司买壳上市的事。那天因为有别人在场，王婆只是和他提了提，语焉不详。西门庆今天是特地来讨教这件事的。

西门庆走在去往王婆家的路上，从一家帘子下边走过。一个妇人手里拿叉竿不牢，失手滑下来，不偏不斜，却好打在西门庆的头巾上。西门庆立住了脚，正待发作，回过脸来一看，却是一个妖娆的妇人。西门庆先自酥了半边，那怒气直钻过爪哇国去了，变作笑吟吟的淫荡相。

这妇人见他不相怪，便叉手深深地道个万福，说道：“奴家一时失手。官人疼了？”

西门庆一面把手整顿头巾，一面把腰曲着地还礼，道：“不妨事，娘子闪了手？”

王婆正出来迎接西门庆，看见了，笑道：“谁教大官人打这屋檐边过？打得正好！”

西门庆笑道：“这是小人不是。冲撞娘子，休怪。”

那妇人也笑道：“官人恕奴些个。”

西门庆又笑着，大大地唱个肥喏，道：“小人不敢。”那一双眼在这妇人身上贼溜溜摸了七八遍，才摇摇摆摆，踏着八字脚进了茶馆。

这妇人自收了帘子叉竿入去，掩上大门。

西门庆走进王婆茶坊里来，去里边水帘下坐了。

王婆笑道：“大官人，却才唱得好个大肥喏！”

西门庆也笑道：“干娘，你且来。我问你，间壁这个雌儿是谁的老小？”

王婆道：“他是阎罗大王的妹子！五道将军的女儿！问她怎的？”

西门庆道：“我和你说正话，休要取笑。”

王婆道：“大官人怎么不认得，这就是我常和你提起的小潘！她娘家姓潘，小名唤作金莲。原来是大户人家的使女，因为那个大户老是对她性骚扰，小潘就告诉了大户的老婆。那个大户以此记恨于心，倒陪些嫁妆，不要一文钱，白白把她嫁给了人。”

“他老公是谁？”西门庆急不可待地问。

“他老公你也应该认识，便是以前每日在街上卖炊饼的武大郎。”

西门庆跌脚笑道：“莫不是人叫他‘三寸丁谷树皮’的武大郎？”

王婆道：“正是他。”

西门庆听了，叫起苦来，说道：“好块羊肉，怎地落在狗口里！”

王婆道：“便是这般苦事！自古道，骏马却驮痴汉走，巧妇常伴拙夫眠。月下老偏生要是这般配合！不过，武大郎现在可真是今非昔比了，你看他的武氏炊饼连锁机构，现在开得满街都是，实在是威风！”

西门庆道：“钱财的确是壮阳的好东西！武大那样的人儿，如今赶上四轮大马车，也是风光得很呢！想小潘，一个水葱样的美艳少妇，却被他当金丝雀关在家里，着实可怜！且不说他，你儿子现在哪里？”

王婆道：“说不得。跟一个公司老板出去逍遥，至今不归，又不知死活。”

西门庆道：“他开了咨询公司，现在活得滋润，名气越混越大，业务也应接不暇。做成一个企业上市，至少可以收入好几万两黄金白银，有时还能拿到5%~8%的股权，一年到头高枕无忧。不像我们搞企业的，整天累死累活。怎不让他叫上我同去？”

王婆笑道：“大官人业务繁忙，怎敢打搅！大官人，你这两日脚步紧，赶趁得频，一定是记挂着买壳上市这件事，我猜得如何？”

西门庆道：“我正是为此而来。买壳上市是关系到西门药业公司长久发展的大事，不可不费一番心思！似你这般开个茶馆小打小闹，何时可得富贵！”

王婆哈哈笑将起来道：“老身不瞒大官人说。我家卖茶，叫作鬼打更！三年前六月初三下雪的那一日，卖了一个泡茶，直到如今不发市。专一靠些杂趁养口。”

西门庆问道：“怎地叫作杂趁？”

王婆笑道：“我一开始就会做媒，又会做牙婆，也会抱腰，也会收小的，也会说风情，也会做马泊六。自从在拜金街开了门店，我就见了市面。同样是做媒，要做就做大的！”

西门庆笑了笑，他想不到王婆居然还有这样的道行。

西门庆笑将起来道：“干娘，你端的智赛萧何，机强陆贾！不瞒干娘说，我不知怎地，听你朦朦胧胧说了买壳上市的话之后，却似收了我三魂七魄一般，只是不知道运作流程。不知你会弄手段么？”

王婆笑道：“庆幸我有那些咨询公司的干儿子！他们时常来我这里喝茶，聊这些内幕，听得多了，也就略知一二。”

西门庆道：“干娘，端的与我说得成时，便送十两银子与你做棺材本。”

王婆暗暗地想：“这厮缺心眼儿得紧！你看我着些甜糖抹在这厮鼻子上，只叫他舔不着。这厮开工厂卖假药，会讨其他人便宜，且教他来老娘手里纳些税！”

• 王婆说买壳上市

王婆笑道：“大官人，你听我说。但凡想买壳上市的，其实很难，要五件事俱全，方才行得。第一件，潘安的貌，你得有漂亮的财务报表；第二件，驴儿大的行货，这是企业的实力，也是财务包装的基础；第三件，要似邓通有钱，买壳上市不是一件轻而易举的事，得花钱，并且不是一两钱银子就可以办成的；第四件，要绵里藏针---忍耐，下得小；第五件，要闲工夫。这五件，唤作‘潘、驴、邓、小、闲’。五件俱全，买壳上市便轻而易举。”

西门庆道：“实不瞒你说，这五件事我都有些。第一，我的面儿虽比不得潘安，也充得过；第二，我小时也曾养得好大龟，此时正处于雄起阶段，实在不可小窥；第三，我家也颇有贯百钱财，虽不及邓通，也得过；第四，我最耐得，他便打我四百顿，休想我回他一下；第五，我最有闲工夫，不然，如何来的恁频？干娘，你只做成我！完备了时，我自重重地谢你。”

王婆道：“大官人，虽然你说五件事都全，我知道还有一件事打搅。”

西门庆说：“你且道甚么一件事打搅？”

王婆道：“大官人，休怪老身直言，我知你从来吝啬，不肯胡乱便使钱，只这一件打搅。”

西门庆道：“这个极容易医治，我只听你的言语便了。”

王婆道：“若是大官人肯使钱时，老身有一套策划方案，便教大官人的西门药业买壳上市大获成功，只不知官人肯依我么？”

西门庆道：“我都依你。干娘有甚妙计？”

王婆笑道：“今日晚了，且回去。过半年三个月却来商量。”

西门庆便跪下道：“干娘！休要耍笑，你做成我则个！”

王婆笑道：“大官人却又慌了！我今日对你说，买壳上市很简单！”

王婆啜了一口茶，带劲地说起来：“西门大官人，这买壳上市就和你想勾搭潘金莲一样，也是有技巧的。你有的是钱，她有的是色，色是什么？就是你要花银子买的‘壳’。你把‘壳’买过来，图的是舒坦，图的是大把的银子；她把‘壳’卖给你，图的是银钱。你把这收购来的公司乔装打扮一番，就可以到股市里圈钱。

这买壳上市就像小鸟啄食，有这么几步。第一步，发现‘潘金莲’。上市公司就像潘金

莲一样，是一种稀有资源，她嫁给了武大郎，机制转换不彻底，再加上武大郎不善于经营管理，所以潘金莲业绩表现得不尽如人意，丧失了在市场上进一步筹集资金的能力。此时潘金莲也想摆脱困境，巴不得被人收购，所以正是最合适的壳资源。第二步，收购这个业绩较差、筹资能力弱化的‘潘金莲’，剥离武大郎的资产，注入自己的资产，进行资产重组，从而实现间接上市的目的。”

西门庆挠了挠头，说道：“干娘，好是好，可是如何下手呢？”

王婆说道：“莫急！我和小潘熟得很！让小潘和我们联手来，搞垮武大郎，一定成功！”

西门庆听罢大笑道：“干娘，这个主意虽然狠了些，却是好计！”

王婆道：“不要忘了许我的银子！”

西门庆道：“但得一片橘皮吃，莫便忘了洞庭湖。干娘完成得这件事，在下如何敢失信？”

在潘金莲、王婆和西门庆的共同努力下，西门药业买壳上市的路走得很顺。西门庆和潘金莲合伙整垮了武大郎，花大价钱收购了武氏炊饼，然后再让武氏炊饼收购西门药业 80% 的股份，西门药业一下子也变成了上市公司。

然而好景不长，西门药业上市之后，西门庆勾引潘金莲谋害武大郎的事传了出来，被武二得知，弄出了人命官司，西门庆命丧狮子楼。

为了避免公司及股市出现大幅振荡，西门药业和县衙门联合发表了通报。

西门庆先生意外死亡后，其死因引起了坊间关注和纷纷议论。县府迅即组织仵作，对此事件进行了充分调查。经查，西门大官人为因公殉职。他是在和武松先生进行商业谈判、共进午餐后，于返程途中不慎跌下狮子楼，坠到青石硬化路面上，引起头部及脏器的大面积损伤，后经多方抢救无效死亡。此事现已得到妥善处理，有关责任人已经受到查处。又及，西门大官人生前对解决年轻妇女婚育和安置社会富余闲散人员就业问题多有贡献，县府对其工作业绩和开放精神给予了高度评价。据介绍，西门药业自上市至今，业绩表现稳定良好，请广大股民放心交易。

• 绿林概念和蒙汗药

西门庆买壳上市的运作成功进一步增强了宋江的自信，宋江也开始作好绿林公司上市之前的各种准备。

第一步，制造财务报表。因为绿林公司的规模不够，宋江通过旗下的东山酒店、西山酒店、南山酒店、北山酒店和卢氏企业的多家关联公司，进行大量虚假的生意往来，形成账务上的生意规模。宋江又去税务部门补足了三年的税款，伪造出三年的营业额和赢利。

第二步，在营业额、赢利、资产规模一切准备就绪之后，宋江委托柴进找来相熟的师爷、讼师，确认文件和账目。这些师爷和讼师都是造假高手，只要有人给银子，他们就扒拉着算盘，一番加减乘除之后，保证把账目做得无懈可击。他们才不担心以后出问题呢！如果东窗事发，他们就说自己是上当受骗，按照骗人有罪、受骗无罪的逻辑，他们顶多被罚点儿银子、打几下屁股，不会伤筋动骨。

第三步，审计合格之后，公孙胜联系好某些庄家大户，约定暗地以折扣价向他们出售新股，以期营造认购火爆的假象。为了防止眼尖的人看穿他们的勾当，公孙胜和他们约定：上市成功之后，将采用民间经常使用的卖驴的办法，通过袖子很默契地把折扣的银子返还给庄家大户。他的袍袖宽大，可以遮盖很多上不得台面的东西。

宋江是一个制造传奇故事的高手。

宋江的绿林股份终于正式上市，在资本市场上掀腾起了不小的风浪。《道宗财富周刊》当时的评论是：“与大多数喜欢沉默的公司不一样，绿林公司很乐意披露信息，也很善于披露信息。”

绿林股份披露，绿林公司要在菜市场表现平淡的小白菜股、大萝卜股、土豆股的基础上，推出一个全新的绿林文化香辣股。绿林公司将以梁山泊为依托，广泛种植小白菜、大萝卜、

土豆、高产西红柿，养牛养羊，种树栽花，把梁山泊打造成一个以高效农业、观光农业和旅游为主的绿色产业基地。在充实主业的同时，绿林公司将着力开拓书籍、演艺、制药、兵器制造等领域，形成规模化、网络化、多元化，建立起以梁山泊为基础，覆盖全国的产业集团。具体内容包括：推广“九天玄女”图书品牌，开发“九天玄女”系列产品；收购恨海情天全国戏院，投资排练《武二郎打虎记》、《武二郎捉奸记》、《武二郎杀戮记》等系列大戏，推出“武二郎”系列品牌；开办戴宗直销网，由“神行太保”戴宗负责物流和速递及商品配送；通过加盟形式，在大宋国开办一百家“神行太保”加盟店，形成集团规模；由罗老道、吴用、公孙胜挂帅，组建绿林商学院文化教育产业有限公司，培养商界精英；组建绿林安道全制药集团，收购西门药业，让蒙汗药等产品走下高端价位，真正走向民间。

宋江制造的故事正与当时大宋国的产业政策相吻合，宋江在梁山泊的大手笔震动了周围的县城，得到了各个衙门的大力支持。

宋江在梁山泊以每亩一两银子的价格圈下三千多亩良田，梁山泊开发园区开始全面动工兴建，其建设速度之快，令人难以想像。

“我们将赶着马车上东京，每天用几百辆大马车向东京运送鲜花和蔬菜。”宋江信心十足地对李逵等人说。

宋江收购了西门庆的西门药业，除了生产丸、散、膏、丹、蒙汗药之外，他还请“神医”安道全专门生产晁盖牌钙片，因为大宋国很多人都面黄肌瘦，说明缺钙的人群众多，市场很大。宋江其实并不知道，这些人不但缺钙，还缺粮食和工作。

晁盖牌钙片是绿林股份在市场上推出的全新产品，对于塑造绿林公司在广大股民心中的良好形象有着举足轻重的作用。安道全是技术人员出身，对营销方面的认识实在是眼前一抹黑，所以宋江在钙片的营销上花了不少心血。

宋江认为，从营销的角度来说，重复是营销之母，谎言重复一千遍就是真理。具体到钙片的营销，宋江提出了一个建议：把钙片当蒙汗药来卖，钙片钙片，就应该又“盖”又“骗”。“盖”就是讲大话，进行广告轰炸，要把消费者盖晕；实在盖不晕，就骗，编一些人们如何缺钙、如何需要补钙、补钙的剂量越大越好之类的谎言来引导消费者。这样坚持下去，一定会获得不小的收益。

宋江写了一副长联，作为厂子的经营方针。

上联是：盖得住就盖，盖不住也盖，方能成就盖世伟业；

下联是：骗到死人活，骗到百病消，如此骗到利得心安。

知名的品牌是上市公司的先锋军，宋江深谙这个道理。他为晁盖牌钙片做了数不清的广告，让绿林股份的概念深入人心，以致后来很多人说：绿林公司之所以失败，就是广告做得太多。

• 宋江的舆论造势

宋江人称玩钱高手，享有“资本运营魔术师”的称号。但他刻意保持着低调作风，从不接受媒体采访，也很少在公开场合发表任何言论，甚至找不到有关他的一张照片，连很多在他手下干过的小喽啰对他的了解都只是通过口口相传的只言片语。员工们对宋江的描述是：个头不高，不到一米六五，浓眉大眼很精神，尤其是敢打敢拼，有狠劲，兜里总是装满了碎银子，见了小喽啰就给一些。

绿林公司非常高调，但其董事会主席宋江几乎从不接受媒体采访。绿林股份的这种反差引起了外界的怀疑，在媒体对宋江的描述中，“神秘”、“低调”、“黑社会老大”、“空手道玩家”之声不绝于耳。

迫于压力，宋江对外公开了他的发家史，大意是：宋江从弱冠之年就开始为改变命运而努力。先是四处淘金，但据说没有赚到什么钱；在进入绿林公司后，通过易货贸易，在短期间内积累起了巨额财富；他前后收购了几十家山寨的股票，而这些股票上市后都有几倍、十

几倍的涨幅，因此，他在绿林公司赚了很多银子；后来，宋江成功策划绿林公司上市，又赚了很多银子；时至今日，他的投资产业日益庞大，正在计划收购三家上市公司。

宋江的发家史一经披露，就有记者找上门来，希望能直接采访宋江。

宋江那天正好闲来无事，也想和人说会儿话，就破例接见了这个记者。

记者是个刚出道的年轻人，没什么经验。他已经从江湖上知道了不少山寨内幕，上来就问宋江“如何掘到第一桶金”的问题。

宋江很生气，说道：“这第一桶金的问题，不要问我，问风。”宋江说完就拂袖而去，把记者晾在那里。

记者十分恼火，回去写了一篇文章，发表在《道宗经济周刊》上。宋江成了封面人物，大标题是：“绿林股份的第一桶金是如何淘来的？”副标题为：“宋江总裁讳莫如深，他说，‘别问我，问风！答案只有风知道！’”在文章中，记者暗示：绿林股份的资金链走向应该是财经人士搞清绿林股份内幕的关键。绿林股份的股权架构和资金运作复杂多变，有很多东西让人搞不懂！

记者最后写道：“看不明白的梁山泊，读不懂的绿林股份！三千亩的梁山泊项目，不知宋江到底是要做什么？”

《道宗经济周刊》刚印完，有人就告诉了吴用。吴用看过了内容之后，吓得手脚冰凉。

吴用拿着这本《道宗经济周刊》去找宋江，说道：“宋总，以后可不能这样说话了，对待媒体一定要有提防之心。我们正处于上升时期，万万不可得罪媒体，不要去挑逗媒体，他们都是牛虻一般的人，盯上你的话，肯定没好事。不但不能得罪，还要让他们为我们说话。”

宋江很生气，拿着杂志，半天没说出话来。

吴用接着说道：“好在这期《道宗经济周刊》没印多少，我让李逵全部买下，都放火烧了。这些东西都是引爆危机的火药，下一次可不要再犯这样的错误了。”

宋江对吴用说道：“你烧那些杂志做什么？文章是人写的，你烧了这篇，他还能写另一篇！”

吴用问道：“那怎么办？”

宋江说道：“你去把《道宗经济周刊》的总编叫过来！”

据说，《道宗经济周刊》的总编来到绿林公司之后，被宋江大骂了一顿。宋江每年在《道宗经济周刊》上都会投放相当多的广告费，是总编的财神爷。宋江以撤销广告费威胁总编，总编于是强迫小记者下跪，向宋江认错。小记者迫于压力，只好满怀屈辱地跪了下去。

通过这件事，宋江对媒体的作用有了充分认识。

他意识到，媒体是把双刃剑，就看你怎么用！如果能把媒体控制在自己手中，就能够一手遮天，那是最好的！

宋江决定知难而上。他邀请《道宗经济周刊》对自己进行一次专访，进行舆论造势。

《道宗经济周刊》全文刊载了宋江与记者的对话。

绿林股份及其代表的‘绿林系’，其真实情况究竟如何呢？带着这个疑问，记者近日采访了绿林公司董事会主席宋江先生。在接近两个时辰的访谈中，宋江这位年轻的亿万富豪却显得颇为坦率、谦和，言谈中透出与其年龄不相符的成熟，以及与其经历跨度不相称的对事物的把握度。

记者：与别的企业相比，为什么您显得如此低调？听说您从不接受媒体的采访，贵公司是刻意如此吗？

宋江：也不能说是刻意。从绿林公司来讲，我们一直是做实业的，想实实在在在做点事情，并不想被名声所累。有句古话说得好，叫‘闷声发大财’，绿林公司作为一家民营企业，近年来确实发展得很快，但是如果对外的宣传过多，会惹来不必要的麻烦，给企业带来困扰。低调是保护自己的一种方式。

记者：但是过分低调，也会导致外界不必要的猜疑和非议。作为上市公司控制人，绿林公司是否也有必要学会逐渐面对公众呢？

宋江：是的。企业发展了，学会如何面对公众已成为绿林公司的必修课。为了避免外界对我们的疑虑影响到上市公司的发展，我们需要学习的东西还很多。

记者：您这样年轻，却拥有了这么多的资产，能否介绍一下您的第一桶金是如何发掘的？

宋江：可能是我的时机比较好。在进入绿林公司后，通过易货贸易，也就是把过往客商手里的货倒腾到绿林公司来，我在短时间内积累起了巨额财富，并前后收购了几十家公司。

记者：宋总，我们都知道您是靠卖炊饼起家的，我们想问您，您认为当小贩和开公司有什么不同吗？

宋江：CEO和街头小贩的工作没有什么区别，他们从事的生意实质都是一样的。但是，CEO和街头小贩相比，他的经营思想更明确，那就是要快赚钱、赚快钱、赚钱快。第一点，街头小贩讲的是薄利多销，而我们是快鱼吃慢鱼，你的行动越快，就越能快速致富；第二点，卖炊饼是产业经营，讲究分毫必争，一个小钱儿一个小钱儿地赚，而我现在做的是金融投资，是一锭银子一锭银子地赚；第三点，钱周转得越快，赚钱就越快，街头小贩要把赚来的银子投入到生产、经营、维护当中去，而CEO却不用考虑这些方面。

记者：您认为CEO最需要的素质是什么？

宋江：CEO最需要的素质就是每天都要不断学习，并且知道怎么在公司内传播思想，这正是卓越企业家的重要特征---制造思想并且传播思想。

记者：能否介绍一下绿林公司的主业是什么？

宋江：绿林公司最早是做易货贸易的，其后，随着公司的快速发展，开始逐步成为一个大的企业集团。绿林集团的经营模式是管理型、控股型的，其具体业务通过下属公司进行。现在，绿林公司拥有骑军、步军、水军等多家下属企业，在梁山泊的东山、南山、西山、北山都有企业实体。另外，我们还拥有一些历史较为悠久的企业，如我们的晁盖牌钙片和景阳冈牌虎骨药酒，在全国都享有盛名。

记者：在拥有了这么多产业之后，绿林公司效益怎么样？

宋江：这个可以看我们的审计报告，上面的数据是客观真实的。我们的审计报告经过很多师爷过目，而且有十几个注册讼师对审计报告进行了核验，最后证明是真实的。

记者：贵公司的发展速度可谓惊人，请问其中的秘诀是什么？

宋江：我们较好地将资本运作与产业运作结合了起来，如果光靠自身的滚动积累，发展速度肯定不会这么快。绿林公司成立后，我们先后收购、创办了三十多家企业和山寨，广纳了一百零八位高级人才，实现了低成本的快速扩张。通过高效的整合，公司才有了今天的快速发展。

记者：现在外界有种说法，怀疑您准备掏空绿林公司？

宋江：我想，掏空不是这样的做法。如果要掏空的话，搞些黑箱作业就可以轻易地做到，哪有像我这样，人和银子全给公司，将自己的银子借给公司发展业务的？我们绿林公司是有很雄厚的实力的，我可以告诉你，我们不是空手套白狼的企业。

主持人：听说你们困难时，连工资都发不出来，还是靠卢俊义的加盟才渡过难关的。

宋江：是啊，我们要养活一万多人呢。在这个行业里，你运气不好，就可能失败，那又怎么能说一个运气不好的人就是个骗子呢？绿林公司是负责任的公司。就是在那种情况下，我们也没有解雇一个人。

记者：公司还有无兴趣投资其他的上市公司？

宋江：我们准备再投资别的上市公司，但目前还在论证阶段，需严格保密。当前最需要做的，是做强目前我们拥有的上市公司。我的计划是要在二至三年内苦练内功，把整个绿林股份做好做稳，使之成为一个稳健型企业。你知道，现在房地产很火，很多人都劝我改行，

在房地产界发展。但我宋江做事情是有目标的，不达目的我是不会放弃的。对于我们这样的企业，‘来日方长’是个很好的说法，我们将用行动回报关心绿林集团的各方面人士。”

采访进行得颇为成功，黄澄澄的金条使记者纠正了对宋江的错误认识，他在《宋江访谈录》后面的评论里，说了宋江不少好话。

宋江和记者的对话被相继发表在《道宗经济周刊》、《道宗财富周刊》和《江湖日报》上，取得了很好的社会反响，为宋江下一步的动作打下了良好的舆论基础。

• 宋江的神话和神化的宋江

那时候，宋江的感觉好极了。

假如你去问宋江：“宋总，别人把你当神看，你有什么感觉？”

宋江会回答说：“什么？我不是吗？”

梁山泊就是绿林股份的起点，是绿林股份编织神话的舞台。宋江打造的高科技农业题材和高成长的美妙概念，迅速在资本市场受宠，并吸引了无数投资者的企盼目光。绿林股份的神话在梁山泊正式上演。宋江制造了一波一波的利好消息，绿林股份的资本膨胀速度仿佛是一夜之间的事，其股价从一开始的一两银子猛然飙升到年末的三十两银子，翻了三十倍，绿林股份成了商界一匹不折不扣的黑马。

宋江成功地给绿林股份戴上“绿林文化第一家”的桂冠，这使得他声名赫赫，大名从此响彻全国。宋江的神话通过《绿林视界》的炒作，撒下了一地鸡毛，连后世的很多商学院都把宋江的发达史作为教学案例。宋江的神话影响深远，以致千年之后，还有人不断地向他表示敬意。

宋江自己也很有成就感。他时常挂在嘴边的一句话是：“世界上的事，没有办不到，只有想不到、干不到。”这句话被制成横幅，挂在公司的山墙上，作为绿林员工的座右铭。据说那时，宋江每天都会驾着四轮大马车在梁山泊里转转，欣赏自己亲手打造的世外桃源。在他看来，这情景比宋徽宗笔下的水墨风景和芙蓉锦鸡图还要美上若干倍。

忠义堂前，宋江立了一块碑，上面镌刻着绿林公司的成长轨迹。宋江还极富创意地搞了公司历史陈列，建了一个蜡像宫。蜡像宫里，有忠义堂群英塑，也有山寨历史上的著名场景，如宋江智取生辰纲、宋江看武松打虎、宋江题反诗、宋江雪夜上梁山等，都突出了宋江的高大形象，为的是唤醒水浒英雄的冲天豪气。宋江还搞了动物农庄，里面养了梁山好汉最爱吃的鲁西大黄牛，最爱牵的梁山细长犬，最爱玩的梁山好汉斗鸡，最爱杀的梁山黑山羊，这都是梁山泊深厚文化底蕴的体现。宋江把这些都作为宝贵资源，进行了深度开掘。

在衙门的组织下，很多人到山寨来取经，学习成功经验，人们在梁山泊分赃台开了现场学习会。每个人对这个分赃台都很神往。想像一下吧：曾经有无数沾着血迹的金珠宝贝、绫罗绸缎被摊放在这上面任好汉分而取之，多么令人神往！明代政治家、谋略家、诗人刘伯温还曾经为梁山泊分赃台题诗一首：“突兀高台累土成，人言暴客此分赢。饮泉清节今寥落，何但梁山独擅名。”表达了他对分赃台的复杂感情。

鉴于宋江取得的成果，各种表彰也纷至沓来，奖杯和奖状拿得宋江手都发软。公司获得的荣誉包括：大宋国年度明星企业、最受尊敬的企业、最具竞争力的山寨、模范经营先进单位、AAA级资信企业、精神文明建设先进单位、污染治理达标先进单位、产品质量免检和计量信得过单位等。宋江本人也被推举为最卓越商业领袖，获得了梁山泊工商商业促进会副主席、绿林商学院名誉教授、晚婚晚育模范个人、“礼、义、仁、智、信”模范分子等各种荣誉称号。

江湖上，人们可能不知道绿林公司，但是无人不知道宋江；人们知道了宋江，也就知道了绿林公司。

宋江给外界留下的印象一直是开放而富有创造力的，但是在他的领导下，梁山泊却让人感觉很神秘，这其中的奥妙耐人寻味。人们对此有很多议论，他们说，宋江对外界的信息实

行垄断和封锁。“梁山泊里的消息，只有宋总一个人可以发布”，这是董事会全体人员的共识。

他们还说，宋江为自己编织了一个神话，即绿林公司所有的部门都在赢利，但没有人知道详情。宋江使得全体小喽啰精神高度紧张，不敢向外界透露任何于公司不利的信息。绿林公司成了一个充满危机感和防范意识的企业，小心翼翼地维护着自己仅有的那点秘密，好像任何一点口风都会引来杀身之祸。在外人的眼里，绿林公司是一座山清水秀的山寨，但其实，梁山泊是一个看不透的黑沼泽，布满了很多一触即死的网。宋江像个隐身人，虽然躲在角落，却是无处不在，他的个人思想和人生哲学深刻地影响着绿林公司。曾有人开玩笑说：“绿林公司的人不用学习和看书，有宋总一个人看书，就够了。”

怀疑归怀疑，议论归议论。不管怎么说，宋江还是成了人们心目中的英雄。

表现宋江白手起家的创业历程和绿林公司超常崛起的大戏《梁山泊的首席执行官》等不得宋江驾鹤西去、盖棺定论，就开始在各地敲锣打鼓地上演；社会学家开始写《绿林法则---中国传统文化与绿林公司的崛起》；文学家开始创作一部旷世巨著---《九天玄女和她的子孙们》。这是一个渴望英雄、呼唤英雄的时代，大宋朝出了个宋江这样的商界精英，实在是可喜可贺。

第八章

宋江笑了笑，说道：“想我梁山泊，交通基本靠走，通讯基本靠吼，治安基本靠狗，娱乐基本靠手，和这天子脚下比起来，差距实在太大了。”

• 宋江京城会名流

宋江成了大宋国的名流。

有人给宋江送来了富翁俱乐部的会员卡，说是价值三十万两银子。

宋江说你就放那里吧。

李逵觉得很奇怪，说为什么没人给我送这等好事？

宋江说道：“你这个黑货，哥哥是何等人才？去那里明摆着是给俱乐部面子，这个待遇，可不是多少银子能够买来的！”

吴用先生拿来了几个邀请函，说是最近有个“东京可持续发展与创新经营高层论坛”，即“东京江湖论坛”，专门邀一些商界名流、知名学者、名人大腕到场，纵论天下大事。他希望宋江去听一听，见见世面。宋江喜不自胜，他一贯很仰慕那些人，如今听说能够一睹真人风采，不禁心驰神往。

李逵道：“听说江湖论坛都有招待酒会，俺也要去走一遭。”

宋江道：“你如何去得？似你这般面目可憎之人，如何冒充商界名流？”

李逵死活要去，哪里拗得过他。

宋江道：“你既然要去，不许你惹事，打扮做秘书跟着我。就叫柴进也走一遭，他是银行界的知名人物，认得不少朋友。你若觉得气闷，还可以和他做伴。”

李逵、柴进打扮停当，挑着行李放进四轮马车后备箱里。

吴用先生坐在另一辆大马车上，再三吩咐李逵道：“你平常下山总喜欢惹事，这次和哥哥去东京看论坛，非比寻常，路上不要吃酒，须十分小心在意，使不得往常性格。若有冲撞，弟兄们颜面上有损，不好说话。”

李逵道：“不劳教授忧心，俺这一遭并不惹事。”

吴用先生又转头对宋江说：“最近在北京有个研讨会，我先去开会，然后直奔东京。”

宋江还没来得及客套，李逵便道：“好，身为经济学家就应该这样，书斋坐不得，坐久了屁股要生疮，还是如此飞来飞去过瘾。”宋江白了他一眼，呵斥一声“黑厮不可胡说”。吴用先生有些尴尬，好在他为人诟病不是一天两天，脸皮早磨出来了。

三人到县衙办了进京通行证，驾车进京，一路无话。

到得东京，柴进在皇城万寿门外寻得一个五星级酒店办了手续。宋江与柴进商议，趁着

华灯初上，人声喧哗，可去市井走一遭，李逵一听就高兴地跳起来。三人都穿上名牌西服，整整齐齐，头上一丝不乱，脚下鞋袜干净，任谁也看不出其江湖人士的出身。只是三人服装都是一个牌子式样，整齐划一，略显乡下气。李逵一边走，一边扯衣服和胡子，显见得不太习惯。宋江看了看李逵，说道：“黑厮，早让你把那一脸黑鸟毛刮掉，你却总是不肯。现在穿上这好衣服，分明是个衣冠禽兽。”柴进笑了笑，说李逵哥哥这般打扮正是现下流行的后现代装束，实在是领一时风气之先。

三人离了酒店，看东京人家果然与别地不同，真真好去处。家家热闹，户户喧哗，促销活动繁多，各作太平风景，有道是：霏霏祥云笼紫阁，融融瑞气照楼台；池上三春柳，城边四季花；十万里鱼龙变化之乡，千百座商家辐辏之地；御街上，见往来锦冠花帽之人，纷纷济济，各有服色，肥头大耳，油光滑面，都在茶坊酒肆中；疑似身在蓬莱岛，仿佛神游九重天。

三人走在大街上，尽皆赞叹不已。

李逵说：“哥哥，这京城果然比水洼儿强了不少！”

宋江笑了笑，说道：“想我梁山泊，交通基本靠走，通讯基本靠吼，治安基本靠狗，娱乐基本靠手，和这天子脚下比起来，差距实在太大了。”

三人到道宗股份公司旗下的商场逛了一圈，又去使馆区的花街喝了花酒，看了几场肚皮舞。柴进看宋江高兴，还请了小姐陪酒。

酒行数巡，宋江原形毕露，把拳裸袖，点点指指，显出梁山本色来。

柴进笑道：“我老板从来酒后如此，小姐勿笑。”

小姐道：“老板禀性，男人本色！”

宋江给了小姐不少小费，三人坐上四轮大马车，尽兴而归。

刚进酒店，吴教授传话，和宋江约好次日上午在香巴拉大酒店见面，一起参加江湖论坛。

第二天早上，柴进发现李逵眼眶乌青，显见是没有睡好。柴进问李逵怎么回事，李逵说昨天晚上总是做梦，实在难以入眠，索性就坐了一夜。柴进又问李逵做的什么梦，李逵嗫嚅了半天，却说是梦见“男女妖精打架”。柴进对宋江说道：“哥哥，这黑厮也学会男女风流快活了。”宋江笑了笑，却并不说话。

在香巴拉大酒店的大堂，三人见到吴用教授。宋江吃了一惊，只见吴教授身穿锦袄，头边插着翠叶金花一枝。宋江问道：“教授头上这枝翠花有何用意？”吴用道：“今日高层论坛，我们左右内外共有一十二名经济学家，每人皆穿锦袄一领，戴翠叶金花一枝，上有小小金牌一个，凿着‘开拓创新’四字，每日在这里与知名企业家讲课辩论。”

李逵一肚子鸟气没地方出，说道：“教授如此打扮，却像个乡下丫环。”

教授正色道：“锦袄金翠花，这是御用经济学家的标准配置。有这身衣服，便能直接入大内里去。”

宋江道：“这个黑厮是鲁莽之人，其中厉害却不省得，还望教授宽恕。”

吴用说：“也罢，此为经济学家的最高理想和最大抱负，不足为外人道也。”

李逵跟着宋江和吴用进了俱乐部。

• 江湖论坛还是糨糊论坛

江湖论坛又称糨糊论坛，因为论坛的目的就是制造出大量的糨糊，蒙上人们的眼睛。江湖论坛每年都会在东京的帝城大厦进行，是一个范围比较小的高层论坛。今年的论题是：《可持续发展与创新经营》，主要演讲人士及其演讲题目如下。

著名经济学家王观察：《激情燃烧的岁月——大话大宋财经》

叶大春：《我是如何在失败后重新崛起的》

黄文炳：《治理企业的内部腐败问题》

方腊：《方腊公司的伟大十年》

罗老道：《我是如何策划和当好掮客的》

这些人里，宋江只认识罗老道。罗老道是个倒霉的人，好不容易写了一本《资本运作》的天书，却被时迁偷去给了宋江，弄得他那套计谋天下皆知。

罗老道心有不甘。

罗老道是看着公孙胜发达起来的。公孙胜在他那儿上课的时候，穿的是麻布葛衣，几年过去，公孙胜是赶着马车来看他的。

罗老道有点坐不住了，念经的时候开始三心二意。

他想：我也到市场上去试试水吧。

和公孙胜一样去炒股票？罗老道丢不起那个人。

他想，师傅就是师傅，怎么能和学生一个起点呢？

罗老道想，我不如做掮客吧。掮客就是那种靠嘴皮子吃饭的人，他们就像战国时的苏秦、张仪一样，整天扛着一张嘴周游列国，却不能像苏秦、张仪一样合纵连横，助人成就一番事业。罗老道很明白，在这个讲究资本运作的时代，他这样的人只会越来越吃香。

罗老道去找高太尉，声称他要在东京投资十万两银子，开发一块面积达二百五十亩的土地，在上面修建一个主题公园，取名叫东京夏宫，这将是宋国最大的一个主题公园。在这个主题公园内，他将克隆梁山泊，使东京人一年四季都享受到游泳的乐趣；他还要在这里设立梦幻勾栏院，打造宋国最大的综合演艺中心。东京夏宫被誉为宋国有史以来最有价值的一个旅游项目，受到高太尉和有关部门的重视。在一份由罗道士出具、并由高太尉批准的可行性研究报告上，人们可以看到这样的字眼：即使按最保守的估计，东京夏宫项目的年投资收益也可以达到二十万两白银，当年就可以收回全部投资。

初战告捷之后，罗老道开始着手招标、招商，进行融资。罗老道的东京夏宫计划引起了巨大轰动，罗老道也一举成名，众多公司找上门来，垫资垫设备，义无反顾地投奔到罗老道的旗下。罗老道亦在一夜间跨入了名流行列，所以也被邀参加江湖论坛。

李逵听着这些人的现身说法，困意顿生。

他对宋江说道：“哥哥，我实在听不懂这些人在说什么，他们说的是人话吗？”

宋江瞥了李逵一眼，说道：“你这个痴货！他们说的不是人话，是神话。这些人饱经历练，个个都不食人间烟火，是半仙之体。”

李逵笑道：“哥哥又唬我！”

宋江说道：“傻兄弟，不要看这里现在是莺歌燕舞，真要在市场上争斗起来，攻城掠地，那可是血雨腥风。我们这些人看着风光，大块吃肉、大碗喝酒，其实跟他们比起来什么也不是，就是一帮没文化的强盗！他们是正规军，我们是绿林贼，根本就和他们不在一个档次上！吴先生，您说，不上市行吗？”

吴用重重地点了点头。

李逵说：“这里面的书生，个个面白无须、衣冠楚楚，却个个透着歹毒。不如我拿一把斧子把他们全都劈死吧！”

吴用哥哥说道：“你这是仇富心理。你把他们劈死了，谁给他们的山寨发工资？你来养他们的小喽啰？你这个憨货！”

“妈的个逵逵！真是憋死我了！”李逵端起一大杯酒，闷闷地喝了下去。

一个服务生走过来，说道：“先生，放在门口的斧子是不是您的？我们这里有规定，这些东西是不能随便乱放的，如果发现，就要没收。”

李逵很生气，吼道：“你这个小白脸，信不信我一斧子劈了你？滚！”

服务生说道：“先生，实在对不起，这是大厦的规定。为了客人的安全，锋利的东西一概不允许带进来。”

“你还来聒噪，老子砍你！”李逵重重地拍着桌子。

所有的客人都对宋江和李逵等人侧目而视。

“一看这几个人就是有黑社会背景的，也不知道谁把他们招来了？”他们纷纷交头接耳，虽然每个人在发家的时候都会多多少少和这些人有接触，但一旦有了钱，就会对这些人避犹不及，惟恐引火烧身。

一个女人走过来，问李逵道：“你是跟谁混的？”

李逵说道：“我是跟宋江哥哥混的。”

那个女人问道：“宋江在哪里？”

宋江只好站起来。

女人说道：“你的下属怎么这么没素质？生得又怕人，不停地骂，还瞪着鸟眼贼一般地看人！”

吴用走上前去，急忙向女人道歉。

女人说道：“吴教授，看在你的面子上，我不和他一般见识。你现在把这个黑货给我赶出去！”

吴用很听话，立刻让李逵从他面前消失。

李逵站着没动。

吴用走到宋江面前，耳语道：“宋总，这个女人不寻常，是财务公关公司的老板李师师，也是这个论坛的发起人。她和高俅有业务关系的，我们公司的很多事情还要靠她帮忙。”

宋江走过去，一脚踢在李逵屁股上。

李逵很生气，说道：“宋江，你这黑厮也忒歹毒了些，如此听女人的话！我是你多年的好兄弟，这么多年来鞍前马后为你卖命，梁山公司从无到有，绿林股份从小到大，我老李可没少出力！我算是瞎了眼睛，跟了你这么个黑厮！”

李逵骂完，红着眼睛走了出去。

宋江很生气，他这次参加论坛，本来是希望和道君皇帝或者高太尉建立关系的，却差点儿被李逵给搅黄了。

吴用劝道：“这个李逵虽然是莽撞了一点，但是对公司还是有贡献的！”

宋江说道：“这李逵可不是有心计的人，要是有一天他被人利用，把我们造假账、骗贷款的事情全都说出来，可是山寨的末日啊。”

宋江这时候就下定决心要除去这个黑货，因为他是一个揭黑幕者，对公司会产生很大的破坏力！

吴用说道：“这是你用人不力的结果。下一次只带市场部主任燕青就好办多了。燕青号称‘浪子’，是个八面玲珑之人，见人说人话，见鬼说鬼话，不见真佛不上香，不见鬼子不挂弦。你让萧让给他弄个总经理助理的名片，对付李师师这样的女人，还不是手到擒来？”

宋江点了点头，说道：“教授说得有理，我带李逵也是迫于无奈。你难道不记得晁盖哥哥的死了吗？宋江不得不防。”

吴用叹了口气，晁盖的死在江湖产生了很大的影响，弄得很多人都提心吊胆。

宋江让燕青处理完手头的业务，马上赶到东京来。

• 柴进偷窥财富排行榜

李逵很窝火，他想寻一个安静去处，好好睡一觉。他看到窗外有一片树林，想来是个睡觉的好地方，就出了论坛会场，直向后面走去。

走到一处，却被人拦住去路，原来是一个保安人员。

保安人员见了李逵，喝问道：“你这厮是谁？敢来此处？”

李逵也不回应，迎头便闯。

保安人员吃了一惊，忙换了笑脸说道：“大爷，酒店别处您随便逛，这里却进不得。”

李逵脖子一梗：“我为什么进不得？”

保安说道：“这是福不死排行榜重地，不是寻常人可以进去的。”

李逵道：“福不死排行榜是何意？”

保安说：“这福不死排行榜是一个生番写的，放在这里，还不到发布的时候。到时候，你自然就会看到。”

李逵很想挥动老拳把这个保安人员打倒，闯进去看看福不死排行榜，但他却不能那么干。他想了想，还是退了回去，他觉得柴进也许会有办法。

柴进身体有点儿不适，正在大堂休息。

李逵闯了进去，对着柴进嚷道：“这个酒店有诡计！我刚才听说这里有一个什么福不死排行榜，我想去看看，却不让我进去。”

柴进早就听江湖上传说福不死排行榜，也不知道那是什么东西。柴进正在考虑如何行动，却见著名经济学家王观察走了过来。柴进和王观察并不是很熟。柴进看着王观察，忽然有了主意。

柴进起身迎上前去，递上了自己的名片。王观察看到绿林公司的名头，笑了笑说道：“呃，很好嘛，民营企业，势头很猛！我是很喜欢和你们做朋友的！”

柴进把王观察请到休息室，说是要和他结识结识，顺便讨教讨教，说了王观察不少好话，吹捧得他晕头转向。

他趁其不备把蒙汗药放进杯里，然后端给王观察喝。

王观察拿起来一饮而尽。适才喝罢，口角流涎，两脚腾空，倒在凳上昏迷过去了。柴进慌忙脱去自己的衣服鞋袜，却扒下王观察身上的锦袄、鞋袜之类衣物，一一穿了，头上插了金翠花，又戴上王观察的眼镜。虽然他戴上之后有点跌跌撞撞，但他还是得戴。

他对李逵说道：“有人来问时，只说王观察累了，正在歇息。”

李逵道：“不必吩咐，俺自有办法应付。”

柴进放心地走了出去。

李逵把王观察搬到床上，给他盖上被子。王观察是国宝级的人物，可不能冻着。有人说：如果经济学家着凉，头脑发热、乱放臭屁的话，就会给大宋经济带来很大损失。

但李逵不想就这么放过他。刚才王观察以知识分子自居，对柴进和李逵不太恭敬，动不动就教训他们，唧唧歪歪，让李逵很烦。

李逵很想整治整治王观察。

他忽然童心大发，拿起笔在王观察的肚皮上画了一个大大的问号。他想：这个大名鼎鼎的经济学家醒过来之后，看到自己的肚皮上被人画了一个问号，想必会大惊失色、羞愧难当。

李逵掩口窃笑起来。

花开两朵，各表一枝。且说柴进离了房间，绕过论坛会场，按照李逵交待的路线走过去。因为他穿着锦袄，头插金翠花，所以经过保安人员身边时没受到阻挡。从走廊转过去，就来到一个大厅，柴进一眼就看到了“福不死排行榜”几个大字。这就是李逵所说的地方。写着大字的金字招牌下面开着一扇小门，好像是虚掩着。柴进闪身进去看时，见偌大的屋里，正面铺着书案，左边几案上放着文房四宝、象管、花笺、龙墨、端砚，书架上全是年度财经报告，都盖着财务审核公司的章。右面是一个大屏风，转过屏风，只见素白屏风上写着“福不死排行榜”的大标题。标题后面，是排列整齐的一长串公司及法人名录，其中山东宋江、淮西王庆、河北田虎、江南方腊等都赫然在列。

柴进匆匆看完了排行榜，心中暗忖道：“这看来不是个好事情。也许是国家被我们扰害，因此时常挂心，故写于此。”想到这里，柴进从身边拔出暗器，把“山东宋江绿林股份有限公司”的牌子从屏风上撬下来，慌忙跑了出去。

出门的时候，他看到一个生番——就是一个外国人向他跑过来，好像还喊叫着什么。柴进走得很快，根本没有理他。

柴进逃出了走廊，回到钟点房。李逵早已睡着，王观察也尚未醒来。柴进把衣服脱下来放在凳子上，换穿了自己的衣服，又叫醒李逵，让服务员计算了时间，结账剩下十数贯钱，就赏了他。柴进临下楼时吩咐道：“我和王观察是朋友，恰才他睡了，现我有事要回去，他还未醒。我恐误了回家，剩下钱都赏你，你务必要把他伺候好了。”服务员道：“官人但请放心，这是我们应该做的。”

柴进、李逵离得酒店，径自走了。

王观察到晚上起来，见衣服被脱下放在一边，却不知是何意。他找了半天柴进和李逵，却没有找见，只好晕晕乎乎地回到家中。他想了很久，认为也许是自己酒后无德，召了妓女也未可知，这可不是什么光彩的事情，就权当没有发生过吧。但他看到自己肚皮上的问号，却百思不得其解。

· 李师师和她的财务公关公司

柴进回到酒店，对宋江说了排行榜之事，又取出“山东宋江”的牌子与他看罢，皆纳闷不已。

吴用指着牌子，说道：“宋总啊，这福不死排行榜可真是说不清！有人说它是白虎堂，有人说它是沼泽地。多少英雄只要一脚踏入，不是连喊救命，就是消失得无影无踪。”

宋江问道：“它的资料都是哪来的？”

吴用说道：“一个字——挖！掘地三尺！”

宋江笑了笑说道：“它挖得到吗？”

吴用说道：“大家都把银子放在地窖里，它能挖到什么？无非是乱挖一气，所以很多人都对此不屑一顾。”

宋江想到自己也是把银子放在地窖里的，不禁笑了笑。

宋江忽然想起还有重要的事情，便说道：“如何与高太尉搭上线？还望教授指点则个。”

吴用说道：“宋总应该学会唱卡拉 OK！”

宋江说道：“何为卡拉 OK？”

吴用说道：“大宋国的事情，往往是官员一‘卡’，商人一‘拉’，就能 OK 的。用这种办法和高俅这样的官员建立良好关系，保证是个双赢的结局。”

宋江听罢，大笑起来。

吴用教授创造出的“卡拉 OK”这个名词，被后世单纯地理解为音乐伴唱，实在是未尽其意。

吴教授说道：“李师师财务公关公司在江湖上名头很响，和高俅关系非常。我们和她建立了关系，搞定高俅应该问题不大。还好，燕青主任也来了，有他在，搞定李师师也是手到擒来。”

燕青正在整理他的西装，听到此话，不禁微微一笑。

宋江听了吴用的指点，来到了李师师财务公关公司。

李师师财务公关公司外悬青布幕，里挂斑竹帘，两边尽是碧纱窗，并没有挂招牌。宋江踌躇了半天，还是进去了。

宋江问秘书小姐道：“老板在家否？”

小姐道：“哪个老板？”

李逵大声说道：“东京明星，唤作李师师，和徽宗皇帝打得火热的。”

宋江抬手就抽了李逵一个大嘴巴。

宋江唤过燕青，附耳低言道：“我要见李师师一面，你先去接触一下，我在此等你。”燕青起身和小姐说明意思，宋江自在沙发里吃茶，却不去管李逵。

不一会工夫，小姐出来，将宋江和燕青领了进去。办公室很大，壁上挂着四幅名人山水画，摆着几个水牛皮大沙发，小姐让宋江和燕青坐下，便出去了。

燕青坐了一会儿，只见屏风背后转出一个女孩儿来，对燕青道个万福，然后问道：“哥哥哪里来？”

燕青不说话，请她坐了，纳头便拜。

小姐道：“为何拜我？”

燕青答道：“见到师师小姐，情不自禁。”

小姐掩口而笑，说道：“我是师师小姐的秘书，你拜错了。”

燕青一时愣在当地，脸色通红。

好在秘书小姐机灵，问燕青道：“敢问先生见师师小姐有何事情？”

燕青说道：“我是山东绿林公司的公关部主任。这次和老板进京，一来是在此做买卖，二来要求见师师小姐一面，只求同席一饮，便称心如意。”

秘书小姐说道：“师师小姐可不是什么阿猫阿狗都见的。”

燕青说道：“我老板是山东绿林公司的老总，是一个有名的财主，实在有千百两金银，欲送与师师小姐。”

秘书小姐是个好利之人，最爱金银元宝，听得燕青这一席话，忙请李师师出来与宋江、燕青见面。

宋江和李师师握了握手，偷眼看了李师师一眼：李师师端的好容貌，但觉风采华美，令人不敢对视。

李师师其实一眼就认出了宋江，但她没有点破。

李师师坐在老板台后面，并不说话，只把眼睛瞄着二人，看他们如何动作。

燕青拉住秘书小姐，轻声言道：“我们这次冒昧来访，惊动了花魁娘子。山东偏僻之地，无甚稀罕之物，便有些出产之物也不中意，宋总先教小人送黄金一百两，权当人事；随后别有罕物，再当拜送。”

秘书小姐见燕青取出火炭似的金子放在自己面前，不免有点儿心惊肉跳。她捧着金子来到李师师身侧，李师师接过后随手就放进了抽屉里，然后说道：“宋总和我第一次见面就以厚礼相赠，却之不恭，受之太过。”

宋江答道：“山僻村野，绝无罕物，但送些小微物，小菜而已，何劳花魁娘子致谢？宋江在乡下虽有万千浮财，但未曾见过如此富贵，您的大名播传寰宇，得见一面，实乃三生有幸。”

李师师道：“宋总奖誉太过，何敢当此？”她心想：“这个宋江，看样子是山野之人，出手倒还大方。”就对他多了几分好感。都是生意场上的人，闲扯了几句话之后，大家就熟络起来。

过了一会，宋江请李师师出去吃饭。饭局上，李师师开始说些笑话，燕青在一边插科打诨，气氛好多了。

吃完饭，开始唱歌。

李师师唱苏东坡的《大江东去词》，宋江听罢，大加赞叹。

宋江乘着酒兴索来纸笔，将墨磨得黑浓，蘸得笔饱，拂开花笺，对李师师道：“不才乱道一词，尽诉胸中郁结，呈上师师小姐尊听。”当下宋江落笔，遂成一首，写毕，递与李师师。李师师是何等样人儿，早把宋江看了个透。但她知道世上的男子只喜欢娇痴女子，对聪明的女子从来都是防备的，她想让宋江把心腹衷曲全都告诉她。

她说：“宋总，何不吟诵出来？”

宋江推辞不过，拿来念了，道是：“浩气冲天贯斗牛，英雄事业未曾酬。手提三尺龙泉剑，不做上市誓不休！”当真是虎虎有生气。

正在这时，门外有人赞道：“好诗，果然是好诗！”

来者西装革履，但是面貌阴鸷，一看就是个极难缠的角色。

宋江吃了一惊，忙站起身来。

李师师却笑了，说道：“宋总不要惊慌，这是高太尉，是我请他来的，大家认识一下吧！”

高俅对宋江说道：“宋总莫非就是绿林公司的宋江？”

宋江说道：“小人正是宋江。”

高俅说道：“你们绿林公司是大型企业，我是知道的。”

宋江说道：“还要太尉多多提携。”

太尉问道：“这次进京干吗来了？”

宋江答道：“开江湖论坛会议。”

高俅拍了拍脑袋，说道：“我明天也去开会，不过我是去发言，我的演讲稿还没写完呢！”

“那实在对不起，耽误您的宝贵时间了！”

“没什么，她让我过来，我敢不过来？谁敢不买李师师的账？”高太尉轻浮地说。

高太尉说：“既是熟人，有话但说无妨。不知宋总这次进京，有何要事？”

宋江说道：“宋江此来，实是有一事相求太尉。”

高太尉说：“但说无妨。”

宋江说道：“绿林公司现在有一些项目在进行中遇到了阻力，还请太尉做主。”

高太尉说：“这有何难？扶持你们这些大型企业是我应该做的。你回去之后，写个公文呈上，我批了便是。”

宋江听罢，拜谢不止。

就这样，宋江通过李师师财务公关公司和高俅建立了良好关系，当然，宋江也付出了不小的代价。

表面上，高太尉似乎并没有帮宋江什么忙，他在宋江所有的申请文件上批的都是：“在政策允许的范围内办理。”

下面的人却看出了其中的名堂。往常高太尉是不这么写的，对一些没有猫腻的单位，高俅会直接批示“请办理”或者“请支持”，他之所以写“在政策允许的范围内办理”，意思就是说：政策允许的范围有多大，就要帮多少忙！对下面的人来说，高太尉就是政策！他这么写，下面的人哪敢不买他老人家的面子！

绿林公司的项目后来一直进行得非常顺利，想来和李师师财务公关公司的运作以及高太尉的提携不无关系。

宋江曾经邀请高俅到绿林公司指导工作，高俅应约来了三次。

高俅到梁山，不过是走马观花式的到处闲逛。但在其他人看来，高太尉的三次来访是一个传奇，摆明了他是支持梁山的！很多人对宋江和高太尉的神秘关系作出了猜测。

宋江和绿林公司倒台之后，有人说：高太尉到梁山是调查和发现问题来了，是清理整顿来了，甚至是讨伐梁山来了。

那都是给高太尉涂脂抹粉，都是在宋江出事之后的虚假宣传。

事实上，高太尉和绿林公司的关系非常好，他在梁山受到了规格很高的接待，不但和宋江以及绿林公司的高层干部一起吃了饭、喝了酒，还和燕青在一起摔了跤。宾主尽欢，天下一家。

第九章

宋江宣布的计划很简单：在基础打好后，开始下一步——和钱庄联手，到资本市场进行收购，然后套现，再通过绿林公司的基础网，不断往山寨输入金钱。

• 宋江的急行军

宋江对记者说，要在二三年内苦练内功，把整个绿林股份做好做稳，成为一个稳健型企业。这不过是欺人之谈罢了。

宋江永远不会满足，永远不会在圈钱的道路上止步不前。

“上市没有挑战，收购才有挑战。”宋江在办公会议上对他的下属说，他们虽然都是董事会成员，但都要惟宋江的马首是瞻。

宋江宣布的计划很简单：在基础打好后，开始下一步——和钱庄联手，到资本市场进行收购，然后套现，再通过绿林公司的基础网，不断往山寨输入金钱。

宋江现在成了资本市场的老手，深谙游戏规则。

宋江说：“在资本市场，公司越大越好玩，玩得越大越好玩。你看我们公司一上市，就凭空多出数百万两银子的净资产。如果踏踏实实做实业，要多少时间？同样，只有收购才可以让我们的资产不断翻番。收购中的每个动作都是银钱亿万，很漂亮；再把好资产注入，远比简单的上市带劲儿。所以说，最好的投资莫过于金融。我准备先收购河北田虎，然后收购淮西王庆。”

吴用觉得自己的脑袋都不够用了。

吴用问道：“宋总，收购田虎和王庆公司的银子从哪来？”

宋江笑道：“教授，这个却简单，我们的银子是源源不断的。我们的背后有高太尉作为强力支撑。我们可以增资扩股，在股市圈钱。当然，这还要靠公孙先生。”

公孙胜笑了笑，说道：“我们现在是大宋最富成长性公司，业务急剧膨胀，受到很多股民的追捧，募集银两的事应该是水到渠成。退一步说，我们有高太尉的支持，即使上市融资不顺利，从钱庄里贷款也不会有什么困难。”

绿林股份公司董事会发布了配股公告，声明所募集的资金将全部用来收购河北田虎公司，收购战役进行得还算顺利。

其实，在宋江动手之前，河北田虎就已经方寸大乱。宋江准备收拾田虎的消息一传出来，田虎的小喽啰就乱作一团，他们砸开田虎的保险柜，把里面的银子全都偷得一千二净。

宋江在高人指点下，扒开智伯渠和晋水，大水漫灌太原城，宋江的收购方案很缺德，使无数无辜军民百姓都做了水中鱼鳖，但这是宋江毫不在意的。

“只要目的正确，可以不择手段。”这是宋江的口头禅。

河北田虎最后被生擒活捉，宣和五年四月，宋江决定乘胜追击。绿林股份再次发布配股公告，声称所募集的款项将全部用来讨伐淮西王庆。这次战役也进行得非常顺利，王庆在渡江作战时被生擒活捉，而宋江方面无丝毫折损。

宋江的队伍受到广大乐观股民的拥戴，他们说：“去时三十六，回来十八双。纵横千万里，谈笑却还乡。”

宋江被胜利冲昏了头脑，他认为自己是超人，在资本市场可以无所不能。他公布了收购方腊的宏伟计划。宋江又一次发布了配股公告，希望能再次融资，对方腊旗下公司进行收购。

绿林股份的频频动作引起了股民的不安。人们不知道，河北田虎和淮西王庆都是些什么性质的企业？宋江和这些企业之间不停地转换相互持股、相互投资，都有什么意义？人们根本无法从绿林股份的财务报表中了解绿林公司真实的经营情况，以及产品是否真的销售出去了，销售是赢是亏。由于绿林公司的运营状况是完全不透明的，人们根本无法知晓。宋江有很多控股公司，这些公司就像一个大家庭，他们之间的关系很明白——N个孩子一个爹，这个爹就是绿林公司和宋江。这些公司的财务状况基本上脱离了市场现实，比如说产品销售，只要绿林公司把自己的产品卖给自己集团内的企业或者集团公司，就等于实现了销售。其实，这种买卖只在账本上进行，而实际上，很多时候产品就堆在绿林公司自己的仓库里，根本没有挪窝，也没有真正销售到市场中去。

当绿林公司愿意让公司多赢利的时候，就以更高的价格收购自己的产品，从而给公司带来高额的利润；而一旦宋江觉得应当让股份公司亏损的时候，就以低价将库存的产品退回给公司，从而使存货增加。也就是说，绿林公司可以随意制造绿林股份的业绩是好是坏，是赢是亏。

人们还注意到，绿林公司在资本市场上存在巨大的资金需求，绿林股份一直在不间断地配股。这说明，如果绿林股份的收益果真那么高的话，应当不需要如此迫切、如此不顾一切地进行巨额融资。绿林股份的资金需求如此之大，或许也从一个侧面说明它的许多项目收益其实并不令人乐观。从绿林公司内部传出的消息也表明，即便是得到了如此庞大的融资，绿林公司的现金流量也不如以前那么乐观了。

他们不知道，黑宋江总是这么东突西杀，到底意欲何为？他们对绿林公司起了警惕。

股民的疑虑导致绿林股份的股价开始下跌，配股结果很不理想。

事实证明：股民的怀疑是有根据的。在宋江股市圈钱的同时，蔡京、高俅、童贯等人也乘机作乱，暗地挪用公司资金，还把金大坚、皇甫端、萧让、乐和及安道全等人调离原岗位，给绿林公司的正常经营造成了困难。

· 梁山好汉的死法

在缺乏足够调研、对收购方腊的困难估计不足、盲目自信、资金状况恶化、判断决策失误、后勤保障不利、时机选择不成熟等因素的综合作用下，绿林股份收购方腊的方案进行得非常艰难，付出了惨重代价。

一百零八位董事会成员，阵亡了五十余名。

按照时间顺序，梁山好汉的死法如下：

“云里金刚”宋万、“没面目”焦挺、“九尾龟”陶宗旺最先罹难，于乱军中被箭射死、马踏身亡。

韩滔乘势追赶敌军，被射中面颊，跌下马来，又被咽喉上刺了一枪，结果了性命；彭肱要为韩滔报仇，不提防也被搦下马去。

卢先锋急驱众将夺城，不提防贼兵城上飞下一片磨扇来，打死了“白面郎君”郑天寿；城上的箭如雨点一般射下来，那箭矢都有毒药，射中“操刀鬼”曹正，“活闪婆”王定六。

“丑郡马”宣赞和郭世广鏖战，你我相伤，都死于饮马桥下。

“阮氏三雄”打常熟、攻昆山，施恩、孔亮不识水性，一时落水，俱被淹死。

徐宁中药箭，“神医”安道全已被取回京师，无良医可救，调治不愈而死。

郝思文被方天定碎剐了，被挑起人头来示众。

张顺去涌金门越城，被箭射死于水中。

“小霸王”周通上山探路，不提防贼兵冲下关来，被一刀斩了。

“双枪将”董平和张清步战厉天闰，张清手中那条枪擗在松树上，擗牢了，拽不脱，被厉天闰还一枪来，腹上正着，戳倒在地；董平被人拦腰一刀，剁成两段。

德清南门外，雷横在和司行方交锋，斗到三十合，被砍下马去。

龚旺连人带马，陷倒在溪里，被乱枪戳死。

索超脸上着一锤，被打下马去，邓飞急去救时，也被人一刀砍为两段。

候潮门，刘唐要夺头功，一骑马，一把刀，直抢入城去。城上看见刘唐飞马奔来，一斧砍断绳索，坠下闸板，可怜悍勇刘唐，连马和人同死于门下。

李逵的副将鲍旭因为李逵领导不力，被人砍作两断。

侯健、段景住不识水性，落水死于海中。

乌龙岭上，阮小二兵败怕受耻辱，抽出腰刀，自刎而亡；孟康被火炮打中头盔，透顶打成肉泥；马麟被剁为两段，燕顺也被一流星锤打死。

乌龙岭下，解珍从百十丈高岩上，倒撞下来，下面都是狼牙乱石，粉碎了身躯；解宝一世猎户，也被射死在乌龙岭边，竹藤丛里。

宋江攻打睦州，王矮虎着了魔法，手忙脚乱中失了枪法，被“郑魔君”一枪戳下马去；扈三娘要报丈夫之仇，却被一块镀金铜砖拍中面门，打落下马而死。“可怜能战佳人，到此一场春梦”。

郭盛上山夺岭，未到岭边，山头上早飞下一块大石头，将郭盛和人连马打死在岭边。

吕方与敌交手厮杀，两将在马上，各施展不得，都弃了手中军器，在马上你我相揪住，正遇着山岭险峻处，那马立脚不牢，两将使得力猛，连人和马都滚下岭去，一处死在岭下。

“小养由基”庞万春一箭正中史进，五将顾不得史进，各人逃命而走，转得过山嘴，对面两边山坡上，那弩箭如雨一般射将来，总是有十分英雄，也躲不得这箭矢。可怜史进、石秀、陈达、杨春、李忠、薛永六人，不曾透一个出来，一堆儿都被射死在关下。

歙州城下，庞万春与欧鹏交战，欧鹏中箭，坠下马去而死。

乱军中又折了“菜园子”张青。

丁得孙在山路草中，被毒蛇咬了脚，毒气入腹而死。

王尚书诈作弃城而走，城门里却掘下陷坑；单廷、魏定国两个要夺头功，一夫之勇，却不提防，首先入来，不想连人和马都陷在坑里。长枪手一齐向前戳杀，“可怜圣水并神火，今日呜呼葬土坑”。

李云步斗王尚书，王尚书枪起马到，早把李云踏倒，石勇急来救时，却被王尚书一枪结束了性命。

清溪县界，秦明手舞狼牙大棍，直取方杰，却不提防杜微的飞刀往脸上飞来，秦明急躲飞刀时，却被方杰一方天戟耸下马去，死于非命。“可怜霹雳火，灭地竟无声”。

“长汉”郁保四、女将孙二娘，都被杜微飞刀伤死。

邹渊、杜迁马军中被踏杀。

李立、汤隆、蔡福各带重伤，医治不愈，身死。

阮小五先在清溪县，也被娄丞相杀死。

患病在杭州的张横、穆弘、朱富、穆春等八人，只留得杨林、穆春，余皆重病身死。

林冲染患风瘫，后半载而亡。

杨雄发背疮而死。

时迁感搅肠痧而死。

杨志病死，葬于丹徒。

鲁智深杭州六和寺坐化。

武松折臂不愿受恩赐，六和寺出家。

完成收购方腊的艰辛历程，宋江部下正偏将佐，只剩得三十六名。

后人看了江湖好汉的死法，把它上升到管理的高度，总结出企业“病死”、“挤死”、“拖死”、“找死”、“压死”、“憋死”、“笨死”、“猝死”、“老死”、“捅死”、“意外死”、“自杀”等多种死法，以期引起后来者注意。

收购方腊一役让宋江元气大伤，成了宋江永远的痛，亦为忠义堂的崩塌埋下了伏笔。绿林公司的资金链开始发生断裂，金融网的血液开始出现断流。

• 裸露在狼群中的宋江

田虎倒下了。

王庆倒下了。

方腊倒下了。

残酷的消息一个接一个，一个比一个惨烈。

宋江最担心的事也终于出现了：绿林公司内部开始出现分化。这种分化是因为股权不兑现引起的。宋江制造了股权神话，用“天降石碣、排名天定”的方式划分了公司的股权，并作出了承诺。但如今，绿林公司已经上市，兑现却变得遥遥无期，甚至连最初刻有排名的碣石也找不到了。那可是具有法律效力的原始文件，如今却被宋江扔到了一边。神话之后，没有神话般的财富分配，这伤害了很多创业元老的心，也正在伤害着其他小喽啰的心。

宋江很喜欢狼，他总是把自己看作一匹来自北方的狼，给他的小喽啰鼓劲。

宋江指着狮子的地盘，对身后的群狼喊道：“冲上去，那就是我们的领地！你们每个人都将获得其中一份！”

群狼激动起来，呼啸着向狮子的阵地冲去。战斗进行得很艰苦，但员工持股的神话调动了狼的韧劲和热情，宋江令旗所指，群狼势在必得，无往不胜。

狼群沉浸在对美好远景的无限向往中，心潮澎湃，血脉里燃烧的全是被老板点燃的干劲与热情。

然而，当攻下的阵地越来越多、公司规模越来越大的时候，群狼却发现自己实际上并没有得到许诺中的那些奖励。

于是，一些狼回过头来，用疑惑的眼神望着宋江；另一些狼则显得躁动不安起来。

宋江有一种感觉——他已经赤身露体，裸露在狼群中。

幸运的是，这些狼还保持着对宋江基本的尊重，没有和他对簿公堂。

“浪子”燕青觉着绿林公司的经营势头不大好，私自来辞主人卢俊义道：“小乙自幼随侍主人，蒙恩感德，一言难尽。今既大事已毕，欲同主人纳还原受官诰，私去隐迹埋名，寻个僻净去处，以终天年。未知主人意下若何？”

卢俊义道：“自从公司上市以来，俺弟兄们身经百战，勤劳不易。正要衣锦还乡，图个封妻荫子，你如何却寻这等没结果？”

燕青笑道：“主人差矣！小乙此去，正有结果，只恐主人此去无结果耳！”

燕青纳头拜了八拜，当夜收拾了一担金珠宝贝挑着，竟不知投往何处去了。

有消息灵通人士说：“燕青并没有人间蒸发，他去辽国了。”

“辽国是大宋国的劲敌，燕青去那儿不是送死吗？”有人问道。

灵通人士说道：“宋江把自己大量的资产向辽国转移，在辽国成立了别公司，让燕青去打理。燕青是这方面的好手，会说辽国语言。他在那里活动，自然不会引起别人的注意。燕青走时带的金珠宝贝，其实是宋江让他带的。”

这是有关燕青人间蒸发的另一种说法，姑妄言之，姑妄听之。

接着，“混江龙”李俊也移民去了国外。

李俊是水军首领，跟着宋江立下了不少战功。

他看着兄弟们死的死、病的病，委实觉得江湖险恶。他掂量了一下手中的股票，决定清仓，把自己手中的股票套现。李俊尽将家私打造船只，从太仓港乘驾出海，自投外国去了，后为暹罗国之主，自取其乐，另霸海滨。

和李俊一起移民国外当寓公的还有童威、童猛等人。在那里，他们还是混江龙！

他们说：“不管是馄饨还是板刀面，谁吃着谁倒霉，只要我们没吃着，那就是安全！”

他们做了富家翁，买了车和房，当然还有渔船。他们最深的感触就是：国外的鱼很新鲜，没污染！

偶尔，他们也会得到绿林的消息。他们听说原来的兄弟死了不少，被抓起来的也不少，不免兔死狐悲，还会流下几滴泪。

• 鲁智深坐化

“花和尚”鲁智深，梁山泊第十三位好汉，十员步军头领第一名。年轻的时候，他是一个喜欢使用蛮力、藐视规则的人。他见郑屠欺侮金翠莲父女，就三拳打死了镇关西；他在五台山削发为僧，却又忍受不了佛门清规，醉打山门，毁坏金身；他在东京相国寺看守菜园，和倒买倒卖的泼皮混在一起，一怒之下倒拔垂杨柳，显示出雄厚的实力；他在野猪林救了林冲，后在二龙山落草，算是真正踏入江湖；他后来投奔绿林公司，做了分公司经理。谁也没想到，鲁智深后来竟成为绿林公司的一面旗帜。宋江收购方腊，他一禅杖把方腊打下马，达到了事业的顶峰。

鲁智深是天孤星，独来独往，从来不管江湖人士的评价。年轻时，他借史进的钱资助金

老儿，当然是老虎借猪，有借无还；他嫌李忠和“小霸王”周通不慷慨，卷了他们的一堆金银溜之大吉。在普通人看起来，这些行为是不太够朋友，但鲁智深从来没为这些事害臊过。正如他的名字所言，鲁智深确实智慧很深，是个有大智慧的人。

在协助宋江完成收购方腊之后的一天，鲁智深与武松在杭州城一个寺中歇息，看见城外江山秀丽，景物非常，心中欢喜。

是夜月白风清，水天共碧，二人正在僧房里，睡至半夜，忽听得江上潮声雷动。鲁智深是关西汉子，不曾省得浙江潮信，只道是战鼓响，战斗又将来临。他跳起来，提着禅杖，大喝着跑出门去。

众僧吃了一惊，都来问道：“师父为何如此？赶出何处去？”

鲁智深道：“洒家听得战鼓响，待要出去杀。”

众僧都笑将起来道：“师父错听了！不是战鼓响，乃是钱塘江潮信！”

鲁智深见说，吃了一惊，问道：“怎地唤作潮信？”

寺内众僧推开窗，指着那潮头叫鲁智深看，说道：“这潮信日夜两番来，并不违时刻。今朝是八月十五日，合当三更子时潮来。因不失信，谓之潮信。”

鲁智深看了，心中忽然大悟，拍掌笑道：“俺师父智真长老，曾嘱咐与洒家四句偈言，道是‘逢夏而擒’，俺在万松林里杀，活捉了个夏侯成；‘遇腊而执’，俺生擒方腊；今日正应了‘听潮而圆，见信而寂’，俺想，既逢潮信，合当圆寂。众和尚，洒家问你，如何唤作圆寂？”

寺内众僧答道：“你是出家人，还不省得佛门中圆寂便是死？”

鲁智深笑道：“既然死乃唤作圆寂，洒家今已必当圆寂。烦与俺烧桶汤来，洒家沐浴。”

寺内众僧都只道他说耍，又见他这般性格，不敢不依他，只得唤道人烧汤来，与鲁智深洗浴。

鲁智深换了一身御赐的僧衣，便叫部下军校：“去报宋公明先锋哥哥来看洒家。”他又问寺内众僧处讨纸笔，写了一篇颂子，去法堂上捉把禅椅，当中坐了。

等到宋公明见报，急引众头领来看时，鲁智深已自坐在禅椅上不动了。

其实，鲁智深坐化之前，是和宋江有一段对话的。

鲁智深坐在椅子上，对宋江说道：“宋总，眼见我是不久于人世了，我还是有几句话，想和您说一说。”

宋江一直是很尊重鲁智深的，时常称呼他为大师。

宋江说道：“敬请大师指教。”

鲁智深说道：“宋总，你知道方腊，他也是个以金融运作闻名于世的传奇企业家，可他最后还是以悲剧性结局收场的。”

宋江说道：“我知道，大师，方腊最后还是落在你手里。”

鲁智深说道：“非也。方腊是怎样落马的？他是毁在自己手上，因为他的行为与思想太超前了。我记得，我抓住方腊的时候，他没有躲，只是仰头看着太阳，我看见眼泪在他的眼睛里闪烁。”

宋江琢磨着鲁智深话里的寓意，沉默不语。

鲁智深说道：“宋总啊，能罢手时且罢手吧！这方腊不就是个教训么？”

鲁智深把一张纸放在禅床上，自叠起两只脚，左脚搭在右脚，就此坐化，天性腾空。

那张纸上写着：“平生不修善果，只爱杀人放火。忽地顿开金绳，这里扯断玉锁。咦！钱塘江上潮信来，今日方知我是我。”

宋江看完，心里打了一个冷战。

大惠禅师手执火把，指着鲁智深，说道：“鲁智深，鲁智深！起身自绿林。两只放火眼，一片杀人心。忽地随潮归去，果然无处跟寻。咄！解使满空飞白玉，能令大地作黄金。”

宋江听着大惠禅师的话，默默留下了眼泪。

有的人说，鲁智深是真佛，依然云游人间。他兴之所至地布道于四方，悠悠然信步于高尔夫球场，开论坛、办讲座，还在寻找自己的衣钵传人。

也有人说：鲁智深在地狱里打了个滚，淘到真金后，又回到了天堂。

不知道宋江听没听懂，阮小七是听懂鲁智深的话了。

阮小七戴过方腊的平天冠，披过方腊的袞龙袍，系过方腊的碧玉带，穿过方腊的无忧履。他心里想：“这是方腊穿的，我便着一着，也不打紧。”

但现在看起来，他的问题很严重，有人已经开始着手调查此事。

阮小七想了想，最终带了老母回到梁山泊石碣村，依旧打鱼为生，奉养老母以终天年，后来寿至六十而亡。

在阮小七的影响下，绿林公司财务总监柴进也推称自己身患疾病，请求辞职。他辞别众人，回到沧州横海郡做了农场主，自在过活。忽然一日，无疾而终。

· 宋江落马的征兆

宋江落马的征兆

公孙胜听从罗老道的劝告，手里握着大把的银子，从宋江的绿林股份全身而退，所以，他现在有心情和老师罗老道一起喝茶。

罗老道早就嗅出了宋江黄金面具下的危险气息，他喝了一口茶，说道：“宋江玩得太大了，盖子马上就要被人揭开了。”

罗老道之所以作出如此清晰的判断，因为他是过来人。他已经在资本市场翻了船，他在江湖论坛大力鼓吹的东京夏宫项目早已经流产了。

罗老道很后悔，如果在东京夏宫炙手可热的时候果断出手，将控股权出让，他会赚个盆满钵满，赢利至少要在十万两银子上。但他初涉资本市场，怎知江湖凶险，所以一直死抱着控股权不放，对别家公司抛出来的全盘收购的绣球总是视若无睹。他总是认为：能赚大的，不赚小的；能捞多的，不捞少的，让我一次赚个够！

一年之后，东京夏宫项目的配套工程已基本到位，但罗老道却陷入了窘境，因为他自己的银子已经花得差不多了。

在罗老道求告无门的时候，另一位掮客找上门来。这位掮客号称大宋资本市场的一条大鳄，曾经操盘过多支股票。大鳄看中了东京夏宫的知名度，想和罗老道联手，玩一把资产重组的游戏。资产重组是资本市场的一出名剧，和烛光斧影、陈桥兵变一样，都是常演常新、长盛不衰的好戏。

大鳄和罗老道很快达成协议，由大鳄实际控制的一家上市公司全面接管。消息一传出，该公司的股票当即连拉了几个涨停板，大鳄也赚了不少钱。

就在众人以为罗老道逢凶化吉、东京夏宫项目即将柳暗花明之际，那条大鳄却甩甩手，永远地消失了。谁也不知道他到哪里去了，谁也不知道他下一次又将在何处露面。东京夏宫彻底塌了，成为一堆烂泥，罗老道的财富之梦就此破灭。

罗老道从此洗心革面，彻底退出了江湖，这些事，公孙胜都是知道的。

公孙胜问道：“师傅，你是怎么判断宋江已经遇到危机的？”

罗老道说道：“每一次灾难发生之前，必然有先兆。你或许也听说过，在地震降临之前，井水会喷出地面，天空闪过蓝光，蜜蜂会吐出口水，动物会发出哀鸣，这些都是大自然以它特有的语言传递出的某些信号。同样，企业家遭遇灾祸之前，在他的商业行为中、外部关系里、言谈举止间，那些许多看起来毫不相关的事情，实际上都会发出一种声音——你离倒霉不远矣！”

公孙胜问道：“那宋江身上又有哪些征兆呢？”

罗老道说道：“主要有如下征兆。

征兆一，领导遭遇诚信危机。

绿林公司出现分化，表面上是由于资金链断裂造成，是由于收购方腊所引起的矛盾，实际上是产权不清、监控不力、制度不健全、个人诚信有问题等综合因素种下的恶果。

宋江上台之后，悄悄地改变了公司的根本宗旨，逐渐树立起自己的绝对权威，并进一步摧毁梁山的议事程序，最终使其他股东全然失去了表达意见的权力。绿林公司虽然实行同股同利的原则，但宋江不遗余力地掏空了程序。上市之后，宋江与其他股东完全成了上下级关系，他成了绿林公司的实际操盘人，根本没有受到应有的制度约束和权力监督。其他股东把钱交给了他之后，公司主要由宋江一个人把持，到底资金运作怎样、公司有多少钱、经营情况如何，股东根本无从知道。李逵每次跳出来质问‘为什么好像赚了那么多钱，自己却分不到利润’的时候，宋江都会先给他一个胡萝卜，然后就是当头一棒。宋江的做法会引起诚信危机，这个矛盾一旦成为导火索，就必然导致宋江的落马。

征兆二，内部产生腐败危机。

诚信危机会产生腐败危机。各分公司开始截留货款，很多负责人甚至干脆携款逃跑，燕青、李俊都是活生生的例子。他们认为，‘咱们一块打天下，你整天风光，我什么也没有，有的只是吃苦受累，我拿的这部分钱是我应该得的那一份，理所应当，天经地义。’甚至还说我拿的远远不够！’他们还摸透了宋江的心理，‘你总不会因为和我计较这些小钱而耽误你的大生意吧。’所以他们干起来越发肆无忌惮。

这事若发生在衙门，很简单，报案就是了。若发生在绿林公司，情况就复杂了。比如燕青，他救过卢俊义的命，是他最亲近的人，而李俊是跟随宋江多年的老部下，此情此景，会令宋江和卢俊义左右为难。宋江和卢俊义面对腐败行为没有及时处理，结果助长了这种风气，导致武松、林冲等多人心灰意冷。加之巨额款项被私自挪用，直接影响到企业的经营和生存，使企业处于危险的边缘。

征兆三，钱庄突然变脸发难。

钱庄总是希望企业还能够运转下去，能将贷出去的钱收回来，如果钱庄对企业开始变脸，双方关系出现破裂，就表明企业有很难逾越和解决的问题。一旦钱庄开始逼债，公司就会陷入四面楚歌的境地。据说，数家钱庄正在重新评估绿林公司，柴进也开始无能为力，‘柴进柴进，只拆不进’，这意味着宋江的资金链已经绷紧，即将丧失最后一道防线。

征兆四，故弄玄虚，求仙问卜。

宋江进行一连串的投资收购，在不相关的产业里大搞多元化，这极有可能意味着他已接近最后的疯狂。他现在对媒体来者不拒，每一次都夸夸其谈。宋江的资金状况已经捉襟见肘，因此需要制造新的融资概念，需要给别人制造更多的幻觉。宋江多次向外界放出烟雾弹，言语之间故弄玄虚，‘我会做得非常漂亮，肯定能赚钱，秘密武器绝对有。’实际上呢？宋江手里不过有几本《九天玄女》，一旦他开始谈佛论道、悲悯人生，或是说什么‘佛佑我等，共避此劫’，那说明他其实已经乱了方寸。”

公孙胜说道：“这些表现宋江好像都有一些。师傅，宋江到底失误在什么地方呢？”

罗老道叹了口气，说道：“宋江最大的失败就是收购方腊公司，从而跳进了资本市场的沼泽地，很难再爬起来。我当时十分不看好宋江进攻方腊，认为这是一次很大的冒险。事实上，方腊当时已是一支很烂的垃圾股，整个公司充斥着不良资产，几乎不挣钱。谁当他的大股东都不可能拖动，而且还要贴很多钱。宋江收购方腊，好比跳上了一辆破车，随着破车越来越颠簸，他必然要抓别的东西来支撑，要找钱来维持正常的运营，这中间就免不了很多资金方面的操作，而这样就更加重了资金的压力，从而造成一系列恶性循环。宋江只看到资本市场的兴旺，只看到阳光灿烂，却没有看到江湖的险恶。”

公孙胜问道：“从性格的角度分析，宋江又失败在哪里？”

罗老道说道：“宋江性格上的弱点就是优柔暧昧，当断不断，对于那些不赚钱的项目该

砍不砍。宋江是资本运作高手，但对实际的东西往往不屑一顾，这一点也是知识分子下海经商普遍会犯的毛病。所以，宋江这样的人不是上天堂，就是下地狱，他很难逃脱这种宿命，性格使然。”

公孙胜问道：“宋江的教训，对于我们有什么借鉴意义？”

罗老道说道：“尽管宋江只有私塾文化水平，但他一直固执地认为自己是个资本运作的天才。他在梁山掘得第一桶金之后，资本市场中快速敛财的诱惑开始令他流连忘返，他的资本运作的天分也自此发挥得淋漓尽致，他的金融帝国也从此开始迅速扩张。一切都来得那么容易、那么快，简直令人眼花缭乱、难以置信。他的占有欲开始让他不择手段、铤而走险。然而，就像鸟一样，飞得太高太快，就难免会跌下来，而一旦跌下来，就难免会跌得很重。一个人在丛林中奔跑，要保持自己的平衡，一定要力求不能摔倒。宋江有很强的创造力、行动力，但他的自制力和平衡力还很欠缺。”

公孙胜说道：“宋江和暴发户式的草莽英雄不同，他会理性分析，属于知识分子，但他过于爱慕虚名。看来，名片被太多的头衔占据，也不是好事情。”

罗老道又道：“宋江还在和高俅跳贴面舞，指望高太尉能帮他一把，我看也是一场空。”

公孙胜说道：“绿林公司面临的危机太大了，就像阎婆惜的内裤，暴露出的那部分固然重要，但没暴露的那部分才更是要命。现在，每个人都想看看，阎婆惜的内裤到底是什么颜色的！”

罗老道说：“宋江也知道这一切。但恐怕，他已经无力回天了。”

第十章

宋江决定斥资一百万两银子，由西门药业向绿林公司收购梁山泊农业设施及办公大楼，并租赁部分土地。当宋江在菜市场宣布这个消息时，整个市场的人都愤怒了。

• 山雨欲来风满楼

绿林股份高层管理人员纷纷提出辞职，宋江几乎难以支撑。

三十年河东，三十年河西。宋江曾把这句话刻在忠义堂前的石碑上，为绿林公司的未来作了充满乐观主义色彩的美好展望。谁想到，倒霉就倒霉在这句话上。三十年河东，三十年河西。绿林公司的黄金时代过去了。一语成讖。

绿林股份的冬天已经提前到来。

绿林公司拖欠几十家施工单位的工程款，被告进了衙门，引起了很多媒体的关注。

施工单位的状纸上写到：绿林公司总是推说账上没钱，拖欠他们的工程款长达三年之久。总会计师凭董事局主席宋江的签字付款，但要看签字的颜色，用蓝色签的马上付，如是红色的，即便已有宋江的签字，施工款也照样拿不到。他们还让李逵出面，以武力相威胁。

宋江签字的学问是在官府当差时学的。

他那时认识一个县衙门里的公安局长，训练打手很有一套。他做了个皮人，里边塞入砖头，练狠的，就是平平常常地打下去之后，看那皮子依然完好，里边的砖头却要粉碎；练轻的，就在皮人外边裹上一层纸，重重地打下去，打完后连纸都不许破。行刑时，衙役看局长的脚行事，若脚站成外八字，就轻打；若脚站成内八字，就往死里打。

和宋江的签字一样，这都是潜规则。

宋江没想到几百两银子的工程款会惹出这么多的麻烦，他施展手段，达成了庭外和解，但这件事还是给绿林股份造成了很坏的负面影响。

很多财经记者注意到了绿林公司，他们想亲自来看看，绿林股份所谓的股东究竟是个什么模样？公司的利润来源究竟怎样？绿林公司是不是像宋江夸耀的那样，能挣到足够的钱？

他们来到梁山泊，却发现这里很冷清，并不像宋江描述的那样到处欣欣向荣，相反，工作的人很少，大多数小喽啰都在晒太阳。他们已经不做强盗很多年了，怕给绿林公司抹黑。

梁山泊里有几块地，种着宋江所说的高产蔬菜。但据工作人员介绍，目前仍处于试生产状态，日产量也就五六百斤左右，只够小喽啰自己吃的。所谓的生态旅游是名副其实的生态“驴”游，即客人骑在驴背上，由小喽啰牵着，绕水泊转一圈就算完。客人如果不满意想要投诉，就会被扔进水里，让他“下海捉鳖”。

记者们还发现，宋江披露的财务报告也有很多水分：东山、西山、南山、北山四大酒店和景阳岗连锁大酒店，因为生意清淡，早就已经关张；孙二娘的人肉包子铺也早已被查封；所谓的阮氏渔业捕鱼捞虾的那点收益，仅够阮小七养活老娘的；所谓的绿林药业股份公司早已破产，大门口被胡乱垒起的石块半封住，入口处的旗杆也折断了两根，透过栏杆可以看见厂房门窗紧闭，厂区内巨大的草坪上长满了半人多高的杂草；所谓的凌振高科技公司压根儿就没有建立起来；所谓的大项目——戴宗驿站，不过是一个庞大的圈钱计划，后来也流产了；同样，在绿林股份年报里露面的绿林商学院文化教育产业有限公司——宋江投资十万两银子直接控股的子公司——同样下落不明，记者根本无从找到绿林商学院的招牌和任何蛛丝马迹。

对于有着几千名喽啰和很多大项目的水泊梁山而言，把这些企业全加在一起，也挤不出多少油水来。

大家没想到，绿林公司赚到的利润竟是如此可怜！

记者们满腹狐疑，既然宋江喊着不赚钱，为什么他照样大力鼓吹梁山概念？梁山泊是否还有隐蔽的利益增长点？

人们认为，绿林股份所谓的业绩是在账面上做出来的，绿林公司上市的真正目的就是圈钱！

记者把调查结果写成了内参，呈送给有关部门。题目很打眼，叫：宋江，你为什么不忏悔！

不知通过什么渠道，宋江看到内参后快速作出了反应，发表声明如下：“所有强加于绿林公司身上的任何臆测都是不实之词！我们对有关媒体的这种说法表示愤怒，并保留通过法律手段讨回公道的权利！”

宋江必须要跳出来反驳绿林股份出现泡沫的说法！如果不能维持模糊的梁山概念，就会丧失从中套利的机会，而一旦资金链绷断，忠义堂必然倾颓。

宋江像被抓进笼子的螃蟹，还要不断吹出利好的气泡。

宋江一改他往日的作风，举行了新闻发布会。他在会上宣称：“我承认绿林公司在经营上可能存在这样或那样的问题，任何一个公司要想很好地生存和发展都很艰难。但我有一句话要告诉大家，绿林公司的困难是暂时的！不要把运气不好的人当成骗子！”

宋江还想作最后的挣扎。

宋江决定斥资一百万两银子，由西门药业向绿林公司收购梁山泊农业设施及办公大楼，并租赁部分土地。当宋江在菜市场宣布这个消息时，整个市场的人都愤怒了。

所有的股东都知道，西门药业和绿林公司是宋江的孩子，都是一个爹！他们清楚宋江想干什么。“啊？干不下去了，想跑了？想把这个烂摊子高价自己卖给自己，圈了钱就跑？那我们怎么办！”

他们把臭鸡蛋和整棵的白菜往宋江的头上砸去，宋江仓皇逃出了股市，像一条丧家之犬。幸亏他跑得快，要不然，跌落的数字会砸伤他的脚面！

宋江给吴用教授拿去很多银子，请吴用教授和他的朋友为自己说点儿好话。

宋江哀求道：“吴教授，您知道，咱们可是一损俱损、一荣俱荣，你就说点好听的吧。”

但吴用实在无能为力，摇了摇头。

相关机构开始对绿林股份进行深入调查，宋江的神话终于到了收尾的时候。

• 宋江的挣扎

那年冬天的一个深夜，梁山泊灯火通明，处于生死存亡关头的绿林头领要在这里召开一次重要会议，宋江和他的部下必须要找到一剂挽救垂死的绿林公司的良方。

但一切都已经晚了。

宋江正在主持会议的时候，一份急件交到了宋江的手中，这是《江湖日报》一篇头版头条文章的抄件，题为《清剿梁山草寇，宋江身陷重围》。该文披露了绿林公司拖欠员工三个月工资、多名分公司经理携款携物失踪，以及其收购方腊公司付出巨额成本、公司资产面临查封等事实。

宋江大惊失色，绿林公司的危机终于大白于天下了，绿林公司已经在劫难逃。

窗外飘着雪花，正是梁山一年之中温度最低的时候，宋江此时的心情也降至冰点。

宋江本想在这次会议上和劫后余生的各头领商量一下如何融资以解燃眉之急的问题，但现在看来，已经没有必要了。

宋江提前结束了会议，驾上马车，匆匆向东京赶去。

短短的时间里，“绿林公司濒临倒闭”的消息传遍了大江南北，各种版本的梁山草寇内幕悄然在江湖上蔓延，得到消息的债权人蜂拥而至，将绿林公司办公楼围得水泄不通。

各界人士对宋江的态度也急转直下，有的人幸灾乐祸，有的人开始骂宋江是个骗子，昨天还被奉为英雄的宋公明一夜之间变成了千夫所指的罪人。宋江的罪名除了欺骗股民、侵吞资产、金融诈骗之外，还有虐待动物，那些善良的人们在梁山泊农场内发现了大量动物受到虐待的证据：宋江居然将雌雄兔子关在一起，让它们不断交配，却不采取任何措施，而且也没有派小喽啰进行照看。宋江的做法涉嫌虐待动物，显然和大宋的仁政相悖。

宋江有苦说不出。

高俅是绿林公司只享有权利、不承担风险的影子股东，他变相抽出了资本金，大肆挪用公司资金。正是高俅的非法操作才造成公司多笔款项被冻结，运转陷入困境。

换句话说：高俅早已经把绿林股份掏空了。

宋江避开人们的注视进东京，希望高俅能“拉兄弟一把”。

他和高俅进行了最后的对话。谈话是在白虎堂进行的，具体对话细节外人无从知晓，不过显然不太成功。

宋江出得门来仰天长叹道：“我宋江英雄一世，玩了别人半天，最后还是让高俅给玩了！高！实在是高！”

鉴于绿林公司经营不善，出现了巨额亏损，资不抵债，因此停止了一切经营活动，宋江也被赶出董事会，听候处理。其余的首领全部被勒令离职，自谋生路或者重新接受任命。

为了彻底掩盖自己的罪行，蔡京、高俅、童贯等人首先害死了卢俊义，又配制毒酒，赐给宋江。

宋江临死之前，也给李逵灌上了一杯毒酒。

李逵明知道这是杯毒酒，他也得喝。第一次见面时，宋江就给了李逵十两一锭的大银，让他认定宋江哥哥果然是一个仗义疏财的好汉，由此服了宋江。十两一锭的大银就买去了李逵的精神和性命，实在有些可悲。

况且，离开绿林，离开水浒，李逵是什么？一个赌棍？一个随时都会被官府惩治的个体强盗？一个卖草鞋的鲁夫？一个揣着手每天在街上无所事事的闲汉？一个满脸黑髭髯、蹲在街上卖菜的贩子？离开了绿林公司，你让他的板斧砍谁去！李逵的穷日子过怕了，和绿林公司捆绑在一起时，李逵心里觉得踏实，就是当个奴隶，他也认了。李逵对梁山泊外面的世界感到恐惧，不能想像没有宋江的生活。为此，他格外忠于这个企业，也格外忠于宋江。

不过，李逵临死之前，还是喊了一句：“同志们，注意呀，不要被有心计的富人给耍了！”他的声音在风里飘过，听起来很轻。

卢俊义的尸体沉入了水底，而宋江和李逵被埋在了蓼儿洼。

宋江没有魂归故里，当地百姓却还记得他，封他做了郓城的土地爷。

• 经济学家吴用上吊

吴用叼着一根烟躺在东京财经学院破旧的茅草宿舍中，望着角落里的蜘蛛网，艰难地盘算着今后如何度日。他把所有的积蓄都买了宋江的股票，宋江一死，他连养老钱都没了，实在不想活下去了。

他脸没洗牙没刷，胡子也没刮，仿佛一根被整整晒了两天、萎缩蔫巴的老黄瓜。

“To be or not to be?” 吴用问自己。

想当年，吴用是他家乡为数不多的考上东京学府的才子之一，那时候的他意气风发，以经世济民为己任，准备在经济界大展一番拳脚。

毕业之后，他和江湖人士混在一起，远离了学院派。

一开始，吴教授对宋江还是有着清醒的认识。从其性格来说，宋江出生于普通家庭，少年时做过文学青年，后来做过文化青年，喜欢写诗歌，热中一些宏观的事物，对积少成多的赚钱方式不屑一顾，骨子里不具备真正商人所需的细心和耐心，他总说自己是个儒商。

但吴用后来发现，宋江骨子里其实是个赌徒。

再后来，吴教授觉得宋江越走越远，好像自己都追不上了。

吴用离宋江越来越远。绿林股份被停牌之后，他来到东京财经学院，做起了教书先生。

绿林公司破产风波之后，吴教授和很多经济学家都受到了很多攻击和责难，因为他们都直接或间接为绿林公司说过话。

有人骂他们年老昏聩，整天不知所云；有人骂他们“既想当婊子，又想立牌坊”，一边从企业拿钱，一边还标榜自己的公正与良心；有人骂他们是“不抓老鼠的猫”，不谈实际问题，只是崇尚空谈；有人说他们脑子进水，“把两个经济学家关在一个房子里，你会得到三种理论，因为其中一个人总是会提出自相矛盾的两种”；有人骂他们是“不会生孩子是老处女”，从来不去和市场结合，从来拿不出权威的、原创的、有说服力的理论，就知道跟在别人的屁股后面摇旗呐喊；有人说他们喜欢窝里斗，不是各占山头、拉大旗做虎皮，就是自己在那儿掐来掐去，经常掐红眼睛，活像淫荡的公兔子和母兔子；有人骂他们是万金油，什么都懂，什么都不精；有人骂他们是皮条客，没有基本的职业操守，没有良好的个人道德自律，没有为社会不公而仗义执言的品格，没有起码的学术良心，不以公众利益取向为取向——总之，难听的话很多。

吴用听了这些话，感到很难接受。

吴用来到宋江的墓前凭吊，哭道：“我堂堂一个绿林商学院的教授，居然解释不了普通的经济现象，解释不了绿林公司的覆灭，我还有何面目存活于世呀！”

吴用大哭一场，悬于树上自缢而死。按照经济学家的解释，把尸体烧掉或者埋在地下是不道德的，因为破坏了生物链，所以教授选择了自挂东南枝。

在吴用先生上吊之后，这盗版的梁山泊——蓼儿洼成为经济学家上吊的首选之地。

吴教授如果能算出自杀的投资回报率的话，他一定会欣慰的。

吴教授的尸体在寒风中逐渐僵硬，他在风中晃来晃去，像一根丝瓜。“小李广”花荣实在看不下去，成立了吴教授治丧委员会，帮他筹办葬礼。鉴于吴用教授广泛的社会影响，花荣发起向知名企业家募捐的活动。

一位商界阔佬接到捐款十两银子的通知，大奇。

“就十两银子？”他说。“十两银子就可安葬一个经济学家？太好了！这是一千两银子，拿去葬他一百个！”

花荣听了这话，哀叹世风日下、人心不古，索性自挂树上，和他的宋江、李逵、吴用哥哥们一起去了。