

特务连

徐贵祥



华,我毫不客气地提出辞职。我对王晓华说,他妈的就是打个篮球,又不是你死我活,他妈的每次都要挨他的骂,这个球还有什么意思,老子不打了行不行?

王晓华阴阳怪气地一笑说,不打?你说得轻巧,上山容易下山难。

你的老排长要求我们特务连的球队打遍全世界,你甩手不干了,我到哪里去找你这样勇往直前的中锋?我到哪里去找你这样经久耐磨的受气包?没有办法,我只得硬着头皮坚持。

好在很快我就解放了,因为陈骁受伤了。事情是这样的。八一建军节师里组织篮球赛,我们特务连——现在我可以自豪地说了,我们特务连的篮球队还真打遍一团无对手——准确地说是打遍全团对手不多,因为我们和一营总是有胜有负,当然胜多于负——作为一团的代表队参加。本来团政治处要从各支篮球队里抽调精锐,别的团也是这么干的,但是我们团的政委徐善笠说,不要抽,就用特务连的球队,我们一个连打他一个团,胜利了,劳苦功高,失利了,虽败犹荣。

就这样,我们特务连雄赳赳,气昂昂,连胜了两场,但是在第三场对工兵营的比赛中,出师不利。先是陈骁带球上篮时遭到猛烈拦截,摔了一跤,当场出局。接着是我因为屡次犯规,被黄牌罚下。再后来,我们输了,输得很惨,负了二十六分。我们特务连球队终于以自己的实际行动实现了徐政委虽败犹荣的理想。

陈骁一跤摔出一段轰轰烈烈的爱情故事。这段故事是后来我也住院之后,陈骁自己跟我说的。

众所周知,陈骁是一个不服输的人,虽然在球场上摔了一跤,当时有点疼痛,但是他总以为是皮肉之伤,调养一段时间自然会好。因为不在意,治疗就不及时,一直就那么痼着,偶尔还到训练场上或者球场上指手划脚咋咋呼呼。后来疼得坚持不住了,这才到师医院检查。师医院的医生说,迟了,那块骨头已经被你磨碎了,你要是不想当瘸子,得给你安两根钢钉。

钢钉安好之后,麻烦就来了,一个星期要到师医院复查一次。好在师医院离特务连不远,属于北兵营的南半球,离我们的营区也就三公里左右,正好和海滑大门对着。

51.一支枪管对准了他的脑门

“原来是孟总!”萧邦装作大吃一惊,“我正愁没车,谢谢孟总开车来接我啊。”孟中华一愣,仍然将枪指着他:“老排,别耍花招,既然咱俩早已翻脸,就别套交情了。我也不想杀你,你把手里的东西交出来,就可以走。我老孟只顾自己,其他的事我管不着。”

“唉,我现在明白了,这个案子不是我管得了的。”萧邦叹了口气,“既然靳副局长都下台了,我还折腾什么?现在,我想全身而退,安全回京。”

孟中华转了几下眼珠,突然微微一笑:“老排,你总算明白了。现在也还不迟嘛。其实,当初你只要听我的劝,也不必搞得这么辛苦。没问题,这事好办!”说完,他发出一种轻微的呼声。

一个年轻小伙立即从暗处闪了出来,说了声:“003向孟总报到!”孟中华仍然注视着萧邦,对那自称“003”的小伙子说:“将那辆车开过来。”一会儿,一辆本田车开来了,停在孟中华的车的前面。

萧邦便将铁盒给了孟中华。孟中华接过,掂在手里看了看,见铁盒紧锁,便说:“钥匙呢?”“钥匙在我这里。”萧邦说,“等我安全离开大港时,我会把它交给你的司机。”

孟中华想了想,反正盒子已在手,就算打不开,毁了就是。况且,真要在这里开枪,必定引起居民的注意,便让了一步,说道:“好!老排,毕竟咱们有过交情,我就信你一次。上车吧。”

萧邦便上了前面那辆车,坐在副驾驶座上。他刚坐稳,孟中华已坐在了他的后面,手里仍然握着枪。萧邦根本没有回头。

“开车,走机场高速。”孟中华命令完司机,又对萧邦说,“老排,我想了想,还是亲自送你到机场好一些。以后啊,我们那些战友要是知道你一来一趟大港,我不但没接你,连送也没送一下,就说不过去了。”接下来双方都闭上了嘴巴。

本田车穿过繁华的市区,向滨海路驶去。再过10分钟,就可以上机场高速了。孟中华突然对那个开车的小伙子说:“停车!”小伙子便将车停在路旁的荒地

里。孟中华将枪顶在了萧邦的后脑勺上,冷冷地说:“老排,对不起了,你必须马上将钥匙交出来。”“不是说好到机场再交吗?”萧邦居然没慌。“我改主意了,不行吗?”孟中华哈哈大笑,“这里没人,处理起来要方便一些。你还真以为我会送你上机场?我是来送你上西天的!我数到三,你要不交出钥匙,我就开枪。”

萧邦叹了口气,说道:“其实不管我交不交,你都要杀我,对吧?”孟中华又哈哈大笑:“老排就是聪明啊。可惜,你的死期到了!”他将指头压上了扳机……就在这时,他突然听到一个冰冷的声音说:“不许动!”孟中华吃了一惊。因为,一支黑黑的枪管,已对准了他的脑门。是那个给他开车的司机。

“老三,你……”孟中华突然觉得有些眩晕。这简直太不可思议了。这个被他称为“老三”的年轻人,是几年前他在建筑工地“捡”回来的打工仔。这几年,他在他身上下了很多功夫,已经将他培养成心腹和得力干将。萧邦一伸手,就夺去了孟中华的枪。

“你……你们认识?”孟中华这回真的傻眼了。“不认识。”小伙子说,“但我非常清楚,我的枪该对准你,而不是他。”说完,他不知从哪里拿出一副手铐,熟练地将孟中华锁了。

“你到底是谁?”孟中华身经百战,却没想到最终会栽在一个毛头小子的手里。“大港市公安局刑侦大队特勤中队警员靳峰。”他掏出一个证件晃了一下,“当然,还有另外一个身份,就是靳峰副局长的亲侄子。现在在我正式通知你:犯罪嫌疑人孟中华,你被捕了。你有权保持沉默。”孟中华如被重击!靳峰的侄子在他手下当了几年的卧底,他居然不知道!

靳峰发动汽车,掉头往城里开。车到市区,萧邦从容地进了网吧。他交了押金,找了一台最靠里的电脑,坐下,对服务人员说:“来杯咖啡。”然后,他打开了电脑,将优盘插在接口上。在电脑读取数据的时候,他突然想到了靳峰。“任何时候,如果你碰到一个自称003的人,你可以信任他。”这是靳峰对他说过的话。

惊世大海难



怀旧船长

梅雨季节走向尾声,装潢旺季即将来临,许多消费者急不可耐地致电64696141陈丽娟装潢热线,询问有关装潢事宜,陈丽娟说——

抢个时间差：装个物美价廉的房子

沪上装潢旺季提前来临

总算就要送走长达一个月的黄梅天,64696141陈丽娟装潢热线的工作人员发现,近几天的电话格外多,许多消费者表示,黄梅过后就是装潢旺季,希望抢在旺季来临前签的合同能省些钱,因此,虽然雨季尚未完全结束,沪上装潢旺季的氛围已经显现。

据64696141装潢热线主持人陈丽娟介绍,一些想避开黄梅天装潢的消费者都集中到此时,今年因为房产热,带动装潢也热,装潢的消费者较往年有所增长。从64696141装潢热线收集到的情况来看,八成以上消费者希望既能避免黄梅天装潢带来的种种不便,又能避开9、10月份的装潢高峰,打个时间差,抢在旺季来临前,淘些好材料,签个好价格,享受好服务。陈丽娟说,正是因为大家的这种心理,今年装潢旺季似乎提前来临。

马上就要进入装潢旺季,有没有什么技巧可以既省钱又省力呢?

64696141装潢热线的主持人陈丽娟,是上海市“三八”红旗手,徐汇区人大代表,2004年她用自己的名字开通了上海市第一条装潢公益免费咨询家装热线,三年来为消费者免费提供与家装有关的合同、材料等咨询,为消费者免费咨询近九万次,2006年度她与感动中国十大人物之一的林秀贞同获中国经济女性年度人物公益奖。

陈丽娟同时也是上海市十大装潢企业家中唯一的一位女企业家,她所带领的刚德装潢是市消保委今年5月份发布的《装潢指引》中首批六家辅导期企业之一,作为《指引》企业,陈丽娟为消费者出谋划策,她说,抓住雨季尾巴的黄金装潢机会,不仅可以既省钱省事,还能化“弊”为“利”。

雨季的尾巴 装潢的黄金时机

黄梅天多雨水、潮湿、闷热、空气不流通,这些对室内装修的确很不利。但在雨季结束前一周却又是装潢的黄金时机,地板、墙面最宜此时施工,干湿交替的气候特点,最能检验施工的质量。

据陈丽娟介绍,消费者来电最为关心的是墙面、地板的工艺中都涉及到空气中的湿度问题,太干太湿都容易出现裂痕。

雨季油漆施工最害怕的就是空气湿度大,但此时空气中的灰尘也少,漆膜会成型好。如果在雨季的末尾,有丰富经验的装修公司就会趁此机会上油漆,在洁净的空气中等漆膜成型,雨季很快就会过去,此时就会彻底风干,避免了日后收缩、变形等现象。

前年暑假,上海交通大学的王老师因为平时上课程忙,只有暑假有空,装修刚好抓住了雨季尾巴。有人劝他再等半个月,但考虑到两个月的假期本来就很紧,他还是希望能早点开工,他一个电话打到64696141装潢热

线,陈丽娟告诉他,装修质量的好坏,季节因素固然会有些影响,但其决定性因素还是施工工艺和管理。今年的回访发现,王老师的房子装修两年了,没出现任何问题。

抢个时间差 省钱省力好服务

此时,在梅雨季节推出的各种促销活动也接近尾声,打个时间差,在这时候选择与装潢公司洽谈合同,进行设计,正是好时机,还可享受梅雨时节的各种省钱之道,又可在出梅时,让消费者放心装潢。

一是可以买到低价材料,真正的装潢旺季还需等待小以时日,这时候的材料还相对便宜,梅雨期的材料促销活动还在继续,供应商也急于在梅雨季节结束前出手所有存货,大量存货对新货上市有种种不便,因而此时精明的消费者就能淘个好价格。花少的钱可以买到更多物美价廉的好东西,何乐而不为?

二是可以获得优质服务。进入八九月的施工旺季时,装潢公司生意爆满,施工能力只能开七八个工地的公司可能开十八九个工地,有时还要拒绝掉好几家客户,利润薄的单子有的公司干脆不接。而在装潢最旺季节来临前夕,设计师、装修工人的有宽裕时间来精耕细作,业主也可以充分与公司沟通,可以提出更优惠便利的条件,以达到理想中的装潢效果。



装潢热线主持人：陈丽娟

相关资料：

陈丽娟请消费者监督二大承诺

随着陈丽娟装潢热线的知名度的提升,陈丽娟装潢热线对消费者的二大承诺也闻名于消费者。一、质量承诺确保质优物美。陈丽娟旗下的刚德装潢连续二届获全国家居装饰优秀企业。她给消费者的不仅是质量上的保证,同时她向消费者的承诺是,提供真正的高质量的服务。所有步骤透明化,包括一个简单的项目变更都必须经过层层签字,责任到人。

二、所有材料价格不高于大型建材超市。为确保装潢材料价格的“瘦身”,刚德装潢与德国原装洁水管、雅迪尔橱柜、乐家卫浴、诺贝尔磁砖等一类品牌建材供应商建立了长期的合作伙伴关系。陈丽娟说,我能保证,消费者在进入刚德装潢时,他所享有的家装材料不但货真价实并且价格绝不高于建材超市,这是我们规模化经营的成本优势,也是刚德装潢的品牌优势。

陈丽娟坦承,她的二大家装承诺其实不仅是市场对其严格的要求,而且她也要经受住消费者的检验,因为消费者尽管不懂家装,但是她给消费者提供的是可供消费者考量的标准,那就是价格,而每一种材料需经过消费者认可签字才能进入现场施工。