

□ 新华

没有人知道，傲慢的奥尔巴赫一生中到底干掉了多少支雪茄。

缘起,习惯始于华盛顿

胜利之时点燃一支雪茄，这个习惯来自里德·奥尔巴赫。奥尔巴赫是凯尔特人队史上最伟大的人物，曾经担任过球队主教练、总经理和总裁等职务，为球队效力超过半个世纪。奥尔巴赫作为主教练率领凯尔特人夺得过10次总冠军。

不过，奥尔巴赫抽雪茄的习惯早在他上世纪40年代执教华盛顿国会队时就已经有了。

来到凯尔特人之后，奥尔巴赫点燃“胜利雪茄”的习惯逐渐成为他个人以及整个凯尔特人队的标签，并很快风靡开来。

作为教练，胜利雪茄令奥尔巴赫的狂傲气质展露无遗。比赛结束，胜利在手时，奥尔巴赫会点燃雪茄；如果比赛已经进入垃圾时间，奥尔巴赫也会点燃雪茄，提早庆祝这场胜利。

缘由,在我看来,比赛结束了

上世纪60年代,凯尔特人近乎无敌。一个经典的场景就是,奥尔巴赫慵懒地坐在板凳席上,掏出雪茄,慢慢点燃,吞云吐雾,面带得意之色。

凯尔特人的死敌湖人队曾经数次在奥尔巴赫的烟雾缭绕中败北，当家球星杰里·韦斯特说：“每当看到他坐在板凳席上点燃雪茄，我都恨不得上

奥尔巴赫：一杯傲慢的老烟枪



去把他掐死。”韦斯特生性要强,极为痛恨失败,对他来说,奥尔巴赫的“胜利雪茄”无疑是一种傲慢的庆祝,同时也是一种心理折磨。

奥尔巴赫也有他自己的理由。“那时候所有的喧嚣都化作平静了。”奥尔巴赫说,“我曾经非常讨厌那种教练,当比赛结束前几分钟,他的球队领先

25分,他却仍然站在场边走来走去,不停地冲着球员叫喊。因为他们面对着电视镜头,他们想出境,想获得认可。而对我来说,那种情况下,比赛就结束了,一天的工作完成了,还是让我们想想下一场比赛得了。”

怀着这样的心情和想法,奥尔巴赫点燃了一支又一支的雪茄,迎接着一场又一场的胜利。点燃“胜利雪茄”的奥尔巴赫与指挥比赛时的他截然不同,如果比赛胜负未定,奥尔巴赫绝对是个暴躁气,他会不停地冲着自己的球员怒吼,还会不时地挑衅裁判。只有当他认为胜局已定时,才会用一支雪茄作为对对手的祭奠。

“所以,我就会点燃一枝雪茄,然后坐在板凳席上观看比赛。从任何角度来看,都可以认为比赛结束了。如果我的球队领先了25分,我可一点都不想站在场边滔滔不绝,也不想用那样的方式向大家展示我是多么厉害的一个教练。什么?要是我的球队领先30分?那跟25分有什么区别?”

烟瘾,总裁的话也不听

一场凯尔特人的比赛结束之后,奥尔巴赫像往常一样点燃“胜利雪茄”。突然一双大手拍在他的肩膀上,奥尔巴赫回身一看,是一脸严肃的NBA总裁莫里斯·普多洛夫。

“你不可在在板凳席上抽雪茄。”

普多洛夫说。

奥尔巴赫轻蔑地一笑,“这里是什么,难道是飞机上吗?允许有人抽香烟,却不许抽雪茄?”

在那个年代,场馆内经常有人抽香烟,所以对于奥尔巴赫的回应,普多洛夫无话可说,他只能默许了奥尔巴赫的“胜利雪茄”。多年以后,奥尔巴赫回忆起当年普多洛夫的劝告,哈哈大笑说:“没门儿,我才不听他的!”

谁都无法阻止奥尔巴赫抽雪茄,他的烟瘾非常之大,据他自己描述,他每天可以干掉一打(12支)雪茄。要知道,一般人抽一支雪茄甚至都是分成几次来抽的。

雪茄成为奥尔巴赫最重要的标签之一。在波士顿,提到雪茄,就会想起奥尔巴赫。如今在波士顿北站月台上,就有奥尔巴赫的雕像,当然少不了雪茄。在波士顿Legal Sea Foods餐厅的菜单上面,甚至有这样的标注:“禁止抽雪茄或者烟斗,除非你是奥尔巴赫。”

戒烟,一项艰难的任务

离开凯尔特人队之后,奥尔巴赫搬到华盛顿特区居住,他再无需坐在场边庆祝胜利,但还是雪茄不离手。每个周六,奥尔巴赫都会身穿绿色衣服开车到华盛顿特区的一家雪茄店购买两盒蒙特雷洼地雪茄。每次从自己

的车里钻出来,他都会高声询问,“我的雪茄在哪里?”

由于常年大量吸食雪茄,奥尔巴赫的身体出现了问题。上世纪90年代,他接受过一次心脏手术,但这并没有妨碍他抽雪茄。他所钟爱的蒙特雷洼地雪茄,每天仍然要抽上两支。

仰慕奥尔巴赫的人仍然以向奥尔巴赫赠送雪茄为荣,当他回到母校乔治华盛顿大学看比赛时,球迷们也纷纷献上雪茄。

奥尔巴赫的身体状况被更多人知道以后,很少有人再送给他雪茄。奥尔巴赫创办过一个以自己名字命名的训练营,有一次他亲临现场,一个名叫本杰明·塔克的孩子走过来对奥尔巴赫说:“我爸爸告诉我,你手上的雪茄照亮了凯尔特人的夺冠之路;但是我妈妈告诉我,你手上的雪茄会危害你的健康。现在你不当教练了,没有必要拿它去换取冠军了。”

奥尔巴赫深受感动,但是在戒烟方面却力不从心。2000年,他的妻子多罗希去世,家人更加关心奥尔巴赫的身体,纷纷劝说他戒烟,奥尔巴赫仍然听不进去。当医生强制他戒烟之后,奥尔巴赫软磨硬泡,让女婿帮他买烟。

2005年,奥尔巴赫肺部病重住院,在检查中肺部发现了一大片阴影。2006年10月28日,奥尔巴赫在纽约的一家医院里与世长辞。

趣谈香烟

□ 拾兵

烟之功过一直是人们喋喋不休争论的永恒主题。烟之过体现为“吸烟有害健康”,烟之功表现为其高额税利连年居各行业前列,为整个国民经济积累了大量财富,并提供大量就业机会。在2008年世界性经济危机大潮里,国家通过提高烟草税等宏观手段对保经济、促增长起到了很大的作用。

从社会学的角度观察吸烟行为,吸烟使人充满精力,调整人际关系增进亲近程度,犹如社交场上的润滑剂,在协调各种人际关系中起着微妙的作用。社交场上灰飞湮灭,事亦大功告成。香烟驱散硝烟,烟雾的交融带动身心的交流,不分家的烟酒最能和会众生,解除陌生与戒备。香烟作为一种附属品,深深地影响着人们的价值取向。

据调查显示,卷烟的某些成分对于营养脑神经,尤其是激活脑细胞,促进脑细胞的代谢,有重要甚至是决定性的作用。难怪乎很多文人墨客对烟都情有独钟,爱之甚笃。朱自清、林语堂、梁实秋、鲁迅都烟瘾极大,他们在《生活的艺术》、《谈抽烟》、《吸烟》等小品文中都记录了对烟的亲身感受,文章诙谐幽默,妙趣横生。在当代作家中,吸烟高手亦不乏其人。路遥写《平凡的世界》时,烟伴随着泉涌的文思持续不断。上世纪90年代一烟厂更是独辟蹊径,请来老乡兼资深烟民贾平凹,写了一篇“吃烟”戏文,他在文里调侃道“我是吃烟的,属相上为龙,云要从龙,吃烟吞吐烟雾要做云的。我吃烟的原则是吃时不把烟分散给他人。烟是自焚身亡的忠义之士,实际不能让与的。一方水土养一方人,是中国人抽中国烟,是本地就抽本地烟。如我数年只吃“x x烟”……顿时,x x烟销售火爆一时。

吸烟还可以调节人的情绪。在情绪不佳时,吸烟不失为最好的自我解救方法。一位名人这样深情地评价烟:“在所有的东西都是制造出来的情况下,没有一件比这件(烟草)造得更好了,它是饥饿人的食物,哀愁人的兴奋剂,失眠人的酣睡。冻得发抖人的炉火。先生,普天之下没有任何香草像它一样。”

香烟,有功有过,有得有失,让人欢喜让人忧。

黄楚九与红蛋烟画

黄楚九,上海大世界游艺场的创办人,20世纪上半叶上海商业界的活跃人物。

1915年,黄楚九自己出资开办了大昌烟公司。为了推销自己生产的卷烟产品,黄楚九开动脑筋,别出心裁设计了一则广告:画面上只有“红蛋”一只,上下两边写了“恭喜”的字样。很快,这个广告在上海的许多报刊上刊登出来。许多市民见了都一头雾水,弄不清这个广告到底是什么意思。大家议论纷纷,众说纷纭。广告一连刊登了好几天,正当市民们猜测不定的时候,黄楚九及时抛出了“大小团牌”香烟广告,广告上除“大小团牌”四字外,画面正中作底色图案背



景的是一只大红蛋,在红蛋上印了一包10支装“大婴孩”牌香烟,两边写着“诸位欢喜吃红蛋请吸最新出世的香烟有红蛋奉赠祝诸位多子多孙”的广告祝贺语,下面署名“上海大昌烟公司总发行”。这时,好奇的市民才解开了谜底。于是,“大小团”牌香烟一面市就成为人们所熟知的品牌。许

万宝路卷烟:悠久传奇的历史

或许您不知道,万宝路面世之初的定位是女士烟,其烟嘴被染成象牙白色或红色,广告口号是“像五月天气一样柔和”,深受女性消费者的喜爱。到了二十世纪五十年代,过滤嘴香烟开始盛行,尤其是对于男性吸烟人群。为了抓住这个市场契机,菲利普莫里斯公司对万宝路进行了大胆的改造,采用当时首创的平开盒盖包装技术,并以红色和白色作为烟盒的主要色彩。更重要的是,将品牌形象重新定位为男性气概十足的香烟。

为了实现这个180度的品牌形象转变,菲利普莫里斯公司找到了当

时非常著名的营销策划人李奥·贝纳。在接受了把万宝路变为男性产品的挑战性工作后,李奥·贝纳描述第一次工作会议时表示:“我说什么是你们能想到的最阳刚的标志……其中一名作者说是牛仔。我的直觉告诉我就是它。”

当时的广告中开始出现了日后最为经典的牛仔形象以强调万宝路卷烟的男子汉气概。这一成功的广告策略使得万宝路卷烟当时的销量在一年内翻了三倍。在1963年,为了增强烟民的归属感,菲利普莫里斯公司还给予了万宝路牛仔一个家:万宝路

国度,一个虚拟的异常美丽的多姿多彩的地方。

从此,万宝路卷烟以自信、豪迈、充满男性气概和英雄主义的美国西部牛仔品牌形象,吸引着千千万万喜爱、欣赏和追求这种气概的消费者。

在连贯品牌形象指导方针的推动下,万宝路的牛仔形象在世界各地都可以看到。这些广告中的牛仔或者独自骑马纵横天地、驯马、沉思、抽烟、整理马具,或者走在茫茫冰雪中,或者和伙伴一起欣赏落日等,向烟民们传达自由、友情、与自然和谐、掌控命运等精神。

涉入烟草工作一年的感受

□ 游二平

人生常常是在不经意中结下情缘,去年8月,怀着无限的职业憧憬,我有幸进入邵阳烟草,成为城步县分公司的一名员工。

对每个人而言,生活中总有一个目标作为指引自己前行的方向,工作也是如此。应该说,成为一名客户经理,并不在我最初的工作规划之中,因为卷烟营销对计算机专业毕业的我来说是新鲜的,也是陌生的。现实与理想的差距,让我在起初很长的一段时间里,难以适应。也正因为这份陌生与新鲜,同时激起了我这个烟草门外汉的好奇与热情。

7月29日,我还清楚地记得入职的第一个日子,在市局签完劳动合同之后,随单位领导回公司报到。初到城

步,陌生的环境,陌生的行业、陌生的人群,刚开始接触是懵懂的,也是模糊的。刚来不久,一位老前辈轻轻地拍拍我的肩膀,和蔼地说:“是新来的吧!哪个学校毕业的,好好干,你们是烟草的未来。”在我高兴之余,又有几分担忧,刚从学校毕业,没有工作经验,没有社会阅历,除了一本毕业证书,几天的岗前培训就是我的资本。而且是远来家乡来这么远的地方上班,人生地不熟,方言也听不懂。不知道会发生什么,也不知道自己能否很快适应新环境,既充满憧憬又很担心。

进入单位之后,第一时间感受到单位企业文化的氛围,优雅的办公环境,井然有序的工作安排……领导和同事给了我无微不至的关怀,一系列的温馨举动让我这个不算异乡的“异乡人”从心底切实感受到了一股春天

般的温暖和一种家的随然,给我增添了一份坚定的信念。

接下来的日子,我满怀信心地开始投入工作,努力开始去转变角色,我尽快去熟悉工作环境,熟悉业务流程。从下乡送货、收款到客户实地走访,我小心翼翼地做好每一项工作,一个月的时间,我基本熟悉了所有线路,初步了解了辖区市场的基本情况,这期间,我经历了所有的酸甜苦辣,有过客户的指责和挨骂,经历过假钞,同时也得到过客户的感谢和微笑。

于是,我重新端正思想,增强自信,认识自己的不足,用诚心与客户交流,我深入了解卷烟动向,在我直接服务的辖区对卷烟零售户进行逐一拜访,深入了解卷烟零售户的需求,掌握零售户的性格和特点,认真听取他们的意见和抱怨。我努力转

变工作方式,创新服务手段,有针对性地进差异性服务,客我关系逐步改善,慢慢地赢得了客户认可和支持。从开始沟通障碍,到客户矛盾的有效化解,从最初的茫然,到工作的得心应手。在这个蜕变的过程中,我学会了如何应对困难和挑战,更重要的是懂得了工作需要坚持,需要不懈地努力和坚守才能有所收获。

回想这一年,我付出了艰辛与汗水,也收获了成功与喜悦。我知道了什么是爱岗敬业,什么是规范经营,什么是服务创新与优质增效,也得到过部门的工作肯定和客户的表扬,在努力的过程中,让我深切地体会到了“两个至上”的深刻内涵,也感受到了烟草人身上的那份责任与追求。从实际工作中,我也深刻认识到作为一名客户经理所应具备的素质:首先是要

如“烟”往事

□ 李虹

记得应该是在“良友”流行的时代,我就开始吸烟了,说来好笑,那时吸烟享受的绝不是烟草的味道,而是追求手里夹着香烟的感觉,所以,那时吸烟总是吸进去以后就拼命地吐出来,因此,在还没有懂得享受烟草味道之时,就已经学会了吐烟圈了,透过那袅袅地缭绕着的烟圈,思绪带到远远的地方去。

慢慢地,在习惯了并懂得了享受烟草的味道时,我却开始变得无知了。记得N年前的一次英语期中考试,无知的我竟然点上了一支香烟,不久,老师走到了我面前,用手指轻敲书桌,透过老师的镜片我看到两道严厉的眼光。但更为无知的我,竟然说“头痛,答不了题。”其实,在说这句话时,我的内心是在偷笑的,什么时候给英语测试难倒过?四个纸团ABCD抓到那个算那个,虽说成功率不算高,但凑合着总也能用,如碰到运气好,捉一只蚂蚁把它放到试题上爬,停在那个选那个,以我的经验,成功率更高,但至于如何选一只可以信赖懂得英语的蚂蚁,这就涉及到千里马和伯乐的范畴了,此是题外,在这就不一一赘述了,如有兴趣,可当面探讨,或可获益一二。

于是,在老师的坚持下,我把烟灭了,看到我把烟灭了后,老师转身走出了教室,可当老师再次回到教室时,他竟然把一杯人参茶和一句话梅放在我的书桌上,然后转身而去。那一刻,我为老师的宽容而感动、为自己的无知而忏悔。若干年过去了,我常常在想,人不要害怕错误,或许,在你的错误中你能发现别人的优点,而恰恰是这种优点才能触动你的灵魂,让你一生受益,所以,感谢老师!

在好友们并不看好的情况下,无知的我开始戒烟了,虽说没有八年抗战三年内战史诗般波澜壮阔,但也几经波折才把烟戒了。说到这,我的内心总有一份愧疚缠绕着,因有一好友,每次当我们劝他把烟也戒了时,他总会激动万分,历数我们当初的不是。想想也是,那时,当我们大多已习惯了烟草的味道时,他还在坚守着他固有的清白。我还记得当时我们劝他吸烟的情景,“这东西猪不食狗不食,人嘛……”然后一手拿着香烟,一手拿着火机……可现在,当我们陆续地告别了香烟的诱惑,他还在固执地坚守着他对他烟草的忠诚。虽说吸烟有不足为外人道者之妙处,但我还想说一句“朋友,戒了吧。”毕竟,世界潮流,浩浩荡荡!

如今,当朋友有什么开心事或是什么烦心事时,我也会陪着抽上几口,可这时的吸烟却已回到当初刚开始吸烟时的起点——吸进去拚命吐出来。

有过硬的业务能力和专业知识。营销人员需要掌握大量的专业知识和敏锐的市场洞察能力,包括沟通能力、销售经验和 service技巧等,还有,要吃得苦,耐得住寂寞。第二,要保持良好心态,摆正位置,做到不卑不亢,充分发挥自己的聪明才智和创造性,把处理问题的原则性与灵活性有机结合起来,赢得客户的信任与支持。第三,要把工作当作为一种职业,上升到一种兴趣,把与客户交流作为一件愉快的事情,用满腔的工作热情投入到服务中去,在工作中寻找快乐,全面提升自己业务素质和工作水平。

工作无小事,把每一件简单的事做好就是不简单,把每一件平凡的做好就是不平凡。我想,只要我们继续坚持,我们就有理由相信,我们的烟草明天一定会更好。