

無人勝利的戰爭

李軍長吳用：

鑒於上次率領新兵匆忙赴戰，怎奈敵衆我寡，慘遭敵方無情羞辱，死傷殆半，致使台北成爲本集團軍之另一滑鐵盧。今鑒於全軍士氣低靡，人人厭戰、懼戰。休兵三年，解甲歸農之說漸蔚成風。蓋圍城之戰，本應屢敗屢戰愈挫愈勇，此處城堅，即應轉進他處。豈可因一時失利而萌退意。當前之急，唯有以戰養戰，以勝利激勵士氣，始可再揚我軍之威。背水之戰，命名爲「獵狐計畫」，全權授汝，汝之代號爲經銷商，總部爲大盤商，見紙疾急如令，火速展開行動，不得有誤。



密件

以飲水
灑三次即現字。
水

大盤商：

所慰勞之「蜜餞」，已分享於整體參謀，經整夜消化，分析我方失利因素如下：

1. 歷屆交鋒，皆我軍遠征，深入敵陣，非但運輸補給不易且中途逃兵、迷失者皆衆，以致首尾不能相顧。
2. 敵況不明，調度困難，我軍又自許正義之師，不願以衆擊寡，緊急時，亦無法徵得援軍，致常敵衆我寡，遭敵軍恥笑。

3. 敵逸我勞乃兵家之大忌，且因地隔人阻，縱有小獲亦不易守成，以致軍心不振，不易勝利。

針對上述幾點，作如下之改良要點：

1. 轉陣地於FM高地，以上級之四門大炮及多變化之探照燈壯聲勢。
 2. 採遠交近攻法，由我軍弟兄分三路誘敵入高地，兄弟們以逸待勞，佔天時、地利、人和之勢，方能致敵不致於敵。
 3. 平日常播放進行曲，激起同僚奮戰心，並加強訓練士兵，以避免屢次上場怯場之病。
- 恭請指示行動。

經銷商

以20日米穀裝載三小時。

狐質毛料進貨程序。

以長壽香煙，燻三分鐘。

經銷商：

此次銷售計畫，所擬皆合吾意，唯本次投資事關重大，速擬整體之工作分配，及經費預算，以備查考，見字立即行動。

催貨的大盤商

銷售計畫書。

置於西區化妝室第二間，三分鐘。

大盤商：

接貨後，合擬之計畫如下：假想敵為鄰國中外兵團及核化旅。內部人事為：

林一跳：招募死士及訓練敢死隊，作先驅部隊。

駱大嘴：散佈戰鬥氣氛及募兵，以作後援。

鍾毛腿：運輸補給。

廖發達：採買、押糧。

葉萬手：陣地佈置。

郭橫臉：監軍、押軍；蔡萬指斷後。

李金耳率領號兵班。陶千丈帶領瘋狗班，五步一哨，以狼音傳密，製造敵人恐怖氣氛。當日則恭請司令及敵人，親臨敵陣，御駕誘敵，以期一網打盡。恭請指示行動。

經銷商

檢驗通告。直接拆閱。

經銷商：

所擬皆契綱中的。但據有關情報顯示，中外、核化二軍已征戰多日，屢戰皆捷，兵騎氣盛，恐不屑與我交鋒，且風聞其他友軍皆有與其一較雌雄之意，進行須多加小心，把握穩、準、狠之原則。本部全力支持你。

大盤商

廣告回函。請拆閱

大盤商：

所慮極是，但我方「周甜嘴」素與核化旅要人，相交甚密，以其三寸不爛之舌，當可誘敵成功。至於中外兵團，其一要員為敵人鄉親，余若動以鄉情，感以友情，應當十拿九穩。敬請安心，又「陳多星」建議行動當日在FM高地旁埋設焰光彈，敵軍一至，火光四起，不但可揚我軍威，亦可挫敵銳氣，恭請指示行動。

經銷商

經銷商：

所擬經分析，其可行度甚高，震之勢進展，見信後，高喊三聲「攻敵必勝」即展開行動，不得有誤。若非要事，減少聯絡，以防洩密。

大盤

成交契約書



營業報告之一

大盤：

砲及探照燈皆有變，FM高地，且周甜嘴因一時溜了嘴導致與核化旅失和，正積極建交中。至於中外集團，由於久戰，內部失和，正有劇烈之黨爭，若敵友鬥爭成功，內能如願，吾正以一切之人力物力支持她。慘澹經營之經銷商敬筆

營業報告之二

大盤：

天佑吾軍，所慮之一切皆逢凶化吉，如今由剝而復，恭請大盤擇定攻擊發起時之衝鋒號，並督促監軍確實掌握兵馬數目，務必有一勝戰。

破啼為笑的經銷商上



在經一番緊鑼密鼓的佈置後，雙方在劍拔弩張的氣勢中，在醉人的 even the nights are better 衝鋒號中，大盤優雅地道：這次的舞會很榮幸請到諸位參加，本次從聯絡到開場諸位工作人員辛苦良多，在掌聲致謝後，請大家盡情享受這美好的夜晚……

在一波又一波的柔美衝鋒號下，大家前仆後繼的進入主戰場，各有斬獲，然而，又有幾個人知道為了這場男與女的「無勝家」戰爭，多少人默默地付出、奔波呢？



敬請期待「之二」