

输赢

著名实战派销售专家 付遥

一部可用于销售培训的精彩商战小说

有这样一些人

他们巧妙布局，不择手段

为了赢取订单，可以舍弃一切

为了不输给对手，宁愿做嗜血的豺狼

这也许是你闻所未闻的战术，也许是你亲身经历的战场

可能让你大呼过瘾，也可能让你觉得历历在目

情场角逐与商场竞争的精彩演绎，销售技巧与精彩故事的完美融合

全面透视大单背后的真相

中国第一部可用于培训的商战小说

所有销售人员的屠龙宝刀

序---《输赢》

人生本是过程，结果并不重要。

一位老人带着爱犬行走在乡间小路，看着沿路的风景，突然间老人意识到自己已经离开了人世。他不知道这条路通往何方，只是茫然地向前走着。走了一段路程，只见前面高耸着大理石的围墙，围墙的中间是流光溢彩的拱门，上面装饰着各种珠宝，门前的道路由金砖铺就。老人兴奋不已，他想自己终于到了天堂，带着狗走到门前，遇到了看门人。

“请问，这里是天堂吗？”老人问道。

“是的，先生。”看门人回答。

“太好了，里面一定有水喝吧？我们已经赶了很远的路。”

“当然有，进来吧，我马上给你水。”看门人缓慢地推开大门。

“我的朋友可以一起进来吗？”老人指着狗问。

“对不起，我们这里不允许宠物进入。”

老人沉默了一会儿，想到狗多年来对自己的忠诚，自己不可能这样扔下它。他谢过看门人，带着狗继续前进。长途跋涉之后，老人看到路边破烂的木门，通向木门的是坑坑洼洼的土路。老人带着狗过去，看见一个人在树下看书。“打扰一下，”老人对看书的人说：“请问，你这里有水喝吗？我们很渴。”

“当然，那边有水龙头，你可以喝个痛快。”看书人指着门内说。

“我的朋友可以进去吗？”老人指着自己的狗问。

“欢迎。”看书人说。

老人带着狗进了大门，老式的水龙头旁边有一个碗。老人先用碗盛了满满一碗水，让狗喝个痛快，然后自己又重新加满，也喝了个够。他们满足地离开水龙头，回到看书人的旁边。

“这是什么地方？”老人问。

“这里是天堂。”看书人回答。

“呃，这可奇怪了，这一点也不像啊，而且我们刚路过天堂。”

“你说的是那个黄金铺地、有漂亮的拱门的地方吗？”

“对，那里非常漂亮。”

“告诉你吧，那是地狱。”

“原来这样，你为什么不介意他们盗用天堂的名义呢？”

“当然不，他们为我们省了很多时间，替我们把那些为了自己利益而舍弃自己良心和原则的人都挑走了。”

第一周 战场

1 周六，下午三点整

“上个季度是淡季中的淡季，是我们最难的季度。我们的老对手惠康公司不仅推出了新产品，并且削价竞争，还给代理商额外的返点，各种招术全都用出来了。第三季度刚刚结束了，结果怎么样呢？我们已经连续八个季度达到了承诺的目标，我们又赢了。”

会议室里响起一片掌声，周锐站在上海黄陂南路瑞安中心十五层捷科公司的大会议室前，环顾四周自己亲手带出来的销售团队，微笑着用目光与每个人接触，不急于打断掌声。

“这个了不起的成就属于大家。为了实现我们的承诺，大家付出了巨大的努力。有人已经连续出差一个月没有回家，可能都想不起来新婚的老婆是什么样子了。”周锐看着团队中的一个小伙子，听到哄堂大笑后继续说：“杨露为了在最后一天拿到订单，在门口苦等客户一天，直到客户自己都觉得难为情；方威每天就睡四五个小时，客户在哪里就泡在哪里。我们能够达到销售目标，靠的不是产品也不是价格，甚至不仅是我们的能力，而是靠大家的心血拼出来的。在我被派到上海工作的两年里，最大的收获不是完成销售任务，也不是从公司得到的奖励、提升或者加薪。我最大的收获和幸运就是能够认识大家，与大家并肩作战，我们一起努力，一起经历挫折和成功。现在，让我们一起庆祝。虽然办公室里是禁止喝酒的，但是清规戒律是管不了最优秀的团队的。请大家举杯，干了。”

周锐依依不舍地环顾着这支队伍，自己几天后就要调回北京，不知道以后工作会如何安排，也许就不能像现在这样天天和大家泡在一起了。他将双手举到胸前大声说：“我该如何感谢各位在最艰难的时刻为我们做出的贡献呢？我一直在考虑这个问题，你们最辛苦的应该是双脚了，它们每天驮着你们四处奔波，承受着全身的压力，我真应该好好感谢它们。”

周锐看着大家疑惑的目光并向门口挥了一下手，变戏法般地走出了几位拎着木桶，穿着蓝色碎花小褂，头上戴着翠绿头巾的服务员。她们来到一溜已经摆好的沙发前，将木桶放下，熟练地将洗脚液倒入热气腾腾的木桶中。

周锐看着目瞪口呆的销售人员，开始点名：“我们连续几个季度的销售冠军，方威，上来脱鞋坐在沙发上。”

从队伍中站起来一个身材高大的小伙子，他跨上讲台，不客气地直接坐在沙发上，脱掉皮鞋扑通一声将双脚伸进木桶。他是周锐刚被派到上海时亲自招进公司的第一个销售人员，冲劲十足，只要发现销售机会就会不知疲倦地像豹子见到猎物一样迅速扑上。

周锐又向台下看去说道：“杨露，我们最年轻的销售主管，第一次带团队就超额完成了任务，上来脱鞋。”

杨露是队伍中一个中等身高有一双大大眼睛的漂亮女孩，她站起来走到台上的沙发前却不肯脱掉皮鞋。她问周锐：“我能不洗吗？”

“为什么？”周锐笑着看着她。刚到上海的时候，杨露还是一个普通的客户经理，周锐刚开始接触就发现了这个外表娇弱的女孩子内心的坚强和对成功的渴望。在他的大力扶持和提拔下，杨露已经开始负责整个上海地区，管理五六个销售人员。

“这多不好意思啊，我从来没有让别人洗过脚。”杨露面露难色。

“那就更应该尝试一下了。”周锐鼓励杨露，他看见方威趁着自己说话的工夫正在偷偷地解开杨露的鞋带。

杨露从来没有违反过周锐的命令，可是让她在这么多人面前脱鞋确实很为难，就在她犹豫的时候，周锐已经开始继续点名让其它的销售人员上来。杨露突然觉得自己的膝盖后面被轻轻地一击，身体向后倒去，惊叫一声的同时感觉到一只有力的手托住了自己的腰部。正在

[键入文字]

惊魂未定的时刻，她觉得右脚一凉，皮鞋已经被方威摘了下来。杨露正要发火，看见方威阳光般的笑容正在向自己盛开，终于压下火气躺在沙发上。

周锐将手下最优秀的销售人员请到台上，目光继续在会议室中搜寻，在后排的最右侧找到了公司新上任的市场部总监林佳玲。周锐接着说道：“现在，请我们新上任的市场部总监林佳玲小姐为我们介绍下个季度的市场策略和产品策略。”

周锐在走下讲台前，又举起麦克风对大家宣布：“今天晚上新天地见，我已经定好了酒吧的包间。我三天后就要去北京了，咱们大家今天晚上好好乐一乐。”

欢迎林佳玲的掌声响起的时候，周锐手中的麦克风正传到她的手中他们俩正好擦肩而过。林佳玲来上海之前就听说周锐善于笼络下属，却也没想到他会用出这样的招术。从北京来的时候，对周锐的评价是好坏参半，林佳玲却不打算被别人影响，她想用自己的眼光去评估和判断，反正自己将要与他有很长的共事的时间。

林佳玲看出周锐有很好的演讲技巧，她读 MBA 的时候受过专业的训练，这一直是她引以为自豪的一项技能，她已经在心中与周锐暗中比较，要在掌声上压过周锐。林佳玲站在台上，在目光扫动之间好像和每个人打了招呼，全场的捷科的员工都立即有一种惊艳的感觉，随即听到她好听的软绵绵的声音：“有谁知道上个季度卖得最好的产品是什么？”

方威不知道她为什么问出这么个傻瓜问题，正要回答时却被洗脚的小妹掐着脖子按摩，喊不出来。台下有一个销售人员大声地说出了答案。

“很好，这是我从台湾带来的顶级乌龙茶，送给你做奖品。”林佳玲将茶叶从空中扔向那个销售人员，会议室中的气氛更加热烈起来。林佳玲含笑不动声色地看着最吵闹的地方，有人注意到她的表情和目光，示意其它人安静，会议室中瞬间鸦雀无声，她才继续说道：“很高兴来到上海向大家介绍公司在新季度里的营销策略以及新上市的产品策略。我是林佳玲，在台湾长大，这是我第一次被派到大陆工作，负责市场营销和产品策略。很高兴认识大家并和大家一起作战。”

原来是噱头，方威已经被小妹脸朝下压在沙发上，看不见林佳玲的正面，只能看见她背后的线条。身材很不错，方威正在暗自点头，却被小妹按住头部，开始按他的太阳穴。方威的注意力已经被林佳玲的开场白吸引过去，听到林佳玲很年轻的时候就从台湾去美国，在耶鲁读完 MBA 后在一家咨询公司工作，在几年前加入捷科这家大型的全球领先的跨国信息系统供货商。

林佳玲打开计算机准备介绍自己的内容，却感觉到前所未有的别扭，因为身后洗脚水的声音总是打断她的思路。她深吸一口气开始聚精会神地介绍自己的内容，却突然被杨露的笑声打断。林佳玲回头看见洗脚的小妹正在按摩杨露的脚底板，杨露因感觉到脚底奇痒全身颤动地咯咯笑着。林佳玲转过身来，调整自己的呼吸，使自己不要被后面的声音影响，正要开口又听到耳边劈里啪啦地敲背的声音，林佳玲心中叹气，继续在这个奇怪的环境中讲着。

2.周日，晚上十点十分

周锐坐在窗边，目光越过黑黝黝的树梢向灯火辉煌的街道看去，这是国庆假期之后的第一个周末，新天地街道上满是悠闲的熙熙攘攘的行人。要不是事先预定，根本不可能找到这么好的位置——这个酒吧并不在新天地的中心，而是在附近的一个老上海遗留下的别墅里。

“周锐，恭喜了。祝你回北京之后大展宏图，也别忘了我们。我敬你一杯。”一个销售人员举着酒杯找周锐拼酒。

“怎么会？我虽然调回北京，但是大家都在一家公司，见面的机会会有很多。”周锐心里也

[键入文字]

舍不得这支自己倾注了很多心血的团队。

“那当然。我们华东区业绩这么好，其它的区域都不灵，周锐这次一定升职，负责更大的区域，说不定兼管北方区和华东区。”另一个销售人员也大声说。

“对，没错。要不是我们华东撑着，中国区的业绩更惨。北京有那么重要的客户，业绩还那么差，魏岩也该让让位置了。”他们口中的魏岩是公司北方区销售总监。

“那些客户的规模确实大，但是不好做啊。”周锐为魏岩辩解。

“让方威去，哪个客户搞不定？”那个销售人员继续说。

周锐看了一眼方威，决定实话实说：“方威的确是天生的做销售的材料，我两年前面试他的时候，一见到他就像寻到宝贝一样。他这两年可以说是横扫上海滩，无单不摧，可是到了北京就是另外一回事了。”周锐一口喝掉杯中的啤酒，回忆起自己在北京的日子。

“为什么呢？”方威看着周锐，眼中流露出期待的神情。他已经厌恶了那些几百万的小订单，一直渴望投入一场真正的较量。

“虽然上海的经济十分发达，但是最重要的客户的总部都集中在北京，各地的分支机构只有权利采购一些几百万的订单。全国性的大型采购都集中在北京，这些少则千万、动辄上亿的大订单也吸引着所有意图扬名露腕的公司，他们要想在市场内一战成名并统治整个行业，就必须拿下这些总部的超级订单。因此每个公司都将自己最优秀的销售人员集中到了北京，他们哪个不是当地的顶尖高手？但是能在北京存活下来的寥寥无几。”

方威的眼睛亮了起来，他相信周锐的话并因此而兴奋，他一直梦想着这样的战场，他冷静地问道：“就这些吗？”

周锐迎着方威的目光继续说：“我在北京的时候曾经与他们交过手，他们绝对是高手中的高手。”

“结果怎么样？”方威看到周锐眼中闪动的火花，可以猜测到当时必然惊心动魄。

“都是过去的事情了，不用提了。这还不是最可怕之处，你们说说，在这个行业，实力雄厚、产品领先，而且帐下猛将如云的公司是哪家？”

“当然是惠康。”杨露一直在认真倾听，这时也忍不住说到。

“你觉得和我们比，惠康的实力怎么样？”周锐继续问道。

“惠康是不错，但是在上海不是被我们打得屁滚尿流了吗？”另一个销售人员回答。

“我们在上海是占了些便宜，但是千万不要因此低估了惠康。你们知道惠康做得最好的市场是哪里吗？”

“应该是北京吧。”杨露回答。

“没错。惠康的根据地就在北京，而且老巢就在这些大型客户的总部附近，惠康已经在这些客户内部建立起了盘根错节的关系网，这就像给我们布置好的危机四伏的战场，就等我们踏进去粉身碎骨，有去无还，死无葬身之地。”

“那应该怎么办呢？”杨露关心地问道。

周锐停顿了一下缓缓说道：“我的策略只有两个字：侵扰。”

杨露皱着眉头想了一下问：“侵扰是什么意思呢？”

周锐已经对这件事思考了很久，此时却像卖关子似的喝了一口啤酒才继续说道：“如果我负责北京，我绝不和惠康正面硬碰，而要从小订单开始，从我们绝对有利的产品开始，慢慢地将战场撕开一个口子，一口一口地蚕食。用不了一年的时间，就可以彻底攻破它的堡垒。”

方威年轻气盛，不以为然地说道：“这哪里是销售？分明是自保活命。”

“你知道《孙子兵法》中的谋攻篇吗？”周锐从他的目光中瞧出了不屑，便反问道，看到对方摇头就继续说：“《孙子兵法》说：故用兵之法，十则围之，五则攻之，倍则战之，敌则能分之，少则能守之，不若则能避之。市场如战场，《孙子兵法》也非常适用。如果我们要在北京将惠康赶尽杀绝，就必须有十倍以上的实力和资源；即使要想与惠康一搏，都必须

有两倍以上的实力,因为这些客户都是惠康精心固守的阵地,无论天时地利我们都没有优势。我们在北京是屡战屡败,别说没有优势,我看人力和资源顶多只有惠康的一半,硬拼是必死无疑。所以我们只能用《孙子兵法》的‘敌则能分之’的策略, **细分客户、细分产品,在局部形成优势,然后一口一口地将它吃掉**。当我们的实力不断增长,明显超过惠康时才可以决战。在这期间,华东地区就是我们的根据地,要承担更多的销售任务,并源源不断地产生盈利并培养出过硬的销售团队,支持我们在北京的进攻。即使这样,没有前仆后继的牺牲是不开一条血路的,公司能否承担这样的代价还很难说啊。”

杨露说道:“这不是集中优势兵力各个击破敌人吗?”

这席话激起了方威的雄心,自己不是时时刻刻期待着这样的大展身手的机会吗?他兴奋地大声说:“我要和你一起去北京,闯闯这个龙潭虎穴!”

3.周日,凌晨一点二十分

周锐从酒吧回到家已经是深夜了,公司为他在徐家汇租了一套公寓。他换下西服穿上睡衣,轻轻推开卧室的门,台灯已经被调到最低的亮度,黄静仰面躺在床上已经睡着了。如果周锐没有按时回家,黄静就会开灯睡觉,这是她最近开始养成的习惯。在几个月前的一天夜里,周锐加班后摸黑上床的时候,额头撞在床头,从此黄静就坚持这样开着灯。周锐关好卧室门转身进了书房,插上网线启动笔记本电脑,打开电子邮件。周锐每天都要处理几十封电子邮件,大多是出差和折扣申请,他坚持无论多晚都会当天回复。桌子上的手机忽然打破宁静嘀嘀地响了起来,在深夜里显得格外清脆。周锐打开手机看到一则短消息:请你后天不要来北京。

周锐心中诧异,这是谁呢?迅速照这个号码回拨过去,铃声响了很久没人接听。他将手机放在桌子上,试图继续处理邮件,思路却已经被打断没法收回,于是又重新拿起手机在键盘上飞快地用拇指按着:你是哪位?

短消息又传了回来:保密,你后天会来北京吗?

周锐没有回答而是继续追问:你怎么知道我的行程?

“千万不要来,你可以请假,可以出差,随便找个借口,但是千万不要回北京工作,再见。”对方发来了最后一条短信,然后就再也没有任何回复了。周锐坐在黑沉沉的书房里,只有蓝莹莹的计算机屏幕闪着光亮,他心里有一些不好的预感。

4.周一,上午九点十分

周锐跟在方威的身后登上了飞机,起飞后就可以拿出笔记本电脑来做演示文件了,他今天下午就要用这个档汇报华东地区的销售情况。自从收到那条莫名其妙的短信后,周锐一直琢磨着自己调动到北京的事情。这样的安排确实奇怪,周锐已经被派到上海分公司担任销售总监两年了,此时为什么要调回北京呢?难道不让魏岩负责北方市场了?公司的组织结构看样子又要变了,根据周锐的经验,每次组织结构的调整都会带来复杂的内部斗争。周锐上飞机前又给那个神秘的号码打了几次电话,但没有人应答。他现在已经开始喜欢上海了,喜欢这里与北京不同的气息和氛围。周锐看着舷窗外的虹桥机场,想到就要离开这里,心中充满了恋恋不舍的感觉。

“喂,你看。”坐在身边的方威指着一位空中小姐。

“很漂亮。”周锐顺着方威手指的方向看过去,一位空中小姐正从前舱走出来,叮嘱乘客

[键入文字]

系好安全带和调节座椅靠背。

“只是漂亮吗？简直是闭月羞花、倾国倾城、沉鱼落雁。”方威的嘴里蹦出一串形容美女的词汇。

“闭月羞花、倾国倾城、沉鱼落雁，这是什么年代的话啊？”周锐看见空中小姐正在帮一位看样子第一次坐飞机的老太太系安全带。

“我的鼻血差点涌出来，这你明白了吧？”方威压低了声音，空中小姐已经到了前面一排。

“这不就说清楚了？用你的销售技巧，看看能不能要到她的电话号码。”周锐给方威出了个题目，希望他不要唠叨不停影响自己做档的思绪。

方威闭口不言，用手撑着下巴开始考虑起来。飞机已经进入起飞跑道，发动机轰鸣的声音越来越大，接着，飞机猛地一抬头冲离地面，开始上升，然后一侧身向北方飞去。十几分钟后飞机开始在蔚蓝的天空中平飞，空中小姐开始给乘客分发报纸，周锐取了《新京报》和《环球时报》，把其中的一份扔给方威时，发现他还在苦思冥想。

“谢谢，赵颖。现在可以用计算机了吗？”周锐接过空中小姐递过来的饮料，同时也注意到她的名字，人确实非常漂亮。

“可以了，先生。”空中小姐看了一眼周锐，低头回答。

赵颖走过去后，周锐站起身从行李架上取出计算机，启动后打开文件，心思已经转了回来。这次北京的销售会议有什么人参加呢？我应该说些什么呢？

“我能和你换个座位吗？”方威在沉寂了一会儿后说道。

“好啊，有主意了？”周锐站起来将自己靠近过道的位置换给方威。方威系好安全带后并没有立即行动。周锐继续做演示档，他心中想，也许这个会议只是经验分享吧。

“叮咚……”方威按响了呼唤铃。

“喂，你干什么？”周锐吃惊地看着脸上带着得意笑容的方威。

“想到办法了，你别动也别说话，她来了。”方威叮嘱着。

“先生，有什么事儿吗？”空中小姐匆匆来到方威身边。

“是这样，我的弟弟在上海，我想将他接到北京来，但是家里没有大人陪，听说飞机有邮寄小孩的业务，是吗？”方威用刚才想好的借口问赵颖。

“是委托运输，他多大了？”赵颖向方威解释后问道。

“很小，是我弟弟。”方威的回答让周锐很吃惊，因为从来没听说他还有弟弟。

“是你弟弟？”赵颖不太相信地看着方威。

“是我表弟，来北京旅游，怎么办手续呢？”

“帮他办理好登机手续后，交给乘务员就可以了。”赵颖弯着腰，这样方威就不用抬头仰视了。

“他父母送他，我在北京接，他爸妈可以通过安检吗？”方威仔细地询问，好像真有这样的计划。

“不行，只能交给乘务员。”赵颖认真地回答，她总是遇到不怀好意的乘客的搭讪，但这回不像。

“这样很危险吧？要是把他搞丢了，我的罪过可大了，我得找个认识的乘务员。他父母可以将小孩子交给你吗？”方威总能给初识的客户留下值得信赖的第一印象，眼前的空中小姐应该也不例外。

“可以，我每周都飞这条线。”赵颖很喜欢和小孩相处，高兴地答应下来。

“如果他被托运，你能照顾这个小孩吗？”方威装着不放心的样子继续问。

“当然可以，这是我的工作。”赵颖很确定地说。

“那我就放心了，可是他的父母怎么知道你的航班和时间呢？”周锐知道方威开始行动了。

“我通知他们吧。”

“好，我将他们的电话给你，他们可以和你约时间吗？”方威开始使用暗示技巧。

“也可以。”赵颖没有多想就答应了。

“他们怎么和你联系呢？”方威知道对方已经进入了埋伏圈，心中高兴，但是外表还是很诚恳的样子。

赵颖愣了一下，看到方威一脸严肃，没有一丝意图不良的表情。

“你等一下。”空中小姐转身回到自己的位置，过了一会儿，手里拿着一张纸条交给方威，然后匆匆离开。

方威展开纸条，看了一眼，将纸条交给周锐，说道：“任务完成。”

“不错的借口，很好的暗示技巧，聪明。”周锐接过纸条揉成一团，扔到前面椅背的袋子里。

“别扔，我真的要托运表弟。”

“你真有表弟吗？”

“有啊，就是血缘远些，即使现在找也来得及啊。”

周锐看看计算机上的时间，再过一段时间飞机就要降落了，他不再与方威聊天，低头继续完成自己的档。

5.周一，中午十二点零五分

枝叶茂盛的灌木间杂在错落有致的树木之中，在高速公路两旁快速掠过。十月是北京最好的季节，金色的阳光笼罩在四周，打开车窗，偶尔还能在灌木之中看到一簇簇不知名的鲜花。

捷科公司在十几年前进入中国以来，已经成功地开拓了国内市场，中国区总部租用了北京嘉里中心一整层的办公室。陈明楷数年前担任中国区总经理，他在香港出生并长大，虽然在美国读书和工作了二十几年，还是喜欢港式的清淡口味。嘉里中心大堂北侧的海天阁是他用午餐的首选之所。他今天点了包含四份港式点心和一份蔬菜的套餐。

“少吃些油腻的午餐，这样最健康。”陈明楷招呼坐在对面的周锐。两人一般都是与客户在餐桌上吃饭，这样的工作餐还是第一次。

“很好吃啊。”

“我们边吃边谈吧。我直接讲吧，你知道我将你调回北京的原因吗？”陈明楷注视着对方。

“为什么？”周锐抬头注视着陈明楷黑框眼镜后的炯炯目光。

“你在华东完成了任务，但是其它的区域都没有做到，因此我们中国区并没有完成任务。我想让你返回北京兼管华东。”陈明楷一语道破。

“那魏岩怎么办？”魏岩是陈明楷的心腹，陈明楷加入捷科后立即就从原来公司带来了跟他近十年的魏岩，负责北方区业务。

陈明楷平静地说道：“我将北方业务分成两部分，你负责北京，他负责东北和北京以外的华北市场。你们一起将北方的业务做起来。今天下午开全体销售会议，你先介绍一下华东的情况，然后听他们的介绍，其它的晚上谈。”

周锐没有想到陈明楷大义灭亲般地将这么重要的市场托付给自己，大声向陈明楷保证：“我一定尽力将北京的市场做起来。”

全体北方地区员工参加的销售会议已经进行了一个上午，魏岩总结了上个季度的业绩之后介绍了新季度的打算。下午的会议重点是分配新季度的销售任务，北方区的销售人员很意

[键入文字]

外地看到周锐的出现，不断向他张望。周锐简短地介绍了上海的情况后坐在陈明楷旁边，等待会议继续进行。

“这个季度，周锐将负责北京市场。”陈明楷接过话筒向大家解释，然后交还给魏岩：“你继续。”

陈明楷的话在众人中引起了一阵骚动，将北京地区划给周锐是对魏岩的明显打击，可是魏岩不是陈明楷的人吗？这里面会有什么文章呢？魏岩站了出来，他戴着黑边眼镜，轻微凸起的肚子显得有些发福，他向大家说道：“我们已经完成了总结，周锐也介绍了华东地区的成功经验。我们现在看一下下个季度的数字，哪个区域先讲？”

众人低头不语，都知道销售目标越高，压力就越大，因此没人愿意打头炮。魏岩只好点名说道：“还是东北地区先讲吧。”

负责东北地区的是一位身高足有一米八的又高又壮的销售经理，他是新加入公司的，周锐和他并不熟悉。他站起来说道：“我们东北上个季度表现不好，这个季度一定努力完成任务，但是东北是老工业基地，经济不太好，根据我们的销售报表，可以看到的销售机会不多。”

“朝东，你呢？”魏岩冲着会议室中一个精瘦的男子询问。陈明楷带来了魏岩，李朝东又跟着魏岩加入了捷科。李朝东身高一米六左右，穿着皱巴巴的西服，从根本看外表不像一家跨国公司的主管，反而更像国营单位的会计。他慢悠悠地站起来说：“我们华北虽然也没有完成任务，但是与去年同期相比还是有很大的增幅，部门里都是新人，因此我觉得上个季度还是很成功的。华北地区的最大市场在北京，上个季度跟的几个大单应该都快有眉目了，因此我估计在新的季度里北京可以表现得很好。华北其它的区域，包括河南、河北、山东、山西和内蒙，应该不会有大的起色。”

“你们说的情况我了解，今天只是总结，明天分配任务，继续介绍你们的计划吧。”魏岩并不打算速战速决地立即将任务分配下去。

两人开始介绍自己的销售计划。由于周锐的出现，组织结构必然会调整，这些计划多半得不到执行，因此他们介绍得简单，客户经理们也听得马虎。周锐却仔细地听着，然后俯身在陈明楷耳边轻轻地问：“我能看一下现在的销售报表吗？”

陈明楷向李朝东一招手，后者正朝这边张望，立即跑了过来。陈明楷向他要了一份北京地区的销售报表。此时，林佳玲开始介绍新产品以及和竞争对手的对比，周锐在上海已经听过她讲的内容，于是开始埋头研究销售报表。

会议结束后，陈明楷叫了魏岩、李朝东和周锐一起吃晚饭，他们都知道餐桌上就会有组织结构调整的结论，所以都吃了几口就放下筷子，等陈明楷开口。

“亚太区认为我们至少应该保持和整个市场一样的增长幅度，中国区要保持百分之十五的增长速度，因此这个数字没有商量的余地。”陈明楷用目光扫过几个人后继续说：“周锐负责华东兼管北京，一定要把这块业务做起来。魏岩负责除北京以外的北方市场，你们说说任务应该怎么分吧。”陈明楷见没有人说话，就指了指魏岩：“你先说吧。”

“我们上个季度没有完成，如果这个季度还完不成，大家也都知道后果。我算了一下，我们的任务比上季度增长百分之二十，我建议等比例增长，即根据上个季度的完成情况，各个区域的任务都增长百分之二十。”说完之后魏岩看着周锐，等着他说话。

“等比例增长，很简单的方法，我算一下啊。”周锐掏出手机，用笔尖点着屏幕上的计算器，心里却知道这样的分配方式对自己十分不利。华东超额完成了任务，因此基数远远超过没有完成任务的北方区。周锐想了想说道：“如果按照这样的方案，华东区每个人的任务比北方多出一半，这不太公平吧？我建议按人头均分，同级别的客户经理承担差不多的销售任务。”

“北方区最近总是调整组织结构，加了很多新人，不像华东大区，你在那儿两年亲自带出来那么多的精兵强将。”魏岩解释着。

“对呀，你们华东都是精锐，上海、浙江和江苏，也都是全国最富裕的区域了，客户都很有钱。”李朝东替魏岩补充。

“你们先不要争，分别和自己的团队商量一下，再看看现在手里的销售机会，想一想，然后明天上午我们再碰一下。”陈明楷不愿意参与到这些细节中间，他习惯于让下属研究，提出方案并列出其中的利弊，自己只要做出决定就可以了。

6.周一，晚上七点十分

方威坐在宵云路上的鹿港小镇等着赵颖。会议结束的时候，老板们接着商量任务分配的事情，他就拿出已经揉成一团的纸条给赵颖打电话询问怎样托运小孩，并请她出来边吃边聊。赵颖在电话中犹豫着答应了，并指定来鹿港小镇。方威对北京不熟悉，但出租车司机很轻松就把他送到了地方，他上楼选了二楼靠窗的位置，舒服地靠在沙发上。天色已经暗下来，在对面的叫做现代盛世大厦写字楼的顶端，Microsoft 的广告牌的灯光浮在暮色之中。方威掏出一迭最近换来的名片，将信息一条条地输入到自己的手机中。

“嗨，晚上好。”赵颖已经来到方威身边，一边打着招呼一边坐到沙发上。在航班上盘着的头发放了下来，还换上了蓝色的牛仔裤，穿着一件很合身的紫色的短袖上衣，领口之间挂着一副晶莹剔透的翡翠项链坠。

方威仔细端详着赵颖，用欣赏的口气说：“真高兴这么快就见到了你，和飞机上完全不一样了，我喜欢你的长发。”

“公司规定在飞机上必须将头发扎起来。”赵颖简短地解释。

“还是这样好。你在飞机上将头发扎起来再穿着制服显得太专业，也太遥不可及了，这样就自然多了。我们吃什么？这里我不熟悉。”方威装着对赵颖的美貌没有任何反应。

“这里都是套餐，我建议你吃这个，你可以试一下。”

“好啊，听你的。”方威转身对站在身边的服务员说：“这个，还有这个，谢谢。”

“你打算什么时候托运你的表弟呢？”赵颖侧头看着方威，长发遮住了左边的眼睛。

方威没有躲避赵颖的目光反问她说：“我说实话，你能原谅我吗？”

赵颖坐直身体，问道：“你不会没有表弟吧？你让我原谅什么呢？”

“当然有表弟啊，他真的想来北京旅游，我也要被公司从上海调到北京，刚好可以带他去故宫和长城。可是他的父母在工作不能来北京，我正要找一种方法将他运来。但是除此以外，我还有另外的目的。”方威停止说话看着赵颖，直到她开始催促才说：“目的就是认识你。”方威不给赵颖思考的时间，接着问道：“你下次什么时候从上海飞北京啊？”

“你真狡猾，经常这样骗女孩子的电话吗？”赵颖前倾着上身反击道。

“你是我遇到的第一个值得要电话的女孩。”方威嘴角的笑容消失得干干净净，严肃地说。

赵颖看着方威的表情，他的目光坦诚，没有油滑的笑容，看不出撒谎的迹象：“看你还算诚实，我就原谅你了。”

说话之间，两个人点的套餐已经送来，方威不喜欢刀叉，他向服务员要来筷子，大口大口地吃了起来。赵颖看了一眼他狼吞虎咽的样子，拿着刀叉将食物切成小块轻轻咽下。

“你平常下班都做些什么呢？”方威用了不到十分钟就将眼前的饭菜吃得干干净净，然后坐在那里欣赏赵颖优雅的吃相。

“下班之后就睡觉啊，然后在房间里看看书或者电视。”赵颖轻轻咽了口中的食物后才回答。

“那不是很枯燥吗？周末呢？节假日呢？”

[键入文字]

“我们没有节假日的，周末照常飞，但是会有倒休，每周会有几天休息的时间。”

“那时做些什么呢？不去逛街、看电影或者旅游吗？喜欢运动吗？”

“会去逛街，不看电影和旅游，没有时间运动啊。”赵颖慢慢地回答。

方威看见赵颖并不多说，就问道：“还在生我的气吗？没有原谅我吧？”

“没有，不生你的气，只是觉得你这个人挺有心计的。”赵颖还在回味认识方威的过程。

“如果我说谎，你可以再也不理我了。”方威着急地为自己辩解。

赵颖轻轻地说：“不说了，我已经说过原谅你了。”

“好啊，你喜欢逛街，一会儿我陪你去逛街吧。”方威的提议刚说完，手机铃声就响了起来，屏幕上显示着周锐的名字。方威站了起来走到一边将手机放在耳边问道：“喂，开完会了吗？”

方威急于知道周锐开会的结果，他用余光看到赵颖继续一点点地吃掉面前的套餐。周锐在电话中说：“陈总让我尽快确定下个季度的目标，你过来，我们商量一下。”

方威不得不放弃陪赵颖逛街的计划，尽管心里很遗憾，还是对着电话说道：“你等等，我把手头的事情办完就去找你。”

“什么大事啊？”

“什么事你就别猜了，反正是非常重要的大事儿。”方威说完挂了电话，看见赵颖已经收起刀叉正在看着自己。

“我们走吧，你去办你的大事吧。”赵颖没有表情地坐着，不加修饰的面容显得更有韵味。

“你知道我说的大事是什么吗？”

“我怎么会知道？”

“我说的大事就是送你回宿舍，然后我再去办我的小事。”

“这算什么大事啊。”

“在夜里护送一位女孩子，穿过漆黑的机场路，安全地到达偏僻的郊县宿舍，这不是一件大事吗？”方威义正词严地说道。

“不用了，我打电话叫男朋友开车来接我。”赵颖平静地说。

方威躲在夜色中黑暗的角落里，看着一辆白色的宝马轻轻地驶到赵颖的旁边，她左腿跨进汽车，然后熟练地将身体其它的部分挪进车里，“砰”的一声，车门关闭，汽车扬长而去。方威从角落中走出来，招来一辆富康出租车。只有夜里的北京才可以从拥堵的交通中解脱，出租车飞快地跑着，只用了十分钟就将他送到了嘉里中心。方威穿过公寓的长长走廊，进入嘉里中心酒店的大堂，周锐已经坐在咖啡厅柔软的布面沙发上等着他。

“忙什么呢？我一直找不到你。”周锐问道。

“你记得飞机上的赵颖吗？”方威斜靠在沙发上。

周锐笑着调侃：“呵呵，你们在一起啊？关系推进得真快啊，飞机上才认识，晚上已经开始约会了，真是天才。对不起，打扰你的攻势了。”

方威垂头丧气地说：“人家已经有男朋友了。”

“那就算了吧，你知道追女孩子的四草原则吗？一草原则：疾风知劲草；二草原则：兔子不吃窝边草；三草原则：好马不吃回头草；四草原则：天涯何处无芳草。现在第四草原则正好适合你。”周锐开完玩笑后正色说：“陈总想把我们调到北京来，既负责华东地区也负责北京，你可以大展拳脚了，各大客户的总部都在北京，它们是最大、最优质的客户啊。但是眼前重要的是确定销售任务，你觉得华东加北京能做多少啊？”

“我哪知道啊。”方威还是懒洋洋地靠在沙发上，无精打采。

“今天怎么了？还在想那个女孩吗？你以前可不是这么软绵绵的，什么女孩能打动你啊！”周锐很好奇，看样子方威确实遇到了一个完全不同的女孩。

“你知道我在飞机上第一次见到赵颖的感觉吗？我突然大脑一片空白，就像灵魂离开了身体。我突然觉得以前的生活过得毫无意义，暗淡无光，我的下半生只有和她在一起才有意义。当她换了便装坐在我的对面，看着她慢慢吃饭的样子，我突然紧张得只能埋头吃饭，几分钟后，我才可以和她对视。在她面前，我不能隐藏自己一点点的秘密，我甚至莫名其妙地告诉她，利用托运表弟来要她电话号码的伎俩。”方威一口气说了出来。

周锐笑着说：“她有这么大的魔力？你见到什么样的客户也不会紧张啊。这也是好事，该有个女朋友来管管你了。”

“可是她有男朋友了，我亲眼看见的，而且开了一辆宝马。”方威显得很沮丧。

“这可不太好办，你的打算是？”

“我能怎么办呢？难道横刀夺爱？”

“你真的由衷地喜欢那个女孩子吗？其实你现在还不了解她。”

方威反问道：“你相信一见钟情吗？”

这个问题让周锐回忆起初恋时对初次见她的情景，笑着点头说：“我有过那种感觉，世界好像在你面前消失，你的世界只有她的一言一笑。我相信一见钟情。”

方威拍着周锐的肩膀说：“对，就是那种感觉。嗯？你怎么没说过呀？她是黄静吗？”

周锐摇摇头说：“不是，另有其人。”

方威开玩笑地说：“哈哈，我就知道你复杂着呢。她是谁啊？”

“她也在这个圈子，可能就要见面了，我倒希望不要见面的好。”周锐看到方威不解的表情解释说：“见面就是对手，她可不是你以前遇到的那些普通的手。”

方威兴奋起来：“就是你说的高手中的高手吗？”

周锐点头承认后将话题拉开：“还是说说你的那个空中小姐吧。既然你这么喜欢她，你真的打算放弃吗？你知道那个人真的是她男朋友吗？你看见他们手拉手吗？即使是她的男朋友，他们感情好吗？她真的幸福吗？这些你不知道。如果她有了男朋友，她为什么要单独与你见面呢？为什么不和男朋友一起来呢？很简单，因为她对你有好感。如果你现在就要放弃，我不知道你最终会和谁在一起，但是我知道，当你已经七老八十，抱着自己的孙子的时候，你心中都会有一块阴影和怀疑，因为你根本没有努力就放弃了。你真的对她一见钟情吗？你现在甚至不愿意去试一试？”

“当然一见钟情，你说得对，哪怕她已经结了婚，生了三个孩子了，我也要把她抢过来，决不放弃。”

周锐大声笑着说：“如果都有三个孩子了，那就算了吧。”

方威却不依不饶地顺着周锐的话说下去：“不能算，她即使结了婚，你知道她幸福吗？如果不幸福，我一定要挺身而出，将她从水深火热中拯救出来。”

“如果幸福呢？”

“那我要让她更幸福。”方威大声说。

“哈哈，你学得真快啊。无论处于什么样的困境之中，都要有永不放弃的精神，否则活着还有什么用呢！”两个人哈哈大笑起来，惹得周围的人朝这边望来。

方威心思已定，就想起了公司的事情，他知道如果周锐没有要紧的事情，是不会将他叫出来深谈的。他喝了口饮料问道：“看样子，你要升公司的副总了吧？”

周锐摇摇头说：“没有，让我再负责北京。北京虽然潜力大，但是公司以前没有认真做过，不好做啊，只能靠华东的表现来弥补北京的数字了。上海是我们的根据地，有了这块根据地，我们就能立于不败之地。”

方威遗憾地问：“你还是打算侵扰啊？”

看到对方点头，方威继续建议：“我们问一下杨露吧，她应该知道上海的数字。”

“好，我打电话给她。”周锐掏出手机找到杨露的号码，拨了过去，电话响了四五声，

杨露接了电话。

“杨露，休息了吗？没有就好。你们晚上玩得高兴吗？”周锐指的是杨露带自己团队的庆祝活动。然后问：“我们明天要谈任务分配，帮我看看你在新的季度可以做多少啊？”

“我算算。”杨露在电话那边回答，然后听到电话机放在桌子上的声音，过了很久杨露的声音传了回来。

得到杨露的数字，周锐放下电话，心里觉得上海应该不止这个数字，杨露的口气和平常不太一样，她是不是身体不舒服？不管怎样，这样北京的团队需要时间才能带起来，这期间华东地区需要分担一些任务了。

7.周二，上午九点整

陈明楷并没有参加第二天的会议，而是让手下的主管们讨论出方案后向他汇报。在魏岩等几个人的轮番游说下，周锐不得不接受了比例增长的方案，他本以为任务就很好分了，但是会议仍然不顺利，问题出在北京和其它地区的分解。

“北京有那么多的部委和大型总部，银行、电信、交通运输，随便一个客户就能顶得上一个省。”李朝东一直强调北京的潜力，压低其它区域的数字。

“你也负责过北京市场，北京的总部的是多，客户价值也高，但是我们以前做得不好，而且竞争对手已经牢牢地扎了根。你看看我们上个季度才做多少，这个季度就把北京的业绩做起来不现实。”周锐已经仔细地看了北京几个季度的销售情况，拿出这些数据给每个人看，希望他们能够现实一些。

“别急，我们逐个客户来看。”魏岩劝阻了两个人的争论，拿出密密麻麻的客户名单仔细地估算起来，数字慢慢汇总在了一起。

魏岩看到表格中的数字惊讶地说：“这么少？北京潜力很大啊，有那么多的总部，上海都可以做到这么多。这样吧，北京的潜力大就多加些任务，上海那边任务确实不少了，就将数字减下来。反正都是你的地盘，横竖都由你负责。”魏岩站起来向周锐提议。

周锐看看大家，觉得魏岩说得确实有道理，这个分配方案对上海的团队更公平一些。“好，那我们向陈总汇报吧。”

陈明楷被请到会议室，坐在会议室中间空着的皮椅上，一言不发地听着几个主管的汇报，直到全部的方案介绍完毕后才开口说话：“北京的任务能完成吗？北京是我们下个季度的核心，如果不能把北京的各大总部的业务做起来，我们就不能算真正的成功。”他一下子就抓住了重点。

“很难。”周锐如实回答。

李朝东插言道：“但是可以用华东超出的部分来弥补北京的数字。”

“你以为我看不出你们的意图吗？现在我们和惠康僵持不下，我们在华东略占上风，惠康却在北京处于优势，由于各大总部云集北京，北京市场的重要性远远高于上海，这就是我们一直不能完成任务的原因。我最关心的是北京的业务，华东超出多少都不能弥补北京业务的损失，要想以后舒舒服服地活下去，我们必须打开北京的各大总部的市场。我想用最强的团队在北京市场进行一场决定性的战役，彻底攻入这个市场，不折不扣地将这个市场做起来。现在这个方案我不同意，你们再商量。”陈明楷说完看了一眼众人，离开了会议室。

“老板什么意思啊？我糊涂了。”李朝东看到陈明楷离开房间后才开口说话。

“老板是对的，北京的市场打开了，全国的市场就容易攻下了，因为大型客户的总部用了我们的产品，就等于通过了选型，各个省的分支机构就容易了。我在上海深有体会啊。”周锐非常赞同陈明楷的想法，但是觉得这需要时间。

“最强的队伍？老板看中谁了呢？肯定不是我，我已经负责北京了，老板觉得我不行啊。”
[键入文字]

其它人就更不用说了。周锐，陈总想用你呀。”魏岩自言自语地说，然后将目光放在周锐身上。

“可我不是已经来北京了吗？”周锐知道陈明楷的风格，他总是不说出自己的想法，而是让每个人表态，掌握了大家的想法之后才出击。

“是啊，所以我也不明白啊，老板什么意思呢？”几个人无言以对，呆呆地坐在会议室里揣摩着陈明楷的每句话中的每一个字。

周锐苦笑着说：“我看我们是猜不出来了，但是我相信陈总已经胸有成竹了，还是再请陈总回来吧。”

魏岩再一次请回了陈明楷，他站在会议室中间，目光灼灼地对着每个人终于说出了自己的真正意图：“我希望能真正地将北京的市场做起来，不想拿其它地区的数字来补。周锐，你来北京，就在这里，不要管华东的业务，也不要出差，就踏踏实实地在北京帮我把这个市场做起来。”

“那华东怎么办呢？”周锐心中一跳，这个方案对自己十分不利，是让自己将最成熟的市场交出来，去负责一个最难啃的市场，但是他明白这肯定是陈明楷早就想好的方案。

陈明楷摆手说：“让杨露负责华东，汇报给魏岩。”

周锐没有想到会变成这样一个结果，心里突然觉得一阵迷茫，隐约觉得哪里出了问题，但是陈明楷说得处处在理。他忽然意识到陈明楷、魏岩和李朝东都在看着他，等他表态。其它的主管们都吃惊地睁着眼睛也看着他。魏岩和李朝东为什么一点都不吃惊呢？难道他们事先已经知道了？他们装得可真像啊。

“北京的任务已经一加再加了，现在已经是根本不可能做到的数字。况且北京的大型客户都被惠康扎扎实实地做了这么多年，绝对不能强来，这样不是送死吗？”周锐脱口而出。

“可是我们刚才不是都说定了吗？你也同意了。”魏岩指着白板提醒周锐。

“杨露什么意见？”周锐想到了杨露，她是自己一手带起来的，应该不会愿意向魏岩汇报，这是自己唯一的理由。在这个关键时刻，她会站在自己这边的。

“好，我们打电话给杨露，听听她的意见，现在就拨。”陈明楷指着桌上的会议电话系统。

魏岩拨通电话，然后将会议电话系统移到陈明楷身边说道：“杨露，下午好。我是魏岩，陈总和周锐都在电话旁，我们正在谈任务分配和组织结构的调整，想听听你的意见。陈总，您要和杨露说话吗？”陈明楷摆摆手，示意魏岩继续。

“陈总想加强北京的销售，调整组织结构，要调精兵强将来北京。你有什么建议吗？”

“应该啊，需要我做什么呢？”杨露配合地说道。

陈明楷对着电话说道：“杨露，你上个季度带领上海的团队，超额完成了任务，公司非常欣赏你的表现，因此希望由你负责整个华东地区，并向魏岩汇报，然后带领大家继续向前冲。你能做到吗？”

“一定努力。”杨露答道。

“周锐，你需要和杨露说话吗？”陈明楷看着周锐，周锐知道此时说什么都无济于事，向陈明楷摇摇头。

“好，就这样定了，今天下午宣布。”陈明楷大步离开会议室。

负责东北的销售经理离开会议室的时候，跟在周锐后面不停地问着：“怎么会这样呢？你做得那么好，为什么区域和团队却越来越小了呢？”

其它人都沉默不语，没有人给他一个答案。周锐刚离开会议室，手机铃声立即响起，他看到是杨露的号码，立即走进一个小会议室用固定电话拨回去。

“周锐，你还是回上海吧。”杨露在电话中的声音很缓慢，仔细地挑选着用词：“我上周去北京出差的时候，陈总请我喝咖啡，说我表现优秀，表示要提拔我负责华东地区。我问

他你怎么办，他说已经有安排了，并且说组织结构还没有确定，因此让我不要讲出去，我答应他了。对不起，我当时没有告诉你。”

周锐简短地说：“你做得对。”

杨露坚定地说：“你回上海吧，我去跟陈总讲，我还愿意跟你干。”

周锐听出杨露有所顾忌，询问道：“为什么一定要回上海呢？”

杨露的口气犹豫起来，说道：“我和陈总聊天的时候，总觉得北京的市场不好做。”

周锐听出杨露语气含糊，不愿具体说明，便回答道：“你应该被提拔，我也有这样的想法，而且推荐你参加相应的培训了，现在只是比我计划的早一些。这个职位很重要，一定要好好干。我既然已经来北京了，就要坚持下去，我现在还能回头吗？”

周锐听出杨露的不安和犹豫，希望打消她的愧疚，可是安慰她之后，他心里却越来越混沌起来。华东地区被分出去，不能借助它承担销售任务，就没有可以依托的根据地，自己的侵扰策略行不通了，现在摆在眼前的只有一条路，就是在竞争对手布置好的战场上硬碰硬，可这正是周锐极力想避免的局面。

8.周三，上午九点十分

早上九点，周锐孤零零地坐在会议室里等着自己的新团队，开会的时间已经通知出去，可是没有一个人准时参加。周锐心中十分担忧，凭这样的团队怎么去面对以后的残酷竞争呢？

“我没迟到吧？”会议室的门被推开，方威冲了进来，忽然发现办公室里空空荡荡，就放慢速度坐下来说道：“看样子，北京的规矩和上海不一样，这里迟到的人不用请吃午饭。”

“这样也好，你可以睡懒觉了。”周锐站起来说道：“我去看邮件，等人来得差不多时，叫我一声。”

半个小时以后，周锐回到会议室，北京的团队成员们稀稀落落地坐在会议室里。虽然在前几天的会议中已经见过面，周锐还是将每个人的名字写在自己的记事本上，避免认错人的尴尬。他们中大多数人都是在周锐离开北京调往上海期间加入公司的，只有坐在会议桌对面的肖芸以前曾经共事过。肖芸刚结婚，显得比以前要丰满一些，她向周锐点点头。肖芸旁边是另一个女孩谢伊，两人关系很好，形影不离。谢伊与肖芸相反，有着挺拔细长的身材，一直没有向周锐看一眼，只是和肖芸小声地有一句没一句地聊着。肖芸和谢伊的业绩也很接近，总是不能达到目标，但也没有差到必须离开的地步。

与她们隔了一个座位，有两个年轻的小伙子肩并肩坐着，左边的名叫崔龙，周锐记得他的业绩曾经很好，但是最近几个季度一直垫底，此时打开笔记本计算机正在看影碟。坐在他旁边的叫钱世伟，是刚加入公司的新人。这两个人的销售额加在一起都不如华东区一个普通销售人员的一半。

李朝东仍然穿着那套皱巴巴的西服，在左侧一个座位坐下，他的角度与周锐成四十五度的斜角。方威离开了紧挨着周锐的座位，坐在隔了一个座位的位置上一言不发地看着天花板。

“老李，你的部门的人呢？”周锐发现李朝东的团队都不在会议室。

“他们有项目在做，我就让他们不来参加了，我转述给他们吧。”李朝东用很平常的语气回答，会议室的其它人都抬起头看着他们俩。

“这是全体会议。老李你去办公室看看，将在办公室的都叫过来。”周锐不希望部门之内另有部门，转身对自己的秘书说道：“再打电话给其它的每个人，让他们来参加会议。”

“可是我已经通知过了，让他们可以不用来。”李朝东双手撑在桌子上，大声地抗议。

“今天，我们要分配销售任务，我想请每个人到场。”周锐的口气没有妥协。

[键入文字]

“办公室里的都来了，还有几个在路上。”秘书回到座位上，跟在她身后的是李朝东的几个销售人员。

周锐起身站在会议室的前方，看着新进来的销售人员坐在座位上。会议室里的每个人都朝他看去，周锐首先看到肖芸，她轻轻地点头笑了一下，谢伊也看到他的目光，没有表情地点头。崔龙继续看着计算机，他左侧的钱世伟看到周锐的目光，立即站了起来自我介绍：“你好，我是钱世伟。刚从宏贯公司过来，让我负责电信行业，刚加入公司。”

宏贯系统公司是行业内的一家台湾公司，实力比不上捷科和惠康这样的世界级公司，但往往能出奇制胜。周锐听出他话中有话，就问：“让你负责？你对哪个行业比较熟？”

“我一直在做教育，面试的时候也是这样说的，刚进公司就变成了电信行业。”钱世伟高声地说。

周锐听出他并不情愿，就立即问道：“你还想做教育行业吗？”

钱世伟大声回答：“想。”

周锐侧身询问李朝东：“可以让他仍然负责教育行业吗？”

李朝东指了指对面一个销售人员之后犹豫着说：“这挺复杂的，已经有人负责了。”

周锐想了一下继续问钱世伟：“你最熟悉而且这个季度就有可能有订单的客户在教育行业有哪些？”

听到钱世伟说出几个客户的名字，周锐一一记录下来，然后询问被李朝东指过的销售人员：“这几个客户你觉得怎么样？”

那个销售人员低头想了一下，将目光转向李朝东，周锐的目光立即迅速跟进注视着李朝东的表情，李朝东的目光与周锐一碰立即缩回，不敢做出任何暗示，那个销售人员得不到任何信息，只好说道：“只有一个客户我在做，其它的可以给他。”

周锐用目光询问钱世伟，看到他点头，当场说道：“好，就这样定，这几个客户在这个季度暂时归钱世伟，但是如果没有业绩，你下个季度就不能再留着了，明白吗？”

钱世伟进入公司为了客户的事情没少花时间，没想到周锐一来就解决了问题，兴奋地说：“这几个客户如果不能做出订单，我下个季度就还给你。”

周锐露出笑容说道：“好。客户不是谁的私有财产，如果做不出业绩，就得交出来让别人做。”说完周锐的目光快速掠过李朝东，两个人的目光轻轻碰了一下，李朝东迅速左右看了一下低下头。

“大家好，我是周锐，很高兴与大家认识。在开始之前，我想做个自我介绍。我父母都是老师，我在小学和中学都是比较不听话的学生，但是我很幸运，小学和中学的这么多次的考试之中，我考得最好的三次就是升中学、升高中和高考。我大学的专业是计算机通信，毕业后做了两年软件开发，非常喜欢但是收入太少，就开始做销售，现在已经有十年销售和 sales management 方面的经验。我喜欢看电影、下围棋，也喜欢旅游和运动。呃，我已经结婚，但是还没有小孩，正在努力当中。”

大家哄堂大笑，李朝东也咧着嘴笑了一下。周锐打开计算机，用投影机将档映像在幕布上，开始介绍市场趋势以及公司的营销策略，计算机终于翻到最后一页，显示出了北京的销售目标。

这个数字一出现，周锐马上就看到了难以置信的表情并听到各种各样表示吃惊的声音，办公室立即乱了起来。

“这么多！比上个季度增加了一倍，公司疯了吗？”崔龙站了起来。

“那我们每个人得分多少啊？”肖芸也望着周锐问道。

“我知道这是一个艰难的数字，但是我们可以暂时将这个数字放在一边。现在会议中断一个小时，请大家将自己正在做的所有的销售机会列出来，我们看看到底与这个数字的差距有多大。”

大家站了起来抱怨着离开了会议室，只剩方威坐在座位上。周锐问道：“会议怎么样？”

“开头本来不错，只是这个任务根本不可能。”方威回答。

“你可以说很挑战或者很难，但不要说不可能。”周锐一向不喜欢负面的词汇。

“你看看这些人，就靠他们？”方威反问道。

“不是还有你吗？”周锐也反问道。

“别开玩笑，我刚来北京，一个客户也没有，一个客户都不认识。”方威满脸泄气的表情说：“看看他们报上来的数字吧，你就会清醒过来了。”

大约一个小时后，销售人员回到会议室，数字也汇总在报表之中。周锐扫了一眼，汇总的数字还不及任务数值的一半，如果这些订单能够赢下来三分之一，大概只能完成任务的六分之一。周锐早知道情况不容乐观，但却没想到比想象中的数字还要差。周锐拿着报表说道：“我看了大家的数字，觉得咱们需要好好谈一下。现在时间已经是中午了，我们先去用午餐。在下午的时间里，我与每个人进行一个小时的一对一会议。我现在排一下时间表，在下午一点发给大家，地点在前台旁边的小会议室里进行。请大家到时带着销售报表，按照排定的时间准时参加。”

周锐站起来打开计算机直接在屏幕上敲入人名和时间，并和每个人确认时间。

“我们部门的人也需要你亲自谈吗？我负责就可以了。”李朝东突然站起来，大声说道。

“需要。”周锐毫不含糊地回答。

“不行，我的部门我负责。”李朝东气冲冲地冲出会议室，将门“砰”的一声摔上。

看着李朝东摔门而去，周锐心中一紧，仿佛将要进入血腥的战场前，队伍内部却发生了哗变，这场战争还能打吗？

9.周五，下午三点二十分

一对一会议花了两天的时间，周锐深深地感受到销售人员身上强烈的悲观和失望。单独会议之后是全体参加的会议，会场的气氛冰冷得要凝固起来，周锐的每一句话都得不到任何回馈，没有一个人主动发言。周锐不得不强行将销售目标分给每个人，李朝东当场拍了桌子，又一次摔了门中途离开了会议。会议结束的时候，销售人员们头都不回地离开了会议室，只有肖芸离开的时候向周锐点了点头。肖芸刚出门就转了回来说道：“陈总叫你去他的办公室。”

这几天的会议已经让周锐筋疲力尽，他用手按摩了一会儿头部后站起来向陈明楷的办公室走去，边走边想：他找我干什么呢？

办公室里，魏岩和李朝东坐在陈明楷办公桌的侧面，正面的位置空着，很明显是留给周锐的。

“这几天会议怎么样？”陈明楷没有等周锐坐下，立即询问。

周锐直接回答道：“任务已经分了，但是并不顺利。”

李朝东立即承认道：“我不同意，我们部门负责北京的中小企业客户，给我们的任务是上个季度的一倍，肯定做不到。如果我贸然答应，最终却没有达到，就既害了公司也害了我们的团队。”

“可是每个人都是这么多啊。”周锐也觉得自己的解释很无力，因为他也觉得任务是太高了。

“而且周锐总是越级领导，我还怎么管理我的团队呢？”李朝东又站了起来。

“呃？怎么回事？”陈明楷让李朝东继续说下去。

李朝东将他的不满讲了一遍，主要的内容是周锐分配任务时没有经过他的同意，而且越级与他的下属谈话等等。李朝东讲完之后，周锐没有辩解，只是看着陈明楷等他说话。

[键入文字]

“每个人有自己的领导风格，你不用抱怨，你有什么打算呢？”陈明楷继续询问李朝东。

“我不向他汇报，我和我的团队还要在魏岩手下，我们还负责自己的客户。”李朝东直接说出了自己的想法。

“你觉得呢？”陈明楷问魏岩。

“如果李朝东坚持，我不反对。”魏岩点点头。

“你呢？”陈明楷转向周锐。

“如果李朝东一定坚持，我也同意。”周锐知道在这件事情上无能为力。

“好吧，就这样定了。你们的任务怎么分呢？”陈明楷接着问李朝东。

李朝东已经计算过，报出心中的目标，毫不犹豫地回答。

“你呢？”陈明楷接着问周锐。

“我能跟您单独谈谈吗？”周锐尽力控制自己的情绪，让自己平静地将这句话说出来。他发现自己已经落入一个精心布置的陷阱之中，他想起了评书《杨家将》中带着极少的人马被潘仁美派入敌阵的杨继业。

陈明楷看到两人离开办公室后问道：“谈什么？”

周锐坐在陈明楷的对面看着他问道：“我来北京之后，有些事一直没有想明白，所以想请教您几个问题，可以吗？”

“可以，多少个问题都可以。”陈明楷轻松地坐在椅子上看着周锐。

“我只有三个问题。第一个是怎么办，如果李朝东的团队分出去了，我只有五个人，五个人中方威刚从上海过来还没有一个客户，另外还有一个新人，如果一定要分下去，他们每个人的任务是其它人的两倍。我怎么将任务分给他们呢？”

“有道理，这个任务对五个人是太多了，我再给你几个招人的名额。这样就可以将任务分下去了。你的第二个问题是？”

“等一下。有了新的名额，可以解决分任务的问题，可是新人在第一个季度顶多做到平均数字的三分之一，对于完成销售任务还是帮助不大，而且这些客户的潜力虽然很大，但是哪个不是被竞争对手严密守护，让这些新人去负责不是让他们送死吗？”

陈明楷不动声色地说：“找到这些新人，培训并带领他们是你的责任，这是你需要考虑清楚的问题。你的第二个问题呢？”

周锐知道纠缠这个问题已经没有意义，只好继续问道：“我上个季度管理华东四省一市的整个销售团队，是四个大区中唯一完成任务的区域，您让我来北京的时候，还说让我负责华东和北京的业务。昨天您提拔了杨露，我就只负责北京地区。现在您又让我带领五个人仅负责北京的大客户。为什么我完成了任务，区域和队伍却越来越小呢？”

陈明楷望着周锐的眼睛，一字一句地说道：“答案很简单，因为这是最好的达成整个中国区的目标的方案。北京的大客户是我们最弱的市场，而且至关重要，我们必须找到最强的人来攻下这些客户，你是最佳的人选，魏岩不行，他已经失败了，其它人都不行，只有你能做到。”

周锐对视着陈明楷问道：“理解。我的第三个问题是，你这样做公平吗？”

很明显这句话激怒了陈明楷，他站了起来注视着对方，慢慢开口说：“[你可以在这个世界上找到公平的事情吗？有人生来就有残疾，这公平吗？](#)我们公司的阿姨每天擦桌子洗厕所，可能比你还要辛苦，但只有你薪水的几十分之一，你觉得公平吗？她的家庭只能温饱，可是我的孩子每年都周游世界，你觉得公平吗？清醒一下吧，你以为你在哪里，[这是竞争的世界，赢家的世界。这个世界根本不存在公平。](#)”

周锐看了一眼陈明楷，站起身推开门回到自己的座位，收拾计算机离开公司，他实在不能继续在公司里多呆一分钟。现在已经是一个季度十三周的第一周，自己能够在剩下的时间里力挽狂澜吗？他意识到自己正在被推向一个曾想极力避开的非常危险的血腥战场，在身后

将自己推向战场的是欲置自己于死地的内部势力，而手下多年锻炼出来的团队却被替换成一些毫无作战能力的残兵败将。

魏岩和李朝东看见周锐离开，立即回到陈明楷的办公室。李朝东大声说：“他居然摔门出去，他有什么资格这么嚣张。”

陈明楷不回答反而问道：“你觉得这样做对他公平吗？他业绩一直很好，但是现在负责的团队和区域却越来越小？”

李朝东和魏岩互相看一眼没有回答，听到陈明楷继续说道：“你们认为捷科这两年做的怎么样？”

魏岩小心回答道：“您在两年前加入公司时，公司市场份额连年下滑，您成功地阻止了下降的势头，应该算是相当成功。”

陈明楷目光掠过两人看着门外说道“没错，我成功稳住了业务，但是亚太地区的期望却更高，他们要求更高速的成长，他们给出越来越高的目标，我们一直没有达到目标。如果我们一直不能达到目标，你们知道会有什么样的结果吗？”

魏岩和李朝东同时点头，他们心里明白在捷科这样用数字说话的公司，结果只有一个，就是陈明楷将位置让给能达到目标的人。陈明楷继续说道：“周锐来北京之后，我们深谈过，他的策略是侵扰，可是亚太却不给我们时间，因此我将周锐逼入绝境，让他没有回旋的余地，不得不与惠康正面交锋。他深知其中的风险和难度，他的团队就像敢死队一样冲入强敌的精心设防的阵地，他本以为自己业绩优异本要获得提升，现在希望落空并且觉得要葬身其中，怎么会没有脾气？我要求你们不但不要为难他，而且要给他创造条件打赢这场战争。我们现在处于即将攻入对手的最重要的堡垒的关键的时刻，周锐觉得没有希望，我却对他有信心，只有压力才能激发出他最大的潜力，在最不利的局面中为我们挽回败局。”

第二周 战机

10.周日，上午十点十分

即使今天是自己的生日，赵颖仍然像往常一样按时起床，准备登上飞机后飞行整整一天。也许晚上可以得到国峰的意外惊喜，赵颖期待着。正当她拖着行李箱从虹桥机场的乘务员专用的通道通过安全检查的时候，听到地面服务的工作人员正在打听自己的名字。

“我是，什么事？”赵颖走到工作人员面前。

“有人指定请你照顾他的小孩。”工作人员带着赵颖向值班柜台走去。赵颖看到远处有一位年轻漂亮的女士拉着一个五六岁小男孩站在柜台前，脚下有一个大的运动背包。

“请问是赵颖吗？”杨露向前走几步，微笑着问迎面走来的空中小姐。

方威上周请她帮忙找到一个小孩送到北京，杨露很为难，现在的小孩在家里都跟宝贝一样，谁肯将自己的小孩借出来让别人托运到北京去呢？直到杨露刨根问底，方威才吞吞吐吐地讲出了动机。杨露很羡慕那个空中小姐，她居然让方威这么动心，看样子他是真的爱上了这个女孩子。当杨露见到赵颖的时候，也立即对她产生了好感。她的漂亮并不张扬，轻微烫过的黑色长发下露出精致的五官，几缕似有似无的淡紫色的头发夹杂其间。

杨露看到对方点头后笑着补充说：“是方威让我找你的。”

疑惑的赵颖听到方威的名字后恍然大悟。她弯下腰看着这个脸蛋儿红扑扑的小男孩，拉着他的小手问道：“你叫什么名字啊？”

“天行者。”小男孩回答。

[键入文字]

“这是什么名字？田行则？”赵颖没有听清楚。

“我是天行者，阿纳金。”小男孩仰望着赵颖。

“天行者，你的光剑呢？”赵颖开始逗这个小孩。

“妈妈不让带，放家里了。”

“你是方威的表弟？”赵颖觉得两个人年龄差距太大了。

“是远房表弟。”杨露急忙插话。其实这男孩是她的侄子，她费尽了口舌，哥哥才同意将儿子借出来。

“你放心吧，我一定好好照顾他。”赵颖看到同伴们已经消失在候机长廊的尽头，急忙提起地上的背包拉着自称天行者的小男孩向登机口走去。上了飞机后，赵颖先将男孩安排在靠近自己的座位上，然后开始了飞行前的各种准备——为乘客发送报纸、做安全姿势的演示逐一检查乘客的安全带和座椅靠背。赵颖一有时间就来到小家伙的身边，周围的乘客看出这个小孩是被托运的，开始和他聊天，小家伙很喜欢说话，有问必答。飞行一个多小时左右，赵颖主要的服务工作都已经完成，刚要坐下休息一会，就看见小家伙正在向自己招手。

“有事吗，阿纳金？”赵颖走到小家伙身边用拉长的声音问道。

“我要拿包。”小家伙仰头看着赵颖。

“拿包做什么呢？”赵颖边问边伸手打开行李箱，拉出背包。

“因为我有礼物送给你。”小家伙站在座椅上拿到背包，认真地说着。

“有礼物给我？”赵颖难以置信地望着小家伙，忽然想起今天是自己的生日。

小家伙拉开背包，一大束粉红的玫瑰从包裹中挣脱出来，急切地呼吸着新鲜的空气。他继续毫不怜惜地拉扯，几片花瓣掉了出来。赵颖立即帮助他轻轻地取出玫瑰，放在鼻前深吸一口玫瑰的芳香。

小男孩继续在背包里掏着，最后找到了一个信封。他粗鲁地撕开信封，里面露出一张红色的贺卡，他伸手掀开，祝你生日快乐的音乐声从里面飘了出来。赵颖和周围乘客的注意力已经被这个小家伙的奇怪举动吸引过来，小男孩看了大家一眼后打开贺卡，有板有眼地念道：“在六天前的同样的航班上，你出现在我的面前，我的世界突然改变。”小家伙刚开始识字，磕磕绊绊地念着，然后停了下来。这段话也让乘客们感到莫名其妙，屏着呼吸等他继续念下去。小家伙看了半天，突然转身问旁边的乘客：“叔叔，赵后面这个字读什么啊？”得到答案之后，继续高声朗读：“赵颖，我爱你，就像老鼠爱大米。”

没想到一个五六岁的小家伙竟然说出这句话，乘客们顿时哄堂大笑。

小家伙的声音被大家的笑声淹没，他张了张嘴，等到笑声过后又大声说：“祝你生日快乐，心想事成，方威。”此时大家才明白指使小家伙的是一个叫做方威的人，大家的情绪已经被前面的笑声调动了起来，纷纷向赵颖祝福，一阵掌声从机舱中爆发出来。

赵颖听到生日祝福，才从窘境中解放了出来，听到乘客们的掌声和祝福，心中隐约有一些感动，不经意间几滴眼泪滑落下来。心里想，国峰大概永远做不出让自己这么惊喜的事情。

11.周一，上午九点二十分

周锐经过周末的休息重新回到办公室的时候，精神已经完全恢复了，这要多谢黄静。无论在外面工作多么辛苦或者有多大的挫折，只要回到家里，周锐就进入了一个平静和放松的世界。他换下西服穿上舒服的睡衣后，黄静会端上一盘水果，夏天是西瓜冬天是苹果。然后两人一起去厨房，黄静做晚餐，周锐打打下手。两人吃完晚饭后通常手拉手在院子里散步，顺便买一份晚报。夜里，周锐只要几分钟就可以拉着黄静的胳膊进入梦乡，第二天早上起来的时候他就会像充足电的电池一般精力充沛。

[键入文字]

这个周末，黄静感觉到了周锐的压力，什么也没有问只是说要出去玩。两个人在网上查找，决定自驾车去坝上骑马。他们连夜出发，走了近三百公里的山路，终于在凌晨两点到了坝上，睡在农家院的大通铺上。五个小时的长途跋涉已经耗尽了两人的体力，他们立即沉沉睡去。第二天，两人骑着彪悍的蒙古马在草原的丘陵中奔驰，到最深的山沟里寻找从来没有见过的花草。周锐完全将公司的一切烦恼抛在脑后了。

周锐就像经过休整的士兵一样精力充沛地坐在会议室中，大脑已经快速开动起来。尽管已经发邮件将开会时间通知到了每个人，团队成员还是在九点以后才稀稀落落地进入会议室。首先是肖芸和谢伊，钱世伟在办公室门口看了看又出去打电话，当他再次进入会议室的时候已经是九点半了。

“现在开始吧，不等崔龙了。新的季度开始了，我看了大家的销售报表，我们手中的销售机会远远不够达到目标。因此我想将大家手中的项目过一遍，然后看看怎么样能够找到新的销售机会。谁先开始？”

周锐先看着谢伊，她却将头转到一边。如果是上海的团队，每个人都争着第一个讲，周锐通常将首先发言的机会交给表现最好的客户经理。推门的声音打破了沉默中的尴尬，崔龙从门口进来走到钱世伟旁边，挨着他坐下。

“怎么迟到了呢？”周锐问崔龙。

崔龙解释说：“对不起，有点堵车。”

“对，你住得很远，今天的交通的确很堵，可以理解。”周锐点点头笑着说：“你昨天晚上做标书，应该凌晨才到家。对吧？”

“对。”

“而且你身体不很舒服，早上去了医院所以迟到，是吗？”

“那倒没有。”

周锐连珠炮般地连续发问：“也许你女朋友今天生日，你要一早就去给她送鲜花，也许你在路上救起了一位倒在地上的老太太，然后送她去医院。也许，也许还有很多实实在在的理由导致你迟到，我还可以替你找到很多理由。”

“没有了。”

“既然有这么多的理由，你是不是就可以迟到了呢？我们上周说过九点准时开会，你当时没有异议，你承诺的事情是不是就可以因为这些理由就随便放弃了呢？”看到崔龙沉默不语，周锐继续说：“你完全可以放弃承诺，但是你永远只能是失败者。”

崔龙心里觉得周锐有点婆婆妈妈，但确实是

自己迟到在先，只好保证说：“好了，好了，我以后尽量不迟到。”

周锐点点头说：“崔龙，你以前成绩很好，我在上海就听说过你的名字，早就想认识你。我不知道是什么原因束缚了你，但是从今天起，我希望你能够像以前一样，我相信你能赢回来，你自己相信吗？”

“我当然信赖我自己。”

“好，你先介绍一下你自己订单的情况。”

会后周锐手中拿着所有挑选出来的最重要客户的名单走出会议室，他这段时间的计划就是逐一和销售人员进行拜访这些客户并找到销售机会。

“喂，我们去咖啡厅聊一下。”方威匆忙说。

“好。”周锐可以看出方威很焦急。

办公室和电梯里有很多人，方威一路闭口不言，直到在咖啡厅坐下来才着急说道：“你知道吗？刚才魏岩和我谈话了，你猜他说什么？”

周锐有不好的预感：“不知道，告诉我。”

方威生气地说：“让我加入他的部门，说你已经不行了，不要跟你干了。周锐，我们回

上海吧，我越来越觉得他们有预谋。杨露肯定不会背叛你，上海的兄弟们也绝对信得过，都是你一手带出来的，我保证。”

周锐沉思了一会：“我知道，杨露也向我说了，我信得过大家。但是我现在还能回头吗？这个季度已经开始了，组织结构也已经宣布了，我难道说做不到就转身离开吗？现在已经来不及了。”

方威继续劝道：“你在上海时负责华东地区的四省一市，手下的销售人员就有上百人，加上技术支持和行政办公人员，多大的一个团队啊，你的业绩连续八个季度都是第一。你来北京，大家都以为你被提升了呢，可是你看看现在，你手下就五个人，比杨露的人都少。再看看你这几个人，基本上就没有完成过任务，陈明楷是将最烂的四个销售人员都交给你了。”

周锐已经研究过这四个人的资料：“他们业绩是不好，但是他们不是没有能力，而是与魏岩合不来。”

方威依然替周锐担心：“可是他们的问题不是能力，而是态度问题。”

每当周锐遇到难题的时候都喜欢用浓郁的咖啡为他打开思路，他又喝了一大口咖啡说：“你说得对，当务之急就是恢复他们的士气，态度决定一切嘛。”

方威试图继续说服周锐：“可是一个季度只有十三周，你来得及吗？你曾经说过，来北京之后先不直接硬碰那些大型的客户，但是现在你只有这些客户了，以前的侵扰策略就行不通了，你现在不但没有精兵良将，而且处境也很不好。”

周锐看着方威说道：“没错。我们现在已经处于绝境，而且手中只有一些老弱残兵，还必须和优势的敌人硬碰硬。你怕了吗？”

方威毫不示弱地大声说：“我会怕谁？我就是想硬碰硬，看谁硬一些。”

周锐看着方威，心中觉得他就像几年前的自己。如果不是被逼到这一步，他绝对不会去硬攻。他反问方威：“你知道后果吗？这种超大的客户一旦采购就是超级大单，这样的项目必然惊动公司上下，亚太区甚至全球的老板们都会注视着订单，各个公司的超级高手会蜂拥而至，赢则一战成名，输了，你就准备辞职吧。”

方威的眼睛里又闪出兴奋的火花，用周锐的话反问：“你怕了吗？”

周锐坚定地说：“我既然回来了，那就再拼一拼吧，看看谁能活到最后。”

12.周二，上午八点四十分

为了迎接国庆，街道两旁被精心地布置了各种景观，色彩斑斓的花坛笼罩在金色的阳光中。肖芸坐在周锐的车上仔细地看路中间用各种颜色的花草搭配出来的长城景观。肖芸已经与周锐共事几年了，在这个跳槽频繁的时代，尤其在捷科已经不多见了。

“喜欢北京，还是上海？”肖芸不习惯这样安静地一句话都不说，过了花坛就开始聊起来。

周锐笑着想想说：“都喜欢，两个城市有完全不同的特色。北京像一个顶天立地的好汉，上海像一个精致婉约的佳人。”

肖芸立即和他开起了玩笑：“那不是更适合你们男士？”

周锐回忆起在上海的日子，虽然很忙但是很快乐，回答说：“是啊，我更喜欢在上海工作。也许北京是政治中心，所以在公司里勾心斗角的争权夺利更多一些，上海人比较实际，适合在公司里踏踏实实地做事。”

肖芸早就想将一些事情告诉对方，所以立即开口提醒道：“对呀，你真不应该回北京。你回来之前部门进行了调整，成熟的客户和业绩不错的客户经理都被调到了其它的部门，交给你的的是一个烂摊子。”

周锐却笑着说：“谁说的？你不是很不错吗？”

[键入文字]

肖芸犹豫了一下，最后还是决定和盘托出：“你不知道，我已经怀孕了。大概再过几个月就回家休假了，所以没一个部门要我。”

“恭喜啊，我只是觉得你胖了，有宝宝的感觉怎么样？”周锐扯开话题，他已经了解自己的处境，觉得多谈无益。

“当然好了，所以我才不管他们给我多少任务呢！我要开心一些，这样我的宝宝才会健康。”一提起宝宝，肖芸就兴奋起来。

周锐点点头：“对呀，工作只是生活的一部分，无论工作中有什么不愉快的事情都不应该带入生活之中。你应该多休息，不要有太大的压力。”

“我会的，可是这样你又少了一个人。”肖芸看着驾车的周锐，对方只是点点头没有应答。

周锐尽量保持微笑，用轻松的口气说道：“无论如何，还是你的宝宝重要。不是吗？”

车子从复兴门立交桥进入了金融街，这是中国的金融中心，国内最大的几个银行的总部都聚集在这里。这个区域进行了很好的规划，经信银行的总部大楼占据了一个街区，道路环绕着花园，花园环绕着总部，车子离开大路进入银行大门以后，就像离开了城区进入了鲜花盛开的田野。周锐将车驶进地下车库，停在停车场，和肖芸一起乘电梯来到信息中心所在的第九层。信息中心负责规划和维护整个银行的计算机系统，是将产品销售进去的必经之路。肖芸带着周锐来到信息中心涂主任的办公室门口，正要举手敲门。

周锐突然阻止了她：“等一下，这样不行。看到你的手要敲下去的时候，我心里觉得很模糊，完全没有把握。”

肖芸不解地问道：“为什么？”

周锐皱着眉头说：“我对我们即将见到的这个人完全没有概念，只知道姓涂，是男是女？多大年龄？什么个性？这些我都不知道，因此觉得很虚和没有把握。”

肖芸看周锐离开门口，赶紧跟上问道：“可是我们约的时间已经快到了，涂主任应该正在等我们。”

周锐来到比较安静的行人通道问肖芸：“你在这个信息中心有没有熟悉的朋友？”

肖芸立即回答：“有啊，我的大学同班同学就在信息中心，有什么事吗？”

周锐叮嘱肖芸：“你打个电话给涂主任推迟约会，然后约你的同学和我聊一下。”

几分钟后，周锐就在一个小会议室里见到了肖芸的同班同学陈刚。出现在他们面前的陈刚戴着一副眼镜，衬衣随意地散在皮带外面，头发也乱糟糟的。肖芸替他俩做了介绍：“陈刚，这是我的老板，周锐。”

周锐立即和陈刚寒暄起来：“肖芸说你们在大学同学，毕业几年了？”

“四年了。肖芸，你动作真快呀，嫁人生小孩都抢在前面去了。”陈刚回答之后高兴地和肖芸聊着。

周锐很喜欢这样的气氛，尽力让自己感受并融入到这种朋友之间的亲切氛围中去，而不是拜访客户的那种客套。

“哎，我们还有正事呢。”肖芸拍了一下陈刚的肩膀提醒他。

“呃，什么事？”

周锐立即用很开放的问题问道：“我刚开始和肖芸负责经信银行，对你们还不太熟悉，能给我介绍一下你们信息中心的情况吗？”

陈刚立即回答：“我们信息中心负责整个银行的计算机系统的规划和支持啊，只要是信息产品都归我们管。”

“我能了解一下各种信息产品的使用情况吗？”周锐希望由此判断出公司的产品是否有机会销售进去。

陈刚来到银行后一直在做维护的工作，对各个系统了如指掌，滔滔不绝地介绍起来。

“喂，我们主要想了解最近这些系统会不会更新设备，有没有什么采购项目。”肖芸打断了陈刚的介绍。

“更新倒是没有，但是行里讨论和调研了很长时间，要建立客户关系管理系统，这个项目太大太复杂，论证了一年了还没有结论，因此一直没有启动。”

“这个专案归哪个部门管？”周锐立即兴奋起来。

陈刚掰着手指头说道：“信息中心负责技术和选型，市场部是使用部门肯定会参与这个项目，财务部负责预算，还会有其它人吧，但是现在太早了，还没有立项呢。”

周锐关切地问道：“谁能最后做决定呢？就是谁决定项目的启动时间、预算等等。”

“这么大的项目，肯定只有刘行长才可以。”陈刚肯定地回答。

“这个项目能有多大啊？”肖芸接着问。

“至少几千万美元吧，现在还不好说。”陈刚估算着说。

周锐和肖芸对视了一下，彼此都能看到对方的兴奋。在上海根本没有这么大的项目，只有在北京的总部才可能有这样的手笔。周锐感觉陈刚并不完全了解情况就转移了话题：“我们一会儿要见涂主任，能给我介绍一下他的情况吗？各方面的都可以。”

陈刚一口气说出来：“涂主任啊？对我们很好，技术出身，为人很正派，喜欢下围棋。老伴已经去世了，女儿在读大学。”

周锐最关心的就是这些细节，立即打断陈刚：“等等，他女儿在哪里读大学？什么专业？”

陈刚不明白周锐为什么这么关心涂主任的女儿，想想才回答：“北京音乐学院，好像是大二吧，怎么了？”

肖芸催促陈刚继续讲下去：“没关系，继续说，越详细越好。”

半个小时以后，周锐和肖芸告别了陈刚又一次站在涂主任办公室的门口，虽然门没有打开，但是周锐已经可以想象得到办公室里面的摆设以及涂主任的样子。

“这种感觉就对了，好像一切都在掌握之中，敲门吧。”周锐看着肖芸敲开大门。

拜访进行得很顺利，涂主任是分析型的客户，他们喜欢数字和讲究逻辑，喜欢刨根问底地询问前因后果。两人都做过软件开发，很有共同语言，肖芸反而插不上话。周锐和肖芸离开涂主任办公室的时候，北京又到了每天堵车的晚高峰。

“我们在咖啡厅坐会儿吧，我每天这个时候都不敢进市区。”周锐向肖芸提议，然后两个人走出大楼来到街边的咖啡厅。

“你觉得经信银行这个客户怎么样？”周锐从来不在下午喝咖啡，肖芸由于怀孕的原因也远离了咖啡，两个人都点了绿茶。

“这个项目要是能做下来就好了。可是我已经怀孕了，医生让我尽量不要在外面奔波，我真不知道怎么做这个项目。”

“会有办法的，我们在这个周末的会上商量吧。”两人一直等到日头西沉，天上的云彩被映得通红才开车上路，车子拐回长安街在接近西单的路口的小路右拐，进入了一个小胡同。

肖芸不解地问道：“我们这是去哪儿啊？”

周锐一边停车一边回答：“去买音乐会的票。”

“你喜欢音乐？”肖芸下了车，跟在周锐后面向售票处走去。

“我是一般，但是涂主任喜欢。”周锐看着最近的音乐会的目录问肖芸：“陈刚说涂主任的女儿读什么专业？”

“古典音乐。”肖芸凑过来也看着目录。

“那这场很适合她。”周锐转向售票员说：“给我来四张这个周末的票，要最好的座位，四张连在一起。”

周锐拿到票后拿出两张交给肖芸：“帮我将这两张寄给涂主任，剩下两张我自己留着。”

周锐为肖芸拉开车门，自己再上车系好安全带，开车之后两个人都沉默了下来。周锐满脑子都是这个项目，涂主任也提到了这个项目，看来是有谱的。可是这个项目什么时候才能启动呢？机会有多大呢？此时的周锐就像落水的人抓住了一根救命的稻草，这根稻草就是经信银行的这个项目。周锐知道这是一场凶多吉少的恶仗，在强大的敌人精心布局的战场上，自己手下的残兵败将，几乎没有胜机，对于任何一位指挥员来说，这本是一场必须避免的战争，但是对于周锐来说，这成了唯一的机会。经信银行是惠康的最重要的客户之一，其中必有高手布下天罗地网等待自己，谁会是这个幕后的高手呢？周锐突然想到一人，心中一痛，默想：千万不要是她吧。

肖芸的笑声打破了沉默：“你真有办法啊，你将涂主任和她女儿请出来，四个座位还连在一起，看完音乐会再宵夜，关系就差不多了。”

周锐笑着说道：“呵呵，你什么都明白啊。涂主任只是第一步，这个项目这么重要，最重要的客户我们还不认识呢。”

肖芸认同道：“这个项目最终拍板的肯定是刘丰行长。”

周锐大脑中没有刘丰的资料，缓缓说道：“是啊，可是刘丰是个什么样的人呢？和惠康的关系怎么样呢？”

13.周三，上午十一点二十分（加拿大西部时间）

刘丰坐在北温哥华的格罗斯峰山顶的餐厅里大口饮着热巧克力，望着山下的大温哥华地区。左侧连绵不绝的山脉像一道屏风遮住了视线，正面是温哥华的市区，英吉利海湾将市区切成两半，山脚到海湾之间是北部温哥华，一座大桥跨越海湾将它与温哥华的中心商业区相连，桥下是大片的原始森林覆盖着的斯坦利半岛。从山顶可以清楚地看见市中心的高楼大厦，以及向南部延伸的市区。市区的右侧是梦幻般的深蓝色的太平洋。

“那里就是 UBC 大学，您用望远镜看看。”骆伽指着市区中部的一个半岛，继续向刘丰介绍：“UBC 的校园是北美地区景色最好的，而且最近几年出了好几个香港小姐。”

刘丰举着望远镜向那个区域仔细地瞧着，试图与昨天自己去这所大学时的记忆连接在一起：“我们昨天在 UBC 的海滩上看到的就是这座山峰吗？”

“对，就是格罗斯峰，这是温哥华的标志。到了冬天这里将被茫茫的白雪覆盖，是天然的滑雪场，温哥华的市民就乘缆车举家来山顶滑雪。”骆伽曾经在温哥华短暂居住过，对当地的生活很熟悉。

刘丰拿开望远镜，坐回座位悄悄看着骆伽。虽然今天来山顶旅游，她依然穿着剪裁得体的西裤和淡紫色的衬衣，白皙的皮肤上有细微的汗。如果骆伽只是站在那里不说话，没有人能够猜出她的年龄，但是只要稍微接触一会儿，就可以感觉到她为人处事的精明，她的言谈就会立即暴露出她的经历，这些不是一个年轻的女孩可以拥有的。刘丰在美国参加完紧张的亚太金融会议后飞到温哥华，从机场出来的时候，迎着前来接机的骆伽的目光，刘丰就感觉到紧张的情绪消散了，其后的安排也让他完全放松了下来。骆伽的美丽体现在她的目光和额头上，刘丰心想。他忽然觉得自己的想法很可笑，她只是供货商的代表，我们之间只是利益关系和互相利用，我怎么会被她吸引呢？想到这里就问道：“国峰的手续都办好了吗？”

“他的手续就差签证了，不过录取通知书和邀请函这些档都办齐了。您看，给行长公子买的公寓就在那里。”骆伽指向市中心商业区的方向，她理解刘丰为什么突然又问到了这件事，这几天已经带着他看了他的儿子将要居住和学习的地方。给他买的公寓不大，只有五六十平米，但是位于温哥华的市中心，大落地窗正对着斯坦利公园、英吉利湾和格罗斯山。骆伽解释说：“市中心的交通很好，而且我们也给他在车行定好了车，和他在国内的型号一

[键入文字]

样，是宝马的最新款，国内还没有上市。”

这次行程是骆伽在国内就安排好了的，是很难得的机会。刘丰担任经信银行的行长已经三年多了，经信银行是惠康公司最大和最重要的客户之一。骆伽虽然认识刘丰很长时间了，他似乎总是有所保留和顾忌，因此两人的关系好像始终都有一层隔膜。这次骆伽听说刘丰到纽约出席金融论坛，就力邀他来加拿大看看他儿子即将读书和生活的地方。

“什么时候能拿到签证？”刘丰继续问道。

“就是这几天，这还需要国峰去使馆面试，按照他的条件，把握应该很大。”骆伽慢慢说着，她这次把刘丰的儿子安排到加拿大读书耗费巨大，学费、汽车，两年的生活费都要事先存入银行，那一套公寓的价格就是近两百万人民币，这一切当然不是无条件的，刘丰只要在经信银行拔出一根毫毛，就足以补偿这一切了。

“国峰的学期是冬季开始，应该在元旦前就要动身了。可是行里的客户关系管理的项目那时能定吗？只有不到三个月了。”骆伽仔细推敲自己的用词，以免刺激刘丰。

刘丰看了一眼骆伽说道：“我回去就启动这个项目，我说话算数，只要我的儿子到了这里，这个项目一定给你做。”

“有您的话，我就放心了。”骆伽这段时间的精心安排就为了这句话，现在骆伽放下心来。

“呃，赵颖的手续也办好了吗？”刘丰见过那个空中小姐，国峰的女朋友。他本来不想多此一举让她也来加拿大的，但是儿子又倔又硬毫不妥协。让她一起来也好，互相有个照顾，刘丰后来改变了想法。

“哦，您的准儿媳妇啊？我看过她的相片，很可爱。也都一起办好了，只是公寓只有一套，他们只能住在一起了。”

“随他们吧。”刘丰挥挥手站起身，“我们早点回去吧，明天一早的航班就回国了。”

14.周四，下午一点三十分

宝马车上，赵颖坐在刘国峰的身边，心里五味杂陈，有兴奋也有担忧，有期待也有遗憾，有幸福的感觉，又隐隐觉得心痛。为什么呢？如果没有遇到方威也许就不会这样了，赵颖心里想着。天啊，我怎么会想到方威呢？应该想着怎么去大使馆面试才对。

刚认识国峰的时候，赵颖并没有出国读书的想法，当国峰告诉她一起去加拿大的时候，她也觉得这是遥远的事情。开始办理各种证件，甚至在网上找各种语言学校的时候，她也并没有觉得真的能申请成功，直到国峰拿到加拿大使馆的面试通知的时候，赵颖才觉得这件事情也许是真的。赵颖突然发现自己的人生走到了一个十字路口，出国读书本是她以前遥远的、早已破灭的梦想。她知道父亲每天早出晚归地开出租车赚到的钱不可能支付她出国读书的费用，甚至都不够她读大学。虽然高中的老师们都觉得她不能上大学是一件非常遗憾的事情，但赵颖还是报考了航空学校，这样就可以早点毕业开始赚钱。原因很简单，家里已经没有能力继续支持她念书了。

当国峰告诉她出国的计划的时候，赵颖控制着自己不去想象，期望越高失望越大，她宁可将这件事当做一个白日梦境，这样就可以保护自己不被可能到来的失望击垮。因此她没有将这件事告诉任何不相关的人，甚至包括父母。随着手续逐步齐全，赵颖发现自己离梦想越来越近。国峰昨天拿来了语言学校的录取通知书和加拿大公寓的照片，甚至还有白色新款宝马车的照片，赵颖才开始放纵自己的想象力。从照片上可以看到公寓坐落在山区，周围高楼林立，背后是皑皑的雪山，赵颖想象着自己重新坐到教室里听课，在图书馆里读书，然后在以雪山为背景的街道上散步。她甚至梦想到毕业之后的各种各样的机会，这才是真正的和完

[键入文字]

整的生活。赵颖突然发现，我的梦想中为什么没有国峰呢？他应该和我在一起才对啊。

国峰是一个每个女孩子都梦想得到的男友。现在的女孩子都希望直接找到一个可以帮助自己立即实现梦想的事业有成的男人，这是迅速而又没有任何风险的途径，但是这样的男人哪个不是有或者曾经有过家室呢，牺牲自己的感情去换来丰裕的物质生活是否值得呢？赵颖却不需要任何牺牲，因为国峰是两全其美的人选。赵颖是在和朋友聚会的时候认识了国峰，他的风趣的谈吐和开朗的笑容给赵颖留下了深刻的印象。赵颖对国峰的第一印象是好感，国峰却立即对她着了魔，从此加入了追求赵颖的大军，开始了几年的追求路程。在这个过程中国峰不但痴心不改而且乐在其中，宣称击败众多对手赢得赵颖是他一辈子最值得骄傲的业绩。赵颖觉得自己也是喜欢国峰的，但是为什么今天想到的都是方威，而不是国峰呢？

与方威的第一次见面是在飞机上，并没有留下特别的印象，两人第二次见面不欢而散，坐着国峰的车离开方威的时候，她甚至决定忘记这个人，但是为什么一直又忘不掉呢？那个小孩在飞机上的献花确实打动了赵颖，让她本来平静的心湖掀起了波澜。赵颖却知道，既然选择和国峰出国，那么明智的做法就是忘记方威这个人。方威又打来过几次电话，赵颖都轻轻挂掉了，他应该明白自己的意思了吧。

“到了，下车吧。”国峰提醒对坐在副驾驶座上正在发呆的赵颖。

国峰就在身边，怎么声音显得那么遥远，赵颖觉得自己今天的想法很奇怪，是不是人在作大的选择之前都会浮想联翩呢？赵颖轻轻甩开国峰的手向门口的保安走去，她现在已经容许国峰私下里拉她的手，但是在公开场合或者朋友在场的时候是禁止的。国峰反而觉得这样的安排很有意思，他是从内到外地无条件地爱着赵颖，包括她的这一点点羞涩的细节，他甚至很高兴并且很欣赏赵颖甩开他的手。

赵颖没有拒绝国峰的拥抱，这表示了一种鼓励，她需要这样的鼓励，签证是通往加拿大的最后一关，她这几天最担心的事情就是签证被拒。如果这样，赵颖就不得不从梦境中苏醒过来，自己能面对这样的打击吗？紧密的拥抱之后，赵颖整理了一下衣服踏入加拿大大使馆的大门。

虽然知道时间很长，国峰还是坚持在门口等待，直到赵颖走出使馆。看见赵颖用手抹着眼泪出来的时候，国峰吓了一跳，立即搂住她替她擦去泪水，安慰道：“没关系，还有其它办法，最差的结果就是我们都不去，这样也很好啊。”

赵颖拿出护照，翻开到签证的位置，让国峰看一张夹在护照上的淡蓝色纸片。

“拿到了还哭什么啊？我都被你吓着了。”国峰继续小心翼翼地搂着赵颖，闻着她身上淡淡的香味说道：“别哭了，你看那些和你一起去签证的孩子们都在看你呢，我们去庆祝一下吧。”

赵颖用手去擦眼泪，但新的泪水又涌了出来，她干脆接过国峰递过来的纸巾，轻轻按在眼睛上，吸干泪水。

15.周五，下午一点

周锐进入会议室前就知道这将是连续十三周的折磨。公司要求销售团队在每周五提交销售报表，销售主管们审查每个销售人员的实际完成的数字与目标之间的差异。如果没有达到目标数字，就意味着折磨和摧残的到来。周锐在上海从来没有过这样的经历，但是来到北京之后就做好了心理准备，现在，他觉得自己就像进入行刑室的犯人。

捷科是一家用数字说话的公司，迎接每位销售总监的是一张报表，上面列出每个人实际完成的销售额，应该达成的目标，以及两个数字相除的百分比。周锐扫了一眼，自己的名字果然排在最后。排名是陈明楷带来的招术，他通常将完成比例最好的总监的名字用红框标注

[键入文字]

出来放在表格的最上方，将业绩最差的总监用黑框标出来放在最下方。周锐一直觉得这个黑框就像祭奠亡灵的黑纱，这也是事实，现在公司已经形成了不成文的规定，连续两个季度都在黑框里的员工必须走人。陈明楷觉得表格还不够清晰，用投影机将这个表格清晰地打在会议室的白色幕布上。

陈明楷坐在会议室中间，没有人敢坐在他的身边，他终于明白为什么古代皇帝自称寡人或者孤家，因为在这个地盘里没有人敢和自己平起平坐。他看着陆续进入会议室的主管们，他很喜欢这样的感觉，觉得自己像坐在大明皇帝宝座上的朱元璋，找个令人不快的下属，当场将他的裤子除下打他八十大板。陈明楷的惯例是从业绩优秀的加红框的主管开始，按照排名进行业绩审查，这样就可以抓住黑框中的人痛快地折磨和摧残。陈明楷相信只有压力才可以压出他们的潜力，当潜力爆发出来的时候，往往连他们自己都不敢相信自己居然有这样的本领。周锐以前是会议中唯一没有被他这样折磨的人，陈明楷看见他走进会议室，心中好奇地想着，他在没有压力的情况下已经有很好的业绩，那么将他压到极限的时候，他会爆发出什么样的能量呢？

魏岩得到了向来业绩优秀的华东地区的团队，因此第一次进入了红榜，他介绍了上周的情况和下周的计划，陈明楷满意地点头夸奖了几句后，魏岩轻松地坐回座位。华南总监和西区的总监也同样被放了过去，黑榜中的周锐站了起来打算介绍自己的销售情况。

“等一下，你看看自己的数字，你还没有做到应该完成任务的三分之一。为什么？”陈明楷打断了周锐的发言。

周锐语气平静地说道：“这周是我来北京的第一个完整的星期。我仔细研究了每个正在做的订单，这已经是我们这周能够完成的全部的数字了。”

“崔龙做了多少？”陈明楷不继续纠缠而是翻着报表，开始寻找一个新的进攻之处。听到周锐报出的数位后继续问道：“他以前的两个季度做得怎么样？”

周锐对数字有天生的敏感，这些数字都清楚地记在他的大脑中，因此他立即回答：“上个季度做了一半，之前的季度只完成了三分之一。”

陈明楷继续追问：“嗯，连续两个季度都没有完成任务，为什么呢？”

周锐一直尽量讲述事实不要假设，但是现在他不得不作出推断：“他曾经业绩很好，所以他的能力应该可以胜任，至于为什么他的业绩急转直下，他没有向我说，我想应该是态度问题。”

“假定你手下有两个员工，一个态度好但能力差，一个态度差但是能力强，如果必须开除其中一个，你打算开除哪个？”陈明楷突然抛出了一个有点像脑筋急转弯的问题。

“我不知道。”周锐真的不知道答案。

“很简单，不管能力还是态度，开除业绩差的那个。我们已经给了他足够的时间，他却连续两个季度都不能完成任务，所以你应该开除他。”陈明楷用命令的口气说。

“能再给他一些时间吗？”周锐不得不为崔龙请求对方。

“两个季度已经是足够的合情合理的时间了，他自己都不会有什么异议。”陈明楷的声音突然变得很柔和：“你去和他谈吧。”

16.周五，下午两点二十分

崔龙接到通知的时候感觉十分奇怪，为什么要去咖啡吧开会呢？这还是进入公司以来的头一遭。为了避免迟到，他提前出发，即使遇到晕倒在街边的老太太、送去医院之后也不会耽误开会的时间。咖啡吧其实就是北京昆仑饭店的西餐厅，在正餐以外的时间作为咖啡吧营业。崔龙穿过大堂，眼前的景色陡然一变，咖啡吧在饭店大堂的东南角，因此可以独享两面

[键入文字]

从二楼延伸下来的巨大的落地窗，窗外是庭院中的园林，一片翠绿的草地平铺在眼前，好像伸手就能摸到，高大浓密的绿色植物遮住了过往的车辆和噪音，却挡不住穿越树枝洒下来的几缕阳光。崔龙还没来得及找到座位，就看见周锐在咖啡厅靠近两面大落地窗的座位上向自己招手。

“来得真早。”崔龙向周锐寒暄。

“会议结束了就早点过来，正好有事要和你说。”周锐说完之后停顿下来，这样可以让对方感觉到这件事的重要。

崔龙听到对方的声音停下来立即抬头，看到对方没有继续讲下去的意思就追问道：“什么事？”

“我想知道，你的业绩在这两个季度为什么掉下来了。”自从来北京后周锐就一直想知道这个问题的答案，现在时机已经到了。

“为什么问这个问题。”崔龙的目光直视着周锐。

“因为你连续两个季度都没有完成任务，你知道这在捷科意味着什么吗？”周锐暗示崔龙。

“离开，我已经准备好了。”崔龙显然早已想好了答案。

“但是我想知道原因，这件事与你我都有关系，对吗？”周锐继续追问。

“好吧，如果你想知道，我就实话实说。你两年前去上海之后我就加入了公司，然后陈明楷进入公司成了中国区的总经理，他带来了魏岩，魏岩带来了李朝东，以前的老人就一个接一个地离开公司，他们希望将整个北京的销售团队都换成自己信得过的人。”

周锐注视着崔龙的目光，希望从中阅读出对方的心理状态。[常人的大脑皮层左侧负责逻辑分析、推理和数据，大脑的右侧负责听觉、视觉和触觉，如果对方的目光向右侧旋转，表示对方正在回忆，这时这个人所说的话应该是真实的。如果对方的目光向左侧旋转，表示对方正在推理和分析。如果对方的目光左右旋转，说明对方的话是谎话连篇。](#)周锐可以从崔龙的目光中判断出他说的是实话，他也知道这段往事，但当时自己忙于带上海的团队并不知道具体的情况。

“我手中的客户都是苦心经营出来的，他们知道取得业绩最好的方法不是从竞争对手那里抢客户，而是从内部抢，只要把最优秀的客户经理和最好的客户抢来，业绩就能出来。他们希望搞垮我以前的主管，因此他们请我吃饭，给我承诺希望我离开以前的部门，投奔他们的怀抱。但是他们不知道我和当时的主管已经是多年的好朋友，我不想落井下石就拒绝了他们。他们从此就开始折腾我了，我真佩服他们的创造力，你知道他们有什么办法吗？”崔龙停下来喝了一口咖啡继续说：“他们将我们这个部门所有的销售人员的简历全部交给如获至宝的猎头公司，我当时每天都要接到四五个猎头公司的电话，很多同事莫名其妙地去面试然后离开这家公司。当时有一半的销售人员都是这样离开的，包括我当时的主管。”

周锐听到之后呵呵地笑着说：“真有创造力，这对销售人员来说不失为一种好方法，能高高兴兴离开公司，而他们又将自己不要的人推给竞争对手。”

崔龙终于找到了一吐为快的机会，滔滔不绝地说着：“对于没有走的，他们就借口调整组织结构，将优质的客户全部换给他们的人，然后搞出排行榜贴在办公室的大门口，连续两个季度没有完成任务的人就得走人，他们有的是办法。”

“你为什么没有走？”周锐用提问打断他。

崔龙的倔脾气又上来了，瞪着眼睛说：“我凭什么走？我偏不走，反而在家里睡觉看他们怎么办？他们就是不敢正大光明地处理我。”

“你知道吗？他们让我请你走。”周锐向他介绍了会议中的情况。

崔龙也放开了，毫无顾忌地大声说道：“我真是对他们佩服得五体投地，真是一举多得啊。首先这样终于可以将我这个茅坑里的石头搬走了，其次我必然大吵大闹激化你的团队的

矛盾，最后你又少了一个人，就更加不可能完成任务了。天才啊，可惜全用在内耗上了。”

“你打算走吗？”周锐想弄清楚崔龙的态度。

崔龙摇摇头说：“当然不，我都坚持这么久了。而且我也很舒服，拿着薪水在家休息，他们没胆子公然和我对抗。”

“你这不是在浪费自己的时间吗？你能有几年这么好的时间来做事？你拿到薪水就开心了？你还想不想有发展？我欢迎你留下来，但是不能在家休息了，你想不想大干一场？”周锐直截了当地说道。

崔龙抬起头望着周锐的目光大声说：“我信得过你，我闲在家里天天做饭洗衣服也是浑身不自在。好，大干一场。可是我有一个问题不明白，陈明楷为什么要对付你呢？他业绩不好，正需要像你这样能做事的人。”

周锐苦笑一下摇摇头说：“我怎么知道呢，也许像他说的，他要逼着我将北京的业绩做出来。”

崔龙摆手说：“不像，他将我们这些有问题的人留给你，是分明不想让你有业绩啊，这是要赶你走啊。”

崔龙一下子说得这么明白，周锐心里虽然不能接受，但是头脑中却认可他的说法。这时，他看见肖芸和谢伊出现在咖啡厅，就拍拍崔龙的肩膀摇摇头。

周锐看了一眼已经全部准时赶到咖啡厅的团队问道：“你们知道为什么来这里开会吗？”看到大家摇头接着说：“因为我今天下午要请大家去看电影。现在是三点钟，我们争取四点钟结束，我已经订了电影票，电影院就在这附近。”

“什么电影？”崔龙很喜欢看电影。

“《七剑》，就是那天你们开会前看的影碟，以后别看盗版的了，效果那么差简直毁了这么好的电影。”周锐向崔龙和钱世伟说。

“为什么要看电影啊？而且是在上班时间。”谢伊好奇地询问。

“我要感谢肖芸，她让我们发现了一个超级大单。而且今天没有一个人迟到，这也值得庆祝。虽然这个订单才刚露出来，还有很长的路要走，但这是我们完成任务的唯一的战机。因此我决定请大家出来看这场电影，但是大家能保密吗？”

“可以。”每个人都露出欣喜的表情。

“好，这就是我们之间的秘密。”周锐知道指责不能提高团队士气，只有仔细地观察并找到每个人的长处，然后毫不吝啬地奖赏和鼓励才可以改变士气。这支团队成员曾经屡遭挫折而灰心丧气，周锐现在在大家的眼里看到了兴奋的火花，知道士气正在缓慢恢复，必须再接再厉在最短的时间里使他们恢复过来。周锐立即切入正题：“我们现在要讨论的是怎么办。这个季度还有十一周的时间，我们还有反败为胜的机会。虽然我们现在几乎没有任何进展，可是我们手中有整个公司里最优质的客户，有什么办法找出这些机会吗？”

崔龙想过这个问题，他将自己深思熟虑的结果说了出来：“时间是主要的问题，其实我们的大客户很多，至少有上百家，以前我们总是被不停地在公司内部调来调去，没有时间深耕这些客户。如果现在每个客户都去扫一遍，根本来不及。”

肖芸看到崔龙主动建议，也开动脑筋思考起来：“每个客户的组织结构都很复杂，在每个客户那里泡一天都不够，我们几个人每个客户见一遍就要二十多天，时间不够啊。而且在客户的办公室里根本谈不出什么内容。”

“有什么方法能快一些、多一些地发掘客户呢？”谢伊也参与进来讨论。

方威灵感突现，说道：“搞一次研讨会吧，我们以前在华东经常做。找个好一点的题目，将我们的客户全部请来一网打尽。”

“好主意，我们就用信息安全这个题目，现在大公司都非常担心自己的系统被攻击。”谢伊负责政府机关，公安、军队都是她的客户，这些客户非常重视安全问题。

肖芸也兴奋地提议：“我的客户也越来越重视信息安全了，我建议会后做些小礼品，客户肯定喜欢。”

钱世伟补充说：“干脆也管晚餐，关系一次到位，我们每个人负责一个餐桌。”

周锐看见大家都出谋划策，高兴地说：“我们先送请柬，你们在会议前再找车亲自去接最重要的客户，这样就有更多的机会和他们接触了。而且研讨会一定要放在档次最高的地方，客户的高层才会来。什么地方好呢？”

崔龙立即说：“当然是中国大饭店了，晚餐后再给自己的客户安排活动，八仙过海，各显神通。”

方威提醒崔龙：“别忘了一定要让客户填写反馈表，其中要有这样的内容：您最近有采购意向吗？如果有，预算多少？这样我们就可以很快找到销售机会了，我们就将精力和时间都花在这些有订单的客户身上。”

大家很快就讨论出了一个方案和行动计划，时间最终定在三周以后。周锐看着自己的团队，心中暖和起来，自己没有看错，他们确实不是无能之辈，用了一周的时间，他们的士气已经初步恢复了。周锐的目光转向钱世伟问道：“你新加入公司有什么计划吗？”

钱世伟正要大干一番，大声说：“我从下周起就去见客户，争取把他们都邀请到研讨会来。”

周锐冷静地说道：“别人可以，但是你别急着去见客户。”

钱世伟不解地问：“我不见客户，那干什么呢？”

周锐看见其它人也都和钱世伟一样疑惑地看着自己，反问道：“销售就如同打仗，你说说，打仗的第一步应该做些什么？”

崔龙替钱世伟回答：“打仗的第一步就是拉着队伍向前冲嘛。”

周锐却摇头说：“拉着队伍向前冲是土匪的打法，这是送死。你知道战场的地形是什么？是树林还是山地？前面有没有敌人的包围圈？敌人有多少？用什么武器？”

看到崔龙闭口不语，周锐说道：“如果不能做到知己知彼就不要上战场。钱世伟，你下周哪儿都别去，就做一件事。”

钱世伟看见周锐停顿下来就问：“什么事啊？”

周锐加重语气试图吊足大家的胃口：“我参加过各种顶尖的销售培训，自己做销售这么多年不断在实战中摸索，终于总结出了成功销售的六个关键步骤，现在你就做第一步吧。”

崔龙好奇地问：“这有点像武侠小说啊，武功之中有降龙十八掌、打狗棍法、六脉神剑。你这六步叫什么？”

周锐笑着说：“以前没有名字，既然你叫崔龙，就叫做摧龙六式吧。”

崔龙疑惑地看着周锐说道：“开玩笑吧？人家金庸先生的小说叫做《天龙八部》，你不能抄袭人家的书名。”

周锐哈哈笑着说：“这又不违反版权，就先这么叫吧。你们知道为什么要有六式吗？”

崔龙催促说：“别卖关子了，快说吧。”

周锐却停下来喝口咖啡，缓慢说道：“**无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。销售人员首先要建立关系，然后才能挖掘需求，然后有针对性地介绍价值，等客户接受之后进行价格谈判，最后通过服务让客户满意。这就是销售的最基本的六式。只要掌握了这六式，一般对手就不在话下。**”

钱世伟“扑哧”一声笑了出来，好奇地看着周锐，心里觉得这家伙有点不正常，说了这么半天却是这么普通的六件事，他好奇地问道：“那怎么才能成为绝顶高手呢？”

周锐说道：“摧龙六式只是基本路数，在这之上还要掌握关键的技巧。比如**提问技巧、倾听技巧、演示技巧、谈判技巧**等等。当你熟练掌握这些技巧之后就是一个高手了。要想成

为绝顶高手，高手中的高手，那你就要练内功了。”

崔龙也觉得周锐越说越神便问道：“还要练内功？不会是少林的易筋经吧？你是不是今天有点，有点那个走火入魔了？”

周锐笑着说：“我知道这样说有点离谱，但我不是忽悠你们。这个内功可是非同小可，只要练成此功，不仅可以在成功销售方面，而且还可以保证你一生无论做什么都可以心想事成，纵横天下战无不胜。不过今天不说了，但是要记得，只是掌握这些基本的招式和技巧，遇到一般的对手还可以应付，但是一旦遇到绝顶高手就束手束脚施展不开了。我们还是说摧龙六式的第一式吧。钱世伟，你说说应该[怎么收集资料](#)？”

钱世伟也做过多年销售，听到周锐问出这么简单的问题，脸上露出不屑，说道：“方法有很多种，比如上网查，看看客户内部的杂志之类。”

周锐看出钱世伟并不服气，耐心地说：“收集资料如同作战时收集情报，千万不要忽略了这一步。这是基本功，如果这个环节出了问题后果不堪设想。在第一式中又分成四步。”

肖芸不知道周锐为什么将这么简单的一件事说得这么复杂，就问道：“哪四步呢？”

周锐看大家都仔细地听着，继续说道：“在战场上，收集数据的方法有很多，派出骑兵去战场侦查或者查阅地图，等等，但是这些方法只可能得到皮毛的信息，[最关键的和最重要的方法是从敌人内部得到数据](#)。”

崔龙恍然大悟地说道：“我明白了，就是抓个俘虏，先严刑逼供，实在不行就上美人计。”

周锐笑着说：“对了，就是抓俘虏。[收集资料是销售的第一式，其中的第一步就是发展内线，内线就是客户内部认可我们的价值，愿意帮助我们的人](#)。”

肖芸同意地点头说道：“没错，客户内部的人永远是掌握客户资料最多的，比如那天我们去见经信银行的涂主任，你在门口坚决不进去，就是因为没有内线，对吗？”

周锐回答：“对。那时没有内线，我就不知道如何下手。见了你的那个同学之后，就从他的嘴里全面完整清晰地收集到了资料：相关产品的使用情况，客户的组织结构，关键客户的个人数据，竞争对手在这个客户内部的活动情况等等。”

方威替周锐补充说：“[个人数据是最重要的部分，包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚，甚至客户家里有几只老鼠都要数一数](#)。”

周锐笑着问方威：“你的那个空中小姐有内线了吗？”

看到方威得意地点头，周锐继续说：“对个人资料的分析往往是制定行动计划的关键。你们知道二战中的诺曼底登陆是哪一天吗？”

崔龙是二战迷，对各次战役了如指掌，立即回答：“1944年6月6日。”

周锐点点头：“你知道为什么要在这一天吗？”

崔龙说道：“因为盟国答应苏联尽快开辟第二战场，还有气候的原因。”

“你说的都对，但是为什么一定要在这一天？”看见大家摇头周锐继续说：“因为这是一个女人的生日，你们知道这个女人是谁吗？”

钱世伟看到崔龙答不出来，咕哝着说：“会不会是英国女王的生日？为了庆祝生日？”

周锐笑呵呵地说：“哈哈，你的想象力真丰富。不是英国女王，而是隆美尔的夫人的生日，而隆美尔是指挥德军大西洋防线的元帅。盟军的侦查机关发现隆美尔和夫人感情很好，只要可能就一定回德国老家为夫人过生日。因此他们综合上面的因素选择六月六日登陆。诺曼底登陆当天，隆美尔正在800公里外的家乡参加夫人的生日宴会，德军群龙无首，最精锐的装甲师没有元帅的命令不能投入战斗，盟军顺利地取得了登陆的桥头堡，可见收集个人资料有多重要。”

钱世伟露出夸张的表情后接着问：“嗯，我知道了，要全面地了解客户的个人资料。那第三步呢？”

“[收集资料是为了消化和分析，否则就糟蹋了这些资料。第三步就应该对客户的组织结](#)

构进行分析，从客户的级别、职能以及在采购中扮演的角色，将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索。”周锐看到钱世伟若有所思地点头继续说道：“很多没有经验的销售人员见到客户就向前冲，而不清楚客户之间的关系，失败就近在眼前了。第四步是销售机会分析。”

谢伊一直在听，现在也产生了兴趣：“什么是销售机会分析？”

周锐指着崔龙问道：“就像谈恋爱结婚，比如你找女朋友有什么条件呢？”

崔龙愣了一下说：“那要什么条件？”

周锐说：“首先你要找一个女士而不是男士，除非你有特殊癖好。”看到大家哄堂大笑后继续说，“其次最好人家没有结婚，我不是说结过婚的不行，但是可能性小得多，难度也要大得多。其次年龄应该跟你差不多，你不需要去幼儿园和小学去培养，对吧？一样的道理，销售人员的时间和资源有限，因此一定要不见兔子不撒鹰。第四步是关键步骤，它决定了销售是否能进入下一个阶段。如果没有销售机会就不要进入下一步，免得将时间和资源花在不会产生订单的客户身上。”

谢伊觉得自己在这个方面做得确实不到位，着急地问道：“怎么进行销售机会分析呢？”

周锐笑着说：“今天讲了这么多不传之密，就白讲了吗？”

钱世伟兴奋地说：“那我叫你师傅行了吧？”

周锐佯作不高兴地说：“叫声师傅就行了？不行，要实惠的。”看到钱世伟疑惑的样子补充说：“今天晚上的晚饭谁负责？”

钱世伟没想到是这么简单的要求，立即点头答应，然后着急问道：“怎么分析销售机会呢？”

周锐扫了一眼自己的团队说道：“你要问自己四个方面的问题，这个客户内部有销售机会吗？我们有产品和方案吗？我们能赢吗？值得赢吗？在每个方面都有二十个左右的判断标准，今天不能一下全讲，都讲完了你们也消化不了，而且也不能一顿饭就将所有东西全掏出来。钱世伟，你下周就做一件事，将你所有的客户数据全都列出来，每家都要搞得清清楚楚。”

钱世伟深有体会地对周锐说：“我来捷科之后一直摸不到头脑，你前几天开会三言两语就把客户给我分回来了。好，我下周就把我所有的客户数据都整理清楚。”

周锐点头说道：“你能把资料都收集全就足够了，这可不是件容易的事情。还有，下次谁请客？咱们接着说。”

崔龙将手举起来大声说：“我请客。我做了这么多年销售，自以为还不错，但是还是第一次听到这么完整的招术。值，几顿饭都值。”

“好，时间到了，现在是电影时间。”周锐看看表接着说：“还有最后一个问题，我来北京前收到一个短信，请我不要来北京，是你们中的一个吗？”周锐感到现在这个团队可以信赖就问出了这个一直困扰自己的问题，得到的却是大家的摇头。

周锐让肖芸和方威搭自己的车，提醒坐在右侧的肖芸系上安全带，侧头对她说：“我想了一下，还是你的身体重要，我想让方威协助你一起负责经信银行的项目，你有意见吗？”看到肖芸点头他接着说：“你尽快带方威去认识客户。对了，这个给你，和涂主任去听场音乐会。”周锐从西服兜里掏出两张音乐会的门票交给身后的方威。

周锐将目光移向前方并没有启动汽车，停了一下对方威说：“这个订单交给你，你知道这意味着什么吗？”

方威点点头说：“我知道这个订单不容易，而且一旦输了这个订单后果严重。”

周锐叹了一口气说：“销售如同作战，有的战争可以打，有的战争千万不能打，只要有可能，我会离这个订单远远的。但是我们现在已经被逼到绝路上来了，不打这个订单，我们完成不了任务，打了还有一线生机。这是一个战机，但实际上却希望渺茫，一旦输了这么大

的一个订单会有什么后果，你想清楚了吗？”

方威点点头：“有什么好担心的，顶多辞职。”

看到方威已经有了这样的心理准备，周锐的心中舒服了一些。方威现在就像加入了敢死队，当他踏入战局的时候脑袋就被夹在裤腰带上。周锐感动地对方威说了一句：“谢谢你。”

方威拍着周锐的肩膀说道：“我们都是兄弟，你现在这样的处境，我怎么能抛下你不管呢？”

周锐点点头抬起右脚向油门踩去，在发动机的咆哮声中汽车猛地向前冲去。

17.周六，晚上九点十分

方威本来对古典音乐一窍不通，今天却开了窍。为了能和涂主任有共同语言，他买了一本这个作曲家的传记和创作的背景啃了一整天。本来像天书一样的内容在音乐中变成了血肉丰富的故事，方威听得入神了。他在车上和涂主任的女儿聊得兴高采烈，肖芸和涂主任根本插不上话。肖芸心中奇怪，这小子的音乐造诣怎么这么高，居然说得涂主任这位学音乐专业的女儿点头如捣蒜。

车子停在西单中友百货的停车场，涂主任打发女儿去逛商场，三个人坐在星巴克的露天座位上，三言两语之后就谈到了经信银行的项目。

肖芸与涂主任比较熟就直接问道：“您看我们在这个项目中有戏吗？”

涂主任摇摇头说：“难啊，这个项目是个超大项目，应该是金融行业今年最大的采购了。项目一旦启动，很多公司就会蜂拥而至，要想赢下来不容易啊。参与这个项目的公司可以分成三类，第一类是实力最弱的国内公司，我不是贬低国内的公司，客户关系管理是新兴的技术，在国内还没有成功的先例，因此国内的公司根本没有希望，他们的加入可以有效地压低跨国公司的报价。第二类是一些港台或者合资公司，他们可能在香港或者台湾有过成功的案例，却难以承担经信银行这么大的系统，尽管他们有价格优势，但是机会也不大。无论国内公司还是港台公司，他们的目的都是重在参与，其实志在各个省的延续出来的生意。真正有希望的只有大型的跨国公司，毕竟最先进的技术还掌握在这些公司手中，而且这对我们银行也最有利，我们也可以从这些跨国公司在其它世界级银行的成功案例中学习我们需要的方法和经验。”

肖芸高兴起来：“那我们不是很有希望吗？”

涂主任摇摇头说：“这些小公司虽然没有机会赢，但是他们都各有动机，吃不着总部的肉，还可以啃各个省项目的骨头，再不成也能喝点儿汤。而你们就不行了。”看到肖芸不解的目光涂主任问道：“你们知道在这个项目中真正坐庄的是哪家公司吗？”

方威和肖芸不约而同地说：“惠康。”

涂主任点点头继续说：“惠康无论在全球还是在中国，最主要的对手是哪家公司？就是捷科，惠康首先就要将你们置于死地。他们的技术和产品的实力也不输于你们，他们在经信的关系深厚啊，你们千万不要和他们硬碰硬。”

方威向涂主任请教：“那我们应该怎么做呢？”

涂主任斟酌着说：“你们可以想办法做做崔行长的工作，他为人正直做事很严谨，而且一直负责这个项目。听说他将要去上海参加一个展览，会专门考察这个项目。”

在方威的记忆里，像崔行长这样高层的客户是很难在办公室里搞定的，听到这个消息他立即兴奋起来：“您帮我确认一下参观的具体安排，行吗？”

第三周 布阵

18.周一，上午九点三十分

刘丰回到自己的办公室里就找到了状态，他在国内金融界是一个举足轻重的、一跺脚整个行业都要颤抖的人物。美国和加拿大虽然好，他却觉得自己只是一个普通的匆匆过客，显不出自己尊贵的身份。刘丰坐在办公桌后的包裹得很舒服的大皮椅上就像穿上铠甲的将军，觉得没有什么是不可征服的。刘丰知道自己的一切都和这个位置有关，包括待遇、他人的尊敬甚至儿子未来的前景。这个位置是赋予他这种魔力的源泉，因此他要不断巩固自己的位置，还要使这个位置越来越高。

自从巩固了经信银行行长的宝座，刘丰就将每周的碰头会移到了自己的办公室里。虽然办公室直通专用的会议室，刘丰还是觉得坐在宽大的皮椅上，居高临下地和坐在小沙发上的副行长们一起开会更有感觉。各个副行长们已经逐一汇报了工作，刘丰点点头，表示不仅已经知道了而且首肯了。当负责建设和技术的副行长崔国瑞打开自己的小本开始汇报的时候，刘丰移了移身体，准备认真地倾听。

由于并非出身金融业务，崔国瑞是所有副行长里的异类。他在几年前负责行里的数据分析，随着信息技术的发展，过去的专用封闭的系统正在升级为现在以互联网为中心的开放网络体系，崔国瑞觉得这些技术将逐步而又深刻地改变着金融行业，他觉得信息技术的走势既难以预料又商机无限。

刘丰原本喜欢又红又专的人，现在越来越喜欢有专长的人才，而崔国瑞就是这样的专才。在他自己的定义中，红是指对自己忠心耿耿的下属，专是指踏实工作并有一技之长的下属。在现在这个越来越开放的时代，忠心是难以持久的，如果自己一旦失势，这些人会跑得远远的。

“不错，很好。”当崔国瑞介绍了自己的工作安排后，刘丰满意地点点头，然后说道：“但是有一件事你还没有提到。”

“什么呢？”崔国瑞抬起头不解地望着刘丰。

“就是客户关系管理的项目，这次我在美国参加会议与很多国际的银行专家交流后，深刻地觉得客户管理的重要性。我们不仅要懂金融业务，而且要懂营销。我看这个项目不能久拖不决了，要早点启动。大家有什么意见吗？”

崔国锐是这个项目的坚定推动者，以前却卡在刘丰这里，现在见到他意识到这个项目的重要性，立即表态：“我举双手赞成，这个项目已经势在必行。”

刘丰看到其它几位副行长也表态支持，便接着说：“好，这个项目尽快启动。我们不仅要要将这个系统建成国内最先进的客户关系系统，也要通过这个项目改进银行内部的流程，使得银行的管理上个新的台阶。这件事就由崔行长负责，从相关的部门中选拔精兵强将，组成项目组尽快提交一个可行性报告给我。”

19.周三，上午九点整

方威站在会议室的白板前，面对着会议桌旁的肖芸、周锐、林佳玲和工程师们。在上海他自认为做了一些大项目，但是和眼前经信银行的项目相比都是微不足道的小订单。方威就像一位身经百战的古代将军，面临有生以来最大的一场会战时心中充满期待和不安。对于这

[键入文字]

个项目，他像作战的将军一样有足够的耐心，在出击之前仔细研究战场并精心挑选最佳的作战时机。方威这两天和肖芸一起泡在经信银行，利用她已有的渠道全面地收集各种各样的数据，然后将数据分类研究。

方威首先研究的是经信银行的**全方位的背景资料**，包括发展历史、规模、业务范围、收入和盈利情况等。这是开始销售的背景，就像作战前研究战场四周的地形一样；然后方威开始了解和研究银行营销的现状，尤其是银行现在是如何进行客户关系管理的，现在的管理模式有哪些问题，到底对什么部门造成了什么影响；接着是组织结构，哪个部门和采购相关，这些部门是怎么设置的，它们之间的分工和关系是什么；最重要的是客户的个人资料，他仔细地列出可能参与这个项目的人员的名单，全面完整地收集名单上每个人的资料，包括生日、兴趣、爱好、家庭、住址、经历、休闲方式、未来的行程安排，方威绝不放过蛛丝马迹，甚至连客户们有没有宠物也不放过，宠物的名字、饮食习惯和口味都要打听。最后他分析了竞争对手的情况，他不由得倒吸了一口冷气。涂主任说得没错，惠康几乎垄断了经信银行所有相关的生意，甚至在其不擅长的领域都屡屡签单。这一切都说明经信银行已经被惠康所控制，方威此时开始理解周锐的谨慎，他们身陷敌人精心布置的包围圈里，四面都是敌人，即使左突右冲，仍然不可避免地落入敌人手中，原来自己正面临最困难的局面。方威知道这一点后反而踏实下来，对于经信银行这么重要的客户，这是极正常的情况。他酷爱竞争，也知道竞争有输有赢，也准备接受输赢的惩罚和奖励。这就像出生入死的将军，面临强大的难以取胜的对手时，也要勇敢地大吼一声向前冲去，向对手毅然亮剑，即使战死疆场也要面带微笑马革裹尸。这就是销售员的宿命，既然选择了这个职业，就如同选择成为古代的战士一样，**战死疆场是每个战士的一种归宿和荣耀，软弱、绝望和放弃只能使自己面临被人奴役的失败的命运**。还好现在只是竞争，不像古代战场上要以性命相拼，也许这是文明的进步吧。方威为自己庆幸，那就更没有什么可担心的了，顶多从头再来。

在上海的时候，方威打大型订单的习惯是将所有与采购相关的客户数据都做成卡片挂在墙上，周锐将它叫做作战地图。黄色卡片表示最重要的决策层的客户，蓝色卡片表示中间管理层的客户，用紫色的卡片表示操作层的一般客户。这些卡片上包括每个客户的姓名、职务、部门名称、采购角色，以及他们的详细的个人信息。在每个卡片上还可以再贴两个标签，一个是镶红边的关系标签，有认识、约会、信赖和同盟四种选择，另一个是镶绿边的立场标签，分别有支持、中立和反对三种选择。方威的卡片越挂越多，也越来越兴奋，这是一幅从来没有绘制过的大型作战地图，他就像一位将军发现敌我双方在战场上聚集前所未有的大军决一死战般的兴奋。方威在地图上排兵布阵，直到手中的几十张卡片全部贴在白板上，才转过身用激光笔指着白板，开始向会议室中的众人介绍：“根据我们的分析，经信银行可能参与这个项目的关键客户大约有三十几个人，分别在信息中心、市场部、财务部和纪律检查部门。这个项目没有正式立项，因此我们不能很肯定参与的人，不过没有关系，最重要的几个客户一定跑不掉，只要搞定他们就足够了，我已经将他们编了号。”

方威用激光笔指着白板上最高处的黄色卡片开始介绍：“一号客户是刘丰，今年四十六岁，一直在国内的金融系统工作，三年半前开始担任经信银行的行长。家住北京机场附近的别墅区，儿子正在与一位空中小姐恋爱。他精明能干，勇于冒险，在金融系统人脉鼎盛。这是他的照片。”

方威将笔记本计算机转过来，给大家看了他从网上找到的刘丰的照片，这是一张威严的面孔，周锐将这张面孔印在脑海中。

“能不能找到关于他的文章，我研究一下。”周锐对方威说。

“我已经从百度上用他的名字进行了搜索，共有八千多个结果，其中有些记者的专访，非常详细，你要哪些？”

“我想要他谈论银行规划的文章，也包括其它几位的。”周锐非常想知道刘丰最近在想

什么，他的经营目标是什么。方威转身从活页夹中抽出一份文件，轻轻一送，文件从会议桌上滑到周锐面前。

“二号客户是主管技术的副行长崔国瑞，喜欢资料、擅长分析、重视细节，做事有条不紊、追求完美，喜欢钻研和追踪银行发展的最新变化，没有特别的生活方面的爱好。他不同于其它银行官员，并非金融专业出身。对于这个项目，他是一直支持尽快上马的，而且建议将总部的一期项目与各个地市的接口项目合并在一起尽快启动，但是这个建议已经被刘行长否定了。”

“三号客户是财务总监常仪，五十二岁，负责审批银行内部各种采购的预算。按照惯例，他不一定参与采购的整个过程，但是最终表决的时候必有他一票。家里养了一只特别钟爱的可卡犬，他还喜欢户外运动。”

“四号是业务发展总监肖晓阳，负责银行的市场运作。自从他上任以来，业务拓展取得高速的发展，他擅长依据设定目标和指引确定时间表，来推动业务向前发展，具有很强的执行能力。他喜欢运动，高尔夫是他挚爱的活动。据我了解，他和惠康有密切和长久的关系。”

“五号是信息中心主任涂峰，四十五岁，他的级别虽然低于其它四个人，但信息系统建设正是他的职责。他长期在行里负责软件开发，目前的客户关系管理系统就是他领人实施的。他做事严谨、认真负责，平常喜欢下围棋。他女儿正在读音乐学院，我和肖芸刚陪他们听了场音乐会。”

方威一口气介绍了这五个客户，然后观察着在座每个人的表情并给他们提问的机会，周锐立即开口问道：“经信银行的上级单位会不会参与甚至影响这个项目？”

肖芸负责银行系统很多年，她替方威回答：“现在看来是不会。经信银行的主管单位是中国银行业管理监察委员会，它只负责对银行的宏观的管理和监督。这个项目完全不在银监会管理的范围之内。”

“我建议还是去银监会走一趟，花的时间不多，也许可以得到什么消息。惠康已经在经信银行扎下深根，如果我们不能从客户内部突破，银监会将是我们唯一的机会。”周锐接着说：“你们在这么短的时间内能够收集这么多数据很不容易，一定还要继续收集，这不是一般的项目，我们输不起。竞争对手的情况怎么样？”

方威点点头将计算机屏幕翻开，一个笑吟吟的女孩子的面孔突然被投影在屏幕之上，惹得工程师们一阵惊艳，肖芸却小声惊呼：“又是她？”

肖芸看到大家不解的目光，立即反问道：“她是惠康华北区销售总监骆伽，她怎么会直接负责这个项目呢？”

听到骆伽的名字，工程师们立即鸦雀无声，林佳玲奇怪地问道：“你们怎么突然不说话了？”

林佳玲得到的还是沉默，只好再次问道：“怎么了？你们到底怎么了？”

一个工程师手指照片难以置信地说：“她就是传说中的骆伽？我还以为她三头六臂呢！原来只是一个这么好看的小姑娘？”

方威不知道骆伽有这么大的名气，便开口问道：“怎么？你们认识她？”

工程师们纷纷点头，肖芸替他们说道：“自从骆伽两年前担任惠康的北方区总监以来，就将我们在北京的客户一一拔起，可以说是战无不胜，她已经成为行业的奇迹，听到骆伽的名字，竞争对手基本就不战而退了。以前还有人敢于挑战，现在已经没有人敢了。方威，你肯定这次是由骆伽亲自出手吗？”

方威点点头说道：“肯定。我的内线告诉我，骆伽和经信银行有几年的交情，这个项目这么重要，她必然出手。”

肖芸叹了一口气闭口不言，周锐知道她心中有想法，立即追问：“肖芸，有什么话都可以说，我们准备充分，才有机会。”

肖芸看了一眼众人说道：“这个项目一旦启动，必定是全年最大的订单，整个公司从亚太到中国的每个员工都会关注，我们必然投入巨大的精力和时间，如果输了后果将十分严重。”

肖芸说得会议室中的每个人都纷纷点头，知道她所言不虚，周锐知道她还有话说，继续问道：“那你的建议呢？”

肖芸缓缓说道：“我建议我们放弃这个订单，这是我们最明智的选择。”

林佳玲没想到骆伽的名声居然震得这些人闻风丧胆，正要说话，却见方威笑着说：“我从上海来北京，就是为了向骆伽这样的高手请教，这次遇到了，怎么能错过呢？我已经下定决心和她较量一番，只要是公平的竞争，如果输了，我心甘情愿立即辞职。”

林佳玲侧身看着周锐问道：“你的意见呢？”

周锐却像着了魔一样看着投影机上的照片，仿佛没有听见林佳玲的声音，直到方威拍了拍他的肩膀才回过神来，问道：“你们说什么？你这张照片从哪里找到的？”

周锐的失态让方威觉得又好气又好笑，没想到自己把骆伽的照片一亮，捷科的销售团队当场就要放弃，而周锐却对着照片发呆，方威调侃地说：“骆伽是个美女，但你也不用这么神魂颠倒啊。”

办公室中笑声一片，周锐已经恢复常态并搞清了状况，他站起来坚定地说道：“我们不能放弃这个项目，这次我回到北京，就是要和这些最强的对手较量一番。方威你继续说。”

工程师们听到骆伽的名字就想放弃，让方威不得不对她刮目相看，他继续介绍骆伽的情况：“骆伽今年二十八岁，在五年前加入惠康，根据我的研究，她销售的项目几乎还没有失手过，不得不承认这是一个奇迹，详细的情况我还要继续了解。”

周锐却摇头向方威说道：“骆伽的生日是6月30日，父母已逝，家住朝阳区的三元桥附近。与其它人不同，她毕业于北京电影学院表演系。她最爱的动物是狗，自己养了一只叫做小怪怪的可罗犬。如果你还了解更多的情况，就问我好了。”

方威的眼睛瞪得滚圆，下巴没办法合拢也没想明白这是怎么回事，问道：“难道你已经知道她负责这个项目？你怎么知道这些的？”

周锐离开北京去上海多半也是为了骆伽，回到北京第一个就遇到了她，苦笑着说：“我敢保证我是这个世界上最了解骆伽的人了。”

方威听出周锐必然与骆伽有复杂的纠葛，看到会议室中人多嘴杂就不再追问，呵呵笑着说：“你了解骆伽就好，你既然知道她的销售手法，我们就有机会。”

周锐点头同意：“我知道骆伽是高手中的高手，骆伽也知道我的底细，但是却不知道你的存在。因此这个项目由你全权负责，不要让我的思路限制你，这样你才可以出其不意打败骆伽，这是我们惟一的优势。除此以外，我最关心的是这个项目是一个近在眼前的明确的销售机会吗？毕竟我们要以眼前的销售目标为重。”

肖芸将最新的消息说了出来：“我们已经得到客户的内部消息，刘行长从美国回来在昨天上午开了办公会，确定这个项目立即启动，客户现在已经开始做可行性论证。而且客户的预算和资金年初早就已经到位。”

“好啊，要抓紧时间，一旦通过可行性报告客户正式立项，这个项目就公布出来了，那时做工作就根本来不及了。”周锐心里知道靠那些小订单是根本不能完成任务的，这个订单是完成任务的惟一希望，他看着方威问道：“既然这是一个实际的销售机会，我们能赢吗？”

方威轻轻耸了耸肩膀说：“坦白地说，我们很难赢。我仔细研究了经信银行的采购记录，大型的订单都被惠康拿走了。”

肖芸替方威补充说：“我做了这个客户近一年了，每次销售都有特别大的阻力，可是我觉得信息中心是支持我的，只是采购计划报到决策层，结果就变了。信息中心只能将一些小订单偷偷给我。”

周锐凭借直觉感觉到这是输赢的关键，他平常喜欢依赖充分的证据和资料决策，但他意识到逻辑分析并不适合处理人和人之间的关系，开始越来越相信自己的直觉，他继续说道：“我的直觉是，惠康肯定与客户的上层建立了紧密的关系，你们一定要搞清楚这个支持惠康的人是谁。另外，你们准备好了应付这个项目的资源了吗？我今天请了佳玲一起过来，如果你们有任何需要帮助的地方，都可以讲出来。”

林佳玲在会中一直观察和倾听，回想着之前听到的很多关于周锐的各种议论，看来他的能力是可以肯定的，至少自己以前就没有看到北京其它的销售团队这么细致地分析客户数据，她接着周锐说道：“如果你们需要任何帮忙都可以告诉我。而且我也建议你们尽量多地请经信银行的客户参加我们下周的研讨会，我会确保这个会议能给你们的客户留下难忘的印象。”

“好主意，我们可以尽量将客户请出来。客户的办公室里是最不适合搞关系的地方。”这确实是方威的经验之谈。

“另外要尽快约到刘行长和崔行长，我想上门拜访去探探他们的底细。”周锐还想继续说，这时方威的手机响了起来。

“我有电话，出去一下。”方威看了一眼号码立即匆匆跑了出去。

周锐点点头，心里却想着骆伽的关系到底做到什么程度呢？到底是谁一直在幕后坚定地支持惠康呢？方威很快一脸兴奋地跑了回来伏到周锐的耳边轻轻说：“是赵颖的电话，她终于答应周六见我了。”

20.周五，下午一点

每周五的下午一点都是陈明楷规定的无需通知必须参加的铁定的例会时间，即使在外地出差，总监也要通过电话会议系统参与会议。今天在北京参加会议的只有陈明楷、魏岩和周锐三个人，林佳玲在香港出差，也通过会议电话系统加了进来。魏岩像往常一样，打开投影机将业绩报表投射在幕布上，每个团队的表现都无可遁形。

魏岩的团队依然领先处于红框之中，远远地超出了应该完成的目标。华南居于次席，也达到了应该达到的目标，西区是较新的团队，接近完成目标。周锐的名字依然显眼地被画着黑框处在垫底的位置，更糟糕的是差距越来越大，只达到应该达到的目标的三分之一。陈明楷心中对这样的结果不觉得意外。

魏岩以及华南和西区的总监介绍了自己区域的进展和计划，陈明楷仔细听着并偶尔问一句。现在的进展与他预期的一样，能否达成目标的关键就在于周锐负责的北京市场了。周锐站起来开始介绍的时候，陈明楷打断他问道：“我们上周谈到了崔龙的问题，你们谈得怎么样？”

周锐据实回答：“我们谈过了，我觉得他有能力，他也承诺我尽一切可能完成任务。”

陈明楷将头抬得更高一些慢慢地问：“很好，但是如果他这个季度还是做不到呢？”

周锐站在会议室前不知道该如何回答，他不能替崔龙保证，如果他真的还是没有做到目标，应该怎么办呢？其它人沉默着等待周锐的回答。

“听到我的问题了吗？我在等你回答。”陈明楷的声音像有穿透能力一样刺向周锐。

周锐心中被怒火翻滚了一下。自己的团队本来就缺兵少将，陈明楷却千方百计地让自己开除其中还算能干的一员。周锐并不害怕在订单中的激烈的竞争，但是最让他心烦的就是公司内部的勾心斗角，他只好压住情绪做出决定：“如果他这个季度不能完成任务，我请他离开。”

陈明楷达到了目的，缓和口气说道：“一定要等到季度的最后一天吗？看看他现在的数

[键入文字]

字，不能判断出来吗？不过我这次还是听你的。但是一定要有他的书面保证，你到人力资源部取一份 PIP（Performance Improvement Plan），给他签字。”陈明楷将话题转开继续对周锐说：“此外你自己的数字也太差了，时间并不多，你知道吗？”

21.周五，下午三点十分

销售团队聚集在会议室里等待周锐，今天没有人迟到，因为大家已经一致同意，谁迟到谁请客。在这周时间里，每个人都像开动起来的机器一样运转着。方威几乎每天都去经信银行，认识了作战地图上的每个人，并在客户内部发展了几个内线，有刚大学毕业的工程师，有打扫卫生的阿姨，还有负责订机票的临时工。这些人级别不高也不重要，因此没有任何厂家愿意重视他们，这也使得方威在他们眼里显得与众不同，很快就取得了他们的信赖，他们是方威的斥候骑兵，在大战还没开始前，他们开始源源不断地提供着情报。

肖芸前两天陪方威去银行，第三天的时候，她发现方威对银行的熟悉程度已经超过了她，医生也不建议她每天东跑西颠，因此她留在办公室里帮自己的同事打电话，邀请客户们参加下周的研讨会。崔龙、谢伊和钱世伟周一忙着确定客户名单，然后找到客户的联络方式，普通的客户交给肖芸去打电话邀请，对于重要的客户他们亲自上门去拜访，将请柬交到他们手上。到周五，绝大多数的客户都已经联系上，而且大多数的请柬已经寄出或者送到。

“对不起，我迟到了。”当周锐进入会议室的时候，时间已经是三点十五分，他没有坐下而是抱歉地说道：“我们上周定的规则，我自己就先迟到了，应该惩罚。我请客，在楼下的咖啡厅。”

“这不怪你，你还在开例会嘛。”崔龙说道，其它人都纷纷点头。

“不讲理由，大家还记得吗？我们上次都同意无论什么理由都坚持承诺，而且我也真想喝杯咖啡。大家先去，我和崔龙聊会儿。”

看着众人离开会议室，周锐开口说道：“在刚才的会议中，陈明楷又谈到你的业绩问题了，虽然我了解你业绩不好的原因，但是公司是看业绩说话的。”周锐拿出一份档交给崔龙说道：“这是 PIP，我已经帮你填好了，内容是你必须在这个季度内完成目标，否则你那时就要立即离开公司。”

崔龙接过文件，他明白 PIP 的含义。员工离开公司有很多种，主动辞职是最主动的方法，意味着找到了更好的公司和职位。公司裁员是其次的选择，公司认为自己的战略出了问题导致组织结构的精简，员工没有过错，因此付给员工补偿遣散费。如果员工业绩不好，通常采用的是劝退，为员工保留面子，即使在外面找工作也不受任何影响。PIP 通常是对员工无情的惩罚，不但不给任何的补偿反而充满谴责的味道。最严重的就是开除，通常用于惩罚那些严重违反公司制度甚至法律的员工，他们不但得不到任何补偿，在这个圈子里再也难以立足。

“他们真厉害，魏岩从来不敢给我 PIP，因为他知道我不会善罢罢休，我会在公司里让他们难堪。这些人只敢在小房间里嘀嘀咕咕，当面却会拍拍你的肩膀，和你像好朋友一样。”崔龙说完，拿出笔就要往上签字。

“等一下，我问你一句话，你真的能完成吗？”周锐对视着崔龙，阅读着他目光中的信号。

“能，我保证。”崔龙点点头说。

“好，我和你一起签，要赢一起赢，要输一起输。我们现在是背水一战没有退路了。”周锐准备在另外一份给自己准备好的 PIP 上签字。

崔龙立即按住周锐的手：“你何必跟我绑在一起呢？我自己的事情自己承担责任，不用拖累你。”

[键入文字]

周锐叹了一口气：“你以为我们现在分得开吗？自从回到北京就知道已经处于绝境，我们两人还说不准谁拖累谁呢！”

崔龙很奇怪：“可是为什么呢？你业绩不错，他们为什么要这样对你？”

周锐摇摇头：“我也是百思不得其解啊。现在公司业绩不好，大家正应该齐心协力去做事，不应该内部勾心斗角，可是事实又偏偏摆在这里，我也想不通啊，只能走一步瞧一步了。算了，别聊这些了，我们先去咖啡厅吧。”

由于压力大周锐又恢复了下午喝咖啡的习惯，他轻轻地喝了一口看了一眼自己的团队，目光最后转向钱世伟：“客户名单和资料都收集好了吗？”看到钱世伟点点头又问：“找到象样的销售机会了吗？”

钱世伟已经开始负责自己熟悉的教育行业，他犹豫着回答：“倒是有一个销售机会，但是赢率比较低。”他看到周锐疑问的目光立即解释说，“教育行业很注重价格，因此一直都是宏贯公司的天下。我离开公司的时候，就听说他们正在做一所大学的订单，我这几天去了一趟，这个订单就要招标了。”

周锐继续追问：“除了价格，还有哪些不利的因素。”

钱世伟吞吞吐吐地说：“宏贯公司负责这个项目的销售人员叫做唐勇，是公司的头号杀手，没有他搞不定的客户，据我了解他已经与客户的负责采购的处长有很深的关系。”

崔龙也关心地问钱世伟：“有多深？”

钱世伟回答：“我知道他们经常一起吃饭和卡拉 OK，然后就是桑拿。”

方威看了一眼周锐说道：“又是一把三板斧。”

肖芸好奇地问道：“什么三板斧啊？”

方威解释说：“第一板斧就是拉客户吃饭，第二板斧就是带着客户卡拉 OK 找小姐，第三板斧就是去桑拿按摩，他们觉得把客户关系搞到这种程度就够了。”

钱世伟听出方威的言外之意，高兴地问道：“你的意思是这个订单还有机会？”

方威继续回答：“当然有机会。这些销售人员就像《隋唐演义》中的程咬金，三板斧下来还真劈下不少对手，但是遇到高手时三板斧就不灵了。三板斧是套路单一的下三烂打法，有致命的缺陷，对某些客户适用，对另外一些客户就没有用，尤其对采购影响最大的决策层客户绝对不会跟他们去干这些事儿的。你说唐勇经常和处长去搞三板斧，就证明他没有做通客户决策层领导的工作。”

方威继续说道：“这就是周锐的摧龙六式中的第二式，他两年前传给我的，干脆你也说了吧。”

周锐看着大家期待的目光也不推辞，接着方威的话题说道：“我们上周说销售的第一步就是收集情报，接着就是要[建立关系](#)了。这就像作战时的排兵布阵，谁负责攻哪个客户？怎么攻？都要确定下来。做销售就要搞关系，这咱们都知道。怎么搞关系呢？这里面的学问就大了。上周我们说的第一步的最后一个招式是什么？”

钱世伟立即说道：“判断销售机会。”

周锐满意地点头说：“对，如果发现销售机会之后，就应该立即推进和客户的关系。但是怎样用尽量低的代价迅速地推进客户关系呢？我就拿方威追空中小姐的事儿分析一下吧，行吗？”

看到方威笑着点头，周锐继续说道：“我们来上海的时候，方威在飞机上认识了一个空中小姐，互相留下很好的印象，方威当天晚上就请她出来吃饭，大家觉得他吃完饭后会去做什么呢？”

钱世伟和崔龙听到空中小姐立即兴奋起来，崔龙笑着说：“逛街、看电影？”

周锐说：“错。”

方威佯作生气地说道：“我被这家伙叫去开会了，什么都没做。”

周锐看了一眼方威继续说道：“如果你不来开会，你打算请赵颖做什么呢？”

谢伊将自己喜欢的事情都列了出来：“送花？购物？”

周锐回答：“错。还是方威你自己说吧。”

方威笑着说：“别拿我和赵颖说事儿，我对赵颖是认真的，假定是崔龙吧。”

崔龙大声笑着说：“成，反正我也没有女朋友，随便。”

方威收起笑容说：“崔龙和空中小姐在飞机上是什么关系呢？也就是认识，下个阶段就是崔龙请空中小姐出来吃饭开始约会。客户关系也一样，也要经历认识和约会的阶段。周锐的问题是，现在已经在约会阶段了，什么事情一发生，关系就从约会关系升级到了更高的阶段？”

崔龙满脸兴奋地问道：“什么事儿啊？去酒吧把她灌醉？”

谢伊生气地数落崔龙：“你看你，满脑子装的都是下三烂的招儿，想些好的行不行？”

方威看到肖芸也指着崔龙要说话，连忙替他解围说：“崔龙手段恶劣，但是思路是对的。下个阶段就是要和她有亲密的接触，例如手拉手或者拥抱，关系就从约会发展到女朋友的关系了，想否认都不行。你们觉得当天晚上就达到手拉手的关系，有可能吗？”

肖芸和谢伊将头摇得像拨浪鼓一样说：“认识一天就手拉手，不可能，绝对不可能。”

周锐问方威：“如果我不把你叫回来，你会去干什么呢？”

方威笑着说：“我已经计划好了，先请她看恐怖电影，然后去跳舞，然后帮她看手相算命，实在不行，带她去国贸溜冰。”

崔龙对方威已经佩服得五体投地：“哥们，你真行，佩服，我得拜你为师。”

周锐拍着崔龙的肩膀笑着说：“那你得叫我祖师爷了。你别瞎学，这是说销售技巧，但别将心思用在追女孩子上。如果方威将刚才的方法用出来，大家觉得他有多大的把握能够得逞？”

谢伊拍拍胸口说：“你们这帮坏男人，真卑鄙。不过至少有百分之八十的把握。那你被周锐叫出来了，你打算下一步请空中小姐做什么呢？”

方威表情严肃地声明：“虽然用了一些销售技巧，我对赵颖是真心的。你们知道我见到她的感觉吗？我当时大脑一片空白，突然意识到自己的前半生过得太没意思了，而且我如果不把这个女孩子娶回家做老婆，我的下半生就一定会暗淡无光，活得毫无意义。”

崔龙坏笑着说：“我相信，我相信。快说说，你小子打算下一步做什么？”

方威装作生气地说：“你才是小子呢，刚才还叫我师傅，你的嘴脸变得真他*的快。”

崔龙搂着方威说：“算我错了，我赔礼道歉了。快说说你和空中小姐的计划吧？”

方威坦承：“我已经和赵颖约好了，周末去嘉年华。”

崔龙大笑，站起来说：“我对你的敬仰有如滔滔江水，一发不可收拾。你一定是先带她去鬼屋，然后再带她去玩一些刺激的游戏，你就可以趁机达到拉手的目的，是吗？”

方威哈哈大笑：“孺子可教，我就收下你这个徒弟了。”

周锐看到这两人互相坏笑着，居然正儿八经地以师徒相称，脸上装出怒气：“你们怎么不学好呢？不干正事净搞歪门邪道。如果你用这些手段追到赵颖，她知道真相后会高兴吗？方威，你有点走火入魔了。”

方威嘻嘻哈哈地说：“我真的喜欢她，为了达到好的结果，想些办法有什么错？”

周锐知道这是方威的天性，这种天性也决定他能够成为顶尖的销售高手，他反问道：“为了你自己的目标，你就可以不择手段了吗？”

方威求饶般地说：“我保证不会辜负赵颖，好吗？咱们怎么扯到我这里了，还是谈崔龙六式吧。其实做客户关系也一样，关系发展的第三个阶段叫做[信赖](#)，例如和客户的家庭活动，去打高尔夫，当然也包含三板斧中的卡拉OK，关键要看客户的兴趣。而且在这个过程中，花的时间和费用越少越好。我看见很多销售人员和客户认识都半年了，关系还是没有进展。”

钱世伟若有所思地点头说道：“有道理。”

方威继续说：“很多销售人员认为将客户关系推进到信赖就足够了，其实不然。客户信赖你只是表示他本人支持你，在采购中影响采购的往往有好几个人，在大订单中相关的客户甚至有几个，你还要通过这个信赖你的客户透露数据，帮你穿针引线，这时候他就是你的同盟者了。所以你将客户发展到信赖还不够，还要善于适用他们。比如，如果我追到赵颖，就要通过她做我未来老丈人和丈母娘的工作了。就拿经信银行的例子，周锐通过内线掌握了涂主任的个人数据，在拜访的时候建立好感，这是客户关系的第一个阶段，认识。他接着投其所好，买了音乐会的门票，涂主任带着女儿听音乐会，这时我们开始和他约会了。我肯定不会放过这个机会，带着他们喝咖啡，可以做到无话不谈，这时已经取得了他的信赖。现在他正在穿针引线，帮我们约见崔行长，他已经成为了我们的同盟者。这个过程只有一周的时间，这就是迅速推进客户关系的例子。”

周锐看到方威说完补充说：“这些方法很好掌握，但是最难的在于如何分析客户的性格对每个客户采取不同的方法。我做了这么多年的销售，现在还常常不能在一面之间判断出客户的性格，这就需要多年锻炼出来的眼力。”

周锐看看时间，对钱世伟说道：“但是你的资料收集得还不够详细，只有对客户了如指掌，你才能找到正确的时机和方法去推进关系。当你掌握了情报并与客户建立了关系，这时你就完成了排兵布阵，那时敌人进入了你的战场，你就可以展开屠杀了。你别担心那个唐勇，他这三板斧顶多是土匪的打法。你说，如果土匪遇到正规军会怎么样？”

22.周六，下午三点十五分

赵颖拿到签证之后的喜悦并没有持续多久，就发现自己处于一种十分为难的处境。有了签证和录取通知书，出国读书就没有任何障碍了，赵颖却发现自己没有任何的准备，摆在眼前的就是出国的大笔费用。赵颖工作几年，收入比同龄的女孩子多一些，但是远远不够几年读书的学费、生活费和因此产生的各种费用。赵颖问了国峰，他摆摆手让她不要管，这更让赵颖不放心起来，她心里知道国峰打算帮她支付全部的费用，但是这意味着什么呢？国峰也许没有期望得到回报，但是自己能这样接受吗？

拿到签证之后，国峰就催促赵颖去拜见他的父母。赵颖很为难，这不是一般的见面。如果他们不满意自己该怎么办呢？他们或许不同意国峰与自己来往，即使他们满意，他们会提出什么要求？结婚？国峰从来没有说过这些计划，但是她凭借直觉感觉到他的吞吞吐吐意味着他有这样的打算。真的要结婚吗？这是赵颖还从来没有想过的问题，也完全没有做好准备。赵颖正为这些事情所困扰的时候，那个小家伙在飞机上上演了送花的闹剧，她心里隐约觉得，这如果是国峰送的该有多好。但国峰不是这类型的人，当那天赵颖回到宿舍的时候，国峰的鲜花也已经摆在宿舍门口。国峰总是很平淡，永远不会有方威那样异想天开的想法。当方威再次打来电话的时候，她终于接听了，听着方威介绍嘉年华有多么好玩的时候，赵颖犹豫了一下，最后还是决定给自己一个选择的机会。

连续几天的大风之后，暖洋洋的阳光又统治了北京，这是秋天的最后一次反攻，冬季必然无情地击败秋季将寒冷带给北京。这个难得的好天气为赵颖带来了好心情，她一进入嘉年华就被各种各样的游乐设施搞得眼花缭乱，周围游人的兴奋劲把她的情绪顷刻间调动了起来，她立即就融入到了游乐的气氛中。赵颖先从最简单的项目开始，很快就得到了几个小布熊，交给方威抱着。赵颖很快玩完了套圈之类的小游戏，回头看见方威亦步亦趋地跟着自己。

“你喜欢什么游戏？”赵颖意识到自己忽略了方威。

“这些太不刺激了。”方威用目光扫了一下周围的游戏摇摇头说，伸手指向远处呼啸而过的激流勇进的独木舟。赵颖顺着方威手指的方向看过去，看见一个小独木舟顺着水道正慢

[键入文字]

慢升起到最高的位置，经过拐点后开始缓慢然后速度越来越快地向下冲去，激起一片雪白的浪花，劈头盖脸地向独木舟砸去。她为难地说：“可是我从来没有玩过啊。”

“没关系，别担心。”方威鼓励赵颖，然后将自己的手向她伸去。

“一定要玩吗？”赵颖轻轻闪开，看到对方坚持地点头，只好跟着方威向急流勇进的方向跑去。

随着越来越接近起点，赵颖越来越紧张，当一个独木舟来到眼前的时候，她犹豫地看了一眼方威，对方已经跨上独木舟坐在上面冲自己招手。赵颖小心翼翼地坐上去，感到小船轻轻一沉，就立即坐下来，轻轻地把手扶在方威的背上。

独木舟开始向前移动起来，被缓慢地拉上一个斜坡，接着高速地冲了下去。方威忽然感到赵颖的手紧紧地抓住了自己的背部，同时听到赵颖急促的惊叫。独木舟冲入平缓的水道，方威感觉到她重新坐直了身体，双手也收了回去。独木舟绕过水道，开始慢慢地爬上最高的斜坡，赵颖紧张起来，这种慢慢地上升让她心跳越来越快，她的双手立即抓住方威。独木舟即将到达拐点时，赵颖突然发现自己的身体已经紧紧贴在他的背上，她来不及移开自己，独木舟已经抵达拐点并向下呼啸而去，赵颖惊叫着不顾一切地紧紧搂住方威。

大浪迎面扑来，赵颖被刺激得兴奋大叫着。方威感到她柔软的身体从背后紧贴自己，双手也牢固地环抱着自己的腰部，方威闭上眼睛享受着这样奇妙的感觉。他满身是水地跳下独木舟向赵颖伸出手来，她犹豫了一下终于将手伸给方威，任由他拉着自己向过山车跑去。赵颖体会到一种不可思议的从没有体验过的感觉，既浪漫又刺激。

第四周 反击

23.周一，上午九点四十分

周锐在百度上敲上刘丰的名字。百度真是一个好东西，将以前费时费力的收集数据的方法变得这么简单。刘丰是金融界响当当的人物，周锐在敲完回车键的瞬间，屏幕上一下子跳出了八千多条信息。周锐仔细检索着，寻找刘丰关于经营战略和理念的文章，却发现这些文章都没有特别的新意，往往是随着时局的改变而改变。国家要紧缩银根，他就呼吁控制信贷；国家要处理不良资产，他也大谈不良资产的危害。周锐难以找到刘丰的真实想法。

一篇关于刘丰家庭的文章吸引了周锐，它登在一个时尚杂志的网站上，是对刘丰夫人的专访，主题是饮食和保养。刘夫人说自己先生应酬繁多，因此家里需要经常准备醒酒汤，接着开始介绍她最拿手的煲汤手艺，然后提到她如何想方设法改变他以前的不良的生活习惯，成功帮助他培养起打高尔夫的爱好。看来，这位刘行长喜欢交际而且通常不带夫人，他都是和什么人交际呢？他喜欢打高尔夫，在哪个球场呢？谁请他去呢？正当周锐在网络中逐页寻找的时候，方威和肖芸冲了进来打断了他的思路。

“有消息了，马上要立项了。”方威坐在周锐的对面说道。

周锐打断方威：“等等，我们去会议室，请佳玲一起参加。”

周锐站起来与方威一起向会议室走去。方威已经将一间空闲的小会议室变成专用的作战室，白板上挂着作战地图。看到肖芸和林佳玲一起进来，方威一口气说完：“上周刘行长从国外回来后，召开领导的碰头会并决定启动这个项目，崔行长负责可行性研究，本周内就要向刘行长汇报，那时就要确定预算和实施的时间表，报财务审批就算正式立项了。”

“你估计采购规模大概有多大呢？什么时间完成呢？”周锐非常关心金额和时间，这是这个季度能否完成目标的关键。

[键入文字]

“现在不好说，但是我觉得这个项目肯定是个超大的项目，并且肯定在明年内建成。”方威在客户那里得到了很多有关这个项目的消息。

周锐心里计算着时间，扣除项目实施和到货的时间应该在半年内可以签署合同并确认订单，但是我有那么长的时间吗？陈明楷正在虎视眈眈地看着自己这个季度能否完成任务。

方威兴奋地说：“另外还有一个消息，你还记得上海这周有一个大型国际金融信息化展览吗？我们在上海的时候还讨论过。”

“我记得，是市场部组织安排的吧？”周锐在上海的时候曾经希望利用这个会议邀请华东地区的客户参加，到了北京就没有太关注这件事了。

林佳玲负责这件事，对安排很清楚：“没错，我们申请了展览中面积最大的展台，准备展出我们全线的解决方案，经信银行有重要的客户要去吗？”

“不但信息中心的涂主任和几个业务骨干要去，涂主任将崔行长也请去了。我们的展台上客户关系管理方面的演示吗？现在经信银行正在做可行性研究，特别关心这个题目。”方威着急地问林佳玲。

“这个题目现在非常热门，我们专门安排了这方面的演示。”林佳玲没想到市场活动会对销售有这么直接的影响，心中很有成就感。

周锐知道这是难得的机会，立即说道：“我们一起去上海。这次展览非常重要，我们不容有失。经信银行是惠康的地盘，现在崔行长去上海参观展览给了我们一个极为难得的反击惠康的机会。方威，你去详细了解一下他们的行程。”

方威立即报上最新的消息：“他们乘明天上午国航的 CA1132 航班，上午九点三十五分出发，中午十二点二十到达虹桥机场，入住长城假日酒店。崔行长住单人间，其它人都是两人一间。为了避开人群，他们将在周三上午展览的开幕式以后的时间进行参观。下午自由活动，第二天上午十点零五的国航 CA957 航班回北京。”

“你怎么这么清楚？”林佳玲惊讶地看着方威。

“收集资料是销售的基本功啊，这都做不到，还怎么销售啊。”方威用开玩笑的语气说完才回答她的问题：“我是从办公室里负责订机票和酒店的秘书那里得到的。我还有更好的消息。”

“什么消息？”林佳玲和周锐都急迫地想知道。

“我约好了，崔行长将去我们的展台参观。”方威得意地说道。

林佳玲很惊讶：“你怎么做到的？崔行长是很难接触的。我们的工程师们说以前已经做了很久的工作了，都没有正式见过崔行长。”

方威回答：“涂主任帮我们安排的。”

林佳玲知道涂主任的职位非常重要，一般的销售人员花上半年的时间都难以将他请出来吃一顿饭，他怎么会这么痛快地帮方威呢？林佳玲好奇地看着方威：“涂主任怎么会帮你？”

方威笑着说出了答案：“这要多谢音乐会的门票，我买了一本那个作曲家的传记并钻研音乐会中的每首曲子的背景，背了很多音乐家的逸事，果然都派上了用场。音乐会之后，我们四个人找了一个酒吧，聊得特别投机。”

“什么音乐会？”林佳玲并不知道这回事，很惊讶他神速的销售进展。肖芸将周锐买音乐会票的事情告诉她之后，林佳玲看了一眼周锐和方威：“你们俩真有办法啊，不过下次要请我去，我很喜欢音乐啊，不用你们作假。”

“谁负责向崔行长演示呢？这个人不仅要懂产品，而且要懂得金融行业以及他们营销的特点，崔行长关心的不是产品，而是怎么解决他们遇到的问题。”方威还是不放心的。

“也由我来负责，我已经准备好了。”林佳玲说。

在方威的心中，女人的美丽与智慧是互相排斥的，他狐疑地看着林佳玲，这个国外的 MBA 真能向崔行长说清楚吗？他看见周锐痛快答应，也就闭口不言。

24.周三，上午九点十分

展览馆外的音乐安静了下来，林佳玲知道开幕式就要开始了。在大约三十分钟的主办单位讲话之后，参观展览的客户就要进入展厅。林佳玲没有参加开幕式，而是紧张地准备着演示环境。

林佳玲讨厌公司内部勾心斗角，来到中国之后力求避免卷入公司内部的斗争，可是林佳玲负有的特殊使命却使她不得不牵扯进去。在她来中国担任市场总监的时候，亚太区总监罗林斯单独和她谈了一次。林佳玲与这个老头是校友，还曾经担任过他的助理，因此可以无话不谈。罗林斯非常不满意捷科在中国的业务，因此请她担任市场总监的另一个目的就是帮助他找到其中的原因。这个使命使得林佳玲不能置身事外，但是她却为自己定下原则，绝不加入复杂的斗争之中，这样才能保持客观和超然的立场。周锐是唯一连续表现优秀的总监，她不理解为什么陈明楷却要削减他的客户和团队。林佳玲体会得到周锐在公司里面面临的困境，但她并不清楚陈明楷与周锐之间谁是谁非，而且帮助周锐从困境中走出来明显违反她自己定下的原则。赢取经信订单则是她的分内之事，因此她发现自己心甘情愿地卷入到了这个项目之中。为了准备今天的这个演示，林佳玲一直在和自己香港的同事联系。作为全球领先的信息系统供货商，捷科帮助很多跨国金融机构建立了类似的系统，香港是跨国金融机构的运营中心，因此香港就运行着很多由捷科提供的系统。林佳玲不仅负责支持大陆市场，香港也是她需要支持的地区，因此她特意在上周安排了香港的行程。林佳玲找到负责跨国银行的客户经理，跟着他去这些银行仔细地了解了系统的使用情况，甚至打印了很多操作接口和功能。

林佳玲看看手表，走到接待处公司请来的模特儿身边。她今天戴着一个小巧的耳环，并在正装上点缀了一个小胸针，让自己在显得专业的同时也很亲和并易于接近。参观展览的客户们开始陆续进入展厅，旁边展台的模特们开始热舞，希望能留住客户的脚步。林佳玲微笑着向每个接近展台的顾客点头，看着他们将名片放入名片盒。展位上已经有足够的人手来接待客户，林佳玲在等待崔行长。

林佳玲凭借身高的优势首先看到方威陪在三四个人的身边，他们并没有直接来到自己的展台，而是先参观了别的企业的展台。终于，他们来到了捷科展台的旁边，林佳玲笑吟吟地站到了他们的前面，他们觉得嘈杂的环境立即就从眼前消失了，只有一位身材高挑的漂亮的女士默默注视着他们。

“这是崔行长，这是我们公司的市场总监林佳玲。”方威为双方互相介绍。

“您好，欢迎光临。”林佳玲主动伸出右手，她的身高在女孩子中算是高挑，但是崔国瑞比林佳玲还要高出一截。

“你们展台很大啊。”自从来到上海，涂主任就屡次提到捷科公司，现在崔国瑞看到捷科的展台，果然能够显示出这家公司的实力。他并不喜欢一大堆人跟着自己，因此与林佳玲打了一个招呼后就在捷科的展厅里逐个展台仔细研究。由于工作繁忙，他不可能花太多的时间去了解业界的最新信息和动态，所以他特别喜欢逛这样的展览，各种先进的技术和发展趋势可以一览无余。由于马上就要向刘行长提交可行性分析，崔国瑞这次重点考察的是客户关系管理系统，他在展台搜寻着这方面的内容。林佳玲轻轻地跟在他的身后，留意着他的眼神。这时周锐匆匆从休息室跑了出来，林佳玲对他摆摆手，示意他不要打扰。周锐看见方威正在与涂主任聊天，立即上前握手寒暄。

崔国瑞很快在一个展台上找到了他关心的内容，坐在计算机前仔细地研究起来。林佳玲侧身站在他的身边看着他的一举一动。他用鼠标打开一个接口仔细研究，关上之后打开另外的窗口继续浏览。崔国瑞专注地看着想着，他可以看出这个系统和经信银行的经营模式有相

同的地方，但是也有一些地方他不理解。他抬起头试图找一位工作人员，帮他讲解一下。

林佳玲已经迅速捕捉到了他的信号，向前迈了一小步问道：“您需要帮助吗？”

“我要找一个技术人员，可以帮我请一位吗？”崔国瑞从来没有将眼前这个漂亮的女士和技术人员联系在一起。

“我就是啊，您需要了解什么呢？”林佳玲还是微笑着回答。

“你？”崔国瑞只能感受到林佳玲身上的美丽和大方，但无论如何不相信她能够向自己解释这么复杂的系统：“我想找一个技术方面的工程师。”

“要是我回答不了就帮您另外请一位，好吗？”林佳玲还是保持着惯常的笑容。

“你们的客户管理系统怎么和银行现有的系统连接呢？例如财务和绩效管理系统。”崔国瑞犹豫了一下，眼前这个笑吟吟的女士和自己想象中的工程师完全对不上。

“这确实是系统中关键的部分，只有将银行的信息系统有效地联系在一起，客户关系管理系统才能够发挥效用。我能给您演示一下吗？”林佳玲弯下腰，与崔国瑞肩并肩地面对着计算机，崔国瑞将信将疑地将手中的鼠标交给她。但是当林佳玲手中的鼠标飞快地在屏幕上点击的时候，崔国瑞知道这个漂亮的女孩子并不是花瓶。

周锐带着涂主任和工程师们继续参观，目光经常向崔国瑞和林佳玲这边扫去，看到两个人在屏幕上指指点点，他放下心来。涂主任看完了所有展台中的介绍和演示，周锐便请他们在休息室喝着咖啡休息，这时林佳玲和崔国瑞已经不知从哪里拖来两把高脚椅，舒服地端着咖啡认真地讨论着。周锐看看表，时间已经接近中午了，他走到林佳玲的身边指了指手腕暗示对方已经到了午餐时间，然后回到涂主任身边。

“都已经十二点了，该午餐了。”两人谈完一个话题，林佳玲提醒对方。

“时间怎么过得这么快！看不出来你是这方面的专家啊，我小看你了。”崔国瑞的思绪还在交谈的内容中。

“我们午餐吧。”周锐走到两人身边，他已经订好了附近饭店的包间。

“简单点吧，吃饭不重要，安静点儿就好，可以谈事儿。”崔国瑞这段时间一直考虑着项目的事情，遇到林佳玲这个专家使他心情大好。

“没问题。我们订的包间，而且就在附近。”周锐说完带着一行人离开展台。

25.周三，晚上九点四十五分

听到周锐回上海出差的消息，杨露一早就让秘书订了位置。下班以后，上海分公司的销售团队几十个人一起吃了晚饭，酒足饭饱之后来到他们最喜欢的新天地那家酒吧。方威陪崔行长吃晚饭，此时才匆匆忙忙地赶了过来，和老朋友们打了招呼后坐到了杨露身边。

“怎么样？他们回酒店休息了吗？”周锐询问方威。

方威舒舒服服地坐在沙发上说道：“他们很满意，现在他们出去逛街了，明天就回北京。”

“你怎么没陪着呢？”周锐对方威很了解，在这种情况下他肯定会陪客户的。

方威笑着说：“呵呵，我终于解脱了。林佳玲带他们去了，她知道浦东的黄浦江边有一家叫做许留山水果捞的店，可以一边吃芒果冰一边欣赏夜上海的美景。只要她陪客户，我不在都行，这就是团队作战的好处，我就来这边休息了。”

周锐开着方威的玩笑：“你好像有点嫉妒的口气啊，你在客户那边的风头怎么都让她抢去了？”

方威不但不否认还赞同地说道：“她还真行啊，崔行长跟她聊得来，他们谈的都是银行的发展趋势之类的话题，我根本插不上话。这次她帮了大忙了，多亏她才能给崔行长讲清楚。”

方威以前认为林佳玲只是由于她的国外顶级 MBA 的背景才担任这么重要的职位，现在

[键入文字]

也开始服气起来，他继续说：“刚才吃晚饭的时候，崔行长说了，要请她下周去行里作个技术交流，他将市场部、财务部、信息中心等相关部门的人都请过来。”

“太好了。”周锐非常高兴，因为这标志着崔国瑞不仅信赖捷科，客观上已经成了捷科的同盟者。这样一个会议对于己方意义非凡，不仅得到了一个灌输理念的机会，还可以趁机用自己的理念引导客户的思路。利用这个会议，方威还可以继续深入地与其它并不熟悉的客户推进关系。

周锐高兴地继续说：“能否安排我们顺便去拜访刘行长呢？既然崔行长已经接受林佳玲，何不继续发挥他的影响呢？我去和佳玲说，我们现在都要依赖她了。”

杨露知道周锐在北京的处境不佳，关心地问道：“这个订单能拿下来吗？你在北京还好吗？”

周锐知道现在虽然有些进展，但只是刚开始，结果仍然并不乐观，谨慎地说道：“不知道，尽力而为吧。”

“可是如果这个订单拿不下来，你这个季度怎么办呢？”杨露问道，其它的人也关心周锐在北京的情况，听到杨露这么问都仔细地听着。

“我到了北京做了两件事情，第一件事是恢复团队的士气，这点已经基本做到了，第二件事就是找到了经信银行的订单，至少让我有了生存的机会，死也要死得轰轰烈烈。不过，这个订单输赢确实难以预测，客户会不会在这个季度采购都很难说。坦白地说，我现在根本看不到足够的销售机会来完成任务，我是硬着头皮打这个订单。不过，我们下周要做一次研讨会，希望能够找到其它的订单。”周锐知道周围都是信得过的朋友，便毫不隐瞒地说出实话，谈到了经信银行的项目和研讨会这两个希望。

一个小伙子大声说：“到底是怎么回事儿啊？本来以为你是升职了，怎么到了北京之后不仅地域缩小了，而且就管几个没人要的快要被淘汰的人，这不对劲儿啊。”

另一个客户经理也说道：“我们都是跟你干出来的，把我们招进来，陪我们出差一起见客户，手把手把我们带出来，咱们都是一个战壕里爬出来的。现在上海的业务起来了就划给魏岩，你在前面耕地他在后面收粮，凭什么呀？”

“咱们干脆这个季度也别太卖力。你的业绩不好，华东就和你一起差，大家都不好，倒霉的就是陈明楷。”大家议论纷纷之间，有人出了一个主意。

方威也觉得这个办法不错，立即附和道：“好办法。你们现在就将订单都压着，看他着急不着急，陈明楷已经好几个季度没有完成任务了，我们的业绩却很好，时间对我们有利，只要坚持一段时间陈明楷就完了，那时就是咱们的天下了。”

周锐看了一眼一直没有表态的杨露，站起来说：“大家在一起干了两年，我还是那句话，公司的位置和收入都属于眼前的东西，重要是重要，但说没就没了，所以我不太在意。如果大家都压着单子不下，陈明楷是倒霉了，可是公司不是也跟着倒霉了吗？”

方威摆摆手说道：“谁让公司找来陈明楷这样的人呢？你们能压的就压，只要别丢了单子就行。咱们也给陈明楷一个反击，不能让他那么猖狂，想干什么就干什么，必须得给他点儿颜色，让他明白这业绩是咱们这些冲在一线的人做出来的，而不是魏岩之流成天在公司里面算计出来的。另外还有一点，压订单的事情大家自愿，没人强迫，要是觉得影响业绩和奖金，随便。我能理解而且绝不生气，咱们还是朋友。上个季度业绩不好的人也不用参加，免得被公司开除。”

方威举着酒杯站了起来大声说道：“来，干了这杯，大家见面也不容易。等咱们将陈明楷赶走，或者我在北京被搞丢了工作回上海，咱们再喝。但是干完之后，我还有一句话，就是咱们今天商量的事儿，谁都不能说出去，如果让陈明楷他们知道了，后果可是很严重，你可以不跟着压单子，但是不能出卖朋友，成吗？”

大家轰然答应：“行。”

方威喝完酒依然不停地说：“从前大家在上海的日子，虽然累但是过得痛快。我去北京一个月了，感觉真是不爽，我跟着周锐一起受窝囊气，连客户都没有，到现在我就经信银行这一个大家都不敢碰的客户。其它部门的销售人员知道我是周锐这边的，都不敢和我一起午餐。经信银行里一个客户都不认识，少不了经常被人家挡在门外，直到今天才成功反击，出了口气。林佳玲真有本事，我看她是搞定崔行长了，这个项目终于有戏了，而且大家也真是兄弟，把单子压下来，看看陈明楷现在怎么办？还不得反过来求咱们！市场如战场，实力就是一切，只要咱们大家抱成一团就能打出一片天地。我今天谢谢大家，来，再干！”

大家纷纷站起来举起手中的酒杯，方威四周环顾一圈举起手中的啤酒又一饮而尽。

杨露想起方威正在努力追求空中小姐的事，她已经将小侄子接回上海，便问道：“你追女朋友的进展怎么样了？”

想起赵颖，方威的嘴角立即泛起笑容：“一切顺利，你们等好消息吧。”

“听说很漂亮，是吗？”一个销售人员问道。

方威回想起自己第一次见到赵颖的情景：“我以前是不相信一见钟情的，但是在见到赵颖的一刹那，就发现自己无可救药地喜欢上了她，就相信她一定是我未来的老婆，为了娶到她我不惜一切代价。来，为我未来的老婆干杯！”

26.周三，凌晨零点十分

方威回到酒店的第一件事就是打开计算机浏览电子邮件，在网上寻找感兴趣的新闻和文章。屏幕上忽然之间跳出了一个 MSN 的请求添加联系人的窗口，对方使用的是一个注册在 MSN 的电子邮件地址，paopaolong3000@hotmail.com，方威从 IP 地址看不出来源。方威点击同意键，添加窗口迅即消失，弹出主窗口，一个叫做泡泡龙的昵称出现在联系人的列表之中。

方威在键盘上敲着：“你是哪位啊？”

对方反问：“你是方威吗？”

“是啊，你呢？”

MSN 的对话窗口出现了新的文字：“我们上周见过。经信银行的项目怎么样了？听说你请崔行长去上海了？”

方威好像头部被人泼了一盆冷水般立即警觉起来，随即敲入：“你是谁？怎么知道的？”

“保密。你觉得这个项目中你的机会大吗？”

“项目才开始，我哪里知道结果。”方威看对方不回答也模糊地回复。

“输赢关键在于刘丰和惠康公司之间的关系。”这句话之后，对方就突然下线了。

方威坐在椅子上愣了一会儿，立即在 MSN 上查对方的资料，如同自己所想，没有任何资料被登记。方威坐到沙发边拨通周锐的手机，将整个过程说了一遍。

“他应该没有恶意，你觉得这会是誰呢？”周锐问方威。

方威分析道：“这个人可能来自三个阵营，第一可能是客户内部的人，第二是惠康的人，第三可能是我们公司的人。他说上周见过我，这是实话吗？如果是，说明他不应该是惠康的人，而是我们公司或者客户那边的人，是不是我们公司的人恶作剧？”

周锐也替方威分析：“经信银行一直采购惠康的产品，内部高层必然有坚决支持惠康的人。通过我们的接触，我觉得可以排除涂主任和崔行长，因此刘丰一直支持惠康的可能性很大。他提醒我们注意刘丰和惠康公司，必然有所暗示。”

“可是我们根本不知道他是谁，就不能知道刘丰和惠康的关系。”方威想着说。

“看样子我们只能等了，他必然有特殊的用意，你们继续通过网络联系吧。不早了，休[键入文字]

息吧。”周锐猜不出结果，等方威挂了电话将手机放在床边的柜子上。

整个夜晚对于方威和周锐来说都是一个不眠之夜。崔行长和涂主任来上海后，他们都对这个项目所抱的希望越来越大，但是这个 MSN 上神秘的“泡泡龙”，让他们从美梦中突然警醒，感到前途莫测。

27.周五，下午一点整

会议室的屏幕上显示着四个大区的销售业绩，华南区抢走了魏岩负责的华东区和北方区第一名的位置进入红框，周锐的北京区依然垫底，而且与目标差距继续扩大。由于华东地区的意外滑落和北京区域难看的数字，整个中国区的数字也与目标拉开了距离。陈明楷一声不吭、一脸阴沈，等魏岩介绍完华东的情况后立即询问：“华东怎么了？怎么突然掉下来了？”

“有几个本来肯定下的订单延迟了，下周肯定能够进来。”魏岩并不太担心。

陈明楷疑惑地看着魏岩：“这几个订单下周以内一定要进来，而且不能影响下周的数字。”

魏岩点点头答应着。周锐心中明白，华东的兄弟们已经开始行动了。西区的总监在电话中介绍了情况后，周锐正要准备开始，陈明楷没等他开口就问道：“崔龙的 PIP 签了吗？”

“签了，已经交给人力资源部门了。”周锐回答道。

陈明楷点点头，将话题转移到业绩方面：“你的数字怎么越来越差了，我已经给了你一个月的时间，你什么时候才能承担起自己的责任呢？”

“我会尽快将业绩做出来。”周锐无话可说。

“为什么头一个月没有任何起色，你是不是将精力都放在那个大单子了？”陈明楷接着问。

周锐承认：“这个订单对我们意义重大，不仅是由于金额巨大，而且将使我们打进整个金融行业，带来巨大的潜在机会。此外，我也花了很多时间来带这个队伍。”

陈明楷好奇地问：“你是怎么带的呢？”

周锐不慌不忙地说：“他们以前业绩不好并非没有能力，而是由于心态受了打击，因此我这几周的最重要的工作就是恢复他们的士气。我同时已经确定了详细的客户拓展计划，我们下周一将举办一个研讨会，我们将最重要的客户邀请过来，希望能够打开大网找到销售机会。”

陈明楷依然不动声色地说：“如果能够做下来那个大订单当然好，不过我建议你不要将鸡蛋放在一个篮子里，如果这个订单没有做下来，对你会有什么影响，你知道吗？”

“知道。”周锐明确地答复。

“你说说，有什么影响。”陈明楷不紧不慢地问着。

“最直接的影响是这个季度不能完成目标。”

“还有呢？”陈明楷毫不放松，追问周锐。

“不知道。”周锐不愿意说下去。

“想想吧，不是你说的那么简单。第四周已经结束了，你需要考虑这个问题了。”陈明楷慢悠悠地说。

28.周五，下午两点四十分

周锐抑制住自己的情绪，他不希望任何负面的因素影响到自己已经看到希望并正在进入最佳状态的团队。他开车赶往昆仑饭店，这是自己的团队最喜欢的开会场所。在路上，方威打来电话说还泡在经信银行不能参加会议了。天气预报说今天将要大风降温，现在天空中还可以看到阳光，大风却已控制了北京城，路人已经穿上风衣。周锐将车停到酒店后面靠近亮马河边的停车场，金色的树叶被狂风从树梢上撕扯下来，满天飞舞。一下车他就被冻得全身僵硬牙齿打颤，却饶有兴致地看着对面河边的秋日。

周锐坐入沙发要了一杯热腾腾的咖啡，暖意开始重新在身体里扩散，此时自己的团队已经各个地方赶到昆仑饭店。周锐看着他们，心里如同受到天气的影响似的凉了下来，与上海的庞大队伍相比，北京的团队太小了只有四个人，真的能依靠他们完成任务吗？周锐向他们介绍了现在的销售进展，大家都看出他心情不佳，在捷科这个用数字说话的公司，这样的数字意味着多大的压力，他们可以想象得到。

肖芸理解周锐的压力，希望用好消息缓解他的心情，首先说道：“我已经将很多重量级的客户都邀请到咱们下周的研讨会中了。”

钱世伟也立即报上好消息：“我已经搞清楚处长家里有多少只老鼠了。”

他的话让大家吃了一惊，然后才意识到周锐曾经让他将客户家里的老鼠数清楚，周锐终于露出笑容问道：“有几只？”

钱世伟得意地说道：“一窝共有五只，一公一母两只大的，还有三只小的。我得知处长搬家的消息，就请了搬家公司帮忙，现场发现这五只老鼠藏在处长家的厨房里面。”

周锐高兴起来，他在连声称好的同时注意到崔龙带来了一个李朝东手下的销售人员，看着眼熟却不知道名字。崔龙立即解释：“他听说咱们老在一起喝咖啡特别嘴馋，想来凑凑热闹。”

肖芸笑着说：“就是想喝咖啡吗？”

这个小伙子是新加入公司的，立即说道：“崔龙告诉我你们的摧龙六式，也想来偷学几招。”

周锐高兴地说道：“既然来了就不是偷学，欢迎啊。”

他小心翼翼地说道：“是偷学。请大家帮个忙，无论如何不要告诉李朝东，成吗？”

崔龙拍着他的肩膀说道：“怕他个鸟，你又没干什么坏事。”

他看了一眼崔龙说道：“不是怕，但是他肯定觉得我是吃里扒外，知道了肯定不会让我好受，保不准就将我的最好的客户分给别人。”

周锐点点头说：“好吧，那咱们就别出去，免得给他添麻烦。”

崔龙却恨恨地说：“这算什么事啊，搞得跟地下工作一样，都不敢在公司里开会了。”

周锐笑着说：“这里比公司的会议室强多了。我现在真不想在办公室里多呆。不说这些了，我们还是谈摧龙六式的第三步吧。”

崔龙立即问道：“第三步的名字叫什么？”

周锐说：“叫做[挖掘需求](#)。当建立信赖的关系之后，就应该立即跳到这一步了。需求是客户采购的关键，大家说说什么是需求？”

钱世伟想也没想就说：“需求就是欲望呗。”

崔龙大笑着说：“你小子就知道欲望，你有了欲望就有了需求？”

大家各自想了半天，各种说法都有，争论了半天还是没有统一的答案。崔龙对周锐说：“你别让我们在这里争了，你说答案吧。”

周锐对崔龙摆摆手：“我不直接说，我讲一个故事，你们自己琢磨吧。”周锐喝了一大

口咖啡开始说故事：

有一天，一位老太太离开家门，拎着篮子去楼下的菜市场买水果。她来到第一个小贩的水果摊前问道：“这李子怎么样？”

“我的李子又大又甜，特别好吃。”小贩回答。

老太太摇了摇头没有买。她向另外一个小贩走去问道：“你的李子好吃吗？”

“我这里是李子专卖，各种各样的李子都有。您要什么样的李子？”

“我要买酸一点儿的。”

“我这篮李子酸得咬一口就流口水，您要多少？”

“来一斤吧。”老太太买完李子继续市场中逛，又看到一个小贩的摊上也有李子，又大又圆非常抢眼，便问水果摊后的小贩：“你的李子多少钱一斤？”

“您好，您问哪种李子？”

“我要酸一点儿的。”

“别人买李子都要又大又甜的，您为什么要酸的李子呢？”

“我儿媳妇要生孩子了，想吃酸的。”

“老太太，您对儿媳妇真体贴，她想吃酸的，说明她一定能给您生个大胖孙子。您要多少？”

“我再来一斤吧。”老太太被小贩说得很高兴，便又买了一斤。

小贩一边称李子一边继续问：“您知道孕妇最需要什么营养吗？”

“不知道。”

“孕妇特别需要补充维生素。您知道哪种水果含维生素最多吗？”

“不清楚。”

“猕猴桃含有多种维生素，特别适合孕妇。您要给您儿媳妇天天吃猕猴桃，她一高兴，说不定能一下给您生出一对双胞胎。”

“是吗？好啊，那我就再来一斤猕猴桃。”

“您人真好，谁摊上您这样的婆婆，一定有福气。”小贩开始给老太太称猕猴桃，嘴里也不闲着：“我每天都在这儿摆摊，水果都是当天从批发市场找新鲜的批发来的，您媳妇要是吃好了，您再来。”

“行。”老太太被小贩说得高兴，提了水果边付账边应承着。

周锐停下来问道：“故事讲完了，你们说说三个小贩对着同样一个老太太，为什么销售的结果完全不一样呢？”

肖芸首先说：“第一个小贩没有掌握客户真正的需求，第三个小贩善于提问。”

谢伊也补充说：“所以三个小贩了解需求的深度不一样，第一个小贩只掌握了表面的需求，没有了解深层次的需求。”

周锐点点头继续问：“对，需求有表面和深层之分，那么这个老太太归根结底最深层的需求是什么呢？”

崔龙答道：“当然是给儿媳妇吃了。”

周锐微笑着说：“那倒不一定，也说不准婆媳矛盾很尖锐。有一天，老太太拿着擀面杖正在追打儿媳妇，儿媳妇眼看就跑不动了，干脆停下来转身看着婆婆。婆婆感到很奇怪，她举着擀面杖问：你怎么不跑了？儿媳妇说，你打吧，我怀孕了。这时候，老太太还打不打呢？”

肖芸已经怀孕在身，深有体会地立即大声说：“当然不敢打了。”

周锐说：“所以，老太太买李子不是为了儿媳妇而是为了抱孙子，这是客户采购的目标和愿望，也是产生采购需求的根源。老太太看见儿媳妇面黄肌瘦，眼泪就要掉出来了，这不是为了儿媳妇而是为了自己的孙子。她发现了一个严重的问题：儿媳妇营养不良。当客户有了目标和愿望的时候，就会发现达到目标所存在的问题和障碍。有了问题怎么办呢？当然是

[键入文字]

补充营养了，这是解决方案。怎么补充营养呢？买李子或者买猕猴桃，这就是采购的产品。李子要酸的，这是采购指标，后来第三个小贩又帮助老太太加了一个采购指标，就是维生素含量高。所以需求是一个五层次的树状结构，目标和愿望决定客户遇到的问题和挑战，客户有了问题和挑战就要寻找解决方案，解决方案包含需要采购的产品和服务以及对产品和服务的要求，这几个要素合在一起就是需求。客户要买的产品和采购指针是表面需求，客户遇到的问题才是深层次的潜在需求，如果问题不严重或者不急迫，客户是不会花钱的，因此潜在需求就是客户的燃眉之急，任何采购背后都有客户的燃眉之急，这是销售的核心出发点。潜在需求产生并且决定表面需求，而且决策层的客户更关心现在需求，也能够引导客户的采购指标并说服客户采购。”

周锐说到这里，联想到经信的项目：“比如说，经信银行的这个项目表面上是要建立客户关系管理系统，其实深层次的原因是崔行长看到了一旦跨国公司进入中国后，对国内银行系统的致命威胁，这就是他的燃眉之急。钱世伟，你的那个大学采购产品的处长的燃眉之急是什么？”

周锐看到钱世伟先愣了一下然后又摇摇头，便对他说：“你既然都知道他家里有几只老鼠，现在就可以去了解清楚他们需求背后的燃眉之急是什么。一会儿会议结束的时候你别走，我再教你几招挖掘需求的提问技巧。”

29.周六，下午五点四十分

赵颖穿着深蓝色的制服穿行在首都机场的走廊里。这几天赵颖像生活在梦境之中，突如其来的事情让她应接不暇。拜见国峰的父母是日程表上的第一件事。两个人将要一起在国外互相照顾这么长的时间，而且所有的手续都是国峰的家里一手操办的，费用也是人家出的，赵颖觉得去见见两位老人是应该的，只是有点紧张，他们会不会喜欢自己呢？

然后是向航空公司提出辞职并办理离职的手续，这不会有任何的困难，但是离开自己工作的岗位和姐妹们，再也不能穿着这套制服了，还是让赵颖依依不舍。既让赵颖兴奋又担忧的事情是告诉父母自己的决定。他们一定会非常非常高兴，他们一直以自己为荣，刚当上空中小姐的时候，父母将所有的亲戚朋友都找来，让赵颖穿着制服像模特一样在大家面前走来走去，乐得他们鼻子眉毛和眼睛在几天以内都不在正常的位置了。这次他们一定会高兴十倍以上，不知道他们又要怎么折腾了。可是一旦去国外读书，就不能定期寄钱给他们了，父亲又要像以前那样没日没夜地开着出租车赚钱谋生了。

赵颖不愿意向自己的姐妹们公开自己的男友，所以国峰每次只好在候机厅对面的阴暗的停车场里等她，今天也不例外。国峰已经把空调调节到最舒适的温度，汽车音响里播放着赵颖最喜欢的梁静茹的 CD。无论赵颖多么辛苦，坐进自己的座位听着音乐，都可以在汽车的颠簸中睡着。

拿到签证后，国峰急切地等待父亲从美国回来，这样就可以带赵颖去见他们了。随着见面的日子日渐临近，赵颖越来越焦虑，偶尔想到这件事都会紧张得大气都不敢出。今天赵颖从宿舍换了身衣服出来，上车之后却不敢睡觉，一直在向国峰打听他父母的情况，几分钟后她就要正式拜见了。

“不用担心，有我在呢。”国峰看着路继续往前开，赵颖从侧面看了他一眼。国峰只比赵颖高一点儿，并不是由于他矮，而是由于赵颖较高。通过几年的相处，赵颖对他越来越信赖，这是一个完全没有心机的男人。

由于家里的条件太好，工作对国峰的意义和别人不同，别人是为了谋生去工作，可是对于国峰来说，那些薪水显得那么微不足道。他看见别人为了加薪努力地工作，看老板的脸色

[键入文字]

行事，内心深处觉得很好笑：那样值得吗？国峰觉得生活才是生命中最重要的事情，他去过各种地方，玩过各种各样好玩的东西，但是这些原本新奇有趣的事情终于渐渐变得枯燥起来。直到有一天他遇到赵颖，这个女孩子哪里也没有去过，哪里也没有玩过，国峰陪着她去名牌店购物、KTV唱歌，陪她去玩嘉年华、骑马。赵颖从来没有接触过这些玩意儿，玩得兴致勃勃，国峰忽然发现这些他已经玩腻了的游戏居然真的那么好玩，他得出的结论是：只要和赵颖在一起，最简单的事情都会变得精彩起来，赵颖帮他将这个世界突然由黑白变成了彩色。

汽车穿过林荫路进入保安守卫的大门，赵颖仿佛进入了另外一个世界，这是在中国吗？一栋栋别墅之间用膝盖高的白色篱笆分隔出来，房子周围是大片的绿地，高低错落的植物在绿地中被绘成立体的画面，而这些绿地又围绕在一片湖泊的四周。汽车在小径中拐了几个弯停在一栋小楼前，电动的大门静静敞开，汽车滑进了车库。

国峰推开大门的瞬间，赵颖觉得自己就像一个乞丐突然进入了最豪华的五星级宾馆的大堂。椭圆形客厅的正面是一扇大落地窗，被带着金黄色流苏的窗帘掩盖着，墙面其它部分贴着壁纸，一个旋转扶梯将客厅与二楼连接在一起，扶梯旁边的墙壁上挂着镶嵌在镜框里的照片，大多数照片的确都是国峰。国峰拉着赵颖的手将她带到鞋柜旁边，弯腰俯身去解她的鞋带。赵颖正要拒绝，突然看见一位年长的女士笑着从扶梯口走出来，后面跟着一位面目威严的男士。赵颖觉得不应该视而不见，但又不知道应该怎样去打招呼，轻轻碰了国峰一下，他还在认真地低头替她解鞋带。他们很可能就是国峰的父母，见到自己的第一个镜头竟然是国峰在给自己脱鞋，想到这里赵颖的脸腾地红了，紧张得站在原地手足无措。国峰解开了她的鞋带，左手拿着拖鞋，右手使劲地向下拉赵颖的鞋。赵颖单脚站立本就站不稳，全身又在紧张之中，突然的拉扯使她失去了重心，全身凌空摔倒在国峰弯着的腰上。国峰手脚一软像一个八爪鱼一样被压在赵颖身下，她正好向下滑，屁股正好坐在国峰的肩膀上。两人的身体结实实地摔在地板上，抬头正望见国峰的父母走下扶梯的双腿。赵颖紧张得全身僵硬，她预想过各种与国峰父母见面的形式和礼仪，精心地挑选了一件很淑女的外套，做了头发，与国峰一起商量打招呼和握手的姿势，但怎么也没有想到，她是骑在他们的儿子的脖子上与他们初次见面。

疼痛从鼻子那儿传来，国峰顺手一抹，鲜红的鼻血挂在指尖。国峰此时听到两个女人惊呼的声音，母亲惊叫着抢先扶起儿子。赵颖翻身起来，看见国峰头枕在那位女士的身前，脸上冒出了鲜血，她再也受不了这样的打击，眼泪涌了出来，听到了自己的哭声。国峰终于意识到发生了什么事情，一挺身站起来，跨一步走到赵颖旁边，看见赵颖泪眼模糊浑身颤抖，联想到刚才的样子，国峰哈哈笑了起来。

笑声冲淡了赵颖的难过，她擦干眼泪，看见国峰已经三两下用纸巾擦干了鼻血。国峰拉着她走到沙发边上，对面的沙发上坐着国峰的父母。

“爸，妈，这是赵颖。赵颖，这是我的爸爸妈妈。”国峰帮他们互相介绍。

“伯父，伯母，晚上好。”赵颖终于回忆起了准备好的台词。

“你还好吗？有没有摔痛啊？”刘丰回想起刚才的情景也觉得好笑，儿子在家里就像小皇帝一样，没想到女朋友第一次进门就骑在了他的脖子上，这也许是命中注定的吧？也未尝不是好事。

“我没事儿，国峰，你怎么样啊？”赵颖看着国峰，他用纸团塞在鼻孔中，很滑稽的样子，举起手轻轻帮国峰擦着脸上的血迹。

“我没事。刚才怪我，我没有告诉你使劲拉，居然把你扯倒了。”国峰回味着刚才赵颖柔软的身体压在身上，然后坐在肩膀上的感觉，心里充满占了便宜的感觉，这是他们之间迄今为止最亲近的接触。如果父母不在，再让她坐会儿该多好啊。

“这次请你过来，希望你能认认门，这里离机场很近，有空就来坐坐，把这里当作自己的家。”刘丰很奇怪平常话多的夫人今天怎么一言不发，反而要自己招呼赵颖，他想想说道：

[键入文字]

“你们随便坐会儿，我们去外面散散步，然后一起晚餐。”

刘丰拉开大门先走出去，等夫人出来并关上门后，立即问道：“未来的儿媳妇怎么样？过关了吗？”

夫人却在心痛儿子，说道：“什么未来的儿媳妇啊？都骑到国峰的头上了。”

刘丰却摆摆手说道：“那是意外嘛，还不是你儿子拉的，你看国峰多高兴，他真的喜欢她啊。两个人马上都要出国了，你又不能跟他一辈子。她第一眼看到我们的紧张的表情就知道这是一个涉世不深的女孩子，我看刚好配我们没心计的儿子。”

“现在有什么办法呢？一切手续都办好了，一个月后走了，生米都做成熟饭了。”母亲脑海中怎么都抹不去赵颖坐在国峰肩膀上的记忆，继续说：“看样子，国峰一辈子都要被她管了。”

刘丰看见夫人已经默认，高兴地说道：“那有什么不好，男人需要女人管，你不是总管我吗？既然过关了，我们就要在国内把他们的婚礼办了，便于两个人出国后互相照顾。况且如果出国后，谁知道会发生什么事，而且国峰的年龄也不小了，还是早点定下来好。”

夫人也开始盘算起来，用商量的口气问道：“那打算什么时间办呢？”

“国峰的 MBA 是冬季班，应该在开学前出发，只有大约两个月的时间了，就在元旦前把两个人的婚事办了。”刘丰计算着时间，他想到了银行里的那个采购项目，自己答应骆伽在儿子出国前签合同，时间来得及吗？看样子这个项目得抓紧时间了。

第五周策略

30.周一，上午八点四十分

两百多位客户陆续进入嘉里中心酒店二楼的会议大厅，在签到处凭请柬领取胸牌后进入会议室。销售人员亲自在大门口迎接重要客户，将他们直接请进贵宾室。周锐在签到处与每个进来的客户打着招呼，并仔细看着他们投入名片盒的名片。九点的会议马上就要开始了，周锐放下心来：几乎所有重要的客户都来了。这个研讨会在策划的三周之后终于开幕了，能否在会议中给客户留下良好的印象，并找到足够的销售机会是决定能否完成任务的又一个关键。

周锐独自来到讲台后面的音响室，这是他的习惯。每次在开始重要演讲前，周锐都要静静地回顾一下内容，精心设计每个手势和用词。他看看时间，再次整理了一下自己的西服和挂在胸口的胸牌并深吸了一口气，这是周锐上台前的习惯。当主持人讲完开场白之后，周锐快速走上前台，站定后向会议全场看去，此时客户们大多数已经进入会场，还在三五成群互相打着招呼。随着音乐的停止，他们看见周锐站在讲台中间，意识到会议即将开始，便自觉地坐回到自己的座位，会议厅逐渐安静了下来。

林佳玲坐在前排右侧的座位上，从这个角度可以清晰地看到周锐的每个细小的动作。他西服笔挺，一条鲜艳的红色领带很质感地系在衬衣的领口。当他上场的时候，面对大家展开双臂，用柔和并带着微笑的目光和每个人接触，林佳玲明显感觉到对方的一种亲和的吸引力从讲台上辐射过来。

“欢迎大家光临今天的研讨会，我占用三十分钟的时间为大家简单介绍一下捷科公司。在我开始之前想做个小测验，大家知道捷科成立多少年了吗？”周锐停下来，挥挥手中准备好的作为礼品的 MP3，会场中一片寂静，终于，有一个声音从听众中传出：“二十年。”

“不对，没有那么老。”周锐笑着回答。

[键入文字]

“十六年？”

“对了。”周锐高兴地回答，将手里的 MP3 通过工作人员传给这位客户。

“十六年前，捷科创立于一个小小的大学宿舍，现在捷科已经成为全球最大的信息系统供货商之一。根据《财富》杂志的调查，捷科已经进入全球企业一百强，这是唯一一家在成立后的十六年内，进入全球一百强的 IT 公司。这么多客户选择捷科，其中的原因是什么呢？我现在很荣幸地为大家介绍捷科的经营模式，以及这种模式为您带来的益处和价值。”

林佳玲入神地听着，她自己也经常介绍公司，但周锐的介绍方法与通常的讲法不一样。他用几个小问题像个钩子一样成功地抓住了客户的好奇心，然后又用一个个小故事穿插在整个介绍之中，林佳玲听得津津有味。周锐的演讲在热烈的掌声中结束，主持人又将林佳玲请上讲台。林佳玲有心要和周锐比犟足了劲儿，看听众给自己的掌声能否超过给周锐的。

自助午餐之后，周锐将所有的团队成员集合在一起，急切地打探会议的效果。林佳玲是会议的组织者，也参加了进来。

“大家觉得效果怎么样？对销售有帮助吗？”周锐问每个人。

肖芸第一个回答：“我刚才吃饭的时候，和我的客户聊过了，他们都很满意，尤其是林佳玲的内容，他们觉得帮助很大。”

方威补充着夸奖林佳玲：“经信银行信息中心、市场部和财务部的工程师们都来了，他们觉得我们的午餐很好，林佳玲讲得更好。”

“效果好不好，还要看反馈表。我已经将结果统计出来了。”周锐手中拿着反馈表，停顿了一下直到大家都安静下来朝他望来：“共收到 198 个客户的反馈表，百分之五十七选择满意，百分之四十三选择非常满意，满意度为百分之百。让我们向林佳玲表示感谢，她为我们安排了一场完美的市场活动。”

大家听到结果都朝林佳玲鼓起掌来，然后等周锐继续介绍：“在反馈表中，百分之六十的客户表示最近有采购机会，我将这些销售机会的金额作了统计，总共有数千万的销售机会。而且百分之九十以上的客户希望我们与他们联系。”周锐停下来用更缓慢、更深沉的声音说：“在这周之前，我们不认识客户，看不到机会，也看不清方向，今天我们成功地将客户约了出来，在反馈表中，他们告诉我们各自的采购计划，现在我们找到了明确的目标，只要抓住这些机会就能完成任务。从现在开始，我只有一个要求，就是请大家泡在客户那边，直到将一个一个的订单签回来，这是我们大家完成销售任务的唯一的机会。”

周锐与自己的每个团队成员对视着，试图用目光激起他们内心的斗志：“虽然我们现在业绩垫底，但是我们既不是孬种也不低人一等，更不是人人可以瞧不起的失败者，我们有能力而且有决心达成自己的目标。我不多说了，一切看大家的行动。”

林佳玲心中也被这些话激起了斗志，她看到销售人员心中的火花已经从他们的目光中跳跃出来，他们摩拳擦掌，跃跃欲试，这些人看样子要为自己的团队豁出去了。

31.周二，上午九点三十五分

周锐、方威和林佳玲都一致认定刘丰就是幕后支持惠康的关键人物，都知道这次拜访刘丰一定不会轻松，但是没想到他居然让他们在办公室里等了这么久。三人提前十五分钟到了会客室，但是五十分钟过去了，刘丰还是没有出现。

会客室是刘丰专用的，直接与他的办公室相连，不时从隔壁屋子传出来接听电话的声音，证明他就在自己的办公室。会客室正中是一个大会议桌，至少可以举行二十个人的会议，三个人在靠近门口的地方并排坐着，涂主任坐在隔了几个座位的椅子上。会客室的窗外，是密密堆栈的金黄色的树叶。三个人看着窗外的秋色，规矩地坐在椅子上等待着。

[键入文字]

门响了一下，刘丰从办公室里不紧不慢地走了出来，就像在自己领地里巡视的老虎，不怒自威。几个人立即从座位上站起来，涂主任也迅速站起来向刘丰介绍：“刘行长，这是捷科公司北京区销售总监周锐，市场总监林佳玲和客户经理方威。捷科是世界著名的信息技术公司，而且在银行领域也有很多成功的经验。”

周锐、方威和林佳玲恭敬地将各自的名片递了过去。刘丰坐到椅子上，将三个人的名片从上到下排列起来，低着头看着每个人的职务。

“您好，刘行长，很高兴有机会拜访您。”周锐寒暄了一下后开始介绍自己的公司：“捷科是一家全球领先的信息系统供货商，致力于帮助我们的客户利用信息技术提高管理水平，提升效率。”

刘丰点点头，“嗯”了一声表示知道了。

周锐看对方没有接话立即说道：“通过前期与信息部门接触，我们了解到经信银行正在规划客户关系管理系统，我们在这个领域有很多成功案例，因此我们专程来拜访刘行长，希望了解您的设想，看看我们是否可以参与和配合，帮助经信银行建立起业界领先的系统，进行成功的客户拓展和维系。”

“这个项目正在进行可行性研究，一旦立项，我们会采用招标形式采购。捷科是有实力的世界级公司，我们欢迎你们参与。”刘丰口头上表示欢迎，但语气中并没有任何热情的气息。

“客户关系管理可以帮助银行系统有效地进行市场营销，一定会给经信银行的营销体系带来深刻的变化。您对这个项目有什么要求和期望呢？”林佳玲听出刘丰并没有透露任何有用的信息，也帮助周锐提问。

“具体的计划要由崔行长和涂主任他们负责，你可以跟他们谈嘛。你们在金融行业有成功的案例吗？”刘丰仔细看了一眼坐在对面的林佳玲，从她身上似乎可以看到骆伽的影子，她们在办公室里都穿着几乎一样的套装，只是在项链和耳环上显出一些不同。刘丰的思绪转到骆伽身上，当初她也像眼前的林佳玲一样，坐在会客室同样的位置。刘丰能够想起第一次见到骆伽的情景，她是温暖和诱人的，林佳玲则是高贵的和难以接近的，这两种感觉并不一样，但刘丰的心中却产生了同样的好感。骆伽现在大都在高尔夫球场这样的场合与自己见面，不大来银行了，即使来了，也不会到会客室而是在自己的办公室里。

林佳玲简洁地回答后反问：“我们几乎为国际几大银行都提供了类似的系统。我曾经专门去香港研究了这些案例，您希望了解成功案例的哪些部分呢？”

“我一直负责金融业务，这些技术上的东西还是和我们的技术专家谈吧，你们可以和你们多做些交流。”刘丰对信息技术没有任何兴趣，他将话题转移到招标上来：“这个项目下周就要开始招标了，我们一定公正、公平、公开，到时候欢迎你们参与。”

周锐听出这句话带有逐客令的味道，与刘丰简短地聊了一些银行的业务后便起身告辞。离开会客室的时候，周锐看了看表，整个拜访过程只用了十五分钟。

三个人一言不发地走到停车场，方威心知拜访效果不好，仍然想知道林佳玲的看法：“你觉得怎么样？”

林佳玲摇摇头：“感觉不好。周锐，你呢？”

周锐也叹了一口气说道：“对于刘行长，我们要做最坏的打算。”

32.周二，晚上十一时十分

方威下午参加了林佳玲安排的技术交流，这是她和崔行长在上海时安排好的。崔行长不仅亲自参加而且将相关的人员都请了来，这些人大多数昨天刚参加了捷科的研讨会，与方威

[键入文字]

十分熟悉。崔行长全程参加了会议，并首先发言最后带头鼓掌。交流整整用了一个下午，结束以后崔行长和涂主任各自回家，将这些年轻的工程师交给方威。没有了领导，方威请这些年轻人在饭店的包间痛快地吃了一顿，然后带着他们去泡酒吧，直到每个人灌了一肚子啤酒醉醺醺地回家。回到酒店后，方威习惯性地笔记本计算机连接到网络上。他同周锐一起被派到北京，周锐自然住回家里，方威不得不暂时住在这里。在清醒的时候，方威一直在想订单，现在醉醺醺的大脑中只有赵颖了。她为什么不接电话呢？方威每天都会回味起在独木舟上赵颖从背后紧紧贴在自己身上的柔软的感觉，他认为在那一瞬间，赵颖和他已经不是简单的约会关系，而是进入了可以相互信赖的阶段。但是为什么此后赵颖就像失踪了一样，再也联系不上？到底发生了什么事？

方威又拨了几次赵颖的电话号码，都听到手机中传来对方不在服务区的提示音，看样子她是在飞机上。方威连续几天已经被这件事折磨得坐卧不安，心神不宁，此时心里暗下决心：如果明天晚上还联系不上，我就去机场找她，将事情搞个水落石出。在接赵颖去嘉年华时，方威去过两次国航宿舍，已经将宿舍管理员发展成了自己的内线，通过这个小伙子，方威总可以获得关于赵颖的一手消息。

做了决定以后，方威焦急的情绪渐渐平复下来，他躺在床上用遥控器打开电视，转到新闻频道。叮咚的声响从笔记本计算机中发出，方威立即听出这是 MSN 中的声音，表示有人开始和自己聊天了。方威爬起来，坐在计算机旁边，泡泡龙的对话框中显示着：“见到刘行长长了？”

方威仅剩的一点酒意立即被泡泡龙驱走了，他迅速在对话框敲入：“你怎么知道？”

“周六，锦湖高尔夫球场。”对方没有回答，敲入这段文字之后就立即从网络上消失了。

33.周四，晚上七点十分

赵颖的家在重庆，民航学校毕业之后被分配到国航西南分公司，宿舍被安排在成都。空中小姐们每次来北京值班时都住在老机场里的民航宾馆。北风已经开始掌控十一月的北京的气候，方威乘坐的出租车迎着漫天飘落的金色树叶，在林荫道中向民航宾馆疾速行驶。

方威认识赵颖以来，总难以琢磨她的心思，她好像对自己忽冷忽热。方威最近曾经打通了赵颖的电话，她推脱说有紧张的飞行计划，最近不到北京值班，后来干脆不接电话并且也不回复，让方威摸不着头脑。那次，当方威与赵颖手拉手在嘉年华中尽情玩乐的时候，他自认为已经找到了击败对手的方法和机会。但是赵颖在最近几天的态度使得方威清醒了过来，他面临着一个强大的竞争对手，这使得他心中惴惴不安。那个开宝马车的神秘人物是谁呢？真的是她的男朋友吗？方威瞧不起那些张扬的公子哥和到处追逐女孩子的大款，他也认为赵颖不是热衷于追逐名利的女孩，但现在的种种迹象却迫使他思考这个问题，毕竟在大多数女孩子眼中，经济条件还是一个重要的标准，因为**财富是一个人的成功的最明显的标志**。

方威从管理宿舍的小伙子那里打听清楚了赵颖的航班时刻，他去敲赵颖的门，房间里有一位很年轻的脸蛋圆圆的空中小姐，听说方威找赵颖，就很热情地请他进去。她主动介绍自己的名字叫何玲，经常和赵颖飞一个航班，有时也会住一个宿舍。方威和何玲都很善于取悦别人，两人在一起很快就热络起来，方威将她逗得前仰后合。方威忽然意识到不应该在夜里长时间逗留在女孩子的宿舍，问清赵颖的航班延迟的时间后回到宾馆门口，等着赵颖的班车。

赵颖坐在颠簸的班车上已经进入梦乡，从今天早上六点起床之后，她一直没有休息。航班的行程是从成都往返武汉之后再飞往北京，然后在北京过夜。武汉突如其来的雷阵雨使飞机不能正常起飞，当天气允许飞机起降时，时间已经延迟了三个小时。结束了往返武汉的飞行，赵颖筋疲力尽地站在走廊上迎接从成都飞到北京的客人，她看见乘客们怒气冲冲地登上

[键入文字]

飞机，心知不妙。乘客将机舱坐满以后，飞机并没有立即起飞，而是等待起飞的通知，乘客们的不满终于爆发了，赵颖虽然累得双脚发软，还是在乘客中间微笑着做解释。赵颖可以理解乘客，可是谁能理解自己呢？赵颖送走最后一位旅客后才轻松下来，终于下了飞机，靠在班车的座位上立即就睡着了。从机场到宾馆大概有二十分钟的车程，当班车停下来的时候，赵颖被同伴叫醒，迷迷糊糊地拎起行李箱进入宾馆的大门，向房间冲去，盼着立即倒在床上睡去。

赵颖拉着行李，低着头穿过宾馆大堂，忽然听到有人在叫自己的名字，发现方威正站在自己面前。赵颖能够感觉到他的形象从眼睛传至大脑，就像一颗炸弹投入水面，巨大的波浪从大脑深处炸开迅速向全身扩展，心脏急剧跳动，她慌忙用一只手掩住嘴巴，免得自己的惊叫声不受控制地传出来。

赵颖不由自主地走到方威面前。他还穿着西服，看样子是直接从公司里出来，压皱的西服和布满红丝的眼睛说明他已经等了很久，也许还曾经在沙发上睡过一觉。

“等我一下，好吗？我换一件衣服。”赵颖看到对方点头，如释重负地跟上同行的姐妹们，庆幸自己有一点时间可以镇静下来。来到房间，赵颖洗了脸换了一件牛仔裤和衬衣，坐在椅子上整理自己纷乱如麻的思绪。

自从在国峰家里见了他的父母，时间迫使赵颖必须立即做出决定。后来从国峰口里，赵颖得到的信息是他的父母对她很满意，但是她能够看得出他的母亲的态度有些保留，那天表现得那么差劲，人家能满意才怪。赵颖一点也看不出国峰的父亲的态度，他很热情但是又难以琢磨，是不是人的阅历越多，你就越难看清他的内心世界呢？

国峰提出的第一件事是要她办理辞职手续，赵颖听到这一要求的时候甚至有一点吃惊，这份工作曾经是自己从小的梦想和奋斗的目标，她曾经认为自己能够当上空中小姐就像鲤鱼跳上龙门一样。不仅她自己这样想，她的父母也是这样，如果只告诉他们辞职的消息而不告诉原因，他们一定会以为自己发疯了。但想一想又知道这是必然，总不能一边在加拿大读书，一边继续飞行吧。吃惊是由于以前的逃避心态造成的，现在吃惊之后又觉得这是必然，国峰是提醒而不是请求。赵颖今天已经向航空公司提出了辞职。由于办理出国手续的时候，领导们已经有心理准备，此时还是舍不得让这位航空公司最漂亮的空中小姐离开。他们以前经常将一些临时的差事交给赵颖，例如拍公司的宣传广告、参加各种庆典，总之需要美女点缀的时候，赵颖就是当然的人选，她也屡次给国航西南分公司增了光，现在看来，航空公司要重新挖掘新人了。领导们对此感觉有点郁闷。赵颖的姐妹们在对她羡慕不已的同时有些依依不舍，已经开始为她安排告别活动。赵颖提出辞职之后，国峰又提出了新的要求，他要去重庆见自己的父母。赵颖觉得意外但是仍然无法拒绝，两个人已经相处三年多的时间，国峰是自己名正言顺的男朋友，父母也都知道国峰，早就让赵颖将他带回家。现在两个人即将远赴国外，父母也催促自己将国峰带来见面。赵颖答应了国峰，他立即兴奋起来，与她讨论行程安排，接着就开始了解两位老人的爱好和特点，大张旗鼓地准备礼品。

当赵颖将这些事情一一处理完，她又想起了方威。她完全不理解自己，理性告诉自己绝对没有理由和方威去嘉年华，既然已经决定去加拿大读书，早在半年前就开始办手续，并且已经拿到了全部的手续，又必须在两个月内离开，为什么还要去与他交往呢？是什么在吸引自己呢？不管怎么样，赵颖都决定不能让自己越陷越深，这样对方威不是也不公平吗？但是怎么向他解释呢？赵颖发现自己居然会对手机铃声这么害怕，害怕在电话中听到方威的声音。一股恐惧从赵颖的内心升腾起来，难道自己内心深处喜欢的是方威吗？这种想法太荒谬而且太可怕了，她不敢让自己朝这个方向思考。今天方威找上门来，赵颖已经无路可逃，她离开房间乘坐电梯来到大堂，方威就在眼前，赵颖根本不知道怎么面对，但只有一步步地走向方威。

方威本来想等赵颖回来一起晚餐，却不知道她什么时间回来，因此只好又困又饿地在宾

馆等着。对于等待，方威没有任何怨言，这完全不是赵颖的过错。让他心里七上八下的是，到底是什么原因让赵颖对自己避而不见，甚至电话都不愿意接呢？他认为自己进展顺利，从认识到约会到在嘉年华里手拉手只用了两周的时间，他觉得自己离赵颖越来越近，甚至有时觉得她所谓的男朋友并不真实存在。现在赵颖换了衣服又一次出现在自己的眼前，她的目光里没有第一次约会时的好奇，也没有第二次去嘉年华时的兴奋，这是一种故作镇定的目光，包含了无奈和担心，甚至有一些悲哀。

方威试图坐在赵颖的身边，但是她坚持让方威坐在她的对面，她不想再让自己软化下来。

“为什么不理我了？”方威看到赵颖在对面直挺挺地坐着，一副公事公办的样子，这让他觉得似乎突然发生了什么事情。

“我要出国读书了。”赵颖决定实话实说。

“呃，这是好事啊，去哪里？”方威心中一跳，果然是发生了什么事，她出国读书的确是个很大的障碍。为了化解双方的对立情绪，他并不急于继续追问。

“去加拿大，和我的男朋友一起。”赵颖却不打算给方威丝毫机会。

赵颖的声音很柔和却击中了方威的要害，他事先猜测了赵颖拒绝见面的很多种可能，但是没有想到是这一种断无希望的情形，甚至剥夺了自己竞争的机会。方威脑中一片空白不知道该说什么，此时绝望的情绪开始侵入和控制方威，一种撕心般的痛苦由内而外地开始扩散。方威表情僵硬直直地注视着赵颖，她的面孔还是那么漂亮，却没有任何表情。

赵颖沉静地继续说：“方威，你是一个很有吸引力的人，你肯定会遇到真正属于你的女朋友，我们可以成为很好的朋友。”赵颖看到方威呆呆地坐在那里，知道这对他是一个打击，只希望这个打击不要太大。

方威直视着对方的眼睛：“我可以问你一个问题吗？”

“你问吧。”赵颖淡淡地回答。

“你和他认识几年了？”

“三年多了。”

“你承认他是你男朋友多久了？”

“两年。”

“当我们两个人在一起的时候，我完全感觉不到他的存在，不存在于你的言谈之中，也不存在于你的心里，为什么呢？”方威继续说道：“他根本不是你梦想中的那个人，是吗？”

赵颖心中涌出怒气：“你凭什么这样说？”

方威表现得异乎寻常地镇定，心中却被绝望所控制：“这是我的感觉，他并不是你心中梦想的那个人，你只是喜欢他，而不是真的爱他。而且就在一周之前，我们还手拉手地在一起，你怎么能今天就告诉我你就要和另外一个人走了？”

赵颖心中被这句话插了一下，她回味着方威的话，回想着两人在一起时开心的情形，这只是一周以前的事情啊。方威将身体向后移动，试图给她减少一些压力：“只要你没有结婚，我就不会放弃，甚至结婚了，我也可以证明我能让你过得更幸福。”

两人面对面地僵持了一会儿，方威终于想到了一个应该了解的问题：“你计划什么时候动身？”

“元旦以前。”赵颖还是冷冰冰地回答。

“那么说，我还有八个星期的时间，是吗？”方威不服输地看着赵颖。

“八周的时间做什么？”赵颖轻声询问。

“八周的时间将你抢回来。”方威回答后想了一下，又纠正自己：“也许更长一些，用一辈子的时间将你抢回来。”

34.周五，下午一点整

陈明楷看着投影机上面的数字，顺序又发生了变化。华南区继续领先，西区超越华东和东北，周锐负责的北京区虽然依然落在后面，但是已经开始反弹。华东区本是捷科市场领先的区域，是达成中国区任务的核心，但现在除了一些小订单，华东区连续两周几乎颗粒无收，这十分反常，如果这样持续下去，这个季度的任务又难以完成，自己就无法向亚太区交待。华南区和西区的总监介绍完之后，魏岩站起来的时候已经显得有些慌乱。

陈明楷知道事态严重，他严厉地追问：“华东区在这两周几乎没有销售额，怎么回事？销售停止了吗？”

魏岩也知道一定发生了什么事情，他慌忙表示：“我现在还不知道，我下周去上海了解一下。”

陈明楷目光凌厉地说：“不行。”

魏岩知道陈明楷现在已经被怒火控制，却不知道陈明楷为什么不同意，疑惑地看着对方。

陈明楷深吸一口气，强行压下自己的情绪：“你现在去查飞机行程，看看最近的航班，今天就走。你找杨露好好谈谈，然后去见客户看看到底出了什么问题。”

陈明楷心中充满焦虑地看着魏岩离开会议室，他不但不能打开市场，就连成熟的市场也守不住，他如果有周锐的能力就好了。他的目光扫了一眼周锐，他的数字已经开始反弹，如果继续纠缠就显得很无趣，便开口说道：“这周你的数字很不错，介绍一下吧。”

35.周五，下午三点整

周锐看见自己团队的成员都坐在会议室里便站起来说：“这周是这个季度的第五周，我们还有八周的时间。大家都知道，我们这五周的数字很差，但是我们用这段时间将客户仔细地筛了一遍。周一的研讨会后，我在办公室里基本上都见不到大家，我想了解一下大家在研讨会之后的进展。从崔龙开始吧。”

崔龙站起来说：“研讨会结束以后，我从反馈表中挑出了那些最有希望的销售机会，然后打了电话预约上门拜访。其中一个客户正好本周就要开始招标，我已经买了标书。拿下这个订单，我这个季度保证超出任务。看了采购指针后，我很担心价格。”

周锐立即追问：“什么价格能赢？你现在申请了多少折扣？”

崔龙看着周锐说：“按照正常的折扣很难赢下来，至少还要再低百分之十。”

周锐注视着崔龙问道：“我现在打电话给陈总，但是，我再问一句，这个价格你肯定赢吗？”

崔龙斩钉截铁地回答：“我肯定，只要你申请下来，我可以每天不回家，住在客户家里。”

周锐仍然不放松：“如果赢不了呢？”

崔龙沉思了一会儿说：“好，我立军令状，如果用这个折扣赢不下来，我提头来见。”

“要你头有什么用，但是你必须赢。”周锐站起来用会议室的电话拨通陈明楷的手机，直到陈明楷的声音传出来。“陈总，您好。”

“你好，周锐。”陈明楷知道周锐一定有事，等他说话。

周锐直截了当请求道：“我们手里有一个重要的订单要向您申请折扣。这个客户非常注重价格，按照我们正常的价格很难赢下来，我们希望您再给我们额外的十个点的折扣。”

“是谁的订单？”陈明楷问。

“我的，我是崔龙。”崔龙在电话旁边说道。

[键入文字]

“将产品配置和报价以及产品销售毛利发电子邮件给我,即使零利润我也给你批。崔龙,我相信你的能力,你要好好干。”陈明楷说完挂了电话。

崔龙对着电话点点头对周锐说:“我现在就找工程师去做报价和建议书,等会儿再回来开会,成吗?”看到周锐点头他兴奋地冲了出去。

周锐又转向钱世伟:“你找到那个处长的燃眉之急了吗?”

钱世伟说道:“找到了。这次买计算机是配给全体老师的,学校和老师各出一半钱。我听处长说,很多老师都抱怨学校福利不好,觉得校长不为老师谋福利。”

周锐问道:“这个问题严重吗?”

钱世伟说:“当然严重了,这位校长正在谋求连任呢!”

周锐继续询问:“这些老师对计算机有什么要求呢?”

钱世伟说:“老师们要出一半钱,因此希望价格越低越好,可是这样我们就没有优势了,我们的价格肯定拼不过宏贯。”

周锐点头说道:“拼价格我们确实拼不过台湾公司,所以我们要改变游戏规则,让宏贯进入我们布置的战场。”

谢伊很好奇地问:“怎么改变游戏规则呢?”

周锐没有看到方威的身影,才注意到他已经一天没有出现在办公室了,笑着说:“方威认识的那个空中小姐的男朋友可不是一般人,开着宝马住着别墅,方威应该怎么做才能赢呢?”

肖芸兴冲冲地帮方威出主意:“买辆劳斯莱斯,就把宝马压下去了。”

周锐也笑了起来:“你出钱啊?方威是个穷小子,买不起怎么办呢?”

钱世伟想了半天,泄气地说:“那干脆放弃吧。”

肖芸立即说道:“不能放弃,怎么能放弃呢?可是怎么办?”

周锐正要回答的时候,钱世伟站起来摆摆手说:“我得把崔龙叫进来,他对方威追空中小姐佩服得五体投地。”

崔龙很快进来了,由于折扣批了下来心情特别好,笑呵呵地说:“又谈摧龙六式了吧?快说说。”

周锐拍拍自己身边的椅子让崔龙坐下才说道:“今天讲的是[摧龙六式的第四步:竞争策略](#)。我先讲个故事吧,大家琢磨琢磨。有一位大学老师去电视台看同学,正乘电梯上楼的时候,突然在电梯合上的一刹那冲进来一个女孩子。他一看见这个女孩子就眼前一亮,她太漂亮了。”

周锐拍着崔龙的肩膀说:“他像方威遇见赵颖一样,对这个女孩子一见钟情,因此等出了电梯见到同学,已经忘了自己要办什么事儿了,立即开始打听那个女孩子。他的同学听了描述之后,立即知道这个女孩子就是电视台里特别有名的一个娱乐节目主持人。”

谢伊说:“看来这位老师从来不看电视。然后呢?”

周锐看见每个人都聚精会神地看着自己,便对崔龙说:“帮我倒杯咖啡,然后继续说。”

崔龙跳起来一句话没说跑出去倒了满满一杯咖啡,又小跑回来递给周锐,周锐才继续说道:“这位老师立马就打听这位主持人有没有成家。他的同学当场一盆冷水就浇过来了:她没结婚,但是你就别痴心妄想了,追人家的都排成队了,下班的时候奔驰宝马都在电视台门口排满了,你那条件根本没戏。你也有车,但那是自行车,你也有房,还是集体宿舍,你还是现实点儿,随便找个普通人了此残生吧。”

“这老师条件是太差了。”谢伊已经沉浸到故事里面去了。

周锐继续说:“这老师垂头丧气地回到宿舍,一个晚上翻来覆去没睡着,心想不能就这么放弃了。他是教经济学的,懂得竞争分析,凌晨时爬起来拿出一张白纸,将自己的优势列在左边,将劣势列在右边。大家觉得他的优势和劣势都是什么呢?”

崔龙想都不想说道：“劣势太明显了，没钱没权势，没这两样就什么都不是。”

周锐点点头说道：“没钱没权势，这是明显的劣势。他的优势是什么呢？”

谢伊边想边说：“他的优势是有知识吧，还有人好。”

崔龙摇摇头说：“有知识有什么用啊？还有，谁会觉得自己是个坏蛋呢？”

周锐不理睬两人的争论继续说道：“这位老师列出了自己的不少优势：年轻，有知识，人好，有寒暑假等等，又恢复了信心。”

肖芸呵呵笑着：“他还真会给自己找优点啊。”

周锐继续讲他的故事：“天一亮，他就立即去电视台找他的同学，请同学无论如何帮个忙，将主持人约出来谈谈。”

崔龙摇摇头说：“这不是找死吗？”

周锐低头喝了一口咖啡：“这位同学已经成了这个老师的内线了，在老师的坚决请求之下，还是答应将主持人约出来在楼底下的咖啡厅见面。三个人在咖啡厅里海阔天空地聊了很久，这时老师开始进入正题了。他说，你们电视台里有那么多条件很好的女孩子，应该怎么挑选未来的老公呢？这位主持人立即打起精神来，因为太多人在追她，她已经挑花眼了，就反问老师说：你是大学老师，很有学识，你觉得呢？这位老师说：其实我也不知道。看见主持人满脸失望，他便接着说：但是现在社会这么乱，有几类人一定要小心。”

崔龙急忙问：“哪些人呢？”

周锐放下杯子，回味了一下咖啡的味道继续说：“**第一类就是有钱人**。这位主持人一听就着急了，因为追求她的大都是有钱人。老师没有讲大道理，而是举了一个例子，说有个著名的甜歌星去厦门开演唱会，遇到一个大款，这个大款很快就送了一套海边的别墅和一辆保时捷跑车给她。歌星心中大喜立即以身相许，和这个大款住在一起了。但是这位歌星怎么也没想到这位大款是个走私犯，最后东窗事发亡命天涯了。这位歌星也弄得灰头土脸，演唱事业受了打击一蹶不振了。”

大家都听说过这件事，心领神会哈哈笑了起来。

周锐继续说：“老师对主持人说：不是有钱人不好，可是现在很多大款的钱来路不正啊，走私贩毒或者从银行里骗，一出事这一辈子的幸福就毁了。这位老师又讲了一位香港女明星和上海巨富兼房地产大亨的故事，这个大款后来出事被抓起来了。现在这个社会很多大款都不干不净啊。这位主持人不停点头继续问道：除了有钱人还有什么人要小心呢？老师回答：**就是有权有势的人**。据说当年北京市的一位副市长看中了电视台的一位主持人，送房送车，这位主持人芳心暗动，就和这个副市长混在一起了。你想想这样的官员能不能贪官污吏吗？后来这个副市长出事了吞枪自尽。你们知道这个副市长是谁吗？”

肖芸回忆着说：“呵呵，当时沸沸扬扬的谁不知道啊？”

周锐回答：“对。这位老师一讲完，主持人就发现追求自己的基本上是这两类人，他们都被排除了，那应该怎么办呢？老师不急不慌地说：其实现在的人都追求名利，你并不缺这两样。你是主持人名气还不够吗？你要赚钱还不容易吗？其实最重要的还是找到一个人好、有潜力的年轻人，两人一起奋斗，这些东西都会有的，关键是两人一起努力得到的才真正是自己的。这位主持人觉得老师说得很有道理，回到家也翻来覆去睡不着，爬起来列了一个名单，将追求者的名字都列出来，将有钱人和有权有势的贪官污吏都勾掉，发现名单上就剩一个人了。”

崔龙开心地大笑起来说：“就剩这个老师了。”

周锐也笑着点头说：“就剩这个老师了，这位主持人最终还是嫁给了这个老师，两人后来有了一个孩子过着幸福的生活。这个故事我是从《知音》杂志上看来的，是真事儿。这个故事说明什么呢？”

谢伊立即说：“其实主持人挑选男朋友绝对不会只看他是不是有钱，还有其它的很多要

素，例如人品、学历等等。客户采购时也是这样，绝不是只看某个指标，因此应该将采购指标引导到对我们有利的方面来。”

周锐称赞谢伊说：“没错。这就像打仗一样，我们一定要将竞争对手引导到对我们有利的战场上来，我们挖好碉堡布置好战线，占据有利地形将敌人彻底消灭掉。销售是一个竞争的世界，无论你做得有多好，竞争对手只要比你好一点，你就会惨败。因此销售的时候一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，去巩固优势消除劣势。你回去之后，仔细分析一下客户的需求，找到我们的优势和劣势然后再来见我，我帮你想办法。”

崔龙却想起了方威：“那你说方威还有戏吗？赵颖的男朋友也是个大款。”

周锐联想到方威已经好几天没有电话了，叹口气说：“这就要看他能否找到对方的缺点，采取正确的策略消除危险，并将赵颖引导到自己占优势的方面上来了。”

钱世伟心里却在想着经信银行的订单：“那个订单，你们做过竞争分析了吗？”

肖芸高兴地说：“我们已经将我们的方案与惠康可能的方案进行了对比，共找出了十五个优势和九个劣势。我们仔细研究了每个优势和劣势对客户中的哪些人影响最大。我和方威这几天没有闲着，首先是通过支持者巩固优势，将我们的优势给这些人带来的好处揉碎掰细，都向他们讲透了。对于劣势的地方，我们也都想出了应对方案，这样在评标的时候，我们的支持者都会跳出来，即使有反对者，我们也有了化解的方法。等着看好戏吧，评标的时候肯定是一边倒。”

崔龙心中觉得有些不妥：“这个项目进展得也太顺利了吧？惠康也不是笨蛋，我觉得没有这么简单。”

周锐赞同地点点头：“我也有一种不好的预感，惠康越安静越说明他们有把握，也许人家根本不用像我们这样紧折腾，早就将工作做透了。噢，肖芸，你知道方威去哪儿了吗？”看到肖芸摇头，周锐嘀咕着：“已经一天没看见这小子了，电话也关机，出了什么事呢？”

第六周战前

36.周二，中午十二点十分

经信银行今天正式开始招标，周锐却在办公室里找不到方威，这让他觉得很意外和反常。按照方威的特点，这应该是他最兴奋的不会错过的时刻。周锐上午拨通方威的电话时，他还赖在酒店的床上，周锐在电话中强迫他起床，中午准时到公司和自己一起午餐。

方威显然是出了问题，周锐猜到是那位空中小姐造成的。周锐无论如何要帮助他找到并清理这些伤口，然后包扎起来，让他迅速恢复过来。自从回到北京，周锐承受着极大的压力。由于魏岩的业绩下滑，自己暂时躲过了一周，但是想到团队的艰巨的任务和经信银行的订单，周锐总是感到心惊肉跳。这个季度达成目标的可能性微乎其微，如果真的没有达到会有什么结果呢？陈明楷会怎么对待自己呢？因此周锐还不能放弃这个季度，经信银行就是他唯一的救命稻草。方威是一个销售天才，周锐相信他的能力，因此让方威重新投入到项目之中十分关键。即使方威全力投入，结果仍然不可预见，他隐隐约约觉得在经信银行内部隐藏着巨大的危机，这些危机就像地雷一样埋在脚下，随时都会将自己的销售努力炸得片甲不留。

方威出现在餐厅门口，衣着随便、头发蓬乱，站在那里四处张望着寻找周锐。看到周锐向他挥手便向这边走来，坐在他对面的椅子上。

周锐等他坐在椅子上后立即询问：“你今天怎么了？像变了一个人。是不是你和赵颖之间出了问题？”

[键入文字]

方威面无表情地说道：“赵颖提出和我分手，她下个月就要和男朋友去加拿大了，先读语言学校然后去读正规的大学，签证和入学通知书全部拿到了。”

周锐觉得不可思议：“那么她认识你的时候肯定已经开始办手续了，她为什么还要和你交往呢？”

“我怎么知道。”方威想到这个问题就十分生气。

周锐觉得这是关键：“你觉得赵颖是一个很随便的女孩子吗？”

方威立即摇头：“不是，当然不是。”

周锐伸手拍拍方威的肩膀：“那么她和你交往只有一个原因，那就是她真的喜欢你。我敢肯定，如果她同时遇到你和那个开宝马的大款，她会选择你。”

方威摇摇头：“那又怎么样呢？我不想放弃，可是我现在能做什么呢？”

周锐帮方威想着主意：“你现在的形势就相当于竞争对手已经签了合同就差收款了，你只有一线渺茫的机会。”

方威焦急地问：“什么机会啊？”

周锐接着说：“**竞争无非是两种策略，首先是强化和巩固自己的优势，其次就是通过打击竞争对手的劣势消除威胁。**在现在的情况下，你必须先将赵颖从竞争对手手中抢过来才有机会展示自己的优势，因此你的当务之急就是去找到竞争对手让赵颖完全不能接受的、致命的劣势。你必须完整掌握他男朋友的各个方面的情况：他是什么人？他有什么弱点？这是你唯一的机会，坦率地讲，我觉得你机会不大。”

周锐看方威已经开始吃了，自己举起筷子时又叮嘱一句：“还有一点，你可以随便自由支配时间，但是不能耽误经信的事情。还有无论结果是什么，你都应该尽快恢复过来。今天经信银行已经发标书了，大战就在眼前，这可能是这个季度最后的平静的一周了，你应该做好准备。”

看到方威点头，周锐也开始埋头消灭眼前的食物。十分钟后，周锐放下筷子擦擦嘴说：“肖芸去买标书了，我们就要开会讨论项目了，你一定要参加。”

周锐、方威和几位工程师坐在会议室中，每个人手中都捧着一份复印的招标书静静地读着，林佳玲手里拿着招标书斜靠在墙边。肖芸将招标书发给大家后也找了一个座位坐下。

“标书对我们挺有利的。”林佳玲自言自语。

“对，佳玲做的技术交流和方威的关系都起到了作用，客户将我们的很多特点都写到里面了。”肖芸在路上已经看过了招标书。

“肖芸，将招标的情况介绍一下吧。”周锐说道。

“总共有十个厂家领取了招标书，这些公司都与经信银行有过合作。不是每个公司都有机会，有些公司参加这个投标只具有象征意义，目的是向各个地市的银行炫耀自己在总行的邀请名单之内，这样他们才有机会入围各个地市的类似的项目。我们真正的竞争对手只有两家。第一家是惠康，他们有与我们类似的方案并且在国内有成功实施的案例，而且经信银行一直在使用他们的系统。第二家是来自台湾的宏贯系统公司，台湾大多数银行都采用了宏贯的方案，他们的优势在于价格。”肖芸一口气将竞争情况介绍了一遍。

“这个项目的时间表是怎么定的？”周锐非常关心这个订单能不能在这个季度前结束。

“下周一提交建议书，经信银行至少花一周的时间讨论，初步确定供货商后开始谈判也需要一周，这样这个项目最快在本季度的第九周可以确定。但是这么大的项目很可能会出现波折，时间就难以预料了。”

肖芸讲完之后看大家没有异议便继续介绍：“根据经信以往的采购经验，他们会组成项目小组，对每个厂家的方案进行评估和打分，然后再将价格分数加上，就会产生最终的结果。”

“项目小组有哪些人？”方威插话。

方威穿着便服进入会议室的时候，肖芸很为他的状态担心，在这个节骨眼上，每个人对

输赢都至关重要，方威负责与客户的沟通，如果他不在状态，后果十分严重。开始讨论之后，方威开始将身体向前倾，目光投向每个说话的人，肖芸开始放下心来，现在他提出了问题，肖芸已经完全不担心了。她回答道：“项目小组的副组长是崔行长，但是负责组织和联络工作的是涂主任。还有市场部、财务部、信息中心的主管和几个工程师，当然最终的决策者是刘行长，他是项目小组的组长，总共九个人。”

周锐提议：“我们来分析一下这九个人的关系吧。”

方威分析道：“我们见过刘行长一面，只是认识的关系，甚至再见面的时候，他可能都不一定能叫出我们的名字。而且根据以往的采购记录来看，他很可能会坚定支持地惠康，我们要做好最坏的打算。”

林佳玲立即问道：“我们现在做他的工作还来得及吗？”

方威坦率回答：“在招标前，我们就通过各种渠道试图做他的工作，他都不太配合，现在除非通过更高的层面压下来，否则很难。”

方威看见大家停止讨论就继续说道：“崔行长自从到上海参观以后对我们印象很好，而且亲自组织和参加了我们的交流活动。他不仅对我们十分信赖，而且帮助我们组织交流，已经成为我们在这个项目中的同盟者。如果我们表现正常，他应该会支持我们。”

林佳玲补充道：“在上海的时候，我陪着崔行长在外滩散步，从他的只言词组之中，也透露出一些无奈，但是我也难以清楚地分辨出来他具体指的是什么。”

周锐看到方威站在会议室中间，已经恢复了状态重新进入了角色，放下心来，开始认真地思考林佳玲的话，问道：“他说了些什么？”

林佳玲回忆着当时的情景说：“他说不能一口吃成一个胖子。这个项目只是一个开始，要我们不要太在意结果，其实双方可以建立长期的合作关系。”

方威等林佳玲说完开始分析道：“我陪涂主任听了音乐会之后，就经常在一起吃饭、运动。我虽然感觉到他有一些保留，但他应该还是支持我们的。陈刚是肖芸的同学，也绝对支持我们。市场部和财务部的人虽然是这几天才确定下来，但是我和周锐也拜访过他们，虽然他们参加了我们的交流，但没有过硬的关系。所以在九个人中，我们可以确定三个人支持我们，最重要的刘行长可能反对我们，其它的几个人中立。”

周锐觉得前景莫测，回想着见面的情形说：“我觉得财务总监常仪和业务发展总监肖晓阳表面上客套，但是根本没有谈到实质的内容。我判断他们肯定不会支持我们。惠康在经信银行经营多年，我们的根基不如他们，因此表面中立的人不一定中立。从最坏的角度分析，真正肯定支持我们的只有陈刚一个人，他是九个人中职位最低的一个，崔行长和涂峰立场中立，假定其它六个人都是反对我们的。”

肖芸向方威吐吐舌头：“没有这么悲观吧？”

周锐苦笑着说：“我也不希望这样，惠康幕后操作这个项目的人是骆伽，她绝对是高手中的高手，她肯定已经做好准备布好战场，就等我们冲进去呢。在经信银行她一定布满眼线，对我们的情况是清清楚楚，我们却不知道她在做些什么。我们在明处，她在暗处，我们凶多吉少啊。”

方威好奇地问：“你怎么对骆伽那么熟悉？交过手吗？”

周锐回想起和骆伽在一起的日子，心中浮起各种滋味，他点点头承认：“不仅仅是认识。”

方威认识周锐这么久，从来没有看到过他的这种表情，觉得两人间一定有些纠葛。林佳玲也从来没有看到他显得这么谨慎和犹豫，走到白板前一边在白板上写着一边说道：“不管怎样，我们也没有退路了。我现在将需要做的事情列在白板上，然后商量一下分工。第一件事就是要写建议书，这由我和我的工程师负责，肖芸协助。客户规定下周一十点前提交建议书，因此应该在周五前完成第一版，我们讨论后形成最终的版本。”林佳玲看了一眼自己的工程师和肖芸，看到他们都点头就接着说：“交了建议书，客户一定会安排每个厂家介绍自

己的方案，这个由我来负责。”

“等一下。”周锐打断林佳玲说：“我也负责一部分。”

“还是佳玲好，上次崔行长听了佳玲的介绍，立即就服了。”方威直截了当地说。

“我们两人下面商量一下吧。”林佳玲终止了两个人的讨论继续在白板上边写边说：“方威负责和客户的沟通和协调，行吗？”

林佳玲看到方威点头，就摊开双手说：“现在我们能做的就是这么多了。稍微等一下，报价做完了吗？”林佳玲走到工程师身边低头问了几句，然后再次抬头看着每个人。

“我们已经按照招标书做出了报价，如果不计算折扣，报价是一亿八千九百六十五万，单位是美元。”

方威从来没有做过这么大的订单，兴奋地轻呼一声说道：“靠，将近两亿美元！”

37.周三，晚上八点十五分

赵颖在宾馆的房间里等着国峰，与何玲有一句没一句地聊着。何玲显然对方威很有兴趣，不停地打听着他的情况。当她知道赵颖明确地拒绝了方威之后，用伤感的语气说道：“真可惜，其实你们在一起一定是特别般配的一对儿。”

何玲的话勾起了赵颖的思绪，如果有重新选择的机会，自己会选择谁呢？国峰的家庭条件是大多数女孩都梦寐以求的，出国留学是赵颖心中沉寂已久的梦想，这些只是表面的理由。赵颖不会拿自己的感情去交换金钱，如果某个大款开出这样的条件来追求她，她一定会将钱摔在他的脸上。赵颖遇到过很多这样的大款，国峰也是在与这些形形色色的大款竞争之中脱颖而出的，国峰不仅在物质条件上轻易地击败了那些大款，在感情思想上也绝对过硬。想到那段时间国峰的表现，赵颖心中就觉得甜蜜蜜的，更让她感到欣慰的是直到现在已经成为自己的正式男朋友，他仍然保持着当时的优良传统。在这个世界上，除了父母，国峰是自己最值得信赖的人了。

方威让赵颖迷惑，为什么会发展得这么快？他居然用了几周的时间就走过了国峰用了几年的时间才走过的距离，他似乎有种魔力强烈地吸引着自己，使她处于挣扎和矛盾之中。无论从哪个方面来说，赵颖都不应该与方威继续交往下去，这样不仅不对，而且也很不明智，但是感情是难以控制的，她的心在无意之中忍不住偷偷跑到方威那里，这经常是在自己吃饭的时候、睡觉之前，当赵颖发现想到他的时候，忍不住狠狠地责怪自己，她发现自己处在一个危险的边缘。与方威摊牌以后，赵颖的心里就像卸掉了一块大石头。面对命运的十字路口，她已经作出了选择，让自己脱离了感情的险境。当她开始向自己选择的路上走去的时候，也许还会想想另外那条路的风景，但是很快就被脚下的路吸引了。[人生就是这样，每人面临无数选择，你只能选择一条路，却根本不知道另外一条路会通到哪里，也许更好也许更差，有的甚至不能用好坏来形容。](#)

赵颖的思绪被手机铃声打断，她知道国峰开车到了门口。上车以后，赵颖发现他今天的打扮不同于以往，穿着一套深色的西服，系着红色的领带，今天会有什么事发生呢？赵颖的心随着汽车的启动快速跳动起来。

两人已经吃完了烛光晚餐，坐在餐厅的一个安静的角落里，中间是一支红彤彤的大蜡烛。服务员正在收拾桌子上的餐具，她看了看服务员胸前的名牌，轻轻地说了声：“谢谢，小燕。”

这位名叫小燕的服务员的脸色更红了一些，笑容更深地挂在嘴角，她将餐具端起来转身小跑着离开了。

“我怎么从来没有发现你的笑容都可以迷倒小服务员呢？”国峰坐在赵颖的对面，发现自己可以不断地发现赵颖的可爱之处，这让他惊喜不已。

[键入文字]

“我也觉得自己最近笑得越来越多了，是不是由于要出国了呢？”赵颖看着国峰，两人之间隔着一支蜡烛，她猜测着国峰请自己到这个五星级宾馆的西餐厅吃大餐的原因。赵颖在心中舍弃方威之后，开始重新认识国峰，他无论在哪个方面都是理想的选择。在品行方面，国峰虽然生长在高官家庭，但是没有一丝骄横，这不仅是对赵颖，对他身边的同事和朋友也是一样。在事业方面，国峰现在虽然没有特别的成就，但是毕业于清华大学的他显然充满潜力，他只比自己大两岁，读完 MBA 之后一定会有好的发展。赵颖原本期望的是平淡幸福的相夫教子的生活，现在看来，生活要给她更多的惊喜。在对待自己方面，国峰就更无可挑剔了，自从认识了他以后，他就将自己捧在手心，从他的不由自主的笑容和目光中，赵颖就知道他完全没有保留地爱着自己。

国峰轻轻地说：“我特意为你准备了一个小礼物，能把眼睛闭上吗？”

赵颖闭上眼睛，心突然扑腾扑腾地跳起来，她忽然意识到今天将是决定命运的一天。她感觉到左手被国峰轻轻地抬起，指尖碰到了一个坚硬的圆环。这个圆环轻轻地旋转着，顺着手指缓慢地向下移动，轻轻地摩擦着手指的皮肤。赵颖睁开眼睛，一只闪闪发光的钻戒已经套在手指上，她的眼泪夺眶而出。她轻轻擦干眼泪，看到国峰正用期待的目光看着自己，拼命忍住泪水试图微笑着向他使劲地点头，却感到脸上又有泪水滑落。

38.周五，下午一点

陈明楷脸色铁青地坐在会议桌正中间的位置看着销售业绩报表，中国区的业绩与目标的差距越来越大，照这样发展下去，这个季度不但没有机会完成任务，很可能还会成为自己上任以来最惨淡的一个季度。如果真的这样，自己下个季度还能坐在这个位置上吗？华南和西區尽管没有达到预期，但依然保持着前两名的位置。华东地区几乎连续三个星期没有收入，销售额原地踏步。北京地区上周却取得了很好的进展。明显的此消彼长之后，北京已经将华东地区挤进黑框，因此周锐逃脱了被修理的命运。

当华南和西區的销售总监汇报完以后，陈明楷缓慢地用身体将椅子转向魏岩问道：“你去上海出差效果怎么样？华东出了什么问题？”

魏岩站起来，手里拿着一份报表说：“我和每个销售人员都谈了一遍，主要原因还是在客户那边。比如，我们在上海电信有一个项目，客户已经宣布我们中标了，现在还在讨论合同的细节。还有的客户已经签了合同，但是一直没有付第一笔首付款，因此业绩还没有记入。”

“都是客户的原因吗？我们内部没有问题吗？怎么这么巧合？所有的订单突然之间都出了问题？业绩为什么突然下来了？我不相信只是客户的原因。”陈明楷转向周锐说：“你对华东比较熟悉，你觉得呢？”

“外部原因肯定有，但是销售人员的责任就是将这些问题解决将销售收入拿回来，所以我觉得内部一定有问题。”周锐心里知道真实的情况，这对自己的处境有所帮助，至少陈明楷在会议中已经不将自己作为打压的对象。但周锐觉得这种做法是弊大于利，不能解决问题只能暂时转移矛盾，也许最终还会越来越激化矛盾。

“什么原因呢？”陈明楷继续追问。

“这我就知道了。”周锐不能出卖帮助自己的兄弟们。

“你觉得应该怎么办呢？”陈明楷的目光透过眼镜片仔细地阅读着周锐的表情。

周锐琢磨和掂量着，他既要保护上海的团队，也要让他们将订单迅速签进来。周锐此时感觉到了陈明楷的目光正试图探索自己心中的波动，便立即放下患得患失的思绪，将注意力转移到陈明楷的问题上：“我觉得应该采取激励他们的办法。我建议从现在开始能够在十一月份前完成一定金额的销售人员，每人可以得到五千元奖金。”

[键入文字]

“好主意，就这么办。”陈明楷点点头示意魏岩可以坐下，继续问周锐：“崔龙的那个订单签下来了吗？”

周锐回答：“对，这个订单对我们很重要。”

陈明楷点点头说：“好，我们也需要给崔龙一个激励，下周一开一个短会，我亲自发奖金给他，我们确实需要激励。我要让大家明白，只要取得业绩，公司管理层是不会忘记的。”他站起来宣布道：“今天的会议就到这里。魏岩，你留一下。”

陈明楷看着周锐和林佳玲离开会议室后立即询问魏岩：“你在上海有没有觉得有哪些不正常？”

魏岩将会议中没有讲的想法说了出来：“我觉得杨露好像有些吞吞吐吐。”

“我觉得很奇怪，周锐刚去了一次上海，一回来上海的业绩就往下掉。这两者之间有没有关系呢？”陈明楷边想边说：“我要去一次上海看一看。”

魏岩沉吟了一下：“是不是稍微等一下，我立即就去公布激励政策，看看有什么反应。”

陈明楷想了一下：“我下周日程已经满了，稍晚一些吧，也看看使用激励政策之后的效果。但是在我们去上海前，你要给杨露压力，她刚刚升职肯定很担心自己的业绩。”

魏岩不由得佩服陈明楷：“好，我立即就去给她打电话加压力，我保证在您到上海前，她每天都睡不着觉。”他看到陈明楷微笑着点头便继续询问：“您为什么要给崔龙奖金呢？他不是应该离开吗？”

陈明楷看着魏岩：“我始终只在做一件最重要的事情，就是找到正确的人放在正确的位置上，因此我将周锐调到北京。崔龙也是可用的人，我们需要这样的人。”

魏岩还是不解：“那为什么以前没有用他呢？”

陈明楷缓缓说道：“决定一个人业绩的只有能力和态度两个因素，能力很重要，但是最重要的还是态度。我最重视的态度是忠诚，只要给他足够的利益就可以换回他的忠诚，希望崔龙最终可以站到我们这边。”

39.周五，下午两点五十分

周锐拿着手中的销售报表仔细看着。由于有了刚签下来的这个大订单，崔龙在整个中国区的所有销售人员中第一个完成了销售任务，他手里还有不少销售机会，应该可以大幅超额完成任务。

谢伊留意着周锐的一举一动，心中暗自犹豫。她的业绩一直很稳定，虽然经常没有达到目标，却永远不会下滑到业绩最差的范围内。她不是不能而是不想完成任务，只要能够自保也就可以了，何必要那么不留余地呢？周锐刚回到北京，他到底能坚持多久呢？谢伊不愿意将所有的订单都拿出来，为什么不给下个季度留一些呢？在这几个星期里，周锐陪她见了几个以前很难打交道的重要的能够决策的客户，周锐每次在见客户之前认真准备的态度让谢伊暗暗佩服，每次结束的时候，两人都在咖啡厅里讨论拜访的得失，也让自己收获匪浅。他是一个不错的老板，但还不应该将所有的销售机会都报出来，她手中藏了不少的机会留给下个季度。

钱世伟直到上周才有了第一个小订单，还有那所大学的订单正在做，他觉得进展不错。通过上周的研讨会，他已经认识了全部的客户，在会后拜访这些客户时，他们都对活动安排和内容赞不绝口。现在有不少的销售线索，只要追踪下去就应该会有不错的结果。周锐说新员工在第一个季度通常只能完成百分之二十的任务，钱世伟发誓要远远超过这个数字，这样才能给自己在新公司的发展开个好头。

肖芸已经将经信银行交给方威负责，两人已经商量好，如果能够签下来，每人各得一半

[键入文字]

的业绩。肖芸将主要精力转移到其它客户身上，凭着以前的老客户，肖芸心中也有把握完成任务。有孕在身的她本来不需要这么努力，只是她开始喜欢上了这个团队，不想看到这个团队仅仅维持一个季度就被拆散。

方威全部的精力都扑在经信银行这个订单上面，没有其它客户也没有其它的机会。方威喜欢这样的感觉，破釜沉舟，没有小订单的牵绊，他反而可以放手一搏。如果这个订单没有做下来，他也不担心，反正以后有的是时间去做小订单，这样的大单是值得全力以赴地投入的。

周锐按动着计算器，一边估计每个销售机会的金额赢率，一边估算这个季度的销售业绩。他发现研讨会中发掘出来的一个个销售机会开始带来希望，然而时间是关键，离这个季度结束只有七周的时间了，每周销售机会都必须向下流动，取得进展。

机会是不会自动变成订单的，只有销售活动才可以推动订单向下流动，因此周锐要求每人都介绍一下自己的销售机会和行动计划。他仔细倾听着，有时插几句话帮他们出谋划策，他愿意将时间花在带队伍上，这支团队已经开始走上正轨，假以时日，就能做出顶尖的成绩。由于每个人手里都有很多的销售机会要分析和讨论，会议结束的时候，已经是傍晚了。周锐站起来看看手表，看见大家都静静地望着自己，宣布道：“有一个好消息要告诉大家。”

肖芸笑呵呵地问：“什么好消息啊？”

周锐笑着看着崔龙说：“崔龙是全国第一个完成销售任务的客户经理，因此周一将得到快速启动奖金，五千元！”

崔龙先是吃了一惊，随即站起来说：“真没想到我这么快就能拿到奖金。没说的，今天晚上我请客。”

肖芸特别喜欢卡拉 OK，立即跳起来提议：“咱们干脆去钱柜卡拉 OK 吧，那儿有自助餐。”

大家的兴致被调动了起来，这个提议得到了大多数人的支持。周锐虽然自己不会唱歌，但也被气氛感染，说：“好，我们现在就打电话订位置，然后直奔钱柜。”接着将目光转向钱世伟：“你的那个订单怎么样了？”

钱世伟高兴地说：“上周你跟我说完竞争分析之后，对我很有启发。我们虽然价格上不占优势，但是这些老师很认可我们的品牌和质量。而且上次我们发现如果配置液晶显示器，我们的价格就不高了。我已经做了一次技术交流，拿了很多照片给老师们看，他们都吓坏了。”

谢伊好奇地问道：“你拿的是什么照片啊？”

钱世伟得意洋洋地说：“我在网上找了很多畸形婴儿的照片，他们的母亲怀孕的时候天天都遭受着计算机辐射造成的。我们一直大谈普通显像管对人体健康的害处，这些老师们，尤其是女士看了照片都吓坏了，赶紧问我怎么办。我给她们答案就是：液晶屏幕。她们已经去跟处长谈了，他肯定不会反对。招标的时候，液晶屏幕一定会被写到标书里面，这样我们的优势就很明显了。不过处长提出要我们意思意思。”

周锐皱起眉头问：“他什么意思？是回扣吗？”

钱世伟点头承认。

周锐摇摇手说：“不行，什么事都可以商量，但是就这件事不能商量。你请他吃饭甚至卡拉 OK，我都给你报销，但是这个例不能破。”

钱世伟没想到被周锐严词拒绝，说道：“可是宏贯的政策很灵活啊，唐勇肯定能给，我们不给这个订单就悬了。”

周锐坚决地说：“羊毛出在羊身上，宏贯可以给回扣，价格必然会提高，你抓紧时间去做其它人的工作，当然也犯不着得罪这个处长，我就不信他就能一手遮天。时间不早了，崔龙请客，咱们卡拉 OK 去吧。”

方威跟在周锐身边，一起往停车场走去，他习惯于搭周锐的车。当汽车从写字楼的地下停车场驶出来进入平缓的道路时，周锐说道：“你让上海的兄弟们尽快将订单下了吧，别压

着了。”

方威笑呵呵地说：“为什么？现在效果不是很好吗？”

周锐点点头：“效果很明显，我们已经超过华东地区了，陈明楷已经顾不上我了。”

方威渐渐开始从赵颖的打击中恢复过来，他笑着说：“只要上海的订单不下，魏岩就得垫底，你不就好过多了。”

周锐目不转睛地看着前面的道路回答：“我担心杨露啊，她刚开始负责华东地区，连续三周不下订单，压力肯定都集中到她那里了，我们得替她考虑啊。我向陈明楷提了建议，他同意设奖金，从现在到十一月前能够完成一定销售收入的都可以得到五千元奖金，我们正好有个台阶下。”

方威还是不同意：“如果华东的订单下了，压力就又转到你这里来了，上海的兄弟们不会为了这五千元就不顾你了，如果不是你把他们招进来然后手把手培养他们，他们怎么能得到这五千元呢？”

周锐摇摇头：“这是两回事儿，虽然我把你们招进来，但我们是平等的朋友。我希望你们好好干，每个人都能独当一面，然后有好的发展机会。我不想让大家在公司里拉帮结派地内斗，如果大家都养成内斗的习惯，对团队可不是什么好事，能量和资源全消耗在内斗中了。另外，你把胡子刮刮吧，失恋了也不至于这么狼狈。”

“好吧，我去跟他们说，但是需要慢慢来，不能一下将订单都下了，那样容易看出问题。”方威看周锐这么坚持就点点头同意了。

谈完华东的订单，两个人陷入了沉默，过了一会儿方威开口说道：“经信银行的这场竞争一触即发，可是惠康那边却安静得可怕，让我总觉得十分诡异。你觉得呢？”

周锐赞同地说：“你的直觉很对，诡异啊，我也感觉到了。”

方威说：“我相信惠康一定不会放弃这个订单，我们最幸运的可能是惠康忽略了我们，对这个订单掉以轻心了。但是你说骆伽是高手中的高手，那个泡泡龙也在提醒我，这种可能性太小了。如果不是这样，那么还有一种可能，就是惠康其实做了很多的事情，可是我们却不知道，这样就太危险了。”

周锐点点头：“前面一种的可能性几乎不存在，后面的可能性要大一些。但是我最怕另外一种情况。”

方威看着周锐等着他说下去，周锐继续说道：“第三种可能就是惠康最近真的是什么都没有做。惠康与经信打交道已经好几年了，从涂主任、常仪和肖晓阳的口气中也能听出来，他们和惠康非常熟悉，也经常来往。最近惠康没有动作，是因为惠康很可能早就为这个订单做好了准备，人家该做的事情都做了，该安排的也都安排好了，现在经信银行马上就要招标了，反而什么都不需要做了，就等着我们这些不知天高地厚的公司向前冲呢。”

方威看着远方的黑夜缓缓地说道：“猜也没用，现在是战前的安静，在阵前怎么看也看不出来，等我们冲进去就知道了，跟这样的高手过招感觉真好。”

40.周五，晚上八点十分

当啤酒被服务员一打一打地送进卡拉OK包间的时候，崔龙逐瓶启开给每个人倒满一杯，自己却举起一整瓶大声说道：“今天是我这一年来最开心的日子，用了一半的时间就将任务完成了，证明我不是一个孬种。这一年来，我总是垫底，外表看着大大咧咧，心里郁闷啊，自己都不好意思来公司，从今天起我就不用夹着尾巴做人了，说话的声音也可以响亮一些了。为了这个，我请大家干一杯，大家随意，我全干。”

崔龙说完举起酒瓶抬头大口灌进去，然后抹抹嘴继续说：“我要感谢周锐，你不仅收留

[键入文字]

我激励我，还帮我恢复斗志。在公司里我就服三个半人，第一个就是你。来，咱俩再干一杯。”

周锐笑着将手中的酒杯换成酒瓶，站起来与崔龙面对面一口气喝完，肖芸在旁边问道：“你服的三个人中除了周锐还有谁啊？”

崔龙连喝两瓶啤酒打了一个嗝，将腹中酒气发泄出来说：“另外一个就是林佳玲，她虽然不是做销售出身，但是往台上一站就像有魔力一样，客户就魂啊窍啊，都被抓过去了，我这个订单就是请她亲自去讲的方案，能赢下来有她一半的功劳。”

谢伊也回忆着说：“没错，那次我们的研讨会那么成功，也是她一手操办的。那另外一个是谁呢？”

崔龙摆摆手：“还有两个。”

谢伊很奇怪：“你不是佩服三个吗？周锐加林佳玲已经有两个了，还缺一个。”

崔龙呵呵笑着说：“我还服两个人，但是只佩服一半，因此合起来算一个。陈明楷可以算半个，方威算半个。”崔龙看见大家都好奇地看着他就解释道：“我虽然不喜欢陈明楷，但是他用人确实有一套，比如这个季度，他将周锐调到北京负责大客户就是高招，只要成功打开市场，那就满盘皆活了。”

周锐想了想附和说：“是这样，他不让我兼管华东也是有道理的。因为如果我依靠华东在北京采用侵扰的策略，可能对我的业绩是最好的选择，但是从全局来讲，北京的业绩短时间不能起来，就不是最好的选择。”

崔龙却抢过话头说道：“但是他高高在上，不能和我们志同道合，这点我不服他，因此只服他一半。”

钱世伟一直在倾听，这时也插话问道：“为什么还佩服方威的一半呢？”

崔龙回答：“方威刚来北京的时候，我并不服他，自从他开始追那个空中小姐，我却不得不服。”

方威正津津有味地听着崔龙的分析，没想到他突然提到了赵颖，心中一痛，咧着嘴说：“你别忽悠我行吗？我这边失恋，你那边说笑话。”

崔龙拍着方威的肩膀：“你是虽败犹荣，况且你还没败呢。我佩服的是你的胆略，你刚来北京就做了别人根本不敢做的两件事，第一件事就是追那个空中小姐，人家已经有了一个大款男朋友，你还知难而进横刀夺爱，这股勇气让人佩服。另外，经信银行是大家都不敢碰的订单，你明知山有虎偏向虎山行，不但接了，而且其它的客户一概不要，死磕这一个订单，不留丝毫退路，我佩服啊。不管输赢，我都服你，现在只服你一半，如果你能赢其中一项，我百分百服你，要是你都能赢，我在家里将你的牌位供起来。”

方威推了一把崔龙：“靠，你供我牌位干什么？我活得好好的。这两件事不能相提并论，订单输赢并不重要，我顶多辞职。赵颖就不同了，我这辈子要是不能把她娶回来做老婆，就是人生的彻底失败。”

肖芸却不同意：“你不能光顾你自己啊。你的订单丢了，你辞职了，可是周锐怎么办呢？”

方威想都不想回答道：“他还用我担心？现在咱们的业绩已经超过魏岩了，只要华东的哥们帮忙，周锐这个季度的业绩就不会落后于魏岩，那么陈明楷就拿他没办法。”

肖芸将信将疑地问：“华东他们一直会帮忙吗？”

方威露出懒得回答的不屑的表情继续说：“那还用说。只要这个最难的季度熬过去了，就更不用担心了。”

周锐喝着啤酒说：“对，这个季度是最难的季度。我已经开始物色新人了，我打算尽快将他们招进来，让他们在下个季度前参加新员工培训。只要能挺过这个季度，下个季度有了生力军，形势就好多了，当然前提是要把他们带出来。”

崔龙高兴起来：“等你把他们招进来，我来给他们讲销售技巧，我已经把摧龙六式做成演示档了。”

周锐开心地地点头：“这就对了。你们现在做销售是好事，销售是最锻炼人的工作，收入也高，在公司发展机会多。但是不能到了四五十岁还是做销售吧？不能总是在前面打打杀杀的，以后可以考虑向管理方向发展。招了新人以后，你负责带两个，手把手教他们，这可以作为主管的基本功啊。”

崔龙兴奋地举着啤酒顾不得喝：“是啊，我都做了这么多年销售了，人往高处走嘛，咱们的团队就可以越来越壮大了。”

周锐却摇摇头：“我倒是希望少管点地域，团队也小一些，只要你们的业绩起来了，我也可以休息一下了。我和黄静都喜欢旅游，希望每年都能出去旅游几次，然后去学学高尔夫，晚上可以玩玩魔兽。你们可能觉得我自从回北京之后，管的团队和区域都小了，是不是不高兴？其实只要业绩好，我是求之不得，怎么会不高兴，我只是担心业绩。你看，我的待遇又没有降，责任却少了不少，我是占了便宜呢。我反而害怕北京的业绩起来了，又将我调到西区或者华南，那我可就休息不成了。销售如战场，没有百战百胜的将军，像我这样总是被派到最节骨眼的地方，早晚都有惨败的那一天。虽说北京现在形势不错，但我们还远远没有完成任务，没到季度最后一刻，又有谁知道输赢的结果呢？我是知道进退的，希望好好休息一段时间，毕竟工作是为了生活。”

谢伊深有同感：“是啊，工作是为了生活。凭你百万的年薪，是应该好好享受生活了。”

方威第一次听到周锐说这样的话，心中仔细体会着，好像自己从来没有想过类似的问题，可能赵颖和经信银行的订单已经将大脑占满了。崔龙却不太听得进去，思路转回到空中小姐，在旁边好奇地问方威：“你对赵颖真这么认真啊？天涯何处无芳草嘛。”

方威摇摇头：“你一个粗人，说了你也不明白。”

崔龙也不生气，关心地问道：“经信银行的订单和赵颖，这两件事哪个机会大些啊？”

其它人听他们谈回到经信银行的订单，都立即安静下来等着方威的回答。方威想了一下，灌了一口啤酒继续说：“经信银行是前途莫测，但是我就像一头困兽，明知前面是明晃晃的屠刀，也要硬着头皮向前冲，看能不能冲出一条血路。赵颖昨天已经当面明确拒绝我了，而且我通过内线得知，她已经收了大款的订婚戒指了。”

大家听完才知道事情居然绝望到这个地步，不知该怎么安慰方威。周锐想起曾给他的建议，问道：“你了解赵颖的那个男朋友了吗？”

方威又闷头喝了口酒：“我通过内线知道她的男朋友叫刘国峰，在北京移动通信公司工作，清华毕业。”

周锐对刘国峰的身世十分好奇：“他在移动公司上班，那怎么会这么有钱？”

方威继续大口喝酒，酒精可以麻醉他的痛苦：“刘国峰出身豪门，无论人品和才华都挑不出任何缺陷。两个人马上就要一起去加拿大留学了，最致命的问题是时间啊。”

周锐按住方威的酒杯：“每个人都有缺陷，刘国峰也是这样。即使没有，你也可以创造出来。”

41.周五，深夜十二点二十分

方威宁可在卡拉 OK 包间里将自己灌得大醉，也不愿意一个人回到房间。大脑只要稍微有些空闲就会闪出赵颖的样子，伴随而来的是一种发自内心的痛。这样算不算失恋呢？方威觉得更像单相思。他虽然在赵颖面前表示永不放弃，但是她说得那么明确和坚决，不给自己一点机会，他也无计可施无能为力，只能选择逃避。大家今晚上一进包间都去抢麦克风，唯独方威取了自助餐，在角落里大口痛快地吃着。别人开始用餐的时候，方威夺过麦克风，从此霸占着，将满心的苦闷用歌声彻底发泄出来。直到大家实在忍受不了他的狼哭鬼叫，才

[键入文字]

将麦克风抢下来，方威就和崔龙打开啤酒，一瓶接一瓶地将自己灌倒。

其它人陆续回家了，只有崔龙和方威留到最后，崔龙因为高兴，方威是因为痛苦，但两人对酒精的渴望却是一样。两个人互相搀扶着走到街道上，天空中繁星点点，秋风一吹两人才清醒一些。招来出租车，两个人各自返回。

方威回到酒店，一进房间，习惯性地打开笔记本计算机连接网线，然后去卫生间冲澡。当热水倾泻的时候，方威全身的毛孔都在热水激起的蒸汽中舒展开来，全身也放松下来。正在这一刹那，方威突然清明起来，清楚地看到了眼前的唯一机会：[找到竞争对手的致命缺陷，然后发动致命一击](#)。当他想清楚这点之后，觉得自己突然从痛苦中解脱了出来：只要有希望，方威决不放弃。

当他披着浴巾出来的时候，看见 MSN 的对话框自动跳了出来，上面有一行字：“去了吗？”

方威忽然想起高尔夫球场的事情，自从周四见到赵颖之后，他心神不宁，将这件事忘得干干净净。

“没有去，为什么一定要去？你是谁呀？”方威在键盘上敲着。

“明天和后天一定要去。”这句话之后，对话框从屏幕上消失了。

“又跑了。”方威自言自语：“他到底是谁？什么目的呢？”

第七周对阵

42.周日，上午十点十五分

方威昨天忍着酒后的头痛爬起来，早早地来到锦湖高尔夫球场，一直呆到夕阳西沉，也没有发现刘丰的影子，他开始怀疑这是不是一场恶作剧。今天早上起来后犹豫了一下，还是被好奇心驱动，搭出租车沿着机场高速路向顺义方向的锦湖高尔夫球场而去。车子很快下了高速公路进入机场辅路，向前走就是赵颖所住的宾馆。想起赵颖，方威心头一紧，他尽量控制心思不要继续往这个方向滑去。他抬起头向窗外看去，两边的杨树已经不像上次来时那么郁郁葱葱，树叶从空中飘落，金黄色的树叶布满了小路。

出租车向左一拐驶进了一条绿荫小路，在绿色之中左绕右拐，视野忽然开阔，高尔夫球场的大门出现在眼前。方威下了车走进大门，觉得又回到了一个月前的北京，大片的绿地覆盖在缓坡之上，各种花草和植物被精心地设计在绿地的四周。

方威按照事先想好的计划走进停车场，里面的车并不多，都是一些豪华轿车。他一辆一辆看过去，脚步停留在一辆黑色的奥迪前。他已经从内线口中得知刘丰的坐驾是一辆黑色奥迪，平常有司机接送，到了周末则自己开回家。方威看了一眼奥迪的车牌号码，就是刘丰的那辆。方威心里涌出抓获猎物般兴奋的感觉，接着又被好奇心占据，因为在奥迪旁边还有一辆宝马 X5 越野车，两辆车停得很近，在空空荡荡的停车场里显得很显眼。方威向宝马车里望去，可以看到座位上盖着粉红色的坐垫，一只可爱的玩具狗被固定在前挡风玻璃上。谁会和刘丰在一起呢？方威望了一眼远处的球场，零落地有几个人在果岭上。

方威戴上棒球帽和墨镜转身向练习场走去，练习场大门的右侧是由沙发和吧台组成的小酒吧，左边是各种各样的高尔夫球具。方威穿过大堂，进入后面的练习场。服务生立即走上前来，方威摆摆手然后指指旁边的座椅，指了指手腕，示意时间有限暂时不打。

方威坐在椅子上向练习场看去，场中总共有二十多个练习位置，下面铺着绿色的地毯，摆放着整齐的洁白的小球，一些人挥着球杆正在练习。方威要了一杯饮料，将吸管插进去，
[键入文字]

然后仔细地分辨练习场上的每个人，一个熟悉的身影立即跃入方威的眼帘。刘丰穿着黑色的运动裤和白色的长袖 T 恤，两脚平分，正对地面上的白色小球，右手在下左手在上紧紧握着木杆，挥动小臂，测试着击球的位置，然后身体向右倾斜，缓慢带动手臂上扬。当球杆到达最高点，迅速地画出一个圆弧，击中白色的小球，小球在空中划着弧线向场地中飞去。

“好，200 尺。”一个女声吸引了方威的注意力，一位身着白色球衣系着淡紫色丝巾的漂亮女子放下手中的球杆，走到刘丰身边，握住他的手腕指导正确的握杆姿势，然后站在练习场中间挥动球杆，示范正确的腰部动作。

方威慌忙站起身来，落荒而逃，他已经认出来了，在刘丰身边的女子是惠康公司的销售总监骆伽。

43 周一，下午三点五十五分

建议书一改再改后又经逐字校对，早上才被送到印刷公司。当方威和肖芸看到这十六本厚厚的彩色印制的建议书的时候，时间已经接近十一点。肖芸挑出其中的八本留下，将剩下的八本装入小箱子交给方威。当方威抱着装着建议书的纸箱冲进经信银行大门，将它交给招标办公室的工作人员时，时钟已经指向三点五十五分，距离截止时间只有五分钟。工作人员在每本建议书上贴上封条并加盖公章，然后将一份文件交给方威。方威喘着气走下大楼，与在楼下等候的肖芸一起搭出租车回到公司，周锐和林佳玲已经在会议室里等待了。

“终于按时交了，而且还给了我们时间表。”方威打开手中的文件边看边说：“从明天开始，每个厂家半天介绍方案，我们的时间在周三上午九点整。”

“时间还不错。方案介绍越早越好，趁客户脑子里还没有太多内容的时候比较容易灌输。”周锐接着说：“我和佳玲分了工，我负责方案介绍，她负责介绍实施计划和服务体系。”

肖芸笑着说：“安排得真有点像打擂台，客户就是擂主，每个厂家轮流过招，只有一个厂家最后能赢。”

方威点点头又摇摇头说：“更像比武招亲，客户最后只选一个入洞房。TMD，要是赵颖也比武招亲就好了，现在太不公平了，我还没正式上阵呢就没戏了。”

周锐轻轻看了一眼方威，觉得他不应该在此时扯到赵颖身上，想想也就原谅了，方威能够重新迅速地回到这个订单上已经很不错了，让他断然忘掉赵颖是不现实的。周锐说道：“是像比武招亲，这次比武非常重要，在这以前大家都是暗中准备，现在终于要亮相了。通过第一次的方案介绍，客户将会得到第一手的直接印象，这个印象会影响客户的整个决策过程。我们在前期取得了很好的进展，但这毕竟是惠康的势力范围，我们必须在这次比武招亲中取得明显的优势，才有机会取胜。”

方威听到这里，终于将那个不安的消息讲了出来：“你们猜猜，我昨天在高尔夫球场遇到谁了？”

“你开始打高尔夫了吗？”周锐好奇地问。

方威没有理会他的问题说道：“我昨天去锦湖高尔夫球场遇到了刘丰。”

大家吃惊地看着方威，肖芸难以置信地说道：“你请刘行长去打高尔夫了？”

如果方威真的做到了这一点，这个订单就唾手可得了，会议室中的每个人都静悄悄地等待他的回答。方威说这句话的时候眼睛直勾勾地看着窗口，看着大风将枯黄的树叶扫落，口气缓慢地说道：“不是我陪他，我看到惠康的销售总监骆伽在教刘行长打高尔夫球。”

“什么？”这句话让所有的人都差点从椅子上跳起来。

方威隐瞒了 MSN 上的泡泡龙，含糊地说道：“我通过客户内部得到刘丰打高尔夫的消息之后在球场上亲眼所见。”

[键入文字]

林佳玲心中佩服方威神通广大，也知道这个消息对于己方极其不利。她看了周锐一眼，通过这段时间的合作，林佳玲越来越喜欢和他搭档，每次遇到问题，他都能找到解决方案，她此时也期望着周锐能找到应对方法。周锐锁着眉头想了很久站起来说：“毛泽东在得知林彪出逃以后，说了一句话，你们知道吗？”周锐看见大家都在摇头接着说：“天要下雨，娘要嫁人，随他去吧。我们管不了刘行长，也随他去吧。我们就像脱了弦的箭，一去不能回头了。不计输赢，硬着头皮向前冲吧。这次比武招亲更加重要，毕竟经信银行不是刘行长一个人的，参加投标的客户来自各个部门，只要我们打赢了民心，刘行长也不能独断专行。”

44.周三，上午十点整

崔行长带领项目小组的全体成员坐在会议室的四周，他礼貌地向林佳玲点点头，没有微笑也没有握手。林佳玲受到周围的严肃气氛的影响，没有显得过于熟悉，点点头坐下。

订单已经进入了经信银行采购流程的关键时刻。在今天以前，经信银行默默地进行可行性调研并规划采购方案，它像隐藏在水面下的冰山没人注意。一旦开始招标，这个项目就浮出了海面，吸引了行业内所有公司的注意力。这是今年银行系统最大的采购项目，每个关联的厂家一定千方百计地试图分得一杯羹。这些后来加入的厂家其实没有任何希望，由于错过了前面的阶段，他们就像陪绑的犯人，这个项目其实已经和他们没有什么关系了，但是他们不会是输得最惨的人，因为他们不用投入全部的兵力和资源。结局最惨的是那些最有希望的公司，他们将投入重兵正面搏杀，赢者全赢，输者全输。

今天早上，黄静将周锐的西服、衬衣和领带熨得整整齐齐。现在周锐穿着这套西服坐在会议桌旁，等待客户入座。周锐对经信银行进行了深入的研究，技术上他可能不如林佳玲，但是在了解客户方面，他觉得自己更胜一筹。周锐内心里也有兴趣与林佳玲比试一下，看谁更能征服客户。周锐向林佳玲看去，她坐在椅子上，也好奇地看着自己，碰到自己的目光后微微一笑。

周锐看见崔行长向自己示意开始，便站起来走到会议室前，目光轻轻地从每个人的身上扫过，涂主任正在与财务部总监常仪热烈地讨论着什么，看到周锐默默地站在那里，便停止了说话然后插插常仪。安静迅速地从周锐站着的位置扩散到整个会议室。这是周锐常用的对付嘈杂环境的技巧并屡试不爽，他只要静静地站在那里，就可以用目光将众人的注意力吸引到自己的身上，周围就会立即安静下来。周锐缓缓开口说道：“我在最近的新闻中看到一则消息，美国的花旗银行已经获准在中国开办人民币存款业务，并表示他们将专注于核心的大型国内商业客户。这些跨国金融巨鳄将从哪些客户开始呢？国内的银行系统能否抵挡住这些既有资金又有先进管理经验的跨国金融巨鳄的冲击呢？”

周锐出乎大家预料的这段话像一个钩子将每个人的注意力凌空抓紧。林佳玲朝周锐点点头，悄悄将大拇指向上伸出。

“感谢大家给捷科公司这个机会，来介绍我们的客户关系管理解决方案。在接下来的一个小时里，我将逐步介绍经信银行面临的问题和挑战，以及针对这些问题和挑战的解决方案，这将是与这些跨国银行竞争的利器。之后，我们公司的市场总监林佳玲女士将介绍实施计划和服务体系。”

周锐简单地介绍了主题和时间安排之后，又继续抓紧吸引客户的钩子：“经信银行面临的首要挑战是没有按照二八原则区分客户，对任何客户都采用同样的模式。百分之二十的核心商业客户做了百分之八十的业务贡献，也要像普通的个人客户一样来营业厅办理业务。国外竞争对手则招聘经验丰富的客户经理提供一对一的一站式上门服务，他们不用耗巨资建立营业厅，却将资金用于建立和维护客户关系。加上他们的先进的服务体系，这些核心客户将

[键入文字]

不可避免地流失到他们手中。”

周锐顿了一下，看见客户们都目不转睛地听着，接着说：“其次，我们的银行对新老客户一视同仁，对新老客户采取一样的营销和服务体系，更要命的是考核体系也一模一样。其实，对新客户应该注重吸纳业务收入，而对老客户应该注重经营利润。我们的竞争对手正利用优惠吸引新客户，再从老客户身上精耕细作产生利润用于新客户的扩张。我们现在在营销模式上完全处于被动防守的态势。”

周锐看到客户紧张地望着自己，知道已经成功地引发了客户内心深处最急迫的危机感。接着他语气一转，将话题引入捷科的解决方案：“应该怎么解决上面的问题呢？现在我来介绍捷科的客户关系管理解决方案。”

会议室的每个客户都被周锐的声音吸引着，林佳玲尽管亲自设计了方案也在聚精会神地听着，似乎有股魔力从周锐身上发出控制了会议室中的每个人。他简洁地介绍了整个方案，到了最后决定性的部分时从屏幕前回到会议室的中间，注视着每位客户，用缓慢而坚定的声音总结道：“刚才，我们已经完整地探讨了整个解决方案，在这个方案中，我们可以找到最重要的客户提供最佳的金融服务，也可以根据客户份额，在老客户方面积极防御，在新客户方面主动进攻，彻底改变以往消极防守的局面。采用这套方案，我们不但可以抵御这些国外银行的疯狂进攻，而且能够凭借和依托越来越强大的中国企业，跨出国门决胜境外。大家有信心吗？”

“有信心！”几位年轻的客户大声喊出，忽然意识到这是在招标现场听厂家介绍，这样的叫好似乎有失风度和公允。

这时周锐恰到好处地结束了自己的介绍：“好，我的时间就到这里，下面的内容是由林佳玲小姐介绍我们的实施计划和服务体系，谢谢大家。”周锐向项目小组的成员们深鞠一躬，客户的掌声响成一片。周锐将演示位置留给林佳玲，走向自己的座位。

林佳玲侧身从周锐身边走过，暗自佩服对方，他居然能够在这么严格和正式的招标中，使得客户叫起好来，这等于是对方案的认可。林佳玲心中被激起比试一下的欲望，虽然你很好，我也不一定就输给你。方威看着浅笑着站在周锐刚才位置的林佳玲，侧脸对身边的周锐轻声说：“她真厉害，不用说话仅凭笑容就能将客户搞定。”

林佳玲微笑着两手摊开做了一个欢迎的手势：“很高兴为大家介绍我们方案中的服务和支持体系。在开始之前，我想讲一个在台湾捷科工作时亲身经历的故事。那是在三四年前，我的同事接到银行客户的电话，得知系统产生告警，捷科必须按照合同提供两个小时内的上门服务，因此工程师匆匆驾车直奔客户那里。道路很拥挤，工程师用了一个半小时才赶到客户的附近，排队等待绿灯放行。绿灯一亮，汽车立即加速向前冲去，却将从侧面人行横道上穿行的一位老人家撞倒在地。工程师立即跳下车检查他的伤势，好在汽车刚启动速度并不快，老人家没有生命危险，只是臀部擦伤。工程师犹豫起来不知该怎么办。是先送老人去医院呢？还是先去客户那边？”

“当然先去医院了。”一位客户忍不住帮林佳玲回答。

“这位老人伤势并不严重，没有生命危险。可是银行的信息系统中每秒钟都有数以亿计的资金流动，一旦出现问题，后果十分严重。”林佳玲向客户解释着，客户们都知道银行资料的重要性，纷纷点头。

“因此工程师从街道上拦下出租车，将自己的名片放入老人口袋，搀扶他进出租车，然后毅然去银行处理故障。银行里的故障还真很严重，幸亏他及时赶到没有造成严重的损失。当他将银行的故障处理完毕回到事故现场的时候，发现交通警察正在拍照，他正好自投罗网被拘留起来。”

林佳玲顿了一下，发现客户都被她的故事所吸引，觉得是时机进入正题了：“大家知道吗？为什么我们的工程师在出了交通事故后，宁可承担肇事逃逸的危险，也要先去为客户提

[键入文字]

供服务呢？”

涂主任好奇地询问：“是不是和绩效考核挂钩啊？”

林佳玲笑着回答：“当然有关，每个工程师的表现都被纳入绩效考核体系。”看到涂主任得意地点头，她继续补充说，“这也与我们完善的服务和支持体系有关。现在为大家介绍我们为经信银行设计的服务和支持体系。”

“等等，那个工程师后来怎么样了？”常仪打断林佳玲的话问道。

林佳玲笑着说：“后来从老人的身上找到了他的名片，没有按照逃逸处理，所以仅仅对他处以罚款。”

“呃，明白了。你们的服务真有这么好？你接着说吧。”涂主任为那位工程师放下心来，迫不及待地想了解捷科的服务体系。

接近中午时分，会议终于结束了，方威带大家进入附近一家咖啡厅，几个人围在一起坐下。肖芸难掩脸上的喜悦：“完美表现！没有一个客户走神儿，听得特别认真。”

方威赞同地说：“对，我看见涂主任一直在点头。”

一位工程师被气氛感染，提出了这样一个让大家都感兴趣的问题：“今天谁表现好？佳玲还是周锐？”

方威对林佳玲佩服得五体投地：“当然是林佳玲，只要她站在前面轻轻一笑，客户肯定大脑一片空白全都晕了。客户们以后可能忘掉佳玲讲的内容，佳玲的形象和笑容以及那个故事一定牢牢地印刻在他们的脑海里了。坦白地说，我刚在上海认识你的时候，那时你刚到中国，还不服你呢，现在我是服了。”

林佳玲知道自己依赖的是演讲的技巧，而周锐依靠的是对客户的深入的了解，连忙摆手说道：“周锐对客户的需求研究透了，掌握了客户需求背后的燃眉之急。刚讲完经信面临的挑战的时候，我看见崔行长的眉毛也跟着皱起来了，周锐实实在在地将他的忧虑讲出来了。他在上海也和我说过类似的话，他一直为这件事担忧。整个过程，他一直身体挺得笔直地倾听，当周锐说依靠这个方案一定可以决战境外的时候，他的眉毛展开了，拳头挥了一下，虽然没有发出声音，但他一定在心里大声地喊出来了。所以啊，我觉得还是周锐比我好一些。”

周锐的心思已经转移到了其它方面，笑着听他们品头论足，等林佳玲说完立即抓紧时间问方威：“你下一步打算怎么办？”

方威还在回味周锐和林佳玲在上午会议中的表现，听到问题想了一下说道：“客户要连续五天听每个厂家的介绍一直到周六，周日休息一天，下周一开始内部议标。在这期间，我们只有等待了。”

周锐像又想起什么似的问道：“你们注意到了吗？有一位四十岁左右的客户，没有紧挨着会议桌的那位，他是谁啊？我好像没有见过。”

只有方威事先见过那人，他回答道：“他是银监会的吕传国，你们没去过银监会，所有没有见过他，我也只见过他一面。”

周锐不解地皱皱眉头：“整个项目不是完全由经信银行负责吗？为什么银监会会介入招投标呢？”

方威摇摇头：“我也不知道，等周一我去问一下。现在项目小组全都被封闭在酒店里了，不允许和厂家私下接触。”

45.周五，下午一点

陈明楷看着销售业绩的数位，心中阴晴不定。华南区和西区依然领先，虽然有新订单的进入，华东开始触底反弹，但并不足以拉近与前面的区域的距离，北京地区依然保持强劲的增长，开始领先华东地区逼近西区。魏岩看着自己的名字维持在黑框里面一言不发。

[键入文字]

由于华东地区的新订单以及北京的销售增长，使得陈明楷拉近了与目标的距离。陈明楷非常满意自己用人的决策：周锐果然开始将北京业务做起来了，只要华东地区的业绩恢复正常，这个季度就有望完成任务了，周锐要是能够像魏岩那样忠心耿耿就好了。销售总监们介绍行动计划的时候，陈明楷的大脑高速地转动着：华东地区的数字开始回升了，看样子激励措施有了效果，这说明什么呢？这只能说明这些订单本来是能够下的，只是被人为地压住了。到底发生了什么？这件事一直在刺激着陈明楷敏感的神经，他陷入了沉思。会议结束后，看着总监们离开会议室，陈明楷叫住魏岩说：你和我下周一起去趟上海，看看到底是怎么回事。

46.周五，下午二点十分

各个厂家的销售人员们都坐在休息室中互相聊着，不管认识不认识。钱世伟却焦急不安地在客户的会议室门前徘徊，他刚刚按照时间表的规定将建议书交到招标办公室。膀大腰圆、满脸横肉的唐勇走过来笑着拍着钱世伟的肩膀说，安静地等结果吧。钱世伟回头看了一下，几个月没有见面，他越来越像土匪了，不仅外表像而且口气也像。

两人是老相识了，钱世伟离开宏贯公司加入捷科的时候，“土匪”唐勇已经是公司赫赫有名的王牌销售。钱世伟像被土匪绑架一样被唐勇拉到楼道之间的拐弯处。“土匪”唐勇掏出两支烟，一人一支点着，深吸一口看着钱世伟问道：“在捷科混得怎么样？听说你们在搞经信银行那个大单？”

钱世伟感觉到他吐出的烟气缭绕在自己的鼻子尖下，心里琢磨他是不是在客户那里也这么放肆。他心不在焉地点头，心里还在想着招标的结果，这次采购是现场直接开标，当场有结果。钱世伟虽然关心经信银行那个大单的结果，却更关心眼前的这个订单。他现在已经下了不少小订单，对一个新人来讲已经相当不错了，但他仍不满意，憋口气一定要超过其它新人的纪录，眼前的招标至关重要。

“土匪”唐勇又拍了拍钱世伟的肩膀十分关心地说：“我劝你们就省省心吧，那个订单肯定是惠康的，你们就别惦记着了。眼前这个订单你也不用惦记了，我昨天还在跟处长一起腐败呢，他都跟我交底儿了。”

钱世伟听到他说到眼前的订单，立即反驳：“那可说不定吧？”

“土匪”唐勇轻蔑地笑着：“你小子在宏贯就不灵，到了捷科就行了？我已经在公司里立了军令状了，如果我丢了这个单子，就立马拜你为师。”

钱世伟推开他的胳膊，“土匪”唐勇在公司里自认为是老大，除了老板谁也不服，自己在宏贯的时候业绩一般，没少受他的奚落，没想到换了公司还被他挑衅。“土匪”唐勇正要继续数落钱世伟几句，突然听见招标小组的工作人员正招呼所有厂家的代表：“各个厂家代表请进会议室。”

“土匪”唐勇立即甩开钱世伟进入会议室，钱世伟忽然觉得他以前留给自己的高大威猛的形象已经全部消失，现在在自己面前的只是一个胖乎乎的土匪形象。

在会议室中间椭圆形的会议桌旁坐着参加招标的客户和专家评委，厂家的销售人员和工程师们进来后坐在外圈的椅子上，立即将会议室挤得满满当当。钱世伟坐下后只能伸着脖子，看见坐在会议室中间的副校长正在发言介绍招标的规则。钱世伟脖子发酸，正要收回来休息的时候，却听见副校长开始宣读各个厂家的评分情况，他的脖子又不得不继续保持着那个很不舒服的伸出状态，可是校长还在喋喋不休地介绍着分数的组成以及打分的原则。他抽空看了一眼不远处紧张地伸着脖子的“土匪”唐勇。校长终于开始宣布结果了，钱世伟听到技术分的得分就放下心来，却看到“土匪”唐勇的眉头拧在了一起，他似乎感觉到了自己的目光，也向这边扫来，钱世伟自信地向唐勇微笑着，对方的眼睛疑惑地眨了一下，目光又迅速闪开

[键入文字]

了，看得出来他心里已经虚了。当价格分公布的时候，钱世伟在心里将分数一相加，就知道自己赢定了。工程师立即上来祝贺钱世伟破了新员工首个季度赢下订单的纪录。

钱世伟没有注意到校长接下去在说什么，而是弯腰轻轻地挪到唐勇身边，俯身在他的耳边轻轻说：“你输了，土匪。”正当唐勇转过惊讶而又难看的脸的刹那，钱世伟听到：“请捷科公司准备合同，下周参加商务谈判。”

47.周五，下午四点十分

听完钱世伟讲述唐勇输了订单惊讶又痛苦的表情，团队的所有人都大笑起来。钱世伟兴奋地说：“今天真爽，那个土匪当时的表情真的就像快被镇压了。他在公司也立了军令状了，这回他死得很难看。”

周锐受到钱世伟的影响，高兴地说：“今天也要庆祝一下，这是我最愿意干的事情了。上周崔龙第一个完成了任务，现在钱世伟也破了新人的纪录。”

钱世伟举起手说：“今天我请客。我首先得感谢周锐，你的摧龙六式真管用，我就是一招一式打下来的，轻轻松松就将这个土匪干掉了。”

周锐拍拍钱世伟的肩膀说：“摧龙六式只是基本功，打土匪还可以，要是遇见正规军就不够了，我以后再传你些内功心法。”

钱世伟却不太相信：“你上次说有内功，我以为你在开玩笑，到底真的假的？内功不是武侠小说中的东西吗？现实中也有？”

周锐一本正经地说：“当然有内功，而且比武侠小说中的内功更有用，这个内功决定一个人一辈子是否成功。托尔斯泰说过一句话，我记不太清楚了，好像是：不幸的家庭各有不幸，幸福的家庭却是相像的。人也一样，失败的人各有原因，但是成功的人士却在很多地方是一样的，将这些因素找出来，养成习惯，就是内功。只要你能练成此功，如果用于销售，必将成为一个终极杀手；如果用来带领团队，你的团队将战无不胜；如果你用来培养孩子，你的孩子肯定会震古烁今。”

崔龙却不相信地说：“这怎么有点像《葵花宝典》呢？岳不群得到葵花宝典的时候，也是这样说的。”

周锐笑呵呵地说：“你放心，我不会让你挥刀自宫的。”

钱世伟好奇地说：“那你今天就说吧。”

周锐摇摇头：“这不是说的，是要练的，而且不是一天两天能够练成的，等过了这段时间，咱们慢慢说。”

钱世伟认真地说：“这个季度结束之后，你给我们好好说说。还有一件重要的事情，下周就要谈判了，该怎么谈呢？周锐你有时间陪我一起去吗？”

周锐冷静地说：“你自己去，你能从头到尾自己搞定这个订单。”

钱世伟一想到和那些处长及专家们谈判，心里就七上八下的，请求说：“那你教教我怎么谈吧。”

周锐笑着说：“咱们上回说到哪里了？”

崔龙特别喜欢摧龙六式这个名字，立即回答：“咱们已经讲到摧龙六式中的第四步了，呈现价值和竞争分析。”

周锐点头：“咱们今天就说第五式赢取承诺。我讲个故事吧。有一位家庭主妇在菜市场买了一个橘子回家，两个女儿都抢着要这个橘子，应该怎么办呢？”

崔龙立即答道：“一刀两半。”

周锐笑着问：“是吗？你们觉得呢？”

[键入文字]

看见大家都想不出其它的方法，周锐点点头：“家庭主妇也是这么做的，一个女儿一半，两个女儿拿着自己分到的橘子回自己的房间了。过了一会儿，这位主妇去小女儿的房间，发现女儿已经吃了橘子，躺在床上睡着了，橘子皮被扔在垃圾桶里。母亲轻轻离开房间，又进了大女儿的房间，却发现大女儿躺在床上做面膜，橘子肉被剥出来放在桌子上，橘子皮已经被榨成糊状当做面膜了。”

周锐说完之后看着大家，谢伊恍然大悟：“应该将橘子皮给大女儿，将橘子肉给小女儿。”

周锐称赞谢伊：“没错，**其实谈判就是双方妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。在销售谈判中，价格是核心的要素，因此价格是妥协和交换的核心。可是什么决定价格呢？**”

肖芸举起手中的矿泉水说：“当然是产品决定价格了，例如这瓶水，它的品牌、容量和包装决定价格。”

周锐也举起一瓶水反问肖芸：“如果用产品决定价格的心态去谈判就难以取得好的结果。真的是产品决定价格吗？如果产品决定价格，你看这杯水，五元钱你买吗？”

看到肖芸摇头，周锐问：“你多少钱买？”

肖芸伸出一个手指说道：“一元。”

周锐笑着说：“我怎么让这瓶水增值呢？”他不慌不忙打开瓶盖喝了一口说道：“现在这瓶水五百元，你买吗？”

谢伊脸上露出奇怪的表情，伸出手在周锐眼前晃了一下说：“你疯了吗？”

周锐直瞪瞪地看着她：“你确定不买？”

肖芸和谢伊互相看了一眼，然后肯定地说：“肯定不买。”

周锐咧嘴笑起来：“如果你在沙漠里，三天三夜没有喝一口水，这是唯一的一杯水，五百元你买吗？”

崔龙在旁边大声说：“当然买。”

周锐继续笑着问肖芸：“什么决定价格，是产品吗？”

谢伊的思路已经跳出买矿泉水的游戏，思考着说：“**需求。**”

周锐端起咖啡饮了一大口后说：“没错。**决定谈判最终价格的是客户的需求。在谈判中无非是谈价格、服务、付款条件和到货时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，你就可以得到满意的价格了。钱世伟，你过来，你掌握以下五个步骤就行了……**”

48.周五，晚上七点三十分

方威周末从来都是不到深夜不回酒店的，但他今天吃完晚饭就回到房间，打开计算机并连接网络等待泡泡龙的出现。他已经是连续几天都这样了，但对方一直没有再次出现过。自从他见到刘丰和骆伽在一起，他再也不敢像以前那样对这个订单抱那么大的希望，他觉得眼前悬着一把利剑，随时都可能迎头斩下。

计算机上泡泡龙突然变成彩色的，意味着对方上线了。方威立即打开窗口键入：你好。对方的文字也立即跳了出来：听说你们在招标时表现不错啊。

方威最关心的还是刘丰和骆伽的事情：“还行吧。你知道我周六在锦湖高尔夫球场遇到谁了？”

对方的回答很快出现在窗口：“除了刘丰还有一个女的，是吗？”

没想到对方居然洞悉一切，方威在屏幕上键入：“是的。”

泡泡龙的文字立即显示出来：“你知道那个女的是谁吗？”

[键入文字]

方威不知道对方是在考自己还是真的不知道，但他已经被对方通天的本领震慑住了，老老实实不假思索地敲入：“惠康公司的北方区销售总监骆伽。”

对方的图标瞬间消失在屏幕上，留下方威呆呆地看着屏幕。

第八周内乱

49.周日，深夜十一点三十分

赵颖接受了国峰的戒指，就将自己的一生与他连在了一起。国峰却沉浸在兴奋之中，掰着手指头计算着日期，两人应该在明年一月份出国，那么婚礼就应该越早越好。经过千挑万选，结婚的日期定在十二月底，离现在只有四五周的时间了。国峰每次想到这里，心里就乐开了花。对于结婚的手续和排场，父母比他更操心，要好好操办一下宝贝儿子的终身大事。赵颖发现自己已经被裹挟进一股洪流，将自己卷到了难以预期的未来。赵颖不得不加紧处理各个方面的事情，辞职、告别朋友。离职日期定在这个周末，接着赵颖就要先回重庆在家里小住一段时间，然后会同国峰将父母接到北京。

随着十二月份的临近，赵颖的告别活动已经进入高潮，今天是和同事的一次聚会，参加的都是最好的朋友。空中小姐们外出时不允许穿制服，即使这样，四个美女一起出现在钱柜大堂时，还是让人眼前一亮。作为空中小姐，赵颖明天将要飞行最后一次航班，想到就要告别几年来的生活，赵颖心里各种滋味都掺杂在一起。在同事中，赵颖最感激的是刚入职时带自己飞行的师傅，航空公司为了帮助新的乘务员尽快适应工作，在实习期内安排资历较深的乘务员指导她们工作。赵颖的师傅比她大不了几岁，在飞机上对她要求很严，但平时很关心她，只要是飞行间隙就带着赵颖逛北京的秀水街和上海的淮海路，或者到广州的茶餐厅吃饭。几个月前，赵颖也当上了师傅，徒弟比自己刚入职时还年轻，很听赵颖的话，总是像个跟班一样粘在赵颖后面。除了师傅和徒弟，另外一个参加聚会的是同样来自重庆的何玲，她的航空学校同班同学，同一批加入航空公司并经常飞一个机组，有时甚至住在一个宿舍。四个最好的朋友约了很长时间，直到赵颖特意调了航班，才终于聚齐了。

酒足饭饱之后，大家抢过麦克风为赵颖点唱祝福的歌。赵颖想到将要开始的加拿大的学习和生活，心里就涌起空荡荡的感觉。话题很快又转到以前一起工作的事，想到以后天各一方，她的眼泪开始在眼眶里转悠；听到何玲唱的伤感的歌，泪水刷刷地顺着脸庞就流了下来。师傅拉着赵颖的手想劝劝，发现自己的泪水也控制不住地淌下来。四个人搂抱在一起，对着何玲手中的麦克风，用哭音唱着，眼泪都抹到了一起。

痛快地发泄之后，四个人离开包间结账准备返回宿舍。十一月底的北京气温虽然还在零度以上，但是大风吹来的阵阵寒意还是让四个人的身体不由自主地缩成一团，她们急忙跨过台阶向大门口的出租车跑去。赵颖突然僵立在台阶中间，脸部的表情似乎被冻住了，她感应到了两个熟悉的身影。自己左侧大门边的一定是国峰，他来接自己了，车一定是在停车场，他在寒冷的夜晚里等了多久呢？右侧大门边的一定是方威，他肯定是搭出租车来的，脸几乎都埋在竖起的皮夹克领子里。他们两人并不认识，因此分别在大门口的两侧等同一个人。这样的情景远远超出了赵颖的想象，她僵立在两人之间，不知道该转向谁，先面对谁。赵颖听到师傅和徒弟在向国峰打招呼，而何玲却向方威打招呼，她心里疑惑：何玲怎么认识方威的啊？

方威已经将何玲发展成内线，从她嘴里知道聚会的事情，他立即就决定来见赵颖一面，将自己最后的决定告诉她。方威来到大门口时，看见一侧已经有个跟自己年龄相仿的小伙子

[键入文字]

在门口踱步，就站在另一边等着。国峰来的比方威更早，他知道赵颖和朋友告别，知道是什么人参加后，他就决定留在家里不掺和进来，不去打扰几个女孩子的世界。他看到外面的风越来越大，担心赵颖穿得过于单薄，还是忍不住驱车从三十公里以外的别墅区开到市区。即使到了门口，国峰也不想进去影响四个人的聚会，只是在门口等待着。国峰也注意到了方威，一个高大挺拔的男人，两人甚至互相点点头，心照不宣地笑了一下，知道对方也像自己一样在等待心上人。

看到赵颖迎着风冲出来突然僵立在门口，像童话故事中突然变成石像的少女，两人十分意外，揉揉眼睛，好像四周没有魔法存在，就同时向赵颖走去。两人越走越近，方才意识到对方的存在，立即停住脚步僵在原地。

赵颖的徒弟最后离开包间，落后赵颖几米，这时正冲出大门，没想到赵颖突然停住，一下就撞在了赵颖身上。

赵颖被她撞得向前走了几步才明白眼下发生的事情，下定决心向国峰走去，主动拉着他的手走到方威的面前，介绍他们认识。国峰疑惑地看着赵颖，她从来没有提过方威这个人，对方突然出现在这里，用意自然很清楚。国峰主动伸出手来，方威也伸手响应，两人的手握在一起。

“方威，你怎么在这里？”赵颖不用问国峰来这里的原因，他一定是担心自己来接自己回宿舍，这已经成了习惯。

“我想，嗯，我来看看你。”方威本想见到赵颖就将自己的决定说出来，但是现在国峰在，他不知该如何对答。

“你怎么知道我在这里呢？”赵颖接着问。

方威不想出卖自己的内线，这是方威一贯的原则，因此沉默不语。赵颖回头看看在旁边照顾徒弟的何玲，对方伸出舌头做个鬼脸算是招供了。

“我有话要和你谈。”方威希望能有单独相处的时间。

“你在这里说吧。”赵颖紧紧靠在国峰身边，感受着对方的体温。

“你去和他单独谈吧，我在车里等。”国峰虽然不明白赵颖和方威之间的关系，但也可以猜个大概。

“不，你在这里。方威，你说吧。”赵颖更紧地拉住国峰的手，她不想在国峰心中留下任何疑团，这很可能会给两人的未来生活带来阴影。

看着赵颖贴在国峰身边长发在空中飘舞，方威想了一下说道：“好，那我就直说，我以前以销售产品为生，毫不留情地去击败每个拦在面前的竞争对手，可以说是五天杀一单，千里不留行。但是自从我在飞机上遇到你之后，我的人生突然变了，这些输赢游戏完全没有意义，我只想和你在一起。”

赵颖觉得很奇怪，国峰也经常说这样的话，两个人的语气也差不多，难道我真有这样的魔力让男人放弃事业甚至一切？赵颖不知道该如何回答。方威却越说越激动，大声向赵颖宣誓：“不管你有没有男朋友，有没有结婚，甚至有没有孩子，哪怕你七老八十，我都永不放弃。”

赵颖没有想到方威会当着国峰的面说出这样的话，浑身发凉，更加贴紧国峰的身体。国峰感觉到了赵颖的颤抖，用右手将她搂在怀里，左手伸出来指向方威，看着方威的双眼一字一句地说：“我认识赵颖三年多了，面对过数不清的对手，不比你销售时的竞争对手少。”国峰拉着赵颖冰凉的手，感到一个坚硬的凸起刺着自己的手指，应该是自己送的订婚戒指，她每天都戴在手指上证明着对自己的承诺。国峰吸了一口冰冷的空气大声说：“来吧，我不怕，你必输。”

50.周一，上午十点十分

按照招标的规定，必须结束评标才能结束封闭，因此项目小组并没有离开宾馆。没有成家的年轻人喜欢宾馆的生活，但是有家有室的领导们早就开始盼望回家睡在自己的床上。今天终于到了招标的最后环节，每个人陈述评估意见之后，在打分表格上给每个厂家打分。陈刚坐在会议室中回味着捷科公司的方案介绍中周锐和林佳玲的言谈举止，通过这次方案陈述，捷科已经扭转了局面。在这之前，陈刚由于与肖芸的同学关系，帮了她不少忙，透露了一些情报，但是如果旗帜鲜明地支持捷科，心中底气确实不足，其它人就更难以支持捷科。这次方案交流是一次真正的面对面的较量，厂家的实力都尽显无遗。按照招投标的规则，只要愿意购买标书并达到最基本的资信条件，经信银行是来者不拒，这就让这次招标显得鱼龙混杂，有少数不自量力的厂家的表演活像闹剧，遇到这样的情况，陈刚就跑到会场外去放松放松。但是这毕竟是全国范围的大型招投标，业界国际顶尖的公司也纷纷现身，他们的表现一点儿也不辱没他们的名声。其中确有几家公司的方案让评标小组满意，但是能够让他们感到惊喜的就只有捷科一家。捷科介绍结束之后，崔行长显得格外振奋，像是找到宝贝一样捧着捷科的建议书仔细研究，陈刚注意到那本建议书在他手中已经破烂不堪，其它公司的建议书却依然崭新。涂主任更加喜欢捷科的方案，他们每天在一个办公室里相处，深知他的态度。在这之前，陈刚对捷科并没有抱太大的希望，但是很明显在这次关键的交锋之后，捷科已经脱颖而出了。按照招投标的流程和规定，技术分和价格分相加后，得分最高的公司就自动成为招投标的赢家，向行长汇报之后就可以宣布招标结果了。捷科肯定在技术方面取得了明显的优势，唯一让陈刚担心的就是价格了，但是他还是好奇地听着各个部门的表态。

首先发言的是代表市场发展部门的总监肖晓阳，他们是系统的最终使用部门，影响力很大，他慢吞吞地说道：“通过五天的介绍，我觉得这些厂家都作了充分的准备，但水平差异较大。在技术上，我认为惠康和捷科的优势较为明显，其次宏贯的经验也很丰富。”

陈刚听不出来他的态度，表面看来是中立，但是却将惠康放在前面，不是好兆头。接着又听到财务总监常仪的发言：“我是财务出身负责采购的预算，我最关心的是价格。但是五天听下来，我对捷科的方案印象深刻，他们说到点子上了。以前我们靠国家政策的扶持总能旱涝保收，但是一旦金融市场放开了，就是我们银行生死存亡的关头了，而且他们也实实在在找到了我们的问题，因此我相信他们能将银行系统固有的症结找出来，通过信息系统妥善地解决这些问题。惠康也是世界级公司，和我们有长时间的合作，应该对我们的业务更了解，但是我觉得他们似乎对这个项目准备不充分，总是介绍他们产品的功能特点，说句实在话，我关心业务，不关心他们卖什么产品，而且对计算机我也不懂。”

陈刚听得出来，常仪是支持捷科的，自己和涂主任的两票加上财务的两票，捷科已经有四票了。涂主任看财务和市场发展部都讲完了便站起来说：“我同意老常的观点，信息系统必须服从业务需要，在这点上捷科优势明显。另外那位叫林佳玲的服务总监介绍的服务体系，我信得过。方案即使再先进，服务却很不稳定，系统总是瘫痪，再先进的系统也没有用。我们还专门对整个方案进行了全方位的研究和比较，无论功能、未来的扩充性还是系统可靠性和稳定性，我都认为捷科和惠康是最优的选择，其中又以捷科表现比较突出。”

崔国瑞待涂主任坐下后说：“好，我们现在以部门为单位在评估表上打分，然后算出平均分，形成最终的技术分。大家可以按照部门分组讨论，然后将最终的结果填入这个表格，技术分满分七十分。”他指了指会议室中间墙壁上的表格，最左侧第一列是名次，从上到下分别已经写入了一至十代表厂家的名次，右侧一列最上端写着厂家，下面空着，再右边两列分别是技术分和价格分，也都空着。项目小组的成员分成三个小组，以组为单位坐在一起讨论着每个厂家的方案，并在评估表中写入分数。约莫半个小时之后，三份表格都交到了崔国

瑞的手中，他看了一眼后站起来走到墙上的评估表前，从下到上地开始填写。

陈刚的心跳加速了，第十名只得了二十五分，距离技术分的七十分满分相去极大，大家联想到这家公司在方案介绍中的搞笑表现，这样的厂家居然也敢来投标，大家嘻嘻哈哈数落了这个厂家一顿。排名靠后的五个厂家的分数被读了出来，分数也上升到了四十三分。

“第五名宏贯系统工程公司，四十五分；第四名昂天软件公司，四十八分；第三名，联拓系统集成有限公司，五十二分。”崔国瑞看了看会议室，每个组并不知道其它组的打分情况，因此每个人都坐得笔直，认真地看着墙上的大表。

“第二名，中国惠康有限公司，六十二分。”崔国瑞着重强调了供货商的名字，等到会议室中鸦雀无声才缓慢地说出：“第一名，捷科科技（中国）有限公司，六十八分。”

陈刚终于吐出了一口气，两只手拍在一起，劈啪两声回响在会议室中，这个声音立即传染给其它与会人员，开始零散后越来越强烈的掌声在会议室中回荡着。陈刚一转身，看到有一个人并没有跟着鼓掌，而是面无表情地坐在椅子上，这个人就是肖晓阳。大家的注意力现在被集中到厂家的报价包上，它一直被密封着静悄悄地躺在会议桌上。崔国瑞拿起价格包检查了一些印章封口，并示意给会议室的每个人，表明这是完整并且没有被动过手脚的。然后拿起剪刀，从开口处打开交给旁边公证处的工作人员，请他们计算价格分。崔国瑞转身向大家宣布：“在计算价格期间，大家可以休息三十分钟。喝口茶吃点点心。”

陈刚站起来走到会议室外的休息间，抓起一杯咖啡拿着点心找到涂主任，和他心不在焉地聊着，心里却在担心价格。在这次招标中，价格分的计算方式是算出所有厂家的平均分作为基准，根据每个厂家的报价与这个基准价格的差异计算每个厂家的价格分。如果惠康放出一个超低价，还是有机会反败为胜，这是陈刚最担忧的地方。不到三十分钟，工作人员就算出了价格，项目小组成员自动地回到会议桌前。价格分与技术分之间有明显的规律，技术分越低，价格分就越高。捷科的价格是现在报出价格的厂家中最高的一家，因此只得了十七分的价格分，陈刚立即开始担心起来。捷科的技术分只比惠康多出六分，惠康只要杀出低价，得到二十分以上，捷科就完蛋了。价格分被一一报出，陈刚心跳得越来越快，他注意到每个人都像他一样竖着耳朵听着。工作人员最后读出惠康的价格：“惠康，价格分，十分。”

陈刚彻底放下心来，惠康的价格高得让人吃惊，无论在技术上和价格上都彻底地输给了捷科。他注意到来自台湾的宏贯系统公司报出了全场最优惠的价格，反超技术分靠前的几家公司，成为第三名。他又一次带头鼓起来掌，专案组中年长者也跟着附和着。掌声一方面表示庆祝产生招标的结果，另外可能是由于终于结束了这漫长的评标，他们可以回家睡觉了。崔行长让工作人员将墙上的白纸揭下来，表示招标工作告一段落，工作人员拿了一大包被按照招标规定收缴的项目小组成员的手机，逐一发给每个人。陈刚低头一看，手机上显示了几十个未接来电，打开一看，电话大多来自肖芸。他回到房间收拾提包，一溜烟地上了出租车。在回家的路上，肖芸的电话铃声又一次响起来。

陈刚接了电话对着听筒说：“喂，肖芸，你好。”

“解除封闭了？”肖芸知道手机上缴的事情，还是不断打电话试探，她急于知道结果。

陈刚简短回答：“刚结束。”

肖芸焦急地问道：“有结果了吗？”

陈刚故意慢慢说道：“有了。”

肖芸急切地问：“我们怎么样？”

陈刚继续卖着关子：“现在还不能说，这周五公布。”

肖芸知道他们有纪律，只好说道：“还那么久啊，我已经好几天都睡不着了，你们不是解除封闭了吗？还保密吗？”

陈刚必须遵守招标规则不能将任何具体的数据透露给厂家，因此暗示肖芸：“不要着急，等着好消息吧。”

“见面聊聊吧，中午一起吃饭？”肖芸还是不想放弃。

虽然已经解除封闭可以与厂家见面，但是按照纪律关于招标的结果一定要守口如瓶，陈刚犹豫地说道：“可以见面，但是不能谈招标的结果。”

肖芸连忙应承：“行，行，行，你不说任何规定不能说的东西。你一句话不说都行。我去你那儿吧？”

陈刚立即拒绝道：“别来我这里，我去你那儿。”他挂了电话转头向司机说道：“去嘉里中心。”

51.周一，中午十二点三十五分

肖芸焦急地在嘉里中心一层的日本料理的包间中等着陈刚，急于得到第一手的消息。这个消息不仅对自己意义重大，整个中国公司和亚太地区都在等待这个关键的时刻。她知道陈刚不让自己去经信银行的原因，他虽然解除了封闭，理论上可以与厂家接触，但在这敏感的时刻，不必要的接触都可能带来意想不到的后果。

陈刚熟悉的身影进入了肖芸的视线，她站起来请对方坐下，给陈刚倒了一杯大麦茶，看着他喝完就急切地问道：“结果怎么样？”

陈刚摇摇头：“具体分数不能讲，但是你就放心吧。”

肖芸吃了定心丸，却还很担心地问：“惠康呢？他们跟我们比呢？”

陈刚小心翼翼地挑选措辞：“也不错。”

肖芸着急起来：“你到底说什么呢？他们也不错，又让我放心，我能放心吗？”

陈刚与肖芸从不客套，直接说道：“我跟你说了不能说结果，我让你放心，你自己琢磨吧。”

肖芸立即求饶般说：“好好好，不说结果，说过程总成吧？我们表现怎么样？”

陈刚又喝了一口茶水，眼中闪现出回忆的神情：“你们全靠这次方案介绍了，如果你们赢就赢在这里，如果惠康输，也就输在这里了。”

肖芸不想让陈刚停下来，连忙问道：“为什么这么说呢？”

陈刚为肖芸解释道：“这次我们银行严格按照招标程序进行采购以确保招标过程的公正和公平，无论你关系怎么样或者以前做了什么，都跟这次采购无关。招标结果就是技术分和价格分的累加，其中最重要的就是占七十分的技术分。我们的领导没功夫去仔细研究你们厂家的建议书，厂家介绍就成为重中之重，方案介绍的好坏就直接决定了技术分。”

肖芸立即补充道：“就像比武招亲，是吧？”

陈刚听到这个词愣了一下，笑着承认：“还确实挺像，项目小组的全体成员都在场，好就是好，坏就是坏，清清楚楚。”

肖芸看陈刚说到了关键的地方，就引着他继续说：“那到底谁好谁坏呢？”

陈刚却不上圈套：“又问我招标结果不是？说好不能说的。但是你们的表现，这个。”他不想说出来，却将大拇指向上伸了出来，然后将大拇指收回将小指向下：“其它的公司跟你们比，这个。”

肖芸领会了陈刚的意思，心中兴奋起来：“那下一步呢？”

陈刚小声地在肖芸耳边说道：“向行长汇报，确定谈判日期。”

肖芸也轻轻地问：“会有变化吗？”

陈刚摇摇头：“招标结果都记录在案，除非废了你们的标，否则不能变。可是你们的标书没有明显缺陷啊，废标不大可能。”

肖芸放下心来，想起了方威要她了解的疑问：“对了，银监会怎么有人参加这次投标

[键入文字]

呢？”

陈刚琢磨了一下说道：“我也不知道啊，他好像只旁听了惠康和你们的招标，其它厂家的都没有听。”

52.周一，深夜十一点十五分

为了泡泡龙，方威养成了下班就回酒店的习惯，进门的第一件事就是启动计算机上网。方案交流之后客户被封闭起来，他联系不上客户，每天坐立不安，中午从肖芸那里得到了非常有利的消息，确定己方在招标中得分第一，这是他日夜盼望的消息，他却高兴不起来。按照招标程序，汇报之后就公布招标结果，这个项目就是板上钉钉的事了，方威却知道绝不会那么简单，他觉得在前进的路上必然有一颗定时炸弹，他完全不知道这个炸弹在什么时候、用什么形式爆炸，更不知道会不会被炸得尸骨无存。

方威躺在床上不着边际地想着，MSN 叮咚的声音刺激得他忽地坐起来，果然看见泡泡龙已经弹出了对话框：“恭喜，恭喜。”

“恭喜什么？”方威等不及坐下就在键盘上敲着。

对方的文字倏地闪现在屏幕上：“招标的消息啊。”

方威心中不确定对方的身份，因此不打算暴露自己的内线：“什么消息啊？”

一行字跳了出来：“别装糊涂，你们销售能力这么强，能没有得到招标的消息吗？”

“知道了。”方威不知为什么不敢在泡泡龙面前说谎。

对方突然将话题扯开：“刘丰在一个月前去了美国。”

“我知道。”方威心想这个消息没有把我吓住。

“你知道他然后去哪里了吗？”对方继续在对话框里追问。

“哪里？”

“加拿大，而且骆伽也在那时去了加拿大。”

“为什么？”方威看到加拿大觉得很熟悉，赵颖不是要去那里读书吗？这两件事有关系吗？

泡泡龙的文字跳了出来：“他儿子将要去加拿大读书。”

这行字让方威惊讶得嘴巴都合不上了，难道刘丰就是赵颖男朋友的父亲？那个开宝马接走赵颖的公子哥也姓刘。方威跑到窗边打开小窗户，让冷风将自己吹醒。方威看到路上的行人和自行车被大风吹得东倒西歪落荒而逃的画面，似乎是一幅幻觉。方威回到计算机旁边，泡泡龙已经连续问了几次：还在吗？

“他的儿子叫刘国峰，女朋友赵颖是个空中小姐，生日是十月十日，身高一米七二，体重四十八公斤，重庆人，他们两人一起去加拿大。”方威清醒过来在屏幕上敲着。

“什么？什么？真的假的？”对方一串文字跳了出来。

自从在网上认识这个神秘的泡泡龙以来，方威总是被笼罩在对方的魔力之下，对方无所不知，无所不晓。此时方威却反客为主：“刘国峰开一辆宝马轿车，和赵颖两人在十月十四日同一天拿到加拿大签证。”

方威不知道泡泡龙长的什么样，是男是女都不知道，他已经将对方想成一个可爱的小龙的形状，他已经能够想象泡泡龙在网络那边吃惊地满地打滚的样子。他继续将自己得到的关于赵颖和刘国峰的信息拼命地通过对话框敲出，对如何得到这些数据却守口如瓶，方威知道泡泡龙在计算机旁边一定被这些信息所震惊。方威觉得自己此刻与他对换了角色，他以前是万能的上帝，现在，方威一脚将泡泡龙踹下了神坛。

方威再也不管计算机上不停跳出的对话框，冲进洗手间，脱下衣服打开淋浴，让热水像[键入文字]

瀑布一样倾泻下来。自从在网络上与泡泡龙认识以来，方威就觉得对方神通广大，自己总是处于绝对的被动，现在方威终于掌握了两人之间的主动。泡泡龙似乎对刘丰了如指掌，而且充满兴趣。方威直觉他会对接信银行的订单有直接的影响，对于可能影响订单的任何线索，方威都不会轻易放过。但是除非泡泡龙亮出身份，方威不打算提供任何的信息。

53.周二，上午十点十分

崔国瑞拿着报告忐忑不安地坐在刘丰的会客室中，刘丰看到这样的结果会有什么反应呢？他不知道刘丰支持惠康的原因，却明显感到刘丰对惠康的偏爱。在刘丰刚当上行长的时候，崔国瑞向他汇报工作是在公司公用的会议室，现在刘丰渐渐地将自己的会客室当做了汇报工作的场所。除了崔国瑞，会议室中还坐着所有的项目小组的成员，大家看着通往刘丰办公室的大门，等待他的出现。

刘丰没有让大家等很久，门一开他走了出来，在会议桌的一边坐定后，开口说：“大家辛苦了，周末也没有休息，我听说大家白天和厂家交流，晚上都要开会讨论，尤其是老同志有家都不能回，谢谢大家。”

“这是工作，应该的。”崔国瑞代表大家表态。

“进展怎么样？”刘丰给崔国瑞一个很大的回答空间。

“在周二到周六已经与所有的十个厂家进行了交流，晚上开会讨论和评估，现在结果已经初步出来了。”崔国瑞抬头看了一眼刘丰，对方没有任何反应，就接着说：“前三名分别是捷科、惠康和宏贯。捷科科技的分数八十五分，惠康公司分数七十二分，宏贯系统七十分。”

“你们是怎么评的？”刘丰还是不动声色地问。

“技术分共计七十分，价格分共计三十分，合计一百分。捷科的技术分得了六十八分，价格分是十七分；惠康的技术分是六十二分，价格分只有十分；宏贯的技术分是四十五分，价格分是二十五分。”崔国瑞念着手中的报告。

“下一步的计划呢？”刘丰依然没有发表意见，而是继续询问。

“我们先向您汇报，然后准备宣布结果。”崔国瑞讲出了实际想法，这也是正常的招标流程。

“接着呢？”

“接着就应该签订合同，开始实施了吧。”

“与各个省行的接口工程呢？”刘丰看似无意地问道。

“这应该在骨干系统开通之后才开始实施的。”崔国瑞很奇怪刘丰为什么会提到计划中的第二期项目。

“你们有把握吗？这个项目对我们未来的发展意义重大啊。”刘丰开始反击了。

“根据对建议书的研究，捷科是最佳的选择，也是风险最低的选择。”崔国瑞回答。

“你们觉得呢？你们都觉得捷科是最佳的选择吗？”刘丰环顾了一下会议室，他要每个人的底儿摸清楚，对症下药。刘丰的目光落在信息中心的涂主任身上，示意他表态。

“我同意崔行长的观点，捷科是最佳的选择。”涂主任坚定地回答。

“你们几个年轻人也说说吧。”刘丰将目光转向了分别从市场部、财务部和信息中心抽调的员工。

“当然是捷科的优势显而易见，不仅方案非常完整和先进，而且价格又相对合理。”陈刚抢着说，他从内心里支持肖芸，其它人纷纷表示同意他的观点。

从表面上看形势对惠康很不利，刘丰却一点都不担心，他将目光转向财务总监常仪，慢悠悠地问道：“老常，你的意见呢？”

[键入文字]

“我对技术不懂，主要关心价格。捷科和惠康都是国际知名的公司，在技术上应该不相上下，但是惠康的价格有点太高了，如果价格降下来也是不错的选择。”常仪的立场比较中立，而且给自己留下了余地。

市场发展部总监肖晓阳一直看着刘丰的表情揣摩着他的想法，知道他这样做的目的在于将每个人的意见都摸清楚，因此也不急于暴露自己的立场，他间接地表示说：“捷科的方案确实不错，我只是担心我们从来没有大范围地使用捷科的产品，对他们并不熟悉，贸然将这么大的项目交给他们，风险太大了。”

“大家说得都有道理，三家公司各有优势，也各有不足，我们应该认真研究和论证。这个项目十分重要，因此我建议我们回去再仔细斟酌一下，把事情想明白然后再做决定。大家在招标中也工作得非常努力，做到了公正、公平、公开。谢谢大家。”

“那结果怎么办呢？”涂主任不知刘丰心中的想法，直接问道。

“暂时封存，我们周五再讨论。对了，给我一套三个厂家的建议书，我仔细看看。”

54.周四，下午三点

由于周五下午要开招标会议，周锐将部门会议提前一天召开。他发现每次在办公室里开会，大家都很拘谨不愿意多讲，就渐渐地将会会议移到昆仑饭店的咖啡厅，大家围在一个小圆桌边一起喝着热腾腾的咖啡，一种暖洋洋的感觉就驱散了拘谨的气氛。

钱世伟这周已经开始签进订单，不少是崔龙做不过来的小订单，这些小订单加在一起，对于一个新人来说已经很可观了。崔龙完成任务之后并没有闲着，憋着气要多做一些，这周又进一步将原定销售目标抛在了后面。肖芸虽然没有崔龙那么好，销售额也在稳定地增加，肯定可以达成销售目标。

压力反而转到了谢伊这里，她以前都是保持不高不低的成绩，现在大家的业绩都起来了，反而将她的业绩抛到了最后。她看着周锐，心里犹豫起来，要不要将留在下个季度的订单拿出来呢？肖芸对谢伊的想法了如指掌，捅了一下谢伊，看她没有反应又踩她的脚，她还是没有任何反应。肖芸干脆自顾自地说：“谢伊，这都什么时候了。如果你不把压箱底的东西拿出来，你就垫底儿了。公司里面有人搞周锐，他帮咱们撑着，你再也不拿出来，周锐被搞走了，魏岩不就直接搞你了吗？咱们这个部门现在多好啊，部门散伙了，咱们还能来这儿喝咖啡吗？”肖芸一个“搞”字，逗得大家哈哈大笑起来。

谢伊被肖芸揭了老底，想想形势也确实如此，就表态说：“好，我保证将一切可能的订单都拿下来。”

周锐笑着拿起计算器，将每个人的数字加在一起，然后抬头看着大家说：“大家猜猜，如果我们能做到大家报的数字，结果会怎么样？”

看到众人期待的目光，周锐将计算器亮给大家说道：“这样，我们就能完成我们承诺的数字了。”

“太好了，要庆祝，我请客。”崔龙站起来向服务员喊道：“服务员，给我们每人一杯芝士十二年，加冰。”

周锐也高兴地说道：“大家知道吗？我以前每周五去开会都是硬着头皮去，总是在黑框里徘徊，心里觉得惭愧，还要想方设法解释没有做到的原因。从这周开始，我就可以理直气壮地去开会了，不用向谁去解释了，从今天起我还可以睡个好觉了。我刚回北京的时候对前途毫无信心，现在大家的数字给了我信心，谢谢大家。但是大家千万不能放松，我们要更加努力地将这些纸面的数据变成订单。”

55.周五，上午十点整

涂主任不知道刘丰心中的想法，却知道今天下午二点是预定的开标的时间，所有参与投标的十家公司的近百名代表将聚集在经信银行的大会议室等候宣布招标结果。可是自从上次汇报以后，银行内部就再也没有开会讨论过，大家也避免谈论这个项目，他只是向信得过的朋友偶尔打听一下。他也问过常仪，对方压低声音告诉他说：“别强出头，这事不好说。”

涂主任一直都没有出头，在以前的项目里，无论招标的排名怎么样，最终的赢家都是惠康，涂主任就一直告诫自己不要出头，看来这次又会是同样的结果。当涂主任进入会议室的时候还在不断地提醒自己：不要出头。

项目小组的成员已经坐满会议室，今天刘丰没有迟到，而是早早地坐在会议室中间，看见人已陆续来齐就坐下开口说道：“大家又考虑了一周的时间，这个项目事关重大，应该仔细想清楚了，还是请大家发表一下看法。你先说吧，老常。”

常仪此时知道刘丰必有想法，在摸不准的情况下不敢明确表态，他清清嗓子开始说起来：“按照招标规定，招标得分在前三名以外的，可以不用考虑。宏贯虽然价格最便宜，在台湾也有很多成功案例，但是都是地区性银行，没有跨国金融企业的实施经验，难以支持我们全国范围这么大的系统，可以首先排除。捷科和惠康都是世界级的知名公司，无论实力和经验都相差无几，难以选择，我建议两家都进入商务谈判，看看他们的最终承诺再作决定。”

“晓阳，你的意见呢？”刘丰又指指业务发展总监肖晓阳。

肖晓阳深知刘丰的想法，开口说道：“老常分析得很透彻，我同意老常的意见，宣布捷科和惠康进入商务谈判，但是我心中却一直在考虑另外一个环节，如果我们一期和二期项目分别招标，会不会带来意想不到的后果呢？”

刘丰没有表态，而是要继续摸清大家的想法，他接着问道：“涂主任，你呢？”

涂主任小心翼翼慢吞吞地说道：“按照招标流程，我们下午是应该直接宣布中标结果，但是老常的考虑有道理，我们应该对这个项目负责，再深入比较一下。”

刘丰的目光越过所有普通的项目小组成员，锁定在崔国瑞身上，说道：“老崔，你的意见呢？”

崔国瑞深知以往招标带来的弊端，坦然说出自己的想法：“我觉得应该严格按照招标流程办事，如果我们再次选择多个厂家进行商务谈判，必然会带来很多负面的问题，厂家以后投标时就不会报出底价，都想等到商务谈判时和我们讨价还价，这样招标就走了过场，又回到以前的采购模式，容易滋生暗箱操作。而且我们现在已经解除了封闭，很可能会走漏消息，造成不公平的竞争。”

崔国瑞完全不看上头的脸色就明确表态，让刘丰心中暗自生气，但是他立即压住情绪说道：“老崔说得有道理，我们必须坚持招标流程，不能轻易改变。”

刘丰中断了一下看着每个人的表情，陈刚对他的表态十分奇怪，难道他回心转意不支持惠康了？刘丰继续说道：“招标的流程很重要，但是让我最近一直睡不好觉的却是另外一件事。”

陈刚很奇怪刘丰怎么会在这个节骨眼上将话题扯开，听他继续说下去：“肖晓阳的市场开发部是这个工程的最终使用部门，他的话值得我们考虑，以前崔行长就建议我应该将一期和二期合并，我越想越觉得有道理。崔行长，你觉得两期是否应该合并在一起尽快上马？”

刘丰的这段话让崔国瑞措手不及，他想了一下说：“我认为尽快全面启动这个项目十分重要，可是现在第一期的招标已经到了这个阶段，怎么合并呢？”

刘丰立即附和说：“对，全面启动，我们就是应该全面启动，而不应该只启动总部的系统，我们既要做到遵守招标规则，同时也要兼顾业务发展。我们现在应该怎么办呢？”

肖晓阳知道此时是自己出场的时候了，缓缓说道：“我倒有一个两全其美的办法。”

涂主任立即问道：“什么办法？”

肖晓阳立即回答：“就是二次招标，前期招标良莠不齐，我们就挑选前几名重新招标，这样也肯定了厂家前期的表现。而且即使我们上了一期的项目，各省的数据却传不上来，系统只是徒有其表而不能发挥作用。”

崔国瑞没想到肖晓阳竟然要将第一轮招标结果完全废弃，一下子呆在那里不知该如何应付，心里十分矛盾，两期合并一直是自己的主张和愿望，现在刘丰想通了，未尝不是好事。

刘丰不等崔国瑞表态立即表示赞成：“我同意，如果能够将二期提前，我们市场发展部就可以早日实现全国一盘棋。”

“不行，我虽然很支持二期合并，但现在已经太晚了。”崔国瑞犹豫了很久，还是坚定了自己的想法。

“为什么晚了呢？二次招标违反招标流程了吗？”刘丰睁大眼睛看着崔国瑞，对方今天多次否定自己的意见，已经让刘丰非常不满，“允许保留意见。我想听听大家的意见，你们三个部门表一下态吧。”

肖晓阳带头举起了手，理直气壮地说道：“我们市场发展部支持将两期项目合并统一招标。”

他们部门的成员纷纷随他举起手，涂主任犹豫着，看见刘丰咄咄逼人的目光注视着自己，慢慢举起了右手。陈刚看了一下，周围的人都举起了手，刘丰的目光已经落在自己身上了。刘丰并不认识陈刚，级别毕竟差得太多，但是对方是一个小小的工程师，而且他的顶头上司都举了手，他应该不会那么不识好歹吧？刘丰十分希望二次招标的决定被全体通过，他继续注视着陈刚，会议室所有人的目光也转向他。陈刚感到前所未有的压力从四面八方涌来，也将自己的手举了起来。

“好，二次招标。”刘丰满意地站起来，转身离开会议室。

56 周五，下午二点整

十个厂家的近百位代表密密麻麻地挤在会议室。捷科公司的团队都穿着正装，坐在会议室中间不起眼的地方。方威刚从上海过来，几乎一个人都不认识，却东张西望寻找着骆伽。自从来到北京，他已经感受到了这个高手中的高手的魔力，当他提到骆伽主持这个项目的时候，工程师们居然吓得要当场放弃，大家将她说得神乎其神。会议室里没有她的身影，方威的目光又转向大门，看着陆续进来的厂家代表，最后终于等到了骆伽。方威见过骆伽的照片，留在他脑海中的是她在高尔夫球场上的装束和形象，并将她的形象和那辆宝马 X5 连接在一起，动感，线条优美，有冲击力。今天方威看到的却是另外一个骆伽，优雅的西服和西裤掩盖了身体的曲线，步伐轻柔，难道她竟然已经修炼到可以改变自己气质的程度？方威不由得想到了《聊斋》中美丽的狐仙。方威紧盯着骆伽，发现她也在四处看着，然后和身边的同事打个招呼，朝自己方向走来。方威看着她越走越近，心里不停地打鼓：她是不是在高尔夫球场见到我了？方威从不害怕和别人对视，仍然昂头直视骆伽，心里却已经虚了。赵颖和骆伽谁更漂亮一些呢？方威发现自己在胡思乱想。

骆伽越来越近，方威只能收回目光。渐渐地，方威的耳鼻之中充满了淡淡的香味，是香水还是骆伽的体香？香水不可能这么轻柔也不能这样沁人心脾。她走到自己背后要干什么呢？方威已经全线失守，知道无论骆伽说些什么做些什么，自己都无法拒绝。

“我很想念你。”骆伽的声音轻轻地从右耳飘来，方威耳边酥麻，半边身子都被这个声音化掉了，遇见狐仙的书生也一定是在听到这样的声音后，不可救药地拜服在狐仙的脚下。方威用手将自己的脑袋推向右侧，突然一幅完全出乎预料的画面让方威灵魂出壳。骆伽两只

[键入文字]

手搭在周锐肩膀上，嘴唇贴在他的耳边，就像最亲密的朋友一样，刚刚轻声地吐出方威听到的那句话。周锐没有转身任由她抓住自己的肩膀，问道：“是你吗？伽伽。”

“你为什么要去上海呢？既然去了，为什么还要回来呢？”骆伽的声音只有身边的人可以听见，林佳玲侧了一下身体，似乎也注意到了骆伽。

“我回北京，是因为在北京有我牵挂的人。”周锐回答。

“是谁呢？”

“你觉得我们应该在这样的场合谈这些吗？”

“我很想知道，不过我们可以以后再谈，可是你为什么又要来这里呢？”

“你知道的。”

“为了这个订单，你能赢吗？”骆伽的嘴唇几乎贴到了周锐的耳边，就像亲密的朋友说着悄悄话。

“我能。”

“你不能，因为有我的存在。我可以不计代价地去赢，你却不可以，你有太多的放不下的事情。”

“的确，有的事情我做不出来。”周锐坦白地承认。

“这就是你致命的弱点。在较量之中，你的犹豫和懦弱将使你失去机会。”

“我可以接受失败。”周锐平淡地回答。

“所以你将失败者，我本来对你寄托了希望。”

“我不会辜负一个最信赖我的人，将一生托付给我的人。”

骆伽轻轻按了按周锐的肩膀，细心地帮他掸去西服边上一点点灰尘，动作缓慢几乎到了不能分辨的程度。她在给周锐最后一个机会，方威心里想。周锐像被冰冻住一样静止不动。骆伽的手从周锐的肩膀缩回，用嘴唇在周锐耳边轻轻碰了一下转身而去，方威看见了她眼边的泪花。

方威回头面向主席台的时候，发现客户已经一一出现在主席台上，崔国瑞坐在中间主持会议。厂家代表们纷纷回到座位上，会议室立即平静下来。崔国瑞看着座无虚席的会议室，没有厂家会漏掉今天的这样的场合的。他对着麦克风大声说道：“欢迎大家参与这次招标，这个项目是经信银行信息化的一个重要的里程碑。无论这次招标的结果如何，我们都一如既往地希望继续与各个厂家建立长期的合作关系，在以后的项目中或者在省级的项目中继续合作。现在，请我们的工作人员宣布招标结果。”

一位招标办公室的工作人员将计算机屏幕上的内容切换到大的投影幕上，迅速清晰地介绍了一遍招标流程、评标规则以及招标纪律等等。他稍微停顿一下将演示档下翻一页，屏幕上出现了各个厂家的技术评分和排名，厂家代表屏住呼吸，静静地寻找着自己的位置和排名，工作人员用异常清晰的声音缓慢地读出了每个厂家的得分，将相当长的时间停留给厂家确认和记录。屏幕翻到价格评分部分，众人开始计算起来，将自己的技术分和价格分相加，估计着自己的胜算。屏幕上最后一页出现的时候已经没有任何悬念，大多数厂家的代表估算出了自己的排名。肖芸欣喜地站了起来看着数字，果然捷科以第一名遥遥领先于其它厂家。肖芸跳起来拥抱了身边的林佳玲，走到方威前面，想给他一个热烈的拥抱，却发现对方的脸上没有丝毫开心的表情。肖芸正要询问，主席台上响起了崔国瑞的声音：“前五名的厂家代表注意，下周二上午十点前，请前往招标办公室，领取二次招标文件。”

肖芸的笑容立即从脸上消失，大声向主席台质问道：“怎么会有二次招标？”

林佳玲立即将肖芸拖回座位，崔国瑞向台下看看，似乎想知道是谁大声说话。但是近百个人已经使会议室拥挤不堪，哪里能分辨得出。崔国瑞停了一下对麦克风说道：“再次谢谢大家的参与，会议到此结束。”

57.周五，下午四点二十五分

周锐急驾车匆匆地向办公室赶去，他知道在竞标过程中充满了危机，因此对这轮招标结果毫不意外。他更深深地知道骆伽的个性，如果她不惜代价地去赢，自己将不是对手。因此当他得知是骆伽在幕后操控这个项目时，就决定尽量少地参与，他鼓励方威尽量独自做出决定，不受自己的影响。方威也像骆伽一样，为了输赢可以牺牲一切。既然周锐知道自己打不过对方，那就找到能够打败对方的人，方威就是最恰当的人选。骆伽并不知道面前潜伏了像方威这样的一个和她类似的对手，也许这样的安排会带来胜机？骆伽已经在周锐平静的心湖里掷下一块巨石，他想将她从头脑中抛出让自己不受她的左右。

公司内部外表的平静和沉着只是一种掩饰和姿态，周锐却感到了明显的反常和怪异。由于投标，他早早就向陈明楷说好不参加今天下午的公司会议，可是公司却突然不停地打电话给他，让他无论如何一定回去参加会议，甚至可以等到招标结束。这不是陈明楷惯常的风格，到底有什么要紧的事情呢？林佳玲坐在周锐身边也同样思考着这个问题。两人从停车场出来乘电梯直达办公室，穿过走道进入会议室。突然他们看到了杨露静悄悄地坐在会议桌边，她的出现像闪电一样击中了周锐。周锐意识到了近在眼前的危机，却不知道危机来自哪里。陈明楷去上海出差，为什么杨露会和他一起出现在北京呢？而且杨露并没有打电话给自己，这一点更加反常。周锐刚到上海的时候，她还只是一个刚加入公司的大眼睛里闪着纯真光芒的女孩，周锐对她没有任何保留，将自己的销售体会和技巧都传授给她，在心里将她当成了徒弟。上海地区需要一个销售主管的时候，虽然方威的业绩比杨露好，周锐却推荐了她而不是方威。周锐的目光盯着杨露，她冰冷的目光却在周锐面前一滑而过没有丝毫停留。

林佳玲也察觉到了会议室里不一般的气氛，她轻轻坐在周锐身边而没有坐在以往习惯的座位上，也许这样可以给他一些默默的支持吧？林佳玲这样想着。陈明楷等周锐和林佳玲坐稳以后才宣布会议开始：“这周的会议与往常不一样，在看销售数字之前，我想宣布一个决定。由于华东地区，尤其是上海地区在杨露的带领下一直表现优异，公司决定将杨露提拔为华东区销售总监。杨露，希望你继续努力，保持优秀的业绩。”

陈明楷讲完后带头鼓起掌来，魏岩附和，周锐慢慢抬起手，虽然这很让他意外，但还是应该恭喜杨露，能将她培养成销售总监，这不也是自己一直以来的愿望吗？他听到陈明楷继续说道：“既然华东独立出来，魏岩还是专注于北方市场，继续担任北方区销售总监，管理东北、华北和北京的业务。魏岩，这是最艰巨的任务，你要奋起直追。”

周锐忽然发现这个组织结构中竟然没有自己，他抬头看着陈明楷，陈明楷也在看着他缓缓说道：“其它人负责的区域没有变化。周锐，你不用出席以后的每周业绩会议了，你直接向魏岩汇报，他会代表你的。”

周锐感觉到怒火开始从身体内部升腾，却根本没有办法控制它，他试图缓和情绪，吸了一口气缓慢地问：“为什么？”

陈明楷的目光毫不留情地直视着周锐：“你想知道为什么？可是我也想知道为什么就在你去上海出差之后，华东地区前一段时间有人将订单压了下来？”

周锐被陈明楷的话震惊了，就像一盆冰水从上泼下，不仅立即将怒火熄灭而且使他全身冰冷。他侧身看看杨露，她却将目光移开不与自己对视，周锐的怒火又升腾起来，他知道这里不是大吵大闹的地方，自己和陈明楷也不是这样的人。他轻声地说：“陈总，我可以和你单独谈一下吗？”

“好，等我们开完会来我的办公室，现在请你离开一下，我们要进行销售总监的例会。”陈明楷在语气中强调了销售总监这几个字，等到周锐的背影消失在门口才继续说：“好，我们看一下本周的数字。”

愤怒伴随周锐离开办公室，他根本无法接受汇报给魏岩的安排。他觉得取得业绩有两种方式：带着团队击败竞争对手是一种方式，另一种是打击内部竞争者之后落井下石，从内部抢到最好的客户资源，魏岩使用的就是后者，这也是一种赢的方式，也是周锐最不喜欢的方式。他喜欢历史，发现中国的力量在很多时候都用于内耗了。当满族人的八旗劲旅在山海关外虎视眈眈的时候，明朝的魏忠贤却和东林党人斗得你死我活，互相倾轧，朝廷腐败逼得百姓揭竿而起。当明朝的力量在内部消耗殆尽的时候，又出了吴三桂这样的叛徒。想到魏岩，周锐的愤怒中又掺杂了一些厌烦。他又想到杨露，一股怨气也汇入胸腔。杨露明知自己没有支持上海的压订单的做法，她为什么不解释呢？杨露为什么站在陈明楷这边呢？难道两年的友谊竟然比不上一个销售总监的职位吗？

正当周锐的心中充满了对陈明楷的愤怒、对魏岩的厌烦和对杨露的怨气的时候，会议结束了，陈明楷回到了办公室。周锐向他的办公室走去的时候，感觉到自己的三种情绪交织在一起，愈演愈烈。

陈明楷坐在宽大的皮椅上，让周锐坐在对面后慢吞吞地问道：“找我有何事？”

周锐立即回答：“我想解释上海的事情。”

陈明楷却拒绝讨论：“杨露向我说了，我不想花时间去讨论以前的事情。你有什么打算？”

周锐也不想在这件事上纠缠，立即回答：“不知道，但不能汇报给魏岩。”

“为什么？”

周锐口气坚决地说：“道不同，不相与谋。”

陈明楷却不慌不忙地说道：“如果你不接受，我劝你考虑其它的机会。如果你需要，我可以帮助你。”

周锐不解地问：“帮助我什么？”

陈明楷轻松地说：“我可以帮助你写推荐信啊，或者帮你介绍一家公司，我不希望你突然没事可做。”

周锐没想到陈明楷断然不给自己机会，他询问道：“你这是劝退吗？”

陈明楷寸步不让地说：“你可以这样理解。”

周锐的怒火被他的挑衅“砰”地激发了出来，眼睛瞪着陈明楷说：“我在公司努力工作，没有违反公司的规定，你没有资格让我离开。”

陈明楷靠在椅背上说道：“我有，因为我是中国区总经理。”

“好啊，我等着，看你怎么让我离开。”周锐终于控制不住怒气大声向陈明楷喊道，随后站起来摔门而去。办公室的职员们听到重重的摔门声后都向这边看来。周锐铁青着脸，谁也不理转身离开了办公室。

周锐听到手机嘀嘀叫了起来，他将手机拿出来一看，是林佳玲发来的短信，手机屏幕上只有短短的一行字：等等我，一起去国贸饭店的咖啡厅。他的好奇心迅速压住了怒火，她为什么在这个节骨眼上给自己发短信呢？林佳玲正巧从办公室里跑出来着急地问道：“你怎么了？你和陈总吵起来了？”

“对，我不能接受他的安排。”周锐上了电梯，林佳玲也跟了进来。

林佳玲继续问：“结果呢？”

周锐犹豫着要不要告诉她，想到她一直非常支持自己，周锐决定还是实话实说：“他说还有一种选择，就是让我辞职。”

林佳玲思考着：“他让你辞职？为什么会这样？”

电梯到了写字楼的大堂，两人向国贸饭店的方向走去，周锐反问林佳玲：“我们为什么要去国贸？”

林佳玲眯眼笑了一下：“我去中国大饭店退房，我住在那里，我就要去香港出差了。”

周锐急匆匆地走着，林佳玲却在身后说：“慢点啊，我跟不上。”看到他压住步伐等着她，林佳玲小跑几步，呼着寒气问道：“你打算辞职吗？”

周锐摇摇头说：“我不会辞职，但也不知道该怎么办。”

林佳玲替对方分析说：“你有把柄掌握在陈明楷的手中，如果杨露支持他，你很难讲清楚，即使投诉到亚太区也没用。”

周锐心中犹豫要不要和林佳玲谈这些，毕竟同在一家内部关系错综复杂的公司里。最终他还是解释说：“不管有没有用，可是我觉得自己没有做出违反公司规定的事情，他这样做很不公平。”

林佳玲又继续问：“可是他为什么要这样做呢？”

这句话问住了周锐，他一直想不明白其中的原因。陈明楷为什么要处心积虑地将自己赶走呢？自己和他本来并没有严重的矛盾，而且自己对他完成中国区的业绩只有好处没有坏处啊。周锐想着这个问题的时候，已经进入了国贸饭店的大堂。林佳玲没有等到周锐的回答，就摆摆手说：“我去取行李结账，一会儿见。”

周锐勉强挤出一丝笑容，看着林佳玲消失在大堂的拐角之后，他进了咖啡厅。他想着公司内部的事情心中更加焦躁不安，找了个座位坐下要了咖啡之后尽量让心情平静下来。林佳玲很快来到了咖啡厅，看样子她已经在房间里换了衣服，黑色的大衣领子中露出淡紫色的丝巾，周锐从来都是在工作场所见到林佳玲，没有见过她现在这样淡雅和亲切的样子。她笑吟吟地说道：“北京天气变得真快啊，现在已经这么冷了。”

周锐无心和她讨论天气，随口附和道：“是啊，现在都要穿大衣了。”

林佳玲立即跳转话题问道：“为什么陈总这样对你？”

这正是周锐苦苦追寻的问题，他立即反问：“为什么？”

林佳玲笑着说：“你看，这里不是办公室，我也没有穿西服套装，算是朋友之间的聊天吧。帮我点杯饮料吧。”

周锐这才发现自己的疏忽，立即起身去为她点了咖啡拿回座位，林佳玲却板着脸摇摇头：“我不喝咖啡。”

周锐发现自己满腹心事，居然忘了问对方要什么饮料就点了自己喜欢的咖啡，他立即沉下心思微笑着问：“你喜欢什么饮料呢？”

林佳玲伸出脖子向咖啡厅的招牌上看去，伸出食指指着说：“我要那种吧。”

林佳玲平常在公司里总是保持很专业的形象，此时却表现得像一个普通的女孩子。周锐心中佩服，女孩子真是说变就变，他起身重新点了林佳玲要的饮料。没想到拿到林佳玲身边她又摇头说道：“我不要加冰。”

周锐笑着承认：“对不起，我忘了问了，没关系，这些我负责，我再去买。”

当林佳玲终于开始用小勺将芒果汁放入口中的时候，周锐已经开始喝第二杯咖啡。林佳玲从来没有这样在私人的场合与他相处，不愿意开口破坏这种奇异的温暖感觉。周锐却不想冒失，他大口喝着咖啡等着林佳玲开口。林佳玲等到这种感觉渐渐退去后才开口说道：“陈明楷连续没有完成任务，如果这个季度不能完成，他的位置就岌岌可危。”

周锐还是不明白：“这和我有什么关系？”

林佳玲看着周锐：“他走了之后谁接替他呢？”

周锐没有考虑过这个问题，却知道这件事影响很大，他立即问道：“我不知道，会是谁呢？”

林佳玲笑着说：“你知道捷科没有从外面找空降兵的传统，只能从公司内部挑选。要么从总部选派，要么从内部提拔，可是公司已经从国外选派过几任总经理，他们却不知道如何面对中国市场，因此公司希望从中国的团队中选拔。”

周锐皱眉问道：“你是市场总监，怎么会知道这些事情？”

林佳玲被他问到要害犹豫起来，在来中国之前，亚太总裁罗林斯请她深入了解中国地区业绩上不去的原因，她因此担负了这个特殊的使命。林佳玲没有回答反而问周锐：“现在让你汇报给魏岩，你有什么想法？”

周锐坦然相告：“我已经告诉陈总，道不同不相与谋，我已经拒绝了。”

林佳玲进一步问道：“你既然拒绝了，下一步怎么办呢？”

周锐想也不想说道：“能怎么办呢？只能辞职了。”

林佳玲最担心这样的结果，几次与周锐并肩作战让她喜欢上了与周锐合作的感觉，她虽然刻意保持中立立场，心中却已经在这段时间里慢慢倾向于周锐。她下决心地说道：“刚才我说到如果陈总还是不能达成业绩，就要从内部选拔中国区总经理，你觉得会是谁呢？”

周锐摇摇头笑道：“我已经自身难保，就要辞职了，你还说这些做什么？”

林佳玲却笑呵呵说道：“其实不瞒你说，接替他的只有一个人选，他已经连续两年带领自己的团队打败竞争对手完成目标。”

周锐得到这个完全不同的信息时大脑一阵模糊，他怀疑地说：“你说的是我？捷科从来没有中国本地员工担任总经理的先例。”

林佳玲点点头说：“是不是你现在为时尚早，但是从本地选拔却大局已定。如果从内部选拔，你觉得除了你谁还有资格呢？”

周锐听到这些话苦笑了一下，摇摇头说道：“这只是你的假设，我都要走了，你说这些也晚了。”

林佳玲点头说道：“从中国地区选拔总经理并非假设而是公司的既定策略，你并非毫无希望，我希望你不要离开公司留下来。”

周锐反问道：“让我留下来汇报给魏岩？”

林佳玲点点头说道：“对，留下来汇报给他！”

周锐摇摇头说：“我从上海回到北京，名义上还是总监，团队和区域一减再减，其实只是一个普通主管，现在又汇报给魏岩，你让我怎么接受啊？而且在这个位置上我能有什么表现呢？我在前面千方百计地带队伍，可是后院却起火了。”

林佳玲加重口气说：“你只有一条路，就是尽力完成自己承诺的数字。陈总现在是中国区总经理，你不要和他对立，但是你比他年轻，可以忍耐并静静地等待。”

周锐和林佳玲对视很久，随后点点头说道：“好，我听你的建议。我可以汇报给魏岩不辞职，可是我担心经信订单啊，现在我们正和惠康打到节骨眼上，现在我们内部又出了问题，这个订单本来就机会渺茫，现在更是九死一生了。”

林佳玲想了一下说道：“你只有两个选择，现在你的团队的业绩已经开始好转，你可以暂时放弃经信订单，集中精力将团队的业绩完成，先将内部稳定下来继续等待。”

周锐说道：“这是攘外必先安内的做法，先稳定内部积蓄力量再另找机会打败惠康，还有吗？”

林佳玲继续说：“另一条路是在这样的情况下仍然决一死战，彻底打败惠康拿下经信银行的订单。但这样的话，陈明楷凭借这个超级订单就轻松完成任务了，你就帮助他坐稳了位置，你自己反而更加没有机会了。你要想清楚，我今天是作为你的朋友跟你谈的，站在公司角度我就不会这样说。你自己想清楚，你能一直忍受汇报给魏岩吗？”

周锐看着林佳玲说：“我不想汇报给魏岩的，但是我宁可被赶出公司，也不愿意放弃经信订单。”

林佳玲“嗯”了一声看着周锐，周锐继续说道：“大家为了这个订单付出多少心血啊，方威、肖芸和那些工程师，还有你，大家为了这个订单付出了多少心血？你真的希望我放弃经信订单吗？”

林佳玲本来最担心他放弃希望，现在放下心来说道：“我当然不希望你放弃经信订单，

那你选择继续做下去了吗？”

周锐坚定地说：“现在就像在战场之上，前有强敌后有内乱，如果回头先安定内部前线必然崩溃，大家一起完蛋。此时只能完全放弃后方，一鼓作气打败前面的对手，内部的危机或许可以化解，这是眼前唯一的一线生机。”

林佳玲点点头提醒周锐：“你能忍受公司内部的变化吗？他们既然已经将你降职，就等于已经将事情挑明了，你以后的处境就会更加恶劣。”

周锐心中同意林佳玲的看法，自己在公司的处境不仅会更加艰难，甚至会变成屈辱，他向林佳玲点头并且说道：“我能。不管结果如何，我都感谢你今天向我说的话。”

林佳玲看到已达到效果便露出笑容说道：“其实我也不完全是为了你，而是为了公司，你知道我最担心的是什么吗？”

周锐困惑地看着林佳玲问道：“最担心什么？”

林佳玲收起笑容说道：“你离开捷科之后，最有可能去的公司是哪个？”

周锐恍然大悟，更加佩服眼前这个看似娇弱的漂亮女孩，他问道：“你担心我去惠康？”

林佳玲点头同意：“惠康肯定不会放过你这个人才，你去了之后你的团队也会跟去，这是捷科最精锐的团队，惠康必将夺得经信银行的订单，捷科在中国还有机会与惠康竞争吗？”

周锐终于明白林佳玲尽力留下自己的原因。手机铃声此时骤然响起，周锐低头一看，一个沉寂两年的号码出现在屏幕之上，他忍不住脱口而出：“骆伽！”

林佳玲突然听到骆伽的名字心中一跳。周锐将话机贴在耳边站起来走到一边，轻轻细语后放下电话回到座位，像失去感觉一样将本来为林佳玲点的冰冻芒果汁一饮而尽，然后抬头对她说：“骆伽约我今天晚上见面。”

林佳玲深深看了周锐一眼说道：“呵呵，她来得真快，为什么是她呢？如果招你去惠康，也应该是人力资源的人啊！”

周锐笑着对林佳玲说：“呵呵，你错了，她找我不是为这件事。”

林佳玲好像看穿周锐一样注视着他缓缓问道：“你怎么能这么肯定呢？”

周锐露出神秘的表情说道：“因为你不知道我们的关系。”

林佳玲好奇地问：“那你要不要告诉我呢？”

周锐慢吞吞摇摇头说道：“保密。我们抓紧时间吧，你也要去搭飞机了，走吧。”

林佳玲却故意和周锐开起了玩笑：“呵呵，你一接到她的电话就魂不守舍了。好，我们走吧。”

两人走出饭店大门的时候，冷风将两人身上的热气瞬间吹散，林佳玲看着黑漆漆的夜空对周锐说道：“漫长的一天，是吗？”

58.周五，晚上六点四十分

虽然有两年时间没有见面，但骆伽在周锐的记忆中没有任何的褪色反而更加深刻和鲜活。他回忆起曾经在一起的日子，两个人分别在互为竞争对手的公司，但共同的目标和秘密却让两个人越走越近。为了追逐客户，自己跟着骆伽在冬天去冰天雪地的哈尔滨，也曾经在出差的间隙在西湖的苏堤上散步，在湖边那个最美丽的拐点上看日落。这一切都已经逝去，周锐唯一能做到的就是忘记这一切。但是真的能忘记吗？周锐曾经以为已经淡忘了，此刻即将面对骆伽的时候，周锐知道他只是将这些记忆暂时掩埋起来了，现在这些回忆不但没有褪色反而更加清晰。以至于当骆伽终于出现在面前的时候，周锐恍惚觉得又回到了过去的某次约会，他不由自主地向骆伽伸出手去，她的脸上现出吃惊的表情随即嫣然一笑，乖乖地将手递给周锐。当骆伽温暖细腻的手掌进入周锐的手中，他陡然一惊，过去的一切已经过去了，醒悟过来后立即粗鲁地甩脱了骆伽的手掌并将身体与她拉远。骆伽感觉到了周锐的变化，用

[键入文字]

目光探寻并判断着。

周锐也对视着骆伽的目光：“你迟到了。”

骆伽没有介意周锐的举止，笑着说：“对，我迟到了。”

周锐点点头：“好，很好，非常好。”

骆伽保持着笑容：“我终于学会迟到了。”

周锐仔细地研究骆伽，从脸庞到穿着甚至仔细地看了她的鞋子和袜子：“你以前是从来不迟到的，你变了。”

骆伽轻轻向上翘起嘴角使得笑容更加清晰：“我是变了，这不是你希望的吗？”

周锐重新欣赏着骆伽，不得不承认两年的时间削去了她咄咄逼人的锋芒，使得她更加含蓄和迷人。周锐将身体倾向骆伽问道：“你是怎么做到的？”

骆伽却将身体靠回椅背缓慢地说道：“这都是自然而然的事情，也许是年龄的原因吧。”

周锐摇摇头不同意她的看法：“你以前是一个追求完美的人，现在好像不是了。”

骆伽点点头说：“我以前要求一切都必须完美，因此每天定出很多目标迫使自己完成。我对身边的人也是这样，因此他们的压力也很大，很多人也就为此逃离了我。”

周锐看着骆伽的目光，知道她是指自己：“那是五年前，两年前你已经不是这样了。”

骆伽的目光从周锐身上移到小桌上的鲜花：“的确，我几年前发现每天在做的一些不重要的小事，因为大事是不可能每天发生的，因此我开始每周只要做到五件事就可以了，这样我就轻松多了。”

周锐替骆伽补充：“可是你对这五件事的要求更高了，如果做不到你就会很不高兴。”

骆伽笑着说：“的确大多数人都达不到我的要求和期望，可是却不得不和他们合作，这时候，我发现这其实并不是别人的问题，而是我自己的问题。你走之后我就改变了，我现在每年只给自己三个目标，其它的事情我都不在乎了，从此我学会了迟到。大家都说我变了，他们开始不再害怕我了而是更喜欢我了。”

周锐帮骆伽计算着：“以前是每周五个目标，每年就有两百六十个，现在居然压缩到三个，你的确应该轻松多了，但是你还没有达到最高的境界。”

骆伽疑惑地说：“什么是最高境界呢？”

这是周锐特别喜欢的话题，立即兴致勃勃地说道：“毛泽东在去世前总结自己的一生时说：‘中国有句古话叫盖棺定论，我虽未盖棺也快了，总可以定论了吧！我一生干了两件事：一是与蒋介石斗了那么几十年，把他赶到那么几个海岛上；抗战八年，把日本人请回老家去了。打进北京，总算进了紫禁城。对这些事持异议的人不多，只有那么几个人，在我耳边叽叽喳喳，无非是让我及早收回那几个海岛罢了。另一件事你们都知道，就是发动文化大革命。这事拥护的人不多，反对的人不少。这两件事没有完，这笔遗产得交给下一代。怎么交？和平交不成，就动荡中交，搞得不好，后代怎么办，就得血雨腥风了。你们怎么办，只有天知道。’你想想，像毛泽东这么伟大的人一生只做了两件事尚自认没有完全做好，可是我们这些人却总想在一天之内做那么多事情，这就是伟大人物与平庸者的区别吧。”

骆伽对历史并不那么感兴趣，但是却很赞同周锐的说法：“我现在能做到每年做三件事，要是能够做到一辈子只做三件事就好了。”

周锐此刻已经彻底摆脱了见到骆伽时的尴尬，笑着说：“你已经够快的了，只用了五年就达到了现在的境界，毛泽东只是在晚年才意识到的啊。很多人一辈子也悟不到这个道理，也就一辈子拣了芝麻丢了西瓜。如果再给你三年到达了最高境界，那你就更上一层楼了。难怪我感觉到你的气质完全不同了，不会让我感到压力了。对了，今年的三个目标是什么呢？”

骆伽轻轻笑着说：“先从比较不重要的第三件事说起吧。只要第一件事和第二件事做完了，这件事就是什么事都不做。”

周锐没有完全明白骆伽话中的含义，皱眉并摇摇头。骆伽浅浅地喝了一小口眼前的咖啡：“这件事就是休息。每天睡到自然醒，想做什么就做什么，如果不想做就什么都不做。”

周锐点点头表示明白：“你的确应该好好休息一下，这么多年你很少休息和放松。那第二件是什么呢？”

骆伽用手中的咖啡暖着手掌缓缓回答：“第二件事就是经信的订单。为了这个订单，我已经筹划了一年了，这个订单之后我就不做销售了。”

这句话出乎周锐的预料，看样子骆伽确实是与以前不同了：“不做销售了？”

骆伽反问周锐：“你觉得做销售适合我吗？”

周锐想想说：“不适合。其实做销售是很辛苦的，压力又非常大，所以女孩子做销售的不多，我也从来不找漂亮的女孩子做销售，她们有太多的机会和依靠，不需要进入残酷的竞争中。”

骆伽有同感地点头：“其实我完全不需要这么辛苦的，所以我已经向公司提出来了，明年我就开始负责公共关系部门，我元旦之后就要去美国参加培训了，所以这是我的最后一个订单。”

周锐不想和骆伽谈这个订单，就扯回到了以前的话题：“除了休息和这个订单，今年你还有一件事是什么呢？”

骆伽没有直接回答而是凝望着周锐，目光中露出周锐从来没有见过的神情，这种神情让周锐产生一种内疚的感觉。骆伽喝了一口咖啡说道：“你走之后我想通了一个道理。一个人一生中只有两件事，一是工作二是生活。你觉得这两件事哪个重要些呢？”

周锐想了想说：“年轻的时候事业重要，年纪大的时候生活重要些。”

骆伽摇摇头：“我以前也是这样认为的，但是现在我认为工作是为了生活。所以我的最重要的一件事是关于生活的，你猜猜？”

周锐发现自己又进入了一个敏感的话题，但是不得不回答：“猜不到，告诉我。”

骆伽将目光从周锐身上收回：“你和我一样现在都是不愁吃穿的人，物质条件是很好了，这时什么最重要呢？”

周锐试图避开这个话题：“是啊，我坐飞机从上海回北京的时候，想着那家小店五块钱一碗的炸酱面，口水都快流出来了。你还记得那家的炸酱面吗？”

骆伽不理周锐的话题，轻轻贴近他耳边说道：“其实人生之中最重要的就是找到一个最喜欢的人陪在身边，所以我今年最重要的事情就是将这个人找回来。”

周锐沉默不语，骆伽的声音继续清晰地传进他的耳中：“我父亲去世之后，你就是我在这个世界上唯一可以信赖的亲人了，而且我爸爸也是将我托付给你了，是吗？”

看到周锐勉强点头，骆伽继续说：“我其实只要做成这一件事就足够了，其它的就都不重要了，包括那个订单。我可以现在就打电话给刘丰，说我不要那个订单了。”

周锐没想到她居然将这两件事情联系在一起，不知该如何回答，只好反问：“那你怎么向公司交代呢？”

骆伽轻轻笑着说：“这很容易啊，只要按照以前的招标方式，将第一期项目让给你，刘丰自然会将二期给我。”

周锐没想到骆伽居然可以这么轻松地谈论这个订单，好奇地问道：“你能说服刘丰取消二次招标？”

骆伽含着笑看着周锐：“你知道为什么会有二次招标吗？什么时候决定二次招标的吗？”

周锐知道这正是这个项目的关键，追问道：“为什么？不是这两天才决定二次招标的吗？”

骆伽的笑意更加清晰：“傻瓜，我不能说太多，但是二次招标在一个月前就已经定了。

怎么样？需要我打电话给刘丰吗？我现在就放弃这个订单。”

周锐没想到骆伽竟然这么直接地表态，心中立即想到了黄静，她此刻正在家里给自己做饭吧？他立即站了起来抓起手机走到旁边，给黄静发了一条短信：“今天晚上有事，不回去吃饭了。”发完短信回去的时候，骆伽已经站起来懒洋洋地说道：“今天不逼你了，看你都紧张起来了。但是时间不多啊，这个订单这几周就要决定了。我们现在做什么呢？看电影吧。自从你去上海之后，我就再也没有看过电影了，陪我一次好吗？”

周锐看着骆伽渴求的目光，犹豫很久终于点头答应。她立即高兴起来拉着周锐向通往停车场的电梯跑去。

骆伽驾驶着 X5 沿着亮马桥路向东疾驶，周锐看着车窗外熟悉的景色，知道她的目的地是露天森林电影院。X5 灵活地向左一转进入了森林中的小径，汽车大灯只能在林中的雾色中照出朦胧的亮光。周锐回忆起以前两人密会的情景，这个森林中的露天电影院是两人能够找到的最隐秘的地点，周锐通常是乘坐出租车来到林中，为骆伽买些路边的小吃，然后钻进骆伽的车子。这些不久之前的往事现在回忆起来却显得那么遥远。X5 戛然停下，她看看表说道：“时间还早，听会儿歌吧。”顺手打开 CD，然后拍拍周锐的肩膀，扭头示意他下车，周锐立即明白了她的意思。这是两人几年前的习惯，那时他们不喜欢坐在前座，而是更喜欢一起挤在后座。当周锐坐进后座并故意与骆伽保持一点点距离的时候，歌声已经缭绕在车厢之内。

亲爱的你为什么不在我身边
这里的空气很新鲜
这里的小吃很特别
这里的 latte 不像水
这里的夜景很有感觉
在一万英尺的天边
在有港口 view 的房间
在讨价还价的商店
在凌晨喧闹的三四点
可是亲爱的
你怎么不在我身边
我们有多少时间能浪费
电话再甜美
传真再安慰
也不足以应付不能拥抱你的遥远
我的亲爱的
你怎么不在我身边
一个人过一天
像过一年
海的那一边
乌云一整片
我很想为了你快乐一点
可是亲爱的
你怎么不在我身边

骆伽的目光看着窗外专注地听着，直到歌声结束才将目光收回来投向周锐。周锐看着她泛红的眼圈，却不知道如何安慰。骆伽让自己的心情恢复平静后淡淡说道：“你走之后，我经常来这里，不是看电影而是来听这首江美琪的歌。”

[键入文字]

周锐无言以对，骆伽轻轻叹口气继续说道：“我们见面后一直都在谈我，你回北京之后还好吗？”

周锐如释重负般地说道：“还好。”

骆伽眼边的泪光还没有完全消逝，嘴角却立即换上了笑容：“真的很好吗？从上海回来应该是升职了吧？”

周锐立即被骆伽的话引入到公司的险恶环境之中，他情绪低落地说道：“实际上是不太好。不但没有升职，反而被降职了。”

骆伽好奇地问：“哦？为什么呢？你在上海的业绩很好啊，你离开上海的时候，我们上海的分公司还庆祝了呢。”

周锐猜到骆伽一定得到了消息，不知道该如何解释，只好说：“我也不知道啊。”

骆伽侧着头问周锐：“有多不好？”

周锐装作没事的样子：“没什么，顶多换一家公司。”

骆伽继续追问：“开始找了吗？要不要我帮你介绍？”

周锐警觉起来，骆伽现在毕竟是自己最强劲竞争对手：“没有呢。你的消息真灵通，今天发生的事情，你就全知道了。”

骆伽依然保持着笑容：“不但知道了，而且我还替你想好了出路呢。”

周锐心中一紧，今天见面以来骆伽每次看似普通的话中必有深意，这次她又有什么意图呢？他故意不理睬骆伽的提议平静地说道：“这次见面，我发现你是真的变了，笑得更多了。”

骆伽笑得更加灿烂了：“我也学会更多地微笑了，虽然你不在我身边，我每天仍然可以保持笑容。好看吗？”

周锐由衷地点点头，她的笑容确实给她的外表增添了一种魔力。骆伽给了周锐一个类似做鬼脸的夸张笑容，突然板起面孔正色道：“我是认真的，你不要转移话题。我来之前与公司高层谈过，他们愿意请你来惠康。”

周锐验证了心中的想法，骆伽果然另有深意。他的心里不由得佩服林佳玲的先见之明，他缓缓说道：“哪位高层啊？”

骆伽想了一下说：“惠康中国公司的总经理，他愿意请你来惠康接替我的职务。自从你在上海将惠康打得落花流水，他们就有这样的想法。我明年转到其它的部门，我也建议你接替我，这是最好的选择。捷科既然赶你走，你何必一定要留在那里呢？现在是开放的环境，每个人都可以自由选择。如果你愿意，你可以将你手下都带过来，我们都欢迎。你也不用担心他们的待遇，保证让他们满意。”

周锐不得不承认这是一个不错的选择，骆伽的话完全值得信赖，但是真的就这样离开捷科吗？周锐想起了林佳玲临别时跟他说的一番话。看见周锐沉默不语，骆伽接着说：“也许你在一线销售不如我，但是在选拔团队、知人善任、培养人才、激励士气方面，我不如你，你一定可以做好这个位置。好了，不用今天给我答案，你想想吧，但是时间也不多啊。”

骆伽笑着向周锐眨眨眼睛：“别忘了，一共有两件事你要给我答复。一是你要不要我放弃这个订单，二是要不要到惠康来，下周之前做出决定。你看我将什么都替你准备好了，你愿意留在捷科，我就将订单让给你；你不愿意留，我就将自己的职位让给你。”

骆伽说完伸展了一下身体，自然而然地将身体靠在了周锐的肩膀上：“真舒服啊，电影要开始了，是我最喜欢的恐怖片。”

周锐感觉到骆伽的身体挤在身上，口鼻之中都是她身上独有的香味，仿佛回到了从前。他的心中突然惊醒：骆伽固然还是以前的骆伽，可是自己却已不是以前的自己。他轻轻将她的身体扳直靠在座椅上，换来的却是骆伽幽怨的目光。电影开始之后，骆伽立即就被紧张的情节抓住了，这总算让周锐轻松了下来。周锐的心思却还在骆伽身上，他仔细地着她的侧影，她确实是变了，而且是朝自己喜欢的方向上变了，如果早变两年，两人还会分手吗？周

锐忽然注意到骆伽的两只拳头紧紧地攥在一起抵在下巴上，听到令人毛骨悚然的音乐，周锐就知道恐怖的情节开始了。他不理解骆伽为什么这么喜欢看恐怖片，每次总是被吓得全身发抖，但是却不放过每一部恐怖片。骆伽突然惊叫一声，伸手紧紧抓住周锐的胳膊，周锐立即感到一阵刺痛，这是骆伽的习惯，以前每次看完恐怖片，胳膊总是被她掐得青一块紫一块。周锐看着骆伽惊恐的表情，这次终于没有将她的手推开，任由她紧紧抓着。骆伽却完全被电影吸引住了，紧张地屏住呼吸看着最紧张的情节，骤然被吓得大叫一声，猛地钻进周锐的怀抱。

59.周五，晚上九点五十五分

电影结束之后，骆伽就将周锐送回家，这让周锐更加体会到她的变化，她以前可不是这么体贴的。周锐住在三元桥靠近南银大厦的公寓里，骆伽只用十分钟的时间就将周锐送回家里。看着周锐消失在大堂门口，骆伽一踩油门，X5冲进夜色之中。

周锐看看手表，现在还不到十点，黄静应该没有休息。明天就是周末，应该做些什么呢？去打高尔夫吧，北京寒冷的冬天就快要来了，球场也快被封了。黄静不会打球，却总是喜欢在旁边看他打球，只有她才可以帮助周锐从一整天的纷乱之中解脱出来。

黄静像往常一样用拥抱迎接周锐，可是今天周锐却觉得这个拥抱与往常并不相同，黄静僵硬在自己怀中。周锐的大脑突然一片空白，意识到骆伽的香味正在钻进自己的鼻孔。黄静使劲推开周锐的肩膀，目光直截了当地洞穿呆若木鸡的周锐，最后停留在他的衬衣之上。周锐连忙走到镜子前扯开领子，衬衣上竟然清晰地印着骆伽悄悄留下的玫瑰色的口红。周锐上前试图拉住黄静的胳膊，却被她轻轻甩开，同时听到她问道：“是伽伽吗？”

周锐点头承认的同时马上辩解：“不是你想象的那样。”

黄静却没有一点想听他解释的意思，转身离开周锐进入卧室砰地将门关上并落了锁。

周锐躺在狭窄的沙发上翻来覆去，默默数着下午喝咖啡的数量，与林佳玲见面的时候喝了两杯，与骆伽又喝了两杯，这四杯咖啡刺激着周锐的神经，使得他筋疲力尽却又精神亢奋，不能入睡。周锐回想着今天的事情，下午两点参加经信银行的开标会，在办公室里被陈明楷逐出会议，林佳玲透露亚太区的内幕，然后是与骆伽的见面，在经历了这么多打击和刺激之后，本希望能够回到家里抛开这一切，却又被黄静赶出了卧室。周锐满脑子想的都是怎么办？怎么在公司里生存？怎么去打赢经信订单？怎么回复骆伽？但是最后，周锐想的只有一件事，就是如何向黄静解释今天的事情。周锐此刻最需要的是充分的睡眠，却只能睁着大大的眼睛看着天花板胡思乱想。直到天边开始放亮时，他才在耗尽所有的精力后进入了梦乡，早上的阳光和窗外的喧闹却很快将周锐从浅浅的睡眠中惊醒了。

周锐从沙发上爬起来，第一件事就是轻轻去试着推卧室的门，门没有锁，周锐心中有了一点安慰，黄静应该是原谅自己了。他打开门轻手轻脚地爬上床，只要到了那里就可以再度进入梦乡。但是当他爬上去的时候却发现黄静并不在床上。周锐立即蹦了起来掀开被子跳下床来，在整个房间内却找不到黄静的身影。周锐终于在客厅的茶几上发现了黄静留下的字条：

锐：

我回杭州父母家了，好久没有陪他们了。虽然我们还在在一起，但是你仍然有选择的权利，可以选择你自己想要的生活。我离开了，你自己选择吧。

静

周锐看完纸条后沮丧地躺在沙发上，想不通自己为什么会落到这样的境地：在公司内部陷入困境，家庭也因为骆伽出现了危机。周锐一直坐在沙发上发呆，突然浑身一激灵，想起了骆伽提到二次招标在一个月前就决定了，怎么可能呢？

[键入文字]

60.周五，晚上十一点五十分

自从上次在网上对话以来，泡泡龙每天晚上都在 MSN 上主动和方威聊天，方威却不理不睬。以前是方威对泡泡龙充满兴趣在网络上追逐对方，现在却正好相反，方威并不着急，他不知道泡泡龙的动机，却明白他手里掌握了大量的足以影响输赢结果的资料，方威等着他主动将资料吐出来。方威打开计算机，屏幕上立即弹出了对话框，显示着：你知道为什么二次招标吗？

方威知道对方开始吊自己的胃口，这也是他所期望的，泡泡龙必须拿出货真价实的数据。方威在屏幕上键入：不知道，为什么呢？

一行字跳入对话框：崔国瑞主张直接采用捷科的方案，但是刘丰坚决主张二次招标。

方威不得不佩服对方对内幕的了解，他通过内线知道的信息印证了泡泡龙没有说谎。泡泡龙是谁呢？一定参加了经信银行的内部会议，否则不可能对当时的情况这么了解。方威心里想着项目小组的每个成员，但是还是不能将泡泡龙和某个人联系在一起。方威立即键入：你是谁？怎么知道这些？

对方没有回答却反问：你怎么知道刘国峰和赵颖的情况？

方威在屏幕上敲入：告诉我你是谁，我就告诉你，我们交换答案。对方也许远在天边也许近在眼前，但在无限的网络世界中却遥不可及，方威紧张地等待着对方的决定。

屏幕上显示着对方正在输入信息，方威焦急地等待着，时间在黑夜中慢慢滑过，泡泡龙仍然在网络那边犹豫不决，过了一会儿，终于屏幕上显示：你先说。

方威却不相信对方，在键盘上敲入：你先说。

等了一会儿对方没有新的输入，方威断然关掉窗口注销 MSN，他已经决定要掌握主动权，对方既然非常想知道刘国峰的事情，必须吊足他的胃口，他才会拿出有分量的数据进行交换。

61 周日，上午十一点二十分

两年前与周锐之间的纠缠不清的关系由于他被调到上海戛然而止，再次重逢给骆伽带来了许多回忆和遐想。但是一旦面对客户和订单，骆伽就能够将这一切抛开，在这么多年的输赢较量之中，骆伽早已学会了冷静，现在她已经切断了与周锐之间的每一丝牵挂，无论以前如何，现在周锐还是自己的竞争对手。骆伽坐在椅子上不急于练球，打开一杯汤力水，看着面前依然绿油油的场地。周日是她铁打不动的高尔夫日，自从第一次接触这个运动，她就乐此不疲并且越来越感到了其中的乐趣，她还从高尔夫上面琢磨出不少道理来。骆伽起身站在击球点之前在心里想一下整个挥杆的过程，双手握杆轻抬手臂移动身体将球击出，击球之前的动作是能否打出好球的关键。骆伽将这样的理念也用在销售方面，当客户开始采购时，骆伽自己完成了谋划，看着竞争对手一个接一个地进入自己设计的战场，进入包围圈粉身碎骨。

骆伽还将高尔夫变成了销售的武器。刘丰本来并不打球，在她的极力推荐之后，也开始入迷了高尔夫球场成为骆伽最好的销售地点，两个人边打球边谈项目，其它公司的销售人员还在办公室向客户的工程师们做技术交流的时候，却不知订单已经在球场上被敲定了。经信银行是骆伽早就开拓出的领地，她有着盘根错节的深层的客户关系，她绝不允许别人侵入。

[键入文字]

骆伽还成功地得到了刘丰夫人的支持，她极力支持丈夫去打高尔夫，夸奖骆伽说她不像其它公司的销售人员，净带着客户干一些对身体不好、对家庭不好的事情。

刘丰手里拎了一个大信封从练习场的门口进来，骆伽立即站起来笑着打了声招呼，等他坐在椅子上才跟着坐下。刘丰并没有立即戴上手套，于是骆伽帮他也要了一杯汤力水，这是两个人之间另外一个共同爱好。

“骆伽啊，觉得怎么样啊？”刘丰喝了一口水后问道。

“您是说招标吗？多亏您了，要不然就危险了。”骆伽用感谢的语气回答。

“你们第一次招标的时候疏忽了，不能光陪我打球，也要和技术人员多交流，讲讲方案讲讲感情，技术交流和私人交流都要有，一个都不能少。要不是咱们商量好了二次招标，这次你们就真的输了。”刘丰用玩笑的口气说，每次见到骆伽，他的心情都会好起来。

骆伽在刘丰面前总是像一个听话的乖女儿，刘丰只有一个比她小几岁的儿子，他应该喜欢这样的一个角色定位。听到这里骆伽乖乖地说：“您说得对，我们一定在二次招标中争取有好的表现。”

刘丰替骆伽分析着：“如果你带着评标中的技术分进入商务谈判，我都没办法选惠康了，现在银行各方面的监管机制越来越严格，我要顾及方方面面的影响啊。”

刘丰是骆伽在经信银行内部最好的向导，她用非常开放的提问寻求他的建议：“您看下次招标中我们应该注意些什么呢？”

刘丰开始在右手上戴上手套说道：“我们这次将两期项目合并了，在技术方面要做好准备。上次介绍方案的时候，评标小组对捷科的介绍赞不绝口啊。其次价格也要有优势，价格不一定最低，但是要适当。”

骆伽知道这是二次招标前惟一面对面向刘丰讨教的机会，立即试探着说：“第一次招标确实需要进行方案介绍，这都第二次了，您看还需要吗？其实我们讲十分钟就够了。”

刘丰侧头看着骆伽，将右手的手套又解了下来：“骆伽，你真聪明啊。好，我们开会讨论招标流程的时候，就将技术交流压缩到十分钟。还有什么想法，尽管说吧。”

骆伽得到这样一个难得的机会，立即撅起嘴角委屈地说道：“您不是说这次招标要公平公正公开吗？可是我却觉得没做到。”

刘丰好奇地看着骆伽：“哦，你说说怎么回事？”

骆伽佯装生气地说：“我这几天才知道，你们招标小组中的陈刚是捷科公司销售人员肖芸的大学同班同学，这能叫公正吗？万一泄漏出一些招标的内幕消息，这对其他的所有厂家都不公平啊！”

刘丰根本不知道这回事，好奇地看着骆伽：“你神通广大啊，对我们银行的消息比我都清楚啊。可是大学同学关系并没有违反招标规定啊，不属于需要回避的范围啊。这样吧，总行刚好要到各个省级分行去走访，我让信息中心推荐个人选，把陈刚派出去就行了。”

骆伽看达到了目的立即笑着说：“谢谢您，这次我们一定要请最好的工程师来做方案。您看其它方面，我们应该注意些什么呢？”

刘丰反而询问骆伽：“崔国瑞为什么坚决支持捷科呢？你们做工作了吗？”

“我们当然做了，各种各样的方法都试了，可是好像总是隔着一层。”骆伽的确试过很多种方法。

“你们不要老是想在办公室外去做工作。老崔这个人我了解，他是搞技术的，做事严谨精确，讲究前因后果。他下班就回家，你越是手段多，他越是反感。现在已经来不及了，等这次招标以后你一定要补上。”

“一定。另外，您看价格怎么报呢？”骆伽知道第二轮投标的技术分一定会非常接近，因此价格变得十分关键，为了给刘国峰办理出国手续以及他以后的开支，她已经无力给出更多的折扣。

刘丰知道价格是难以操控的实打实的数字，回答骆伽说：“你一定要申请到更优惠的价格，其它的我想办法。”

刘丰谈到这里已经把该说的都说了，抬眼看着练习场说道：“我们今天下场吧。”

“好啊，咱们今天较量一下。”骆伽正要站起来却看见刘丰将桌子上的厚厚的信封递给自己说道：“好好研究一下，不要复印，不要给第三人。”

骆伽揭开信封，用手指在页脚一翻，在页眉处清晰地印着：捷科科技。她立即明白，这是捷科的建议书。当骆伽陪刘丰高高兴兴地打了一场球之后，笑呵呵地看着刘丰开着车子驶出球场，骆伽看着球童将球具放进后备箱，打开 X5 的后门，将捷科的建议书扔进后座。建议书在空中翻滚着落入后座，压在另外一本厚厚的册子之上，册子的封面上写着：客户关系管理系统建议书，捷科科技。

62 周三，上午九点十分

经信银行的订单正在节骨眼上，让林佳玲在香港也放心不下，她迅速结束了短暂的香港之行，匆匆赶回北京。方威、周锐和肖芸也聚在会议室中，在明显的技术优势和价格优势下没有确定胜局，每个人都感到了无能为力的悲观。

周锐问刚刚拿回招标书的方威：“我一直在想一个问题，就是为什么要二次招标？”

“崔行长坚持选择我们，肖晓阳建议现在两个厂家进入商务谈判，刘丰建议将两期项目合并，二次招标。”方威已经仔细地掌握了会议的进程。

周锐摇摇头说道：“那是在演戏。大家想想，我们一直在这边忙活，惠康在那边做了什么呢？我们好像一点都不知道。以前我们分析过，要么是惠康做了事情，但是我们却被蒙在鼓里，要么就是惠康将该做的都做了，现在已经不需要做什么了。现在我终于想通了。”在座的每个人都盼望着注视周锐，等他继续说下去，周锐却反问大家：“如果我告诉你们，二次招标其实在一个月前就已经被定下来了，你们怎么想？”

林佳玲感到不可思议：“怎么可能？二次招标不是上周才开会定下来的吗？”

周锐点点头：“是啊，我本来也是这样认为的，可是这是骆伽上周五亲口告诉我的，我相信她说的是真的。”

肖芸自言自语地说：“没道理啊。陈刚也没有告诉我啊，如果要二次招标，他不会不说的啊。而且经信为什么不一开始就公布二次招标的计划呢？这件事是在上周的会议中才确定，这点是千真万确。”

周锐沉思着自言自语地说：“也就是说，二次招标这件事请也瞒着经信内部不少的人，我相信陈刚和涂主任都被蒙在在鼓里。”

肖芸睁大眼睛看着周锐难以置信地说：“这太离谱了吧？你能肯定这是真的？”

周锐看着肖芸肯定地点头，会议室中陷入了沉默。方威一直没有说话，皱眉仔细想着，终于恍然大悟大声说道：“我想明白了。”看见林佳玲和肖芸都好奇地看着自己，他解释道：“骆伽的确出手了，但是可以说没有出手。”

方威的话将林佳玲和肖芸都说得糊涂起来，肖芸问道：“你是什么意思啊？到底出手没有啊？”

方威还在整理自己的思路，过了一会儿才缓慢地说道：“骆伽的确出手了，而且是在一个月前，而且那时她就预料到我们的招数，只出了一个虚招，就轻轻松松地将所有的对手的所有的招式都化解了。”

肖芸吐吐舌头：“你说得太玄了，这是现实生活，可不是古龙的武侠小说。”

方威没有理会肖芸继续说道：“周锐曾经说骆伽是高手中的高手，什么是高手中的高手[键入文字]

呢？如果跟对手你一拳我一脚地打在一起，那顶多是个强手，高手中的高手应该是料敌如神，不战而屈人之兵的。骆伽知道这次经信招标会引来众多厂家的众多高手，这些人气势汹汹，势头正旺，如果正面交锋，杀敌一千也必自损八百，即使赢了也要损失惨重，骆伽既然是绝顶高手，她一定会想方设法避免这样的情况。因此骆伽在一个月前就出了一个虚招，这就是第一次招标。但是各路高手却不明白这里的玄虚，都以为是真的招标，于是八仙过海各显神通，将所有的力气和本事都使了出来，却全部落空了，骆伽没费一点力气，就化解了我们全部的招数。我们这些人自以为是高手，人家却连一个小指头都没有动。”

周锐拍着方威的肩膀：“这个虚招还有另外的玄虚，本来大家都知道经信是惠康的地盘，第一次都是瞄准惠康使劲打，可是既然是虚招，骆伽根本还没有出头露面，因此我们就拿了第一名。第二次招标的时候，我们就是目标了，所有的厂家就都朝我们来了，我们就成了她的挡箭牌，骆伽那边轻而易举地就可以将订单揽入怀中，我们却被这些厂家刺成了刺猬。”

方威思路大开又补充道：“这只是这个虚招的第二个目的，其实其中还有更厉害的。在第一次招标中，骆伽根本没有暴露自己的虚实，我们却毫无保留地将所有的本事都拿出来了，骆伽笑呵呵地就照单全收了，对我们的优点和劣势一目了然，等到真正的二次招标，人家已经找准了我们的缺陷，一击致命。”

肖芸着急地问方威：“那我们以前找到的十五个优势和九个劣势就全部暴露了吗？”

方威点点头：“当然，只要骆伽稍微动动小指头，我们的建议书她就可以拿到，她就会对我们的方案掌握得清清楚楚，对于我们的优点，她可以补充到自家的方案之中，对于自己的缺点自然好好地补上。因此当二次招标的时候，我们根本看不到她身上的弱点，自己却是漏洞百出。”

肖芸安慰自己：“还好，我们已经识破了，总能找到办法。”

周锐回想着骆伽说话的神态：“我相信骆伽是不会说漏嘴的，人家可能就是故意透露给我的，根本不把我们放在眼里。”

肖芸想起刚得到的消息，一脸焦急地说：“糟糕，他们已经动手了，刚才陈刚给我打了电话，说被安排去参加省级分行的巡检，不参加二次招标了。”

方威没想到骆伽的行动这么快：“陈刚虽然级别不高，但却是我们在经信内部的内线，没有他，我们就断了信息源，就如同瞎子一样了。骆伽动手真快啊。”

肖芸不等方威说完就说：“而且我看了二次招标的补充档，方案介绍只有十分钟了。我们上次就是靠周锐和林佳玲的方案交流取胜的，这次我们就是有好的方案也展现不出来了。”

方威咬牙说道：“哼，刚断我们的眼线，现在又断我们的手足。还没有上阵就把我们搞残了，厉害啊。”

林佳玲看见三个人都垂头丧气的，很担心他们失去斗志，故意反问方威：“你把骆伽说得神乎其神，那么你打算怎么办呢？放弃吗？”

放弃这个词是方威最不喜欢的词汇，林佳玲一句话就激起了他的斗志，他抬头笑着说：“好，越来越有意思了。能遇到这样高手中的高手，我是梦寐以求，只求拼死一搏，就算败在她的手下，我也心服口服。”

周锐心中佩服林佳玲，只用一句话就激得方威像换了一个人一样，他接着问方威：“你打算怎么办呢？”

方威已经被林佳玲的话说得兴奋起来：“刘丰支持惠康是板上钉钉的事情了，这不意外。只要我们在技术上继续领先，价格保持优势，他也不能只手遮天。佳玲负责技术和方案，由于我们已经暴露了，只求打个平手。周锐，你负责申请折扣，这是关键，价格方面是实打实的，谅惠康也做不出什么手脚。只要我们在价格上有优势，林佳玲帮我们在技术上打平，我们就能在总分上打败骆伽。”

周锐提醒方威：“你打算怎么安排时间？”

方威伸手拿出招标文件：“周五提交建议书的同时，每个厂家有十分钟的时间介绍自己的方案，项目小组在周六讨论一天，估计下周就会有结果了。”

周锐征求每个人的意见：“那我们就抓紧时间吧。如果没有其它的事情，就尽快开始写建议书吧。”

方威还沉浸在被林佳玲激起的斗志中：“骆伽，咱们就面对面较量一下吧。”

周锐拉了一把方威：“别咬牙切齿了，赶快行动吧。”

方威却好奇地问：“骆伽和你是什么关系啊？”

周锐摇摇头：“都是过去的事情了，不要提了。”

方威却不依不饶：“你上周五去见骆伽了？”

肖芸和林佳玲也好奇地等着回答，周锐点头后却一言不发。方威继续追问道：“你今天怎么精神不振衣衫不整，怎么回事啊？而且这么大的风这么冷的天，你怎么只穿一件西服呢？”

周锐看了一眼肖芸和林佳玲，犹豫了一下还是说了出来：“老婆跑了，而我又根本不知道大衣在哪里，翻箱倒柜找了半天也没找到，就这样来上班了。”

方威立即将黄静与骆伽联系在一起：“刚见骆伽，老婆就跑了，这里面肯定有联系，有文章。”

周锐本不想讲，却看见林佳玲微笑着看着自己，只好承认：“我见了骆伽，黄静就不高兴了。”

方威却不相信，满脸坏笑说：“我太了解黄静了，她肯定不会冤枉你，如果你只是见骆伽，她肯定不会生气，你肯定犯错误了吧？”

周锐叹口气：“大错误没犯，小错误犯了。”

聊到周锐的事，方威也不那么沉重了，笑呵呵地问：“犯什么错误了，说说吧，骆伽是你的克星啊，你怎么还招惹她呢？”

周锐看着肖芸和林佳玲，故意叹了口气：“家丑不怕外扬，我就说了吧，免得你们乱想。”当周锐讲完经过，方威却皱起了眉头：“老婆大人生气了，后果很严重。但是你觉得骆伽留下香味在你身上，是有意还是无意呢？”

这句话问得周锐心中一跳，想到骆伽古怪精灵的个性，缓缓地点了点头。方威哈哈笑着说：“这是我本来要对付赵颖的手段，却让骆伽用了出来，而且用得神入化，连你这老江湖都被骗过了。你曾经说过一句话，如果对手没有缺陷，也要制造出缺陷来，人家骆伽就是以你之道还治你之身，你和黄静之间不是情投意合吗？好像没有缺陷，现在骆伽和你看场恐怖电影硬是制造出来了。你是冤啊，比窦娥还冤，可是还有冤说不出。我现在更加佩服骆伽了，她周五就这么轻轻一露面，咱们的订单就被折腾得七上八下，你家也风雨飘摇了，遇到这样一个对手，我是三生有幸啊。但是你怎么就招惹了这么个魔头啊？你和黄静从此是没安静日子过了。不过，骆伽好像对你倒没有什么坏心眼啊。”

肖芸皱着眉头说方威：“订单凶多吉少，周锐的老婆也跑了，亏你还笑得出来。”

方威哈哈大笑起来：“输赢本来就是一场游戏，机会越渺茫，游戏就越有意思。”

肖芸立即反驳方威：“你真的就不在乎输赢，赵颖你在乎吗？”

方威被戳到痛处，点头承认：“你说得对，我是有一件事输不起，这就是赵颖。我和周锐这次来北京真是不顺，周锐被降职了，还跑了老婆，我的订单前景渺茫，赵颖又要嫁人了。可是我们现在还没有输，何必愁眉苦脸呢？我还是要笑，笑，笑，唉？可是我怎么笑不出来呢？”

方威本来还强作笑容，但是想到赵颖却怎么也笑不出来了，僵硬的笑容被凝固在愁眉不展的脸上。

63 周三，上午九点整

骆伽喜欢尝试各种各样不同风格的衣服，让自己在不同的场合面对不同的人，在公司里与同事在一起的服装却永远是千篇一律的西装套装。在几年前，骆伽还为那种不同的感觉好奇，她知道自己穿上正式的套装的时候很吸引人并显得与众不同，但是却觉得在这样的衣服的包裹下，只能挺胸抬头，面带微笑，这套一度给自己打上了标签，束缚着自己的喜怒哀乐，她对这些已经感到厌倦了。好在这一切就要结束了，只要经信这个项目结束，自己就可以换一份不同让自己欣喜的工作了。

骆伽是会议的主角，因此第一个来到会议室，将自己的笔记本电脑打开，将思路转移到会议中。惠康公司中国区总经理林振威将这样的会议叫做“作战会议”，每当有重大的项目的时候，他才亲自出席，仿佛司令官亲自指挥战役制定战略战术，然后调兵遣将。骆伽看着自己手下的销售人员和工程师们陆续进入会场，这是她绝对信得过的团队，技术总监也进来了，最后林振威在九点整一分不差地进入会议室，坐在会议中最中间的椅子上，做了一个手势示意骆伽开始。

骆伽却没有立即讲话，而是阅读着每个人的面孔，判断着他们的心情和状态，然后开口说道：“经信银行的第一次招标在上周五宣布结果了，共有五个厂家进入二次招标。现在我们正在制作二次招标的建议书，周五提交建议书，最终的结果下周就要出来了。”

林振威做了一个手势，中断了骆伽的介绍：“你觉得现在形式怎么样？”

骆伽停顿一下回答道：“一切按照我们的计划进行。在这五个厂家之中，真正有希望的就是捷科和我们。通过这次招标，我们完全掌握了捷科的方案，在二次招标的时候，我们就会拿出真正的实力。”

林振威对捷科的方案显得很有兴趣：“他们的方案怎么样？”

骆伽没有回答，将手掌指向坐在身边的技术总监，这位带这眼睛的总监站起来替骆伽补充：“我研究了他们的方案，是非常好的方案，甚至比我们的原先的方案还要好。”

林振威点点头：“这个方案是捷科谁负责做的？”

骆伽立即回答：“捷科市场总监，林佳玲，几个月前刚从新加坡被派到中国工作。”

林振威侧身将这个�字告诉自己的秘书，看着秘书飞快地记录下来继续问：“我们的建议书能超过捷科吗？”

技术总监用力思考着如何表达：“捷科的方案非常有特色，与我们的相比有优势的地方，当然我们也不是一无是处。比如说，”

林振威用平静但是坚定的语气打断他：“你的建议书能不能比他好？能还是不能？你可以考虑一下再告诉我。”

技术总监紧张地取下眼镜，知道这是一个不能失败的承诺，低头和工程师商量了一会儿：“不敢保证。”

骆伽伸手从自己面前的档中抽出厚厚的一本递给他们：“你们看一下捷科的方案。”

林振威不慌不忙地说：“你们仔细地看，我们可以等。”

技术总监带上眼镜和几个工程师聚在一起，看到封面捷科的字样吃了一惊，从前往后的一页一页看着，会议室中一片寂静，只听到翻动纸片的声音。骆伽看着桌面一言不发等着工程师们的答案，这是招标中关键的环节。

技术总监在仔细研究和斟酌后，站起来语气坚定地说：“可以。”

林振威注视着对方，似乎在给他最后一个收回承诺的机会，然后询问：“你确定？”技术总监大声保证：“如果没有看到捷科的建议书，我肯定没有办法超过他们，但是既然看到了，我就保证可以做到。”

林振威没有一丝微笑，冰冷的目光注视着对方：“好，我们看评标结果，最终的技术得分。如果你没有做到，你知道后果吗？”

技术总监心中不禁打了一个寒颤，知道这是对方让自己立军令状，他想想后坚定地说：“我保证二次招标的技术得分超过捷科，做不到就辞职。”

林振威点点头，用目光扫了一眼对方手中的捷科的建议书：“好。这个东西你们看完了吗？看完之后立即销毁，不要复印，不要抄录。以后不要将这样的东西拿到我的面前，也不要再在我的面前谈起，你们做你们应该做的事情，但是我不想知道。”

随即将目光转向骆伽：“我们在第一次招标中是故意落后，这第二次招标是决定性的，我们一定要不遗余力地击败捷科。你们有什么具体的计划吗？”

骆伽仍然站在会议桌正中面对会议桌另外一面的林振威，她点头说道：“在第一次招标中，我们还摸清了捷科的关系，支持他们的主要是三个人，分别是崔行长，涂峰和陈刚。陈刚是捷科销售人员的大学同学，是铁了心支持捷科的，刘行长已经将他调到外省去视察工作去了。捷科在第一次招标中方案介绍非常成功，这是崔行长和涂峰支持捷科的主要原因。”

林振威再次打断骆伽：“谁介绍的？”

“林佳玲和周锐。”

林振威转向秘书轻轻说道：“告诉人力资源，通过猎头公司与林佳玲接触一下，看看她有没有意向。不惜代价，知道吗？”

骆伽看着林振威向秘书交待完毕给自己一个继续的手势，开口说道：“因此在二次招标中将没有技术交流，他们的优势就发挥不出来，取胜的关键就在建议书了。”

林振威摇摇头：“我们放弃第一次招标也是有利有弊，这先入为主的观念很难改变啊，一定不能大意。前期我们也有失误啊。”

骆伽知道这是自己的责任：“是我疏忽了，前期没有做好崔行长的工作，让捷科将他请到上海去了。”

林振威点点头：“我们都疏忽了。这个项目我们志在必得，但是没想到捷科突然杀出来了，打了我们一个措手不及。周锐本来负责上海的业务，在市场将我们的团队打得打败，现在带着手下的大将又跑回北京了，再加上这个厉害的林佳玲。幸好我们安排了二次招标，如果一次决胜负，我们可能就折在这次招标上了。在二次招标上，我们不能再疏忽了，要按照最坏的情况打算。”

骆伽在会议室中边走边思考：“招标得分包括两个部分，技术分和价格分。现在我们对捷科的建议书了如指掌，在技术分方面已经立于不败之地，我们唯一的缺陷就是在价格方面了。可是我不想在这个订单牺牲利润，如果捷科杀出低价，我们肯定就要损失价格分了。”

林振威沉思一下说道：“这个订单十分重要，捷科必然在价格倾尽全力。在价格方面，我绝对不给你拖后腿，只要捷科能做到，我都支持你。”

骆伽笑了一下：“现在还不需要，二次招标之后会有商务谈判，到时我们得到捷科的价格在报价也来得及。捷科的眼线被我断掉，却不了解我们的虚实，不到最后关头，我是不会杀价的，那是两败俱伤的打法。”

林振威从座位上站起来注视着骆伽：“这个订单不同一般，不能从这个订单的得失上看问题，应该站在更高的层面上看。惠康虽然在 IT 行业处于领先的地位，捷科却始终压我们一头。我们追了这么多年，并购了这么多公司，只能拉近与捷科的距离，但始终遥不可及。我们的上届总裁为此毅然并购了第三大 IT 公司，将与捷科的距离拉得非常接近，但是老二与老三加在一起仍然不如老大。最终两家公司整合失败，她最终功亏一篑，被董事会逐走。经过这一场大变，虽然我们付出了惨重的代价，我们与捷科的距离却从来没有这么接近。通过这件事，我就觉得打败捷科不是一朝一夕的事情，应该在漫长的战线上与捷科进行较量。美国和欧洲双方已经竞争了这么多年，我们始终处于下风，中国是发展最快的新兴市场，成

为了全球逐鹿的关键。只要在中国打败捷科，我们就能凭借中国市场的高速成长，只要乘胜追击，就一举在全球打败捷科。”

骆伽看着林振威侃侃而谈，便座回座位。林振威渐渐走到骆伽身后，一手扶着椅背说道：“我们和捷科在中国打了这么多年，你们觉得成绩怎么样呢？”

林振威很少这样长篇大论，骆伽感到他在自己身后语气的激动：“你上任之后，就一直在追赶，但是捷科仍然是中国市场的老大。”

林振威停留在骆伽身后，可以闻到她身上让自己着迷的味道，深吸一口气说道：“我们不断拉近与捷科的距离，但是始终没有超过捷科。骆伽在北方市场彻底打败了捷科，可是捷科又在上海将我们打得溃不成军。在西区 and 南区，我们虽然不断地进攻，但是也不能突破捷科这么多年的防线，因此在中国市场上我们始终胶着的形势。本来形势始终可以保持均势，战局却突然被捷科给打乱了。这个季度初，捷科突然将华东区总监调回北京，我就感到了形势的变化，似乎捷科希望在北京与我们决一死战。这却让我百思不得其解，北京是我们优势的地盘，他们如果要决战，也不应该挑北京啊？可是如果不挑北京，我们也不会理他们，继续我们的蚕食策略，那就打不起来了。捷科为什么要不惜代价在我们优势的地点与我们决战呢？”

骆伽将自己的得到的信息补充给地方：“据我所知，周锐上周刚被降职，这又不像决战的样子。”

林振威离开骆伽继续在会议室中踱步：“这就更加奇怪了，但却是事实。上海那边也传来消息，已经有捷科的销售人员来我们公司面试了，说捷科内部现在斗得很激烈，前一段时间，上海的销售人员们一起不下订单了，捷科在华东地区的阵脚已经乱了。陈明楷难道老糊涂了？怎么会在这么关键的时候搞起内斗了呢？”

林振威回到自己的座位边抬起头来：“现在经信订单已经成为双方竞争的制高点，如果捷科击败我们，在北京站稳脚跟，再回头稳住华东，我们就前功尽弃，全局失利。如果我们在经信银行彻底击败捷科，他们内部的斗争就更加激化，周锐必然难以立足，最理想的情况就是将整个他的团队全部接过来，甚至包括林佳玲和方威，华东地区我们就可以不战而胜了。那时捷科还有什么资格来与我们逐鹿中原呢？因此对于经信这个订单，我是不惜代价的，只要能赢下来，任何价格我都批给你。骆伽，不要在小的地方精心计算，却忽略了大局，这是只见树木不见森林。现在捷科已经进入了我们精心布置的战场，我们对他们的底细清清楚楚，现在要做的就是毫不留情并且不惜代价，一举彻底打败他们。我们一定要考虑到最坏的情况，做好充分的准备，不能再有一丝的疏忽。”

看着参加会议中所有人员走出会议室，林振威将目光转回到对面的骆伽：“跟周锐谈了吗？”

骆伽点点头：“谈了，但是他需要考虑一下。”

林振威将身体靠在椅子上自言自语说道：“只要他加入我们，我们就赢定这个订单了。我想请人力资源做一份让他绝对满意的待遇报告，你转给他，你觉得怎么样？”

骆伽侧头思考一下：“他在捷科处境艰难，陈明楷故意赶他走，这时我们向他敞开大门，他没有道理拒绝。只要他来了，他手下的人肯定回来一大批。”

林振威露出笑容：“管理公司最重要的就是用人。我不但要周锐收揽过来，包括他手下的那些人，像方威，杨露这样的人才，我都要，只要将最优秀的人才聚在我们这边，输赢就注定了。还有林佳玲，她居然能够将崔国锐从你手中抢走，我很好奇。另外还有，刘行长公子的事情都安排好了吗？”

骆伽点点头，心想这就是林振威在会议室中只留下自己的原因吧，他一向在这方面小心翼翼。骆伽知道他还是不放心订单，又补充道：“价格方面我们已经做了安排，宏贯将报出惊人的价格，将价位空间拉开，这样我们在价格方面的劣势换算成分数，就不会很差了。而

且金主任的出现将给捷科致命一击，这绝对是他们想不到的。”

林振威站起来依然皱着眉头，他走到窗边背对骆伽：“万一崔国锐还是死保捷科，怎么办呢？”

骆伽用手支在腮边露出思索的表情：“即使他保留意见，我们肯定可以在专案小组中取得足够的票数，他即使反对我们，少数服从多数，刘行长仍然可以拍板。”

林振威仍然不放心：“还是要想对策，如果崔国锐和刘行长僵持起来，会怎么样呢？”

骆伽思考着不知道该如何回答，听到林振威自言自语说道：“党委会，你现在去做党委成员的工作。刚才会议室中那么多人，我只能激励大家的士气。但是说实话，我总是心中没底啊，捷科真的会这样扑上来送死？”

骆伽一言不发静静地看着林振威，自从加入惠康以来，林振威看着自己从最基层的普通销售人员成长到销售总监，骆伽知道这一切都有对方的默默的支持和欣赏。自己当然也没有让他失望，帮他打下北京这块最核心的市场。

林振威看骆伽并没有理会自己，沉默一下说道：“你的转职申请已经批下来了，一月份你就要去哈佛商学院参加三周的 EMBA 课程了，那是我的母校，我真想再回到那个地方看看啊。”

林振威两个月前提出将自己转到公关部门的想法，骆伽一直对此困惑不解，他真实的想法是什么呢？看到林振威一直在内部沟通为自己安排培训，骆伽知道他是好意，现在他主动提起，不禁又挑起骆伽的好奇心。

林振威转身面对骆伽：“销售是最残酷的职业，你这么多年将北方地区拓展出来，现在已经达到顶峰了，此刻就必须收手了。现在你已经成了所有公司的眼中钉肉中刺了，各个公司的年轻的顶尖销售人员会不断挑战你，以击败你为荣。你即使有通天的本领，也无法一一击败这潮水般的对手。当终于有一天你失手的时候，你就一钱不值了。销售如同战场，也如同江湖，在经信银行这一战之后，你就退出这个江湖，江湖上将留下你不败的美丽传说，惠康的每个销售人员将仰望你的辉煌，你的经历和传奇将成为他们永久追寻的梦想，成为激励他们的永恒的力量。这将是这段人生的最好归宿，我会尽量给你创造出另外一段精彩的历程，你将成为惠康最美丽公关总监，按照自己的时间表旅行于世界各地你喜欢的地方，成为媒体追逐和包围的焦点，摆脱输赢的压力，去做自己最喜欢的事情。”

说到这里，林振威眼中充满想象的神采，骆伽心中一暖，林振威的声音似乎已经飘到异域：“你去美国的时候正好是春节假期，美国东部那时冰天雪地，但却是滑雪的好去处，我就可以暂时抛开这一切纷争，安静地陪你去滑雪了。”

眼前这个男人是一个雄才大略的天生的领袖，只有四十岁的年龄就掌管世界顶尖的跨国公司的中国业务，无论在哪个方面都是托付终身的最佳人选。虽然林振威从来没有直接表态，骆伽却能够清晰感受到他的爱恋，自己总是一直默默拒绝。此时想到周锐，心中不禁涌起恼怒，难道自己需要一直这样低声下气毫无希望地等待他吗？他值得吗？

64 周三，下午三点十五分

“土匪”唐勇开着车，自己的老板宏贯系统公司总经理李明雄坐在后座上，自从自己丢了下了军令状的订单给钱世伟，在公司里受了不少奚落。因此他丝毫不感到临时当回司机有什么不好，相反这体现了老板还没有要抛弃自己。输了订单之后，唐勇现在已经不得不在公司里夹着尾巴做人。

接到经信银行业务发展部肖晓阳的电话之后，李明雄心里一直左猜右想。宏贯无论实力和关系都难以抗衡惠康，他并不奢望可以得到这个订单，但却另有企图。宏贯在各个省级银

[键入文字]

行斩获良多，市场广阔商机无限。参与总行项目就等于得到了总行的认可，对于省级银行的示范作用的意义重大。况且不打不成交，方明雄希望在招标过程中可以给这些手握大权的重要客户一些印象，在以后的项目中也可以分一杯羹。

虽然和肖晓阳打过很久的交道，他曾经帮自己在各个省级银行疏通关系，他这时找自己干什么呢？现在在招标期间，这种见面违反招标规则，这次见面必有要事。不管怎样，他找自己肯定不是坏事，况且招标纪律约束的是客户，又不是自己。

李明雄到了茶馆，示意唐勇在外面等，服务员将他领进一个包间，他立即见到了正在独自在角落里饮茶的肖晓阳。李明雄立即笑着跟对方寒暄。肖晓阳知道对方一定好奇自己的动机，东聊西扯闲谈几句，就关心地问：“李总，你坦白说，你在眼前这个项目中觉得自己机会会怎么样呢？”

李明雄猜测着对方的想法，故意说得模棱两可：“坦白说，有，但是机会不大。”

肖晓阳点点头：“你说得对，其实你们的优势在省级银行啊，江西的项目怎么样了？”

李明雄不知道对方为什么突然扯到了江西的项目，这个项目也已经开始招标，自己并没有明显的优势：“还好吧，但没有把握。”

肖晓阳语气平淡地说：“江西省的田行长过几天来北京，我带他去北京怀柔的山里去住两天，吃吃农家菜，爬爬野长城，咱们一起去吧。”

李明雄知道田行长一定会给总部面子，这对自己江西的项目帮助极大，心里却明白肖晓阳必然另有目的，并不挑明：“好啊，好啊，太谢谢了，我一直就想认识田行长。”

肖晓阳此刻认真看着对方“都是朋友吗，不用客气，田行长的工作还是要你来做。但是我还有另外一件事，我想听你真心话，你觉得你能拿下总行的项目吗？”

李明雄明知肖晓阳希望自己承认不行，故意反问对方：“您一直参与投标，怎么问起我来了呢？”

“恕我直言，惠康和捷科比你的机会都大多了，你的技术劣势太大。我劝你，与其将精力放在总行的项目上，还不如多看看江西的专案。”

李明雄心里暗喜，自己在总行根本没有机会，看样子肖晓阳暗示自己牺牲总行的项目换取江西的项目，这当然是非常划算。可是对方必有所图，到底是什么呢，就试探着说：“只要江西的项目拿下来，我就知足了，总行的项目我就不掺和了。您看我应该怎么做呢？”

“不，你还得掺和。”肖晓阳拿出一张纸条，压低声音对李明雄说：“照这个价格报。”

李明雄低头看了纸条，顿时明白他是来为惠康作说客来了，心中佩服惠康竟然有这么大的本事能够指使肖晓阳。李明雄看着表等着肖晓阳离开茶馆二十分钟以后才走出大门，看见唐勇在车外已经被冻得全身打颤：“你怎么不上车呢？外面多冷啊？”

“土匪”唐勇擦擦冻红的鼻子：“我想给您省些油啊。”

65 周五，下午一点十分

看着屏幕上的数字，陈明楷的额头开始冒汗。他上周在上海和杨露进行了深谈，她开始还在为周锐辩护，当陈明楷提到华东区销售总监这个职位，她尽力掩饰自己的目光，但是陈明楷能够感觉到对方身体的轻微的紧张，她动心了。由于周锐提议设置奖金，因此华东的销售团队痛痛快快地将订单都签了进来，这几周积累的订单让上周的数字向上一跃。

本周的业绩却急剧下滑，华东几乎颗粒无收，北京周锐的团队几乎也没有下任何的订单。陈明楷担心的事情终于爆发了：华东和北京的销售团队因为周锐而造反了。其它的地区尚且不能自保，更没有办法补上这么大的差距，整体业绩简直不堪入目。电话中杨露紧张地解释着每个订单的进展，她刚当上华东区总监就出了这样的事情，让她完全乱了方寸。

[键入文字]

陈明楷打断了杨露的解释问道：“他们说的都是借口，不是他们不能，而是他们不想。你打算怎么办？”

“我已经和他们每个人都谈过了，您建议我怎么办呢？”杨露在电话中的声音已经嘶哑，显然她的状态不好。

“你有什么建议吗？”会议室中除了指望不上的魏岩，就只有林佳玲了。

林佳玲进入会议室后一言未发，却仔细看着陈明楷，他表面不动声色心里已经发焦。周锐在招标现场介绍方案的画面出现在林佳玲的眼前，周锐将心思用在市场和客户身上，陈明楷的确是个聪明人，却将心思和精力放在公司内部的政治斗争中。听到陈明楷问她，林佳玲摇摇头表示没有建议。

陈明楷意图故技重施，他建议：“十二月份再进行激励，只要下了订单就有奖金，你有把握吗？”

“没用的，我知道他们的关系不是用奖金能改变的。”杨露脱口而出，没有顾虑到这句话的后果。

陈明楷听完啪地一声挂上免提电话，向林佳玲挥挥手示意会议结束，林佳玲站起来推门而出，她实在不愿意再在会议室里多呆一分钟。

陈明楷看着旁边的魏岩，问道：“你觉得应该怎么办？”

魏岩看着陈明楷，深知与他在一个战壕里，只能同进同退：“如果发奖金可能效果不大，现在只有一个办法了，只要周锐离开公司，这些人就没有必要将订单压下来了。周锐来北京之后，在您的压力下北京地区的业绩已经起来了，您已经达到目的了。”

陈明楷半晌没有出声，过了一会儿他反问魏岩：“如果这样，经信银行那个订单怎么办？”

魏岩看了一眼陈明楷，不知道他的想法，沉吟着没有说话。陈明楷自言自语道：“我一直希望他可以将这个订单拿下来，只要能赢下来，这个季度的任务不但能完成而且可以大幅超出，我们也就渡过难关了。周锐在公司内部虽然拉帮结派，但是带着团队做销售还是有办法的，我们不要为了公司内部的事情影响销售。”

魏岩立即问道：“您觉得这个订单能赢吗？”

陈明楷的目光从眼镜中直射对方：“这个订单以前是你负责，你觉得呢？”

魏岩不知怎么回答：“嗯，这个……”

陈明楷知道他心里的想法：“你是不是觉得这个订单根本没有希望，才将这个客户转交给周锐？”看到魏岩尴尬地点头，陈明楷继续说：“你啊，要是将精力多分一些在客户和市场上就好了。今天先不说这些了，在第一次招标中，我们的得分远远超过惠康，你觉得现在机会如何？”

魏岩对这个客户有些了解：“我觉得事情没有那么简单，这么大的项目，惠康不可能不重视，现在这个订单的输赢未定，听说马上就要二次招标了，只要合同不签什么事情都有可能发生。”

陈明楷点头同意：“我也是这么想的，世事难料啊。怎么处理这个订单的输赢结果呢？”

魏岩知道陈明楷心中已经想好，只是希望自己说出来，然后去帮他实施和操作，这就是自己的价值：“如果输了，事情就简单了，输了这么大的订单，周锐只能引咎辞职。”

陈明楷看着魏岩点点头说：“有道理，如果周锐输了这么重要的订单，输单的那天就是他辞职的日子。”

魏岩恍然大悟，心中更加佩服陈明楷，点头说道：“还是这个办法好，他输了订单承担责任，谁也说不出什么，也不会引起内部的矛盾。因此无论这个订单的输赢，对我们都有益。”陈明楷却担忧地摇头说：“但是我担心时间啊，周锐自恃有办法笼络人心，让华东和北京的区域压下订单，这种做法哪个公司能接受呢？”

魏岩也担心这个问题，心中却已经想好：“他们是希望能够将您的业绩拖下来，等您坐

不住了，那不就是他们的天下了？好在二次招标下周就有结果了，如果输了周锐就得承担责任，他下面那些人就断了希望，就没必要压下单子了，否则不是自己和自己过不去吗？

看到陈明楷沉默不语，魏岩知道陈明楷在等自己继续分析：“如果赢了，这个季度整个中国区任务就超额完成了，这是好事啊，亚太区也就对您没话说了。”

陈明楷脸上露出一丝笑容：“关于输赢，你分析得都对。但是我希望周锐能赢啊，这是双赢的结果，也是我将他调到北京的初衷。他被调回北京，地盘越来越小，手下人也越来越少，任务高压大，心里有怨言，压下单子这件事做得有些出格，我还是能理解和包容的。在市场这个方面他没有辜负我的希望，他用了两个月的时间，北京的市场已经做起来了，如果再赢下经信的订单，我们就主动了。我那时就将他派到广州去负责华南，一点点将市场给我打出来。”

66 周五，下午五点十分

周锐的团队全体准时进入办公室，魏岩的人却正在稀稀落落地走进来，这是周锐被取消了参加总监会议的资格后，第一次参加魏岩的部门会议。李朝东推门进来坐在周锐对面靠近魏岩位子的座位上，朝周锐嘿嘿笑着。又等了一会儿，魏岩终于进入了会议室坐在中间的座位上。他的气势和在总监会上完全不一样了，抬头挺胸慢悠悠地走了进来，李朝东立即给他倒了一杯茶。在总监会上，魏岩总是笑呵呵地给陈明楷倒咖啡。周锐心想：上恭则下傲，这样心里才能平衡。魏岩也像陈明楷一样，将销售数字用投影机投射在屏幕上上下下仔细地看，就像挑选待宰的羔羊。

“谢伊，介绍一下你的情况吧。”魏岩发现周锐的团队中除了钱世伟这个新人就是谢伊的业绩靠后，而且他也从来不敢惹崔龙。

“什么情况啊？”谢伊被问得莫名其妙。

“当然是销售业绩啊。”李朝东替魏岩说着。

“业绩不是在屏幕上显示了吗？”谢伊不明白业绩指的是什么。

“怎么那么差啊？”李朝东还是抢在前面说。

“我手里还有一些订单，下周应该可以好一些。”谢伊曾经答应肖芸尽力，自从听到周锐被降职的消息后，两个人就打定主意不多做了，适当地下些小订单应付魏岩。

“可以下多少？”李朝东并不放过谢伊，他事先已经和魏岩商量过要找一个人开刀来树立威信。

“这跟你有什么关系，她不需要向你汇报。”崔龙终于忍无可忍了。

李朝东愣了一下无话可说，魏岩立即出来为他解围他接着问谢伊：“你下周能下多少？”

“谢伊汇报给周锐，也不归你管。”肖芸早就为自己的好友暗自不平，也开口为谢伊帮忙。

“可是现在周锐汇报给我。”魏岩看见肖芸胆敢和自己顶撞，也生气地说道。

“狗屁。”崔龙大声说。

“你说什么？”李朝东站起来，瞪着眼睛说。

“周锐汇报给狗屁，怎么了？”崔龙不甘示弱，也站起来瞪着李朝东。

李朝东看了一眼粗壮的崔龙，嘀咕着坐下来：“不讲理还骂人。”

“骂你怎么了？你成天干正经事儿吗？每天中午起床下午到公司晃两圈，晚上就去卡拉OK找小姐，费用全拿到公司报销。不干正事也就算了，成天净琢磨人，成事不足败事有余，我看你活着也真没意思，干脆自己跳楼得了。”崔龙早就对李朝东看不顺眼，一口气就连连带骂全出来了。

魏岩拿崔龙没有办法，李朝东已经坐在角落里闭口不言，自己团队的人幸灾乐祸一般地[键入文字]

坐在一边像看戏一样，只好对周锐说：“你看，你的人怎么能这样骂人呢？崔龙必须道歉。”

“我只管崔龙的业绩，其它的不管，你的会开完了吗？”周锐不愿意参与到这些无意义的口角之中。

魏岩已经被气得心里怦怦跳着，向周锐喊着：“好，会议结束，你别走，我和你单独谈。”

“你先和陈总谈吧，我等你们电话。”周锐说完站起来拉开门走了出去，崔龙、谢伊、肖芸和钱世伟鱼贯而出。走在最后的钱世伟刚才没有加入战团，边走边说：“虎落平阳被狗欺。”然后将大门砰地甩上。

魏岩气得两眼冒火一语不发，李朝东看见崔龙终于出去了，大声说道：“这不是反了吗？”

一个销售人员看着周锐的团队推门而出也想尽快离开，小声地问道：“我们能走了吗？”

“你们就想走，刚才怎么一句话都不说啊？你看人家都出来帮忙。”李朝东忽然觉得就像被自己人出卖一样。

这个销售人员受到了崔龙的情绪的影响理直气壮地说：“周锐白天帮着他们打单子，晚上一起吃饭看电影，人家那是什么关系？跟一家人差不多。”

李朝东更加生气，他决不能忍受手下说自己，大声质问：“你怎么替他说话呢？”

那人却不买账顶回来说：“我说的是事实。”

李朝东正要发作，魏岩向他摆摆手劝住他，向大家说：“今天的会议就到这里吧，今天是周末，早点休息吧。”

67 周五，上午十点二十分

赵颖正式辞去工作后第一次作为普通乘客搭飞机返回重庆，在出国前回家陪父母住上一段时间，然后将他们接到北京去参加婚礼，自己和国峰婚礼后数日之内就要飞往加拿大。赵颖走下飞机之前看着忙碌的乘务员心里十分惆怅，自己曾经多么喜欢这份工作，现在再也不是其中一员了。

听说女儿回家的消息，父亲在电话那头的声音十分兴奋，坚持一定要来接，赵颖知道根本无法反对，也就不劝了。提着行李箱离出口越来越近时，赵颖忽然看见父亲正在接机口的前一排拼命地招手，父亲已经不像记忆中那样高大和健壮，在人群中显得那么瘦弱和单薄，赵颖心痛地感到：父亲老了。

赵颖坐在出租车的副座上，看着左侧的父亲，几年的早出晚归催生了他的白发，看起来父亲比同龄人苍老很多。在每天十个小时的驾驶时间里，他都缩在驾驶座上呼吸着掺杂着汽油的空气，大大损伤了他的身体。赵颖自从开始工作挣工资以后，每个月都拿出一些钱寄给家里，希望这些钱可以让父亲少开车多休息，现在就要出国了，父母收不到这份钱了。赵颖将头转向车窗，高速公路边的灌木飞快地向后退去，抬眼望见四周雾茫茫的山头，雨丝若有若无地在空中飘着，空气中掺杂着雨水和树木的味道。赵颖虽然无数次地走过这条机场高速公路，但还是仔细地看，希望将这些记忆储存起来带到异国他乡。赵颖爸爸同样心情复杂。赵颖是在拿到签证后将自己出国的消息告诉他的，他在吃惊的同时也感到由衷的高兴，女儿在中学里品学兼优，本来有机会继续读高中并考上大学，只是由于家里条件才选择报考了航空学校，父亲心中一直很愧疚。女儿即将出国读书，这段遗憾就可以完全地被弥补了。在高兴过后，他就想到在很长一段时间内将看不到女儿了又不免伤心难过。

在细雨绵绵之中出租车，高速驶入市区，穿行于街道之间，最后在一栋老旧的居民楼前面停下，赵颖突然发现自己曾经居住和成长的家与国峰家相比，简直就是贫民窟，以前眼中可爱的花草显得乱七八糟，一辆自行车随意堵在门口，赵颖需要侧身才能通过。父亲故意落在女儿身后，赵颖上了三楼推开家门，眼前突然出现了一屋子的人。赵颖首先认出了坐在最前面的自己的母亲，姑姑拉着小侄女坐在沙发上，小学和中学的同学们带着他们的丈夫和孩子

[键入文字]

子，他们全都望着赵颖。赵颖扑到妈妈身边，侧着身体和她脸对脸叫道：“妈妈。”见到女儿回来她妈妈高兴得合不拢嘴，嘴里应着的同时用右手轻轻地抚摸着赵颖的后背，赵颖顺势扑进她的怀里。她从小就是家里的宝贝，这种温暖的感觉和气味那么久远却那么熟悉，赵颖想到出国后长久的分别，鼻头发酸眼睛湿润起来。没等赵颖从母亲的怀里出来，周围的亲戚和朋友都围在她的身边，她感到了一股亲情的暖流。

当亲戚朋友都离开的时候，赵颖终于可以与父母一起安静地午餐了。因为先前的保密工作，父母在赵颖拿到签证之后才得知她出国读书的消息，他们显然有一肚子话要问。赵颖看着他们，还是决定再让他们吃惊一下，在他们开口询问前宣布：“我和国峰决定在出国前结婚。”

这显然让父母措手不及，最近这一连串的消息传来的速度早已超过了他们想象的极限。出国读书的消息虽然让他们高兴，从内心里却有一种很失落的感觉，随即他们互相安慰着，因为这绝对是好事。听到女儿即将结婚的消息，两人吃了一惊，看着女儿越来越大，越来越漂亮，嫁人这一天早晚会来，只是没有想到这么突然。赵颖常常提起国峰，但是这陌生人到底怎么样呢？

“我和国峰已经商量了，他现在在北京办理辞职手续，过几天就来重庆。”赵颖说完后试探着问父母：“爸妈，你们看能不能也去北京参加我们的婚礼呢？”

“等等，我们还没同意呢！你这丫头怎么这么有主意啊？都不告诉我们一声就私订终身了？”父亲心中有些不满，随即说出了自己的顾虑：“再说，国峰这小子怎么样啊？我们都没见过，我不放心啊。”

赵颖希望打消父母的顾虑：“我相信国峰对我的心，他人品和家庭也不错。”

母亲开口说道：“这我相信，你们在一起这么多年了，我们相信他的为人。其实你爸爸担心的倒不是这些。”

赵颖摸不清父母的想法：“那是什么呢？”

父亲看着女儿，虽然不想在结婚前扫兴却不吐不快：“我天天在外面开出租车，见过的人也多，现在这个社会的事情复杂啊，终身大事马虎不得啊。”

母亲在旁边见他说得模糊就劝道：“你担心什么，你就说吧。”

“颖颖啊，其实我最担心两类人。”父亲看了一眼一直搂着女儿的老伴说：“首先是有钱人，我开出租车见惯了这些人，他们什么事都干得出来，给老婆打完电话转身就搂小姐。”赵颖在父亲面前撅起嘴以示抗议：“爸，国峰肯定不是这样的人。”

父亲摇摇头喝了一口啤酒慢慢说道：“我倒不是担心这方面，现在很多有钱人来路不正，挣钱不清不白，一出事就是大事，弄不好就身败名裂啊。还有一些有钱人表面风光，其实说不准欠了一大笔帐啊。”

赵颖觉得父亲考虑得太多：“爸，国峰自己又没有钱，怎么会乱来呢。”

父亲放下酒杯说道：“最让我担心的就是有权有势的人，你说国峰住别墅开宝马，他家里哪儿来的那么多钱啊，现在当官比抢劫风险还高啊。可能我开出租车对他们有偏见吧。”

赵颖知道父母担心的其实是国峰的行长爸爸，觉得父亲大惊小怪，自从当上空中小姐后，追求自己的人大多数都是有钱人和有权有势的人士，便反问道：“难道有钱反而成了缺点吗？不找这两类人还能找什么样的呢？”

赵颖的爸爸心知此时讲这些话，女儿肯定听不进去，还是将心中压抑很久的话说出：“颖颖，过得好不好不在乎有多少钱或者有没有名气。咱们一家人在一起，不是过得也很好吗？只要对方人品好、对你好、年轻、有潜力就行了。房子和车子以后都可以买的，靠自己本事踏踏实实挣来才踏实。你看我们一家三口不是也过得很幸福吗？至少不缺吃穿，晚上睡得踏实，总比那些外面风光晚上却睡不着觉的人好。不管你是怎么打赢刘国峰的，如果我看不上，我就不去北京。”

年轻，有潜力，靠自己工作谋生，父亲说的不正好就是方威吗？随着婚期的确定，赵颖已将方威扔到记忆深处了，听了父亲的话忽然之间就想起了他，他在干什么呢？赵颖的妈妈看见女儿沉默不语，接着对女儿说道：“你现在长大了，也越来越有主意了。但是婚姻大事也不能不和我们商量啊，你匆匆告诉我们你要出国，我们能接受，今天突然回来让我们去北京参加婚礼，可是我们连这个小伙子的模样都没见过，难怪你爸爸生气。”

赵颖知道自己不对，却不知怎么解释，只是说着：“爸妈，你们放心国峰，你们肯定会满意的。”

父亲却不听解释摆手说道：“你这么远回家，又一直忙到现在，先去睡觉吧。结婚的事情，我和你妈妈再商量一下。但是有一点，如果我们不满意，我坚决不去北京，你也不许去。”

68 周六，上午十点十分

涂峰在房间里手里拿着惠康和捷科的建议书，心中越来越诧异，虽然两本建议书的外表、装订形式、排版格式、内容、公司和产品介绍等等并不一样，但凭自己这么多年的技术经验一眼就可以看穿两个方案的核心部分几乎一模一样，很明显惠康抛弃了以往的方案。他绝不相信这是巧合，必定有人将捷科的方案透露给惠康，这明显严重违反招标规则。怎么办呢？去检举吗？他想都不敢想。按照二次招标的时间表，项目小组成员上午各自研究方案，下午就要开会讨论和评估方案了，怎么办呢？

涂峰走出房间上楼敲开崔国瑞的房间。崔国瑞穿着一个大短裤和短袖上衣将他请进房间，涂峰默默地将两本建议书递给对方，一点一点地将方案的相同的地方指出来。

崔国瑞沉默半晌说道：“咱们去游泳吧，然后再说这事儿。”

自从被封闭在这家宾馆，涂峰也养成了游泳的习惯，他回房间去拿泳裤和水镜。崔国瑞径直出了宾馆后门，穿过园林小径，深秋的刺骨北风已经将树木吹得光秃秃的，树叶铺满了地面。崔国瑞进入室内游泳馆，湿气扑面而来，外面的气温已降至零度左右，可是这里却始终保持着二十五六度的水温。他小跑着来到更衣室，换了衣服回到池边扑通跃入水中。热腾腾的水立即将他的全身上下都包裹起来，将冷气从里到外彻底驱除了。

崔国瑞慢吞吞在水中游着，却没有中断思考：惠康从经信银行拿了很多订单，他心里清楚这是刘丰的授意，却也说不出什么，惠康毕竟是有实力的世界级公司，采购的产品和项目实施都让银行上下满意，与经信银行建立战略合作关系没有什么可以挑剔的。几个月以来，骆伽不停地找自己，由于知道刘丰对于惠康的偏爱，崔国瑞从来都是敬而远之。但是如果涂主任说的情况属实，惠康真的得到了捷科的建议书，事情的性质就不一样了。作为项目组的直接负责人，他有责任查出真相。是谁将捷科的建议书明目张胆交给了惠康？崔国瑞抬头在水面换了一口气，看见已经到游泳池边，双手轻轻碰了一下池壁借力侧身，头已经调了过来，用脚猛蹬池壁，身体倏地从水中静静地高速滑向泳池的另外一个方向。

游泳是崔国瑞几十年来最喜欢的运动，游泳不用像其它运动那样需要召集很多人，还可以锻炼全身的肌肉。每次从游泳池中爬出来，他都能感到力气一点一点地全部恢复过来，一天都精神饱满。他数着自己来回游的次数，当数到二十的时候，他双手伏在池边一用力，身体从水中钻出来右腿跨在池边爬出泳池。涂主任此刻才气喘吁吁地来到泳池边，身上披着毛巾坐在休闲椅上，看到崔国瑞从水池中冒出来，便将手里的矿泉水递了过去。崔国瑞将矿泉水放在嘴边，大口地向嘴里灌去，瓶子立即就空了一半。

崔国瑞披上浴衣坐在躺椅上，缓口气说道：“老涂啊，我觉得事情很奇怪啊。我也觉得两家方案很相像，自己心里怀疑有人作弊，你跟我一说就验证了我的想法。方案像倒没关系，但是如果惠康并没有按照方案实施的能力，那就要出大问题了。”

[键入文字]

涂主任心里一直拿不准主意，这是他找崔国瑞的主要原因：“下午就要讨论方案了，我们要不要谈这个问题呢？”

崔国瑞思考着说道：“下午的重点是从技术上和价格上评估方案，我们还是先不要碰这个问题吧。这是大事，一被捅出来，招标就进行不下去了。”

肖晓阳对于被封闭在宾馆里面是打心眼里不情愿，他早就厌烦了这种每天千篇一律的生活，上午看建议书下午讨论，然后就是一场一场地听厂家介绍。这时肖晓阳就有滋有味地幻想着出去之后的日子，骆伽此时应该已经安排好了吧？

骆伽是刘丰几年前在饭桌上介绍给自己认识的。他记得第一次在饭桌上和骆伽聊天的时候，告诉她自己养了一只可卡狗，从此她去办公室的时候就会带上一份市场罕见的狗罐头，每次回家的时候，爱犬总是摇头晃脑、兴高采烈地冲上来享用这些美味，以到后来肖晓阳看见爱犬就想起了骆伽。从此，她的心意总是在适当的时候出现，中秋节一定可以得到一瓶价格不菲的洋酒，当自己开始打网球时，就会从她那里收到一副 Wilson 球拍。

肖晓阳知道骆伽和刘丰的关系，他根本不想参加项目小组却不能不来，因为自己是骆伽和刘丰联合派入项目小组的内线，承担了无法推卸的使命：按照领导的意图影响招标结果。他不需要那么仔细地阅读建议书，而是将惠康相对于捷科的优点列出来，这些是用于进攻的炮弹，只要在开会讨论的时候抛出来就可以了，他现在就等着会议开始。

崔国瑞坐在会议室中间，看到所有人都按时到来，他宣布会议开始，接着介绍了会议的安排：“首先请市场发展部、信息中心和财务部分别发表意见，然后按照打分表格进行评估。还是先请市场发展部发言吧。”

肖晓阳清清嗓子环顾会场首先表态：“在二次招标的五家公司里，还是像首轮招标一样，我认为最好的方案分别是惠康和捷科。这两家公司技术先进，而且有丰富的实施经验，因此我们可以重点评估这两套方案。大家的意见呢？”

财务部总监常仪立即表态：“肖总说得有道理，我同意。”

崔国瑞点点头问肖晓阳：“我也有同样的感觉，这两套方案之间应该如何评估呢？”

肖晓阳早想好了答案：“我研究了两家公司的方案，主要的功能特点上，两个方案都非常优秀。但是惠康有一个捷科没有的优势：我们大量地使用了惠康的设备，惠康的产品和现有设备的兼容性将大大优于捷科。”

崔国瑞觉得肖晓阳的想法不无道理，这个系统将和银行的各种业务系统相连接，兼容性十分重要。

肖晓阳继续说：“除了惠康具有兼容性的优势，我们的工程师对于惠康的系统非常熟悉，因此维护和支持十分方便，这将给售后服务带来极大的益处。”

涂峰看了一眼崔国瑞，不得不承认肖晓阳说的是实话，不知该怎么回应。此时一位项目小组中年轻的工程师突然说道：“我发现一个问题，不知道要不要讲。”

崔国瑞点点头：“知无不言，讲吧。”

这个戴着眼镜的小伙子站了起来：“我仔细研究了两家的方案，也看了上次的方案，我发现惠康完全抛弃了以前的方案，现在与捷科几乎一模一样，这简直就是抄袭。”

这句话让大家从下午的昏昏欲睡中惊醒过来，肖晓阳吓了一跳看着对方问道：“这可是大事不能乱说，你有证据吗？”

小伙子根本没有考虑其中的利害关系：“这不明摆着吗？”

肖晓阳连说带吓地发问：“如果惠康抄袭捷科，他们从哪里抄的？所有的建议书都被密封起来，只有我们在座的人可以看到。如果你说的属实，这次招标就必须废弃，我们每个人都要接受调查。这可不是随便说的，你有证据吗？仅凭方案相像不能下这样的结论。”

涂主任也知道肖晓阳说的是实话，轻轻碰碰身边的说话的小伙子，他想到手中确实没有证据，低下头沉默不语。

崔国瑞不想会议被彻底打乱，向涂峰说道：“涂主任，你也讲几句吧。”

涂峰放下抄袭方案的问题：“我同意肖总的看法，捷科和惠康的方案是五家之中优势最明显的，而且不相上下，惠康在兼容性方面得天独厚，我们的工程师更加易于上手。不过我对于惠康还是有顾虑，就是这两次招标方案改动太大，改动方案容易，但实施方案就要难得多，一旦出现问题，后果严重啊。”

崔国瑞不想花太多时间讨论，因为各自的立场都已经明确，讨论并不能改变什么，立即说道：“市场发展部、财务部和信息中心都谈了各自的看法，现在每个部门进行评估打分。”三个部门分别聚在会议室的一个角落里面，每人心中已有成熟想法，技术分数很快被评估出来交给工作人员。崔国瑞宣布会议中断，等待评估结果。项目小组成员纷纷起身离开会议室，肖晓阳右手夹着香烟左手端着咖啡，伸长脖子向会议室中间的白板上张望。工作人员聚在会议桌边，看样子像是在核算最后的数据，终于有一位工作人员将数字抄在会议室中间的大白板上。肖晓阳不想显得过于关心，将烟头熄灭，一口口喝着咖啡，等待开标的时间。

崔国瑞也非常关心结果。他快步走向白板前，肖晓阳立即跟上也抬头向白板看去，每个厂家的技术得分清清楚楚地写在白板上，惠康和捷科依然领先，只是掉换了顺序：惠康技术分 69 分，捷科 67 分。惠康在技术分上领先两分，价格分还没有揭晓，输赢未分，肖晓阳心中七上八下怦怦跳着。其它人也陆续回到会议上继续等待价格分出炉。一位工作人员拿起每个厂家报价的密封的档夹，向大家展示完整无损，看到大家点头示意和确认后，拆开价格包的封皮，逐一大声宣布报价。

涂峰的心提到了嗓子眼上，惠康仅仅领先两分，价格分已经成为关键。为了防止厂家单纯以价格取胜，经信银行在这次招标中用复杂的公式计算价格分，将最低价格与最高价格之间分成三十级，每级就是一个价格分。公布价格按照技术排名的顺序进行，因此惠康的价格被首先公布出来，仍然维持相当的高价，接着是捷科，肖晓阳不眨眼地看着白板。工作人员写出了捷科的价格，捷科的价格比上次招标又有了优惠，看到捷科的价格明显低于惠康，涂峰心中产生了希望。下一家公司似乎希望以低价取胜，给出了惊人的折扣，涂峰心中紧张地计算着，只要不出意外，捷科的价格分应该超出惠康两分以上。第四家公司的价格又创出了新低。最后只剩宏贯电子，这家曾经在第一轮报出低价的公司肯定不会影响大局了，涂峰乐观起来，只要宏贯不报出离谱的价格，捷科的总分应该可以超过惠康。但是工作人员报价的声音立即吓了涂峰一大跳，宏贯的价格居然远远高于惠康。这个价格十分反常，宏贯难道是疯了吗？明知道自己没有技术优势，却报出了最高的价格。肖晓阳心里高兴起来，为捷科布下的价格陷阱奏效了，宏贯报出了出人意料的最高价，拉大了投标的价格区间，缩小了惠康与捷科之间的价格分差异。报完价格后，工作人员聚在一起仔细核算着价格分，大家静悄悄地等待着决定性的分数。

结果计算了出来，一位工作人员将结果录入到计算机上并同步地投影在大屏幕上，另外一位工作人员从低到高宣读最终得分：“第五名，宏贯系统工程公司，技术分 42 分，价格分 10 分，总分 52 分；第四名，昂天软件公司，技术分 45 分，价格分 25 分，总分 70 分；第三名，联拓系统集成公司，技术分 52 分，价格分 22 分，总分 74 分。”

工作人员读到这里突然停顿下来围在一起商量起来。项目小组各自打分并不知道其它组的情况，只知道捷科与惠康的得分十分接近，却推断不出最终的结果，在这个节骨眼上正在宣布招标结果突然中断，每个人都坐得笔直，关注地望着等着结果。大约几分钟的时间后，工作人员继续宣布：“捷科科技（中国）公司，技术分 63 分，价格分 18 分，总分 81 分；中国惠康公司，技术分 65 分，价格分 16 分，总分 81 分。”

捷科和惠康得分一样！出现这种情况非常少见，这显然是项目小组没有想到的结果。项目小组本以为招标在今天就可以告一段落，但是捷科和惠康并列第一又使得这次招标添了变量。涂峰支持捷科，心中觉得情况不妙，表面上看两家各有机会，但是一旦提交到刘丰那里，

输赢的天平一定会倾向惠康。肖晓阳心里却落下了一块石头，虽然没有让惠康领先，但是至少没有落后，这样的结果既可以向骆伽交待，也可以让刘丰接受了。

69 周六，晚上七点四十五分

周锐觉得身心俱疲躺在沙发上却不能放松和休息，突然想起应该将冬天的衣服找出来，翻箱倒柜了半天，这些衣服却不见踪影。黄静上周六去了杭州，他心里对黄静并不服气而且有些怨气：我又没有犯错误，不听解释就离家出走。他因此一直没有主动给她打电话坚持冷战。随着时间一天一天的流逝，周锐发现自己的不满也迅速消退，她生气也可以理解了，自己带着以前恋人的口红的印痕和味道回到家里，没有哪个妻子可以接受吧？

周锐拿起电话，拨通杭州黄静父母家里的电话，电话那边立即有人应答，却是黄静的母亲的声音，他立即说道：“妈，我是周锐，您身体好吗？”

黄静母亲高兴地回答：“是周锐啊。好啊，挺好的，你怎么没一起来杭州啊？”

周锐听出来黄静并没有告诉父母离家出走的原因也放下心来说：“现在是年终最忙的时候，拼命在完成任务。现在我调回北京工作，不像以前去杭州那么方便了。”

老人家还是劝周锐：“别那么忙，早点来杭州，干脆明年春天的时候来住一段时间。”

周锐不知道春节会在哪里，赶紧询问黄静的行踪：“您看，黄静不是已经先回去了吗？妈，黄静在吗？”

老人家回答道：“她啊，回杭州之后就忙得不得了，每天晚上都安排得满满的，今天兴高采烈地去参加一个晚会了。”

周锐心中酸酸地说道：“可是我连晚饭却没吃呢，而且现在还穿着单衣。妈，您让黄静给我打个电话吧，我找不到冬天的衣服了。”

丈母娘心疼着女婿：“好，我告诉她，让她早点回去。”

挂上电话，周锐披着毯子躺在沙发上打开电视，无聊地将电视频道换来换去。

70 周日，中午十二点四十分

赵颖的父亲本来要开出租车来机场，却被母亲劝住：老丈人怎么能亲自去接未来的女婿呢？必须让他自己上门。赵颖和父亲想想也有道理。她出门接国峰前，爸爸开玩笑说道：“进门的时候别叫爸爸啊，我还没同意啊，别高兴得太早，今晚要考验一下。”

赵颖不知道国峰能不能通过爸爸的考验，忐忑不安地从机场接到国峰，两个人钻进出租车手拉手并排坐在后座上。驾车的是一位三十岁左右的女司机，开着当地产的羚羊车，将赵颖和国峰都当做外地人，一路上向两人介绍起来，这里是开发区，那里是某某银行。路边的景色很好，她感慨地说：“现在街边的公园已经比得上园林了。”

“一天能够拉多少钱啊？”路途漫长，国峰就开始和她聊起来。

“大约六七百元吧。”

“这么多，每个月有两万元左右的收入，北京的司机只有三百元左右。”

“我和老公一起拉，加在一起这么多。每个月还要交七千五百元的管理费给公司，这车是公司买的。”

“这辆桑塔那市场上卖不到七八万，凭什么交这么多啊？一年就交九万，车钱就出来了。”

[键入文字]

“除了车价，还有出租牌照费、管理费和税。”

国峰好奇地问道：“你们自己不能买车吗？好像北京以前可以的。”

女司机简单地回答：“不让。”

国峰不解地问道：“交那么多钱，出租公司都帮你们做什么呢？”

“除了收钱也不干什么，老板就坐在办公室看报纸聊天，有几百辆出租车给他打工。”

“让我算算，就算每辆车让他赚一千元，每个月至少也赚几十万吧，也没什么风险，这生意真好。”

“你以为谁都能做啊？没有交通局的关系，你能拿到牌照啊，我们老板和交管局的领导们交情好着呐，谁知道他们关系到什么程度了。”

提到交通局，国峰想起了在北京的报纸上正在密集报导的北京交通局副局长的案子，他对司机说：“北京交通局的副局长有一次去洗脚，听说一个洗脚的小姐买房缺钱，你猜他一下就给了多少？”

女司机问道：“五百元？”

“一千元。”赵颖也被他们的对话激起了兴趣。

国峰摇头说：“太少了，再猜猜。”

女司机却不相信：“比一千元还多？还要多得多？总不会超过五千吧？就洗洗脚吗？你搞错了吧？什么，没错？顶多一万元吧？”

“你别猜了，你肯定猜不到，一次就给了二十万。喂，小心，看路，对面有车。”女司机被二十万吓了一跳，转头看着国峰，想从他的表情判断是否在开玩笑，差点撞上一辆擦身而过的大货车。国峰指着前面的高速公路收费站说道：“这人叫做毕玉玺，已经被抓了。你自己上网看看去吧，不少钱就是从修高速公路的项目中贪来的。”

“二十万呀，我们一年也就拉出这么多钱啊。”女司机自言自语地说了一句，然后一言不发地继续开车。车子离开高速公路拐出收费站，她从一个白色的丝质小包里挑出现金递给收费员。小包里钞票的数量不少，大多是些五元和十元的旧票。驶离收费站后进入了加油站，女司机又打开小包掏出一百多元，小包立即瘪了下去。

车子又启动起来，赵颖听着两人对话，看着道路两边的街区分辨方向，离自己家已经不远了。女司机叹气说道：“油又涨了，每天几乎一箱油啊。你看去一趟机场，收你几十元，来回近百公里油就要花掉四十多元，加上来回的过路费，也就剩不了多少钱了，刚够交给出租公司。”

“你们生活水平也还不错吧。”国峰心里计算着，扣去油钱她们夫妻俩每个月还能剩下五千元。

女司机回答：“在我们那里算是中等吧。但是我们还没有房子，现在和父母住在一起。一套房子至少要五十万，如果分期付款的话，每个月至少要准备一千元吧。”

“和父母在一起住啊？那很不方便呀。”

女司机想起烦心事，无奈地说道：“家里本来还有一套市中心的老楼被拆迁了，补助的钱根本买不起市里的房子啊，我们不想搬走可还是被强行拆了。只能再赚几年，想办法在郊区买一套房子了。主要是为了孩子读书，在郊区农村小学读书，学习质量不行啊。”

国峰从来都是开自己的宝马，从不坐出租车，难得有这样聊天的机会，接着问道：“男孩儿还是女孩儿？学习好吗？”

“是女孩儿，学习不错，老师都说她有潜力。我们没有上大学只能开车了，我一定要让孩子上大学。”女司机提到女儿眉头立即就舒展开了。“还有两年就上中学了，无论如何要让她考上好的中学。”

国峰知道这个孩子是这家人最大的希望，赞同地说：“是啊，只要上了好中学，考上大学的机会就太多了。”

女司机说道：“可是上好中学也不容易啊，到城里上中学要托人啊，还要交赞助费。如

果考上大学费用就更高了。”

“孩子养到大学毕业，要花多少钱？”

提到学费，她刚展开的眉头又锁了起来，回答道：“我们算过了，至少四十万，我们的孩子懂事，不去和别人家的小孩比吃穿，要不然还不止。”

赵颖听到这里，想起自己小时候父母虽然表面高高兴兴，一定承担了供养自己的压力，自己还没有奉养他们就要远走高飞去万里之外的加拿大，心里开始难受起来。国峰在一边继续为司机计算着，每个月扣除未来的每月的房款和孩子现在和未来的开销，夫妻俩每个月剩的钱大概还有两千元，这就是这个小家庭每个月衣食住行的全部预算。国峰突然想起了什么似的便问她：“你们两个人开一辆车，那不是很少见面了吗？”

女司机想着说：“我从每天凌晨四点钟开始开到下午一点交给他，他一直干到凌晨一点左右回家，就上床睡觉。每天能够在一起三个小时，但是还是见不到。”

国峰想了一下恍然明白：“为什么见不到？呃，明白了，因为你在睡觉。”

“我走的时候也不忍心叫醒他，所以只有交接车的时候能说句话。连一起吃顿饭的时间都没有。”

“每周总能有一天可以在一起吧？”

“不能，我们每周七天都要干。”

“节假日呢？”

“节假日是出租车生意最好的时间，只有实在累得动不了才能休息一天。每天开车近十个小时，空气不好只能坐在车里，身体也坏了，可是没办法，心里着急啊，每天起床时就欠公司两百多元钱，哪能休息啊？我挺担心的，万一身体出了点毛病那可怎么办呢？或者车出了点故障，我们也没法过了。我们夫妻的关系越来越远了，每天就欠人家这么多钱，压得我都没心思跟他一起吃饭聊天了，更别说逛街了。我真不想干了，可以去见见父母，给老公做顿饭吃，然后可以带孩子去一次公园。”

司机的声音模糊起来，赵颖从侧面看过去，可以看到她正在用手抹去眼眶中的泪水。赵颖不知道该怎么安慰她，想起父母的辛苦心里酸酸的，为什么要抛下他们去那么远的地方呢？车子沿着道路前进，家就在眼前了。国峰从口袋里拿出二百元钱，表示不用找了。她每月交那么多的钱给公司，车子烧着价格飞涨的汽油，梦想着被炒成天价的房子，将剩下的钱攒起来为孩子付学费。这点钱对她没有太大的意义，国峰只是希望让她觉得世间还有一点温暖。

下了出租车，国峰对她说：“祝你的女儿能考上重点中学。”

她点点头上了车，向国峰和赵颖挥挥手。国峰看着她的出租车匆匆离开，现在还不到下午两点，离交班还有几个小时，也许她还可以多拉几个客人。国峰转身去拉赵颖，却发现她眼中湿润，眼泪正一滴滴地顺着脸庞流下来。

“怎么了？”国峰很诧异。

“想起了父母，有点儿不舒服。”赵颖拭去眼泪对国峰笑一笑说道：“走吧，到家了。”

国峰将目光转回到驶去的出租车用缓慢的语气说道：“不公平啊，司机们辛苦赚来的钱都被这些公司老板和贪官污吏拿去了。在加拿大，每个公民的教育和医疗体系都是由国家税收支付的，可是我们国家的很多人却得不到最基本的医疗和教育保障。我离开北京的时候看见一篇报导说，一个从黑龙江来北京打工的病人在同仁医院，由于没有钱交治疗费用，就在医院的厕所门口吐血而亡了。你在中学学习那么好，却由于交不起大学学费去读大专，这些教育和保障的钱都哪里去了呢？国家最近注入银行抵消银行不良资产的钱就数以亿万计啊，这些钱全被那些有权有势的人掏空了。”

国峰深吸一口气沉重地说道：“我想想自己的生活心中总觉得不安，依靠家里条件过着奢华的生活，我们家随便在外面吃一餐饭就可以吃掉他们全家一年的生活费用啊。”

71A 周日，晚上六点四十分

国峰进家门之后，父亲虽然表面上客气，却始终板着脸很严肃地和国峰聊天说话。赵颖想起父亲曾经说过不仅自己不去北京，也不让自己去的话，心中紧张起来。国峰和父母根本不像一家人。趁国峰不在的时候，赵颖小声跟爸爸说：“爸，你别那么严肃，他好像被吓着了。”

赵颖爸爸却摇摇头说：“你虽然把他领来了，并不表示我就同意了。”

赵颖心中特别希望父母能够喜欢国峰，父亲却好像有意刁难，她着急起来问道：“那你才同意啊？”

父亲想了想说道：“他的学历和背景，一句话，那是很不错了。可是让我把女儿嫁给他，最重要的有两点。第一要人品好，第二要对你好，现在我都没看到。”

赵颖撒娇向父亲说道：“人家才来，你怎么能看出他人品呢？”

父亲却不管不顾地说：“那我不管，但是如果人品我看不中，你就不能嫁给他。你这孩子现在越来越不听话了，你出国不告诉我们，这跟人家都要结婚了，我都不知道，现在突然带着人家上门了，你这不是先斩后奏吗？”

赵颖看父亲还是固执己见，想到婚礼就在眼前，不知该怎么说服父亲，急得说道：“爸爸，我都答应人家了，请柬都发了，我怎么跟人家说呢？”

赵颖妈妈见了国峰，第一眼就对这个小伙子有了好感，此时走过来劝道：“你们别争了，人家从北京来，怎么说都是客人，将人家放在客厅，你们在房间里嘀嘀咕咕。现在已经快七点了，先请人家吃饭吧。”

赵颖爸爸还在生气，抬头问道：“在哪里吃？”

妈妈说道：“他从北京来，还是找个好点的地方吧。”

赵颖爸爸却固执地摇摇头说：“不能惯着他，我每天开出租车，经常在重庆的大街小巷寻找餐馆挨家试吃，后来被我找着一家，门面不大，卫生条件也一般，不过麻辣烫做得很地道，味道很好，价格不贵，就去那里。”

赵颖知道父亲吃饭的地方一定好不到哪里去，担心国峰难以适应，看见父亲已经生气，只好点头答应问道：“要不要订一下？”

父亲站起来说道：“那地方不用订。”

国峰和赵颖坐在羚羊的后座，试图去拉赵颖的手，她却轻轻移开之后看他一眼并摇摇头，国峰只好透过车窗向街道两边看去。出租车在街道中左右穿行，终于停在一个小小店面门口，国峰一下车就闻到了浓烈的麻辣香味，进门之后皱起了眉头，这个小店拥挤不堪。赵颖父亲和老板打着招呼，找到了一个窗边的圆桌。当赵颖刚拉着国峰坐下时，一个老乞丐推门而入。饭店地处繁华地带，经常有落魄者和伪装的落魄者来寻求帮助，赵颖爸爸见怪不怪，国峰却很奇怪地打量着这个乞丐。这家小饭馆的老板挺有人情味，每逢有这样的事，或多或少他都要给两个，今天也不例外，没等老人开口，他掏出一块钱递了过去。老人不要，声音很含混地说不要不要，不要钱，有剩饭给一口就成。

这令国峰很诧异，这是一个真正“要饭”的，他不要钱。他不由得仔细打量老人，有80多岁了，身板还算硬朗，腰挺得很直，最难得的是一身衣服虽然破旧，但是基本上算干净，这在乞丐当中绝对是很少见的。按说他要饭要到饭馆里是找对了地方，可事实上完全不是那么回事，这家小饭馆做的是回头客生意，客人吃剩的东西直接当面倒掉，他们家主食是火锅，都是现做的，老板没有剩饭剩菜给老人，很明显他也不能给老人上这么一个火锅。赵颖这桌上已经上了一碟烧饼，每次她爸爸都会要上这么一份，之所以要它是一个习惯，这

[键入文字]

家饭馆的服务员很有一套，在你点完菜后，她会随口问一句：“来几个烧饼？”口气不容置疑，你会下意识地选择数量而不能拒绝他们家这个祖传手艺。国峰对这个老人发生了兴趣，招呼服务员把这碟老板引以为荣的烧饼给老人拿过去，并且让老人坐在我们旁边的桌上吃。没有太多顾客，老板也就不拦着老人坐下，还说桌上调料，想用随便。老人喃喃的道谢，从随身的包袱里掏出一个搪瓷茶缸想要点水喝，这个缸子让国峰吃了一惊，斑驳的缸体上一行红字还可以辨认——献给最可爱的人！国峰喜欢研究这些东西，可以大概猜到它的来历，看到这个缸子出现在这么个老乞丐手里让他很纳闷，他迟疑地问老人：这缸子哪来的？

老人喃喃地说：“是我的，是我的，是发给我的。”

赵颖一家人注意到国峰侧身一直和这个乞丐聊天，此时赵颖爸爸说道：“爷们，你过来坐，你过来坐，咱们三唠唠。”

老人说不用不用，国峰起身把老人扶到桌前，问道：“老爷子，您参加过军？”

“是呀是呀，当了七年兵哩！”

“您老是哪里人？”

“安徽金寨的。”

“哪年入伍呀？”

“46年，就是日本鬼子投降的第二年。”

“您参加的是哪支部队啊？”

“新四军六师，就是后来的华野六纵。”

“您还记得你们纵队司令是谁吗？”

“王必成啊，打仗是好手啊！”

老人口齿不清地念叨起来，赵颖一家人都默然了，国峰却知道这是一支英雄部队，在孟良崮上，张灵甫被这支部队击毙，使该纵队一战成名。

国峰给老人夹菜，赵颖爸爸给老人倒酒，配合默契。国峰想起那个缸子问道：“您后来还参加了抗美援朝？”

“是呀是呀，美国人的飞机厉害呀，我就是在朝鲜受伤后才复员的啊！”

“那您参军七年应该是干部了，怎么是复员呢？”

“没有文化啊，当不了干部。”

看见国峰狐疑的神色，老人着急起来：“你们两个娃不信吗？我有本本的，有本本的！”老人慌慌地在怀里摸出一个包得很仔细的小布包打开来，两个红色塑料皮的小本，一个是复员军人证书，另一个是二等残废军人证书。老人慢慢卷起左边的裤管，国峰看见了一条木腿。老人又在包里拿出一张迭得很仔细的白纸给国峰，国峰打开看了，看完后递给赵颖爸爸，默默无语。

那是一张村委会的介绍信，大意是持该介绍信者为我村复员残疾军人，无儿无女，丧失劳动能力，由于本村财政困难，无力抚养，特准许出外就食，望各地政府协助云云。村委会的大印红得刺眼，国峰都被这个事实震惊了，饭店老板也目瞪口呆，好久他才结结巴巴地对老人说：“老爷子，再到了吃饭的时候您就上我这儿来，只要我这饭馆开一天，您就……”

老人打断他说不，他说还能走动他就要走，国峰纳闷地问老人：为什么在行乞时不要钱呢？老人突然盯着他说：“我当过七年兵的，我还是个共产党员哩，我怎么能……？”

国峰和赵颖一家人和老人慢慢吃完离开座位，一言不发。国峰低头说道：“哎，看着这个老人心里真不是滋味，觉得心里发堵。”

赵颖妈妈也点头说：“是啊，这样的老人乡政府怎么能让出来讨饭呢？”

赵颖替母亲想着接着说：“是不是那个地区比较落后啊？”

国峰却不同意地说：“我就不信落后到不能安置这样一个残废军人，虽然我没去过那个地方，我却能够想象的，县政府一定豪华气派，县领导们一定坐着豪华轿车。”

赵颖爸爸借口说道：“县里干部就不用说了，连乡里和村里的领导肯定都要好车，也许都不止一辆。”

赵颖回忆着那个老人家衰老的样子说道：“这确实不公平，可是你又能做些什么呢？”

国峰也叹了口气迟疑一下终于说道：“我只是一个普通百姓，确实不能做些什么，但是看到这个老人我突然觉得十分惭愧，我早就有个想法一直没有向你说，我想让爸爸退掉加拿大的宝马和豪华公寓，我自己赚的钱够买一辆二手车了，我们可以租普通的公寓住，我却担心亏待了你。”

赵颖笑了起来说道：“我来自普通家庭，别说有房有车，就是搭公交车住宿舍，我也可以适应啊。反倒是你从小娇生惯养能受得了吗？”

国峰沉醉在赵颖的笑容之中无意识地拉着她的手说道：“只要能和你在一起，我吃糠咽菜露宿街头，心中也幸福和温暖得不得了。”

赵颖妈妈听到国峰的话却装作没有听见，只是悄悄看了一眼老伴，看见他向自己点头，知道他心里接受了这个未来的女婿。

71B 周一，上午九点四十分

常仪在办公室里犹豫不决，经信银行在十点钟的会议中将作出最终的选择。在第一次招标的时候，他内心支持捷科的方案，考虑到刘丰的立场却没有明确表态。二次招标中戏剧性的变化却让他不知道应该站在什么立场，惠康方案大变，核心部分与捷科的方案几乎一模一样，宏贯居然报出了最高的价格，处处透着反常，这里面有什么玄机呢？要不要继续保持中立呢？他站起来拿着活页夹，乘电梯去行长办公室，电梯里遇见了肖晓阳，便打个招呼，电梯里有很多人，两人没有说话。进入会议室的时候，项目小组的所有人已经到齐了，刘丰也早早地坐在他的大椅子上。常仪看看表，还有几分钟才到正式会议时间，看来大家都很关心招标的结果。

刘丰等到所有人都来齐，不慌不忙环视会议室说：“大家辛苦了，我也知道封闭在宾馆里的滋味不好受啊。这次招标以后给大家放三天假，一来弥补大家连续几个周末都没有回家的假期，另外大家也可以从项目中摆脱出来休息一下，以后还有很多工作呢。”他停顿一下继续说：“说说你们的招标结果吧。”

崔国瑞看着评估表客观地说：“我们周五收到五个厂家的建议书，听了每个厂家的方案介绍，周六下午进行了讨论和评估。我们认为，在二次招标中捷科和惠康在技术上依然明显领先于其它三个厂家，而且价格完全在我们的预算以内。在与以前系统的兼容性以及工程师的熟悉程度上，惠康更优，但是捷科在实施能力和价格方面更胜一筹。”

刘丰已经从肖晓阳那里得到了分数，仍然故作不知地问道：“最终的打分情况呢？”

崔国瑞简洁地回答：“捷科和惠康都是八十一分。”

刘丰不想贸然行事，他在拍板前一定要掌握会议室中每个人的想法：“你们的意见呢？”肖晓阳知道表现的时机到了便振振有词地说道：“惠康是国际级的公司，只要他们能做出这样的方案，我一点儿也不担心他们的实施能力，他们不可能也不会拿信誉来冒这个险。如果出了问题，他们还想在国内市场上存活吗？”

崔国瑞立即回答：“惠康不能拿信誉冒险，我们更不能在这个至关重要的项目中冒险。为了得到订单，厂家总是会夸大宣传自己的产品和实施能力，在没有看到惠康的实施能力前，不能贸然相信他们，更不能认为对方是跨国公司就放松评估标准，对方越是跨国公司，也许越可能埋藏着更大的风险。”

他的回答让肖晓阳闭上了嘴，会议室的人也觉得他的话确实有道理，也都沉默不语。刘

[键入文字]

丰看到双方意见对立，决定暂时不激化矛盾，开口说道：“既然惠康和捷科分数一样，双方肯定各有擅长难分优劣。我建议两个厂家都进入商务谈判，同时再进行深入的技术评估。这个项目时间紧迫，要抓紧时间啊。”

崔国瑞心中承认这是一个公正的裁决，同意道：“好。我们现在就通知两个厂家尽快进行技术交流和谈判，争取这周之内就开始。”

刘丰笑着点头说：“时间就按照老崔的计划来，我们不能总是在银行内部闭门造车，因此我建议邀请对我们银行业务很了解的专家参与下一步的技术交流，让他们也提出意见和主张供我们参考嘛。”

崔国瑞知道刘丰的建议必有深意，却不能拒绝这个很合理的建议只好点头同意。刘丰看见崔国瑞点了头，项目小组的成员也没有意见，立即说道：“我建议邀请软件中心的金主任参加会议。”

涂主任听到软件中心，立即知道这对捷科非常不利，软件中心是从银行系统中剥离出来专门开发银行软件的公司，曾经多次与惠康合作承担经信银行的项目，金主任与惠康更是交情深厚，多次受惠康邀请去美国参加技术交流。他本来不想出头，但是实在觉得软件中心不够公正，暗自给自己鼓气后说道：“请外部专家的确非常有意义，是否可以再邀请几位？”刘丰不动声色地说：“当然好啊，但是邀请的专家一定要懂得我们银行的业务。你们提出一个名单尽快交给我吧。”刘丰说完看见大家没有异议站起来说：“大家再接再厉，争取早日将我们的客户关系管理系统建设起来，今天的会议就到这里吧。”

72 周三，晚上七点十分

商务谈判没有被封闭在郊区的宾馆，而是在银行的会议室中进行。方威尽管在谈判前得到了金主任加入的消息以及他的背景：惠康早就是软件中心的合作伙伴，免费赠送开发环境帮助他们培训工程师，现在经信银行中不少的软件就是由他们在惠康的平台上开发出来的。这就注定了今天的商务谈判始终处于被动，林佳玲对于兼容性的问题进行了深入的研究，但是金主任反复纠缠于兼容性的执着程度还是让人接受不了，一个一个的细节问题不断抛出，甚至连项目小组的成员都受不了他的唆纷纷溜出会议室。会议室中充斥着金主任的阴阳怪气的声音，交流变成了他一个人对捷科销售团队的痛苦的摧残和折磨。

一天的商务谈判下来，捷科的参与项目的每个人都感到筋疲力尽并且心情忧郁，大家在附近找了一个咖啡厅，围坐在一起。周锐喝了一口咖啡看着围坐在一起的团队问道：“觉得怎么样？”

林佳玲从来没有遇到过这样的客户，身心疲倦地抱着滚烫的咖啡来温暖双手，她说：“虽然金主任的问题都解答了，但是在现在这个阶段，很多细节的问题没办法详尽回答，都需要在实施的时候实现。”

方威知道林佳玲已经做得很好了，说道：“他是故意刁难我们，这个金主任与惠康关系深厚，这个时候将他请出来，是要在技术上难倒我们。”

肖芸已经瞧出这个项目正在朝着无法挽回的败局上滑去，忧心忡忡地问：“我们应该怎么办呢？”

没有人看她也沒有人回答，方威没有理会她的提问继续说道：“骆伽第一次招标时一招未发，这次却是一招比一招狠，陈刚调出项目小组后，我们就没有任何信息来源了，完全不知道如何应对。将本来单向的技术交流变成金主任对我们的纠缠，不知道以后还会使出什么招式。你们知道我最担心的是什么吗？”

林佳玲知道形势已经不容乐观，目光看着方威等他说出更坏的情形。方威继续说道：“我[键入文字]

担心的是惠康降价。我们在技术方面已经输给了惠康，如果惠康再将价格拉下来，我们就根本没有取胜的可能了。”

肖芸却大声说道：“可这是违反招投标规则的。”

方威点点头承认说：“你说的对。直接降价是违反招投标规则，如果采用暗降呢？比如赠送产品，安排出国培训。你能说这违反招投标规则吗？这些承诺很吸引人。如果惠康对这个订单志在必得，骆伽就会在此时抛出这些诱人条件。”

肖芸怔了一下，随即问方威：“你既然想到了，就有应对的办法吧？”

方威手里抱着咖啡，苦思冥想也没有找到解决方案：“骆伽在时间上做了巧妙的安排，我们先进行商务谈判，该谈的都谈完了，即使想降价也错过了时机。惠康明天进行商务谈判，我估计，现在就有人将我们谈判的一切情况送到骆伽手上，她有一个晚上的时间进行分析判断，该降价她一定会降价的，总之现在主动权完全在她的手中，没有其它的办法。我们惟一的希望就寄托在崔行长身上了，我看得出来，他内心中还是支持我们的。你觉得呢？”

方威望着林佳玲等着答案，她是众人中与崔行长接触最深的一个，她想着在上海与崔行长的见面，陪他在外滩散步，回北京之后的几次会议。林佳玲能够感受到崔行长对捷科的默默支持，肯定地说道：“崔行长会支持我们的。”

方威终于大口喝掉了杯中大半的咖啡，感到胸口有些暖意了：“就看崔行长能不能顶住了，这是我们的一线生机。”

73 周三，晚上八点二十五分

方威回到酒店，启动计算机后就去卫生间冲澡，这是他恢复精力和体力的习惯，当水流从上而下地冲在身上击打着皮肤，他会感到彻底的放松。自从来北京之后，方威被缚住了手脚，除了在项目前期曾经在涂峰和崔行长身上取得突破之后招标以来，他就觉得有力使不上，现在这个项目正一点点地向失败滑去，而自己却无能为力。更加让方威心痛的是赵颖，他已经从何玲那里得知赵颖和国峰一起回重庆家里要接父母来北京参加婚礼。她的婚期定在地出国以前，距今只有两三周的时间，方威更是束手无策，他现在就像被宣布了死刑的囚犯，心中充满不甘看着最后日期的接近却没有任何办法。该试的方法都试了，该想的方法都想了，方威还是不愿意也不甘心接受失败。方威大脑中现在只有经信银行订单和赵颖这两件事，但是两件事却意味着不同的含义。方威曾经横扫上海滩，心中恨不得有个旗鼓相当的对手较量一下，现在出现了骆伽这样的高手，方威是满心欢喜，他并不看重结果只是沉醉于较量的过程。赵颖却是他心中未来幸福生活的惟一通道，他这辈子必须拥有赵颖，他必须赢不能输。方威从卫生间出来，披着毛巾呆呆地坐在计算机前，等待泡泡龙的出现是他现在惟一的寄托。不知过了多长时间，MSN 终于跳出对话窗口，方威知道这一定是泡泡龙，他反而冷静下来不急于回答，而是仔细看着屏幕上显示的泡泡龙的对话。

“晚上好。”

“怎么不理我？”

“你怎么对于刘国峰和赵颖知道得那么清楚？”

“喂，喂，喂。”

方威此时不慌不忙地在键盘上敲着：“对不起，刚冲完澡回来。”

窗口中很快弹出一行字：“没关系，你觉得你们的项目怎么样？”

方威坦白承认：机会越来越小。

泡泡龙接着在 MSN 上问：“为什么？”

方威想也不想地敲着：“因为刘丰支持他们。”

[键入文字]

同样的三个字又跳了出来：“为什么？”

方威看着这三个字不知该如何回答，答案很明显，就是刘丰和惠康的关系，可是惠康靠什么有这么好的关系呢？骆伽为什么陪刘丰去加拿大呢？方威并不清楚。他在计算机上反问：“为什么？”

对方显然也在思考这个问题，过了一会儿屏幕上显示出：“我也不知道，只有搞清楚刘丰支持惠康的原因，你们才有希望。”

方威觉得泡泡龙的话有道理，正在琢磨着，屏幕上又跳出一行字：他们为什么去加拿大呢？。

74 周三，晚上九点十五分

金主任离开经信银行的会议室，下电梯走出银行大门，步行十几分钟进入一家宾馆的停车场，找到自己的别克君威轿车。他开这辆车已经几年了，但没人知道这并不是他自己的车。几年前的夏天，他在驾校学习结束时，骆伽开着这辆崭新的别克君威将自己送到驾校去领取驾驶执照。正当他高兴地拿着驾照翻来覆去研究的时候，骆伽将车钥匙交给自己，他一路小心翼翼地最外侧的车道慢悠悠地把车开回家。直到现在，他都清清楚楚记得当时既紧张又兴奋的心情，以及骆伽笑着帮他张望四周行人的情景。他回家吃过晚饭后，离开家门到地下车库取了君威。他驶出停车场时四周张望了一下，看看四下无人，君威迅速穿越小路驶上了长安街。十二月的北风已经寒冷刺骨，路上的几个行人在路灯下匆匆走着。金主任很快过了建国门立交桥，前方国贸的斜对面就是惠康公司的总部大楼。金主任向右猛打方向盘，车子一拐，盘桥上了东二环后立即驶进路边的小巷，在一个茶馆前停下。金主任下车径直进入茶馆包厢，骆伽已经坐在里面。金主任几年前刚认识她时，她还留着长发，精致的眼睛和眉毛常常被发梢掩盖，也遮住了她的丽质。直到两年前，骆伽将长发剪去烫起来，并染上几缕红色掺杂其间，金主任突然发现了她的惊人美丽。骆伽本就应该属于短发，黑亮的眼球，细长而轻微上挑的眉毛，笔直的鼻子，配上精心搭配的服饰，既不失女人的柔意，也不乏职业女性的气质。

骆伽站起来，直到金主任坐下才开口说话：“金主任，辛苦了，这次多亏您帮忙。”

金主任表面上是骆伽的客户，但是他在骆伽面前绝不敢以客户自居，而是定位于这家世界级公司在中国的一个小小的合作伙伴。这样，他就总能从惠康拿到源源不断的资源，包括昂贵的开发平台、顶级的金融顾问、出国培训的机会，因此金主任总是能得到这些其它公司根本想象不到的东西。软件中心名义上属于经信银行，但实际上已被金主任承包下来，这些实惠就等于落入了自己的腰包。金主任用讨好的语气问候骆伽：“都是我应该做的，你也忙吗？”

骆伽将话题直接引入她关心的项目：“不是一直忙着这事儿吗？今天的会议怎么样了？”

金主任十分希望凸现自己的价值，反问道：“你觉得现在形势怎么样？”

骆伽本来对这个项目有十足的把握，但第一轮招标的结果出乎她的预料，周锐突然从上海返回北京和林佳玲成功取得崔国锐的支持这两件事让她措手不及。骆伽坦率地说道：“我们第一轮有点被动，但是我不相信我们会输。”

金主任有自知之明点头同意：“你们第一轮没有出手，不过捷科的实力确实很强，我重点询问他们方案与现有系统兼容的问题，他们基本上都回答上来了。”

金主任立即想起了林佳玲，忽然发现林佳玲的样子很像几年前的骆伽，只是比骆伽高上几公分，可是骆伽也不矮啊，那么林佳玲至少有一米七以上了吧。骆伽发现金主任的声音停了下来，接着问：“然后呢？”

金主任被骆伽提醒，也奇怪怎么会将骆伽和林佳玲进行比较，回答说：“不过我还是有[键入文字]

办法，我问了很多细节的问题，她说要记录下来回去研究之后再给我答案。因此在这些问题上，我们可以说捷科没有充足的准备，这就是捷科的缺陷。”

骆伽过滤着金主任说出的每个字，逐字逐句地倾听和分析，这个“她”字让骆伽心里一动，捷科应该有很多人啊，为什么金主任只提“她”呢？骆伽颇有兴致地问道：“她是谁？”

金主任还在回味着与林佳玲交锋的过程，心想如果不是骆伽在先，自己很可能为林佳玲折服，回答道：“她叫林佳玲，捷科的市场总监。”

骆伽对林佳玲产生了更浓的兴趣，看来还是林振威有眼光，盘算着回去之后要好好研究一下这个人。骆伽停顿一下接着问：“您看，我们明天应该如何谈呢？”

“技术方面不用担心，你照这些内容准备，不用担心，这都是我们明天要问的问题。但是明天会议中就要对不起了，我可不和你客气。”金主任将几页打印出来的档交给骆伽。骆伽低头一看，上面列出了几十个问题和答案。

骆伽点点头说道：“您尽管问吧，就当我们不认识，也别让人看出你和我们的关系。”

她看了一眼手中的档，然后轻轻贴近金主任的耳边。金主任轻轻地吸了一口骆伽的味道，觉得全身都要飘起来一般，此时却听到她在问：“捷科最终的报价是多少？”

金主任知道这是招投标绝对的机密，却受不了骆伽的诱惑，俯身在她耳边轻轻说出了这个数字。

75 周五，上午十点十分

刘丰坐在办公室中间等候着项目小组的汇报。这个项目进行到现在，他遇到了很大的阻力，崔国瑞和信息中心明显是支持捷科的，常仪虽然态度暧昧表现中立，心里肯定也是支持捷科。刘丰必须小心翼翼地按照招标流程，不能给对方留下任何把柄。刘丰深知金融行业的监管越来越严格，稍有不慎就要掉下无尽的深渊，他不想冒任何风险。刘丰心里并不怎么担心，通过这么多年的官场的历练，只要抓住两个原则就不会落马。首先不能得罪政府和银行内部领导，就不会有人从内部抓自己的把柄。其次是宁可每天无所事事，也不要把事情搞砸，这样就没有人主动追究责任。只要把握这两个原则，自己就可高枕无忧。刘丰正沉浸在自己的思路，涂主任却在长篇大论地汇报着谈判的细节，他不耐烦起来打断了介绍问道：“过程我知道了，你们的结论是什么呢？”

涂主任回答：“还没有结果。”

刘丰不愿意和涂峰纠缠，他让肖晓阳打头炮，希望能够在這個会议上确定招标结果：“你的意见呢？晓阳。”

肖晓阳拿出记事本，一本正经地汇报：“我们重点谈了捷科的兼容性的问题和惠康的实施能力，我个人认为结论是清楚的，惠康提出了完整详尽的实施计划，证明我们以前的判断是多余的。捷科对兼容性也作了详细的解释，但是毕竟以前的系统并非来自捷科，到底能否连上还要看惠康是否配合。这样比起来，惠康很明显是优于捷科的。”

“嗯。”刘丰满意地点点头，又将目光转向金主任问道：“你的意见呢？”

金主任很有信心地将见解说了出来：“现有的系统有不少就是我们开发的，这方面我应该有发言权的。我对两套方案都进行了深入的研究，也与两个厂家进行了深入的交流。我重点询问了捷科的方案与以前系统的兼容问题，他们虽然做了准备，但是还不能拿出详尽的方案。对于惠康的实施能力，就像肖总说的，我一点都不担心。”

刘丰看了一眼崔国瑞：“关于捷科的兼容性、惠康的实施能力的问题应该明确了，还有不同意见吗？”

崔国瑞心里在不停地翻滚，一切的进展都自然而然地对惠康有利，可是他心里却觉得非

[键入文字]

常不踏实，在这个过程中出现了不少出乎他意料的事情，他知道只要自己一松口，这个项目就像以前一样归惠康了。但是在方案上，确实如同金主任和肖晓阳所说，他没有反对的道理，想了想说道：“没有了。”

“好，既然没有了，答案就已经很清楚了。很显然，惠康在技术的各个方面在招标中都显示出了过人的实力，这也证明我们以前选择惠康的判断是对的。”刘丰看到会议室中肖晓阳和金主任都在看着他，等待他最后的决定。而崔国瑞、涂主任以及常仪都低头不语，显然他们并不服气，刘丰不想就此与他们搞僵，安慰道：“当然，捷科的表现也非常不错，而且自始至终都表现出了高超的水平和风范，我们也应该加以考虑，从小项目开始逐渐建立合作的关系。晓阳，你去查一查，看看最近有什么项目，可以在条件相似的情况下优先考虑捷科吗？或者在这个项目中，看有没有些可以分割出来的产品交给捷科做，他们对于我们完善方案是有功劳的。”

肖晓阳看到大局已定，顺着刘丰的思路说下去：“在这个项目中有不少终端产品，捷科在这方面很有优势，而且价格公道，我建议交给捷科来做。”

崔国瑞最关心的还是这个项目的核心部分，并不为刘丰的承诺打动：“我有不同看法。”

刘丰很意外，自己已经给足了对方面子，他还得寸进尺，便立即问道：“什么看法？”

崔国瑞终于将忍了很久的话讲了出来：“在招标过程中出现了很多意外的情况，首先惠康的第二次方案与捷科过于接近，其次宏贯的价格高得不可思议，有人为操作的可能性，我觉得这次招标极不正常。”

刘丰没有想到崔国瑞竟敢在会议中试图推翻整个招标：“呃？你有这样的感觉，你有证据吗？”

“没有。”崔国瑞不得不承认。

刘丰已经给了对方下台阶的余地，对方既然不接受，自己也没有示软的道理：“既然没有证据，就不能随便说，你可以尽可能调查，一查出真凭实据，我们立即取消惠康的招标资格。如果没有，我们就必须实事求是地按照招标流程，宣布招标结果。”

“如果选择惠康，我不能保证这个项目的成功。”崔国瑞已经下定决心要将事情搞个水落石出。

刘丰没有想到局面会这么对立，崔国瑞是主管行长，如果他坚决反对，自己难以断然做出决定。一时之间他也不知道该如何处理。会议室中静悄悄地，每个人都思考着自己的立场。涂峰屏住呼吸仔细听着，他从来没有见过这么对立的局面，他知道这是关键的时刻，咬咬牙大声说道：“我们信息中心支持崔行长的意见，我有同感，不能就这样决定。”

涂主任的声音突然打破了沉默，刘丰很惊讶一向明哲保身的他怎么会说出这样的话。常仪被涂峰的话震动，脑海中浮过林佳玲认真回答问题的样子，他不再徘徊不定，终于拿定主意镇定地说出了心里话：“惠康的方案确实不错，确实有抄袭的嫌疑，崔行长既然提出了招标中的问题，我们还是慎重为好。”

刘丰心中剧烈震动，他没有想到崔国瑞、常仪和涂主任竟然联手与自己抗衡。他毕竟经历过太多的大风大浪，立即冷静下来想起骆伽提出的应对方案，心中对她暗自佩服，缓慢地说道：“有不同的意见也很正常，这个项目十分重要，因此我建议将这件事提交党委会讨论。”

崔国瑞没想到刘丰拿出这招，愣在座位上说不出话来，这个建议他根本无法反对，反对这个提议就是反党，性质可就严重了。刘丰看看无人提出异议就简短地说道：“今天的会议就到这里，下周一的党委会继续讨论。”说完站起来向办公室走去，将门砰的一声关上。

76 周五，上午十一点五分

骆伽放下电话看着会议室中满心焦急的人，林振威也目光烁烁地看着自己，心中十分佩服这个料事如神的总经理。她对大家点点头轻声说道：“崔国锐坚决支持捷科，会议没有结论。”看见会议室里每个人都失望起来，骆伽却露出了笑容：“果然如我们所料，提交党委会讨论。”

林振威也笑了起来，站起身拍拍衣领轻轻说道：“大局已定，准备庆祝。”

骆伽知道他说的是实话，在七位党委成员中，骆伽已经得到了四个人的明确支持。经信银行是自己经营多年的地盘，她本来就与他们有着错综复杂的关系。骆伽在几天前建议刘丰提交党委会讨论，他还觉得没有这个必要，现在看来党委会已经成了输赢的关键。她早就已经做通大多数党委成员的工作，加上刘丰这个一把手，确实如同林振威说的大局已定。

77 周五，上午十一点十分

消息很快传到捷科销售团队的耳中，周锐本已准备接受最坏的结果，没想到在关键时刻崔行长的坚定支持让自己有了苟延残喘的机会。

“我们必须抓紧时机去做党委成员的工作。”周锐知道刘丰将决定权转移至党委绝对不是好事，常仪和涂主任并非党委成员，刘丰彻底摆脱了他们，崔国瑞将陷入孤身作战。肖芸已经了解了会议的整个过程，分析说：“刘丰曾经说过捷科表现也不错，说可以考虑以后合作，我建议看看是不是有拆分这个专案的机会，哪怕得到项目的一小部分就可以了。只要能够拱进去一点，我们就能慢慢地将项目夺回来。”

周锐拿定主意：“如果能够切分，我们就赢了。无论如何，当务之急是尽快做党委成员的工作。我们只认识刘行长和崔行长，方威，你迅速列出其它党委成员名单，我们上门拜访讲清楚我们的优势和益处。”

78A 周五，下午一点十分

陈明楷在办公室里看着销售报表心中更加绝望，魏岩和李朝东坐在他的对面一言不发。提拔杨露打击周锐的做法显然激怒了华东和北京的团队，他们压下订单，本来强劲的气势被硬生生地压了下来，距离季度结束只有三周的时间了，可是差距却越来越大。

陈明楷希望经信银行的订单可以拯救自己：“经信银行的订单怎么样了？”

魏岩已经打听到这个项目的最新进展：“听说这个项目要提交经信党委讨论了。”

陈明楷继续追问：“机会有多大？”

魏岩判断着形势说：“全赢的可能性不大，但是很有可能分到一部分。”

李朝东看到了希望：“只要从这个超级大单中分出一点点，就可以完成任务渡过难关了。”

魏岩接着李朝东说道：“如果真的切分了，周锐怎么办呢？上周我们部门会议中已经冲突起来了，现在关系这么紧张了，以后怎么在一起共事呢？”

陈明楷叹了一口气：“我想将他留下来，但是他如果坚持拉帮结派无法与同事共处，即使赢下订单也决不能因此姑息他。”

78B 周五，晚上七点二十分

方威从来没有对一个订单这么绝望过，骆伽在这个项目中已经精心布局，自己却一头冲了进来，像一只左冲右突的困兽，骆伽则是不慌不忙的猎人正在慢慢将包围缩小，他现在已经可以看见悬在眼前的屠刀。方威惟一的希望就是找出骆伽的破绽，它一定存在，但是在哪里呢？方威始终在考虑一个问题：刘丰为了儿子去加拿大，骆伽为什么要去呢？这里面一定原因，方威要小心翼翼地寻找答案。他坐在鹿港小镇靠窗的座位上等候何玲。何玲是赵颖的同事兼好友，自从在赵颖的宿舍见到这个可爱的毫无心机的女孩，她已经成为自己在赵颖身边安插的内线，源源不断的消息都从那里传来。

何玲走进餐厅看见方威向自己招手，心中同情方威，听到他上次在 KTV 门口大声说出：“我不管你有没有男朋友，有没有结婚，甚至有没有孩子，我都永不放弃。”何玲更加感动，如果遇到一个这么痴情、有本事又这么英俊的男孩，自己一定会毫不犹豫地爱上他。方威只是没有国峰有钱，其它方面一点都不差。何玲透露给方威 KTV 聚会的消息，并没有受到赵颖的指责，方威和国峰在门口撞见太过巧合，并非何玲的责任。

方威站起来请她入座后点了晚餐，他直接问何玲：“赵颖什么时候回北京啊？”何玲不知道方威此次的目的，对他直接询问赵颖的情况并不生气，反而更加觉得方威的痴情，

她老实地回答：“应该这几天吧。她必须回来了，婚礼定在两周以后，婚礼之后立即就要动身去加拿大了。”

方威不动声色地接着问：“她到了那边怎么生活啊？那边也是冰天雪地的吧？”

何玲一口气说了出来：“他们的房子早买好了，我看过照片，那是在市中心的一套公寓，景色特别好，对面就是海湾和雪山。交通也很便捷，出了公寓走路五分钟就到了温哥华最繁华的商业街。”

“住的地方有了，怎么上学呢？”方威继续索取更多的信息。

“国峰买了一辆最新款的宝马跑车，我也见过照片，真棒。”何玲就像看见了那辆车，语气里带着兴奋。

“这得需要几百万吧？他们怎么这么有钱呢？”方威试探着问何玲。

何玲还沉浸在公寓和跑车的幻想之中，感叹着：“人家国峰家里有钱啊。”

看来何玲并不知道更多的消息，但这已经足够了。作为银行官员，刘丰不应该有这么多的钱，方威几乎可以肯定骆伽去加拿大肯定跟国峰出国留学有关。晚饭后，方威打车送何玲回宿舍，然后让司机用最快的速度回到酒店，连接上网等待泡泡龙的出现。方威躺在床上几乎要睡着的时候，只听计算机丁冬一声，方威看见泡泡龙上网了。

方威立即在计算机上输入：“我知道骆伽去加拿大的原因了。”

对方的字迅速从屏幕中闪出：“是什么。”

对方的文字刚出现，方威已经将在键盘上录入的文字“啪”地一下用回车键敲了出去：

“帮助刘丰的儿子办理出国手续，给他买房买车，这是刘丰支持惠康的原因。”

对方的文字很快地出现：“你有证据吗？”

方威想想后回答：“没有。”

泡泡龙最后的文字出现：“去拿到证据。”

79 晚上八点十分

黄静在家的時候，周锐总是盼望周末可以和她在一起得到彻底的放松和休息。现在，工作时间的这些纷争却压榨着周锐的精神，为了能够将它们排除出去，周锐甚至开始学习洗衣 [键入文字]

服，却将水喷得满地都是，衣服还是皱巴巴地堆在盆里。

上周与黄静母亲通过电话后，黄静并没有回电话，周锐本想赌气坚持不再打，但是洗衣服的挫折却让他回到沙发边伸手拿起了电话，又是黄静的母亲接了电话。他知道丈母娘是关心自己的，问候之后，周锐开始诉苦：“那个洗衣机那么多按钮，我可能按错了，水都喷出来了。我按照您说的也没找到那些衣服。是啊，不是您亲自收的，您也不能那么清楚……”

丈母娘关心地问：“你要找什么衣服啊？”

周锐总算有了倾诉的物件：“除了大衣，还有棉内衣、衬衣。我的西服衬衣都穿脏了。”

丈母娘帮周锐出主意：“你既然找不到，就去买几件衣服吧。”

周锐苦笑着说：“我没有现金了，卡里是有钱，可是我不知道密码啊。是啊，她跟我说过，可是我忘了啊。要不然，您让她打电话给我？”

丈母娘的声音从话筒中传来：“静静说现在是香港的圣诞前期购物的好时机，她约朋友去香港了，昨天的航班。”

第十一周 败局

80 周一，上午九点二十分

周锐离开客户办公室的时候，心里更加郁闷的同时也觉得好笑。这位工会主席是位五十多岁的大妈，在银行主抓计划生育，是党委成员之一。为了拉近关系，周锐和她聊了很长时间的计划生育，说到自己还没有孩子的时候，这位大妈拼命夸奖他支持国家的计划生育政策。周锐向她解释了客户关系管理系统，看见她目光炯炯地看着自己说：“这玩意儿也能帮助计划生育？”周锐才想起还没有介绍这个项目的背景。他在半个小时以后逃出了她的办公室，因为这已经不是周锐在介绍项目情况，而是她在向周锐普及计划生育的知识。周锐在咖啡馆里等着林佳玲和方威，由于时间紧迫，大家分头去见银行的主要领导。林佳玲和方威陆续进入咖啡馆，周锐从他们的表情就可以看出明显的失望。

81 周一，上午十点整

除了党委成员，肖晓阳作为项目的最终使用部门的代表，金主任作为外部技术专家也参与了会议，他们是刘丰和骆伽进攻的大炮。正常的会议结束后，刘丰看着党委成员，心中有绝对的把握，自从担任一把手以来，反对者已经被全部清理了出去，等这个项目一过，下一个清除对象就是崔国瑞了，他缓缓说道：“除了例行的政治学习外，今天我们召开党委会还有一个重要的议程。”

刘丰停顿一下继续说：“客户关系管理系统是我们发展客户、拓展市场的重要基础，我们必须建立起强大和可靠的客户关系管理系统，才可能在市场竞争中取得优势。现在这个项目的招标已经到了最关键的时刻，对于这么重大的项目，我们党委有责任站出来把好关。晓阳的市场发展部直接使用系统，软件中心是技术权威，因此邀请他们列席党委会。晓阳，向党组成员介绍一下招标情况。”

肖晓阳第一次参加党委会，站起来认真地介绍了整个项目招标的过程，然后重点分析了

惠康和捷科方案的对比，他表面客观，背后隐藏的完全是惠康的优势。刘丰点点头对崔国瑞说道：“老崔，你是主管业务的副行长，一直具体领导这个项目的招标，你也发表一下意见吧。”

崔国瑞一个人孤掌难鸣，周围都是刘丰的亲信，但他仍然抬起头大声说道：“惠康和捷科的方案和水平都是最优秀的，但是我认为在招标过程中，尤其是第二次招标过程中有不少疑问，首先惠康大幅度修改方案，十分接近捷科第一招标的方案内容，其次宏贯公司给出了莫名其妙的价格，都对招标产生了严重的影响，我建议应该调查清楚后再下结论。”

刘丰看到崔国瑞仍然这么强硬，心中怒火燃烧表面仍然不动声色，继续拉出肖晓阳放炮：“晓阳，崔行长认为招标过程中出现了问题，你的观察呢？”

肖晓阳挺直身体毫不含糊地说：“我没有看到任何问题，惠康改变方案是因为加入了二期项目，修改方案十分正常，捷科不也修改方案了吗？至于宏贯当然有权利报出任何价格，他们知道完全没有机会，因此报价不慎重是完全可能的。”

刘丰要趁热打铁，立即点出了金主任：“金主任，你是专家也是技术权威，也谈谈你的观点吧。”

金主任不负刘丰厚望，打开笔记本有条有理地说着：“我参与了商务谈判，也对两家的方案从技术上进行了研究和分析。我认为惠康和捷科的方案都是先进的，体现了国际先进的水平，通过这个项目，一定能够进一步推进经信银行的信息化水平。在两家公司之间，我们一直采用惠康公司的系统，因此与旧有系统的兼容性方面，惠康有着先天的优势，而且我们的工程师熟悉惠康的产品和方案，便于支持和服务。惠康的方案很明显是最佳的选择。”

刘丰正对举手表决有十分的把握，提议道：“各位党委成员已经听了项目小组的介绍。我建议举手表决，同意选择惠康公司方案的请举手。”

崔国瑞已经豁了出去强硬地表态：“我反对。我还是坚持调查清楚，再继续招标。”

“允许保留个人意见，我们还是少数服从多数。支持惠康的请举手。”刘丰再一次强行闯关推动通过方案。

大多数党组成员将手举了起来，崔国瑞努力控制怒火一动不动地看着刘丰。除了崔国瑞没有举手，就是那位负责计划生育的大妈坐在那里一动不动，她慢悠悠地说：“好商量嘛，何必要生那么大的气呢？商量好再说嘛。”

“好，五比二通过，少数服从多数。”刘丰没想到这个即将退休的老太太居然站在崔国瑞一边，看到人数已够立即宣布结果，顿了一顿说道：“晓阳，准备合同筹备举行签约仪式。”

82 周一，上午十一点三十五分

骆伽并没有召集会议，但是与这个项目相关的十几个同事都自动地聚集在作战室中，等候着决定性的结果。在骆伽的手机铃声响起的刹那，所有的目光都紧张地盯着她的表情，希望能够从中窥出蛛丝马迹，可是她却面无表情，从她的称呼中知道对方是经信银行的肖晓阳。骆伽说了声谢谢放下电话，走到会议室中间，看见每个人都目不转睛地看着自己。骆伽眼睛轻微眯起嘴角从两边轻轻翘起，笑容绽放出来，会议室中紧张的气氛被这个横空出世的笑容一扫而空，她的笑容收敛之后，大家才意识到惠康赢了。骆伽终于开口说道：“现在是庆祝的时刻，我们一起打下了今年国内最大的订单，这也是亚太地区今年最大的订单。除了市场部需要筹备签约仪式，我们现在要做的只有一件事，就是庆祝大家的胜利。”

骆伽话音落下的同时掌声响起来，消息迅速在公司内传播，通过电话和电子邮件，这个消息将迅速传到惠康在全球各个角落的每个分公司，大量祝贺的电子邮件将从世界的各个角落传来，直到将骆伽的电子信箱挤爆。所有人都离开会议室的时候，只留下林振威注视着骆伽，心中已经忘记订单只记得她刚才绽放出来的笑容。林振威走到骆伽身边，微笑着将手中

[键入文字]

的档递给她。

骆伽低头翻开文件，文件上面附着一张机票，她仔细阅读着机票上的信息，这是一张一个月后飞往纽约的头等舱机票，通过日期可以判断出来这是自己参加培训前的一周。机票下面是一份公关总监的职位待遇书，骆伽轻轻扫了一眼数字，心中一跳，这是一个令她非常满意的数字。骆伽继续翻阅着，却发现第二页中夹了一张音乐会票，日期正是圣诞前夜，骆伽不解地抬头看着林振威，他笑着用手指指着自己。骆伽心中犹豫起来，这是林振威的一次约会邀请，她明白其中的含义，如果接受这个邀请，她的人生将彻底改变。骆伽看着林振威心中不知如何决定，终于还是将音乐会票抽出来交给林振威摇摇头。骆伽没有发现林振威目光和笑容中任何的变化，他将票放进西服口袋，很有风度地坐回座位将桌上的另一份文件递给骆伽。

骆伽连忙走到林振威身边坐下看了一眼档，除了销售总监的职位说明书外还有一份密封的档，骆伽知道那一定是待遇书，按照公司规定被密封起来，只有收信人本人才可以打开。

骆伽开口问道：“这是给周锐的吗？”

林振威点点头说：“现在经信银行的订单已见分晓，我们击败了捷科，这个订单的意义不止于此，我们不仅要打败捷科，还要彻底摧毁捷科的抵抗力量，如果他们的队伍还在，他们还是可以在其它的地方与我们决战。这就像打仗，我们夺下一个城市之后最重要的就是击溃对方的有生力量，甚至将敌人的队伍收编下来，对手就永远失去了和我们对抗的力量。你去美国参加培训回来就去新的岗位了，我希望你的职位由周锐担任。你去和他谈一下，你觉得有把握吗？”

骆伽点点头说：“周锐已经被降职了，这个订单输了以后，他更加走投无路了。我们此时向他敞开大门，他本不应有拒绝的理由。但是我了解周锐，他有时非常固执地死守他的原则。现在我不能确定他的态度，只有谈后才能知道。”

林振威笑着点点头说：“他如果能来最好，如果不来也没有关系，我们公司也是人才济济。签合同后，你别忘了发一封邮件通知亚太区的所有老板，你应该经常让他们见到你的成绩，有机会的时候，这些大老板们才会想起你。”

83 周一，中午十二点十分

周锐开始打这个订单的时候对于失败已经做好了充分的准备，就像即将上战场的士兵，上阵之前已经接受战败覆亡的可能。这个世界上根本没有常胜的将军，既然选择了战斗就应该准备面对失败，无论多么惨烈的结局。在周锐七八年的销售生涯里，经历了无数次输赢胜负，他能够接受各种局面。这也像经历过生死的老兵，只有保持这样平静的心态，才可以冷静地在临死的瞬间寻找到最后一丝的机会反败为胜。周锐却知道自己这次毫无机会进行反击，骆伽封死了前进之路，陈明楷堵住了后退之路，使得自己失去了再战的机会。得知经信银行党委会研究的结果之后，周锐就在思考下一步的计划，留在公司只能自取其辱，他和陈明楷之间是不可调和的，摆在眼前的惟一出路就是离开公司。想到这里周锐反而轻松起来，只要打个电话就会有无数的猎头公司蜂拥而来，然后就可以加入新的公司并拥有新的团队，何必计较眼前的得失呢？陈明楷下午将要召集北京全体员工的会议，周锐知道会议的内容就是针对自己。虽然在捷科已经没有什么前途了，但是周锐还要为自己的团队做好安排。

周锐将团队所有成员都请到公司附近的一家小餐厅的包间里，想在下午的公司全体会议前让他们有所准备。团队中每个人都知道了经信银行的结果，大家默默坐在桌边没人主动点菜，周锐拿出菜单说道：“老规矩，每个人一道菜。”

饭菜上来，大家边吃边聊一些公司以外的话题，谁也不想提到敏感的话题。眼见饭菜已

[键入文字]

经见底，周锐看着各自埋头吃饭的下属开口说道：“大家一定都知道了经信银行的结果，虽然还没有正式公布，但是我们已经没有机会了。这么重要的项目的失利，应该有人承担责任。”方威不等他说完就大声说：“这不是你的责任，我一直在负责这个项目。”

“我只是和大家聊聊并将第一手的信息给大家，不是一定要分出谁的责任，这个季度还没有结束，这个订单也没有最终签合同，只要有一线希望我们还会继续努力。”周锐安慰大家后接着说：“我只是希望大家做好心理准备，以前我还能帮助大家，这个季度以后就不行了。”

肖芸立即问道：“怎么了？”

周锐苦笑一下：“丢了这个订单，我就打算辞职了。一会儿陈总和我开会，估计是谈这件事，下午要开全体大会，可能也和这个项目失利有关。即使输了这个订单，大家能用短短两个月的时间就打开北京市场，我能和大家拼这一场心里十分开心，只是还有一些遗憾，不能继续和大家一起并肩作战了。对于经信银行，我们即使输了这个订单却没有输掉这个客户，只要以后好好耕耘，在佳玲的支持下，肖芸，你还是可以赢回来的。”

崔龙拍着桌子说：“即使经信的单子输了，我们拼命也要把这个季度的任务做完，你也不需要辞职啊。”

谢伊也大声说：“现在只有我没有完成任务了，我再也不藏着了，将所有的订单都拿出来，逼着经销商将明年的订单也下了，咱们一定超额完成任务，陈明楷还有什么话说？”

周锐苦笑着说道：“我离开公司对我也是一种解脱，未尝不是一件好事。跟大家在一起我很高兴，但是现在这家公司我实在是不想呆下去了。”周锐觉得现在不是告别的时候，不想将午餐的气氛搞得这么凄惨，他换了个话题说道：“我给你们讲一个故事吧。我的小外甥不到十岁，和他最要好的朋友玩的时候常会发生争执。后来两人商量用‘剪刀、石头、布’，谁赢就听谁的，把我叫去做公证。下面是他们的对话：他的朋友说：喂，咱们俩是好兄弟，非要分出胜负就太伤和气了。待会儿咱们都出‘剪刀’就算了事了，好不？我外甥说：没问题，好兄弟嘛！他们说话的时候一脸的纯真。接下来我喊一二三开始，结果——他的朋友出的是石头，我外甥出的是布。”

肖芸被这个故事吸引了，脸上露出笑容说：“呵呵，你外甥真厉害。”

周锐点头说道：“是啊，现在的小孩子都这样了，咱们中国人就是厉害，要是两个老外，一定老老实实在地都出剪刀。可是这两个小孩间以后还有信任感吗？在社会上大家为了争权夺利就更加变本加厉了。在我们公司里，团队之间互不信任，于是就互相猜疑，猜疑不断产生误解，误解产生怨气，怨气爆发冲突，冲突产生相互之间的陷害和倾轧，陷害产生背叛和仇恨，仇恨产生暴力和杀戮。我是担心啊，如果连小孩子都变成这样，这个国家会怎么样呢？中国这么大的国家这么多的人口，自从宋朝开始到现在一千年里，除了宋初的几十年、明朝的两百多年和解放以后的五十年，七百多年都是被异族瓜分统治，可是我们还是在这里不停地内斗。”

周锐见大家默不作声，勉强挤出一丝笑容摇摇头说：“现在我们公司就是这样，所以我说离开未尝不是好事。”

崔龙想想说：“这里没有外人，我倒有一个想法。”

钱世伟看到崔龙没有继续说立即催促道：“你说吧，别卖关子了。”

崔龙看了一眼钱世伟说：“此处不留爷自有留爷处。周锐，你到哪儿找不到地方？你先走，我们大家再跟着去，就凭咱们这些人到哪儿都能打出一片天地。”

周锐拍着崔龙的肩膀说：“你说得对，捷科干不下去，自然可以换一家公司。但是现在还不行，这个季度没有结束，我们还不能放弃。虽然经信银行的订单难以挽回，但是我们还要努力完成任务，我回想了自己的做法，当初我们大家压下订单是无益的做法，不但没有解决问题反而加剧了我和陈明楷之间的冲突。既然这个季度结束之后我就要离开公司了，大家

还是要努力将订单都签下来。我毕竟在这家公司服务多年，我希望还是有一个完满的结果。”

方威点点头说：“既然你这样说，那我就给上海打电话。”

周锐立即说道：“你现在就打吧，现在已经是第十一周了，这个季度只有两周就结束了。”

周锐看着方威出去打电话，笑着对大家说：“还有两周时间，咱们的摧龙六式还有最后一步，今天就说完吧，也许以后就没有机会聚在一起了。”

饭桌上寂静无声，只听到周锐试图用平静的声音说道：“这第六式叫做[跟进服务](#)，经过前面五个步骤，合同是签了但是款还没有全部收回来，如果账款收不回来还不如不卖。在这个步骤里，就是要[监控到货和实施的过程，确保客户满意度，并建立机制确保账款回收](#)。唉，谢伊，你怎么抹起眼泪了？没什么大不了的，算了，大家既然没有心情，我就不说了，反正也不是生离死别。”

方威打完电话回到饭桌上咬着牙一句话不说，他隐隐约约还守着一线反败为胜的希望，只要拿到刘丰的证据就可以彻底改变招标的结果。但是怎么拿到呢？即使拿到又能怎么样呢？前途完全不可预测，但是方威知道自己不会放弃，不会像周锐那样接受失败的命运。他抬起头来向周锐说道：“现在合同还没有签，周锐你无论如何不要放弃，只要有一线生机，我们就不能放弃。”

84A 周一，下午一点十分

经信银行选择惠康方案的消息引发了连锁的反应，陈明楷也得到了消息决定立即采取行动，周锐此时不但毫无价值而且成为阻碍完成任务的绊脚石。必须将他清除出去，华东和北京的销售团队才能将订单完成，陈明楷计算着，只要订单下来自己还是可以完成任务的。

陈明楷叫来魏岩以及人力资源的经理王莉商量对策。陈明楷看着个子不高、短发齐耳的王莉说道：“我们刚刚丢失捷科的订单，我就要和周锐谈话，我希望能够挽留他，他的业绩还是有目共睹的，但也不排除他主动辞职的可能性，我想在这方面听听你的建议。”

王莉虽然刚加入公司却也知道其中复杂的关系，她尽量恪守人力资源的职责不参与到业务中去，立即说出了人力资源的通常做法：“按照人力资源的规定，现在有四种方案可以选择。[第一种是主动辞职](#)，这是最简单、便捷和通用的方式，公司和员工互相好聚好散，两不相欠。[第二种是签署业绩改进计划](#)，也就是 PIP，让员工在指定的期限内达到改进目标，这个期限通常是 60 到 90 天，如果员工没有达到，公司就可以理所当然地开除员工，这是开除员工的必经手续，中国的劳动保护法是不允许因为员工业绩或者员工丢失订单而开除员工的。如果员工违反公司规定或者国家法规，公司则不必与员工签署 PIP 可以直接开除，但周锐显然不属于这种情况，这是第三种。[第四种是劝退](#)，公司希望他立即离开，但又没有正当的理由，可以根据员工的服务年限制订补贴方案，周锐在公司服务时间较长，我们至少应该拿出五到七个月的薪水，他的收入又很高，这笔数字相当可观。”

陈明楷心中首先排除了签署 PIP 的方案，自己没有那么多时间等待，他需要让他立即离开。周锐没有明显违反公司规定的地方，第三种方案也不可行。剩下的只有主动辞职或者通过补贴劝退的方案了。陈明楷盘算已定对王莉说道：“你去做一套补偿方案，周锐对公司是有贡献的，你按照最优厚的方案做，然后立即打印出来交给我。”

王莉转身离开了办公室，陈明楷独自坐在椅子上深思着，然后打通秘书电话说道：“你把周锐找来。”

周锐敲门进入陈明楷办公室坐在他的对面，下定决心等他开口，对方似乎也沉默着等待自己说话。自从周锐被驱逐出周五的总监会议以来，两人再也没有这样面对面地单独谈过话。

周锐看见对方一直默不作声地看着自己，就放弃了僵持说道：“陈总，您找我？”

[键入文字]

陈明楷明知故问：“经信银行的招标有结果了？”

周锐直截了当地回答：“对，他们已经决定采用惠康的方案。”

陈明楷用目光注视着对方：“你肯定？”

周锐点点头承认：“肯定。”

陈明楷进一步询问：“输了这么重要的项目，你打算这么办？”

周锐的回答更加简洁：“我打算辞职。”

陈明楷没有想到事情变得这么简单，反而不知道该说什么，想了一下继续说：“输掉这个项目也不完全是你个人的责任，但是总要有人承担责任。”

周锐没有反驳，在这点上他同意陈明楷的观点。

陈明楷放下心来反而开始有点同情周锐了：“你有什么打算呢？”

周锐说出了自己真实的想法：“我先休息一段时间，然后再看看有什么样的机会。”

陈明楷心中有些不忍说道：“我会和人力资源谈，你在公司工作这么长时间，做出了不少贡献，我可以帮助你申请 N+3 的离职费。你在公司已经五年了，总共可以得到八个月的薪水，应该不会影响你的生活，你等一下。”

陈明楷打了个电话，王莉立即出现在办公室，将一份打印出来的档交给陈明楷后看了周锐一眼推门离开。陈明楷看也没看将这份文件递给周锐。周锐明白 N+3 的含义，N 表示在公司的服务年限，他虽然不缺生活费，但是八个月的薪水仍然相当诱人，陈明楷没有让他在经济上吃亏，甚至十分大度。就在几天前两人还是针锋相对，忽然发觉此刻竟然像朋友一样与陈明楷交谈，他向陈明楷说道：“谢谢你。”

陈明楷苦笑着说：“我其实不想看到这一步，我希望我们还保持友好的关系。”看到周锐点头答应，他又有些焦急地问道：“你打算什么时候开始办理手续？”

周锐希望能够坚持到最后一刻：“我打算这个季度结束以后向公司提出来。”

陈明楷突然警觉起来，只要周锐不走，华东和北京的订单就下不来，他断然拒绝说：“不行，必须在本周以内。”

周锐不了解陈明楷一定要自己立即离开的原因，解释说：“这个季度还没有结束，经信银行的订单也没有签订合同，我现在还不认输。”

陈明楷没有料想到他坚持在这个季度以后离开，劝道：“早晚都是一样嘛，为什么要等到下个季度呢？”

周锐猜到了陈明楷担心的原因恍然大悟：“我会帮助你将华东和北京的订单都下来。”

陈明楷被猜中心事十分不快，他并不相信周锐，只要他在公司，陈明楷就感到致命的威胁，他断然拒绝说：“不行，你必须在本周辞职，这样就有八个月的薪水，否则一分也没有。”

周锐斩钉截铁般拒绝了陈明楷的提议：“不行。即使输了，我也要坚持到最后，在这之前我决不放弃。”

“你有没有想到后果？”陈明楷突然发现两个人之间的空气陡然紧张起来，似乎一擦即燃。

“没有想，也没有兴趣想。”周锐更加坚决，看来两个人之间的和平气氛只是暂时的。

陈明楷没有任何退缩的余地站起来说道：“你如果一意孤行，不仅今天就要离开，而且拿不到一分钱的补偿。”

周锐挺身站起来看着陈明楷说道：“我现在不能放弃。”

“好。”陈明楷拿起电话大声对秘书说道：“立即召开北京的全体员工会议，所有员工必须参加。”

84B

方威处于前所未有的矛盾中，不甘心失败又找不到反败为胜的方法，只有泡泡龙虚无缥缈的指引。即使找到骆伽出钱为刘丰儿子办理出国手续的证据，会有什么样的结果呢？泡泡龙是谁呢？方威甚至觉得这有可能是骆伽刺探的一个管道，如果泡泡龙就是骆伽，这个玩笑可就开大了。这种可能性非常大，能够这么隐秘地掌握这些隐私的，除了骆伽和刘丰本人，他还真想不到其它的可能。方威隐约想到一条途径，去从赵颖那里拿到证据，后果却不堪设想，这将注定打开一个魔盒，至于会产生什么样的后果，方威完全不能预料也不能控制，这是两败俱伤的打法，自己以后可能再也不能在金融系统做任何产品的销售。这样做之后怎么面对赵颖呢？方威心中一动，也许这是拆散国峰和赵颖的惟一机会，她会原谅自己吗？方威心不在焉地走到公司的大会议室门口，看到北京地区的全体员工都已经坐在里面，他立即就有了不好的预感：这一定和经信银行的项目有关。陈明楷坐在会议室的正前方，旁边是魏岩和李朝东，林佳玲坐在他们的侧面，周锐隔着桌子与他们面对面。

陈明楷看到全体员工都已经到齐，从座位上站起来目光从每个人的脸上滑过：“大家可能已经听到了消息，经信银行已经决定选择我们竞争对手的方案，我们今天开会的目的是向大家通报一下情况，然后介绍一下我们针对这件事的计划。周锐的团队一直在跟踪这个项目，付出了巨大的代价，通过两轮的招标我们还是功亏一篑。我们虽然在这个项目上失利，但并不影响我们继续与经信银行建立更加深入的关系，而且我相信这次失败是未来胜利的基础。”

陈明楷话锋一转，看了一眼周锐说道：“就在刚才，我和周锐已经谈了这个项目，他提出为这个项目辞职，具体的细节，例如离职时间和条件还在商量之中，但是我相信周锐一定会继续支持我们完成这个季度我们应该达成的目标。”

陈明楷的宣布立即引起了会议室的一片喧哗，这件事的严重程度和处理速度完全在每个人的意料之外。周锐看到陈明楷说得这么直接，也缓缓地站起来迎着众人不解的目光，努力控制着自己的声音说：“经信银行今天上午的党委会确实开会选择惠康，我理应为这个订单的失利负责，如果最终输掉这个订单，我将离开公司。但现在经信银行并没有和惠康签订合同，这个季度也还没有结束，虽然机会渺茫我现在也不应该放弃。辞职是这个季度以后的事情，现在我还和大家在一起。”

方威听出两人的意见并不一致，就要立即替周锐说话却被魏岩的声音打断：“不要自欺欺人了，既然客户已经做出了决定，你就应该承认现实承担责任，拖延又有什么益处。”魏岩知道这是关键的时候绝对不能放松。

陈明楷的目的就是宣布周锐辞职的消息，这样华东和北京地区的销售团队就没有了指望，被压下的订单就可以尽快下来，现在目的已经达到，他大声宣布会议结束：“我们今天的会议就到这里，我和人力资源部门会继续处理后续的事情，我希望无论发生什么事情都不能影响我们的业绩。”

周锐看陈明楷要结束会议立即说道：“等一下，今天可能是我最后一次当着大家的面说话，我可以再说几句吗？就当是临别赠言吧。”

既然宣布了周锐辞职，目的已经达到，再继续下去就必然带来负面的作用，陈明楷站起来想离开会议室，却看见崔龙怒气冲冲地瞪着自己，方威和钱世伟已经站了起来，他突然意识到，如果自己拒绝周锐发言，这里就会立即产生肢体冲突，只好点点头示意周锐说下去。周锐看见会议室中北京地区的上百名销售人员都看着自己，大声说道：“我们在一起共事，不管大家怎么看我，我都将大家看做好朋友。首先请大家不要为我担心，既然负责了这个项目，我就有心理准备去面对失败。只要有坚强的团队，失败并不可怕。暂时失败之后，只要舔舔伤口聚拢在一起，还可以向另外一个方向冲去。虽然经信银行的项目希望渺茫，但是我

并不担心这个团队未来的前景，我们在北京已经打造出了一支走向巅峰的团队。”

周锐将目光转向魏岩和李朝东继续说道：“真正彻底的失败是丧失团队的精神，这才是我真正担心的地方。正直诚信是团队的基础，它要求团队的每个成员都做到公正和表里如一，不能将自己的利益凌驾于团队之上，为了自己出卖团队的目标。如果大家都心怀鬼胎各自盘算，这个团队根本不能在激烈的竞争中生存，最终的结果必然是失败。可是有人偏偏就喜欢搞这一套，自以为拣了便宜，其实不知道团队的覆灭就在眼前，这是个人利益的快捷方式，却是整个团队的绝路。”

周锐走到陈明楷身边，大家的目光也被吸引了过来，听他继续讲：“还有人自以为高人一等，可以翻手为云覆手为雨，其实每个人都看得清清楚楚，心里也明明白白，你到底是真帮助他们，还是在利用他们。你对别人有价值有帮助，别人才会依赖和相信你，只是依靠手中的权力去控制和统治团队，早晚会被打翻在地。中国古代的皇帝不就是这样吗？自封为天子的九五之尊，普天之臣莫非王臣，率土之滨莫非王土，够霸道了吧？最终怎么样，还是被农民打翻在地。你坐在这个位置上，权力并非上天赐予，你的每一分收入、每一分荣耀都是你的团队拼命帮你挣出来的，你有什么权利高高在上，对你没有用的人就喊打喊杀。”

周锐离开陈明楷看着会议室中的每个销售人员继续说：“捷科是非常好的公司，大家在这里一定有好的发展机会，以后大家成为一个团队的管理者的时候，请大家能够记得我说的话：让你的团队内部保持诚信的文化。最后我要感谢我的团队，刚回到北京时这个团队死气沉沉看不到任何希望，大家在最短的时间内就恢复了斗志，在以后的两个月的时间里，我们并肩作战赢得了一个又一个的客户。现在是这个季度的第十一周，在距离季度结束时间还有两周的时候，我们已经提前完成了我们承诺的目标，这是一个我们共同创造出来的奇迹，能够和大家在一起度过这段时光，我感到的是骄傲和光荣，谢谢你们。”

周锐讲完后胸部在不停地起伏，他需要控制自己的情绪，会议室中一片寂静，然后掌声从每个角落爆发出来，连魏岩都尴尬地附和着。掌声没有停止，方威却排开众人走到会议室中间，他是经信银行项目真正的操盘者，大家看见他站了出来会议室中立即平静下来，他大声说道：“我直接负责经信银行这个项目，如果输了应该是我承担责任，让我辞职。我和周锐在一起干了那么多年，他带着我东跑西颠冲在一线，打下这么多订单赢了那么多客户，销售本来就有输有赢，因为一个订单的输赢就赶走自己的大将，这不是自杀吗？即使经信银行这个订单输了，客户一定记得我们，他们已经要找一个订单来安慰我们了，我们已经杀入惠康防守最坚固的堡垒，并在防线上撕开了一个缺口，我们就可以从这个缺口冲进去，彻底打下这个堡垒，然后将惠康在北京的据点一个一个地拔掉。现在将周锐赶走，最高兴的应该是惠康，他们一定在那里高兴得要庆祝了。如果周锐这样的人都走了，捷科在中国还有什么前途。他走，我也走。”

会议室中的所有北京的销售人员觉得方威说得有道理，心中都觉得惋惜和遗憾。眼看陈明楷站起来要宣布会议结束，肖芸抓住这个时机站出来说：“还有我，这个项目我也负责，凭什么就让周锐一个人承担责任？有本事将我也撵走啊。”

肖芸在公司人缘很好，她小腹已经隆起，公司不可能开除一个孕妇，会议室中很多人都笑出声来，肖芸向大家摆摆手说道：“我几年前就认识周锐，这个季度又和他一起干了两个月，他在前面冲锋陷阵，公司就有人在后面捡现成的，做的事情越多出错的可能性越大，即使没有出错也可以捏造出莫须有的罪名，那不做事的人就千方百计从做事的人的手中抢业绩，不惜一切手段，我现在理解岳飞是怎么被害死的了。”

大家的笑声中掺杂了一些悲情，陈明楷更加忧虑会议会向不妙的方向延伸，示意魏岩赶快阻止会议。魏岩趁肖芸停顿的时间立即说道：“大家说的都有道理，但与今天的会议内容无关，希望大家会后和公司谈谈，我们一定妥善回答和处理大家的疑问。”

崔龙早就憋了一肚子话要说，看到肖芸抢在了前面更要一吐为快，用他的大嗓门说道：

“别急，我还没说呢。肖芸说到了岳飞，我觉得这个比喻太有道理了。如果周锐是岳飞，那么我们这里有些人就是秦桧和宋朝皇帝，每天躲在办公室里琢磨自己人却不敢出去见客户。可是在中国就你们这样的人能笑到最后，为什么呢？岳飞将心思用在对外作战上了，你们却成天想着怎么罗织罪名，岳飞认为你们是自己人，拼命尽忠尽孝，你们却将岳飞看做最大的威胁，心怀鬼胎设计陷害，一定要将岳飞置于死地而后快。谁跟你们在一起谁倒霉，你们就是一个大酱缸。老子也不干了。”

崔龙坐了下来，用胳膊碰了一下旁边的钱世伟示意他出来表态，李朝东突然跳起来说：“你怎么能这样说呢？我是秦桧吗？”

崔龙立即响应道：“你不是秦桧，你不配。”

崔龙一坐下，钱世伟立即就抓住时机说道：“我也走，我试用期还没满，你们开除我也容易。我以前也在其它公司干过，跟了不少老板，我最佩服的就是周锐，他手把手教我，我心中已经把他当做师傅。师傅，我叫你一声师傅，谁跟我师傅过不去，我就跟他没完。”

会议室的气氛已经被崔龙、肖芸和钱世伟彻底搅乱，大家兴奋起来为他们鼓掌喝彩，将压抑很久的郁闷释放了出来。谢伊看到部门内部的人都表了态才慢慢站起来说：“我真不明白公司为什么要这么着急地赶周锐走，周锐不是都说了吗？这个订单输了他辞职，现在这个订单并没有签合同，为什么现在就要开员工大会宣布他离开呢？”

大家并没有仔细琢磨这一点，现在经谢伊这么一讲，心中也觉得反常。谢伊不慌不忙地说道：“公司最起码应该让周锐留到这个季度结束，等到最终的结果出来再处理。”

会议室中的大多数人都赞同谢伊的说法，人力资源的王莉一直在人群之中，知道现在强行让周锐离开，从人力资源的角度确实也说不过去。陈明楷看到魏岩没有制止住周锐团队，心里既焦急又生气，紧咬嘴唇一言不发，等到谢伊说完才缓慢开口：“都说完了吗？你们既然要走，欢迎。现在就办理手续，今天全部离开，捷科照样可以生存。”

这句话让会议室中所有的人都安静了下来，事态居然发展得这么严重完全出乎他们的想象。陈明楷知道自己在压下的赌注，这果然为刚才狂热的气氛泼了一盆冷水。陈明楷摆摆手宣布会议结束向大门走去，销售人员互相看看，既然陈明楷这样讲，周锐看样子是铁定要离开公司了，他们开始纷纷向大门走去。

“等等。”林佳玲在关键时刻从会议室中间站了起来，她本来就身材高挑，今天穿着剪裁合身的蓝色套装，外套上别着一个精巧的胸针，她安静地站在那里等着众人从门口回来，与其它情绪激动的人相比，她的沉着显得更加与众不同。大家都安静下来回到会议室，连陈明楷都停住了脚步，他知道林佳玲来自亚太区，是会议室中最有分量的人。林佳玲的声音不大而且语速不紧不慢，因此会议室的每个人都不得不安静下来仔细倾听。周锐很好奇地望着她，她给自己的印象是优雅，完全不适合这种竞争激烈的公司，但是她却能在剧烈变化的竞争环境中保持一份淡淡的优雅，周锐自觉自己就难以做到这一点。林佳玲处于大风大浪之中，声音却十分镇定：“这个季度之初，我并不认识周锐，但是却听说过他，好坏都有。好的说他有能力，坏的说他喜欢拉帮结派。为了经信银行的项目，我和他一起工作了一段时间。我了解到那么多人愿意和他同进同退的原因，他诚实地对待下属，帮助他们，他没有觉得这是给别人的恩惠，作为一个团队的领导，这些就是他每天都应该做的自然而然的事情。我们自己设身处地地想一想，如果有一个能够不求回报地真心地助你，你会不会愿意和他一起并肩作战呢？所以我想请陈总重新考虑一下做出正确的决定。”

陈明楷已经知道处于被动之中，他不得不考虑林佳玲的提议，却已经没有退缩的余地，立即大声拒绝道：“我已经考虑清楚了，周锐好的地方我们已经奖励过了，我们也不姑息严重的失败。周锐已经提出了辞职承担了责任，希望大家能够坚守岗位继续工作。今天的会议就到这里。”

陈明楷说完立即推门打算出去。

方威大声喊道：“等一下。”

在这一瞬间一个主意跳入方威大脑，不管付出什么代价面临什么后果，他都不能让整个团队被陈明楷踢出公司。陈明楷好奇地看着方威，自己已经说得这么明确，他还有什么好说的呢？会议室的每个人都同情地看着方威，连林佳玲都不能改变陈明楷的想法，他能有什么办法呢？方威斩钉截铁地说：“给我一周的时间，我要不惜代价打败惠康将经信的订单赢下来。”

陈明楷被方威的话打得措手不及，心中知道不能拒绝他的提议，既然他保证能够反败为胜，自己就失去了开除周锐的理由。陈明楷目光灼灼地看着方威，心里反复权衡后一字一句地说：“好，我给你们一周的时间，但是你保证一周内签合同，如果你做不到，怎么办？”

“我离开公司。”方威说道。

“你呢？”陈明楷看着周锐。

“我一样，我们同进同退。”周锐也大声说道。

“好。”陈明楷答应着，然后转向站在人群中的人事经理王莉说道：“现在就给他们准备PIP。”

陈明楷说完转身离开会议室，其它人也纷纷和周锐打招呼走开，王莉走到两人身边说道：“我去取文件，一会儿去你的办公室找你，好吗？”

几分钟后，王莉看着周锐和方威签了PIP总算松了一口气。王莉离开周锐的办公室时，方威和周锐坐在办公室中面对面无话可说，手机突然响起。周锐接了电话，短短几句挂断后苦笑着对方威说：“是骆伽。”

听到骆伽的名字，方威突然有了兴趣：“什么事？”

周锐简单回答：“约我晚上一起吃饭。”

方威问道：“你去吗？”

周锐点点头：“去。”

方威夸张地说：“你上次和这个魔女见面之后，就跑了老婆，你还敢去啊？”

周锐解释着：“骆伽上次让我回答两个问题，第一个是她要不要将经信银行订单分给我一些，第二个问题是问我是否愿意去惠康。我一直没有给她回话，今天她是向我要答案的。”

方威更加好奇：“那你怎么回复呢？”

周锐摇摇头：“我也不知道啊。按说切分订单有点晚，但是我相信骆伽可以说服经信银行分给我们一些残羹剩饭，但是我可以琢磨出来骆伽的意思，这不是无条件的，我只能拒绝。

至于第二个问题，我去惠康对我应该是个好的选择，可是我心里总是不能接受。我现在还和在你们一起，今天就答应去惠康，好像在战场上缴械投降。”

方威却有不同的看法：“别这样想，这又不是打仗，公司之间跳槽很常见，现在陈明楷要赶你走，你走之后也要找工作，只要去了其它公司，他们都是捷科的竞争对手。除了捷科，惠康就是很不错的公司了。”

周锐点头承认方威说的有道理：“你说得对，但是我今天还不能答应他们，一切要等到这个季度结束之后。在决定前，我还想和佳玲聊聊，我总觉得有负于她，我不想以后和她成为对手。”

85 周一，下午四点十分

赵颖登上飞机的时候，看到何玲笑着在登机口欢迎自己并招呼着自己的父母。走到机舱的转弯处，看到师傅点头示意自己进去。走到自己的座位时，徒弟为自己轻轻地将行李箱打开，扶着母亲坐下。不可能这么巧的，她最好的朋友全部聚集在这架飞机上。飞机上满乘客

[键入文字]

之后，国峰坐到赵颖身边，何玲将赵颖父母接到了头等舱空着的座位，这是她们使用的小小特权。

飞机从跑道上滑行起飞，向前一蹿猛地腾空而起。赵颖看着窗外的城市，下次什么时候才可以回到这片土地呢？她看着脚下起伏的山坡和田野，试图将这一切刻在脑海中。看着空中小姐推着小车在机舱里穿梭为乘客端茶送水，赵颖心里充满了各种感觉。这次回家还算圆满，赵颖曾经担心国峰不能与父母相处。国峰到了家里之后，尽力去适应这种生活方式，但是自己家确实与国峰生活的条件差距太大。由于房子只是两室一厅，国峰只能睡在小小的客厅的沙发上。晚上赵颖和父母在客厅里聊天，国峰只能在那里哈欠连天，每天早上只要有人起床，国峰就必须穿得整整齐齐地爬起来。他没有一点怨言，但是赵颖可以感到国峰在刻意适应自己家里的环境，甚至讨好般地对待自己的父母，直到赵颖试探着问国峰的时候，他才承认已经好几天没有睡好觉了。赵颖建议国峰是不是住在酒店里，他好像早就期盼着这一刻，立即找到最近的五星级酒店住了进去。赵颖以前读书时每天都路过这家酒店，从大落地窗望进去，总看到衣着光鲜的人们在酒店里面走动，但却从来没有进去过，她总觉得那不是自己的天地。

当赵颖陪父母去酒店见国峰的时候，他明显地找到了感觉，像在家里一样招待着父母，父母却拘谨起来沉默不语。赵颖知道，母亲喜欢国峰，可是父亲却对国峰有所保留，也许多年驾驶出租车的经验让他对富人有一种根深蒂固的厌烦，在他的心目中，富人的钱要么来路不正，要么巧取豪夺，而且有钱的男人总是在外面花天酒地。可是父亲不得不接受国峰，由于家里的经济条件，女儿不能继续上大学，他对此一直愧疚在心，现在女儿居然可以去加拿大留学，这都是国峰的功劳，他不能开口反对女儿嫁给国峰，知恩图报是他做人的准则。

“乘客们，大家好。现在飞机已经离开重庆飞往北京，飞机预计大约在一个半小时之后到达北京首都机场。根据天气预报，北京在昨天的大雪之后天气已经转晴，气温零上三度。”赵颖听出这是徒弟的声音，她这么快就有资格报行程了吗？赵颖知道这不是一件简单的事情，要经过考试和认证。

徒弟的声音并没有像往常一样停止而是继续说道：“在今天的飞机上有我们所有乘务员的最好的朋友，在两周以前，她还像我们一样是为大家服务，但是她下个月就要离开我们去国外读书了。”

乘客听到这段反常的广播都抬起头来，几位戴着耳机听音乐的乘客这时也注意地听着。赵颖徒弟的话音继续飘荡在机舱中：“我加入航空公司后，公司将我交给她带，她将所有的经验和知识都教给了我。我第一次飞行的时候遇上飞机颠簸我不小心将一杯滚烫的咖啡泼在乘客身上，我正急得手足无措的时候，她走到我的前面帮助乘客擦衣服，赔礼道歉。这种事情每天都在发生。赵颖，你要暂时离开了，我们都盼着你早日回来，祝你一路顺风。”

乘客东张西望着，寻找这个叫做赵颖的空中小姐，这段出乎意料的广播让赵颖从心里泛起一股酸楚的感觉。何玲的声音也出现在广播中：“赵颖，你是我们航空公司最可爱最可亲的空中小姐。我是何玲，别忘了给我们发电子邮件啊，一定要有你在那边的照片。”

“我们更要恭喜你，祝你和国峰新婚快乐，白头偕老，早生贵子。出国之前是你的婚礼，我们一定叫上所有的航空公司的朋友们一起参加。”这是师傅的声音：“赵颖，你虽然已经不是乘务员了，但是我还是怀念在一起的日子。我已经悄悄地将你的制服带到飞机上了，请你再穿上重新做一次乘务员，我要将今天的情景用相机照下来，贴在公司的墙上。乘客们，你们同意吗？”

乘客们早就左顾右盼地寻找着这位即将嫁人的空中小姐，听到这个提议立即大声鼓掌叫好，还有人鼓着腮帮子吹起了口哨。赵颖感到国峰轻轻托起自己的右手，就顺势站了起来。乘客们看到这么漂亮的一个女孩子更加兴奋以来，掌声不但越来越大而且拍出了节奏。赵颖离开座位走到飞机前舱，何玲已经托着制服等着自己，立即接过来去卫生间更换。当赵颖出

来的时候，大家眼前一亮，她本来穿着长裙和毛衣，长发过肩，现在已经换上制服将头发盘了起来，像变魔术一般从清秀可爱的少女变成了专业的空中小姐。何玲将小推车交给她，她首先看见父母坐在宽大的头等舱里，赵颖问道：“爸妈，你们要什么饮料？”

父亲看到女儿深受同事喜爱心中高兴，笑呵呵地说：“两杯可乐。”

赵颖将可乐端给父母时，发现他们已经渐渐年迈，父亲甚至已经生出了白发，想到就要离开他们，心里要滴出泪来。她默默推车继续为乘客倒饮料，有的乘客接过饮料时说声谢谢，有的乘客对她笑着点头，赵颖心中产生了从来没有过的感动的体验。当推车逐渐接近国峰座位的时候，赵颖故意不去看他，但是已经能够感到他火热的目光，她尽量用平常的声音问国峰：“请问要什么饮料？”

国峰没有回答却站了起来，一把紧紧抱住赵颖，赵颖心头一阵紧张耳边发烫，她从来没有当着这么多人和国峰亲热过。国峰放开她，迎着赵颖的目光大声宣布：“我发誓，我要用一生让你幸福，让你快乐。”

赵颖终于控制不住自己的情绪，软在国峰的怀抱之中，直到掌声越来越大她才挣脱国峰，去洗手间擦去泪水，对着镜子让自己平静下来。当她走出洗手间的时候，向父母看了一眼，母亲也眼圈泛红。

何玲已经接过推车，让赵颖去洗手间换回衣服，替她为其它的乘客倒完饮料。当赵颖回到座位时，飞机已经开始下降，赵颖低头看去，白茫茫的雪花覆盖了整个北京。飞机安全着陆后，赵颖陪着父母下了飞机。她打开手机的时候，短消息的提示音不停地响起来，谁打了这么多电话呢？肯定有急事。赵颖按动手机键盘打开短消息，十几条未接来电都来自方威。国峰将存在机场停车场的宝马取来，开车将赵颖一家人送到酒店。赵颖送走国峰之后，拿出手机回给方威：“你好，方威吗？”

“是啊，你还好吗？好久没有听到你的声音了。”方威的声音从那边传来，赵颖只是一周没有见到方威，却觉得对方的声音变得陌生起来。

方威没有等到回答就急切地问道：“今天有空吗？”

赵颖没有回答而是反问：“什么事啊？”

“我也要去加拿大。”方威的话吓了赵颖一跳，难道他真的要实现诺言追到加拿大吗？

方威注意到了赵颖的沉默连忙解释：“你别误会，我也计划去加拿大读书。”

赵颖却将信将疑，她很担心方威继续纠缠不清，自己马上就要嫁给国峰了，她不想和任何人有任何暧昧的关系。方威立即想到了原因，试图打消她的顾虑：“你千万别误会，我觉得总在外企里打工也不是长久之计。我离开学校这么多年，也该充充电了，受到你的启发，也开始想出国读 MBA，你觉得我能考上吗？”

赵颖开始放下心来便鼓励他：“当然可以，你有外企工作经验，英语又好，当然容易。”方威继续说：“可是我工作忙没时间考托福，想学你读语言学校，我能了解一下你办出国手续的过程吗？”

方威的声音从听筒中传来，赵颖觉得他的声音没有了往日的热情，这有点反常。她确定方威没有继续追求自己的心思就不再担心，反而很积极地将整个过程向他讲清楚说：“手续挺复杂的，要先申请然后也要考试，办理签证……”

方威在电话中打断了赵颖：“过程太复杂了，我都来不及记录下来。你看我能见面和你聊聊吗？”

赵颖犹豫起来：方威是曾经让自己动心的男孩，难道出国前就不见他了吗？赵颖在电话中沉默了很久终于轻轻答应了。

方威继续追问：“什么时候呢？”

赵颖不想让方威挑选地点，天知道他会选择什么样的地方，赵颖立即回答：“今天晚上我们家里一起晚餐，明天下午吧，在机场附近的花园酒店吧，我父母也住在那里。”

86 周一，晚上七点十分

看到骆伽出现在门口，周锐立即站起来请她坐在对面。骆伽见到周锐时笑容却立即收敛起来，坐下撅起嘴巴，这是骆伽示威的一种信号，周锐对这个表情印象仍然十分深刻，知道如果不立即平息她的不满自己就要吃苦头了，周锐不敢怠慢马上询问：“怎么了？”

骆伽指着周锐身边的座位说道：“我想坐那儿。”

周锐头又大起来，却不敢拒绝地点点头，骆伽立即笑着移到他的身边心满意足地点菜。骆伽将菜单还给服务员后，轻轻靠在周锐肩膀上伸了个懒腰说道：“真舒服啊。你知道吗？我和你在一起的时候，从来没有你已经结婚了的感觉，奇怪吗？”

这是周锐不敢碰的话题：“怎么会呢？我已经结婚两年了。”

骆伽点点头：“是啊。”

周锐鼓起勇气说道：“你也应该为自己打算了，人都需要有个家的。”

骆伽依然靠在周锐的肩膀上：“我知道。一个人孤孤单单的日子，我已经受够了。”

周锐沉默不语，骆伽替他问道：“你是不是想问为什么我还是一个人，对吗？”骆伽自问自答地说：“我不是没有尝试，但是怎么也找不到那种感觉了。”

周锐好奇地问道：“什么感觉？”

骆伽反问周锐：“还记得我们认识的日子吧？”

周锐笑起来：“应该是几年前的暑假吧？你从学校回家，在你爸爸的公司。”

骆伽回忆着当时的情景：“我爸爸的公司很小，大家却像一家人一样，我认识你的时候，你很土啊。”

周锐点头承认：“那时我刚大学毕业，什么都不懂，在你面前经常觉得抬不起头呢。”

骆伽笑着转过身看着周锐：“是吗？我不知道啊，我觉得你那时好像很骄傲，也不怎么理我。”

周锐大声说：“不是。我是自惭形秽，不敢和你打招呼啊。”

骆伽侧着头问周锐：“为什么呢？那时我只是一个学生啊。”

周锐回想着骆伽那时的样子，她已经将多年前清纯的长发换成现在间杂着红色的短发，慢悠悠说道：“你不是普通的学生，是电影学院表演系的学生啊！我觉得自己和你相比，就是一个微不足道的打工仔。”

骆伽摇摇头：“我爸爸却从来把你当成打工仔。”

周锐想起往事心中惆怅起来：“是啊。他把我当做自己的孩子一样。”

骆伽想起父亲，感到胸中隐藏许久的悲伤在身体内涌动：“如果不是那件事，我就完全不会进入这个圈子，我也许会在娱乐圈吧。”

周锐想起往事，觉得胸中郁闷说道：“是啊，那件事彻底改变了你，你再也不是以前的你了。”

骆伽深吸一口气再轻轻吐出：“是啊。为了查明真相，我放弃了一切，变成了你的卧底。”

周锐悄悄替她纠正说：“是啊，我们终于一点点查明真相，找出罪魁祸首，能够告慰你爸爸了。”

骆伽目光中充满回忆的神情：“直到现在，我还难以忘记我们两人在那个汽车电影院接头的情景，又刺激又紧张。”

周锐笑着说：“还是你聪明，居然能够找到那么好的接头地点。”

骆伽得意地点点头：“为了避免被别人看见，我们不能在任何公开的场合见面，只能找个隐秘的地方。”

[键入文字]

周锐回想起两人挤在车里的情形，自言自语地说道：“真怀念那个时光啊，真想回到过去啊。”

骆伽听到这句话，突然坐直身体面向周锐说道：“你真的想吗？”

周锐发现了自己的失言，立即闭嘴不言，骆伽抓住周锐的手掌目光期待地说：“你可以找回那段时光，我也希望能够找回那种感觉，这就是我这两年一直等待的原因。”

周锐缓慢地抽回了手掌：“真的能吗？”

看到骆伽坚定地地点头，周锐却将身体向内挪了一下拉开了与骆伽之间的距离，骆伽立即站起身来坐到周锐的对面，两人陷入了长久的沉默。两人相对默默吃完晚餐，骆伽从包里拿出档交给周锐，面无表情地说道：“说正事吧。我上次问你的问题，你打算怎么回答。”

周锐打开档，这是一份给自己的待遇书，惠康确实开出了诱人的价码。周锐看完后将文件交还给骆伽说道：“多谢你的好意，虽然经信银行的党委会已经做出了决定，但是只要没签订合同，我就不会放弃，但是我不會乞求别人的施舍。”

骆伽点点头：“这么说，你拒绝切分的提议。第二个问题呢？惠康公司的总经理还在等我答复。”

周锐已经想好了答案：“我现在还在捷科工作拿着捷科的薪水，我现在还不能答应你什么。如果我一旦失去工作，这却是一个很不错的选择。”

骆伽想了一下：“那你没有拒绝？”

周锐摇摇头：“这个季度之后，我们再谈吧。”

骆伽看着周锐说道：“这件事不着急，反正有的是时间，你也需要考虑一下。”

骆伽说完站起来穿上外套转身离开，将他一个人孤零零地留在座位上。

87 周一，晚上十点三十分

方威没有吃饭面对计算机坐在酒店房间里，自从与赵颖通完电话后，他就这样坐着等待，他知道泡泡龙一定会上网，只是不知什么时间。他因此自责而且更加痛苦。他盯着计算机屏幕在 MSN 上等着泡泡龙的出现并做成交易。欺骗赵颖拿到证据是眼前惟一的方法，刻骨铭心的自责却让他忘掉了饥饿，他担心由于任何一点变化而改变主意，因此一动不动地等在这里。但是他越是坚持就越难摆脱这种痛苦。大雪又开始在黑夜中被狂风撕扯着漫天狂舞，方威使自己忘记了一切纷争，只听到恐怖的风声。

丁冬的声音将方威拖回到现实中来，泡泡龙上网了，他立即敲出文字：晚上好。

方威没有应和直接敲入：如果我拿到证据，你能帮我赢吗？

两个字出现在屏幕上：可以。

方威继续在键盘上敲出：怎么赢。

对方没有回答却发问：你什么时间给我？

方威立即回复：明天晚上。

屏幕上很快显示出来：你明天晚上七点到金燕宾馆门口，等我电话。你给我证据，我帮你赢。

88 周二，下午四点十分

大雪只给赵颖乘坐的航班降落首都机场留了一个小小的时空隧道，夜里的大风将雪花飘

[键入文字]

满了每一个角落，北京的第一场大雪来得这么凶猛和霸道。赵颖辞职以后已经搬离了宿舍和父母住在宾馆里。国峰曾经提出让赵颖一家人住到家里的别墅，那里有足够的房间，却被赵颖父亲坚决拒绝了。他的观点是：反正还有两周就是婚礼，赵颖入了门之后就可以名正言顺地住到家里去了，现在住进去算怎么回事儿？国峰想想觉得也对，就不再坚持，酒店离国峰家和机场都很近，他就两边跑来跑去。

今天见方威的事情，赵颖告诉了国峰，他受了方威那天夜里说的话的刺激，对他印象深刻。赵颖是涉世不深根本不会撒谎的人，她直言相告，国峰知道两人之间没有什么，反而放下心来。国峰并且十分大度地让赵颖自己去，他的时间排得十分紧张，到重庆赵颖家里住了一周已经耽误了他不少的朋友送别的聚会，他自知不方便出现在方威与赵颖的会面之中，就约了以前的同事一起午餐。

赵颖刚在酒店大堂的沙发上坐下，就看见一辆出租车从远处缓慢驶来，车顶被白皑皑的像棉被一样的白雪覆盖着。右侧车门一开，方威从里面跳了出来，跑进大门蹭掉鞋底的雪花，在大堂四处张望着，终于在大堂的酒吧看见了正在招手的赵颖。见到方威，赵颖突然在内心发现一股难以抑制的那种兴奋和渴望，并因此觉得有些尴尬，她也搞不清楚自己的想法。方威似乎也很不自然，心不在焉地寒暄着，他也没适应过来吗？双方的几句僵硬的问候之后，

赵颖心中惴惴不安地问方威：“你真的只是去读书吗？”

“是啊，那我去干什么呢？”方威听出来赵颖用了一个“只”字，知道她的顾虑便继续编造着谎话：“你都要结婚了，我还能怎么样呢？”

赵颖放下心来，如果方威只是为了去读书，自己确实是他了解申请手续的最好的人选，她开始详细地介绍自己的申请过程。

方威佯装听得很专心，等赵颖介绍告一段落后就插话问道：“我正在填写申报表格，好像很复杂，我能参考一下你们填的那些表格吗？”

赵颖痛快地答道：“当然可以，我就拿给你看，你等一下。”她起身回房间去拿档，她和国峰各自保存原件，另外复印了几份以防万一，她很快找出档让方威研究起来。方威贪婪地索要了更多的资料，抬头问道：“我还想了解一下温哥华的居住和交通情况。”

赵颖为和方威建立新的关系感到高兴，并从心里愿意帮助他：“可以呀，我房间里有温哥华的地图。对了，我还有我们在那里买的公寓和汽车的照片。我现在就拿给你看吧，然后边看边聊。”

方威点点头，看着赵颖扶着餐桌站起身向电梯走去，内疚正在吞噬他的内心，他转头向窗外望去，满天的雪花可以帮助他摆脱内疚。赵颖进入电梯的时候心里隐隐觉得方威今天和往常不同，他以前的目光总是很坚定地直视自己，这也是自己沉迷于他的原因之一，今天他的目光为什么好像在躲开自己呢？

也许档对方威都有用，因此赵颖将自己和国峰所有的文件、照片和资料都拿了出来。她回到大堂坐进沙发，方威依然面对着落地窗看着外面纷飞的大雪，没有发现她已经回到座位。赵颖轻呼他的名字，他转过身来，赵颖看到了一道没有笑容的冰冷目光，这是她从来没有见过的可怕的目光。他的目光被脸上浮现出的笑容取代，但赵颖却觉得这个笑容并不是自然而然的，而是故意添加到脸上的修饰，他为什么这么反常呢？方威接过表格和照片仔细看着，用笔抄在记事本上，然后抬起头问赵颖：“这些数据可以复印一下吗？抄起来太麻烦了。”看到赵颖点头，方威也站起来，两人找到商务中心，请服务员开始复印。方威突然大声说：“哎呀，我的计算机包放在大堂刚才的座位底下了，你能帮我去拿一下吗？”看到赵颖转身出去，方威立即拿出已经捏在手里挑选过的最关键的照片和档交给服务员，说道：“先复印这几份，快点儿，我赶时间。”

89 周二，下午六点十分

雪花越来越急，出租车司机小心翼翼地慢慢开着，方威在车上用手机约周锐在公司见面一起去金燕宾馆。周锐在电话中试探这么着急去这家宾馆的原因，方威说见面再谈，你帮我买个汉堡包吧。出租车直接开进地面的停车场，方威跑进办公室将复印好的一份档锁在办公桌里，下楼看见已经坐在车上的周锐立即说道：“抓紧时间，去金燕宾馆。”

周锐将一个牛肉汉堡包抛给他，启动汽车的同时问方威：“什么事这么急啊？”

方威抓起车上杯架上的矿泉水大口喝着，同时将手中的数据递到周锐手中。周锐扫了一眼，立即急踩刹车问方威：“这是什么？”

方威咽下了口中的食物不慌不忙地说道：“刘丰儿子在加拿大读书的录取通知书、缴费证明、有他儿子名字的购房证明和购车文件。”

周锐知道这些东西意义重大：“你拿这些数据做什么？”

方威又喝了一口水反问周锐：“刘丰是银行官员，怎么会有这么多钱呢？学费、购房、购车至少四五百万。”

周锐知道这些数据的重要程度，却没有弄清方威的计划：“这说明什么？”

方威现在终于摆脱了自责冷笑着说：“你知道这些钱是谁出的吗？是骆伽，她陪刘丰去了加拿大，办好了所有的手续。这是一个交换，刘丰用经信的项目和骆伽做了交易。”

周锐心中一惊，这些证据足以击垮骆伽和刘丰：“你打算交给谁？”

方威摇摇头：“不知道，一个神秘的人，网络名叫做泡泡龙，他要我得到这些资料作为证据。”

周锐依然不依不饶地问：“泡泡龙？你说过，但是他是谁？”

方威坦然答道：“我没有见过他，也不知道他是谁。”

周锐大声提醒方威：“你居然不知道？”

方威目光看着窗外的大雪平静地说道：“他只给了我手机号码，不过一会儿就知道了。”

周锐锲而不舍地追问：“为什么要交给他？”

方威坚定地说道：“他答应帮我赢，这些资料足以击垮刘丰，彻底击溃他和骆伽的联盟。”

周锐同意地点点头：“可是你不知道他是谁，这也许是个危险的圈套，为了这个两亿美元的订单，会有人愿意铤而走险的。”

方威看着周锐回答：“这就是为什么要你和我一起的原因，我已经复印了三份，一份放在我的办公桌里，还有一份交给你，我带一份进去找泡泡龙。你在外面等我，如果有意外，你立即采取行动。”

周锐还是不放心：“你从哪里得到的这些数据？”

负罪感从方威心中爆发，他控制着自己的情绪说道：“赵颖。”

“她怎么会给你？”周锐继续问道。

方威不想对周锐隐瞒任何秘密，就没有保留地将拿到数据的过程告诉了周锐。周锐渐渐皱起眉头问道：“所以赵颖以为你只是用于出国，并不知道你的真实动机。”

方威感到愧疚再一次开始控制自己，仍然强硬地说道：“她不知道。”

周锐谨慎地选择着措词：“为了订单采用这样的方法，值得吗？”

方威终于为自己找到了借口：“当然值得，像刘丰那样的人就应该得到这样的后果，他的儿子也一样。他们做出这样的事情，我就可以将他们的坏事揭露出来。”

周锐知道方威在逃避，注视着他说：“可是赵颖是无辜的，不应该将她牵连进来。”

方威大声说道：“难道我就眼睁睁地看着赵颖嫁给这个贪官污吏的儿子吗？这是我抢回赵颖的惟一方法和最后的机会，她两周之后就要嫁给刘国峰了。”

周锐知道自己正用残酷的语言刺向方威内心最软弱的地方，却坚持说道：“所以你这么做也是为了赵颖，对吗？”

方威抬起头目光逼人地承认：“对，我可以输掉订单，但是不能输掉赵颖。”

周锐无情地盯着方威没有退缩地问道：“为了赢回赵颖，你不惜欺骗和利用她吗？”

方威斩钉截铁地回答：“对，为了她，我不惜代价。”

周锐硬碰硬地反问方威：“如果赵颖知道了真相，她会原谅你吗？”

方威在周锐的追问下终于勃然大怒，将一天聚集的怒火发泄了出来，他冲着周锐大声喊道：“你以为我只是为了赵颖吗？我还为了你，我不想让你就这样被陈明楷赶出公司；我还为了林佳玲和肖芸，她们不应该输，她们的努力应该得到回报；我也为了崔龙、钱世伟和谢伊，他们应该这么被赶出公司吗？我也为了经信银行的崔行长和涂峰，我不想他们的心血被不正当的暗箱操作的手段毁掉。”

周锐和方威对视着，阅读着他的表情，判断出他的态度不可动摇，再次问道：“你确定这样做吗？”

看到方威点头，周锐转身面向前方启动汽车开出停车场。既然方威坚持这样做，周锐开始出谋划策，他说道：“你并不知道交给谁，你怎么知道他能帮你赢？你相信这个人吗？”方威知道周锐已经向他让步，开始平息心中的怒火考虑周锐的问题：他是谁呢？值得信赖吗？方威其实也一直对泡泡龙放心不下，坦率承认：“我不知道。”

周锐总觉得还有其它的办法：“这么重要的数据，不能交给一个素不相识的人。”

方威愣了一下，他脑中突然出现了另一个选择：“也许应该直接交给刘丰，看他敢不敢继续支持惠康，他不敢不向我们屈服。”

周锐知道这些数据的分量：“他这次可能会屈服，但是我们以后怎么和他见面呢？我们这不是敲诈吗？此事一定要慎重，这些数据已经超出正常的销售范围了，就像投出一颗超级炸弹，我们要往哪里扔呢？我们不能为了订单的输赢就妥协交换，即使刘丰愿意将订单全部给我们，我们也不能与他交易。”周锐坚定地说。

“好，我们就给泡泡龙，我们赌这一次。”方威也点点头说道。

为了避开北京拥挤的车流，周锐开车向东到达四环路，然后环线驶向亚运村方向，再向北在郊区的道路上又用了半个小时才在约定的时间到达金燕宾馆。周锐将车停在道路对面隐蔽的地方，在黑夜中狐疑地看着这家处于远郊区的冷清清的宾馆大门。方威取出手机在约定的时间拨通了泡泡龙的手机，周锐可以清楚地通过电话的免提功能听见泡泡龙的声音。

“方威，你好。”

“你好，我已经到了。”

“证据拿到了？”

“就在我手里。”

“我已经通知保安了，你进来上电梯到七层，我等你。”

话音刚落，电话啪的一声被对方挂断。方威从车窗向宾馆望去，看见宾馆大楼的灯光已经熄灭，只有几盏路灯在门口露着发黄的灯光，他拉开车门抬脚就向大门走去。周锐立即阻止他：“我总觉得这家宾馆处处透着怪异，门口一个人都没有，宾馆房间没有一间开灯，根本不像营业的样子。”

方威也张望了一下：“的确很奇怪，不过既然来了，我还是上去见见泡泡龙，看他搞什么玄虚。”

周锐立即下车走到方威身边：“等等，我和你一起去。”

方威制止住周锐：“我一个人去，泡泡龙不知道你。如果我在一个小时以内没有出来也没有给你电话，你就进去找我，如果找不到，你会知道怎么办，是吧？”

方威说完跑着穿过路口走向大门。门口保安室的门突然被打开，方威被拦住，他似乎在

向看门人解释和交涉着。大门旁边的一扇小门突然打开，方威低头进去消失在门后，大门也突然砰地关上。刹那间，周锐突然感到一种莫名其妙的危机，立即跳下车避开一辆飞速掠过的大货车，穿过道路向大门跑去，使劲地敲着刚被关上的大门。

看门人在里面大声喊道：“等等，就来。”

小门吱呀一声被拉开，一个四十岁左右面色冷峻的面孔出现在缝隙之间。周锐立即就要挤进去，却被那人拦在门口：“你是什么人？”

周锐挤出一丝笑容：“我去宾馆里面找人。”

看门人冷冷问道：“是刚才进去的小伙子吗？你在外面等吧，只允许他一个人进去。”

周锐心中更加奇怪问道：“你这是什么宾馆啊？大门关着怎么营业啊？而且宾馆怎么能不让人进呢？”

看门人冷冰冰地说：“宾馆暂时不对外营业。”

他说完就要关上大门，周锐立即拉着大门不让门关上，心中突然想起泡泡龙这个名字，向看门人喊道：“等等，我还找泡泡龙。”

看门人听到这句话又将门缝开大一些，上下打量周锐：“泡泡龙？什么泡泡龙？我们这里没有这个人。”

看门人说完将门砰地关上，只留下周锐面对着铁门。他绕着宾馆跑了一圈，却发现宾馆四周没有其它的入口，他转身向回跑去，避开几辆在郊区公路高速行驶的汽车，回到车上拿出手机拨通方威的号码，铃声一遍遍响起却始终没有应答。周锐更加担心起来，他看见方威手里拿着手机进入宾馆的，他怎么能不接电话呢？方威从来不会拒接自己的电话啊。周锐跳下车又绕着宾馆跑了一圈后回到车上拿出手机，不停拨通方威的电话，却依然没有应答。雪花从天空中飘下挂满周锐全身，他被刺骨的冷风吹得全身冰冷。

周锐再一次跳下车子，回到大门口大力砸着铁门，看到看门人怒气冲冲地露出脑袋大声说道：“我要进去。”

看门人面无表情眼睛眨都不眨地说：“不行。”

周锐拿出手机威胁看门人：“如果你不让我进去，我现在就打 120 报警。”

看门人瞪了周锐一眼说：“120 是报警电话吗？”

周锐忽然发现自己记错了，继续大声说：“再不开门我打 110 了。”

看门人瞪了周锐一眼想了想说道：“你等一下。”

他转身进入门房，拿起电话并在按键上按着号码。周锐透过窗子可以隐约看见他开始通话并不停地点头，过了一会儿挂了电话走了出来。

看门人用通知的口气告诉周锐：“你不要等了，你的朋友今天住在我们这里了。”

周锐丝毫不退让：“不行，我必须立即见到他。”

看门人就像没有听到一样，砰地将门关上。周锐看着时间心急如焚，方威大约进去十分钟了，里面到底发生什么事了呢？

周二，晚上七点四十分

方威进入大门后昏暗的庭院，进入这家已经停业的空无一人宾馆大堂，找到电梯厅，唯一运行的电梯就停在最里面的位置，方威踏进电梯，按下七层的按键，门自动关上，电梯忽地向上升起。电梯到了七层，门自动打开，方威踏出电梯，在墙壁上的朦胧的灯光照射下，一个人站在自己的面前。

方威惊呼。“是你？你是银监会的吕传国。”

站在方威面前的吕传国答到：“是我，跟我来吧。”

[键入文字]

方威心里盘算，这是自己第三次见到吕传国，第一次是他刚接手经信项目的时候，曾经去过银监会，第二次是在第一次招标的会议室中，默默地听过捷科的方案介绍。方威跟着吕传国顺着走廊向楼道深处走去，在楼道中盘来绕去，停在一个没有标牌的门口。门被推开，里面是一个大开间，灯光通明却只有几个人在各自忙着，显得房间里空荡荡的，他们看见方威和吕传国进来，立即停下手头的事情，目光在他身上打量。方威注意到其中竟然有人穿着警服，顿时心脏七上八下地怦怦跳着，自己成了他们关注的焦点，想到自己没有做什么违法的事情，横下心自顾自被吕传国领进一间会议室。

方威坐在座位上，发现一位警官跟着吕传国进入会议室，坐在方威的对面。吕传国面无表情张口问道：“带来了么？”

方威本想讨价还价，然而形势完全出乎预想，将数据递出去的同时乖乖答到：“带来了。”吕传国不动声色地认真地看着这些档，然后交给身边的警官，用手在上面指点着。吕传国在警官耳边说了几句，警官点点头拿着文件转身出去。

吕传国转身对方威说道：“我现在去核实这些档，你今天晚上住在这里，我们明天有话要问你。”

方威惊恐地看着对方：“你们为什么不让我回去？”

“明天再谈。对了，把手机给我，你暂时不能和别人联络。”吕传国命令方威，然后把门打开向外招手，另一个警察进来向方威说道：“手机给我，你跟我来。”

方威被带到大楼旁边的另外一栋小楼里，里面有很多格子一样的房间，设施却一应俱全，这应该是从原先宾馆改造出来的，还算舒适，方威没有一点睡意，却发现房间没有电视，起身想到房间外面看看，门却纹丝不动，他再走进卫生间，发现里面与普通的卫生间并不一样，方威仔细想了一下，这里没有玻璃、金属物品和任何锐利的东西，这是什么地方呢？方威突然发现被软禁在这个小房间里，插翅难飞。

周三，上午八点三十分

早上听到啪啪地敲门声，方威一翻身起来，发现自己还穿着衣服，立即打开房门，吕传国已经站在门外面对面站着。方威立即控制不住自己的怒火大声说：“你为什么要把我骗进这里？”

“多谢你了。”吕传国没有生气，反而笑眯眯地说：“我们已经核实了你提供材料，对我们帮助很大，你现在就可以离开了。”

方威的怒火被他的笑容打消了一半，仍然坚持问道：“你是什么人？你们到底在做什么？”

吕传国简单解释着：“我在银监会负责银行官员的纪律检察，其它的一会儿再说。你先刷牙洗脸，我带你去吃早餐。”

吕传国说完，转身出去，留下方威一个人在房间，他只好去卫生间刷牙洗脸。吕传国带着方威离开小楼，穿过庭院，方威被刺眼的阳光罩住，连续几天的大雪已经晴了，天气虽然寒冷，太阳照射在身上的感觉就更加舒服。两人绕过庭院，进入主楼，到达七层的的大办公室，房间里已经挤满了各种各样的工作人员，都紧张地准备着。吕传国带着方威进入会议室，方威立即觉得十分熟悉，应该就是昨晚的房间。吕传国没有像昨天晚上那样坐在方威的对面，而是选择方威身边坐下说道：“有什么问题尽管问吧。”

由于吕传国在侧面，方威不能面对面地质问吕传国，语气已经缓和下来：“还是刚才的问题，你们到底在做什么？”

吕传国虽然严肃但是口气和缓说道：“我们负责对银行官员的监管，早就开始注意到刘丰的很多违规行为，但是苦于没有证据。我们得知他儿子即将出国，很可能牵涉到资金出境

[键入文字]

外转移，因此更加急于拿到证据采取行动。你第一次来银监会误打误撞地拜访我的时候，我就开始留意你，你既然参与到招标中，我直觉你应该能够带来我们需要的证据，因此开始在网络上指导你寻找证据的线索。昨天晚上请你住在我们这里，是希望确认你的资料的真实性，请你原谅。”

方威回想着与泡泡龙的几次见面以及在 MSN 聊天的过程，的确像他所说，如果没有他的介入，自己根本不可能找到刘丰与骆伽的关系。自己将资料交给项目组，这让方威放下心来，他接着好奇问道：“这是哪里？怎么那么神秘？”

吕传国答道：“这里是调查经信银行的项目组，我们租用了金燕宾馆。”

方威回想昨天住的奇怪的地方，恍然大悟，那就是双规那些贪官污吏的地方吧。方威兴奋起来，没想到自己居然能够在这种传说中的地方住一夜。吕传国站起来，拿起桌子上的电话听筒，按了几下键盘，门立即打开，一位警官进门将一个信封交给吕传国。吕传国将信封放在桌上轻轻一推，信封滑到方威面前，然后说道：“这是你的手机。你现在可以走了，要注意保密，刘丰的事情还没有公开，不要将任何信息透露出来，否则很可能会产生严重的后果，问题官员串供、潜逃和自杀的事情非常普遍。”

方威从信封里面倒出手机，叫住已经拉开门等候自己出去的吕传国说道：“等一下。”

吕传国回到座位好奇问道：“还有事吗？”

方威笑着说：“你好像忘记一件事。”

吕传国也小起来：“什么事？你说。”

方威已经将档交给对方，失去了讨价还价的余地，因此加重语气说：“经信银行的订单怎么样？”

吕传国说着挥挥手，示意方威出去：“我们刚拿到证据，还有很多的调查工作，现在还不能对刘丰采取什么措施。”

方威不但不出去，反而坐下来：“不行，你答应过帮我赢，我不能走。”

吕传国向身边的警察说道：“你带他走。”

看着吕传国说完转身就要离开会议室，方威心中大急，知道这是自己唯一的机会，大声喊到：“你回来，你不能说话不算数。”

吕传国已经出了门口，听到方威的声音，转回身体，一只脚在会议室里，一只脚在外，向方威说道：“你不要无理取闹，我们这是在查案子。”

吕传国说完转身离开会议室，将门关上，方威心中着急，看到警察已经绕过桌子走过来，似乎要强行将自己带出会议室。方威看准时机，在警官还有几步就接近自己的时候，突然从座位上跳起来，绕过桌子从另外方向门口跑去，顺手拉倒椅子试图拦住对方。警官正在加速去追方威，被突如其来的椅子绊住，带着椅子向前踉跄冲出几步，砰地摔在地面。方威拉开门，发现办公室中热闹非凡，却顾不上仔细观察，冲着吕传国的背影大声喊到：“如果你不帮我，我出去就去将一切都告诉刘丰，除非你继续把我关起来。”

吕传国听到这句话愣在当地，方威立即抬腿想继续冲到他的身边，却看见一个结实的工作人员从侧面接近自己。方威欲图故技重施，将身边的椅子踢倒拦住他的来路，向吕传国方向冲去。方威正在加速的瞬间，意识到那个椅子并没有拦住来人，腰部却被一只有力的打手抓住，身体在空中翻了一个跟头，啪地被扔在地面。方威不敢相信地看着将自己压在地面的这个小伙子，这家伙快得惊人而且身手矫健，方威糊里糊涂地就制住。

办公室里的众人被这边的打闹吸引，向被压在地上的方威看来。方威也好奇地看着满屋子的人，办公室里人很多，众人都围绕在一位老者身边，方威一眼就认出这位老者，吓了一跳，这不是天天在新闻联播里见到国家总理吗？那抓自己的就是安全人员了，身手真是厉害，方威顿时意识到自己闯了大祸，手脚一伸不再反抗，任由安全人员将自己压在地面。吕传国立即停下脚步，紧走几步返回方威的身边，向安全人员解释几句，他才放开方威。吕

传国一把将他拉回会议室，刚才被方威绊倒的警官已经爬起来了，狠狠地看了方威一眼，推门出去。吕传国将方威按在座位上，自己坐在方威对面呆了很久才缓过来，问方威：“你真是胆大包天，你知道外面是谁吗？”

方威点点头一言不发。

吕传国说道：“今天总理到项目组视察工作，正在听取汇报，你小子就充出来了，还要向刘丰通风报信。就冲你刚才说的话，就可以关你十天。”

方威低头不语，想起办公室中的情景，关自己十天可能都是轻的。吕传国站起来对说道：“你在这里等，我出去看看怎么处理你。”

方威看见他就要离开房间，心中却挂念自己的订单，心想反正已经豁出去了，用赖皮的口气说：“有那么多官员啊。你介绍我认识一下好吗？以后做销售的时候，再遇到行贿受贿的贪官污吏，我直接举报。”

吕传国看到方威此时还油嘴滑舌，也乐了起来说道：“我真佩服你的敬业精神，你也不看看这是什么地方，销售都做到这儿来。”

方威看着吕传国不再胡说八道：“我的专案怎么办？你得给我出主意。”

吕传国被眼前的家伙搞得没有办法，将他拘留起来吗？可是要用什么理由？要关他多久呢？吕传国看了一眼方威说道：“你真是胆大包天，我先看看怎么处理你，你还是想想自己吧。”

方威在办公室里苦等吕传国，心中捉摸不定，大约十分钟时间以后，吕传国推开门回到会议室，招呼方威：“你出来，总理要见你。”

方威心中立即紧张起来，他做销售几年，见了不少官员，但顶多是厅局级的，现在要见总理，方威脑袋立即晕起来。他慢吞吞地走出会议室，看见四周众人给他让出一条通路，面前不远就是这位老者。

方威发现此时所有的销售技巧都没有用处，方威没想到自己居然有不敢开口的时候，他极力压下心中胆怯，抬头看着总理大声说道：“总理好。”然后向见客户一样，习惯性地将手伸向总理。

吕传国吓了一跳，他没想到方威居然敢去和总理握手，心中觉得糟糕，这个胆大妄为的方威不知道还会做出什么。总理却笑呵呵地伸出手来，握住方威的手，方威立即从手掌传来温暖和有力的感觉。方威不知该如何开口，总理问道：“你就是那个提供刘丰资料的销售人员，是吗？”

方威心中紧张，但是外表还算正常，大声回答：“是，我叫方威，捷科公司的销售人员。”

总理点点头问道：“你为什么要威胁将数据交给刘丰呢？”

方威想起吕传国，气呼呼地将整个过程说了一遍，总理似乎听得津津有味，方威就讲得更加详细，将整个事件的前因后果都说了一遍。

总理听完，好奇地询问吕传国：“你怎么想到引导他去得到这些材料呢？”

吕传国立即回答：“他两个月前去银监会逐门拜访来到我的办公室，那时外面刚开始调查经信银行，我和聊了一下，发现他掌握的经信银行的情报比我们掌握的都要全，而他说他是在一周前才调到北京，在这之间从来没有接触过经信银行。我觉得他收集情报的能力对我们十分有用，因为我们一直苦于找不到刘丰的涉案证据，因此就在互联网上引导他找到这些资料，他还真是厉害，我已经研究了数据，这些数据都十分确凿，通过这些资料，我们将取得重大的进展。”

总理转向方威和蔼问道：“吕传国答应帮助你，你才将资料交给项目组，是吗？”

方威点点头：“是啊，他答应我的，现在说话不算数。”

总理目光从方威移开，环顾向众人说道：“首先，我要感谢你们辛苦工作，还要特别感谢你们能够创造性的工作，千方百计利用各种渠道收集情报，使得案情有了重大的突破。”

总理的话让吕传国放下心来，却听到总理继续说：“但是我们不能说话不算数，你既然答应人家，就应该兑现诺言，我们要言而有信，我们的一切都是老百姓纳税养起来的。立党为公，执政为民，我们就要为他们好好服务。”

方威看见总理支持自己，也插话说道：“是啊，我每年交好几万的个人所得税呢。”

总理没有理会方威的插话，继续说：“我知道你们担心泄漏情报影响案情。但是刘丰暗中操作经信银行的重要采购，证据确凿，不能让他继续这样以权谋私。吕传国，你今天下午就通过银监会正式发文给经信银行，要他们在招投标中坚持公正、公平、公开的原则。”

总理想了一下，转身对身边秘书说道：“如果刘丰觉得银监会面子不大，你明天直接从总理办公室发文给经信银行，也写同样的内容。”

总理说完面向方威：“这样处理，你满意吗？”

方威高兴得拼命点头，总理办公室发文给经信银行，足以威吓刘丰了。眼看总理一行人正要转身离开，方威不假思索掏出名片，说道：“我能和您换张名片吗？”

总理愣了一下回答道：“可是我从来没有印过名片啊。”

方威才意思到自己用销售的习惯做了一件傻事儿，正在手足无措的时候，却看见总理要过纸笔，坐在座位上，用笔在卡片的左上角写着：中华人民共和国国务院，然后卡片中间写上自己的名字，最后在卡片的下面写上地质和邮政编码，电话和传真。看看自己的笔迹后站起来，转身接过方威的名片，将刚写好的这张卡片交给方威。

看到总理离开，吕传国一把拉住方威，将他拖进会议室，长出口气：“我算服了你了，你吃了豹子胆了和总理换名片？你是不是吃错药了，你想想总理有名片吗？”

方威如获至宝地将名片塞到钱包中，笑呵呵地看着吕传国：“谁说没有？我这不有了？我可能是世界上第一个也是唯一一个有总理名片的人吧。”

经过这一折腾，吕传国发现方威与他竟向很熟一样，指着座位让方威坐下，将电话拖到他和方威之间，抬头看着方威说道：“我帮人帮到底，我现在给刘丰打电话，你听着，千万别说话。”

方威郑重地点点头，看见吕传国按下免电话的提键之后振铃声音立即传来。方威想象着刘丰在他的大办公室里举起听筒，声音从免提电话中传来：“你好，哪位？”

吕传国趴在电话旁边：“刘行长，我是吕传国啊。”

刘丰的声调明显地提高，而且变得热情起来：“呃，老吕啊，好久没见了，怎么有空给我打电话？”

“忙啊，最近事情多啊。”吕传国的口气还和刚才一样。

刘丰的声音继续从电话中传出：“老吕，你是忙人啊，有什么事要吩咐吗？”

吕传国一下子就点到了重点，抬头看了一眼方威：“听说你们正在招标是吗？”

刘丰的声音中可以听出一些意外：“是啊，你怎么也关心这件事呢？”

吕传国向方威眨眨眼，说到朋友的时候加重了口气：“捷科公司的方威就在我的办公室里啊，他是我的朋友，你可得照顾一下。”

刘丰没有想到吕传国是为方威当说客的，却没有让步搬出党委会救驾：“哎呀，这可难办啊。上周党委会已经决定了，选择惠康公司的方案了。”

吕传国也没想到刘丰这么直截了当地拒绝了，又问了一句：“呃，那是来不及了，是吗？”

“这次来不及了，但是我下次一定照顾，我这就看看今年还有什么项目，捷科表现也不错，我一定优先考虑。”刘丰很明显不愿意与吕传国搞翻。

方威听到刘丰拒绝了吕传国的建议，又紧张起来，却看见吕传国向他摆摆手，继续对电话说道：“那就不用了。咱们好久没见了，听说刚从美国回来，会议怎么样啊？”

刘丰听到对方已经不继续谈项目的事情，声音轻松起来：“有收获啊，我们银行的确实与国际一流的银行管理水平有差距啊。”

吕传国却不接这个话题，继续问道：“听说又去了加拿大是吗？”

刘丰的声音像在电话中被掐住了，方威看着吕传国，对方也紧紧盯着电话默不作声。

吕传国在纪律检察部门，很容易就可以从自己的出国记录中查到真相，刘丰知道否认毫无意义，干脆承认：“啊，是去了一趟。”

方威吕传国的口气之中知道他已经占据上风，他轻松问道：“温哥华景色很好，而且连续几年都被评为世界最适宜居住的城市，听说有所俾诗大学，是北美景色最好的大学，一定去旅游过了吧？”

刘丰已经是大汗淋漓，不知该如何反应，只好应和着说：“是啊，是啊。”

“出国回来好好休息，别太累了，保重身体，再见。”吕传国啪地挂上电话，转身向方威说：“这帮兔崽子，老是拿党委会掩盖自己的屁事，共产党的名声就是被这帮人搞坏的。你也早点走吧，你的朋友昨天晚上在外面闹得很凶啊。”

周三，上午十点五十分

方威从打开的大门中走出，自己昨天晚上进来到现在只有一夜时间，却觉得十分漫长。他穿过路面来到周锐车前，车窗没有完全合上，拍拍窗户，看见周锐正在从座位上爬起来。他打开车门，揉着被窗外的阳光刺得睁不开的眼睛，看清楚方威高兴地拍着周锐的肩膀：“你终于出来了，我等了你一夜。”

方威昨天还忧心忡忡，今天却心情极佳，十分高兴地说道：“大功告成。走，回公司，在路上聊。”

周锐急于打听方威昨天晚上的经历，启动汽车后着急地问：“怎么样？”

方威对自己今天在项目组的表现非常满意，觉得这件事就这么告诉周锐太普通，卖着关子说：“不能就这样告诉你，找个咖啡馆里说吧。你肯定对我佩服得五体投地。听说你昨晚也折腾的够呛，是吗？”

周锐脚踩油门，向左打方向盘，车子很快上了高速公路向市中心驶去，然后才回答方威的问题：“你这家伙进去之后，我感觉不对，拼命打你手机，你也不接，那个看门人也不让我进去。我只好打 110 报警了。”

方威没想到周锐在外面折腾的这么厉害，睁大眼睛问周锐：“你把警察叫来了？”

周锐看着前方的路，点点回答：“是啊。警察来了，跟看门人说了几句，就告诉我他们管不了，但是让我别担心，保你没事。这是什么地方啊？来头这么大？警察都管不了。而且我今天早上看见门口来了好多警车簇拥着几辆车开进大门，肯定是有大人物。看中仪仗，至少也是部级干部吧。”

方威拍了一下周锐的肩膀：“不是部级，是国家级。”

方威从钱包里小心翼翼地拿出那张卡片，在周锐眼前晃了一下说：“你看看。”

周锐扫了一眼，突然减速将车子停在一个最近的停车带，难以置信地说：“是总理？！这是他亲手写的吗？”

周锐伸手去拿卡片，方威却用胳膊将周锐的手挡开说道：“你把手擦干净。当然是他亲手写的，而且亲手和我交换的，我估计这是总理唯一的一张名片，珍贵啊，以后可以进历史博物馆。”

方威看着周锐象征性地擦了手，才将卡片递给周锐，周锐欣赏着字迹说：“上面还有家庭电话呢，能打通吗？”

方威从侧面仔细看着，开玩笑地用疑惑口气说：“既然留了家庭电话，但是为什么没有留手机号码呢？”

周锐笑着看方威：“总理有手机吗？”

[键入文字]

方威装作恍然大悟：“是啊，总理怎么能用手机呢？”

方威从周锐手中拿回卡片，用手擦拭一下，又一次认真地塞回钱包，才面向周锐说道：“你说得有道理，总理没有手机。”

在说话之间，车子已经进入市区直奔嘉里中心，周锐将车子开进地下停车场，跟着方威跑进咖啡厅，两个人都一夜没有睡好，都希望一杯热腾腾的咖啡可以让他们刺激精神。咖啡下肚以后，方威感到热气从身体深处向上升起，看着周锐说道：“吕传国就是泡泡龙。”

周锐对吕传国有些印象：“是不是参加第一次招标的那位坐在最后的银监会的客户？”

方威点点头开始叙述进入金燕宾馆的经过，全部说完之后补充一句：“我告诉你，是因为你陪我去了金燕宾馆，瞒也瞒不住，但是你千万不要再讲给另外任何一个人了。这个案子牵连很大，应该是今年最大的一起财经案件，总理都亲自过问了，我亲口答应总理不泄漏出去。你一定要答应。”

周锐点头答应：“我保证。”

周锐立即想起骆伽，如果这个案子这么严重，骆伽会不会牵连进去呢？很有可能。自己就真的眼睁睁地看着骆伽被拖入这可怕的结局中吗？想到骆伽的参与此事的后果，周锐心如刀绞。方威喝完咖啡，看见周锐还在锁着眉头苦思冥想，不知他的心思，结账之后，要拉他离开咖啡厅乘电梯去办公室。周锐摇摇头说道：“我再喝一杯，你先去吧。”

嘉里中心底层这家叫做今生今世的咖啡屋是周锐最喜欢的休息的地方，他经常一个人坐在这里听着淡淡的音乐，翻着老板娘从台湾带来的八卦杂志，可是今天他却心急如焚。周锐终于拿出手机拨通骆伽的号码。

周锐听到骆伽的声音立即说道：“伽伽，我是周锐。”

“我听得出来，还用你报名字。”骆伽带着笑的声音从听筒中传来，一下抓住了周锐的心。

周锐知道电话讲不清楚：“今天晚上我要见你。”

骆伽笑着说：“我们林总也要见你呢？但是今天不行，明天晚上吧。这几天月亮很好，我们去酒吧坐坐。”

周锐深吸了一口气后缓缓吐出，加重自己的声调说：“就你一个人，谁也不要带，有要紧的事情。”

骆伽的声音充满了游戏的味道，然后呵呵笑着说：“好吧，那我就一个人来吧，你语气别这么严肃啊，我知道你在公司里不好受。”

方威心情极佳出了电梯，进门就笑着和秘书打招呼，秘书知道方威签署 PIP 的事情，狐疑地看着他，觉得他无论如何也没有道理这么高兴。方威拐进办公室，正好和李朝东打了个照面，李朝东嘿嘿笑着问方威：“你那个订单怎么样了？已经是周三了，还来得及吗？”

方威呵呵笑着凑到他的耳边说道：“你敢和我打赌吗？一千块。”

李朝东瞪着眼睛大声说：“怎么不敢，我押你赢不了。”

方乌伊拉着李朝东继续向办公室里走，大声向办公室的众人说道：“我和这家伙打赌一万块，我赌经信订单赢，他赌经信银行输。咱们得立个字据，不能耍赖。”

李朝东大声喊道：“不是一万是一千。”

方威看见周围已经聚拢了不少同事，笑着问李朝东：“怎么？不敢了？这么快就想要赖？”

李朝东看看周围的同事，一跺脚：“好，一万就一万。”

方威一眼看见身边的钱世伟，拉着他说道：“帮我拿纸笔，我们现在就立字据。”

方威大笔一挥边写边念：“方威和李朝东经友好协商，达成以下协议：如果捷科公司赢得经信银行客户关系管理系统订单，李朝东付给方威人民币一万元整。如果捷科没有赢得经信银行客户关系管理系统订单，方威付给李朝东一万元整，有效期一个月。”

方威写完，将协议交给李朝东，李朝东仔细斟酌着每个字，抬头问道：“为什么有效期一个月，应该是一周。”

方威笑着说：“那有那么快，下周顶多宣布结果，准备签约仪式还要时间呢。”

看李朝东不再说话，方威将协议交给钱世伟：“给我复印三份，我俩各自保存一份，另外一份吗？”方威四处张望，看见人群之中的人力资源经理王莉，立即将她拉出来说道：“最后一份交给你保存，谁说话不算数，直接从工资里扣。”

肖龙也在旁边，不相信地看着方威问：“你真的假的？”

方威没有理会肖龙，向钱世伟挥挥手说：“你就帮我印吧。”

林佳玲和崔芸刚刚赶到，看人群正在散去，向周围同事打听清楚，走到方威身边问道：“方威，发生什么事情了？”

方威挤挤眼睛却不说话，等着钱世伟将协议拿来，各交给李朝东和王莉一份。崔芸着急起来，将方威拖进会议室，林佳玲跟了进来，正好看见方威被崔芸按在座位上，听见崔芸大声问道：“你疯了吗？和他打赌，你真能反败为胜吗？”

方威笑着点点头却一声不吭，崔芸立即笑了起来，拉着椅子坐在他对面问道：“说说吧，怎么回事儿？”

方威满脸笑容却一声不吭，崔芸不停催促，连林佳玲都急得催促着：“方威，你得说清楚到底是怎么回事儿。”

方威意味深长地说道：“我答应人了，什么都不能讲，就是我亲妈妈，我也不能讲。”

崔芸泄气地坐在椅子上瞪着方威，林佳玲坐在旁边无计可施，周锐刚好推门进来替方威解围：“方威确实有苦衷，半个字都不能说，你们就饶了他吧。”

崔芸瞥了一眼方威：“你看他得意的样子，好，我就不问了，但是我不信你能赢。”

方威摇摇头依然笑着说：“你别用激法，反正我是什么都不说。”

崔芸和林佳玲苦笑着离开会议室，方威腾地站起来冲周锐说：“咱们今天晚上庆祝一下？哎哟，今天不行，我约了何玲见面，明天吧？”

周锐看着方威：“你对赵颖还没有放弃？”

方威兴奋地说：“你知道我为什么这么高兴吗？你以为我是为了订单吗？错，那个订单我还真没有放在心上。刘丰出事是近在眼前了，刘国峰凭借他那个贪官爸爸开宝马，住别墅，他失去贪官爸爸的靠山就一文不值了。真玄啊，赵颖幸亏没有嫁给这个家伙，否则一辈子不就毁了吗？”

周锐这才明白方威这么反常高兴的原因：“是啊，是应该让赵颖明白真相，她现在蒙在鼓里，确实危险啊。你打算怎么办呢？”

方威答道：“我无论如何不能让他们在刘丰倒台前结婚，刘丰以前是刘国峰的优势，现在却成了他的致命缺陷，我终于抓住了刘国峰的要害。我今天就是要找何玲了解赵颖婚礼的安排，想方设法延迟这个婚礼，只要拖到刘丰东窗事发，我就有机会了。对了，我们明天晚上庆祝吧，叫上所有人，别忘了林佳玲。”

周锐摇头拒绝：“你先别急，现在庆祝太早，经信银行还没有任何消息呢。另外我也没有时间，我明天晚上要和骆伽见面。”

方威奇怪地看着方威：“黄静一走，你就频频和骆伽约会，你有点不对吧？要是我娶了赵颖，就哪都不去天天在家陪她。”

周锐看着方威，决定不再隐瞒：“我要让骆伽尽快出国。”

方威被他的话吓了一跳：“你打算告诉她？千万不能啊，这后果很严重啊。”

周锐低头沉思：“自从知道泡泡龙的来历，我就开始担心骆伽，翻来覆去睡不着啊，我是她世界上唯一的亲人，不能让她出任何的意外。我不会告诉她经信银行的真相，但是我一定要让她走。”

方威仔细想想，周锐的顾虑确实有道理，骆伽在刘丰的案子里脱不了干系，一旦刘丰东窗事发，骆伽难免牢狱之灾。骆伽这么年轻，如果被判个十年八年，一辈子就毁了。方威点点头强调：“你劝她走，我不反对。但是你绝对不能说出原因，她直接牵连在刘丰案子里面，你如果通风报信，你要知道后果有多严重。”

周三，晚上十点二十分

家里已经被周锐折腾的一片狼藉，床上退着几天没有迭起的被子，地上是周锐的衣服和鞋袜，桌子堆满外卖的食物包装。周锐躺在沙发上翻来覆去。自从黄静离家之后，他就没有像以前那样好好休息，今天本来想早点睡觉，大脑中却始终翻滚着骆伽的事情，精神被可怕的后果刺激得十分亢奋，始终难以入睡。

周锐看看时间，决定还是打个电话给黄静，她应该从上海香港回来了吧？现在这么晚应该在家里，电话拨通之后响了很久，终于丈母娘的声音传来。

“妈，是我。”

“周锐啊，怎么这么晚打电话呢？”

“我想找小静啊。”

“她不在家。”

“这么晚了还没有回家吗？”

“她去上海了，说是要去听一场音乐会，她在那边的朋友已经为她订了票。”

周锐听到这里无可奈何，只好问道：“妈，那她说没说什么时候回家呢？”

“她没有说，也许长也许短吧，要不你干脆也来杭州？”

“妈，我最近走不开啊？”

“有什么走不开的，不就是工作吗？请几天假就行了吗。”

周锐苦笑一声，在现在这个节骨眼上，怎么可能请假呢？挂了电话之后，周锐打开计算机，既然睡不着还不如索性上网。此时周锐心中只有一个想法：以后无论如何也要忍气吞声，不能再让老婆离家出走。

周四，上午十点十分

自从方威和李朝东打赌以后，崔芸将信将疑地等待方威的好消息。这个好消息应该来自陈刚，他已经结束了到各个省市的出差，崔行长和涂主任让他重新加入项目小组。崔芸连睡觉的时候都将手机放在枕边，每次铃声响起，就兴奋地看来电显示，可是没有一个来自陈刚，她只好一次次地将手机扔回枕边，继续等待。

日头从窗户照射进来，洒在崔芸的脸上，她此刻还趟在家里的床上。自从与陈明楷公开冲突之后，她已经很少去公司了，现在干脆在家里趟着，她不害怕也不担心，反正公司不可能开除自己，怀孕就是好啊。崔芸打开音乐，忘记公司里的争斗和订单的输赢，听朋友说，给婴儿听音乐可以促进宝宝发育。

崔芸突然从音乐中听到杂音，而且这个杂音还挺有节奏，怎么那么熟悉啊？手机铃声？崔芸伸手从床边拿起手机，看了一眼，立即坐起来，这是陈刚的电话。

“陈刚，你好，有消息吗？”崔芸张口就问。

“有啊，合同已经准备好了，已经经过法律审查，签约仪式时间定在下周一下午。”陈刚与崔芸同学，直截了当地说。

[键入文字]

崔芸抱着很大的希望问道：“和谁的合同啊？”

“当然是惠康了。”

“没有我们什么事儿吗？”崔芸依然不死心。

“没有你们任何事儿，下周和惠康举行签合同的仪式。”陈刚终于说出了准确的消息，接着问：“你不是说可以扳回来吗？”

“我哪知道啊？我要休息了，再见。”崔芸关上手机，将音乐的声音放大，强迫自己忘记这个订单。

周四，上午十点四十分

办公室里空空荡荡，季度末总是这样，但是这个季度显得更加安静。林佳玲一个人坐在自己的房间里对着电话机犹豫着，她讨厌办公室政治，更不想参与进去。在派往中国市场前，也没有想到自己会牵扯进去，现在还是深深地被卷了进去，而且不可自拔。她不由自主地经信银行的订单担心，为捷科的团队担心，也为周锐担心。这些事情都紧密地纠缠在一起。林佳玲回想着自己与他一起并肩作战的情形，两人几次暗中较量，应该是不分胜负吧。以后还有这样的机会吗？

林佳玲刚刚结束与陈明楷的会议，这个季度两周后就要结束了，销售数字与目标的差距越来越大，他已经将每周的销售会议变成了每天的会议。陈明楷向来都可以很好的控制情绪，他刚才却大发雷霆，看来他压力确实很大，林佳玲甚至开始羡慕周锐不用加这样的会议，这简直是一种心灵的折磨和摧残。陈明楷不停地追问经信银行的订单，这个订单已经成为他达到目标的最重要的机会，林佳玲吞吞吐吐地介绍了项目的最新进展，并让他不要对这个项目报太多的希望。陈明楷立即叫来人力资源经理王莉，询问周锐有没有办理离职手续，他很明显寄希望于周锐离开后，其它销售人员可以将订单下来。王莉告诉他到下一周一才到达一周的期限，必须等到那时才能请周锐离开。

会议结束后，林佳玲在手里拿着崔国瑞的名片，她为此已经犹豫了几天。从方威与李朝东打赌后，林佳玲心中又产生了希望，看着方威神秘的样子，似乎他胸有成竹，可是除非奇迹发生，她看不出来会有什么转机。她急于知道结果，但是又有一种莫名其妙的担心困扰着她。她看看时间，知道自己不能再等了，否则崔国瑞就要离开办公室了，于是拨通了名片上的电话号码。

林佳玲听到话筒中传来崔国瑞的声音，立即主动问好：“您好，崔行长，我是林佳玲。”

“呃，佳玲，我还好，你呢？”崔国瑞从声音中已经判断出了林佳玲的声音，她的声音总是那么柔和，甚至可以从电话中看到她的笑容。

林佳玲尽量让自己的声音不那么紧张也不显得轻浮：“我也好，打电话给您是想了解一下那个项目的进展，看看我们需要再做些什么吗？”

崔国瑞心里觉得欠着林佳玲，叹口气说道：“那个项目啊，哎，下周一就要和惠康签合同了。”

林佳玲继续轻声问道：“那您看我们还有希望吗？”

崔国瑞虽然知道效果不大，仍然在电话中安慰林佳玲：“党委会已经决定了，肯定不会改变了。不过刘行长已经说了，下次一定优先考虑你们，我们最近还有一个采购。”

林佳玲知道崔国瑞已经在尽力地帮助自己，由衷地说道：“我知道了，不管怎么样，我都非常感谢您。”

崔国瑞知道自己的话彻底击碎了林佳玲心中的希望，他还是希望能够安慰林佳玲：“别说了，我知道这个结果对你们不公平，你也劝劝周锐和方威吧，来日方长。”

林佳玲犹豫着不知要不要说，终于下定决心说道：“如果这个订单输了，他们就要辞职

[键入文字]

了。”

崔国锐立即沉默下来，林佳玲也觉得不妥，立即试图将话题扯开。他心中很不好受，没有理会林佳玲的话题，说了再见挂上电话。崔国瑞走到窗边，看着明晃晃的阳光，心中却被压得喘不过气来。

崔国锐知道自己在党委会内势单力孤，但是就可以这样放弃吗？他重重地啪地拍了一下桌子发泄自己的怒火，一动不动地看着这座冰雪覆盖的城市。

他的希望寄托在银监会吕传国和方威身上，他和吕传国是在银行体系内多年共事的朋友。由于没有证据，他不打算直接向吕传国反映这些情况，方威就成了自己向吕传国透露资料的棋子。方威将崔国锐邀请到上海的时候，闲聊几句就可以判断出来方威已经将经信银行研究透了，崔国锐那时就看出这个小伙子收集资料 and 与人打交道的天赋。崔国锐知道方威去了银监会，便打了个电话给吕传国，提醒他注意这个对经信银行很了解的小伙子。他知道刘丰在私下一定与惠康有交易，方威要打赢惠康，必须不择手段地收集情报，纪律检查却要依靠情报办案，将他们撮合在一起会产生什么结果呢？刘丰一旦东窗事发，谁会取而代之呢？刘丰在经信银行培植了不少党羽，他们或多或少都会被牵连进去，除了自己没人可以接替刘丰的位置

周四，上午十一点二十分

周锐一个人在咖啡厅里苦思冥想晚上怎么说服骆伽，手机铃声突然响起，他看到手机号码立即高兴起来：“静静，终于等到你的电话了。”

黄静没有回答却抛出一堆问题：“你自己一个人过得好吗？你不是总是想要自由吗？自由的滋味如何啊？”

周锐连声说道：“不要了，不要了，还是有人管好啊。你什么时候回来啊？”

黄静笑着回答：“我在上海虹桥机场，中午一点三十到达北京机场，你来接我吗？”

周锐喜出望外回答：“去，我肯定去。你现在告诉我航班，我在出口接你。”

周锐立即来了精神，他最需要的就是拉着黄静的胳膊从晚上八点睡到第二天自然醒，这段时间在公司内外的压力就会消退，精力就可以恢复了。他独自好好吃了一顿午饭，心中忽然觉得奇怪，黄静不是去上海了吗？怎么这么快就回北京了呢？午餐后，周锐开车直奔机场，在车上等候黄静的航班，提前十分钟就来到机场的乘客出口，挤到第一排向里面张望。各个航班的人流不断地涌出，周锐东张西望之间在人群中终于分辨出黄静的身影，立即举手招呼，她好像早已发现自己，也向自己笑着挥手。周锐等她出来，立即上去帮她拿过行李，紧紧抓着她的胳膊，领着她向停车场走去。

周锐上了车，立即取出手机给秘书电话说下午不去公司了，有事打手机，跳上车就启动汽车驶向机场高速。黄静似乎已经忘记了曾经发生的不愉快，开心地叙述着自己这两周的经历。车子飞快地驶出高速公路进入市区，周锐正要拐弯回家，黄静却轻轻拉住他说道：“先不回家。”

周锐应道：“好。去哪？”

黄静指着前方说道：“直走，去国贸。”

周锐奇怪地问道：“去国贸做什么啊？”

黄静笑着说：“我要给自己买套衣服。”

周锐想到黄静从航班上带下的大包小包：“你从香港和上海还没买够啊？”

“那是我自己买给我自己的，今天是你买给我的。你说说，我这两年给你做老婆，做的怎么样？”

周锐这两周深刻体会到没有老婆的痛苦，连忙点头：“好，好，好得呱呱叫。”

[键入文字]

黄静靠在周锐身边：“那你应不应给我买礼物来啊？你结婚以后还给我买过礼物吗？”

周锐分辨道：“没买过，可是那能怪我吗？我的工资直接就进信用卡了。信用卡你那里，你要买自己买吗。我给你买的，你又不一定喜欢，再说我给你买也是羊毛出在羊身上啊。”

黄静将头从周锐肩膀移开：“你怎么这么多理由啊？两年了，生日、结婚纪念日从来没有给我任何理由，居然还振振有词？”

周锐心里真害怕黄静再甩手而去，立即说道：“你说得对，我是疏忽了，不能结婚之后就不买礼物了，今天听你的。我们现在就去，可是今天是什么日子啊？不是生日，不是节日，也不是结婚日。”

黄静不满地说：“买礼物一定要挑日子吗？”

周锐点点头：“是不需要挑日子，你看我们已经快到了，今天全按你的意思来。”

黄静高兴起来，跳下车站在原地等周锐过来挽着胳膊，向商场电梯走去。国贸与嘉里中心只有几百米的距离，周锐经常光顾，却从来没有逛过商场，被黄静拉着一间一间专门店看过去，他对时尚没有研究更没有兴趣，看得眼花缭乱脚跟发麻，黄静却依然兴致勃勃。周锐实在受不了这种无止境的反复的店面视察，开口求道：“我能去那边的星巴克坐会儿吗？你挑完了给我电话。”

黄静回头看着周锐说道：“你答应今天都听我的，是吗？你得陪我，是你给我送礼物啊，怎么能我自己挑呢？”

黄静今天的行为十分反常，她以前在这种小事上是从来不会违逆自己的意愿，今天为什么一而再地坚持呢？周锐还没有想明白，黄静就拉着他跑进一家鞋店。周锐找个位置坐下来，看着黄静不停地试着各种长筒靴。她终于挑选了一双深黄色皮靴，走到周锐面前问：“好看吗？”

周锐由衷地点点头，自己以前怎么没有发现黄静的腿这么长呢？是靴子的原因吗？黄静指着收银台说道：“帮我结账。”

周锐立即起身拿出信用卡低头去看靴子的价签，吓了一跳，凑到黄静的耳边说道：“五千多，太贵了吧。”

黄静笑了笑：“今天八折，只要四千多，实惠吧？快去结吧。”

周锐还是站着没动，指着自己的鞋说：“太贵了，能买我这样的几十双鞋吧？”

黄静摇头说：“你现在穿这双是我给你买的，一千三百多，你从来不管家里的事情，张口吃饭伸手穿衣，哪知衣服的价格价格？现在鸡蛋多少钱一斤你知道吗？”

周锐心里平衡一些，承认道：“我是不知道鸡蛋多少钱一斤。你说我的鞋一千三百元，你的鞋只是我的是三倍，心里就平衡了，我现在去结账。”

黄静穿上新鞋，将旧鞋放在手提袋里，又钻进一家门面很大的女装专门店，在千挑万选之后，选出一条裤子和上衣，从换衣间出来，周锐顿时眼前一亮，结婚两年已经使得周锐忘记了黄静曾经也是一个百分百的美女。黄静从周锐眼中看出了惊艳，十分满意地问道：“怎么样？”

周锐有点神不守舍，觉得口干舌燥，还处于见到黄静新形象的震惊之中，过了一会儿担心地说：“好，真不错。但是不是有点不太适合现在的天气？你看这件上衣领子开口这么低。”黄静点点头：“是有点冷，你说得对，在这么冷的天气里穿这套衣服，一定还要搭配一件大衣和围巾。”

周锐已经看过价格，已经被这两件衣服的价格吓了一跳，听说她还要买大衣和围巾，心惊肉跳起来。看见黄静已经掏出信用卡，十分后悔自己多嘴。结完帐之后，黄静穿着新买的衣服跑进 Nina Ricci 的专门店，周锐记得曾经在结婚前在香港给黄静买过这个品牌的围巾，也要一千元左右。过一会儿，她系着一跳紫色围巾笑呵呵地跑进隔壁的专门店。服务员们都已经注意到了黄静的大手笔，立即围上来帮她试穿各种衣服。周锐越来越觉得黄静今天的古怪和

反常，她自从结婚之后，就保持一幅贤妻良母的形象，今天怎么会这样疯狂购物呢？

疯狂采购结束的时候，黄静已经全部换上新衣，周锐目光呆滞，开始怀疑自己的眼睛，这真的就是和自己生活两年的自己的老婆吗？她的光芒不输给任何一个明星，周锐走在她身边自惭形愧。

黄静拉着周锐心满意足，看看手表自言自语：“嗯，还有时间，跟我来，走。”

周锐抱着她换下来的衣服和各种袋子被动地跟着她穿过走廊和楼梯，最终停在一家美容店门口。黄静将周锐带到座位，从书架上拿了几本杂志递给他吩咐道：“你在这里等，我去做个面部护理，还要修修头发。我一直都是直发，这次要烫成卷发。”

周锐用眼角看了一下价格单，又是心惊肉跳，低头轻轻说：“静静，你别生气了，都是我的错，我们回家吧。”

黄静笑呵呵地看着周锐：“你看我像生气的样子吗？”

周锐仔细分辨着，摇摇头：“不像。可是你为什么拼命购物呢？就这么会儿时间，你已经花了四万了。”

黄静依然笑容满面：“多吗？只是你半个月的薪水啊。”

周锐被她说得无言以对，黄静转身进到美容包间又忽然转身出来眨着眼睛问：“你知道吗？”

周锐对这个问题百思不得其解：她突然从上海回来，像变了一个人般地大肆采购，这完全不是以前的那个黄静。看到周锐摇头，黄静轻轻俯身在周锐身边吹着他的耳朵轻轻说：“因为两个小时以后，我们要一起去见伽伽，我不想在你面前被她比下去。你知道吗？我今天买的都是伽伽最喜欢的牌子的最新发布的顶级作品，她一定没有。”

黄静说完转身就进去包间，周锐恍然大悟，立即抽出手机打给方威：“我去见伽伽事情，你告诉黄静了？”

方威得意说道：“全说了，将整个事情和伽伽的阴谋都说了，当然我没说刘丰的事情啊，她立即就原谅你了，你应该谢谢我吧？”

周锐生气地说：“你什么时候说的？”

方威笑着说：“其实黄静走之后，我们每天通电话，因此你的情况她清清楚楚。”

周锐这才明白过来：“难怪黄静走得这么干脆，这么放心，这么潇洒，原来你是她的内线。你其它事情可以说，但怎么能告诉她我去见伽伽的事情呢？我是要让伽伽赶快离开国内，这事儿不能让黄静知道啊。”

方威笑呵呵地说：“如果伽伽不答应出国，你真能忍心不告诉她真相吗？如果不派个人去看你，你非把刘丰的事情说出去不可。”

周锐心中承认方威说得有道理，除非说出真相，自己真的没有什么把握能说服伽伽，他追问方威：“你告诉黄静了吗？”

方威的笑声传来：“这件事我谁都不能说，我只是让她千方百计阻止你提到经信银行的事情，并警告她这件事至关重要。”

周四，晚上七点十分

当伽伽出现在餐厅，看见黄静和周锐手拉手坐在一起的时候，心中涌出难言的痛苦，那个本来属于自己的座位却坐着另外一个女人，而这个女人曾经是自己的好朋友。伽伽勉强挤出笑容，与周锐和黄静打了招呼，坐在他们对面。

伽伽打量着黄静，她完全不像嫁作人妇，好像比二年前更加年轻，皮肤也更加白皙，这么冷的天气居然穿着低领的紫色衬衣。伽伽很识货，知道黄静穿得都是最顶尖的品牌，伽伽曾经

[键入文字]

在国贸的专门店转了几次，都没有舍得出手买下，黄静轻易地拥有了这些自己梦想已久的东西。骆伽从办公室里出来，穿着正式的蓝色套装，忽然发现居然与餐厅的服务员的制服差不多，她低下头，在黄静面前失去了自信。

黄静亲切地向骆伽招呼：“伽伽，这两年我们一直在上海。你在北京过得好吗？”

骆伽点点头应道：“还好。”

黄静斜靠在周锐身上关心地问道：“还在惠康工作吗？忙吗？”

骆伽看着黄静亲昵地靠在周锐身边，控制着心中涌出的怒气，面无表情点点头：“挺忙的，你呢？”

黄静立即笑着回答：“我也挺忙的，去杭州陪父母住了一段时间，然后去香港去购物，专门去上海听了音乐会回来。你都在做什么呢？”

骆伽这段时间白天绞尽脑汁地做经信订单，夜里还要通宵赶经信银行的建议书，听到黄静的问题心中忽然产生一种不平衡的感觉，口中应付说：“没忙什么。”

黄静接着说：“我妈妈很想你呢，不停地问到你，她把你当做我妹妹一样了。”

周锐轻轻捏了一下黄静的胳膊，示意她不要提起父母，这个话题对于失去父母的骆伽十分敏感。骆伽却一直处于突然见到黄静的被动之中，她忽然发现黄静拥有一切自己梦想拥有的东西。突然听到黄静提起父母，骆伽心中想起父亲的模样，眼泪已经在眼眶内打转。

黄静意识到自己说走了嘴，心里十分后悔，希望能够挽回局面，伸手抓住骆伽的胳膊：“伽伽，我的家就是你的家，我的父母就是你的父母，我们是最好的朋友，是吗？”

骆伽眼泪涌了出来，带着哭声说道：“你的家就是我的家？你的父母能取代我的父母吗？周锐是你的老公，也能是我的吗？周锐，你找我出来什么事？”

周锐看着骆伽已经在与黄静的较量中落在下风，想起骆伽从小失去母亲后又失去父亲，心中不忍立即说道：“我请你出来，有特别重要的事情，你一定要答应我。”

骆伽心绪已乱，大声说道：“什么事，你说。”

周锐始终不知如何开口，现在被逼到这种局面，只好缓慢而坚定说出：“请你立即出国。”

骆伽难以置信地望着周锐：“你为什么要我立即出国？”

周锐伸手抓住骆伽的手掌，一字一句说道：“我不能解释原因，但是请你务必立即出国，日后你会明白。”

骆伽眼眶中还带着眼泪，摇头回答：“你为什么要我出国？我已经一无所有，只有这份工作，你让我出国做什么？”

周锐已经不顾一切，大声说道：“你就要出事了，快走吧。”

骆伽疑惑地看着周锐说道：“我不知道你说得是什么意思，但是我不会走的，我要彻底打败你。”

骆伽说完站起来转身离开座位向门口走去，周锐急得一下站起来，追过去拉住骆伽，大声喊道：“你走吧，我求求你。”

骆伽转身面对周锐，泪珠正从眼边一点一滴留下：“我不会在纠缠你了，我也会走的，你不要担心。”

看着骆伽离开，在周锐眼中她已经不是以前那个战无不胜的高手中的高手，自从返回北京与她正面较量之后，周锐在与骆伽周旋的过程中一直处于下风。现在方威帮助自己就要在经信银行的订单上打败骆伽，黄静又在感情上摧毁了她的攻势，周锐心中不但没有任何兴奋的感觉，心中却开始怜惜起骆伽，也更加为她担忧起来。

骆伽甩开周锐的手冲出餐厅，跑到自己的车边，坐进去后静下心来。她在商场之上曾经经历过各种局面，黄静的突然出现才她方寸大乱。骆伽打开挡风玻璃上方的镜子，擦干眼泪，心情开始渐渐平复，她强迫自己将痛苦一点点驱逐出去，痛苦已经消逝，在她的心田之中却涌起另一种感觉，而且越来越扩大，逐渐控制了骆伽的情绪，骆伽终于发现自己可以战胜痛

苦，但是却不能战胜孤独。她拿出手机拨通林振威的号码，他肯定会立即赶到她的身边，骆伽今晚要彻底放纵自己，这样就可以摆脱这种如影随形的孤独。当骆伽再次想起周锐的时候，心中已经没有任何感觉，他现在只是自己必须打败的对手。

周五，下午一点十分

好消息没有从经信银行传来，经信下周一就要与惠康举行签约仪式的消息却从各个方面传出。崔芸、林佳玲、甚至客户都印证了这个消息的准确性。方威没有其它客户也没有其它订单，因此也很少在公司出现，而是和肖龙一起在外面东游西荡，吃完午饭两个人坐在露天的小店，喝着饮料聊着些不着边儿的话题。除了久等的几个电话，方威已经一概不接其它电话，他难得这么轻松。

电话声音响起来，他看了一眼立即抓起手机说道：“何玲，你好，有什么消息吗？”

何玲是方威的坚定支持者，着急地说道：“赵颖已经定下结婚的日期了，就在元旦以前，只有十几天了，她父母也来北京准备参加婚礼了。”

方威心中刺痛，他可以忘掉订单，却不能忘记赵颖，他立即询问：“什么时候？”

何玲心里喜欢方威，却一直默默地帮着他追赵颖，她将最新的消息告诉方威：“下周就要举行婚礼了，他们已经开始发请柬了，明天就去照婚纱照了，你要想办法啊。”

“他们婚礼的时间怎么安排？”

“他们28日早上先去领结婚证，十点前到达举行婚礼的酒店，共有五十桌左右的客人，下午三点左右结束。”

“知道了，谢谢你，何玲。”方威挂上电话，心中的压抑越来越重，拿起喝空的饮料杯朝垃圾桶扔去，碰到桶边儿反弹出去，正好落在一个匆匆走过的女孩子皮靴上。方威抬头看见这个漂亮的女孩子正对她瞪着眼睛，立即大声喊到：“瞪我干什么？瞪这个垃圾桶去吧，它弹到你身上的。”

肖龙立即拉住方威，向女孩子道歉，装模作样地摘下手套帮女孩子擦鞋。女孩子看见他居然拿着一只手套要为自己擦皮鞋，不但不推辞，反而含着笑将皮鞋高高举起。肖龙本来只是作个姿态，却看见皮鞋已经伸到自己的眼前，一把抓起方威放在桌子上的手套给她擦了起来。

女孩子看见鞋已经被擦得干干净净，拉过椅子坐在方威对面，看着他说道：“帮我点杯咖啡，我也要喝。”

方威看着这个女孩子，比赵颖还要年轻，微微翘起来的鼻子将整个面孔修饰地十分俏皮，她的棕色的长筒皮靴示威一般地在桌子腿上轻轻地踢着。方威拿起手套戴上转身就走，任由那个陌生女孩子在使劲踢着桌子。肖龙追了上来，搂着方威的肩膀说道：“忘掉赵颖吧，天涯何处无芳草，刚才这个女孩子很不错啊。”

方威继续向前走，对肖龙说：“你留着自己享用吧，我要大闹婚礼，拼死不让赵颖结婚。”

肖龙劝着方威：“人家领了证，你去闹婚礼也没用。”

方威大声说道：“领了结婚证也去闹，拜了堂入了洞房，生了两个孩子，我也要拆开他们。”

肖龙看了一眼方威：“靠，我真服了你。可是我看不出你有任何机会，即使你去闹，只有一种可能，就是被保安当场抓获。”

方威心里盘算，只要项目小组在婚礼前采取行动，婚礼必然就办不起来。方威横下心来，如果刘丰那时还没有出事，他就要大闹婚礼直接公布刘丰的证据，被迫项目组立即双规刘丰，看刘国峰还有没有心情把婚礼办下去。

方威想到这里自言自语说道：“未必，只要搅黄婚礼，然后挺过这段时间，我就大有希[键入文字]

望。”

第十二周 输赢

周一，上午九点十分

崔国瑞内心处于挣扎之中，这个项目在党委会中已经研究决定了，就是板上钉钉无可更改了。可是崔国瑞憋得难受，他不想将这么重要的项目就这样交给惠康，惠康的方案看着不错，但是这家公司的团队让他不放心。他也不想就这样眼睁睁地看着捷科输掉，他总觉得对捷科负有责任，尤其是对林佳玲。

怎么办呢？吕传国已经早就和方威见面了，他们那边难道没有任何进展吗？自己唯一的方法是直接向银监会反应招标过程中的不正常现象，但是又会有什么结果呢？自己并没有明确的证据。这样做的结果肯定会导致和刘丰的彻底决裂，在经信银行就再也没有自己的位置。崔国锐和周锐不同，周锐可以重新选择公司，因此可以放手而为，自己则不同，一生的事业都在经信银行，离开这个职位就不能在这个行业继续下去了。崔国瑞觉得好像带了一副金手铐，舍不得抛弃，因此不得不做些违心的事情。

周一上午都是经信银行的党委会时间，崔国瑞看着刘丰主持会议，心中不由得佩服起来，无论这个人心里想着什么坏主意，总能用一种正气凛然的口气和方式讲出来，也有会有人就揣摩出来去执行，也许这就是做官的秘诀，可是如果每个人都这样，这个国家还希望吗？刘丰此时已经讲完了，看着每个党委成员，然后合上笔记本，党委会就要结束。

崔国瑞心中紧张起来，今天下午就要举行签约仪式，这是最后的时机改变招投标的结果，他感觉到自己的心脏怦怦跳着，他正在聚集勇气，使得自己能够站起来再一次挑战刘丰。

刘丰却没有宣布会议结束，而是用商量的语气说道：“我们上周在党委会讨论了客户关系管理这个项目之后，我好几天都没有睡好觉，这个项目事关重大啊，上次党委会上，崔行长言之有理，我们一定要慎重从事，不能草率。我决定上周会议中的决策是不是太仓促了？你们的意见呢？”

崔国瑞觉得异常诧异，刘丰到底是什么意思？他立即抬头看刘丰，发现他低着头，眼眶深陷，确实像几天没有睡好觉的样子。其它党委成员也抬起头看着刘丰，脸上满是惊讶的表情。

党委成员没有摸清刘丰的意图，谁也不愿意主动发表自己的建议。[在政治中是没有诚实可言的，跟错队就会出大问题。](#)

刘丰看了一眼大家继续说道：“我想，还是尽快召开一次党委扩大会议，将所有项目小组的成员都请进来，仔细地听听每个人的意见，我们再作决定吗。”

崔国瑞惊讶得连嘴都合拢不了，到底发生了什么事情让刘丰居然推翻了以前的决定？方威和吕传国那边肯定有了进展。

周一，下午两点整

刘丰说得没错，他的确几天没有睡好。他知道吕传国的身份和分量，虽然级别没有自己高，但却是个硬角色。吕传国的动机是什么呢？他自称是方威的朋友，刘丰仔细回想着，方威只是厂家的一个普通的销售人员，刘丰根本不会用心去记忆。换了名片之后，刘丰立即就

[键入文字]

将他的名片扔到垃圾桶里。这年头销售人员漫天飞，如果自己和每个销售人员都见面，自己就不要干其它事了，想到这里，刘丰自觉得有点太绝对了，当然骆伽不属于这类的人，每次见骆伽他都充满了期待，她总能让自己惊喜。

吕传国为什么要给自己打电话呢？最正常和可能的情况是受人之托，这个叫做方威的捷科销售人员通过各种渠道找到吕传国，说服他给自己打电话，刘丰本打算置之不理的，但是对方提到加拿大和俾诗大学却让他觉得心惊肉跳。这算什么呢？是一种威胁？自己能不理睬这个威胁吗？他知道后果的严重性，现在很多比自己权高位重的官员都纷纷落马，摔得粉身碎骨。刘丰感到前所未有的恐怖笼罩面前，他害怕了。

接着经信银行就收到银监会的档，要求在招投标过程中坚持公正、公平、公开，档没有指名道姓，也没有指明哪个项目，异常简单，刘丰却知道这决不像表面那么简单，档背后一定包含重大的原因，刘丰看着档琢磨着，掂量着。

第二天上午来自总理办的档再一次如同一座大山一样凌空压来，压得他喘不出一口气。刘丰仔细回忆着方威样子，天啊，这个家伙是什么来历啊？刘丰后悔莫及，自己怎么能忽略了怎么厉害的一个角色呢？他不但可以调动银监会，还能够调动总理办，他在自己面前几乎一言不发，从来没有提到自己的背景和来历，其实却是深不可测，他根本不屑于多说，他只要抬个小指头就可以将自己击得粉身碎骨，自己彻底走眼了。

党委成员和项目小组的所有成员都准时到了会议室，刘丰向大家介绍会议是为了重新对客户关系管理的项目进行慎重的评估，希望大家知无不言，言无不尽。然后指指涂主任，请他先讲。

涂主任已经彻底被刘丰搞胡涂了，他已经认定刘丰是铁心支持惠康，而且党委会已经做了决定，肯定不能更改了。这个会议算什么呢？刘丰开始清算反对势力了吗？否则刘丰为什么在一切大局已定时，再一次主动将这个项目又挑了出来。涂峰实在不知道刘丰的动机，还是策略一点，搞清情况再说吧，此时绝对不能说实话。他想想慢吞吞说道：“经过多次的评估和比较，捷科和惠康的方案各有特点，确实难以抉择。既然党委会决定选择惠康，我虽然保留个人意见，但也坚决服从党委决定，坚决保质按时完成项目的实施。”

刘丰心中暗骂涂主任，就是因为涂峰支持捷科，才让他先说给自己找一个台阶下，对方却耍了个滑头，刘丰只好转向常仪，请他表态。

常仪自从上次跳出来支持崔国瑞和刘丰对抗以来，初时觉得很痛快，后来就开始觉得后怕，公开得罪刘丰可不是小事，自己会有什么报应呢？这时候也摇摇头，表示支持党委的决定。刘丰暗暗着急起来，居然没有人站出来支持捷科，哪怕说一句好话，自己也可以顺风转舵，现在却是骑虎难下，他用期望的目光看了一眼肖晓阳，希望他能够领会自己的意图。肖晓阳知道刘丰的目光中必有深意，恨不得钻到他的肚子里去弄明白他的真实想法，他看看周围的党委成员们，每个人都能影响自己的前途，不敢放肆论说，心想还是照着以前的意思表示了态比较稳妥，大声说道：“坚决支持党委决定。”

崔国瑞看出刘丰召开这次会议必有深意，因此装胡涂一言不发，看刘丰怎么将这场戏继续下去。刘丰本想装模作样地演一场戏，然后自己寻找个台阶下去，却没想到居然没一个人愿意出来配合一下。正在他心急如焚的时候，看到信息中心的一个年轻的工程师举起手来，像看到了救星，他还害怕陈刚不敢说，因此故意鼓励着说：“小陈，你有什么要说吗？言者无罪，你可以自由地发表意见。”

陈刚还是个刚从学校走出来的大学生，他不明白为什么涂主任和崔国瑞都默不作声，眼看会议僵持在这里，捷科的最后一个机会就要丢掉了，因此举起手来，此时得到刘丰鼓励，更加无所顾忌地大声说道：“我觉得还是捷科的方案比较好，这个项目很复杂，厂家不是卖了产品就行了，而且要帮助我们建立系统和开发软件，对厂家的实施能力要求很高。就像做手术一样，手术实施能力比手术方案要重要得多，一个水平高超的医生用同样的方案，效果

就可能远远好于一般的医生。”

刘丰听着陈刚的发言，就像听着天籁之音，等他说完，立即夸奖着说：“小陈的比喻得很形象有道理，产品和方案重要，实施能力更重要。我们党委要依赖群众，不能主观判断，毕竟工作还是一线的员工来完成的吗。小陈，讲得好，有独到的见解，说明你深入进行了调查研究，工作努力踏实，这种精神值得我们学习。”

陈刚不知道自己已经给刘丰解了围，很奇怪自己为什么得了行长这样的高度夸奖，心中高兴不已。刘丰接着说：“小陈说完了，你们还有什么补充的吗？”

常仪和涂主任也看出来刘丰要转舵了，也纷纷表示捷科的实施能力确实优秀。刘丰接着说：“我一直考虑，既然惠康的方案兼容性强，而捷科又有很强的实施能力，我们应该怎么选择呢？”

肖晓阳已经琢磨出来了刘丰的意思，便顺着他的意思说道：“既然实施能力更重要，我们是不是可以重新考虑捷科呢？”

刘丰一转头看着刘丰，恼怒对方没有琢磨清楚自己的意思就乱给建议，质问道：“那兼容性就不重要了？”

肖晓阳看刘丰脸色不对，立即缩头闭口不言，会议室里又陷入了寂静，每个人都不明白刘丰的意图，心里默默猜测着。崔国瑞被刘丰搞得既厌烦又无奈，他心知刘丰心中肯定已经有了方案，就是不想主动说出来。终于抬头说道：“刘行长，我们确实想不出两全其美的方法了，您肯定有好办法，还是您说说吧。”

刘丰看到确实没人猜到自己的想法，只好顺势说出了自己的主意：“既然各有优势，我们为什么不能各取其长呢？”

崔国瑞顿时明白了刘丰的想法，他想将这个项目分成两半，捷科和惠康各得一半。刘丰接着说：“既然惠康的优势在于与总行系统的兼容性以及总行工程人员熟悉惠康的产品，那么我们可以在总部使用惠康的系统。捷科实施能力强，我们各个省的子系统就交给他们，他们正好可以通过过硬的项目管理，同时实施。”

肖晓阳终于明白了刘丰的意图，心里算了一下，交给惠康的部分是小头，不到整个项目的三分之一，怎么向骆伽交待呢？好在这件事有刘丰顶着，立即叫好与领导保持一致：“有道理，这才是两全其美的办法。”

周一，下午两点三十分

跟着林振威步入会场，再过半个小时，经信银行的签约仪式就要在这里举行。骆伽心中充满甜蜜的感觉，她乐于跟在这个男人的身后。骆伽整个周末都和林振威缠绵在一起，两人在一起工作多年，这么多年积攒的激情在这两天爆发出来，骆伽的肉体和精神都沉浸在狂欢之中。

骆伽喜欢在市场上与竞争对手的搏杀的感觉，但是她现在却发现自己更喜欢享受生活而不是搏杀。在这两天。骆伽发现事业只是生活的一部分，完全不能与生活相提并论，她以前是本末倒置了，不过现在并不晚，也许是歪打正着，以前努力的工作使得她更有条件去享受生活。骆伽开始期待着自己的未来，今天下午的签约仪式之后，骆伽就会将手头的工作都交给下属，自己要好好的休假，她可以为林振威做他喜欢的一切，自己可以去学习做早餐，也可以在他的公寓里用一个上午的时间将他的衬衣熨平，晚上就可以去看话剧，这是骆伽一直梦想的事情，也许自己可以找上同学，自己也去演一个角色，重新体验一下以前的生活。元旦之后，骆伽就要启程去美国培训，林振威虽然因为工作不能同来，但是他已经帮骆伽在纽约订好了房间，是在中央花园的一家古老的宾馆，是一家世界名流聚集的地方，据说在这家酒店的大堂可以很容易遇到某个国家的国王或者顶级的模特，骆伽会尽情穿梭在曼哈顿的接

[键入文字]

头。林振威在春节前就会飞到纽约，渡过一周的假期之后，骆伽将会在哈佛与世界各地的惠康的高级管理者开始三周的 EMBA 课程。这一切不是梦想，因为林振威已经确认了所有的行程，机票就在自己的手中，签证更不是问题，因为骆伽早就拿到了三年有效的多次往返的美国商务签证。骆伽看着林振威的背景，心里飘忽起来，她甚至梦想到了家庭，然后是孩子。

骆伽突然听到林振威的声音，开心地走到他的身边问道：“林总，什么事？”

林振威悄悄地眨眨眼睛，明显取笑骆伽使用的称呼：“骆伽，你来看看这里的会场布置，我想下周你的任命仪式也这样安排。”

骆伽知道公司内部任命是从来不搞仪式的，只是内部发个邮件，相关的同事一起去吃顿饭就可以了，轻声说道：“这样安排是否太隆重了，好像没有这样的惯例，不要为我破例。”

林振威摇摇头：“这个职位是公关总监，不同平常的职务，要每天与每天打交道，公司要将所有相关的媒体都请来，将我们新任的公关总监隆重介绍给出来。他们绝对想不到眼前这个娇滴滴的女孩子在市场中搏杀战无不胜的经历，你的传奇会让他们大吃一惊，他们将不得不对你刮目相看。你不仅是这些媒体朋友的工作伙伴，你还会是他们的朋友，我帮助你成为他们的偶像，还有比这更好新工作的开始吗？在今天的签约仪式和你的就职仪式之后，公司的所有员工都会看到你的成功，每个销售人员都将以你为荣，以你为梦想，你的经历和现在都激励他们在一线努力搏杀，你将是他们精神上的理想和象征。”

既然林振威这样安排，骆伽很乐意配合扮演好自己的角色，而且她心中还有另外的想法，这两次活动也将是自己退出江湖金盆洗手的仪式，从此为事业画了一个逗号，从此以后就是享受生活的时间，事业也许还要继续，却已经变成生活乐趣的一部分。

电话铃声打断了沉浸在梦想之中的骆伽，她接起电话听到：“你好，我是经信银行招投标办公室的工作人员，我通知你原定今天下午三点的签约仪式暂时取消，请等待我们的进一步消息。”

骆伽刹那间从梦想中被拉入到现实，她凭着直觉知道，一定是发生了变故。林振威回头看着骆伽，发现她僵立在会议室中间，意识到情况有变。

周一，下午两点三十五分

人力资源经理王莉她实在不愿意干现在这份差事，陈明楷一定要铲除周锐，从人力资源的角度，这样对待员工并不符合通常的做法，但是自己又有什么选择呢？如果不按照陈明楷的要求行事，离开公司的就会是自己，她现在只希望事情尽快结束。她坐在陈明楷对面听着他的安排。

陈明楷注意着王莉的表情缓缓说道：“周锐回到北京之后确实带出了北京的团队，而且还完成了销售任务。他丢了经信银行的订单，也签署了 PIP，按规定只能引咎辞职，但是我还是愿意给他一个机会。”

王莉心中惊讶，但是尽量不露出任何表情问道：“按照他和方威签署的 PIP，如果一周内不能签订经信银行的合同，他们不是应该辞职吗？”

陈明楷看着侧面的窗户说道诚恳地说：“你认为我真的想让他辞职吗？其实我和他是路线之争，我希望他能够踏踏实实、硬碰硬地将北京市场做出来，他总想用侵扰的策略，我逼着他打经信银行这个订单，他却默许许华东地区压下订单。即使这样，我还是认为人才难得，即使他输了经信银行的订单，我不但不抛弃他，还要重用他。现在上海和北京的订单已经陆续下来了，靠这些订单，我们肯定能够完成我们的任务，这证明他已经想通了也采取了行动。你去跟他谈，让他担任华南地区销售总监，你现在去做个优厚的福利方案，让他安心去广州，将华南市场给我打出来。”

[键入文字]

陈明楷手里拿着销售报表示意王莉来看，果然华东地区和北京上周的销售业绩大幅回升，华东的达标率位居第一，北京已经超过其它区域名列第二。王莉没想到陈明楷这么宽容，他完全可以依照 PIP 合理的开除周锐，却给了对方这么好的一个机会。王莉点点头正要出去，却听到陈明楷叫住自己：“接替周锐的人找好了吗？”

王莉将随身携带的笔记本打开，请屏幕移向陈明楷说道：“我已经帮您物色好了，行业内最顶尖的三个有可能接替周锐的人选的数据都在这里了。”

陈明楷看着计算机，第一份文件就是骆伽的，目光好奇地注视她的照片，用鼠标慢慢打开数据浏览着，摇摇头说：“如果我们赢了经信银行的订单，她还可能来，但是现在她一定不会来了。”

王莉指着下一个候选人说道：“他也不错，能力和经验都不下于周锐和骆伽。”

陈明楷摇摇头说：“如果一样，那就不行，你一定要找到一个能够打败骆伽的人，你不要顾虑薪酬和待遇。”

王莉用手指帮助陈明楷继续点开档说：“那只有最后这人了，他成名在骆伽和周锐之前，当年他在一家小型的国内代理公司作销售总监，硬是打败了惠康和捷科这样世界级的公司，不得不与他合作，成为两家最大 IT 公司的代理，想卖谁的产品就卖谁的产品，直到几年前退出后去美国读书，骆伽才出来收拾他遗留的客户。他虽然身在国外，但在国内的人脉依旧。”

陈明楷点点头问道：“这个季度，我们已经可以达成目标，如果他真能在北京击败惠康，周锐再去华南打开市场，我们就可以彻底挽回局面了。你把他的资料给我，我要好好研究一下。另外，你打算怎么安排周锐在广州的补贴？”

王莉看到陈明楷这么关心周锐的待遇安排，想想回答道：“周锐刚从上海回来，我想按照他在上海的待遇给他做一份档。”

陈明楷摇摇头说：“我知道他在上海的待遇，无非是按照国内的员工待遇安排，这样不行。”

王莉明白陈明楷的意思，但仍然不知道分寸，继续询问：“那具体应该怎么办呢？”

陈明楷看着王莉说道：“你现在重新做一份档，一切条件按照外籍员工的待遇安排，不仅给他租最好的别墅，而且给他租用专车配备司机，再按照外籍员工的标准提供每天五十美元的差旅补助。你现在就去做档，拿回来给我看。现在即使我们丢掉经信银行的订单，我们仍然可以完成销售任务，只要再打开华南的市场，我们就立于不败之地，在待遇方面，你千万不要吝啬。”

王莉拿着派驻广州的档满以为可以轻松的说服周锐，没想到却碰了钉子，她不得不苦口婆心地劝道：“经信银行的订单输了，陈总不但没有要你承担责任，反而让你继续担任销售总监，负责华南的业务，这是很好的安排了。”

周锐点点头说道：“我确实有不对的地方，而且我上周签了 PIP，担保一周内拿下经信银行的订单，现在时间已到，陈总这样的安排确实是对我非常照顾的安排。”

王莉心中不明白，直接问道：“那你为什么还要拒绝呢？”

周锐将目光从王莉身上移开若有所思地说：“我以前管理北京的销售团队，两年前调到华东，依然管理销售团队，三个月前返回北京依然如故。如果我现在去了广州担任华南总监，还是做这些事情，我是有些厌烦了。因此我想了很久，想暂时休息一段时间，再看看自己以后的方向。”

王莉立即劝道：“我在人力资源部门，能够体会你的想法，你已经在这个职位上做了四五年，确实应该考虑新的方向。我看了你的个人发展计划，你好像想尝试新的方向，但这需要时间等待。你不妨一边在华南工作一边留心公司内部的职位，也不需要一定要和陈总对抗下去啊。”

周锐点点头承认：“你说的有道理，可是我不愿意去华南还有另外一个原因，我始终还

对经信银行的订单抱有希望，我想等这个订单有个结果之后再考虑以后的安排。”

王莉摇摇头说：“你对订单的情况肯定比我了解，将订单翻过来的可能性微乎其微。这么大的订单，党委会都定了，这个订单已经死了，死人怎么能复活呢？方威就不该说一周内能将订单翻过来的话。你看，现在时间已经到了，如果你不去华南，就只能办理辞职手续。”

只要周锐一天没有离开公司，就还是公司的销售总监，王莉没说一句伤人的话，只是希望周锐可以立即签字同意担任华南销售总监，将这件事了结。

周锐看着王莉问道：“给我看看文件。”

王莉立即递过补贴文件，周锐看了一眼，却还给对方说道：“我说的是离职文件。”

王莉没想到周锐会这么固执，说道：“你等等，我要向陈总汇报一下。”

看到周锐点头，王莉走回自己座位，拨通电话向陈明楷讲明经过，只听到对方说道：“天要下雨，娘要嫁人，随他去吧。”

王莉知道两人已经彻底决裂，再也没有挽回余地，只好求助于林佳玲，不通她的电话讲清原委，林佳玲在电话中说道：“你稍微等一下，我去和周锐谈谈，好吗？”

王莉提醒林佳玲：“陈总已经开始寻找接替周锐的人选了，他无论如何不能在这个位置上了，现在只要两种可能，要么周锐去广州负责华南业务，要不然就只能离开公司了。”

林佳玲立即拨通周锐的电话要他去楼下的咖啡厅，当林佳玲匆匆来到的时候，周锐已经点了一杯咖啡悠然地饮着。

“怎么回事阿？王莉说陈总想让你去华南，是吗？”

“是啊，可是我拒绝了。”

“现在经信银行已经决定采用惠康的方案，按照 PIP，你应该离开公司，现在他让你去广州，是很好的安排了。你为什么要拒绝呢？”

周锐点点头表示同意：“没错，而且去广州的待遇很好，对我是很不错的一个交待。可是为什么陈总对我态度急剧转变呢？以前他是一定要我走的。”

林佳玲没有想过这个问题，听到这里回想起周锐和陈明楷之间的冲突，思考着说：“我上周五参加了销售会议，华东地区和北京的订单都下了，你的业绩已经排在上海之后了，陈总一直是用数字说话的，你业绩好了，他当然不会让你离开了。”

周锐想想附和说道：“没错，陈总曾经问过我一个问題，一个人能力好态度差，另外一个人能差好态度好，如果一定要开除一个，他问我应该开除那个。”

林佳玲也想了一下这个问题，不知该如何选择，便问道：“你的答案是什么呢？”

周锐摇摇头说：“我也不知道答案，但是陈总告诉我，应该开除其中业绩差的那个。现在他就是按照他的原则做事，我承认他的做法是非常合理和正确的。况且我的团队压下单，在任何公司都是严重的错误，他让我走也不是完全没有道理的。我以前不主张直接去和惠康硬碰硬，陈总将华东划走，逼我破釜沉舟也不一定是错误的策略，如果我们能将经信银行的订单赢回来，陈总不仅有深谋远虑的战略眼光，而且能够知人善任，在这两个方面我远远追不上他。”

林佳玲却不同意：“可是这个订单已经输了。”

周锐笑着摇头说：“这就是我佩服他的地方，在季度初，我们都以为不能赢的时候，他却对我们充满信心并将我们推上战场。其实他看的比我们远多了，现在证明他是对的，这个订单我们肯定能赢。”

林佳玲难以置信地摇摇头，看看手表说道：“你在说什么啊？今天下午三点整，就是大约十分钟后，经信银行就要和惠康举行签约仪式，你怎么还说能赢呢？”

周锐缓慢说道：“我知道方威做了什么，因此我知道这个订单必有变故，即使合同签了，方威也能将这个订单翻回来。”

林佳玲吃惊地看着周锐问道：“你凭什么这么肯定？”

周锐目光坚定地看着对方说：“因为方威已经找到了惠康的致命缺陷，并静悄悄地打出了致命一击，当这一击开始奏效的时候，惠康不但毫无招架之力，而且逃无可逃。”

周锐说到这里立即想到骆伽，她得知这个消息的时候一定毫无准备，全身冰冷，她怎么能承受并且面对公司的同事呢？更要命的是她已经深深牵连进去，无情的法网也许正在悄然无声地向她罩去。

林佳玲周锐将话说得这么绝对，开始相信起来，却看见周锐脸若冰霜没有丝毫兴奋的表情，心中奇怪立即问道：“既然能够赢下来，你为什么却没有任何高兴的表情呢？”

周锐想起骆伽的处境，缓慢叹气说道：“胜又何喜？负又何悲？”

林佳玲看出周锐有难言的心事，将话题转回问道：“因为经信银行的订单能够反败为胜，你就不想去华南了吗？”

周锐点点头说：“现在这个订单还胜负未分，正在节骨眼上，我怎么能离开北京呢？”

林佳玲侧着头看着周锐说道：“可是你知道吗？陈总已经开始寻找接替你的人了，如果没有搞错，这个人就要来上班了，你不能总占着这个位置吧？让你汇报给他，你能愿意吗？”

周锐苦笑说：“经信银行这边我离不开，那边又要给别人让位置，我该怎么办呢？”

林佳玲也不知道如何处理，也笑着摇摇头举起咖啡喝起来。

周锐沉默很久之后说道：“我已经想好了，即使经信银行的订单处理完了，我也不去广州，我想离开公司好好休息一段时间，然后再看看自己以后的方向。我大学毕业十几年来一直不停工作，现在应该彻底离开岗位，给自己放半年的假期，从内心体会和寻找自己的方向，我一直期望有这样的时间。你不要担心我，如果我想回来，还是有不少公司愿意要我的。”

林佳玲立即追问：“那你打算离开公司？”

周锐点头说：“既然陈总要我挪位置，我就挪吧。我已经让王莉去准备离职文件了，我一会儿就签。签完之后，我在捷科唯一的事情就是将经信银行的订单处理好了。”

林佳玲知道无法说服对方，便埋头小口酌饮咖啡，两人又沉默下来。过了一会儿，周锐抬头问道：“我一直在考虑一个问题，却一直没有想明白，如果这个订单赢了，我该怎么办呢？”

林佳玲没有想过这个问题，但是看到周锐那么有把握赢，开始站在这个角度思考，过一会儿她慢慢说道：“如果经信银行的订单签了，你的离职前提就不存在了，陈总大概也只能继续让你留在北京现在的位置上了。”

周锐摇摇头没有说话，林佳玲看出他欲言又止，便催促道：“怎么？不是这样吗？”

周锐不知是否应该将心里话说出来，犹豫再三终于还是看着林佳玲说道：“这只是我的不好猜测，但是你既然问，我还是说了吧。我觉得如果经信银行的订单输了，陈总还会让我在公司做下去，如果赢了订单，陈总现在没有理由请我走，但是以后一定会想办法让我走。”林佳玲不解地问道：“为什么会这样呢？”

周锐想着措词慢慢说道：“如果输了经信银行的订单，我只能戴罪立功，对他就不会有威胁了。如果赢了订单，我对他的威胁就迫在眉睫了。这个季度拿到这么大的订单，我下个季度肯定还要增长，他会给我多大一个任务啊？下个季度怎么办呢？我这个季度已经非常难受了，我真不想再经历一次这种折磨。”

林佳玲皱着眉头说道：“你要不说，我还真想不到这一点，这就是所谓中国人的智慧吧，老外绝不会这么聪明。这也是我一直不愿意参与公司政治的原因。你坚信经信银行的订单可以赢，到底你的猜测对不对，只要到时看陈总的安排就知道了。但是，你和陈总之间是没有一点互信了。”

周锐勉强挤出笑容说：“我也不想这样，但是你都身处这样的环境之中，我自己不去玩弄权谋却不得不防。这就是害人之心不可有，但是防人之心不可无。中国另有一句话，叫

做外圆内方，也是这个道理。什么时候中国人都外方内方，直接讲出自己的想法就好了。”

林佳玲试探着问道：“所以你离开公司很大的原因是你不喜欢捷科的氛围，是吗？”

周锐用力点点头笑着说：“还是你看的清楚，我是不喜欢这样的氛围，每天都过的很不开心，既然这样，我何必在这里苦熬呢？”

林佳玲回想着周锐被陈明楷赶出会议室的情景，心里能够体会他的苦衷，轻声说道：“是啊，公司现在的氛围和文化确实很不好，有的时候真让人不想留下来。陈总既有战略眼光，又知人善任，可是为什么会这样呢？”

周锐手里轻轻摇着杯子让咖啡更加匀和，然后说道：“其实，这种事情在中国屡见不鲜，无所不在。你知道《亮剑》吗？”

林佳玲并不经常收看大陆的电视摇摇头说：“没有，但是好像听人说过，是今年很流行的一个电视连续剧吧？”

周锐点头之后又轻轻摇摇头说道：“《亮剑》本来是一本小说，后来改编成电视连续剧。小说的主角是李云龙、赵刚和丁伟是中国的抗日军人，连续剧只是讲到几个人前期的战争经历，小说中三分之二的內容没有拍出来，连续剧却将小说的本意全改了，只讲了他们在战争中英勇表现，可是你知道他们在小说中结局吗？”

林佳玲茫然的摇摇头，不知道他为什么会说起这些。周锐继续说道：“丁伟这个天不怕，地不怕的将军因为说了几句支持彭德怀的话，被打入大牢。赵刚这个在战争中智勇双全的政委却与心爱的妻子自杀身亡，李云龙这个见到任何强大的敌人都敢于依然亮剑的勇士也吞枪自杀而亡。”

林佳玲十分不解问道：“可是他们不是打下江山的功臣吗？怎么会有这样的下场呢？”

周锐最近一直看这本小说，开始缓缓说出自己的心得：“五六十年代的中国已经形成了一种很不好的风气，上至国家主席下至普通百姓，可能因为一言一行就被彻底打倒甚至丢失性命，相反揣摩上意，为虎作伥的人却可以平步青云，这种风气导致正直敢言的人被纷纷淘汰，趋利附势之徒却肆意横行。李云龙、赵刚和丁伟这三位将军实有原型，他们在战场上叱咤风云，却不能适应这种恶劣的文化和风气，按照李云龙的毅然亮剑的性格，他的自杀已经是注定的了。”

林佳玲点点头说道：“我现在更加明白你为什么要离开公司了，你不能亮剑却可以退出，是吗？”

周锐点点头说：“好在现在的社会开放很多，这家公司不行，我可以换家公司，何必在这个酱缸之中淹死。”

林佳玲忽然想到另外的话题说道：“其实这样的事情很常见，为什么这种事情总是不断发生呢？”

周锐看了一下林佳玲笑着说：“真想不到像你这样一个女孩子也会聊这些，你们通常不是喜欢美容、服饰这些流行的东西吗？怎么会对这种事情关心？”

林佳玲笑而不答，周锐只好继续说道：“其实我认为问题出在文化上面，中国历史上从来不乏好的制度，创意和发明，可惜都被这种文化扼杀了。毛 XX 清晰看到了中国当时文化的经落后，因此发动了文化大 X 命。”

林佳玲立即问道：“可是文化大 X 命不是被大陆否定了吗？”

周锐表示同意：“文化大 X 命初衷是为了改变中国的文化，却将中国的文化变得更加恶劣，因此当然要否定。”

“既然毛看出了中国文化的问题，为什么不但没有改好，反而却更加恶化了呢？”

周锐没有回答反而问道：“你觉得中国的文化与西方文化相比出了什么问题吗？”

看到林佳玲摇头，周锐说道：“中国的文化本质上是一种专制的文化，而西方通过文艺复兴已经建立了一种平等的文化。这种专制文化导致了中国的落后。这种文化体现在几个方

面，**第一是钳制言论**，绝不允许任何威胁到专制体系的言论出现，中国历代都十分注重言论的控制，清代甚至大兴文字狱株连杀戮，人们不能说出自己的想法。《亮剑》中的丁伟就是因为支持彭德怀的言论获罪的。**第二就是御用哲学**，中国古代皇帝都将儒家思想作为御用哲学，为什么要这样做呢？就是看中了忠君忠父这些东西，任何人有异端的思想都被视为大逆不道，拿这个哲学压过去。其实哲学既然是一种学问就应该让人辩论和探讨，这样才会越辩越明，可是御用哲学已经变成了皇帝专制的工具，任何人都不得挑战。**第三个特点就是用人制度**，专制文化永远喜欢选拔官员，这样官员就要唯上是从，对上唯唯诺诺，对下掌握生杀大权，不知执政为民，只知趋利避害。这样必然导致贪官污吏丛生，前仆后继，杀之不尽，解决办法是用选举制度替代选拔制度，这样才可以杜绝官员贪污腐化和庸碌无为。**第四个特点是特殊利益**，统治者利用专制文化理所当然地榨取大众利益，因此古代君王都拿荣华富贵笼络可用之人。对普通百姓而言，只能按照义务纳税奉养官员，却无权审核这些税收的用途。《中国经济时报》的报导，全国公交车消费每年高达 3000 亿元人民币，不仅远远超过军费开支，更比教育经费和医疗经费加起来还多。这明显不合理的花费都是纳税人的血汗，却是官员们的特殊利益，是专制文化的必然产物。”

林佳玲没想到周锐长篇大论说了这么多，一时理不清思路，继续问道：“按照你这样的说法，中国文化既然这么不好，那还有什么前途呢？”

周锐摇头说道：“中国文化本来并不是专制文化，在春秋战国的时候，那时中国没有统一专制的体系，因此百家争鸣为中国创建了丰富多彩的文化，成为中国始终能够屹立不倒的精神支柱。中国的专制文化起始于秦始皇的唯我独尊，经过汉武帝的“废黜百家，独尊儒术”，在明代朱元璋和朱棣的大屠杀，清朝的文字狱达到顶峰。”

林佳玲继续问道：“那现在中国是什么文化呢？”

周锐苦笑说道：“你对照一下我刚才说的四条，就知道现在中国是什么文化了。但是现在社会越来越开放，专制文化正在慢慢退去，对待文化不能用革命的方法，只能潜移默化。我相信当中国文化摆脱二千年的专制文化的时候，中国才会有真正和谐的社会，成为强大、和平和每个人可以实现自己梦想的国家。”

林佳玲听出来周锐的话题已经结束，看看时间大口喝完咖啡，提醒周锐：“王莉还在等你呢。”

周锐嗯地一声，然后看看时间说道：“王莉应该将离职表打印出来了，我要回去了。”

当周锐回到办公室，王莉果然已经坐在桌子对面，打印出来离职表格摆在桌子上。周锐仔细看了一眼这个熟悉的表格，已经记不得多少次使用这个表格开除不合格的员工，却没有想到现在自己也要面临同样的命运，他抬头看着王莉问道：“签在哪里？”

他同意签了，王莉心中一阵激动，折磨总算要结束了，她伸出手指，指着文件的末尾。她看到周锐拿起笔，将笔尖深向自己指定的地方签了名字。谢天谢地，这件事结束了，她心里默默念着，却发现自己感到的不是高兴，而是一股酸酸的对周锐的怜悯，眼前这个人曾经为公司在一线打拼，现在却被自己亲手赶出公司。她暗自叹口气，下一个该轮到方威了。

周锐签完之后却不将离职表给她，拿在手里问道：“我可以先离职表保留一下吗？”

王莉不明白他的用意问道：“为什么呢？”

周锐说道：“我可以发给电子邮件给你确认，由于丢失经信订单，我已经同意签署离职表，但是这两份档还是放在我这里。如果这周经信银行的订单还没有转机，我就开始办理手续。”

她想想点头同意就要离开，却听到电话铃响起，她犹豫着要不要回避出去，却看见周锐摆手请她坐下。她听到周锐说道：“方威，什么事？离职信，怎么了？已经签了吗？”

王莉看着周锐冷静地放下电话，心中担心：糟糕，肯定又有情况了，这事恐怕又完不了，我真是倒霉啊，魏岩在陈明楷授意下每天对自己威逼利诱，夹在中间两头为难，我怎么

这么命苦啊。

周锐放下电话看着王莉说道：“死人活了。”

人力资源经理没明白他的意思，吓了一跳：“哪个死人活了。”

周锐笑了一下换了另外的说法：“你刚才说经信订单已经死了，死人活不了，可是现在订单已经翻过来了。”

王莉没想到此刻有了这样的天翻地覆般的变化，不知道是该高兴还是生气，只是嘴里机械地说着：“真好，真好。”

周锐指着手里刚签署的离职表问道：“那这个离职信怎么办呢？你是还给我呢？还是打算拿走呢？”

王莉心中挣扎之后，终于站起来将离职信拿在手中对折起来，然后一把撕掉扔进垃圾桶。

周一，下午三点零五分

陈明楷接到人力资源王莉电话后口气严厉地责问：“为什么没有签？要么去华南，要么离开，这算怎么回事？”

王莉在电话中小心翼翼说着：“因为周锐说订单翻回来了，那么就没有违背 PIP 的承诺，所以我就没法让他签了。”

陈明楷得到这样一个答案，不知该怎样继续说下去，挂了电话坐在座位上，脸色从愤怒转向平和，从平和转向微笑，这不是自己设计的最理想的情况吗？现在已经能够完成中国区的销售目标，再有这么大一个订单，自己的成绩有目共睹，下个季度再对付周锐也来得及。

林佳玲回到办公室心中惆怅，此刻经信银行正在与惠康举行签约仪式吧？周锐他们真的能在最后关头来个逆转吗？她却坐在办公室里无所事事，这是林佳玲来到中国工作以来最阴郁的一天，三个月心血的努力全部失败，而且一起战斗的同事就要被驱逐，自己却也无能为力。

电话铃已经一遍一遍地响起，林佳玲却不想伸手，但是这个电话却异常地执着，反复不停地刺激和骚扰着林佳玲的神经。林佳玲不堪其扰，终于接起电话，听见方威的兴奋的声音。

“你怎么不接电话呢？”

林佳玲不想泄漏自己的沮丧，就反问：“你打了这么多电话，到底是什么事啊？”

方威大声说道：“我们赢了，经信银行刚刚开会，我们拿项目的大头，惠康只有不到三分之一。”

林佳玲听到这个消息，忽然觉得心脏加快起来，郁闷情绪一扫而空。方威没有在电话中多说，林佳玲难以置信地挂了电话，心中不敢相信这是事实，她顾不得多想立即拨通崔国锐的电话，问候道：“崔行长吗？您好。”

崔国锐听出林佳玲的声音，知道她已经得到什么风声，笑着回答：“好啊，很好。”

林佳玲听出他心情愉快，依然不敢确定方威的话，轻轻用疑惑的口气问道：“我听说银行的采购有些变故，是吗？”

崔国锐笑出声来：“我们和惠康的签约仪式已经取消，其它的我就不多说了，你们等候招投标办公室的正式通知吧。”

崔国锐没有直接说出结果，但凭借惠康的签约仪式取消，林佳玲就知道方威说的是事实，林佳玲还是莫名其妙，但是心却不停地跳起来，这个消息完全在她的预料之外，以至于根本没有心里准备迎接这个消息。她转身拿起电话拨给自己的秘书，让她现在就用最快的速度去订一瓶香槟。她正要转身出去，电话响起，陈明楷的声音传了出来：“佳玲，你好。我听说经信银行的订单翻过来了，是吗？”

[键入文字]

陈明楷从王莉那里得到消息，却担心是不是周锐和方威的缓兵之计，因此与林佳玲确认。林佳玲心中对有些不快，但是依然高兴地说道：“是啊，我刚得到消息，经信银行和惠康的签约仪式已经取消。”

“大概能拿到多少？”陈明楷非常关心数字，他想知道加上这个订单，自己的任务能否完成。

林佳玲心中算了一下，向陈明楷说道：“现在还没有准确的数字，还有很多细节没有确定。”

陈明楷依然追问：“大概呢？”

林佳玲按照方威说的三分之二，心中计算着，将数字报给陈明楷。陈明楷得到数字之后，心满意足地挂上电话，这将是亚太地区有史以来最大的订单和最大的一场胜利，不仅让自己可以大大超额完成任务，而且这个订单本身就可以说明一切，堵上每一个曾经指向自己的指责。他打开电子邮件系统，开始在公司内部公布这个消息，包括客户背景，方案概述，销售过程，以及以后潜在的机会。这样整个亚太区所有的员工就会从自己这里得到第一手的信息，将自己当做整个项目中最伟大的英雄。在亚太地区，没有人知道周锐和方威，他们将淹没在自己的无限风光之下，难以露出一丝光芒。

秘书几分钟后将一瓶香槟拿进林佳玲的房间，林佳玲示意她跟着自己，推门走出房间。大办公室内已经有一些销售人员在交头接耳，看样子消息已经传出来了。林佳玲看见崔芸也笑走过来，轻轻在她耳边说了几句，看着崔芸转身离开。林佳玲看见身后已经来了几个参与项目的工程师，手指会议室示意他们进去，谢伊和工程师们混在一起走进会议室，肖龙带着钱世伟也笑呵呵地一前一后地跟了进来。慢慢地，不管是否参与这个项目，在办公室的员工都聚集在会议室之内。

林佳玲注意到周锐跟在崔芸身后匆匆进入会议室，林佳玲蹑手蹑脚跟在后面，看见会议室中的众人正在议论纷纷，突然打开香槟向周锐和崔芸喷去，周锐和崔芸没有意识到怎么回事，满脸都是香槟的泡沫，周锐反应过来，一伸手拉住林佳玲的胳膊抢过香槟，她的脸上身上立即溅满雪白的泡沫。林佳玲和周锐的庆祝举动明确地证实了胜利的消息，掌声、笑声和吵闹声在会议室的每个角落爆发出来。

庆祝持续的同时，开始有人开始小声打听，林佳玲知道他们很好奇怎么赢下订单的，她也受到传染，忍不住用手势制止大家，面向周锐佯装生气地说道：“你和方威瞒得好紧啊，你们到底怎么反败为胜的？一点儿风声都没有透露，你现在要好好交待呢。”

会议室中的人显然都想知道自己的公司是怎样在最后关头扭转了局面，这个转折实在过于突然和意外了。

周锐也被大家的情绪所感染：“方威不是和李朝东打赌了吗？如果没有把握，他怎么敢打这个赌呢？是不是，朝东？”

李朝东也好奇地混在人群之中，突然听到周锐在说他打赌的事情，连忙摆手：“那是说着玩的，不算数，不算数。”

肖龙看见李朝东想要抵赖，立即大声问道：“当时大家有不少也在场，大家觉得算数吗？”

在众人的哄笑之中，肖龙大声宣布：“这个周末我借花献佛，请大家吃海鲜。请大家掌声感谢我们的赞助人，李朝东先生。”

李朝东心想糟糕，嘴里嘟哝着转身离开办公室，大家看见他走开，笑着鼓起掌来。听到掌声轰然响起，肖龙大声说：“我曾经说过，我在公司就佩服三个人，其中有半个是方威，现在我要正式宣布，我只佩服两个半了。”

崔芸觉得奇怪，大声问道：“怎么少了半个。”

肖龙笑着说：“少了半个就是方威，这小子简直不是人了。本来今天惠康就要和经信银行签合同，这样绝望的形式都能扳回来，大家说他还是人吗？简直就是神仙，因此就把他去

掉了。”

谢伊很好奇中间的经过，立即问崔芸：“快说说吧，方威到底是怎么做的？”

崔芸有些不好意思地说：“我和大家一样也不知道啊。”

谢伊不相信大声问道：“你怎能不知道呢？这么大的事情不可能没有一点消息吧。”

崔芸摊开双手：“我真的一点都不知道。刚才我得到经信银行的电话，已经通知我们赶快去协商合同了，这事肯定是千真万确，但我真的什么都不知道，只是听说刘行长突然改主意了。我做了不少单子，从来没有赢得这么莫名其妙。方威这小子居然连我都给瞒住了，我得找他算帐。”

大家这样互相询问，居然没有人知道到底是什么原因导致反败为胜，都将目光转向没有发言的周锐。周锐为难起来，只要刘丰的事情没有公布，自己就不能说出一点点，只好说道：“这个项目还没有签合同，一切还没有确定，现在言之过早。这一切不能完全归功于方威，没有前期大家的努力，就不会有今天的结果。”

周锐这样明显的转移话题根本不能满足众人的好奇心，都笑着抗议，连林佳玲都笑着摇头。周锐看实在没法过关，只好说：“这样说吧，方威在最后关头做通了刘行长的工作。”

崔芸却不相信：“做通刘行长工作？怎么做的？”

周锐希望能够糊弄过去，回答道：“以理服人吗。”

肖龙也不相信：“就这么在办公室里把刘丰说服了？”

周锐知道自己的话没办法服人，只好解释：“即使方威不行，他总可以找到其它人去说服刘行长吗。”

崔芸依然不信，问道：“找其它人，经信银行是国家级的大银行，刘丰是部级干部，方威找什么人能说服他呢？除非找国家主席或者总理才行，其它人刘丰能听吗？”

周锐故意大声笑着说：“你说得对，就是请总理帮忙说服刘丰了。”

崔芸瞪了周锐一眼说道：“你编故事骗小孩子呢？方威要是请的动国家总理，还在我们这干吗？”

周锐含笑不语当做默认，林佳玲看出他有难言之隐，站起来解围说：“这最好还是要方威自己说。他在哪呢？我怎么一天都没有看见他。肖龙，这几天你们天天混在一起，你知道吗？”

肖龙看见大家都望着他，神秘地说道：“他现在又去做另外一个项目了。经信银行这个项目和方威现在这个项目相比，那就不是一个数量级的。”

林佳玲心中奇怪，经信银行的订单已经是亚太地区有史以来最大的订单了，方威怎么可能又找到另外一个更大的呢？却看见崔芸笑呵呵地说道：“他是找那个空中小姐去了，是吗？”

肖龙点点头说道：“他让我帮他请几天假，他说要在这几天里将一辈子的幸福打出来。我以前觉得他根本追不上那个空中小姐，但是他说要将章子怡娶回来，我都相信。”

崔芸从鼻孔里吹气说：“章子怡？肖龙你是什么品位啊？”

钱世伟过来上下看着肖龙：“崔芸说得对，你也太没品位了吧，至少应该是赵薇吧。”

钱世伟话音刚落，就听见周围的人大笑起来，崔芸指着钱世伟说：“你的品位还不如肖龙呢。”

前台接听电话的女孩子刚进入公司，年龄还不到二十，这时候大声说：“对。肖龙和钱世伟一点品位都没有，赵薇和章子怡名气很大，但是适合做老婆吗？不适合。”

大家听她摇头晃脑说得有道理，纷纷点头。林佳玲小声问她：“那你觉得谁最好呢？”

这个女孩子兴奋起来大声说道：“当然是李宇春了，她多帅啊。”

肖龙听完之后大喊一声转身就走：“靠，女人能用帅形容吗？我服了你了。”

周一，下午四点三十五分

取消签约仪式的消息刚刚传来，就传来捷科和惠康两家切分订单的最新消息，这两个消息将惠康突然打蒙了。跟项目相关的所有的人都自动来到会议室，看着在电话前酝酿情绪的骆伽。骆伽不明白刘丰为什么好端端地就变了主意，而且更奇怪的是事先居然没有已打个招呼。肖晓阳在电话中只告诉自己结果，骆伽也相信他不知道原因。骆伽在电话前，设计着每一句话，终于拿起电话拨通刘丰的手机。

骆伽听到刘丰的声音后，立即说道：“刘行长，您好。”

骆伽正要开口，却听见刘丰急匆匆说道：“别在电话里讲，你下班前带着工程师过来一趟吧，顺便来我这里坐坐。”

骆伽想好的话一句没有说出，刘丰就挂了电话，让她举着电话愣在办公桌边，刘丰的语气和声音都不同以往，好像很不愿意在电话中多谈，什么原因呢？

下班前，她按照刘丰的意思带着工程师来到经信银行，工程师在和信息中心对方案，骆伽一个人来到刘丰的办公室。门没有关，刘丰正在打电话，向骆伽做了个请坐的手势，她便轻车熟路地坐在沙发上等候。刘丰很快说完电话，从桌子上拿起一后迭文件，然后向骆伽招招手，推开背后的小门，进入一个楼宇中间的小天台。刘丰的办公室位于银行大楼的顶层，因此这个小小平台就可以俯视整个银行。刘丰拿出一支香烟，看着骆伽说道：“这是我吸烟的地方。”

骆伽看着刘丰点了烟，吸了一口，才开口问道：“刘行长，听说您改主意了。”

刘丰抽着香烟点点头，却没有回答，用夹着香烟的手从档中拿出一页给骆伽看。骆伽看到这是银监会的正式发文，内容是要求银行系统在招投标中公正公平公开，骆伽特意看了档日期，计算了一下，是上周三。骆伽知道就是这份档影响了招投标的结果，小心翼翼地问道：“这份文件能说明什么呢？没有明指是哪个项目，也没有专门发给经信银行。”

刘丰仔细看着骆伽的表情，问道：“我就是要问你呢？为什么好端端地就收到这份文件了呢？虽然没有明指哪个银行，可是为什么就发给了经信银行，而没有发给其它的银行呢？为什么就在这个节骨眼上呢？”

看见骆伽默不作声，刘丰又递过一份文件，她接过来一看，更吓了一跳，居然来自总理办公室，写着同样的内容而且是同样的日期。骆伽知道这背后一定蕴含着非同一般的含义。刘丰小声轻轻问道：“你有没有跟谁说过国峰出国读书的事情？”

骆伽愣了一下，终于知道了刘丰的顾虑，委屈地说：“我是委托境外咨询公司办理的全部手续，连公司的高层都不知道具体的情况。”

刘丰这几天一直为担心害怕，他必须要知道吕传国如何得知国峰出国的消息。这件事只有刘丰的家人知道，他们和这个项目毫无牵连，所以刘丰认定消息的一定是从骆伽这边泄漏出来。刘丰看着骆伽表情，判断出来她说的是真话，那么消息是怎么泄漏的呢？

刘丰既知道骆伽没有泄漏消息，安慰她道：“我能给你们保留一块已经很不容易了，你看了档就知道我的压力了。虽然三分之一也不少了，你可以向公司交待了，你们尽快和崔行长重新确认合同吧。”

骆伽已经感觉到刘丰身上的压力，向他点点头。刘丰继续开口问道：“你知道方威这个人吗？”

骆伽念着方威的名字，告诉刘丰：“他是捷科公司的销售人员，好像刚从上海调到北京。”

刘丰吐出口中香烟，看着骆伽问道：“你知道他的背景吗？”

骆伽心中搜索着方威的信息，判断着说：“他刚从上海过来，能有什么背景呢？”

刘丰摇摇头：“这个人来头很大啊。”

骆伽知道这个信息十分重要，好奇问道：“他的背景到底有多大呢？难道是银监会的背景吗？”

刘丰俯瞰着楼下的车水马龙，若有所思地说：“不止啊。他的背景是深不可测，高不可攀啊。另外还有一件事，以后不要在电话中说任何与订单相关的事情，你明白吗？”

骆伽点点头立即明白刘丰为什么要让自己来到这个小天台上说话，她四周看看，这个地方确实十分隐秘，别人既难以偷听又无法看见。骆伽默不作声地看着刘丰一口一口吸完香烟。刘丰掐灭香烟示意骆伽一起回会议室，在她推门进入会议室的瞬间，刘丰在她耳边轻轻说道：“国峰在加拿大的宝马和别墅，你给他退了吧，档我已经放在高尔夫球会的衣柜里了，你拿到之后立即去办吧。”

周一，下午五点二十分

骆伽抛下正在银行确认合同工程师，独自赶回公司，她知道正在有一群人正在会议室中等待自己的最新的消息，然后商量应对方案。当她进入被当做作战室的会议室时，果然与项目相关的人都已经到齐了，众星捧月般地聚在将林振威身边。

骆伽看着大家期待的目光，直接说出了大家关心的答案：“刘行长受到上面的压力改变主意了。”

林振威深入追问：“哪里压力？”

骆伽想了一下说道：“银监会。”

林振威看出了骆伽的犹豫：“还有吗？”

骆伽犹豫是否要说出那个更高的背景，林振威已经看出她的迟疑说道：“是捷科什么人运作的？”

“方威。”

“他是什么人？”

“捷科刚从上海调来销售人员，我们没有发现他的特殊背景。但是刘行长说他的来历是深不可测，高不可攀。”

林振威站起来看着意气消沉的属下大声说道：“这个项目以切分告终，表面上看是个平手，甚至有人会说我们输了，让捷科将旗子插在我们最重要的堡垒上了。原因只有一个，就是我们小看了对手，捷科敢于直接攻入我们最重要的客户，说明他们有恃无恐。但是从另外一个角度来说，我们并没有输，我相信刘行长的话，这个叫做方威的人一定有着非同一般的背景和关系，在这样的情况下，我们依然能够从他们手中切分一块，证明我们的团队是坚强的，无论什么样的竞争对手都不能将我们击跨。捷科现在通过经信银行的订单已经开始了向我们的全线进攻，这一战只是他们的第一波进攻，虽然让他们切分了一块，我们仍然守住了客户，坚持下来了。我希望大家做好准备，准备投入到这场即将到来的全面战争。我们既然顶住了捷科这次出其不意的袭击，我们就完全可以彻底击败捷科的全面进攻，胜利将仍然属于我们。根据现在的情况，捷科凭借的就是方威这一个人的关系，无论这个人有什么通天本事，也不能在北京与我们逐个争夺客户，我们相信，我们在北京几百名销售人员有能力守住自己的领地。”

林振威看着自己的下属们，目光渐渐移到骆伽身上，下定决心大声说道：“今年的最后一个季度就要结束，新的一年就要开始。我宣布，骆伽将不再担任北方区销售总监的职务。”众人没想到林振威做出这样决定，大吃一惊之后会议室中鸦雀无声。一名销售主管大声抗议：

“这个订单没有全输，为什么要撤换骆伽呢？她以前为公司做了多少贡献，怎么能因为一个订单就这样对待？”

看到林振威一言不发，又有一位销售人员站起来大声说道：“我们眼下就要和捷科正面

[键入文字]

作战，不能在这个关键时刻自乱阵脚。”

骆伽没想到林振威居然突如其来做出这样的宣布，心中并不明白他的用意，只是看着林振威沉默不语。林振威脸上泛出笑容继续说道：“在骆伽的出众领导下，我们的销售团队在过去两年里成功地在北方地区击败我们的竞争对手，即使与捷科切分订单，也为公司赢下今年最大的订单。从新的一年开始，骆伽将担任公司市场总监负责公司市场分析并制定营销策略，将与我们的销售团队继续一起打败我们的竞争对手，取得新的胜利。”

骆伽听到掌声从身边传出，看着笑吟吟的林振威，心中波动只想跳进他的怀抱，这是自己真正可以依托一辈子的男人。

周一，晚上七点三十分

林佳玲坐在经信银行的会议室里，趁着工程师们紧张研究建议书的时候偷偷看着窗外的景色，记得第一次来这里的时候，窗外是绿油油的树叶和金色的阳光，现在树叶已经全部脱落，远处屋顶上还覆盖着白雪，阳光已经蒸发了大多数的积雪，因此红彤彤的屋顶暴露出来。今天下午林佳玲得到经信银行确认合同的通知，林佳和崔芸带着相关的工程师们分头来到银行，涂峰和陈刚已经坐在会议室的对面等候他们了。陈刚见到崔芸尽量压抑着兴奋，只是使劲点头，捷科能够走到这里来之不易啊。

方案的确认工作一直很顺利，直到一位工程师突然发现捷科和惠康的系统互不兼容。刘丰的设想是将总部的核心系统交给捷科，占销售额的三分之二，惠康负责各个省的子系统，占销售额的三分之一，这本是不错的方案。可是工程师却发现，各自的系统都没有问题，但是两个公司使用的通信协议并不一样，按照现有的方案，捷科的系统不能与惠康的系统连接，数据不能交换。当林佳玲仔细研究并确认这个问题真实存在的时候，身上出了一身冷汗。这简直是一个超级恶作剧，大家拼命努力，本以为大局已定，却发现事情远远没有结束。就像朝思暮想的新郎终于心满意足地娶了意中人，进了洞房揭开盖头，发现新娘却是另外一个人。林佳玲将这个情况告诉涂主任的时候，他也惊讶地说不出话来，立即离开座位，去向崔国瑞汇报。

过了一会儿，林佳玲听到走廊中脚步声，崔国瑞正在大步走过来，他绝对没有想到这样的情况，也沉不住气了，立即从办公室里过来商量。捷科的工程师与经信银行的项目小组开始讨论各种解决方案，越来越发现问题的严重性。崔国瑞干脆打电话将惠康的工程师也叫了过来，三组人马一起研究。林佳玲从来没有和竞争对手一起商量的经历，她看出崔国瑞是真的着急了。

夕阳西落，月亮升起，三方面的二十几个人也没有拿出一个行的通的办法。崔国瑞终于叹口气站了起来，向技术人员们说：“大家已经工作得非常辛苦了，感谢大家参加今天的讨论，虽然没有解决方案，但是我们也很有成果，就是这个切分的方案是不可行的。我们还是面对问题再想办法吧。我们今天就到这里，大家早点休息等候进一步的消息吧。”

这是每个参与会议的技术人员都不愿意看到的结果，但也不得不承认的事实。大家纷纷离开会议室，林佳玲从内心感到疲倦，她本以为和平已经到来，大家可以安稳地享受胜利的果实，但是却发现一场迫在眉睫、你死我活、更加残酷的大战又要爆发，这将是一场双方都没有预期的、惨绝人寰、决定生死的遭遇战。

林佳玲走出经信银行的大门时，天空中布满星光，冷风穿透了自己的外套，立即跑步钻进出租车，拿出电话拨给周锐，让他取消晚上的庆祝活动。林佳玲本来以为今天晚上会有一个不醉不归的狂欢，但是现在看样子，很多人都会度过一个不眠之夜。

周二，上午九点十分

陈明楷为了第一个宣布这个好消息，已经抢先用电子邮件发给所有的高层官员，甚至抄送了全球的总裁。由于时差的原因，他在深夜就得到了总裁的回复的邮件，邮件中不仅恭喜他取得这样的成绩，而且期待自己带领中国的团队取得更好的进展。亚太区总裁甚至回邮件表示要亲自参加合同的签订仪式，陈明楷知道自己不但保住了位置，而且重新赢得了上层的信任。

今天上午林佳玲告诉他切分的方案不可行，实实在在地将陈明楷吓了一跳，他立即意识到处境不妙，自己已经发出了邮件，如果这个项目又被惠康抢走，自己抢先发出的电子邮件可就捅了马蜂窝了，这个玩笑开得太大了。陈明楷心神不定，干脆叫来司机将他拉到附近的朝阳公园，独自一人在湖边散步，他强迫自己忘记一切公司的事情，进入无我的境界。他深吸一口气，向四周张望着，草地上覆盖的白雪已经融化，他告诫自己：无论多么关键的时刻，一定要保持平静的心态。周二，上午九点四十分

刘丰也被这个消息刺激地晕头转向，半晌没有说出话来看着对面的崔国瑞发呆。他发现自己费尽心机左突右冲，自以为已经找到了出路，却又回到了起点。刘丰从内心里希望能够找到一个办法，顾不得自己的架子焦急地询问：“老崔，你有什么办法吗？”

崔国瑞的回答斩断了刘丰妥协的希望：“根据我们，捷科和惠康三个方面的研究和分析，两个公司的系统采用不同的通信协议和软件，确实难以共存。也就是说，要么选择捷科，要么选择惠康。”

崔国锐的答案让刘丰不知所措。刘丰不是从技术方面考虑的而是从自己的利害角度，他无法排除捷科和惠康中的任何一家，捷科公司那个叫做方威的销售人员有通天的背景，又握着致命的资料，惠康的骆伽为儿子花费巨资办理了所有的出国手续，现在虽然退掉了公寓和轿车，骆伽仍然为儿子练习大学跑了几次加拿大并支付了学费。正当刘丰左右为难的时候，涂主任犹豫着提议：“是不是可以让他们用脱机的方法来实现通信呢？但是这种方法有点落后。”

刘丰的眼睛亮了起来对涂主任说道：“你说说，什么建议都可以谈。”

涂主任解释道：“就是人工将计算机中的数据倒出来，然后变成同样的格式的档，发给对方的计算机，这种方法有点太落后了。”

崔国瑞首先反对说：“这个方案不可行，如果数据量大的话，人工介入的方法肯定处理不了。”

刘丰心里一直在琢磨，骆伽肯定要保，也不能得罪了方威，涂峰的建议让看到了一线希望：“要相信技术人员吗，涂主任既然提出了方案，我们就应该认真研究，不能轻易否定。你们今天就抓紧时间与两家公司商量，看看这个方案是否可行。”

周二，下午三点十分

崔国瑞亲自将两个公司的工程师叫在一起，仔细地讨论了涂主任的方案，这种十年前最原始的方案虽然暂时可以行得通，但根本不能适应以后发展的要求，这就像用马来牵引最新型的赛车，确实走得动，但却让人发笑。

这样一个妥协的方案必须得到三个方面的认可，惠康的工程师立即出去给公司电话，立即得到公司的认可，崔国锐将目光投向林佳玲。林佳玲心中却矛盾重重，自己如果拒绝了这个方案，会有什么后果呢？就像古罗马的角斗士，对方已经认输求和，如果一定要拒绝求和分个你死我活，格斗就变成一场毫无妥协的杀戮。林佳玲不知道方威是靠什么方法扳回来的，

[键入文字]

但是如果捷科又要重新返回战场，他还能赢着回来吗？也许会被裹尸布包着被拖出竞技场。因此当崔国瑞征求意见时，林佳玲沉默不语，直到崔国锐再次提醒，她心中虽然万般犹豫，仍然摇头拒绝了这个妥协的方案，她摇摇头说道：“我觉得这个通信方案过于原始，实在不能满足经信银行未来发展的要求。”

林佳玲拒绝了这样的方案，崔国锐就避免了艰难的选择，他理解林佳玲主动放弃近在眼前的千辛万苦得到的胜利，这决不是一件容易的事情，他用钦佩的目光看着林佳玲说道：“既然捷科拒绝了这个方案，我会向刘行长汇报，准备进行第三次招标。”周二，下午四点十分林佳玲离开会议室顶着冷风出了经信银行的大门，回头看了一眼，这就自己的团队将要重新回来厮杀并分出胜负的战场。林佳玲在中途给周锐和方威打了电话，让他们尽快回到办公室协商对策，她想了一下，她又将最新情况报告了陈明楷。

陈明楷面对周锐和方威坐在会议中，这是在矛盾激化之后的第一次。三个人沉默不语焦急等待着林佳玲。好在尴尬的时间不长，林佳玲就回到公司直奔办公室。林佳玲介绍了捷科和惠康方案不能共存的原因，也提到了那个被否决的折中方案。

陈明楷听到妥协方案，眼前一亮：“这个方案真的行不通吗？”

林佳玲向他解释：“可以行得通，只是速度大打折扣，肯定不能满足以后业务增长的需要。”

陈明楷加重语气说道：“但是这个方案现在可行，是吗？”

看见林佳玲点头，陈明楷继续追问：“这个妥协方案大概可以支持多久？”

林佳玲走到白板前，计算着业务量估算答案，然后转身说道：“用这样的方法在两年内勉强可以应付局面，但是两年之后如果不能解决通信问题，这次采购的很多设备可能都要淘汰。”

陈明楷放下心来，只要能够支持两年，自己早就渡过眼前的难关了，那时自己还不知道在哪个公司的哪个位置上呢，他看着林佳玲说道：“你帮我安排一下，我要亲自去拜会刘行长。”

周三，上午十点整

陈明楷在林佳玲的陪同下第一次踏入经信银行的大门，进入豪华的会客厅。由于经信银行的特别交待，所有参与这个项目的人员都跟在陈明楷后面走进这个豪华的会议室。林佳玲以前从来没有进入这个地方，会客厅的中间是红彤彤的地毯，从正对面有两把大椅子分别向左右侧燕翅般延展出了两排椅子，但是个头和豪华程度都不如中间的两个大椅子，很像梁山一百零八将的排座方式。看样子，经信银行还是给了陈明楷这个中国区总经理足够的面子。

林佳玲在国外从来没有见过这样的安排座位的方式，坐在座位上研究着这种格局，这样明显便于两位坐在主座的领导交谈，越排在末尾的人离对方的距离越来越远，必须大声喊着才能让别人听清楚，因此最后的人几乎已经被剥夺了说话的权力，只有听的份儿。林佳玲不得不佩服中国特色，这样巧妙地突出了领导，级别越低的人的话语权越小。西方人难以接受这样的方式，因为他们觉得人人生而平等，每个人都有言论自由的权力，因此座位的安排也体现出了平等，因此西方喜欢采用圆桌会议，中国人则喜欢这种梁山聚义厅的方式，从一开始就剥夺了普通人的发言机会。

刘丰带着一溜银行官员鱼贯而入，互相寒暄之后在自己的位置上自动排开，林佳玲看见陈刚就坐在最尾巴的位置，向自己点着头招呼。陈明楷自然而然地坐在主位，林佳玲坐在他的身边，周锐已经不是总监，因此坐在林佳玲旁边的另一侧，其它人级别更低，纷纷找到与自己相称的位置坐下，方威不喜欢这样的场合，溜到最后和陈刚面对面坐着，两人挤眉弄眼笑呵呵互相看着。

[键入文字]

林佳玲主动站起来，依次向刘丰介绍自己的成员。刘丰的目光在人群中搜索着方威，这就是他要求捷科全体人员参加的目的，他想再摸摸他的底细。他的目光随着林佳玲的介绍打量着每个人，陈明楷是他第一个注意的对象，他明亮鉴人的额头，眼睛隐藏在黑框眼镜之下，却掩饰不住炯炯的光芒，有这么亮的额头的人绝对不是一个普通的生意人。直到最后，林佳玲才说出坐在角落中方威的名字：“方威，捷科公司客户经理。”

刘丰突然笑着说：“方威，加入捷科几年了？”

方威没想到刘丰其它人不问，而是直接询问排在末尾的自己，站起来说道：“两年前加入公司，最近刚刚调到北京工作。”

刘丰知道此时不是和方威多谈的时间，心中奇怪方威这么重要的角色为什么会坐在最后，是不是他根本不把我放在眼里？他似乎确实有这样的资格，刘丰只能这样判断。他心中琢磨了一下，很快开始发言：“感谢捷科公司参加我们这次招标，捷科是世界级的有实力的大公司，对我们帮助很大，无论招标结果如何，我们都愿意与捷科进行进一步的交流和合作。”

陈明楷听到刘丰的话，弯了一下腰表示感谢，客气说道：“很高兴经信银行要邀请捷科参加这次招标，通过这次合作，我们一定尽力提供最领先的技术和方案，帮助经信银行建立世界一流的客户关系系统。”

两位决策者继续客套几句，其它人没有插言的机会。刘丰看到时机已到，将目光锁定在陈明楷眼睛上问道：“这个项目进行到现在，想必你们对情况已经有了清晰的了解和判断，下一步计划你们有什么打算呢？”

陈明楷等刘丰说完停顿一下，语气坚定地说道：“我们仔细研究了方案，现在主要的问题出在两个系统接口上，我们建议采用这种的折中方案暂时解决，当以后数据量增大后，我们可以再采取新的方案解决。”

林佳玲心里大惊，不知道陈明楷说的新方案是什么，看着陈明楷默不作声。崔国瑞在吃惊的同时也感到惊喜，如果这样倒是可以解决眼前的局面，立即问道：“您说的新方案是指什么呢？”

陈明楷看着崔国瑞说道：“这个项目意义重大，因此我们愿意调集工程师重新开发接口程序，以便与惠康的系统连接。当然这也需要对方的配合。”

林佳玲听到陈明楷的方案，心中更加不安，这可不是简单的事情，他什么时候与美国的研究开发团队谈过这件事呢？崔国瑞也觉得这件事没有那么简单，反问陈明楷：“这样有把握吗？”

陈明楷正要回答，却看见刘丰摆摆手说道：“要相信人家吗，捷科是世界性的大公司，怎么可能胡乱承诺呢？你们可以继续深入研究一下陈总的提议，写到协议里面。此外，既然问题解决了，我们就应该尽快的按照计划推进这个项目，我看签约仪式和时间就不要变了，按照原来的安排，就在周日进行吧。”

好啊，我们尽快确认合同的细节，尽快将这个系统建设起来。”陈明楷听到这句话，心中还是兴奋地跳了一下。经历了这么多波折，这个订单终于落实了，季度的目标也可以超额完成了。

刘丰和陈明楷相谈甚欢，后来将话题引到高尔夫上，发现两人居然都是这项运动的爱好者，陈明楷立即提出在适当的时间，两人上场一次。在解决问题之后，这场会谈变得那么愉快和轻松。崔国瑞和林佳玲都心中却存有疑惑，互相看着，但却无法打破两位领导的谈兴。会面结束离开会客厅的时候，崔国瑞故意走在林佳玲旁边，小声问道：“你们有把握吗？”，林佳玲轻轻摇摇头。

刘丰却非常隆重和亲切地与每个捷科的成员握手告别，林佳玲心中奇怪，今天的会议怎么这么隆重啊？刘丰握手的目的却是为了方威，当到了方威面前的时候，刘丰明知故问地笑着说：“你就是方威啊？”

方威点点头说：“是啊。”

刘丰从兜里掏出一包香烟，对着方威晃晃，也不管他是否吸烟就说道：“烟瘾上来了，陪我吸支烟吧。转身向其它人说：“你们再聊聊吧”

方威面前就是就要东窗事发的刘国峰的贪官父亲，如果赵颖真的在下周嫁给刘国峰，一辈子的幸福就掉到火坑里去了，他看着刘丰更加下定决心不惜代价将她解救出来。他心中越想越觉得自己的行动正义无比，脚步却跟着刘丰走出会议来到吸烟室。吸烟室内本来有几个烟民正在喷云吐雾，看见行长进来，立即打个招呼就退了出来。

林佳玲看见刘丰叫走方威陪他吸烟，想起周锐说方威做通了刘丰的工作，心中相信起来，不由得佩服方威隐藏消息的功夫。她转身刚好看见陈明楷也诧异地看着两人走开。其它人看见行长离开，就在会议室中聊起来等待。

方威不吸烟，看着刘丰用打火机点了香烟，深吸一口轻轻吐出。刘丰开口问道：“你和银监会的老吕很熟吗？”

方威摇摇头说：“不熟，只见过三次。”

刘丰心中奇怪，如果没有过硬的关系，吕传国为什么会个自己打电话呢，觉得方威的关系应该在银监会的更高级别，问道：“你跟银监会很熟。”

方威又摇摇头说：“不熟啊，我就去过一次银监会，而且只认识吕传国。”

刘丰疑惑地心中琢磨，眼前这个小伙子真是看不出深浅，但是吕传国确实帮他打了电话，而且发了文件，可是他又不承认在银监会的关系，这是怎么回事呢？刘丰现在每天都在琢磨这个问题，好判断到底出了什么事情，这样才可能找到儿子出国的消息是从哪里泄漏的。刘丰开口问道：“可是老吕很帮你忙啊，他上次给我打电话的时候，你就在他旁边吧？”

方威故弄玄虚地说：“我是和他没什么关系，是其它人让他打的。”

刘丰终于明白方威做通了更高层面的关系，吕传国只是负责打这个电话，这才可以解释第二个传真。刘丰试探着说：“是谁啊？这么大的面子。”

方威为难地说：“这个请刘行长谅解，确实不方便说啊，总之面子很大”

刘丰心中恼怒，却不敢得罪方威，顺势说道：“级别有多高呢？”

方威掰着指头说：“比我高五级，比吕传国三级，比您高一级。”

刘丰不明白方威的意思：“比我高五级，这是什么意思啊？”

方威笑着说：“您看，我是一个老百姓。比老百姓高一级的是乡长，行政级别是科级；再高一级的是县处级，就是吕传国这个级别；然后是厅局级，也叫地市级，您比我高四级，是省部级，您想想如果比省部级再高一级是什么？您想想也就明白了，中国也没有几个人是这个级别了。”

刘丰吓了一跳，方威在他眼中的形象已经不是一个不起眼的销售人员了，现在社会真是卧虎藏龙啊。他掐灭烟头，推开大门侧身伸手请方威：“您先请。”

方威却不着急，笑着问道：“听说你儿子要结婚了，是吗？”

刘丰狐疑地看着方威，不知道他怎么会问道此事，回答道：“是啊，你认识我儿子？”

方威笑着说：“那到不认识，但是能不能给我一张婚礼的请柬呢？”

刘丰更加奇怪：“你要请柬做什么呢？”

方威依然故作神秘地说：“当然是参加婚礼了。”

刘丰实在不明白方威的用意，却不能逼迫对方说出原因，只好点头答应：“行，我立即就将请柬寄给你，婚礼就在下周。”

方威笑着说声谢谢，看着刘丰帮自己拉开办公室的门，大摇大摆地走出来，崔芸看得眼睛都直了。刘丰接着破例地将捷科的众人送进电梯，大家都看出这是方威的面子，碍于电梯里有不少经信银行的员工，所有人都沉默不语。出了电梯，崔芸看四下没有外人立即拉住方威问道：“你真有面子啊，刘行长眼里只有你啊，我本来还不相信是你说服了刘丰，现在我

是真信了。”

林佳玲也跟了过来说：“是啊，刘丰对你简直是毕恭毕敬啊。你怎么从来没有说过你和刘丰之间的事情啊？要知道你有这样的背景，人家也不需要天天为这个订单担心了。”

方威看见魏岩也在旁边竖着耳朵听，看着他笑呵呵说道：“天机不可泄漏啊，隔墙有耳啊。”

魏岩听见这句话，知道他在说自己，只好转身去追陈明楷，崔芸看见他走远立即问道：“你和刘丰在吸烟的时候都聊了些什么啊？”

方威看着陈明楷和魏岩的背影说道：“没说正事儿，就是闲聊。刘行长请我参加他儿子的婚礼。”

崔芸眼睛瞪圆问道：“你和刘丰是什么关系啊？他儿子结婚都请你啊？不过，我是越来越佩服你了。”

方威好奇地问道：“你越来越佩服我什么啊？”

崔芸看见林佳玲正在一边笑呵呵地看着自己，就侧身将林佳玲拉入谈话圈问道：“佳玲，你知道我佩服什么吗？”林佳玲想了一下说道：“让我猜猜啊，我很佩服这家伙的保密工作，将我们全部都瞒住了。刚开始我还有些生气，但是我现在想通了，现在竞争这么激烈，而且我们这个圈子这么小，如果将消息泄漏出去，就会前功尽弃。今天看了刘行长的表现，我更加觉得方威是深不可测了。”

周锐听说方威要请柬，知道他的目的是为了搅黄婚礼，因此在旁边铁青脸沉默不语，回到办公室立即将方威拉到楼下的咖啡厅，坐下之后顾不得点咖啡立即问道：“你为什么要婚礼请柬？你真的要去参加吗？”

方威没有做声只是点头。

周锐一把拉住方威胳膊说道：“你去参加婚礼做什么呢？”

方威低头喝着咖啡慢慢说道：“我拼着公布刘国峰出国读书的真相，也要搅黄他们的婚礼。”

周锐还是不解：“你公布有什么用啊？你要想清楚啊，你大闹婚礼就捅了马蜂窝了，你非被保安抓走不可。你想想，你自己会有什么结果？人家不是照样结婚吗？”

方威看着周锐说道：“我会立即通知吕传国的，中纪委和银监会为了不走漏消息，肯定要采取行动拘捕刘丰，婚礼就办不成了，赵颖和刘国峰还走得成？”

周锐依然摇头：“你这样是两败俱伤，即使赵颖暂时不结婚，你就能得到她吗？”

方威点点头同意：“谁没有感情呢？你不是也千方百计地劝骆伽出国吗？我们俩彼此彼此，你别劝我了。我眼前只有两条路，一是眼睁睁地看着赵颖嫁给刘国峰，还有一个就是捅这个马蜂窝。后者至少可以将局面彻底打乱，将事情拖下来，我还有一丝机会。我劝你赶快让骆伽在婚礼前出国吧，这个马蜂窝一捅就天下大乱，谁也不知道事情会变成什么样了。”

周三，下午一点十分

陈明楷感到一切尽在掌握，只要将这个订单签进来就可以渡过难关，只要坐稳中国区总经理的位置，那么就有足够的时间对付周锐。陈明楷愉快地想着下一步的计划，要将这个签约仪式办得很隆重，自己一定要出现在最重要的位置。以前陈明楷觉得这个项目机会渺茫，尽量不牵扯进去，免得失败之后承担责任，现在形势已经完全明朗，他要始终出现在第一线，显示出和客户的亲密关系，让亚太区的来的高层主管们看到自己的价值。陈明楷心里想着，还应该邀请亚太区总裁和刘丰打一次高尔夫，这样就更完美了。

他听到敲门声抬起头说声请进，林佳玲推门进来，周锐和方威跟在她的后面，陈明楷已经亲

[键入文字]

自出面和最重要的决策者解决最后一个技术问题，组织和安排了签约仪式，他要亲自完成合同这最后一部分工作，还有什么比这更有说明意义呢？我应该再发个邮件让亚太区知道这些。

陈明楷对周锐和方威露出了发自内心的笑容，没有他们努力奇迹般反败为胜，根本不可能在季度的最后关头得到这么大是一个订单，这个订单使得陈明楷远远超出目标，这一切不都是他们的贡献吗？陈明楷深信用人是领导者最重要的事情，他其实始终就在做一件事，就是在正确的时机找到正确的人放在正确的位置上。陈明楷不得不佩服自己的用人艺术，用得这么恰到好处，这么炉火纯青。就在陈明楷笑咪咪看着周锐，甚至从桌面上拿出几粒口香糖扔给每个人的时候，林佳玲却扫了他的兴：“陈总，您说工程师会开发与惠康的接口，这有把握吗？”

陈明楷其实根本没有考虑而且一点也不担心这个问题，重新开发接口程序至少在几年之后，自己早就升到更高的位置或者换到其它的公司，就跟自己一点关系都没有了。他口头却说道：“这件事十分重要，佳玲，你看你能不能尽快与研发部门商量一下开发计划。”

林佳玲十分不快，原来陈明楷根本没有商量就承诺了刘丰，这可不是小事，于是反问：“您没有和研发部门谈过吗？”

陈明楷理直气壮地说着：“你负责技术和方案，当然由你来谈了。”

林佳玲被陈明楷问愣了一下立即回答：“是应该由我来问，可是您怎么能就当场答应了刘丰呢？”

陈明楷反问林佳玲：“在那种形势下我能不能答应吗？我能看着这个订单就丢掉吗？”

林佳玲被陈明楷的态度激怒了：“可是你也不能这样就承诺客户啊。”

陈明楷大声说起来：“我怎么不能。你们在前期做方案时候连这个最核心的问题都没有考虑到，现在出了问题就想逃避吗？”

林佳玲不理陈明楷的责问，大声说道：“我建议延迟签约时间，等确认可行性和开发计划后，再签订合同。”

“不行，这周必须签。”陈明楷必须在这个季度将这个合同，陈明楷已经向总部汇报了这个项目，亚太区总裁将出席签约仪式，通过这个活动，陈明楷将彻底消除连续几个季度没有完成任务带来的危机。

林佳玲没有想到陈明楷居然敢不顾项目成败做出这么荒唐的决定，她站起来大声说道：“我不同意。”

陈明楷并不答理林佳玲的反对，而是将目光转向周锐，他已经签了 PIP，如果他也反对的话，就等于将自己踢出公司，他应该不会这么笨吧。

我支持佳玲，即使由于输掉这个订单离开公司，我也不愿意签一个不负责任的合同。”周锐也站起来大声说，他紧紧挨着林佳玲表示对她的支持。

林佳玲感到周锐的紧紧地靠在自己的身边，感到一阵温暖从他身体传过来，他和自己站在一起是有代价的，如果不签合同，他只能离开公司。林佳玲想到这里觉得心中不忍，自己这样不是在间接地赶走周锐吗？

看见林佳玲和周锐站到一起，让陈明楷更加恼怒大声说道：“你们可以不同意，也不需要你们同意。”然后拿起电话按了几下，对着话机说：“魏岩，你来。”

当魏岩探进脑袋，看见陈明楷、周锐和林佳玲三个人怒气冲冲对视的时候，听到陈明楷大声对自己说：“从现在开始，你接手经信银行的项目，安排周日的签约仪式。”

林佳玲和周锐一前一后离开陈明楷办公室，林佳玲苦笑着对周锐说：“我现在和你一样了，也被赶出来了。”

周锐等林佳玲走到自己身边也笑着说：“我已经想通了，没什么大不了的，不值得为了眼前的那些东西去烦恼。”

林佳玲路过自己的办公室，正要进去却犹豫起来，不知是否该回去，便问周锐：“魏岩接管了项目，我突然觉得无事可做了，但是总该做些什么吧？”

周锐点点头说道：“我有经验，我的解决办法就是喝咖啡。我请你去喝咖啡吧。”看到林佳玲点头，周锐开心地笑着说：“哈，你也堕落了，上班时间去喝咖啡。”

林佳玲也笑着说：“我就尝尝堕落的滋味吧。”

两个人来到今生今世，周锐笑着和老板娘打了招呼，林佳玲立即听出了她的台湾口音，聊了起来。周锐看着林佳玲，回想着第一次见到林佳玲的情景，没想到现在居然成了好朋友。林佳玲坐到周锐对面，看着他的眼睛问道：“陈总既然答应经信银行的要求，订单肯定就要签了，你曾经说过，输了，陈总还会留你，如果赢了，他一定会要让你走，那你以后有什么打算呢？”

周锐笑着说：“其实这个订单签不签，我的打算都一样。”

林佳玲轻轻呃了一声，好奇地看着周锐等他解释。

周锐本不想说，但是看着林佳玲的目光知道躲不过去，无奈说道：“订单输了，我肯定要引咎辞职。我现在和陈总矛盾这么大，根本不可能调和，如果留下来，我肯定又要拿到一个根本不可能完成的任务，我可不想再经历一次。因此即使赢了，我也要立即辞职。我们上次已经谈透了，你怎么又提到这件事呢？”

林佳玲口气遗憾地说：“我真想再有机会和你好好比试一下。”

周锐奇怪地问道：“比试什么啊？”

林佳玲回味着自己几次与他的暗自较量，第一次较量是在那次客户大会上，自己略占上风，第二次是经信银行的技术交流，周锐赢自己一些，却笑着摇摇头说：“不比什么。那么你无论如何都要离开公司了？”

周锐笑着说：“当然要，每个人都是早晚都要离开的？你总不能在这家公司一直做下去。早点没有什么不好啊，何必计较太多呢？我们现在已经赢了，我即使离开也没有什么遗憾了。”

林佳玲却眨着眼睛说道：“这可很难讲啊，也许你走不了呢。”

周锐听出林佳玲话中有话，问道：“什么意思？我怎么会走不了呢？”

林佳玲说道：“也许有人可以留下你啊。”

“谁啊？陈总吗？”

“他怎么会留你呢？”

“那是谁啊？”

“我可以吗？”

周锐看着林佳玲神秘的笑容，更加不知道她话中的含义问道：“你怎么能留下我呢？”

林佳玲笑容更加盛开出来：“我不可以吗？”

周锐没想到林佳玲的古怪精灵不下于骆伽，只好苦笑着说：“你能，你能，你让我留我就留下，但是别人要赶我走啊。”

林佳玲坐直身体正色说道：“如果签下这个订单，陈明楷的业绩就会非常出色，而且他已经抢先将邮件发送到亚太区每个高层主管那里，甚至全球的总裁。他们大多数人都认为这个订单是陈明楷的功劳，他在中国区的位置就坐得很稳。”

周锐点点头表示同意：“他这样做没有什么不对，他是我的主管，我应该并且只能将结果汇报给他，他再向亚太地区公布。而且按照我以前的侵扰策略，我是不会碰这个订单的，这个订单赢下来是被他逼出来的，因此这个订单的确有他的功劳。”

“可是这个订单是你和方威打下来的，你们打赢了订单，却不得不离开，反而帮助陈明楷坐稳了位置，这样公平吗？”

周锐叹口气说：“这就是我佩服陈明楷的地方。”

林佳玲微笑着说：“但是他也不能只手遮天。”

周锐听出林佳玲话中有话，立即追问：“为什么这样说呢？”

“其实亚太区的老板们也不是完全被蒙在鼓里，但是毕竟在公司里是用数字说话的，只要陈明楷拿下这个订单，他就是赢家，谁也没有办法，但是你却不一定非走不可。”

周锐摇摇头说：“只要陈明楷不走，我就得走，现在我们水火不容了。”

林佳玲却神秘地说：“那也未必。”

周锐的好奇心果然被调了起来：“怎么会呢？我是不想在他手下做了。”

如果不在他手下呢？”

周锐若有所思地看着林佳玲，不解地问道：“我不明白。”

林佳玲注视周锐一会儿终于开口说道：“亚太区总裁罗林斯就要来北京参加签约仪式了，他要找你谈谈，你也可以考虑一下。”

周锐知道林佳玲来自亚太总部，此翻和自己谈话决不仅仅代表她自己，连忙问道：“考虑什么？”

林佳玲笑着说：“去美国到总部工作。”

周锐知道捷科公司有将高层主管调到亚太地区或者美国总部工作的惯例，他们通常是公司重点培养的各个地区的接班人，这对自己是相当不错的安排，于是说道：“我一直希望有在国外的工作和生活的经验，这是一个难得的机会。”

“是啊，在美国生活，与完全不同的人打交道很有意思啊。不过你要准备一下了，罗林斯参加了签约仪式就要和你谈，一旦你同意这样的安排，人力资源就开始为你办手续了。”

周锐感激地看着林佳玲由衷地说：“谢谢你。没有你，这一切都不会发生。”

第十三周 代价

周一，上午九点三十分

签约仪式改在经信银行总部大楼的大厅举行，大堂的四周都是落地玻璃窗，阳光洒进大堂，冷风却被挡住，室内的暖气和大堂内布置的鲜花让人如同身在春天。大门口右侧的墨绿色的签到台后的工作人员检查每位出席嘉宾的请柬，只有正式邀请的贵宾才被允许入内。经过签到台，左右两侧是布满各式饮料的长条餐桌，上面摆放着长脚玻璃杯，早来的宾客可以请服务员倒上喜欢的饮料。大堂的正中央的位置摆放着签约用的红布覆盖的长桌。由于经信银行的大堂很大，签约现场只占用了大堂中间的位置，四周的落地窗下是各种各样的花草树木。

捷科公司的代表进入签约现场的时候，大堂里只有一些忙碌的工作人员，陈明楷紧跟着捷科亚太区总裁比尔罗林斯，魏岩紧跟在两个人的身后，注意地听着两个人的谈话。林佳玲、周锐和崔芸共乘一辆车，也边走边聊进入大堂，然后是方威和所有参与项目的工程师。

罗林斯进入大堂之后，仔细地看有特色的布局，停下脚步等林佳玲走到身边，仔细询问今天的安排。林佳玲在亚太区工作的时候就直接汇报给罗林斯，也是他将自己派回中国工作。周锐看见两人挡在自己面前，只好放慢脚步，然后转身去取饮料，此时听到林佳玲呼唤自己的名字，回头看见她正在向自己招手，周锐走到她身边，将自己介绍给罗林斯。

罗林斯不用林佳玲介绍，直接向周锐说道：“I knew you before, remember? (我以前认识你)”

“Yeah, in Lankawei island. (没错，在兰卡威岛)”周锐记起了那个热带岛屿。两年前，周锐得到亚太区销售大奖去马来西亚的兰卡威岛参加公司的奖励旅游，当时罗林斯给自己发

[键入文字]

了一个水晶的纪念碑。

罗林斯问候周锐：“How are you?（最近好吗？）”

周锐习惯性地用老外最常用的问候语回答：“Fine。（不错）”

罗林斯眨着眼睛看着周锐问道：“Really?（真的吗？）”

周锐知道他不是随便问问，看看旁边的陈明楷说道：“OK,not so fine（好吧，不是那么好。）”

“Let’s have a talk.（让我们谈一谈。）”罗林斯亲切地搂着周锐的肩膀向一边走去，林佳玲也转身去找崔芸，将陈明楷一个人孤零零地留在大堂的中间。

周锐发现罗林斯已经清楚地知道了这边发生的事情，他顿时恍然大悟：林佳玲是罗林斯的内线。周锐经常教导属下，做销售的第一件事就是在客户内部找到内线，没想到罗林斯这个老外也运用的炉火纯青。周锐回头看看林佳玲，她正笑呵呵地意味深长地望着自己。罗林斯详尽地询问了周锐来到北京的情况，周锐毫无保留地托盘而出，当他讲到自己被调到北京，华东被交给魏岩的时候，罗林斯摇摇头；他没有隐瞒华东地区停止下订单的事情，罗林斯听到却没有什么表情；他又谈到经信订单的销售过程，罗林斯很感兴趣地询问着细节；讲到陈明楷希望自己离开公司和签署 PIP 的时候，罗林斯皱起眉头。周锐知道罗林斯已经从林佳玲那里知道了大概的经过，这次有点对口供的味道，因此讲得非常客观，全部使用不褒不贬的词汇。周锐可以看见陈明楷不安地和魏岩在一起，经常用目光朝这边瞟来。

方威拿着饮料东张西望，几辆轿车停在经信银行门口，车门打开，一只紫色的精巧的高跟鞋露了出来，接着一条修长笔直的小腿也从里面伸出。方威呆了一下，这么冷的冬天，居然有人穿这么短的裙子。一会儿，深咖啡色的大衣包裹着骆伽从车里出来，她头一低，身体在车门划出了一个漂亮的曲线，优雅地钻出了车门。每次骆伽的出现都给方威带来震惊，这次是被她的穿著。骆伽在车边等了一会儿，和一位四十岁左右的西装笔挺的很精神的中年男人肩并肩进入大堂，方威认识这个人，他是惠康中国区总经理林振威。方威看见骆伽越走越近，不但没有躲开，反而眼睛一眨不眨地看着骆伽。

骆伽进入大堂后一直在寻找周锐的身影，却看见一个高大的小伙子挡在面前不眨眼的看着自己，走到他的身边笑着说：“你就是方威吗？”

方威也笑着回答：“对，我是。能够见到你很高兴。”

骆伽知道自己就是输在他的手里，表面却不动声色：“我也很高兴认识你。”

方威却摇摇头说：“我已经认识你了，这是我们第三次见面。”

骆伽知道这次输在完全不了解方威的底细，周锐却对自己了如指掌，好奇问道：“我们见面第三次了吗？”

方威说道：“第二次是在第一次招标现场，当时你从我身边走过去见周锐。第一次是十一月中旬，你在锦湖高尔夫球场和一位重要的客户打高尔夫。”

骆伽被方威的话吓了一跳，自己最近只陪刘丰打过高尔夫，没想到方威直截了当地挑出这件，看来方威对自己研究透了啊，输也输得不冤枉了。骆伽恢复镇静点头说道：“周锐自己打不过我，却没想到他找出你来对付我，听说你是很有背景呢？”

方威笑着说：“没什么背景，就是一个普通老百姓。”

骆伽不相信但也不想纠缠，向他笑了一下擦肩而过。她走到更衣处脱掉大衣露出一套玫瑰紫色的西服，虽然装扮和现在的寒冬完全不合拍，但是大堂中暖气充足，这到是最适宜的打扮。很多宾客看见骆伽的穿著，更感到身体燥热，好像脖子里冒出汗来。骆伽在长桌上挑了一杯红酒在大堂中穿行着，终于看见周锐身影，走到他的身后轻轻拍了他的肩膀。

周锐感到有人拍自己的肩膀，背对着骆伽说道：“伽伽？又是你吧？”

骆伽好奇他怎么能像背后长了眼睛一样发现自己，问周锐：“你怎么知道是我？”

周锐这才转身面对骆伽：“我感觉得身边众人的目光像被磁场一样被吸去，当然只有你

才能够做到。而且这里只有一个人可能来敲我的肩膀，这当然也是你。”

骆伽本来胜券在握，却被方威从银监会强压下来，见到周锐心中并不服气说道：“你们很有办法啊，不过你一个人赢不了我，对吗？”

骆伽越来越美丽，周锐却还是怀念她长发飘飘的样子，心不在焉地说：

“你还是那么争强好胜。”

骆伽却追问：“你回答我吗，你能赢我吗？”

周锐点头承认：“我不能也不想，我已经过了冲杀在一线的年龄了。但是方威可以，他也像你一样是个好销售。”周锐回想起以前和骆伽一起的刀头舔血般销售时光接着说：“我现在最有兴趣的是找到像你 and 方威这样的天生的杀手，将他们培养起来。这样我就拥有很多个伽伽了，是吗？”

骆伽被周锐最后一句话刺伤，反问周锐：“你拥有我吗？以前曾经是，但是以后永远不会了。”

骆伽说完转身就走，周锐看见她勃然大怒，才想到自己的话确实不妥，立即追到骆伽面前拦住她说道：“出国的事情，你安排的怎么样了？一定要抓紧时间啊。”

骆伽不明白周锐每次见到自己都要让自己出国，却不说出合理的原因，终于忍不住说道：“我在国内过的很好，很幸福，我就在国内不出去。”

骆伽说完之后转身向林振威方向走去，周锐对她只是过去的回忆，林振威才是未来。周锐看见骆伽无动于衷，在后面喊道：“伽伽，你等等，我还没有说完。”

骆伽当做没有听见，快速向林振威走去，周锐已经为骆伽担心好几天，她却根本听不进去，他焦急地大步追向骆伽，伸手抓住她的胳膊，轻声说道：“伽伽，你听我说。”

骆伽试图使劲甩脱周锐，却被他紧紧抓住，她终于忍受不住，大声喊道：“松手。”

周围的客户的厂家代表都像这边看来，林佳玲和罗林斯也好奇地看着周锐的奇怪举动，周锐却坚决不放手，眼睛盯住骆伽恳求：“你就听我一句话。”

林振威奇怪地看着周锐，走到骆伽身边问道：“骆伽，怎么回事。”

骆伽被周锐的疯狂举动震惊了，她从来没有看到他这么不顾一切的做法和这样的目光。骆伽摆摆手，示意林振威不要介入，跟着周锐在众人的注视下，离开人多的大堂，在一面落地窗下停下，骆伽静悄悄看着周锐轻声说：“什么事，你说吧。”

周锐知道如果不说明原因，骆伽是不会听的，终于下定决心说道：“你帮助刘行长儿子出国的事情已经泄漏了，司法机关已经开始调查，你立即出国吧。他们已经掌握了确凿的证据，你千万不要通知其它人，立即出国，否则后果不堪设想啊。”

骆伽被周锐的这番话吓了一跳，脸色刷白，她知道周锐绝对不会骗他，她想想最近的事情，的确有这样的可能，否则刘丰为什么不让自己打电话联络呢？她想都不敢想自己被司法机关处理的后果，这太可怕了。她看了一眼林振威，心中却下不了决定，如果现在自己一走了之，这算什么呢？公关总监的职位，出国培训计划怎么办呢？还有林振威，她怎么解释呢？骆伽觉得自己的世界突然被周锐的这几句话掀得天翻地覆。

周锐看见骆伽一动不动站着，继续劝她：“你先出国住一段时间，向公司请个假，看看情况发展。但是你现在一分钟也不要停留，立即去机场，乘最早的飞机离开。”

骆伽觉得周锐说得有理，看看周锐说道：“谢谢你。”

骆伽转身离开经信银行大门，打开钱包看看现金和信用卡，应该可以足够支付机票和国外短暂的生活，进入车库启动 X5，向西单的民航售票处开去。

周锐看见骆伽匆匆离开经信银行，稍微放下心来，稍微平静一下自己的情绪之后重新走回到大堂。方威将刚才一幕全部看进眼中，凑过来在周锐耳边轻声问道：“你告诉骆伽了？”

周锐慢慢吸口气，目光还看着骆伽消失的方向，点头承认。方威拍拍他的肩膀说道：“你做得对。要是我，我也不能眼睁睁看着她有那样的下场。”

周锐没有心中不知是什么滋味，看看时间已经接近十点签约的时间，他目光转动之间，看见林佳玲正在将崔国瑞介绍给罗林斯，三个人礼节性地聊着，而陈明楷和魏岩站在几米以外，明显地被抛在一边。周锐将他方威到罗林斯身边，将他介绍给对方。罗林斯很有兴趣地看着方威，向崔国瑞打个招呼，和方威走到一边仔细了解这个订单的经过。

崔国瑞看时间已经到了十点，可是刘丰还没有出现，他默默摇摇头，心里觉得难堪：刘丰在这么重要的场合居然可以迟到，这又不是在行里他自己的会议室。崔国瑞心头还另有事情，问林佳玲：“开发通信接口的事情，你和罗林斯谈了吗？”

“我真不知道该不该跟他说。”林佳玲犹豫着

“怎么不该呢？”崔国瑞有点着急。

林佳玲已经将崔行长当做朋友，将自己的想法都说了出来：“现在都要签合同了，说了能怎么样呢？他又不是技术人员。而且就算真的解决不了，还能怎么样呢？合同就要签了。”

崔国瑞心中叹气，反而不再多想，不管怎么样都等签了合同之后再想办法了。他又低头看看表问林佳玲：“几点了？我的手表是不是不准时？”

林佳玲也意识到了时间的拖延：“已经十点二十了，怎么还不开始呢？”

“他们在等刘行长，这种场合怎么能迟到呢？还有各方面的领导。”崔国瑞着急起来，向林佳玲说：“你等等，我去瞧一下。刘行长首先发言致辞，他不到就肯定开始不了。”

林佳玲看见崔国瑞从身边消失在人群之中，注意到周围的宾客们也在向签约台方向看去，他们大概也注意到了时间的延迟。林佳玲来到罗林斯旁边，方威正结结巴巴地用英语和他交谈。陈明楷和魏岩还在不远地地方，时不时地向罗林斯这边张望，林佳玲注意到自从罗林斯下了飞机之后，几乎没有和陈明楷交谈，反而对周锐和方威十分感兴趣，抽空向自己问了很多他们的情况，陈明楷危险了。

周锐不停地看着时间，刚才还感到奇怪，现在却知道一定是出了什么事情，崔国瑞在签约台神情紧张地正在和几个人交涉着，到底发生了什么事？大堂里的宾客们意识到了有事情发生，都关注地看着签约台，大厅中立即安静下来，鸦雀无声。和崔国瑞说话的人显然不是经信银行的客户，没人知道他们的来历。方威仔细辨认着，突然认出其中的一位就是和吕传国在一起的警察，可是他怎么穿了便衣？

崔国瑞意识到宾客们都围了上来，低声说和那个便衣警察商量了一下，拿起麦克风宣布：“先生们，女士们，由于意外的原因，我们签约仪式暂停举行，请大家稍等片刻，我们会有进一步的消息。”然后和周围的几个神秘的陌生人匆匆离开，走进大厅旁边的一个保安室，将所有的参加仪式的目瞪口呆地嘉宾留下大厅。人群立即骚动起来，互相打听缘由，虽然猜不到，但是每个人都知道有大事发生了，只有方威从那个警察判断出来：刘丰出事了。

崔国瑞和这些神秘的陌生人在保安室没有逗留很久，又匆匆走了出来，重新拿起麦克风，看了一眼大厅中的人群，缓慢大声说道：“今天的签约仪式暂时取消，请大家等候进一步的消息，我们对给诸位嘉宾带来不便之处非常抱歉。”

崔国瑞说完，没有回答任何提问，转身和那些神秘的陌生人离开大厅进入电梯厅，消失在电梯之中。方威从刘丰联想到刘国峰，又从刘国峰联想到赵颖，他们的婚礼会受到影响吗？

周一，上午九点四十分

如果抱怨刘丰迟到就真是冤枉了他。为了按时参加签约仪式，他早早就起床，早饭之后和夫人一起在院子里散步，商量着国峰婚礼的细节。国峰和赵颖两家在周六一起吃了晚饭，虽然赵颖的父母穿戴整齐，但是也可以从言谈举止之间看出他们来自底层社会。服务员点菜的时候，赵颖的母亲受不了这种服务，甚至招呼人家坐下，弄得赵颖在旁边暗暗拉她的衣角，

[键入文字]

刘丰都看在眼里。两家父母千挑万选，终于选中了大家都满意的婚礼良辰吉日，其实可选的日期并不多，因为元旦之后一周之内，两人就要飞往加拿大。

随着婚期的接近，赵颖越来越多地往国峰家里跑，已经成了刘家的常客。甚至国峰不在的时候，赵颖也一个人来到家里，陪国峰的母亲聊天做饭。两个人最多的时候是在厨房里，他妈妈有意培养赵颖的手艺，手把手地教她。赵颖用心去学，晚餐的时候，偶尔做一个菜混在所有菜之中，国峰和他爸爸居然常不出来，这让国峰母亲十分满意，看来儿子到了加拿大不会吃不习惯了。夫人每天都带着赵颖去选购结婚的用品，她也喜欢上了这个温柔孝顺的可爱的儿媳妇。既然人家有这么好的女儿，现在也不是讲究门当户对的时代了。刘丰热情地招待着赵颖的父母，夹菜劝酒，一个响当当的金融巨子和一个普通的出租车司机居然相谈甚欢。还有五六天就是国峰和赵颖的婚礼了，他期待着这一天，更期待着早点抱上孙子。婚礼之后一周，国峰和赵颖就要踏上飞往加拿大的航班，刘丰回忆着国峰从小到大的点点滴滴，心头酸楚。

散步之后，一家三口吃了早饭，刘丰道别出了家门，司机已经将车子停在门口。刘丰离开家门的时候，一直在回头看着那栋在阳光下孤零零的别墅。早上的街道车并不多，奥迪上了高速公路，向城市飞奔而去。刘丰想起银行的事情，心中开始烦躁起来，他是心不甘情不愿地将订单切了大半给捷科，吕传国只是个人为方威帮忙吗？他到底怎么知道加拿大的事情？他知道多少呢？

车子速度减慢，盘上立交桥进入市区。司机不停通过后视镜向车后看去，甚至在等红灯的时候探头向后望，刘丰奇怪看着司机问道：“后面怎么了？”

司机狐疑地回答：“好像有一辆车从您家里就跟着我们，我觉得这车挺眼熟的，好像昨天晚上就停您家旁边的公用在停车场里。”

刘丰心里一跳，回头仔细打量着这辆帕萨特，然后向司机说：“加速，在前面的小道右拐，看它跟不跟来。”

看到那辆车也跟着奥迪进入小巷，刘丰心头狂跳向司机喊道：“加速，甩掉它。”

司机猛踩油门，车子加速向前冲去，后面的帕萨特也立即提高速度紧跟而来。奥迪高速行驶着，很快就接近经信银行，司机正要减速拐进，刘丰大声说道：“不去银行，那辆车还在吗？”

奥迪已经拐回道路，停在红灯前，司机看看后视镜说道：“还在。不去银行去哪里呢？”

“先甩掉它。不管红灯，加速冲过去。”刘丰厉声命令着。

司机吓了一跳，回头看见刘丰斜靠在扶手上身体前倾，目光凄厉，吓了一跳，自己从来没有见过他这样的表情。

刘丰拿出手机拨通夫人的电话，用手捂着听筒说道：“喂，是我。听我说，现在立即拿上我们的护照和行李出家，千万不要回去，等我的电话。让国峰一分钟也不要耽误，立即出国。”刘丰挂上电话，回头看见那辆车越追越进，向司机面目狰狞地喊到：“快跑，加速，快。”

刘丰的奥迪连闯几个红灯之后，尾随的帕萨特亮出警灯，呼啸着高速飞速跟来。交警也发现了这边的异常，警报声响成一片。刘丰知道自己今天在劫难逃，拿出手机拨通夫人的手机，却听到对方的手机被占用的提示音，刘丰急得手脚冒汗，换了国峰号码，拨了出去。

奥迪已经逃无可逃，司机也害怕起来，眼看警车从四面八方围来，司机一脚刹车，将奥迪停在路边。紧跟在后面的警车来不及刹车，一头撞来，追到奥迪的尾部。几个人从车上跳下来，向奥迪冲来。

刘丰已经听到国峰手机的回铃音，也听到有人开始敲车门，大声向司机喊到：“别开门。”

刘国峰的声音从手机中传来，听到儿子的声音，刘丰顾不得身体已经被撞得剧痛，大声向儿子喊到：“别回家，给你妈妈打个电话，立即买机票出国。”

车窗被金属物品砰砰地砸着，并向司机亮出证件。司机看见刘丰已经打完电话，打开门

锁。一个警察立即拉开车门，刘丰被拖出车门，推进那辆帕萨特，飞驰而去。

周一，上午十点十分

赵颖喜欢易家的家具，在组合之后总是能发现新的用途，她兴致勃勃地在一个柜子前琢磨着，虽然婚后只能在国内居住一周，她仍然满怀兴趣地构想和布置着她和国峰的新房。新房就在国峰家里别墅二层到主卧室，这本是国峰父母的卧室，他们乐呵呵地暂时为两个新人腾出了地方。婚礼已经全部准备就绪，两人已经拍好了婚纱照，国峰的母亲十分喜欢，等不及婚礼已经摆在新房正中，挂了婚纱照后，国峰每天都拉着赵颖去看几眼，满意地看着说道：你们走以后也挂着，直到有了孙子或孙女，照了全家福再换上去。

举办婚礼的酒店也已经订好，赵颖和国峰上午去领结婚证，然后就直奔这家五星级酒店。刘丰地位显赫，必然宾客如云，因此定了五十桌酒席，可以至少容纳四五位客人，这样刘丰还担心座位太少。赵颖家在北京没有亲戚，除了她的同事，婚礼大都邀请的是国峰家里的亲朋好友，婚礼的请柬都已经发出了出去。

赵颖看着柜子，国峰却偷偷看着赵颖，这段时间两人天天在一起，可是国峰却始终看不够。早上顾客不多，国峰的铃声响起划破这片安静，国峰走到一边打开手机，听到一个走调的声音在手机中大声喊道：“别回家，给你妈妈打个电话，立即买机票出国。”

国峰还来不及回答，就听到那边剧烈的声音，他才分辨出来那个声音属于自己的父亲。他不知道出了什么事情，立即拨通母亲的电话，母亲声音颤抖地问国峰：“你在哪儿？”

“我刚到易家，正在看家具呢？爸爸打电话给我，他的声音很奇怪，出什么事了吗？”国峰询问母亲。

“没什么大事儿，你现在就来赵颖父母住的酒店，我也正去那里，你不要耽误，现在就来。”国峰母亲的声音也和平常不同。

“妈，你怎么了？”国峰地问道，父母在电话中的声音既紧张又奇怪。

“没什么，你赶快过来。”国峰妈妈平静了一下自己的声音。

“可是赵颖还在挑家具呢，我们刚到。”国峰解释着。

“儿子，听话，不要耽误立即来酒店，好吗？”

“好吧。”国峰答应着，挂上电话，走到赵颖身边说道：“家里有急事，我们得回去。”

“什么事啊？”赵颖正在摆弄着柜子里的附件，想看清楚用途。

“我也不知道，现在走吧。”国峰开始着急起来，父母的声音告诉他家里一定出了大事。

赵颖看见国峰脸色僵硬，口气紧张，点点头跟着国峰乘电梯下楼，在停车场找到国峰的宝马，他启动汽车缴了停车费，狠踩油门，宝马向前猛扑出去。宝马走高速很快就到了酒店，国峰拉着赵颖跑进酒店，母亲已经坐在大厅旁边的沙发上，她右手支着头，肩膀在抽搐，左手在脸上抹着。国峰知道一定出了大事，向母亲身边跑去问道：“妈妈，怎么了？”

母亲用手将眼泪擦干，试图掩饰自己的表情，向国峰说道：“你爸爸出了点事儿，没关系的。”

“什么事？出了车祸了吗？”国峰想起父亲挂电话时的巨响很可能是两车相撞的声音，知道这决不是小事，否则母亲不会留下眼泪。

“他身体一切都好，只是单位出了一些事情。”母亲拉着国峰的手，心里觉得安慰一些，然后看着儿子坚定地说道：“但是你必须今天出国，我已经买好了机票，三个半小时以后就出发。”

“今天就出国？怎么提前了？爸爸怎么了？”国峰觉得事情严重起来。

[键入文字]

“你别问了，我也不知道。听***话，我已经将你的行李都收拾出来了，准备走吧。”然后转向赵颖，也讲她拉到怀里，抚摸着她的头发，说道：“颖颖，国峰就托付给你了，你是好孩子，我放心。虽然你还没有过门，临走之前，能叫一声妈吗？”

赵颖知道国峰家里出了大事，被国峰的母亲搂在怀里，觉得鼻子一酸，眼泪留了出来，对着国峰母亲的耳朵轻轻喊着：“妈。”

国峰母亲将儿子和赵颖紧紧地搂在怀里，由于国峰和赵颖紧急出国，就不能为儿子举办婚礼，再想到刘丰前途未卜，现在的生活将会被彻底摧毁，此时听到赵颖在耳边叫自己妈妈，她的眼泪顺着苍老的脸颊留下。国峰母亲知道现在是关键时刻，没有放任自己的情绪，推开儿子说道：“你现在就去订机票，颖颖，你现在去和你父母说说吧。”

出国早晚就是这两周的事情，赵颖可以立即接受今天就走，可是说服父母就费了很长时间。父母不听赵颖的解释，一定要知道到底出了什么事，而且一定要坚持办了婚礼才能出国。赵颖无论如何也劝不通，只好请来了国峰的母亲，三个人关在房间里很长时间，国峰母亲眼圈红红地出来叫赵颖进去。

赵颖看着紧张的父母，父亲直截了当地问她：“颖颖，你真的喜欢国峰吗？”

看到赵颖坚决地点头，父亲又问：“无论他家里出了什么事情，你都会嫁给他吗？”

赵颖不知不觉地留出了眼泪，问道“妈妈，爸爸，到底出什么事了？”

父亲并不回答，再一次重复问道：“无论他家里出了什么事情，你都会嫁给他吗？”

赵颖点点头哭着说：“不管他家里出什么事，我都喜欢国峰，我都要和他在一起。”

父母互相看了一眼，母亲伸手抱住赵颖，想到今天就要和自己的宝贝女儿分别，从此天涯海角，眼泪就流了出来，对赵颖说：“孩子，赶快准备吧，今天就走吧。”

周一，下午一点十五分

签约仪式没有签约，方威说不出什么感觉，也不知道是好事还是坏事。吕传国的出现意味着刘丰出事了，刘丰一直支持惠康，这对自己是好事，但是客户组织机构一定会大幅调整，这个项目必然会被搁置下来。

合同没有签成，方威打电话叫来肖龙，肖龙没有女朋友，现在已经天天和方威泡在一起。肖龙见面就笑着说：“恭喜，恭喜。今天你请客。”

方威也笑着说：“合同没签，今天得你请。”

肖龙愣了一下说：“没签？如果没签，你怎么笑呵呵的？”

方威将整个签约过程讲了一遍，肖龙想着说：“刘丰倒了，对我们是很有利，是不用担心了。”

方威指指对面的饭馆说：“该吃午饭了，去这吧，我的食堂。”

两人坐下点了餐，方威说道：“我倒不是担心订单能不能拿下，只是刘丰出事之后，客户组织机构调整，我们又得重新开始，等于一切全部都要重新来一遍。”

肖龙想想点点同意：“这样重新折腾一次不容易啊，而且销售这件事就像打仗，你始终不知道会发生什么，不签合同就得始终提心吊胆。”

看到方威一个人埋头吃喝，肖龙知道他确实被这个项目折腾得够呛，换了个话题问方威：“这样一来，你追赵颖的希望不就有了吗？”

这句话说得方威眼睛一亮，立即放下手中筷子说道：“你说得有道理，刘国峰这个花花公子现在失去靠山，就什么都不是了，婚礼很可能要取消，宝马肯定要没收，别墅也要充公，出国的事情肯定没戏，我的内线随时都可能给我消息。”

肖龙替方威思考着：“赵颖现在知道刘丰的事情吗？你不是说他马上就要结婚了吗？”

方威现在刻骨铭心地想起了赵颖，分析着说：“刘丰出了这么大的事情，在这个节骨眼

[键入文字]

上，她肯定不会举办婚礼了。我只要有时间就能反败为胜。”

肖龙绝对佩服方威的这方面的能力，笑着说：“你既然能将打倒刘丰击败骆伽，刘国峰就更不在话下。等你和赵颖签约那天，你打算怎么办呢？”

方威心中的希望越来越大，也越来越兴奋，盘算将赵颖抢回来的计划。手机铃声突然响起，他抓起桌子上的手机看了一眼，是何玲的号码，心中有种不好的预感：“喂，何玲，你好。”

“不好了，赵颖今天就要出国了，我们就要去送她了，你快来机场吧，要不然你就见不到她了。”何玲的声音传来。

方威说了声谢谢，这个消息让他措手不及。肖龙看着他发呆，推他一把：“喂，你怎么了？”

方威突然清醒过来，拿起钱包转身就跑，到了门口才向肖龙喊道：“赵颖去机场要出国了，我去把她拦回来。”

方威冲去饭馆来到街上，被冷风激得一个机灵，他招手叫来一辆出租车，让司机加速向机场驶去。他不停地看着时间，上车之后又拨通了何玲的手机，她说赵颖的父母和国峰的母亲已经将赵颖和国峰送到机场了。车子上上了机场高速，方威与何玲通了电话，何玲说赵颖已经办好登机手续了。当方威到达高速公路收费站时，何玲里在电话中用哭腔告诉方威，赵颖已经排队进安全检察，方威问她排队的人多吗？却听到她哭着正在大声喊着：“赵颖，一路顺风。”

方威心急得冒出火来，不住催促着司机，出租车在车流中飞驰穿行着，到达国际出发大厅门口，方威将一百元钱丢给司机，向厅内狂奔寻找赵颖的身影，却迎面看见何玲和几个女孩子陪着三位老人向外走来，方威抓住何玲的胳膊，大声问道：“赵颖呢？”

何玲和几个与要好的姐妹们刚刚抱着赵颖哭了一场，红着眼圈将赵颖和国峰送进安检门口，扶着赵颖的父母正在向外走，突然被人拉柱胳膊，抬头看清是方威，大声说道：“来不及了，已经进去了。”

周一，下午一点五十分

赵颖心神不安的过了机场的安全检察，坐在候机大厅，回想起今天发生的事情就像做梦一般。自从国峰在宜家接了那个电话，赵颖就连续哭了几场，第一次是两人匆匆来到酒店时，国峰和他母亲抱头痛哭，赵颖猜到国峰的爸爸出事了，她也陪着国峰哭了一场。然后说服父母同意她今天出国，赵颖又抱着母亲像生离死别一样痛哭。在机场又与几个匆匆赶快送别的姐妹们抱在一起留着眼泪告别。突如其来的三场痛哭已经将赵颖的精力全部消耗，坐在座位上一言不发等待着登机，她看着机场大落地窗外起起落落的飞机，马上就要告别这片土地了，那边会有什么样的生活呢？赵颖想起国峰给她的照片，开始憧憬起来。

“乘坐 CA952 飞往温哥华的乘客请注意，你们的航班开始登机了，请带好随身物品，从第十五号登机口上飞机。”大厅中的广播响起，国峰轻轻碰了一下赵颖，两人站起来开始排队进入机舱，地面工作人员最后检察了登机牌，赵颖顺着登机走廊进入机舱，空中小姐微笑着向赵颖点头，她看着熟悉的飞机，发现自己的座位正好在中部机舱的第一排，可以将腿伸直，很适合长途飞行。赵颖坐在座位上看看手表，等所有的乘客上完，飞机就会起飞了。

周一，下午一点五十五分

与此同时，方威却在安全检察关口以外急得跳上跳下，想看见赵颖的身影将她叫出来。

[键入文字]

方威后悔自己忘记带港澳通行证，那上面有半年多次往返香港的签证，只要有通行证，方威就可以买一张票进入候机厅，将赵颖拉出来。赵颖的父母看着方威着急的样子，不知道这个高个子的小伙子与女儿是什么关系，何玲将方威拉到他们身边介绍着。

方威看见赵颖的父母，心里十分难过，他们并不知道他们的女儿将与一个贪官的儿子亡命天涯，从此再不能返回国内，这两位老人能受得了再也见不到女儿的打击吗？互相介绍之后，赵颖母亲劝方威：“你来晚了，颖颖已经走了，回去吧。”

何玲看见大家都要离开，走到方威面前说道：“回去吧，赵颖走了，你也别太伤心，跟我们走吧。”

方威固执地摇摇头提醒自己，越是关键的时候越要冷静。他看着所有送赵颖的人都离开几场大厅，走进洗手间，用冷水击打自己的面孔，眼睁睁地看着镜子，我真的就这样认输了吗？他从镜子旁边的容器中按出洗手液，在手中搓着，看见粉红色的无数个小泡泡从手中泛起，方威一个机灵，顾不得擦手掏出手机，拨通吕传国的号码。

“方威，你好。”吕传国的声音出现在耳边。

“丰的儿子马上就要出国潜逃了，你知道吗？”方威大声在电话里说道。

“什么时候？”吕传国的声音着急起来。

“在现在，他们现在已经进了安检，飞机就要起飞了。”方威快速地回答。

“什么航班？”吕传国问道。

方威跌跌撞撞地冲出洗手间，看着大屏幕搜寻着飞往温哥华的航班，终于等到屏幕刷新，找到航班号大声告诉吕传国。

方威挂上电话时坐在机场的光滑的地面上，隐隐约约听到机场广播的声音：“这是飞往温哥华的 CAXXX 航班的最后一次登机广播，飞机就要起飞，请还没有登机的旅客抓紧时间登机。”

周一，下午二点十分

国峰心里既紧张又害怕，他也像赵颖一样渡过了漫长和痛苦的一天，现在进入了飞机，总算稍微轻松一些。他不知道父亲出了什么事情，但知道问题一定很严重，他舍不得丢下父母独自远遁，但是母亲哭着要自己必须立即离开，他只能听从母亲的安排。上飞机前，他母亲将一个小包交给他，他现在打开小包，发现里面是各种证件，包括缴纳学费的证明以及在银行存款的证明，还有一张旅行支票，刘国峰拿起看了一下，上数字是十万美元，小包里面的东西可以保证自己在加拿大过上舒适甚至奢华的生活，国峰心里知道这些东西跟父亲出事紧密相关。他捂着背包，想到不知何时才能与父母相逢，心中酸痛。飞机的座位已经被乘客坐满，就要起飞了吧，他看了一眼身边的赵颖，不安的心里总算有些安慰。忽然之间，国峰感觉到自己冰冷的左手被一只温暖柔软的小手抓住，侧脸看到赵颖正在看着自己，听到她凑在自己耳边轻轻说道：“别想太多了，好好休息一下。”

飞机缓慢地向后退去，脱离了乘客通行的廊桥，然后调转身体开始在地面滑行。赵颖知道飞机正在进入飞行待命通道，正向跑道驶去，就要起飞了。赵颖再一次检查安全带，身体靠在座椅靠背，感到推力越来越大，飞机的发动机高速轰鸣淹没了一切声音，昂首冲向天空。国峰看见飞机已经离开地面，觉得恶梦开始退去，闭上眼睛，感受着赵颖手上传来的温柔，全身放松下来。赵颖看见国峰不再全身紧绷，便低头从窗口向外看去，可以看见河流、房子和高速公路上来来往往的汽车越来越模糊，飞机在机场上空稍作盘旋向北飞去，她的心思开始摆脱今天的烦恼，幻想着在异国的全新的生活。她的心思开始越来越开心起来，温哥华的雪山从照片上看好美啊，也许明天就可以爬上去了，赵颖也闭上眼睛沉醉在梦想之中。

周一，下午两点十五分

方威几次试图找到一个缝隙钻进候机大厅，绕来绕去也找不到任何机会，他远远望着在检察每个乘客证件的带着国徽穿着制服的边检工作人员，掂量着能否冲过去，却突然被这个想法吓了一跳，这样做的后果只有一个，就是自己被当场拘留。方威看着手表走过两点十分航班起飞的时间，心中绝望起来，极度失望的感觉从心中涌起。他压下这种感觉，取出电话打给吕传国，可是对方却一直占线。方威看看时间，又过了五分钟，如果没有意外，飞机应该已经起飞了。方威终于拨通电话，立即问道：“怎么样了？”

吕传国着急地说道：“我们正在通过有关方面通知机场，就要采取行动了。”

方威急得大叫：“已经过五分钟了，飞机已经起飞了，来不及了。”

周一，下午两点二十分

国峰通过赵颖身边的窗户俯视着冬日的北京，城市里的雪已经化净，但是原野上还是白茫茫的。国峰试图在地面上搜寻自己的家园，但是地面的楼房越来越小，哪里能够看见，飞机一路向北，将要穿过西伯利亚、北极和阿拉斯加，十个小时之后就会降落在温哥华。他的目光从窗外收回看着赵颖的面孔，心中开始平静下来。

空中小姐却突然从前舱匆匆跑出，向后舱跑去，她的速度太快而且太突然，乘客们都抬头向她看去。她到了后舱，拿起播音电话向所有乘客广播：“由于航空管制的原因，我们的飞机将返回北京首都机场，请大家重新系好安全带，调整座椅靠背，在座位上等候飞机降落。”

乘客们知道有紧急情况，纷纷询问空中小姐缘由，机舱之中立即喧哗起来。赵颖知道这十分反常，空中管制只限制正在等候起飞的飞机，现在这个航班已经起飞，怎么还会因为这个原因返航呢？她看见身边的国峰紧张起来，预感到这一定和刘丰有关。

飞机开始返航急速下降，乘客们紧张地闭口不言，听到振耳的声音，飞机落地了，在跑道上滑行着。国峰紧张地看着窗外，这架飞机孤零零在机场跑道上，在一辆电动车的指引下，向候机楼方向行驶。赵颖已经发现了异常，看见国峰紧张地双手紧握扶手，轻轻抓住了他的右手，发现他的手心全是汗水。赵颖向窗外张望，看见四周的飞机多了起来，说明这架飞机重新回到了停机坪，一辆驼着扶梯的汽车高速驶来，几辆警车紧跟其后。

国峰心中绝望起来，但心里下定决心，一定不能将包里的东西交出去，这将是指控父亲的证据。飞机停稳之后，乘客们开始吵闹起来，空中小姐也不知道出了什么事情，神情紧张地劝着乘客。国峰四处看着，眼睛紧紧地盯住了卫洗手间。看到舱门打开，进来几个警察，开始从头开始检察着每个乘客的证件，国峰知道这是最后的机会，他将那张现金支票塞到赵颖手中，在她耳边轻轻说道：“不管我发生什么事，你都要离开这里，继续去加拿大读书。无论我怎么样，你都要开心的过下去，你能答应我吗？”

赵颖紧张地看着警察越来越近，知道这是冲着国峰来的，却紧紧拉住国峰的双手，拼命摇头，眼泪夺眶而出。国峰看着赵颖的泪花，心入刀搅，使劲拉出自己的双手，目光凄厉地看着赵颖，小声却坚定地说道：“你一定要走。只要你能过上幸福的生活，我受多大苦都能忍受，你知道吗？”

看到赵颖点头，国峰也留出泪来，依依不舍离开赵颖，悄悄起来混在站在走廊的乘客之中向后走去，推开洗手间钻了进去。赵颖看了一眼支票，十万美元，她立即放进自己的提包之中，抬头看见警察越来越近。国峰为什么去洗手间呢？她紧张地攥紧拳头忍住巨大的恐怖，绝望地看着警察接近。

“请出示有效证件。”一位胖乎乎警察看着赵颖。

赵颖感觉到他的硕大的肚子正在压向自己，她交出护照，胖警察直起身体，将护照放在眼前仔细地对着，然后举起拿着护照，高声向其它的警察喊到：“在这里。”

赵颖慌张起来，看见三四个警察从前后各个方向快速向自己压来，胖警察将位置让给另一个面目严肃的警官，警察大声问道：“你是赵颖？”

“是”赵颖点头承认，她经历了一天的磨难，精力和体力都不足以抵御警察的提问。

“刘国峰在哪里？”警官继续询问。

赵颖感到周围乘客的目光都在打量自己，她咬紧牙关一言不发。

“刘国峰在哪里？”警官的声音在如同响雷一样耳边炸开，他低下头厉声地询问。

“知道。”赵颖颤抖的声音轻轻说道。

警官抬起头在客舱里四处张望，向身边的警察说道：“继续仔细搜查，肯定在这架飞机上。”

警告转身离开，同时叮嘱胖警察：“继续询问。”

警官的目光落在后排座椅的洗手间，快速地向后排跑去，开始用手推开每个洗手间。当他检查到最里侧的洗手间时，门却一动不动，他转过身向空中小姐看到：“快，拿钥匙。”

空中小姐用钥匙在洗手间门上扭动，门上已经显示出绿色的空闲字样，但是门被从里面顶住。警官对着门内大喊：“刘国峰，你跑不了了，快出来。”

听到没有应答，他向警察们喊到：“撞开。”

胖警察离开赵颖，走近洗手间，推了一下，门纹丝不动。他向后退了几步，加速将自己巨大的身体撞向大门，门砰地被振裂出一道缝隙，可以看见刘国峰背靠洗手间，拼命撕着手里的资料。胖警察更加着急，飞起一脚将大门彻底踢开，国峰抵御不住这样的力量，向前撞去，咚地一声撞在墙上，乘客们听得清清楚楚。

赵颖被这个巨大的声音吓住，心脏疯狂跳动，她已经不堪这样的刺激，用手蒙住自己的眼睛，忽然发觉手中湿滑，泪水早已泛滥成灾。

胖员警探身进去，想伸手将国峰拉出来，他突然跃起，将胖警察顶出门口，看着他一个趔趄倒在地上。国峰又迅速将门关上，将手中最后一团纸屑扔入马桶，按下冲水按钮。胖警察啪起来，气得全身发抖，看准大门用尽全身力量，向洗手间冲去。这次撞击彻底将门撞坏，警察们有了经验，几个人一拥而上，有的抓手，有的抓脚，将国峰凌空拖出扔在地上。

赵颖心中惦记国峰，忍不住抬头看去，正看见血迹顺着他的脸部流出，他趴在地上全身上下没有一点动静。两个警察拉起他，给他戴上手铐上，左右夹着他走下飞机。赵颖看见没有人理自己，刚好那个胖警察走过自己的身边，站起来问道：“你们不抓我吗？”

胖警察被国峰撞了个跟头，帽歪衣斜，看见赵颖拦在前面问了这么个问题，心里反而不生气了，笑着说道：“我第一次遇到主动要被抓起来的，上面没说抓你，你随便。”

赵颖犹豫起来，看着警察们簇拥国峰已经走出机舱，自己真的抛下国峰独自去加拿大吗？赵颖下定决心站起来，跟着警察向舱门走去，此时听到飞机广播：“我们十分抱歉地通知您，由于刚才在飞机上的意外事件，导致您延迟起飞，我们深表歉意，我们将重新检查飞机，确认一切正常后，将立即起飞，请您谅解。”

乘客看见眼前刚发生的一幕，默默地看着警察押着国峰离开舱门，对身后的赵颖指指点点。赵颖心如乱麻，眼睛不敢看周围的乘客，低着头走出飞机，进入候机大厅，她不知道应该去哪里，只是知道跟着警察和国峰，沿着长长的扶梯向前走。她筋疲力尽，连续的打击已经让她思维停止，她忽然意识到自己几乎失去了一切，她突然发现自己不仅失去了国峰，失去了周末的婚礼，失去了钟爱的工作，失去了曾经憧憬的加拿大的学习生活，自己曾经拥有的一切都毁了。赵颖机械地跟着警察和国峰，不敢上去说话，看见国峰脸上血迹斑斑，她的眼泪一滴一滴滑下。

赵颖机械地随着他们出了大厅，看见警察带着国峰向门口的警车走去，她突然停住脚步，

直觉不能也一起上警车，不知道该向哪里走去。忽然听到一个声音在身边喊着自己的名字，看见方威站在身边晃着自己的胳膊，赵颖觉得心口一酸，向他怀里倒去，哭声和泪水稀里哗啦地同时迸出。

方威感到赵颖柔软的身体毫无保留地靠在自己身上，听着她放声痛哭，方威用手轻轻抚摸着赵颖的脊背，她消瘦的后背冰凉，身体不停地战抖。方威的眼光突然看见，将要进入警车的国峰朝自己的方向看来，他的目光充满了愤怒和绝望，爆发着狂热的火焰，对视着自己。

周一，下午两点二十五分

亚太区总裁罗林斯没有签成合同，一言不发地回到公司就立即提出返回新加坡。陈明楷请秘书变更了机票，请林佳玲陪着一起去机场。看见林佳玲和罗林斯进入公司的专车，陈明楷迅速返回办公室，他要趁林佳玲不在的时间尽快处理周锐。

签约仪式不仅搞得陈明楷灰头土脸，他明显地感到了罗林斯的冷漠。经过几次冲突，陈明楷和周锐在公司里已经势不两立，他知道公司里有一批人支持周锐，而且这股力量在不断地扩大，开始是华东的团队，后来是北京的团队，然后是林佳玲管理的市场部门，甚至魏岩手下的销售人员也开始为周锐抱打不平了，只要周锐还在公司一天，陈明楷就没有办法管理北京和华东的团队，自己在捷科的根基已经被他渐渐掏空，如果这样下去，自己只能灰溜溜地被逐出公司。

经信银行的订单无论如何都来不及这个季度下了，完成任务的唯一的希望寄托在北京和华东地区的订单了，今天已经是这个季度的最后一周了，周锐的去留是这些订单的关键。陈明楷吸取了上次没有成功清楚周锐的教训，肖龙下午出去见客户不在公司，方威也不知道去了哪里，没有在公司出现，这两个家伙什么都敢说，什么也做的出来。林佳玲与亚太区有紧密的联系，现在却正在去机场的路上，这是对付周锐的天赐良机。

陈明楷先和魏商量一下，然后叫来人力资源经理王莉。魏岩开口说道：“今天我们没有按时与经信银行举行签约仪式，可是周锐与公司已经签署了在一周内赢下经信银行订单的 PIP，我想讨论一下如何处理。”

王莉不解地问：“可是我听说虽然合同没有签，但是对我们非常有利，现在我们需要处理周锐吗？”

魏岩立即回答：“经信银行组织结构会发生根本性变化，肯定要经过新的招标程序才能重新采购。这需要很长的过程，而且现在很难预料最终的结果。不管最终的结果如何，我们都应该严格遵守公司与周锐签署的协议，既然没有兑现承诺，就应该按照协议处理。”

王莉知道魏岩说得不错，如果陈明楷一定要开除周锐，以前的 PIP 绝对是有效的，她犹豫着问：“那我应该做些什么呢？”

魏岩看了一眼陈明楷说：“现在召开员工会议，按照公司规定公布。”

王莉却不想这样匆匆就决定，试图拖延一下：“我需要发个邮件向亚太区汇报一下。”

陈明楷立即打断她说：“你汇报给我，不是亚太。周锐没有按照 PIP 达成承诺，根本不需要走其它的任何流程。你去通知，尽快公布。”

王莉还想分辨，却看见陈明楷挥挥手，示意她离开。王莉不想就这样成为陈明楷的处理周锐的工具。这样开除员工通常只使用于犯有极大的过错或者严重的违反公司的规定的员工，周锐不仅得不到任何补偿，而且肯定会给他留下非常不好的记录。王莉站起来走到门口，突然想起元旦放假的事情，向陈明楷请求：“我刚好可以利用这个时间公布一下元旦放假的安排，您看可以吗？”

陈明楷奇怪地看了王莉一眼，狐疑地点头同意。王莉心神不定地离开陈明楷办公室，回

[键入文字]

到座位上左右为难。她灵机一动，抓起电话在按键上按出林佳玲的手机号码。然后打开计算机，向亚太区人力资源经理发了电子邮件，林佳玲和亚太区是现在能够挽救周锐的最后两个渠道，王莉觉得心中安定一些，自己已经尽力了。

开除员工本不需要公开发布，陈明楷却想大张旗鼓高调公开宣布，让支持周锐的人断了希望。已经签字的开除周锐的档就摆在桌子上，陈明楷坐在椅子上长时间地看着这份档，想象着这份档被公开发布时的情景，他迫不及待地想看到周锐的表情。他看时间将到全体会议的时间，抓取文件起身离开办公室。

大会议室又一次挤满了全体北京的员工，看见陈明楷进来纷纷让出一条通道，陈明楷理所当然地坐在中间，魏岩早就坐在自己的左侧，周锐坐在会议桌的对面，由于人数太多，很多销售人员站着挤在会议室外围和门口。陈明楷看到人基本到齐，站起来用掩藏在黑镜框后的烁烁目光扫视会议室里的全体员工，沉默一会才大声说道：“本周是今年最后一个季度的最后一周，结束之后就是元旦假期。大家已经辛苦一年了，但是我要求大家再辛苦最后一周，我们要将能签的订单签进来，不能签的也要签进来。无论遇到什么问题，都可以找我谈，只要能够确认订单，任何条件都可以谈，包括价格、折扣和付款条件。”

陈明楷看了一眼周锐，向王莉点点头坐回座位上。王莉站起来却在人群中显得更加单薄和瘦小，向门口看看说道：“马上就是元旦假期，我先公布一下放假时间。”

李朝东觉得十分诧异，魏岩已经告诉他会议中将要宣布开除周锐的事情，可是内容怎么变成了元旦放假的通知了。王莉却越讲越复杂：“按照国家规定元旦放假一天，由于 2006 年 1 月 1 日是周日的法定假期，因此元旦假期顺延至一月二日。2005 年 12 月 31 日是周末，本来应该放假，现在与 1 月 3 日调换，照常上班。但是如果有人一定要在周六休息，可以向人力资源申请，但是 1 月 3 日却必须休息不能工作，因为办公室由于元旦假期关闭不能使用。如果 1 月 3 日，你有事必须工作，你可以向你的主管提出申请，得到批复后按照正常加班处理。由于元旦属于公共假期，因此加班可以得到三倍的薪水，在加班期间，请注意安全……”李朝东越听越糊涂，我怎么连放假通知都听不懂啊，看来他们说笨是有道理的，回去我得再买只甲鱼补补。王莉用了半个多小时介绍元旦放假的通知，眼角不停向门口扫去，却没有看到林佳玲的影子，她已经将全部跟假期相关的内容全部介绍完毕，实在没话可讲，只好向大家问道：“还有任何问题吗？”

所有的听众都茫然的看着王莉，不知道她都说了些什么，她再次大声问道：“都听明白了吗？”

会议室的每个人都被她翻来覆去说糊涂了，包括陈明楷都一起摇起头来，李朝东这才放下心来：看来不是我缺心眼。王莉叹口气自言自语说道：“看来我还得讲一遍。”

陈明楷向魏岩招招手，魏岩立即站起来朝着人事经理说：“放假通知不用说了，发邮件通知吧。还有其它事情吗？”

人事经理看了一眼门口，看样子只能拖到这个时候了，听天由命吧，只好对大家宣布：“最后还要宣布一件事。大家都已经知道经信银行的订单没有签成，按照他签署的 PIP，周锐将从今日起离开公司。”

周锐没有想到人事经理居然宣布了这样一个消息，陈明楷居然会用这么严厉的手法不留余地开除自己，自己并没有严重破坏违反公司制度，这明显太不合理了。会议室中所有员工的目光都集中在他的身上，周锐立即站起来问陈明楷：“为什么这样？”

魏岩站起来替陈明楷说道：“方威承诺在一周之内将经信银行的订单签下，可是这个订单现在已经被无限期地推迟了，因此你应该履行承诺。”

崔芸立即站起来反驳魏岩：“这个订单并没有输，刘丰出事了，他一直支持惠康，我们的机会更大了，怎么能在这个时候让周锐走呢。”

魏岩替陈明楷挡在前面解释：“周锐走了，我们照样可以赢这个订单，而且会做得更好，

经信银行的订单已经由我负责了。”

李朝东也跳起来帮腔：“对，要是这个订单早由魏岩负责，还会拖到现在吗？哪有惠康的机会？我们早就拿下了。”

肖龙不在，钱世伟却接过他的传统，骂人却不是他的风格，只好硬着头皮大声说：“呸，这个订单就要赢了，你跳出来说风凉话，你们要是能把这个订单做下来，我不姓钱。你这王八蛋，平时不干事儿，就知道拣现成的。”

肖龙是李朝东的克星，这次却被钱世伟骂得坐在座位上，嘴里小声的说着：“又骂人，没教养。”

钱世伟扯开嗓子之后找到了感觉，瞪着李朝东大声说：“你说什么？”

陈明楷站起来呵斥钱世伟：“吵什么？”

他手中举起周锐两周前签署的 PIP，转身对会议室所有的员工说道：“既然方威答应一周以内签订合同，周锐也没有异议，并且都签两人这份书面档。现在既然做不到，我们就应该按照 PIP 执行。”

看到陈明楷手中的 PIP，崔芸知道周锐十分不利，不得不向陈明楷请求：“经信银行的项目还没有结束，合同也没有签。请您让我们把这个项目做完好吗？我们已经拼尽权力为这个项目努力了三个多月了，有多少人为这个项目付出了心血啊，工程师们准备演示环境，在上海的展览中心测试了一个通宵，为了制作建议书连续几天就睡在办公室，佳玲感冒发烧也坚持着做完方案的介绍，我也挺着肚子东跑西颠。你至少等我们将这个项目做完，行吗？”

陈明楷知道自己在这个关键时刻不能软化立场，强硬宣布：“不行，周锐今天必须按照 PIP 的规定立即离开公司。”

钱世伟正要说话，却看见肖龙推门进来，正看见崔芸捂着肚子请求陈明楷，胸中的怒火难以抑制的爆发出来，大声说道：“我们在前面千辛万苦地和竞争对手作战，你却在后面捅刀子。你真他*的像透了秦桧和宋朝皇帝，要不是你们岳飞早打倒黄龙府了。”

陈明楷看见肖龙居然敢在这么多人面前责骂自己，勃然大怒，指着他大声喊到：“我当然有权力，我是捷科中国区总经理。我有权力开除周锐，有权力开除你，我有权力开除这里的任何一个人。宁可这个订单不要，我也要开除周锐。只要有人胆敢和我作对，就是死路一条。在这里听我的，我做主，我是老大。”

陈明楷正在歇斯底里地大声喊叫的时候，脸孔的皮肤突然僵硬，愣在原地一动不动，脸上浮现出一个诡异的微笑，活像一个出土的僵尸。大家目光随着他的目光望去，正看见林佳玲正在笑吟吟着从门口站起来向大家点头，她个子高挑，坐在椅子上时前面站着的员工挡住，大家没有注意到她。众人的目光随即发现，坐在她身边的居然是亚太区总裁罗林斯。

罗林斯看见自己已经成为众人瞩目的焦点，站起来在林佳玲耳边叮嘱几句，转身离开会议室。陈明楷不知所措地站在位置上，听到林佳玲的声音：“罗林斯先生请您去和他谈一下。”陈明楷离开会议室后，会议室中顿时热闹起来，周锐看见林佳玲笑呵呵地向自己招手，立即走到她身边问道：“你怎么带着罗林斯回来了。”

“她给我打了电话，我们就回来了。”林佳玲指了一下正在朝这边微笑的王莉对周锐说：“来得不早不晚，该听到的都听到了，该翻译的我也都翻译了。”

王莉总算放下心来：“你在电话里让我拖延时间，我急得一直向门口看也看不到你。刚才元旦放假通知的时候，我都不知道自己胡说了些什么。”

罗林斯出人预料地很快回到会议室，陈明楷却没有跟出来，看见他的出现，会议中立即静了下来。罗林斯大声宣布：“I just talked with Mr. Chen , He will have a long vocation from now on. During this time, Ray will act him. And I believe he can make a fantastic performance for our company. Thank you.”（我刚刚和陈先生谈过，他将要休假一段时间，在这段时间内，周锐将临时代替他管理中国地区的业务，我相信在他将带领下，我们的团队将取得优异的业

绩。)

他的声音刚刚落下，肖龙就跳了起来大声高呼，掌声从四面八方响起。魏岩一动不动地坐在座位上，李朝东四面张望一下，也开始鼓掌起来。周锐听到这样的安排，却不觉得有何欣喜的感觉，在掌声中迅速思考自己的措词，当掌声停止的时候，他站了起来看着每个人，他并不急着说话，而是与每个人交换着目光，从他们的目光的反应阅读着他们最内心的想法。

周一，下午三点四十分

罗林斯随即与周锐进行了简单的交谈，他只谈了这个季度的销售任务，周锐统计了北京和华东能够的订单，将数字报给罗林斯。罗林斯面无表情地加着数字，在离开公司去机场前只说了一句话：“你必须达成你承诺的数字。”周锐放下心来，他对这个数字有绝对的把握，他现在需要规划的是下个季度。经信银行的订单在下个季度肯定可以签下，那么下个季度就不用为销售业绩发愁，这个订单给了周锐一个季度用雷霆手段处理内部问题的时间。吐故才能纳新，陈明楷在名义上是休假，却将办公室收拾得干干净净，大家都知道他再也不准备回来了，周锐希望能够在新的季度前将其它人处理完。

周锐没有搬到陈明楷的大办公室，仍然在自己的办公室里等着魏岩，王莉坐在旁边的座位上。两人看着魏岩走进办公室，坐在桌子对面，周锐问道：“这是已经最后一周了，你负责的北方区业绩能够做到目标吗？”

魏岩直截了当地承认：“做不到。”

“既然做不到，你有什么打算？”

魏岩一副听天由命的样子说道：“没有想。”

周锐直接说出自己的计划：“我给你一个月的时间想清楚，你在这期间就不用来公司了，但是公司照常发你的薪水。另外，你在公司工作了两年，你还可以得到三个月的薪水作为离职补贴。如果你在找新的工作的时候需要任何的档和证明，我很愿意协助。”

魏岩早就知道这样的结果，听起来还算不错，站起来一句话不说离开。李朝东接着推门进来，点头哈腰地坐在周锐对面。周锐看了他一眼问道：“这个季度又没有做到数字，是吗？”

“是，但是下个季度我一定努力。”李朝东说着。

“你还有下个季度吗？今天是你的最后一天，立即到人力资源办理离职手续。”周锐却不领情。

李朝东知道没有机会继续呆在公司，便立即问道：“我的离职补助怎么样？”

“你没有。”

李朝东在钱的方面向来不肯吃亏，大声嚷嚷：“我也在公司工作了两年，应该有三个月的离职补助。而且魏岩都有，我也应该有。”

“魏岩有，你没有。”周锐毫不动摇地说。

李朝东站起来，他为了钱还是有勇气的说话：“你打击报复，我要向公司投诉。”

“在你投诉前，我建议先看看自己的报销记录。这么多的假发票是从哪里弄来的？你现在不是被公司劝退，而是被开除的。”周锐将李朝东的报销单和发票扔给桌子上，滑向李朝东的面前。

当李朝东抹着眼泪离开办公室的时候，周锐将他签署的档交给王莉说道：“将李朝东的记录放在黑名单里，通过你们人力资源的管道向其它公司公布，这样的人不配做销售。”

处理魏岩和李朝东比预期的时间短，还没有到与杨露约定的时间。王莉吞吞吐吐地问周锐：“您为什么一定要杨露离开呢？她业绩一直不错。”

周锐笑着问人事经理：“你是不是觉得我在打击报复啊？”

王莉点点头说道：“她虽然以前做得不对，但是不至于一定要离开，况且她的业绩也很

[键入文字]

好。”

周锐正要回答，却被电话铃声打断。王莉按下电话免提键，杨露的声音传来：“周锐，你好。”

“杨露，你好。”周锐答到。

“恭喜，什么时候回上海啊，请我们吃饭。”

“当然。这个季度的数字怎么样？”

“我们正在全力将手里的订单在这个季度签下来，肯定可以达到目标。”

“很好。”周锐点点头，声调转向低沉地问道：“这个季度之后，你有什么打算？”

“打算？什么打算啊？”杨露被周锐的话问得莫名其妙。

周锐站起来弯腰对电话说：“我认为你不适合在捷科继续工作下去了。”

杨露知道自己曾经站错了队伍，但是没有想到周锐的处理这么不留余地，她在电话中沉默一阵问道：“为什么？我的业绩一直很好，你凭什么要我离开？”

周锐反问：“你的业绩很好而且也很有能力，但是我们能相信你吗？”

杨露不回答反问道：“你真的这样决定吗？”

“是的。”周锐肯定地答到。

“你公报私仇，你有什么权力这样做？我要投诉。”杨露激动的声音传来。

周锐反驳道：“你的团队能够信任你吗？我并不想让你离开，可是你的团队已经不相信你了，你为了自己的利益在关键时刻出卖了承诺和自己的团队，他们不愿意跟你干了。如果你失去了信用，你还怎么领导这支团队呢？”

“你胡说。”杨露大声喊到。

“好，你将你的下属叫进来，如果他们愿意继续跟你干，我同意你留下来。”周锐没有退让。

杨露却沉默下来，似乎在考虑是否真的让下属进来，然后低声请求周锐说：“他们听你的，只要你愿意让我留下来，他们也不会反对，我可以向他们认错。”

“可是我也不相信你了。我们做销售就像打仗，不能将一个不信赖的人留在身边，这个人随时可能从背后捅你一刀。”周锐坚决地说完缓和了口气说道：“我们也曾经共事很久，我不会让你为难。我将不宣布你的辞职的消息，这样你可以算作主动辞职。给你三个月时间去找工作，在这期间，你可以不用来公司，但可以领到全额的薪水，当你离开的时候，我们再支付你两个月的薪水，前提是你必须今天签字。”

“周锐，你比陈明楷还要狠。”杨露大声喊着，然后砰地挂掉电话。

周锐转身来到窗口看着外面灰暗的天空，杨露的话在周锐心中激起波动，他背对着人事经理问道：“杨露的话对吗？”

听到没有回答，周锐自言自语地说道：“她说得对，陈明楷至少还给我机会，但是我不可能不狠，销售如同战场，我如果不狠，这个团队将输得精光。但是我和陈明楷还是有区别，我没有什么可隐藏的，我愿意将一切放在台面上谈。”

周锐转身面对人事经理，继续说道：“如果没有经信银行这个订单，我也不会贸然开除这么多主管。现在有了这个订单，我们下个季度肯定可以达成销售目标，但是我们现在要为明年打算。你帮我列出连续两个季度没有完成任务的销售人员，我要和他们一个一个谈，劝他们离开公司，再将这个季度没有完成任务的人也列出来，和他们签署PIP，让他们保证下个季度完成任务。然后，你务必要在二月份帮我精挑细选出100个新人，在春节前安排他们参加新员工培训，然后制定一个六十天的辅导计划。我要亲自训练和激励他们，我要这支销售队伍打造成为战无不胜的铁军。”

周锐说完环顾陈明楷的大办公室，抚摸着宽大的办公桌，对王莉继续说道：“还有，你将这个办公室的家具都搬走。”

[键入文字]

王莉为了缓和冰冷的气氛笑着说：“您打算重新布置吗？”

周锐转身面对王莉语气和缓地说：“我要把他变成办公室，让新的销售人员坐进来，捷科不需要这么豪华的总经理办公室，却要让员工有好的办公环境。”

王莉点头正要离开，周锐语气和缓地叫住她：“王莉，谢谢你今天在会议中对我的帮助，要不是你告诉佳玲，事情可能就完全不一样了。”

看着王莉笑笑正要离开，周锐补充说道：“我还是觉得你以前对我的称呼更顺耳，别用您这个词了，我们都是平等的。”

周锐说完环顾陈明楷的大办公室，抚摸着宽大的办公桌，对王莉继续说道：“还有，你将这个办公室的家具都搬走。”

王莉为了缓和冰冷的气氛笑着说：“您打算重新布置吗？”

周锐转身面对王莉语气和缓地说：“我要把它变成办公室，让新的销售人员坐进来，捷科不需要这么豪华的总经理办公室，但要让员工有好的办公环境。”

王莉点头正要离开，周锐语气和缓地叫住她：“王莉，谢谢你那天在会议中对我的帮助，要不是你告诉佳玲，事情可能就完全不一样了。”

王莉已经走到门口，周锐补充说道：“我还是觉得你以前对我的称呼更顺耳，别用您这个词了，我们都是平等的。”

121. 周六，晚上七点十分

赵颖又去找了吕传国，他出乎预料痛快地答应了让刘丰参加婚礼，举行婚礼的最后一个障碍就被去除了。经历了刘丰被抓的波折之后，婚礼在赵颖的坚持下在原定的日期和地点举行，婚礼的一切本就早已安排就绪，不需要特别的准备，只是规模和过程都被压缩了。国峰还坐在轮椅上，只能和父母在大堂里面迎接宾客，因此赵颖穿着白色的婚纱独自站在门口等待着宾客，过路的行人都好奇地打量着这个美丽的新娘。何玲是赵颖的伴娘，站在她的身边，不知道是应该高兴还是难过。何玲和姐妹们知道国峰家里的事情之后，劝她不要那么快结婚，被赵颖摇头拒绝了。既然最好的朋友已经决定了，何玲痛快地答应当她的伴娘。国峰不能动弹，她来回跑着将宾客迎进餐厅的大堂。

第一批进来的是国峰家里的亲戚，七大姑八大姨，呼啦啦地来了几十位，他们几乎同时听到刘丰被抓和国峰结婚的消息，也不知道是该恭喜还是问候，面无表情地向赵颖点点头，被何玲引入大堂。赵颖心里计算着，请柬总共发出了四批：第一批是国峰家的亲戚，他们现在基本上都已经来了；第二批是刘丰的朋友和同事，刘丰位高权重，这批人也是最多的，大约送出了二百份请柬；第三批是国峰的同学、朋友和同事；第四批是赵颖这边的，赵颖从小在重庆长大，在北京既没有同学也没有朋友，只有航空公司的同事，认识的也就二十个人左右，由于航班安排原因，赵颖知道其中不少人无法参加。

赵颖一直认为婚礼是女人一生中最重要的一天，也是一辈子最值得回忆的一天，她曾经高兴地幻想过这一天的样子，但是眼前的情景和幻想的差远了。她已经抛弃了以前的幻想，她自己力量有限不能改变什么，但是她不希望婚礼办得冷冷清清，毕竟一生中只有这么一次。何玲回到门口站在赵颖身边，心急如焚，那么大的礼堂里只有四五桌客人，婚礼怎么办下去啊？其他人不来也就算了，航空公司的朋友怎

么还没有到呢？何玲走到旁边给赵颖的小徒弟打电话，她自己在张罗赵颖婚礼上的事情，那边的事情都是委托她安排的。

“喂，你们到哪儿了？”

赵颖徒弟委屈的声音传来：“我都通知了，等了很久，可是没有人来啊，我就过去。”

何玲挂了电话心情郁闷地走回来，赵颖侧身问她：“她们什么时候到？”

何玲犹豫着是否告诉她实际情况，转念一想这根本掩盖不住，对赵颖说道：“别等了，她们都来不了。”

赵颖听了一愣，心里觉得极度失望，她现在唯一的想法就是高高兴兴、热热闹闹地把婚礼办完，可今天注定是冷冷清清的了，看来这个愿望也实现不了了。何玲的话音刚落，一辆大客车就停在了面前，赵颖的小徒弟从车上跳了下来，扑到赵颖身边，拉着她上下打量，笑着说道：“好漂亮的新娘子。”跟在她后面的航空公司的同事一个接一个地从车上下来，赵颖被围在中间。空中小姐们叽叽喳喳地和赵颖聊着，何玲在旁边数了数，当最后一个人从车上下来的时候，共有六十多人。何玲钻到人群之中揪出赵颖的小徒弟大声说道：“敢骗我，不是说没有人来吗？”

小徒弟呵呵笑着说：“不是想让赵颖惊喜一下吗？听说婚礼的消息，姐妹们都争着要来，问我没请柬行吗？我自作主张同意了。我们那些男同事早就对赵颖虎视眈眈，现在知道她要结婚都痛不欲生，也让我一车都拉来了。”

何玲看见门口被挤得水泄不通，赶紧招呼大家进入礼堂，这些年轻人说说笑笑地进来之后，气氛开始热闹起来。接着陆续进来的是国峰的同学，有小学的、中学的和大学的，何玲在一边认真地数着，正数到三十五的时候，又来了两辆大客车，首先跳下车的是一位四十岁左右的中年人。

“您是？”赵颖上去询问。

“我们都是国峰的同事，我姓李。你是赵颖吧？”他反问道。看到赵颖点头就笑着说：“国峰这小子有眼光。他在哪儿呢？怎么不出来接我们啊？我们两车一百多个人，他一会儿得挨个给我们敬烟倒酒。”

赵颖估计他还不知道国峰摔伤的消息，勉强笑着说道：“您一定是李主任吧？他身体不方便，在里面等着您呢。”

李主任看了一眼赵颖的表情，疑惑地跟着何玲走进餐厅，穿过人群，看见国峰坐在轮椅上，脸上有一点划痕，立即问道：“国峰，你小子怎么了？在哪儿摔的？都要结婚的人了还这么毛躁。”

“已经没事了。”国峰含糊地回答着，他已经和赵颖商量好，不将不好的消息告诉参加婚礼的任何人，他看见这么多同事问道：“怎么这么多人啊？”

“你小子人缘好喂，所以大家都来了。但这不是主要的。听说今天要来不少空

中小姐，单身的小伙子们都来了。”李主任接着俯下身，在国峰耳边轻轻说：“眼光不错，刚才那些光棍们都晕倒了。”

国峰脸上终于露出一丝笑容，看见李主任正要离开，将他一把抓住让他坐在身边的主桌，这张桌子上已经坐了新人的四位老人。何玲看看热闹起来的大堂，回到门口拉着赵颖的衣角说道：“时间到了，我们回去吧，都坐满了。”

何玲却发现赵颖身体僵硬，眼睛看着马路对面，一辆出租车缓缓驶来停在路边，车窗被慢慢摇下，方威的面孔从里面渐渐露了出来。赵颖的心控制不住地快速跳起来。她一直处于感情和理智的矛盾之中，理智告诉她应该选择国峰，与他在一起的日子注定是安静和平淡的。赵颖的家里就是这样，因此她觉得生活就应该这样。但是遇到方威之后，她却感到从来没有体验过的激情，她试图控制感情的发展速度，但却无济于事。飞机上相识，那个小孩在自己生日那天在飞机上献花，方威拥抱着自己从水上冲下的情景，这一切都是瞬间发生，她已经不能控制自己的感情，而被感情所驱动，她越来越处于失控的边缘，不得不硬生生地踩住刹车，停止与方威的交往。在接受国峰的订婚戒指之后，她彻底斩断了与方威的联系，原因并不是她不想，而是她不敢，她不敢看见方威，她知道与他在一起，自己将丧失全部抵抗的能力，很快就被他征服。更可怕的是，赵颖意识到自己的内心中竟然渴望这样的经历，这种毫无顾忌的疯狂。但是国峰怎么办呢？

赵颖看着方威不知所措，知道他就要下车冲出来一把将自己拉走，这时应该怎么办呢？虽然和国峰领了结婚证，但是方威不是宣告自己生了三个小孩也不放弃吗？而且自己还没有和国峰入洞房，方威肯定不介意这一点。赵颖心中乱到了极点，因为她知道自己的抵抗已经到了极限，难以拒绝方威的这次冲击，被他带走，她的感情和欲望不会被压抑和控制，而会被彻底释放。她全身僵硬不敢动弹，既害怕又期望方威到来的冲击。

方威得知赵颖结婚的消息，心中只有一个想法，就是冲进去将她拉了就跑，不管这样做会有什么后果，至少这是唯一的机会。方威此时内心却处于挣扎之中，出租车已经停了很久，司机不停地通过反光镜奇怪地看着后座上的小伙子，不知道他让出租车在这里打着计价器究竟在等待什么。之前方威一直远远望着穿着婚纱的赵颖，后来他鼓起勇气让司机向前行驶，停在赵颖对面的马路上。他摇下窗户，可以更加清楚地看见她，她肯定也看见了自己。方威命令自己立即跳下车去将赵颖从这场婚礼中拉出来，但是看着她的目光，他却失去了勇气。方威回想起在国峰从天而降的刹那，赵颖向下倒去，方威伸手去扶，她却用尽全力将他推开，方威在她的目光之中看到了无尽的愤怒。他想起了自己对赵颖的欺骗，尽管这样做的动机无可指责，却使得方威始终处于自责之中，使他不能鼓足勇气从出租车里出来去面对赵颖。

“走吧。”方威对司机说道。

“去哪儿？”司机奇怪地看着这个乘客。

“从哪里来回哪里去。”方威失去了勇气，锥心的痛苦随之穿心而入。他一直期待着体验失败的感觉，现在它终于来了，来得那么痛苦并且彻底摧毁了他曾经拥有的一切自信和勇气。他输了，却没有像士兵那样战死沙场，而是失去了作战的勇气成了逃兵。方威向司机摆摆手，他逃离了赵颖的目光。以前的国峰家世背景都出类拔萃，可是现在他只是一个可怜的坐着轮椅的没有任何特权和财富的普通人，赵颖却将一生的幸福交给了他。方威内疚地最后看了一眼赵颖，觉得是自己一手将她推向了这个悬崖。他觉得以前那些输赢游戏没有任何意义，以前的销售生涯是那么无聊，即使赢了所有的订单，却失去了最心爱的赵颖，那些输赢又有什么意义呢？

赵颖看着方威，她已经给自己找到很多理由去原谅方威的欺骗，刘丰的境遇是他自作自受，与方威没有任何关系，方威也是由于深爱自己才不得不用这样的方法阻止自己结婚和出国。因此当赵颖看到方威在出租车里出现的时候，已经知道自己没有办法拒绝他的这一次冲击，她开始等待甚至期盼这一刻的到来。可是方威却没有下来，出租车窗户缓慢关上，他竟然就这样走了。赵颖僵立在门口，心中的激情被突然抽空，热血沸腾之间急剧冷却下来，他怎么能就这样转身离开呢？出租车越走越远，赵颖才发现这是真的。何玲回到她的身边，赵颖却听不到她说了些什么。

赵颖忽然看见从方威消失的方向跑来一个七八岁的男孩，手里抱着一束鲜花，她心中立即产生了一丝希望：鲜花中是不是藏有方威的纸条呢？也许有指引自己逃跑的路线？这个男孩呼哧呼哧跑到赵颖面前递过鲜花，她立即手忙脚乱地扯开包装，在鲜花里搜寻方威的信息，果然看到了一张卡片，上面却只有五个字：爱在你走后。

赵颖琢磨着纸条的含义：他还是爱我的，那他为什么不冲回来呢？难道他放弃了？赵颖看着远方，直到被何玲拉回到婚礼大厅。婚礼在她没有加入的情况下已经开动起来，大家轮流到主桌向几位老人敬酒。赵颖的出现将气氛推向高潮，大家看到国峰身体不方便，因此齐声向赵颖喊着：“敬酒！敬酒！敬酒！”

赵颖被带到休息间，换上一套火红的旗袍重新走了出来。众人看见赵颖从纯洁的白色变成热情的红色，掌声更加热烈了。赵颖看着这么热烈的场面，心里却沉浸在方威转身离开的瞬间，根本没有想到他们会怎么折腾自己，也没有想过能否应付。国峰看着赵颖从洁白婚纱改成红色的旗袍，觉得既熟悉又陌生，现在的她就像怒放的牡丹，高贵难以接近，不像平常那样淡雅和亲切。国峰看着赵颖独立无援，大声说道：“我陪你。”

国峰坐在轮椅上和赵颖来到每一桌，他的亲戚大都知道他家里的事情，因此比较拘束，只有几个小孩子拉着赵颖，又喊又闹十分兴奋。他们来到国峰的朋友们的桌子前气氛就热闹多了，在李主任的带领下，先让赵颖给每个人敬酒后，他们开始

变着法儿折腾这对新人。一个小伙子拿出一串气球，要求国峰和赵颖每次用身体不同的部位将气球挤爆。他们首先选择用肩膀，然后用后背，用胳膊，很快就用完了好做的部位，可是气球还有好几个。赵颖不好意思地看着国峰，因为她能想到的只有胸部了，众人兴奋起来，大声叫喊使劲鼓掌。国峰自告奋勇示意赵颖过来，两个人用胸部夹着气球，用力压去，气球被挤成薄饼的形状，可是仍然没有爆裂。李主任满脸坏笑，因为他已经偷偷地将气球的气放了一半。国峰在轮椅上使不出力气，赵颖咬着牙拼尽全身的力气向前冲去，气球终于在压力下“砰”地化成碎片，赵颖再也控制不住全身的力量冲到了国峰的怀中。众人看到这个景象，乐得东倒西歪，小伙子们开始上来劝酒，赵颖已经喝得脸色泛红。

这对新人最后来到赵颖同事的地盘，国峰的一些朋友跟着他们过来一起起哄，不知道哪位空中小姐买了喷射枪，五颜六色的礼花在两位新人头顶倾泻着。国峰担心赵颖不胜酒力，经常从她嘴边抢下酒杯一饮而尽。当他们回到主桌的时候，国峰已经被灌得满脸通红。

刘丰看着儿子心里百感交集。自从被“双规”以来，自己的政治生涯已经彻底毁灭了，但他并不认为自己比他所了解的其他官员更坏或者更腐败。他刚被“双规”的时候拼命抵赖，当审查人员出示证据时，他心里却在说：你们说我有问题，可是你们谁是干净的？今年几大银行注销了以万亿计的坏账，这些钱不都是被官员腐败了、糟蹋了，可是有几个官员被抓了？从这点看来，自己的遭遇是不公平的。刘丰尽管不服气却知道政策，因此不得不接受现实，他知道自己别无选择，如果对抗下去，最终必然家毁人亡。现在他生命中唯一的寄托就是这个家。

赵颖的母亲看着女儿，心里觉得不好受。本来国峰是个打着灯笼都难找的好女婿，可是在一夜之间就变成了眼前的样子，不仅大腿骨折而且家境突然败落。她不理解女儿为什么一定要坚持嫁给他，除了头脑发热没有其他的理由可以解释。她让老伴去劝赵颖，但是一向反对婚事的老伴却纹丝不动。她看着如同鲜花一样的女儿就要出嫁，心里刀绞一般。

当赵颖又换了一身新装回来的时候，酒宴进入了新的阶段。大家高喊着两人的名字，这是婚礼中通常少不了的阶段，就是介绍两个人的恋爱经过。

国峰拿起话筒，脸色通红地向大家介绍他认识赵颖时刹那的惊艳，然后怎么死心塌地爱上了赵颖。他语气一沉，谈到了最近的事情：“可能还有人不知道我家里最近发生的事情。听到这个消息时，我觉得前途毫无希望，尤其是我对赵颖产生了误解，我更觉得一生已经被彻底摧毁，我想不开作了错误的选择。当我苏醒过来，发现赵颖在病床边静静地伏在我身边睡着了，突然觉得心里平静了下来，我发现活着是这么美好。以前，我曾经拥有这个年龄的年轻人梦想拥有的一切物质条件，但是我习惯和麻木了。现在我失去了这一切，但是我却一点儿也不绝望，因为我

即将和赵颖生活在一起，即使住在最小的房间里，吃最简单的饭菜，每天一起挤公共汽车，我也觉得我是最幸福的。即使我现在失去了一切曾经拥有的物质条件，但是今天是我一辈子最幸福的一天。”

赵颖带着极端的失落回到婚礼大厅，开始时心中追悔得甚至想冲出去寻找方威，但是旋即晕头转向地被灌了几杯白酒，然后不由分说地甚至被推着与国峰做了几个有点低俗的小游戏，她开始随着气氛兴奋起来。国峰说话的时候，赵颖其实一直挣扎在两个人之间，刚才看见方威，她的天平倾向方威，现在听到国峰讲话，她的心又开始倾向国峰。是选择片刻的激情，还是选择长久的平淡幸福呢？

国峰转身面对父母说道：“爸爸妈妈，无论你们曾经做了什么样的事情，你们都是曾经养育我的最亲爱的爸爸妈妈。请你们不要为我担心，因为我得到了最想得到的幸福，已经非常知足和幸运。我们结婚之后会靠自己的本事好好生活，早日给你们生出一个孙子或孙女来。无论你们那时在哪里，我们都会去看望和照顾你们。”

国峰拿着麦克风侃侃而谈的时候，刘丰发现儿子长大了。刘丰幼时家境贫穷，因此立志要出人头地拼命向上爬，有了权力就交换成想要的东西。可是儿子这一代已经不缺吃不缺穿了，钱财是不是已经不像自己儿时那么重要了？儿子并不觉得给他创造的物质条件有什么意义，甚至不如赵颖的一个微笑，那自己何苦冒险去捞那些不义之财呢？他相信国峰的话是发自内心的，他伸手紧紧握着夫人的手控制着情绪，看到她眼里已经流出了泪水。

吕传国一直坐在桌旁默不作声地观察着刘丰，婚礼中除了少数几个人外，没人知道他的身份。刘丰被控制起来后，闭口不谈自己的问题，审问的过程非常不顺利。刘丰的事情绝不仅仅是利用招投标为儿子谋求出国那么简单，他涉及大量的资金挪用和违规操作，吕传国只握有方威提供的一份证据，其他方面还毫无进展。刘丰在听到儿子跳楼的消息后情绪更加对立，专案小组束手无策。当吕传国告诉他国峰没有生命危险，并且不会有严重的后遗症的时候，他发现刘丰松了一口气，他立即意识到刘丰此时最在意他的家庭。因此当赵颖提出请刘丰参加婚礼的时候，吕传国立刻就同意了，他希望婚礼的气氛可以缓解他的对立情绪。当刘丰刚进入婚礼的时候，吕传国感到了他的不自然，但是随着儿子坐在身边，他开始恢复了父亲的慈祥，开始与儿子聊天，甚至当赵颖撞到国峰身上的时候，也情不自禁地笑了出来。当国峰说完那番话后，刘丰的眼泪已经在眼眶里转动。

大堂中众人非常专注地听着国峰的话，一些人开始交头接耳打听他家到底出了什么事情。国峰坐在轮椅上，握住赵颖的手仰头看着她继续说：“我们刚认识的时候，使我着迷的是你的外表，那时我只是觉得你是我女朋友清单中的一个。在我的印象里，现在的女孩子都越来越现实，她们不愿意冒险去找一个有潜力但是现在一无所有的男朋友，她们不愿意努力，不愿意冒险而希望跳过漫长的等待，立即就找

到一个已经拥有她们所希望的一切的人。我那时的家庭条件使我具备这些条件，但是在和她们交往的时候，她们的急功近利让我觉得可怕。你却不是这样的人。我开着宝马带你逛街，你却对此无动于衷，就像坐着捷达。我请你去最昂贵的餐厅吃饭，你却只吃青菜豆腐。我给你买最昂贵的礼物，你却轻轻地拒绝。你越拒绝，我越着迷，我不知道你是真的不贪图，还是将欲望隐藏在你的心里。在机场我被带走时，回头看见你扑进另外一个人怀抱的时候，我以为你抛弃了一无所有的我，我彻底丧失了希望。但是现在，我明白那只是一个误解，你在我失去一切的时候回到了我的身边。能够遇到你拥有你，即使我现在已经失去一切，我也心甘情愿。”

赵颖心里回味着国峰的每一句话，渐渐从失落中找到了幸福的感觉，她站起来接过麦克风看着国峰开口说道：“我认识你的时候，以为你只是一个开着名车到处追逐女孩子花花公子，我爸爸坚决反对我和你交往，他说有钱人家靠不住。我不是不喜欢宝马、别墅和钻戒，但是当我享受这些的时候心怀愧疚。我的父母他们一直起早贪黑地努力工作，可是他们根本没有享受到这一切。我做了什么？就让我得到了这一切，我觉得这对于我的父母太不公平。当你请我在五星级酒店的高级餐厅吃饭的时候，我透过玻璃窗看见瞪大眼睛向里面探视的民工，我觉得心里不安。他们盖起了宾馆和酒店后就被赶了出来，他们的父母在家里种了粮食，他们却只能在餐厅外面眼睁睁地看着。我们的衣食住行都是他们做出来的，我们甚至在路上不会正视他们一眼笑着打个招呼。我不是不喜欢奢华的生活，只是不能适应，当我们一顿饭就吃掉我以前一年学费的时候，我坐立不安。我是幸运的一个，我还有很多同学和朋友没有那么幸运，我觉得自己就是“朱门酒肉臭”中大门里的有钱人，看见的是路边的冻死骨。如果我是为了你的钱，我现在还会嫁给你吗？”

赵颖一口气说完这些后停顿了一下继续说道：“你有钱，但这并不是打动我的原因。我们俩在一起，从来不是由于你的条件，而是你的人，你是这个世界上我遇到的最用心爱我的人。其实我内心一直处于挣扎之中，却不是为了经济条件。我在想，是应该追求长久的幸福呢还是应该追求短暂的快乐和激情？我是应该为自己生活还是应该承担起责任？我是不是应该为喜欢自己的人做出牺牲？”

说到这里，赵颖心中突然明朗起来：是的，她爱方威，如果她同时认识方威和国峰，她会选择方威，此时她却只能选择国峰。方威离开自己之后依然可以继续寻找幸福，而国峰失去自己却只能滑进黑暗的深渊。既然国峰那么毫无保留地爱自己，赵颖愿意牺牲一段爱情换来国峰一生的幸福。赵颖松开国峰的手走到父母身边说道：“有钱不等于幸福，即使国峰开着宝马，但是我还是觉得坐在爸爸的出租车里听着他说话最舒服。请我在高级餐厅里吃饭，可是我还是觉得妈妈做的饭最好吃。别墅再豪华奢侈，可我还是觉得在自己家的小房子里睡觉最香。我们虽然现在什么都没有，更不能出国了，但是我们可以工作，我们可以营造出一个最幸福的

小家，我们挣到钱后，还可以出国留学和旅游。”

她转向国峰的父母说：“爸爸，您不要担心，虽然现在很艰苦，我会照顾好国峰。妈妈，您如果愿意，我们欢迎您和我们一起住，虽然条件可能不如以前，但是我一定会让您吃到最可口的饭菜，您还记得您教我的那些菜吗？我每天给您做。我还要让您睡在最舒服的床上，给您盖上最舒服的被子。”

赵颖说完之后向国峰父母深深地鞠躬，国峰妈妈的眼泪早就抑制不住地流了出来，伸手扶起赵颖将她搂在怀里。何玲忽然发现自己的眼泪流了出来，用手抹掉之后还是继续流出，干脆随它去了，冲到前面和赵颖抱在一起。刘丰的眼泪也终于顺着眼角流了出来，他觉得自己还不如这个儿媳，自己拼命聚集财富的时候，曾经想过像她父母那样的老百姓吗？自己一掷千金的时候，没有想过赵颖的父亲正在出租车上为了女儿的学费日夜操劳，自己榨取的不就是像赵颖这样家庭的学费和生存所需的最基本的费用吗？赵颖就在眼前叫爸爸，可是自己有什么资格接受呢？有什么颜面来面对她呢？

李主任现在才明白国峰家里的事情，站起来大声说道：“今天是国峰结婚的日子，他小子娶了这么好的一个老婆，大家哭什么？应该高兴才对。国峰一直在我那里干，人好又能干，就是家里条件太好，做事没有动力。现在要靠你自己了，这也是好事。国峰你要做出一番事业来，千万不要辜负赵颖啊。”

他走到国峰身边从兜里掏出一个红包说道：“这是我的红包，里面是五百元。本来觉得你也不缺这个，现在知道你家里的情况，我再加五百，好好保重身体。虽然你已经辞职，但是只要你身体好了，随时欢迎你回来上班。你在单位里帮了我们不少忙，大家都想谢你，可是你以前什么都有，现在有困难，你不能不收。”

他的话激起一片掌声，国峰母亲也停止了哭泣，搂着赵颖向这边看来。李主任却没说完，转身对吕传国说道：“这钱不会被没收了吧？”

吕传国已将身份告诉了李主任，却没想到被他当众抖了出来。他也受了这一气氛的感染，站起来掏出一个红包交给何玲，然后不服气地看着李主任大声说道：“我是来参加婚礼的，其他的事情我不管。这是我的红包，里面是五百，我再加六百。”

国峰的一个同事为了帮李主任压下吕传国的风头，大声说：“国峰，你是我最好的朋友，这是我的红包，总共一千二百元。”

国峰的同事们喝起彩来，纷纷站起来掏红包。何玲开始大收红包同时煽情地大声喊道：“现在已经三千三百元了，够国峰出院以后一个月的生活费了。”

何玲一边报出数字，一边喊着：“好，八百元，一个月的伙食费出来了，我替他两谢谢您。”

何玲突然想起自己还没有送红包，跑到旁边翻出来大声说：“我和赵颖是小学

同学，中学同学，从小要好，现在又是同事，就像一家人一样。这是我的红包，一千元，一个月的房租出来了。”

何玲成功地将送红包和国峰的生活联系在一起，激起大家的竞争心态。数字不断地升高，转眼之间红包已经有了二十几个，她迅速从头到尾点了一遍，大声宣布：“现在已经三万五千元了，已经够去加拿大的机票了。”

何玲说完突然愣了一下，心想国峰和赵颖已经不能出国了，这么说不是刺激他们吗？她不是特别有心机的人，想到这里大声问吕传国：“我们要是自己凑够钱，赵颖和国峰还能出国吗？”

这句话让吕传国很尴尬，今天大家好像都冲自己来了，他大声说道：“他俩的事情和我无关，我管不了。”

何玲皱皱眉头不明白，悄悄走过来问道：“不是你将赵颖和国峰从飞机上带下来的吗？”

吕传国想了一下看了一眼刘丰，发现他也听到了这句话，正认真地等着自己的回答，便故意大声说道：“那时不能让他们出去，因为我们必须查清楚所有资金的去向，是迫不得已，只要查清楚了，他们的签证和大学录取通知书有效，而且资金正当，我就放行。”

何玲失望地啊了一声，转身继续去收红包。她拉着赵颖只转了不到三分之一的桌子，便抱了一大堆的红包冲了回来，将红包放在桌子上，又风风火火地跑回到赵颖的身边，用麦克风大声喊道：“又凑出国峰第一年的学费了。”

何玲在那边忙得满头大汗，这边又有国峰的朋友在开辟第二战场，手里举着麦克风大声向全场喊话：“我以前追女朋友的时候，到周末你就把你的宝马借给我带女朋友兜风，每次还将油加得满满的。现在我追到了，不能忘记你的汗马功劳。这是我和我女朋友的红包，另外再加两千元油钱。”

何玲听到后跳着跑了回来将红包收下，大声喊道：“赵颖在加拿大的第一个月的房租出来了。”说完又继续按照她的路线图走到下一张桌子。

刘丰站起来走到吕传国身边，向他示意有话说。吕传国向服务员要了一个小包厢，两人走了进去，吕传国不动声色地等着刘丰开口。果然刘丰对着窗外沉思了一会儿问道：“如果我都讲清楚了，我儿子的出国限制就可以解除了吗？”

吕传国用肯定的语气说道：“当然可以，国峰是个好孩子，他没有任何过失。我们限制他是担心资金被转移到他的手中，只要你能够讲清楚，我们也查清楚了，他就可以解除限制。”

刘丰继续问：“你们要查多久呢？”

吕传国知道现在已经到了关键的时刻，在羁押期间，无论专案组怎么软硬兼施，刘丰一直闭口不谈。看来儿子的婚礼软化了他的抵抗心态。他小心谨慎地说：“那

要看你配合不配合，如果你配合我们就可以很快查清楚。”

刘丰听完默不作声，迟疑了一会儿对吕传国说道：“让我单独想一下，好吗？”

吕传国出来回到座位上，刘丰的夫人紧张地看着他，询问是否可以进去陪刘丰，吕传国点头同意，她站起来向包间走去。刘丰和夫人在包间里谈了约一杯茶的时间，两个人低着头走出房间，他们看见气氛随着礼金数字的不断增加已经进入了高潮，看样子参加婚礼的亲朋好友们都想趁这个机会帮助小两口渡过难关。赵颖和国峰这一轮又喝了很多酒回到座位上，赵颖妈妈亲手为女儿女婿夹菜。音乐响起来，主持人拿起话筒宣布：“现在请新郎和新娘对拜。一鞠躬，祝新娘新郎恩恩爱爱。”看着赵颖和国峰面对面地互相鞠躬，主持人继续说道：“二鞠躬，祝新郎新娘白头偕老。三鞠躬，祝新娘新郎早生贵子。”对拜之后，主持人继续说道：“现在新郎和新娘拜父母。”

赵颖妈妈注视着这对新人，心中很不平静。没有见到国峰时，在她的印象里就是一个公子哥。接触时间长了，她发现这个小伙子还不错，算着两人出国的时间越来越近，也就同意两个人在出国前完婚。刘丰家里出事之后，赵颖坚持要和国峰尽快成婚，她心里有些犹豫，看到赵颖铁了心，她也就认了，并在心里接受了国峰这个女婿。她看见女儿女婿正在鞠躬，回想起女儿从小到大的每一幕，又看见女婿坐在轮椅上，泪水开始在眼眶里转动。行礼之后，两人又转向国峰的父母，刘丰正襟危坐，夫人却已经泪眼模糊。在这一个星期，她遇到了人生中从来没有遇到过的大风大浪。本来已经开始高高兴兴地为最宝贝的儿子操办婚礼，刘丰却出了大事。像一盆冰水浇灭了了她满心的欢喜，儿子从楼上跳下又给了她致命的一击，剩余的人生已经暗淡无光，甚至彻底黑暗一片。可是赵颖提出和国峰结婚又让她看到了新的希望。当国峰保证尽快让自己抱上孙子的时候，她甚至已经开始期望了，自己的人生并没有结束，她开始幻想抱着孙子在公园里晒太阳，小家伙正叫奶奶。她由衷地感谢赵颖，她现在已经是支撑自己生命的支柱。两位新人拜完父母，主持人大声宣布：“现在请新郎新娘的家长讲话。”

刘丰站起来接过主持人手中的麦克风，全场的宾客此时都已经知道了刘丰的事情，都很好奇地想知道他要说些什么，大堂里立即鸦雀无声。

“感谢各位参加我儿子的婚礼。时间过得真快，我现在还清楚地记得国峰小时候的样子，今天他就要结婚了。我刚才想了很多，将国峰和我作了对比，我小的时候是缺衣少食，吃不饱穿不暖，家里每个月都入不敷出，最大的梦想就是能够出人头地。现在不同了，现在的年轻人不愁吃穿，也就没有那么大的动力去奋斗和拼搏。这是好事啊，他们可以去做自己真正喜欢的事情，不需要违背良心，不需要不择手段。这也算是一种进步吧。可是我却没有适应这样的转变，在以前温饱都不能解决的日子里，我残酷地与别人竞争，在尔虞我诈的政治环境中，为了自保不得不使用

各种手段打击对手，我愿意冒风险，因为那时人穷命贱啊。现在看来，这不值得。”

刘丰看着赵颖说道：“我从心里特别感谢我的这位儿媳妇，国峰第一次提到她的时候，我没有认真对待，我觉得是他头脑发热；国峰提出要娶她的时候，觉得门不当户不对，她的条件配不上我的儿子，心里并不认同。她来到家里的时候，我自作聪明地以为儿子只是喜欢她的外表。当我家里出了事，我知道儿子状态不好，心里既难受又着急，我自己是没有什么前途了，但国峰还年轻啊。”

在赵颖的印象中，刘丰总是威严的不动声色的，从来没有看见他这样真情流露。他接着说道：“我从心里特别感谢我的这位儿媳妇，在我们现在最困难的时候，她不但没有抛弃我们，反而加入了我们；在我们已经一无所有的时候，她给了我们她所有的一切；在我们最冰冷的时候，她给了我们她所有的温暖。她将我们这个已经破裂的家庭重新凝聚在一起，让我看到了活下去的希望。你为我们做了这么多，我应该怎么报答你呢？”

刘丰说到这里转身看了一眼吕传国继续说道：“我已经找到了报答你的方法，我刚才已经和纪委的人谈了，只要我讲清问题，他们就不再限制你们的自由。你们的护照和出国手续都可以照常使用，大学的录取通知书也不会作废。这样对我自己也是一个交代，事情早晚都要水落石出，抗拒没有什么意义，希望主动坦白交代能够给我自己一个解脱。”

刘丰将目光转向儿子说道：“这样对国峰也有一个交代，我已经不能再给你什么了，我只希望你能够在国外好好学习，早日学成回国，将所学贡献出来做些正事，而不要像你爸爸一样。有赵颖在你身边，我还有什么不放心的？无论我以后怎么样，或者身在何处，我都盼着你们好好生活，给我生个孙子，那时不要忘了常来看我，我就知足了。”

国峰听到这里，示意赵颖将自己推到父亲身边，紧紧握着他的双手，感到他的手掌冰凉。刘丰说到这里突然停了下来反手拉着儿子，目光暗淡地穿过窗户看着外面的天空，他深深呼了一口气下定决心，看着吕传国大声说道：“2003年10月，我为北京某房地产公司违规借贷3500万元……”

吕传国一下子从座位上跳起来，一把抢过婚礼摄影师手中的摄像机对准刘丰，然后将手中的机器交给旁边的便衣。他独自来到僻静的角落，拨通电话说道：“部长，刘丰已经讲了。好，我明白，立即采取行动。”

刘丰的交代至关重要，将有很多有权有势的大人物被牵扯进来。吕传国估计刘丰的交代也会立即传到这些人的耳中，他必须在第一时间采取措施将这些人控制起来，并避免任何资金的转移。他在不远处听着刘丰的每一句话，然后对着对讲机，向门口的警察发出行动的命令。酒店门口瞬间警报大作，几辆警车划破宁静呼啸而去。一片片雪花从空中飘下，北京的第二场雪又来了。

122. 一个月之后

人力资源部门将新员工培训的时间延长到三周，新加入公司的销售人员被封闭在一家宾馆里进行培训，培训之中共有五次考试，考试成绩平均不能达到七十分就必须立即离开公司。五次之中只有两次是笔试，其他三次都是模拟拜访客户，这样就给了他们足够的压力，除了白天学习，晚上还要不停地互相模拟练习拜访客户。他们在这三周时间里经历了魔鬼般的训练，每天凌晨两点睡觉，早晨五六点钟就必须起床复习各种产品知识应付考试。

培训已经进行到最后一天的下午，已经有五六个销售人员由于考试不合格被逐出培训教室离开公司。剩余的近百名销售人员都整整齐齐地坐在培训室中等着最后一门课程。他们经过笔试和多轮的面试终于挤进了这家世界顶尖的公司。年轻人充满斗志，野心勃勃地要在新公司里做出成绩，为自己的发展奠定基础。王莉看时间已到，站起来走到讲台前对着麦克风说道：“恭喜大家通过了严格的考试，今天是培训的最后一个下午，现在请捷科公司中国区总经理周锐为大家做最后一次培训。”

周锐走到前台习惯性地用目光扫过这些年轻的销售人员，目光最终落在几个空着的座位上，他大声问道：“我们的教室中空出了几个位置，想必大家知道原因，我想问大家，你们知道他们的名字吗？你知道你身边的这个座位主人的名字吗？”

周锐手指一位学员问道，对方皱着眉头摇摇头说：“记不清楚了，好像姓刘吧。”

周锐接过话来说道：“现在就记不清楚了，再过一个季度，你可能连姓什么都忘了，再过几年就会忘掉他的样子。为什么要请他们离开这里呢？他们不能在培训中通过最基本的训练证明他们根本没有做销售的天分，我不想让他们在更加残酷的战场上送死，失败将摧毁他们的自信，耗费他们最宝贵的时光。他们离开的原因只有一个，因为他们是失败者。成功者才会被人记住，失败者将会被迅速遗忘。我保证再过两年或者三年，你们之中有的人会获得成功，也必定有人失败，选择权不在我的手中也不在客户的手中，只在大家自己手中，你们将要选择成功还是失败。大家经过无数轮面试加入捷科这家世界顶尖的公司，又通过了严格的考试，也许大家要去庆祝一下。但是请记住，庆祝只能持续到这个周末，因为到了下周一，你们就将踏上更加残酷的战场。”

周锐停顿一下继续说：“大家既然留下来面对激烈的竞争，应该保持什么样的心态呢？首先要始终保持永不放弃的心态。销售如同战场，在势均力敌的战场上，大家的产品、方案 and 价格，甚至能力都相差不大，这时最重要的就是你的态度。可能你已经面临绝境用尽了全部的力量，你就要放弃了，但是也许竞争对手的处境比

你还要恶劣。如果你放弃了，竞争对手坚持了下来，你就会成为那个失败者。既然大家选择了销售这个最残酷也是最有成就感的职业，就要永不放弃，永不言败。你们要像士兵一样，如果有枪有炮，就用枪用炮；如果枪炮打没了，就用刺刀；如果刺刀也断了，你们就要用拳头；如果胳膊折断了，就是用牙咬，也不能放弃任何胜利的机会。”

培训教室中一片沉寂，周锐继续说道：“我还要求你们无论在多么激烈的竞争中都要遵守游戏规则，哪怕失败，也不能破坏这些规则。”

周锐将电脑画面切换到投影屏幕上，一张刘丰西装革履在会议中发言的照片出现在屏幕上，他让销售人员看清楚画面后继续说：“想必大家知道我们刚刚签下了一个大订单，但是也许大家并不清楚内幕。大家知道这个人是谁吗？”

一个销售人员大声说道：“我以前也在金融行业做销售，这个人是经信银行前行长刘丰。”

周锐点点头问道：“没错，你知道他现在的状况吗？”

这个销售人员犹豫了一下说道：“听说出事儿了。”

周锐将投影机的内容翻到下一页，屏幕显示出关于刘丰的几行短短的报道，内容是由于经信银行前行长涉嫌金融违规操作并在招投标中有违法行为，现已立案审查，由崔国瑞接替行长职务。周锐将麦克风递给身边的一个女孩子问道：“大家看了这篇报道，不知道有什么感想？来，你说说。”

她一时不知道如何回答，憋了一会儿才说道：“我不知道内幕，但是既然已经报道了，就说明他一定有问题。感想嘛，我还说不出。”

周锐接着询问：“刘丰是一个问题官员，换句话说，就是一个贪官。对贪官，你有什么感想呢？”

她终于鼓起勇气说：“贪官污吏当然不是好人，不过这与我们有什么关系呢？”

周锐的目光扫视了一遍所有的销售人员说道：“问得好，这与我们有什么关系呢？每个中国的老百姓都痛恨贪官污吏，可是他们生下来就是贪官污吏吗？不是。我们销售人员为了赢得订单不择手段，从各种渠道收集客户的个人资料，千方百计投其所好。像刘丰这样位高权重的关键客户，数以千计的销售人员都对他虎视眈眈，其中不乏一些销售的绝顶高手，坦白地说，如果我处在他的位置上，可能比他腐败得更快。”

销售人员听到此话，都哈哈地笑出声来。周锐停顿一下，等周围安静下来后继续说道：“我常常想一个问题，我们每天想方设法请客户吃饭，然后去卡拉OK，最终用回扣砸下去，直到把客户拉下水，这几乎是我们每天的功课，以能够搞定客户而沾沾自喜。贪官污吏出了事受到惩罚，我们销售人员却拿到业绩在公司内成为英雄。从这个角度说，我们才是真正的罪魁祸首。我们在造就贪官污吏的同时也毁了

自己，成天陪客户吃饭喝酒，百分之八十都成了脂肪肝，然后拿奖金分回扣赚钱。可是你想过没有？当你不做销售的时候还靠什么吃饭？”

刚才被周锐点名的女孩子立即举起手来，看到周锐同意发言的手势大声问道：“如果这也不能做，那也不能做，我们还怎么销售啊？”

周锐开始注意到这个咄咄逼人的年轻的女孩子，这让他想起了几年前的骆伽。周锐问道：“你叫什么名字？”

这个女孩子抬头看着周锐大声说道：“我叫李冰冰。”

她的话音刚落，一片笑声就传了出来，她不服气地说道：“笑什么？我叫这个名字的时候，那个明星还没出名呢。”

周锐笑着问她：“你的名字很好，你希望五年之后成为什么样的人？”

李冰冰一点都不胆怯地站起来，伸手要过麦克风说道：“我希望努力工作有所成就，成为一个好的管理者。”

“有什么具体的目标吗？”

她想一想说道：“五年之后我将近三十，希望能够管理一个销售团队。”

周锐没有继续提问，而是走到电脑旁边，示意关掉前排的灯光，将电脑翻到下一页，骆伽的大幅照片被投影到屏幕上。销售人员们没想到周锐放出这样的照片，互相看着猜测着，一个声音轻轻说道：“真漂亮。”

周锐将这张照片定格了至少一分钟，回想着当时在西湖边给骆伽照相的情景。他继续翻动电脑，将精选的骆伽的照片投射在屏幕上，压下心中的难受解说道：“她的名字叫做骆伽，是我的初恋女友。”听到培训教室中学员们惊讶的声音，周锐说道：“在五六年前，她像你们一样年轻、充满活力，而且与你们一样加入一家世界顶尖的公司担任与你们一样的职位，她不但聪明而且很擅长与各种客户打交道，收集情报、投其所好建立关系、寻找竞争对手的缺陷击败对手，在短短几年时间里，就成了这个行业中的顶尖高手。从她开始做销售以来，几乎保持了不败的纪录。在那段时间里，所有公司的销售人员可以说是闻风丧胆，都不敢与她正面交锋。这家公司为了表彰她的成就，计划将她派到美国培训之后让她退出江湖，担任公司的公关总监，她将成为最年轻的跨国公司公关总监，成为最耀眼的明星。”

周锐回到与明星同名的那个女孩子面前问道：“你是不是要像她这样呢？”

李冰冰看着骆伽的大幅照片点点头回答：“我也要像她这样。”

周锐点点头继续说：“为了赢，她可以不择手段。全方位满足客户的各种需求。她刚开始做销售时陪客户吃饭，总是很晚回家，回家之后就抱着洗手间的马桶抠嗓子将酒精都吐出来。我们开玩笑说女孩子不能带客户卡拉OK，不适合做销售，她不服气，偏偏带着客户去最豪华的夜总会，只要客户看中了哪个小姐，她就出钱买单。她学会了各种各样的技巧，她在这方面确实是个天才。随着关系越来越深，她



觉得吃饭、送礼、打麻将已经是虚的了，现金才是最实在的。她的销售业绩就是伴着这种事情不断地提高。我要一个正常的妻子，难以接受她这样的生活方式，我们最终也因此分手。两年后，她终于想通了准备退出，她的公司却希望她能够为公司做成最后一个超大的经信银行的订单。”

担任新的职务以来，周锐强迫自己压下对骆伽的思念。此时周锐侧身面对屏幕上她的大幅照片，她宛如活生生地就在眼前，他开始讲述与骆伽的故事，从相遇到最后见面的一切，培训教室中鸦雀无声。他控制不住自己的情绪，趁着黑暗悄悄擦掉眼中旋转的泪花。他讲完全部的故事，将哽咽压下去后深吸一口气将悲痛排出，才缓缓说道：“在过去的一个月里，我将骆伽深深地埋藏在心底不敢触动，当我决定进行这次培训的时候，才开始整理她留下的物品。我看了她的日记，才知道我在两年前离开她之后，她的每一页日记都记录着对我们在一起的时光的回忆。她经常会这样写：今天是国庆假期，去年这个时候，我们一起自驾去青岛；今天是新年夜，我们去年今天一起彻夜狂欢。这时候她已经明白，生活中最重要的不是去赢，而是和自己最喜欢的人在一起。”

说到这里，周锐终于无法抑制自己，泪水夺眶而出。静了一会儿，他继续说道：“我本来想将这一切埋藏起来，找一段平静的时间再去阅读和体会。但是我不想让你们重蹈她的覆辙，重演这样的悲剧。你们明白我的用心吗？”

学员们还沉浸在周锐的故事之中，全场静悄悄的，没有人回答周锐的问题。周锐将投影从骆伽的照片切换到新的一页，示意大家看屏幕：“骆伽明白了这个道理，她在最后一刻将她与惠康公司总经理林振威的交谈录了下来，并想办法交给了我，现在请大家看看这份报纸。”

屏幕上显示的是惠康公司关于林振威由于涉嫌违法商业行为辞去公司总经理职务的声明。周锐迅速翻到下一页，是关于林振威已经被司法机关立案调查的报道。他离开讲台走到靠近销售人员的位置说道：“我今天要介绍的内容是《海外反贿赂法》，这是一部美国的法律，要求美国公司无论在哪个国家都不允许有贿赂行为，并要求每一家美国公司都必须为其海外员工进行培训。可惜中国还没有这样的法律，我希望有朝一日能够用中国自己的法律为我们中国的销售人员进行培训。在开始介绍细节之前，我只是希望你们记住，无论身处多么激烈的决定命运的竞争之中，我们都必须遵守游戏规则和自己原则的底线。”

123. 六个月以后

方威趴在雪山的避风的转弯处等待天气好转，为了征服这个雪山他已经在营地住了一周，他有耐心继续等下去。队中却已经有人开始抱怨起来，他们不想再卧



在这里喝西北风了。方威仍然无动于衷地趴在那里，不愿多说一句话去浪费宝贵的体力。他期待这样的时刻，因为只有在这种精疲力竭的时刻，他才可以忘记赵颖的影子。自从最终失去赵颖后，他不断地寻找刺激的活动去摆脱赵颖的身影。几个月前，方威在网上找到并加入了这支业余登山队，他拼尽全力去征服雪山的时候，他感到了血液快速流动，每一根神经都紧绷起来，当他终于攀上山顶的时候，血液在身体内跳动，他就可以从那场刻骨铭心的失败中摆脱出来。他们不断地攀登着一座座山峰，终于开始瞄准这座位于云南的雪山。方威踏上山脚时，他就感觉到这座雪山就是自己寻找很久的终极答案，可以让他摆脱失去赵颖的痛苦。他离山顶越近，就感到答案离他越近。他发誓一定要得到这个答案，这样他就可以从失恋的痛苦中摆脱出来。

登山队分裂成坚持登山和放弃的两派，坚持登山的人数随着夜晚的到来越来越少。方威看了看身边，只有一个叫做小雪的女孩子站在自己这边坚持登山。他向上看去，山顶近在眼前，风速开始缓慢下来，他计算着距离和时间，评估着剩余的体力。方威向小雪点点头，从隐蔽处站起来将冰镐重重地砸在雪中，抬起右脚把身体向前拖去。其他的队员们停止了争论留在原地，抬头看着两人向顶峰突击。方威看着雪山顶峰，距离只有几十米，平常只要十秒钟就可以到达的距离，现在却费尽全身力气才可以挪动一步，休息几分钟才可以积攒足够的体力再向前一步。到山顶的路上基本平坦，只是在中间有一个陡坡，是路途中的唯一挑战。小雪跟在方威后面一点点接近这个陡坡。他们来到这个约一人高的坡前，抚摸着被冻得坚硬的倾斜冰层。他等到小雪来到身边，两个人靠在坡上恢复着体力。小雪向方威点点头，右手将冰镐砸入冰层，身体趴在冰面上向上爬去。方威在后面扶着她的腰部向上送去，看着她的身体翻越坡面，躺在上面的台阶上呼吸。小雪的体力渐渐恢复后趴在坡上，伸手向下抓住方威的左手。方威没有立即向上爬，站在坡下欣赏四周悬崖下的云朵在风中变幻着形状，然后右手扶着冰镐用尽全身的力气向坡上爬去。他右脚踏着冰面左脚向上移动，踏上一块突起的冰面，抬起右脚寻找落脚的地方，突然觉得左脚一松，身体向下一坠，全身的力量全部集中在双手之上。右手的冰镐在冰面上支撑不了这样的重量，开始在冰中撕出一道裂紋。

小雪正在感受方威向上攀登的体重，突然觉得手中一紧，胳膊被向下牵引着拉去。她立即将冰镐扔在一边，伸出左手在方威向下滑去的刹那抓住了他的身体。方威从来没有这么接近死亡，他短暂地吸了一口气，看了一眼近在眼前的小雪的双眼，将全身的重量都交给她的双手，重新举起冰镐重重地砸入冰层，将身体固定在斜坡之上，并为自己找到了新的落脚点。刚才的失足又一次耗尽了除了转动目光之外的每一丝力气，他的目光看着小雪的双眼，她的手还在拉着自己。

“我们还向上吗？”小雪的声音透过口罩传出来。

方威缓慢摇摇头表示放弃目标。他回想刚才身体坠落的瞬间，脑中居然没有任何回忆和感觉，只有一道亮光。他曾经为失去赵颖感到惟心的痛苦，在刚才最危险的刹那，他却找不到类似的痛苦感觉。方威明白了一个道理：人生只是一个过程，结果没有任何意义。

两个人慢慢滑下坡面舒服地坐在地上，方威露出了笑容。小雪好奇地看着他，心里奇怪，认识这个人以来的几个月他都没有笑过一次，这次差点丢了性命却笑得这么高兴。方威看看手表，时间已经不早，要趁下午气温高的时候赶快回到登山营地。他拍拍小雪示意她一起下山。方威心中不觉得没有登顶有丝毫遗憾，他已经体验了登山的过程，是否登到山顶已经并不重要。对赵颖也是这样，他已经体验了那种刻骨铭心的爱情，无论结果怎样已不重要。

方威到了营地，全身舒坦地躺在睡袋之中，小雪躺在他的身边。方威回想着以前沉迷于输赢却没有享受乐趣的日子，他下定决心以后去享受精彩的人生过程而不管结果如何。他已经出世半年，现在是重新回去的时候了，他掏出手机找到周锐的号码。想到周锐，方威感到一股温暖流遍全身。

小雪注视着方威惊讶地说：“你笑了。”

方威的笑容更加明显，回答道：“是啊。”

小雪好奇地问：“近半年来我第一次看见你笑，怎么了？”

方威看着星空说道：“我想通了。”

小雪看着这个让她心动的神秘男子，然后转头也看着天空问道：“想通什么了？”

方威缓缓说道：“人生有两个维度，一个是享受过程，另外一个追求结果。你觉得是追求结果重要呢，还是享受过程重要？”

小雪侧头想了想回答：“都重要。”

方威却继续追问：“如果一定要选择最重要的，你怎么选呢？”

小雪不知道该怎么回答，伸出手捅捅方威的胳膊说：“你别卖关子了，说吧。”

方威看着遥远星空中的繁星点点说：“刚才爬雪山的时候，我在即将掉下去的瞬间，发现人生只有过程，结果只是勾勒人生过程的记号。我以前却执著于结果的输赢之中，忽略了欣赏人生的精彩过程。我那时只考虑行为是否有利于达成结果，却不管是否喜欢这个过程，即使不喜欢也强迫自己去做，为了结果不择手段，虽然经常为这些行为感到内疚和后悔，却一而再，再而三地重复。我为了达到目的不得不抛弃做人的原则，却发现自己成了输赢的奴隶。”

方威在睡袋中转身面对小雪，看着她的眼睛说：“这座山已经爬完了，你有什么打算？”

小雪坚定地说：“我还有许多雪山没有征服，我要一座座地爬下去。”

方威贴近小雪的脸庞轻轻说：“无论哪座山我都陪你去，但是这并不着急。你知道吗？除了雪山之外，还有很多过程值得我们体验。”

小雪却摇摇头说：“可是我就想去爬山，还有什么要体验的呢？”

方威终于露出了招牌般的笑容，突然用手去搔小雪的胳膊，说道：“还有这个呢。”

小雪没想到他今天性情大变，冷不防被他偷袭，格格笑着喊道：“你别乱来啊，我什么都答应你。”

124. 一年以后

周锐站在巴厘岛的沙滩上用手遮挡住强烈的阳光，等着当地的小伙子将自己的滑板拿过来。他已经习惯用下午六点到七点的时间在结束一天会议的时候到这里来学习冲浪。这里的海滩没有正规的教练，只有几个肤色黝黑的印尼当地的小伙子拿着滑板招揽生意。周锐很喜欢这种放松的学习方式，他不需要任何额外的压力，学得好不好，他都不在意，只是享受被海浪冲刷的感觉。周锐试图放松下来，却不成功，他满脑子想的都是销售目标，组织结构和销售策略。这个会议并不轻松，是他担任中国区总经理以来第一次参加全球的销售会议，参加这个会议的还有林佳玲。

周锐注意到在身边不远的地方，一位老人举着钓竿静静地坐着。林佳玲坐在旁边和老人轻轻聊着。周锐好奇起来，这位老人已经连续几天在这里垂钓，可是并没有见到他有什么收获，今天的海浪特别大，他还在这里钓鱼吗？他拿起身边的衣服，掏出十美元交给那个小伙子，这是担任教练的收入。周锐走到老人身边坐下来，看着夕阳西沉的海面，听着林佳玲用纯正的英文和老人说话。林佳玲见到周锐过来，结束与老人的对话，笑吟吟地看着对方，周锐却指了指海边的落日，她转头看去，海水已经被无限之外的阳光染红，身边却被黑暗渐渐笼罩，两个人默默看着最后一缕阳光消失，倾听着海浪的声音。

“你真的决定了吗？”

周锐看着林佳玲，月光清晰地洒在她的脸庞上，坚定地地点头。

“罗林斯收到了你的辞职信，让我和你谈谈。你知道，他可不想让你去竞争对手那边。你为什么要离开捷科呢？你要去哪里呢？那里会更好吗？”

周锐想着林佳玲的问题，缓缓摇头说：“其实我也不知道我要去哪里，去做什么。”

“你既然不知道去哪里，为什么要离开呢？”

周锐不知如何回答，只好反问道：“那我为什么要留下来呢？”

林佳玲没想到周锐会如此反问，沉默下来看着黑夜中的海潮，等待他继续说下



去。周锐却想起了骆伽，仔细回想着自己和骆伽之间的每一件事情。在过去的时间里，他将骆伽深深压在怀念的深处，直到现在他才可以抑制伤心仔细体会。过了很久，他平静下来开口说道：“我刚毕业的时候被分配到国营工厂，月薪只有大约一百元，温饱都成问题，不得不离开，那时最看重的是收入，其他都不是那么重要。当我进入捷科之后，却发现要想有好的回报必须打败竞争对手，这就要靠能力，此时我发现自己有所长有所短，因此开始寻找擅长的事情来做。”

周锐此时心中想起骆伽，被压得喘不出气来，过了一会儿才又说道：“可是我为什么要沉迷于输赢游戏之中呢？为什么一定要拼尽全力击败竞争对手执著于名利之中呢？这真的有意义吗？”

林佳玲被周锐问得不知该如何回答，只好继续保持沉默，心中却想着他的问题。

周锐继续说道：“我看刚才钓鱼的老人，听你们的对话，他过得很开心，因为他在做喜欢的事情。我却发现我们千方百计不择手段地去赢，而不管自己是否喜欢，我们都成了输赢的奴隶，忽略了人生中真正重要的事情。”

林佳玲反问道：“你真的可以抛开输赢吗？没有人想成为失败者。”

周锐点头说道：“可以。”

林佳玲正视周锐的目光说道：“比如说？”

周锐没有回答却反问对方：“你喜欢什么？比如玩网络游戏？”

林佳玲笑着说：“只有那些十几岁的小朋友才会玩。”

周锐没有受到林佳玲笑声的感染，说道：“我发现做真正喜欢的事情的时候就不在乎输赢。比如小孩子在上学前很快乐，因为他们做喜欢的事情而不用顾忌结果，一旦上学之后就背上了沉重的压力。但是小孩子在上学前学得更多还是上学后学得更多呢？因此当我们喜欢一件事的时候，即使不顾忌输赢，也会有好的结果。我已经经历了不少被输赢主导的游戏，现在是我应该退出这场游戏的时候了。当我不为输而痛苦，不为赢而快乐的时候，我就可以从此超越输赢，就会拥有真正想要的人生，而不是被结果扭曲人生过程。我难以摆脱结果，但是可以控制对待结果的态度，这样就可以摆脱输赢的牵挂，专心领悟人生的过程。”林佳玲等周锐说完，确认道：“所以你打算去寻找你喜欢的事情，是吗？”

看到周锐点头，林佳玲笑呵呵地说：“你错了。”

周锐被林佳玲说得莫名其妙，只好反问：“我怎么错了。”

林佳玲笑着说：“你错了，大错特错。你真的能随意愿去做喜欢的事情吗？”

周锐更加不解：“我为什么不能去做喜欢的事情？”

林佳玲含着笑意说：“我举个例子好吗？但是我声明这只是一个案例，你不能乱想，你先答应我。”

周锐只好点头答应：“好，我答应你。”

林佳玲站起来说道：“先陪我在海边散步，好吗？”

周锐随她在海边漫步，脚下被海水冲刷，听她在身边轻轻地说：“在这个浪漫的海岛上听着海浪，你和我在一起，你会不会想和我牵着手呢？”

周锐转身看着林佳玲笑呵呵看着自己，不知该如何回答。林佳玲却催促说：“我说了这只是一个例子，你不要多想，快回答我。”

周锐想起黄静，想起骆驼，慢慢摇摇头。

林佳玲依然不放过追问：“你是不想还是不能？”

周锐只好承认：“想但是不能。”

林佳玲开心笑道：“你有时不能做喜欢的事情，因为你只能去做你不得不做的事情，所以你错了。”

周锐听完沉默无语，身心渐渐地沉浸在周围的环境之中，直到海边的礁石挡在前面，周锐看看手表说道：“已经很晚了，我们要去参加会议后的晚会了。”

林佳玲恋恋不舍地看着海轻轻点头，却没有移动脚步。

周锐继续说道：“听说是在海边的露天晚会，有美酒有音乐，可惜我却不会跳舞，只能一个人孤零零地坐着看。世界是公平的，我知道自己的优势也知道劣势，我从小就缺乏平衡感，甚至听不出音乐的鼓点，所以我很难学会跳舞。”

林佳玲这才离开海边向酒店方向走去，笑着说：“我可以教你，我跳舞还算不错。”

周锐故意问道：“你怎么教我呢？我根本听不出节奏，学不会的。不过，你会和我跳舞吗？”

林佳玲停下脚步不解地看着他问道：“你在说什么啊？参加舞会当然会一起跳舞了。”

周锐终于露出笑容说道：“我在回答你的问题，人们在做不得不做的事情，但是我们仍然可以做到想做的事情，比如我们跳舞的时候就可以拉手。”

林佳玲佯装生气地说道：“别跟我使用你的销售技巧。”

两人哈哈笑着沿着海边向回走去。