

创始人

创业大计，始于足下 刘少勇 / 作品



河北出版传媒集团



花山文艺出版社

创始人

创业大计，始于足下 刘少勇 / 作品

IP 河北出版传媒集团
花山文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创始人 / 刘少勇著. — 石家庄 : 花山文艺出版社,
2015. 12

ISBN 978-7-5511-2565-9

I. ①创… II. ①刘… III. ①长篇小说—中国—
当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 276554 号

书 名: 创始人

著 者: 刘少勇

责任编辑: 李 爽 梁 瑛

责任校对: 李 鸥

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街 330 号)

销售热线: 0311-88643221/29/31/32/26

传 真: 0311-88643225

印 刷: 北京慧美印刷有限公司印刷

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 20

字 数: 300 千字

版 次: 2016 年 2 月第 1 版

2016 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-2565-9

定 价: 39.80 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

创始人目录

CONTENTS ▶▶

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. 失踪 \ 001 | 19. 黑金 \ 062 |
| 2. 活命 \ 004 | 20. 裂痕 \ 065 |
| 3. 交换 \ 009 | 21. 维持 \ 070 |
| 4. 过渡 \ 012 | 22. 失业 \ 074 |
| 5. 间谍 \ 014 | 23. 埋伏 \ 078 |
| 6. 布局 \ 018 | 24. 谋划 \ 081 |
| 7. 对垒 \ 021 | 25. 僵局 \ 084 |
| 8. 客户 \ 026 | 26. 执迷 \ 086 |
| 9. 陷阱 \ 030 | 27. 反击 \ 089 |
| 10. 流氓 \ 033 | 28. 逼宫 \ 090 |
| 11. 文斗 \ 037 | 29. 清算 \ 093 |
| 12. 反目 \ 040 | 30. 潦倒 \ 097 |
| 13. 胜诉 \ 043 | 31. 落难 \ 100 |
| 14. 上钩 \ 047 | 32. 搵工 \ 106 |
| 15. 出卖 \ 049 | 33. 喜讯 \ 117 |
| 16. 掳客 \ 053 | 34. 背离 \ 127 |
| 17. 蒙蔽 \ 056 | 35. 分化 \ 132 |
| 18. 发轫 \ 059 | 36. 扩张 \ 140 |

创始人目录

CONTENTS ▶▶

- 37. 重组 \ 142
- 38. 化缘 \ 147
- 39. 得意 \ 150
- 40. 喜宴 \ 153
- 41. 奔波 \ 159
- 42. 诱惑 \ 162
- 43. 噩耗 \ 167
- 44. 坚守 \ 174
- 45. 危机 \ 178
- 46. 求助 \ 182
- 47. 撤股 \ 186
- 48. 醒悟 \ 189
- 49. 较劲 \ 192
- 50. 烟幕 \ 195
- 51. 闹剧 \ 199
- 52. 反扑 \ 204
- 53. 变卦 \ 210

- 54. 出手 \ 212
- 55. 要挟 \ 219
- 56. 恩怨 \ 224
- 57. 反诉 \ 227
- 58. 大度 \ 230
- 59. 莲心 \ 232
- 60. 沦陷 \ 241
- 61. 情网 \ 245
- 62. 情困 \ 248
- 63. 逼债 \ 260
- 64. 绝症 \ 263
- 65. 舞蹈 \ 269
- 66. 交涉 \ 273
- 67. 诡谲 \ 277
- 68. 变色 \ 287
- 69. 沉浮 \ 296
- 70. 涅槃 \ 305

1. 失踪

亿万资产的许强失踪了。有的说，海钓时，被大浪卷没了；有的说，在德国出差，遭遇车祸生命垂危；有的说，被澳门赌场追数，绑肉票囚禁了；有的说，借高利贷资金链断裂，卷款潜逃国外了……谣言沉渣泛起，坏消息如讨嫌的苍蝇，在业内乱飞乱窜，在当下国内经济低迷，国外经济危机肆虐的苦逼日子里，大小生意人惶惶忧虑，个个都将希望寄托在明年。

秦奋收到风声，心里一紧，不祥之兆困着他，犹豫了两天，终于按捺不住，决定亲自去探下虚实。虽说云信公司欠的账不多，满打满算小几万，终究不踏实，老客户加多年哥们儿，多少有个交代，象征性地去关心一下，也是一种做中国公民的姿态。以许强的雄厚实力和魄力，他咋会平白无故地溜掉？真值得去瞧下热闹。

老远处，几个行迹诡异，不明身份的肌肉男，在云信的铁栅栏外游荡，院子里不见车来车往，冷清萧条。秦奋不敢造次麻痹，特意将车泊在百米远的偏僻处，左顾右盼，贴着墙根过去。

刚接近门卫室，一个粗胳膊上文条青龙的彪形大汉抄过来，板着脸，恶声叱道：“干啥的？”“找老乡。”秦奋机敏地朗声答。见这厮架势不揣好意，未敢报许强的大名。他立场坚定，赶紧撇干净，虽然秦奋也不是啥好缠的主，但未弄清状况前，不想惹骚上身。大汉横了一眼，骂骂咧咧地走了。秦奋迅速扫视附近，吓了一跳，树荫下、小店门口、墙拐角，三三两两都伏着鹰犬似的眼睛，尽朝他这边睨。欢迎咱？搞得场面挺隆重的，秦奋仰起头，打了个响亮的喷嚏。

保安换成个皱巴巴的陌生老头，板起脸，伸出干瘪如龟的头，冷冷地问：“找谁？停业整顿，不许进，都放假了。”秦奋并非轻易能打发的善茬，他觑着笑脸说：“麻烦大叔通传下，拜访王工。”“哦，是他啊，我老乡，不

早说。”老头语气立即缓和，从抽屉摸出钥匙，慢腾腾地打开锁，挪开条窄缝，秦奋收臀吸腹拱进去。

秦奋正待庆幸自己的好运，尚未缓过神，一条体型健硕的狼犬突然从阴暗旮旯里蹿出，凶恶的影子直扑而来，秦奋倒抽口凉气，身子向后一窘，双股战栗地退缩。“别怕，拴着咧，阿黄！”老头喝道，半人高的狼犬扬起粗大的尾巴，不甘地吠了几声，算是招呼秦奋。这么热情的拥抱，老子又不是你马子。秦奋惊魂未定，自我解嘲。

厂内空旷无人，车间门都挂着锁。地上枯叶和废纸随风乱卷，肮脏的垃圾堆在角落，诱来密集的嗡嗡蚊虫会餐，几只老鼠在里面钻来爬去，忙得欢。窗户的玻璃支离破碎，露出狰狞的寒锋；雪白的墙上，用红色手扫漆歪歪扭扭喷着几个惊悚的大字：欠债还钱，天经地义。一瓶油漆不够喷，“义”字上面的那点不鲜明，成了个大叉叉，倒别有趣味。门旁那堵墙也被人相中，较上劲，盖着各种鞋底的污印，那些人发泄时纵身一跃，弹跳的高度和脚力均相当可观。

吱吱呀呀，艰难地推开两扇破损的木门，昔日高朋满座的大厅鸦雀无声，如吊唁的灵堂般肃杀。地板上传真、报表、卡片扔得满地狼藉，一口绿醅的浓痰，吐在大班台上，有些风干，失水的边缘生了一圈恐怖的白霉。一溜三合板的办公桌上，涂画着即兴发挥的书法作品；凳子椅子缺胳膊断腿；一只灰蜘蛛，正勤奋地在两只文件柜间穿梭织网；蟑螂从抽屉缝慌张地爬出，扑打着翅膀撞飞到玻璃窗上。这里是飓风海啸侵袭过后的场景，衰败颓废。

钉着“董事长”黄牌的木门被泼了红油漆，污秽不堪，尚且完整地保留下来。秦奋过去敲门，里面寂静，没啥反应。秦奋想恶作剧整蛊一下，他干咳两声，脚尖朝门轻踢了两下。“谁呀？”里面传来惊恐的寻问。秦奋捏尖嗓子唬道：“扁毛！开门。”

又是一阵可怕的沉默，金属在地板划出锐利的疹人声。门被猛地大力甩开，秦奋正要抬腿往里迈，一条钢管呼啸劈来。他下意识地朝下蹲，那棍影戛然刹住，悬在半空。秦奋差点儿被一记闷棍偷袭，冷汗从额头沁出，嗔怪道：“你个王八蛋，瞅细点儿。”

王工定睛端详，羞愧地致歉，腼腆地说：“力度幸好保守点儿，否则脑袋开花见喜了。这里天天扯皮拉筋，闹得心神不宁疑神疑鬼，那些讨债的，

个个凶神恶煞，不提防不行。”他理着板寸，头发半白，方脸，蜡黄，胡子拉碴，病恹恹的，精神涣散，刚才威猛的气焰如回光返照，倏忽间消散了。

“搞什么鬼，傻不拉叽，就你那身板，还拿棍耍枪，别给敌人送武器了。发烧糊涂了？有事叫警察，搞不掂就躲，为云信这点儿破事，犯不上白搭条小命，弟妹那儿咋交差咧。一个字：蠢！俩字：愚昧！几天不见，人不人鬼不鬼，你不是早辞职走了？到底啥么蛾子，我替你把脉。”“唉，一言难尽。”王工将握在手里的钢管竖在门侧，递过瓶矿泉水。“乱，随便坐吧。我留守这儿收拾残局，门卫都新派的，这里被政府暂时接管，我熟，请我回来配合协调，否则才懒得搭理这烂事。”

棕色真皮沙发旁，立着一个落地鱼缸，目测高两米，残损严重，被重物捶裂的痕纹呈放射状，刺眼。底部剩浅浅的水，浑浊不堪，散发着腥臭，水草杂乱，不见鱼的踪影。镶在画框里的簸箕大的五个字：海阔凭鱼跃，依然醒目地挂在墙上，镜面将窗外苍白的阳光反射进这间阴郁的房里。样品柜里的东西被扫荡一空，蒙着厚厚的灰尘，散落几粒干枯的老鼠屎。茶几上滴着污迹，搁着几碗麻辣方便面，黄褐的汤渍，残余在敞口的纸桶底，咸鱼渣滓，粘在报纸上。

王工喝口水润嗓子：“病来如山倒，让人措手不及，好乱。”

“那我问你答更省事，许总到底咋样了？”

王工蹙眉，苦脸摇头：“我也没准信。用‘失踪’这个词贴切些。”

“狗屁！失踪？不和没说一样？逃避追债就当失踪，当官的最喜欢用这词糊弄不明真相的广大群众。我和你几天未碰面，你也可以宣传我失踪，反正不在你眼皮底下，但我活得好好的。不和你瞎掰，云信欠我的加工款还有戏吗？”这是秦奋此行最关切的问题，玩失踪关老子鸟事。

王工面色难堪，手指那鱼缸道：“鱼都没了，还有活水？”

“算许强狠，和咱玩阴的。”秦奋冲动地从沙发上蹦起来，气呼呼地骂，“别让老子撞见，刮他皮！”

“你这算小意思，近百万的债主都有好几个。进来时，外面那些晃悠的，没为难你吧？他们通宵在这儿‘值班’，白忙活，这里的设备全被粘了封条，不许动，干瞪眼。”

“叮叮叮”，王工接听手机：“好的，我马上赶过来。”转身对秦奋

说，“抱歉，下次再聊，事儿闹大了，我得赶去镇政府，有人煽动了几十名工人去那儿喊口号示威，讨拖欠两个月的工资。叫我去劝劝，都是熟人，不碍事。”“要我陪你吗？”“你别掺和，免得那些爷误会咱俩有瓜葛，天天盯你梢，嫌死人。我先去，你在院里逗留会儿，迟点儿走，照顾不周啊。”整得像特务似的，王工想得蛮全泛。

王工锁好门，还不放心，推了两把，和那老头用家乡话聊了几句，匆匆闪到门外，招的士绝尘而去。后面果然尾随辆外地车牌的面包车，窗户遮得密实，车距咬得很紧。

秦奋拨开树枝，踮起脚尖细瞅，几栋车间里死寂一片，昏暗却秩序井然，未遭任何破坏，流水线还堆码着半成品，工厂应该是突然停工，如断电般戛然而止。他拍拍身上沾的灰垢，啧啧叹了声，可惜了，一代枭雄就这么灰溜溜地谢幕了。

一个个谜团如雾浮起萦绕，秦奋启动轿车折返，长长的柏油路向前延伸，来和去都看不到尽头。树木、房屋、路人飞逝而去，车扎进了时光隧道里，三年前的一幕幕，生动地迎面扑来。

2. 活命

几经折腾，共创公司总算开门，订单从何来？全球经济危机闹得正欢，小企业萧条凋敝，人心惶惶。秦奋挑此诡谲形势下办厂，事先也未掐算，不知世道会如此艰难。在别人恐慌时贪婪，在别人贪婪时恐慌。既然别人纷纷贱卖设备，工厂歇菜，秦奋铆足劲挤进这行，这些窘迫自然需坦然消受。但如此恶劣的市场局面，远远不是凡夫俗子能算计的。大企业产能疲软，小工厂嗷嗷待哺，一副饥渴的衰样。许多企业苟延残喘，岌岌可危，哪还有外发单漏出来？唉，天时不济。

秦奋纯凭一腔热情，初入塑料加工行当，实战经验贫乏。技术方面，虽有吴志鼎力支持，但终归是兼职，不能长驻现场指导，最让人怵头的，是连

产品如何报价，秦奋都犯迷糊。

以前东流西窜跑业务时，秦奋搭识一帮生意伙伴，酒桌上的狐朋狗友，工厂未开张时，个个胸脯拍得山响，信誓旦旦地打包票：“咱认识这个局长、那位大老板，关系海着呢，这点儿订单算个球！”

当草台班子搭妥，再向他们要订单时，要不就噤声，要不口气调到一致：“不好意思，我也等米下锅。”或是：“订单刚外发出去。不要急嘛，以后再逮机会！”表情丰富多姿，声线诚恳客气，瞅着那满脸的歉意，反倒让秦奋羞愧，何必为难兄弟，先反省，做深刻的自我批评。冉冉升起的希望蓦地被腰斩，只觉世事无常，自己卑微无能。生活的常态富有戏剧性，浸满了无奈，结果无法用逻辑推演。

工厂大门一敞开，啥事不做，开支近千元。天亮眼一睁，就要时刻想着欠别人的钱。万事俱备，只欠订单！该咋办？庸碌无为地混，还是怨天尤人？秦奋急躁上火，嘴角隆起火泡，奇痒肿胀，肉体时刻提醒他没单的痛苦。好运将我遗忘抛弃了？环境愈是艰险才愈有趣，如果能蹚出条生路来，那将意味着，在寒冷的岁月，将种子撒下，侥幸能倔强地存活；待到春暖花开时，生机勃勃，必会长得壮实。什么都有可能，要永不言弃。哪怕撑到经济复苏黎明前的那一刻，也要将目光瞪到曙光里。所谓出路，唯有四个字：主动出击。

秦奋给所有“相好”拨电话，寒暄数句后，邀他们有空过来喝茶。然后，羞涩地宣布，“刚开了间小厂，记得关照。”秦奋嘴上打哈哈，内心五味杂陈，确实，小打小闹，未成气候不能吸引人，但他溢满信心，从这里蹒跚学步，有如雏鸟初啼，第一声叩问，虽嫩弱，但不啻铮铮誓言。头等大事——公司必须活下去。

秦奋成天猫在办公室，逡巡各专业网站散发广告帖，浏览那些芜杂又良莠不齐的信息。两眼熬得涩胀，腰杆酸疼。拧紧神经琢磨，第一脚如何踢开场面，挨门逐户拜访潜在的客户？还是宴请几位铁哥们，杀到饭店，觥筹交错间，给他们布置作业，调动周边的关系，捞个把订单。纠结呀！转机，总会不期而遇；奇迹，也许明天乍现，或在更遥远的明天萌芽。

第一份加工单，在秦奋的张罗下，何时翩然而至？

渴望着—根救命稻草来拯救，这并非耸人听闻。装修空置了两个月，置办机器调试，耗去个把月，三个月的租金刨去了几万块。面对毫无生气的工厂，

账上的钱似流水漂逝，令人揪心和焦虑，如蜗行在浩瀚的沙漠上，荒凉茫然。有人嘲笑，先前没把握，盲目上马，这般草率冲动，难免酿成苦果，在劫难逃，活该。可尘世间事，哪有万无一失的保险？变化总比计划来得快，来得猛。

秦奋冥思苦想，一激灵，记起一位老同事：王工，和云信公司的许总合作整三脚架，有塑料配件！前阶段，许总盛情款款，特邀秦奋吃农家菜，向他讨教营销策略。既然这位大款有求于我，那我何苦惺惺作态地傲娇，不向他索讨点儿回报？也不枉我免费做市场顾问。他有的是米供应。

“王工，方便吗？我拾掇了几台注塑机，能发点儿单关照下不？”秦奋厚着脸皮恳请。

“这个，行是行，但得请示许总。”王工笑得勉强。他没拒绝，意味着有戏。

秦奋心底振奋，有谱了。王工的尴尬处境，他能理解。许总叫许强，是绝对的大股东，身价近亿，由于厌倦了单纯的加工，正积极筹划产品线。王工占技术优势，被拉拢过去，名分上叫技术入股，实际家底儿都是许总兜着，王工作片绿叶陪衬。

“托你说叨两声，等你准信哦！”秦奋欣喜。

“没问题，我们还求你多指教呢。”王工并非恭维，在摄影器材这行当，要提营销，对秦奋而言，小菜一碟，满肚子馊主意。交换，用自己的强项，交换欠缺的东西，这叫资源互补，双赢。生意终究是生意，没有平白无故的施舍和帮助，更多的是相互利用或交换。

一周过去，没音信，秦奋急火了，无形的压力裹着他喘不过气来。原本业务出身，自诩有几把刷子，当初他拉帮结伙建厂，曾许诺，订单牢靠得很，如今等米下锅，岂不痴人说大话？他坐卧烦躁，如一尾被切的鲜鱼，架在炉火上烧，痉挛地蹦跶，吱吱冒白气，从外到里渐次烤透。每时每刻的焦虑，使秦奋如履薄冰，忐忑不已。不行，不能靠等，得主动搭讪，讨个前程。

“那事进展如何？”秦奋紧张地问。

那头静默了一阵：“我提过几次，许总没表态，不要急，再等等。”王工蛮有信心，反过来劝解。他实诚，不会蒙人。

这样拖下去，等得心焦。可能王工说话分量不够，要不，许总没将这芝麻粒大的事儿搁在心上？秦奋决定亲自出马，当面拜托许总。人求人，心气自短了半截，他很少厚着脸求人，但此时，他不下地狱谁下地狱，难道坐等

天赐甘露滋润焦渴？豁出去了，秦奋独自摸到云信公司。

王工一见秦奋，撂下手中的活儿道：“稀客！”将他迎进展厅，殷勤地介绍琳琅满目的新产品，咨询该如何拓展市场。换以前，秦奋会毫不遮掩，将整套营销方案和盘托出。这回学乖了，说话含蓄。那些经验，可值老钱了，他要待价而沽。

秦奋摆出一副高深莫测的样子，只迸出几句恭维的话：“做得不错，有前景！”

他惬意地坐下，闲聊，不深入。王工出去向许总通报，屁颠转回来，欢喜道：“许总留你吃饭，请教销售问题。”“不敢当。”秦奋假装谦逊，心下窃喜，酒桌上便易行事。“天下没有免费的午餐，俺肚里那点货，看来有机会晾一下了，设法用它兑换成梦寐以求的订单！”

“我正想找你求教！”迎面一阵热浪，许总洪亮的声音袭来，极富磁性。他身材魁梧，瓷实，阔脸，蒜头式的高隆肉鼻，眼光刀锋般犀利。

王工从座位上弹起来，刚才温和的脸上，瞬间冻成恭顺的灰色。出于礼貌，秦奋懒洋洋地陪着站起来，气氛骤然紧绷。

许总肉团的脸上，挤出笑意，肥厚的手掌在空中划道夸张的弧线，中气十足地道：“坐嘛。”

秦奋将屁股贴在软椅上，王工疾步跨出办公室，专程拉张转椅，眼神收敛，谦卑地候在一旁。

“王工，先接待，晒晒咱们的新货，六点一起坐坐。”许总语速平缓，字正腔圆，渗着一股居高临下的威仪，毋庸商榷质疑。他随手拎起支三脚架，将铝管用力扭转，扒拉出来，支在地上。

“瞧，咱做工精致，喷涂细腻，这脚管，伸缩顺畅……”许总滔滔不绝，如数家珍，信心饱满，不容外人插话。

秦奋乖觉地点头哈腰，堆起讨好的笑容，连声附和：“品质不错，外观挺时尚。”心底大不以为然，咱混这行多年，能不知好歹？别自吹自擂，吹爆了表，好卖才是真功夫！

这堆货色，也不太水。秦奋隐忍不发，未反驳或露出不屑。姑且听他倾诉，配合着他，一起共鸣，随他的意。让他接纳咱，才能达到此行的目的。

许总仅待不到五分钟，电话响起，边接电话，边向秦奋招手，旋风般离

开。他步伐跨度大，如同小跑，让秦奋领略到一位大老板分秒必争的实干风范。王工恭送着那匆忙的身影，舒口气。

秦奋斜瞟一眼，调侃道：“许总闻风而动，蛮有效率。”

王工神情轻松地道：“那当然，他以前也是打工仔，大学毕业后，为偷师学艺，放弃近万元的高薪不做，甘愿钻进一家企业，潜伏半年，当名模具学徒工，每月领不到一千元低薪，爬到主管，成了老板倚重的红人。当他瞄到压铸加工来钱猛，立即辞掉差事，不顾老板一再挽留，和朋友张罗了这家企业。最初资金紧巴，买一台老旧的压铸机鼓捣。他胆忒大，租3000平方米厂地，空荡荡的，可跑货车。他敢搏，攀上外国人的业务。工厂渐有起色，不到四年工夫，身价近亿，传奇吧。”

王工谈起许总的发家史，流露出对偶像的崇敬。难怪这家伙见到掌柜，低眉下眼的，就像宫廷里的丫鬟伺候主子一般。这许老板非凡品，能在超短的时间，将财富吹气球般地膨大，料必情商智商卓著，手段独特。

“你俩咋扯在一起？”秦奋好奇地问。王工眯着眼陷入沉思，秦奋和他是死党，曾在吉祥公司共事，后来王工被老板开了，就不知漂到哪儿了。

“唉，说来话长。”王工神情落寞地道，“自从手下闹罢工，我成了炮灰，被炒了鱿鱼。许总不知从哪儿探得消息，屡次约谈，他想开发自己的产品，我在这行滚了近十年，不敢冒失许他，一来对他不熟，另外有几家也在挖我。”提到得意事，王工两眼放光，荡起几许骄傲。“这小子又在拔高自己。”秦奋暗笑，不揭穿他，人能自夸，说明存有自信。

“以前的老厂长自立了门户，许以高额的提成，我盛情难却，便去帮他。但老板娘心眼窄，双方弄得别扭。许总隔三岔五宴请，聊他的雄心，这不，经不住他的软泡硬磨，我便辗转过来。他有实力，又挺撑我面子。”王工娓娓而谈，从抽屉里掏出张印刷精美的名片。赫然印着头衔：副总经理。很扎眼。

秦奋捏着这张轻薄的小卡片，诧异道：“许总开的不是压铸厂吗？你咋顶这个名头？”

王工脸色红润，笑答：“我们另成立的新公司，独立核算，不搭界。”

“原来如此，恭喜你当了老板，你有没有掏钱？”

“主要技术入股，少量凑了几万块。我打工的，没攒到钱，以前炒股亏空了。”王工坦言，对秦奋不要滑。

秦奋很三八，盘根究底地发问，好像与找订单风马牛不相及。错！这些貌似无心的打听，却藏机谋——对许总先摸底。

做生意，等于做人。和咋样的人做生意，至关重要。先要知彼，不妨阴暗点儿，臆测一把，抓到一大堆订单，万一对方跑路或赖账，一切付出，岂不打了水漂？先刺探情报，看看前面布防的是雷区，还是绿色通道。合作前，先相人，相对人，相好人，再展开下一步，才能收获事半功倍的安逸。这些貌似是闲话，实则是秦奋在为下一步棋做铺垫。

接下来，秦奋会采取什么迂回的步骤狩猎？

3. 交 换

许总拨弄那辆大奔，左拐右突，穿行在狭窄的乡间土路上。两旁树影婆娑，农舍掩映在蓊郁翡翠里，小车在绿波里沉浮。清澈的溪水，静谧环绕，一队麻鸭叽叽喳喳，悠然游在碧波上。阡陌纵横，两三戴笠的村民徜徉在田埂上。

秦奋嘀咕：这要到哪儿吃饭？这么偏远的地方会有酒肆？

“我常听王工夸你，说你业务水平高，有思路，深得吉祥老板的器重，还有做那一块生意吗？”旖旎的浓荫下，许总娴熟地扭动方向盘，和秦奋套近乎。

“还在做广东省代理。”秦奋甜滋滋地答。不小心遇到高人，毫不吝啬地夸你，不费一分钱。不正面恭维，而用自己的嘴，代他人说出动听的词，一箭多雕。王工有没有背后这样捧秦奋，鬼才知道。此刻静坐后排的王工，一定很受用，老板暗地表扬他，还将功劳收录在他名下。甜言蜜语的背后，一定揣有企图。与老板谈事的话，无非脱衣干活。

兜过迤迤茂盛的树林，几间用枯竹搭的茅棚，从汪洋的翠绿中浮出。宽厚皱褶的树皮，铺陈屋顶；青篾编织的窗扉，用松枝撑起；几窝修竹，摇曳秀颀的清影。耳边，传来水波的荡漾声。墙上，垂挂一串串干辣椒，红艳艳的；实木桌凳，被烟熏火燎成焦黄色，朴拙斑斓；空气里，游逸着泥土的生涩气息，

野花淡幽的香味。周遭静雅，偶尔传来鸟儿的嘤嘤啼唤。农家饭店傍水而建，向西的窗台下，漂浮着几蓬绿莹莹的水草。

“这里谈话方便，不会撞到熟人！”许总大大咧咧地甩开双手，霸气侧漏，向甜美的迎宾小妹逗趣地点头。看来他熟这儿，真会找位置消费，秦奋叹服。大佬风格就是不落俗套，有钱就是任性，车马劳顿，寻这等昏晃吃饭，油钱都贵过菜钱，太骚包！

“已开发的几款新品，该如何操作？”许总呷一口热气腾腾的毛尖，将壮硕的身子贴近秦奋，越过安全距离，让秦奋顿觉空间逼仄，受到侵犯，不自然地向旁挪了挪，两个大男人，过于亲密，肌肤蹭来擦去，他可没这嗜好。现在上了考场，许总出题，我岂能胆怯，含糊或答非所问，那意味着缺乏料道。

“我个人观点，每个省会，物色得力的经销商，仰仗他们圈市场。因是新牌子，认知度低，需加强推广。给经销商的让利空间更丰厚，刺激诱导更多人投奔你的麾下。定价是命脉；设计，摸准消费者喜好，点穴按摩才舒服；品质是口碑；售后服务如擦屁股，软硬适中且到位。”秦奋擅用粗鄙的比喻，侃侃而谈，不想抖书袋子，用正儿八经的概念包装自己，那些官腔八股文，是写给迂腐学究读的。

王工默默起身，斟茶续水，许总眼光犀利，锁住秦奋，表情凝重投入。

“如何接洽经销商？简要地说：从同行中挖墙脚，多快好省，最王八的方法——将一流企业的营销主管钓来，这些老龟纵横江湖多年，手里有现成的网。

“在网媒上遍撒招商广告，守株待兔，这种方法缓慢。

“聘有经验的业务员，主动找经销商，这种途径前期投入大，能及时收集市场信息，营销团队的忠诚度和凝聚力高。”

许总板着的脸，抽搐了几下，微微点头。这套理论，并非纸上谈兵，是秦奋积十多年业务，碾榨出来的几滴精髓，绝少显摆，为了赢得许总的青睐，将压箱底的货都晒出来。

征服，从心开始。如卖艺，先吆喝着耍几招，挑逗观众心里的馋念，观众才会心甘情愿地花银子看戏。

“给多少提成才值当？代理吉祥的产品，给你多少？”许总直逼敏感话题。

一个产品，如何定价，让利几成，对任何公司都属核心的商业机密。国之重器，岂可轻易示人？作为一名老鸟，秦奋掂量到轻重。

“吉祥公司给咱的提成，不方便透露，实在抱歉，我签过保密协议。换成我在你那儿做代理商，对其他人，也照样保密，这是咱做人的原则。但可以举例说明。”秦奋冷汗直沁，担忧这么直接回绝，会扫他面子。

“你做得对，不必勉强，随便聊聊，如何返利？”许总故作轻松地举起杯，和秦奋碰一下，将那杯金黄色吞净，展现他的豪放做派。

“譬如让利五成，指按批发价倒推百分之五十，还有种方式，在出厂价基础上加点儿。”秦奋咧开大嘴，仰脖子，喉结上下蠕动，一杯接一杯猛灌，酒量和气势上他不能示弱，不添些醉意，胆量也放不开，如何放肆地瞎掰。

许总用公筷给秦奋碗里夹菜，嗔怪：“多吃菜，别光顾喝酒！”他照顾地望了眼王工，表示并没忽视他。

秦奋心被焐热，从这一细微亲昵的动作，可见许总一向在意细节，起码表面上敷衍到位，给人温馨的感受。

许总将座椅贴秦奋移了移，两个人几乎要黏成一团。秦奋浑身一紧，两个纯爷们儿这般亲密，不明就里的，会误以为狎昵的“同志”。秦奋挪也不是，不挪哩，又不自在，借故站起来倒酒，摆脱难堪。

“我老家江西，大家山长水远奔这儿打拼，图啥？我跟王工常说，一个人，一生，能交几个真正合意的朋友？有三个就知足了。老了，聚在一起，钓鱼休闲。人生不就这么回事儿！你直爽，值得我深交。”许总满脸红光，言语煽情，拉拢人的手段巧妙，让听者熨帖。

秦奋受宠若惊，身子燥热，一席话让他浮想联翩，莫非许总将咱纳入三个之一了？作他的候补知音也不错！何不趁热索点儿实惠。

“我和王工不懂业务，最稀罕你这样的人才，望多指点。”许总和颜地说，朝秦奋碗里又夹了一大块肥腻的粉蒸肉。惹得秦奋胃里泛酸水，他已硬生生吞了一坨，哽在喉咙里还没下去。

“您客气了，只要我能办到，您随时吩咐。”秦奋矮下身段献媚，此时要不要提订单的事？如当面挑明，他会不会觉得咱太势利，万一被拒绝，岂不被动。刚培育起来的亲密关系尚脆弱，刚萌发好感，便心急火燎地扯到办事上，会不会太露骨？

欲速则不达，还是让许总主动提出来，大家都有面子。秦奋不禁暗地抱怨，这个王工也真温墩，袖手旁观，也不旁敲侧击递一句话，趁许总兴头上，将订单的事引出来。秦奋憋着这个念想，如蓄着一股屁，想畅快地释放，又不敢翘臀，急得难受。

菜肴丰盛，三人都没怎么下箸。天色渐次暗下来，黑夜降临。一条机帆船，轰隆隆地从窗前驶过，拖出一河深灰色褶皱的绸缎，缀着星光和渔火的花斑，锦绣般熠熠生辉。青蛙在岸畔高亢地呱呱叫，唱得晚风也沉了。一天捕捞的渔获，在船舱里荡来晃去。可怜的鱼儿，有的被切了，滑进了充溢唾液的美食；有的被桌卖，养在酒店的鱼池里。大的小的，五彩斑斓，从一筐水里迁到另一腔水里，被人们消化，作生命的轮回。

回去的路上，秦奋闷着想对策，初次见面，不能唐突，暂将心思掩住。从哪儿突破哩？明知想要，却不便表达，得借别人的嘴捎话。

4. 过渡

过了几天，秦奋约王工全家打边炉。他拎一瓶白酒，两个人推杯换盏，拉家常。

“许总很器重你哦。”醉意厚起来，望着满脸绯红的王工，秦奋扯近话题。

“还行吧，他开豪车，拉着我到处找出租房，将家属安置好。”王工喷着浓烈的酒气得意道，“说句实话，还有大公司请我，工资任我喊，没去，许总夸口，三年内打造第一流的品牌，到时分红都几百万！”

“你全权负责这间公司？”秦奋明知故问，以激发他的自豪感，特别在太太面前，更壮男人的面子。

“当然咱说了算！”王工牛气哄哄。太太没插嘴，搂着粉嫩可爱的女儿喂食。

“那你们的塑料件在哪儿做？”秦奋点到主题。

“海川公司啊，有六套模具。”王工擎起酒盅，向秦奋致敬，醉醺醺地说，