



疯狂追梦人

● 鹿陈 姚学峰 著

群众出版社

疯狂追
夢人

图书在版编目 (CIP) 数据

疯狂追梦人/鹿陈, 姚学峰著. —北京: 群众出版社,
2005. 1

ISBN 7-5014-3331-3

I. 疯… II. ①鹿…②姚… III. 长篇小说-中国
-当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 116548 号

疯狂追梦人

鹿 陈 姚学峰 著

责任编辑/孟向荣

封面设计/王 芳

技术设计/祝燕君

出版发行/群众出版社 电话:(010)67633344 转

社 址/北京市丰台区方庄芳星园三区 15 号楼

邮 编/100078

网 址/www.qzcs.com

信 箱/qzs@qzcs.com

经 销/新华书店

印 刷/北京京安印刷厂

880×1230 毫米 32 开 14.25 印张 365 千字 插页 2

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0001—5000 册

ISBN 7-5014-3331-3/I·1397 定价: 24.00 元

内 容 简 介

这是一部正面反映中国科技高端产业的长篇电视小说。小说以两大 IT 巨头——北方集团和蓝天集团由开始的无序竞争到走向融合、由家族经济转变成混合经济为行业背景，以三代 IT 人的工作、生活、爱情为主线，浓墨重彩地反映了他们不畏强力、不屈不挠、奋斗创新的精神风貌和内心世界，热情讴歌了中国 IT 人振兴民族高端产业的群体形象。

小说站在中国 IT 行业大转折、大融合的高起点上，紧紧抓住产业转型、企业转制、所有权与经营权分离等现代企业制度的核心问题，深刻描绘了中国高科技产业如何走出困境、走向世界的光明前途。

目 录

- 第一章 天灾搅乱了牌局 / (1)
- 第二章 硅谷“散客”的派头 / (23)
- 第三章 电脑之母——锤子钳子和刀子 / (44)
- 第四章 开个价，你值多少 / (61)
- 第五章 创啊创啊，困死你 / (89)
- 第六章 山姆大叔是别人的大叔 / (116)
- 第七章 给二十一世纪穿个洞 / (142)
- 第八章 免费送他们一个骨灰盒 / (171)
- 第九章 如果爱，就请她吃哈根达斯 / (197)
- 第十章 他把良种播在印第安女人的沃土上了 / (221)
- 第十一章 等办完这件事儿，再死还来得及 / (244)
- 第十二章 告诉我，你的感情“源码” / (261)
- 第十三章 市场是个大巫婆 / (280)
- 第十四章 他被某种东西击中了 / (303)
- 第十五章 只有敢豁出去的人才能获胜 / (320)
- 第十六章 与老狐狸共舞 / (337)
- 第十七章 来啊，让我们送情人上路 / (356)
- 第十八章 换血吧，把骨髓也一块换掉 / (375)
- 第十九章 黑蛇的舌头是甜的 / (400)
- 第二十章 两百亿美金养活不了中国人 / (427)



第一章

天灾搅乱了牌局

1

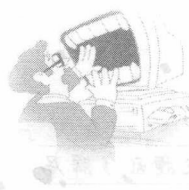
国际 IT 界重新洗牌的时刻到了！

关向东早就胸有成竹。作为北方电脑集团公司董事长，较多的市场经验，使他估计 IT 行情至少应该有三个月到半年的预警期，但出人预料的是，市场却以它固有的规律，以令人猝不及防的形式突然降临了。

今晚，他有点心神不宁，郁闷烦躁——他记得这种不良情绪袭扰自己的周期正越来越短、越来越强烈——因为长期走市场所培养出来的警觉、敏感，正从潜意识里向他发出尖啸：市场要出大事了。

夜幕下的 IT 村，灯火闪烁，空旷寂寥。北方电脑集团大厦高耸的剪影正在夜空里微微颤抖。与这座现代化的大厦相比，关向东的办公室却显得寒酸狭小，设施简陋。除了一张宽大、陈旧的写字台，就是办公桌上的三台电脑，它们正有条不紊地紧张地工作着，屏幕上跳动着各种数据、报表、图像和信息。他手边还有三部不同颜色的电话机，一排排彩色的硬塑晶体键像许多只眼





疯狂

追梦人

睛正默默地瞪着他。

关向东坐在桌前，正在审查公司产值报告——生产一路下滑，成本居高不下，市场开发失利，等等，他懂得，当一连串的不良因素聚集到一起时，危险就要降临了。静谧的气氛有点压抑甚至有点血腥味儿，他嗅到了——这是一个不祥的预兆。

关向东 50 多岁，阔脸红润，厚重沉稳。平时总给人一种和蔼慈祥、自信从容的印象。可是眼下，他的情绪坏到了极点，他把手上的几份报告、报表扔在地上，接着站起来——他再也没有勇气面对这些数字了。他朝桌上狠狠地擂了一拳，吼道：“愚蠢！”

他走到窗前，用力推开窗子。随着一股来自高空劲风的吹拂，IT 村壮丽的夜景也尽收眼底——拔地而起的连幢写字楼，川流不息的马路灯河，越来越刺激眼球的彩屏广告，昼夜都在左冲右突的欲望的喧嚣……眼前的 IT 村像一个巨大的磁场，正在拼命吞噬着人类的精华——智慧、财富、技术、热能甚至包括水和生命。作为这个磁场中的主角，北方集团正越来越多地承受着来自市场风暴的袭击和各种资本目光的灼人的覬覦。关向东和他的北方集团正在苦苦挣扎。

今晚，为了开发市场，公司举办了本年度以来的第四次产品订货会——实际上这是一个来自全国各地的一级代理商的高级聚餐会。这样一次重要会议，关向东却没有出席，他让公司总裁——他的宝贝女儿关梅代为主持。表面上看，他在有意识地培养和锻炼年轻人，但深层原因却是他对这次订货会的惨淡结局已心中有数。他不想因为自己的脸面而让那些合作打拼了十几年的老朋友们感到难堪。在强大的市场面前谁都无能为力甚至无奈。毕竟，大家都在一条市场链上，都需要赚钱啊！

关向东的情绪慢慢平静下来。他的目光不经意地从对面的一幢灯火通明的大楼上掠过。他感觉到自己的心脏明显地收缩了一下——这是蓝天电脑集团的办公楼——他的老对手。仿佛间，他

看到了蓝天集团董事长张良，这个老儿的那双狐狸般狡黠的眼睛，一双从不按规则眨动的猎人般的眼睛。嘿嘿，关向东笑了。

“老狐狸，这一次你又该翘尾巴了。”

寂静中，一串刺耳的电话铃声骤然响起，把关向东吓了一跳。瞬间里，他有点茫然、有点犹豫。铃声还在刺耳地响着。他缓缓地转过身，瞪着桌上的红色电话机——这是一部国际长话机，知道这个号码的人满世界不会超过五十个。公司内部的人戏称这是一部元首级电话。它很少鸣响，除非……他一个箭步冲到桌前，抓起话筒。

“我是关向东，”他的声音沉稳坚定，具有毋庸置疑的权威和自信。听到电话里的声音，他的脸上马上充满了笑意。“哈哈，施总呀，近来好吗？什么？”霎时间，他的表情凝固了。“噢，噢，台湾地震，刚刚发生，震级很大，哟，新竹地区芯片工厂损失严重！嗯，好的，你在第一时间告诉我，我欠你一份情，再见。”

放下电话，关向东像是变了一个人。他动作敏捷，临危不乱，非常清楚下一步要干什么。他一手抓起电话，夹在右腮下，左手敲击着电话号码，右手同时按下呼叫秘书的桌铃。他在等着接通电话的间隙，十指舞动，在电脑上迅速起草了一份简捷强硬的内部指令，用不了十秒钟，集团公司中层以上的管理、销售和技术人员就能依令而行。

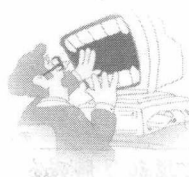
电话接通了。

关向东对着话筒威严地命令：“我是关向东，马上停止公司所有产品业务，对，不买也不卖，不要问为什么，对，全部，包括国际国内所有业务！”

他刚放下电话，总裁办主任于新受命而来。这是一位三十岁的少妇，手脚利索，思维机敏。她平时话语不多，张口就是点子。她是总裁关梅的得力助手。

“小于，马上通知关梅，酒会照开，但要暂停一切订货





疯狂

追梦人

业务!”

2

IT村宾馆大厅里灯火辉煌，人影幢幢。墙壁上悬挂着这次酒会的会标：北方集团电脑产品订货会。与会的各路“神仙”在这条会标下走来走去，人人西装革履，神采各异。他们手中的酒杯轻轻晃动着，时聚时散。窃笑、私语娓娓动听，气氛温情脉脉，人人心照不宣。

几位装束入时的服务小姐站在订货台前。这是一排铺着白布的长条桌，桌上放着产品订货单和签字笔。这里冷冷清清，客人们纷纷绕开它、躲避着，对订货台敬而远之。关梅举着香槟酒杯，来到订货台前，翻看了几下订货单。面对着为数不多的订货数量，她悄悄地叹了口气。接着，又回到客人们中间。

这位北方电脑集团的年轻总裁，刚刚年满三十岁，却已在IT界摸爬滚打了十年。她身材高挑，年轻漂亮，办事机敏干练，身上透着一股成功者的坦然和霸气。可眼下，尽管她强颜欢笑，应付自如，但表情里难免流露出一丝失望和无奈。

一位年轻职员靠近她，轻轻地说：“关总，酒会快结束了，效果并不理想，他们没有品牌忠诚度，这帮老滑头……”

关梅瞪了对方一眼，“他们都是走市场的老手，不到最后不翻底牌。告诉大家，加把劲儿，再争取争取。”

年轻职员得令而去。

关梅抬头望去，她的眼睛一亮，目光迅速落在两位中年客人身上。他们是矮矮胖胖的梁经理和高高瘦瘦的杨经理——这是北方集团电脑产品的忠诚客户，也是江南江北人气最旺的两大知名经销商。他们边说边笑地走向订货台。关梅远远地望着他们的背影，心里莫名其妙地萌生了一丝紧张和不安。她知道，在这多事

之秋，如果他们能联手支持北方集团一下，就会在市场上产生有力的连锁效应。关梅看到，他们每人拿起一张订货单，在手中轻轻地挥动着，说笑着。接着，他们扔下了单子，继续说笑着朝大厅门口走去。关梅微微闭了闭眼睛，一时间，她的脸色泛红，目光也暗淡了。她沉吟了一下，马上迈开步子，朝他们追了上去。

两位经销巨头朝门口缓缓地走来，边走边小声交换着想法。杨经理有点歉疚地说：“梁胖子，这么多年了，向东他们一直对我们不薄，多少也得意思意思吧？我们就这么空手而归，今后不好照面了！”

梁经理叹息着摇摇头。“没法子，大家都得吃饭。北方的机器技术含量不高，这样的大路货不好出手。要知道，国人的口味儿可是越来越刁了！”他轻轻地碰碰杨经理的胳膊，“走吧，杨老弟，我们能来，也算是为关老大捧场了！”

“如此看来，北方集团是不是要寿终正寝了？”杨经理一时停下来，看着梁经理。对方也跟着停下来，笑眯眯地看着他。

梁经理的笑容意味深长，“有风传说，蓝天集团要向北方举牌了。当然，这只是风传……唉，我看，IT村里很快就会硝烟弥漫。我们是经销商，只有看热闹的份儿。”

杨经理闻听，向前凑了凑，压低声音说：“听老哥的口气，向东他们要输。我们要不要尽快和蓝天集团接触一下，把高峰那个毛小子灌个烂醉？”

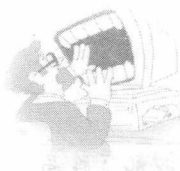
“那就要看你想不想发财了？”两位经销商呵呵地笑起来。就在这时，梁经理的眼睛余光捕捉到关梅的身影，他迅速朝杨经理暗示了一下，“坏了，小梅来了，我们躲不开了。”

“见见面也好，”杨经理说，“把话儿挑开，生意是生意，交情归交情嘛。”

远远地，关梅已朝他们发出灿烂的微笑。“二位老总，我老爸前几天还念叨，想请你们吃炸酱面。”

梁经理嘿嘿笑着，“小梅，你是越来越漂亮了，向东可真有





福气啊!”

杨经理也对关梅坦诚地说：“这几年我们一直合作得不错，小梅，今晚我两手空空地离开这里，心里不是滋味儿，对不住了……”

“是呀，做经销也难了。”梁经理急忙接上话头，“机器销不出去，资金回不来，客户的口味儿也越来越刁了……”

关梅春风满面地笑起来。“别在意，梁叔，杨叔，你们都是北方的老客户了，我理解，非常理解。大家都有难处，我相信，有一条没有变：买卖不成人情在嘛！”

关梅的话立即引来两位经销商的啧啧赞赏。

正在这时，有人迅速赶过来，挥动着手机，“关总，快，您的电话！”关梅瞪了对方一眼，马上对面前的两位经销商笑了笑，“对不起，我接一下。”很显然，她一时还不想让这两位经销巨头就这样走掉，她还有话要对他们说。

双方都心照不宣，因此，梁经理和杨经理站在原处，没有马上离去。关梅接电话时，只是侧了一下身。她这个微小的动作是想让对方明白，虽然他们没有订北方的货，但他们还是自己人。

“喂，我是关梅，”关梅神情马上警觉起来，“高峰，是你？我正忙着，有话快说……什么？”她的脸色一紧，不再说话，只是认真听着。

听到这是蓝天集团总裁高峰的电话，梁经理和杨经理也立刻警觉起来，他们一齐盯着关梅，极力想从这个电话中捕捉到一些信息。他们互相交换着眼神，但一时又不知内情。

很快，关梅关上手机。尽管事情紧急，但她没有忘记眼前的两位客人，侧转身来，用灿烂的微笑表示歉意。“对不起，两位老总，有点急事儿，不能远送了。”说完，没等他们反应过来，她就急急地离开了。

梁经理和杨经理看着关梅的背影，满脸狐疑。“怎么回事儿，出什么事了？”杨经理问。

梁经理摇摇头，“看得出来，事情不小，连小梅都感到意外……”

正在这时，大厅里突然热闹起来。人们纷纷拥向订货台，开始互相争抢着订货单。一些走出宾馆的客户也纷纷返了回来。

“天呀，到底怎么回事儿？”杨经理询问着。

只是片刻之间，大厅里已是人声鼎沸了。梁经理迅速明白过来，他朝杨经理一挥手，向前纵身一冲，胖胖的身躯也挤进了争夺订货单的人群中间。

3

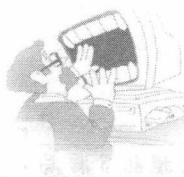
高峰放下电话，迅速朝自己的办公室门口瞟了一眼。接着，他长长地松了口气，喃喃地说了一句：“好自为之吧，小梅。”

高峰是一个身材修长，脸色有点苍白的年轻人，三十五岁，一副白面书生的仪表，说话慢条斯理，思路清晰，是一个讷于言而敏于行的年轻人。但他一旦激动起来，也会滔滔不绝，词锋雄健。眼前的电脑屏幕上的光泽映照在他的脸上，使他的脸色微微泛红。他刚刚完成了一件大事——一件与他的品格相背离的事情。他把台湾新竹工业园区因地震使芯片生产遭受重创的消息最先告诉了关梅——已经分手的女友、恋人，也是目前最大的对手。这条消息是他刚刚从网上看到的。他在刹那间的反应是，必须马上告诉正在召开产品订货会的关梅，提醒她停止订货，马上！

他靠在座椅上，轻轻地喘息着。寂静中，心情慢慢平静下来。同时，一股复杂的矛盾的情绪又袭上心头——作为蓝天集团的执行总裁，他对自己的行为不太满意，甚至有一点儿背叛的意味儿……还好，他刚关掉电脑，秘书白雪就出现了。

“白雪，还没有走？”高峰坐直身体，有点惊讶地看着白雪。





疯狂

追梦人

白雪年轻美貌，肤色白皙，形态妖娆，一双俏丽的大眼睛波光闪闪，算得上是一位迷人的姑娘。可她的神色和口吻十分冰冷，尤其对高峰态度冷漠，处处都表现出公事公办的味道。

“我是总裁秘书，总裁还在工作，我当然不能离开。”她看到高峰欲言又止，急忙朝门口摆摆手，“张良董事长正在等您！”

高峰看看表，“这么晚了，他……”

“董事长刚刚赶到公司，他很兴奋，原因不详。”白雪扭动纤细的腰肢，头也不回地转身离开。

董事长的办公室在楼顶层，与高峰的总裁办公室隔了五层。张良这个人喜静，他天天呆在自己的办公室里不出门，大家很少见到他，就连高峰见到他的次数也不多，除非他主动来找高峰。电梯已经关闭，高峰只能步行上楼。楼梯上，感应式灯光随着他的脚步声亮了又灭了——这些微小的细节，也是张良勤俭公司的企业文化的一部分。

董事长的办公室门大开着，这又是一个小小的意外。室内只亮着一盏小小的桌灯，张良在灯影里晃动着，喜滋滋地哼唱着一首流行歌曲。高峰刚一出现在门口，他就立即停下，迎上来，劈头甩一句：“高峰，有个机会！”

这是一位干瘦的老人，脸色清癯，个头适中，稀疏的头发灰白。他比关向东大一岁，却显得苍老许多。他给人印象最深的是那双绿豆般的小眼睛，晶亮、机敏、尖刻、狡黠……与其说他是一个高科技集团公司的掌舵人，不如说他更像一位乡村村长、街头商贩抑或是一位贩卖毒品的小头目。但不管他相貌如何，他却却是高峰的顶头上司——他个人拥有公司百分之二十的产权，牢牢地掌控着蓝天集团这艘巨轮的指挥权。

看到高峰一时没有说话，他又补了一句，“台湾地震了，这是一个机会……”

高峰不置可否地点点头，继续沉默着。

“新竹的芯片生产基地毁了……嘿嘿，IT界的核心产业链暂

时中断了，嘿嘿嘿嘿，突然间冒出来这个机会，我们要抓住，别让它溜掉！”

“我们从没有失去过机会！”高峰说。他说的是实情，自从高峰与张良合作以来，他们由最初的一个电脑配件商店，在短短的五年时间里，就让蓝天大厦拔地而起，巍然耸立在IT村的中心地带。他们靠的就是抓住机遇，不断创新。“现在，你要我趁机吃掉北方？”高峰独自讪笑了一下。

“这是表象背后的东西，”张良朝他挥挥手，“买芯片，多多益善。”他看着高峰，“北方集团的订货会开得不理想，他们急需要买主。我们要成为它的最大的买主！”

“在这个时候，我们出面怕不合适……”高峰噤着嘴，不再说，他们卖的是整机……”

张良讶异了。他瞪了高峰一眼，接着把目光投向窗口。窗外，北方集团大厦映入眼帘。可以看到，北方集团漆黑的大厦里只有一抹灯光——那是关向东的办公室。张良朝着那抹灯光嘿嘿笑了两声，马上转回头来，以不容置疑的口气说：“不管它是裸机、品牌机、还是配件，只要北方集团想卖，统统买下！”

“好吧，”高峰郑重地点点头，“我马上安排。”说完，他没有马上离开。张良感觉到了，高峰还有疑问。“我们的库存只能撑一个月，这远远不够！”张良胸有成竹地说，“市场影响要持续三个月甚至半年……”

张良看着高峰，眼睛里充满了期待。他信赖高峰，却又不得不对他有所设防。高峰来自北方，并与北方仍然保持着某种联系。特别是高峰与关梅的恋情失败后，他至今没再交女朋友。这是张良的一块心病。当然啦，他们合作共事五年来，高峰的忠诚度无可挑剔。但每到关键时刻，某种担心和忧虑总还是要跳出来骚扰张良的心神。

“说话。”张良看着高峰，催促了。“把心里话都说出来，相信我这个董事长的气量！”





“也许您都想到了……”高峰仍吞吞吐吐的，“吃掉北方并不容易……”

张良嘿嘿地笑起来。“这要看关老大溜得快慢了……”得意的神情重又回到张良那张清癯的脸上。在稀疏、灰白的头发的映衬下，他的脸盘看起来像是一朵即将衰败的沐着霜花的秋菊。

高峰开始有点厌恶这张脸了。

“北方集团现在已是一个虚胖的巨人……嘿嘿嘿嘿，干吧，高总。当年，关老大和他的宝贝女儿把你赶出了北方，那时候，你无家可归……”

“请董事长注意，那是我的私事。”高峰心里那股厌恶的感觉更浓了。“我马上下达你的指令，买断北方集团订货会上的所有产品！”说完，高峰转身就走，他不想再多看一眼张良的脸色。

4

这是一个不眠之夜。北方集团核心层——所有的董事会成员聚集在会议室里。大家都保持着沉默，气氛有点压抑。众人的目光全盯着眼前的一块大型等离子屏幕，它正即时接受着来自国际市场电脑芯片的价格行情。屏幕上，一条起起伏伏、但还相对平稳的价格曲线像中了魔一样正在迅速调头向上强劲攀升。有人发出了一声惊呼。

“我们到底损失了多少？”关向东看着关梅，询问说。他的声音立即引起了注意。众人纷纷把目光转向关梅。

“最后五分钟，有人吃掉了我们十五个亿！”关梅愤愤不平地说。她似乎还有点魂魄未定，她脸色绯红，呼吸急促，发际处湿漉漉的。“本来，我们提前十分钟就能得到地震消息，完全控制住订货局面，可是……我的手机出了故障……”

“现在不是追查原因的时候，”关向东朝她一挥手，“窟窿有

多大？我需要相对确切的数字……”

“这要看国际市场电脑的价格能涨多少？”关梅无奈地说。“我们甩出去的货，成本价上浮百分之十，可以盈利三个亿。可眼下，芯片和其他核心机件进口价要大幅提高，我们交付订货肯定就要贴水了……初步估计，五个亿。如果国际芯片价格继续上扬，我们的损失还要大！”

等离子屏上的国际市场电脑价格曲线仍在向上攀升，但谁也不再关注。大家为这场突如其来的“天灾”愤恨不已，更为有人隔岸观火、趁火打劫而怒不可遏。负责市场销售的副董事长田清最先骂起来，“混蛋王八蛋，有人在我们背后捅刀子！”

田清是关向东的内弟，关梅叫他舅舅。这是一位年近六十的老人，一身不伦不类的打扮，皱皱巴巴的西服上没有扎领带，脚上蹬着一双布鞋。他身材高大，嗓门洪亮，话语粗鲁，酒量大，人仗义，一副坦坦荡荡的直脾气，所以，他在IT村里人缘极好。他是一个农民出身与高管身份、传统思维与现代意识相融合的产物。如果不是他还有一定的市场号召力，或许他早就被董事会哄着回家抱孙子去了。

“现代市场以分秒计算，”关向东朝大家摆摆手，“IT市场的一条定律，就是快的吃慢的，这怨不了谁！”

这时，于新匆匆地走进来，迅速交给关梅一张纸条，又马上退了出去。关梅看看纸条上的字，身体一震，脸上刹时出现惊讶的神色。她感到了周围目光的压力，迅速抬起头来。“公司信息部已经调查清楚，最后一笔订货大单是蓝天集团所为！”

所有的眼睛都瞪大了。关梅轻轻地吐了口气，接着又抛出一个更严重的消息：“他们还了解到，蓝天集团正在制定兼并我们的计划，消息已在市上传开了。”

沉闷、压抑、愤怒、沉默，持续的沉默。

田清突然一拍桌子，大声吼道：“他敢！撑死他！”他没有把这个“他”说出来，但众人都明白，“他”是指蓝天，更是指蓝





疯狂

追梦人

天集团董事长张良。“真是养虎为患，忘恩负义！想想当年，高峰像只小耗子在 IT 村里流浪，是小梅把他领进了公司……”

关梅没想到舅舅田清的话题把她和高峰扯在一起，她有些恼火，刚想发作，关向东却抢先打断了田清的话，“诸位，我们正面临着最艰难的时刻，我们用十年的心血打造起来的北方大厦不能倒下。我们要作最坏的打算，同时，我们必须争分夺秒拿出对策！”

“订单怎么办？”关梅实际上知道应该怎么办，但在这危急时刻，她需要再次验证一下，她需要董事会的支持。

关向东朝她瞪了一眼。很显然，他对关梅提出这样一个问题很不满意。“照订单价格原价交付，不附加任何条件，不增加一分钱！”关向东斩钉截铁，声音朗朗。“我们要告诉市场，北方集团不是一个差劲的公司，十个亿二十个亿，我们还贴得起！”

IT 市场也像人生一样，有人欢乐就有人愁。此时此刻，在蓝天集团总裁办公室里却又是另一种景象。张良所管理的核心团队不像北方集团那样有章法。在这个决胜市场的关键时刻，他没有正襟危坐地召开董事会，而是和其他董事挤在高峰的总裁办公室里，正一起观看国际市场上电脑芯片的行情走势。由于高峰桌上的台式电脑屏幕太小，大家不得不拥挤着、谦让着，你瞅上一眼，马上腾出位置，再让别人看看。随着价格曲线的不断上扬，高峰和大家一样兴奋不已。气氛暖融融的，一派喜气洋洋。但在喜气背后，高峰的目光里偶尔流露出一丝忧虑和愧疚，他悄悄地叹息着。

突然，张良用力从背后搂住他，脑袋抵在高峰的肩胛上，嘿嘿地笑着。“高总，不到两百个小时，你让我们净赚十个亿！”

众人纷纷朝着高峰鼓掌。高峰不得不从座椅上站起来，不好意思地朝大家微笑。“机会，机会，这个机会是董事长抓住的！”

张良也笑着说：“脱手吧，高总。”

高峰重新坐下来，他盯着电脑屏幕，一时没有动手。张良似