

职场小说收官巨献

红粉三国演义

职场厚黑指南

青春可供挥霍 人生只能慢熬

公司政治似匣中之舞

于无声处知职场三昧

不想做比尔·盖茨的杜拉拉不是一个好的林晓墨
(本书主人公)

丽朵◎著

谁能与共

「长篇职场小说」

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

谁能与共/刘丽朵著. —南京:江苏文艺出版社,
2008.12

ISBN 978-7-5399-3055-8

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第194468号

谁能与共

责任编辑:于奎潮 胡小河

文字编辑:陈尔西

封面设计:门乃婷装帧设计

责任监制:卞宁坚 江伟明

出版发行:凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社

集团网址:凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

经 销:江苏省新华发行集团有限公司

印 刷:三河市南阳印刷有限公司

开 本:789毫米×1092毫米 1/16

字 数:285千字

印 张:16.5

印 次:2009年1月第1版,2009年1月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5399-3055-8

定 价:26.00元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

CONTENTS 目录

CONTENTS 目录



第一章 长城峰会/001

她正站在高处安静地向远处张望，让风吹过她的身体，仿佛四周的喧嚣与她无关，让他想起在烽火戏诸侯的传说中，城墙上，也曾出现过这么一个安静而美丽的的女人。

第二章 BS/018

一场近身肉搏下来，林晓墨发现自己除身上添了几处外伤外一无所获，不禁冷汗直流。林晓墨认为自己不适合这种面试的方式，并以对何威利的加倍鄙视回报这次被殴经历：以前以为面霸是个中性词，现在才是完全没有人性的一类人。

第三章 新人林晓墨/034

而这隔开的房间里面，有一间董事长办公室，一间总经理办公室，还有三间副总室，其余都是会议室——林晓墨对这样的玻璃深感愤怒，一定是种够BT的企业文化，体现了对人权的蔑视，让她后背拔凉。

第四章 JY与FF的中国革命史/049

许繁华唇角露出一丝微笑，因为他突然想到：自己其实就是皇帝的新衣里面的两个骗子之一。另一个骗子是谁呢？他想，一定是以小野直子为其卓越代表的广告公司。两个骗子得通力合作，才能哄好那个光着屁股的国王K集团。

第五章 辣手摧花/064

想当年，她进入K集团的时候，那真是林黛玉进贾府，“不敢说错一句话，不敢走错一步路”，既要防止太出头引来同僚的嫉妒，又要在恰当的时机表现自己的才干以博得上司的欢心，14年就就业业，生病了都不敢请假，这才在K集团混到中国人所能做到的最高职位。

第六章 装B指南/081

相比而言，共和的人气色好得多了，——只有林晓墨这种新来的shability才这么事儿的，事实上，加班30小时后再狂睡12小时是人类生活方式中的一种。为了维持自然界物种的丰富性，人类需要多元化的生活方式。

第七章 多巴胺之惑/096

坐在长条桌子的一端，正对着白板的小逊突然叹息道：“我常想，我们这样努力工作，为的是什么？”小逊的话一落音，一股“加班前抑郁症”的气氛如产后抑郁症般席卷过来。人类比驴强的一点，就是经常会提出这类问题；人类不如驴快乐的原因也在于此。

第八章 庆功宴/114

“晓墨这点最可爱，”飞鸟道，“别人糊涂处她顶明白，别人明白处她顶糊涂。你提携她也是白费，说不定还惹她不高兴，让她自生自灭去吧。”

第九章 极速空降/131

周一张传宣布要走，周三就来了Daniel，这世界变化快！大黄这下用不着扯心扯肺挖空心思地想下一步如何安排了，一切都明了得很了！

第十章 上司的控/150

“办公室的22条军规”中有一条是：必须理解职责的定义。职责是你必须要做的工作，但办公室的生存定律是，职责就是你必须要做的工作之外的所有工作。

第十一章 贱人天下/166

萧何傻了，往林晓墨脸上呆看了一阵评价道：“这辈子我还是头一回，看见一个人在1分钟内从哈哈大笑变成号啕大哭。”

第十二章 坎普/183

丹鸟想的是：那种一开始不言不语，留到最后才说的，才是真正的厉害角色。想到此，他偷偷看林晓墨的娃娃脸，暗自欢喜着自己以前没看走眼，一边寻思着下一步的拉拢措施。

第十三章 纠结/200

“这说明了幕后有一只黑手！”大黄说，“时间的选择、媒体的集体行动、操纵全国性媒体的能力……都不是一个搞销售的离职员工能做到的！这很可能是一个阴谋！”

第十四章 孔雀/217

日本人的情绪不似中国人那般含蓄，小野说到后来，不仅手舞足蹈，而且声音中有不可阻挡的气势，让所有人为之动容。只是，她所使用的“教会”等词，令在场的中国人听了分外刺耳，有人暗地里攥了攥拳头。

第十五章 暧昧/233

想不到现在这个原本应该成为炮灰的人，在计划实施到最后一步时，成为整个计划最后完成的阻碍。

尾 声/249

“晓镜但愁云鬓改，书被催成墨未浓。”林晓墨吟味这两句，被某种离情别绪裹挟着，眼望着细雨蒙蒙的窗外一整天。



CBD

CBD = 中国，北京，大北窑，一个地名。跟这儿上班的人被称作“白领”，而随着“白领”这个词儿的日趋普遍化和低贱化，这群人又被有些局外人尊称为“高级白领”。上个世纪30年代，香烟广告画中写道：“请吸哈尔滨牌高级香烟”，“高级香烟”是对“香烟”大而化之的吹嘘，说着好听，其实不过是“香烟”的另一种说法；“高级白领”亦然。

某地方网站题为“北京CBD高级白领自爆真实内幕”热贴内容选摘：

“工作在CBD，可是一件非常养眼的事，在这里，每个奔忙的人、每幢气派的大厦、每个主题餐厅、每个新型社区都是一道亮丽的风景。在这块土地上，你能浏览到联合国的场景，也可以欣赏到所有时尚品牌，更能够品尝到任何一个国家的风味，这就是我工作的地方，听着足够诱人吧。

“每个晴朗或阴霾的早晨，当东三环被淹没在车水马龙当中，你可以发现任何一款新上市或口碑不错的车型，不论是精美实用的家用车还是价值不菲的商务车全在这里集合，绝对可与任何一届国际车展相媲美。不管是赛欧、POLO、飞度、威驰，还是别克、奔驰、劳斯莱斯，抑或是QQ、奥拓、小夏利，全都老老实实在那里，半个车身半个车身地向前爬行。这个

时候，不管你是 CEO 还是个小跑腿的，都无可争议地排排坐往前挪，为了不被扣钱受折磨。

“在那些极尽奢华、威严的写字楼前，西装笔挺的先生，职业丽人的女士，一路小跑地从衣着整齐如战士般守卫着入口处的保安面前群鱼状掠过，不管是优雅转门还是敏感性极佳的自动门，此时似乎都嫌太过狭小，大家勉强保持着白领的风度让步伐显得平稳，手中的公文包与早餐一起晃动着杀奔电梯间，七八双或大或小或白或黑的手拼命按动着已经被摧残了 N 次的电梯按钮，似乎那些电梯在这群人们的焦急中停止了运动。所有的眼睛都充满渴望，尽量凑近电梯门口的有利位置，或轻轻踱步，或交头接耳，或不停地看着欧米加也可能是浪琴的指针，心中默念着请时间慢点儿再慢点儿……”

许总

无论斗转星移，花开花谢，许总在共和智力的位置都是不可取代的，这是地球人都知道的事实。

董事长和 CEO 之间的闹腾十数年来经常见诸于热播的港台电视连续剧，在刘秀港和许繁华之间却是十数年如一日的亲密和谐。十数年前，刘秀港闹着玩成立了一间广告公司，把许繁华聘来搞经营，他还在自己的圈子里呼风唤雨，偶尔过问一下许繁华这边的事务，发现经营得不错，名气和财力积累都在蒸蒸日上，但由于广告业的跨国巨头对大客户的垄断和把持，以及广告业的竞争残酷，令他们虽然有良好的信誉、不凡的创意和成功的案例，却很难接到大单子；八九年前，经过许繁华的建议和刘秀港的首肯，决定把广告公司转型做 PR——就是 public relation，公共关系——成立了共和智力企业管理顾问有限公司。这一转型极其成功，凭借刘秀港深不可测的背景、堪称雄厚的财力和许繁华的管理经营才能，很快在国内刚刚兴起的 PR 产业内狂飙突进，在三五年间跃至行业内 TOP10 的位置。目前，他们拥有的 500 强客户就有 6 家，其余客户也多是国内呼风唤雨的名企。公司刚刚转型时有家客户，几乎伴随了共和智力全部的成长，每年提供 60 万左右的 PR 费用，并且极其忠贞，从来没有考虑过更换 PR 公司——但是到了去年年底，许繁华终于对那家 IT 公司的老总委婉地建议：能否换间 PR 公司来带来新的活力？事实是，

若不是因为几年来积累的感情，他们早在三四年前，就已经不屑接这种填牙缝的小单子了。

刘秀港原只是开间公司赶赶时髦，没想到竟然做出这么大的事业，自然高兴得很，认定许繁华功劳大大的有。他在众人面前拍着许繁华的肩炫耀自己的识人之功：“我认识老许的时候，他刚进某报社，穿着破了一个洞的背心，我看出他是个干事的人，所以放心把公司交给他——那时候他才20多岁，现在怎么样？多大的事都是人干出来的，认对了人是一切事业的前提。”一干人等总会在此时吹捧刘秀港的慧眼识英，而刘秀港总会不失时机地感慨万千，拉住许繁华道：“老许，咱们这十几年风雨同舟的交情，不容易啊！古人说，倾盖如故，白首如新，我和老许正是在这倾盖之间就定下终生的缘分，白首之时还能从对方身上看到新鲜的活力，来，喝一杯！”

许繁华看着就要40岁了，可是不显老，他心里可老觉得自己是20多岁，全然不管别人是否这么觉得。他常用Davidoff冷水香熏自己和周围的人，还没学会淡雅，闻见的人觉得他有毛病，可能想要用来掩盖狐臭什么的。他年轻时候喜欢过发哥，自己却长成了丁力的模样，但随着小眼睛男生的流行和年齿渐长，有所谓“成功男人”的气质当胡椒面洒着，他也就不难看，还招不少人喜欢，尤其是女人。他年轻时候懵懵懂懂的没怎么谈恋爱，也知道喜欢漂亮女孩子，可时间大部分都没日没夜地耗在工作上了；过了30岁想谈恋爱，可认识的女孩子不是一个公司的，便是合作公司的，周围包着层层工作关系，像刺猬的刺，让他不知道从哪一处下口。正踌躇间，发现周围绣球乱飞，个个都直冲着他的脑袋砸，原来那颗在王家排行老五的脑袋已经镶了钻。许繁华惶恐了一阵，又得意了一阵，又醉生梦死了一阵，又从梦里醒了来，发现自己仍然是个单身。人家谈恋爱多如熊瞎子掰棒子，拿到手一个就扔掉上一个，他却如黑狗熊捅马蜂窝，好奇地试探几下就惊扰得狂蜂乱飞，只好掉头跑，还免不了被撵上来的蛰几口。

刘秀港酒后表真情也罢，十数年如一日的信任也罢，在许繁华看来，那都是毋庸置疑的必然——他对刘秀港的了解深入极了，他常感觉他既自利自私又虚伪，表现得像一个天生的政客，而他也的确由于家庭背景的原因，打出娘胎就见多识广，洞悉人们之间的各种阴谋诡计。但对他许繁华，不管怎么说，是以诚相待的。十几年的合作中，他俩免不了磕磕碰碰，但每次刘秀港总是以听从他的意见为主。这是因为，刘秀港是个聪明人，聪明人是不用教的。按照博弈论的原则，刘要么不相信

他，要么相信他，而如果是前者，他会立刻让他走人，这于刘全无好处；而在刘暂时相信他这个前提下，就要容他做事，在这个过程中，他要放手给他最大的权力直到确认他是否是最合适的人选。许繁华知道：这十数年走到今天，他自己的努力是一切的前提。否则，以刘秀港的性格，很少有人能够既在他面前应对周全，又能坚定不移地按照自己的方式把事业做下去。

跟刘秀港建立真正的友谊是不可能的，许繁华明白这点，并且知道无论刘秀港怎样拍他的肩膀，无论在酒后如何为他们之间的情谊落泪，他都无法在刘秀港面前袒露心迹，表明他是一个怎样的人。只有在朋友飞鸟面前，他才能一直像大学时代一样无拘无束。他与飞鸟才是那种所谓淡如水又心心相吸的朋友，甚至无言对坐，都能感受到对方心弦的灵动。

就在飞鸟毕业的前夕，许繁华在一个不太忙的周末，去那间四壁堆满书的宿舍看望他。如今，他们同学当中有人的孩子都上中学了，单身汉只剩他们俩，飞鸟是因为穷而他是因为忙。飞鸟刚在他的毕业论文上打下最后一个句号，对着屏幕发呆，便听见了敲门声，随之听见笃笃的皮鞋声进门，不用抬眼也会知道是许繁华到了。

“你来得好。”飞鸟淡淡道，“我的毕业论文结束了。”

“恭喜。”许繁华发自肺腑地大喜。五年前飞鸟便可以毕业，但为这篇论文多耗了五年光阴，一直挨到国家规定在此期间可以念超过此期限就不能再念下去的最后年限。“飞鸟你可是十年磨一剑，能让我拜读一下否？”

飞鸟正好结束手里的忙活，对他说：“已经关机了。我会打印装订出来给你看。这篇文章的大致内容，我想你也了解得差不多了。就是我们平时所谈论的那些。”

阳光从老宿舍楼的窗户中直射进来，许繁华看到飞鸟被笼罩在阳光下乱舞的灰尘中，看不清面目，只能看见脸上反射的光，不禁搓手道：“现在的习惯是，要见谁先打电话，而无须打电话就可以上门去见的，只剩下了你。你多半在，如果不在的话，我就回去。这样的浪费时间也算是少有的魏晋风度了，在来见你的一路上都会感觉很好，所以到最后见不着也快乐。”

飞鸟从他的尘土中站了起来，笑道：“这话怎么像说给女孩子听的。”

校园外的城隍庙小吃大概是这一带最火爆的餐厅，尤其是现在快考试的时间，同学们都拿着书本跑来复习，饿了便叫一客小笼包外加一杯可乐什么的。于是许繁华和飞鸟二人一边吃包子聊天，一边看遍了青春年少。无论美丑，他们个个散发着好闻的体香，脸上发散着粉嫩的光芒。许繁华感慨道：“我们本科毕业那年出生的

小孩，现在也有来上大一的吧？”飞鸟笑道：“何止！当时读书的时候你全班最小，才16岁，我们毕业17年，说不定也有来上大二的了。我这种人，被人称做‘老爷爷’，起初还不知道是指自己这号人，后来才渐渐明白过来。”

飞鸟渐觉许繁华的目光游离，不禁顺他的目光看去，看见了一个高个子青春焕发的女生。再回来看时，许繁华已经讪讪地把目光挪开了。飞鸟想起了件事，问道：“上次同你一起来的朱凯特，现在怎么样了？”许繁华道：“她辞职了。去了另一家公司。”飞鸟别有深意地看着他说：“因为你吧？”许繁华笑道：“要是我俩成了，才需要到另一家公司去安心工作；还没有到那一步，她也就没必要为我走。”正说着，那高个子青春焕发已经来到了他们桌前，对飞鸟说：“师兄。”

“哎，晓墨，你也来这里了？”飞鸟慌忙站了起来，“工作找得怎么样？”

“没找到。”女生道，“下周二是师兄的毕业答辩，我是书记。”

“他们选了你么？”飞鸟道，“我还不知道。”

“对。只能是我了。”

待高个子女生离开，飞鸟对许繁华解释道：“这个是我同门的师妹，很有想法的一个女生，年纪还小，80后。”

许繁华眼睛里闪着小亮片儿说：“学哲学的女生大概鲜有这么好看的呢？”

K

韩国K集团的品牌管理部自入春以来就呼吁与广告公司和PR公司一起召开头脑风暴会议，每周一次，每次历时半天，地点不定：有时在K集团所在的K总部大楼，有时在日资的大拙广告公司，有时在共和智力。本来这种日常会议许繁华是不必参加的，都放心地交给跟了他近10年的张传去全面把控，孰料某一次张传开会回来，十万火急地找他，告诉他“文部长很生气”，说为什么每次开会广告公司都有高层参加，而共和智力最上到中层？言下之意，是气共和智力对K集团太过怠慢。许繁华得知这个消息再也不敢“怠慢”，从此改了作风，逢K集团的会必到——虽说共和智力旗下有6家500强企业，但K集团的单子是最大的，这样的客户谁都得罪不起。

参加了一阵子K集团的会议，许繁华摸清了几件重要的事：第一，广告公司虽然与PR公司不构成直接的竞争，但他们与客户的关系明显好过我们；第二，主

掌 K 集团广告业务的是大拙公司的高层，一位名叫小野直子的日本人，说一口流利的中国话，还略通韩语，而我们这边的负责人是张传，在共和智力属于中层，说话显然不如小野顶用，客户有时即使不赞同小野的意见也会给她足够的尊重，而对张传显然态度粗暴许多；第三，广告公司的意见在客户那里起到一定的作用，有时能左右客户的思维，例如上次关于共和智力参会人员级别不够的意见，恐怕就是小野在文部长耳边吹的风——否则，共和智力服务 K 集团已经有了两年的历史，他们为什么直到今天才提出？第四，张传不仅客户关系没有做到位，而且与广告公司之间的关系非常不好。

明白这几点后，许繁华略感后悔：他是个做事讲究责权利分明的人，一向敢于把事情放手交给下面的人做，自己拣最要紧的几件过问，“抓起大略”而已，这样颇能调动员工的积极性，还让他们得到了很好的锻炼。他知道以张传的能力足够独当一面，即使是 K 集团这样大的项目，他也会做到游刃有余，无论是团队建设还是客户服务都绝对没有问题，但却忽视了一件事：依他这一阵子的观察，K 集团这个客户有明显的韩式思维，就是自我感觉极其良好，还有很强的排他感，张传显然没有做到令客户感觉到“我们是同一类人”。举例来说，许繁华注意到，无论是主管品牌的韩国人文部长、张次长，还是品牌管理部的经理朴明花等人，都是非常讲究生活质地的，即那种“拽得不能再拽”的人。K 集团在韩国是数一数二的大企业，作为一个韩国人，能进入 K 集团这样的企业工作，文部长等自然是他们本国精英中的精英，即使来中国之前过的不过是普通大企业职员的生活，来到这个牛肉随便吃的泱泱大国，见到那么多人天天看他们的韩剧，放着排骨不吃学他们吃清汤寡水的泡菜，不知不觉就感觉相当的良好，仿佛自己的资产瞬间增殖了十倍一样的膨胀起来。你若不拽过他们或者不跟他们比赛着拽，他们对你的态度中就会带上若有若无的轻蔑。在这种氛围的影响下，朴明花算是个中层，平常喜欢穿的是宝姿，拿的包不是 Coach 便是 Fendi。而张传呢？自我感觉良好地开一辆路虎，穿两百元一件的国产打折衬衫，每天肩膀上都扛着一件 IBM 电脑包，把 Windows XP 呼作“Windows 叉屁”，怎么看都像是刚视察完工厂车间的技术工程师，难怪不让客户产生认同感。

了解到这点的许繁华还感到自己经济实用的帕萨特开不太出去，每次去 K 集团便借刘秀港的宾利——刘秀港另有一辆奥迪 A8 自己开着，据他说，开 BENZ 和 BMW 这类车的以商人居多，开奥迪的有官有商，因此开好一点的奥迪很少有警察

敢拦。许繁华还对共和智力对 K 集团的服务团队进行微调，将其作为直属自己管理的团队，张传的职务和权限不变，只是每次去开会要带上他。他对张传交待说：这样做只是让客户脸上好看，我起一个为你们撑腰撑门面的作用。张传连连称是。许繁华感到了隐含在客户关系中微妙的危机，因此用尽一切机会与客户拉关系，逐渐提升共和智力的地位。

小野

两周之前的那次 brain storming 的地点在大拙，许繁华的团队到得很早，早已在大拙的会议室等候，但迟迟不见有人来。半日才看见门被撞开，跌跌撞撞进来几个手忙脚乱的人，擦桌子收拾椅子什么的，接着出现了小野的身影，她穿艳红的上装，嘴唇亦涂成宝石红，一进门便怒斥道：“为什么没有提前收拾会议室！”许繁华第一次见到一个女人用这样的分贝吼叫，略觉尴尬，但小野一阵风地又出去了。

终于等到 K 集团的文部长和张次长等人鱼贯而入，身后紧跟着满面春风的小野，仿佛亲密无间的三人行，在最前面就座了。文部长坐在第一个位置，接着是小野，接着是张次长。下剩的喽罗们也不敢怠慢，屏息静气坐满了一桌子。大家都是开会的精英，在以创意为主心骨的智力产业，大多觉得你一言我一语更容易擦出火花。

说起开会，共和智力在 CBD 核心区租了一整层写字楼，有 12 间大大小小的会议室，还总是供不应求。大家都是标题党，经常为三四个醒目的标题，六七个人耗一下午，七嘴八舌中间冒出来的不光是 idea，还夹杂着房价、股市、车、八卦等等，内容驳杂难以归纳，有的嘴和有的舌半路上会溜号去抽烟，更多的嘴和舌还不时会有零食的补充。不过，由 K 集团牵头搞起的三家公司 brain storming 就是另一回事了，尽管心里清楚他们或许只是想找些事来做填充多余的时光，却要诚惶诚恐，多准备些物料让他们消遣。为了在这每周的半个工作日内有话说，共和智力的十来个员工忙活了好几天，做了一个长达 67 页的 PPT，内容涉及前段时间的工作总结、竞争对手的近期策略，还有十几个可供选择 and 参考的小型传播活动——每周一的例会外，还要去 K 集团好几次讨论各种具体的方案和策略，在这些之外又想了这么多东西出来，真够难为他们的了。

文部长缓缓开口道：“好了，人都来齐了吗？我们可以开始了吧？”

小野道：“大拙的人到齐了。”

还未等许繁华开口，文部长便说：“那么我们开始吧。今天，来开这个会，是想听你们说，不是我让你们说什么，而是你们自己，都合作那么久了，看看能为K集团贡献出什么样的，呃，思想。小野，你来为我们说，可以吗？”

文部长的韩版汉语落音后，小野便站了起来。大拙的几个人忙不迭地去打投影仪，许繁华等人向投影屏上看去，只看见打开的PPT只有一页——是一个封面，写着“品牌共和国”几个字，背景是绚烂而唯美的漫画。许繁华等马上坐得直了一些，在他们看来，大拙一定是没有充分准备过的，他们之间，是1页和67页的差距。小野很快开口讲了起来，她的声音略有沙哑，吐字却分外清晰，说得不快，不容置疑的语气配合柔和的音调，在座的每个人都感受到了她声音的魔力：

“既然是brain storming，那么就无需像平常一样准备太多materials，我相信文部长让我们开这个会的目的，是为了跳出窠臼，释放被Routine Work所束缚的思绪。我今天为大家讲一个brand republic的故事，这对于K集团的电子产业极其重要，只是我们平时没有机会来讲这个故事。”

小野讲完开场白停顿了一下，满意地发现全会议室已经鸦雀无声了。

“首先声明，大拙公司目前在全世界的广告公司的排名中数一数二；我们在国际上拿过无数的创意大奖，拥有最优秀的创意人士，但是，我们并不看重创意，假如这个创意，它无法对销售起到积极的作用。我们宁可放弃那些获奖的作品。

“大拙公司做广告的目的不在于营销，在于对销售的促进，而且这个促进是最大程度的。为了达到这个目的，我们要分析消费者：他每分每秒的动态，他的需要，他的改变，他感受品牌的方式，他使用品牌的方式，甚至他的性格，他的人生经历，他的情绪。我们能够做到对消费者的最大了解，这才是我们成为No.1的坚实保证。”

许繁华发现文部长皱眉认真听着，不知道以他的汉语水平听懂了多少，小野的话逻辑清晰又含有普通开会所不常见的情感，听起来尤其动人，在座的人几乎都侧耳细听。他发现张传嘴角翘起略含嘲弄，不时东张西望，摆出一个似听非听的表情。

“K集团的手机产品就要登陆中国市场了，这对K集团和我们都是件大事。早在半年前，我们就接触了即将上市的这一系列产品，试用了它，也研究过它的竞品，现在，我们对于K集团的手机做到了非常了解，对手机市场也一直跟踪调研，掌握了所有品牌的基本数据。但是，我要说，最重要的工作不在于此。

“对于K集团手机消费群特点的分析，其实，早在半年前就已经在做，也得到了不少数据方面的结果。这些都已经汇总在手机上市分析的report里面，已经于



上周五提交。”

文部长转头问朴明花：“我还没有看到，为什么？”

朴明花忙答道：“上周五您在常务那里开会，已经把打印件交给次长。”

文部长点头，对小野道：“我会看这个报告，现在讲那个故事吧。”

“这个故事就是，关于在 K 集团的手机使用者中，占据很大比例的 16 到 23 岁的年轻人的。他们将拉动 K 手机上市后的第一轮销售旋风。而我们对他们的深入分析显然具有更深远的意义，因为他们意味着未来。”

“80 年代末期出生到 90 后的这些人，正在以雷霆万钧之势全力改造世界的游戏规则，这是一群我们尚陌生但却深知在未来无比重要的消费阶层，对于 K 集团这样经历了百年风雨却依然长盛不衰的企业来说，对他们了解的需要已经迫在眉睫。”

文部长面容凝重，频频点头，张次长的脸上不仅摆着一贯的微笑，而且因感受到了文部长的专注而认真倾听起来，但又不能保持好持续的注意力，因此不时看一眼明花，发现她正在做笔记，笔尖沙沙作响。

小野提出的是“泛 90 后”消费层的特点：他们缺乏想象力，从小习惯做选择题，以为现成好玩的事物都会自动提供多种解答方案；他们虔诚地膜拜品牌，从小生活在品牌王国中，在他们心中，默默无闻简直是无法接受的悲剧；他们习惯互动式思考，热衷快捷沟通；他们活在当下，被超载信息的强烈阳光照耀以致再也没有过去和未来不可知的黑夜……

列举完这种种“泛 90 后”的特点后，小野环顾左右，征询文部长的意见：“您认为恰当与否？”文部长又是频频点头，说，早已认识到手机是为年轻人而造，但却没有深入分析他们的特点，以为他们也还是一样，没有想到长成了完全不同的年轻人。我们的年轻时代都已经过去一二十年了。况且当时的经验未必适合今天云云。于是鼓励大家热切地讨论，会议室里骚乱了一阵。

在一阵骚乱中，张传附耳对许繁华说：“她说的话出自一本外版书，叫《Brand Child》，我恰好在 Amazon 上看到过文摘。”许繁华听后不置可否。

小野不太长的讲话成为会议讨论的重点和亮点，这使得随后共和智力的宣讲变得鸡肋一样冗长无味，不仅令文部长频打哈欠精神涣散，而且令张次长更加无法集中注意力，像个兔子一样左顾右盼，不时不明对象地咧嘴微笑。只有朴明花在认真地听着，还在本子上写来写去。

长城峰会

5月26日这天艳阳高照，许繁华收拾了行囊要去春游。这次春游是由甲方公司韩国K集团的品牌管理部发起的，由许繁华统领下的共和智力企业管理顾问公司和日资的大拙公司积极响应的，目的地是长城。K集团开出三辆大巴，号召大家一律到K总部大楼集合，弃私家车乘大巴前行。许繁华来到那里时，发现自己是共和智力到的第一人，而大拙公司已经有三个人到了。等了一阵子，直到K集团的韩国人文部长和张次长都到了，又等了几分钟，共和智力的最后一个人姗姗来迟。许繁华心中不悦但无需多说，因为客户总监张传已经对那位号称堵车的同学展开了严厉的批评。

大巴很快出了市区，上了京顺路，许繁华坐在文部长的前排，与张次长同座，与文部长坐在一起的是品牌管理部的朴明花经理，是中国的朝鲜族人，他得一路上找话跟他们说；不能是公司的事，因为今天大家都不乐意动脑子；也不能涉及私人的话题，因为摸不清水深浅；许繁华知道文部长住在朝阳公园一带，便问他是否经常去团结湖打高尔夫，得到肯定答案后，许繁华便聊起了高尔夫的话题，从使用什么杆到对比他熟悉的几个球场，文部长的汉语不算好，朴明花不时用韩语跟他说两句，从他嘴里冒出的无非是：“是这样的吗？”“那很好”之类的客套。好在张次长还颇有兴趣，坦言他没有去过团结湖的球场，许繁华热情邀他最近去一次。不一会儿文部长晕晕欲睡，许繁华便与永远微笑着的张次长谈了半路。

司马台长城终于到了，他们刚下车立在那里，大拙公司的小野便满面春风地走过来。今天她穿的是冰蓝色运动衣和黑色运动裤，冰蓝色棒球帽，走近了时，能看清帽子上的“Y-3”标志。许繁华明显感到身边文部长的困意全无，仿佛被小野的笑容瞬间点亮了。

几人开始步行上山，身后各公司的员工们追随其后，并很快有一些赶超他们。文部长和他都走得很快，小野也不甘落后，健步如飞，只有朴明花稍逊，他们四人时常要慢下来等她。小野是个美丽女人，线条绝不柔和，脸上两个深陷的酒窝里盛满的不是快乐，而是克制和威严。朴明花香汗淋漓地追上来时，张次长善解人意地表示：他们大家应该在路边休息一下，许繁华立即赞许，文部长和小野也无话。小野站在路边，一直戴着她那副Dior眼镜遮着太阳，可也挡住了她的眼睛，让人不知道她在看哪个地方。

“你还去 K 总部大厦 17 层的健身房吗？上次去碰见张次长在跑步机上，看来成果不错。”小野对明花说。

“谁能比得上张次长的好身体？”朴明花笑道，“文部长对运动总是很有兴趣，对高尔夫很在行。”

“他呢，去年还说他要每周去一次，后来就三天打鱼两天晒网，现在已经又有 3 周没去了。”小野转向文部长，问了一句：“是吗？”

文部长微笑道：“说的什么渔网？没有那么多时间。”

许繁华搭话道：“文部长的汉语水平这半年突飞猛进，我听说老师是明花。”

小野道：“不只是汉语，在英文学校，人们也说文部长进步很快。”说完微笑不语。朴明花道：“每周三下午要学英文，我都已经老得记不住了，晚上回家还要背单词。”小野道：“文部长就是这样，他学了英文，也要让你们都学，他才高兴，连我也在跟他一起背单词呢，好像比他记住得还多一点。Kevin，”她叫的是文部长的英文名字，“是不是这样？”

文部长慢吞吞地道：“你说是，那就是吧。”

几人休息了一会儿继续登山，许繁华发现，小野的 Y-3 运动包已经转移到张次长肩上，他忙去把明花的包背过来，明花略推让了一下，许繁华微笑着对她说：“我们是学校山鹰社的资深队员，登山的时候总喜欢在包上挂一截铁链子再上山，为的是增加重量起到锻炼的目的。明花的包还比不上我半截铁链子重。”说着从明花手里夺过包来。

外国人到中国喜欢看的是兵马俑和长城，中国人自己却觉得这两样太熟，没有什么看头。由于接触外企太多的缘故，许繁华也便经常到长城来，无论是八达岭，还是司马台，还是金山，甚至怀柔的野长城，都已经去了八百遍了。这次登长城也便无甚新鲜可言，正如那句著名却奇烂无比的诗句：

我们爬上去

看看周围的风景

然后再下来

许繁华站在长城上，也便看了下周围的风景。风景不过尔尔，四周有吹得鼓鼓胀胀的很大的气球，好像在搞什么活动，有一些小孩子，还有一些大人被风吹得难