

沈鱼◎著

朝九晚五

Nine To Five

用真实的文字再现职场原生状态
献给所有朝九晚五、为事业与爱情努力拼搏的白领丽人



上海文艺出版总社
上海锦绣文章出版社



朝九晚五

Nine To Five

沈鱼◎著

上海文艺出版总社
上海锦绣文章出版社

图书在版编目(CIP)数据

朝九晚五/沈鱼著. —上海: 上海锦绣文章出版社,
2008.10
ISBN 978-7-5452-0162-8
I. 朝… II. 沈… 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 152439 号

责任编辑: 毛小曼
整体设计: 棱角视觉

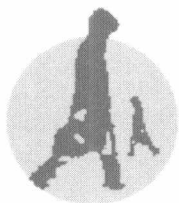
书 名: 朝九晚五
著 者: 沈 鱼

出版发行: 上海锦绣文章出版社
地 址: 上海市长乐路 672 弄 33 号(200040)
经 销: 全国新华书店
印 刷: 三河市金元印装有限公司
开 本: 710×1000 1/16
印 张: 17.5
版 次: 2009 年 1 月第 1 版
2009 年 1 月北京第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5452-0162-8/J.116
定 价: 28.00 元

如有质量问题 请与印装单位联系 电话:010-84242008-8012
版权所有 不得翻印

朝九晚五

Nine To five



第 一 章	001
第 二 章	021
第 三 章	033
第 四 章	047
第 五 章	061
第 六 章	071
第 七 章	083
第 八 章	093
第 九 章	101
第 十 章	111
第 十 一 章	123
第 十 二 章	135
第 十 三 章	151
第 十 四 章	163
第 十 五 章	171
第 十 六 章	179
第 十 七 章	189
第 十 八 章	199
第 十 九 章	213
第 二 十 章	231
第 二 十 一 章	249



朝九晚五

Nine To five

第一章

根据妮可的一个可靠“线报”，堪称执亚洲投资业牛耳的江川集团要秘密地寻访一名大中华区首席代表，接受董事会委派组建大中华区金融投资机构。当然，如果一切顺利的话，该人选将会顺理成章地成为此机构的大中华区掌舵人。

见我沉吟不语，妮可又加上了一句话：“他们能够给到的佣金大概有 20 万，”顿了一下，她加重了语气，“是美金。”

01

Cat 的短信进来的时候,我正在开猎头部周例会。

“安公子过生日,先去西江吃饭,再落夜场,能准点下班吗?我去接你。”

安公子是西江饮食集团的太子爷,不像一般的二世祖般游手好闲,大学毕业后搞了个建筑设计公司,生意不错。我和他在网球场上认识,对彼此的球技惺惺相惜,熟络后很快成为固定混双拍档,在球友里几乎所向披靡。此人号称广州泡吧指南,广州似乎就没有他没去过的夜场,这一点自然让同样是蒲精的 Cat 顶礼膜拜,唯其马首是瞻。

我瞟了一眼对面那张涂得猩红的嘴唇,正在机关枪似的喷射着那些我几乎可以倒背如流的字眼,知道今天的会一时半会儿是开不完了,便回信让 Cat 不用等我,我自己去。

“旁边培训部上月做出了 120 万的业绩,超出了原定 Quota(配额)。我们却只是勉强够数,上面给我们的压力很大,这个月无论如何我们都要 Double(两倍)。公司给大家的鼓励是很多的,我很希望你们都能拿到年底的大奖,集体去欧洲十一国游。”

猩红嘴巴越说越澎湃,口沫横飞,会议桌旁端坐的五个 Team Leader(项目负责人)都在沉默地听着,有人做受用状轻轻点头。我们的耳朵每周都会经历一次这样的洗礼,大家早已经由最初的蠢蠢欲动变成而今的无动于衷。

猩红嘴巴是我的老板,世界 Top10 咨询公司 MMI 广州分公司猎头部经理。在外企,我们习惯称自己的顶头上司为老板。而你的上司的上司就是你老板的老板。虽然这话听起来有点像骂人。

我的老板有一张中年妇女该有也不该有的雀斑脸和再厚的粉底也盖不住的鱼尾纹,胸前伟大,穿着高档的灰黑职业套装走出去,俨然一副酒楼部长的派头。

MMI 是一家老牌英国咨询公司,据说已经有上百年历史。它的企业管理咨



询、数据外包、专业培训和猎头服务在世界上赫赫有名，业务遍布全球。其亚洲区的总部设在香港，我在的广州区是 MMI 在中国成立最晚的分公司，主要分培训和猎头两个板块。另外还有北京和上海两个点，北京负责企业咨询和培训，上海是数据外包和猎头，三家公司独立运作，统一向香港总部汇报。

MMI GZ 在华南地区猎头业内名气很大，因为很多著名的外企都是它的客户，雷打不动，业绩自然是不会差的。外企嘛，还是喜欢找回外资的猎头，这是很多本地的猎头公司打破头也争不到的优势。但其实大家都明白，所谓的外资公司进入中国都迅速本地化，挂着外资的羊头，干活的还不是黄皮肤黑眼睛的中国人。

我们的 Office 里没有一个外籍人士，据说原来曾有两位高手坐镇，一个美国人，一个英籍华人。一年前不知什么原因，这两位高手在毫无预警的情况下带领猎头部过半的人员弃巢而去，还带走了数个大客户和相当一部分资源。

MMI GZ 顿时陷入前所未有的危机，但其百年历史也不是徒有虚名，在业界普遍等着看好戏的情况下，中国区 CEO 亲临广州重组猎头部，除了采取相应措施安抚留下人员，更高薪招兵买马，虽无法迅速重现辉煌时期，也总算在短时间内稳定了局面。

经过两年的调整，总算恢复了元气，又开始重新大刀阔斧地拓展市场。

猩红嘴巴就是那个时候来的。

据我们广州区大老板迈克的描述，她从事猎头工作多年，曾在 MMI GZ 做过顾问，又到企业内部做 HRM (Human Resource Management, 人力资源管理)，之后又去了一家业内较出名的猎头公司 Xpower 担任负责人，是一个功力深厚炉火纯青的前辈高人。

可经过一段时间的相处，许多人都不禁暗自嘀咕：英明一世的迈克这一次恐怕是看走了眼。迈克原来是培训部的最高负责人兼公司的副总，原来的大老板引咎辞职后他便顺理成章地坐上了 MMI GZ 的第一把交椅。他擅长培训咨询和企业管理，可猎头业务对于他来说是一个相对陌生的领域，主要表现在日常工作上无法给予我们更多具体的实质性指导，于是他寄望于有着匹配资历的猩红嘴巴，赋

予了她极大的权力空间,让其独立操盘,殊不知此举恰恰给猎头部的未来发展空间设置了最致命的障碍。

他寄予厚望的这位高人来了一年多,除了每天像个拿着鞭子的监工在各个 Team(项目组)之间来回巡视、指手画脚地给一些虚无的指导和许诺,或在每周的例会上给我们做激励洗脑然后拿着计算机噼里啪啦地计算我们每周每月的完成量外,并没有任何地方能表现出她的绝世武功。

当她一次又一次毫无新意地在例会上搬出她那套哄拐蒙骗的激励措辞,我也一次又一次地放任自己的思绪天马行空,以抵消内心难以遏制的厌恶和逆反的欲念。

有着这种想法的人不只我一个,坐在我正对面的妮可想必也是如此,只怕比我更强烈。

尽管此刻她也默不作声,脸上却写满了不屑。

妮可在 MMI GZ 成立初期进入公司,从助理做到现在医药 Team 的 Leader,平常作风犀利、行事嚣张,和同事的关系颇为紧张,但公司对她很是宽容,毕竟是一个追随了公司七年之久的元老级人物了,如此忠心的员工老板总是特别喜欢的。不知道是以前和猩红嘴巴做同事时有过宿怨还是基于对猩红嘴巴能力的鄙视,她对猩红嘴巴的到来表示了强烈的不合作态度——我行我素。由于她的团队业绩一贯不错又深得大老板照顾,猩红嘴巴虽然对她恨得牙痒却也无可奈何。

坐在妮可旁边的苏珊比猩红嘴巴早来半年,负责物流和仓储(Transportation&Logistics Team),是一个虔诚的基督徒兼素食主义者,宗教信仰令她凡事忍让,态度谦和,属于中立派。她那组的业绩也像她的性格一样,一直处在中游,不过不失。

再过来就是坐在我左边的琳达。琳达和猩红嘴巴年龄相仿,却比猩红嘴巴显得年轻许多。她也是 MMI 的老臣子,原来是培训部的资深员工,三年前转到猎头部来,担任制造业组的助理顾问,后升为顾问。一年前那两位高人离职后,她临危



受命,被提为制造业的 Leader,这一年来她的团队业绩稳健上升,甚得迈克的赏识。琳达婉秀沉稳,心思细腻,进退之间很会把握分寸,对猩红嘴巴的工作十分配合,属于中立偏支持派。

我右边的两个孖宝莎伦和贝蒂是跟着猩红嘴巴一起跳槽的,负责 IT 方面的 Case(案子),由于她们 Team 目前只有她们两个和一个助理,不设 Leader,每次 Team Leader 会议都是两人一起参加,我们都戏称她们为 Twins。她们自然是猩红嘴巴的忠实粉丝,言听计从。

至于我,来之前实在没想过会是这么复杂的一个局面。

02

迈克找到我的时候,我在原来的公司陷入了事业的瓶颈期,上升的空间很少,而我又刚贷款买了我的小公寓不久,一时脑热签了五年期,每月要还银行过万的银子。所以当迈克开出挖脚的条件时,我考虑了一周便答应了。

入职前我跟猩红嘴巴见过两次,谈话过程还算顺利。

令我有所不安的是这个未来的顶头上司给我一种挺不靠谱的感觉,在她口中,一切都光辉灿烂。她当时给我画了一个很大的饼,许诺了很多,就差没跟我说:小妹你只管大胆地往前走,天塌下来有姐给你顶着!

谈话进行到尾声的时候,她言辞模糊地要我做好兼并两组的准备,说是有些同事可能有离开的打算。

后来从琳达口中我才知道,在我跟旧公司交接的一个月里,猩红嘴巴已将我描述成她高薪找来的 FMGG (Fast Moving Consumer Goods, 快速消费品)、B&F (Banking & Finance, 金融类)的超能猎手。而她想要我兼并的自然妮可的 H&C (Health & Chemistry, 医药化工类)Team。

于是在大家心里,我理所当然地也就成了 Twins 那样的、猩红嘴巴用来打江山占地盘的头马式人物。我也马上明白了,为什么上班的第一天,当猩红嘴巴领着

我到办公区跟同事介绍我的时候,每个人会表现出不同的反应。印象最深的当然是妮可那一组所有人的皮笑肉不笑,而妮可一径注视她的电脑屏幕,连头也没抬,只在鼻子里嗯哼了两声。

可怜一心只想多赚点银子的我就这样被卷入一个复杂的江湖,且在毫无察觉的情况下成了一把杀人的刀。

经过刚才的介绍你显然也已经发现,我们部门是清一色的女将。我在踏入 MMI GZ 大门后迅速发现了这个可怕的事实,瞬间接收到危险的信号。有女人的地方就有是非,更何况有 25 个女人,偏偏猎头还是人精扎堆的行业。

25 个女人,25 个人精!

我的脑袋里迅速蹦出白骨精、盘丝洞、温柔乡诸类字眼!

我仿佛可以看到自己的前景堪忧。

可我已没有退路。

幸运的是,直到我试用期满,猩红嘴巴仍然没有如愿地挤走妮可。

头一个月,她让我尽快熟悉情况,筹建自己的团队,随时做好接替合并妮可那 Team 的准备。

第二个月,她要我不松懈,要多了解医药组的业务和客户情况,以确保能顺利过渡。

第三个月,她让我既来之则安之,多做 BD (Business Development, 业务拓展),脚踏实地先把自己的 FMCG 和 Finance 的单子做起来,医药先放一边,不要胡思乱想。

我哭笑不得!

拜托!我可是一直采取不置可否的态度,根本从头到尾只有你一个人在唱独角戏!事到如今她居然叫我别胡思乱想!

当初那两位高人拉大队走了之后,FMCG 的猎头单由妮可那组暂时接手,我来了之后猩红嘴巴要她把这一块业务移交给我,妮可居然出乎意外的爽快。我梳理资料时才知道,由于她们组专长不在 FMCG,这类单子做得并不理想,大多打打散弹半死不活地维持着,不但常常遭到客户的抱怨,还把一些忠实的老客户也流



失掉,交到我手上的根本就是盘难啃的隔夜馒头。

我知道许多人都在等着看我如何粉墨登场,是一鼓作气扬名立万,还是偃旗息鼓一败涂地。

偏偏我生来就是个吃软不吃硬的脾气,越是困境倒越是激发了我的斗志。在猩红嘴巴紧锣密鼓却又毫无章法地进行着她的排除异己大计时,我并没有被她的巧言令色乱了阵脚。我十分清楚自己作为一个初来乍到的人,最应该做的就是尽快进入工作状态,做出成绩,而不是去充当一个无谓的傀儡,进而成为政治斗争的牺牲品。

我把原来跟着我一起做了多年快消的高级顾问嘉雯带了过来,并接收了培训部那边转过来的一位有金融 HR(Human Resource, 人力资源)背景的同事维姬担任助理顾问,负责金融方面的 Case,加上从琳达组分过来的一个 Researcher(寻访员)天娜,组成了初步的作战团队。

业务方面,我决定快消和金融双管齐下。MMI GZ 在金融软件这一块的猎头业务量并不大,我利用原有的资源迅速拉了两个金融类的大客户过来,我曾帮这两个客户解决过无数的招聘难题,跟对方的 HR 负责人早已经由客户做成了朋友。基本上无论我服务的是哪个公司,不管我走到哪,他们的猎头单就跟到哪,而他们如果跳槽了,新公司的猎头单也自然是我的。

快消方面,我翻看了前人的操作资料,梳理出几个有价值的客户,带着嘉雯一起去登门拜访,用诚意和专业的态度打动客户,拿回来少数的职位。由于多年积累的人才储备颇丰,针对本地快消外企的需求,我们在短时间内便能推荐适合的人选,得到客户的赞赏。几个回合下来,我们的专业让客户恢复了不少信心,交给我们的 Vacancy(招聘职位)也越来越多。

在试用期结束,当我的团队需要面临 Quota 考核的时候,我们已经创造了收款 38 万、预收款 50 万的业绩,一时风头无量。

“金融方面 Yoyo 很强啊,她的资源应该很多,你可以问她 Share(分享)一些,是不是啊 Yoyo?”

突然听到自己的名字,我偏过头,看到猩红嘴巴正抛给我一个似是询问实则强迫的眼神。

“AS/400 平台负责研发的 PM(Project Manager, 项目经理)你以前有做过吧?”

琳达看出我刚才走神了，马上醒目地开口帮我接话。

我回了一个感谢的眼色，转向贝蒂：“应该有的，你把 JD(Job Description, 职位要求)发给我，我筛些 Candidates(候选人)给你参考参考。”

“Thank you。”贝蒂喜形于色。

“啪”的一声，妮可突然把她的笔重重地搁在会议桌上，又偏着身子换了换坐姿，一副很不耐烦的模样。

猩红嘴巴盯了她一瞬，心中不悦又不便发作，只好若无其事地让贝蒂继续汇报。

我看在眼里，心里不禁轻笑，其实相处下来，我感觉妮可就是个直脾气，虽然平时明刀明枪的有些吓人，但比笑面虎暗地里阴你一招要来得光明磊落。我知道她刚才的动作很明显是对猩红嘴巴这种强压式作风表示反感，同时，也对我的轻易妥协表示不屑。

刚才的情况是，贝蒂提到她手头的一个金融软件的 Case(案子)进展困难，猩红嘴巴立马提出让她找我帮忙。这就会出现一些连带问题，目前猎头部的各个 Team 虽然都划分了行业的范围，实际上有很多猎头单却很难清楚单一地归入某一个领域。比如，贝蒂这个 Case，要找的是一个懂金融软件技术的地区项目总监，这个职位可以从 IT 线找人也可以从金融业方面入手。所以严格来说，这个 Case 可以分给 IT 组也可以分给我。常规的做法应该是拿出来讨论，谁更有把握谁做。但是当初猩红嘴巴根本没有把它摊到桌面上，而是直接把它分给了贝蒂做。现在贝蒂做不下去了，猩红嘴巴又反过来要我提供人选。

这样的做法换作妮可肯定是要戾声的。因为在猎头界，合作是有分成规则的。有些公司会在奖罚制度里列明，没公开声明的私下也都懂。

像当下这个情况，一方操作的 Case，需要另一方提供人选，最后如果成功出猎的话，Case 操作方起码要把 Value(利益)的 50%分给人选提供方。又如果是一方接回来的单子随即转给另一方做，后期不再介入，那事成后接单方就拿 Value 的 20%就可以了。这个 Value 可以是 Performance(业绩)也可以是 Commission(佣金或提成)，双方可以自行商定。可是显然，贝蒂并没有跟我商量的意思，猩红嘴巴也只字未提。



“Yoyo 说说你那 Team 的情况吧。上个月你那 Team 可是业绩最高啊,下周又是月末了,可要再接再厉啊。下月香港总部的国际培训我可是向迈克力荐你去的,难得的机会啊。”

猩红嘴巴笑咪咪地望着我,脸上是皇恩浩荡的表情,她的手在计算机上无意识地摩挲着。

我心里又笑了,她可真会做人,把功劳都揽在自己身上,仿佛施了多大的恩德。我早就知道去香港培训的是每位新同事都会有的机会,琳达、妮可她们都去过,这次猩红嘴巴其实是报了 Twins 的名字上去的,但最后迈克拍板的是我的名字。

尽管心里明镜似的,我还是很配合地露出了感激而谦虚的笑容。清了清嗓子,我拿出事先已经打印好的 Summary(总结),开始汇报。这样的表格其实会议前就已经发到猩红嘴巴的邮箱里。现在要做的无非是当着其他 Leader 的面陈述一遍,造成各方压力。

“我这边本周新签了一个客户,比上周新增三个职位,目前操作中的 Client(客户)12 个,职位 46 个。这周完成的有四个,一共六个 Candidates,其中三个下周入职,三个月底前入职。因客户的原因 Close(取消)了一个 Opening(职位),Hold 住(暂停)两个。本月截至目前 Performance 一共有 32.6 万。分别是……”

03

开完会出来已接近下班时分,我嗓子干得冒烟,遂端起茶杯去茶水间接水。

此时的办公区灯火通明,分不清白昼黑夜,一路上电话铃声此起彼伏,键盘的敲击声和各种压低的语调交杂在一起,整个公司弥漫着一种忙碌有序而紧张压抑的气氛。

这些是我再熟悉不过的场景。

接完水往回走的时候,看到妮可迎面走来,我微微颌首,算是打了个招呼。妮可面无表情,在与我擦身而过时却放慢了脚步,突然压低声音对我说:“唉,出

去聊聊？”

进公司大半年了，我一心沉浸在自己的 Team Building(团队建设)，对妮可经常表现出来的敌意处之泰然，不回应不示弱不妥协也不反击。对她与猩红嘴巴的明争暗斗是是非非我也置若罔闻不予置评。

时间一长，猩红嘴巴对我不亢不卑的态度感到无可奈何，而我和妮可的关系也有所缓和，彼此碰面都会点点头，不再硬邦邦如仇人相见一般。

而真正打破彼此之间的沉默的契机，说来倒颇为有趣。

话说猎头部固定每月有一次集体活动，吃饭唱 K 之类。最近流行玩杀手机游戏，我和妮可多次同时抽中杀手的牌面，合作起来居然颇有默契，几番回合下来，多少有了点惺惺相惜的意思。言语的来往也就渐渐多了起来。

尽管如此，彼此还是泾渭分明。她这样公然地相邀，不可谓不突兀。

倒要看看你葫芦里卖的什么药。

我暗自思忖，不露声色地和她前后脚来到走廊，她领着我拐进了正对着北座电梯的楼梯间里。

这么神秘！我不禁有些好笑，感觉像做贼一样。

想不到啊想不到，居然还有和妮可一起做贼的一天！

楼梯间里回音很重，妮可刻意地控制着声调。声音虽然不大，可她讲出来的内容委实让我大大地吃了一惊。

根据妮可的一个可靠“线报”，堪称执亚洲投资业牛耳的江川集团要秘密地寻访一名大中华区首席代表，接受董事会委派组建大中华区金融投资机构。当然，如果一切顺利的话，该人选将会顺理成章地成为此机构的大中华区掌舵人。

妮可有渠道可以争取到跟江川集团方面进行初步猎头洽谈的机会，由于金融这一块她没有优势，便想找我合作。

“你考虑一下，反正我不想交给丽莎那个胸大无脑的女人去分，到时候未必能分到你头上。”

妮可朝办公室的方向努了努嘴，一脸不屑。丽莎自然是猩红嘴巴的英文名。

我在脑子里迅速消化着妮可给我的信息，以我对金融行业的了解，江川集团



的分量和地位自然毋庸置疑,但是随之而来的难度也是可想而知的。

见我沉吟不语,妮可又加上了一句话:“他们能够给到的佣金大概有 20 万,”顿了一下,她加重了语气,“是美金。”

尽管我对这一单的佣金数额有着一定的思想准备,但还是被客户的大手笔震撼了一下。无论如何,这个数字是我从业以来实实在在接触过的最大一单,哪怕,我还没有拿到它。

我斟酌句地回答妮可:“这个 Case 的难度系数非常高,对它的理解和分析我没有太大的把握。起码现在没有。”

妮可专注地看着我,并没有出声,示意我继续说下去。

分析完这个 Case 的难度后,我诚恳地补充了一句:“不过,我可以花些时间去做做功课,找找朋友。过两天,我整理个东西给你,希望能够帮到你。”

妮可微笑着听我说完,走上前两步,使我们的距离靠得更近:“不,我的意思是让你考虑一下,我们一起做!”

我盯着她看了一会儿,突然笑了:“我想,我还是要回去做做功课。下周一给你答复。”

04

回到办公室的时候,人已经走得差不多了,我这组所在的办公区自然也早已人去位空。毕竟是周末,哪怕大家平日都是加班加点当便当,这个时候也都早早地各自 Happy Hour 去了。

我理解而感慨地摇了摇头,开始收拾自己的东西。猎头是一门苦差事,压力之大,无法言喻。

外人总是雾里看花,觉得猎头们衣着光鲜出入高等场所,动辄与企业高层过招,工作神秘收入奇高。其实只有你做了猎头,才能体会个中辛酸。

猎头顾问的每一分钟都是在精神高度紧张中度过的。

处理大量邮件,打 CC(Cold Call, 陌生拜访电话),进行人才面试,写评估报告,客户的沟通维护,推荐人才的信息反馈……你会觉得时间总是不够用,而上司和客户都在背后拿着催命符,更要命的是你经常会遇到挫折,CC 的不顺利,人才

的不配合,客户的刁钻,意外情况导致的临门一脚失利……太多太多,如鱼饮水,冷暖自知。

就在我拉上手提电脑包的拉链准备走人的时候,突然听到贝蒂在几个隔断后面叫我,原来她还没走,看样子是在等我。

她小跑到我跟前,说:“JD 我已经发到你邮箱了。”

我微笑地看着她:“OK,我先看看,有合适的 Reference(资料)改天整理给你。”

“嗯,还有那个,”贝蒂盯着我,干笑着,“我向丽莎提过了,这个 Case 如果出单了我们 Commission 五五吧。”

“可以啊,不过也不知道能不能帮到你。我赶时间先走了哦,周末愉快!”

我笑着冲她摆摆手,快步走了出去。你倒不傻,分提成不分业绩,每月个人业绩最高的奖金可比单项提成要高得多啊。我想你连提成也不舍得分吧,不过可能你也担心,一点好处都没有,凭什么我就会把有用的 Candidate 给你呢。尽管我还真的没这么想。

走到电梯口,我又和妮可不期而遇。两人随意地聊着搭电梯下到一楼大堂,妮可对我扬了扬手中的汽车钥匙:“晚上有什么安排?我约了人唱 K,一起吧?”

我笑着说:“不了,我也约了人。你玩得开心点。”

“OK,下周见!”

两人道别后妮可转身往停车场方向走去,我看着她越来越远的背影,若有所思地摸出手机,翻着里面的电话簿,找出一个电话号码拨了出去。

“喂,孙总吗?你好你好,好久不见了。”我寒暄着。

“晚上有空吗?一起吃晚饭吧……哦,没关系,那改天好了。”

我当然知道你没空,像你这样的银行家,怎么可能周末的这个时候还放空呢。

事实上我不也有约会,我只是早已在不知不觉中习惯了这样虚伪地应对,也在不知不觉中享受着这样职业化的转变。人在职场,我知道这样的改变无可避免,就如练武之人要想获得大成,就必须尽早打通任督二脉一样。

“明天?可以啊,下午一起打网球吧,还是老地方,我订场。”

挂掉电话,我又翻出另外一个号码拨出去。



“高总，近来可好？……我挺好的，还是做猎头啊。不过前些日子换了一家公司，MMI啊，嗯，对……哪里哪里，你客气了。你能到这边也是你在证券界的实力有目共睹啊，可不是我的什么功劳……吃饭就算了吧，你也忙。不过周日如果有空的话，一起喝杯咖啡吧，正好我也有些信息跟你交流下。嗯，那后天我等你电话，周末愉快！”

挂掉电话，我抬头，妮可的背影已经消失不见了，我的手机几乎在我合上滑盖的瞬间铃声大噪。

05

我吓了一跳，赶紧按下通话键。

“女人，再不来这帮饿鬼连我这把老骨头都啃了啦。”Cat气急败坏地冲我喊，背景一片嘈杂。

我赶紧安抚道：“好好，我十五分钟就到，挺住啊同志。”

Cat这家伙，说话总是咋咋呼呼口无遮拦，一副没心没肺的傻大姐样，如同我们相识的最初。

经历“非典”一役后，全国草木皆兵，我也深感人生无常，想我这般花容月貌万一遇上了不可抵抗的因素英年早逝，也好歹给年迈的父母留下点什么。

于是动了买保险的念头，经朋友介绍，Cat这位出色的寿险经理便出现在我面前。

记得那天她穿着藕荷色的针织上衣深色西裙，容貌俏丽，端庄得体，我一见即萌生好感。大概是从没见过像我这么好说话的主顾，Cat心情大悦，舌底生花，讨论完她给我推荐的至尊宝险种的细节后，我们很自然地聊起了梳妆打扮这类女人永远的话题。

她开始热心地对我的造型评头论足，强烈建议我应该把头发披散下来，或者烫成时下流行的大波浪，并向我推荐她常去的那家发型屋，用她的贵宾卡可以打