

麻辣

春秋

鞠佳◎著

比历史更有趣的商界逐鹿

精彩绝伦的商战兵法，生动真实的职场传奇
解读企业的兴衰沉浮，揭秘强者的生存逻辑

『如何坦然面对失败，**勾践**给你精妙解答
如何实现完美营销，**范蠡**给你三个绝招』



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

比历史更有趣的商界逐鹿

麻辣春秋

鞠佳◎著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING



前言

→ 本书产生的背景

“商场如战场”，在这个经济商业时代，严酷的商业现实带动了所有企业的思考。虽然时代不断地变迁，科技不断地进步，商战也变得越来越紧张激烈，但是永远不变的是人性，商战就是一场人性的交战。大家都忙于在现实中游走，想从身边找寻到启迪灵感的商机。其实，我们或许应该回首一下过去。过去的经验就是现实的翻版，我们会从中找到相应的启示。一句老话谓曰“以史为镜可以知兴替”，从充斥着纷争喧闹的历史中，从那些国与国之间、人与人之间的明争暗斗中，总是能够反映诸多道理。历史常会惊人地相似，在这些相似的史情中，更蕴涵着某些不变的规律和启示。

→ 如何阅读本书

本书将春秋的背景融入现代商业环境中去思考，虽然未必忠于史实，但却能够更加生动有趣地诠释一些枯燥的道理。那些让人耳熟能详的人物能够带来亲切感，也更容易产生共鸣。

对于老板，本书以不同的形象塑造了各种老板的典型模板，大家可

以从本书中体会到作为权力持有者和管理者应该具有的姿态和技巧，并能够学习到各种运用权谋的方法和智慧。

对于中层管理者，本书采用了各种范例，阐述了管理的各种技巧和运用方法，相信大家通过仔细地阅读和体会，一定会有所收获。

对于员工，本书也提供了不同类型的几类人做参考，相信大家一定可以从中找到符合自身条件和环境的范本，同时可以从本书中学习到不断努力进取、逐步提高自己实现理想的心态和方法。

本书以春秋大历史背景阐释其蕴涵的商业原则，着重讲解了《孙子兵法》在现代商业中的实用价值。本书在多方面阐述了《孙子兵法》的战术、战略在商战中的应用，并高屋建瓴地从整体上抽离出了一些战略思想原则。无论是老板、中层管理者，还是员工，只要认真体会这些技巧，就可以从这些思想原则出发，结合现实情况，形成独有的战略，并辅以相应的实施战术，最终必定在商战中所向披靡。

→ 春秋时代背景

这场春秋纷争，是一个群雄并起的时代。纵观整体，寥寥几个大国的实力其实也是此消彼长的。当然，纵然是群雄并起，也必然会有一些代表性的企业集团对整个商业形势产生明显影响。在这个时代，通过原先或后来的兼并积聚而逐渐形成的吴、楚、越等商业集团的影响力远远超过了其他一些零散的小企业，它们经营策略的变动足以牵动其他利益相关集团的商业决策。这些影响力较大的代表性集团的种种举动可以体现或放大相应的商业原则，而通过进一步剖析这些举动对整个商业环境产生的影响，就可以在很大程度上有助于理解那些重要的商业原则。

吴、楚、越的三国争霸，总归是一幕三强鼎立的史剧，起伏跌宕，正是春秋之好看的重要原因，而特色鲜明的人物也是这段历史容易演绎的缘由。

→ 本书看点

- 伍子胥如何从一名普通毕业大学生成长为高级主管？
- 范蠡如何在失业浪潮下把握住人生方向？
- 吴王夫差如何打造自己的商业霸主之名？
- 勾践如何在经济危机中韬光养晦，最终脱颖而出？
- 孙武如何演绎他最具战略价值的“营销兵法”？
- 西施如何在职业竞争与浪漫爱情间抉择？

【主要历史人物关系简介】

伍子胥：吴国大臣，正是他引领吴国走向富强，一举战胜当时的强大对手——楚国。在本书中，他是吴国公司的销售天才，最后成为吴国二把手，一人之下万人之上。

范蠡：越国大臣，有经天纬地之才，陪勾践卧薪尝胆，最后使越国起死回生，笑看春秋。在本书中，他是越国公司的副总经理。

夫差：吴国历史上最优秀的君王，也是结局最惨的君王，集雄心壮志和刚愎自用于一身。在本书中，他是吴国公司的总经理。

勾践：越国君王，“卧薪尝胆”的主人公，隐忍十年而不发，城府极深，与吴国是死对头。在本书中，他是越国公司的创始人，总经理。

孙武：吴国早期的大将，春秋时代的“兵圣”，著有《孙子兵法》，流传后世，万人敬仰。在本书中，他是吴国的营销总监。

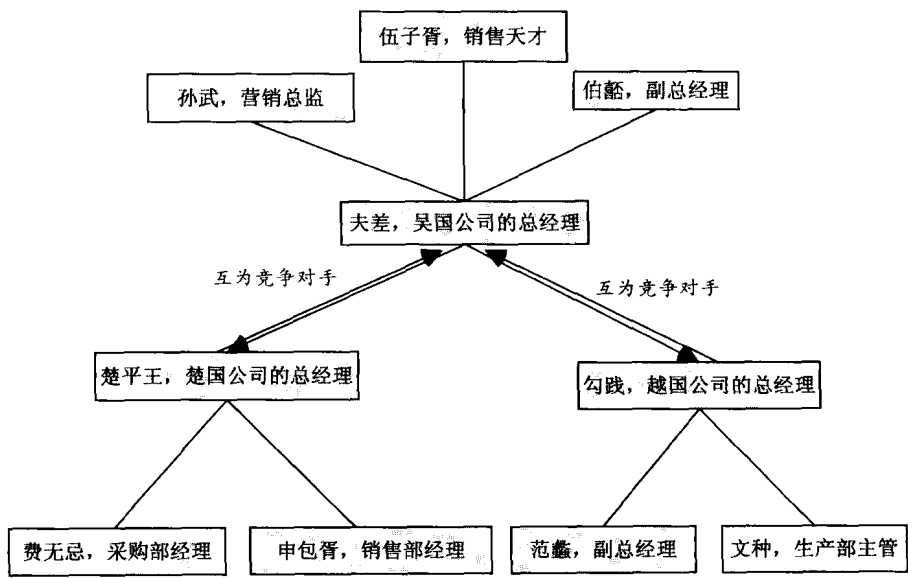
文种：越国大臣，与范蠡一左一右，辅佐越王勾践，其人知识渊博，但智慧稍逊范蠡一筹。在本书中，他是越国公司的生产部主管。

楚平王：楚国没落时期的君王，好大喜功，任人唯亲，楚国就败在他的手上。在本书中，他是楚国公司的总经理。

费无忌：楚国的奸臣，见利忘义，唯利是图，下场可悲。在本书中，他是楚国采购部经理。

伯嚭：吴国后期宰相，与伍子胥同时入吴，但其人心胸狭隘，排挤伍子胥，最终毁掉了吴国。在本书中，他是吴国公司的副总经理。

申包胥：楚国早期的忠臣，为国家忠心耿耿，受到费无忌的排挤。在本书中，他是楚国销售部经理。



本书由鞠佳著并组织编写，同时参与编写的还有于咏泽、冯浩楠、刘军、刘晶晶、刘辉、刘长江、吴荣、孙海民、孙爱荣、张亚丹、张军华、李家玉、李爱芝、张增强，在此一并表示感谢。

目录

contents

第一章 如何经营你自己——你自己才是一切的根本 \ 1

在吴国公司的讲座上，营销战略大师孙武发现，刚刚大学毕业的伍子胥很有潜质，便很快给予他一个销售锻炼的平台。孙武拍拍伍子胥的肩膀说：“小伙子，记住，在这个日新月异的时代，不要先忙于如何确定目标，而要先行行动起来，在动态过程中不断调整方向，逐步接近期望值。丢掉幻想，准备战斗！”

一、开始射击：孙武教你如何走出人生第一步 \ 2

二、营销兵法：销售时代的来临 \ 7

三、潜在需求：把冰卖给爱斯基摩人 \ 14

四、伍子胥秘诀：要卖出产品，先推销自己 \ 23

五、谈判策略：一个橙子的利益最大化 \ 30

六、裁员问题：企业运作的瓶颈 \ 38

七、范蠡妙计：“围魏救赵”的价格战 \ 46

第二章 做好你的人生规划——如何进行职业抉择 \ 55

范蠡初露锋芒，想与同学文种一起有番大作为。可是很快，他就面临一个机会博弈的问题：是去吴国公司，还是去越国公司？吴国规模庞大，名声很大，但已经定型，又有孙武、伍子胥等优秀人士；越国尚处于创业阶段，根基不厚，但同心同德，未来很有发展的大空间……经过深思熟虑，对形势的判断，范蠡终于做出了人生一次重要抉择，他在心里暗暗对自己说：“这是一次大风险与大收益并存的人生赌注。”

- 一、钓鱼和吃鱼：积蓄力量 PK 超前透支 \ 56
- 二、狮子与鬣狗：楚、越两国的合作破裂 \ 63
- 三、“需求层次”理论：范蠡和文种的人生观 \ 72
- 四、“橄榄球”定律：发挥比较优势以达到整体利益最优 \ 80
- 五、资源重组：伍子胥治理楚国公司 \ 86
- 六、连环销售：越国夺取中、低端市场 \ 96
- 七、夫差 PK 勾践：蚕食策略的巧妙应用 \ 101

第三章 直面人生的低谷——勾践的卧薪尝胆传奇 \ 110

勾践的民营公司终究敌不过吴国公司，在销售大战中彻底被击败。眼睁睁地看着自己一手创立的工厂毁于一旦，勾践的人生也跌落到最低谷，他陷于消沉、沮丧、绝望中无法自拔。此时，唯有范蠡支持他：“勇敢站起来，你还年轻，有的是时间和机会！潜龙勿用，是上天考验你隐忍力和恒心的时刻了。相信自己，我们一定可以峰回路转！”

- 一、激励心态：牛仔大王的成功故事 \ 111
- 二、成功定义：范蠡的目标细分法则 \ 119
- 三、抓住重心：麻痹吴王夫差的意志 \ 125
- 四、蝴蝶效应：每天进步一点 \ 135
- 五、压力曲线：做好你的情绪管理 \ 142
- 六、离间计：范蠡设计挑拨吴国关系 \ 150
- 七、苦肉计：勾践成功离开吴国 \ 159

第四章 越国公司的瓶颈突破——中、小企业如何做大、做强 \ 168

越国公司东山再起，这一次充分吸取教训，稳步发展，招揽人才。文种主管生产：“我们应该从发展‘山寨产品’做起，低成本经营。”干将、莫邪主管技术：“只有注重细节，顾客才会对产品青睐。”西施主管售后服务：“维护好一个老客户，远胜于开发三个新

客户。”孔子也前来助阵：“最终，所有资源整合在一起，要打造出文化品牌的效应。”

- 一、“山寨”产品：换一种思维改变营销策略 \ 169
- 二、细节成功：干将、莫邪对质量的关注 \ 177
- 三、说服勾践：边际成本与收益的生产关系 \ 184
- 四、重金求千里马：细微之处发现人才 \ 190
- 五、营销模式：西施的“直销”创新策略 \ 196
- 六、售后服务：维护老客户是根本之道 \ 203
- 七、品牌战略：孔子的文化力量 \ 210

第五章 经济危机下的吴越争雄——激烈的商业大战始末 \ 219

子贡凭三寸不烂之舌，挑动五国间战争，天下大乱。机会来了，勾践的复仇之心燃起，在房地产市场上对吴国暗下黑手，一时间，泡沫次贷危机涌现，人心惶惶。吴王夫差被打得措手不及，招架不住，山雨欲来风满楼。勾践冷笑道：“十年卧薪尝胆，今天我要雪耻！”范蠡叹气道：“商业经济应该是双赢，而不是双输。唉，兴，百姓苦，亡，百姓苦，我该隐退了……”

- 一、笑里藏刀：范蠡用计赚伯嚭 \ 220
- 二、炒热房地产：勾践埋下的一招杀手锏 \ 227
- 三、外交政策：子贡的三寸不烂之舌 \ 236
- 四、双输还是双赢：勾践燃起复仇之心 \ 241
- 五、危机四伏：越国占领吴国大片市场 \ 249
- 六、吴国破产：“次贷危机”房地产泡沫崩溃 \ 255
- 七、鸟尽弓藏，兔死狗烹：勾践对文种的猜忌 \ 263

第一章

如何经营你自己

——你自己才是一切的根本

本章导读

吴国公司在新任总经理夫差的打造下，聘请了春秋最为著名的营销天才——孙武，作为公司的营销总监。伍子胥作为一名刚毕业的大学生，在孙武的指引下，迅速找到了自己发展的目标，激发出营销的潜能，率领一支销售队伍，吃掉对手楚国的一块块市场。

人生在世，最重要的是找准自己的定位和方向。只有目标明确了，才能正确发展事业。伍子胥无疑是幸运的，刚从学校毕业就找到了一个实现自己理想的平台。在后来的工作中，他勇往直前，靠着坚韧的毅力，带领团队与老牌垄断公司——楚国公司抗衡，开拓了南方许多市场。

作为一个实力对等的对手，楚国公司人才济济，规模庞大。楚平王采用了范蠡的建议，突然发动“价格战”，给吴国公司一个措手不及！一时挫败了骄傲的吴王的威风。

这是春秋商战故事的开篇，酝酿着两大公司的生死争斗，各位主人公都——登场，展现出自己的风格。让我们拭目以待，孙武、夫差、伍子胥、范蠡等人的较量，就从这里开始了……

一、开始射击：

孙武教你如何走出人生第一步



历史背景

春秋时期，吴国来了两位重要人物：孙武和伍子胥。楚国的贤才伍子胥遭到追杀，逃难到了吴国，陷入人生的低谷，充满迷惘，他经历了长时间的磨砺后，在日后成为吴国的一位重臣，辅佐吴王阖闾修法制以任贤能，奖农商以实仓廩，治城郭以设守备。不久，孙武带上他的《孙子兵法》，通过伍子胥的引荐去见吴王，在吴王宫殿内，面对群臣，讲述他的兵法十三篇，颠覆了传统的思维方式，博得了众人的一致喝彩，而后通过训练宫女操练而让人折服其治军之威严。于是，孙武被聘为吴国的军师。

这是在吴国公司的总部：姑苏城。

新的一年刚刚开始，姑苏城里全部装饰一新，喜气洋洋。吴国公司的员工们，上至公司总经理——吴王夫差，下至公司的销售员、业务代表，他们的脸上都洋溢着灿烂的笑容，为的是迎接新年到来的一位贵客——享誉天下的战略营销大师、《孙子兵法》的作者孙武！

“啧啧，真不得了，听说这个孙武年轻时就写了这部兵法，出神入化。商场如战场，他在商场可谓是百战百胜！”一个刚刚大学毕业进公司不久的员工，在讲述他听来的传说。

“是吗？这么厉害的人呀。听说他早年就读于齐国的 MBA 硕士，后来自己下海，白手起家，十年时间里达到事业巅峰，现在可谓功成身退，被我们老板聘请来，传播他的战略营销理念。”另一个员工接着说。

.....

吴氏公司里议论纷纷，上百名员工聚集在姑苏城的大会堂里，其中的许多员工都是刚刚大学毕业，通过校园招聘进来的。因为他们初入职场，就有机会与大师见面，所以一个个都兴奋不已，充满期待。

终于，在众人的翘首期盼中，孙武出现了！那是一个衣着简约、但目光炯炯有神、充满自信的中年人，他从容不迫地走上台，面对着上百



人的吴国公司员工，显得气宇非凡。

整个会堂爆发出热烈掌声。孙武不紧不慢地开始了，每句话都举重若轻：

“大家好！我是孙武，二十年前就自己下海经商，建立了自己的事业，生意做得越来越大，后来又重新回到大学，攻读 MBA，致力于企业的管理创新，现在，我周游列国，四处讲学，希望能用自己的经验，帮助更多的职场人、企业人实现他们的梦想！”

新进的员工们充满激情地听着，他们刚入职不久，无论从学校背景和专业基础来说，都要从最基层业务员做起。这些充满朝气的年轻人，对一切都充满新鲜感，在见到了大名鼎鼎的孙武时，一个个都显得激动不已，都希望能够从他的每一句话中领悟到成功的真谛。

孙武对大家说：

“在座的同事们都是刚入职不久，我今天要给你们讲解如何走出第一步。但首先，我要提一个问题：你们为什么要选择‘销售’这个职业呢？”

大家没想到孙武的开场白直入主题，一时间，兴趣都被调动起来，因为之前都对这个职位有一番自己的看法，纷纷想和这位营销大师交流。

“因为听说搞销售是最锻炼人的，我想来挑战一下自己！”一个员工大声说。

“因为我学的就是市场营销，想从基层做起，以后朝这方面发展。”另一个员工回答。

“因为如果销售做得好，业绩突出，提成就多，收入会比其他一成不变的工作高很多！能赚大钱！”一个北方的男生站起来，很直爽地说道，大家“哄”地一下笑了起来。

员工们开始议论纷纷。

这时，有个戴眼镜的男生站起来，说：“孙武老师，我其实是不太想做销售这个行业的……”

孙武听了，不仅没有生气，反而对这个男生有点兴趣，问他：“你叫什么名字？”

“我叫伍子胥，刚刚毕业出来。孙武老师，您知道，现在的大学生太多啦，满大街都是，工作可不好找呢……尤其像我这样学经济学的学生，在学校里只懂得书本上的理论。现在哪家公司愿意招聘一个没有经验的

毕业生呢？所以，我只好来应聘这个号称‘最辛苦也最锻炼人’的业务员啦，算是积累一点社会经验……未来的路到底该怎么走，我还很迷茫呢。”戴眼镜男生不好意思地说。

孙武笑道：“这个问题，其实每个初入职场的都会遇到。毕竟这是他们人生的一次重大转折，脱离了十几年的学校生涯，很难一下子转变自己的角色。当年的我，也是一样，为此徘徊了大半年，呵呵。”

听见孙武老师这么一说，大家的脸上又舒展开了，舒了一口气，才知道原来每个人初入职场时，心态都是一样。

“我来给你们讲个故事吧。”孙武笑眯眯地说，“这是我自己的故事。”

“你们看到现在的我，是一位功成名就的商界人物，但是如果倒退到二十年前，我当初或许还不如你们。记得我上学的时候，一心想当个文学青年，特别爱写诗歌散文，毕业后去报社、出版社应聘，却都被拒绝了。”

“后来，我在机关单位里做了文员，在两年时间里，因为文笔突出而得到领导提拔。但就在我要升职的时候，我决定辞职下海，因为机关里的生活太单调，不是我想要的。”

“这样，我从内地去了沿海，一切从头开始。在沿海，我做过各种工作，当过接线员，做过业务员，卖过文具，贩过水果，可谓尝遍酸甜苦辣。后来在一家电器公司，做到销售经理，然后尝试着为电器公司做代理，成立小型公司。经过几年奋斗，我逐渐在市场上拥有了一席之地，也赚到了更多财富。再之后，我感觉自己需要沉淀和积累，早年想做学问的想法又冒了出来，于是我又重回校园，攻读了MBA。如今，我也把重点放在培训员工的工作上。”

台下有人赞赏道：“孙武老师，您的经历真是太丰富了！像您这样，在商场摸爬滚打，又在学术上有学问的人，实在不多啊。”

孙武说：“这需要长时间的积累，不能一蹴而就。年轻时从底层到高层，人情冷暖、社会万象都体会过，才积累成今天最宝贵的财富，历练了心态，磨砺了性格。而在社会历练之后，又重新回到学校深造，就更能丰富你的思维。因为要领悟更深的道理，要考虑得更加全面，一定需要丰富的社会阅历来做支撑。”

那个叫做伍子胥的男生说：“我也很想像您那样，有丰富的人生阅历，这样的人很不简单。可是我现在该怎么做呢？”

“刚刚进入社会的人，常常为此感到迷茫。”孙武对伍子胥说，“很多



人就和你一样，总是把注意力集中在‘我该怎么做’上，坐在原地，翻来覆去地想，却不肯站起来，迈开双腿走。”

伍子胥迷惑地问：“可是，如果我没想好，怎么能行动呢？就像拿着枪打靶子一样，必须要先找准目标，才能开枪呀。”

其他员工都觉得伍子胥说得有理，纷纷点头。

但是，孙武却摇头：

“事实上，你们错了，被思维的定式给捆住了！”

伍子胥不明白：“但按常规这没有错呀。”

孙武的声音提高了八度：“今天，我作为一个成功学老师的身份，要打破你们的常规思维！”

大家都很惊讶，不知孙武为什么会这样说。

孙武显得有些激动，从座椅站起来，径直走到台下听众中间，大声说道：“其实，世间万物是在一直变化的，尤其在这个日新月异的时代，每天都出新产品、新思维，人生目标要随着阅历增长而变化！你现在所思所想的，或许半年后就会变了，或许一年后就被淘汰了，有句俗语‘计划赶不上变化’就是这个道理。”

伍子胥更加困惑：“那该怎么办呢？我们岂不是更找不准目标了？”

另外一名员工有些生气，反驳道：“孙武老师，照您这么说，难道我们就不需要做人生规划了吗？因为世界变化太快，做计划也是白做了啊！”

会场上，人们都对孙武感到不解，不知这个成功学大师的葫芦里卖的是什么药。

孙武挥舞起两只手说：“大家听我解释。我来打个比方吧，就像伍子胥刚刚说的打靶子那样，他认为靶子永远是静止的，所以要先瞄准，确定目标后再射击。但事实上，我们的目标是动态的，犹如天空中的飞鸟那样，不可能事先预测到准确方位，而应该先把枪举起来，在开枪的过程中，一次次地修改方位。你需要 N 次‘尝试射击’后，才能打中飞鸟，而不是等确定方位再开枪——那样的话，飞鸟早已飞走了。”

台下的听众们若有所思，发出“哦”的声音。

伍子胥扶了扶眼镜，瞪大他的眼睛说：“我有些明白了。是啊，外界环境是在不断变化的，我们初入社会，什么都不懂，不可能事先确定准确的目标，而应该慢慢调整方向！”

孙武对伍子胥投来赞赏的眼光：“你这位年轻同事很有领悟能力，相

信通过努力会成为公司的骨干。是的，每个人刚入社会，很多东西并不了解，怎么可能确定人生目标呢？所以，在你尚未摆脱迷茫时，应选择一项工作或职业，先干着再说，作为一次历练。”

孙武拿自己的例子说明：“你看，我的人生就是这样，我做过各行各业，体验过不同的环境，当过文员、卖过电器、做过业务员、然后自己创业、又去重新读书、如今传授营销……一步步走来，就是调整目标。我都从中学习到了很多东西，越来越清晰自己适合做什么、不适合做什么，最后终于找准了目标，走向今天的成功。”

“当今社会，竞争激烈，时不我待，只有先就业后择业。你既然选择了销售，就要努力尝试。如果成功了，证明你适合这门行业；即使不成功，你也能弥补缺陷，而且能从失败中学习更多东西，不会白白浪费掉时间。用《孙子兵法》的话说，就是：凡战者，以正合，以奇胜，故善出奇者，无穷如天地，不竭如江海。要在战争中创造机遇，在运动中消灭敌人！”

伍子胥的脸上已经不再困惑了，他眼神里充满希望：“既来之，则安之，我姑且试试自己行不行。”

这时，全场爆发出热烈的掌声，是为孙武、伍子胥、在场的每个人鼓掌。大家初入社会，在多少有些迷惘的情况下，被孙武一语点醒，明白了这样一个道理……

苦于没有确定的目标而迟迟未有行动的人们，必须明白这个道理。犹如射击天空中的飞鸟一样，不要迟疑于如何找准目标，那样你永远不能确定，并且浪费时间。应该立刻举起枪来射击，在不断的射击过程中，逐步调整方位，修改路线，这样才能最终击中它！

让我们现在就开始行动吧，不要再陷于无谓的“思考”了。

丢掉幻想，脚踏实地，认识自己，准备战斗！



现代启示

初入职场，茫然与定位出错往往是必经之路。关键在于自己如何在这种状态下迅速步入正轨。无论如何，“认识你自己”总是我们寻求自身出路的一个绝好的开端。必须明白的是，要想达到什么目标，要想成就什么未来，都取决于自己如何走人生这段路。职场上也是如此，展望未来固然是需要的，但是回归现实，首先需要做的则是认识自己并经营自

己。刚进入一家企业，无论是自己对企业还是企业对自己都是未知的，一方面要让自己观察、认识这个新的工作环境和理解自己的工作内容，另一方面则更加重要，那就是如何让企业认识自己。通过对自身特点的定位，结合职业生涯的大致规划，在具有发展潜力的方向充分发挥展现自己的优势。这样企业就能够认识你，并将你合理地配置到需要你才能的职位上去。

让我们现在就开始行动吧，不要再陷于无谓的“思考”了。

丢掉幻想，准备战斗！



二、营销兵法：

销售时代的来临



历史背景

夫差的父亲——阖闾，是本节的重要人物，他是吴国历史上有名的国王，他大力发展生产，重视人才，使吴国成长壮大，成为春秋时期的一个大国。阖闾之后，夫差继位，在父亲的基础上更加扩张，改革了父亲的一些政策，征服了南方诸国，后来成为一代霸主。

作为一位知名人物，孙武被吴国公司重金聘请为营销总监，对员工进行培训。他第一次登场亮相就让全公司员工仰慕不已，这位成功学大师仅用了通俗的话语，就清晰地表达了原则。

策划这场演讲的是吴国公司的总经理——夫差，他早年也是毕业于

齐国大学的经济系，颇有才华，但也很骄傲。夫差三十多岁，刚接替父亲职位，开始掌管公司。演讲完毕后，夫差请孙武到自己办公室里，细细商谈。

“依您看，公司目前最需要发展的是哪方面？”夫差问。

孙武说：“当然是市场营销这块了。如今吴国公司发展迅猛，与楚国公司争夺市场，问鼎中原，一定要打造一支强悍的销售队伍！”

夫差点点头，表示认同。但他有一件事情不放心：“孙先生，您知道，虽然我是公司总经理，掌管大小具体事务，但我老爹阖闾（hé lǔ）是董事长，他才是真正拍板的人。偏偏我这个老爹是个倔脾气，认死理，总是抱着他那老一套观念来治理公司。”

正说到这，门外“梆梆”地响起重重的敲门声，一个矮小精悍的老头，背着手，拉着脸，满脸不高兴地走了进来，他就是董事长、吴国公的创始人阖闾。今年六十岁的阖闾，在年轻时白手起家，如今人老了，把公司交给儿子负责，又放不下心，隔三差五要来审查。

“你个臭小子！”阖闾这次是怒气冲冲，进门就训斥儿子，“当上总经理不到半年，就想翻天啊！听说你现在要搞什么改革？要重新打造整个公司？！”

孙武和夫差面面相觑。

停顿片刻，夫差觉得面子上很挂不住：“爸，您不是在医院疗养么？怎么今天就回来了，也不通知我一声，我好派车去接你。”

“接个屁！”阖闾阴沉着脸，猛拍了下桌子，“老子我这一个月在医院调养，你倒好，在家里搞政变啊？要革命啊？听说昨天开了个动员大会，把全公司上百号员工拉到会堂去，听一个什么伟大的成功学导师讲课！你这是瞎折腾个啥？”阖闾一连串地训斥。

夫差满脸涨红，好一会儿，才想起要介绍孙武：“这是我请来的孙先生，商界、学界有名的营销大师，齐国大学 MBA 身份，我现在已经聘请他为公司营销总监了。”

阖闾斜着眼睛看看孙武：“你就是传说中的成功学大师？”

孙武站起来说：“是的，董事长。听说您也是白手起家，打造出一个商业帝国，我非常佩服。”

阖闾重重地咳了一下，脸上依旧紧绷着：“有什么好佩服的，好好的一个企业，现在被这不孝子折腾，以后还不知道能不能守得住家业！”