

原创长篇小说

远方◎著

局中局

金钱与美色做局的残酷
现代商战欺诈与防欺诈的『孙子兵法』

北方妇女儿童出版社

原创长篇小说
远方◎著

局中局

金钱与美色做局的残酷

现代商战欺诈与防欺诈的『孙子兵法』

图书在版编目(CIP)数据

局中局 / 远方著. — 长春: 北方妇女儿童出版社,
2009.12

ISBN 978-7-5385-4153-3

I. 局… II. 远… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 193378 号

局中局

远方

责任编辑 于德北 张晓峰

装帧设计 张海军

出版发行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号(130021)

印 刷 北京燕旭开拓印务有限公司印刷

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 22

字 数 350 千

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5385-4153-3

定 价 38.80 元

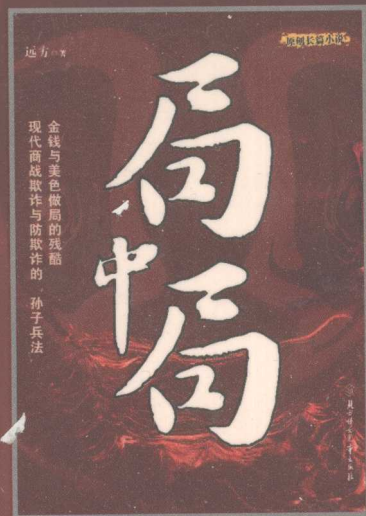
版权所有 盗版必究 (书中如有缺页、错页及倒装请与工厂联系)



个人简介

姜搏远，笔名远方，男，七十年代生于山东省烟台市，在家乡做过十年执业律师，后漂到南方，做过公司文员、法律专员、总经理助理。现为自由撰稿人。

局中局



责任编辑:于德北
张孝峰
装帧设计:张海军

目 录

1.瞬间的爱情.....	1
2.你是人才	3
3.常务副总	6
4.我已经和李峰好了	9
5.提防小人	11
6.人都有动物性	14
7.人不可貌相	16
8.钓 鱼	18
9.退 赔	21
10.一石二鸟、借刀杀人	23
11.平 衡	25
12.鸳鸯织就欲双飞	28
13.和事佬	30
14.忍 耐	33
15.珊珊夜	35
16.碰 撞	38
17.土笋冻	40
18.同病相怜	43
19.曾经拥有	46

20.送上门的诱惑	48
21.家的感觉	50
22.美味	52
23.我喜欢在黑夜里摸索	54
24.驻点警察	57
25.兴奋与怀疑	59
26.那叫一个好	63
27.捉个黄脚鸡	65
28.心随情动	68
29.老婆大人	72
30.依恋	74
31.虚惊一场	77
32.寂寞让她如此美丽	81
33.春梦了无痕	84
34.作法自毙	86
35.乱花渐欲迷人眼	90
36.一线生机	95
37.真实的虚幻	98
38.皇宫里的淑女	101
39.偷情	104
40.台湾人的精细	106
41.小资生活	109
42.渡口法庭	111
43.应急小组	114
44.庭审	117
45.策划	120
46.举报	123
47.小妖精	124
48.只拉弓,不放箭	127
49.偷情故事	131
50.敲山震虎	134
51.第二次庭审	137

52.宴 会	141
53.查 账	144
54.白 雪	147
55.意料之外	150
56.竹 杠	153
57.边 缘	156
58.缠绵悱恻	159
59.抓光老鼠的猫	161
60.甜腻的苦涩	166
61.爱情是奢侈的	169
62.上错了床	170
63.女人是用来疼的	174
64.向 艳	178
65.情之为物	181
66.快 乐	184
67.重新上路	188
68.求 婚	191
69.蜜月结束	196
70.AV 文化	200
71.生命不能承受之轻	205
72.桑拿的服务意识	206
73.自投罗网	209
74.人比烟花寂寞	212
75.订 婚	217
76.江湖救急	221
77.还 击	223
78.见义勇为	226
79.青 春	230
80.兽 性	231
81.城府很深	234
82.挂 牌	237
83.警 花	242

84. 猢猻散	244
85. 诸佛妙理, 非关文字	247
86. 霸王硬上弓	250
87. 蝴蝶谷	254
88. 阿莱怀孕了	256
89. 执行和解	259
90. 兔子与狼	264
91. 合 作	267
92. 强行接收	270
93. 对 峙	272
94. 我是来洗澡的	276
95. 成功与失败	278
96. 火烧旺地	281
97. 大德保险	284
98. 给我力量吧	288
99. 理赔申请	290
100. 铐了起来	293
101. 池鱼之殃	297
102. 时 运	302
103. 你对蒋泉干了什么	305
104. 拒 赔	307
105. 开 业	310
106. 嚣 张	313
107. 证据保全	316
108. 不能起诉	319
109. 瞬间即永恒	323
110. 欲盖弥彰	326
111. 低级错误	329
112. 百合盛开	333
113. 妹 妹	336
114. 小心阿宝	340
115. 这世界不是我的了	343

1.瞬间的爱情

激情过后,刚获得的快感瞬间即逝,睡意袭来,我慢慢地沉入周围的黑暗中,意识开始混沌。女孩靠过来,伏在我胸前,手有一下没一下地抚摸着我的脸颊,把我从混沌的意识中拉了回来。

我伸手找到了香烟,抽出一枝,点燃,吸了一口,问她:“要不要来一枝?”

女孩没说话,把香烟从我嘴上拿去,吸了一口,又放进我嘴里,轻烟飘渺了一会儿,忽然问道:“你叫什么名字?”

我叫什么名字,大脑好一阵停顿。是啊,我叫什么名字?我的名字好像有几个月没跟我发生联系了。我来海门已经三个月,每天在街头飘来飘去,却几乎忘记自己的名字,因为有一段时间没人用它了。

来的时候,小叔原本答应让我进他的东润公司,做销售经理,结果他摆不平其他的股东,只好对我说对不起,全然不顾我从几千里外跑来投奔他,在海门没有其他亲人和朋友。无所事事地在他家住了几天,小婶就经常丢脸色给我看,让我不得不搬出来,租住在一间十几平米的小屋里。幸好我带了一些钱来,就花了几千元买了一部二手的大发面包车,每天在海门街头转悠,了解当地的风土人情以及经济状况,想找点适合自己的事情做。

身边的女孩今夜在街边的公交亭里躲雨,看她婷婷玉立,楚楚可怜,我本就闲着没事,上前搭讪问她可不可以载她一程,没想到她竟然上了车。一路上我们聊得高兴,彼此感觉还不错,半推半就之间上了床。

现在终于有时间可以互相认识认识了。

“我叫袁波,袁世凯的袁,波浪的波。”

“李嫣,李世民的李,巧笑嫣然的嫣。”

我的眼睛已经适应了房间的黑暗,李嫣一幅南方女孩稍稍有点黑的面孔,脸盘小巧,耐看,却也不算漂亮,不到一米六的个子,身材苗条,不像家乡的女子,五大三粗。

对于来自北方的我,李嫣细腰盈盈一握,充满了诱惑。

公元1998年7月9日,李嫣像一股清风飘进我的生活里,让这个本来没有什么特殊意义的日子铭刻在我的脑海中。她来自海门邻近的城市德宁,向往海门这个听起来很繁华的特区城市,来这做一个可以归类为民工的漂泊一族。

像我一样,李嫣租住了一间十平米的小屋,对海门充满了幻想,期待从这里赚取爱情和大量的金钱。

其实美好的幻想不过是在自己脑海中吹大的肥皂泡,等到肥皂泡破掉的时候,才是人们真正认识生活的时候。

李嫣只有二十四岁,整整小我八岁,却比我早来海门三年,正在做一家外贸公司的文员,底层的白领,也算是这个移民城市的老成员了。在这个漂泊的夜晚,李嫣在雨中久等公交车不至,想到回到租住的小屋也是一个人,心中茫然,正被凄零孤单的感觉所淹没。

“你知道吗,当时我发誓只要出现一个男人跟我搭讪,不论是谁我都会跟他走的。”

幸运的是我出现了,年纪不大,样子还算英俊,足以让李嫣接受到可以履行誓言的程度。都市的爱情就这样在瞬间发生了,令来自小城的我不暇接,感叹着自己落伍于这个激情澎湃的时代。

我跟李嫣便开始了那段还算甜蜜的日子。每天送李嫣上班,接她下班,买菜做饭,然后上床。生活用我有限的积蓄和她微薄的薪水平淡地过着,分不清一天和另一天的差别,无聊但还是要过下去。我们只是同在异乡的异客,不是彼此爱得死去活来的恋人,是彼此不讨厌的两颗浮萍,需要依靠在一起,给百无聊赖的心灵取取暖。

但日子总要有变化的,虽然没有人能够预测变化的好和坏。就像李嫣随意地进入我的生活本身就是一种变化一样,变化随意地就来了。

“我有一个亲戚在野田公司人事部门工作,他们公司要招聘销售经理,你有没有意思试一下?”

于是我现在就站在这个打着领带、头发梳得一丝不苟的李嫣亲戚面前。他大约四十左右,是一个小巧纤细的南方男人,据说是李嫣的表舅。

“学历?”

“本科,南京大学财经系毕业。”我赶紧把在东南亚证件制作公司制作的毕业证递了过去。

表舅接过去看了看,随手放在一边。

“谈谈你的情况。”

“我毕业后在s省y市的百货公司做了5年销售工作,然后被提拔为该公司纺织品部门经理。现在听说海门发展的机会比较多,就辞职想过来发展。”我不想讲自己复杂的经历,尽量简单地说。

“应聘职位。”

“销售经理。”

“年轻人,销售经理不是随便可以做的,我们这里还招聘销售人员,有没有意思从基层开始做,做得好,是有机会做经理的。”

犹豫了一下,考虑到日渐羞涩的钱包和无事可做的寂寞,我接受了这个销售员的职务。

野田公司是一家大型的商品零售集团,民营企业,在海门拥有几家大型商厦。我的工作就是每天开着小货车四处送货,家电、家具,只要是商厦卖出的大件物品,我就会开着车去送货,然后帮顾客将货物搬运回家。

新的生活伴着变化而开始,新的生活带来了新的朋友。

阿勇,退役的武警排长,野田公司保安,身上充满着北方人彪悍和野性,方脸,留着长发,圆瞪的大眼带着杀气,满身的混不在乎,一脸的横蛮。由于老乡的关系,很快我们就从认识到熟悉,成为了好朋友。

跟着阿勇我很快认识了阿武一班人,他们都是退役军人,不安于家乡的贫困,纷纷留在海门。阿武是一千零一夜的保安头,阿勇的铁哥们儿,也是S省老乡。和阿勇不同,阿武虽然也来自S省,却长得瘦瘦小小,甚至有点獐头鼠目,但阿勇说他退役自特种部队,一身功夫非常了得,一脚就可以踢断鸡蛋粗的小树,四五米高的墙几步就蹿上去了,在一千零一夜实际上是老板的保镖。

一千零一夜是海门最大的休闲总会,泡脚、桑拿、夜总会样样齐全。每到夜晚,一千零一夜被景观灯照射得如宫殿般金碧辉煌,美女云集,鱼龙混杂,形形色色的人物在此度过漫漫长夜。

因为阿武的关系,阿勇经常带我到一千零一夜玩,我们一起喝喝啤酒,吹吹牛,和夜总会的小妹东拉西扯,混在一起,在暧昧昏暗的灯光下,消耗着时间。

2.你是人才

春节就要到了,我犹豫着是否要回家过年。老婆张燕很长时间没有跟我联系了,我们的关系最近很僵,我要她结束老家的生意到海门来,她却推说不适应南方的环境,不想过来。儿女从小就由老娘带着,跟我都不亲。

说起来家里唯一让我放心不下的是老娘。我的父亲因病已故去多年,老娘六十多岁了,身体也不好,几个月没见她,总觉得心里有些牵挂。

想想还是算了,这大半年混得也不如意,在海门过年吧。

正犹豫着,公司通知销售人员到大会议室开会。我匆匆来到会议室,迎面就看到挂在墙壁上海门本土名书法家林文元的“扬帆远航”四个大字,这四个字暗含着老总杨远的名字,又有瞩目野田公司远大发展的内容,所以杨远把它挂在会议室里以激励野田公司的员工。

椭圆形的会议桌摆放在宽敞的房间中央,足足可以坐下二十多号人。公司中层以上的领导围着老板杨远,散坐在会议桌旁。两边沿墙壁摆着几十张椅子,这才是我们销售人员的座位。我选了一个斜对着杨远的位置坐下,以便他多少还会注意到我。

销售经理赵雷是会议的主持人,他是野田公司老总杨远的姐夫,四十多岁,高高的个子,显得浮肿的脸上好像总带着酒气。我很看不惯他平日里趾高气昂的样子,其实他是一个很平庸的人,因为是皇亲国戚,才在野田混了个销售经理。杨远可能知道赵雷的无能,早就招聘销售经理想要代替他,可惜一直没有找到合适的人选。

赵雷看到人到得差不多,就喊道:“开会了,开会了。今天杨总召集大家来,研究一下公司的春节促销活动。下面请杨总讲话。”

“春节快要到了,公司想在这期间搞一次大型的促销活动,今天召集大家来,就是希望

大家各抒己见,献计献策,看看如何搞好这次活动。”老总杨远坐在赵雷旁边,首先讲了开会的目的。

杨远中等身材,瘦长的白净面孔,带着金丝眼镜,别看他一副文弱书生的样子,却是白手起家,凭头脑在四十出头就挣下了野田公司近亿的资产,海门人大多听说过也传说过他发家的故事。

“我看还是搞有奖促销吧,买够一定数额的商品,就可以抓奖。”赵雷看看左右没有人发言,就兴匆匆地表现自己,提出有奖促销的主张。

“那奖项怎么设立哪?”杨远问。

“就像去年一样,一等奖彩电,二等奖VCD,三等奖自行车,四等奖毛巾,五等奖牙膏之类的。”赵雷肚子里本来就没有东西,只能照搬以前的做法。

杨远看起来有些犹豫,这个建议没有新意:“去年天成公司也搞了跟我们一样的有奖销售,最后我们的销售就没有什么起色。有奖促销活动一定是要搞的,问题是怎么去搞?大家有没有新的想法?”

天成公司是和野田公司规模基本差不多的一家商品零售公司,是野田公司在海门市强劲的竞争对手。

我在老家做过多年的商场,明白现在象赵雷所说的有奖销售很多家商场都同样在搞,顾客对此早就已经习以为常,根本引不起他们的兴趣,所以不出新招是不会对销售有太大地促进的。

听到杨远这么说,在场的人员大多没了主意。看看别人没有再发言的,我想谈谈自己的看法:“杨总,如果我们这次搞有奖销售,公司准备花多少钱?”

“二十万。”杨远听到我从后面提出问题,便把目光转向我,有些怀疑地看着我,我进公司以来他还从未注意过我,甚至不知道我的名字。

“其实要想吸引顾客,光用彩电作噱头是不够的,现在海门的商厦都这么搞,大同小异,也就分不出哪家好哪家坏了。这样做的结果就会导致客流量平均,对哪一家商厦的销售都不会带来太大的提高。”看到大家都把目光转向我,我有点兴奋,继续说出自己的观点。

“对呀。”杨远听我讲得头头是道,不由产生了兴趣,注视着我:“年轻人,你说怎么办?”

“关键在于如何吸引顾客的注意,只要能够把顾客吸引到我们商场来。现在问题就是什么能比彩电之类商品更吸引人,我认为当然是现金。理由很简单,如果奖品是价值三千元的彩电,只会吸引一小部分人,更多的人可能需要的是冰箱或者是空调,这些人就会丧失来抓奖的兴趣。如果一等奖是三千元现金,肯定会吸引大部分人,因为他们可以用抓奖得来的现金购买任何需要的商品。”

“有想法,确实是这样。”杨远连连点头,目光中已含着赞许的意思。

受到了鼓励,我继续发挥着自己:“虽然奖金总计20万,我们可以玩一点技巧,就说买够一定的商品就可以抽取现金大奖,奖金20万,在广告中不要明说究竟是全部奖项总计20万,还是一等奖20万,跟顾客玩玩文字游戏。”

“好啊!20万现金足够诱惑人的。你的想法很有创意,就照你说的办。今年春节期间,拜托大家辛苦一点,全力冲刺,抬高商场的销售业绩。卖得好,我给大家封大红包。”杨远不愧是大老板,有见地,听完我的建议顿时两眼放光,当即就拍板了。

于是第二天的海门日报整版广告都是野田公司春节大出血,20万巨额现金大奖回馈顾

客。报纸上红色的大大的“20万”字体像流淌着的鲜血,充满了诱惑,吸引得顾客纷纷上门,在几个商厦的抽奖点都排出了长长的队伍,野田公司因此呈现出空前的繁荣,整个春节公司的送货车真是一刻也没闲着,仓库备的货销售一空,甚至积压了几年的东西都卖出去了。

春节过后,疲惫不堪的我被叫到了杨远的办公室,到野田公司我还是第一次有机会走进杨远的办公室,这个办公室足有100多平,宽大的老板台上摆着招财的金蟾,张扬着成功人士的气派。

杨远坐在老板椅上,一脸笑容地看着我,说:“春节这一战打完了,我们获得了空前的胜利,据可靠估计销售额高出天成公司三成,比公司平日的销售额提高了四成还多。小袁,你是个人才啊。”

站在杨远对面,不知怎么搞的,我顿时觉得自己气势低了,不由得小小地拍了拍马屁:“这是杨总您指挥得好,员工和您上下齐心,公司才会有这么好的成绩。”

杨远点点头,笑着说道:“年轻人不错,好好干吧,有能力的人在我这里是不会吃亏的。这是发给你的奖金。另外公司已经决定提拔你做销售经理,好好干吧。”

我接过杨远递过来的红包,一捏,厚度大概有五千元,想来是公司最丰厚的红包了,不然杨远也不会亲自发给我:“谢谢杨总的赏识,我一定不辜负你的期望。”

表舅就来宣布了对我的任命。让我郁闷的是,由于我被提拔,赵雷被提为公司的副总经理,说到底人家还是亲戚。但我想到赵雷的平庸,自己应该很快就会超过他的,心里也就舒服了很多。

在同事艳羡的目光中,我搬进了赵雷原来的办公室,这房间窄窄小小,有点憋闷,还不如我原来跟销售人员挤在大办公室舒服。尤其对比杨远的办公室,更让我感觉到人与人的差距,但我总还是有了进步,有了自己单独的办公室。

既然升官了,又有了五千元的奖金,我决定跟李嫣好好庆祝一下。

忙了一个春节,我好长时间没有去找她了。电话里李嫣听到我的声音,停顿了一下,好像很意外,但还是答应我出来聚聚。这段时间我跟李嫣一直若即若离。我原本想搬到一起同居算了,但和她纠缠了两个月以后,之前那种隐隐的快乐不见了,我们之间开始变得无话可说。

在过了新鲜期之后,我很快就厌倦了,生活味如嚼蜡,而我是喜欢寻找新鲜热闹的。李嫣便成了我生活的一小部分,更多时间我常常随着阿勇出入娱乐场所,喝酒,泡吧,一起混得昏天黑地。在夜晚偶尔的清醒中,我也会想到李嫣,但温馨的感觉很快就被嘈杂的划拳喝酒、打情骂俏声带走,李嫣和她的小屋就闪到了角落里,不见了。

在李嫣公司楼下,我接到了李嫣,看得出来她稍稍打扮了一下,薄施粉黛,十分妩媚。我载她来到白鹭大酒店,这是一家五星级酒店,宽敞明亮的大堂里,穿着红色旗袍的迎宾小姐穿梭往来,引领着客人就座。我的腰包里五千元做底,大方地点了鱼翅、龙虾等一桌子好菜,开了一瓶红酒。

可能是我第一次带李嫣到这么高级的场所来,她的神情有些恍惚,对我被提拔为销售经理,她只是淡淡地恭喜了几句。我沉浸在刚升官的兴奋中,也就没在意她的心不在焉。

几杯酒喝下去后,李嫣的脸变得红红的,情绪开始活跃,酒意上来了,眼里春光流动,

别有一丝媚意。我的心底一动,觉得这此刻的李嫣楚楚动人,对前段时间冷落她便有些愧疚,其实她做老婆还是不错的,心里泛起了和张燕离婚,和她结婚的念头。

酒足饭饱,我们喝得都有点兴奋,我开车准备去她那。

“去你那吧。”一晚上没什么话的李嫣突然说。

我以前也曾邀请她去我租的房子,但她去了一次就不去了,说我那只有孤零零的一张床,没有安全感。不知今天怎么改了主意。更让人意外的是进了门,李嫣随即扑到我的胸前,紧紧地贴在我的身上,喘息着,紧紧地搂着我的脖子,咬着我的头发,就象要挤进我的身体里一样。迷蒙中感觉她在喃喃地说着什么,有些含混不清。

在我们相识的这几个月来,李嫣从未如此主动,大概是今天酒喝得有点多,兴奋地吧。疯狂中,我只觉头脑中一阵轰鸣,潮水就在身体里散开,一波一波的,感到从未有过的快感。

潮水退去,我很快疲倦地睡了过去。睡梦中我舒服地伸展着自己,忽然感觉脸上有点湿湿的,睁开眼睛一看,李嫣坐在那,正俯看着我,眼里满含着泪水。

“怎么了?”我抚摸着她光滑的后背,惊讶地问道。

“我们再也这样了,我有男朋友了。”

生活就这样不经意地开着我的玩笑。李嫣不经意地走进我的生活,又这么不经意地溜走。这段瞬间爆发的感情,又在瞬间熄灭,残忍地在我感到最愉悦的时候结束。

李嫣说:“其实你这人挺好的,只是心太大了,单独的一个女人是填不满的。”

经历了与我几个月地厮混,她已经无法再沉入以前的孤单,我对她的冷落让她知道我是不可能属于她一个人的,于是这个明智的女子干脆放弃,找了一个喜欢她的同乡做了男朋友。从那天起,我再也联系不到李嫣了,她辞职,搬离了租住的小屋,彻底地在我的生活里消失。

这个女人像风一样飘到我的身旁,稍作停留后,又像风一样地一去无踪。

3. 常务副总

我不明白老天爷是怎么安排这世上每个人的生活的,几十亿人的生活呀!也许他就是东一榔头西一锤随意地乱来。我本来是随意地搭讪,想都没想到李嫣会上了我的车,上了我的床;本来我在获得极大的愉悦后,满心愧疚,想今后对李嫣好点,甚至有了和她结婚的念头,而李嫣心中却已是决意要离开我之时,在给我留下最美好的回忆。

也许失去的才是最美好的吧?其后我有很长一段时间都难以适应没有李嫣的日子,想起她我的心就会隐隐作痛,恍然若失。

但时间会让人淡忘这一切,生活虽然混乱却还要继续。

虽然失去李嫣我心里十分痛苦,可我并不是个喜欢用酒精麻醉自己的人,酒吧、夜总会,我只是把它们当做娱乐,用来打发无聊时间的。现在我是野田公司的销售经理了,做事能帮我更好的打发时间。

销售经理对我来说没有什么难度,加上野田公司的经营早已上了轨道,我只要按部就班地指挥销售人员去做事就可以了。现在既然需要用工作来淡忘李嫣,我便全身心地投入其中,注重销售的每一个环节,销售业绩自然提高得很快。

问题出现了。

由于公司走货很快,几家名牌家电常常供货不足,卖着卖着就会断货,商场如果没货可卖,会影响顾客对商场的信任度和美誉度,从而影响客流量,最终严重影响销售业绩,而我的收入是跟销售业绩挂钩的。我不得不去找赵雷交涉,他分管采购,应该负责解决断货问题。

“赵总,奥尔、飞鹅等名牌常常断货,这样会影响我的销售业绩的。”

赵雷语气并不友好地说:“公司的资金周转有些问题,没有足够的资金提货,你让我怎么办?”

我说:“你分管采购,想想办法嘛。”

“没办法可想。”赵雷对我春节促销一战成名,本来就有些嫉妒,一看我挑他分管业务的毛病,更是气不打一处来。

“那我可要找杨总了?”我不甘心这样地答复,想逼赵雷拿出办法来。

赵雷恶狠狠地说:“找谁都一样。”

一看赵雷这个态度,我也有些生气,随即走到对面,敲了敲杨远办公室的门,杨远在办公室,看我气哼哼的样子,笑着问我:“小袁,怎么了,有事吗?”

我就讲了商场断货的问题和赵雷的答复。

“这不怪赵总,公司资金确实紧张,没有足够的货款提货,我也正头疼那。”杨远还是维护了一下他的姐夫,同时也说出了野田公司目前的资金状况。

最近杨远一直在扩张野田公司的规模,不断地从商厦抽调资金,看来野田公司确实是遇到了资金困难。这对我可是个难得的好机会,趁此机会,也许杨远会让我插手公司的采购。象野田这样的家族企业,一般很难让外人染指采购部门,都是老板自己的家人或者亲戚在主管。

我作过那么多年商场,心里早就有办法解决供货这一问题的,我说:“杨总,不如让我试试解决供货的问题。”

“你有办法?”杨远抬起头看了看我,眼睛里带着怀疑。

我信心满满地说:“我可以试一试,如果我能解决这个问题,希望今后公司把采购这一块完全交给我负责,别人不得插手。”

有了春节促销那一战和最近销售业绩的提升,杨总对我还是有点信心:“好吧,你能解决断货问题,今后公司的采购就由你全权负责。”

奥尔电器分公司的王总是阿武的战友,在一千零一夜我们喝过很多次酒了。杨远答应我的条件之后,我急匆匆地赶到王总的办公室,讲了我要争取负责野田公司采购的事,王

总听完，一脸笑容地说：“这事好说，兄弟，要多少货我都可以先发给你。”

我心里清楚，靠哥们儿帮忙只能帮一时，如果不把利益长久地绑在一起，人家帮你一次两次就不得了，而我需要的是持续地不断货，这就要放弃一点我自己的利益。

我说：“王总，兄弟也不会叫你白帮忙，你们公司不是给每个大客户都有返点吗？”

王总笑了笑，说道：“兄弟够精明，这你也知道？是有返点，行规嘛。”

我在老家已经作了七八年的商场，了解这些厂家为了开展业务，常常会给大公司的采购人员一定的回扣，通常是销售额的百分之几，也就是返点。我说：“这样，你给我办张卡，采购的返点都打到卡上，这个卡由你持有，今后野田公司的返点都归你了。”

“你不会这么便宜我吧？”王总两眼放光，野田公司的货流量可不是个小数目，返点归他，可能比他的工资都多，对他来说也算发了一笔不小的财。

“当然有前提，前提是我每次要多提货，但货款你要允许我压一压，比方说我拿十万元货款来提货，可能的话你要给我二十万元的货，剩下的十万元货款，拖后结算。相信这样做对你、我都有利，我多提货你得到的返点也多嘛。”

王总一拍桌子，说：“这可以，我有这个权限，帮你这个忙了。”

如此一来我就与王总结成了利益共同体，大家一荣俱荣，一损俱损，利益均沾。在王总的引介下，很快其他几家名牌厂商都叫我照此办理了。自此野田公司的柜台就再没有断过货，只要我一个电话，即使尚欠着很多的货款，这些分公司经理也会马上给我发货。这一点把赵雷奇怪得不行，杨总在任命我采购经理时，也问我是怎么解决的，我笑了笑，说都是哥们帮忙。

我可不能告诉他真相，法不传六耳，这方法说出去采购经理就没我什么事啦。

其实赵雷也不是办不到这一点，但其一，他想不到这么办，其二，那些返点全被他装到了自己的腰包里了。

老板的亲戚又怎么样，还不是该贪一样贪，甚至贪得更厉害。

当然我也不是圣人，只是现在不想贪这几个小钱从而失去染指公司采购部门的机会。

公司的业绩越做越好了，我在野田公司自然坐上了顺风船，风调雨顺。杨远对我越来越信任，公司的难题交给我我都会迎刃而解。1999年底，我终于成功地超越了赵雷，成为公司常务副总，坐进了比赵雷办公室还大的办公室里。阿勇被我送去学了开车，学成后成为我的专职司机。我是见过阿勇打架的身手的，必要时他也可以给我做保镖。

那一段时间真是称心如意，有时想想，李嫣是不是老天爷安排的，在最彷徨无计的时候，托了我一把，给我一个的开始。

这可要好好想一想，因为李嫣的形象在脑海里似乎越来越模糊，让我都有点想不起来了。