

女人头地



信贷女

做信贷一切朝钱看，当你想搞定优质客户时，优质客户也想搞定你。

女人做信贷——步步惊心！

成长记

周 娴 著



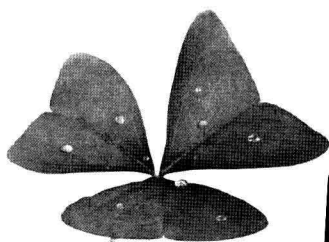
法律出版社
LAW PRESS · CHINA



出人头地

信贷女

成长记



周 娴 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

出人头地:信贷女成长记 / 周娴著. —北京:法律出版社, 2012

ISBN 978 - 7 - 5118 - 3017 - 3

I. ①出… II. ①周… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 001670 号

© 法律出版社·中国

责任编辑/杨红飞

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社

编辑统筹/财税出版分社

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/世纪千禧印刷(北京)有限公司

责任印制/吕亚莉

开本/710 毫米×1000 毫米 1/16

印张/15.75 字数/218千

版本/2012 年 3 月第 1 版

印次/2012 年 3 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782 西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636 北京分公司/010-62534456 深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 3017 - 3

定价:33.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



目 录

1. 银行信贷部
——奖金多于工资 / 001
2. 新人的资本
——殷勤 / 005
3. 女人怕老,男人怕输 / 009
4. 想钱想疯了 / 013
5. 工作与家的矛盾 / 017
6. 为了工作,爱情是可以放弃的 / 020
7. 吃饭是门高深的学问 / 025
8. 名片好比敲门砖 / 028
9. 女人天生就是政治家 / 031
10. 求人与被人求只是一个互动的过程 / 035
11. 投其所好是最好的交流方式 / 039
12. 浪费也是尊重客人的一种表现 / 043
13. 缺点就是最好的突破口 / 048
14. 老男人的外遇无关姿色 / 053
15. 灰姑娘的公主梦
——伤不起 / 058
16. 精于算计,注定会不幸 / 061
17. 一人做银行,全家都在忙 / 065
18. 懂的人会知道,不懂的人永远看不清 / 069
19. 妥协的学问 / 072



- 20. 一次奖金十万元 / 076
- 21. EMBA 能学到什么 / 081
- 22. 歪打正着的礼物 / 085
- 23. 最可恨的是劳而无获 / 090
- 24. 银行的考核制度 / 094
- 25. 好消息与坏消息 / 098
- 26. 垂死挣扎的鱼 / 102
- 27. 偷听无罪 / 105
- 28. 一切不以结婚为目的的恋爱都是耍流氓 / 109
- 29. 用人不当等于慢性自杀 / 114
- 30. 前人挖坑后人填 / 117
- 31. 衣冠禽兽与衣冠楚楚 / 121
- 32. 爱情变成商品,会很廉价 / 125
- 33. 商人都是站在利益的角度考虑问题 / 129
- 34. 面子如同金钱,都需要自己努力去挣 / 133
- 35. 银行的突击事情比抗战时期的空袭还频繁 / 137
- 36. 做信贷,女人经受的是双重诱惑 / 141
- 37. 做鹬还是做蚌 / 145
- 38. 没有永远的敌人,只有永远的利益 / 150
- 39. 许多巧合都是人为安排的 / 154
- 40. 暧昧是对友情的亵渎 / 158
- 41. 爱情一旦变成了生活的全部 / 162
- 42. 城门失火殃及池鱼 / 166
- 43. 学会恰如其分的撒谎 / 171
- 44. 男人的较量 / 175
- 45. 落荒而逃 / 179
- 46. 铤而走险 / 183
- 47. 感情用事是大忌 / 187
- 48. 成也萧何,败也萧何 / 191



- 49. 一只篮子装鸡蛋的风险 / 194
- 50. 祸不单行 / 198
- 51. 觉悟一刻也不能放松 / 203
- 52. 在地狱与天堂之间飘荡 / 207
- 53. 有人炫富,有人“伪穷” / 212
- 54. 走近监狱 / 216
- 55. 淳朴的背后 / 220
- 56. 适当内斗有益发展 / 224
- 57. 奔驰与皇冠的博弈 / 227
- 58. 东窗事发 / 231
- 59. 男人卑鄙起来比女人可怕 / 234
- 60. 放弃是一种挑战 / 238



1. 银行信贷部

——奖金多于工资

宽敞明亮的会议室，淡雅素净的浅灰色条纹墙纸，没有奢华却尽显沉稳。尤小曼与夏卉像两个偷窥的人，在会议室里不停地走来走去，显得紧张而不安。前台拿了两只纸质茶杯进来，告诉她们想续水去休息间就可以，出门往左拐。两人露出感激的微笑，前台对微笑示以回报说：“鲁行长已经知道你们来了，他一会儿过来找你们谈话。”两人再次以微笑的平方回敬时，前台已经把房门轻轻带上走了。

紧闭的房门一下拉近了两人之间的距离，夏卉问道：“你见过鲁行长没有？”

尤小曼故作神秘说：“我没见过鲁行长，但是我见过分行的行长。”

夏卉吃了一惊，完了，都说职场如战场，还没进入职场自己就遇到劲敌。夏卉假装不信说：“撒谎。”

猜疑加敏感，没想一个小小的埋伏就让夏卉上套了，尤小曼一本正经说：“我才不会撒谎，实习的时候，我听别人喊他为陈行长，难道不对吗？”

“耍我？”夏卉回过神来，两人同时呵呵笑起来。

初来乍到，新人之间有时比的不是能力——是关系。能力是个体，关系是集体。好比一个人走夜路心惊胆战，但是一群人走夜路，却让别人胆战心惊。尤小曼与夏卉是应聘时认识的，当知道披荆斩棘她们俩最后胜出时，夏卉约尤小曼一起吃了一顿洋快餐——比萨饼，算是祝贺。报到的前一天，尤小曼约夏卉吃麦当劳，算是庆祝新生活的开始。一来一往中，两人成了朋友。

夏卉说：“希望鲁行长不要太老，老气横秋的人不好沟通，动不动会对下属发脾气的。”

尤小曼反驳说：“年轻的就不发脾气，这是哪里来的逻辑？”



夏卉笑说：“年轻的没有代沟。”

呵呵，也是啊！工作如同谈恋爱都需要共同话题，两人心照不宣地笑了。大家都知道好上司宛如嫁人遇着好婆婆，这点对新人真的很重要。门外有人敲门，尤小曼屏住呼吸小声说：“有人来了。”

门外真的有人由外往里走，进来的男人看见两个年轻的女子在谈笑风生，脸色很快泛起红光。进来的人叫林晓辉，他有个习惯，见了女孩子爱脸红，他脸上的红色会根据女孩的相貌特征而变化，越漂亮脸上的红色越浓烈。但是，同事们都知道，林晓辉的红色并非害羞而红，他这种红好比男人见了漂亮的女孩爱流鼻血，是一种生理反应。他阅女无数，至今没有找到万花丛中一点红，所以有同事叫他万花游。男人习惯在美女面前装绅士，在坐定之前，林晓辉很礼貌地与她们点了一下头。

她们俩也很淑女地点头表示回敬。夏卉悄悄说：“不会和我们一样也是新人吧？”

尤小曼点头说：“很有可能。”

两人正在猜测时，只见陆陆续续地有人进来，很快把会议室坐满了。最后一个进会议室的男人宣布点名。能在会议上宣布点名的人一定非同凡响，尤小曼正在胡思乱想时，只听见夏卉如中邪般自言自语说：“老天，这个一定是鲁行长了，看起来真年轻啊！”

大家刚进来，情绪还没调整好，所以会议室里略显热闹。夏卉说对了，最后进来的正是临江分行江北支行行长鲁力。但是关于年龄，夏卉说错了。鲁力并不年轻，他早过了而立之年。鲁力皮肤微白，下巴光洁，单由面相上看顶多二十五六岁的样子。不过，人们对于男人的年轻向来是宽容的。男人三十一枝花，女人三十是泥巴，可见世俗的偏见。在银行内部，鲁力有一个绰号——钻石王老五。这绰号大家背地里叫叫可以，当面是绝对不成的，他会生气。叫自己王老五没错，王老五是单身的代名词。如果加上“钻石”两个字，就是对他的嘲笑。五十万的年薪不足以达到钻石的级别。

林晓辉见到同事，像惊蛰后的蛇，思想马上活跃起来。有人问林晓辉这几天怎么没来坐班，是不是参加万花游了？林晓辉说：“万花丛中一片绿，只有叶子没有花朵，又白跑了一趟。”



同事问：“没有喊人家妈吧？”

“差点就喊了。”林晓辉极为得意地说：“那女孩子问过工作单位，问过收入，就想把咱领回家见她妈。”

同事回应说：“便宜被你占尽了，到处喊‘妈’。”

有人反驳道：“给人家当儿子，这叫什么便宜？这叫装孙子。”

林晓辉看上去油嘴滑舌的，但是很可爱。鲁力宣布开会的时候，大家很快安定下来。他说话的声音缓慢而沉稳，仿佛每句话都是深思熟虑后的结果。什么叫气场？气场就是自己说话的时候，别人必须凝神静气。一个人能在工作中练就如此本领，要么自己有本领，要么生活阅历深厚。他边说话边看讲义夹，眼神如蜻蜓点水般由尤小曼和夏卉身上掠过，又回到了会场。漂亮女孩总能吸引人的眼球，不止鲁力在看，大家都在看。浑水好摸鱼，林晓辉这会儿看尤小曼与夏卉的眼神，把鬼鬼祟祟变成坦坦荡荡。

照例，鲁力每次讲话都反复强调工作要尽力，特别是客户经理，没事的时候希望大家多找他沟通，也要找客户沟通，随时注意企业资金的流向。贷款放出去容易，要做到收回来也不难，要能够收放自如。

谁都知道银行的钱放出去难，收回也不容易。鲁力故意这么说就是为了吸引大家的注意力，因为他看见有人打哈欠了。客户经理是银行营销的主力军，主力军好比部队的特种兵，福利高，工资高，但风险也高。

开会如果只能听到领导口若悬河，而没有听见群众的呼声，这样的会议是失败的。江北支行是鲁力一手筹建的，他知道怎样调动大家的积极性。所以往往在死板客套的“八股文”后，他会给大家一个畅所欲言的说话时间。行长助理老贾说：“这年头信贷不好做啊！别人要一百万，银行嫌额度少故意拖着不办。给三百万别人用不完，这不是逼良为娼吗！”

鲁力知道老贾抱怨的是上次审批的项目，至今没给他批下来，原因是额度少，而上报程序一点也不少，嫌麻烦。鲁力让老贾把额度增加，老贾倒是愿意，可别人不愿意。老贾说：“那女人贼精，说银行店大欺主，没意思。”

鲁力调侃说：“银行的规矩只有银行的人知道，那女人是怎么知道的？呵呵！我可得提醒你，千万不要与有共同利益的女人上床。”

老贾大笑说：“鲁行长，这是你的经验之谈吧！那半老徐娘们在我眼里



与男人没什么两样。”

老贾做的是国际贸易,对小额贷款是没什兴趣的。无奈找他办事的是高中同学,关系很好。三百万有,一百万倒没有,贷款报告递上去,久久不见回音。鲁力忙着应对大客户,而忽略了小客户。老贾回话不痛快,老同学一生气找了别家银行。事情没办成,老贾感觉在同学中没面子,所以把这个当牢骚偶尔拿出来发泄一下。

男人们拿女人调侃,副行长金枝不愿意了,她不屑地说:“现在的女人可比男人精明,可以暧昧,但是不会随随便便跟男人上床的。”

一阵哄笑。行长与下属之间的交流原来可以如此轻松,这是尤小曼与夏卉没有料到的。两人刚庆幸遇上了明君,只听鲁力话锋一转说:“大家安静,做个银的也在开会,我们不要吵着他们。我现在说说下季度的任务,这是本季度的分配额度,任务有点重,没完成的还是按老办法,本季度的费用下浮百分之二十。”

没有人提出抗议,工作效益与费用挂钩,这是银行约束员工的一项政策。夏卉说:“听说过工资与奖金挂钩,没听说费用。什么叫费用啊?”

尤小曼摇头,表示不知道。旁边的金枝说:“费用就是变相的奖金,是按季度发。假如奖金多于工资,银行总得找一个合理的方式发放才对。”

两人如梦初醒,报到的第一天她们收获颇丰,那就是——在信贷部上班,奖金会多于工资,奖金是按季度发放,工资是论月。



2. 新人的资本

——殷勤

基本工资是一千二,奖金多于工资,那么奖金应该在一千二之上。两千以上的工资,在临江市就算得上是小白领了。耶!只要上班自己就成了白领。尤小曼正兴奋时,只听鲁力说:“请新来的员工作一个自我介绍。”

夏卉自告奋勇地先站起来,自我介绍说是中南财大毕业的。鲁力频频点头鼓励说:“中南财大培养了不少金融精英,希望你不负众望。”

金枝是由国有银行跳槽过来的,她毕业于临江市财会学校,一所普通的专科学校。她最讨厌别人以文凭论英雄,所以不满地说:“如果文凭能带来效益,银行不如去把高校的教授们都请来兼职。”

谁都知道在银行信贷部上班靠的不是文凭,而是资源。教授们讲课口若悬河,但真的付诸行动,也许会力不从心。鲁力不动声色地望了金枝一眼,没有回应。

轮到尤小曼自我介绍时,她简单介绍自己是临江分校毕业的。临江大学是一所不错的学校,临江分校就另当别论,好比抱养的孩子,没有血缘关系,连外戚都不能算。临江分校没有中南财大名气响,所以这回鲁力没有发表点评。没有点评更好,尤小曼就是怕大家对她评头论足的。

等她们俩介绍完自己,鲁力开诚布公地说你们的试用期三个月,如果在三个月之内不能完成任务,你们哪里来还请哪里去,想来这些不用我再啰唆了。在来支行报到前,分行应该对你们已经有所交代。我现在安排两位老师带你们,银行里每个人都有自己单独的客户,拜师的原因就是当你们有把握不住的事情或解决不了的问题,让他们出面帮忙沟通。关于贷款的事情,银行要求双人核保。关于分成的事情,银行有规定。如果他们太忙,没时间来帮助你们,你们可以找我,我一定会尽最大的力量帮你们。还有,每周一的早会,无论多忙大家都务必参加。每天早上必须来行里报到,其余的时间



你们可以自由支配。遇上特殊情况，综合部会给你们打电话，你们一定要听从他们的安排。

双人核保，她们俩在分行培训时就知道，但是分成这话就没有人告知。尽管不懂，但这话也不可以当着老师的面问对不对？所以尤小曼与夏卉两人像鸡啄米样忙不迭地点头表示知道。会开完了，鲁力留下金枝与林晓辉，说是要他们带徒弟，其余的人散会。

大家刚散去，金枝像逗小孩样嬉笑着对林晓辉说：“你先挑，剩下的留给我吧！”

看金枝嬉笑的样子，倒不是叫林晓辉挑学生，而是像挑媳妇。尤小曼与夏卉心里虽然很反感，但是打心眼里都希望林晓辉能挑中自己。金枝嘴皮子太厉害，林晓辉虽然说话有点油腔滑调，但看着就是好脾气的人。开会的时候，林晓辉已经把尤小曼与夏卉打量清楚了，但还是像模像样地由鲁力手里接过简历看了一下，然后装作漫不经心地样子说：“就夏卉吧！”

尤小曼有些失望，金枝直来直去的性格过于强势，做她的学生一定会有难度。仿佛最后一轮面试，夏卉获胜，尤小曼淘汰。

金枝似笑非笑说：“林晓辉，你回头得请我吃饭。”

林晓辉正准备回复金枝，无奈手机在桌上跳起了舞蹈，不停地震动。对着电话一连“啊！哦！”几声后，林晓辉合上机盖对夏卉说：“我现在有事，你自己先摸索着，有什么不懂的地方你尽管问，最近我有点忙。”

林晓辉选择夏卉，可是对她并不热情，尤小曼终于找到一个平衡点。鲁力说：“你可以带夏卉一起去熟悉业务。”

收美女为徒，这是所有男人都乐意的事情，但是林晓辉还是假装为难了一下，最后还是同意带夏卉一起去见客户。欲擒故纵，这样的乱招还真亏了林晓辉敢拿出来用。金枝心直口快，险地把这话给说出来。

林晓辉挑中夏卉，意图是不言而喻的。整个银行都知道林晓辉找女朋友的第一标准是身高。他不要女人身材丰满，曲线有致，但是海拔一定要有的。只有尤小曼蒙在鼓里，除了身高矮夏卉一点外，自认为比她更形象。仿佛知道尤小曼心中的不快，鲁力安抚说：“金经理是支行的副行长，也是我们行业务做得最好的。”



鲁力介绍完金枝的职务后,尤小曼很快对她刮目相看了,怪不得她说话能大大咧咧的,原来是有资本的。金枝说:“我办公桌上有一本《银行知识手册》,等会儿我去拿给你,你要学的东西全在里面。”

见金枝起身,尤小曼赶紧跟出门。新人没什么资本,殷勤是必不可少的。见尤小曼跟在身后,金枝说:“我要去见客户,其实也没什么事情,就是聊天喝茶,你要愿意,我带你去转转。”

来银行就是学沟通,尤小曼赶紧表示自己没事。金枝去办公室把《银行知识手册》拿来给尤小曼,然后说自己去车库提车,让她在银行门前候着。

看着金枝的后背,尤小曼暗想:金枝走路大步流星的样子与男人无异,她的年龄应该四十出头了吧!都说半老徐娘风韵犹存,当女人风韵无存时,只有像男人一样去拼搏去战斗才对。

金枝由地下车库开出车子,摇下车窗问道:“你会开车吗?”

尤小曼摇头说:“不会。”

金枝说:“做我们这行车子是必不可少的。忙的时候,四个轮子跑都嫌慢,恨不得坐火箭。”

尤小曼刚在副驾驶室坐下来,金枝又说:“工作装太呆板,以后上班可以穿便装。”今天是第一天来银行报到,穿工作装是对领导的尊重。金枝继续说:“穿工作装很拘谨,给人一种距离感。把客户变成朋友,对工作更有帮助。”

金枝说得太在理了,把工作上的朋友化成生活中的朋友,这肯定需要技巧。尤小曼为有金枝这样的好老师而高兴。金枝又问:“你会喝酒吗?”

尤小曼回答说:“会一点点。”

金枝说:“如果女人想像男人一样工作,最好要学会喝酒。”

车子沿江北大道笔直走,金枝一路电话不断,边开车边接电话,还顺便发了一条短信。在拥挤的都市里能把车子驾驭得如此熟练,一看就知道车龄不短,不是久经考验不可能练到如此炉火纯青。转眼到了市郊,在一家工厂门前停了下来。金枝说:“绿顺公司,专门做塑钢门窗的,约好今天过来看看。”

金枝打了一通电话,电话那头的人无比恭敬说:“金行长,你终于大驾光



临了，你别动，我让门卫给你开车门。”

金枝关上手机说：“信贷不好做哦！叫你大爷的，一定资金不足。资金雄厚的，你得喊他大爷。”

谁都知道现在是能者为王的年代，尤小曼说：“那到底是别人做大爷好，还是我们做大爷好呢？”

金枝说：“各有不同。我们做大爷的时候，随时要提防儿子算计老子的钱。别人做大爷的时候，我们要做的是学会摇头摆尾，巧言令色。”

不会吧！银行是一个高级的职业，怎么会如金枝形容的这般猥琐。但事实就是这样，绿顺公司因为资金不足，来迎接她们的人正摇头摆尾地向她们走来。女人的年龄在二十五至三十之间，身上的雪纺长裙比花坛的花草还招展。人未近声先出，老远就做出握手的姿势。等走近了，她解释说：“金经理，我是公司的财务总监向微微。听说你要来，陆总让我出来迎接你。”

金枝笑说：“陆总怎么不亲自来？”

向微微低头笑说：“陆总身体不太好，所以……”

金枝打断说：“不会是昨天的酒到现在还没醒吧！”

向微微微笑说：“差不多吧！”



3. 女人怕老，男人怕输

陆总全名陆顺利。头顶已经谢了一半，由后脑勺牵出几根头发延伸到盯梢。远看像一幅写意的圆形，好似被人弄泼了墨水，线条不均匀围成一个圈；近看像几只趴在头上的蚯蚓，晒得干瘪。脸上感性的不仅只有胡须，还有额头纵横交错的沟壑。

女人掩饰年龄——怕老；男人掩饰年龄——怕输。女人老了，怕失去自信；男人怕输，怕输给岁月。金枝听中间人说过，陆顺利已年近花甲，特别怕输，怕别人不拿他当回事。为了证明自己年轻，所以找了一个年轻的女子相陪。年轻女人可以给男人面子，只可惜那面子像女人脸上涂的脂粉，稍有风吹草动，就会原形毕露。金枝看着陆顺利容光焕发的样子，心里暗笑，想来这全是年轻女子给滋润的。

陆顺利鼻子上贴着一块胶布，细看脸上还有几缕细长的红血丝，像薄雾中的炊烟，时隐时现。金枝只看一眼就知道红血丝的来历，这种手法除了女人能干，男人是干不来的。因为男人如果想在对方脸上留下印记，应该是用一块一块计量而不是一丝一丝。陆顺利假装抹汗说：“昨晚超量了，不小心撞的。”

尤小曼想以金枝直话直说的性格，一定忍不住会说点什么。果不然，金枝抿嘴笑说：“如果是老婆抓的情有可原，如果是小猫小狗抓的，可就罪不可赦了。呵呵！”

陆顺利憨笑。向微微接住话题说：“金经理，你真是料事如神，一下说到点上了。”

明知道小猫小狗只会逗男人开心，是不可能随便乱抓人的。金枝仍旧假装问道说：“哦？真是小猫小狗抓的？”

向微微正想回答，陆顺利怒目圆睁说：“小向，别瞎说，要我怎么解释你才相信……”



金枝表示想往下听，没想陆顺利打住说：“家事，家事，不提了。”

家事？向微微醋意十足的样子是家事？金枝望着向微微气鼓鼓的眼神，莫非她就是传说中的二奶？现在男人包二奶的事情已经见惯不怪了，二奶用对了，可以是自己的左膀右臂。用错了，可就是死路一条。

坐定后，金枝问完绿顺公司的经营情况，然后问贷款的事情。陆顺利说想扩大规模，以前总是买别人的半成品加工，这次贷款主要是自己想建工厂。金枝说没问题，但是以公司目前的经营情况来看，不足以达到贷款资格。陆顺利说工厂已经被划进了三环线内，政府通知要搬迁。新厂址已经在江夏那边买好地皮，贷款的主要目的是想把厂房建起来。找银行贷款只是过渡一下，当新厂建起来的时候，这边赔偿的钱也应该下来了。到时候就是新工厂不赚钱，凭拆迁补偿款我们还银行的贷款是绰绰有余。

金枝点头说：“可以考虑，但是你要把老厂拆迁的批复给银行看。”

陆顺利说：“那是自然。”

金枝说：“我这次来主要是确认一下，工厂的营业资格证还有一系列的相关证件，你们都要办齐，差一项银行是不会通融的。”

陆顺利说：“知道，想要银行的钱，就必须提供相关的证件。”

金枝说：“看来陆总对银行的游戏规则还是很懂，那么这些就不要我重复啰唆了。你把所有的证件都办齐了，我们再联系。”

事情谈完了，金枝起身告辞。陆顺利说：“金经理第一次来，哪有来了就走的理。”陆顺利抬头看了看墙上的挂钟说：“这样吧！我打电话给夏威夷酒店，让他们给我留一个包房，我们去那里详谈。”

夏威夷酒店尤小曼由门前走过几次，但里面一次也没进去。那不是常人能去的地方，光看外面豪华的装修就能让人望而却步。金枝说：“陆总，就你这形象还能在街上抛头露面？我看免了吧！下次，下次你把所有证件都带上，我们再一起去。”

陆顺利说：“我不能去，我可以派我的秘书作陪呀！”

向微微殷勤地说：“是呀，是呀！金经理，我可以全权代理陆总作陪。”

向微微自我介绍是财务总监，陆顺利却说她是秘书，这女人应该就是陆顺利的二奶无疑。金枝为考验向微微，指着报表上的一项假装看不懂，向微



微犹豫了一下说：“这是会计做的，我打电话问问她。”

金枝笑说：“不用了，我只是问问。”

见金枝执意要走，陆顺利有些过意不去，由抽屉里拿出一瓶香水说：“这是前段时间去香港带回来的。不吃饭，这个就收下吧！”

迪奥！这可是名牌香水。尤小曼想：这瓶香水有可能已经超过了饭钱。金枝假装推辞，最后还是收下了。

两人告辞出门，金枝说：“做银行就这样，吃点、喝点、拿点，只要不直接与金钱沾边，还是很安全的。”尤小曼笑而不答。出工厂大门，金枝回头望了望她们刚才进去谈话的那栋楼房说：“我看向微微就是一个花瓶，给陆顺利作陪衬的。我还不至于让一个花瓶来陪我吃饭，呵呵！”

尤小曼表示她也看出了二人的关系，问道：“他们的关系影响与银行的合作吗？”

金枝呵呵一笑说：“现在不影响，日后就难说了。财务是企业的命脉，用人不当等于慢性自杀。”

尤小曼点头说金行长说得太经典了。金枝说：“做我们这行，要眼观六路耳听八方，什么人，什么身份，一眼就能看出。”

尤小曼点头说金行长说得深刻。马屁享受完了，金枝问尤小曼几点了？尤小曼说十一点五十。金枝把车子开到一家面馆前说：“现在回银行，饭早就凉了，还不如就在这吃碗拉面痛快。”

尤小曼点头表示同意。金枝说：“吃完饭，我去儿子学校一趟，臭小子在学校调皮了。你呢？回银行还是有什么计划？”

尤小曼说：“我有同学在证券公司，想去那边看看。”

金枝说：“好，有疑问的事情，你告诉我，我给你出主意。”

尤小曼说：“谢谢金行长。”

金枝哈哈笑说：“你先别忙着谢我，假如你能转正，我可以得到五千元的奖金。还有，我看你还算机灵，将来我们肯定还有合作的时候。你除了证券公司的朋友，别的方面还有吗？”

尤小曼小声说：“我爸在国建上班。”

金枝非常意外地说：“你爸在国建上班，这可太意外了。”