

一部描写被称作“企业操盘手”的特殊精英群体的商战小说

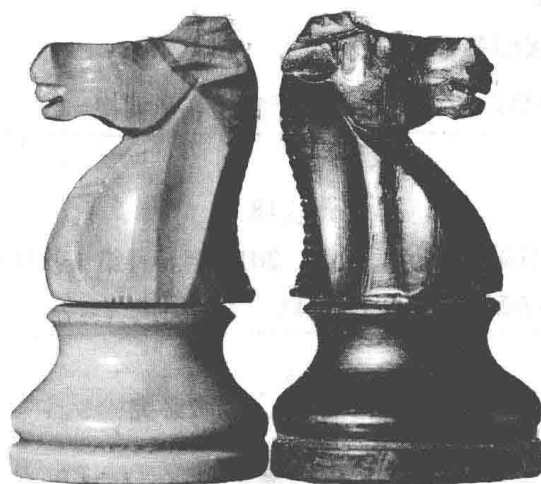
商海 破冰

刘林◎著

台海出版社

商海 破冰

刘林◎著



台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商海破冰 / 刘林著. — 北京: 台海出版社,
2017.7

ISBN 978-7-5168-1472-7

I. ①商… II. ①刘… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 155225 号

商海破冰

著 者: 刘 林

责任编辑: 王 艳

装帧设计: 仙境设计

版式设计: 追随阳光

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街 20 号, 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 三河市元兴印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 170×240 1/16

字 数: 228 千字 印 张: 18

版 次: 2017 年 8 月第 1 版 印 次: 2017 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1472-7

定 价: 36.00 元

版权所有 翻版必究



目 录

第一章	谏言	001
第二章	机遇	008
第三章	挫折	017
第四章	离开	033
第五章	小冯	038
第六章	波折	045
第七章	相遇	051
第八章	入伙	062
第九章	过往	069
第十章	起步	078

第十一章	柔情	084
第十二章	考察	090
第十三章	饭局	101
第十四章	宝隆	113
第十五章	交锋	120
第十六章	合作	129
第十七章	对策	140
第十八章	转机	147
第十九章	米乐	156
第二十章	情敌	167

第二十一章	考验	182
第二十二章	斗争	192
第二十三章	情变	201
第二十四章	破局	217
第二十五章	长谈	235
第二十六章	困惑	242
第二十七章	抱团	249
第二十八章	顿悟	262
第二十九章	共赢	267
尾 声		279

第一章 谏言

“李总，请恕我直言相告，虽然移动应用已经是未来电子商务的趋势，但是经过我的调查，你的项目要上马，需要慎重考虑。作为一个咨询公司的负责人，我不想因为挣钱而盲目赞同你的想法，这是我最终的意见，也是我的结论，至于原因，我会私下告诉你。”

田枫林轻轻把面前的笔记本电脑合上，环顾了一下会议室里的众人，最后目光落在了被称作李总，年龄却只有二十五六岁样子的男青年身上。

这是一家叫作“天俊网络”的科技公司。一周前，在共同的朋友程旭的串联下，李总结识了世纪门管理咨询公司的负责人田枫林，并诚恳地请田枫林来帮助诊断一下自己雄心勃勃地想要创业启动的手机终端应用项目。没想到，最终，田枫林却给出了这样一个答案。

李总名叫李俊峰，公司处在上海陆家嘴 CBD 的一幢写字楼里。整个写字楼的九层产权归属人都是他那从事资本运作产业的老爹。而得益于富二代的身份，从高中时期李俊峰就留学去了美国，在完成了互联网和电子商务的学业之后，老爹拨款五千万人民币，任凭李俊峰一展抱负。

说实话，从小到大都在赞美声中长大的李俊峰，此时还真有些不适应。

尽管他知道田枫林并没有恶意，但是心里还是有些偏激地想：“论身价，你田枫林照着我还差很远呢，怎么就这样对我指手画脚！况且我觉得‘E家政’这个项目市场前景非常广阔。反正咨询公司只是个参谋，决策权还在我手里。”

当下，李俊峰站起来客气地跟田枫林握手，说道：“田总，谢谢你的建议，咨询费我会让财务下午五点前打到你的账户。”

田枫林笑了笑，用手指挠了挠李俊峰的掌心，说道：“早些时候，我想单独和你聊聊。”声音低沉到只有他们两人能听清楚。

李俊峰扫了一眼自己腕子上戴的江诗丹顿手表，用手比画了一个“七”字。田枫林跟李总握完手，径直走出了会议室。

晚上七点，在李俊峰宽大的办公室左侧墙壁嵌入式的鱼缸里，那条黑色的清道夫嘴巴正一张一合地清理着其他鱼的粪便，而细长身段的银龙潇洒地游来游去。鱼缸里其他的鱼看到银龙，躲不及地避让着，在鱼缸这个小小的江湖里，每天也似乎上演着一幕幕人类所不能理解的故事。子非鱼，焉知鱼之乐或者鱼之苦。而鱼缸里的这些鱼是单数，且鱼缸坐落在白天能够被阳光照耀到的地方。国人的这些讲究，据说是根据风水学定的，而谁又知道，所谓的风水，是人的密码，还是自然的密码，抑或是大家追求的天人合一的密码呢？

田枫林从包里掏出一张银行卡，放在桌上，对面的李俊峰惊奇地眨了眨眼。

“李总，这是下午你这边财务打给我的咨询费，我还给你。我有个习惯，每个意向客户我都会单独开一张卡，密码是987654。咱们跟程旭都是朋友，咱两人也才相识一周，这个钱我不能收，我知道你有钱，不在乎这点咨询费，但在我的原则里，如果眼看着你上马一个一定失败的项目，我又不能阻止你，还收你的钱，这不是我的作风。再说，‘E家政’这个项目对我来说根本就

没什么咨询难度，我凭经验就能判断出项目前景不妙，收你的钱，我心里不安啊。”

“你怕收了钱，以后我把项目做坏了，影响你的名声？”李俊峰有些恼火，虽然已经强压着火气，但还是不由自主地从沙发上站了起来。其实有时候，他再少年老成，但是在被质疑时，也难免没有本来年龄中应有的毛躁。

田枫林笑了笑，道：“是，刚才会议室人多，我不想影响你在下属面前的形象，所以没有讲具体原因，现在我想直白地告诉你的是，你在美国念了这么多年的书，回来还不到一个月，在不了解中国国情的情况下，你盲目听从你手下那些人的意见，投资做这个一眼能看到弊端的项目，这样很危险。”田枫林拿出一支笔，顺手摊开本子在上面边写边说。

“中国家政市场是个大市场，而且有很多人也想在家政领域淘金，这个想法没错，但你的项目运作模式有问题。”田枫林看着李俊峰。

“我们推出一个手机客户端，用户下载客户端，有家政需求的人发布需要的服务项目，就近有兴趣为需求方做家政的人进行回应，这样的互动群体这么大，项目成了，我们只收一个平台介绍费。我的团队也在之前访问过很多家庭和家政服务员，这怎么就让你觉得不可行呢？况且现在的年轻人，网购已经成为习惯。”李俊峰也针锋相对地看着田枫林。

“这个项目最大的缺陷不是使用人群有问题，而是嫁接服务的人群有问题。这跟网购有根本区别，网购是消费者下单后，提供服务方直接安排物流公司发货，而你这个项目，中间还有一个中转提供服务环节，我认为最大的问题恰恰在于中间提供服务人群的选择方向上不可控。你的平台可以起中介作用，但服务方和需求方在首次接触后，难免不会甩开你，他们完全可以单线进行联系，而中途一旦出现失窃甚至纠纷，你都摆脱不了干系。而且手机客户端的开发费用，再加上植入和推广费用的缺口，你现在手头的这五千万

根本就不够用。然而这些还都不是关键，核心问题还是在于你的客户端适用人群中提供服务的一方必须要借助智能机的客户端。他们是低收入群体，而且以中老年居多。第一，他们怎么可能去花几千块买个智能机专门用于接单？第二，即使配备了智能机，他们在使用操作上也未必那么熟练。所以，我认为你的定位有问题。”田枫林一边说着一边把“中间服务群体定位”这几个字写在纸上。

“田总，你说得有些道理，但我始终觉得，推广只要策略得当，资金到位，是没有问题的。至于人群定位，我觉得要用发展的观点看问题，人们的习惯是在改变的。三十年前，大家根本没有使用互联网的习惯，但今天也都习惯了足不出户，用互联网支付来购物。只要消费者教育做好了，是能创造奇迹的，应用为王！”李俊峰这话是在反驳，同时也是在给自己打气。

“但这需要时间，我担心把握不好时间，前浪死在沙滩上，就像当年第一批做纯净水的企业一样，消费时机不成熟，所有投入打了水漂。”田枫林叹了口气，他不知道自己该怎样说服李俊峰，同样，李俊峰也不知道怎样才能改变田枫林的看法。在这个还没上马的项目成功或者失败之前，一切只是推论，这也像我们多姿多彩的人生，不到生命的尽头，谁也不知道明天会发生什么。

这个由田枫林和李俊峰共同的朋友程旭牵头介绍的合作，终因年龄、理念、阅历、认识的差异，在还未开始前就已经宣告失败了。田枫林失去了一个客户，没有获得任何收入，但他坚持了自己的原则；李俊峰没有得到想要的认同，也没有金钱上的损失，同时坚持了自己的梦想。生活从来不是非黑即白，而作为中间人的程旭，也自有他的漫漫长路等待着他去丈量。

程旭大喘着粗气，感觉头一阵的疼痛，仿佛被人敲了一棒子，睁开眼睛许久才缓过神来，身旁的严淼淼正在倒水。

“老公，做噩梦了？”严淼淼问道。

“嗯，梦到好大的水。”程旭想了半晌，才开口答话。

“老公，你会挣好多钱的，我相信你，你压力别太大了。听人说梦到水代表身体哪方面的机能出了问题，要不抽空我陪你去医院做个体检吧。”严淼淼温柔地靠在程旭的肩头。程旭心里涌起一股愧疚。

结婚已经六年了，六年里，两人从遥远的东北跑到了南方这座叫K市的小城，两人共同走过的路，想想都觉得感慨不已。曾经租房住，曾经两人每月加起来只有不到五千的收入，曾经为了省几块钱连公交都不舍得坐，天天徒步上班……好在，都熬过去了。如今两人有了一套两居室的房子，一部能代步的车子，两人都有相对稳定的工作，虽说还有房贷压在身上，但总算能够在这座城市安心立足了。人有时候最重要的不是享受奢华，而是心存继续向上奋斗的目标。两人期待着房子换个大的，车子换部高档的，一起为新生活努力着。不知这座城市里还有多少怀揣这样理想的人，但至少现在，程旭和严淼淼这对夫妻心里共同充满着面对压力的信心……

“做销售，重要的不是你的技巧，而是你和人打交道的能力。如果，如果，如果！你懂得用你的气场去影响客户，用你的感染力去感染客户，那么你就能赢得客户的信任。对客户就像对女人，你体贴，你理解，你包容，你就会获得芳心……”徐丹在一场面对三百多人的培训会上侃侃而谈，此时，她心里是甜蜜的，她想到了有个人，能够包容，甚至是纵容她，对那人可以任意把自己的情绪宣泄，她心里浮现出那男人的容貌，脸上不觉得挂上了笑意。

“宝贝妞儿，午饭好胃口，爱你。”一条信息出现在苹果手机上，绿色的对话框里充满了温暖。

“好烦啊。”徐丹心里轻声地埋怨，却随手回了个“哦”。没办法，习惯了。

这只是普通的人间情话，而人生千百度，众里轮回，蓦然回首，总有一个人在灯火阑珊处。

傍晚六点。

“宝贝儿，你想我了吗？”站在徐丹面前的是一个清瘦的男人，个子不高，却满面的红光。

“你个老黄瓜刷绿油漆，可别装嫩了。”徐丹看看眼前这个叫田枫林的男人，板着脸一本正经的，她已经习惯了对这男人的调侃。

“亲爱的，甜心，达令。”男人一边说，一边把徐丹的包拿在自己手里，同时用手将徐丹贴在额头上的头发往后拢了拢。

“真受不了你，上车，别在这儿丢人现眼！今天得跟严森森两口子吃饭去。”徐丹拉开车门。

“菜点好了，速来。”手机上出现了条短信。来信人一栏显示着程旭。

“稍等，我跟媳妇还没亲够呢，你等等，时间不长，最多三小时。”田枫林不急不慢地回了短信，随后自顾把程旭的短信和自己回的短信念了一遍。

“没正事。”徐丹的脸微微红了，而她没想到的是，在几百公里外，她的干弟弟沈冠却遇到了一桩有趣的事情。

沈冠和徐丹曾在一家酒店做过同事。因为从小家庭条件比较艰苦，书读得少，沈冠难免有低人一等的感觉。徐丹察觉出沈冠内心里的自卑，对沈冠照顾有加，因此沈冠一直以来都把徐丹当老姐看待，有什么事也喜欢向徐丹请教。

沈冠在银行取款机上排队取钱，前面的人忘记了取卡。沈冠看着操作页面，随手输入了个金额，机器里便吐出了钱，沈冠再次输入了一个金额，机器里又吐出钱来。沈冠数数手里的钱，已经有一打了。

纠结，很纠结。对于手头并不宽裕的沈冠，心里实在想私吞这笔钱，但

转念却犹豫会不会被银行的监控发现？会不会带来麻烦？“问问老姐的意见吧。”沈冠想到，于是拨通了徐丹的电话。

徐丹正陪田枫林跟严淼淼和程旭吃饭，看到沈冠来电，接通后就调侃道：“你不会找我借钱吧？世上最难的两件事之一就是把别人的钱装进自己口袋。”

沈冠笑道：“老姐，我想让你做的是第二件难事，把自己的思想装进别人的脑袋。”沈冠也调侃了一句，“是我手头多了一打钱，不知道怎么处理了，请教一下老姐。”说罢，沈冠把刚刚发生的事情讲给了徐丹听。

“沈冠，我告诉你，你别纠结了，你担心的银行找你麻烦什么的，那都不是你该担心的，你现在该担心的是丢钱的人是什么心情。如果这钱是别人用来救命的，就算白送你，你会要吗？”徐丹神情严肃，一改刚刚还嘻嘻哈哈的样子。

“好了，老姐，我知道怎么做了，人穷志短，马瘦毛长，再穷的人，再毛长的马，踏实活着才痛快！”沈冠挂了电话，在银行门口静静地等了四十分钟，终于等来一个年轻女子，经过一番交谈，核准，沈冠把钱和卡交给了那人，随后长出一口气，发了一条短信给徐丹：“老姐，搞定了，钱和卡已经给了该给的人，谢谢你验证了我自己最初的想法。”

徐丹默默看了一眼短信，没回，转头对田枫林说：“现在流行正能量。”

“程旭，李俊峰那事儿没帮上什么忙，不好意思，走一个。”田枫林跟程旭碰了一下杯，干掉了杯中的酒。

“没啥，年轻人的想法不好捉摸，不过李俊峰说认识了你们个实在哥们儿，这事就这样也挺好。不过啊，李俊峰给钱你还不要，也有点那个。”程旭转了转杯子，看看徐丹，又看看严淼淼，三人异口同声地对着田枫林说：“二！”

第二章 机遇

“人力资源部，请你们一个月内招聘二十名博士，其中要求有五名海归来组成综合部。”在会议上讲完这句话，我看到众人疑惑的眼神。“另外，每人配备一台笔记本电脑，要求顶级配置，我推荐IBM。”我接着放出另一颗重磅炸弹。

财务部总监站起来说道：“这成本太大了，光人力成本就要足足五百万。”

“一切后果我负责，因为我是CEO。”甩下这句话，我头也不回地离开。

公司即将进行上市前的冲刺，因为我们的资金目前达不到上市要求，所以我只能用出这最后的撒手锏——瞒天过海。我没有别的办法，只能赌一把。我成立综合部的目的仅仅是为了招聘一批门面，让三天两头来公司参观的政府官员及评估机构知道我们的发展潜力。

查阅了公司的各类报表，我忽然有了一个念头——去成都开一家分公司。一方面为了扩大规模，一方面为了来年给自己留个自留地，更重要的是，那里有我牵挂的女人。当然，最后一条是藏在我心底最隐秘的想法。

从济南飞成都只有两个钟头。在飞机上看到漂亮的空姐，我开玩笑地

问她们：“成都的美女个个都像你们这样？”她们顿时骄傲起来。

很快，公司在成都最高档的写字楼租下了一百平方米，然后是招聘人员，然后是购买办公设备。为了显示公司的气度，我奢侈地把所有办公家具选用了顶级品牌，并且要求从北京空运。

坐在宽大的板台后面，我骄傲的情绪开始膨胀，而趁着自己自信的时候，我拨通了琳儿的电话。“出来吗？我现在在成都，你到我办公室来好吗？”我尽量让自己语气显得温柔。

琳儿是一家会计事务所的会计师，我们相识在网络。我喜欢新鲜与刺激的感觉，所以我忙完工作之余，开始了我的浪漫之旅。

“你真来成都了？”电话那头有些惊喜，“不过我现在很忙，没法见你。”

“那你定个时间好了，今天我想见你。”我一贯有些霸道，或许是职业病。

“那么晚上九点好了。九点钟我可以忙完。”琳儿声音比较干脆。

“我在西藏饭店等你。”我对成都还不熟，只好告诉琳儿我下榻的地方。我接下来开始翻动手机的电话本，晴的电话就跳了出来。

晴也在成都，她在教学。晴的前男友风曾和我是同事。当年风追到晴的时候，他拿着晴的照片给我看。从照片上解读，晴应是个善解人意的女人，而相对于女人的美貌，我更注重气质。在风远赴国外之后，风与晴的恋情宣告结束。

抬起手腕一看，才六点，我决心约晴出来见面，来打发漫长的等待时间，于是我给晴打了电话。

我选了上岛咖啡，等待晴的到来。我对上岛的咖啡情有独钟，相比星巴克和炭火，我认为上岛的环境更人性化，少了一些侵略性。

远远的，看到晴走进来，在她身边多了一个白净的女孩，晴介绍说她叫妮。我友好地对着两位美女点了头，虽然初次见面有些尴尬，但我依旧道貌岸然地找到了我们共同的话题。妮是学历史的，所以先是狂侃了一通刘邦，接着又谈到唐朝服装的开放，后来又扯到了化妆品，不知不觉已经过去了两个半小时。我低头看表，晴及时说道：时间过得真快，我们也该走了，说完起身穿起了外套。

果然善解人意。我呆呆地想着，而妮却做了另外一件让我惊奇的事，她竟然跑去结账。

“女人也有自主权，不是吗？”妮告别前说这句话时，给了我一个微笑。

回到西藏饭店，我开始焦急地等候着琳儿。终于听到了前台小姐打来的电话，告诉我楼下有客人找我。我对着镜子整理了一下自己的头发，换上了一套黑色仔裤外加一件黑色衬衫，我想这样的装扮也许能让自己更深沉或神秘一些。

出来电梯门，与琳儿四目相投的那一刻，我笑了，琳儿也笑了。对面的琳儿也选择了一身黑色的装扮。

“品位相同哦。”琳儿俏皮地说。

我开始偷偷打量她。短发，代表干练；双眼皮、大眼睛，代表智慧；说话幽默，代表自信；懂得装扮，代表婉约。

“去酒吧？”我们同时说道。

“最近的酒吧离这里只有一公里。”琳儿说。于是，我们决定走着过去。走路最能拉近人和人之间的距离。

“结婚了吗？”琳儿忽然问我。

“我的资料上写着未婚呢！”我笑着说。

“资料可以随便改，我想你告诉我。”

“至今单身。”我故作严肃地说，然后笑着补充了一句，“还是处男。”

“切，鬼才信。”琳儿撇了撇嘴。

“你呢？”我反问。

“也是单身，刚分手。”琳儿耸了耸肩。

“那就是合适的时间遇到合适的人。”我坏笑了一下，琳儿的脸有些红晕。我慢慢把手向她的指间靠近，然后忽然抓住她的手。

“酒吧到了。”琳儿指了一下前面，用这种方式挣脱了我的手。

我叫了一杯啤酒，替琳儿叫了XO。她只喝XO，我记得她曾跟我说过。

“胆大，心细，脸皮厚，是个多情种儿。”琳儿开始调侃我。

酒吧的气氛很热烈，处于这种气氛下的人容易发情，容易冲动。我拉过琳儿，开始吻她，接触到她唇的时候，我竟然有种心跳过速的感觉，这种感觉以前只有菲儿给过我。

琳儿忽然挣脱开我，“你爱我吗？”她问。

我点燃一支蓝娇，同时递给琳儿一支，替她点燃。

“菲儿在火车的窗户上看着我，随着火车的启动，我疯狂地追着火车跑，火车的速度越来越快，我跟不上了，停留在站台上，眼泪不争气地往下流，我的心空空的，我的心被人带走了，我想自杀。”

这一幕又浮现出来，我的心又一次感觉到痛。

“我不爱你。”我无法欺骗琳儿。

看着琳儿离开的背影，我要了一杯酒吧里最烈的沃特加，一口灌下。

半个月后，我接到老板的两条消息：一是上市成功，二是我被解聘了。

在机场登机的前一刻，手机收到一条短信：“去年今日此门中，人面桃花相映红。人面不知何处去，桃花依旧笑春风。”

发来短信的人，是晴。