



陈峰◎著

大浪淘沙

DALANGTAOSHA

被逼辞职的国企高管，如何在私企东山再起？
一本书讲透进退、博弈、制衡的通变智慧！

淘沙

云南出版集团公司

云南人民出版社

014034847

大浪

DALANGTAOSHA

陈峰◎著

淘沙

1247.57
3306



1247.57
3306



北航

C1715157

云南出版集团公司

云南人民出版社

158480410

图书在版编目 (CIP) 数据

大浪淘沙 / 陈峰著. —昆明: 云南人民出版社,
2013. 12

ISBN 978-7-222-11793-8

I. ①大… II. ①陈… 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 (2014) 第001483号

责任编辑: 朱海涛

特约监制: 李 强

特约策划: 中文在线——郜宇辉 南 园

特约编辑: 高红玉

装帧设计: 棱 角

大浪淘沙

作 者: 陈 峰 著

出 版: 云南出版集团公司 云南人民出版社

发 行: 云南人民出版社

社 址: 昆明市环城西路609号

邮政编码: 650034

网 址: <http://ynpress.yunshow.com>

E-mail: rmszbs@public.km.yn.cn

开 本: 700mm×990mm 1/16

印 张: 18

字 数: 260千

版 次: 2014年4月第1版

2014年4月第1次印刷

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

书 号: ISBN 978-7-222-11793-8

定 价: 32.80元

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-82069336



序

王者归来

随着国家提出西部大开发的战略，政策支持和资金扶持开始向中西部地区倾斜。平川市，这个西北大区重镇重新焕发了活力，凭着富饶的资源 and 充裕的劳动力，经济发展如坐上火箭般嗖嗖直往上蹿。政府的腰包鼓了，在城市建设上敢于投入，市容市貌一年一小变，五年一大变，整个平川的面貌焕然一新，毫不逊色于沿海发达城市，吸引了不少国内外大企业来此投资建厂，俨然成为西部经济版图上一颗闪亮的明星。

在平川市环山路上，有一家开业不久的西餐厅，它的法国老板资历显赫，在巴黎经营一家米其林三星餐厅，三年前在上海开了第一家分店，虽然收费极为高昂，但天天客似云来。他对中国人消费能力叹为观止，更对中國大陸餐饮业蕴藏的巨大商机信心十足，两个月前在平川投资，开设第二家分店，引起极大轰动，达官贵人和潮流人士趋之若鹜，成为引领美食潮流的一大地标。

晚上六点多，餐厅如往常一般，早已满座，在三号包厢内，操着一口港式普通话的林英杰笑容满面，咂着有点干裂的嘴唇，说：“萧先生，合同已按您的意见修改好，您再看看有没有其他问题。许老板是诚意十足啦，对您的要求，他都答应啦。”

萧昊没回话，认真地翻阅着合同，直到合上最后一页，他的目光才挪开，望着坐在对面的许铭轩，微微笑着，但笑容中不乏矜持：“谢谢抬举。”

许铭轩不过五十六岁，相貌却明显要比实际年龄苍老，两鬓霜白，皱纹纵横。作为白手起家的创业者，他经历了太多的磨难和考验，大风大浪



中走出来，才打拼出今天的辉煌。迎着萧昊的目光，许铭轩回以一笑：“萧先生客气，任何企业的发展，都离不开人才，我是求贤若渴。在日化行业内，谁不知道您是营销专家。您成功的业绩足以证明实力，能加盟东美，我是发自内心地高兴和欢迎。”

“是啊，是啊。”林英杰接口，“知道您从兴华日化离职，许老板就指示我们一定要将您请来啦！我们谈了两个多月，您对东美集团的情况了解很多啦，这的确是很好的平台啦，如果您能加盟，那就是珠联璧合，perfect！”

“很感谢东美提供给我的机会，不过对职业的选择，我向来很慎重，尤其是牵一发而动全身的重要岗位，这对双方都是负责，不至于折腾，损人害己。”萧昊的语气缓慢而坚定，“三思而后行，但只要决定，就义无反顾，全力以赴。”

“好。”许铭轩轻轻一拍手，爽快地说，“这才是职业经理人应有的态度，如果对总裁这样的岗位，毫无准备便仓促下决定，那我还真得在心里打个问号。萧先生您尽管考虑，做出最好的选择，我愿意学刘玄德，三顾茅庐。”

从萧昊离职开始接洽，到现在足足三个月时间，方方面面谈得很细，合同条款都协商好，原本以为今天就是一锤定音，只要萧昊把字一签，丰厚的猎头费就到手，没想到临门一脚，许铭轩不但不急着让萧昊签合同，还主动让他继续考虑，这不是徒添变数？林英杰清楚，萧昊是香饽饽儿，准备聘用他的公司至少有三家，其中就包括全球第一大日化公司YK，和他接触的猎头公司十个手指数不过来，今天不签字，谁知道明天会发生什么事？心里发急，脸色便变了，给许铭轩打眼色暗示，可许铭轩脸色平静，恍若未觉。萧昊只是笑笑，眼中有道光芒闪了闪，没有说话。

服务员开始上菜，法国鹅肝闻名遐迩，经大厨巧手烹制，入口即化，浓郁的香味在口腔内回荡，回味无穷，不愧人间美味。不过林英杰却没心情品尝，草草将巴掌大的鹅肝放入嘴里，考虑着该采取什么对策，让煮熟的鸭子不至于飞了。

“许老板，我这人比较直，喜欢打开天窗说亮话。东美集团创立至今，已八年时间，我看过主要管理人员的构成，非常稳定，这表面上是好事，

其实却埋着不少隐患，而且，不少人还是许董您的亲戚。”萧昊漫不经心地放下刀叉，眼神炯炯发亮，抛出最关键的问题，“他们能服从于您的权威，但对空降兵，只怕问题不少。尤其是您刚才说的，希望我对东美进行改革，引上正轨，而改革肯定会带来阵痛，触动既得利益者，面对难以预估的阻力，要付出代价来换回成果！不知许董您怎么看？”

林英杰抬起头，望向许铭轩的眼神中有些担忧，如果他的回答不能解除萧昊的顾虑，这笔生意立马就得泡汤。许铭轩调整一下坐姿，脸色变得很坚毅：“我相信，东美的问题，绝大部分民营企业都会遇到，但那是过去，不代表未来。改革是大方向，这点绝不会变，该怎么变就怎么变，该付出多少代价就得付出多少代价，不管是谁，不管是什么关系，只要成为绊脚石，”拿起右手旁的水杯放到边上，斩钉截铁，“就毫不犹豫地搬掉它，我会毫无保留地支持和协助。但我能给的是权力和职位，而权威必须靠自己去树立，老人也好，新人也罢，只有做出成绩，才能让人心服口服，是沙子，到哪都变不了金子；而是金子，到哪都能发光。”

他的言语铿锵有力，面面俱到，林英杰忍不住就要鼓掌叫好。萧昊嘴角牵起发自内心的笑容，端起盛着拉菲的酒杯，站起身来，一字一顿：“合作愉快！”

许铭轩满意地笑着，同样站起来，举着酒杯：“为我们共同的美好愿景，干杯！”

两个酒杯轻轻一碰，发出清脆的回响，萧昊一口将酒干了。沉寂三个月，终于又要回到职场的险恶丛林中厮杀拼搏，一股壮志豪情在胸腔激扬回荡，他忽然想起电影《指环王3》的名字，王者归来！

巧合的是，远在千里之外的南滨市，萧昊的老东家兴华日化，此时也进行着一场影响深远的饭局。晚餐的地点是海风大酒楼，而参与者则是刚到任不久的常务副总裁周钦勇和YK公司销售总监帕克。

周钦勇继承了父亲周博高大的身材和挺拔的鼻梁，还有一张方方正正的国字脸。皮肤保养得极好，白皙光滑，乍眼一看不过三十岁上下，谁也猜不出他已年近不惑。左手食指戴着一颗硕大的卡地亚戒指，还有百达翡



丽的手表，限量版的 VERTU 手机，一套爱马仕服装，全身装配无一不是奢侈品牌，彰显着养尊处优的公子哥生活。

帕克是地道的香港人，脸上留着那撮密密麻麻的大胡子非常显眼。他是周钦勇在剑桥修读 MBA 时的同学，五年前加入 YK，先在澳大利亚公司负责销售，业绩不俗，两年上调到上海，晋身为中华区销售总监。今天是应周钦勇之约，搭了两小时飞机，从上海奔赴南滨。

周钦勇知道帕克无肉不欢，特地带他来吃南风大酒楼独家名菜——烤黑猪。将名贵的黑猪肉，以二十多种酱料调制而成的秘制配方腌制十小时以上，再以木炭炉火烤制，中间还得按时刷料，确保独特的香味里外相合。成品后，香气四溢，外皮酥脆爽口，肉质甜美多汁，最难得的是不显油腻，帕克吃上第一口后便停不下来，竖起大拇指赞不绝口，对其他名贵的菜，如蟹粉炒鱼翅、清蒸老鼠斑等，反倒没怎么品尝。

“帕克，你看南滨多棒，气候好，美食多，而且城市不大，交通方便，最适合居住生活和发展事业。”周钦勇喝口 XO，看着大快朵颐的同学，神情轻松。

帕克将最后一块野猪肉放进嘴巴，满足地笑笑，放下筷子，用半咸不淡的普通话说：“周，我理解你的意思，你说的事，我认真考虑过。”

“那给我一个令人开心的答复？”

“你知道，周，虽然我在 YK 负责大陆市场，但我周围的同事，大部分是美国人和欧洲人，只有中低阶层的销售人员，才是中国人，我和他们接触得并不多。让我一下子到一个全部是大陆同胞的环境下工作，这不是个容易的决定。”帕克耸耸肩膀。

“我理解，但你应该知道，21 世纪，中国已成为全球最大的市场，这里有着难以想象的发展机会，而我们的集团，更是由国务院直接管理的超大型企业，它庞大的空间和机遇，远远超过你的想象。YK 虽然不错，但它太成熟了，所有一切已经成型，没有你施展才能的空间，而这儿不同，能给你大展拳脚的舞台。”周钦勇曾专门学习过口才，言辞间充满煽动力，特别是遇到他要追的女孩时，更无往不利。

“这我知道，否则我不会考虑你的要求。”帕克说，“只是这个挑战对我

来说很大，如果这样，我将面临完全不同的文化和环境。”

“现在是全球化时代，中国的企业也在走出去，我们需要你这样的人才，会给你最大的平台和最好的待遇，这是外企不可能给你的。”周钦勇口若悬河，“在YK，你上面还有总裁，还有亚太区销售总监、总裁，最上面还有全球总部，这楼梯够长的，而到我这儿，你就直接是主管全面销售的副总裁，而且有我和你配合，你根本不用担心适应的问题。”

帕克沉吟着，周钦勇皱皱眉头。为说服对方，他是做了充分准备：“据我所知，你们的老总，那个美国人罗伯特，他给你的工作制造了很多麻烦，甚至在去年的年终绩效上，还专门针对你，在这种人手底下工作，谁也不知道他啥时再找机会对付你，很麻烦吧？”

和罗伯特的不咬弦，的确是帕克最烦恼的问题。周钦勇说的没错，他在YK表面风光，其实过得并不如意，年初就和猎头公司联系，也秘密去过一家新加坡的公司面试，可惜各方面的条件并不令人满意。对周钦勇的邀约，他不心动才怪。只是香港虽然回归已久，但他向来在外企服务，若以后要和一大帮土生土长的中国人打交道，他心里还是没底。

看帕克不开口，周钦勇决定再加一把柴：“为了表示诚意，经过我争取，公司决定在上次开给你的条件上再加8%，你觉得可以吗？”

帕克的眼光亮起，这是非常有诱惑力的馅饼，比他在YK的待遇只高不低。不过在职场混久了，他知道不管对方开出的条件多好，自己多么满意，都不要马上答应，于是他拿起酒杯向周钦勇示意：“Thank you，周，我知道你是尽心尽力，让我再想想，尽快给你答复，OK？”

“OK！”周钦勇成竹在胸，他相信自己开出的条件，帕克没有拒绝的理由，对方要的只是个面子和架子。放下酒杯，帕克问：“周，如果我确定要加盟，那接下来还需要和其他人谈谈吗？比如你们的总裁，嗯，黎？”

“不用，我就代表公司。”周钦勇毫不迟疑，“只要你来，我们将是最佳拍档！”

序 王者归来 / I

萧昊漫不经心地放下刀叉，眼神炯炯发亮，抛出最关键的问题：“他们能服从于您的权威，但对空降兵，只怕问题不少，尤其是您刚才说的，希望我对东美进行改革，引上正轨，而改革肯定会带来阵痛，触动既得利益者，面对难以预估的阻力，要付出代价来换回成果！不知许董您怎么看？”

第一章 就职 / 001

在雷鸣般的掌声中，萧昊致辞。在众人饱含各种心态的目光中，他整整西服，神情自若地站起身，信心十足地走到台上，虽然说的是面面俱到，滴水不漏的客套话，但他就是能把所有人的注意力吸引住。在读书时，他便是公认的天生演说家，越大的场面，别人越紧张害怕，他却是越兴奋越有状态。

第二章 总监人选 / 013

“朱捷？”周钦勇皱着眉头，“不瞒你说，公司的申请上去后，郑总征求过我的意见，可我觉得他不太适合。连销售总监都不是，就一大区经理，从没负责过全国业务，一下就当销售副总，是不是步伐太快？到公司后，我和他聊过几次，能力是有，潜力也不错，但还没到一飞冲天的地步，在高手下面多锻炼几年，一步步来，有益无害。”

第三章 新官上任 / 022

萧昊深深地盯着尤延庆，将资料推还给他：“除了事先请假，以及工作原因之外，其他人不管是谁，不管什么职位，一律按公司制度，半小时以内算迟到，半小时至一小时算旷工半天，一小时以上按旷工一天处理。工作原因者，你们必须核实，如果虚报，加倍处理，我会安排抽查，如果发现人资没核实或作假，那该怎么处理，你自己打报告吧。”

第四章 傀儡 / 030

江应坤对这回答很不满意，却又不说什么，两手揉揉太阳穴，拿起笔却没签下去，思考许久，才下定决心，唰唰唰地签上名字，将入职报告推还给郑瑜，一语双关：“那好，既然周钦勇那么有信心，就让他试试。不过你找个机会和黎仕国谈谈，他才是日化的老总，把自己的位置，做该做的事，别总把问题往上面推，公司不需要傀儡。”

第五章 拉拢 / 036

第一道菜杭州酱鸭上桌，只见肉色枣红，入口芳香油润，咸中带鲜，果然风味地道。萧昊称赞两句，紧接着正题，半真半假地试探：“这几年开会时，往周围一看，你会不会暗恨自己不姓许？”

第六章 重新洗牌 / 044

“机会就在眼前。”黎仕国指了指刚端上来的雪里红蒸老虎斑，“你以为帕克就能在兴华日化游刃有余吗？兴华不是YK，国企更不是外企，水质不一样，不是每种鱼都适合生存的。”

第七章 不破不立 / 052

赵昂不敢接话，许铭轩声音转冷：“东美是我创立的，你们这帮管理人员，每一个都是我培养和提拔起来的，里面有什么问题，多少个派系，难道我不知道？东美这几年发展中碰到的问题，谁能比我更清楚？公司就是聪明人太多，但都不把心思放在工作上，整天想这些乱七八糟的事！你以为我花那么高的代价请萧昊过来是干什么的？不破不立！”

第八章 钦定人选 / 059

“您说的没错，但正因为如此，我们才能用完全客观的角度，来运作项目。”万昌华有条不紊地回答，“云思以前是东美的合作伙伴，但这恰恰是他们的劣势，合作久了，关系上的牵扯就多，在进行评定时，难免会受其他因素影响，使考评结果出现水分，进而使项目的效果大打折扣。”

第九章 调集人手 / 069

周钦勇抽着烟，不置可否。兴华日化毕竟是国企，百分之九十九点九九的员工都是中国人，要引进帕克这个香港人当营销副总，他已经费了九牛二虎之力，再弄个外籍销售总监，麻烦事大把。耗费很多精力办这事，赔上很多人脉成本，就给帕克找个下属，搭个班子，代价未免太大了些。

第十章 以静制动 / 076

借着将海鲜放进锅里的时候，郑瑜考虑一阵，才说：“黎总，你的顾虑有一定道理，但不全面。以后是不是小周总接班，那是八字还没一撇的事情，我们不讨论，你考虑得太多，只会束手束脚。当初让你再连任总裁，我和江总可承担了很大的压力，对你的工作，我们能不全力支持吗？要按你这么说，干脆直接任命小周总当老总好了，何必再给你四年任期？”

第十一章 秘书 / 086

她就像一首歌名，像雾像雨又像风，令人捉摸不透。可她越神秘，就越勾起萧昊的兴趣。萧昊甚至能感觉到，这女人的背后，潜藏着一段刻骨铭心，甚至是改变她人生轨迹的往事。这是有故事的女人，一夜情对她来说，只是意外的放纵，正因为她耿耿于怀，才更要对自己拒之千里。

第十二章 人在饭局 / 099

只要上饭局，他便不敢有丝毫大意，又哪会不懂这菜怎么排也轮不到自己去点？这里市长最大，又是作为主人，有资格点菜的就他，就算他真不点，也有秘书代劳，这番谦让只是场面上的客套，表示对客人的尊重，能当真吗？越俎代庖的事，傻子才去干：“我哪算得上什么美食家？第一次来，不知道有什么名菜佳肴，点菜是心有余而力不足，这次还是多多学习，长点见识。”

第十三章 针锋相对 / 109

“放心吧，周总，会处理好的。”黎仕国从容不迫。看着这两人近乎针尖对麦芒的交锋，蔡雪儿隐隐觉得不对味，周钦勇那股不容否定的霸气不奇怪，可黎仕国不是这种风格，他对周钦勇不是向来忍让吗？怎么突然玩起拼刺刀的活了？

第十四章 通风报信 / 116

帕克这老小子，看来还有点斤两，不能小视。萧昊慢慢咀嚼着嘴里的羊肉，凡事有利就有弊，帕克的方向虽然正确，但在立足未稳的时候如此激进，只会留下很多破绽。关键在于，自己要如何利用打击，另外，朱捷大老远过来，就为了吐苦水吗？他目的又何在？

第十五章 以退为进 / 122

黎仕国坐下继续看书，书里讲到面临大将军曹真打压时，司马懿诈病躲在家中，面对曹真的试探，装疯扮傻，等到曹真失去戒备心，出外打猎时，突然发动政变，一举功成。翻着翻着，黎仕国渐渐地露出笑意，打通远在海外的夫人电话：“我准备好了，向集团办完请假手续，近期就去治疗，到时你安排好时间回来吧。”

第十六章 紧急事件 / 132

晚上宴请记者的饭局，还是定在扬帆大酒店，这儿的菜式当然算不上平川最好，但名声显赫，规格和档次摆在那，足显对记者同志的重视程度。像此类接待，好吃不好吃不重要，有没有面子、能不能体现身份才是关键，吃的不是菜，而是份虚荣心和满足感。

第十七章 家宴 / 141

宋明丽夹了块酸菜鱼给丈夫，暗示他忍住火气。许铭德吃软不吃硬，古人说四十不惑，他有时就像个愣头青，两兄弟一吵起来，只会不欢而散，处心积虑安排的融洽气氛便全砸了。

第十八章 明星代言 / 146

“可是白莹一向只做顶级品牌，这由她在公众心目中的地位所决定，如果接下东美的代言，我认为还是会降低她的代言分量，对以后恐怕会有不利影响。”方芳说得矜持，后面的意思不言自明，东美虽然是国内知名品牌，但比起国际顶级，还有不小的距离。

第十九章 肃敌 / 154

饭要一口一口吃，不可能一下吃成胖子，否则就像现在这样，干掉孟敬，还真没人能去接替。最优方案当然是把孟敬降一级，但这太理想化，周博不是任人捏的软柿子，在关键点上，他也不会退缩，作为董事长，既然已经公开让步，自己也该适可而止，政治的输赢从来不在强权，战争是最差劲的结果，只有在平衡与妥协中寻求最大利益才是真谛。

第二十章 周江之争 / 166

菜陆陆续续地上来了，黄焖鱼翅、清汤燕菜、罗汉大虾、谭家极品鲍、金沙炖辽参，款款都是谭家闻名遐迩的名菜。但对吃惯山珍海味的一班高管来说，并没多少精力放在品尝美食上，向领导们敬酒，和同僚们互吹，利用饭局的机会，联络感情，拓展人脉，才是重中之重。至于菜好不好吃，纯粹只是浮云，无关紧要，就算吃卤煮火烧、豆浆油条，他们也不会放在心上，重要的是和谁吃饭，而不是吃什么。

第二十一章 冲业绩 / 176

“谢谢你的鼓励。”朱捷说。从帕克办公室出来后，他没回办公室，而是来到地下停车场，躲进自己的别克君威里，打电话给黎仕国，将刚才的事一五一十说出来。黎仕国并不意外：“江应坤下月初要来公司视察，他是想把这个月的业绩冲上去，到时才能交代，否则追问起来，帕克会是第一个遭殃的。”

第二十二章 视察 / 184

谁都清楚，能和总裁一对一沟通交流，那是比金子还珍贵的机会，发挥得好，给领导留下深刻印象，便是平步青云的阶梯。反之，以后想进步难上加难。职场生涯中，重要的机会屈指可数，谁也不想错过，把戏唱砸，下一次机会不知是猴年马月了。

第二十三章 前缘 / 192

那你慢慢享受，不打扰。卫菊将萧昊的信息全删掉，脸上阵青阵白。她觉得自己够犯贱的，放着熟悉的环境和舒适的工作不干，千里迢迢来这儿找罪受，看人脸色，受人刺激。一股马上收拾包袱离开平川的冲动风起云涌。到卫生间洗个澡，让情绪尽量平复下来，开动脑筋，思索着一个问题：到底还要不要坚持下去？

第二十四章 心结 / 200

萧昊笑着鼓了两下掌，安露长舒一口气说：“经过这件事，我明白一个道理，原先觉得很难的，真正去面对时其实一点都不难。我以前很怕再见到他时，会旧情复燃，让我再煎熬一番，其实那纯粹是自己吓自己，刚才我发现，不管他说什么，做什么，在我心里已掀不起任何波澜，他就是个和我生活无关的陌生人，根本没什么可怕的。”

第二十五章 巧布局 / 204

“继续开会。”江应坤走出会客室，黎仕国这种封疆大吏，才需要他亲自出手，而剩下的事已不用他操心，郑瑜自会处理，不徐不疾地说：“集团用人，讲究德才兼备，特别是对高端管理人员，要求更加严格，布兰顿在试用期内，就出现这种丑闻，不适合再留在公司，你们知道怎么做。”

第二十六章 各怀鬼胎 / 210

“当然，事在人为，只要这半年间，我证明自己能独当一面，他就没回来的必要。”周钦勇将壳剥开，将雪白的蟹肉剥落在盘上，蘸着酱料放进嘴里，“关键中的关键，就是将业绩做好，成功上市。”

第二十七章 背水一战 / 214

“他是看得准，做得狠，左右逢源。”许铭轩揉揉眉头，压下不甘心和窝火的情绪，让理智回归，冷静地判断全局，“再去追究，没有任何意义，消息放出去，一旦竞争对手抢在我们前面行动，情况只会更糟，既然是华山一条路，那就放手去做吧。小磐，这段时间你跟他身边，不要发表任何意见，既学习，又观察，保持自己的判断，不要被其他因素影响。”

第二十八章 了断 / 219

“难道是我错了？”萧昊的心一层层裂开，头痛欲裂。对待感情，他一直以为自己很潇洒、很洒脱，既放得开，也放得下，现在才知道，那只是因为自己如蜻蜓点水，点到即止，要脱身自然简单，当不慎陷入旋涡中时，那份撕裂感竟是如此凶猛激烈。

第二十九章 东美成功 / 228

“说这有用吗？你怀疑是奸细的朱捷去培训了，营销业务全抓在你手里，业绩不好，还能有什么借口？”周钦勇很不客气，“我们要反击，要把东美的气势打下去，该投入就投入，一定要打个翻身仗，把第一的位置拿回来。”

第三十章 权力膨胀 / 233

“好的，爸，你休息吧，我先出去。”许磐退出房间，当沐情取得成功，萧昊声誉日盛时，许磐就知道早晚会有一场巨大的风波出现，只是当风波来得如此之迅猛时，却超乎他的意料之外。萧昊啊萧昊，枉你聪明过人，可怎么就不想想，你不是姓许呢？

第三十一章 离间 / 241

许铭轩说不敢当，倒酒和黎仕国干杯，黎仕国若无其事地说：“还请许老板代我向萧昊问候，我们虽然以前是上下级，也是老朋友，他是难得的人才，兴华日化庙太小，留不下他，幸好有东美这片广阔天空让他展翅翱翔。”

第三十二章 出山 / 252

跌破发行价这结论一出，周钦勇的心就凉到冰点，虽然垂着头，但他能感觉到周围心情各异的眼光在自己头上打转。江应坤脸上虽然乌云密布，浑身似乎有团火焰在燃烧，却没有发作，转头看着稳稳当当坐在旁边一言不发的黎仕国：“黎总，休息这么久，你的身体该康复了吧？”

第三十三章 惊变 / 257

“说这些做什么，人孰无错，你是人才难得，不是那点钱能衡量的。”许铭轩说得很贴心，解决萧昊不难，难的是怎么在最低程度上减少人员动荡，特别是高层管理团队，牵一发而动全身。

第三十四章 周钦勇倒台 / 264

若是一五一十地彻查下去，对集团的震动将会非常大，一旦逼得周博绝地反击，他在兴华集团积蓄多年的能量可不是闹着玩的，烂船还有三斤钉，要是被砸到，不死也剩半条命。只要能让周博让位，再调走周钦勇，就已经是江应坤大胜之局。职场的政治逻辑，鱼死网破是最差的结局，不战而屈人之兵的相互妥协，并在妥协中收获最大的胜果，才是高手所为。

尾声 未完的局 / 271

他的话音刚落，手机忽然响起，因为是国际漫游，没有显示号码，萧昊皱皱眉头，按下接听键，那个声音是既熟悉又陌生，亲切中带着距离：“萧总啊，周钦勇走了，帕克也提出离职了，有没有兴趣回来，继续未完的事业？”

第一章 就职

开着昨天刚落地的红色奥迪 TT，蔡雪儿心情愉悦之极。萧昊离职不到半个月，集团便通过了晋升她为媒介总监的任命。两个月前，一场突如其来的大暴雨，让南滨全市几乎沦为泽国，恍如东方威尼斯。蔡雪儿居住的小区地下车库由于海水倒灌，原来的座驾马自达 6 被泡在水里洗个通透，里里外外得大修一场，她便动了换车的心思，拿出全部现金，又向公司借了笔钱，凑齐首付款，终于把梦寐以求的奥迪 TT 开回家。

得到心仪已久的好车，那份儿满足感令人陶醉，要说美中不足的，便是由于中国股市高空跳水，自由落体，直插十八层地狱，把蔡雪儿套成长期股东。手上余款不够，当时黎仕国在北京，蔡雪儿在电话里提起首付不足时，他只是轻描淡写地建议其向公司借款，完全没有主动帮一把的意思，令蔡雪儿气结，赌气地在第二天就交借款申请，没两天便批下来了。跟了黎仕国两三年，除了职位提升和一些小礼物，黎仕国从未送给她什么名贵的奢侈品，吃饭开房，也是公司报销，黎仕国这身价殷实的铁公鸡，是越来越一毛不拔。要说收入，蔡雪儿至少也算金领级别，为几个钱出卖肉体的事，还犯不着干，她也没计划要从黎仕国腰包里掏出多少资产。但是，感情这回事，无论建立还是维护，都需要投资，从男人肯为女人花多少钱，足以看出女人在他心目中的分量。如果口口声声谈感情，暗地里却将口袋