

第一部可用于销售培训的商战小说

“摧龙八式”：关于生命中的成长、成熟与成就

输赢 2

付遥◎著

江湖

你还记得当年那个美丽的骆伽吗？



LOSE & WIN

中国商业出版社

输赢

2

LOSE&WIN

付遥◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

输赢. 2 /付遥著; —北京: 中国商业出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-5044-7569-5

I. ①输… II. ①付… 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 001029 号

责任编辑: 王 彦

中国商业出版社出版发行
010-63033100 www.c-cbook.com
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
三河市延风印装厂

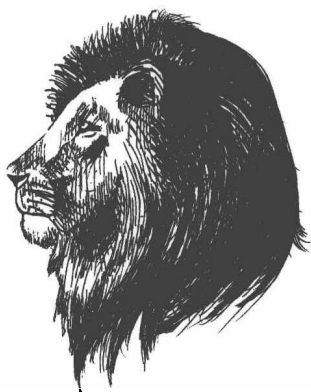
* * * * *

760 毫米×1050 毫米 1/16 开 22 印张 400 千字
2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



输赢2

目录 CONTENTS

001	——	楔	子
005	——	第 一 周 \	应聘
025	——	第 二 周 \	战场
047	——	半 年 前 \	往事
071	——	第 三 周 \	情报
090	——	第 四 周 \	盟约
109	——	第 五 周 \	突破
137	——	第 六 周 \	擒王
166	——	第 七 周 \	埋伏
189	——	第 八 周 \	春节
202	——	第 九 周 \	训练
211	——	第 十 周 \	奇正
235	——	第十一周 \	战火
262	——	第十二周 \	屠龙
276	——	第十三周 \	决胜
325	——	第十四周 \	江湖
343	——	附	录 \ 摧龙八式

“看见顶层的两个阳台了吗？”捷科公司大中华区副总裁雷励行指着旁边的两栋四十层的公寓，他依然是牛仔裤搭西服的打扮，双腿搭在对面椅子上。冬季冷风横扫树叶，天空向地面抛撒雪花，灰黑色的阳台清晰地暴露在视线内，“今天这种天气，你们在阳台这边，那边有一万块钱，从阳台中间的木板爬过去，钱就是你们的了，爬不爬？”

北风呼啸，雪花飘飘，周锐和骆伽坐在雷励行对面，就为一万块冒生命危险？他们默契地摇头拒绝：“不爬。”

雷励行将十指展开，增加好处：“十万块，可以买辆不错的车了，爬吗？”

“我有车了。”骆伽不动心，再次拒绝。

雷励行双臂抱回胸前，把好处再次提高十倍：“一百万，一套房子的首付，爬不爬？”

“不爬，多少钱都不爬。”骆伽将各种可能性都坚决拒绝，四十层高的阳台，木板只有巴掌那么宽，上面还布满冰雪，除非疯了。

雷励行说不动骆伽，转向周锐：“阳台对面是范冰冰，爬过去就是你的，爬吗？”

周锐还没来得及拒绝，被骆伽一脚踩下去，慌忙说了一声：“不爬，不爬。”

“对面是骆伽，爬吗？”雷励行指向骆伽，她脸蛋通红，缩在毛茸茸的领口间，被雪花衬得分外娇艳。

周锐点头：“爬，爬。”

骆伽装出凶神恶煞的样子，气鼓鼓地打断周锐：“不许爬，爬过来也不是你的，我又不是东西，爬过来就能拎着走。”

周锐扑哧笑出声，立即忍住，埋头喝咖啡，骆伽又一脚踩在他脚面：“不许笑。”雷励行也被这句话逗笑，却仍然询问骆伽：“什么情况下你愿意爬？”

“什么都不值得用生命去冒险。”

“如果你这边燃起熊熊大火，爬吗？”

“必须爬。”骆伽毫不含糊。

“想清楚这个故事，再去见客户吧。”雷励行有意考察周锐和骆伽的悟性，抓起桌上的线装古书，悠闲地架起双腿，摆出送客的肢体语言。

骆伽回到咖啡厅内，被室内暖气包围，跺脚搓手地温暖过来。她从雷励行这里听到一个莫名其妙的故事，似乎与销售没有交集，好在这种费脑筋琢磨的事情从来都是由周锐负责，不用她费心。她催促道：“这个爬阳台的故事什么意思？我买咖啡，你分析一下。雷励行是世外高人，如果肯教，我们就纵横江湖了。”

骆伽不喜欢武侠小说，三心二意地看了几本，搞不清楚人物和武功之间的关系，也不知道她看了《笑傲江湖》的哪一段，在她印象里，《葵花宝典》就是一等一的绝世武功秘籍。她听说过雷励行的传奇，请教销售秘诀，便与《葵花宝典》挂上了钩。

周锐恍若未闻，呆呆出神，以往销售的往事一幕幕浮现：“伽伽，我有想法了，你听听。”

雷励行向店内看去，周锐埋头苦思，骆伽张牙舞爪，个性截然相反。周锐理性、简朴、低调，埋头做事；骆伽感性、时尚、张扬，喜欢与人交往。他们本该水火不容，然而周锐对骆伽百依百顺，爱情的神奇力量避免了激烈的冲突，他们会不会互相取长补短，水乳交融？雷励行笑傲商场多年，见过各种有天赋的年轻人，却第一次遇到这种组合，不禁产生好奇。

“爬阳台的故事，我们有感悟了。”骆伽走出咖啡厅，打断雷励行的沉思，“让我们爬阳台有两种方法，第一种方法是介绍好处，十万块买车，一百万够买房子的首付，不断增加好处，却没有打动我们。

我们在销售时不断介绍公司和产品，也是这种方法，客户根本没听进去，我们便被打发出办公室。”

骆伽说到一半停下来，周锐默契地补充，体现出这是两个人共同研究的结果：“如果我们身后有一团火，不需任何好处，都必须爬。第二种销售方法是发现客户的燃眉之急，并为他们提供解决方案，客户便会心甘情愿地购买。”

仅仅几分钟时间，他们就能透彻地说出故事的本质，这超出了雷励行的预期，他忍不住评论几句：“销售其实很简单，用一句口诀就可以概括——一个中心，两个基本点。”

骆伽扑哧笑出声来，撩开额头的发梢，露出精致的眉眼：“这个好熟悉的。”

“嗯，我想想。”周锐参加了新员工培训，猜测着雷励行的观点，“一个中心想必是以客户需求为中心，客户燃眉之急就是痛点，通过痛点激发需求，还有一个点我就猜不到了。”

“抓住兴趣点，推进关系，你们就能成为高手。”雷励行的好奇心越来越重，两个人都有极强的天赋，组合在一起会爆发出什么样的奇迹？

“两手都要抓，两手都要硬。”骆伽顺口补充，惹得周围的行人侧目。她却不满足于成为普通的高手，北京通管局智能交通项目决战在即，数十个厂家的上百名销售人员虎视眈眈，其中不乏高手：“雷先生，我们不能只是高手，我们必须击败各路那些所谓的高手。”

周锐想起往事，怀疑这种销售方法能否奏效：“我曾经拜访过管局的李局长，他拍出闹钟，只给三分钟时间，这种方法能有用吗？”

雷励行听见“通管局”三个字，放下线装古书：“北京通管局，你们要做智能交通那个项目？”

“我们有选择吗？”骆伽抱着无人知晓的神秘动机，加入捷科，早就瞄准这个项目。

“你们才加入公司，还是菜鸟，不该去打这样的仗。”雷励行嘴上劝阻，心里却冒出一个奇异的想法，他们两人的组合会爆发出什么样的威力？他换口气，不知不觉中换成激将法，“惠康的韦奇峰亲自负责这个项目，他深耕细作将近十年，我看不出来你们有任何机会。”

“他是高手吗？”

“高手中的高手。”

“我们要打败他。”骆伽和周锐身体笔直，同时说出这句话，连语气都一样。

雷励行双手搭在一起，确实有一种让他们打败高手中的高手的屠龙秘籍，他伸出三根手指：“至少这么长时间。”

“三个月？”骆伽摇头，二期工程在一个月内便要招投标。

“三年，这是一个人最快的学习时间。”雷励行用十几年时间摸索出了这套方法，自信是独步天下的绝学，传授给周锐和骆伽这种互补的组合，又会怎么样？

“晕倒，”骆伽可爱地翻翻白眼，听出话中有话，“可是，我们是两个人。”

雷励行端起咖啡，心态从好奇变成期待：北京通管局智能交通二期工程规模庞大，各路高手蜂拥而至。北京通管局是惠康的地盘，韦奇峰必将层层设防，龙争虎斗就在眼前。周锐和骆伽是刚入职的新人，不该承担这么大的责任。可是，其他人避之不及，这个订单只能依靠他们了。两个初出茅庐的菜鸟，能创造出奇迹吗？如果，我把那套足以媲美倚天屠龙的销售绝学传授给他们，这个一触即发的江湖上又将掀起什么样的大战？

1. 周一，上午十点十分

北京，东三环，中央商务区的北端，捷科显赫百年的英文标志矗立于盈科中心，向南来北往的车流宣示其难以撼动的存在。此时已是初冬时分，冷风将咖啡厅的客人们赶进充满暖气的室内，唯有捷科公司中国区副总裁雷励行端着咖啡，右腿搭在对面椅子上，埋头看着一本线装古书，悠然地坐在露天凉伞下。

没有西装和长袖的白色衬衣，领口不系领带，更没有黑色皮鞋！他穿着牛仔裤，搭配格纹衬衣，脚下蹬着一双透气的休闲便鞋，这在太平洋百货门口熙熙攘攘的人群中稀松平常，但在捷科员工的眼中是绝对的离经叛道。捷科向来重视穿着，在这种办公场合，必须西装革履，他上班时间穿牛仔裤，若无其事地在这里读书，冲击力不啻于火星人登陆地球。捷科员工从这里经过，露出诧异的神情，咬着耳朵离去。

“是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。”雷励行右手搭在眉间，挡住阳

光，念起这首他最喜欢的词。商场如战场，职场似江湖，争斗被时间洗刷，每个传奇都只是一朵小小浪花，转眼即逝，什么时候才是尽头？

雷励行从美国留学回来加入捷科，从底层起步，成为中国区最年轻的销售主管、最年轻的总监、最年轻的总经理，成为百战百胜的统帅。他的团队包括北京人、东北人、上海人和广东人，后来是香港人和台湾人，直到美国人，他们凝聚起巨大的战斗力，成为不可侮的力量，横扫商场，战无不胜，攻无不克，取得无与伦比的业绩，他成为捷科中国公司最夺目的明星。

一切如此奇异，却是活生生的现实。

他眼花缭乱的表现终于遇到玻璃天花板。再向上就是中国区总裁，把这个职位交给一个不到四十岁的大陆人？总部的董事们犹豫不决。可是，雷励行的业绩如此优异，海峡两岸的数百名主管都被其光芒笼罩，提拔其他人，于情于理都说不过去。美国人终于想到解决方案，把他调到美国总部，担任首席执行官葛士纳的特别助理，美其名曰培养，其实却暗度陈仓，将中国台湾区总经理周晓群提拔为中国区总裁。大老板们过意不去，给雷励行一个副总裁的虚职，薪水加倍翻番，高薪厚禄，表达愧疚，一年期满将他发回中国。对于一家四十万人的超级公司，捷科离了谁都可以继续运转，损失一个人才并没有什么。

周晓群毫不客气，将他派到交通能源行业担任总经理，毫不含糊地要人给人，要钱给钱。这是捷科中国公司最富有挑战性的行业，有人说，地球人都明白，雷励行即将成为炮灰，纵使他三头六臂，也难以在短时间内翻身。也有人说，只有雷励行才能创造奇迹，周晓群也是这么说的。

我为什么留在这个江湖？雷励行一直在想这个问题。

为了发展？还要继续向上爬吗？高处不胜寒，越高越辛苦。以雷励行的级别，如果运气好，再爬半级台阶，成为位高权重的中国区总裁，又能如何？还不是如同发霉的食物，等着倒入垃圾桶。

为了赚钱？雷励行收到工资表，溜一眼个人所得税的数字，他对钱没有过高欲望，别人却不这么解读，都说他不需要为钱发愁了，钱对他只是一个符号。

为了乐趣？雷励行开始工作的时候，赢了开心，输了痛苦，随着时间流逝，每天都玩这些输赢游戏，最终全是麻木。在敦煌月牙泉的沙坡上骑着骆驼飞驰，流连于嘉峪关的秦时明月汉时关，晚上喝着啤酒啃着烤肉，这种快乐能从工作中得到吗？雷励行很怀疑。

为了发挥天赋？雷励行喜欢盖洛普测出来的结果：战略、分析、回顾、专注和伯乐。伯乐，很有趣的天赋，他对挑选和培养人才有天生的直觉。伯乐在此，千里马在哪里？他返回中国，招兵买马，毛遂自荐担任导师，期待从中找出千里马，并亲自训练出来。

赚钱、发展、乐趣和发挥天赋，这就是职业生涯规划。他扑哧笑出声来，就像找老婆，上得厅堂，下得厨房，既温柔美丽又贤惠大方，还能挣钱养家，对父母孝顺，感情专一，地球上还有吗？哦，有，她就是这样的女人，想到这里，雷励行的心被扎

了一下。

雷励行返回中国，他负责中国区能源交通行业，共有华北、东北、华东、西南、西北、华南、华中、香港和台湾九个团队，九名销售总监向他汇报，再向下还有十几名主管，一百多人的销售队伍。

他返回中国的第一件事就是招兵买马，旧部争着要随他开疆拓土，全被他拒绝。捷科在交通能源市场一败再败，难免牺牲巨大，他不想好朋友们踏上这个战场。雷励行选择从外部招聘，找出千里马，亲自训练他们，重新打造出一支战无不胜、攻无不克的铁军。他拿起电话吩咐助理：“面试安排好了吗？嗯，请人力资源部先笔试，加上 EXCEL 水平这一项，四个选项：非常好，好，一般，不好。”

这不是招秘书，为什么要考核做表格的水平？雷励行合上那本发黄的线装古书，斜靠藤椅，闭上眼睛，难道他竟要在公司门口午睡？他闭上眼睛，看起来就像真的睡着了。

2. 周一，中午十二点五十分

一个个的电话，一批批的访客，无数的邮件，还有一拨拨来打招呼的男同事。

骆伽在前台紧张地忙碌着，打开邮件，里面有应聘者的名单。她点击打开，周锐和赵勇的名字突然进入视线。这不奇怪，他们本来就在这个行业。父亲出事之后，骆伽便与过去斩断一切联系。这件事改变了骆伽，于是她加入了捷科。她没有专业学历，不懂技术，没有销售经验，只能得到前台的工作机会，她要加入销售团队必须打动雷励行。骆伽听说过他的传说，不论是他的对手还是盟友，都对他顶礼膜拜，据说他有看穿人心的能力，呵呵，太玄了。骆伽结交了交通能源部门的小助理，一顿午餐和几句赞美，取得了这个矮矮胖胖的没有心机的女孩的欢心。她将一些工作交出来，骆伽便有机会参与到招聘工作中，甚至可以小小地擅作主张。

周锐会不会猜测我加入捷科的动机？躲不开，不如坦然面对，骆伽恶作剧地在周锐和赵勇名字上画了一个钩，人力资源部会认为这是雷励行的记号，将给他们带来好运。很快，人力资源部便将笔试成绩通过邮箱发回来，雷励行特别增加了 EXCEL 的水平，她便先统计出来，二十二个选择“非常好”，六个选择“好”，只有周锐选了“一般”，真是做技术的死脑筋，面试都这么老实，哪能应聘上？骆伽抓起电话，夹在耳边：“雷先生，笔试结束了，他们正在午餐，一会儿就回会议室。”

“EXCEL 怎么样？”雷励行旧事重提。

骆伽将成绩报过去：“二十二个选‘非常好’，六个选‘好’，一个选‘一般’。”

“我发给你一个表格，打印出来，请他们在二十分钟之内完成。”雷励行点击鼠标，一份花花绿绿的表格进入邮箱。骆伽放下电话，找到文件，鼠标一点，极为复杂

的 EXCEL 表格弹出来，骆伽顿时明白了雷励行的意图，选择非常好却做不出来的应聘者要原形毕露了。周锐写的是“一般”，做不出来也没有诚信的问题，真是傻人有傻福了。骆伽拿着表格，走到人力资源部会议室，向里面看去，经过数轮淘汰，应聘者不到三十人，周锐能做出来这个超级复杂的表格吗？

“靠，比招标还难，招标从五六个厂家中选，这是从几十个里面挑。”赵勇接过花花绿绿的表格，皱起眉头，“又不是应聘秘书，做什么表格？”

“还有函数和宏，需要编程，时间肯定不够。”周锐把表格摊在桌面，双手在键盘上噼里啪啦地敲起来。

“宏是什么？”赵勇的头嗡地大起来。

与此同时

雷励行端着咖啡，隔着玻璃门招手。他在办公室外穿牛仔裤已经算狂傲不羁，竟敢穿进办公室。骆伽算开了眼，去拉开玻璃门，接过咖啡。她有意接近雷励行，取得好印象，以便加入销售团队，她现在只是一个前台，在捷科这种等级森严的公司，这几乎不可能。

“用一下电话。”雷励行的目光如同看不见底的水潭，骆伽心中发虚，慌张地推推临时戴上的黑框眼镜，将电话放在他面前。雷励行皱眉露出不解的神色，似乎阅读出她内心的慌张。他低头按键时，骆伽的压力才倏地消失。雷励行与助理通话，预订后天晚上六点钟之后飞香港的机票。

骆伽背后渗出汗珠，自己难道被他看出异常？她把面试名单递过去：“该您面试了。”

雷励行疑惑地看着骆伽，她染着丝丝缕缕紫色的头发挽在脖颈上，黑框眼镜后面闪亮灵活的眸子像是会说话，她的范儿根本不像前台，她为什么会有慌张的神情？镜片没有光圈，不近视为什么戴眼镜？骆伽被看得连忙解释：“人力资源部比较忙，这些协调的事情都是我在帮忙的。”

解释便是掩饰，她掩饰什么？雷励行低头看名单，注意到两个名字上有记号：“这符号是什么意思？”

这就是骆伽的用意，但她不敢以目光与他对视，心思转动仍然暴露了秘密：“赵勇在一家叫做宇天系统集成的本地公司做销售，方总监认识他，有行业销售经验，容易上手。嗯，周锐嘛……”

雷励行更加确定异常，眯起眼睛，突然探测：“周锐大学什么专业？”

“呃，信息工程。”糟糕，骆伽顿觉失言，周锐的简历上没有这一项。

“你认识他？”雷励行果然能够看透人心，从骆伽细小的慌张看出端倪，随口问一句简历上没有的细节，便得知骆伽认识周锐。

骆伽脸色即变，老实承认：“是的。”

世界上竟真有洞穿人心的目光！要不是骆伽亲自经历，绝难相信。雷励行收回目光，将咖啡交给骆伽：“你跟我来。”

3. 周一，下午一点五十分

“问之以是非而观其志；穷之以辞辩而观其变；咨之以计谋而观其识；告之以祸难而观其勇；醉之以酒而观其性；临之以利而观其廉；期之以事而观其信。”雷励行吟诵一段半懂半不懂的古文，推门回到办公室，右腿一盘，坐在窗台。捷科中国公司移动办公，三个人分配一个座位，鼓励销售人员去客户那边上班。其实，大家都明白，移动办公的真正目的是为了削减运营成本，只有雷励行这个级别才有独立办公室。骆伽不安地跟着他，转念之间到达办公室。即便认识周锐，也不是什么大过错，想到这里便稍微安心。

玻璃窗边坐着一个人，从圆胖的身材就能认出这是捷科华北区销售总监方宏伟，他主管华北区，队伍基本被惠康打残，这次要招聘三个销售和一名工程师都是在他手下。他听到雷励行的那段古文，不知所云，站起来迎接新老板。他去年屡败屡战，被打得落花流水，有门路的转到其他部门，没门路的离开公司，他却很能坚持。

雷励行把一杯咖啡递给方宏伟，开门见山：“宏伟，面试怎么样？”

方宏伟在北京通管局一期工程输给惠康，深受刺激，就指名让猎头公司去挖来惠康这个项目的负责人罗小希。他就向老板首先推荐她：“罗小希在惠康负责北京和山东市场，有销售经验，与客户非常熟悉，猎头公司做了 Reference Check，对她赞不绝口。”

应聘者提供以往同事的联系方式，让猎头公司调查，这叫 Reference Check。人名和电话都由应聘者提供，打招呼是一定的，猎头公司为卖人，也肯定说好话。雷励行笑着提醒：“面试只有三十分钟，培养一个人却要几年，千万不能看错。”

方宏伟对招聘期望极大，摩拳擦掌打算大干一场：“所以，请您把关。”

在面试中看透一个人并不容易，雷励行要掂量一下方宏伟的水平，反问：“说说，怎么看人？”

方宏伟喝几口咖啡，琢磨一阵儿：“态度决定一切，其次要有销售能力和经验，还要看感觉。”

这句话十分正确，却没有可操作性。雷励行注重先天的天赋，轻视可以培养出来的能力。他有研究人的习惯，喜欢随心所欲地判断着每个人的潜力。他盘起双臂：“怎么判断态度和能力？”

这句话问住了方宏伟，他说不出所以然，反问雷励行：“您刚才说的古文好像是选人的法子，是什么意思？”

“这段古文出自诸葛亮《将苑》的‘知人性’篇，是诸葛亮挑选将领的法则。志、变、识、勇、性、廉和信是对武将的能力要求，诸葛亮便用这些法子测评。”雷励行

在跨国公司工作十几年，却常常捧着线装古书，难道他竟能学贯中西？

方宏伟无法理解这段古文和招聘的关系：“诸葛亮招武将的法子，能用来招销售吗？”

“只需稍作修改，就可以了。”雷励行放下咖啡。

方宏伟半信半疑，不敢与老板造次：“今天，咱们试试诸葛亮的法子？”

雷励行放下咖啡：“好，我们便用这个法门，先测诚信。诸葛亮说‘期之以事而观其信’，他们填写了EXCEL的使用水平，大多数选择‘非常好’，只有一个人选择‘一般’，他叫周锐，其他人选择‘好’。骆伽，把表格挂起来，看看他们的诚信。”

骆伽把表格贴在白板上，轮到周锐的，忍不住偷偷看一眼，与模板几乎一样。心想，如果是自己肯定先选择“非常好”，结果却一定不好，便会露馅，看来周锐并非仅仅是傻。雷励行站起来，指着第一份表格：“这个人自称很好，表格在这里，你看。”

方宏伟笑出声来，表格上仅有乱七八糟的几行文字，边框和字体都不对，更别提复杂的计算公式和宏。雷励行抓起表格揉成一团，扔进垃圾箱：“夸夸其谈，故事编得漂亮，却是绣花枕头。正如刘备白帝城托孤时对诸葛亮评价马谡的那句话，‘言过其实，不可大用’，就是这种人。”

雷励行又抓起一份表格，点评：“罗小希，中文用宋体，英文用 ariel，一律五号字，规规矩矩。她说到做到，与自我评价基本相符，可用。”

周锐的表格与模板如同一个模子刻出来，却自认水平一般。雷励行的目光转向骆伽：“问问周锐，他为什么谦虚？”

“可是，我……”骆伽早与周锐熟识，却中断了联系。周锐常常发来短信，在网上为菜地锄草浇水，骆伽故意避而不见，却没想到要在这种场合与他重逢。

“怎么？”雷励行略知一二，目光中带着疑惑。

骆伽无法推脱，离开雷励行办公室来到人力资源部门门口，里面就是周锐。她曾经想象过重逢的情景，却不是此情此景。既然早晚都要见面，躲也躲不开，还不如干脆一些。她推门进去，周锐张大嘴巴，眼珠几乎弹出，轻轻呼唤：“伽伽？你！”

在这种面试的场合，骆伽只能走到周锐面前，如同陌生人：“周锐，你说自己的表格水平一般，其实却做得很好，为什么？”

“伽伽，你怎么在捷科？为什么不理我？”周锐目光痴呆，没有听清问题。

众人都看出异常，赵勇知道内情，捅捅周锐，让他注意场合。骆伽不想惹出事端，命令周锐：“出来。”

周锐恍若梦中，出了会议室，骆伽迎面问道：“我的热干面和豆皮呢？”

“找不到你，全吃了，害得肚子痛了三天。”

“笨蛋，”骆伽语气依旧，她没时间多聊，再次问道，“你说表格水平一般，其实却很好，为什么？”

“我对老版本比较熟悉，新版本没有用过。”周锐面试不会撒谎，真是笨死了。

骆伽有心捉弄，严肃地问道：“你没有销售经验，为什么要应聘售前工程师的

工作?”

“我们一起见过客户。”胆大的赵勇偷偷溜出来，抢着回答，替周锐争取。骆伽提笔在简历上补充进去销售经验。

“我不做销售。”周锐大声抗议骆伽修改简历。

“哦，这不是销售，是售前工程师。”骆伽离开，周锐真是死脑筋，人可以实在，但不能太实在。转念一想，如果遇到雷励行，眼神和动作都会暴露出内心的秘密，怎么能瞒得过去？即便瞒得一时，可以瞒得一世吗？嗯，骆伽明白了一个道理，做人还是实在好，至少不用总惦记着谎话会露馅，傻人确实有傻福，自以为聪明的人反而常常搬起石头砸自己的脚。

骆伽回到办公室，方宏伟龇牙咧嘴地喝着黑咖啡，雷励行正在与秘书交谈：“没有航班？”

“我查了，后天晚上六点后的航班没有空舱位了，怎么办？”扬声器中传出秘书的声音，她遇到问题就把球踢给老板，订机票都要老板亲力亲为，秘书还有什么用？雷励行咬着下颚，脸颊产生一道咬肌，这是他生气的记号，他说声“知道”后按掉电话，问方宏伟：“咖啡好喝吗？”

方宏伟忙不迭回答：“好喝，好喝。”

“期之以事而观其信”，方宏伟不适应黑咖啡，却连声说好，耐人寻味。雷励行双眼微眯去看骆伽，她将周锐的简历放在桌面，正对雷励行：“他对新版本不熟，所以选择一般。”

雷励行低头看简历，在骆伽补充上的文字浏览许久：“周锐谨慎承诺，超值交付，低调不声张，可堪大用。”

方宏伟看好罗小希，对周锐有不同解读：“假话都不会说，能做销售吗？”

招聘才开始，雷励行不武断：“明天，我们再看看。”

“我可以帮您处理机票的事情吗？”骆伽主动要求，这是难得的表现机会。

雷励行目光异样，琢磨骆伽的动机，她黑框眼镜下眉眼精致，波浪起伏的染着丝丝缕缕紫色的头发，套装里面装着什么样的个性？他点头：“好吧，你来处理。”

骆伽出了办公室，打开电脑查询，雷励行搭后天晚上的航班飞香港，第二天与人力资源部开会。他的秘书说得没错，经济舱、公务舱和头等舱的座位都满了。怎么处理？这难不住骆伽，她在电脑上忙碌起来。

雷励行从办公室出来，要去泡咖啡馆，被骆伽叫住：“雷先生，后天晚上飞香港的航班确实没有座位了，如果飞到深圳从罗湖口岸去香港，到达酒店就一两点了。”

“所以？”雷励行拐回来，不急于决定。

“您周四在香港与人力资源部主管开会，我便给他发了邮件。”

雷励行的行程被她掌握，颇为意外：“然后？”

“我要求将上午的会议改成下午。”骆伽拿出一张注明行程的贴纸，递给雷励行，

“我预订了周四上午的航班，空客 321，上午八点半起飞，中午十一时五十五分到达。您到达酒店用过午餐后，不会耽误下午三点的会议。”

“没有我的同意，你就擅自改变了行程？”雷励行越来越觉得这个前台与众不同，骆伽露出慌乱的神情。雷励行忽然大笑，很欣赏骆伽的执行能力：“很好。”

骆伽灿烂一笑，将液晶屏幕转过来，显示出来完整的航班信息：“您还要飞台北，请选一下。”

雷励行点出航班，说声谢谢，离开前台。骆伽拇指连点，手机发出航班信息，短信，快点，快点。雷励行走出几步，短信声音响起，航班信息飞入，骆伽出声提醒：“航班信息发到您的手机，一路顺风。”

骆伽总算用效率和执行力给雷励行留下印象，他又从门口转回来：“你叫什么名字？”

“骆伽。”

“你来捷科，就是为了做前台？”

“当然不是。”

“好，我去跟人力资源部谈。”

“谈什么？”

“做我的秘书。”

“不。”

“为什么？”

“我要做销售。”

4. 周一，晚上七点三十五分

雷励行没有答应，也没有拒绝。

骆伽的父亲留了一套位于西直门的公寓，她蜷缩在家里的沙发上，笔记本搭在腿间，隐身登录网站，习惯地进入菜地。菜地堆满鲜艳的玫瑰，显示出周锐的名字。看着他的鲜花和短消息，这是她每天最开心的时刻。

“我找到北京最好吃的热干面和豆皮了，什么时候带给你尝尝？”

“手机打不通，伽伽，你去了哪里？”

“伽伽，冰箱里的热干面和豆皮放得太久，我吃坏肚子了。”

“一个月没有你的消息了，你爸爸的事情我们都很伤心。”

“我要找工作了，保佑我吧。”

“我和赵勇去捷科面试，听说几百个人，希望不大，呵呵，死猪不怕开水烫。”

“我通过了笔试，下周就要面试啦。”

“通过第一轮面试了，真开心，伽伽，不管在哪里，都为我喝一杯，哪怕一小口。”

骆伽鼠标点着周锐笑脸，左手轻敲他的鼻头，心里温暖又酥麻，笨蛋。叮咚一声，登录的声音，周锐头像变成彩色，一条短信进入邮箱，骆伽点击展开：“你去了捷科！为什么不联系我，到底为什么？”

5. 周二，上午八点五十五分

跨国公司喜欢采用角色扮演的方式进行面试，能够看出应聘者的真实能力。骆伽远远坐在墙角的椅子上，双臂盘在胸口，坐在方宏伟身侧，她只是前台，为什么要参加面试？方宏伟百思不得其解。空荡荡的会议室正中摆着一张四腿的长条桌，桌上仅有一张白纸，两把简洁的塑料椅子放在长条桌两端。雷励行依旧牛仔裤搭配西服上衣，一派轻松儒雅的感觉。

雷励行站起来，指着自己的位置：“骆伽，来相亲，每个面试者都是追求者，父母帮你们安排了相亲，这是在餐厅里的第一次见面，看看他们的沟通能力和销售技巧。”

方宏伟恍然大悟，雷励行招人确实与众不同，让人大开眼界。骆伽并不谦让，大大方方地坐了过去，低头去看白纸，上面写着注意事项，对方不问便不说，印象不佳也可以拒绝回答等等，然后是一些年龄、家庭等背景资料。雷励行准备充分，一点儿都不随意。只是用这种拜访客户的方式来演绎谈恋爱，骆伽还从来没有遇到，想起一会儿要见周锐，忍不住跃跃欲试，又不想刁难他，忍不住嘴角挂上了笑容。

赵勇握着材料，匆匆走进会议室，与雷励行握手：“您好，很高兴有机会面试。”

雷励行让他坐下，低头看简历：“你在交通行业有销售经验，负责什么区域？”

“北京市场。”

“信息中心的张大强主任，认识吗？”

“很熟悉啦，他最喜欢唱歌喝酒，皮鞋总是乌黑发亮。”赵勇详尽述说，印证客户关系。

“认识交警支队的梁支队吗？”

“嗯，见过。”赵勇皱起眉头，目光困惑，仓促回答。

骆伽看出来，他身体僵直，目光飘忽，有问题！雷励行点到为止，不再多问，将案例纸推给赵勇：“准备好了吗？我们帮你安排了一个相亲，就是她，给你五分钟时间准备。”

通过相亲来面试，这是哪儿跟哪儿啊？这如同在赵勇大脑扔进一颗炸弹，他脑浆稀里哗啦滚动起来，匆匆看着案例纸，五分钟时间飞速过去。他可能是习惯于见客户