

狙击格子间

职场丛林里的『猎杀』游戏

秦阳◎著

献给在办公室各个角落奋斗不止的人们

厚黑职场的权谋之道与御人之术
最真实、最深入、最残酷的营销实战情境
童话般的纯洁爱恋与疯狂的暧昧情欲……

金城出版社
GOLD WALL PRESS

西苑出版社

13位
职场白领、
营销精英
联袂推荐

每座城市都是天堂和地狱的结合；
是的，每座城市。
每个人都是天使与魔鬼的混合体；
是的，每个人。
与你我一样，他是个复杂的人，很复杂。

秦阳◎著

狙击 格子间

职场丛林里的“猎杀”游戏
HUNTING OR BEING HUNTED

丢失了灵魂，
忙于奔跑在鲜血
他不得不迷路了。
可这座丛林里没有罗盘，更没有GPS！



金城出版社
GOLD WALL PRESS

西苑出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

狙击格子间：职场丛林里的“猎杀”游戏 / 秦阳著.
—北京：金城出版社，2011.6
(商业 Easy 风系列书丛)
ISBN 978-7-80251-954-1

I. ①狙… II. ①秦… 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 (2011) 第 101873 号

Hunting or Being Hunted©2011 Gold Wall Press/West Garden Press, China

本作品一切权利归 **金城出版社** 所有，未经合法授权，严禁任何
方式使用。

狙击格子间：职场丛林里的“猎杀”游戏

作 者 秦 阳
责任编辑 朱策英
文字编辑 王海燕
开 本 680毫米×980毫米 1/16
印 张 17.25
字 数 200千字
版 次 2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-954-1
定 价 29.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编：100013
西苑出版社
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)84250838
投稿邮箱 gwpbooks@yahoo.com
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

读者寄语

(排名不分先后)

雅培中国营养品部	渠道拓展总监	曹 辉
《狙击格子间》真正深入、全面展现了渠道拓展中的种种波诡云谲，种种似曾相识的情境读来让人唏嘘不已。		
上海丝绸集团品牌发展有限公司	Lily 女装市场部经理	杜 军
作为一名女性读者，我对《狙击格子间》中发生在办公室里的细致情感有着浓厚的兴趣。书中男主人公与比他级别高的女性高管之间混杂着情感、欲望、利用、背叛等等元素的爱恨情仇，在一定程度上还原了当今的办公室生态以及现代都市人的情感纠结。		
龙大集团龙大植物油有限公司	市场部部长	马 剑
都说女人要“下得厨房、上得厅堂”。看完《狙击格子间》，你会明白一个人要想在营销上做到一定层级、达到一定境界，那他也要“上得讲堂、耍得流氓”，开个小玩笑。我的真正意思是说：在中国要想营销做得好，既要懂以科特勒为代表的现代营销知识，同时也要像晚清红顶商人胡雪岩那样精通人情世故。		
联纵智达品牌管理咨询公司	首席执行官	崔洪波
作为一名资深咨询顾问，坦率说，我对《狙击格子间》中对咨询公司工作状况的描写是颇有微词的，但想想一来这是作者文学创作的需要；二来我也可以本着“见贤思齐，见不贤而内自省”的态度看待这部分内容，心中也就释然了。		
北京和君咨询有限公司	资深咨询师	李金良
作为多年老友，看到作者继《跋涉——迈向营销总监之路》后推出《狙击格子间》，心中的感受可能和普通读者略有不同：与前著相比，《狙击格子间》在故事性、文学性、人物形象的丰满性等方面都全面超越，确是作者的心血之作。		
小狮子设计工作室	首席家具设计师	徐文婷
我是在朋友的推荐下知道这本书的。说实在的，作为家具设计师的我对于书中描写的职场和商场上的“刀光剑影”“血雨腥风”实在是没有兴趣，最吸引我的是关于“航”和“小迷糊”之间浪漫的爱情。掩卷而思，恍惚回到了白衣胜雪的青涩年代。		
报喜鸟集团有限公司	发展战略部部长	詹伟峰
职场中当然有温情脉脉的部分，可是只要在职场沉浮过几年的人都会明白公司总归不是家。《狙击格子间》几乎是以一种“血淋淋”的方式揭示了职场中的“丛林法则”。		

美步楼梯制造有限公司	营销总监	徐建广
------------	------	-----

对多年从事消费类建材、家居行业营销工作的我来说，看完《狙击格子间》全书后只有一句感受：这是一本从事建材、家居行业营销工作的人所绝对不能错过的好书。

江苏太阳雨太阳能有限公司	副总经理	秦洪宝
--------------	------	-----

职场这样的现实，虽然无奈但也只能接受。《狙击格子间》深入地展现了职场中常有(当然你可能不知道)的权谋之道、御人之术，其对公司从高层、中层乃至低层员工所组成的生态圈的全景描写，读来竟让人感受到了几分“宫廷”味道。

《销售与市场》杂志社	高级编辑	苏丹
------------	------	----

《狙击格子间》的作者秦阳是我们杂志社的老作者了，因而这次我得以在第一时间拜读其大作。全书读完，印象最深的是主人公柳秋航的双面性格，在书中他时而坏得让人牙根发痒，时而虚弱得让人爱怜，就像书中最后一章的标题中所述：车水马龙的街头，这个坏人哀伤得像一个刚被妈妈遗弃在荒野里的孤儿。这样的双面人生是柳秋航所独有，还是其实我们每个人都这样呢？

五芳斋实业	市场总监	马建忠
-------	------	-----

原本以为《狙击格子间》又是一本普通的单纯讲勾心斗角、如何升迁的职场小说，全书读完才发现，作者不仅借书中众多人物之口讲述了其超过十年营销工作经历所积累下的对于企业营销“形而上”和“形而下”两方面的深刻理解，而且对营销人员一路走来的生动细节和心路历程也有细致入微的描写和刻画。

PPTV	全国策划总监	夏 骅
------	--------	-----

人们常说女人用上半身思考，而男人用下半身思考。可《狙击格子间》中却有着一个“用下半身思考”的女人，女人真的也可以“因性生爱”吗？

某全球领先的创意消费类电子产品公司	运营部部长	ADA
-------------------	-------	-----

在《狙击格子间》里先后登场的众多人物中，最让我感兴趣的是人力资源总监沈醉。乍看上去，这个女人实在不怎么样，与比自己级别低且已有女朋友的男同事保持着一种“类情人”关系，并且经常利用自己的工作之便为“情人”的工作提供帮助。理性地讲，她的行为既不符合企业伦理，也违背生活伦理。可当看到她为了帮助所爱的主人公摆脱职场危机而做出了“与不爱的人结婚”这样巨大的牺牲后，我不禁想：一个女人是不是真的可以不顾一切的爱一个男人？一个女人是不是应该为自己所爱的人去做一切？

目录



第一章 /001

“杀”一个、罚一个、激一个、奖一个



第二章 /015

小迷糊，你眼中有春天的风和夏天的云



第三章 /039

夫不争，故天下莫能与之争



第四章 /059

“生活就是一场战争”之一箭N雕



第五章 /083

“生活就是一场战争”之线上线下



第六章 /107

“生活就是一场战争”之产品战略



第七章 /139

水城的狡诈与空虚



第八章 /161

街头战士VS罗马学者



第九章 /195

“人生何处不相逢”之山雨欲来



第十章 /223

“人生何处不相逢”之图穷匕见



第十一章 /259

车水马龙的街头，这个坏人哀伤得像一个刚被妈妈遗弃在荒野里的孤儿

“刚才有点紧张吧？”柳秋航面带微笑地轻声问道。

“是的，是有点紧张。”一个面色潮红的年轻人，一边擦着额头的汗一边小声地回答着。显然，他还没完全从刚才他生平第一场公开演讲的紧张中缓过劲来。

柳秋航呵呵一笑：“程东，记住了，以后再碰到今天这种场面，你有三种方法可以消除紧张感。一是充分地准备，准备得越充分，紧张感就越弱；二是当你紧张到嗓子发干、双手直抖时，就想想其实每个人而不只是你自己在公开演讲的时候，都或多或少有些紧张的；三嘛——”柳秋航拉长了音调停了下来。

“柳经理，三是什么？”程东一脸的着急。

“你小子还挺急，三嘛就是要是前两招都不行，你就心一横，把坐在底下的人全部当成萝卜。”

柳秋航轻轻地捶了程东一下笑了起来。程东也咧着嘴笑出声来。

两人一副亲密无间的上下级的样子。只不过要是仔细观察就会发现，这两人的笑容实在是有着很大的不同：刚进入上海怡尚意向家居用品有限公司不久、现任职广东省销售代表的程东，略带婴儿肥的脸上笑容满是憨厚；而他的直接上级华南区域销售经理柳秋航脸上的笑容，乍看之下真让人有如沐春风之感。可若你有双阅历丰富的眼睛，又恰好有机会仔细观瞧，你就能在“如沐春风”的后面，寻觅到丝丝残忍的杀气，不过只怕这“杀气”连柳秋航自己也未意

识到。

柳秋航实在是有点喜欢眼前的这个程东，因为程东的好学、勤奋、对营销工作的热情和悟性都与自己刚出道时非常相像。因此，他在面试完程东后，虽然作为应届毕业生的程东在好几项硬指标上并不是十分符合公司对广东省销售代表的要求，但他还是把程东作为第一候选人推荐给了自己的上司，也就是上海怡尚意向家居用品有限公司的营销总监孟建刚。为了确保程东能顺利过关，他故意同时搭了另两个明显不合适的候选人。饶是这样，公司批下来的速度之快，还是有点出乎柳秋航的预料。

看来，自己在公司说话还是有点分量的，当时的柳秋航着实有点暗自窃喜。

当然，已经在社会上闯荡了几年的柳秋航，绝不会只因为“喜欢”就给了程东这个工作机会。他另外还有两个原因：一是作为程东前主的柳秋航深知广东市场的重要性。这重要性不仅体现在广东市场对公司销量的贡献上，更重要的是广东作为公司最早开发的市场，不少经销商都是当年跟着怡尚意向公司老板韩强在一穷二白的情况下拼杀出来的。因此，虽然时过境迁，怡尚意向公司已从当年的小作坊发展成为行业领军公司，企业名称也早已从当初土得掉渣的“大富豪”改成了如今写意风格的“怡尚意向”。但是，因为当初的情谊，广东市场的不少经销商仍然和如今身价数十亿的韩强保持着密切的联系。为此，柳秋航在任职广东省销售代表期间在与经销商打交道时，总是有意无意地谈起韩强的英明神武。虽然他并不知道这些“狠狠”的赞扬有没有被“带到”韩强的耳朵里，但他想这么说对自己总不是什么坏事。因而，当他得知自己要调回公司上海总部升任华南区域销售经理时，就在盘算自己得通过什么方法来保

持自己对广东市场的控制力。而当时作为应届毕业生的程东一方面便于自己管理，另一方面没有什么工作经验的程东肯定得在一线工作中多多听取自己的建议，这两点无疑都有利于他对广东市场的掌控；第二个原因则是柳秋航真是从程东身上看到了很大的潜力，若加以培养将来定可独当一面。这样，将来要是自己再有机会高升一步的话，就不会受到自己没有接班人这样的因素困扰了。

怡尚意向家居公司这次广东地区经销商大会的最后一项议程，是与经销商的互动交流。柳秋航深知，其实这才是这次会议真正的核心。因为前面那些令人眼花缭乱的幻灯片虽然漂亮，但究其本质只不过是“空对空”的谈谈主义，而接下来的内容才是结结实实地解决问题。因此，当程东宣布会议进入互动交流环节后，他悄悄地从会议室的第一排游动到了最后一排，以便能更好地纵览整个会场的形势。

不出柳秋航所料，程东很快就顶不住经销商的提问了，站在台上脸红脖子粗汗流不止。到后来，会场简直有点失去控制。广州经销商老张仗着自己是怡尚意向的全国第一批经销商，本来平时就不怎么把公司的销售人员放在眼里，这时一见“有机可乘”更是“浑水摸鱼”，不断发挥着自己讲笑话的特长。不论是谁发言，他都要大加评点一番，中间夹杂着各种荤素笑话逗得众人不时开心大笑，竟然硬生生地把严肃的会场变成了他的相声舞台。柳秋航坐在会场的角落里冷冷地看着老张，再看看程东快要哭出来的样子，知道时候到了，该自己出马了。因为自己让程东先上的两个目的都达到了，一是让程东知道他自己究竟有多嫩，这样今后能更对自己心悦诚服；二是自己知道这次公司营销政策调整肯定会引起很多经销商的不满，先冷眼旁观再“后发制人”的胜算比较大。

柳秋航快步走上讲台，程东自觉地闪到一旁。柳秋航左手扶了扶话筒，同时扫视了一下会场，顿时会场里安静了不少。看来，虽然自己不直接管理广东市场已经大半年了，但当初出任广东省销售代表的第一年里就近乎疯狂地汰换了近三分之一经销商的举动，还是让台下这帮人印象深刻。

柳秋航的脸上浮现出其惯有的让人感觉如沐春风的笑，“大家好啊！本来今天这个场合，我是不准备发言的，可刚才听了各位的讨论，突然有点想法想和各位交流一下。不知道各位老朋友欢不欢迎啊？”说完目光停留在了老张的脸上。四目相对之下，柳秋航又是微微一笑。老张回以一个笑容，可身上却感到了丝丝寒意。

“是这样的，就在我这次来广州之前，听到了一个让我多少有点伤感的消息。这几天，我一直在犹豫要不要把这个消息告诉大家，现在我想还是把这个消息通报给各位。”柳秋航不急不徐地说着，只是不知何时起脸上的笑容已消失不见了。“南京的郝总，也就是大家都知道的怡尚意向公司全国的第一家经销商，因为销量以及专卖店形象不符合公司要求，公司已经和他中止合作了。”说到这里，柳秋航故意停了下来以观察一下大家的反应。只是这次他的目光始终避开老张，不让老张有从他的眼神中发现讯息的机会。

会场一片哗然。南京的郝总在怡尚意向公司内可是大名鼎鼎。不说别的，就冲每次在公司全国经销商大会的招待晚宴上，他总是坐在韩强的旁边，就可以知道他在公司的地位了。没想到这样的人也……现在不光是老张觉得有点冷了，所有的人都觉得会议室的空调开得实在是有点大。

柳秋航心中暗笑，可脸上一点也没有表现出来，接着说道：“南京离我们广州太远了，我们说一个近一点的吧。因为江门的赵为经

理近期接连发生了窜货，以及没能拿下公司看中的店面的原因，公司现决定取消赵为经理今年全年的返利。”全场的目光齐刷刷地盯在了赵为那儿。赵为的脸上红一块紫一块的，不过内心却没有太多的恼火，一是因为柳秋航说的都是事实；二是因为柳秋航早已私下承诺——会在明年的区域市场广告投放中给他增加特别的一块。换句话说，他用自己的出丑换来了一笔数额不大不小的广告费，这笔账他认为还是相当划算的。

会场早已是一片寂静。众人实在不知道接下来从柳秋航的口中还会曝出什么消息来。

柳秋航很满意会场的反应，到目前为止众人的情绪变化都在他的意料之中。每每这个时候，他都会觉得自己简直就是营销天才。

柳秋航的脸上又换上了一副可惜的表情，以恨铁不成钢的语气继续说道：“下面，我们谈谈惠州的吴经理。唉！我还是不叫你吴经理直接叫你吴哥，行吗？”

惠州的经销商吴小潮一点也没想到柳秋航会突然把话题转到自己身上，猝不及防之下连声说道：“可以可以，平时不都是这么叫的嘛！”

“还记得咱们在长途车上的那次偶遇吗？那时，我刚刚出道，而你已是大名鼎鼎的LD公司的大区经理。我们从足球开始谈起，接着谈到各自的工作、各自的爱情。当下车时，我觉得你已经是我的大哥了，因为就这一路上我从你身上学到了太多的东西。”柳秋航深情款款地叙述着，“所以，当几个月后，吴哥你打我电话说想做我们惠州的经销商时，你不知道我有多高兴。我在公司到处宣扬说吴哥你出身名牌大学市场营销专业，可谓根正苗红。又在LD这样的大公司接受过专业的职业训练，一定能在惠州干出一个怡尚意向公司

地级的样板市场来。我记得这话当时也和吴哥你说过，对吗？”吴小潮尴尬地点头表示同意。

“吴哥，我上面说的这些是你知道的，而我下面要说的可能你就知道了。你不知道我和原惠州经销商的谈判有多艰难。我只告诉你一个细节你就知道了。当双方最紧张的时候，对方直接给我打电话说要我的一条腿。正因为前期的艰难，我们才更有了要把惠州市场做好的决心。你还记得你开业那天，我们都喝下了生平最多的酒吗？因为于你而言是走上了创业之路，于我而言不仅是找到了一个优质客户，更重要的是找到了一个能在人生的长路上同行的大哥。”柳秋航停了下来，深深地叹了一口气。透过话筒，所有人都能听出叹息声中的无奈和可惜。吴小潮脸上的尴尬已渐渐消失不见，取而代之的是深深的愧疚。

柳秋航无力地摆了摆手：“好了，吴哥，不说了。我相信你一定能把惠州市场做起来的，我们会后再单独聊吧！”

看着无力的柳秋航一副摇摇欲坠的样子，吴小潮一按桌子站了起来，大声说道：“秋航，你再给我一年时间。你放心，到时要是我还做不起来。我自动退出，绝不让你为难。”

柳秋航看着动了真感情的吴小潮，不知道是该感动还是鄙视。他确信要是两人不是现在的厂商关系，也许可以成为相伴一生的朋友。可现在嘛，想来想去柳秋航的脑海中蹦出两个字——书生。

柳秋航调节了一下自己的情绪，突然提高了声调，说道：“下面让我们有请东莞的汪总上台，来，大家掌声欢迎！”在众人的掌声中东莞经销商汪恒红光满面地走上了讲台。

柳秋航左手平铺掌尖，对着汪恒说道：“今天请汪总上台只为一件事，那就是汪总已经在东莞率先开出了近千平方米的专卖店。在

大家对他表示热烈祝贺的同时，我宣布公司将在正常的专卖店补贴之外，给予汪总每平方米 300 元的特殊补贴。来，大家掌声表示祝贺！”柳秋航说完，退后一步把舞台中央让给了汪恒。在众人的掌声中，汪恒不停地向台下挥着手，骄傲得像一个刚刚凯旋归来的将军。

接下来的会议进行的异常顺利。在柳秋航就着事先写好的 PPT 解读完公司新营销政策后，虽然又有一些经销商对此进行了发言，但发言内容基本集中在对一些营销政策细节的确认上，没有人对营销政策的本身进行置疑。于是，怡尚意向公司略显苛刻的新营销政策，就这样算是在广东地区颁布执行了。

晚宴过后，在老张的提议下，几个相熟的经销商硬架着看上去已有七分醉意的柳秋航和程东，说要出去坐坐。柳秋航知道不会去什么正规的地方，本不想去，但为了缓和一下由于强推新营销政策而和经销商多少显得有点“僵”的关系，他还是答应了。为了能在路上和程东交代几句，柳秋航带着程东单独上了一辆出租车。

出租车刚驶上满目都是繁荣的广州街道，程东的手机就响了起来。

“宝贝，正想着你呢！”程东的声音温柔得像要流出水来。

柳秋航听到身高超过一米八的程东如此温柔的声音，忍不住轻轻笑了起来。

程东扭过头来做了个鬼脸，“宝贝，我领导在旁边呢！我过会再打给你好不好？”程东温柔地申请着。电话那头的宝贝显然没批准，程东只得听为主不时地轻声说些什么。

柳秋航时而看看窗外的姹紫嫣红，时而看看温顺得像猫一样在

接电话的程东，不禁想起自己远在上海的“小迷糊”来。他算算这次出差已经有十几天了，可按计划自己还得有个十天左右才能回到上海，不知道小迷糊她现在在忙些什么，有没有像自己在想她一样在想自己……

“柳经理，不好意思啊，她刚才就是不肯挂。”挂掉电话的程东把柳秋航从思念中拉了出来。

回过神来的柳秋航自嘲地笑了笑，“你家宝贝查岗啊？”

程东嘿嘿一笑，道：“每天好几次，头疼啊！”

“你女朋友是做什么的？”

“没做什么，还在上学呢！”程东似乎有点不太愿意多谈及他女友，岔开话题说道，“对了，柳经理，你今天下午可真是厉害啊！一上场三下五除二地就把这帮家伙收拾得服服帖帖的。今天要不是你在，我可真是洋相出大了。”

柳秋航平静地问道：“小程，你知道我是怎么做到的吗？”

程东思前想后，对这个问题实在是不得要领，于是开口说道：“不知道！柳经理你快教教我。”

柳秋航呵呵一笑：“其实很简单，说出来也就12个字——‘杀’一个、罚一个、激一个、奖一个，如此而已。”

程东仔细回顾了一下下午柳秋航的发言，发现还真是这么回事。他一边在内心暗暗佩服，一边在想——只怕平时对付我这样的人也是这样的。与自己这个顶头上司打交道，可真得打起十二分的精神才行。

柳秋航拍了拍程东的肩头，接着说道：“小程，记住，和经销商打交道看上去很难，其实很容易，无非是动之以情、晓之以理、诱之以利、喻之以义等等等等。总而言之，一句话：善于利用人性的

特点就对了。”

说话间，出租车在豪门夜总会门口停了下来，已经到达的赵为跑过来帮柳秋航拉开车门。柳秋航跨出车门时一个趔趄差点摔倒，还好赵为眼明手快一下把他给抱住了。柳秋航扶着赵为，站起身来哈哈笑道：“你放开我，能行的。”说完，他摇摇晃晃地走进了豪门夜总会的大门，赵为在后面亦步亦趋地跟着。

当柳秋航踩在沙发上和着一支不知名的外国舞曲，模仿着约翰·特拉沃尔塔在电影《低俗小说》里的经典舞蹈动作时，豪门夜总会这间昏暗的包厢里简直可以用群魔乱舞来形容——老张怀里与其说搂着还不如说是卡着的那个金色卷发的小姐上衣早已不知去向，黑色的文胸也早已是摇摇欲坠，老张的两只肥手正在对方身上四处巡游着；身形瘦小的赵为正从背后像猴子抱大象一样抱住了一个身材高大的小姐，两只竹子般瘦弱的手不停地在小姐硕大的胸上揉捏着……整个包房里，只有陪柳秋航的那个名字叫小晨的小姐衣冠整齐地坐在沙发上，一个人在抽烟。当然，所谓的衣冠整齐也只是相对于其他女孩的状态，她白皙的乳房足有三分之一露在外面，半透明的外套让人可以轻易地看到她内衣的各个细节。从她进来到现在，柳秋航只是和她简单地说了几句话，连手指头也没碰过，他实在是不好此道。而打死也不肯要小姐的程东，这时人影全无，不知道躲到什么地方去了。

柳秋航裤兜里的手机振动了起来。他掏出手机一看来电显示，连忙快步走出包房找到一个安静的地方。

“你好，这么晚了还没睡？”柳秋航按下接听键，轻声说道。

“哎吆吆，小六，是不是这么晚了，就不能给你打电话呀？”电

话那头称呼他为小六的女人的声音满是慵懒，让人一听就有喝醉的感觉。

柳秋航知道自己说错话了，忙说道：“不是这个意思，只是我现在在广州陪客户，在外面打电话时间长了不好。”

“哎呀，在广州呀！那可是个欲望都市啊！”电话那头的女子特意把欲望二字说得很重。

柳秋航听她这个架势，知道想三言两语结束这个电话是不可能了。他再想想老张他们这时正在认认真真地探索人体的奥秘，应该没空管到自己，索性就和她好好周旋算了。她明知道自己不在上海，这么晚还给自己打电话，说不定真有什么重要的事。

“嗯，你说对了，广州真是个欲望都市。我本来就潜流涌动，一接你电话更是汹涌澎湃。我跟你讲，你可要负责任的。”不知不觉间，柳秋航的声音也腻了起来，在各种情绪间飞快地来回切换实在是他的特长之一。

“哼哼，你放心我一定会负责的，只看你有没有能耐让我把你的名字改为小七。”

柳秋航想起“小六”这个名号的由来，笑了笑没说话。

“好了，不和你扯了，现在给你打电话是为了告诉你一件重要的事。你可听好了！”电话那头的声音严肃了起来。

渐渐地，柳秋航脸上刚才那略显暧昧的笑容消失不见了，取而代之的是一种难以描述的复杂神情。总而言之，你很难从他的表情上判断出他是听到了一个好消息还是一个坏消息。不过，可以肯定的是，这一定是一个非常重要的消息。

“谢谢，你就等着我回去七擒孟获吧！”心神不定的柳秋航在电话的末尾挤出了这样一个笑话。