

第一部可用于销售培训的商战小说

“摧龙六式”全面升级为“摧龙八式”

输赢

付遥◎著

畅销百万册·全新修订



LOSE & WIN

中国商业出版社

输赢

LOSE&WIN

付遥◎著

人生本是过程，输赢并不重要
有这样一些人
巧妙布局，不择手段
为了赢，可以舍弃一切
为了不输给对手，宁愿做嗜血的豺狼
这里也许是你曾经亲历的战场
但却有你闻所未闻的战术

商业策略、营销技巧与精彩故事完美融合
全面透视输赢背后的真相

中国第一部可用于培训的商战小说
所有销售人员的屠龙宝刀

《输赢》

实战派销售专家，付遥
八年外企销售历练，十年培训和咨询经验
十八年锤炼，邀您共享

引子^①

老人带着爱犬行走在乡间小路，看着沿途的风景，突然间他意识到自己已经离开了人世。他不知道这条路通往何方，茫然向前走着。走了一段路程，看见前面高耸着大理石的围墙，围墙中间是流光溢彩的拱门，上面装饰着各种珠宝，门前的道路由金砖铺就。老人兴奋不已，自己终于到了天堂。他带着狗走到门前，遇到了看门人。

“请问，这里是天堂吗？”老人问道。

“是的，先生。”看门人回答。

“太好了，里面一定有水喝吧？我们赶了很远的路。”

“当然有，进来吧，我马上给你水。”看门人缓慢地推开大门。

“我的朋友可以进来吗？”老人指着狗问。

“对不起，这里不允许宠物进入。”

老人沉默了一会儿，想到狗多年来的忠诚，不能这样扔下它。他谢过看门人，带着狗继续前进。长途跋涉之后，老人看到路边有一扇破烂的木门，门前是坑坑洼洼的土路。老人带着狗过去，看见一个人在树下看书。

“打扰一下。”老人对看书的人说，“请问，这里有水喝吗？我们很渴。”

“当然，那边有水龙头，你可以喝个痛快。”看书人指

着门内说道。

“我的朋友可以进去吗？”老人指着狗问。

“欢迎。”看书人说。

老人带着狗进了大门，老式的水龙头旁有一个碗。老人盛了满满的水，让狗喝个痛快，然后重新加满，自己也喝了个够。他们满足地离开水龙头，回到看书人的旁边，问道：“这是什么地方？”

“这里是天堂。”看书人回答。

“呃，这可奇怪了，一点也不像啊，而且我们刚路过天堂。”

“你说的是那个黄金铺地、有漂亮拱门的地方吗？”

“对，那里非常漂亮。”

“告诉你吧，那是地狱。”

“原来是这样。你为什么不介意他们盗用天堂的名字呢？”

“当然不，他们为我们省了很多时间，把那些为了自己的利益而舍弃良心和原则的人都挑走了。”

①摘自《环球时报》，2005年8月19日20版，侯松编译。



输赢

目录 CONTENTS

引 子

- 001 —— 第一周 \ 战场
- 016 —— 第二周 \ 战机
- 032 —— 第三周 \ 布阵
- 042 —— 第四周 \ 反击
- 057 —— 第五周 \ 策略
- 074 —— 第六周 \ 战前
- 088 —— 第七周 \ 对阵
- 098 —— 第八周 \ 内乱
- 125 —— 第九周 \ 攻势
- 148 —— 第十周 \ 绝境
- 164 —— 第十一周 \ 败局
- 208 —— 第十二周 \ 输赢
- 239 —— 第十三周 \ 代价
- 292 —— 附 录 \ 摧龙八式

1. 周六，下午三点整

“上个季度是淡季中的淡季，是我们最难的季度。老对手惠康推出了新产品，降价竞争，还给代理商额外的返点，各种招数全都用出来了，结果怎么样呢？我们连续八个季度达到了承诺的目标，我们赢了！”会议室里响起一片掌声，周锐站在上海黄陂南路瑞安中心十五层捷科公司的大会议室前，环顾自己亲手带出的团队成员，微笑着用目光与每个人接触，不急于打断掌声。

“这个了不起的成就属于大家，为了实现承诺，我们付出了巨大的努力。有人连续出差一个月没有回家，可能都想不起新婚老婆是什么样子的。”周锐看着团队中的一个小伙子，听到哄堂大笑后继续道，“杨露为在最后一天拿到订单，在门口苦等，直到客户都觉得难为情；方威每天睡四五个小时，客户在哪里他就泡在哪里。我们能够达到销售目标，靠的不是产品也不是价格，甚至不是我们的能力，而是大家的心血。在我被派到上海工作的两年里，最大的收获不是完成了销售任务，也不是得到的奖励、提升或者加薪。我最大的收获就是，能够认识大家。我们并肩作战，一起努力，一起经历挫折和成功。现在，让我们一起庆祝。办公室里禁止喝酒，但是清规戒律管不了最优秀的团队。大家举杯，干了！”

周锐依依不舍地环顾着这支队伍，他几天后要调回北京，就不能像现在这样天天同他们泡在一起了。他将双手举到胸前大声说：“我该如何感谢各位在最艰难的时刻作出的贡献呢？你们最辛苦的应该是双脚了，它们每天驮着你们四处奔波，承受着全身的压力，我真应该好好感谢它们。”

在大家疑惑的目光中，他向门口挥了挥手，变戏法般地走进几位拎着木桶，穿着蓝色碎花小褂，头上戴着翠绿头巾的服务员，来到一排沙发前，将木桶放下，熟练地将洗脚液倒入热气腾腾的木桶中。周锐看着目瞪口呆的销售人员，开始点名：“连续几个季度的销售冠军，方威，上来脱鞋坐在沙发上。”

队伍中站起来一个身材高大、西装革履的小伙子，跨上讲台，不客气地直接坐在沙发上，脱掉皮鞋扑腾将双脚伸进木桶。他是周锐被派到上海时，招进公司的第一个销售人员，冲劲十足，只要发现销售机会就不知疲倦地像豹子见到猎物一样迅速扑上。

周锐又向台下看去：“杨露，最年轻的销售主管，第一次带团队就超额完成了任务，上来脱鞋。”

她中等身材，有一双大大的眼睛，走到台上的沙发前却不肯脱掉皮鞋：“我能不能不洗吗？”

“为什么？”周锐笑着，两年前，她还是一个普通的客户经理，外表娇弱，内心却坚强，充满对成功的渴望。在周锐的大力扶持和提拔下，杨露开始负责整个上海地区，管理五六个销售人员。

“多不好意思啊，我都是自己洗脚。”杨露面露难色。

“那就更应该尝试一下了。”周锐鼓励着，方威趁着两人说话，偷偷解开杨露的鞋带。

杨露从来没有违反过周锐的命令，但在这么多人面前脱鞋确实为难，她正在犹豫，周锐继续点名让其他的销售人员上来。忽然她的膝盖后面被轻轻地一击，身体向后倒去，惊叫一声的同时感觉到一只有力的手托着她的腰部落在沙发上，正在惊魂未定的时刻，觉得右脚一凉，皮鞋已经被摘了下来。杨露正要发火，看见方威阳光般的笑容正在向自己盛开，便压下火气躺在沙发上。

周锐将手下最优秀的销售人员请到台上后，目光继续在会议室中搜寻，他在前排右侧找到了新上任的市场总监林佳玲：“现在，请我们新上任的市场部总监林佳玲女士介绍下个季度的市场策略和产品策略。”

周锐走下讲台之前，举起麦克风宣布：“今天晚上新天地见，我订好了酒吧的包间，大家晚上好好聚聚。”

欢迎林佳玲的掌声响起，周锐与林佳玲擦肩而过。林佳玲来上海前就听说周锐善于笼络下属，洗脚的招数确实高明。北京总部对周锐的评价是好坏参半，林佳玲却不打算被别人影响，想用自己的眼光去评估和判断，反正将要与他有很长的共事时间。

周锐有很好的演讲技巧，而林佳玲读 MBA（工商管理硕士）时受过专业的训练，这一直是她引以为豪的技能，她心中较劲儿，要在掌声上压过周锐。她站在台上，目光扫动间和每个人打了招呼，众人都有惊艳的感觉，接着便听到她软绵绵的好听的声音：“谁知道上个季度卖得最好的产品是什么？”

她为什么问出这么个傻瓜问题？方威要回答时被洗脚的小妹掐着，喊不出来。台下一人大声说出了答案。

“很好，这是我从台湾带来的顶级乌龙茶，送给你做奖品。”林佳玲将茶叶从空中扔过去，会议室中的气氛热烈起来。林佳玲含笑不动声色地看着最吵闹的地方，直到大家注意到她示意安静的表情和目光，会议室中立即鸦雀无声，她继续说道：“很高兴来到上海，向大家介绍公司在新季度里的营销策略以及新上市的产品。我是林佳玲，在台湾长大，第一次被派到大陆工作，负责市场行销和产品策略。”

原来是噱头，方威被小妹脸朝下压在沙发上，看不见林佳玲的正面，只能看见她背后的线条。身材很不错，方威正在点头，又被按住头部挤压太阳穴。他的注意力被林佳玲的开场白吸引了过去：我高中的时候从台湾去美国，在耶鲁读完 MBA 后在一家咨询公司工作，在几年前加入捷科这家全球领先的跨国信息系统巨头……

林佳玲感到前所未有的别扭，洗脚的声音总是打断思路。她深吸一口气，聚精会神地开始介绍，突然又被杨露的笑声打断，洗脚的小妹正在按摩杨露的脚底板，她全身颤动地咯咯笑着。林佳玲转过身来，调整呼吸，不被后面的声音影响，又听到耳边

噼里啪啦敲背的声音，林佳玲叹了口气，继续在这个奇怪的环境中讲着。

2. 周六，晚上十点十分

窗边黑黝黝的树梢包裹着灯火辉煌的街道，这是国庆假期之后的第一个周末，新天地街道上满是熙熙攘攘的人群。要不是事先预订，根本不可能找到这么好的位置，酒吧不在新天地的中心，而是在附近一个老上海的遗留下的别墅里。

“恭喜了，祝你回北京后大展宏图，也别忘了我们，敬你一杯。”一个销售人员举着酒杯来拼酒。

“大家都在一家公司，见面的机会很多。”周锐也舍不得这支他浇注了心血的团队。

“当然，其他区域的业绩都不灵，周锐一定升职，说不定兼管北方区和华东。”另一个声音说。

“要不是我们华东撑着，中国区的业绩更惨，北京有那么重要的客户，业绩却那么差，魏岩也该让让位置了。”他们口中的魏岩是公司北方区销售总监。

“那些客户不好做。”周锐为魏岩辩解。

“让方威去，哪个客户搞不定？”

周锐看一眼方威，实话实说：“方威是天生的销售，我两年前面试的时候，就像寻到了宝贝。他这两年横扫上海滩，无单不摧，可是到了北京就是另外一回事了。”周锐喝掉杯中啤酒，回忆起往事，就像老战士回味着曾经出生入死的战斗。

方威露出期待的神情，他厌恶了那些几百万的小订单，渴望投入一场真正的较量。

“上海经济发达，但最重要的客户总部都集中在北京，各地的分支机构只有权力采购一些小订单。全国性的大型采购都在北京，这些少则千万、动辄上亿的大订单吸引着各路意图扬名立万的公司，他们要在市场内一战成名，并统治整个行业，就必须打下这些总部的超级订单。因此每个公司都将最优秀的销售人员集中到了北京，他们哪个不是当地的顶尖高手？但是能在北京存活下来的寥寥无几。”

方威眼睛亮了起来，这是他一直梦想的战场：“就这些吗？”

周锐迎着方威的目光：“我在北京的时候曾经同他们交过手，绝对是高手中的高手。”

“结果怎么样？”方威看到周锐眼中闪动的火花，猜测到当时的惊心动魄。

“过去的事情不用提了。这不是最可怕之处，你们说说，在这个行业，实力雄厚产品领先，帐下猛将如云的公司是哪家？”

当然是惠康，杨露认真倾听，这时也忍不住问到。周锐继续问，和我们比，惠康实力怎样？

“惠康在上海还不是被我们打得屁滚尿流。”另一个销售人员回答。

“我们在上海占了便宜，但是千万不要因此低估对手，惠康的根据地就在北京，老巢就在这些大型客户的总部，惠康建立了盘根错节的关系网，就像布置好的危机四伏的战场，等我们踏进去就粉身碎骨，有去无还，死无葬身之地。”

“应该怎么打？”杨露关心地问道。

周锐停顿了一下，缓缓说：“我的策略只有两个字，侵扰。”杨露皱着眉头问：“这是什么意思？”

周锐思考了很久，喝了一口啤酒继续说道：“如果我负责北京，绝不和惠康正面硬碰，而要从小订单开始，从我们绝对有利的产品开始，慢慢将战场撕出裂缝，一口一口地蚕食。用不了一年的时间，就可以彻底攻破这些堡垒。”

方威年轻气盛，不以为然地说：“这哪里是销售吗？分明是自保活命！”

“知道《孙子兵法》的谋攻篇吗？”周锐从方威的目光中瞧出了不屑，“故用兵之法，十则围之，五则攻之，倍则分之，敌则能战之，少则能逃之，不若则能避之。市场如战场，如果我们要在北京将惠康赶尽杀绝，必须有十倍以上的实力和资源。即使要想与惠康一搏，都必须有两倍以上的实力，因为这些客户都是惠康精心固守的阵地。我们在北京屡战屡败，不能说没有优势，我看只有人家一半，硬拼必死无疑。我们只能细分客户、细分产品，在局部形成优势，一口一口地将它吃掉。当我们的实力不断增长，明显超过惠康时才可以决战。在这期间，华东地区就是我们的根据地，承担更多的任务，要源源不断地赢利，培养出过硬的团队，支持我们在北京的进攻。即使这样，没有前赴后继的牺牲是杀不出一条血路的，公司能否承担这样的代价还很难说。”

杨露理解，这是集中优势兵力，各个击破敌人。方威也被这席话激起了雄心，这就是他时刻期待的战场，他热血沸腾：“我也要 go 北京，闯闯这个龙潭虎穴，会会那些高手中的高手。”

公司为周锐在徐家汇租了一套公寓，周锐穿上睡衣，轻轻推开卧室的门，台灯被调到最低的亮度，黄静仰面躺在床上沉沉地睡着。在几个月前的一天夜里，周锐加班后摸黑上床，额头撞到了床头上。从此，如果周锐没有按时回家，黄静就坚持这样开灯睡觉，并养成了习惯。

周锐进入书房，打开笔记本电脑，一封封邮件跳进了信箱，大多是出差和折扣申请。他无论多晚都会当天回复，免得影响下属的计划。此时手机忽然滴滴地响了起来，在深夜里格外清脆，这是一则短消息：后天不要来北京。

这是谁？周锐迅速回拨这个号码，却没人接听。他放下手机，试图继续处理邮件，思路却被打断没法收回，不得不又重新拿起手机在键盘上飞快地用拇指按着：你是哪位？

短消息又传回来：保密，你后天会去北京吗？周锐继续追问：你怎么知道我的行程？

千万不要来，你可以请假，可以出差，随便找个借口，但是千万不要回北京工作，再见！对方发来了最后一条短信，就再也没有任何回复了。周锐坐在黑沉沉的书房，电脑屏幕闪着蓝莹莹的光亮，不好的预感渐渐升腾。这个安排确实奇怪，难道不让魏岩负责北方市场了？公司的组织结构看样子又要变了，每次调整都会带来复杂的内部斗争。他和黄静都渐渐喜欢上了上海，这里有不同的气息和氛围，想到要离开这里，内心不由弥漫起恋恋不舍的感觉。

3. 周一，中午十二点零五分

枝叶茂盛的灌木间杂在错落有致的树木之中，在高速公路两旁快速掠过。十月是北京最好的月份，金色的阳光笼罩着四周，打开车窗，偶尔还能在灌木之中看到一簇簇不知名的鲜花。

捷科公司在十几年前进入中国，现在已经成功站稳脚跟。中国区总部租用了北京嘉里中心好几层的办公室。陈明楷数年前开始担任中国区总经理，他在香港出生长大，虽然在美国读书并工作了二十几年，但还是喜欢港式的清淡口味。嘉里中心大堂北侧的海天阁是他午餐的首选，他今天点了四份港式点心和一份蔬菜。

“少吃些油腻的食物，这样健康。”陈明楷招呼周锐坐下，两人以往总是与客户共同进餐，这样用工作餐还是第一次，他注视着周锐，“我直接讲吧，知道将你调回北京的原因吗？”

“为什么？”周锐抬头，陈明楷的黑框眼镜后有炯炯的目光。

“除了华东，其他区域都没有做到规定的数字，你返回北京，兼管华东。”陈明楷一语道破。

魏岩怎么办？周锐脑中立即浮现出这个问题，陈明楷加入捷科后立即从原来公司挖来了魏岩，听说他们共事了将近十年。陈明楷平静地解释：“我将北方业务分成两部分，你负责北京，魏岩负责北京以外的市场。你们一起把生意做起来。下午开会，你介绍一下华东的情况，然后听他们的汇报，其他的晚上谈。”

陈明楷大义灭亲般地托付了最重要的市场，周锐大声保证：“我一定尽力。”

销售会议进行了一个上午，魏岩总结之后开始讲新季度的打算，重点是分配新的任务。北方区的销售团队意外地看到周锐，不断张望。

“这个季度，周锐将负责北京市场。”陈明楷中断会议作了解释，然后吩咐魏岩继续。他的话引起了骚动，这是对魏岩的明显打击，魏岩不是陈明楷的人吗？这里面有什么文章？魏岩站了出来，他戴着金边眼镜，轻微凸起着肚子显得有些发福，带头鼓起掌来：“欢迎，大家并肩作战吧！”

会议的下个环节是分配任务，谁都知道目标越高，压力越大，没人愿意打头炮，魏岩只好点名，还是东北地区先讲吧。负责东北地区的是一位身高足有一米八的又高又壮的销售主管，他大倒苦水：“我们上个季度表现不好，这个季度一定努力完成任务，但是东北是老工业基地，经济不太好，我们看到的销售机会不多。”

“朝东，你呢？”魏岩叫起会议室中一个精瘦的主管。

陈明楷带来了魏岩，魏岩带来李朝东，一米六左右的身材配合消瘦的面孔，穿着皱巴巴的西服，眼光却很机灵，从外表根本看不出他来自跨国公司，反而更像国有公司的会计。华北区也没有完成任务，在他口中却变成了成绩：“我们华北区都是新人，业绩与去年同期相比还是有很大的增幅。华北地区最大的市场在北京，也有很多不错的机会，新的季度一定可以表现得很好。”

他们明显地留了一手，避开压力。由于周锐出现，组织结构必然调整，变数很大，大家都心不在焉。唯独周锐仔细观察，时不时低头研究着销售报表，将每个人与业绩对照起来。

会议结束后，陈明楷叫了魏岩和周锐一起吃晚饭，两人都知道餐桌上会就组织结构调整有所定论，所以吃了几口就放下筷子，等陈明楷开始。

“亚太区认为我们至少要保持和整个市场一样的增长幅度，数字没有商量余地。”陈明楷用目光扫过两人，等于逼着他们承诺数字，见没人回答，就指了指魏岩，“你先说。”

“我建议等比例增长，各个区域都增长百分之二十。”魏岩说完后看着周锐的反应。

这是鞭打快牛的方案，对周锐很不利，华东超额完成任务，基数远超过没有完成任务的北方区，如果按照这样的方案，华东区每个人的任务比北方多出一半，极不公平，周锐拿出自己的方案，同级别的客户经理薪水差不多，也该承担差不多的销售任务。

方案遭到魏岩一连串的反驳：“北方区有很多新人，不像华东区，你在那儿两年来亲自带出来不少精兵强将。还有，上海、浙江和江苏，都是全国最富裕的区域，客户都很有钱。”

“先不要争，和团队商量一下，再看看手里的销售机会，明天上午我们再碰。”陈明楷不愿意参与到细节中间，他习惯让下属提出方案并列出其中的利弊，他只要作出决定就可以了。

如果周锐没有要紧的事情，是不会把属下在深夜叫起来的。周锐感到巨大的压力，北京虽然潜力大，但是绝不好做，只能靠华东的数字来补北京了。周锐拨通杨露的手机：“休息了吗？嗯，没有就好，昨晚玩得高兴吗？”

寒暄之后，周锐让杨露报出华东区能承诺的数字。杨露的声音消失在电话那边，很久才说出数字。周锐放下电话，觉得异样，应该不止这个数字，她的口气也和平常不太一样，奇怪。这次返回北京，处处都觉得不对。不管怎样，北京的团队需要时间，这期间华东地区需要分担一些了。

4. 周二，上午九点整

陈明楷没有参加会议，而是让手下的主管们讨论出方案后向他汇报。在魏岩和李

朝东轮番劝说下，周锐不得不接受了等比例增长的方案，会议仍不顺利，问题出在北京和其他区域的分解。

“北京有那么多部委和大型总部，银行、电信、交通运输，随便就能顶得上一个省。”李朝东强调北京的潜力，压低其他区域的数字。

“北京的总部是多，客户价值高，但是我们没有基础，竞争对手牢牢地扎了根，一个季度就把北京的业绩做起来，不现实。”周锐仔细研究了北京以往的销售情况，拿出这些数据，希望他们现实一些。

“别急，我们逐个看。”魏岩劝阻了争论，拿出密密麻麻的客户名单估算起来，数字慢慢汇总在一起，提出一个看似合理的建议，“北京的潜力大就多加些任务，上海那边任务确实不少了，把数字减下来，反正都是你的地盘，横竖都由你负责。”

这个分配方案对上海的团队更公平一些，周锐答应：“好，向陈总汇报吧。”

陈明楷被请到会议室，坐在会议室中间，一言不发地听着汇报，听完全部汇报后抛出的问题，一下子抓住重点：“北京是我们的核心，必须把各大总部的业务做起来，北京的任务能完成吗？”

“很难。”周锐如实回答。

魏岩插话道：“可以用华东超出的部分来弥补北京的数字。”

“你以为我不懂吗？我们在华东略占上风，惠康在北京处于优势，僵持不下，各大总部云集北京，北京市场的重要性远高于上海，这就是我们不能完成任务的原因。我最关心的是北京业务，华东超出多少都不能弥补北京业务的重要性，要想以后舒舒服服地活下去，就必须打开北京市场。我想用最强的团队在北京市场打一场决定性的战役，彻底攻入这个市场。这个方案我不同意，你们再商量。”陈明楷说完，腾地站起来离开会议室。

“老板什么意思啊？我糊涂了。”李朝东看到陈明楷离开房间才开口说话。

“老板是对的，北京市场打开了，大型客户的总部用了我们的产品，就等于通过了选型，各个省的分支机构就容易了，我在上海深有体会。”周锐赞同陈明楷的想法，又觉得这需要时间。

“最强的队伍？老板看中谁了？肯定不是我，老板觉得我不行啊。周锐，陈总想用你呀。”魏岩自言自语地说，将目光放在周锐身上。

陈明楷总不说出自己的想法，而是让每个人表态，掌握了大家的想法之后才出击。几个人无言以对，呆呆地坐在会议室里揣摩着陈明楷每句话中的每一个字。周锐苦笑着说：“我们是猜不出来了，相信陈总胸有成竹了，还是再请他回来吧。”

陈明楷再次被请回来，目光炯炯地说出了真正意图：“我希望将北京市场真正地做起来，不想拿其他地区的数字来补。周锐，你来北京，就在这里，不要管华东的业务，也不要出差，就踏踏实实地帮我把这个市场做起来。”

周锐心中一跳，将成熟的地区交出来去负责最难啃的市场，这肯定是陈明楷早就想好的方案。陈明楷摆手：“让杨露负责华东，汇报给魏岩。”周锐没想到会是这样一个结果，觉得一阵迷茫，哪里出了问题？其他主管露出吃惊的神情，魏岩和李朝东镇定地看着他，他们肯定知道了这个安排，装得真像！

“北京的任务一加再加，根本不可能做到这个数字，大型客户都被惠康扎扎实实地做了很多年，绝对不能强来，这样不是送死吗？”周锐脱口而出，坚决反对。

“我们刚才不是都说定了吗？你也同意了。”魏岩指着白板提醒周锐。

“杨露是什么意思？”周锐想到了杨露，她是自己一手带起来的，肯定不愿意向魏岩汇报，在这个关键时刻，她会站在自己这边。

“好，我们打电话给杨露，现在就拨。”陈明楷指着会议室里的电话系统。

魏岩拨通电话，把麦克风放到陈明楷旁边：“杨露，下午好，我是魏岩，陈总和周锐都在电话旁，我们正在谈组织结构的调整，想听听你的意见。”

“哦，好的。”杨露的声音与以往不一样，周锐能听出来。

“陈总想加强北京的销售，调整组织结构，要调精兵强将来北京，你有什么建议吗？”

“应该啊，需要我做什么？”

陈明楷拖过电话：“杨露，你带领上海的团队超额完成任务，公司欣赏你的表现，希望由你负责整个华东地区，向魏岩汇报，带领大家继续向前冲，你能做到吗？”

“一定努力。”杨露回答。

“周锐，你有话说吗？”陈明楷看着周锐，此时说什么都无济于事，周锐摇头。

“好，这样定了，下午宣布。”陈明楷大步离开会议室。

东北区主管跟在周锐后面，不停地问：“怎么会这样？你做得那么好，团队怎么越来越小了？”其他人都沉默不语，没有人给他答案。周锐刚离开会议室，手机铃声响起，是杨露的号码。

“周锐，你还是回上海吧。”杨露声音缓慢，仔细地挑选着用词，“我上周去北京出差，陈总请我喝咖啡，说我表现优秀，要提拔我负责华东地区，我问你怎么办，他说已经有安排了，并且说组织结构还没有确定，让我不要讲出去，我答应他了。对不起，我当时没有告诉你。”

“你做得对。”

“你回上海吧，我去跟陈总讲，我还愿意跟你干。”

周锐听出杨露有所顾忌，询问道：“为什么一定要我回上海？”

杨露口气犹豫起来：“我和陈总聊天的时候，总觉得北京的市场不好做，他们要对付你。”

周锐听出杨露语气含糊，反而下了决心，打消她的愧疚：“你应该被提拔，我也有这样的想法，现在只是比我计划得早些，这个职位很重要，你要好好干。我既然来了北京，就要坚持下去，我现在还能回头吗？”

安慰她之后，周锐越来越混沌，华东地区被分了出去，没有可以依托的根据地，侵扰策略行不通了，摆在眼前的只有一条路，就是同竞争对手在战场上硬碰硬，而这正是周锐极力想避免的局面。

5. 周三，上午九点十分

周锐孤零零地坐在会议室里等待新团队，开会通知时间已经发出去，却没有一人准时参加，凭这样的团队怎么去面对以后的残酷竞争？

“没迟到吧？”门被推开，方威冲进来后发现会议室空空荡荡的，看样子，北京规矩不一样，迟到的人不用请吃午饭，这样好，可以睡懒觉了。周锐站起来，回座位处理邮件：“等人来了，叫我一声。”

半个小时以后，团队成员才稀稀拉拉地出现在会议室，他们前几天见过面，周锐已经将每个人的名字写在记事本上，避免出现认错人的尴尬。他们大多数是在周锐离开北京调往上海期间加入公司的，只有会议桌对面的肖芸曾共过事，她刚结婚，比以前更丰满了一些，她向周锐点点头。她旁边的女孩叫谢伊，两人关系很好，形影不离。谢伊有挺拔细长的身材，一直都没看周锐一眼，她和肖芸小声地有一句无一句地聊着。她们的业绩也很接近，总不能达到目标，但也没有差到必须离开的地步。

与她们隔了一个座位有两个小伙子肩并肩坐着，左边的名叫崔龙，他业绩曾经很好，最近几个季度一直垫底，他正在电脑上看着影碟。他旁边是钱世伟，刚加入公司。两个人加在一起的业绩都不如华东区一个普通销售人员的一半。