

李坏笑◎著  
YIYAO  
DAIBIAO


# 医药代表

一本令医药圈肝颤  
让医药代表无处藏身的书!

天价药从何而来?  
招标费、处方费、统方费……  
层层设卡，挨个“打点”。  
医药代表细说医药迷局。



YZLI0890117276

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

# 医药代表

YIYAO  
DAIBIAO  
李坏笑◎著



YZLI0890117276

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

医药代表 / 李坏笑著. —北京: 金城出版社, 2012.1  
ISBN 978-7-5155-0282-3

I. ①医… II. ①李… 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 223703 号

Copyright © 2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

## 医药代表

---

作 者 李坏笑  
责任编辑 雷燕青  
开 本 710 毫米 × 1020 毫米 1/16  
印 张 19  
字 数 260 千字  
版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷  
印 刷 北京雁林吉兆印刷有限公司  
书 号 ISBN 978-7-5155-0282-3  
定 价 32.00 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  
发 行 部 (010)84254364  
编 辑 部 (010)84250838  
总 编 室 (010)64228516  
网 址 <http://www.jccb.com.cn>  
电子信箱 [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)  
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

# 1

红颜祸水,这话曹天朝不信,他只认红颜酒水。他说红颜祸水是男人推卸责任的借口,此类男人虚伪,用了人家再说人家祸水;红颜酒水则不同,无论千娇百媚还是穿肠毒药,俱可一饮而尽,快意恩仇。

说这话时,曹天朝正陪着S省人民医院的姜院长和药剂科孔主任在碧海会馆的KTV包房里唱歌。碧海会馆是当地最豪华的KTV包房,用一个字形容就是“贵”,用两个字形容就是“安全”,一个又贵又安全的地方自然是请客的好地方。曹天朝右手端着一杯一千五一瓶的轩尼诗皇家礼炮,红色液体在高脚杯里上下荡漾;左手拍着模特小姐白嫩的大腿,亲身感受红颜酒水最销魂的乐趣,然后他对姜院长和孔主任说:“来,咱把这穿肠毒药干一个。”

姜院长是主管药剂科的业务副院长,医院少壮派,戴副无框眼镜,白净富态,坐在KTV中间位置,根本就没听清曹天朝说什么,他那肉乎乎的左手正搂着漂亮小姐纤细的腰像鉴别古董一般细细把玩抚摸。

曹天朝对面坐的孔主任则矜持许多,花白的头发抵在小姐的胸部,安静老辣不动声色,一只手则在小姐纤长的大腿内侧游走。

曹天朝今晚为俩人点了小姐,他笑着给姜院长和孔主任介绍:这些美女高挑靓丽,适宜远观也可饱眼福,咱们各挑一个吧。

当下三人目光逡巡两圈,按照职位高低由姜院长开始。姜院长是老江湖,毫不客气,抬手一指,群里最漂亮最性感的那个美女已经在他身边翩然就坐,娇声软语。男人眼光大抵相同,姜院长挑过后,曹天朝见孔主任有些迟疑,知道他选中的已被挑走,没办法只好在剩下的小姐中继续挑,职位高低决定说话顺序,即使娱乐也不例外。曹天朝默认的也是那位小姐,但他无所谓,他最主要的任务就是埋单,他能到碧海会馆来给姜院长和孔主任埋单就是成功。曹天朝看着孔主任在剩下的小姐里挑出一位,他自己也随手挑了一个。



曹天朝比较喜欢挑小姐这道环节，环肥燕瘦莺歌燕舞地一溜，一个个用眼神和你无声交流，欲语还羞欲走还留，你可肆无忌惮地追逐小姐欲拒还迎的目光，读读她们的内心世界，挑出符合自己心意的一个，而随着你手指落地，你挑中的小姐会如释重负般欢欣雀跃，从她眼神里能透露出被肯定后的喜悦，那份喜悦能给曹天朝带来极大满足。就曹天朝个人来说，他比较喜欢温婉羞涩的类型，但为活跃氛围，他有意识挑了一个眼神张扬，性格主动外向的小姐。营销才是他的目的，他必须把氛围控制好。

小姐们的超短裙在真皮沙发上开出一朵朵莲花，有意无意暴露出粉股雪臀。曹天朝示意小姐们倒酒、点烟。在几位小姐煽风点火推波助澜下，酒下得飞快，几个人很快喝了六瓶红酒，各个都有点飘飘然。曹天朝看着玉体横陈的红酒和东倒西歪的美女，吟性大发，唾沫横飞地谈论起红颜酒水，姜院长和孔主任已经喝了七八成的样子，正沉湎在软玉温香中。在轰鸣的音乐中根本没听清曹天朝在说什么。整个包房烟雾缭绕，酒气熏天，音乐轰鸣，流淌着都市欲望。

三年前也是在这家碧海会馆，公司雷总陪着姜院长和孔主任在K歌，曹天朝则在门外街道拐角的洗头房里等候。当时，曹天朝坐在洗头房里愤愤不平，为啥你们能找1000元一位的，我只能找100元一位的，为什么？在碰了几次壁，被雷总训斥一番后他才明白，原来K歌是门艺术，讲的不是体能，而是体位。体能和体位截然不同，他虽然有充沛的体能但还要转换成体位才能形成战斗力。这规矩不是某人定的，而是人类社会组织金字塔形式的必然，只有上位的人能拥有更大权力，拥有更大范围的自由，而人要想有体位，就必须把青春动能转化成权力势能。碰过壁后，曹天朝明白了一个浅显的道理，每个人都有青春动能，但不是每个人都能完成青春动能与权力势能的能量转换。

曹天朝之所以一直记得三年前碧海会馆外的洗头房，是因为出了点意外。那晚把他拉进洗头房的是一位小妹，模样很漂亮，眉目青涩，乳房尖尖，很羞涩很清纯，像是个刚出道的大学生。曹天朝不由地心中一动，身不由己地随着小妹进入洗头房。洗头房极其实用，外面贴着过期杂志上的电影明

星，花花绿绿地贴满一墙，镜子前摆放着几把白色高背铁椅，客人就坐在上面由小妹给按摩洗头。屋里有道门帘，里面还有个套间。

曹天朝见洗头房生意很冷清，就想退出去，无耐被小妹笑着硬按到椅子上，说哥哥进来了就捧个场。曹天朝心想就洗个头也没啥，坐在椅子上被小妹的纤手在头发上揉来搥去很舒服，曹天朝闭着眼心里还暗暗惋惜，这么漂亮的女孩在这里做按摩可惜了。他回想起大学历史老师讲述秦朝李斯的仓鼠一叹，说李斯见厕所老鼠骨瘦嶙峋见人即跑，仓廩老鼠则肥头大耳人来不避，感慨“人之贤不肖，譬如鼠矣，在所自处耳！”曹天朝心说现在看来小姐也是一样的，价码高低不在美丑，在所处。

洗着头他逐渐放松下来，里屋门帘起落，进进出出好几波客人，洗完头曹天朝没架住小妹秀美的容颜的劝诱，又被小妹带到后面的按摩床上。

曹天朝躺在按摩床上享受着小妹的按摩，忽然他听到一声惊叫：“警察来了。”曹天朝“腾”地坐了起来，见小妹已经从他身上飘然落地，准备起身就跑，他鞋也顾不上穿，腰带也顾不上找，提着裤子紧跟训练有素的小妹，匆忙跑向洗头屋后门，黑暗中一队衣衫不整的人惊慌失措，气喘吁吁。曹天朝睁大眼睛也辨不清方向，他想不到灯光暧昧的洗头房后竟然有如此黑暗的通道，他紧紧跟在小妹后面扶着墙快速移动，黑暗中也不知踩到男人的腰带，还是女人跑掉的高跟鞋，曹天朝差点崴脚，他也来不及管了，继续跑吧，逃命要紧，要是被警察抓到就更惨了。他刚追上前面的大队人马，却见小姐们、嫖客们开始陆续向回返。

曹天朝紧提着裤子问前面的小妹，怎么了？小妹陪着笑脸回答，没事了，是误会，不是查咱的，是警察在隔壁追捕逃犯。曹天朝心里立即被春天照亮，长长松了口气，整个灵魂也穿过黑暗恐惧的笼罩，漂浮到阳光水面。但随后就是一口恶气充盈，他恶狠狠地说：“这是什么事情，到你们这里玩儿一点安全保障都没有。”

顿时整个黑暗的空间就被这样的骂声包围，每个惊魂失魄的肉体都灵魂复位，赤裸裸地叫嚣，“太不安全了”“出来玩儿安全第一，知道不？”大家拼命发泄自己的不满，还有一哥们儿嚷嚷：“我×，吓阳痿了。”

曹天朝心里发誓以后再不来这里，要玩就去碧海会馆，他不能提着裤子



被追着乱跑。

后来他回到北京，和公司哥们儿刘东、孙涛喝酒，喝高了他讲起自己提着裤子逃跑的经历，大着舌头深有体会地自我调侃：“青春就是提着裤子被追得四处乱跑。”刘东也喝高了，呵呵傻笑着回应，说：“高，哥哥你真高，雷总在碧海会馆陪客人，你跑到洗头房找小姐，色胆包天啊。你的青春是随时能褪下裤子。哈哈。”

曹天朝笑着骂刘东：“去你的，你的青春才随时褪下裤子呢。”

“你们俩说的都不对。”孙涛等曹天朝说完，自斟自饮喝了杯酒，笑着补充说，“要我说，青春是要先找到一条裤子穿，然后才能决定是提，还是褪。”

孙涛说完，三个人哈哈大笑，举着酒杯乱嚷嚷：“来来，干一个，为青春和裤子。”

事后，这话不知谁传了出去，天力医药公司开始流行青春和裤子的三句话，并且按照三人的性格特征，打下标签：刘东——欲望高，主张青春是随时可以褪下裤子；孙涛——现实派，主张青春是先找条裤子穿；曹天朝——理想化，主张青春是刚刚提起的裤子，要努力奋斗。

三年后，有理想的曹天朝最先获得提拔，成为公司销售部副部长。宣布任命那天，人事科烟科长拍着曹天朝肩膀笑着说：“不错，小曹裤子提得不错，继续努力。”刘东、孙涛和其他同事在旁哈哈大笑，并要曹天朝请客，刘东嫉妒得眼睛都红了，但他起哄的声音最大，表现得最诚挚。人生场景大概就是这样，开始欣赏理想，后来与欲望同流，最后在现实面前缴枪，刘东只能心里酸溜溜地祝福曹天朝。

这次在碧海会馆曹天朝宴请姜院长和孔主任，是公司雷总的委托。根据年度销售计划，曹天朝从北京出发巡视华北市场，了解各区域药品压货情况，行程大约两个星期。出门前雷总专门叮嘱曹天朝到了S省好好招待老朋友姜院长和孔主任，曹天朝牢记雷总嘱咐，在S省特意多停留一天，请姜院长和孔主任吃饭和KTV。

现在KTV进行了一多半，姜院长和孔主任被小姐们搀扶着离开，曹天朝没注意到，他完全沉浸在碧海会馆与洗头房的比较中，欣慰自己提上了一点

裤子,不再是三年前初出茅庐,被迫得提着裤子乱跑的小瘪三。想得正得意时,忽然腿上传来一阵刺痛,他睁眼一看,是小姐在掐他,小姐问:“你朋友都去后面了,你去不去?”

曹天朝环顾四周,果然姜院长、孔主任和他们的小姐已不在屋里,曹天朝笑着,摇摇头,说:“我累了,不去玩了,你放段音乐,咱们跳个舞。”

在碧海会馆,小姐管理比较规范,素质也高,不是一副欲求不满的样子,那小姐没有继续纠缠,非常配合地去放音乐。

舞曲响起,音乐震耳欲聋,碧海会馆音响果然不同凡响,动感十足。曹天朝在音乐中用力一拉,小姐那修长的身体已经靠到他身上,小姐的眼睛仍闭着,手臂高伸,曼妙身体已经开始舞动。

## 2

天力医药公司销售部陈部长办公室正面是张阔大的写字桌,桌子上插着中国国旗和香港特别行政区区旗,桌子后是一排四开门书橱,深褐色系,很厚重,书橱里最上面一排是马列主义、毛泽东思想和解放战争方面的书籍,中间一排摆满了各种市场营销学。书橱对面是一对真皮黑沙发,办公室典雅大气,透露出主人的品位。这是两年前,曹天朝跑前跑后给陈部长设计更换的,陈部长一直舍不得自己用了十几年的土黄色办公桌,说还能用,有感情。可曹天朝认为那套小学生书桌太古老,像是出土文物,有碍观瞻,跟不上社会发展。曹天朝极力劝说陈部长,说销售部是公司业务窗口,一个堂堂销售部部长坐在学生桌后办公,没有震慑力,从侧面反映出公司实力不够,会让经销商轻视。对此公司的雷总也深以为事,多次劝陈部长换换,可陈部长就是下不了决心,于是一个周末曹天朝帮助陈部长下了决心,他干脆带着刘东、孙涛几个职员把陈部长的学生桌换掉,陈部长这才迫不得已挥泪斩马谕。

这次陈部长没有坐到办公桌后,他和曹天朝一起并肩坐到沙发上,隔着





一张小茶几，听曹天朝介绍。陈部长看着曹天朝饱满光泽的额头，听着曹天朝浑厚磁性的男中音，陈部长不由心里感叹自己老了，自己该让贤了。他相信曹天朝能把销售部带得更好，这个自己一手培养起来的年轻人需要一个更高的平台发展，他能感觉自己曹天朝的制约，让曹天朝不能放开手脚，可这制约是必要的，也是自己价值所在。如果打开制约，曹天朝或许可以飞得更高，可以把公司的销售再上一个台阶，但没有了制约，飞得高摔得可能就更狠，这也是公司上层说曹天朝还年轻，还需要培养的原因。

曹天朝侃侃而谈说：“河北区高经理同意再增加 30% 的订货，我这次给他定死任务了，完不成，年底就拿掉他，另外换人做。这小子手里拿着我们的药不做，销售其他厂家同类的药，典型的占着茅坑不拉屎，我们业务不能开展，他能开展却嫌利润低，什么都是他的，再拿几年，新产品再一出来，我们在河北就别做了。”

“是啊。”陈部长叹道，“现在全国已经出现这样的苗头，几个大经销商垄断货源，然后挑选利润高的销售，丝毫不考虑产品的内在质量，对广大患者变相欺诈，但由于这些人在当地有势力，属于地头蛇，他们不做别人也做不好，咱们对他们也没有办法，只能睁只眼闭只眼。”

“能不动就不动，但该动就必须动，不能因为他一个人坏了我们全盘营销，这次我对高经理说了，再给他让 5%，年底销量增加 30%，否则换人，我还不信离了他，河北就没人做了。”

“等等，让 5%，公司可没有这个先例啊。”陈部长严肃起来。

“我知道，可如果他能提高销售量，我认为我们还是可以让利的。”曹天朝想尽力阐述让利的正面效应。

“我明白你的意思，可此先例一开，其他地区怎么办，是否需要一视同仁？如果不给其他经销商同等待遇，他们抗议怎么办？另外我们无权擅自决定公司让利额度，这都是蒋总和雷总在全国经销商大会上定的，而且写在合同上，你这么一改会让公司很被动。”陈部长的话越来越重。

“我……”曹天朝一时语塞，他当时是喝着酒和河北区高经理谈的。在中国谈生意离不开酒，有实力才有魅力，这个实力指的就是酒量。在喝到八成的时候，互相亮出自己的底牌，或者妥协，或者翻脸，酒都是媒介，或者还是

第二日反悔的借口。但在没有亮出自己底牌前,谁都不会喝高。

曹天朝心里承认自己当时有冲动的成分,但这也是在高经理做出很大让步程度上才答应的,他认为这样能快速提高公司在河北的市场份额,对公司发展有力,毕竟30%是5%的前提,而且是非常有诱惑力的前提。

现在曹天朝听陈部长站在全国市场上思考,才明白自己真的给销售部出了难题。难道要自己食言,反悔和高经理达成的口头协议吗?曹天朝心想,要是那样自己就没有脸面再去河北,也没有脸面再见高经理了。怎么办?曹天朝心里翻江倒海,五味杂陈。

怎么办?陈部长也在思考,如何既维护曹天朝面子,又给河北的高经理一个合适解释,喝高的酒话,时效已经过期。陈部长从沙发上站起,又坐下。两个人面对面坐着,一筹莫展,曹天朝的喜悦飞到九霄云外,暗自思量这事该如何收场。

咚咚咚,陈部长办公室的门被轻轻扣响。曹天朝抬头望去,一个陌生的高挑女孩走了进来,她手里拿张单子,径直走到陈部长面前说:“陈部长,昨天有张单子您忘记签名了。”

看到这女孩,曹天朝心里一动,刚才的懊恼像沸腾冒泡的啤酒被丢下一粒清凉败火的冰块。他细细地打量着这女孩,一件白色夹克,一条蓝色牛仔褲,一双T台模特的腿,修长笔直,骨架均匀,脚踝纤细。他的目光向上移,黄色线衣紧裹着腰肢,小腹平坦,上身曲线玲珑,饱满的“S”形风情,诱惑着男人。黄色线衣上端露出一圈白皙的颈,嘴唇红润,鼻梁秀挺。女孩弯腰请陈部长签字时,一个小红玉坠从女孩胸前挣扎出来,荡起秋千。曹天朝盯着玉坠看时,迎到女孩流转的目光,山是眉间翠,水是眼波横,曹天朝感觉自己被电了一下,但还是装着不慌不忙地移开了自己的视线。

女孩青葱似的素手接过陈部长签名的发票,飘然而去,曹天朝疑惑地问:“这是……?”

“哦,新来的,在财务科,好像是叫小纪,名字我没记住。”陈部长说。

“说说你想怎么办。”

“我考虑一下。”曹天朝忽然发现自己有些心不在焉。



3

从陈部长办公室出来，曹天朝脑子还木木的，说不出是因为擅自做主河北区后苦无良策，还是因为见到那个国色天香的小纪后三魂六魄散了一半，总之有点像北京现在昏黄的天气。

曹天朝脑子无法转圈，只好飘进自己隔断，一屁股坐下，他掏出烟，整理整理思路，火还没有点，就听到一声喊：“老大，你终于回来了，哈哈。”接着他的肩膀被重重捶了下，他苦笑一下，抬起头，不用看也知道是他在销售部的属下兼死党孙涛和刘东，俩人靠着隔断，没个正型，笑呵呵地戳在那儿。他把那盒烟往桌子上一扔，自顾自点了火。两位兄弟也毫不客气，从隔断上探手抓过烟，互相点火，“呃，这烟不错。”刘东品了一口，嘴里吐出长长的烟雾，然后顺手牵羊就把烟揣进自己裤兜。

“嗨，问你个问题。”曹天朝忽然有了兴趣，“你俩一定知道。”

“说吧。”肩膀宽宽的孙涛问。

“不用问，我也知道。”刘东眨着三角眼坏笑。

“知道什么？”曹天朝意识到自己为什么不对劲了，不是因为工作失误，多少工作失误他都能坦然面对，都能找到补救措施，而且越紧急，他的思维越活跃，怎么这次僵化了。他突然明白刚才不是自己头脑僵化，而是大脑的另外一个区域意外亢奋。

“你看你眼冒绿光，面色潮红，唇干舌燥，鼻翼扇动，一副欲火中烧的模样，和每个见到她的男人一样，枉费你自诩男人中的男人，也是一般好色。”

“哦。”孙涛恍然大悟，手指着曹天朝，声音有些怪异。

“不愧是大哥，上班第一天就发现美女。”

“是啊，这下咱们兄弟都彻底没戏了。”孙涛酸酸地说。

“喂，你们有完吗？我就问了一句，知道我问啥不？”

“知道。”这下两个人异口同声。

“问啥？”曹天朝说。

“你除了问喝酒就是问美人儿，这里没酒，你就只能问美人儿了？”刘东乐颠颠地逗曹天朝。

“对啊，情报都是要花钱买的，这样你安排一桌，我们知无不言，言无不尽。”孙涛补充。

“你们两个怎么还没去医院。”销售部的内勤王川芳恰到好处地走过来，打断了俩人眉飞色舞的勾兑，王川芳是个清秀的川妹子，个子不高，动作麻利，性格泼辣，王川芳催促道：“快点，赶快去，别在这里贫。”

“就是，你们两个快给我滚。”曹天朝笑着骂。

“好，我们走了，你可别后悔，晚上见，无论你是否需要情报，晚上都要请客。”

“对，这和情报无关。”

两个家伙一唱一和离开了，走出销售部还回头提示：“别忘了晚上。”

“什么情报？”走了两个又来了一个，王川芳停留在曹天朝隔断前也好奇地问。

“没有事，晚上一起吃饭。”曹天朝邀请。

“真请客啊。”王川芳俏皮地问。

“当然，要不也过不了那两个小子的关。”曹天朝笑。

“那倒也是。”王川芳微微有些失望，随即说道，“好，我晚上去一起热闹热闹。”说完她扭身走回到她自己隔断内，开始工作。

话说了一圈，可曹天朝还是没弄明白那个小纪姑娘的芳名和来历，他摇摇头，伸手把公文包里河北高经理的口头协议书拿出来，一行一行盯着看，得想出个完美解决办法。

正看呢，桌子上电话响了，曹天朝拿起电话，例行公事般地说：“你好，这里是天力公司销售部。”电话那边响起洪亮的笑声：“曹部长，我是老高啊。”

“哦，是高经理。”曹天朝心想，怕什么来什么，他正不知道怎么解释呢，高经理电话就打来了，不用问也是催促5%的优惠幅度。

“昨天在我这儿喝得不少，我看看你怎样，有没有呕吐一火车。”高经理乐呵呵的做前期铺垫。



“差不多，呵呵，反正蹲在厕所里，乘务员来了，我也没让。”

哈哈，高经理大笑起来：“兄弟你真逗。”

“你送我的烟挺好抽，回公司都被抢了。”曹天朝没话找话，担心他提合同的事情。

“好啊，下次我再给你拿两条。”高经理爽快地说，“另外，咱那个协议……”曹天朝心想，真是哪壶不开提哪壶，他也清楚，高经理不会无缘无故打这个电话，该说的话早晚要说。

“咱那个协议怎么了？”曹天朝追了一句。“是这样老弟，咱都是爽快人，我有话就直接说了，昨天签的时候喝了不少酒，是不是可以取消，我觉得不合适。”

曹天朝心中狂喜，打瞌睡就有人送枕头，天助我也！这5%的让利正是烫手山药，还不知怎么处理呢，现在有人出面要把它抢走。曹天朝心里嘿嘿直乐。

“那可不行，高经理，咱都是爷们儿，吐口唾沫也是钉，喝高，离高还早呢。”高经理这个老狐狸这次落到我手里了，曹天朝心想，“哈哈，好好想办法完成任务吧，我知道那对你不是难事，你别给我耍花招，到年底兄弟再陪你好好喝喝，让你真喝高。”曹天朝站在公司利益上，决定不放弃30%的效益增长，那可是上百万，再说不能便宜了高经理这个老狐狸，好不容易让猎物钻进套子里，哪能再让他跑了，曹天朝决定自己费点心思，哪怕被批评也要把高经理拿下，即使费力不讨好他也认。

“兄弟啊，哥哥求你了，你这不是要我的命吗？我上哪里去给你弄这30%的增长啊，弄不成啊。”

“弄不成也得弄，办法你想，兄弟我都给陈部长汇报了，你这不是拆兄弟的台吗？”

“什么？你都给老陈说了，你这效率也太快了，我这赶早给你打电话呢！”

“晚了，我把这当作此次督导河北的典型，一早就给领导汇报了，兄弟脸上有光，你脸上也好看，谁成想你又弄个这……”曹天朝故作遗憾的叹气。

“没法子挽回了？”

“没了。”

“那你就当我没打这个电话，咱还哪说哪了。”

“那怎么行，你说送我烟，我可记着呢。”

“好好。”高经理苦笑着，挂了电话。

曹天朝想着高经理肯定会在那边狠狠地骂娘，自己也笑呵呵地狠狠骂了高经理两句，全当对骂。接着他又开始发愁了，这5%该怎么解决，高经理这个电话似乎令他减压不少，有人比他更愁，这个发现让他轻松许多。接着他又乐呵呵地骂了自己一句，有台阶下不下，纯粹给自己找麻烦，弄不好猪八戒照镜子里外不是人，自己这么做还不知道公司是否领情呢。

## 4

王川芳拿着粘贴好的票据走到烟雾缭绕的曹天朝身前，她挥挥手驱赶刺鼻的烟味儿，说：“头儿，你报销的票据都粘好了，我替你去签字吧。”

曹天朝说：“给我吧，一会儿我要去雷总哪儿。”

“那好，你少抽点烟。”王川芳说着把厚厚一叠粘好的票据递给了曹天朝。

曹天朝还在发愁，他拿起那叠票据向二楼雷总办公室走去，先签字报销吧，原来还计划向雷总邀功请赏，现在成麻烦缠身了，他苦笑着摇头。

雷总的办公室门虚掩着，他轻轻敲敲，走了进去。“小曹啊。”雷总宽阔的大脑门从写字桌后抬起来，“什么时候回来的？”

“昨天晚上回来的，向您汇报一下督导的情况。”曹天朝笑着回答。

“说说吧，河北经销商目前是个什么状况，有什么成绩，遇到什么困难。”

曹天朝把报销单放到雷总面前，然后在写字桌前的椅子上坐下。他的脑袋高速旋转，考虑如何讲述自己遇到的5%的问题。

曹天朝简明扼要说了说宴请雷总老朋友S省人民医院姜院长的事，然后重点汇报河北之行的问题和收获。曹天朝了解领导的习惯，领导只要下属咀嚼加工后的材料，只问事情结果，越是高层领导越是依赖下属加工。汇报



完后他婉转地抛出了自己思考的答案,说:“雷总,这次我在高经理那儿喝高了,话赶话,答应今年他业绩增长30%,给予5%的奖励,当时也没有请示陈部长和您,现在请您批评。”

“哦,增长30%,不少啊,完全可以奖励,只要能调动下面的积极性,可以给予必要的折扣,我看你做得很好,怎么能批评呢,当然这折扣也不能随意打,我看你们销售部可以制定一个年终奖励措施,先让我看看,等蒋总回来,请示完后,再具体执行。”雷总清楚30%的增长效益对公司意味着什么,曹天朝换了方式汇报,顺利地得到雷总的支持,他压抑不住自己的兴奋,高兴地说:“雷总,要是公司能这样给经销商让利,我就有把握今年的销售额翻番。”

“呵呵,小曹不要着急,我还没有给蒋总汇报呢,等他回来再定,你的军令状去给他立。”雷总轻松地开起玩笑。

“蒋总出门了?”曹天朝问。

“对,你刚回来,还不知道,蒋总应邀去瑞士参观一个药厂,初步考察一下,公司考虑代理一些国外的产品。”

“哦,是这样,那公司谁去了?”

“都没去,这次是专门邀请蒋总和夫人的。”雷总说到这里,不再谈论这个话题,他问曹天朝,“小曹,公司准备筹建银城办事处,负责公司在东南的业务,人事部门正在考察你们销售部的孙涛和刘东,你认为这两个人谁更合适。”

“这两个人……”曹天朝沉吟,手心手背都是肉啊,说谁都不合适,平心而论,曹天朝觉得刘东主意多,办事灵活;孙涛有耐性,不轻易放弃,各有所长,又各有所短,一时他也拿不定主意。

雷总发觉曹天朝犹豫,笑着说:“咱这是随意聊聊,没有别的意思,我就是比较一下,听听你的建议,人选最后还要蒋总回来定,老陈倾向于孙涛,我想听听你的意见。”

“这两个人各有所长也各有所短,老陈倾向于孙涛是看重了他勇于任事,不轻易放弃的精神,到一个陌生地方打拼,确实需要这种韧性,不能因为遇到困难,就轻易退缩,孙涛做业务就是有这个精神,我看行。”

雷总一边听一边点头,看来很是认同对客观环境和孙涛精神的评价,曹

天朝估计孙涛距离走马上任为时不远。

从雷总办公室出来，曹天朝没有马上去报销自己的差旅费，他又回到陈部长哪儿，把给雷总汇报的经过讲述一遍。听曹天朝讲完，陈部长笑了，他对曹天朝说：“就你鬼点子多，不过这倒是个解决办法，刚才我也在考虑，估计只能这么办了。要不这样，你赶快起草个奖励方案让雷总看，等蒋总回来签字后就开始实施。”“得令！”曹天朝响亮的回应一声出去了。

## 5

曹天朝攥着一叠票据走到财务科叶科长办公室门前，他脸上洋溢着微笑，轻轻敲了敲叶科长办公室的门，“请进”一声清脆的女中音传来。曹天朝推开门，一本正经地走入，叶科长抬起头，见是曹天朝，冷漠的脸上立即浮现出亲切的笑容，像春风吹过池塘：“是你呀，小曹，什么时间回来的？”

曹天朝轻快地走到叶秀兰科长的办公桌前，笑呵呵地说：“一日不见如隔三秋啊，你是不是想我了，叶姐。”他把叶姐拖着长音叫，撩人心怀。

“去你的，没正形。”叶姐心里很受用的轻斥。

曹天朝恭恭敬敬地把票据整齐地摆到叶科长面前，非常绅士地伸出右手，说：“请签字。”然后调侃地说，“这下有正形了。”

叶科长笑着摇摇头，说道：“真不知你怎么带的销售部，一点儿正经没有。”

曹天朝摇头晃脑地说：“生活本已枯燥，我们应当时刻微笑。”

“你微笑的次数太多，当心下巴。”说着叶姐也笑了起来，每次和这个兄弟开开玩笑，她都觉得自己年轻许多，雌激素似乎也运转正常，脸庞红润，皮肤有光，总之感觉心理饱和，不空了。

说笑着，叶科长开始低头签字。曹天朝瞧着叶姐盘起的发髻间细心掩饰的白发，眼角细密的鱼尾纹，心中不由叹口气。叶姐一个人带孩子不易，可难得她能保持这份从容、淡定，她身上弥漫着高雅雍容的母爱气质，这让曹天





朝着迷，每次和叶姐在一起，他都有异样的情感，一个人在北京漂泊，远离父母，远离兄弟姐妹的亲情，可在叶姐身上他似乎能得到补偿，他喜欢这似姐非姐的感情依赖。不知道怎么回事，每次和叶姐在一起他都想哭，一个大男人有这感觉，他都为自己害臊，可这潮气总在眼睛里无法抑制，他只有开些玩笑掩饰自己的孩子气。

“叶姐什么时候请你吃饭，叫上小明。”小明是叶姐的儿子。

“得了，你这回来不知要许出去多少饭呢？”叶姐心知肚明地笑。

“哎，我可是真心的。”曹天朝似喊非喊地叫。

“我知道，我心领了！这样吧，下星期去我家吃饺子。”

“好啊，我最愿意吃你包的茴香饺子了，好久没有吃了。”曹天朝馋得口水要流出来，然后促狭地问：“条件呢？”

“条件啊，去了就知道，反正不让你白吃。”

“好啊，我正想干点活呢，而且答应小明的遥控飞机我也买了，到时带小明一起去玩儿。”

“你又给他买玩具。”叶姐怪罪曹天朝。

“孩子吗，就应该多玩玩。”

叶科长不说话了，自从三年前小明爸爸车祸死后，家里就没个男人和孩子玩儿，多亏单位的这几个同事，曹天朝、孙涛和刘东他们有时会陪孩子玩玩，让孩子还有个撒野的时候。

见叶科长一时消沉，曹天朝打岔地问：“叶姐，听说你这儿来个美女？”

叶姐一听笑了起来说：“消息可真灵通啊，怎么心动了，我给你介绍介绍，人家小纪可是模特出身，身高配你正好。”

“哦，模特出身。”曹天朝重复一句，他仿佛看到小纪修长挺拔的腿。

“她叫什么名字，怎么到咱们公司了？”曹天朝问。

“她叫纪平岚，好像是办公室王主任的一个亲戚，你要真有兴趣，你就问问，她是王主任安排的。”

“哦，是这样。”曹天朝点点头。

“好了，你也老大不小了，你要是有兴趣就试试。这是你的票，去小纪那里领钱吧。”叶姐笑着把票放到曹天朝手里。