

深刻揭示快消品销售的原生态小说
原金星啤酒集团营销总监历时5年倾力打造

第二部

崔自三 / 著

挑

CHALLENGE

战

- 细腻真实的销售大戏
- 明争暗斗的职场大戏
- 感人至深的情感大戏

《销售与市场》官方网站第一营销网火爆连载



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

挑 战

第二部

CHALLENGE

崔自三 / 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

中国改革开放三十多年，翻天覆地，波澜壮阔。正是一群群销售人员，推动了中国的销售进程，进而推动了中国的商业进程。销售的过程，是迎接挑战的过程，是磨炼人性的过程，也是自我蜕变的过程，更是自我成长的过程。这一切的一切，在本书中都得到了淋漓尽致的诠释。

本书是一部营销商战小说，也是一个草根销售人员不断迎接挑战、不断蜕变成长的故事。主人公如何向生活挑战，如何向世俗挑战，如何向工作挑战，如何向潜规则挑战……情节跌宕起伏，扣人心弦，使人一睹为快。在本书中，你可以看到自己当年曲折奋斗、蛰伏潜行、成长蜕变的身影，还可以学到许多作者精心总结的销售实战技巧，相信一定会对你有所启发和帮助。

图书在版编目（CIP）数据

挑战（第二部）／崔自三著．—北京：机械工业出版社，2011.4
ISBN 978-7-111-33868-0

I. ①挑… II. ①崔… III. ①市场营销学—中国—通俗读物
IV. ①F723.0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 051561 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：侯振锋

责任编辑：侯振锋 解文涛

版式设计：张文贵

责任印制：乔宇

三河市宏达印刷有限公司印刷

2011 年 5 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·19 印张·1 插页·390 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-33868-0

定价：38.00 元

凡购本书，如有缺页，倒页，脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

门户网：<http://www.cmpbook.com>

销售一部：(010) 68326294

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售二部：(010) 88379649

读者购书热线：(010) 88379203 封面无防伪标均为盗版

读者心声

我是您的忠实读者，一直在期待您的营销实战小说《挑战》的文章更新，主人公易定胜的经历深深地影响着我。我也是从事快消品工作的销售人员，传统渠道和现代渠道都接触过，富有中国特色的渠道情况，一直在考验着一线的销售人员。我们必须不停地创新，不断地奔跑，才不至于被落在后面。很希望以后能与崔老师作深入的沟通和学习，期待中。

——读者：张云柱

我是市场营销专业毕业的，工作已经两年半了，一直从事与销售相关的工作，但没有做过一线业务推广工作，一直以来，只停留在学校学习的书面知识，实战方面很欠缺，因此经常在网上寻找一些实战性的文章来学习。自从拜读了您的《挑战》一书，感觉受益匪浅，每天期盼着《挑战》的更新，每一章节都仔细揣摩，很多语句已经摘抄下来了，以便进一步研究、揣摩，仿佛身在销售前线一般，“易定胜，一定胜！”感谢您，撰写如此实战、如此有借鉴意义的书籍。

——读者：穆丽娜

崔老师，这两天一直在拜读你的《挑战》第一部，写得很有感染力！祝贺你！

——培训师：樊付军

作者很会给人留悬念哦，小说写得情节曲折，扣人心弦，看得都有点喜欢这个易定胜了，智商情商都不差，哈哈。

——读者：刘光明

今天看你的文章，我的眼泪差点出来了。看《挑战》，总是感觉有一种力量在其中。

——读者：李蒙军

每次看文章就像走马观花，看着看着就没了兴致，而你的每一章作品都让我有不同的感受，对人物的内心描述特别细腻，如同身临其境，没有经过生活的历练和思考是写不出这样的佳作的。

——读者：任材生

你记录的是自己的细心体会，留下的是宝贵的经验和财富，回忆中流露的是一种自豪，有幸读到的人必有收获。你的悉心和细心注定了你脚下的彼岸是一定胜（易定胜）！

——读者：张宏

细读文章，感慨之余，心中更多的是些许感动，无论怎样做事，更重要的是

要怎样做人！

——读者：李明亮

小说中的环境描写很美，“花影不离身左右，鸟声只在耳东西”，美，很美！

——读者：潇 湘

一个人的强大是由内而外的。易定胜能从本我的束缚中超越，很了不起。一个能战胜自我的人，还有什么不能战胜的！自信，执著，坚韧，吃苦耐劳，敬业的精神，是易定胜走向成功的第一步，这使我想起了一句话：“世上没有不成功的事，只有不成功的人，一个一心向自己的目标前进的人，整个世界都会给他让路！”为易定胜走向更高的目标加油！

——读者：雅士兰

我更关注的还是你的环境描写，当故事发展到一定的程度，当读者的心灵被打动的时候，就需要你所刻画的霏霏细雨、青黄相间的树叶、晕黄的太阳……所谓“烘云托月”很到位，也展现了作者深厚的文化底蕴，颇有路遥风范。

——读者：曹 厚

做人就一定要争气！真正的人生需要磨炼。面对挫折，如果只是一味地抱怨、生气，那么你注定永远是个弱者。只有学会坚强，积极向前，以平和的心态，让自己做得更好，才能迈向更大的成功！

——读者：大 海

我们近期有点忙，今天我一口气读了十三章，我感觉到你是用心在生活，用心在写这些文章。每个人都有不同的生活，但能写下来的又有几许？在感受你心路历程的同时，也很欣赏你的做人和文采！

——读者：言 语

呆板的说教有时是枯燥的，而用一个有血有肉的人的亲身经历去诠释营销的理念，使这种营销的理念变得通俗易懂和大众化，这也许是你的匠心独在。

——读者：王 商

用了三天的时间看完了小说的前四十章。主人公和我属于不折不扣的同龄人，也许我们的生活有很多的相似之处，在文中汲取了很多力量，觉得有很多的感慨，主人公的正直、执著、坚韧和睿智让人感动和钦佩，但是他的际遇又让人觉得凄凉、不公、心酸和心痛。“人间正道是沧桑”，希望易定胜一定胜，在未来的路上一路走好，风光无限！

——读者：曹信念

希望和理想是完美的，也是真实存在的，生活却不一定像考试题，只有一个答案，挫折是教会自己更好地成长。易定胜，回头看自己曾走过的，向前看自己

未走的，这段历程艰辛却也值得，季节在变，太阳却总在上面，阳光总在风雨后！

——读者：李 叶

这不仅仅是一部营销实战小说，更是一本人生的教科书，适合于各个层面的人去研读。它不仅讲述了快消品的营销技能与技巧，教人如何做事、做人，还有职场法则、企业管理、企业文化、如何用人等，就连季节的交替和场景的描写都令人赏心悦目。

——读者：娄明新

成功的概念很模糊。高官厚禄是成功，不断地追求、进取，发挥自己最大的潜能，也是成功。人常说“走自己的路，让别人去说吧”，可事实上走出来的路有时候是想得到别人的认可的，别人的眼睛是自己人生的见证。易定胜的坦然是一种财富，一路走来，他所经历的足以成就完美的人生，剩下的只是别人对他认可的方式，他是优秀的！

——读者：张 野

在这个世上，我们再也找不到一种比父母之爱更珍贵的感情了。父母永远是儿女心灵避风的港湾，当我们的心感到漂泊时，回到这里来静一静，我们很快就会找到前进的方向。随着易定胜我也好像回了一趟久别的家乡，太像了，犹如是我一样。

——读者：李 峰

炮竹声声辞旧岁，梅花朵朵迎新春。读文生情，使我想起孩提时代过年的情景。往事依稀挥以梦，都随风雨飘心头。

——读者：刘 仓

好像是久别重逢，多日奔波劳碌疲惫的身心，在你美好的充满浓厚乡土气息和浓浓亲情的文字里得到了舒展和抚慰！不仅仅是音乐，只要是从心灵里涌动出来的都是天籁之音！

——读者：洪 帅

春天来了，易定胜的事业和生命的春天终于款款而来了，看得人心花怒放！受了伤，来不及抚摸伤口就站起来，还可以在生命的极限里舞尽华美，是一种性格，更是一种魄力！在他身上折射出的人格魅力让人赞叹和折服！

——读者：张 扬

一个企业犹如一个舞台，不同的时期有不同的人上台表演，只要有超人的才华和能力，在任何一个舞台上，都能做到成竹在胸、气定神闲，我们精彩的表演定能赢得阵阵掌声和满堂喝彩。生活的砥砺，使易定胜愈加成熟老练，初到中原集团就上演了一场诸葛亮出使东吴舌战群儒的好戏。为易定胜喝彩。

——读者：苏鹏飞

易定胜真的是沟通高手，看似平淡的几句话就说服了鲍经理，同时他也是一位营销天才，短短几天时间就找出开明市的市场弱点，并给出解决方案。这些都与他所经历的磨难是成正比的。写得真的很不错。我会继续关注的。

——读者：周洪胜

这章很实用，把商场上的谈判技巧和心里战术分析得太透彻了，真乃绝对成交、实战经典、免费教材。

——读者：赵雷鸣

非常喜欢主人公的挑战精神，更喜欢作者的文笔和构思，易定胜的成功给年轻人指明了方向，好作品！

——读者：李 翰

官场的黑暗，企业的怪圈，不是一般人能看到的，只有上升到一定的职位，身在其中时，你才能真正看明白。而往往此时，大多人都被污染得面目全非，成为其中一员了，像易定胜这种有德有才有血性的男儿太少了。还是作者那句话：“人生只能看开，不能看透。看开是豁达，看透会落后。看开你会变得聪明，看透你会变得颓废……”

——读者：蔡 力

“苦，不哭泣；累，不喊痛；难，不叫屈。面对不公，我们等待时机；面对困境，我们全力以赴；面对打击，我们直面向前！”这些话语太棒了。

——读者：郑 林

男儿立世，自己拍板。优秀的人才都是做自己认为正确的事情，不人云亦云，不曲意奉迎，言别人所不敢言，做别人所不敢做，此乃真丈夫也。佩服易定胜！

——读者：王胜利

爱是一种感觉，是两个相爱的人心与心的相通。爱，需要用来时间来进行检验，并不是在一起缠绵时说出的“我爱你”那样简单的话语，爱是一个人对另一个人一生的奉献。犹如姚琴对易定胜的一往情深，默默守候，静静等待……

——读者：肖枫林

不是大篇的夸夸其谈，而是很实用的实战策略。每个问题、每个策略都是作为一个管理者可能会面临的问题，易定胜的管理方案会给每一位管理者启发和开悟！很实用！加油！

——读者：尚方旭

以人为善人自尊，以人为诚自和融。一切内部矛盾、冲突和化解都应该将心比心和换位思考。权威更多的时候是建立在人格魅力之上的，易定胜在磨砺中趋

向成熟。

——读者：王会军

每天都来看看崔老师的文章有没有更新，总能在里面学到能学的东西。工作就是生活，生活就是工作，将工作与生活联系在一起，随时观察市场变化及消费者需求，激发工作的思路。欣赏易定胜的随人随事随地随处学习及观察的方式。

同时，崔老师的书总能结合实例然后提出解决问题的办法，这不仅能引起我们这些营销人士的共鸣，还能让我们反思自己并且学习。感谢崔老师，一直在看你的文章，希望对我现在的工作有所帮助。咨询下崔老师你的书如何购买，我打算多买几本送给我的朋友，并祝崔老师的书上市热卖，旗开得胜！

——《销售与市场》第一营销网网友 有备无患

易定胜是我们心中完美的营销人员，他具备营销成功所具备的所有性格和人格因素：忠诚、勤勉、善思、淡定、善良……他又是一个比较传统的中国人，从骨子里透着士为知己者死的秉性。他是一个干实事的人，不屑于参与办公室，而且不善于政治斗争。他是个依靠自身工作能力及个人魅力来引导和参与管理的营销者！他一路走来吃了不少亏，但是也获取了丰富的人生经历。从一个业务员成长到高层管理人员，表明了易定胜也在不断地进步和发展。反过来也证明了：方向正确的努力，生活总是会给予回报的。不争一时之利，要争一世之名！向易定胜学习，向崔老师学习！

——读者：李军

分析起市场来大家无精打采，听起别人的隐私来聚精会神，崔老师这段太搞笑了，人性啊。

易定胜能在会上发火，这我真能理解。他这种人，自己受了委屈能一忍再忍，但部下受了委屈却能拍案而起，性情中人啊。崔老师的小说，确实是从内心来描述销售人员的。

——《销售与市场》第一营销网网友 关中刀客

越是在困难的时候越能做出成绩，更显出易定胜的能力。其实在一个公司里，领头的很关键，如果他能摆正的话，下面就会好很多，关键是人品，能够有包容的心，下面的弟兄才会拥护你。前段时间我们公司就经历了一场大的人事变动，最后，老板还是看重人品比较好的原来的总监。现在我们在学习《弟子规》，老板和我们一起学，所以，我感觉作为我们销售人员来说，人品有时比能力更重要！希望易定胜能有一个好的结果。

——读者：赵永

我是在百事可乐做销售的，我们到了淡季就是做行政工作和基础工作，对于销量的要求就很小了，看了崔老师的文章感触很深。做销售的应当执著面对问题，

并想办法解决存在的困难。在崔老师的文章里，我看到更多的是解决问题的办法和积极的逆向思维。

——百事可乐：高德虎

看了这个小说，回忆起我在快消品行业的点点滴滴，甚为心酸！营销人员就是苦，承受别人所不能承受，折腾别人所不能折腾。胜哥正在经历这一步！

——《销售与市场》第一营销网网友 沙三少

睡眼惺忪起五更，归家常伴满天星。十年营销南柯梦，身世浮沉雨打萍。

——读者：李开权

《挑战》这本书犹如饥饿时的甜点，让人不忍一口吃完。

——《销售与市场》第一营销网网友 小珂她爸

崔老师文采真好！心态也好！“这多像一个人的一生呀，有低谷，也有高潮，但一定是向前走的，可以低沉，但绝不能停滞……”佩服！

——读者：张 骅

《挑战》是一部可以把坚韧不拔的信念凝炼进我们灵魂的作品。主人公易定胜，从一位最普通的业务员，成长为一家大企业的总经理，历尽艰辛，勇于挑战，展现了在工作、生活的重压下不甘沉沦，可以平凡但绝不平庸的年青一代！让我们看到了在社会转型的大背景下，像易定胜这样的千千万万的时代精英，是如何用行为践行“为自己、为家人、为企业、为国家、为民族争气”的人生理想的。这部作品朴实无华，读来让人感慨、感动、感染！

——读者：王彩红

读者来信

《挑战》，一道人生的盛宴

读者 曹厚菊

我们都应该庆幸我们生逢在这样的时代，非常感谢互联网带给我们的便捷，它冲破了时间和空间的限制，真正实现了人与人、人与社会之间的“沟通无极限”。而我也很幸运地凭借互联网，欣赏到了崔自三先生创作的《挑战》这部小说。

乱世出英雄，盛世是文学艺术繁荣发展的沃土。在《挑战》这部小说中，作者通过对易定胜这样一个平凡人物的成长历程的刻画，让我们看到了在社会转型的背景下，像易定胜一样的千千万万的普通人是如何用行为践行“为自己、为家人、为企业、为国家、为民族争气”的人生理想的。而这千千万万的普通人恰好是中华民族的脊梁，透过他们，我们看到了民族的未来和希望。

我曾经这样想过：这部小说也许是作者的人生经历或者说是作者的人生理想，它是作者人生智慧和汗水的结晶，同时也是作者与许多读者心灵与思维碰撞交流的结果。感谢崔先生，感谢《挑战》，它把心灵的碰撞和共鸣带给了亿万读者。

2010年5月，不经意地闯入作者在《销售与市场》第一营销网的《挑战》专栏，不知不觉地被引入书中世界的震撼和喜悦，读来手不释卷，心情跌宕起伏。因和书中主人公易定胜年龄相仿，不知不觉就将角色替换为自己，自感和书中人物的命运息息相关，和他同喜同悲，与他共同奋斗。我不停地向我身边的年轻人推荐这部小说，希望他们都能从中汲取人生的力量和智慧。

我钟爱这部小说，是因为不自觉地感到，它是一部能够照亮人生的作品，是一部可以把坚韧不拔的信念凝炼进我们灵魂的作品。生活的经历也证明，每当遇到挫折和艰难时，这种坚强、奋斗和忍耐的信念就会展现出巨大的力量，就像骨髓里造出了不会绝望的血。很幸运，能在年届不惑之时遇到这么一部作品，能和作者的化身——书中的主人公易定胜进行“灵魂的对话”，能让一个草根百姓在遭遇生活的重压之后不自甘沉沦，能让平凡的生活从此不再平庸。

宝石镶嵌的图画被人欣赏，并非因为宝石的色彩。少一些光芒，多一些深度，少一些词藻，多一些实质，作品就会有更丰满的收获。在这部小说中，作者用最平实无华的语言、最真挚朴实的情感告诉我们自强不息是人生的真谛，而“易定

胜”也将成为引领一代新人的精神导师。

我读《挑战》，如同品尝一道人生的盛宴，通过它我能触摸到生命的律动，那是一幅生动的生命之旅、灵魂绝唱，带给我们的会是怎样至善至美的收获，也许读过您就会知道！

自序 Preface



《挑战》这本书，我整整写了5年。5年的光阴，弹指一挥间。我有太多的感慨，也有很多的话，想对营销同仁说。

很多文字，都是我在讲课之余，利用“边角料”的时间，比如在飞机、火车、汽车上，以及无数次孤灯熬夜完成的。无论身心多么疲惫，每每想起鏖战在市场上的千千万万可爱的营销将士们，我就无比激动、兴奋不已，迫使自己必须要把他们的工作、生活写下来，以此来表达对他们的一种由衷的敬意。

这么多年来，借给众多的本土及外资企业讲课之机，我走遍了祖国的大江南北。无论在哪里讲课，我都能接触到一群充满激情、意气风发、昂扬向上的营销将士，其实正是他们推动了中国的营销进程，是他们让中国的商品货畅其流，促进了国民经济的蓬勃发展。他们应该走进我们的视野，被更多的人关心、关注、理解和支持。他们也应该赢得更多的尊重。这是我写作本书的一个基本初衷。

我曾经做过十余年的销售工作，从最基层的业务员做起，做到区域主管、大区经理、企划部经理、策划部长、销售总监、市场总监、营销总经理等，这一路走来，着实不易。营销的道路充满了酸甜苦辣，既有得意，也有失落；既有成交后的喜悦，也有遭受拒绝的黯然；既有对挑战自我、超越自我以及由此带来巨大业绩的快感，也有对徘徊不前、内外交困的烦恼和思考，也曾沮丧、彷徨过，但更多的还是拼搏与奋进。感谢上苍给我提供了一个做营销工作的机会，让我重新认识了自己，让我找到了一个适合自己发展的平台，让我在多年的磕磕绊绊中，寻找到了不断前行的力量。一路快乐地走来，积淀很多，感悟很多，成长很多。

这本书的主人公易定胜，是一个很普通、很平凡、很不起眼的“小角色”。他出身卑微，没有后台和背景，但他却选择了一个可以充分展示自我的平台——营销员。在企业里，他战战兢兢，如履薄冰，但他不服输，敢于挑战自我。他总是主动请缨到一些大家所不愿去的薄弱市场，甚至是一些“不毛”市场，并历经艰难，在资源不足时自创资源，将市场做大做强。敢别人所不敢，为别人所不为，敢于挑战，是易定胜的营销个性，也是千百万优秀营销人员的个性。

除了不服输和敢于挑战之外，易定胜还有一个信念，那就是做人要有骨气、要争气。别人能做到的事情，你经过努力，也一定做得到；同时，不但要为自己争口气，充分施展自身的才能，获得更高的职位和待遇，最大限度地实现自我价值，而且还要为家人、为企业、为国家、为民族争气，让家人生活得更好，让企

业获得更多的市场回报。企业强则国强，为企业而奋斗也是为国家强大而奋斗，更是为民族的希望和未来而奋斗，这是一个营销人责无旁贷的社会责任和民族责任。

易定胜是千千万万优秀营销人中的一员，也是众多通过拼搏从“草根”阶层到社会中坚的人们的缩影。他集合了很多优秀营销人的品性。他的坚强、他的勤劳、他的智慧、他的心存本真、不流俗、不愤世，都会给广大营销人员提供一个借鉴，给正在从事或即将从事营销的朋友们提供一个参考和模板，让广大想在营销领域一展身手的朋友们，在迷茫或困顿之时能够找到前行的标杆和力量。这也是我写作本书的最大心愿。

营销是一项苦中有乐的职业，也是一份可以变职业为事业的工作。它不限学历、年龄、性别、出身和背景，只要你有一颗向往奋进的心，只要你肯吃苦耐劳，只要你能坚持到底，只要你在身处逆境的时候仍然保持积极、乐观、阳光，你就可以收获未来，你就可以取得别人难以达到的成就。

营销，是一趟远程旅行，沿途有太多美好的风景。这一过程中，既有阳光，也有阴霾，而这也许恰恰是人生中最有价值、最值得回味的部分。其实，更多的营销人是赢在过程。优秀的人不是不流泪，而是总能流着泪一路向前奔跑；优秀的人不是没有苦闷、消沉或退缩，而是总能在痛苦之后，让自己在最短的时间内再次充满激情和活力地面对工作和压力，让自己保持最佳的工作状态。态度决定一切，有了好状态，一定会有好结果。

因此，优秀的营销人都是笑在脸上、苦在心里，卓越的营销人总是把最真善美的一面展现给大家。真正优秀的营销人，无论面对什么样的艰难险阻，总能不断地憧憬未来，时刻鼓励自己风雨兼程、一路前行！

为自己加油，为自己鼓掌，为自己喝彩，更为中国9 000万营销同人自豪！未来是属于我们的！

目录 Contents



自序	第九十三章 / 134
第六十八章 / 1	第九十四章 / 138
第六十九章 / 6	第九十五章 / 142
第七十章 / 11	第九十六章 / 147
第七十一章 / 16	第九十七章 / 152
第七十二章 / 23	第九十八章 / 158
第七十三章 / 30	第九十九章 / 163
第七十四章 / 36	第一百章 / 168
第七十五章 / 42	第一百零一章 / 172
第七十六章 / 49	第一百零二章 / 175
第七十七章 / 55	第一百零三章 / 180
第七十八章 / 59	第一百零四章 / 185
第七十九章 / 65	第一百零五章 / 190
第八十章 / 70	第一百零六章 / 197
第八十一章 / 74	第一百零七章 / 203
第八十二章 / 80	第一百零八章 / 208
第八十三章 / 86	第一百零九章 / 211
第八十四章 / 91	第一百一十章 / 214
第八十五章 / 97	第一百一十一章 / 217
第八十六章 / 101	第一百一十二章 / 221
第八十七章 / 106	第一百一十三章 / 223
第八十八章 / 112	第一百一十四章 / 227
第八十九章 / 117	第一百一十五章 / 230
第九十章 / 122	第一百一十六章 / 233
第九十一章 / 126	第一百一十七章 / 236
第九十二章 / 130	第一百一十八章 / 239

第一百一十九章 / 242

第一百二十章 / 244

第一百二十一章 / 248

第一百二十二章 / 252

第一百二十三章 / 257

第一百二十四章 / 262

第一百二十五章 / 266

第一百二十六章 / 270

第一百二十七章 / 275

第一百二十八章 / 278

第一百二十九章 / 281

致谢 / 286

第六十八章

光阴似箭，时光如梭。

转眼间，易定胜担任富康食品公司营销总监已半年有余。

在任上，在刁董的大力支持下，他大胆革新，摒弃营销团队萎靡、保守之风，扬清新、激昂之气。每到月底开会，早上大家一起跑早操，喊口号，会议、培训之前唱公司之歌，以此“文明其精神，野蛮其体魄”，培养大家的凝聚力、战斗力，提高团队归属感。经过如此历练之后，公司上下从最开始的抵触，甚至冷嘲热讽，到后来的慢慢接受以及主动迎合，团队行为逐渐规范、统一，这些，他看在眼里、喜在心里。

“真没想到，你竟然改变了公司多年的沉闷气氛，让大家保持了活力和斗志。”在一次团队聚餐时，行政总监刘明感慨地对易定胜说。

“只要努力，没有什么不可能！其实，也很感谢你一直的支持，没有行政人力部门的大力配合，光凭营销部门也是做不到的。来，敬你一杯！”易定胜以茶代酒，“砰”的一声，两只茶杯就碰在了一起。

吃饭时，易定胜还向刘明表达了自己对他的感激之情，并告诉他：如果不是他以及离职的朱永，他也不会有这样一个施展的平台和空间。

“其实，这是互相的。如果有这么一个平台而没有能力，也是待不下去的。当然，有能力而没有施展的空间，也是让人痛苦的。朱永和李飞的离去，就是一件让人遗憾的事情，可惜他们未能坚持！”刘明小声地说着，言语中透着惋惜之情。

“他们都有自己的苦衷，理解他们吧，以后有机会了碰到一起，好好坐坐聊聊。”易定胜轻轻地嘬了一口茶水，叹了一口气说。

“听说朱永去了一家上海的营销咨询公司，干得还不错，而李飞据说又回到原来的单位了。很可惜啊，富康食品公司没能留得住他们，尤其是朱永，在公司做了那么多年，走掉真的可惜……”刘明前倾着身子，不住地摇着头。

“他们有他们的想法，人各有志啊，有时是不好改变的，或压根儿就不能改变。只有通过离职的方式来予以逃避，这也是人之本能吧。人生苦短，起跑、起跳的平台很重要，可这样的机会总是很难等到的！”易定胜抒发着自己的感想。

“是的，你说的我懂！其实，在富康食品公司，你也受了很多委屈。这些，弟兄们都知道，希望以后的工作越来越顺。”刘明也说着心里话。

“谢谢，希望如此吧，呵呵。”易定胜苦笑了一声。

愿望归愿望，可在实际工作中，他发现自己越来越受到一种无形的制约。

虽然涨价的危机逐渐消弭，原来的营销总经理张斌也回到了原来的岗位，做了财务总经理，可是营销系统每次推出活动方案，尤其是在费用支付或者核销方面总是一波三折，颇为不顺。有些时候，易定胜会通过董事长前去协调这些事情，可又不能大小事都去找老板，他感受到了势单力薄。而接下来的两件事情更让易定胜非常纳闷。

第一件事，财务部拖延报销营销人员的差旅费。结果，会议结束之后，没有拿到差旅费的营销人员迟迟不肯下市场。他去找张斌理论，可他却推脱说刚给供应商打了货款，现金不足，需要等等；或者说，公司的车出去了，没办法去市区取钱。此时，易定胜干着急没办法，他不得不去找董事长。

“怎么会这样，以前不都是很准时的吗？我打电话问一下，一会儿给你答复，你先过去吧。”最近经常出去打高尔夫球的刁董明显晒黑了，看着易定胜走出房门，他拿起了桌子上的电话。

三分钟后，刁董的电话打过来了，“小易啊，去让大家报销吧，现在有钱了。”

“哎，好的，谢谢刁董。”挂了电话，他开始安排各大区总监按顺序去报销费用。

“这是什么事啊，老板不出面，事情就办不成，真是岂有此理！”回到自己的办公室，他摇着头自言自语道。

第二件事，也是易定胜不能理解的。为了加大对费用的管控，财务部出台了一个费用管理制度，要求每个人报销费用必须要经过部门或者区域主管、财务、董事长签字。后来，又增加了一道程序，即所有费用必须让董事长夫人再审核一下，方能在财务上报销。而董事长夫人在公司没有任何职务的，这一没有章法的管理流程，让包括易定胜在内的很多人都不理解。直到有一天傍晚，董事长夫人找易定胜谈话，他才隐隐约约地悟出点什么。

“易定胜啊，来公司时间也不算短了。公司对你还是很认可的，踏实、肯干、勤于思考。不过，公司光靠你一个人、你们一个部门也不行，还需要其他部门协助，所以，以后要多给生产、研发、采购，尤其是财务部门处理好关系。另外，以后有什么想法，要多跟我交流。以前，我经常在外面跑，对公司事务参与较少，以后会多起来的。”董事长夫人温和地看着易定胜，像在寻求一种支持，又像在暗示着什么。

“好的，我会的！”易定胜满口应允。

“对了，这个磨砂水杯是我去外地出差时买的，送你一个，平时要多喝水。另外，以后我会让人每天给你送一些时鲜水果，多吃水果会有益健康的。”董事长夫人拿过放在书柜里的杯子，递给易定胜。然后，关切地看着他说。

“哦，太感谢了，您放心好了，我会努力做的！”此刻的易定胜显得非常的激动。

“好，以后有什么事，随时给我电话。”她拿给易定胜一张名片，又顺便将他