

周益崧 著

誉与利的抉择
爱与恨的纠缠
商海浮沉
人生历练
尽在商誉



第一部

驾羽随风

漓江出版社

周益崧 著

商 誉

S H A N G Y U

第一部 驾羽随风



漓江出版社

图书在版编目(CIP)数据

商誉·第一部·驾羽随风/周益崧著. —桂林:漓江出版社, 2004. 5

ISBN 7-5407-3180-X

I. 商... II. 周... III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 036113 号

商誉·第一部·驾羽随风

作者◎周益崧

责任编辑◎陈植武 符浩

书籍设计◎石绍康

出版发行◎漓江出版社

社址◎桂林市南环路 159-1 号 邮编◎541002

电话◎(0773)2821573 2863956(营销部) 2865335(邮购)

传真◎(0773)2821268 2802018

E-mail: ljcs@public.glptt.gx.cn

<http://www.lijiang-pub.com>

印制◎广西地质印刷厂

开本◎890×1240 1/32

字数◎365 千字

印张◎14.75

版次◎2004 年 5 月第 1 版

印次◎2004 年 5 月第 1 次印刷

印数◎1—10000 册

书号◎ISBN 7-5407-3180-X/I·1934

定价◎26.00 元

漓江版图书: 版权所有, 侵权必究

漓江版图书: 如有印装质量问题, 可随时与工厂调换

前 序

本来没准备写前序，但是想了半天，觉得还是写了比较好，告诉大家这是篇什么东西。

《商誉》是经过三年构思才准备写的，过去动过笔，但老是写不下去，连打草稿的能力都没有。现在心静下来，开始动笔了。以我八年的商业工作经验而言，想要真正理解商业的含义是不够的，在这里只能肤浅地说一些对商业的看法。

故事本身不会很吸引人，我也缺乏吸引人的文笔和能力，但是朋友们想看，我就写了，甚至把它拿出来给大家看。也许会招人笑话，但是对我的这一做法我很清楚，只有这样我才不至于半途而废。污染了大家的眼睛还请原谅。

在此声明文章中的故事并非一夫本人的全部经历，这是一夫和他的诸多朋友的商业生活的共同缩影，希望大家看后不要拼命问这是不是你的真实生活。故事的原型肯定都是取材于真实，也是以小说中男主人公一夫本人生活为背景的真实故事。

本着认真的原则，本人动用了八年来的所有商业资料和笔记，只为了能更好地把文字表达清楚。当然其中很多涉及各相关公司商业机密的内容本人予以了保留，在此基础上把我所经历的商业事件尽可能完整地呈现给大家。

希望大家多提些意见，对商业有兴趣的人更可以共同探讨其

中的一些案例。小说中所涉及的很多人、公司、事件，请读者不要对号入座。小说永远是小说，是经过艺术加工的，如有不妥的地方，还请原谅。

周益崧

—

这是一个阳光明媚的早晨，海南早春的时节充满了温馨。

今天刚一上班，人事部的股部长便来通知一夫，公司已经决定正式将其辞退了，请他先去总经理办公室一趟。一夫接到这个通知感到很快慰，公司总算是没有让他自己辞职，这意味着公司解除合同要赔付他三个月的工资。

总经理梁甲坐在他的大班椅里，一夫也随意地坐在他的对面，现在双方解除了合同，已经是平等的了，一夫不必再向总经理行什么大礼，也不必再拘谨小心。

梁甲的脸上带着他那一贯的看上去很是虚假的笑容。“一夫，我要你辞职是实在没办法，总公司那边因为贺卡的事压我压得很厉害，我是老总，总裁又是我弟弟，我不能给我弟弟找麻烦，所以就委屈你了。这次公司赔你三个月的全额工资，外加年终奖，就算是一点补偿，按你的能力再找一份像样的工作应该不难。”

一夫报以一个很宽容的微笑。“梁总你不必解释什么，为人打工，为人卖命，这是我的原则。一会领完钱，晚上我请你吃饭。”

“不用不用，”梁甲摆摆手，“还是我请你吧，我是老总，我来请，我来请。理解万岁！”

1995年12月，对于在海南闯荡了两年的北京人一夫来说是个命运转折的开始。当时，他还是海南规模最大的百货公司——海天百货商场的采购部采购专员。

就在这个月初，百货公司接到上级总公司要求定做贺卡的通知，这件事落到了当时分管文体采购的一夫的头上了。这是一件很简单的工作，一夫拿着总公司的通知，找到公司企划部的经理黄志。

黄志正在那里画着一幅广告画，他是中央工艺美院毕业的，美术造诣很深。一幅广告画的样本信手拈来，不用多久就已经跃然纸上。一夫找他，是为了设计总公司要求做的贺卡。

既然是总公司要求做的贺卡，那么就一定要有特点，总公司在海南也算得上是知名的大型企业，不可能随便拿张贺卡就当作公司的专用卡片到处寄，要有公司的气派和形象。总公司的梁成功总裁对企业的形象从来都是很认真的，他是一个务求完美的人，要求他的属下和公司的每一件事也要办得务求完美。一夫虽然没有直接和这位总裁打过交道，但是对他的作风是早有耳闻。所以这一次是必须办好，绝不能有半点将就。

黄志看看一夫手里的通知，点点头，这位四川人向来很实干，平时不喜欢多说什么，有了活二话不说就干，虽然是部门经理，但是具体的事一样没少做过。

一夫拍拍黄志的肩膀。“老兄，这活托付给你了，我明天就要方案，最好帮我出三个方案，我好挑选一下。”

黄志点了一下头。“行，明天中午一定交给你。”接着话一转，“你看这贺卡要什么样风格的？”

“当然是要简洁明快，能突出咱们总公司的实力和形象的。”一夫很肯定地回答，“另外，这事一定要快，这都几号了，一定要在圣诞节的前一周把贺卡做出来，不然就来不及了，所以要你明天就把设计稿给我。”

“知道了。”黄志又一次点点头。

第二天一大早黄志就到采购部办公室来找一夫。“你看看，我做了三个方案，是不是可以用？”

一夫拿着三份稿子看了看，不错，确实不错，张张都很好。他仔细看了一眼，然后按照自己的判断对三张贺卡设计稿分别作了标注，写好审核意见。一夫叫黄志在自己座位上先等一下，拿着设计稿就进了采购部经理办公室，把三份稿件往经理罗筠的面前一放。“你看看吧，黄志设计的总公司的专用贺卡，我觉得都不错。”

罗筠看看那几份设计稿，抬头看看一夫。“如果你觉得可以就可以，这件事你具体负责，你该怎么办就怎么办，出了问题公司找我，我再找你。你记住这件事必须办好就行了，要让总公司的梁总满意。”

一夫出了经理办公室，朝黄志笑笑。“好了，我们采购部这一关过了，一起去梁总那里吧，跟他说一声，看看他满不满意。”

两个人一起来到梁甲的办公室，此刻梁甲正在对一个清洁工发脾气。“你们以后能不能买点专门的垃圾袋？你知道商场这些专用的包装袋多少钱一个吗？要是商场是你们自己家的，你们还会用这种袋子装垃圾吗？”那个正在为他打扫办公室的清洁工站在一边傻乎乎地笑。

一夫看着清洁工觉得很羡慕，他虽没什么文化，只有一把子力气，但是自得其乐，干活从没想过要有更多的奢望，只是干活，只是挣钱回家给老婆孩子吃饭，老板骂得再凶再没道理他也从不生气——垃圾袋的事本来就不是他一个清洁工的事，那是后勤采买该负责的，他一个小清洁工还不是有什么用什么。

梁甲看见一夫和黄志进来，冷冰冰地问：“什么事？”一夫把设计稿交给梁甲，把事情说明，梁甲接过稿子随手往办公桌上一

丢。“好了，我到时候看一下，你们该干什么干什么去。”梁甲的那副老大脾气早就被大家习惯了，这个企业是他们家的，他弟弟是公司的总裁，也是公司的创始人。他沾了弟弟的光当上这家百货公司的总经理，自然是事事趾高气扬，不把别人放在眼里。

该干什么干什么，这是一夫对自己为别人打工制定的一项原则。职业人要有职业人的自我行为规范。

一夫没等着梁甲的决定，先是给广东的一家专门生产贺卡的公司打电话，这家公司的贺卡在他们公司有代销，整整两个大货架。

对方听了一夫的说明，马上回答：“哦，可以，不过你们这种专用的贺卡要做的话必须先付款，我们才能给你们做，否则我们不会接的。”

“什么？你们不是一直和我们做的代销吗？怎么现在突然变成要我们付款了？你们现在还有一大堆货在我们的货架上呢。”一夫听着就生气，怎么搞的，合作得好好的，说翻脸就翻脸了，这可是个很关键的时候，办不好事就要砸了饭碗。

对方没理会一夫的愤怒，只是在阐明自己的理由：“我们这里现在已经取消代销了，以后再也没有代销的货品了，要想要货就要先付款，我们只做购销，你们是过去李小姐铺的货，合同是她签的，和我没有什么关系。而且你们这是要专门定做。定做就比较麻烦了，我们要给你们制版，一个版要很多钱，你们做完了不用了怎么办？那我们不就是白花了钱？”

“我们这么大的公司是有信誉的，你可以问问，海南最大的百货公司是哪一家？我们的商业信誉怎么样？你可以打听一下。”一夫的声调有点激动，“这批贺卡我们要做很多，总共要做五千张，这对你们来说是个好生意……”

还没等一夫说完，对方就打断了他的话。“周经理呀，不是我不想做，我们接的定单多得不得了，要是在淡季的时候我们还

可以和你们商量，现在是旺季，我们自己的东西好多还做不完，五千张也不是什么大数目，我们一个款式的卡片一印就是几万张。”对方也显得有点不耐烦，“再说了，现在做生意都很难的，外面到处都是欠钱收不回来的，别说你们是海南的最大，就是北京的最大、上海的最大、广州深圳的最大也必须先付钱，我们也没有时间跑到海南去调查你们的信誉。”

“你们到底是做还是不做？”一夫近似于最后通牒，“你们不做我再找别的家，做这玩意的又不是你们一家。”

“不要这样说嘛，周经理，我们是全广东都有名的企业，你问问别的公司，他们不论从价格还是质量上都比不上我们，而且你要定做，谁都是要你先付款的。”对方明显地还不想得罪一夫，这个单子在他看来也许是个鸡肋，但是真的惹恼了一夫对他们公司也不会有什么好处。生意不管大小谁都想做，有钱赚是第一位的，但是谁都想占到最大的便宜。

一夫也很明白对方的心思，于是冲着话筒喊：“叫你们李小姐听电话。”

对方不紧不慢。“李小姐已经不在我们公司了，现在海南由我来负责，有什么事我可以做主的。”

“是吗？那好，我就让你做一回主，你说吧，该怎么办？”一夫把话扔过去。“我不是说过了？只要你们把款打过来，我们接到你们的设计就给你们做，一周之内肯定给你们交货。”“看来你是不想要你们的货款了？”一夫近似于威胁地问。

“哦，那些货款你不给我们也没关系，反正都是李小姐的事，你们的款收不回来，她在我们公司压着的钱也别想拿走，这和我没什么关系的呀。”对方越发地傲慢。

去他妈的，我没时间跟你理论了，一夫心里骂着，随手咣的一声把电话挂断，他要找别的厂家。贺卡一定要做，但是目前公司的财务状况不容乐观，而且为了防止采购人员捞取回扣，上面

给采购部下的指示就是要找代销产品，购销的一律不做。现在碰上个非要现钱的，一夫到哪给他找钱去？一个公司换了个人，原先的合作关系全变了，这叫什么商业信誉？他们公司内部的争争斗斗还摆出来当作讨价还价的条件，这是一群混蛋才干得出来的事。一夫愤怒，我就是找来钱也不和你们做了，那些架子上的贺卡过完销售旺季就一股脑全退给你们，不讲信誉自然有不讲信誉的对付方式，我也要让你尝尝苦头。

一夫抓起电话不停地拨打，他一口气找了不下十家做贺卡的公司，家家都是一句话：先付款，后发货。一夫用尽了口舌，可是没用，人家不信任你，你们商场的销售量摆在那里，就是热乎乎地跟你们合作也没什么大便宜，还不如稳稳地等着你这条鱼上钩。没办法，只有找梁甲要钱。一夫狠了狠心，把事情向罗筠汇报了一下，然后就硬着头皮去找梁甲。

梁甲还没等一夫把话说完，刚刚听到要钱，就立刻火冒三丈。“告诉你，周一夫，我们是大公司，这么大的公司定点货还要付款？简直是天大的笑话，只能说明你无能，要么你就把货给我弄回来，要么你就滚蛋。”

梁甲的流氓脾气发作起来谁都受不了，一夫这已经不是第一次领教了，他尽量把语气放平和。“梁总，这些卡是咱们总公司定的，是自己用，不涉及什么销售的问题，所以收到货也是要马上付钱给人家的，那我们先付钱不也是一样吗？再说时间很紧，圣诞节、元旦说到就到了，我们拖不起呀，不然总公司那边就没办法交待了。”

梁甲坐在那里，翻着眼睛看看一夫，右胳膊架在办公台上，举起左手来伸出一个手指指点着一夫的脸。“我就不信凭我们公司还不能先把货拿来，你们采购部的人一个个都跟废物一样，看看咱们商场，七层一共七万多个平方的经营场地现在才开了多少？才开了四层，还都是半层，半层里面货都堆不满，你们都是

干什么吃的？还想问我要钱，要钱干什么？吃回扣啊？”

梁甲的话着实把一夫激怒了。“什么叫我们没本事呀？这是原先公司制定的规矩，当初人家来找咱们代销商品，咱们公司那时候和香港人合作，一股脑把人家都赶跑了，说是不需要，现在再请人家回来有那么简单吗？再说了，我们凭什么当老大？商场销售现在是这副样子，来逛的人还不如营业员多，这是大家有目共睹的，谁会那么轻易地把东西放咱们这里来？要我们出去找厂家，那也让我们出差呀，出个差都不让，那我们这些采购是守株待兔还是姜太公钓鱼呀？你以为谁都是傻瓜？公司里也不能把我们当贼一样防呀。”

“什么当贼一样防？是不是贼你们自己心里还不清楚？这生意要是你们家的你会怎么做？出去出去，该干什么干什么去。”梁甲打断一夫的话，冲着一夫一挥手。

一夫咽了咽气，平静了一下。“梁总，那三份设计稿是不是看好了？要是没问题我就去做了。”

梁甲此时才想起那三份设计稿的事来，翻了翻身边的一堆文件，然后转过脸来对一夫说：“哦，我还没来得及看，等我看一下再给你。”

一夫离开梁甲的办公室，心里说不出的难过，他和采购部的所有同事们都在没命地干活，平时通过各种渠道费尽了口舌找供应商，公司没有给过一点广告支持，就连精神上的安慰都没有。有的时候货到了，因为很多是大厂家的一次性铺货，一到就是一两个大集装箱，为了马上把货上柜，采购部的人员经常要加班理货到夜里三四点，理完货回家洗个澡睡上一个多小时爬起来接着上班了，每个人加班也只有每小时四块钱，谁都没抱怨什么，可为什么这些事他当老总的就看不见？

心里再委屈，该干的活还得干。

终于一家深圳的公司被一夫抓到了，这家公司经营的都是进

口品牌的贺卡，质量绝对好，一夫很满意。一夫答应他们，只要这个小定单可以做好，那么现在他们商场摆放贺卡的货架就全都归他们，给他们设置专柜，不再经营其他品牌的贺卡。一夫想过，现在满街都是卖贺卡的，质量上没什么差别，但是价格上就要比商场里的便宜好多，商场要经营贺卡，只有经营那些小店里不敢卖的高档次贺卡才有市场，加上本来公司经营场地的装修就偏向高档，所以引进这家公司的产品不会有错。现在就看梁甲怎么定稿了。

万万没想到的是，梁甲居然把设计稿弄丢了。

一夫顾不得心里的愤怒，马上再找到黄志。“快，老哥，帮忙再画三份设计稿。”黄志从办公桌上直起身子，看着一夫。他桌子上摆满了东西，都是商场为了节日促销推出的广告宣传画和各类POP牌子，这几天整个企划部的三位男士已经忙得不可开交了。在这个时候要他们再做设计简直就是添乱，企划部完不成自己的活一样要挨骂，一样要倒霉。现在一夫为了自己的职务职责找到他们头上实在是不近人情和自私。黄志只是说了一句话：“老弟呀，你们是怎么干活的？人家画这东西可也是辛辛苦苦的，你们说丢就丢了？”一夫在边上赔着笑脸解释，黄志摇摇头。“明天吧，明天给你。”职业人的素养在黄志身上表现得淋漓尽致。公司里幸运的是还有这么一帮不计较个人利益的职业人，不然公司早就垮台了。

离圣诞节还有十天，总公司的催问电话打来了，问贺卡到底做好没有。回答是设计稿今天重新做好，刚刚用特快专递寄到深圳。总公司的人在催：“叫他们快一点。”

离圣诞节还有七天，总公司的催问电话又来了，回答是深圳方面已经开始制版了，估计还要三天才能拿到货。总公司的人已经不耐烦了。“还要三天，现在都几号了？寄出去的贺卡不是要

到圣诞节后才能收到了？”

离圣诞节还有四天，原定的交货时间已经到了，可是贺卡还没收到，一夫打电话给深圳，深圳方面回答：“因为设备出现故障，为了保证更大的定单，所以你们的一直没有来得及印，今天刚刚印好，但是为了和别的货一起发，所以拖延了，现在正在为你们准备销售的货，明天可以发出。”

“你们为什么不早跟我说？直到现在才告诉我，居然一直瞒着我，你知道这些贺卡对我多重要吗？”一夫气得差点跳到桌子上。“先别管别的，你们先把我们定的贺卡发过来，要特快专递，多少钱我来付！”对方一迭连声地“好好好”。

离圣诞节还有两天，贺卡没到！

一夫近乎绝望了，打电话给深圳，告知已经发货了，走了汽运，应该到了。打电话给运输公司，说货还没到，这些天从广东过来的车都堵在了路上，也许需要再等一两天。

一夫坐在椅子上，什么表情也没有，对面的助手王振书看着他。“怎么了？还没到？”一夫无力地点点头。失败，这就是失败，为什么自己事前就没想到一张小小的卡片会有这么大的麻烦？天时、地利、人和自己一样不沾却没有事先作出周密的安排，自己太小瞧这笔小买卖了，到头来的失败是自作自受。

王振书安慰一夫：“要是梁甲早点把钱批了不就什么事都没有了？”

“自己的责任推不到别人身上。”一夫淡淡地说。

圣诞节刚过，采购部经理罗筠就把一夫叫到办公室，看着一夫半天，最后说出一句话：“公司觉得你不适合做采购这份工作，你和王振书做一下交接吧，以后你的工作由他来负责，你到人事部报到，让他们再给你安排工作。”

人事部一连几天没有给一夫安排工作，一夫像个到处游荡的野鬼，见到哪里需要人手就过去帮帮忙。这天看见人事部正在搞

培训，一大群新招聘的营业员坐满了培训室，一夫找到人事经理。“我现在没事，要不先帮你们搞搞培训吧？”

人事部殷部长是位四十多岁的大姐，她了解一夫，当初一夫在店务部门的时候就是全公司有名的销售人员，他掌管的部门管理井然有序，销售能力极强，很多部门的营业员被专门送到他的部门来培训和管理，现在公司里三分之一的柜组长是他当时的部门培养出来的。让一夫搞培训没错。

一夫什么也没拿，直接就去上课了，凭着他对商品的知识和认识，对付一帮刚刚入门的营业员是再简单不过的事情。一夫在最后一堂课上给所有营业员讲了一段话。

记住，你们来这里工作，不仅仅是为了挣钱，更多地是为了获得你们选择生活的权利。你们只有学会了工作、学会了与人交往、学会了适应工作的环境，你们才开始具备选择自己想要的生活的权利。谁都想过好日子，好日子是要靠你们自己努力得来的，不干活没出息，整天在外面茶馆里泡着的那些男人有出息吗？没有，因为他们将一事无成。干活有出息吗？有，但是不动脑子傻干也一样被人瞧不起，干什么要像什么，当营业员将来一样可以当经理，一样可以当老板，世界上很多大企业的老板就是做推销员出身的。你们是营业员，也是推销员的一种，只是你们的空间被限定在一个固定的范围之内，你们更有资格说：我们的工作是最不简单的。为了做好你们的工作，不但要了解商品，还要了解你们的顾客，学会和人打交道的方式，形成自己的风格，这些都是你们做营业员的基本素质要求。要想做得最好，就要不断提高，就要不断学习，我建议在座的各位在一定的時候找个机会再去上学，不是为了工作而上学，而是为了培养自己去上学，一个人的强大基于他的综合素质。上学是为了学会思

考，思考就是素质的一部分，很大的一部分。人有了头脑才会有前途。工作的时候，要学会互相帮助。职业人，在这个职业的场所，我们是平等的，要学会公平地对待你的同事，要学会为你的同事做些什么，只有这样我们才会是朋友。不要因为工作使我们成为敌人，我们因为工作走到一起，这是缘分，那就要大家互相合作好，成为朋友，将来你即便离开这里了，还会有朋友记着你，会帮你，请你吃饭，请你去玩，这就是友谊，这种工作中建立起来的团队友谊到哪里都是铁打的。大家要学会关怀对方，不管是同事还是上司还是顾客，这一点最重要，要理解别人，要体谅别人，要时刻检讨自己。这一点我也不见得做得多好，但是我会以此来要求自己，讲个有点过头的大道理，做人要有信誉，经商一样要有信誉，关怀就是信誉的根本和基础。你关怀别人，就不会想着坑害别人，就不会想着去利用别人的弱点达到你的目的。这就是你们将来要遵从的商誉！

二

一夫失业了，这在一夫看来是很正常的事，本来嘛，为人打工就没什么稳定可言，失业并不代表着失去生活的能力，他这也不是第一次失业。但是吃饭问题也很快摆在一夫的面前。过去在海天百货工作的时候，每个月只有 1800 元的工资，各项开销过后也就所剩无几了。

因为一夫是被公司开除的，所以全公司上下都在议论他是因为收取回扣被开除的。一夫很想找个人来理论，明明当初是自己要求公司将自己除名，怎么成了是因为拿回扣？他周一夫坐得直站得正，从没拿过一分黑钱，凭什么会给自己加上这么一项罪名？可是商场里你有理说不出来，谁能知道你口袋里的那点钱是怎么得来的，谁知道你到底有几个口袋。但是一夫很清楚，赔付给他的三个月工资是他现在惟一的资产，这笔资产里还要拿出两千多块钱来还一个朋友的债，那是他为了给自己的妹妹上大学有点零花钱欠下的。他不希望家里父母知道自己在外面混得身无分文。

一夫租住着一间简陋的民房，家里只有一条朋友送的英格兰纯种牧羊犬，名字叫陆陆。陆陆是条善解人意的狗，聪明伶俐，每天一夫回家的时候，还没等拿出钥匙来，陆陆已经在门里“哼哧哼哧”地哼哼开了。