

齐天大
—— 著

走进围城： 新乔“内外交困”记

一腔热血奔异土，梦回故国欣然。
十年创业酬壮志，走进围城却茫然。

《自由之家逸事：新乔海外职场“蒙难”记》姊妹篇

海归精英“中国梦”的特别经历

职/场/黑/色/幽/默/重/装/上/阵

海归“躺枪”变海待

手机阅读

同步
发行

编辑短信 8080 发送至 10086
中国移动手机阅读 同步发行



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS



走进围城：
新乔“内外交困”记

齐天大 著



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

走进围城:新乔“内外交困”记 / 齐天大著. —
北京:北京燕山出版社, 2013.5
ISBN 978-7-5402-3164-4

I . ①走… II . ①齐… III . ①长篇小说—中国—当代
IV . ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 062160 号

走进围城:新乔“内外交困”记

作 者	齐天大
责任编辑	王梦楠 李满意
责任校对	仲济云 石英 王子佳
营销编辑	王 然 王 迪
装帧设计	棱角视觉
社 址	北京市宣武区陶然亭路53号 (100054)
网 站	http://www.bjyspress.com/
微 博	http://e.weibo.com/u/2526206071
电 话	01065240430
传 真	01063587071
印 刷	北京长阳汇文印刷厂
开 本	710mm×1000mm 1/16
字 数	100千字
印 张	8.75
版 次	2013年7月第1版
印 次	2013年7月第1次印刷
定 价	19.80元
出版发行	 北京燕山出版社 BEIJING YANSHAN PRESS

版权所有 盗版必究

目 录 CONTENTS

第一篇

阿休其人| 1

第二篇

四大金刚的混战| 8

第三篇

老石得了丙肝| 61

第四篇

走进围城| 69

第一篇 | 阿休其人

公元1994年，加国蒙市

新乔第一次见到阿休，是在第一天上班与克里斯在走廊时，一个个子不高，可以说很不高，戴着金丝眼镜，西装笔挺的老头。他霸气十足地一边与新乔握手，一边死板着面孔说：“我是管整个中南美的！”面对这样一个未来的新同事，新乔顿觉两眼一黑，倒吸一口寒气，因为他在整个上午随着克里斯被一一介绍给各位同事时，得到的都是北美式的、随意的、最起码是应付式的笑脸和寒暄，唯独这个阿休冷酷的、骄傲得近乎狂妄的脸，一下驱走了他第一天上班时，犹如小学生背着在枕下珍藏许久的小书包、第一次走进一年级教室时那样的心跳和憧憬，使新乔不由得求救般地看看身旁面容和善而苍老的克里斯，心想：“幸亏还有这么一位慈祥的领导；否则这个阿休可够喝一壶的！”

新乔没想到他对阿休的厌恶只维持了一个上午。阿休的办公室与新乔的比邻而居，下午阿休从屋里出来，新乔试探着与这个虽不情愿但不

得已成为邻居而同室操戈的阿休开了一个小小的玩笑。他意外地发现阿休那张霸道的脸，瞬息之间阳光普照，现出孩童般或者说顽童般，亦即坏孩子般的天真和嬉皮式的笑容，新乔在赔笑之余心中如释重负，暗自庆幸他的担心未免多余。

阿休的职务是“南美地区销售代表”，负责发展和管理代理商，因与新乔的职务、工作性质相同，也就自然地承担起对新乔引导和传教的使命。“你是亚洲地区的推销员，只有你知道那里的文化、语言和经商之道，你愿意怎么做就怎么做，谁也无权干涉！”阿休在新乔第一次试探性地请教时用无可争辩的口气答道。“如有谁干涉你，就fuck他！”阿休又补充一句，随后脸上露出坏孩子般得意的笑。“fuck”与“shit”一样，同为英语中的、准确地说同为北美的标准脏话（原意请读者自行从字典中寻找），与中国人传统的国骂在功能上有异曲同工之妙。不同之处是中國人在国骂之余另替对方尽一次孝心——问候人家老娘，而北美人的日常生活中与父母互不干涉，骂人时更无暇顾及。中国人的文明之处在于一般有身份、有把年纪之人不到万不得已之时，轻易不愿失身份操用国骂，而北美人由于在心理上追求年龄上的平等和相对独立，年龄长者、资历长者亦可在一般性的忍耐不住后，使用fuck、shit等词语而不伤大雅、不失身份。阿休便是这样。

年龄五十二岁，曾是法国巴黎某大学教育系毕业，有五年法国高中道德伦理课老师经历和二十年纺织业高级采购员经历的阿休，在本公司可以说是凭着“fuck”杀出一条血路、闯出自己的职位、保住自己的佣金的。两年之内他先fuck出销售额翻两番的奇迹，随即又转而南下，fuck出一个拥有“墨西哥及中美地区分公司总裁”头衔的、足以藐视其名义上的领导即出口部经理克里斯的、不可动

摇的地位。

阿休对fuck一词的应用可以说到了运用自如、游刃有余、炉火纯青、登峰造极之水准。他可以在任何时间、任何地点，对任何人、用任何语言（他可流利操用英、法、西三种语言）、因任何原因使用fuck一词，而且在原意基础上有所创新和发展。比如，当他在得不到某种门锁的零件时，便会对美国工厂的人说：“Let him fuck himself！”这样可使对方为之愤怒并被震撼，马上将所需零件运来；当副总裁斯坦指责他出差时因在旅馆看成人录像多花了五美元，而拒绝在报销单上签字时，阿休三个点射式的，稳、准、狠的fuck，足以使斯坦乖乖地、毫无条件地在报销单上签字；在紧张而忙碌的一天工作后，阿休环视一下大家，用疲惫的口吻说：“好了，我该fuck out了。”——以代替明天再见。一次新乔和阿休一同出差时谈家常，问他擅长何种体育活动才能保持如此旺盛的工作精力时，阿休的回答短促而有力：“I fuck！”

亚洲人自古以来均有“冲出亚洲，走向世界”之理想，阿休及其父辈们则可以说是凭着这种“F”精神，抑或说一种无视一切的、法国人特有的方式，“F”出法国而走向世界的。

阿休的父亲是法国在非洲的最后一代殖民者，他在非洲生、非洲长，在法国受高等教育，然后移民加拿大。有意思的是他不愿意承认自己是法国人，又痛恨法国政府，所以新乔在向别人介绍阿休时不得不说他是非洲人，一个非洲白人。

阿休虽刚五十出头，但已有七个孙子和外孙子（其中最大的十二岁），不得不使人对他的初婚年龄产生浓厚兴趣。阿休几乎对他所遇到的一切异性均本能地产生兴趣，并能放弃正在从事的、不论何等重要的事，表现这种兴趣。比如，每月出差回来他总是采取

贴面或者是亲手背的方式，向所有人包括他最痛恨的玛丽问候，而以上两种方式一般仅用于刚受完别人一顿全套晚宴宴请、圣诞节舞会后或当年不打算再见面的场合。那次在芝加哥的展台上，阿休正在向十个南美国家新代理隆重介绍本公司产品性能，突然双目平行移开，缓慢转向右侧，大家随他望去，原来是两个艳丽的拉丁女郎从展台前通过，阿休正在向她们行注目礼。

阿休对任何事谈起来都直言不讳，毫不顾及对方的感觉并且信心百倍，尤其是谈钱。他逢人便说：“我需要钱，我来上班就是为了钱，如果你拿不出东西给我卖，我是推销员，哪里来钱？！”这大概令既想让他多卖钱又不愿意多给他钱的斯坦，以及不愿看到他比自己挣更多的钱的克里斯和同阿休一样想多卖多赚钱又不好意思谈钱的新乔——感到不同方式的不自在。

阿休除了在钱的问题上神圣不可侵犯外，在其他方面最平易近人。比如，大家可以肆无忌惮地嘲笑他拿破仑般的矮小身材。玛丽送给他一个叫“tatu”的外号，天天不离口，广为流传。据考证，“tatu”为西欧某国家中世纪生物中最矮的一种动物。每听到别人这样拿他取笑，阿休总是同样顽皮地扬扬得意。

传说，拿破仑当年带着一队士兵登上阿尔卑斯山对众人说他是最伟大的征服者，而历史评论者则说拿破仑之所以目空一切，是因为当时他身后站有一队士兵。

几百年后，拿破仑的后裔阿休的目空一切和自信毫不逊色于先祖当年，即使阿休身后无一兵一卒。阿休与总裁布雷基先生很是友好，有事可直接找到“天”，所以他目空副总裁斯坦，对其可以动辄使唤、谩骂；又因他目空副总裁斯坦，便更目空其名义上的上司——出口部经理克里斯。

每次阿休从南美出差回来见到男同事都热情地寒暄一阵，偏偏整个早晨都不去旁屋的克里斯房间请安，而克里斯先生又绝不甘于出来和他名义上的部下道声辛苦，这样，整个早晨克里斯就像到了目的地、又无人上前搀扶下轿的新媳妇，气恼地闷在房中。有一次新乔实在不忍心领导在房中受难，便提醒阿休该去隔壁打招呼，阿休明知故问地挤挤眼，说：“为什么？”有一次他竟干脆与斯坦一同出去了，这种“绕道”的、无视领导的举动使克里斯既恼怒又无可奈何，只得从“洞房”中悻悻地出来，口中一遍遍嘀咕道：“他跟斯坦去了！”那怅然若失的神情像是所期盼的新郎与别人私奔了，又像是祥林嫂失去了阿毛。

当克里斯先生的尊严被触犯到忍无可忍的程度时，便与阿休拉开架势展开对攻，照例是告诫阿休要尊重领导、自己经验如何超过阿休等，但阿休那短、平、快外带脏话的回击又使他难以抵挡，克里斯犹如斗牛场中的牛，不论如何发怒和踢蹬都伤害不了对方，反被斗牛士一矛刺中要害，不但占不到便宜反而受更大的刺激、丢更大的面子，他只得高悬免战牌，以保尊严了。久而久之，阿休便成了公司一辆横冲直撞的战车，无往而不胜，无坚而不摧。

在新乔眼中，克里斯和阿休之争是因为他们的父辈——英法殖民军的血在第二代血管中的涌动，是两百年前他们在北美这块土地上，曾有过的血雨腥风的争斗的延续。

阿休虽不讲理，虽不尊重人，但阿休能卖货，能给公司赚钱，而公司从推销员身上期望的不是道理、不是尊重，而是钱。这样阿休便成了推销员——新乔和Raul的榜样及与克里斯、斯坦抗争的支柱。

“这些人需要订单！”这是阿休最常挂在嘴边的话，每说这话时他便环视一下周围的人，大有救世主的自豪与悲悯之心。

“这些人需要订单！”当新乔第一次从中国带着订单回来，走到走廊刚刚接受同事的祝贺时，也仿佛找到了阿休说此话时的感觉，找到了阿休式的步态——那是一种飘飘然欲成仙的感觉。当然，这种感觉并未持续多久，直到那天他被告知北美订单太多而不再需要从中国来的订单时，就完全消失了。

阿休的这种通过脏话的全方位运用而迫使别人全面合作，从而达到所有目标，进而使同事全部敬佩、领导全部赏识的成功模式，使新乔从开始感到的不以为然到之后的可望而不可即，因为新乔毕竟有着比阿休高一档的学历，毕竟因是中国人，使用国骂时受时间、地点、场合、年龄外加启齿时感到艰难的限制。但到一年半后，当阿休已在墨西哥当总裁之后，新乔在一次与克里斯先生发生口角时忍无可忍，感到语言贫乏，脑海中便“腾”地浮现出阿休老师大义凛然之形象，也向克里斯痛快淋漓地fuck了两次。

当然，这都是后话了。

作于加拿大蒙特利尔

1994年



第二篇

四大金刚的混战

两年之后，还是在加国蒙市

出场人物：

1. 新乔：原籍中国，T公司亚洲地区销售代表，三十三岁；
2. 克里斯：原籍英国，新乔的经理，出口部经理；
3. 斯坦：祖籍以色列，公司国际部主管，副总裁；
4. 布雷基：祖籍英格兰，公司总裁；
5. 丽丝：法裔，人事部主管；
6. 拉涅：原籍委内瑞拉，南美地区销售代表。

第一幕

时间：1996年年初某日上午；

地点：加国蒙市T公司出口部。

上午九时，新乔走进自己的办公室，看到桌上有一封“上海同利”——新加坡代理商的传真。上面说尽快将三千张酒店用锁的卡片和新订的一批商用锁的样品寄去。根据公司与新乔签订的合同，新加坡原属新乔管辖的市场，但在新乔

进公司的第十一个月，新乔刚按签订的合同从新加坡市场销售中获得了第一个月的佣金后（之前的十个月无佣金），由于出口部经理克里斯不愿看到新乔的“势力”过大，副总裁犹太裔斯坦也不愿看到新乔“索取”太多，所以以新乔因“体力上的限制”无法到亚洲所有区域去出差为由——虽然年过六十的克里斯，前一年曾不顾高龄，携夫人一个月中去亚洲八个国家出差——强行将包括新加坡在内的马来西亚、印尼等四个国家从新乔的销售区域中砍除掉了。在该地区项目上已苦干十个月之久、才刚刚看到胜利成果的新乔对公司这种合同字迹未干便变卦的行为十分愤怒，因此与克里斯和斯坦进行过长达四天之久的激战，并将白纸黑字的合同出示给著名律师出身、曾任加国最大在野党主席、被公认一身正气的社会名流、现任公司总裁布雷基先生。但总是说“我的门对任何人都大开”的、一直受新乔尊重的布雷基先生，却因不愿得罪斯坦进而顺便得罪“鱼”先生——与克里斯有着同样的英格兰祖籍的公司董事长——而对新乔说：“你在与他们二人谈好前不要来见我。”结果是虽然新乔有众多替他抱不平的同事——尤其是有过相似经历的南美地区推销员拉渥——的打气和撑腰，最终因寡不敌众、弱不敌强而忍痛将南太平洋四国割让给原本不应专管任何区域性市场的“世界总管”——克里斯。不幸的是，克里斯先生倒真是因“体力上的限制”而无力应付“上海同利”常常是一发就多达十几页、需三个人一起分析其意图的传真。在抢回新加坡市场之后的一年中，克里斯一直让新乔“代办”管区内的一切事物。虽然没有佣金，但想借机去一趟新加坡的新乔为了达到其“不可告人”的目的，慷慨帮助克里斯，他下车间找样品，到工程部要图纸，无所不干，并同时研读《李光耀传》，期待有一天能“同利”一下，去趟

狮城。没承想到了1995年的夏天，机会真来了时——新加坡一家有两千套客房的酒店要换锁，“上海同利”急电求救，而新乔正计划去菲律宾出差，新乔便向克里斯提出了去与菲相距仅四十分钟路程的新国的请求，而克里斯却以“两千套客房的酒店太大，我们要先争取三四百间客房的项目”为理由回绝了新乔。新乔在气愤之下向已为两千套客房和五十万美元的合同exited（激动）了的斯坦求援，但斯坦却又因既不愿得罪克里斯，也不甘看到新乔提取价值合同金额百分之一的“巨额佣金”而回避。最终的结果是，那个世界最大酒店之一的酒店毅然选择了另一家厂商的产品，T公司失去了该地区两千套客房以下规模酒店的几乎所有市场。

1995年年底，T公司又隆重推出一种商用的门锁系统。“上海同利”得知消息后，立即致电克里斯想代理销售该种产品，克里斯马上布置新乔向工厂订有关样品。想到与该公司打交道的艰难以及游“狮城”梦的破灭，新乔又提出了如果推销新产品应付推销员佣金的这个放之四海而皆准的要求。当时克里斯看着“同利”如天书似的传真，虽不情愿——因他畏惧谈佣金色变、谈订单欢乐的上司斯坦，又不得不首肯了新乔的要求。

在佣金和狮城梦激励下的新乔放下手上其他工作，以最高的效率奔走于公司的各个相关部门之间去安排生产，一个月后样品终于制成待运。

今晨“上海同利”的传真就是催问那批样品的。

第二幕

地点：同上，T公司出口部。

“早晨好，克里斯。”新乔拿着那份传真走进克里斯的办公室。

“你看如何处理这份传真？”新乔问。

“他为什么要商业锁的样品？就说目前尚无产品，不要运样品给他。”克里斯答道。而实际上仓库有两千多把商品锁的库存。从未走出过北美的T公司负责市场的VP（副总裁）斯坦和克里斯一致认为，任何新的产品在推出后必须优先考虑北美地区用户的需求，而别的市场无资格使用最新产品，结果是此款耗资巨大才推出的产品虽已上市半年，却在北美销路不佳，造成巨大的仓库积压，而因看到广告对之饶有兴趣的南美、亚洲的代理商们，却一直拿不到该商品的样品。新乔与拉涅曾三番五次催问克里斯，克里斯的回答总是斩钉截铁：“Not Ready（不具备条件）！”

“克里斯，不要忘记这几把样品锁是你亲口许诺给‘上海同利’，并让我下订单的。”

“我们没有产品他们要样品做什么？”

“并不是有了样品马上就能下订单，代理商也需要时间去促销。”新乔感到还得解释这些最起码的过程给克里斯听很累。

“那好吧，运吧！”

“克里斯，我还有件事与你商量一下。”新乔开始谈他真正要讲的话题，“我想与你确认一下上个月你同意的那件事——今后‘上海同利’销售的商品锁应该有我的佣金。因为该区域不是我的销售范围，而‘上海同利’，你知道，是一个十分难合作的代理

商。”他说完后看着克里斯，等待他的回答。

克里斯本就不耐烦的脸突然变得通红。他的语气由平淡变为气愤，随手将那份传真粗鲁地掷给新乔：“那你就交给蔓苔斯去办吧！”

蔓苔斯是搞运输及合同执行的。

顿时一股无名的怒火冲上新乔的心头，它既来自克里斯的无理，更来自近两年来新乔在新加坡市场这个问题上所遇到的种种不公。他原想在与克里斯确认佣金问题之后，便可开玩笑似的提一下去新加坡出差的要求，克里斯粗鲁的一掷将他最后的一点幻想打得粉碎。

“克里斯，这太不公平！”新乔一下提高了嗓门，然后站起身走向房门，“今后‘上海同利’的事再也不要来找我！No More（再也别来）！”

新乔从克里斯屋中出来后大声对外屋的几个同事说：“今后谁也不要因‘上海同利’的事来麻烦我。两年来我一直负责新加坡，而公司却不支付作为销售人员的我一分钱佣金。这太不公平。我这个理能讲到公司总裁那里去！”屋中的同事见战事又发，都颇为紧张，有的对新乔点点头。新乔随即走进自己的办公室。

克里斯也怒气冲冲地从自己的房中走出来，追到新乔房中：

“Jimmy（新乔的英文名字），你连一张简单的传真都不愿意办理吗？”“克里斯，你还记不记得一个月前你讲的话，你说的话到底还算不算数？”克里斯用别的话题岔开，然后说：“像你这样不服从领导，如何能独自管辖一个地区的市场？”

“那好，我离开这家公司。你可以一直到七十岁都不退休！”

新乔一年多前到T公司的第二天，便听到克里斯所发的要马上