

写给所有投身销售行业的勇士！

渠道无间

只有身怀秘笈的高手，

才能呼风唤雨，一统江湖！



高手

师晓东 著

渠道，

就是销售人员的江湖



海峡出版发行集团



鹭江出版社

013044319

1247.5
3494

渠道高手

师晓东著



1247.5
3494



北航

C1652275



海峡出版发行集团



江苏出版社

图书在版编目(CIP)数据

渠道高手/师晓东著. —厦门:鹭江出版社, 2013.4

ISBN 978 - 7 - 5459 - 0535 - 9

I. ①渠… II. ①师… 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(2012)第 272222 号

渠道高手

师晓东 著

责任编辑 / 许甦甦

出 版 / 鹭江出版社

地 址 / 厦门市湖明路 22 号

邮 编 / 361004

电 话 / 0592 - 5046666 0591 - 87539330

010 - 62378099(编辑部) 010 - 65921349(发行部)

印 刷 / 北京雁林吉兆印刷厂

规 格 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 14.25

字 数 / 263 千字

印 次 / 2013 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5459 - 0535 - 9/I · 180

定 价 / 26.00 元

(如有印装错误, 请寄印刷厂调换或致电鹭江出版社)



题记

无间地狱——佛经中所说八大地狱之一，也是八大地狱中最苦的一个。就是凡人常说的十八层地狱的最底层。

在无间地狱之中，永远没有任何解脱的希望，除了受苦之外，绝无其他感受，而且受苦无间，一身无间，时无间，行无间。

《地藏菩萨本愿经》记载，无间有五：一者，日夜受罪，以至劫数，无时间绝，故称无间。二者，一人亦满，多人亦满，故称无间。三者，罪器叉棒，鹰蛇狼犬，碓磨锯凿，锉斫镬汤，铁网铁绳，铁驴铁马，生革络首，热铁浇身，饥吞铁丸，渴饮铁汁，从年竟劫，数那由他，苦楚相连，更无间断，故称无间。四者，不问男子女人，羌胡夷狄，老幼贵贱，或龙或神，或天或鬼，罪行业感，悉同受之，故称无间。五者，若堕此狱，从初入时，至百千劫，一日一夜，万死万生，求一念间暂住不得，除非业尽，方得受生，以此连绵，故称无间。

堕入无间地狱的，都是极恶的人，犯了极重的罪，其中最重的罪是“破和合之僧”，就是说在一个团体中散播谣言，挑拨是非，造成纷争，终使团体分崩离析。

渠道，便是这样一个充满无间痛苦的地方，销售渠道也是“破和合之僧”的故事每天都在发生的地方。渠道，就是销售人员的江湖。江湖上，自然少不了秘笈存在。

很早以前，江湖就曾经流传这样一个说法：有一本秘笈，得到它就能解开渠道的密码；得到它，就能在江湖上呼风唤雨；得到它就能一统渠道的江湖。

这本秘笈便是《治渠九道》。

《治渠九道》的内容如今已经没有几个江湖中人能够得知，只知道这九条秘诀的名字：

选择之道

拓展之道

平衡之道

暗战之道

管控之道

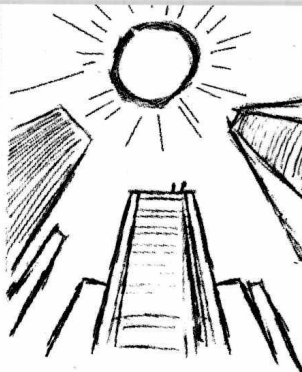
下沉之道

借力之道

分担之道

畅通之道

目录 CONTENTS



引子	01
第一章 鸿门之约	02
第二章 走马上任	12
第三章 大员到访	22
第四章 疑窦丛生	34
第五章 牛刀小试	42
第六章 山雨欲来	54
第七章 恍若隔世	63
第八章 大战前夜	77
第九章 内外交困	89
第十章 情随事迁	102
第十一章 匿影藏形	114
第十二章 波澜再起	123
第十三章 柳暗花明	134
第十四章 运筹帷幄	146
第十五章 出师不利	159
第十六章 各显神通	169
第十七章 峰回路转	183
第十八章 真相大白	191
第十九章 水到渠成	202
第二十章 困兽犹斗	213
大结局	221

引子 INTRODUCTION

2008年5月5日，星期一，香港。

对很多人来说，这一天只是假期后的一个普通日子，然而对于本书的主人公们来说，却具有特殊的意义。这一天上午，张力非和香港联交所创业板主席王海青先生一起敲响了开市的铜锣，海兴数码的股票在这一时刻成功在香港创业板上市。

第二天的《证券报》这样报道了海兴数码的行情：“海兴数码发行价 12.98 港元，开盘价 19 港元，一度冲过 20 港元。之后曾回落至 15.34 港元低点，后小幅反弹，尾盘报收 17.46 港元，涨幅为 34.51%，成交额 9.76 亿港元。海兴数码的上市标志着内地又一重量级的 IT 销售渠道平台成功登陆香港创业板市场。海兴数码连锁兴起于山东省，目前门店已遍布全国，已经成为国内第二大数码产品销售平台，此次上市融资后将加快向全国扩张的步伐，向全国最大的数码连锁企业红业数码发起新的攻势。”

当晚，为庆祝股票的成功上市，海兴数码总裁张力非特意在一家五星级酒店举办了庆祝酒会。酒会上商贾云集，绅士名媛个个光彩照人。大厅一角，甘长风一身笔挺的西装，静静地注视着这些兴高采烈的红男绿女。他手拿酒杯，微微晃动着杯里的红酒。

这时，一位身着鲜红晚礼服，风姿绰约的少妇向他款款走来。这便是今天酒会的女主人，张力非的夫人——李颖。

“长风，我们干一杯。”李颖的酒杯伸到甘长风的面前。

“好啊。”甘长风站起身，举起酒杯和李颖的酒杯碰在一起，两个人将杯中的酒一饮而尽。微笑相对时，李颖把身子稍稍向前倾了一下，在甘长风耳边轻声说：“长风，谢谢你。”

说罢，她莞尔一笑，便婷婷袅袅地走开招呼其他客人去了。甘长风微笑着目送她汇入人群，往事一幕幕清晰地出现在眼前。

第一章 鸿门之约

1

夏日的阳光总是令人心烦。

尤其是早上，阳光透过窗帘的缝隙照在脸上，令甘长风不得不睁开眼睛，但刺眼的光线又逼得他瞬间闭上眼睛。头一阵阵针扎似的疼了起来，甘长风拼命想睁开眼，想让自己清醒过来，却总感觉似乎有什么东西在压着他的头，让他抬不起头，也无法挣脱。耳边不断传来各种各样的声音，他试图去听清是什么，但是又无法听清楚。

经过一次次的努力，甘长风终于让自己清醒过来。他探身坐起，从床头柜上摸来一支烟，点上。外面的声响似乎清晰了起来，好像是蝉的叫声，不知为何，甘长风发起感慨来，轻轻地吐出了一句：“阳光下嘶叫的驴。”

甘长风深深地吸了一口烟，轻轻吐出，眼睛直直地望着天花板。天花板上有一块斑迹，形状很奇怪。甘长风总觉得那是哪里的地图，那个地方自己什么时候曾经去过。但是三个月来甘长风虽然每天清晨都看着它，却怎么也想不出它是哪里。

现在，甘长风又盯着它看起来，思绪很快习惯性地转向了工作。这是他多年的习惯，每天都会起床前计划好一天的工作，然后才开始穿衣洗漱，这也是他每天盯着天花板上那块斑迹看的原因了——利用它走神，然后思考。但是现在他却怎么也想不清楚今天要做哪些工作。

甘长风所在的公司是国内IT市场上一个品牌还算响的电子产品——冠星电子的生产商。虽然比不得那些国际化大公司，但是至少也是二流品牌中的佼佼者，特别是该品牌的电脑显示器，在国内市场一直保持着很高的占有率。甘长风已经在这里工作了五年，这五年来他始终在一线的销售队伍里打拼，一点点地积累经验，从驻济南的城市经理发展到后来浙江的省经理，再到三个月前担任大区经理。对很多的销售人员来说，大区经理是个很令人期待的职位，但是对他们中的大多数人来说，大区经理也往往是升迁的终点。在很多企业中，这个职位上集中了很多优秀的人才，他们独据一方，管理着几个省的销售，把握着产品销售的命脉。虽然他们的地位举足轻重，但是只有极少部分的人能够再次得到升迁，因

为在他们之上也就只有营销总监一个职位了，全国十几个大区经理，当然只有极少数的佼佼者才能够有机会坐上营销总监的位子。

甘长风的思绪回到了昨晚。昨晚喝酒了？当然是喝酒了，不然头怎么会这么疼？可和谁喝的？

哦，张总——张力非，这个名字在山东的IT界是响当当的，他经营的海兴电子无论在济南还是在整个山东省都是数得着的。作为众多电子产品的代理商，海兴公司自然也代理着冠星电子的产品。甘长风在进入冠星之前曾经是张力非公司的销售经理，所以大家认识已经很多年了。令甘长风感到郁闷的是，这个自己的老上司，自己所管理的这个大区里最大的代理商却直到昨天晚上——在自己上任三个月后，才安排了这次晚宴，而更让人沮丧的是，第一次喝酒甘长风就被放倒了。

甘长风努力回想着昨晚的场景，不禁又开始琢磨起张力非的话来——“甘总啊，在山东做IT，我是绝对的老大，你看你们冠星的产品，我一个月就销售几万件，维科我也能销到八千。”张力非到底是什么意思呢？从张力非的酒量看，当时他并没有醉，所以这话应该不是酒后胡言，那么很明显张力非是故意说这句话的，但是这句话太有问题了，背后究竟隐藏着什么深意呢？

冠星和维科历来不仅是最直接的竞争对手，而且是一对冤家。这其中原因再普通不过：维科的老板是冠星的前任总经理，一个职业经理人。三年前他带走了人和技术，成立了维科，据说他的资金来源也和他在冠星期间的一些灰色操作有些关系。这大概是国内很多企业间冤冤相报、互不相让的最普通不过的原因了。所以，冠星和维科之间的竞争固然激烈，但是更敏感的还是这种宿怨。可以说任何涉及维科的问题，在冠星公司内部都是敏感问题。既然是敏感话题，张力非这么精明的商人怎么会在第一次正式的商务宴请时，就毫不隐晦地向甘长风公开呢？这摆明了是向他甘长风叫板嘛！但是，他又有什么必要一定要在这个场合向甘长风表明：海兴公司在代理冠星的同时，还在代理维科呢？

手中的烟已经燃到了尽头，甘长风也已经完全从睡眠的状态中清醒过来了。头还是一阵阵地疼着，让他觉得今天一整天都会是一个令人心烦的日子。他拿起手机看了一下，刚刚8点。和大多数的IT企业一样，大区级销售经理实行弹性工作制，甘长风通常是在早上九十点钟才离开宿舍，所以现在对他来说时间还早。甘长风又点上一支烟，继续想着张力非的话。他觉得张力非是在刻意地告诉自己：“我在代理两个品牌，今天通知你了。”看来他是故意的了，那么他为什么会选在第一次见面的时候说这些呢？是仅仅要给自己一个下马威，还是另有意图呢？

2

那天晚上的宴请是在济南最好的酒店举行的。甘长风两年多前离开济南的时候，这家位于千佛山脚下的东海皇宫酒店还没有开业，而如今这里俨然已经成了济南最高档的酒店之一了，据说这里的拿手菜是鲍翅。

下午的时候负责济南的销售经理王军突然打来电话，说张力非要邀请甘长风晚上小聚一下，给他接风。听到这个消息甘长风不禁“嗤”的一声笑出来。张力非是不是有些糊涂了，自己来济南已经有三个月了，虽然期间不停地出差，但是在济南的时间并不少，要接风怎么也不用等到今天啊。甘长风暗自感叹：“张力非啊，你还是和以前一样，不通人情小节啊。这理由找得也太牵强了。”不过既然张力非今天说要为自己接风，那么一定还是有所图了。

晚上，甘长风准时来到酒店，王军和海兴公司的副总陈邴杰已经在门口等候了。陈邴杰是海兴公司负责维护厂家关系的副总，也就是分管进货的第一把手。所以，对冠星而言，他就是海兴公司里除老总外最重要的人。三人简单寒暄几句，一起走进了酒店。在二楼的一个包间里，甘长风与张力非见面了。

“张总，这位是我们华东北区的大区总经理兼我们山东省经理，甘总。”王军抢先介绍着。

甘长风笑着把手伸过去，一边对王军说道：“亏你还在济南做了这么多年销售，情报工作做得很不到位啊。”

张力非也笑着伸出手握住了甘长风的手：“阿甘啊，早听说你来了，总想约你见见面，可就是一直在时间上不合拍。我在济南吧，你不在，你回来了我可能又出去了。没办法，没办法，身不由己啊。甘总不要怪罪哦！”

“怎么会呢。我来济南后也是想早点来拜访大哥的，只是刚刚接任，事情实在太多。我觉得山东的市场有大哥您看着，我也就不用操心，所以一直在苏北和安徽转，那边比不得您这里，只好自己多跑跑了。还请大哥您不要怪我才是啊！”

大哥的称呼一般很少出现在两个初次见面的人之间，尤其是今天这样的场合。看到这样的场面，王军显然有些不能适应，陈邴杰看出了他的尴尬，忙解围道：“王经理啊，张总和你们甘总可是快十年的朋友了，从大学就认识，甘总可是我们海兴创业时期的元老啊，我在公司做业务员的时候，甘总已经是我们的产品部的经理了。我们公司能做到今天的规模也有你们甘总的一份功劳啊！”

“知道了吧，王军。现在是我甘长风又回来了。”甘长风夸张地笑道。

“哦，我可没分你的田啊，我可是一直给你们冠星打工。”张力非接过甘长

风的话，调侃着。甘长风则暗笑：一句玩笑，何必搞这么紧张？

“长风，欢迎回济南。”随着一阵清脆的高跟鞋敲击地面的“嗒嗒”声，身后传来了一个熟悉的声音，依旧是那么甜润。甘长风回过头，果然是李颖从外面走了进来。李颖略微有些发福了，但是一袭黑色长裙还是很恰当地掩盖了她身材上的不足，而且更加透出一股高贵气派。头发还是像以前一样简单地扎在脑后，带着一股干练劲儿，脸上则没有丝毫的沧桑。虽然已经近三年没有见面，但是一种莫名的亲切感还是立刻包围了甘长风。甘长风笑着握了握李颖的手，说道：“哦，美女，还那么漂亮。”握手时，甘长风清楚地看到了对方无名指上的戒指。

从知道自己要回济南那天起，甘长风就无数次地想象着与张力非和李颖见面的场景，但是他从没有想过他们之间的见面会这样自然又这样冠冕堂皇。

张力非继续为甘长风介绍着自己的部下。甘长风发现除了李颖和陈邴杰外，过去的同事竟然一个也没有。看来海兴的元老们真的都各奔东西了。

“甘总，给你重磅推出我们的另一位美女。”张力非夸张地把一位美女推到甘长风面前。

“甘总，您好，我是姚晓菲，现在在海兴公司市场部任职。”美女没有等张力非介绍便主动微笑着伸出手，并向甘长风自我介绍着。

“姚经理可是我们的才女啊！山大中文系的高材生。”张力非补充道。

“唉，张总，这样的美女怎么能用重磅推出这个词啊！”甘长风笑道。不过甘长风心里也暗自赞叹，这姚晓菲的确是个美女，身材高挑，皮肤白皙，五官小巧精致。虽谈不上沉鱼落雁，但也绝对是百里挑一了。尤其令甘长风心动的是姚晓菲的一身素色的职业套装，或许是因为他一直很喜欢这种职业感很强的女人，甘长风一下子对这个女孩产生了一种亲近感。甘长风不禁开始嫉妒起张力非来：“这家伙，艳福不浅啊。”

“大家坐吧，还是先坐下说吧。长风，来，你和我们的才女坐一起。”李颖一边张罗着，一边在“副陪”的位置上坐下。

张力非呵呵地笑着，一边拉着甘长风坐定，一边安排姚晓菲在甘长风的右手边坐下。看来这是刻意的安排。甘长风知道在还有两位副总在场的情况下，按规矩姚晓菲的位置显然不在这里。王军坐到了李颖的右手边，甘长风疑惑地看着他，因为他发现张力非左边的位置还空着。

张力非立刻看出了甘长风的疑惑，忙说道：“你们市场部的齐经理一会要来，这个位置给他留着。”

齐国君也要来，但是甘长风却不知道。甘长风一下子感到自己似乎是这个房间里唯一的客人。宴会就在这样一种奇怪的气氛中开始了。

3

酒场向来都是销售人员的主战场，特别是对那些主管一个区域的销售人员而言。酒场是信息最丰富的地方，是情感最错综复杂的地方，是故事最精彩的地方，也是财富最多的地方。甘长风曾经编过一个顺口溜：做快消的进商场，公用品的攀官场，直销安利靠人场，卖军火要上战场，酒水饮料走夜场，销售个个混酒场。

但是今天的酒场却多少有些例行公事的味道。宴会的发展进程很快，张力非按照规矩早早地敬完了三杯酒，似乎像是在完成一项任务。

“长风，我敬你一杯。”李颖站起身，笑着举杯探身过来。因为电影《阿甘正传》的缘故，在熟人中间大家更喜欢叫甘长风为阿甘。但是，唯一的例外就是李颖，一方面是因为她觉得叫长风更亲切，另一方面也是因为他们相识比别人早。不过这样亲切的称呼自从两个人一起在海兴工作后就不常听到了，今天在这样的场合听到，甘长风还是感到有点意外。

做销售十年了，甘长风少不了喝酒，虽然他的酒量不是很好，但是每一次喝酒甘长风却总能保持头脑清醒，尤其是和客户在一起的时候，那根敏感的神经自始至终都会紧紧地绷着，等待捕捉任何的蛛丝马迹。甘长风觉得，对一个销售而言，这种能力是一种必不可少的基本功。眼下，甘长风那根敏感的神经立刻意识到这个特别的称呼背后似乎有些不一般的深意。

甘长风也笑着站起来，将酒杯送了过去。李颖喝的是啤酒，而甘长风的杯里则是二锅头。两人没有任何的讨价还价，一起干掉了。张力非斜睨着两个人，想说些什么但最终还是咽了下去。

齐国君就在这时候走了进来。齐国君是甘长风所负责的大区的市场经理，根据冠星的建制，大区市场经理是大区最高的市场管理人员，负责产品的广告、促销和品牌的建设工作，一般来讲就是大区的二把手。和甘长风、王军不一样，齐国君没有穿白衬衣，而是穿了一件红色的T恤。这同样也是惯例，在一个IT企业的销售团队里，销售人员一般是必须着正装的，即便是炎炎夏日也是穿衬衣打领带，赶上正式的会议甚至还要穿西装出席。但是市场人员就不同了，公司一般不会做严格要求，一方面市场人员多数个性鲜明，另一方面其实也是出于他们的工作需要，因为做市场的需要经常在销售一线暗访，不管是自己的销售网点、代理店面，还是竞争对手的销售卖场，都需要常去看看，穿得太正式反而容易暴露身份，不利于工作。

齐国君进门就和张力非大声打着招呼：“张总，我来晚了，来晚了。”

“那你要自罚了。”张力非一边笑呵呵地应着，一边起身拉齐国君在自己左边坐下。

齐国君一边坐下来，一边和甘长风点了点头，算是打过招呼了。甘长风来济南前，齐国君是山东省的销售经理，甘长风与他是平级。甘长风调过来做了大区经理，齐国君便做了他的副手，虽然也是升了半级，但是和过去相比，本质上还是不同的——山东省经理的职位由甘长风兼任。因此，齐国君与甘长风一直不是非常亲近。考虑到目前的山东市场还有很大部分自己尚未摸透，甘长风自然也就对齐国君相让几分。

“张总啊，你那几个新的 Sales 真不错。”来冠星之前齐国君在外企，所以这个中英混杂的说话习惯还保留着，他一边说，一边掏出一支泰山烟自顾自地点上。

张力非忙用眼神制止了齐国君，嘴上应道：“齐经理，不忙说工作，你来得晚，先吃点菜，垫一垫，待会少不了要罚酒哦，来，吃菜。”

姚晓菲冷冷地看着斜对面的齐国君。自打进入海兴公司，姚晓菲就没断过和齐国君打交道。从心底里说，姚晓菲看不上齐国君，在她看来齐国君太势利，或者说太商人，但是良好的职业素养让姚晓菲一直与齐国君保持着友好的关系。今天下午张力非告诉她晚上要她坐在甘长风身边时，姚晓菲立刻明白了老总的用意。

不过，甘长风留给她的第一印象虽说不上好，但也说不上坏，当然远远好于斜对面的齐国君。看到齐国君的张狂和对甘长风的冷淡，姚晓菲有些不舒服。于是，她端起杯子，大声对甘长风说：“甘总，我敬您一杯。以后还请您多多照顾小妹的工作啊，我们的市场支持您可要多批一点啊，不然张总可饶不过我。”

张力非立刻清醒过来，在这种场合，甘长风才是正神，他不禁暗自感叹姚晓菲的老练。于是，便也跟着打起哈哈：“小姚啊，我哪会为难你呢？甘总不会不给你面子的，我要是为难你，甘总才会不给我面子呢！”

甘长风端起杯子，他深知眼下该如何与这些人相处，虽然张力非这么快就把姚晓菲和自己往一块拉有些太做作，但甘长风也并不讨厌姚晓菲，当然也就顺水推舟，打起了哈哈。

李颖冷冷地看着甘长风和姚晓菲推杯换盏，张力非在一旁对着两人傻笑，她端起酒杯朝对面的齐国君走去：“齐经理，他们俩都喝了，咱俩不得赞助一下啊？”

齐国君忙端杯起身：“谢谢嫂子，我干了。”

李颖故作不满地说道：“吆，这嫂子是从哪儿论的啊？我可要罚你哦，再喝一杯。”

大家跟着起哄，酒也越喝越多。

虽然甘长风没醉，但是头开始疼了起来。每次喝酒甘长风都会头疼，或许是身体的原因，甘长风毫无办法。也就在这时，张力非说出了那段让甘长风直到现在还百思不得其解的话。不过眼前，在这清晨，一支烟抽完，甘长风似乎明白了过来——这是下马威！也是给甘长风出的难题。张力非就是要用最直接的方式告诉自己：“我在代理着维科，你看着办吧。”

一个代理商同时代理几个品牌的事在很多地方都有，多数情况下大家都是心照不宣，如果厂家很倚仗这个代理商的话，一般就会睁一只眼闭一只眼算了。对那些基层销售人员来说，大家更不愿为这些事情去和代理商搞僵，因为那样直接伤害的是他们自己的经济利益。所以，多数人就会选择装作不知，任由其存在。

但是甘长风如今的身份是大区经理，张力非作为一个省级代理敢这样明目张胆地向他宣战是不是有点过了呢？在这种情况下，张力非这么做无论如何都不合常理。难道这家伙是要铤而走险，以攻为守吗？

甘长风仔细地回想着自己当时的反应，试图确定自己当时本能的反应是不是正确。他清楚记得刚刚听到这句话的时候，自己愣了一下，但是旋即就拿起酒杯对张力非说了一些感谢他把山东市场做得这么好之类的话，两个人站起来碰杯的时候自己还特意装着趑趄了一下，做足了醉态。

甘长风思考着自己昨天的做法，又冷静地进行了一番分析。张力非是给他出了道难题，这道题该怎么解呢？

球踢过来了，接还是不接呢？

接，那就意味着马上要翻脸，因为这是违背公司政策的事情，也是最不能摸的老虎屁股。而如今刚刚上任，内忧外患尚未摸清的甘长风还不愿意过早地去碰这个最大的代理商，虽然他这次来济南的最终任务就是要除掉这个代理商。可说到底，甘长风身上还背着销售任务，有指标就不敢造次，眼前绝不是最合适的时机。

不接呢？或许正是张力非期待的，那就等于甘长风默认，而且有齐国君和王军在场，甘长风不认也得认。默认了，甘长风以后自然就不能再插手管，否则显然是把自己也绕了进去。

张力非似乎是有些有恃无恐的架势，那么他手上究竟拿着什么王牌让他敢于这么肆无忌惮呢？

甘长风无奈地苦笑了。他很清楚，无论对手手上的牌是什么，眼前都不是翻

脸的时候。因为怎么想这都像是一个圈套，所以绝对不可以接。

其实甘长风来到济南的第二周就已经发现了张力非代理维科的事情，但是张力非处理得非常谨慎，甘长风一直都无法找到切实的证据，也就不能下手处理，他想等个时机，可眼前这个时机还不成熟。想到这里，甘长风觉得自己的处理——装醉、示弱还是正确的。权当昨晚喝醉没有听清，相信白天谁也不会再提，等过段时间大家的位置和力量对比发生了变化时再说。

想到这里，甘长风轻松了许多。他又点上一支烟，开始胡思乱想起来。

4

不知为什么，甘长风想起了李颖。李颖和甘长风本是大学同学，大学期间甘长风曾经喜欢过李颖，但是却从来没有对她说起过。至于李颖是否也喜欢过甘长风，他就不是很清楚了。大学毕业以后，甘长风去师兄张力非的公司做起了销售，那时的海兴还刚刚起步，是一个靠攒兼容机和耗材销售起家的小公司，李颖则去了一家国企。因为李颖所在的国企电脑不多，她也是单位里第一个计算机专业的毕业生，所以很快她就成为单位里的电脑管理员，当然也就顺理成章地成了甘长风的客户。也就是从那时开始，两个人来往频繁起来。

甘长风在张力非的公司做得不错，由于有众多的同学帮忙，再加上那些年既懂技术又熟悉销售的专业人员并不多，所以他很快荣升为销售经理。世事多变，李颖所在的那家小国企很快走了下坡路，两年后，李颖下岗了。于是，甘长风便介绍李颖来海兴公司，做起了行政。甘长风想不到，这却成为自己最错误的一个决定。当两年后，甘长风离开海兴公司的时候，李颖已经成了张力非的恋人。甘长风自己喜欢过李颖，也觉得李颖曾经喜欢过自己，但是自从李颖与张力非公开关系后，甘长风就决定离开海兴了。于是，五年前甘长风离开了海兴，到冠星做起了济南地区的销售经理，两年多以前甘长风调离济南，远赴浙江担任冠星的浙江省经理，到现在已经快三年没有见到李颖了。

或许李颖和张力非已经结婚了。想到李颖手上的戒指和昨晚俨然老板娘的姿态，甘长风确信自己的判断没错。虽然知道这是早晚的事情，但是甘长风还是有些郁闷。

不知为何，甘长风此时又想起了姚晓菲。昨夜没发生什么吧？甘长风窃笑着想——应该没有，他很清楚地记得张力非怎么安排姚晓菲送自己，自己又是怎么把姚晓菲送回家，然后再返回宿舍的。显然，姚晓菲和甘长风还是有默契的，没有故事。虽然昨天回家的路上他们也聊了很多，姚晓菲也试图让自己对他产生一

些好感，但是仍然没有任何故事发生。当然，这只有他们两人清楚。

离开济南的时候，姚晓菲还没有来海兴，所以甘长风不了解这个女孩。但昨晚的初次见面让甘长风已经感觉到她是个不简单的女孩，昨晚张力非的表现很明显是想让姚晓菲来做自己的公关，拉关系。甘长风明白，这一方面是因为姚晓菲是个美女，另一方面，当然也是为了避免让李颖来做这个事情。

想到这里，甘长风不禁笑了笑，看来济南的工作不好做啊。显然，张力非并没有把自己当朋友看待，也没有把自己当成厂家的大区经理，既有防备，又有拉拢。甘长风明白张力非一定是已经嗅到了什么，现在双方还只是简单的互相试探，自己的示弱不知道是不是会让张力非放松戒备。

甘长风已经做了十年的销售了，在海兴做了四年多，然后在冠星做了五年。从销售经理到城市经理，到省经理，再到今天成为大区经理。职位越高，甘长风越觉得这中间奥妙无穷。做城市经理的时候，要解决的问题就是维护客户关系，学会争取更多的企业资源为自己的客户服务，提升销售。面对的客户简单，市场也单一，思考问题也容易。到了省经理的时候要解决的问题就多了，从代理商开发到维护的方方面面都要操心。这里面最难做的就是代理商管理，一个代理商从开发到销售协助，再到下级渠道发展，方方面面要解决的问题太多了。这几年甘长风也摸出了一些门道，他觉得要想在这中间游刃有余地生存，把握好之间的平衡，找到一个度才是关键。现在的示弱，正是为了将来更好地反攻。

甘长风摆弄着打火机，抬头看着床对面的白板。这同样是甘长风多年的习惯，他的卧室和办公室里总会放一块白板，上面写满了只有他自己才能读懂的符号。那是一张图，一张错综复杂的联络图，这张图的背后则是一张网，是甘长风要解开的那张网。每天的图都是不一样的，有时是针对某个客户，有时是针对某个市场，有时则是针对某个招标的案子。但是现在甘长风卧室里的这张图却已经摆在那里三个月了，从甘长风来到济南就在那里。甘长风清楚这张图的后面关系到山大南路上近10家公司和全省的17个地级代理，当然也包括青岛的代理商，以及与其有关的方方面面。虽然过段时间就会有些修改，但是图的中心，始终是张力非。今天姚晓菲也要添入这张图了，该放在哪里呢？甘长风无法判断。直觉告诉他，姚晓菲不是敌人，显然也不是朋友，但却是在敌人阵营中举足轻重的人物。

甘长风起身，走到白板前细细地看起来。就在此时，他的电话突然响起来。

电话是甘长风的助理肖扬打来的：“甘总，总部的李总和周总今天来济南检查工作，我刚刚接到北京通知，他们已经出发了。”

甘长风愣住了。他回过头，看着那幅图，一种被欺骗的感觉突然涌上心头，甘长风重重地把打火机摔到对面的白板上。

5

甘长风迅速地冷静下来。今天是周一，北京到济南的高速公路或许不会太好走，但是无论如何，只有几个小时的时间了。甘长风知道，这几个小时对自己是至关重要的。

甘长风的气恼是因为他被欺骗了，从昨天张力非的表现看，甘长风确信他已经获知今天两位老总的行程，所以才会这么急于摊牌，然后把这个最难做的决定交给自己。

如今的形势开始明朗了。张力非昨天是有预谋的，目的就是逼自己在今天李总来视察的这个特殊时间和他站在一起。甘长风突然觉得昨天自己的应对似乎变成了一种滑稽的行为，自己好像成了一个小丑，一个被对方任意摆布的小丑。

李总这次来济南应该是保密的，作为大区的最高管理者，甘长风却比对方更晚知道这个消息，这足以说明张力非在冠星内部已经做足了工作，无论是上得了台面的还是上不了台面的。

张力非代理维科的事情，甘长风半个月前已经向李总做过汇报。李总当时要求他拿到更加有力的证据后再考虑如何应对，并透露会在近期秘密来济南看看实际情况的计划。

眼前的状况再清楚不过了，张力非提前获知了李总的行程并且做好了一切准备，那么证据一定被他们消灭得一干二净了，而且一定还做了很多表现自己对冠星如何忠诚的表面文章，那么李总将会看到的是一个非常努力忠诚的张力非。

在这样的状况下，甘长风更加像一个小丑，本来是想让李总来看一场好戏的，但是现在戏是仍旧在演，只是剧本已经换了，结局也会完全不同。甘长风知道，自己已经被张力非逼到了死角，没有其他选择了。甘长风又点上一支烟，暗自分析着张力非的手段，他不禁开始佩服起张力非来了：他先是消灭了各种证据，然后和自己摊牌。现在自己虽然清楚张力非的问题，却没有任何证据。这种情况下，要么立刻和张力非翻脸，要么暂时和张力非一起欺骗总公司。翻脸？甘长风苦笑了一下，无论如何不能也不敢现在就和张力非翻脸。在没有有力证据的情况下，立刻翻脸必然会暂时失去山东市场，而且还会让自己在业内的声誉受损。甘长风暗自叫苦：“哼，这个家伙是要把我放到火上烤啊。”他已经没有别的选择，只有和张力非一起欺骗总部了。

他捡起打火机，在手上快速地旋转着，思绪也飞快地转动起来：必须在最短时间内分析清楚周边的种种状况，做出对自己今后工作最有利的决定。他暗自祷告着，希望李总能够理解自己的苦心。