

崔伟·著

一个外企 Sales 到 VP 的心路历程

问道



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

问鼎

一个外企
Sales
到VP
的心路历程

崔伟·著



新世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

问鼎/崔伟著. —北京:新世界出版社, 2009. 3

ISBN 978-7-5104-0157-2

I. 问… II. 崔… III. 长篇小说-中国-当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 020435 号

问 鼎

责任编辑:陈黎明 夏雨

出版发行:新世界出版社

社址:北京市西城区百万庄路 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6899 6304(传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8705(传真)

网址: <http://www.nwp.cn>(中文)

<http://www.newworld-press.com>(英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 山东新华印刷厂德州厂

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 380 千字

印 张: 21.5

版 次: 2009 年 3 月第一版 2009 年 3 月第一次印刷

书 号: 978-7-5104-0157-2

定 价: 29.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

引 子

公元前六世纪，楚庄王为讨伐外族入侵者来到洛阳，在周天子境内检阅军队，周定王派大夫王孙满前去慰劳。

楚庄王借机询问周鼎的大小轻重。大有欲取周王朝天下之意。王孙满说：“政德清明，鼎小也重，国君无道，鼎大也轻。周王定鼎中原，权力天赐。鼎的轻重不当询问。”

那以后，“问鼎”成了图谋篡夺王位的意思，引申为在竞争中夺取第一的想法。

公元二十一世纪，美国希罗、BMG 和德国史蒂夫三家 IT 跨国公司，为问鼎中国展开了一场激烈厮杀……

希罗公司的霍力，为了问鼎公司高层，同样经历着职场的尔虞我诈、起起浮浮，谁将最后胜出？谁将成为职场“达人”？

一幕幕职场商战暗战即将展开！

1. “业绩不重要！” 001
 香港老板的这句话，不仅让喜欢挑战一切的“初生职场牛犊”——霍力觉得深奥，也给他带来了一场不白之冤。客户被无端转走，使他陷入了职场危机。而美国希罗公司从上到下的更大危机正一触即发。这时，霍力遇到了一个盼望已久的机会。有什么比业绩更重要的吗？男人的职场智慧不只是看破圈套，而是明白别人为什么会设套。

2. 为什么要远走德国面试 016
 史蒂夫公司大老板的善待和中国的窘境，让年轻的霍力喜忧参半，他的感觉是复杂的。然而夺单的紧迫感，让他不敢懈怠……

3. 面对结局难看的临危翻盘，赢真的那么重要吗 028
 翻盘很难，但霍力非常明白诀窍是什么。然而事实总是和他开玩笑，如果赢单的代价是冒犯华信银行这个大客户，他真担心以后谁还敢再和他做生意，而华信银行的陈行长正跌入一个情色陷阱……

4. 业绩出色也会被炒 043
 从来都是炒老板的霍力，被老板炒掉了。再次去德国的时候，才知道自己中了计。霍力即使输了，也要捞回损失。面临失业的霍力，把顾问式销售流程——“SPIN”用到了面试上，不知道新遇到的美国老板能否买账？

5. 新经理遭遇美式管理的硬着陆 059
 霍力当上了盼望已久的，真正的美国公司的经理。他终于明白了为什么一当经理，脸就会变的道理。被大老板“过堂”的压力虽然大，但是来自下属的压力更大，对经理职位虎视眈眈而又受大老板赏识

的下属,意欲挑战初来乍到的霍力。霍力尝到了“三明治中间那块肉”的滋味,也更感到了孤独……

6. 团队组建在崩溃前夜 073

手里握有砝码,早有准备的香港人终于向美国人“亮剑”。不管谁输谁赢,市场都会因这场不可避免的对决而崩溃。霍力的团队还没有诞生,就注定要担负起收拾残局,开辟新市场的艰巨使命……

7. 中美文化差异下的交流 089

我们在职场商场中与人的关系,不是简单的输赢,也不能总提防别人设套。即便客户反对你,他又受贿了,也不能由你送他进监狱。否则,没人敢和你做生意。上级多数不会把你认为压制你的上司炒掉,否则,没人敢做你的老板。如果你让下属过分崇拜你,结果他们可能变成无能之辈。销售有三层级,初级是“交易式”,中级是“顾问式”,最高是战略导向的“不销而销”。成功需要有化解冲突的智慧和境界。

8. 组织调整后必然阵痛 105

美国人不顾一切地换掉了原来的管理中国市场的香港人,正如预期,原先的渠道和市场崩溃了。霍力的团队被挤到一块狭小的高端市场,而这个市场上的客户——华信银行,却还是老的采购习惯,根本不买美国人的账。丢单成为了必然,希罗的业务陷入深渊。

9. 和美女同事出差的浪漫 117

或许是因为工作的压力太大,或许是因为遭遇的境遇太无情,颜雨如的一点点柔情,竟让霍力动了心。可是过后,他却发现了一个更深的隐情,他不禁又恨又悔……

10. 遇到了与美国总裁的 One On One 126

能和总裁一对一交谈的机会可难得,霍力是怎么得到的,又是如何做的呢?面对初次拜访客户的女下属,霍力又是如何进行辅导的呢?怎么做拜访计划?怎么和高傲的客户展开话题?怎么引导客户获取真实的信息并促成缔结?一个对上司感情朦胧的女下属,又如

何处理和男友的关系？

11. 被刺几头的下属削权 141

如果不服你管的下属被老板提升了，你怎么能咽下这口气呢？你打算怎么办？职场像拳击场，被打得鼻青脸肿，摔倒在地是常有的事，难道就轻易退出比赛了吗？听听职场顾问吴老师是如何劝解霍力的吧。职场需要一种客观的心态！霍力还让 Sales 懂得了为什么希罗的销售培训课程，名叫“双六”销售流程。

12. 新年 Kick Off 151

希罗的新年开门会别具一格，可是霍力手里拿着的信封，却让美国老板麦克大吃一惊……而对手 BMG 已经邀请华信银行决策人去美国旅游，安大略湖边，客户道出华信银行整合外资，谋求上市的意图，华信竟然蕴藏着金额过亿的更大商机……

13. 团队 Review 164

霍力只有通过 Review 才能了解 team 里每个人的销售机会，发现并解决问题。而 Review 被 Sales 称为“过堂”，处理这个对立的局面，经理真的需要一些技巧，才能获得有价值的真实信息。华信银行有了新的采购机会，可惜这个客户现在已经不属霍力团队了。

14. 中了对手的反间计 176

霍力费劲周折，耐着性子辅导着希罗的那群“新兵蛋”，市场开拓才刚进入正轨，希罗就中了 BMG 的反间计，最有经验的老 Sales 小钱，竟然被美国老板开除了。

15. 销售，让女孩子走开 191

霍力创造出开发新区域的奇怪方法——团队扫荡。而面对不愿也不敢做陌生拜访的女 Sales，霍力又是如何做的呢？面对事业与美女下属的感情冲突，霍力又如何选择呢？

16. “数字”和“政治”重如山 “人情”和“方案”薄如纸 202

没按期做到“数字”的美国人麦克，临别时的落泪感言让人切身体

验了职场的无情。而蔡民在华信的“方案”上，做足了功夫，但还是一场空，因为他不明白什么叫客户内部的“政治”……

17. 长恨此生非我有，何时忘却营营？ 214

苏轼早在几百年前就竟然准确地表达了当今外企经理人的感慨！新老板给霍力这几个大区经理带来大礼物：“销售管理流程”、“内政评定”的销售政治学、“233 销售目标套餐”……这些能令业务死灰复燃吗？而新老板深奥难懂的管理风格，也让霍力摸不到脉，进退两难，而越来越充满迷惑……

18. 巴厘岛的战略和曼谷取经 231

魏明思的确是管理高手，他提出的变革策略简称“MOST”，是市场、组织、销售管理流程和培训的缩写，让霍力大开眼界。而“Cametobea LEADER”又给霍力如何做好经理提供了模型，让他明白做一个“销售导向的经理”听起来好，但里面更潜藏着危机。而日本人在曼谷的“农耕型”管理方式，让霍力明白了什么是精细化管理，但是，他还不知道在中国能否行得通。为避免对远在天津下属的管理失控，霍力又多招了一个美女 Sales，然而情况会改善吗？

19. 业务和管理成功的诀窍是“两个都要” 242

“PAD”是老板魏明思的管理执行策略的英文缩写，而“地毯式轰炸和精确制导”的“扩、维”活动，是霍力为配合老板，在业务上采取的“两手抓”的战术，这样的上下配合堪称默契。华信银行重新回到了霍力的手中，然而对手 BMG 在华信的根基更深……

20. 重在疏通管理过程 260

霍力大胆地进行本土化的业务流程改革，创出了“DISCO”销售漏斗模型和“三高”Sales 的新理念。华信银行的航母级信用卡项目也正式启动。

21. 应对越级汇报的下属 269

有的下属也绩不好，为了生存发展，要走捷径，就开始打歪主意，用越级汇报去挑战职场伦理，恰巧遇上了别有用心的上级，中间的

经理人就麻烦了。

22. “个人赢”和“业务赢”的区别和联系 279

个人和组织的利益既有联系也有冲突，但是，完美的方案是个人和业务双赢。也就是常说的“又红又专”，“红”指的是政治上得势，要求必须考虑在组织业务角度上成功；“专”指个人的能力或专业性，只有保证了“红”，专才能发挥得淋漓尽致，否则，就会走“白专”道路，知道失败了，都不明白原因。

23. 团队不能一团和气，上下抱团太紧 295

凡事过犹不及，只强调团队精神，压制冲突，不是真正的管理之道。因此，这样僵化的团队必然招致危机。在华信大项目进展到关键的时刻，霍力团队的指标被加高，他又一次陷入了公司内部的政治斗争，而对外面100万年薪的诱惑，36计，他选择了“走为上策”了吗？

24. 大利益背后是各种势力明争暗斗的大乱局 309

对手和利益相关的各种角色在大限前，纷纷摊牌。霍力的投标价格又被内鬼泄露，然而，即使再乱的局面，也有内在的规律。希罗在第一轮投标中，能赢吗？

25. 超级大单的哲学 321

“不销而销”不仅是一种让客户、公司和伙伴共赢的境界和思维方式，它更是用积极的目光看待冲突，并以“求和”的心态，找到共赢的方案。这是职场和人生成功的规律和准则，是问鼎成功的哲学。

1

“业绩不重要！”

霍力把最后一封 e-mail 回完，才舒了一口气，还没顾上喝口水，看了看手表，时间已经不早了，就赶忙把笔记本电脑装进提包，又抓起风衣，匆匆地往办公室外走。

忽然，身后传来了一个懒懒的声音。

“都快吃中午饭了，还去哪拜访客户啊？”同事小钱双手抱头，斜靠在椅子上，悠闲地跷着二郎腿对霍力说。

“我得赶中午的火车，下午和王海一起去华信天津分行。”霍力站住脚，一扭头，对小钱说。

“有那么急吗？没几天就过年了，人心早就浮动，了，客户也是人啊！”

“夜长梦多，争取一下吧，看看春节前能不能签单。”霍力说着，头也不回地朝外走。小钱朝霍力的背影摇摇头，心想：何必这么执著。

霍力正要去找王海，忽然手机响了，上面却没有号码显示。霍力停下脚步，接起电话。

“霍力，我是 Jim。”

“噢，老板您好！”霍力下意识地找了个墙角，手机紧贴着耳朵，恐怕漏掉一个字。Jim 是希罗中国公司的销售总经理。

“我下午会飞北京，五点钟我找你谈谈。”Jim 的语气平淡。

“老板找我什么事呢？”霍力听了，心里直打鼓，但又不敢直接问。是我上次反

映的销售机会流失的事？还是新的一年的工作安排呢？不会是提升我吧？

“怎么，时间可以吗？”Jim 察觉出霍力的迟疑，紧跟着问。

“哦，老板，不巧，我正要和王海去拜访华信银行天津分行，那儿有个大项目。能不能后天回来和您谈？”

“噢，天津有王海去就可以了。你没必要总得跟 Sales 一起去，他们自己行的。”Jim 的话简单而有威慑力。

“这……那好，那好，我就不去了。”霍力的话音未落，Jim 已经挂断了电话。

香港太古广场的一家茶餐厅，Jim 胡乱吃了几口粤式点心，匆匆埋了单。他在桌上丢下二十块的小费，提起拉杆箱，出门叫了出租车，直奔香港国际机场。他坐的是港龙公司的航班，尽管也有更便宜的内地航班，但是，像许多对内地存有偏见的香港人一样，Jim 更信得过港龙。

Jim 一米八左右的身高，不大不小的眼睛，躲在秀气的黑边眼镜后，与其说他像个商人，倒不如说他更像个年轻的白面学者。只是鬓角的几根银丝，显出他已逾不惑。Jim 坐在出租车的后座，拨通了王海的手机。

“王海，你晚上得回北京，八点到中国大饭店找我，把我要的销售数据整理好。”

“OK！数据我刚准备好！您不是计划好下周来北京吗？怎么这次这么急？”王海这时已经坐在城际列车上，恭敬地捧着手机说。

“美国总部那边变化得太快，晚上再细说，天津那个 case 怎么样？”

“问题不大，以前华信北京总行用的就是咱们希罗的设备，而 BMG 又没有这么高端的产品，可能的竞争对手只有德国史蒂夫公司。不过，我和霍力跟了三个月，似乎还没有听到史蒂夫有什么动静。”

“OK！这单子大，你得亲自跟，别让客户总犹豫，快点 close！高端设备即使没有霍力帮你，你也应该没问题吧？”

“没问题！”

“不过你还得找个合适的经销商做，明白我的意思吗？”

“明白，您看还给达利公司的李秋平做合适吗？”

“当然啦，他们是我们的铁杆经销商嘛！不过，不要让霍力了解太多，OK？”

“OK，老板！”

“晚上见！”

“晚上见！”

下午五点，霍力由秘书带着，忐忑地走进 Jim 敞阔的办公室，怯怯地站在门口，嘴里轻轻地唤了一声：

“老板！”

Jim 靠在高背椅上，摆了摆手，示意霍力坐下。尽管是面对面，但是，宽大的写字台，还是把两人隔得很远。

“霍力，你去年的业绩不错。” Jim 的表情似笑非笑，眼睛从镀着绿膜的镜片后，不住地打量着目光低垂、表情谦恭的霍力。

“谢谢老板。” 霍力抬头看了一眼 Jim，心里还在揣摩他的意图。

“今天我想和你随便谈谈。去年你做产品经理，总是支持王海他们这些 Sales 一起开发大客户。今年，美国定的业绩目标，对我们的压力很大。销售的生命在于新客户开发，我知道，你开发新客户的能力很强，所以，今年我打算让你自己多开发一些新客户。你以前的一些老客户，比如华信银行，就交给王海他们跟踪吧。不过，你还是产品经理。” Jim 拿起写字台上的玻璃茶杯，喝了口茶说。

霍力听了，脑袋里“嗡”的一声，心里也慌了。华信是他仅有的几个重量级客户之一，Jim 为什么让他交给王海呢？另外，产品经理的角色就是支持和指导 Sales 销售高端产品，如果自己独立开发客户，还是产品经理吗？这不是降职了吗？想到这儿，霍力全然没了进门时的谨慎，急忙开口道：“我上次已经和您提过，王海有可能出卖公司的销售机会给经销商，现在把这么重要的客户交给他，您是怎么考虑的呢？”

“你有证据吗？” Jim 收敛了笑容，脸色一变，严肃地问。

“等证据找出来，单子都不知道会丢多少了！您也说了，这么高的业绩指标还怎么完成？” 霍力厉声道。

“眼见为实，你没有亲眼见到，就不要乱怀疑。有时，即使你亲眼见到了，也不一定就是你想象的那样！” Jim 朝霍力欠过身，胳膊架在写字台上，盯着霍力说。

“是的，我现在拿不出证据，只是猜测，但是，请您相信我的直觉，我是为公司的业绩考虑！”

“哈哈，业绩。” Jim 忽然笑了起来，拿起桌上的玻璃杯，晃了晃，“你看我的这杯水，我可以说它是半满，也可以说它是半空，明白吗？”

霍力皱着眉，摇摇头。

“年轻人，你就是这半杯水。你以为你业绩好就好吗？业绩不重要啊！呵呵！” Jim 冷笑了一声，重又靠回高背椅。

“业绩不重要！” 霍力在心里反复念叨着 Jim 的这句话。作为 Sales，还有什么比业绩更重的吗？这个香港人的话是什么意思？

“好了，霍力你去想想怎么开发新客户吧！我还有会要开。” Jim 说着，目光已经转向了写字台上的笔记本电脑。

“OK！” 霍力只好站起身，满怀失落离开 Jim 的办公室，心里依然百思不得其解。这是为什么？业绩竟然不重要？！

深夜，中国大饭店的客房里，一张圆形的茶几上，散落着几张写满数字的白纸，旁边的两只茶杯，已经只剩茶底了。

王海坐在旁边沙发上，敞着领口，领带松松地挂在脖子上，大腿上放着笔记本电脑，手里还拿着一张表格，正核对数据。Jim 坐在旁边，盯着王海的笔记本，幽暗的灯光映在他的脸上，眼镜的保护膜上，反射出淡淡的绿光，就像狼的眼睛，在盯着猎物。

“我又检查了一遍，没错。现在经销商手中的应收货款有六百万美元。”王海指了指电脑说。

“铃……” Jim 正要说什么时手机响了。他看到上面的号码，急忙站起身，对着手机，恭敬地说：“老板！”

“讲话方便吗？”来电的是美国希罗公司香港分公司的总裁。

“王海在，没有大碍，粤语更没问题啦，他不懂的，您请讲。” Jim 看了看王海说。“数字出来没有？”

“刚出来，全国的应收货款大概有六个 million。两年来，这些货在内地经销商间调来调去，公司的账已经乱了，只有我清楚。”

“OK！六个 million 的砵码不轻啊！”

“是，但是砵码还不止这些，还有希罗的渠道！我开发的那八十多家经销商，对希罗都不清白，利益都和我们拴在一起。”

“那大客户直销团队呢？”

“更好说，随时可以拆散。” Jim 自信地说。

“OK，拜！”

“拜，老板！” Jim 挂了电话，看了看表，已经近午夜。王海从笔记本电脑上拔下个U盘，递给 Jim，说：“数据全在这上，电脑里的已经删了。”

“OK！” Jim 接过 U 盘，又拿起茶几上的那几张纸，一边撕碎，一边向王海要了个打火机，点燃了，扔进了卫生间的马桶。水带着漩涡，把灰黑的纸灰和残留的纸片，冲得无影无踪。

“铃……” 床头柜上的电话忽然响了起来，Jim 拿起听筒。

“你好！”

“亲爱的，我还在发烧，今天晚上，不能去你那儿了。”电话里传来个柔弱的女声。

“哦？有没有去看医生？” Jim 的语气忽然变得温柔。

“没有。不过没大事，都是我们公司的老板总让我加班，累的。”

“那我帮你换一份工作喽！” Jim 说着，看了一眼王海，见他正在另一边整理电脑包，并没有留心他的电话，于是又压低声音，匆匆地对着电话说：“迟一点，我

打给你。”

可能是因为春节，所以业绩还没有什么起色。一季度总是给人感觉糊里糊涂地就过去了。下午，一季度末的销售会议已经散了很久，霍力还斜倚在公司大门外的楼道墙边，深深地吸了一口快要燃尽的香烟，将烟蒂狠狠地碾在不锈钢垃圾桶的托盘上。托盘里浅浅的一汪水中，已经浸满烟头，这里是希罗公司 Sales 们的公共吸烟区，刚才在这里抽烟的 Sales 就只剩下霍力和小钱了。

“再给一支！”霍力对旁边的小钱伸手。小钱递过一支烟，举着打火机，替霍力燃着，说：“你平时也不抽烟啊，今天烟瘾怎么这么大？是不是刚才会上受刺激了？”

“哼！”霍力从鼻子里发出声冷笑，又无奈地摇了摇头，没说话，伸手把脖子上的领带扣松了松。

“咳，忍了吧！王海是 Jim 的红人，又是销售经理，我的客户不也被他分走了好多吗？划走了一个华信银行，不至于让你这么伤心吧？”小钱说。

“华信的潜力是所有客户里最大的。我听说以后可能会有过亿的大项目！再说忍到什么时候？我辛辛苦苦跑来的销售机会，经销商总能知道，然后他们就是跟我抢单！公司有内奸，叫咱们以后还怎么做呀！”霍力叼着烟卷，把双手一摊，看了看小钱，愤愤不平地说。嘴里吐出浓重的烟雾，熏得他眯起双眼。

小钱看周围没人，小声问：“我也有几个生意莫名其妙地被经销商抢了，你觉得会是谁出卖了咱们呢？”

“还有谁，我知道的只不过是些 Sales 的高端产品机会。王海是销售经理，只有他能知道所有 Sales 的销售信息。”

“那上面难道不知道？”

“老实说，我早就把这事跟 Jim 说了。Jim 当时说会调查，可是年初他又说我没有证据，不能轻易下结论，我不明白他是什么意思。他们香港人说话总是话里有话。”

“那后来就不了了之了吗？”

霍力抬头朝不远处的公司前厅看了一眼，见那儿只有一个接待员，坐在接待台后面接电话，才压低声音，悻悻地说：“你没看出来吗？今天的会就是结果！我的高端产品经理已经是虚职，我实际是被降级到 Sales 了。”

霍力本想说“把我降到了和你一样的 Sales。”但是那样说，小钱会不高兴。

小钱听了，眼珠一转说：“按理说，咱们做大客户直销的 Sales，有生意应该直接做。如果真的是王海违反规定，暗中把机会泄露给经销商，那肯定影响公司利润，公司要咱们做直销就没意义了。可按你说的，我又不明白了，王海这么做明摆着对公司不利，这对 Jim 也不好，他怎么还会支持王海，而打击你呢？”

“这我也搞不懂。不过，背后肯定另有玄机。”

“那你有没有想过再往上反映呢？”

“哼！Jim 上面就是总裁，他们都是香港人，你让我送死呀！”霍力又哼了一声，“三年前，我从研究所跳槽出来，完全是冲着希罗是个百年的大公司，而且是仅次于 BMG 的美国第二大 IT 公司，应该很正规，可没想到中国的管理这么混乱！”

“我听说总部要派几个美国人来，会不会是来替换 Jim 他们这帮香港人呢？”

“这个我早就听说了！可是谁知道要等到猴年马月？”霍力仰起头，朝空中徐徐地吐出一股烟，背靠着墙，“就算是美国人来了，他们也不会傻到把香港人都换了吧！本来希罗就比 BMG 进入中国晚。现在，BMG 占据着大半个市场，希罗仅有的一点天下，还是 Jim 一手打下来的。他最熟悉中国，如果把他换掉，美国人的业绩准有好瞧的！他们休想在中国站住脚！再说，Jim 有香港总裁做后台，根基相当扎实。我听说总裁手下还另有一员猛将，叫魏明思。他和 Jim 是总裁的左膀右臂。中国的文化特殊，美国人是奈何不了中西皆通的香港人的！”霍力说完，苦笑了一下。

“嗯，我也听说过魏明思这个人，不过据说他人还算正，风格好像也和 Jim 不一样，要是换了他负责中国，会不会好点儿呢？”

“我看他们是一丘之貉，即便是像你说的那样，对咱们也是远水解不了近渴。”

“那你有没有想过跳槽？”小钱眼睛一亮，问霍力。

霍力正要说话，忽然，从电梯里走出来一位年轻的小姐，吸引住了霍力和小钱的目光。只见那位小姐身穿黑色的制服裙，白衬衫的领口系着一条丝绸围巾，一手搭着一件大衣，一手拎着一只黑色的公文包。那黑丝袜包裹着匀称的小腿和黑色半高跟皮鞋，在冬季里很少见，给人以挺拔和专业的感觉。小姐一下电梯，就径直朝公司大门而去。

“霍力，有人找！”前台小姐伸着脖子，朝楼道这边喊了一声。小钱有些诧异地望着霍力，像是说“哥们儿，你是怎么交上这桃花运的”。

霍力急忙把手里的大半截烟，让小钱帮着拿着，自己疾步朝前台走去。小钱手里夹着两支烟，也不好进公司，就没动地方，一直静静地注视着远处霍力的举动，猜不透是怎么回事。只见那位小姐和霍力说了几句什么，又递给霍力一只信封，前后不足三分钟，就与霍力告了别，出了公司大门，站在楼道里等电梯。霍力朝小钱这边走来，而小钱却一直望着那个姑娘，嘴里哼着时下正流行的一首歌：

世间最幸福的是什么？

是她曾经远离你，

但此刻你确实已将她拥有！

世间最痛苦的是什么？

是她就在你身旁，
但此刻你却不能将她拥有……

小钱一直看着姑娘进了电梯，才无奈地摇摇头，不再唱了。

“接着唱啊，好听！”霍力朝小钱鼓了两下掌。小钱指着霍力手里的信封，带着狡黠的笑，问：“刚才那妞够靓的。这是情书吧，你是不是要宣告脱离单身一族了？快说！怎么勾搭上的？”

“什么情书啊！她是咨询公司的。他们是一家猎头，给我送机票来了。再说，刚才的那位太丰满了，你知道我喜欢瘦的。”霍力边说，边亮出信封，指着信封上一只正在展翅高飞的鹰，给小钱看，那是汉莎公司的 logo。

“你要出国吗？”

“是。我下周要休假，去德国。”霍力接过小钱替他拿着的烟，抽了一口，略带神气地说。

“哦？以前怎么没听你说起过呀？”小钱有些惊讶。

霍力凑近小钱，又压低了声音说：“别跟他们讲啊，我是去德国面试！”

“什么？到德国面试！是哪家公司呀？”小钱显得有些兴奋。

“咱们的对手呀！”

“哦？BMG 是美国的，那肯定是史蒂夫了。”小钱眨了眨眼。“真有你的，他们是怎么联系到你的？”他又好奇地问。

“通过猎头呗！史蒂夫要找一个‘中国区销售经理’。我说工资至少得翻倍才考虑，他们没同意，也没拒绝，说可以谈。”

“噢？那你为什么要去德国谈？机票你自己出吗？”

“我傻呀，当然是他们出的。我要亲自见他们的大老板史蒂夫先生。”

“希罗是《财富》百强公司。史蒂夫的产品虽然很棒，但是，主要做高端产品，种类也没有咱们多，而且，我知道他们是家族企业，规模不如咱们和 BMG，你得慎重点儿。”

“是呀，这我知道。我倒是想进 BMG 呢，他们有外设，还有电脑，产品丰富，品牌又好，多爽！不像希罗和史蒂夫只做外设，可是没机会。话又说回来，史蒂夫开出的职位可是‘中国区销售经理’。实话说，能在外企做到中国销售的一把手，年纪再大点，还会给个副总裁的头衔，虽然不比总裁，但这一直是我的梦。况且，大公司又怎么样，还不是漆黑一片。不过，我也防着呢。起初，猎头说找中国首席代表谈就行，我一定要到德国见大老板，结果他们居然答应了！”

霍力就像捕获了一个大订单，心里觉得爽。他不无炫耀地拍着手里的信封，接着说：“你看，史蒂夫付了差旅费，我的谈判就占了优势。而且，我这次去德国是请年

假，要是谈不成，我就不动，也没什么损失，全当出国玩了一趟。”

小钱咽了口吐沫，心想：霍力的计划真是滴水不漏，好事儿都让他占全了！忽然，小钱想起了什么，忙问：“那你的那个天津华信银行的大单怎么办？虽然华信现在不是你的了，但是如果做下来，你也应该能拿不少提成呢！”

霍力的脸色猛地一沉，旋即皱起眉头，又抬眼看了看小钱：“是呀，本来应该早拿下来的，可是，从Jim让我退出以后，就不知道进展了。”

霍力吸了口烟，没等小钱说话，又自言自语地说：“如果放弃了这么好的机会，真是太可惜了。”小钱从霍力紧锁的眉头上看出，霍力这次是被公司逼急了，真的动了跳槽的念头。

霍力使劲咬了咬牙，把烟头重重地朝托盘里一戳，说：“如果我真的去了史蒂夫，一定能再跟这个项目，我一准儿竭尽全力抢回这个单子。”

“呵呵，没那么简单吧！你想想，现在项目快到尾声了，客户已经接受了希罗，你再翻盘，说服他们改成史蒂夫，客户怎么会因为你而轻易改变呢？”

霍力这时已经不自觉地把自己当做是史蒂夫的人了。虽然心里还没有胜算的主意，但是听了小钱的话，还是不高兴，眼睛朝小钱一白，说：“那你就走着瞧吧！”

见霍力有些不高兴，小钱笑了笑说：“你跳了也好。你和王海同在希罗，不可能抢同一个单子，也难分高下。公司里有人说王海是希罗的金牌销售，也有人说金牌销售是你，这回有机会一决雌雄啦！”

“不过，正像你说的，这是一个不公平的较量，我赢的难度肯定大得多。但是，华信确实是个大客户，我也想和王海拼一下，一场厮杀肯定是避免不了的！”

霍力边说，边望着远处的楼道尽头。那里很黑，只在迎面的墙上开着一扇尺八见方、装有通气扇的小窗，黑暗中透出一点点光亮。霍力觉得有些憋闷，他真想在那面墙上劈开一个大洞，装上一扇明亮的大窗。他已经厌倦了希罗这种压抑的气氛。对霍力来说，无数销售过程的磨炼，使他养成了一种习惯。即使有时身处“黑暗”，只要前景哪怕仅有一丝光亮，他都不会放弃。他总会不懈地开拓出更大的光明，直到迎来胜利。

霍力忽然觉察到小钱沉默不语了。他朝小钱笑了笑说：“还好，华信不是你的客户，咱们兄弟俩不会直接冲突。”话刚一说完，霍力就觉得有点牵强。他意识到和小钱的友谊，也可能因他的跳槽而损伤。

没想到，小钱一副无所谓的样子，笑着说：“咳，随它去！我可没你想得那么多！有冲突怎么啦，反正希罗又不是我的公司，到时候我就让。与其信息让王海卖掉，还不如让你做呢！你要是在那边混得好，我去给你打工。”

“也许咱们扯得太远了，我还没决定呢，一切要看去德国谈的情况。”霍力忽然警醒了过来。现在，他还实在拿不准是去是留。不过，他觉得有了史蒂夫这个机会，让