

卞君
著

青春

谁主沉浮

都市的繁华，述不尽世态炎凉、人情冷暖。
青春梦想，道不尽豆蔻年华、沧海桑田。百炼成钢终得志，笑看人生主沉浮！
青春——注定不平凡的征程！

不奋斗 无芳华

南漂职场人，以自传体手法讲述青春的励志故事。

用激情燃烧的生命历程，唤起4000万南漂人心中共同深藏的回忆。

中国言实出版社
年度畅销书



中国言实出版社

【下】

一段荡气回肠的浪漫传奇，一段沧海桑田的社会变迁，一代南漂人的职场奋斗史

青春，谁主沉浮【下】

卞君 著

 中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

青春, 谁主沉浮 / 卞君著. -- 北京: 中国言实出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5171-2690-4

I. ①青… II. ①卞… 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 (2018) 第 036588 号

责任编辑: 代青霞

出版统筹: 朱艳华

文字编辑: 李琳

封面设计: 杨启

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市海淀区北太平庄路甲 1 号

邮 编: 100088

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京京华虎彩印刷有限公司

版 次 2018 年 3 月第 1 版 2018 年 3 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 50.75 印张

字 数 700 千字

定 价 69.00 元 (全二册) ISBN 978-7-5171-2690-4

目录

第六十一章 知结胜缘人意外，欲寻谜解笑谈中·····	397
第六十二章 沆瀣一气黑白倒，绵里藏针见真招·····	403
第六十三章 谈笑风生暗香去，翻脸无情话绝语·····	408
第六十四章 天地悠悠鱼水情，此恨绵绵无绝期·····	414
第六十五章 一夜春风天地宽，可惜井底世界浅·····	420
第六十六章 欲擒故纵过桥计，含情脉脉未表情·····	427
第六十七章 穷在闹市无人问，富在深山有远亲·····	436
第六十八章 躬行践履有回报，一针见血定良方·····	443
第六十九章 急功近利太浮躁，恁时相见早留心·····	449
第七十章 偶尔邂逅似相识，鹭岛捷报添双喜·····	455
第七十一章 相逢无意离别苦，柳暗花明又遇难·····	462
第七十二章 咄咄逼人无退路，瞒天过海行险招·····	471
第七十三章 巧计喜得渔翁利，聪明反被聪明误·····	477
第七十四章 唇枪舌剑难取舍，针锋相对巧计磨·····	485
第七十五章 孤标傲世独自赏，佳人何处不相逢·····	491

第七十六章	美人乱点鸳鸯谱，天赐良缘送入怀	497
第七十七章	好雨随风潜入夜，当春润我细无声	504
第七十八章	新官上任三把火，奈何爽约芳心灼	511
第七十九章	邂逅桥边人不见，一语惊醒梦中人	518
第八十章	不谋而合张良计，无心之失亦难容	525
第八十一章	喃喃私语若惊雷，相遇错失逢三美	531
第八十二章	软硬兼施俘芳心，美人报复美人计	538
第八十三章	拨云见日重归好，睹物相思心牵挂	545
第八十四章	巅峰对决刀剑笑，相思成灾化虎牢	553
第八十五章	班荆道故追往事，蜜月无期待攻坚	559
第八十六章	大局初定归途返，万里高空续前缘	564
第八十七章	义断情迷惜缘浅，以德报怨好人难	569
第八十八章	相思难诉离别苦，诛求无已巾幗怒	575
第八十九章	别念窃生引贪心，真性不见入歧途	581
第九十章	两美相争殃池鱼，酒逢知己成闺蜜	586
第九十一章	人心不足蛇吞象，最毒不过妇人心	593
第九十二章	龙争凤斗计中计，老辣鲜嫩各神通	598
第九十三章	私订终身两情悦，晴天霹雳杀心起	603
第九十四章	回心转意重归好，铤而走险赌前程	609

第九十五章	明哲保身同盟破，孤岛暗潮更汹涌	616
第九十六章	敲山震虎金石玉，机关算尽误聪明	622
第九十七章	祸起天灾风云变，去留难决两依依	628
第九十八章	野蛮清算从头起，树大招风眼中钉	634
第九十九章	先声夺人下马威，英雄末路伤别离	640
第一百章	但得所欲私心满，一杯咖啡醉死人	646
第一百零一章	整装待发从头越，悲欢离合常有时	653
第一百零二章	泄密直言起猜忌，一语道破二段情	659
第一百零三章	解铃还须系铃人，江湖救急引火焚	664
第一百零四章	身陷重围无援手，暗战不见假想敌	671
第一百零五章	曙光初现谜半解，暗影浮动更惊人	676
第一百零六章	急功近利适得反，闺蜜小船各自翻	681
第一百零七章	酒后真言本无意，万念俱灰归故里	686
第一百零八章	抽丝剥茧云遮月，莫道前程路更险	692
第一百零九章	空城一计锁云飞，顺水推舟破榕城	698
第一百一十章	一见如故成大义，恩威并施巧破局	704
第一百一十一章	股市天堂嗜血路，迷途菜鸟抽身难	711
第一百一十二章	利欲熏心我独醒，人间沧桑无太平	716
第一百一十三章	无中生有反间计，身陷囹圄无赢期	721

第一百一十四章	指点迷津乾坤转，一念之差又迷离	727
第一百一十五章	问君能有几多愁，恰似满仓中石油	732
第一百一十六章	股市风光成绝响，仕途风云再彷徨	739
第一百一十七章	意气伤离方寸乱，梦醒伊人唤旧情	744
第一百一十八章	重温旧梦花正好，芙蓉出水斗新妆	749
第一百一十九章	新欢旧爱分飞燕，前途末路雨打萍	757
第一百二十章	万里换将是红妆，美人相约细思量	762
第一百二十一章	红颜一怒东离去，从此相思是路人	768
第一百二十二章	兄弟情深昔不在，故人离心意难言	773
第一百二十三章	三顾茅庐情难拒，十年岁月忆峥嵘	778
第一百二十四章	多少恩怨不明事，尽在杯酒对酌中	783
第一百二十五章	欲齿难言相思恨，自主沉浮致青春	790

第六十一章 知结胜缘人意外，欲寻谜解笑谈中

Abby 看上去是个热情活泼的女孩，只不过，可能是因为她个子不高的缘故，娇小玲珑的身材，再加上温柔似水的声音，难免会觉得她是那种与世无争，甚至亟待保护的柔弱女子，让人看着就有一种想冲上去保护她的冲动。

Abby 把云飞带到办公区，然后指了指那些空着的办公台说道：“这里的位置都空着呢，你随便找个喜欢的位置坐吧！”

云飞看了看这个区域，一共有六七个空位，虽然这么多位置都空在那里让他颇感纳闷，但他还是二话没说，就径直选了后排靠墙角的一个位置坐了下来。云飞明白，作为一个初来乍到的新人，有些东西可以问，但有些东西还是搞清楚状况再问比较妥当。

云飞选择后面墙角的位置，是因为那里更具隐蔽性，能随时观察到前面员工的动向，而自己却不会受到监控，这也是领导通常为什么都喜欢坐在后面的原因。

虽然云飞并没有敢把自己定位成领导，但在有选择的情况下，找一个对自己有利的位置，何乐而不为呢？

Abby 一边主动拿了些常用文具给云飞，一边指着里面的两间小办公室介绍道：“这两个房间，一个是总经理的，一个是华南区经理的！”

“怎么？总经理也在华南区上班吗？”云飞好奇地问道。

“不，他只是偶尔来一下！这一任总经理是销售出身，喜欢跟一线的销售人员做交流，所以会不定时地过来串串场！”

云飞闻言，点点头说道：“身为一个跨国公司的总经理，没有高高在上地坐在办公室里看报表，而愿意走下神坛跟一线销售人员共同了解市场，这种领导可真是难得啊！”

“没错！以前的总经理都是做生产出身，喜欢窝在工厂！很难得遇到一个这么重视销售的老外，不知是你们的幸运还是不幸啊？”Abby 开玩笑地说道。

“你这话让我压力好大啊！不过，我还是挺想见见这位与众不同的总经理的！”

“放心，以后有大把机会！”Abby边说，边整理出一套资料递给云飞：“这是销售需要了解的整套资料，你先熟悉一下。未来公司会安排专门的培训，到时候你就有机会见到总经理了。他可是很喜欢有见地的销售人员，不喜欢那些人云亦云、随波逐流的人，希望他会喜欢你！”

“谢谢你给我透露了这么多信息，作为报答，中午我请你吃饭吧！”

“嗯……好啊！反正今天也就只有咱们俩，那就恭敬不如从命了！”

“公司……怎么就咱俩哪？其他人都去哪儿了？”

云飞本是出于好奇随口一问，哪知Abby闻言竟忽然收起了笑容，脸上立刻变得严肃起来。这个瞬间的变化，让云飞猛然意识到自己犯了一个低级错误。或许他在无意间问了一个不该问的问题，一进公司就踩到红线，可绝不是一件好事。

这可能因为太久没有上班，闲散的生活状态，让云飞原本已经具备的职业敏感变得迟钝了，这在职场上可是大忌。

好在Abby并没有持续严肃下去，反而是略显尴尬地说道：“这个问题本来不应该由我们行政部来解释的，不过既然你问了，其实说出来也无妨，反正你迟早也会知道的！不过，将来如果有领导跟你再说起此事的时候，你一定要当作什么都不知道，免得他们嫌我多嘴！”

“那当然！”

“其实，华南区现在的处境有点尴尬，我们现在一个销售人员都没有！”

“什么……怎么会这样？”

云飞说完，忽然发现自己一惊一乍的语气颇有不妥，于是连忙收敛起那过分夸张的表情。不过老实说，Abby的话的确让他深感意外。

Abby想必也能体谅云飞的好奇心，一家跨国公司的办事处，竟上演了一场“空城计”，对于新人来讲，心存好奇也是无可厚非的事。

于是，她无奈地说道：“你不用担心，不是整个公司都这样。只是我们华南区比较特殊……不久前，所有的销售人员被一锅端了！”

“‘一锅端了’是什么意思？”

“就是整个被炒掉了！之前的华南区销售团队，是由华南区经理从他的原公司带过来的。他们跟原公司有财务纠纷，集体跑路却隐瞒不报。后来，总经理收到他们原公司的投诉信，经核实后二话不说，就把他们全部炒掉了。”

“原来是这样！还好，我跟原来的公司可是清清白白的！”

云飞听完终于松了口气, 在他心里, 公司内部只要不存在什么重大隐患, 那就不是什么大问题。他最怕的就是遇到像欧施克那样的公司, 内部太官僚, 太腐败, 也太过复杂, 让人活得实在太辛苦!

“我看你也不是那种人!”

“怎么, 你还会看相啊?”

“我们做行政人事的, 可以说是阅人无数。就算没学过看相, 但见得人多了, 多少也会有点感觉嘛!” Abby 自信地说道。

“那倒是!”

讲到这里, Abby 忽然略显自豪地仰起头说道: “其实, 要说阅人无数, 我老公才是这方面的专家啊! 我也就是过过嘴瘾, 他才算得上是当之无愧呢!”

云飞闻言, 略带惊讶地说道: “你已经结婚了? 我看你这么年轻, 还以为你也是刚刚毕业呢!”

Abby 听到这话, 显然很是受用。只见她得意地说道: “俗话说, 闺蜜常有, 好男人不常有。这年头竞争太激烈, 遇到自己心仪的另一半, 下手一定要快, 准, 狠。不然, 机会往往都是留给闺蜜的!”

云飞听完被逗笑了: “你这种说法我还是第一次听到, 你这么善于把握机会, 不做销售可真有点可惜了。看来, 你很崇拜你老公啊!”

Abby 一说起她老公立刻就变得眉飞色舞起来, 好像陷入了一种不能自拔的甜蜜中。一个女人对一个男人崇拜到这种地步, 而最终又成功地把他拿下了, 显然这个世界上没有比这更幸福的事了。

“那是啊! 我老公在这个领域, 也算是不可多得的人才了, 我就是他推荐进咱们公司的啊!” Abby 带着一脸的幸福, 自豪地说道。

可云飞闻言, 不由得暗暗吃了一惊。他心中暗想: “想不到, 所谓的跨国公司里面, 也会有这种裙带关系。看来我以后说话做事, 还是得多加小心啊!”

两人又闲聊了一阵, 便各自去忙手头的事了。云飞仔细翻阅了一遍 Abby 给他的那套培训资料, 心里禁不住暗暗叫绝。

这本资料的印刷质量, 几乎可以堪比 NEG 的《新世纪百科全书》。不但图文并茂, 制作精美, 而且从公司背景、产品特点, 到市场拓展、渠道开发等细节, 都一应俱全地做了详尽的解释说明。

这么完整而精美的培训资料, 恐怕也真的只有这种跨国公司才做得出来。细

节做到如此极致，恐怕想不成功都难啊！

不觉间，云飞在内心为川奇暗暗竖起了大拇指，心中也暗自庆幸他终于进入了一家真正的外企。看来，如果能在这里镀上几年金，对他未来的职业发展一定会受益匪浅啊！

中午，云飞请 Abby 吃了一顿便饭，而 Abby 则给他透露了更多关于公司的细节情况。

在 Abby 的介绍下，云飞才知道，原来华南区目前的业务，是靠从华北办事处临时抽调过来的，一个叫 David 的同事在暂时负责。

David 是一个业务能力极强的老员工，从资历和背景来看，云飞和他相比那只能算是个菜鸟。

对于 David 这个传说中的业务高手，云飞的心中既充满了期待，又有一点忐忑不安。因为，有对比才有差距，云飞心中并不确定，他将来接过这些区域后，是否能像 David 一样管理得游刃有余。

而更让云飞担心的是，他不确定他跟 David 之间的交接是否会一切顺利。云飞曾听王经理讲过，有些业务人员在做工作交接的时候，会刻意留上一手，以突显自己的能力。云飞只希望，但愿他是以小人之心度君子之腹了。

在跨国公司的第一天，就这样平淡地结束了。整整一天只有 Abby 与云飞“相依为命”，这跟他想象中的情景显然大相径庭。

很久没有在高峰时间挤过公交车了，云飞终于有机会再次体验一把，这种久违的痛不欲生的感觉了。但不知为什么，今天这种痛苦感似乎并没有想象中那么强烈。或许相对于坐吃山空和独守空房的长期在家与寂寞相伴，每天有机会带着使命感跟人挤个你死我活，也不失为一种不可多得幸福！

第二天一早来到公司，云飞终于见到了传说中出差归来的 David。他高大威猛，说话中气十足，身上散发着北方人特有的豪爽与幽默。

David 一见到云飞，就立刻表达出想尽快回北京的愿望。只见他握着云飞的手，两眼充满深情地说道：“兄弟，日盼夜盼终于把你盼来了！我也终于可以放心地离开了。总部交给我的任务，以后就靠你来完成了！革命尚未成功，同志仍需努力啊！”

David 的幽默与热情，让云飞忽然想起了王经理。也可能正是因为这个原因，与 David 的第一次接触，就让云飞产生了一种莫名的亲切感。而且，云飞的直觉告

诉他，David不是那种矫揉造作之人，更不是那种胸怀城府、工于心计的人。因此，云飞与David的相处从一开始就显得非常放松而诚恳。

面对David的调侃，云飞会意地一笑，说道：“俗话说，帮人帮到底，送佛送到西。我初来乍到，你怎么也得把我扶上驴再送一程，这星火才能有燎原之势啊！”

大家闻言相视而笑，很快就进入了彼此的角色。David恨不得立刻就带着云飞，马不停蹄地把市场走上一圈。

说实话，这倒真不是因为David敬业到不知疲倦，而是因为他回北京实在是归心似箭啊！要知道，David真正的战场是在华北。他的客户、他的业绩，特别是他的奖金都来自于华北，他在华南只是义务支援而已。

说白了，David把华南市场做得再好，也不过是帮他人做嫁衣裳。荒着自己的地，去耕别人家的田，这种高尚的情怀自然是情非得已，而非心甘情愿啊！

既然要了解市场，广州近水楼台先得月，自然是首站的不二选择。这里不但是办事处所在地，同时也是大中华区的工厂所在地，更是华南区业务的核心区域。

这里就像一个对外的窗口，很多客户来工厂参观，第一时间都会先了解这个总部所在地的业绩情况。因此，客户把广州看作了解公司在中国业务开展状况的晴雨表，一点也不为过。

只可惜，这几年华南区的业绩始终不太理想，销量只有华东和华北区的五分之一左右，也成了公司各届领导的心头之痛。

前几届总经理都是做生产的出身，绝少涉猎具体的销售业务。因此，华南区的顽疾虽然为各届领导所诟病，但始终没有找到真正的根源所在。

而现在，整个华南区的销售团队又被一锅端了，办事处更是处于了几近真空的状态。可以说，云飞此时加入川奇，正好遇到了它前所未有的史上最坏情况。

做销售的人都知道，与其去收拾一个混乱不堪的烂摊子，还不如去开发一个没有进入过的新市场。因为，不管怎么说，默默无闻都总比臭名远扬要好得多。

经过进一步的了解云飞才知道，公司所谓龙头企业、行业标杆的名头，主要是因为国外的傲人战绩和辉煌历史，而倍受推崇所致。可他们在国内的表现其实并不尽如人意，而华南区域则更是差中之差。

对公司了解得越多，罩在公司名头上的光环就显得越暗淡。现在，云飞终于

明白了，他并不是站在一个巨人的肩膀上放飞梦想，至少此刻不是。即便川奇勉强算是个巨人，也已经是金玉其外，败絮其中，至少华南区的情况是这样。

但云飞并没有因此而气馁，相反，他更加珍惜眼前的机会了。因为他明白，一切事物都有正反两面，盛极必衰，物极必反，绝处逢生，否极泰来。越是坏到不能再坏的情况，就越可能是绝地反击的大好时机。

当然，云飞也很清楚现实的残酷，要想收拾好这个残局绝非易事，如果不能正确地认识自己，很可能就会因为妄自尊大和好高骛远的雄心迷失了自我。

面对机会与挑战并存的困境，云飞究竟能否凭借他的经验和毅力杀出一条血路，用事实来证明自己的实力呢？

第六十二章 沆瀣一气黑白倒，绵里藏针见真招

云飞首先跟着 David 去拜访的，自然是广州的经销商。这家公司有两个老板，一个是身材魁梧、膀阔腰圆的高总，一个是矮小精悍、不露声色的华总。

在路上，David 就提醒云飞，这两个老板都是打太极的高手，那双簧演得简直是出神入化。

他们不但思想陈旧，顽固不化，而且两人多年形成的默契，在扯皮、推诿、和稀泥方面，可以说是人世间少有的天才。那种天衣无缝的配合，可以令人怒火中烧，出离愤怒，你却又不得不发自内心地拍案叫绝。

一听说即将有高手现身，云飞平静的心情不由得开始活跃起来。在欧施克时，云飞受过不少“高人”的指点，每天耳闻目染多少也形成一些自己的套路。只是当局者迷，一直处在各大高手的风头之下，云飞始终没有机会显山露水。现在终于可以和欧施克以外的高手过招了，云飞倒是很想试试自己到底有多少斤两。

早年，高总和华总靠着胆大心细，早早就赚下了第一桶金。如今，在行业里也算是个能呼风唤雨的主儿，只可惜他们做不到与时俱进。随着时代的变迁，行业里沧海桑田的变化，让他们感到越来越力不从心了。

高手之间过招，最重要的就是要做到知己知彼，云飞当然也要提前做点功课。于是他问 David 道：“你说得这么邪乎，好像他们还真成精了不成？”

David 见云飞还半信半疑，于是警告道：“你可千万别掉以轻心，这两个老狐狸可是看人下菜、软硬兼施的高手。好在我们是大品牌，他对我们的态度也还算过得去。那些小品牌的区域经理到他们公司，连他们俩的面都难得一见啊！还有，你千万别被他们善意的外表欺骗，他们答应好的事转头就会不承认，尤其是涉及钱的事，让他们出一分钱，那都像要他们的命似的。”

“身为这么大公司的老板，自己答应过的事，难道还能当面赖账不成吗？”云飞不可思议地问道。

David 闻言无奈地哼了一声，说道：“无商不奸！这种洗脚上田的暴发户，最没什么信誉可言了。他们俩每次都是一个唱红脸，一个唱黑脸。开始的时候，听他们演双簧还有点儿新鲜感，多听几次你就会不厌其烦，懒得再跟他们纠

缠了！”

“那……那咱们怎么说也是全球的龙头企业，咱这么大的腕儿，他们也敢这么欺负？”云飞半调侃地问道。

云飞这句话似乎刺中了 David 的痛处，只见他长叹一声道：“唉！咱们是全球的龙头企业不假，可在中国咱们就是个‘夹心饼干’。头顶着世界级的光环，可实际只有二线品牌的影响力。价格超贵，知名度低，政策不灵活，销量上不去。所以咱们在经销商心目中，就是给他们充充门面的摆设，人家也不靠咱们赚大钱！反过来，咱们还得依靠人家的渠道去拓展市场。所以，到底是谁靠谁这还得两说啊！”

David 的一席话，道出了厂商之间的本质。客大欺店、店大欺客是厂商之间永远不变的真理。不管川奇在国外多么风光无限，但强龙压不过地头蛇，到了中国的一亩三分地，还得看渠道掌握在谁手里，渠道就是王道！

这也正是华总和高总对厂家，敢于以一种居高临下的态度，如此盛气凌人的底气所在。现在，他们手中握着一堆的品牌，这既是他们跟厂家谈判的筹码，又是掣肘各个品牌的有力武器。

川奇的品牌，说白了就是他们摆在台面，打高走低的参照物，是他们大举推广低端品牌的垫脚石。可川奇公司明知如此，又无可奈何，谁让他们不得不借用人家的渠道呢？

既然这段“婚姻”没有感情基础，可大家还能勉强凑合在一起，充分说明双方都能从中各取所需，对彼此来讲对方都还是有利用价值的。只是，这种平衡关系迟早会有被打破的一天，只是看哪一方比较争气，可以率先把主动权握在手里而已。

在公司里华总看大方向，高总负责具体执行。他们对付厂家只有一招，而且是屡试不爽，那就是“拖字诀”。

面对厂家的各种要求，他们永远不会斩钉截铁地告诉你 yes 或者 no。华总会让你找高总，而高总肯定又会把球再踢给华总。这样三拖两拖，黄花菜都等凉了，厂家最终也就只好不了了之了。

这样的状况，云飞还是第一次面对。眼见 David 这样的资深人士都一筹莫展，他若是回了北京，那云飞岂不是更加无计可施了？

想到这里，云飞不由得着急地问道：“要照你这么说，那不是什么事情都办不

成了？”

David 见云飞终于开始头疼了，便幸灾乐祸地说道：“呵呵！这个问题以后就轮到你来伤脑筋了，我可是终于要解放了！”

的确，作为厂家的销售人员来讲，如果公司品牌强势，又遇到配合度高的经销商，那真是谢天谢地，皆大欢喜。

但如果品牌本就弱势的情况下，再遇到像广州经销商这样思想落后，又不太配合的主儿，那就只能自认倒霉了。特别是这种顽固不化还特别有实力，又特别自以为是的经销商，真能把你折磨得寝食难安！

见 David 幸灾乐祸的样子，云飞当然知道他是故意在考自己。于是他摆出一副愤愤不平的样子说道：“我就不信，广州市场这么大，我们非得在一棵树上吊死，就再找不到第二家经销商了？”

David 闻言，竖起大拇指说道：“有气魄，那以后就看你的了！我这个被虐狂，也终于不用天天觑着脸，来跟他们扯皮了！”

David 的语气，显然是话里有话。像他这样的销售高手，每天受这样的窝囊气，换一个经销商的想法必定在他脑子里没少出现过，但最终还是没有下手，显然事情一定没有想象的那么简单。

云飞还想再继续问下去，可车子转眼已经到了华总公司的楼下，他也只好欲言又止地把话咽了下去。

到了外资公司，云飞出来跑业务终于可以打的士了。再也不用为了少转一趟车，省一两块钱而煞费苦心。外企讲究的是效率，他们宁愿用高福利留住人才，用最少的人办最多的事，这样才能把生意做到全世界。

与外企精兵简政的战术正好相反，华总使用的是劳动密集型的人海战术。公司人满为患，却没几个出类拔萃的得力干将。看他在建材市场里租了整整一层楼，就知道他是个不折不扣的土豪。气派是够气派，只可惜看不出一丝的格调。

公司的大堂门口，是一个开放式的展厅，但装修的档次实在不敢恭维。不伦不类的，与其说是个展厅，倒不如说是个特价大卖场。跟川奇专卖店的展示要求，那真是天差地别啊！

David 带着云飞，直接来到了华总的办公室。他知道，家有千口，主事一人。这家公司能拍板的人，说来说去还是华总。这个公开的秘密，虽然每个厂家都知道，但不是每个厂家的销售人员，都够胆直接去找华总的。

好在川奇的品牌够大，David 的气场也够强，他老道的销售经验还是得到了经销商的认可和尊重的。因此，在众多厂家的销售人员中，他是为数不多敢于直闯华总办公室的人。

今天，David 以工作交接为由，同时约了华总和高总。对于经销商而言，厂家换销售人员，对他们来讲也算是件大事。

因为，厂家销售人员的能力强弱，不但会影响到经销商生意的拓展情况，更会直接影响到他们从厂家能得到的政策和好处，可以说是利益攸关。正因为如此，今天才会让不可一世的华总和高总，同时等在办公室“迎接”云飞的到来。

华总的办公室虽然不小，但并没有想象中那么富丽堂皇。里面的摆设很普通，能看出他是个为人低调、财不外露之人。

华总身形瘦小，但好在双眼炯炯有神，眉宇之间锐利的目光，让人感到他瘦小的背后，隐藏着一种无形的杀气。

见 David 和云飞走进来，华总立刻站起来打招呼道：“早啊，陈经理！”

David 姓陈，虽然公司里大家都习惯用英文名称呼彼此，但经销商还是习惯用中文的称呼。特别是华总和高总，这样洗脚上田的土豪经销商，二十六个英文字母都认不全，当然也就不得不更加“尊重”传统文化了。

“早，华总！”David 一边打招呼，一边迎上来与华高握手寒暄。

“这位就是你们新来的销售经理吧？”华总一边与 David 握手，一边转头望着云飞问道。

“是啊，这是我们新来的马经理，以后你可别像关照我这样关照他啊！”David 半开玩笑地说道，显然他对华总平时的“关照”有不少意见。

华总一听，先是愣了一下，然后马上恍然大悟地说道：“陈经理言重了吧？我可是真的很关照你啊！”

David 闻言呵呵一笑道：“你跟高总的太极拳打得我遍体鳞伤，不过好在我马上就可以回北京去疗伤了。但如果你们把马经理也打成内伤的话，公司就只能去少林寺请个会金钟罩的武僧来做销售经理了。”

David 的话看似在开玩笑，可是听上去又隐隐感觉到一种绵里藏针的警告意味。

华总一听，略带尴尬地咧嘴一笑。然后转头看着云飞说道：“马经理，你可别听陈经理乱说，我可是多个厂家的金牌经销商。职业，敬业兼专业，如果连我们