

崔曼莉
(京城洛神)
著



最激励人心的职场生存小说

千万销售和经理人竞相研习的商战胜经
写给在职场中历练，商海中浮沉，不抛弃、不放弃的人们

浮沉

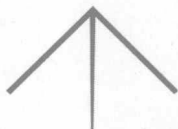
陕西师范大学出版社



崔曼莉
(京城洛神)
著

I247.5/1547

2008



浮沉

陕西师范大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

浮沉：最激励人心的职场生存小说/崔曼莉著. —西安：陕西师范大学出版社，2008.4

ISBN 978-7-5613-4241-1

I. 浮… 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 (2008) 第 047592 号

图书代号：SK8N0275

上架建议：畅销书|职场商战小说

浮沉：最激励人心的职场生存小说

作 者：崔曼莉

责任编辑：周 宏

特约编辑：张应娜

出版发行：陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编：710062)

印 刷：北京天竺颖华印刷厂

开 本：787×1092 1/16

印 张：21.5

字 数：380 千字

版 次：2008 年 5 月第 1 版

印 次：2008 年 6 月第 6 次印刷

ISBN 978-7-5613-4241-1

定 价：32.00 元

生存需要有勇有谋

资深职业经理人 《杜拉拉升职记》作者李可

这部小说自去年9月现身天涯，便受到网友的追捧与挚爱，短短两个月，出现了8个《浮沉》读者QQ群和一个MSN群，读者们自发地组织起来，在网上讨论职场问题，在网下开展各种活动。11月，《浮沉》出现在新浪，立即引起了更大的轰动，不仅荣登排行榜，更是成为搜索的热门词汇。而作为在职场已经浮沉多年的人，我不由得赞叹这部小说的魅力与价值，在竞争日益激烈的今天，阅读《浮沉》引起了深深的共鸣，一句话，生存不仅需要勇，更需要谋，职场如此，生活如此，人生就是如此。

小说以大外企赛思中国区总裁程轶群离任为开篇，引出了职场新人乔莉从前台转入销售，从此身陷7亿晶通电子大单的明争暗斗的故事。除了销售的种种技巧与经验，小说更系统与丰富地介绍了外企的企业文化、管理架构以及各种办公室政治斗争的技巧与谋略，其角度之广、入理之深，让我这个久经沙场的老兵不得不一次次回味，我是不是也犯过同样的错，或者我是不是还处在某种境遇下而不自知？难能可贵的是，小说的主人公乔莉和其他职场人物，如老谋深算的新总裁何乘风、黑白通吃的新副总欧阳贵、新锐海归兼销售总监陆帆与经理狄云海等人，虽然性格不同、经验不同，但都展现了积极进取、永不言败的职场心态，让我们在错综复杂的事业与生活问题面前，不仅学习了一种谋略，更学习了一种精神。

这部作品中的销售理念不仅完善，而且充满了正面引导，同时也不回避销售中可能遇到的各种问题，如桌面下的交易、性骚扰等等，让人有听君一席话、胜读十年书之感。除了销售部门，本书又涉及到了市场部、技术部等其他部门

的工作经验与方法，让每一个职场中人都能够重新了解职场、审视自身的问题与环境。除了赛思、SK，它涉及到的瑞恩、鑫鑫等中小企业也都让人颇有感触。而我最喜欢的，除了书中讲述的由晶通电子7个亿技术改造引发的销售战争外，就是晶通电子因为企业改制引发的矛盾与冲突了，它从一个侧面讲述了国企改制牵扯到的方方面面，不仅展现了另一种企业模式与管理理念，更全面反映了当下社会的各种问题，其斗争之激烈、竞争之残酷、手段之高明，不亚于赛思、SK、瑞恩这些外企。

每一次在网上阅读《浮沉》，哪怕是一点小片段，都会让我重新反思职场谋略与生存目的，自得知《浮沉》即将出版后，更有迫不及待之感。作者在网上一一直声称自己是位女士，并取了一个美丽的网名——京城洛神，我难以想象，这样一个女人如何能写出这样的作品，希望她和她的小说一起让更多的读者受益。

引言

YIN YAN

2007年9月19日，微软中国大中华区总裁宣布离开微软，转投NBA，从管理上千人的中国最大的外企之一，到一个只有八十余人的NBA中国办事处，其落差不可谓不大。回顾中国IT业二十年，沉沉浮浮、浮浮沉沉，中国外企与中国外企人才伴随着时代的脚步，经历了复杂的变化，笔者念及此，由感而发，写《浮沉》以慰胸中感触，并与大家共享。

郑重声明：本文为虚构之作，如有雷同，纯属巧合。

目录

Contents

引 言	
第一章	从前台到销售 /001
	卖软件与卖冰棍的区别？
第二章	初进晶通 /023
	你只在自己的船上
第三章	邮件事件 /068
	要敲山震虎，就要敲得震天响
第四章	转战三亚 /096
	同事不是朋友，也不是敌人
第五章	方卫军事件 /128
	怎么会走到没有胜算的局面？
第六章	又进晶通 /161
	要打败一个人，一定要比他快！
第七章	当头棒喝 /183
	记住：我们是一个团队
第八章	再战晶通 /205
	销售工作的确锻炼人
第九章	行业峰会的背后 /240
	出其不意，攻其不备
第十章	“平静”的春节 /273
	有些话老板永远不会告诉你
第十一章	华丽的晚餐 /317
	是共赢还是共输？

浮世

第一章 从前台到销售

卖软件与卖冰棍的区别？

今晚又失眠了，乔莉艰难地睁开眼，看了看窗外蒙蒙的光亮，可能不到6点吧，唉，7点钟就要起床上班了。她闭上眼，默默地数着：一只羊、两只羊……她翻了个身，宽松的睡衣裹住了身体，这是谁发明的数数啊，一点也不起作用！

叮铃铃！她不禁打了个颤，这么快就到点了，看了看闹钟，才6点半啊，叮铃铃！是手机。乔莉跳下床，赶到写字台边，谁会这么早打电话啊？她看了看号码，不太熟，却也不陌生，她拿起电话：“喂！”

“安妮啊，我是瑞贝卡，你赶紧看新浪！”

“原来是你啊，”乔莉吐出一口气，“你干什么，这么早？”

“我用手机打你一直没接，就用家里电话打了，你打开电脑了吗？”

乔莉顺手打开了笔记本电脑，点开了新浪，刹时间，她的脑子像僵住了一样，只觉得四下一片空白，瑞贝卡又甜又快的声音像一小股水流冲过了耳际，只有感觉，没有声音。

新浪最大的标题是：赛思集团大中华区总裁程轶群将在8点召开新闻发布会，宣布退出赛思中国，转跳法国巴黎时尚中国北京办事处。

乔莉把新闻网页往下拉，又对了对时间，没有错，是今天的，就在一个小时前发出的消息。她怀疑自己是在做梦，这不可能是真的，上周五晚上，程轶群还让她抓紧时间把需要报销的发票都填好，把下周的会议安排交给他，一切都像平常一样，怎么可能48小时过后，赛思公司最大的执行官就要对外宣布离职呢？

“安妮，你看了吗？今天上午的发布会啊，还有，他怎么转跳一个什么巴黎时尚中国北京办事处啊，你听说过那家公司吗？怎么回事呀，周五我们不是还看见他

的吗？”

乔莉终于听到了瑞贝卡的声音，她颤抖着问：“新闻发布会在哪儿？”

“我不知道啊。”

“你怎么会一早就上网？”

“我有个同学在新浪上班，他告诉我的，还埋怨我不早点儿透些口风，我自己还糊涂呢。”

“立即给他打电话，问他新闻发布会的地址。”

“好的！”瑞贝卡听到她斩钉截铁的吩咐，不禁立即应好，旋即问，“你要干吗啊？”

“你别管了，立即打电话，5分钟之后给我结果！”

“好吧！”瑞贝卡不悦地应了一声，挂断了电话。

乔莉没有心思应付瑞贝卡的小性子，她打开网页，搜索相关的信息，现代人的手可真快啊，短短的一个小时，几乎所有和IT相关的网媒都转贴了这个消息。她吐出一口气，打开窗帘，屋外已是光明一片，乔莉用手摸了摸脸，看着手机，已经10分钟了，这个瑞贝卡！叮铃铃，电话响了起来，她立即摁了接听键，瑞贝卡说：“好远啊，在上地那边呢！”

“你把详细地址发个短信给我，”乔莉说，“谢谢亲爱的，我请你吃饭。”

“你要去吗？”瑞贝卡吃惊地说，“你疯了？！”

“我到了公司告诉你。”乔莉匆匆挂断电话，打开衣柜，取出今天要穿的衣服，然后飞速地洗澡、吹头、化妆，半个小时后，她已经把自己装点成典型的IT界白领女性，提着手提电脑包，朝家旁边的地铁站匆匆赶去。

北京的地铁大约两分多钟一站，乔莉边看着手表边计算着时间，她住在东边，到上地要先坐地铁再转城铁，现在还未到高峰，但已经有不少上班族在地铁里了。此时刚刚是初秋，天气已经有些凉爽，乔莉望着窗外飞速掠过的流动广告，思绪飞到了3个月前……

虽然在赛思中国做了一年的前台，她还是第一次迈入总裁办公室，这间办公室布置得十分整洁，她注意到一张小小的全家福放在台角，虽然不在显眼之处，但是那个精致的相框和一家四口的笑脸给她留下了深刻的印象。总裁程轶群正在接一个电话，他放下听筒，顺着她的目光轻轻一晃，随即笑了：“这是我的全家福。”

乔莉赶忙也笑了笑，两个人常在门口相见，总裁如沐春风的笑容和乔莉甜美清脆的问候都是互相熟悉的。一个是公司最大的执行官，一个是除了打扫卫生的阿姨之外级别最低的前台，乔莉不知道他为什么叫她进来。就在20分钟前，她已经在收拾东西准备离开了，程轶群进公司的时候，瞄了她一眼，她也忙把箱子放下，向他打了个招呼，本以为这是最后一次的见面，想不到……

“你辞职了？”程轶群打量着她，以前没有机会打量这个女孩，公司里的人当面

喊她安妮，背过脸就喊小前台，要不是看见她在收拾东西，问了人事部，还真没想到她会辞职。“你是前台里年龄最小的一个吧？”

乔莉点点头：“我二十五，虚岁二十六。”

“为什么想离开？”

“我不想做前台。”

“哦？”

“我希望有一个事业发展的机会。”

“想做什么？”

“我想做销售。”

程轶群不禁又打量了她一眼，还以为她想转做行政或者秘书，没想到她居然想跳到销售。“找到合适的地方了？”

“是一家小公司，”乔莉看了程轶群一眼，已经明白了他的意思，解释说，“赛思是中国最好的外企之一，我做了一年前台，学到了很多，可是我不能永远做一个前台。虽然那家公司很小，可是我能积累销售的工作经验，要离开赛思我也很遗憾，毕竟这里有很多东西我还没有学到。”

程轶群有些意外，这个小前台平时接起电话来有条有理，没想到口才这么好，他微微一笑：“说说你在前台学到了什么？”

“赛思公司一共有5大部门，不算中国其他地方，北京销售部16个人，市场部10个人，财务部8个人，人事部9个人，技术部40个人，研究院32个人，后勤服务6个人。人事、财务和后勤都是管理公司、为其他员工服务的，技术与研究员是为了支持公司的销售与市场，市场部是花钱的，为了公司的产品与品牌，那么算起来，公司挣钱就是靠销售部门，也就是说，16个人要负担公司所有的经济，我觉得他们很了不起。”

程轶群心中不禁讶然，通过一张前台联系单，这个小姑娘便琢磨出了这些问题，看来是个有心人。他保持着轻松宽和的微笑，问道：“你希望在赛思做销售？”

乔莉点点头：“我找过销售总监，但是我没有工作经验，所以很难，我就想……”她看了看程轶群，他脸上春风般的微笑鼓励了她，她一咬牙，说，“我先到其他公司，等我积累了工作经验再返回赛思。”

程轶群脸上的笑容更深了，像一个长辈关心晚辈般地说道：“有了工作经验去哪儿都一样，为什么要回赛思？”

“因为只有在赛思，才有可能卖出几百万甚至上千万元美元的产品，”乔莉说，“我要做这个行业最好的外企中销售业绩最好的人。”

真是想不到啊，程轶群暗想，从飞连克集团跳到赛思3年时间，居然是一个小小的前台让他有了“很有意思”的感觉，回顾这一年里，这个女孩每次见到他，都是彬彬有礼，很少在她的眼中看到其他前台或女员工见到老总时，眼前一亮的模样，

俗话说眼睛是心灵的窗户，这个女孩的眼神既聪明又有一股坚毅，甚至，似乎有一股不卑不亢的尊严，让人在亲近的时候不得不对她保持礼貌。

不知道她能不能创造一个奇迹？自从程轶群 20 年前从台湾来到内地，从事 IT 产业管理工作，他看到了太多的传奇故事，有起有落、有浮有沉，就连他自己也一跃成为世界第一大公司大中华区的总裁，如果当初留在台湾，他可能永远没有这样的机会。20 年前的大陆，根本没有像样的人才，或者说，那个时候的人才，还没有和国际接轨。

现在的赛思中国，所有的重要岗位都由他的亲信担任，从 3 年前即将空降赛思开始，他就把许多跟了多年的台湾同乡一步一步地带入了赛思中国，这是他管理公司的方式，当然，他也交代总监们从公司内部提拔优秀员工。时光流逝，现在不是 20 年前了，许多海外归来的大陆人才，与本地人才的成长都不可小视。这个小小的前台么，程轶群决定给她一个机会，这倒不是什么男女之情，而是从事多年的管理工作，让他对人有了一种独特的眼光，他相信这个女孩将来会比同等条件下的人成就更高。

“转去做销售，确实有些不可能，”程轶群说，“我现在还缺一个秘书，你有没有兴趣在这个岗位上用你自己的方式去多学些东西？等以后有机会了，我推荐你去销售部学习。”

乔莉感觉自己的心怦的一下急速跳动起来，虽然有些预感，但是她没有想到，总裁会亲自挽留她，并表示对她的支持与欣赏。做总裁秘书，虽然干的都是琐事，但是她理解程轶群说的用自己的方式学习，她一定可以学到在前台位置上学不到的东西，而且只要有总裁推荐，她一定会进入销售部，谁都知道，销售部的台湾总监是程轶群最铁的亲信。

“谢谢您程总，”乔莉稳住心神，用结束的语气说，“我一定会好好干的！”

程轶群再次欣赏地点点头，这个女孩非常有分寸感，她的确占用了他不少时间，在这个职位上，他和谁谈 10 分钟，都是非常宝贵的。时间资源过去便不再拥有，必须用在最有效的地方。他礼貌地笑了：“我相信你的能力！”

“西直门地铁站到了！”喇叭里的声音打断了乔莉的回忆，她匆匆下了车，朝 13 号线奔去，已经 7 点 36 分了，不知道能不能在 8 点赶到新闻发布会现场。程总为什么要离开？为什么事先没有任何一点征兆与消息？如果他走了，她还能转到销售部门吗？无数个问号在她心中打转，她恨不能一步飞到现场，哪怕是面对媒体说的官话，她也要亲耳听一听。

上地终于到了，乔莉弄不明白，北京政府为什么要给这个地铁站起名为上地，上帝真的可以主宰我们的命运吗？此时正是上班高峰期，打车的人流密集地站在马路边，她必须要抢到一辆车，这时，她注意到有辆车停在路边，似乎在接人，她赶

忙跑过去，朝车内客气地笑道：“您接人吗？去哪儿呀？”

司机瞄了一眼她嫣然微笑的脸，不置可否地点点头。

“我要去金鹏大厦，不知道和你们顺不顺路，能载我一段吗？”

司机有些为难地看着她，这时，背后传来一个冷冰冰的声音：“请让让。”

她转过头，一个西装革履的青年男人站在车门边，他提着电脑包，满脸的不耐烦与高傲。

出师不利，乔莉只得往旁边让开，脸上还保持着微笑，那男人上了车，冷冷地斜了她一眼：“去金鹏？”

乔莉赶紧点点头，男人说道：“上车吧。”

乔莉赶紧上车，嘴里连声说：“谢谢，谢谢！”

男人不理她，朝里挪了个位置，乔莉坐在右边，忍不住打量了那个男人一眼，是个白而轮廓鲜明的人，乔莉最不喜欢傲气的男人了，要不是搭车，才懒得理他呢。男人似乎很疲惫，根本不理睬乔莉的端详，一路上把头向后仰着，闭着眼睛。

车在一个十字路口停下，一个卖报纸的少年蹿了上来，沿着几辆汽车兜售报纸，那孩子也就十四五岁年纪，穿着一件破旧的圆领衫。乔莉摇下车窗，递出一元钱，少年将找的五毛钱和报纸递进来，乔莉笑了笑，摇上车窗，一捏报纸便感觉不对了，这报纸的分量很轻，她翻了翻，笑了，原来只给了她半份。坐在前排的司机早已看出了端倪，忍不住说：“这小子经常在这儿卖，报纸全是半份的。”

乔莉将报纸递给司机：“您有空翻着玩吧。”

司机接过来：“你不看？”

“我不看，”乔莉叹道，“也挺不容易的，小小年纪出来卖报纸。”

听到这儿，旁边的男人微微睁开眼，瞄了瞄乔莉，旋即又闭上了。车转过弯，沿着北方宽阔的大道又开了10分钟，来到金鹏大厦楼下，乔莉急急忙忙地下了车，道声谢后拔腿便跑，等她行色匆匆地跑进大厅，询问到新闻发布会的地址，再坐电梯上楼，赶到30层的大会议厅时，已经是上午8点半了。

30层会议室的大门敞开着，程轶群那熟悉的声音从里面传出来：“中国的时尚产业将会有巨大的发展空间，一个正在发展中的拥有14亿人口的国家，时尚产业的前景是非常可观的，我虽然一直从事IT管理工作，但对时尚产业一直很留心，我的夫人和女儿都是时尚爱好者，巴黎时尚集团是法国最大的时尚产业集团之一，我从事大中国区的管理工作，是将兴趣与工作结合起来，心里感觉非常兴奋！”

乔莉顺着后门走进来，坐在角落里，屋子里灯光闪闪，程轶群穿着西装，神采奕奕地坐在台上，丝毫看不出有什么离国去难的心情。

“程总，您一直是从事IT业管理工作，”一个记者问，“您的经验对现在的工作有帮助吗？”

程轶群呵呵一笑：“我至少可以有三个方面的经验：一来我有组织经验，可以

将公司很好地组织管理起来，做大做强，赛思这几年的发展有目共睹；二来我有推广的经验；三嘛我有对未来进行战略布局的经验，这些经验来自飞连克和赛思，他们都是很好的公司……”

程轶群侃侃而谈，台下的记者不禁被他的热情与魅力感染起来，会上不时响起一片片掌声。乔莉眼看自己陷入一种欢庆的气氛，不由得摇了摇头：是自己想错了吗？还是事情就是这样的？不不，她否定了这种感觉，事情绝对没有表面上这样简单。她想起来北京前父亲交代的话：“什么事情都要符合人之常情，如果过了这个线，你就要小心。”

这样突如其来的离开，本身就背离了一个公司的常情。这时，一个记者问：“您是什么时候决定离开赛思的，怎么这么突然？”

“我是一个月前决定离开的，”程轶群看了看台下市场部与公关部的人马，笑道，“公司的同事都知道得很晚，不少人在昨天才听到内部传言，感谢他们将保密工作做得很好。”

一个月前？乔莉的脑袋像马达开动了一样飞速运转，一个月前没有什么特别的事情发生呀，市场部与公关部可能也是周末才接到指令，不然这么大的消息，不可能是铁板一块，什么风都没有吹出来。

乔莉感到手机一阵振动，她打开一看，是瑞贝卡的：“你在现场？”

乔莉回了一个：“在。”

瑞贝卡问：“市场部和公关部的都在那边？”

乔莉回了一个：“是。”

瑞贝卡又问：“销售总监在吗？”

乔莉叹了口气，这个瑞贝卡，时刻不忘这位台湾钻石王老五。乔莉回了个“不在”，瑞贝卡那头便再没有回信了。这时记者招待会已宣布结束，不少记者还在拍照片，程轶群一律微笑着保持合作。乔莉等人群散开，挤上前去，叫了声：“程总。”

程轶群朝她点点头，乔莉也不敢多说话，跟着公司的人往楼下走，市场部和公关部的人也顾不上管她。走到电梯旁的时候，一个记者还要采访程轶群，他示意两个部门的人先走，又回答了几句，乔莉一直站在旁边，记者问完后转身朝会议室方向走去，乔莉四下看了看，只剩下她和程轶群两个人了。

“程总，”乔莉问，“您真的要走？”话一出口她就后悔了，这不是废话吗？

程轶群点点头，用食指揉了一下眉心，这个动作乔莉很熟悉，每当有一大堆烦琐的事务让程轶群不耐烦时，他就会这样，但是即使这样，他的脸上也保持着精神的微笑，这是乔莉仔细观察的结果。她觉得这个男人现在背着沉重的包袱，是不是在这个职位上，包袱永远是这么重？“程总，”乔莉顾不得了，等回到公司还不知道有多少事情要处理，她横下心，说，“您走了，我还能去销售部吗？”

程轶群打量了她一眼，笑道：“我找机会安排一下。”

中午时分，乔莉与瑞贝卡坐在食堂里，下午要召开全公司大会，估计程轶群要发表离职感言。公司今天气氛格外怪异，没有人讨论此事，也没有人提及此事，但是所有人都心不在焉、无力办事，每每眼神相碰，都觉得彼此的脸有些怪异，好像都被捉奸在床了似的，鬼鬼祟祟，既惧怕事情宣扬，表面上还要装得若无其事。

“那个台湾来的彼特，估计干不长了。”瑞贝卡小声说，“你看，市场总监一个人在那边吃饭，我们过去吧。”

“你也变得太快了吧，”乔莉惊讶地悄声说，“你早上不是还问彼特在哪儿吗？”

瑞贝卡不屑地撇撇嘴：“你进来都一年了，怎么还没有看清楚，程总和彼特都是负责挣钱的，市场部负责花钱，表面上归程轶群管，实际上被美国人控制着，要不然，总部怎么会派个香港人做市场总监。”

回想公司一直传言市场总监与销售总监不对付，程轶群几次想搞掉市场总监都没有办法。乔莉摇摇头：“怎么，程总走了，你也要移情别恋？”

“咳，”瑞贝卡将圆润的小嘴一抿，“你可不要乱说话，我什么时候喜欢过彼特？我只是很欣赏他，同时，我还很欣赏斯科特。”

乔莉再次惊讶，这个瑞贝卡，不过26岁年纪，也是大学毕业在外企做了好几年的，怎么变化起来比父亲下面的老机关还要快？她笑道：“你的彼特要跟着程总离国去难，你不美人相陪么？”

“关我什么事？”瑞贝卡拉下脸，“他不过是个台湾来的总监，我有那么看得上吗？”

“那个香港来的呢？”乔莉见她着恼，笑道，“他可是有家庭的哟！”

“你这个人，”瑞贝卡冷冷地看了她一眼，“程轶群走了你不走么？！”说完，她端起盘子，走到斯科特面前，乔莉看着斯科特笑咪咪地请她坐下，两个人有说有笑地吃了起来，不禁感到奇怪，程轶群要走我也要走，什么意思嘛！

下午会议，她和瑞贝卡坐在后排，瑞贝卡一本正经地拿着笔和本子，也不理乔莉。乔莉低声说：“开你几句玩笑，生气了？”

“开会呢！”瑞贝卡严肃地说了一句，便埋头于本子了。

不知道她为什么这么生气，乔莉隐隐觉得，瑞贝卡有点儿想和自己划清界限，真没有想到，程轶群的离职漩涡居然会把自己卷进去。

这时程轶群正在台上大讲去年带领公司人马去美国拉斯维加斯开年会的情景，这个活动的盛景乔莉在公司可没少听说，市场部、销售部、技术部的人在那儿大玩了一趟，财务部的小出纳没有去成，嘀咕了很长时间。台上的程轶群仿佛又回到了去年最火红的岁月，讲到动情处，这个知天命的男人深深地把自己感动了，可惜台下的员工并没有专心在听，乔莉觉得，他们都在筹划着自己的未来。“这真是我最难忘的场面啊！”程轶群感慨地说，话音未落，会议室的门打开了，一个衣着光鲜

的美国人走了进来，乔莉不知他是谁，程轶群的脸上立即收住了感动，满面春风地站起来说：“下面欢迎从美国总部赶来的副总裁雷恩马丁先生讲讲公司未来的发展。”

台下的人窃窃私语，这大概就是接手程轶群暂管公司的VP（副总裁）了。乔莉听见瑞贝卡跟旁边的人说：“关键时候他们肯定派美国人来，他们永远不会信任中国人。”

那个人说：“他们早晚还得招一个中国人管大中华地区，不知道是谁了。”

雷恩马丁用英语在台上说了起来，笔挺的西服也难掩他脸上的疲倦，刚刚坐了十几个小时的飞机，就进入工作状态。乔莉看了看程轶群，他专心地听着，时不时点头微笑，好像这个美国人不是派来暂管他的工作，而是替他筹谋将来一样。乔莉摇摇头，再看销售总监，这位钻石王老五根本没有在听，一个劲儿地在电脑上敲着什么，俗语说一朝天子一朝臣，他是肯定干不长了，乔莉想起自己进销售部的事情，心里也不禁打起鼓来。

这一天飞一样地过去了，乔莉回到家，自己开火做饭。不管什么时候，她都不会在吃上马虎自己，自幼的教育便是“食不厌精、脍不厌细”。来到北京独立生活之后，眼见一些女同事为了买一两万的LV勒紧裤腰带，或者为了减肥什么都不吃，乔莉觉得不可理解，一个名牌皮包和所谓的身材能和健康相提并论吗？乔莉上高中的时候，受班里女生的影响，也开始减肥不吃饭，她记得父亲语重心长地和她谈了一次，从那以后，乔莉渐渐学会了两件事情：第一，健康是无价之宝，留得青山在，就不怕没柴烧；第二，要打好自己手中的牌，身材也一样，与其羡慕别人，不如把握自己的长处，建立自己的风格。

糖醋泡椒虾、青菜豆腐炒肉片、西红柿鸡蛋汤。吃罢饭，收拾了碗筷，她照例去小区散步。小区里的不少狗都认识她，玩一玩散散心，她找了块平坦的地方开始跳绳，15分钟下来，已满身大汗，然后上楼洗澡，时针已经指向10点半，她稍微歇了一会儿，便上了床，明天到底怎么样？她摇摇头，现在她已经不能再做什么，一切得看天意，那还有什么可担心的，乔莉闭上眼，沉沉睡去。

第二天一早，她迈入办公室，刚刚收拾了桌子，电话便响了，销售总监在电话里简短地说道：“乔莉，到我办公室来。”

乔莉迅速地答应了一声，理理衣衫，朝销售部走去。看来程轶群没有失信，她在心里泛起感动，如此时刻还兑现了对底层员工的承诺，这个老板的确非同一般。她坐在彼特面前，这个台湾人今年37岁，一直未婚，圆圆胖胖的娃娃脸看起来只有30岁的模样，他笑容可掬地说：“乔莉呀，现在公司虽然有这么大的变动，但是我们的销售业绩还是需要增长，除了我们团队中的老员工，我们也需要新鲜血液的加入，你从前台做起，对公司的情况比较了解，现在我们销售部正好空出一个职位，你想不想试一试？”

乔莉连忙表示自己想试试，彼特让她把东西搬过来，坐在一个靠中间的位置上，又叫来一个小伙子，说：“这是刘明达，北大毕业的高材生，在我们这儿做售前，就配给你了。”

刘明达看着乔莉，不觉眼前一亮，这个漂亮的小前台、小秘书居然会到销售部来，总监还把自己配给她做售前支持，看来是月下老人要作美了，丘比特之神要显灵了，自己前天独自在家里对着生日蛋糕许下的“娶个天仙妹妹样的老婆，生个比天仙妹妹还漂亮的女儿”的愿望就要实现了！刘明达嘿嘿笑着，自己都觉得自己活像西游记里见到嫦娥的天蓬元帅，他朝乔莉点点头，悄悄背过脸，将一大口口水咽进了肚子里。

乔莉回到办公桌，开始收拾东西，瑞贝卡奇怪地问：“你要走了？”

“我去销售部。”乔莉一边擦东西一边说，“他们那边缺一个人。”

“什么？！”瑞贝卡轻轻地尖叫一声，不敢相信地看着乔莉，现在这种时候，这丫头没滚蛋反而升了一步，她咬住牙看着乔莉，心想好你个乔莉，事前不露一丝口风，看来昨天新闻发布会她巴巴地赶过去就是为了这事儿了，她后悔自己告诉乔莉这件事情，早知道什么都不说，让她活活闷死在秘书这个职位上。她的脸上绽放出笑容，将自己桌上一个漂亮的卡通小熊递给乔莉：“安妮，这是我送给你的，到了那边可要记得我哟。”

乔莉暗自叹口气，看来风又吹回来了，她也笑道：“我当然记得。”

“中午我们一起吃饭哟，”瑞贝卡说，“我请你去吃水煮鱼，我们庆祝一下。”

乔莉也确实高兴，说：“我请你吧，谢谢你这几个月的关心。”

“中午小四川见哟！”瑞贝卡笑咪咪地目送乔莉远去，柔情蜜意地叮嘱一句，转过脸，便将一本本子恶狠狠地摔在地上。这时，程轶群恰巧从外面进来，听见砰的一响，看了瑞贝卡一眼，瑞贝卡赶紧笑了笑，那意思是说，我不小心把本子落在地上了。

乔莉坐在销售办公区的格段里，偌大的屋子空空荡荡，所有的销售都出去了，她仔细研究分给她的北方区的几个客户名单，心里既想大干一场，又觉得无从下手，一片茫然。这几天，她把原来看过的销售指导方面的书又翻了N遍，什么《销售必读20招》、《商道是天》等等，看得晕头转向，不知为什么，她觉得这些书写得不尽然，真的像他们说的那样吗？

“你在干什么？”刘明达不知什么时候到了跟前，见她盯着客户名单发愣，说，“看也没有用啊，你得去见人。”

“我打了电话了，”乔莉说，“他们都说没有空，再说，他们都是大公司的负责人，说没有空也是正常的。还有两个，我连秘书这一关都没过。”

“咳咳，”刘明达见四下无人，随即坐下来，摆出专家的口气说，“这可不行，不

见客户你怎么卖东西？我跟你说，要卖东西就必须了解客户的真实需要，要了解我们产品的真实特性，你对这些了解多少？”

乔莉摇摇头，刘明达说：“还有呀，你得学学技术，要懂这些，不然见到客户你怎么说啊？你放心好了，你不就是想和他们建立联系吗？这几家客户的总工我都熟，回头我帮你联系，跟他们约时间。”

乔莉眼前一亮：“真的？！”

“当然，”刘明达见乔莉脸上的阴霾一扫而空，一双眼睛晶晶亮地盯着自己，男人的成就感顿时上升到第九层境界，他飘忽忽地将一本《程序员手册》递给乔莉，“你先看看这个，打打基础，客户那边我去搞定。”

“谢谢你！”乔莉感动地说。这时，她看到刘明达的脸上闪过一丝尴尬，一抬头，便看见穿着套装、化着精致妆容的琳达站在一边，用不悦的眼神盯着他们。刘明达站起身，原来他坐了琳达的椅子，他一边将椅子推回原处，一边说：“琳达，不好意思啊！”

“Study？”琳达瞄了一眼乔莉手上的《程序员手册》，嘴角泛出一股嘲笑，“Good！”

除了销售总监，琳达是公司里业绩数一数二的大销售，见她面露不屑，刘明达也觉得没什么底气，匆匆说了几句便告辞了。琳达斜着眼睛看了乔莉一眼，这小秘书跟了程轶群三个月，临走还给弄到销售部来了，不过，估计程轶群也是顺水人情，像这样一窍不通的白痴，能卖出一分钱东西吗？除非台湾人大撤军的时候把她也带上，要不然，她就是新销售总监上任后第一个炮灰。

琳达今年已经37岁了，还没有找到合适的结婚对象，见乔莉轻抹脂粉的脸上洋溢着青春的味道，不禁浑身不舒服：仗着自己年轻漂亮，就想转做销售，省省吧！她不想再待下去，拿了东西扬长而去，全然忘记了10年前的她也是从乔莉的境遇中一步一步走上来的。

乔莉见琳达要走，连忙微笑着打招呼，琳达理也不理地走了，乔莉心中一阵怅然，琳达的销售业绩那么好，要是能请动她指点一二该有多好。乔莉翻开《程序员手册》，那些内容又陌生又枯燥，她叮嘱自己不许偷懒，不许畏难，一页接着一页糊里糊涂地翻了下去。

刘明达毕业于北大，技术方面确实过硬，性格又很活泼，到赛思做了一年的售前，颇得一些客户总工的喜爱，他也真帮忙，陆续约了两三个总工、一两个技术部主管出来和乔莉见面，茶没少喝、饭没少吃，每一次都是刘明达主阵，和他们谈技术、谈职场、谈打球，甚至谈人生，乔莉更多时候是面带微笑地坐在旁边当听众，两个星期过去了，乔莉依然没有一丝进展，她郁闷至极。

实在扛不住了她就给父亲打电话，父亲说事缓则圆，劝她不要着急，凡事慢慢来，乔莉却知道销售是用数字说话的，现在，她的人事关系全部转到了销售部，如果长时间卖不出东西，她就要走人了。进入赛思集团的销售部，这可是千载难逢的好机会，