



商界精英必读的谋略宝典和商战兵法

孙力◎著

商略

【国内首部企业战略管理小说
全景再现中国商界顶极博弈】

湖北长江出版集团
长江文艺出版社

商界精英必读的谋略宝典和商战兵法
国内首部企业战略管理小说
全景再现中国商界顶级博弈

商 略

孙力◎著

湖北长江出版集团
长江文艺出版社

新出图证(鄂)字 03 号

图书在版编目(CIP)数据

商略/孙 力 著

武汉:长江文艺出版社,2008.8

ISBN 978-7-5354-3709-9

I. 商… II. 孙… 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 048549 号

责任编辑:陈俊帆

营销总监:高 娟

责任校对:陈 琪

装帧设计:灵动视线

责任印制:左 怡 邱 莉

出版:湖北长江出版集团

地址:武汉市雄楚大街 268 号

长江文艺出版社

邮编:430070

发行:长江文艺出版社(电话:87679362 87679361 传真:87679300)

<http://www.cjlap.com>

E-mail: cjlap2004@hotmail.com

印刷:安陆市鼎鑫印务有限责任公司

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:17.25 插页:2

版次:2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

字数:246 千字

定价:28.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679308 87679310)

(图书出现印装问题,本社负责调换)

步步陷阱，处处玄机。

笑脸背后隐藏阴谋，情感背后深埋诡计。

两家商业巨头的生死博弈，谁能笑到最后？

小说以一个超级大项目的决策，研发，管理，销售为主线，两大公司围绕新产品、新市场的争夺，互相设局，计谋重重，悬念迭起，机会还是陷阱？友情，爱情，亲情，杂糅其间，剪不断理还乱。在瞬息万变的IT业，国产与进口，土枪与洋炮，人才与庸才，跳槽与挖人，两大公司在风云变幻的商场天地里，展开了贴身肉搏。恒佳陷入了前所未有的困境，对手天赛却已连夜布好战局，磨刀霍霍。恒佳该如何接招？是破釜沉舟，吹起进攻的号角，还是稳坐中军，暗度陈仓？抑或独辟蹊径，异军突起？原为好友的两位销售精英分道扬镳，各为其主，将展开怎样的对决？本书环环相扣，扣人心弦，相信读过本书，你将品味商战之智慧，销售之残酷，职场之玄机。

作者简介

孙 力，南京航空航天大学工学硕士，曾就职于国企、外企，并创办运作IT企业，经历研发、制造、销售等各种商业形态，谙熟企业经营的各环节各部门，善于从高端洞悉经营者的决策心理。根据亲身经历，撰写《商略》，于2007年底在天涯社区论坛开始连载，立即引起轰动，点击率飙升，为众多网站转载，被誉为“商战小说经典”，“销售管理培训宝典”。

责任编辑/陈俊帆
营销总监/高 娟
装帧设计/灵动视线

商界对阴谋韬略的运用，可谓炉火纯青。表面上风平浪静，一片祥和，却到处杀机四伏，刀光剑影。无数的英雄草莽，在其中各显神通，成者为王，败者为寇。在这里，没有人怜悯别人，也没有人祈求怜悯；没有人会完全坦诚，也没有人会完全相信别人。一切以能力、实力、耐力、活力为博弈的本钱，没有比这更符合崔大伟心目中的丛林法则了。

第一章

太阳很快就要从山脊的树梢后爬过来，清晨的雾霾已渐渐散去。四周一片静谧。虽是隆冬时节，气温却并不足以让水结冰，只是在依然透着绿意的草坪上落下了一层白白的细霜。

范胜轩俯卧在结实的草地上，抬手测了一下风速。凉爽的山风从指间吹过，“嗯，大约每秒10米吧。”他默默地对自己说着，一边拿起一夹黄澄澄的五发装三八口径子弹，压入狙击步枪的弹仓，随手拉动枪栓，“哗啦”一声，子弹上膛了。

他透过瞄准镜看去，视野显得比平时更为透彻明亮。一切就绪，范胜轩开始用步枪上的十字准星对准目标。这时他才发现自己今天选的位置有些低，俯卧的姿势让他感到有点不适，他关上保险，停下来调整瞄准镜的仰角，并仔细地加上了风向偏差。

再次瞄准，范胜轩把脸贴在粗糙的枪身上，用厚实的肩部紧紧抵住枪托，眼睛一动不动地盯着在瞄准镜中微微发抖的十字准星。“慢慢来，别着急”，他暗自告诫自己，右手食指缓缓地加力。

“砰！”枪口冒出了一缕白色的烟雾。

“十环”，自动报靶机立刻显示出弹着点。范胜轩满意地眨了一下眼，抓起矿泉水喝了一大口，作为对自己的犒劳。

当年，范胜轩在部队就是有名的神枪手。那时他的训练科目是：在

十秒内发现移动目标，判断距离，做射击准备，然后瞄准射击。在这种训练下打熬出来的范胜轩，快速反应已经是他的第二本能。现在，生意场上很多人用打高尔夫来训练自己的心态，但范胜轩不同，他用打靶来修炼自己。

今天，他的状态很好，准备再连拿四个十环。对他来说，打这种固定靶不过是小菜一碟。

太阳渐渐升高，已经照在背上，留下一个俯卧的身影。打靶的人多起来，范胜轩的耳边充满此起彼伏的枪声。

当他细细瞄准，正要再一次扳扳机时，裤兜里的手机“嘟嘟”响起来，范胜轩非常厌烦这时候被人打搅，绷着身体僵了几秒钟，等着铃声识趣地消失，但电话响得很倔强。他叹了口气，不得不关上狙击步枪的保险，翻身掏出电话。

尽管耳朵还带着被枪声震荡的“嗡嗡”声，临近枪位上的短促射击也不时掩盖了通话声，但范胜轩还是从断断续续的通话中，听懂了崔大伟的意思：

祁州那个合同，被天赛公司拿去了！

范胜轩是深圳恒佳公司的总经理，四十岁出头，国字脸，中等个，喜欢留个干练利索的平头，又粗又硬的黑发，顽强地向上竖起。

恒佳人数不多，真正的直属员工不过五六十人，主营业务也非常单纯，就是代理进口小程控交换机，但在通信业内却声名显赫。

而打电话来的崔大伟，是恒佳最出色的销售精英，专门负责秦河省的销售，因为他的出色业绩，在深圳通信业中也赫赫有名，算是数万通信业销售者中的顶尖人物。

在如此阳光明媚的早晨，接到这个令人扫兴的消息，范胜轩不禁皱紧了眉头，眉心的那颗黑痣不由自主地抖动起来，说话的嗓门压过了身旁此起彼伏的枪声和欢叫声：“大伟，怎么搞的嘛？不是说十拿十稳的吗？”

“本来客户已经答应签单了，但最后天赛用自己的产品杀出来，价格比我们低一大截。”对范胜轩的质问，电话那边的崔大伟颇有些怨气地说道，“我把他们的合同复印了一份，等会传真到公司，你自己看看。”

收起电话，范胜轩镇静了一会，又俯身重新瞄准靶标。

“砰”，自动报靶机报出九环。

范胜轩皱了一下眉头。他俯下身再一次尽力专心瞄准。他明显觉得，在扣动扳机时，自己的食指变得僵硬浮躁起来，不像第一次那么悠闲有度。“真没用，沉住气。”

“砰！”报靶机又给出了八环。

范胜轩苦笑了一下，收起步枪，站起身，将剩下的两颗子弹退出来，交给身后的管理员，拍打着迷彩服上的草屑，扛起步枪朝服务台走去。

只要公司没有大的活动，天气允许，每到周末，范胜轩都会到这个靶场来温习一下射击，温习一下在部队的感觉。也因此，他和靶场的老板很熟，就连里面的服务员也都认识他。每次，他接连打中五个十环后，心情高兴，雄赳赳气昂昂地凯旋回来，都会与服务台的小姑娘闲聊上一阵子。

服务台后，一个圆脸女孩正在打理着一盆蝴蝶兰。蝴蝶兰低低伸展着纤细的柔枝，绽放着几串深紫色的花瓣。女孩看见范胜轩走进来，甜甜地笑着和他打招呼：“范老板，今天这么快就打完了？”

范福轩顾自埋头往前走着，被突如其来的声音吓了一跳。看到女孩笑容可掬的面庞，丝毫没有以往的兴致，只出于礼貌在鼻孔里“嗯”了一声。

“您今天还擦枪吗？”服务员的声音明显弱了许多。

擦枪不是来靶场打靶客人的义务。但在范胜轩的眼里，擦枪也是打靶的一部分。范胜轩每次来靶场，在打完靶后，总要花半个小时将狙击步枪擦拭得锃光发亮。这是他在部队养成的嗜好，那时他就莫名其妙地喜欢擦枪。每当看着给自己带来荣誉和掌声的精密武器，被擦拭得蓝汪汪的，范胜轩的心里就充满了成就感和快感。有时他甚至觉得，擦枪比打枪更有意思，更让人着迷。他偶尔也琢磨，或许是自己喜欢枪支给人带来的控制、征服的感觉，爱屋及乌，才喜欢擦枪的吧。今天听姑娘例行公事般地问起，他犹豫了一下，还是摇了摇头。

走出靶场大厅，太阳已经爬过山梁，懒洋洋地照射在铺满碎石子的停车场上。四周仍是一片静谧。

如果不是崔大伟的这个电话，这应该是一个惬意放松的周末。此时范胜轩脑子里只有一个问题：崔大伟丢了单，出人意料地丢了单！他脸绷得紧紧的，埋头匆匆走向自己的小车。

崔大伟被打败了，恒佳最出色的业务员被绝无仅有地打败了，就是他范胜轩被打败了。这让他措手不及，难以忍受。

在驱车回公司的路上，范胜轩给恒佳的总工戴明伦通了电话，告诉他这一消息。果然，戴明伦也大感惊诧：“什么？！年前他不一直在公司里嚷嚷，他要靠这个单搞个开门红嘛？丢给谁了？”

“天赛，我都没怎么听说过这家公司。听大伟讲，天赛是用他们自己生产的小交换机，搞价格战赢了这单。大伟已经把客户和天赛签的合同传到公司了。”

“天赛自己的产品出来啦？这么快？这可一定要重视。我以前隐约听说他们在搞自主研发，没想到他们悄没声息就上市了。”戴明伦自言自语地喃喃着。

“老戴，十分钟后，我们在公司碰头。”

蛇口，在深圳的西部，与香港元朗隔海相望，因形状像张开的蛇嘴而得名。虽然只有小小的四平方公里，但蛇口却以它一贯的闯劲闻名于世。这里是国内创业者向往不已的福地，很多名不见经传的小人物小公司，就是从这里起飞，闯入国内乃至世界本行业的强手之林。

在蛇口中心偏南的小山坡上，有一座漂亮雅致的小钟楼。山坡平缓而满眼绿色，小钟楼像一个娇羞的少女偎依在小山脚下，恬静安详地熟睡着，让人们不忍心大声说话，生怕吵醒了她。这里仿佛与世隔绝，周围环境优雅洁净，气候温润，四季如春。即使到了冬天，栽满了整个山坡的荔枝树依然黛翠浓密，发出蜡质的闪闪亮光。站在小钟楼前，清爽的海风沿着荔枝树的树梢吹过来，让人有心旷神怡的感觉。

小钟楼共7层，恒佳占据着小钟楼整整一个底层。这就是恒佳公司本部所在地。恒佳的装修主要采用磨砂玻璃的隔断，配上淡蓝色的色调，给人以高科技公司的现代感和清新明快感。门厅里铺着厚实的红地毯，靠边摆着一个巨大的水族箱。几条长长的金龙鱼，在柔和的灯光下缓缓游弋。广东人尤其是商界人士，很喜欢这种尖牙利齿的食肉鱼类，据说

它不仅能带来好运，还能避邪。范胜轩虽然并不信这一套，但也不反对。他觉得，至少，让客人认为恒佳的风水旺，也没有什么坏处。

周末不上班，公司里安静而又幽暗，只有门口的几个保安在值班。

范胜轩刚进门厅，就“噼噼啪啪”把所有的灯打开。在头顶的日光灯还在闪烁时，他已三步两步冲到销售部的办公区。只是销售部的传真机上除了几份询价单外，并没有崔大伟的传真。

此时，戴明伦也从外面赶到。

戴明伦四十岁左右，是留学日本的博士，专工通信，身材瘦长，戴副金丝眼镜，头发整天软塌塌地趴在头顶。虽然看起来他有些婆婆妈妈和神经质，但内心同样充满了创业的激情。从日本学成回国后，戴明伦挤在政府机构，有一搭没一搭地撞了两年钟，到底熬不住生命如江水般白白流逝。在范胜轩创办恒佳时，三言两语就将他拉下了海，现在虽然充任恒佳的总工，但也参与经营事务，协助范胜轩布局谋划，在恒佳的地位不可或缺。

“会不会是发到你办公室去了？”戴明伦看到范胜轩心急火燎地找传真，跟在身后提醒道，“公司重要的传真，都是直接发到总经理办公室的。”

范胜轩急步赶到自己的办公室，果然看到了那份让他打不出十环的传真。他一把操起传真，越看眉头皱得越紧。两页纸的传真看完，他不由倒吸了一口凉气。

这是一份深圳天赛公司和祁州职业学院签订的合同，采取的是业内标准的361付款方式，即预付30%，货到安装后一个月内付60%，其余10%在三个月内付清。合同的乙方代表签着“张宁军”龙飞凤舞的三个大字。真正让范胜轩和戴明伦震惊的是：这份合同的成交价，比自己能承受的最低价，还要低30%！

“崔大伟与客户的关系再铁，也挡不住这么高的差价呀。”范胜轩抖着合同，似乎要将它抖出水来。他沉思了一会，忽然又说道：“崔大伟把这份合同传过来，不仅是想让我们重视这件事，还有一层意思，就是想表明他和客户的关系很铁吧。”

“对，他能把关系搞得那么铁，一定投入了不少真金白银，只是最后他没有拿下订单，就拿不到提成。他想让公司觉得欠了他的。”

“这一点是肯定的，不过我们现在还顾不上这些。老戴，我现在最想

知道天赛这份合同，到底是他们为树立样板而做的亏本生意呢，还是他们一次正常交易？”

“好，事不宜迟，我马上分头给公司的几个优秀业务员打电话，核实这个情况。”老戴回答得相当干脆。

半个小时后，除第二号业务员熊苍林手机无法接通，没联系上外，其他业务员都反映，他们或多或少地感受到了天赛公司的压力，有两个地方已见到该公司的业务员，其它地方的客户也收到了报价广告。

“动作好快呀，这才刚过年，就把网撒到全国各地了。”戴明伦看了汇总结果后惊讶地说。

“老戴，全国卖小交换机的公司有一百多家，我对前 30 名的公司都心里有数，这天赛一定在三十名以外了，不然我一定知道。”

“我也了解不多。天赛的长处不在销售，而在于技术研发。签合同的那个张宁军我知道，人很能干，是天赛的副总，第二号实权人物。”说完，戴明伦又转了话题：“不过，我们的业务员反应这么一致，会不会是他们串通起来，借着这件事给公司施加压力呢？你知道崔大伟那个人，可是很会煽风点火的。”

“那头狼啊，对外抢订单很凶猛，对公司压价也毫不手软，还真不能排除这种可能性。”面对戴明伦提出的新问题，范胜轩眯着眼睛思考了片刻，这是他不曾考虑到的。

他站起身，打开身后的文件柜，翻出一份厚厚的卷宗：“我这里有业内最顶尖的 20 名业务员的档案。我跟他们聊聊这事，兼听则明嘛。”

“你怎么会有这种档案？从来没听你说起啊。”

“我们搞销售的，卖的是人家的产品，现在也没有固定的渠道，只能四处撒网。那最大的资源，就是这些如狼似虎的业务员了。我好不容易才收集了这些资料，和其中的大部分人建立了直接沟通，平时和他们聊聊行业动向，各家公司的激励政策，有合适的就把他们挖过来。”

“这 20 个顶尖高手，我们公司占了几个？为什么你不争取把他们都挖到恒佳来呢？”

“恒佳占了 4 个。每个高手的情况都不同，有些人是老板的亲戚，有些人负责的地域和我们的业务员有冲突。我担心的是，把太多的狼挖到

公司来，如果哪天没有足够的肉喂他们，很可能会窝里反，让公司元气大伤。”

范胜轩说完，拣了档案中几个他最熟悉的业务员，一一打过电话。结果证实，这些高手都感受到了天赛咄咄逼人的攻势，看来崔大伟没有编造消息，危言耸听。

打完电话，两人才感觉饿了。范胜轩一看手表，已是下午两点。他一下子从椅子上跳起来：“哎呀，这都几点了，走，先找个地方吃饭。”

已经过了用膳时间。二人就近找了家火锅店，店里显得很冷清。两人在一张靠窗的桌子坐下，外面的阳光透过树叶，斑斑驳驳地投在桌子上，让人有些眼花缭乱。

在老板的推荐下，二人要了几盘现切的涮羊肉和一些菜蔬。很快，火锅端了上来，看着蓝色的火焰，戴明伦忧郁地说：“看来，这个行业得重新洗牌，进口小交换机没几年搞头了。”

戴明伦看问题很有前瞻性，上午的事件马上让他的头脑完成了一系列的沙盘推演，此时他下了一个灰暗的结论。

“有那么悲观？我们去年卖了5000万，毛利还是相当不错的。”范胜轩感到戴明伦有些好笑，不以为然地说。

“老范，有些话我一直想说，但在你面前总说不出口。不过，今天到了非说不可的地步了。”

戴明伦的这句开场白，让范胜轩有些讶异。他用手指揉了揉太阳穴，专注地盯着戴明伦，等着他的下文。

“你别看我们的销售额那么高，但恒佳一直没有自己的研发。对外说起来，我们是在搞高科技，确实很动听，但实际上我们只是处于产业链的最底部，抗风险能力很差。这不，一有点风吹草动，我们就紧张得要死。”火锅里的高汤沸腾起来，戴明伦用筷子夹起涮羊肉径自涮起来。

范胜轩还是没有说话，他知道，戴明伦不说则已，一说起来不会三言两语结束。

“一般说来，一个企业的研发投入，占销售额的3%才能保持生存，占5%才能发展，但通信行业发展太快，通常要有至少8%的研发费，才能维持发展。而恒佳这几年，基本没有研发投入。当然，我说这话，不

是要怪你这个老总，这其实是个战略选择的问题，我们把那 8%用来奖励业务员，恒佳就成了最强的销售公司，天赛把那 8%用于研发，他们就搞出了自己的产品。”

“哈，中国企业不都像我们这样，跟着行业的发展而发展吗？恒佳还算做得不错的。”对戴明伦的话，范胜轩很明白，但并不完全认同。

戴明伦见范胜轩不服气，就不客气地反驳道：“人家是人家，你不是总提要基业长青吗？只跟着行业成长，那是懒汉作风。”

范胜轩知道自己刚才说话没过脑子，就沉默着埋头吃羊肉，戴明伦知道自己这位搭档的脾气，这就算他已经认错了，于是顺着自己的思路继续讲：“哈佛大学有个波特教授，有套著名的竞争战略理论。他说企业发展受五种力量的影响：一是供应商的议价能力；二是客户的议价能力；三是潜在的竞争者；四是替代品；还有就是现有的竞争者。”

“我明白你的意思了，你是说天赛的产品出来后，整个行业受到了替代品的影响，看来波特教授总结得还有点对路。”范胜轩对老学究的枯燥理论，向来没有什么兴趣，哈佛的也不例外。他怕戴明伦继续说下去，只好插话打断。

“当然，人家是哈佛的嘛。这位教授还就此推导出，企业成功的三类战略模式：一是总成本领先；二是差异化；三是集中力量。”

范胜轩听了这话没反驳，却放下筷子闭起眼睛，像老僧入定般一动不动。午后的阳光斑斑点点地洒在他脸上，显得有些怪异。他沉默了一阵子，恍然大悟道：“波特说的这三类战略模式，不就是我们常说的‘人无我有，人有我优，人优我廉，人廉我转’吗？这连中国的农民企业家都知道。不信，你问问这火锅店的老板，没准他也知道。”

“呃，”戴明伦到底是实在人，看见自己推崇的著名理论，被范胜轩用大白话解释了一通，倒并不怎么尴尬。他扶了扶金丝眼镜，认真地辩解道：“也许，是中国人把波特的理论编成了顺口溜，搞得家喻户晓了。”

“也可能，是波特从中国顺口溜里，总结出著名的战略理论呢。”范胜轩打趣地笑着说。

戴明伦也忍俊不禁地笑出声来，又接着说：“笑归笑，具体到恒佳，我们得马上减少成本，降低价格。”

范胜轩重重地点了点头：“可是，我们销售的产品是从国外进口的，

自己又不生产，平时裤腰带也勒得挺紧的，从哪里节约成本？”

这一句话，让戴明伦和范胜轩都一时语塞。两人看着火锅里翻滚的高汤，只剩下涮着羊肉往嘴里送。

这顿火锅一直吃到夜幕低垂，服务生来加了无数次高汤，但纵然如此，二人直到离开饭店前，仍没有找到良策，只好彼此叮嘱道：“再认真考虑考虑吧，总有办法的。”

整个天空都被浓浓的阴霾遮盖着。秦河机场六成新的候机楼外，凛冽的寒风呼呼作响，吹得外面的人们都裹紧大衣，急匆匆地冲进候机楼。

在候机楼前的辅道上，一辆挂着祁州牌照的桑塔纳轿车滑到国内登机口，矮胖的老李和高大的崔大伟从车上下来，老李殷勤地跑到车尾打开后备箱，要帮崔大伟把行李箱拎出来。

“哎哎，老李，老李，这可不行。”崔大伟笑着挡开老李，拎出自己的行李箱。

老李双手握着崔大伟的右手，有些不自然地说：“这回没让你签下单，实在不好意思，以后你有什么好产品，我们再合作吧。”

崔大伟客气了一番，转身要进候机楼，老李却忽然想起什么似的，拉住他的手臂：“崔经理，我有个亲戚，在秦河省电信局负责，你们做通信的，也许要和他们打交道，今后如果要我帮忙，尽管找我。”

崔大伟一连声地虚应着，冲进了温暖的候机楼。他知道，自己在这个老李以后打交道的几率，基本为零。大家现在说的做的，只是场面上的敷衍。

崔大伟是山东人，身材魁梧，脸庞方正，两只眼睛常常充满了阳光般的微笑。最有特色的是他的鼻子，像大卫雕像那么挺拔高耸。不止一个算命先生看过这鼻子，说是性欲旺盛的标志。崔大伟每次算命，都很想听到这句话，而每当听到这里，他就哈哈大笑一番。外人也不知道，他真是相信还是当作无稽之谈。

作为一个销售人员，崔大伟有天生的优势，那就是他给人的第一印象，永远是真诚友善热情，浑身上下充满阳光。而实际上，只有自己才知道，他有着怎样一颗狂野的心。崔大伟从来不是一个安分的人，他内心的骚动和奔放，使他从来不满于现状。自从大学里读过杰克·伦敦的

名著《荒野的呼唤》后，崔大伟陡然明白了：这满世界的各色人等，虽然都直立行走，操着语言进行沟通，但人的内心却有天壤之别！

自从崔大伟在杰克·伦敦的书找到了自己的影子，他就认定自己这颗狂野的心，也是属于丛林的，他无可救药地迷上了狼族。在精神上，崔大伟把自己归类为荒林的野狼，他需要过一种狼的生活。他时刻充满激情，永远能保持饿狼般的进取心，只要嗅到他的地盘上有猎物的气味，他就能以最高效的方式，锲而不舍地追踪下去。

大学毕业后，崔大伟毫不犹豫地选择了商战。在他看来，商界对阴谋韬略的运用，可谓炉火纯青。表面上风平浪静，一片祥和，却到处杀机四伏，刀光剑影。无数的英雄草莽，在其中各显神通，成者为王，败者为寇。在这里，没有人怜悯别人，也没有人祈求怜悯；没有人会完全坦诚，也没有人会完全相信别人。

在这里，一切以能力、实力、耐力、活力为博弈的本钱，没有比这更符合崔大伟心目中的丛林法则了。

崔大伟也确实有这方面的天赋和能力，他善于用脑，勤于钻研，讲究策略，会分析每个订单的成熟度，能揣摩客户的每个人物对订单的重要性。他深知，干这一行的不拜拜当地的佛，会让同行耻笑狗屁不懂。这次，为了拿下这个单子，他在老李身上花了小一万，尽管最后单子没有签成，但也只能是当作打了水漂，喂了狗。

当自己浑身鲜血淋漓地败退时，还要喜笑颜开地敷衍老李，这些虚情假意的“礼节”，同样不能操作得有任何瑕疵。正因为如此地热爱这个行业，平日里精于自我训练，崔大伟在狩猎时胜多败少。而秦河一地，历来是国内通信公司的必争之地，是通信业竞争的风口浪尖所在。崔大伟负责恒佳在秦河的业务，凭借自己的灵透苦干，很快就脱颖而出，成为国内通信业一等一的 GoldSeller（金牌销售）。

祁州一役，崔大伟自知败得很窝囊。本来这订单年前已是瓮中之鳖，只等过完春节，去手到擒来，没想到最后杀出个没有名气的天赛，以超低价硬生生地把这个订单抢走。不光丢了单领不到提成，更主要的是有人竟然从他崔大伟的口中抢走。这在他从事销售以来，几乎绝无仅有。这对他来说，是刻骨铭心的耻辱。

候机楼里闹哄哄的，尽管外面正寒气逼人，楼内却温暖如春。办理深圳航班的值机柜台前，排着长长的队伍，一些女孩子迫不及待地脱掉外套，显露出薄薄的衣衫，身体的线条被勾勒得凸凹有致，竞相展示着婀娜妖娆的青春魅力。

崔大伟在队伍外站着，习惯性地搜寻着自己喜欢的女孩类型。对于女人，崔大伟从来都充满自信。功夫不负有心人，一个眼睛水汪汪的娇艳女孩溜进了他的眼窝。他正想靠上前去搭讪，好换到坐在一起的登机牌，突听到身后一个男中音叫他：“喂，这不是崔经理吗？真的是你啊！”

崔大伟惊愕地回头一看，只见他的竞争对手、这次让他着实栽了跟头的天赛公司张宁军，正满脸微笑和自己打招呼：“崔经理也是今天回去啊？我还想到深圳找你呢，没想到在这里碰上了。”

张宁军中等偏瘦，身板显得很结实，浑身透出沉稳干练。对于张宁军，崔大伟在此次交战前也有所耳闻，只是没有太深的印象，知道他是天赛公司的副总经理。这次天赛派出第二把手亲临祁州前线，可见他们是何等重视。

崔大伟听他打招呼，又恋恋不舍地瞟了一眼那个水汪汪眼睛的女孩，这才礼貌地朝张宁军微笑示意。

波音 737 的机舱本来就不宽，乘客刚刚登机，忙着放行李找座位，使通道更显得拥挤。崔大伟目不转睛地看着张宁军将密码箱放进头顶的行李箱，又挤着坐在自己身边，单刀直入地说：“张总，祝贺，祁州这单你们拿得漂亮啊。”

“如果他们不是跟你那么铁，我们的成交价，也许还能高点。”张宁军并不谦虚。他深知，在竞争对手面前，谦虚很容易被当作示弱。

“关系铁又有什么用？最后还是没拿到订单。”

“那是产品的问题嘛，和你个人没什么关系。现在你们的产品不行了，有什么打算吗？”张宁军毫不遮掩地要挖人，这多少有些出乎崔大伟的意料。他心里掠过一丝自得，想来他崔大伟的大名在张宁军心里还是有点分量的。

崔大伟这次回深圳，原本就有两手准备，如果恒佳能想出办法，解除目前的价格困境，那他还是愿意继续干下去，否则就得另做打算。谁也不愿死守着一个半死不活的瘟鸡，自己在恒佳没有股份，和恒佳也没

有多深的感情，大家就是单一的雇佣和被雇佣的关系，清晰明了。

“还没什么特别的想法，不过是走一步看一步。张总，您有什么好建议吗？”尽管崔大伟不熟悉天赛公司，但也不失为一种选择。只是面对张宁军咄咄逼人的问话，他还不想直接回答，以免让人觉得自已像嫁不出去的老姑娘。

“你也看到，我们的产品刚出来，还有些价格优势。我们也正需要像你这样的销售精英。我觉得，这对你我都是一个机会。”张宁军成竹在胸，说话底气十足。

“你们的提成政策怎么样？”趁空姐推着饮料车过来，崔大伟要了一杯雪碧，貌似不经意地问道。

“直接说吧，天赛是以产品为主导，销售的提成比恒佳低一些。”

“低多少呢？”崔大伟刨根问底。这是个关键问题，不能含糊。

“大概二到三个百分点吧。”张宁军又接着补充道，“在我们公司做，干到一定的年限，可以参加福利分房。”

这一点让崔大伟动心，现在他仍然没有属于自己的房子，过着寄人篱下的生活。“张总，谢谢你看得起我这个败军之将，我会认真考虑你的建议。”崔大伟的态度依然不咸不淡。

晚上十点多，崔大伟才回到蛇口的家里。说是家，其实不过是他和女友租住的公寓。他的女友张馨是甘肃天水人，身材婀娜，饱含西北女子的情感和奔放，属“性感野猫型”美女，撒起娇来能让人腻死。她在蛇口一家旅游公司做导游，大家都叫她阿馨。

当崔大伟跨进自己的小窝时，阿馨正穿着真丝吊带睡裙，慵懒地蜷在被窝里看电视。一看崔大伟回来，马上跳下床来，欢呼雀跃地奔过去，光洁修长的玉臂吊在他的脖子上：

“Darling，终于回来啦，想死猫咪了。很顺利吧？”

“顺利个屁！到嘴的鸭子都给人抢走了。”崔大伟随手放下行李箱，抱着阿馨旋转了一圈，温柔地放到床上。

阿馨俯身在崔大伟的耳边吹气如兰地问道：“真的不顺利啊？我才不信呢。晚饭吃过了吗？我煲了龙骨莲藕汤，要不要给你热一下？”

“我呀，就想吃你，赶紧把自己热热吧。”