

 博雅光华

崔建中 著

# 通关

从菜鸟到顶尖销售的成长路径

源自销售圈内的真实对决

一部顶尖销售拳谱，深度剖析，高手点拨

销售江湖传奇前辈“刀哥”，拔刀出鞘

闯关斩将，拔寨摧城

兄弟守望，情义回肠



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

# 通关

从菜鸟到顶尖销售的成长路径

崔建中 著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS



**图书在版编目 (CIP) 数据**

通关 / 崔建中著. —北京: 北京大学出版社, 2012.11

ISBN 978-7-301-21277-6

I. ①通… II. ①崔… 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225554号

**书 名: 通关**

---

**著作责任者:** 崔建中 著

**责任编辑:** 谢安洁

**标准书号:** ISBN 978-7-301-21277-6 / F · 3346

**出版发行:** 北京大学出版社

**地 址:** 北京市海淀区成府路205号 100871

**网 址:** <http://www.pup.cn>

**电 话:** 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

**电子信箱:** [tbcbooks@vip.163.com](mailto:tbcbooks@vip.163.com)

**印 刷 者:** 北京正合鼎业印刷技术有限公司

**经 销 者:** 新华书店

787毫米 × 1092毫米 16开本 21.25印张 350千字

2012年11月第1版第1次印刷

**定 价:** 42.00元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024; 电子邮箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

## 序：少年子弟江湖老

《纵横》写完之后，我听到最多的反馈是：“书里的几个销售实在太贼了，你能不能告诉大家他们是怎么变成贼的？我们现在有贼心，也有贼胆，但就是不知道怎么修炼成一个优秀的贼！”

这事真的需要好好回忆一下，那已是太久远的记忆了。我记着那时候自己还是黄花小伙子，我的那班朝夕相处的兄弟们，也都是些生瓜蛋子，虽然现在他们中很多人都号称成功人士。但是当时的他们可是有激情没毅力，有干劲没方法，想赚钱总被骗，往上爬总被扁。一天到晚忙着犯错误，生怕过了青春期就没时间再犯错了。

恍惚之间，竟是沧桑！

现在我已经过了青春期，再回头看成长和成功这回事，又多了一些不同的感念。

成长的目的之一是为了成功，而成功这事其实和怀孕一样，急不得，总要有十月怀胎的过程，对我们这些普罗大众、升斗小民来说更是如此。那些所谓“选择比努力重要”的豪言壮语，说白了都是屁话。多少兄弟天天忙着跳槽，我却从没有看到过谁能通过跳槽取得成功。关键不是你跳到哪里，而是你拥有什么。一头驴即使走遍五大洲，不也还是驴吗？

“只想吃肉，不想挨揍”是人的本性，但是老天爷是公平的，他不会让你占尽好处，别一天到晚琢磨两全其美。抄近路一定有风险，走大道一定有坎坷。你想走哪条路，完全取决于你自己。如果你愿意承担抄近路的风险，觉得为此杀头坐牢也值得，那其实也是一个不错的选择。成长不是一个孤立的事件，它是由许多伤口和偶然串成的。

话题再回到本书上来。这部书里的故事发生在《纵横》之后。除了在底层拼搏的三个销售青年外，当年的杨耕、马达、朱弘毅等高手也会出来教育或教训他们一顿。不挨揍成不了高手，因此这本书还是以教训为主。我不是西太平洋大学毕业

的，所以没多少成功的东西值得复制。因此，在我的文字里总是教训多于经验，失败多于成功，痛苦多于欢乐。我始终认为好销售都是从血泊里爬出来的，所以，在这本书里，我尽量把走过的错路都说清楚，剩下一条肯定就是正确的了，大家也就好辨认了。销售毕竟是门实践的学问，想找到王子，总是先要和无数只青蛙接吻的。

但是我还要郑重声明，剩下的那条道，也只是风险小一点，该受的苦你一样也落不下。我不是圣洁的成功学老师，找不到一条铺满鲜花的路。再说了，即使有这样的路，也早被别人把花采走了，怎么还会留给你？

关于这部小说，还有一件事情要交代一下。它可以理解成一部销售菜鸟的成长史。和《纵横》注重竞争不同，《通关》更注重销售思维、能力成长和技巧拆解，争取找出销售人员在不同发展阶段的主要问题。至于答案，销售中没什么东西是一定的，我只能说出我认为对的。

写《纵横》的时候，我想写写销售人员悲剧性的命运。因为销售是个残酷的行业，只有第一，没有第二，你需要踩着别人的尸体冲过终点。所以只有小部分人会进天堂，大部分都会成为铺路石。因此，悲剧是大部分人的结局。

当然，这本小说也有太多的痛苦、无奈、挣扎和困惑。这是事实，高手有高手的痛，菜鸟有菜鸟的痛，回避不了。既然成长这事有那么多痛苦，那我就尽量写得高兴一点。如果改变不了，不如对自己微笑，哪怕傻笑两声，也是一种解脱，一种态度。

本着这样一个原则，我尽量让小说里的这些兄弟微笑或者傻笑，哪怕是含着眼泪也要笑。反正哭也没用。因为除了可以挥霍的青春，他们几乎一无所有，就让他们高兴点吧！

说到底，人生就是一次次的打单，你总是需要拿一种东西去换另一种东西，你不能决定要不要换，你只能决定去换什么。所以无论是笑还是泪，都只不过是这交换过程的衍生物而已。悲伤、幸福、友谊、爱情、金钱、权力……不外如是。

这是销售的命，也是所有人的命。

不啰嗦了，开锣！有闲的捧个人场，没闲的回家叫闲人来接着捧场。谢谢！

## CONTENTS

## 目录

序：少年子弟江湖老 / V

### 第一篇 天上没有乌云盖

---

站在写字楼的大厅，李渔两眼直勾勾地看着出口的大旋转门，脑子一片空白。熙熙攘攘的大厅，在李渔的眼里恍若无物。他努力睁了睁眼睛，让发红的眼圈不至于流下泪来。与此同时，脑子里有个声音在反复地响起：走还是留？放弃还是继续？还要不要坚持下去？

---

- 第一章 艰难 / 2
- 第二章 往事 / 10
- 第三章 拉拢 / 19
- 第四章 破冰 / 27
- 第五章 突破 / 35



## 第二篇 有人说我心肠歹

---

“我不知道他是不是厉害，但是我知道他不需要像我们那样打单。不需要哀求谁，不需要向谁低头，不需要把自己当孙子。这正是我想要的。”李渔看起来是经过深思熟虑了，“我能成为他那样的人，即使超过他，也没什么不可能。”

---

第六章 绝户计 / 48

第七章 高手 / 57

第八章 回扣 / 66

第九章 黑手 / 71

第十章 环境动物 / 77

## 第三篇 长江头，黄河口，马拉驴拽走一走

---

什么是要解决的问题呢？李渔想了半天，得出了结论：客户觉得哪里疼，哪里就是问题！客户说疼，那就是疼，不疼也疼；客户说不疼，就是不疼，疼也不疼。想通了这个道理之后，李渔有了一种豁然开朗的感觉：好好准备一下，明天去扒韩总的伤口！

---

第十一章 平凡的世界 / 88

第十二章 茶壶的把 / 95

第十三章 鸡蛋的缝 / 102

第十四章 四海的江湖 / 110

## 第四篇 三拱手，拜码头，西装马褂抖一抖

“不做了？为什么？”李渔大吃一惊，语气不解又有些愤怒。李光听到这句话，他恍惚又听到了那个熟悉的人说话，李渔确实像那个人，可惜他不是。如果那个人在的话，也许能力挽狂澜，但是李渔太年轻了，根本不可能。

第十五章 大将军 / 118

第十六章 燕狂徒 / 124

第十七章 企业利益 / 133

第十八章 盘圆水圆 / 144

第十九章 送礼 / 151

第二十章 个人利益 / 157

## 第五篇 唛呐吹，花轿抬，有人笑我太痴呆

这个断子绝孙的招数在李渔的心中打了一个大大的问号，但是他说不清哪里不对。他一贯认为，太阳底下没有什么新鲜事。凡是看上去很美的东西，基本都不怎么靠谱。好在这和自己没关系，整销的是低端软件，自己做的是大客户高端产品。爱谁谁，自己还是该干吗干吗吧！

第二十一章 知心 / 166

第二十二章 常识 / 173

第二十三章 切入点 / 182

第二十四章 内线 / 192

第二十五章 选型者 / 203

第二十六章 投标 / 215

第二十七章 截单 / 229

第二十八章 离别 / 245



## 第六篇 百花开，四喜来，爷们爱酒不爱财

“我要救他！”李渔站在偌大的办公室里，显得孤零零的。“这种事，任何人都不会帮你，就你一个人，怎么救？”李渔没说话，站起身来，向门口走去。到了门口，李渔停了下来，转身对罗宋道：“我一定会管，而且要管到底。无论什么样的结果，也无论什么样的代价！即使只有我一个人，那又怎样？”

第二十九章 心机 / 254

第三十章 伪装 / 267

第三十一章 谋划 / 276

第三十二章 放火 / 285

第三十三章 人与猴 / 291

第三十四章 团团转 / 300

第三十五章 搏命 / 308

第三十六章 走着走着，就散了 / 317

后记：成长 / 327



## 第一篇

### 天上没有乌云盖

站在写字楼的大厅，李渔两眼直勾勾地看着出口的大旋转门，脑子一片空白。熙熙攘攘的大厅，在李渔的眼里恍若无物。他努力睁了睁眼睛，让发红的眼圈不至于流下泪来。与此同时，脑子里有个声音在反复地响起：走还是留？放弃还是继续？还要不要坚持下去？



## 第一章 艰难

李渔感觉周围的空气都凝固了，两眼死死地盯着405室那扇厚厚的防盗门，仿佛门里随时都会有一头嗜血的怪兽猛冲出来。虽然离这扇门至少有五米远，但是李渔还是感到阵阵的寒意，更让他受不了的是走廊里来来往往的陌生人，他们看自己的眼光像是看一个贼。

这是他第一次独立拜访客户。他不知道等待自己的会是什么。进这座写字楼之前，他已经在楼下转了几圈，他实在觉得紧张。之前跟师傅金永琢拜访客户的时候，没觉得特别害怕，反而好奇大于惧怕。可为什么自己拜访客户的时候，就紧张成这个鸟样？

李渔深深地吸了一口气，心想：要不要退回到大厅再冷静一下？这个念头刚一冒出，他立刻就骂了一声：“笨蛋！已经退回去两次了！连客户的门都不敢敲，还天天喊着要做销售。有什么可怕的？难道客户会吃了你？死要面子活受罪！”

李渔决定倒计时十秒：“十、九、八……二、一、零。”一数到零，李渔一闭眼，一咬牙，一个箭步冲到了门前，毫不犹豫地用食指重重敲了两下。他不敢有丝毫的迟疑，否则好容易鼓起的勇气，又要被吹跑了。

李渔屏住呼吸，凝神听着里面的回应。过了好一会，才听到里面传出一个冷冷的声音：“进来！”

李渔抹了抹头上的汗，轻轻地推开门，他没敢直接进去，而是笔直地站在门外向里看。房间里面的布局类似银行柜台，一个长长的柜子把房间隔成内外两部分。一看就知道是单位报销的地方，里面几个女孩在懒洋洋地聊着天，看到门开了，所有人的目光都投向了腰杆挺拔、西装笔挺的李渔。

说也奇怪，门一被推开，李渔似乎一下子就找回了自己，之前的紧张无影无踪了。李渔自己也纳闷，刚才怎么会紧张成那样？

李渔迈步走进房间，来到离自己最近的女孩跟前，轻声问道：“您好，请问哪位老师负责财务电算化？”李渔声音很小，小到只有两个人听得到。

女孩看了一眼李渔问道：“你是干吗的？”声音里透着居高临下的审讯意味。

“我是瑞和软件公司的，我想和你们负责信息化的老师谈一下，介绍一下我们的软件产品。”李渔答道。

“提前预约过吗？”女孩瞥了一眼李渔，目光又转回了电脑屏幕。

李渔心想：我倒是想电话预约，可是不知道你们的号码啊。领导就要求他们一家公司一家公司地挨个敲门，美其名曰：扫楼。

“没有预约。”李渔老老实实地说道。

“他不在，你下次再来吧。”

听到“他不在”三个字，李渔立刻长长地松了一口气。有了一种解脱的感觉，第一个念头就是要转身逃离。

不过转念一想，他决定还是要赖着不走。如果走了，前面的惊吓岂不白受了？李渔给自己鼓了鼓劲，接着问道：“那位老师贵姓，他什么时候回来？”

“曲经理去开会了，估计今天回不来了。”女孩边说话，边收拾桌上的东西。

“那我能知道曲经理的电话吗？”李渔喃喃地问道，声音更低了。

“不知道！”女孩的声音更冷了。

看到女孩的这个表情，李渔的心被刺了一下。他低下头努力冷静了一会，然后抬头问道：“我可以给曲经理留几份资料吗？”

女孩头都没抬，指着远处一个办公桌道：“扔那儿吧！”

李渔默默地走到桌前，掏出两份资料，轻轻地放到一摞书的最上面。想了想，又掏出一张名片，附在资料上。

做完这一切，李渔低着头向外走去，他几乎没有勇气抬头看路了。

“把门关好！”李渔迈出门槛的时候，他听到了最后一句话，依然是冷冷的语气。

站在写字楼的大厅，李渔两眼直勾勾地看着出口的大旋转门，脑子一片空白。熙熙攘攘的大厅，在李渔的眼里恍若无物。他努力睁了睁眼睛，让发红的眼圈不至于流下泪来。与此同时，脑子里有个声音在反复地响起：走还是留？放弃还是继续？还要不要坚持下去？

现在只要自己走出那扇旋转门，一切就结束了。不但客户拜访结束了，销售生涯也可以结束了，一切都可以解脱了。可以再找份编程的工作，混吃等死。

可是自己要的是什么？那种猪一样的生活？不是一直觉得自己是个男人吗？现在碰到这么点鸟事就想退了，简直就是头猪！老觉得凭着努力和聪明就可以包打天下，现在倒好，别人两个白眼就熊了。

可是这帮人也太过分了，这明明是拿自己当贼看啊，凭什么这样？老子从小到大就没被人瞧不起过。如果以后的职业生涯天天都遭这种白眼，那还不如现在就杀了我。

换个角度看呢，当时在信息中心的时候，自己不也经常用这种态度对待上门推销的人吗？人家不是照样热脸贴冷屁股吗？怎么轮到自己头上就做不到了？难道我就比别人金贵？都是爹妈生的，人家行，我为什么不行？说白了，不就觉得自己是个技术人员，有退路嘛。可那叫什么退路啊，猪圈而已！

“绝不能撤，你他娘的不勇敢，还能指望别人替你坚强不成？老子豁出去了，回去就把所有的技术书全烧了，彻底断了后路，死也要死出个人样来！”想到这，李渔攥了攥拳头，一咬牙，转身向电梯口冲去。

当李渔痛苦不堪的时候，路峥嵘正在自鸣得意。不到一个小时，他已经跑了五家客户。连动作都很熟练了：敲门、递名片、放资料、要电话，一气呵成。他似乎从没想过敢不敢敲门的问题，他想的是敲哪扇门的问题。出来卖，脸朝外！不需要考虑什么面子不面子。

小路一直觉得自己身上有种死不要脸的天赋，特适合做销售。半天不到，他觉得自己已经是熟练工了。这种和人打交道的感觉真好，与此相比，电话销售的感觉真不爽。那条线把人与人之间的距离彻底隔开。哪像现在，随时可以察言观色，随机应变。

想到“随机应变”，路峥嵘乐了，这和自己师傅刘东北所说的“按需应变”是不是差得不远了？看来自己天生就是做销售的料，从前那种按部就班的工作简直是对自己这个天才的侮辱。照这样下去，也许可以提前完成目标。路峥嵘立刻觉得自己高大了很多。不过想到目标，又不由自主地叹了口气。

甩了甩头，路峥嵘回过神来，他决定乘胜追击，向第六家挺进。路峥嵘选定的第六家公司占了这层楼的一半，在楼道一头有个巨大的大厅，大厅门口往里一点就是前台了。路峥嵘大咧咧地跑到前台，微笑着向值班的女孩道：“您好！”

女孩正在电脑上玩红心大战，听到声音赶忙抬起头来，并随手关了游戏。“您好，您找哪位？”

“我是中国移动的，找你们财务经理，送张发票。已经约好了。”路峥嵘面无愧色地说道。这词他昨天晚上就编好了。

女孩丝毫没怀疑路峥嵘的话，指了指里面的一扇门道：“熊经理在那边，你过去吧。”



路峥嵘有点失望，他后边设计的台词还没用，就过关了，现在的小女孩真是很傻很天真。他摇了摇头，大摇大摆地向那扇门走去。

门根本没关，一个胖胖的中年男人坐在一台电脑后面，一脸专注地看着屏幕，路峥嵘的敲门声把他圆圆的大脑袋从液晶显示器上拉了起来。

“熊经理好。”路峥嵘大大方方地说道。

“你是？”熊经理疑惑地看着面前这个身体粗壮、脸色黝黑的小伙子。不知为什么，他忽然有种感觉，面前的这个家伙穿的西装应该不是他自己的，这哥们不适合穿西装，而适合穿铠甲，看起来就是个猛人。

“我是瑞和软件的小路，路峥嵘。”路峥嵘边说，边递上名片。

熊经理接过名片，低头看了看，他知道瑞和，做财务的没几个人不知道，但是他确信没见过面前的小伙子，于是皱着眉头问道：“有什么事吗？”

“熊经理，打扰你了，我们公司产品有个新的升级，我想可能对你有价值，所以送些最新的资料给你看看。”路峥嵘边说边从包里拿出资料递了上去。

熊经理接过资料，没说话，而是认真地一页页翻看起来，一下就把路峥嵘晾到了一边。路峥嵘也不在乎，挪了挪大班台前的椅子坐了下来。

翻了一会资料，熊经理开口问道：“你们的现金流量表是怎么出来的？”

路峥嵘一愣，马上反应过来：“我们有这个功能，按照菜单执行就可以了。”

熊经理听路峥嵘一说，从资料里抬起头打量了一眼面前的小伙子，接着问道：“我的意思是从哪里取数？”

路峥嵘有点懵，仔细回忆了一下软件功能，还是有点模糊，想了想道：“我们有个报表生成器，可以自己设计。”

熊经理把资料往桌上一扔，沉声道：“你没有听明白我的问题。你是新来的吧？”

路峥嵘立刻挺直了腰板，回答道：“来了一段时间了。”

“那我再问你，你们应收款管理中，有没有和销售考核挂钩的接口？”熊经理的胖脸上充满问号。

路峥嵘更晕了：“应该有吧。”

熊经理第三个问题连珠炮似的抛了出来：“那是怎么核算的，你能详细说一下吗？”

“熊经理，你看你什么时候有时间？我请我们技术人员来给你演示一下，或者给你装一套软件看看。”路峥嵘反应很快。

“那你干什么来了？”熊经理不客气地问道。



路峥嵘彻底被噎住了，愣了半天，才支支吾吾地说道：“不好意思，熊经理，我是刚来的，确实不太熟。”

“不太熟你也敢出来做销售，你们公司真是什么人都敢用。你可以走了！”熊经理面带愠怒地指了指屋门。

路峥嵘尴尬地站起来，愣了愣神，低头向门口走去。刚到门口，就听到后面熊经理的声音传来：“回来，把你的资料也拿走！”

路峥嵘又低头走了回来，收拾起桌上的资料，他一直没敢抬头看熊经理。可是熊经理依然不依不饶，等路峥嵘第二次走到门口，他又开腔了：“哪来的骗子？还敢冒充瑞和的人。”

路峥嵘几乎是“冲”出了写字楼，他一直觉得背后有一双恶毒的眼睛在追着自己，直到站在马路上，还是觉得有些恍恍惚惚。定了定神，路峥嵘掏出手机，他迫切需要找个人倾诉，否则他会被憋死，他想到的第一个人是李渔。

此时的李渔可以说是无比地亢奋，他恨不得抱着面前的这位大妈“啃”两口。她竟然很客气地让自己帮她安装试用版软件，这简直是莫大的恩赐。

李渔干净利落地开机，小心翼翼地插入光盘。当双手放到键盘上的那一刻，他觉得一切都值了。电脑是李渔最信任，也是最亲密的伙伴。自从上大学之后，他们就黏到了一起，只要摸到键盘，李渔就觉得说不出的踏实。

装软件对李渔来说小菜一碟，一会儿就搞定了。大妈端了一杯水过来，乐呵呵地递给李渔。光看打字的速度就知道，这小伙技术不错。

“我们的软件采用的是微软Sql-Server的数据库，DOTNET的技术架构，速度非常快。”李渔接过杯子，自豪地介绍道。不过说完这句话，李渔有点后悔，怎么又掉进技术里去了。可是谈别的，自己确实了解得太少。

大妈愣了一下，笑眯眯地说：“小伙子，你说得太专业了，不过我老了，不懂你说的什么。”

李渔尴尬地笑了笑，接着解释道：“总之就是很好的技术，目前最先进的软件编程方法。”

“现在可以做账吗？”大妈对李渔的“技术”不怎么关心。

“没问题，我现在帮你做初始化。对了，把你们公司的会计科目给我看看，我照着设置。”

“小伙子，正想给你说这事呢。我们是小公司，也可以说是夫妻店，我老公是老板，我是老板娘，从前都是请记账公司代为做账。现在公司大了一些，开了这家

分店，老公让我学学会计，自己来。我也是摸着石头过河，报了个班，学了个稀里糊涂。正好你来了，就一起帮我看看这科目设置对不对？我心里一直打鼓。”大妈满怀期望地看着李渔。

一听说审核科目结构，李渔的头立刻大了一圈。他知道什么是科目，也知道怎样对软件做初始化，但是他一直不知道这个东西到底怎么编制的，更不用说是否合理了。

不过事情到这份上，李渔也不好说什么了，只得硬着头皮道：“好的，我帮你看看。”

李渔直勾勾地看着打印出来的科目表，脑子想着对策，几页纸在手里折腾了几遍。好大一会，他才怯生生地对大妈说道：“我看行！”

大妈大约是感觉出李渔没有信心了，不放心地问道：“往来的科目设置也可以吗？”

李渔努力回忆着什么是“往来”，又低头看看科目表，好一会才眨了眨眼睛道：“差不多吧？”

大妈的疑心更重了，接口道：“真可以？”

正在这时，李渔的手机响了，李渔几乎是悄悄地喊了一声：“阿弥陀佛，来得太是时候了。”掏出手机一看，是路峥嵘的，心里不免有点失落。要是窦富强该多好啊，这哥们做过出纳，可以请教他一下，以解燃眉之急。

不过虽然没解，也算缓了缓，李渔说了声抱歉，拿着手机向门外走去。

“小鱼儿，我他妈被人‘强奸’了！”路峥嵘的声音听起来很是沮丧。

李渔一听就知道怎么回事，想都没想说道：“我都被‘奸’好几次了，现在都挺享受了。忍着吧，谁让我们是出来卖的。”

路峥嵘听到李渔的安慰，心情好了很多，咧着嘴笑道：“你那叫被‘轮奸’，听到你的不幸，我快乐了很多。平衡了，别忘了我们约会的地方。”

“行了，别恶心我了，忘不了。”所谓约会的地方，是李渔提出来的，他想今天见完客户，大家一起找个地方聚聚，回顾一下工作的情况，互相鼓鼓劲。

接完电话，李渔忽然有了主意，回到大妈的办公室，李渔一本正经地对老太太说道：“孙老师，科目的设置是个大事，一旦开始使用，一年之内就不好改了。这样吧，我晚上带回去，仔细研究一下。尽快给你反馈。”

大妈乐了：“行，那就谢谢你了。”说完又有点不放心，认真地叮嘱道：“实在不行，请你们的专家再给看看。”

听到最后这句，李渔跳楼的心都有了。



刚出了大妈公司门口，李渔的手机又响了，低头一看，这次是窦富强。李渔赶忙接起电话。

“怎么了，豆腐？”“豆腐”是大家对窦富强的“尊称”。

“小鱼儿，你在哪？”豆腐的声音很是无措。

听到豆腐的声音，李渔一愣，急忙问道：“别着急，慢慢说。”

“那两个保安太不像话了，竟然打我！”豆腐的声音带着哭腔。

“我靠，凭什么！”李渔一听就急了。

“他们不让我进，我磨叽了两句，他们就动手推我，一下子把我推倒了，一个家伙还上来踹了我一脚。”

听完豆腐的话，李渔沉声道：“豆腐，你在哪儿？我马上过去。”

半个小时后，窦富强第二次出现在了宏业集团的电动门前，门前的两个保安看到这个胖乎乎的家伙竟然又来了，而且还背着手、撇着嘴，一副准备找茬的样子。两人相互看了一眼，胖保安操着一口山东话，隔着电动门喊道：“你个死孩子，找揍啊！”

豆腐暗暗地给自己加了加油：土地奶奶保佑！然后鼓足勇气冲着胖保安嚷道：

“不是找揍，是老汉我今天想揍人！”“老汉”是豆腐对自己的“尊称”。

看着面前的这个黑胖子，另外一个瘦保安乐了，对着豆腐道：“你骨头痒了，找踹啊？”刚才就是他踹的窦富强。这家伙边说，边准备开门，拉架势准备接着揍。

窦富强二话没说，把背后的手高高举起，他手里有块板砖，劈头向瘦保安砸去。可能是因为心慌，也可能是瘦保安确实练过，砖头竟然砸偏了，瘦保安一侧身，利索地躲过了。

窦富强毫不含糊，撒腿就跑。瘦保安也毫不犹豫，拔腿就追。追出了大约50米，他追到了一个堆满自行车的拐弯处，忽然间，一辆自行车横在了他的面前。瘦保安猝不及防，半边身子隔着横梁扑了出去。

挡在瘦保安面前的是李渔，李渔的动作相当快，瘦保安还没站稳，就被他当胸一脚踹倒。这一脚非常狠，瘦保安还没看清怎么回事，就四脚朝天地躺在了地上。李渔根本不容他喘息，冲上前去，摁住瘦保安，左右开弓，冲着脸上就是重重的两拳。这两拳打得结结实实，瘦保安的嘴里立刻涌出了血。

这一切做完，李渔迅速站起身来，冲着豆腐道：“快跑！”

李渔的这几个动作实在太快了，加起来也就十几秒，豆腐几乎没反应过来，听到李渔的喊声，便昏头昏脑地跟着李渔向一个胡同跑去。