

崔曼莉

著

《浮沉1》
销量突破

50万册

最激励人心的职场生存小说

浮沉²

陕西师范大学出版社

一本改变命运的力量之书
超越职场的励志经典

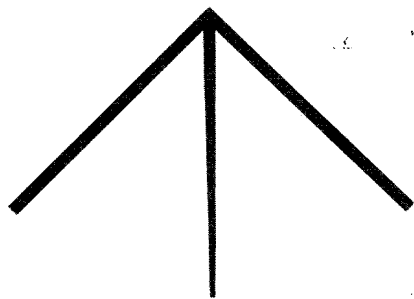
5247.57

174

:2

崔曼莉

著



浮沉^②

陕西师范大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

浮沉. 2 崔曼莉著. —西安: 陕西师范大学出版社, 2009. 9
ISBN 978-7-5613-4790-4

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 (2009) 第 146808 号

图书代号: SK9N0803

上架建议: 畅销书 | 商战职场小说

浮沉 2

作 者: 崔曼莉

责任编辑: 周 宏

特约编辑: 张应娜

封面设计: 蒋宏工作室

版式设计: 风 筝

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: 北京市天竺颖华印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 21

字 数: 350 千字

版 次: 2009 年 11 月第 1 版

印 次: 2009 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-4790-4

定 价: 32.00 元

2008年5月,《浮沉》第一部出版,并成为畅销书。大家都说,我的创作前景一片光明、很是风光。但实际上,我面临着诸多问题。工作与身体不多谈了。在小说方面,除了完成创作了五年的长篇小说《琉璃时代》、写《浮沉》第二部的初稿,我一直觉得,我有问题没有解决。这个问题是什么,我不知道;我只是寻找它,并且努力解决。

这是异常折磨的一年,直到2009年8月,借上海全国书展,我回到了故乡南京,意外地成就了一次心灵的历程。

我想通了很多问题,或者说,很多问题就这样明白起来。对我来说,写个故事——复杂的情节、鲜明的人物,都不太难。难的是,我内心的感动。我知道很多读者喜欢《浮沉》,并不简单只是为了看一个故事。他们给我写邮件,和我在线上、线下交流,他们说看到乔莉就像看到了自己。同样地,我创作《浮沉》,也不是为了写一个故事。这几年来,身边的一些朋友,他们的故事、他们的人生,所给我的感受,都在《浮沉》中有所体现。那么《浮沉》第二部,最打动我的是什么?我在《琉璃时代》中,曾经写了一句话:有些人永远掌握自己的命运,不交于他人,甚至一个时代。

这也是《浮沉》中强调的精神。但是,作为作者,我还需要另外的感动。我之前一直认为,强者之所以强,是因为内心的坚定与努力。而现在,我认为一个能成为强者的人,必定有一颗柔软的心。冷酷不是一种力量,而是一种脆弱。陆帆的坚强,缘于他的柔软;云海的多智,缘于他的小心;而乔莉的勇敢,则缘于她对生活抱有一种极大的热情。

我努力让我的心变得柔软，哪怕生活给了一些不好的内容。但它们都是我生命的某个部分。对好的和不好的，我都心存感激。从上海去南京的火车上，我为合集《情感纪》写了后记：之前，我对写作乐此不疲的时候，我把太多的热情投注在小说技巧，而不是文学本身上。幸好，我在写每部作品的时候，都要抓住最初的感动。现在，我明白了，感动不仅开始于最终目标，也是全部的过程。

从故乡回到北京之后，《浮沉》第二部的创作变得顺利与清晰。随着心境的改变，故事也越来越流畅。我尽量写每一个字的时候，都持有这份感动与热情：不管是资本运作，还是国企改革，或是乔莉的命运与感情……不仅为小说，不仅为读者，也为了这一次生命的旅程。我在博客中写下：原来故乡是这样的地方，不仅是回忆，也是未来。我所要的东西，故乡全部都有。

而所有的问题，都不再是问题。我是个写作者，为写作而写作。不管别人怎么看待《琉璃时代》的文学气质，或者《浮沉》巨大的销量，又或者《情感纪》中的诗歌，对我来说，因感动而生的作品，因思考而写的文字，都是我生命的部分。我的读者是这个时代最有力量的人，他们会为我成立群落，但也借此交友与体会人生；他们会向我请教问题，但也会向我提供他们的故事。我不是他们的偶像，却是他们的战友。借《浮沉》中的一句话：我们是一个团队！我们是在这个时代努力生活，并努力掌握自己命运的一群人。丘吉尔说，善于遗忘的民族，是伟大的民族。我想告诉读者们，即使我们是一个团队，我也只希望，写作让我的生命变得丰富，让你们的某段时间变得丰富。除此之外，我别无所求。人要掌握自己的命运是艰难的，正因为如此，我们的生命才有趣味。

要保持我们的趣味，不管是阅读，还是写作；要保持某种感动，不管是工作，还是生活；要保持有意义的感觉，不管昨天如何、今天如此、明天未知；要把握我们的每一天、每一刻、每一秒的好时光。

崔曼莉

2009年10月19日

浮沉2 主要人物表

赛思公司 (总部在美国)

詹姆斯: CEO。

赛思中国

何乘风: 大中华区执行总裁。

欧阳贵: 分管销售的 VP。

施蒂夫: 分管市场的 VP。

陆帆: 英文名弗兰克。销售总监。

狄云海: 英文名杰克。销售经理。

白重: 销售经理。

孙诺: 英文名马丁。销售经理。

乔莉: 英文名安妮。销售。

琳达: 销售。

薇薇安: 市场总监。

瑞贝卡: 市场经理。

车雅尼: 英文名妮妮, 后改为米兰达。SK 前销售部员工, 后跳入赛思中国。

翠西: 市场部助理。

刘明达: 英文名本尼。售前。

秦虹: 英文名凯茜。售前。

强国军: 售前。

SK (Silicon Kilo) 中国公司

汪洋: 大中华区执行总裁。

付国涛: 销售总监。

薄小宁: 销售。

晶通电子

王贵林: 厂长。

于志德: 原副厂长, 因受贿潜逃。

陈秘书: 秘书。

方卫军: 总工程师。

联欧国际

杨列宁: 财务顾问。

中亚永通

徐亮: 财务顾问。

BTT 公司

刘俊: CEO

瑞恩公司

周祥: 英文名 Joe。销售总监, 赛思中国前销售。

顾海涛: 销售。

新信公司

詹德明: 英文名乔治。CEO。赛思中国前销售经理。

其他

老乔: 乔莉的父亲。

乔妈妈: 乔莉的母亲。

方敏: 乔莉的高中同学、闺蜜。

树袋大熊: 乔莉的 MSN 网友。

郑重声明 本文为虚构之作，如有雷同，纯属巧合。



- 001 | **第一章 祸起萧墙**
垃圾式的炮灰
- 020 | **第二章 告别零销售**
白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫？
- 037 | **第三章 峰回路转**
摸着石头过河
- 050 | **第四章 联欧国际**
天下没有免费的午餐
- 060 | **第五章 内耗式合作**
这是一件没有办法的事
- 077 | **第六章 错综复杂**
一切都是谜！
- 092 | **第七章 信私不信公**
每个人都需要一条出路
- 104 | **第八章 生命的意义**
除了升职加薪，生活还有另外的内容
- 126 | **第九章 说一个故事**
“美好”未来的开局
- 147 | **第十章 一击不中**
为什么要拒绝一个最好的方案？

- 164 | 第十一章 多方会谈
无利不起早
- 180 | 第十二章 谁是黄雀，谁是螳螂
从双赢到多赢
- 198 | 第十三章 人之常情
真正的罪魁祸首，是人心的欲望
- 215 | 第十四章 再见晶通
从“铁”饭碗到“金”饭碗
- 231 | 第十五章 危机重重
将军和小兵，都互相需要
- 255 | 第十六章 意料之外
性贿赂也是贿赂
- 276 | 第十七章 卖冰棍和卖软件的区别
没有优势的竞争毫无意义
- 293 | 第十八章 My Way（自己的路）
成长之痛是人生必经的一个阶段
- 315 | 第十九章 前程似锦、如履薄冰？
兵家以奇招制胜

第一章

祸起萧墙 垃圾式的炮灰

浮沉

2008年春节刚过，石家庄晶通宾馆的一个大包间内，正举行着一场宴会。

圆桌主人席前，站着一个个圆胖的中年男人，他叫王贵林，是晶通电子十余年的老厂长。此刻他满脸笑容，端着一只酒杯，左右环顾身边的两个人：赛思中国大中华区总裁何乘风、SK（SILTCON KILO）大中华区总裁汪洋。他刚刚给这两位外企最高执行官出了一道难题：虽然晶通电子拥有七亿的改制资金，但这笔钱，他不打算用在技术改造上，可技术不改，企业最终是死路一条，他询问两位CEO：谁能够帮他再搞到七个亿，谁就是这笔七亿大单的主人。

此言一出，房间陷入了死一般的寂静。不论是赛思中国还是SK（Siltcon Kilo）的员工，甚至晶通电子的小陈秘书，谁都没有想到，王贵林会突然说出这样的话。所有的人都看着何乘风与汪洋。而何乘风却看着王贵林，这位绰号“胖头鱼”的国企厂长，显然在开一个比天还大的玩笑。七个亿？！他们只是外企，不是银行。可是很显然，这个笑话一点也不冷，并不是没有实际的可操作性。

何乘风又看了一眼汪洋，这位SK（Siltcon Kilo）的大中华区总裁，正轻松地端起面前的杯子。不等汪洋开口，何乘风抢先笑道：“王厂长，君子一言？”

“驷马难追！”王贵林伸出了酒杯。

汪洋也伸出了酒杯：砰！三只玻璃杯在空中发出清脆的声响！三个人都含笑轻轻喝下了一口！

“啪、啪、啪！”晶通的小陈秘书拍了几下巴掌，打破了酒桌上的宁静。其他的人也跟着鼓起掌来。赛思中国分管销售的VP欧阳贵拉着长长的下巴，嘴角却浮起了笑容。赛思的销售总监陆帆，分管晶通项目的销售乔莉，以及SK（Siltcon Kilo）

的销售总监付国涛、分管晶通项目的薄小宁，都满脸欢笑。好像刚才不是碰杯，而是合作协议的达成。何乘风站起身，“各位，我们都敬一下王厂长，感谢他在春节期间为我们设下的晚宴！”

汪洋也站了起来，众人纷纷起立，碰杯声、祝贺声不绝于耳。一时间，晚宴达到了一个小小的高潮。

此后晚宴高潮不断，一时宾主尽欢，直喝到十一点，才宣告结束。

众人来到停车场，依依不舍地话别：付国涛紧紧拉住欧阳贵的手，希望欧总在江湖上多多照顾；小陈紧挨着乔莉，叮嘱她常来石家庄做客；唯有陆帆与薄小宁站在一旁，只是客气地点了点头。一时话毕，赛思中国与SK（Silicon Kilo）的人分别上了自己的车，朝下榻的宾馆驶去。

乔莉坐在陆帆旁边，抑制着内心的激动。天啊！七个亿啊！就算打不下这笔大单，她也可以在里面学到不少东西！以前常听说大销售帮客户运作资金的事，没想到，这种好事居然掉在了她的头上。她很想和陆帆交流交流，但是陆帆的表情很冷淡，乔莉也不想表现得过于幼稚，只得强装平静，坐在一旁。

车到了酒店。何乘风与欧阳贵已经先到一步，正站在大堂中。陆帆快步上前，朝二人点了点头，“何总、欧总。”

“你和安妮连夜回北京，”何乘风一改晚宴上的春风满面，沉声说，“明天销售例会只召集主要销售，我们的时间很紧了。”

陆帆面色凝重，点了点头。欧阳贵拉着长长的下巴，脸色铁青，“你转告琳达，BTT从虚打转为实打，要不惜代价，想办法签单！”

“是，”陆帆说，“那我们上去收拾行李，两位晚安。”说完，他朝电梯走去。乔莉连忙向二位老总道了声晚安，紧跟上去，“弗兰克，我们现在就走？”

“对。”

“那晶通……”

陆帆看了看表，“现在是十二点，如果我们三点到北京，还有四个小时可以休息。”

“那七个亿……”

陆帆皱起眉，看了一眼乔莉，乔莉连忙闭上嘴，再也不敢多问了。她飞快地跑回房间，把打开的洗漱用品收回包中，把挂好的衣服取出来，装进行李箱。等她匆匆地下到楼下大堂，何乘风与欧阳贵已经不见了，大堂空荡荡的，只有一个值班的服务生。乔莉走到门口，见酒店外一片黑暗，只有几盏柔弱的路灯，冷冷地照着马路。

这一晚觥筹交错、打单、谈判、钩心斗角，轰轰烈烈的瞬间都不见了。乔莉突然觉得如此不真实，她积累了所有热情同团队最高首领奔赴石家庄，本以为要大干一场，却没想到饱餐一顿后，就什么都不知道了。

脚步声响起，她转过头，看见了陆帆。乔莉紧紧跟着他，走出了酒店，来到停车场。

二人上了车，陆帆一句话也不说，飞快地驶出了酒店，上了大街，朝北京方向飞驰。也不知走了多远，突然砰的一声，一朵烟花升上了夜空，映亮了整个夜晚。

凌晨四点，车到了乔莉居住的小区门外。陆帆朝她点点头，示意她下车。乔莉问：“何总和欧总不回来吗？”

“这是他们的事情。”陆帆冷冷地说。

“哦。”乔莉不知要说什么，又问，“明天开会？”

“是的。”陆帆的语气已经明显开始不耐烦。乔莉连忙下了车，取下行李。陆帆目送着她走进小区，这才掉转车头，朝西边驶去。整个一夜，他的心情恶劣极了，王贵林的话，毁掉了销售数字本季度的所有希望。如果不竭尽所有的力量去开单，恐怕这个季度就无法向美国人交代了。

怎么会没有钱呢？陆帆实在忍不住，给云海打了一个电话，电话嘟了三声之后，云海晕乎乎的声音响了起来：“弗兰克，什么事？”

“杰克，”陆帆说，“明天一早，通知所有的主要销售，我们要开会！”

“你说什么？！”云海顿时清醒过来，“你们不是在石家庄吗？”

陆帆简单地说了情况。“这不可能！”云海在电话中叫了起来，“他完全可以通过政府解决资金问题，也可以从银行和机构贷款。政府根本不会让这么大一个企业垮掉！再怎么样，也轮不上我们和SK（Silicon Kilo）帮他运作，他想干什么？！”

“现在管不了他想干什么，”陆帆说，“晶通电子短期内不会有进展。何总让我和安妮连夜回北京，杰克，我们必须开小会了。”

云海听见“开小会”三个字，心中一沉，但语气却放得平稳了，“放心吧，弗兰克，这个季度能应付。”

“我们还有一个月的时间，”陆帆说，“如果季度数字还是不好，恐怕总部的耐心也不会太长了。”

“嗯，”云海说，“何总和欧总什么时间回来？”

“他们再待两天，估计再看看情况。”

“好，我明天一早通知他们。”

“明天十点在会议室，”陆帆恶狠狠地说，“所有能到的人，都尽量请他们到。下面能怎么样，就看我们这个月的结果了。”

乔莉此时已经倒在了床上。她觉得冷，用被子紧紧地裹住自己，虽然七个亿在她的脑海里激荡，怎么赶也赶不走，她还是努力命令自己立即休息。明天一早还要开会呢。也不知过了多久，光线从窗外射了进来，她看了一眼时间，天啊，已经八点半了。她连忙爬起来，收拾完毕后提着电脑朝公司赶去。

正是春节之后的上班高峰，地铁里挤满了人。乔莉的手心、脚心都是滚烫的。到了公司，她赶紧去茶水间，准备倒杯开水治疗感冒，正忙着，瑞贝卡走了进来。

“嗨，安妮！”瑞贝卡穿着粉红色的羊毛衫，挂着一条长长的粉色项链，嘴唇上抹着粉亮的唇彩，“告诉你个好消息！”

“什么好消息？”

“我要结婚了。”

“真的?! ”乔莉太意外了，“你不是春节的时候才去了男朋友家吗？这么快就要结婚了？”

“对啊，我们就是春节订的婚，”瑞贝卡举起左手，一枚钻戒在她的无名指上闪闪发光，“五月份正式结婚。”

“恭喜恭喜！”

“我有事找你呢。”

“什么？”

“我想请你当伴娘。”

“伴娘？”乔莉一愣，“我合适吗？”

“合适合适，”瑞贝卡连声说，“再没人比你更合适了，没结婚，还是单身，又是我们赛思中国最漂亮的销售。”她拽着乔莉的胳膊，撒起娇来，“你一定要答应我哟。”

乔莉被她晃得一阵头晕，笑道：“我帮你我帮你，你别晃我了。”

瑞贝卡这才发现她说话瓮声瓮气的，“你病了？”

“有点。”

瑞贝卡退后了一步，皱起了眉，“要不要紧呀？”

“没事儿，”乔莉说，“我不和你多说了，一会儿还要开会。”

“好吧，”瑞贝卡说，“有空我们一起吃饭，我和你商量婚礼细节。”

乔莉点头答应。都说有了爱情的女人才最美，和瑞贝卡认识这么久，乔莉第一次发现她这么漂亮，而且生机勃勃。乔莉看了一眼手表，九点四十五了，她连忙回到座位上，整理好资料，赶到了会议室。一进门，琳达已经坐在了里面，还有几个主要的销售，乔莉朝大家笑了笑，“早啊。”几个人奇怪地瞅了她一眼，应了声“早”，便没有人再说话了。

乔莉找了个靠边的位置坐下，刚打开电脑，陆帆推门走了进来。他看见乔莉，微微一愣。乔莉忙说：“老板早。”

“是谁通知你的？”陆帆问。

乔莉也愣了，“没有啊，昨天晚上……”她忽然意识到自己弄错了什么，结结巴巴地说，“昨天晚上……不是说早上要开会么？”

“今天是小会，”陆帆说，“你的资料我都已经看过了，你先回去吧。”

乔莉的脸刷地红了！她忙点点头，捧着电脑走了出去，刚走了几步，遇上了云海。云海笑道：“早！”

“早。”

云海赶着开会，也没多聊，抬脚走了。乔莉回了自己的座位，觉得脸颊滚烫，不知是发烧还是害臊。昨晚何总明明是说，让弗兰克带着几个主要销售开会，也没人通知她，自己怎么就糊里糊涂地跑进了会场呢？！

不知道大家怎么想，尤其是琳达。乔莉觉得很丢人，不过她到销售部大半年了，还没有看过主要销售开小会，什么事情这么要紧？看刚才的阵势，在北京的主要销售一个不差啊。难道，他们是讨论晶通？乔莉猜不透原因，想早点 and 陆帆沟通一下。可等到中午，会议还没有结束，一个阿姨到门口接了外卖，送进了会议室，不一会儿，又把空饭盒送了出来。

乔莉也有点饿，她来到休息间，拿了块面包，打了杯咖啡，打算随便补充点能量。正吃着，翠西走了进来。她看了一眼乔莉的咖啡，她是从来不喝这种难喝至极的三合一的，最次也得是楼下的星巴克嘛。她笑了笑说：“吃午饭？”

乔莉点了点头，翠西加了水，和她有一搭没一搭地聊了几句，不知不觉聊起了瑞贝卡。乔莉笑道：“听说她要结婚了。”

“什么嘛，”翠西嘴一撇，“大过年的，跑到人家家里哭闹，还能不结吗？”

乔莉一愣，翠西看了一眼四周，低声说：“我告诉你呀，大年初三她还打电话跟我哭呢，说她男朋友不同意结婚，哭得要死要活的。”

乔莉不知要说什么，问：“后来呢？”

“那男的给她闹得受不了了呗，瑞贝卡跟了他七年，哪个女人跟了七年不想要回报的？听说连不结婚就跳楼的话都说了出来，这才订了婚。”翠西冷笑道，“你说，这样的婚是不是不如不结？做女人，不能这么笨，不然吃苦的还是自己。”

乔莉想起早上瑞贝卡心花怒放的样子，不由得呆了。翠西眼珠子一转，似有意似无意地说：“我还听说，瑞贝卡正写一份市场费用的报告，她还让我把晶通花的钱都算出来呢，哎，我说，你们晶通这个项目，钱花得可真不少，什么时候见收益啊？”

乔莉看了她一眼。翠西假意叹气道：“我是觉得现在谈收益还早，可有什么办法呢，人家是市场经理，我只是助理，只能听别人的。”

乔莉已经听出这话中的意思。自从“炮轰”施蒂夫之后，她无时无刻不在担心市场部的报复，晶通电子迟迟不能签单，迟早要授人以柄。她佯装听不懂翠西的话，笑了笑说：“公司不能只花钱不赚钱，所以瑞贝卡这么做也是合理的，要我说，当销售真没意思，等以后有机会，我也去市场部，跟着你们混。”

“好啊，太欢迎了！”翠西冷笑一声，心里却大为不爽，心说你不就是个小销售吗，用得着和我摆这副油盐不进的样子？市场部上自施蒂夫，下至瑞贝卡，个个恨你恨

得要死，你再不知道拉拢拉拢我，真蠢到家了！想到这儿，她抬手把星巴克的纸杯扔进了垃圾筒，“我喝完了，你慢慢吃。”

“好啊，”乔莉说，“回见啊。”

翠西转身走了，乔莉也咽下最后一口面包。她长长地叹了口气，如果翠西说的是实话，就证明市场部要动手了。不行，我得尽快和弗兰克沟通。想到这儿，她站起来，走到会议室附近。会议室大门紧闭，似乎有人在里面走来走去，显然，会议还在进行中。

乔莉有些心乱。她觉得形势在变化，可说不出这种变化出在哪儿，但是直觉告诉她，这变化似乎和晶通电子有直接关系。

下午五点，销售会议才告结束。琳达和几个经理回到了办公区。大约会开得太长，几个人都有些冷冷的。乔莉明知此时去找陆帆有些不妥，但她实在按捺不住，给陆帆打了个电话。

电话没有人接，她干脆站起来，去他的办公室找他。她觉得自己的体温更高了，两只脚像踩在两堆软软的棉花垛上。快到办公室时，她看见陆帆和云海正在说话，她不好打扰他们，等云海走开了，这才走上前说：“老板。”

“有事吗？”陆帆看着她。他知道她为什么而来，但这时他的压力已经大到了一个临界点，他没有一点精力去照顾她的情绪了。

“我，我想问问晶通电子。”

陆帆面无表情。

“我想问问接下来我能做什么。”

“欧总还没回来，”陆帆三言两语地说，“你先看看其他客户。”

“其他客户？”乔莉吃了一惊。

“对！”陆帆觉得直压不住心头的烦躁，整整一天，他都在对付这帮老销售，一方面要他们临危受命，团结起来一起战斗；另一方面，又要防着他们临阵反水，不知道翻出什么样的天来。他有些恶声恶气，“当时分给你的除了晶通电子，不是还有几家大客户吗？你马上和他们联系，看看他们有什么需求。”

“可是，他们？”

“他们怎么了？”

乔莉把“他们很烂”的话咽了回去。当初为了晶通电子，陆帆把所有销售不要的客户都分给了她，讲起来都是很大的集团公司，可是要么是年年亏损的单位，就像改制前的晶通电子，不要说技术改造了，连工资都发不上了；要么是几年前曾经被拿下过的客户，已经一次性地花过钱了，近几年都不会再买其他产品，也没有升级换代的需要。乔莉看着陆帆，眼神有些着恼：你现在叫我联系他们，有用吗？！是不是太晚了？！

陆帆见她神情暗怒，不由心中一软。很明显，她在生病，脸色异常灰暗，眼睛也烧得有些水汪汪的。他耐下心来，柔声说：“你不用着急，可以先看一看，晶通电子要等欧总回来，还有，你也可以找点国企改制的资料研究研究。”

乔莉机械地点点头。陆帆又说：“这些天我会非常忙，你有事可以找云海，或者随时给我电话和邮件。”

乔莉又点点头，两人顿时陷入了沉默。陆帆转过身，朝办公室走去，乔莉也转过身，回到了座位上。

她有一种被抛弃的感觉。

晶通电子到底怎么了？这七个亿到底是跟还是不跟，他总得和她有个商量吧。既然陆帆让她去找云海，那么，她就可以去问云海。想到这儿，她给云海打了一个电话。

云海似乎在忙，简单地说：“我现在有事，这样吧，我晚上去东边，顺路送你，我们车上聊？”

“好。”

“那六点半停车场见。”

乔莉放下电话，心头稍安定了一些，至少云海的态度一如既往，没有改变。到了下班时间，乔莉正忙着收拾，刘明达不知从什么地方冒了出来。“安妮，从石家庄回来了？”

“是啊。”

“你脸色不好，是不是病了？”

“还好。”

“我送你去医院吧。”

“不用。”

“那我送你回家？”

“我搭杰克的车走，”乔莉笑了笑，“谢谢你。”

刘明达一愣，顿时不高兴了。这些做销售的，怎么像苍蝇一样？他沉默不语，见乔莉背着包、提着电脑，费力地往外走，本想上前帮她一把，可一想到等会儿她要坐云海的车走，便又忍住了。两年前她刚到公司做前台的时候，是多么水灵的一个女孩，现在两年一过，她也二十七了，又这么积极地要干销售，弄得脸色这么难看，年纪也越来越大……刘明达摇了摇头，一个念头忽然冒了出来：我还有必要继续追她吗？他觉得很沮丧，而且很难受，慢慢地走回了座位。

乔莉哪里知道刘明达心中的千回百转。她来到停车场，上了云海的车。云海见她脸色灰暗，不由一愣，“你病了？要不要去医院？”

“不用，小病！”乔莉撑着坐好，笑道，“你们今天开了一天会？”

“嗯。”

“有什么重要的事情吗？”

云海笑了笑，一脚轻一脚重地跟在冗长的车队后面，“这车堵的，看来只有等奥运过后才能顺畅了。”

乔莉见他不肯答话，只得又说：“弗兰克让我看看其他客户，还说他这段时间会特别忙，到底出了什么事情？”

“没有什么事情，”云海笑道，“只不过我们要加紧开单嘛，因为马上要到季度末了。”他看了乔莉一眼，“你的客户怎么样？”

“别提了，除了晶通电子，其他那些哪叫客户呀，根本不可能有进展的。”

云海没有回答，忽然叫了起来，“哎呀，安妮，我的茶叶呢？”

“哦，”乔莉这才想起，春节回家前，答应给云海带家乡的龙井茶。她连忙笑道：“我带了带了，在家呢。”

“有空给我啊，”云海说，“我可是你老板面前的红人。”

“好。”乔莉听他这么说，不觉乐了。

“不过光给红人不好吧，你有行贿的嫌疑啊，”云海笑道，“其他部门的人你也应该多发几包。你看，整个销售部、市场部，还有售后，就你一个杭州人，尤其是售后的那帮小姑娘，对你可是敬仰得很。你怎么也得让大家尝尝，和大家交流交流。”

乔莉应了一声。云海又道：“这就叫见者有份，你可不知道，那些 customer support（客户支持）的系统里面，很多客户的乱七八糟的问题都有记录，不知道你那几个已经不可能有进展的大客户，会不会有什么怪想法，还有那些发不出工资的大企业，会不会打电话来咨询问题呢？”

乔莉顿时明白了云海的用意，一下子倦意全消，她看着云海，“杰克，你是说……”

“你年纪虽然轻点儿，却是负责晶通电子的销售，公司上上下下，连何总都得听你安排，谁敢不让你三分啊，”云海呵呵笑道，“再加上几包茶叶打点，你让她们帮忙查点东西，没人不帮。”

“可万一拿不出来呢？”

“那你找我呀，”云海笑道，“我这个杂事管家，什么都拿得到。”

“太棒了！”乔莉大喜过望，“谢谢你呀，杰克！不过，石家庄那边你有什么建议？”

“心急吃不得热豆腐，”云海踩了脚刹车，“你现在没开一单，还是抓紧时间破零要紧。”

乔莉心中一沉，云海这话没错，自己到销售部半年了，目前还是个“零”销售。她猛地意识到，只要晶通电子还有一线希望，她就还能在赛思中国混下去，但是，这个时间并不长，她必须抢在这个不靠谱的希望彻底破灭之前，争分夺秒地开单，打破零的纪录。否则，不要说市场部从中搅局，按销售的规矩来说，她再有几个月