



完美对手

最智慧的商战博弈小说

谁让你成长？谁让你强大？

与其说是与你并肩的朋友，不如说是与你针锋相对的对手，
因为，对手就是你的另一只手！

刘山峰 著

《杜拉拉》

《浮沉》出版方倾力打造

时代文艺出版社

最智慧的商战博弈小说

完美对手

刘山峰 著



时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

完美对手/刘山峰著. —长春: 时代文艺出版社, 2009.10

ISBN 978-7-5387-2819-4

I. 完… II. 刘… 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189379号

出品人 张四季

策划人 博集天卷·张应娜 耿金丽

责任编辑 苗欣宇 付娜

装帧设计 尚书堂 李洁

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可

本书的任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段
进行复制和转载, 违者必究。



完美对手

刘山峰 著

出版发行/时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编/130062

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

网址/www.shidaichina.com

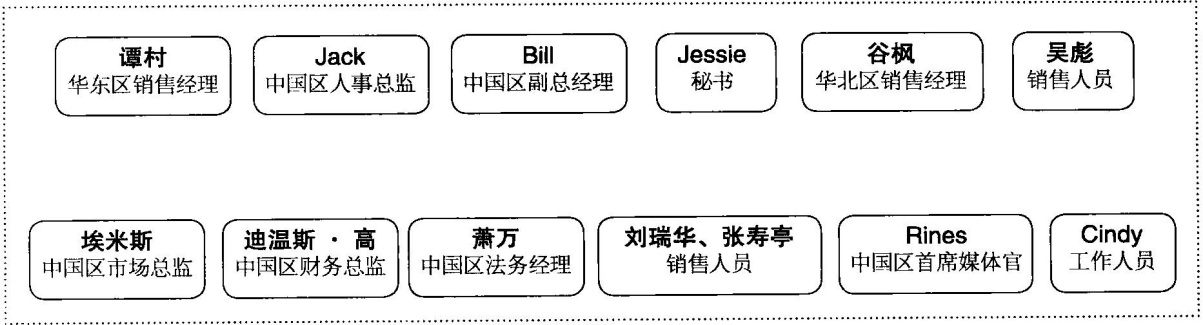
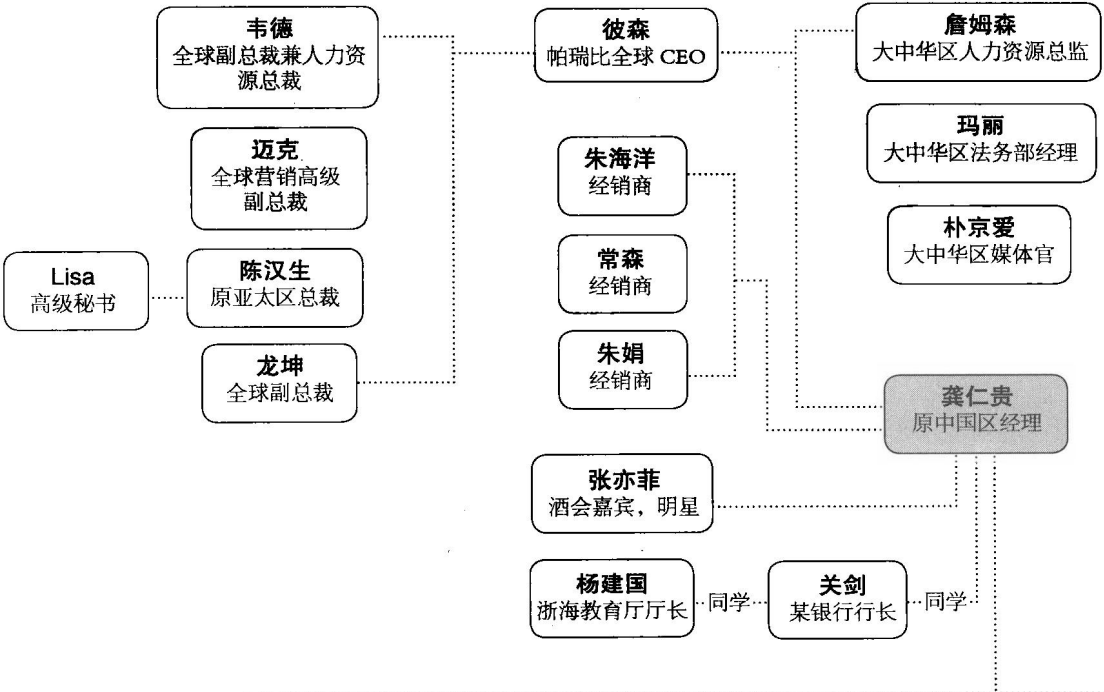
印刷/北京天竺颖华印刷厂

开本/787×1092毫米 1/16 字数/440千字 印张/24

版次/2009年12月第1版 印次/2009年12月第1次印刷 定价/36.00元

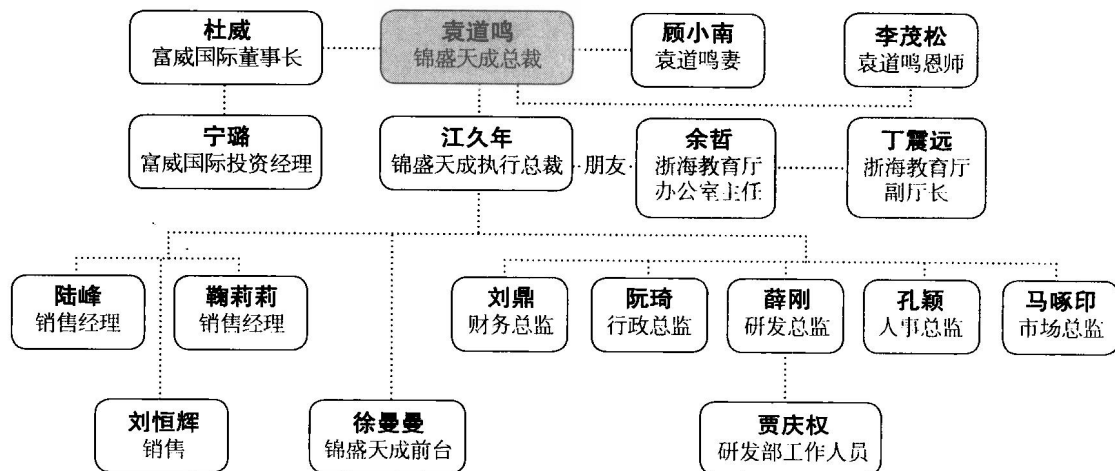
图书如有印装错误 请寄回印厂调换

帕瑞比阵营

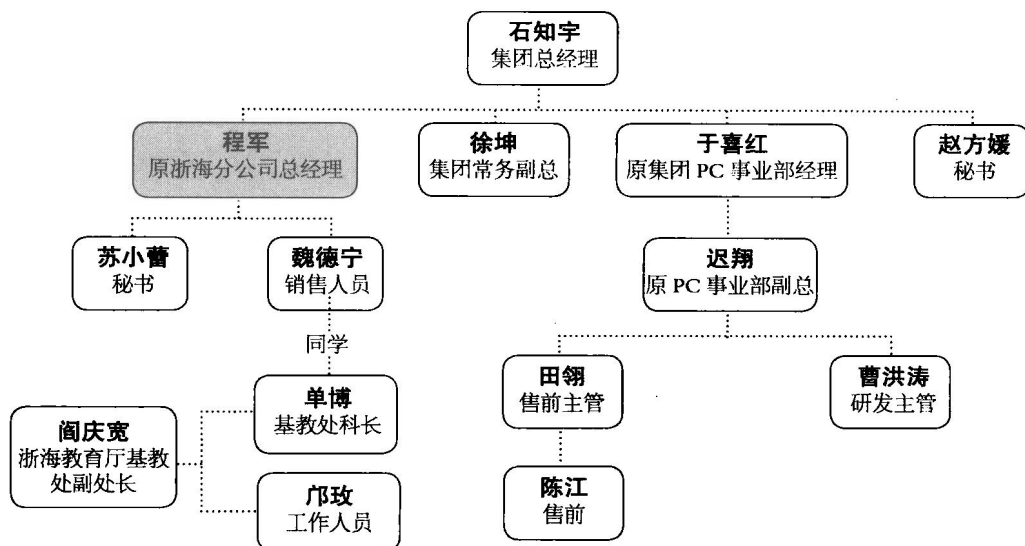


《完美对手》人物表II

锦盛天成阵营



鑫星阵营



目 录

001	引言
002	第一章 风暴来临 与其坐以待毙，不如奋起直击！
021	第二章 博弈的关键 下棋之前先想好：你是棋手还是棋子
049	第三章 顺势而动 与其守正，不如出奇
069	第四章 魔鬼的对赌协议 抬棺决战，只能殊死一搏！
110	第五章 掌控的秘密 员工的忠诚永远是第一位的
141	第六章 用人之道 团队精神永远不会过时

176	第七章 权力背后的陷阱
	越权，职场、官场之大忌
195	第八章 惧者生存
	比尔·盖茨：微软离破产永远只有 18 个月
228	第九章 “潜”下去
	越是面对复杂的局面，越要保持冷静
277	第十章 温水煮青蛙
	欲速则不达，与其鲸吞，不如蚕食
328	第十一章 浑水摸大鱼
	与其造势，不如乘势
355	第十二章 耻辱的力量
	每个人都需要证明自己

引言

2001年7月，北京战胜多伦多、大阪、巴黎、伊斯坦布尔，获得第29届奥运会主办权。全国人民为之欢呼雀跃，而主持人水均益却说了一句令人难以忘怀的话：“我们要感谢对手。”

对手，是一个促进你超越自我、勇往直前的朋友。有了对手就有无尽的动力。

也许你曾听说这样一个故事：在美国北部的一个地方，人们因为喜欢鹿，捕杀了大批鹿群的天敌——狼，结果鹿群的体质却越来越弱，生命力也逐渐降低。最后他们不得不停止捕杀狼的行为，任其繁衍。鹿群才慢慢又恢复了生机。这是怎么回事呢？原来，虽然狼是鹿的对手，但鹿在被狼追捕的过程中，也锻炼了越来越强悍的奔跑能力。美丽而温驯的鹿群在世世代代这样的生存危机中，不断超越自我，勇敢地繁衍，体质和生命力也越来越强。狼也是一样，为了追捕到对手，也变得越来越凶残和强悍。它们以一种伟大的对手关系点缀了生机无限的大自然。

在百事可乐最初的70年里，它一直是一个地方性的饮料品牌。直到后来它找准了一个对手——老牌的可口可乐，并相应制定出“年轻一代”的品牌策略，取得了巨大的成功。后来有经济学家评论：“百事可乐最大的成功是找到了一个成功的对手。”

有人说，你是否强大，要看你的对手是否强大。因为，对手就是你的另外一只手！

第一章 风暴来临

山雨欲来风满楼。

在暴风雨来临前夕，每个人都知道自己不能坐以待毙，该出招了。

5月，华尔街表面上还维持着往日的繁荣，不过大街上已开始多了一些行色匆匆的人群。袁道鸣就是其中心急如焚的一位。这位来自中国的锦盛天成企业创始人拿着商业融资计划书，不停地穿梭在各大金融机构之间。而那些两年前还争着想为锦盛天成投资的人，如今却纷纷用委婉或直接的话打发着这个黄皮肤却说着一口地道美式英语的中国人。他们最终表达的意思是一样的：“由美国次贷危机引发的国际金融危机愈演愈烈，全球经济与金融市场正在面临最严峻的挑战。美国五大投行已经垮掉了三家，我们也暂停了所有的投资业务。所以，以后有机会再合作吧……”

整整十天，袁道鸣跑遍了华尔街所有的投行和金融机构，得到的回答却是惊人的一致：以后再合作。以后再合作就是不合作，走在华尔街金融大街上的袁道鸣已清晰地感觉到这场金融风暴的切肤之痛。

锦盛天成是中关村这几年上升态势最强劲的IT企业，在互联网、网游、教育

PC、无线 RP、手机阅读等领域全面出击，短短几年内收购了大大小小十几家公司。按照公司的战略规划，不出意外的话，到 2010 年，袁道鸣将会敲响纳斯达克开市的钟声。

然而，早在 3、4 月份的时候，锦盛天成总裁袁道鸣已经明显感觉到了来自投资方的压力，风投宁愿毁约，舍弃之前投进来的 3000 万美金，也不敢再砸钱进来。这对完全依靠风投攻城略地的私营高科技企业锦盛天成来说，无疑是一个致命的打击。5 月份的时候，风投的资金全面撤离，锦盛天成的账面上只剩下可怜的几百万。当初为了上市极力扩张战线，只重视现金流和营业额，摊子铺得太大，如今随着资金链的断裂，锦盛天成在一夜之间，巨人一样轰然倒地……

35 岁的袁道鸣已经不再年轻。他在刚大学毕业的时候，失败过一次。那时他初次创业，也是做互联网，短短时间内就做得风生水起，一时身价过亿，成为当时年龄最小的 IT 新宠。当时他才 24 岁。然而，当时他也是即将把公司上市的时候遇到了 1997 年的金融风暴。历史总是惊人地相似，袁道鸣也不明白，为什么自己总在离成功之巅只有一步之遥的时候倒下？并且摔得是如此惨烈如此悲壮！

日夜流转，时光匆匆，袁道鸣在华尔街一无所获。回到北京后，他不得不连夜召开公司董事会会议。可是直到第二天天亮的时候，大家也没有想出一个好办法。很多问题一下子就摆在了面前：无线 RP 团队在事业部总经理带动下一起辞职另起炉灶了，留下一个无人接手的烂摊子；各项业务停滞不前，烧钱的互联网早已没钱可烧，流量跌到谷底，濒临破产；老网游用户数量急剧下降，新网游已经没有资金投入研发；手机阅读是新业务，主要是盯着中国移动的 3G 牌照，不仅竞争异常激烈，而且即使扔钱进去短期内也难看见回报。唯一有盈利的就是教育 PC 这一块，也是锦盛天成发迹的老本行，但是，这一块在进入 2008 年后，业务开展得异常艰难，一直没有新单可打，能回的一些款子大都是 2006、2007 年打下的单子的尾款。十几家分公司大都是花钱的公司，当初收购的时候，看中的也只是他们的业务量和现金流，这些东西做报表时有用，却没有实利可图。

袁道鸣看了看大家，很多人的眼睛都充满了血丝，和他一样，人人都为此心焦不已却又无可奈何。作为公司第一把手，袁道鸣知道，这个时候他必须把责任承担起来。他站起身说：“华尔街的金融危机很快就会波及到其他领域，并且会蔓延到世界各地，当然也包括中国。我们能做的就是做好过冬的储备，尽快找到钱。我会和大家一起想办法，国外的钱不好找，咱们可以从国内找。另外，公司内部要做出一些调整，不仅要裁掉那些烧钱的项目和一些分公司，还要积极开源节流，做好成本控制……”

很快，锦盛天成的办公地从中关村标志性建筑中搬到了北五环外一个破旧的办公楼里，然而节省出来的费用还不够锦盛天成维持一两月的开支。国内的钱也不好找，一些先知先觉的企业纷纷捂紧了钱包。袁道鸣找了一圈，也只是从朋友那里借到了一些钱。锦盛天成的账面上已经空空如也，7月份员工的工资眼看着都发不下来了，不得已，袁道鸣抵押了自己的房子和车子。

北京奥运会在举国欢庆声中开始了。除了那些运动员，袁道鸣恐怕是全北京最忙碌的人了，他不分昼夜地奔波、拜访、谈判，却一无所获。找不到钱的结果，让锦盛天成在遭受财务危机的同时，也流失了大批人才。短短两个月，锦盛天成的员工走了一大半，而主要竞争对手帕瑞比则趁机大张旗鼓地招人挖人。想到此，袁道鸣走进国贸大厦的时候，眼前不由自主地浮现起帕瑞比中国区总经理龚仁贵那张似笑非笑的脸。

帕瑞比是一家美资企业，中国区总部正位于国贸。这天上午袁道鸣刚好来国贸一个朋友开的公司里借钱。他等了足足两个小时，朋友一直在开会，出来后却抱歉地对袁道鸣说他的公司也面临财务危机，因此爱莫能助。袁道鸣的心情沮丧到了极点。下楼的时候，电梯在28层停了一下，门打开的瞬间，袁道鸣看到了帕瑞比公司大大的标志牌。一群挂有帕瑞比工牌的职员走了进来，有几位看了看袁道鸣随即低下了头。袁道鸣知道他们中有的几天前还是自己的优秀员工。帕瑞比下手真的很快。袁道鸣也知道，不仅是眼前的这些，还有很多锦盛天成的人才已经或者正在奔向这里。想到这，他痛苦地揉了揉自己的眼睛。

走出国贸的时候，天阴得似乎要拧出水来，浓密的乌云压过低垂的天空。袁道鸣不知道下一个可以找钱的地方是哪里，避风湾又是哪里？他茫然失措地放慢了脚步，等待着一场大暴雨的来临……

大雨过后，北京的8月终于不再闷热，46岁的龚仁贵揉了揉发酸的眼睛，推开玻璃窗，一股清新的风钻进了这间位于国贸大厦28层的帕瑞比中国区总经理办公室里。办公室有篮球场那么大，深绿的阿克斯敏斯特地毯上错落有致地摆放着几组意大利真皮沙发。龚仁贵回到自己那张宽大的办公桌前，拿起电话，声音简短有力地说了：“Jessie，请通知一下Jack，让他10分钟后到我办公室。”

放下电话，龚仁贵斜靠在老板椅上，张开双臂，伸了一个懒腰。偌大的办公室在他眯起的眼缝中变得空旷起来。在北京这个拥挤的城市，在这个寸土寸金的地方，在这个全球500强企业林立的顶级写字楼里，能拥有一个这么大的办公室简直是一种奢侈的享受。三年前，当龚仁贵第一次走进这里的时候，就喜欢上了它，他

做的唯一改变就是将红色的威尔顿地毯换成了深绿的阿克斯敏斯特——这可能跟他是蒙古族人有关。每当他疲倦地眯起眼睛，恍惚中会觉得自己骑着骏马飞奔在绿色的草原上，颇有指点江山的雄壮感觉。作为全球领先的电子高科技公司中国区的老大，他需要这种自信。事实证明，正是这种自信让他在竞争日益剧烈的2006年、2007年仍使帕瑞比中国保持了惊人的扩张速度！那时，每当看着那些财务报表上拔地而起的柱子，龚仁贵都不敢相信它们跳跃的幅度，简直像火箭一样向上窜；然而，此刻同样让他不能相信的是这些柱子的下跌幅度，在进入2008年的前两个财季里，简直像跳楼一样往下落。

龚仁贵不知道自己在这间办公室里能待多久了。

一切都是要靠数据说话的。在2008年之前，帕瑞比中国业务的迅猛发展，让总部的那些老美们看到了中国市场的巨大潜力。大中华区的成立已是箭在弦上。2007年底龚仁贵去美国总部开会的时候，帕瑞比全球副总裁暨技术服务部高级副总裁龙坤曾私下向他透露：不久的将来，中国区必将从亚太区脱离出去，台湾、香港、澳门的业务也会归结到中国区旗下。

龙坤是美籍华人，56岁，他是龚仁贵在总部唯一的“朝中”朋友。他的话，龚仁贵当然相信。

果然，八个月后，总部忽然将这个话题提了出来，按照美国人的办事效率，估计大中华区的成立近在眼前了。然而，一直都在期待这件事情的龚仁贵却开始坐立不安。虽然2008年的中国遇到了前所未有的天灾人祸的考验，是许多不可抗力导致了整个行业的萎缩，但是老美们不会听这些解释，亚太区更不会听这些解释，在这个关键时刻，2008年八个月苍白的销售数据，足以把他推下悬崖，并且会死得很难看。他一直觊觎的大中华区总裁位置恐怕也会不可避免地旁落。

让龚仁贵背后发凉的是，帕瑞比亚太区已经开始行动了。亚太区总裁陈汉生不止一次地在全球电话会议中主动为中国区辩称：2008年前两个财季，中国区销售数据的一落千丈是有原因的……名为“辩称”，实为突出了“一落千丈”。这个40岁属猴的新加坡男人，精明得很。他也明白，既然成立大中华区大势已定，失去了中国市场的亚太区总裁之位坐起来还有什么意思？顺势者成大事也，成立大中华区，可以。但是，帕瑞比大中华区不能姓龚，要姓陈。陈汉生在总部的人脉广，他英语又好，和老美沟通起来得心应手，比起龚仁贵，他的优势要明显得多。

不仅如此，陈汉生已举起刀砍向了龚仁贵的左膀右臂。上周，迫于亚太区的压力，龚仁贵已将跟随自己多年的帕瑞比中国区销售总监江久年交了出来，让他做了牺牲品。

此刻，帕瑞比总部法务部和内部审计官又发来邮件，说有举报称帕瑞比中国拿单过程中涉嫌商业行贿。这可是致命的招数！从凌晨4点半看到邮件后，龚仁贵就让秘书 Jessie 帮他推掉了今天所有的活动，一个人躲在办公室里沉思默想。在经历了漫长的权衡后，龚仁贵知道自己不能坐以待毙，该出招了。

剃着光头的帕瑞比中国区人事总监 Jack（宋杰）敲了敲门，抱着一个超薄的笔记本，走了进来。

“Jack。”龚仁贵摆了摆手，示意他坐到离自己不远的那组沙发上。

Jack 笑了笑，露出一排洁白的牙齿，快步走到那组沙发旁边，面朝龚仁贵，轻轻地 将电脑放在茶几上。看到龚仁贵朝这边走来，他停顿了一下，等龚仁贵坐下后，他才坐下。

“有什么进展吗？”龚仁贵问。

“暂时还没有多大的进展。”Jack 如实说道，“上周，江久年刚走，这边就给猎头公司打过招呼了，但是还没有合适的人选。您也知道，这家猎头和咱们合作了那么久，他们选人也是很谨慎的，不会随便推荐一个过来耽误咱们的时间的。”Jack 顿了顿，看了一眼龚仁贵。龚仁贵面无表情。Jack 接着说：“主要是事情太突然，时间也太紧，怕是猎头一时半会儿也拿不出合适的人来。”

“那从内部里找一个，如何？”龚仁贵猛然扔出了这个话题。

Jack 迅速地抬起右手，用食指顺着自己的鼻尖往后推。Jack 的鼻梁很高，他手指游走的速度逐渐放慢，终于在鼻根部停下来。他用手指托起了 600 度的近视镜，心中寻思着：早晨刚上班，就接到华东区销售经理谭村的电话。当时谭村在机场，得到龚总紧急召见的他正准备飞往北京。同是 32 岁的谭村和 Jack 私交不错，经常相互交流一些内部信息，但这次 Jack 确实无可奉告。见没有问到什么有用的信息，谭村一语双关地说：“那边的天怎么样？是晴天还是阴天？”Jack 无奈地说：“我来的时候，老板已经把自己关在屋内，看不出天气变化！”现在，经龚仁贵这么一问，他不禁想：难道龚仁贵是想让谭村担任帕瑞比中国区的销售总监？

Jack 松下手指，镜框又回到了眼睛下方椭圆形的“轨道”里，多年来近视镜在面部已经压出了两道痕迹，繁重的工作让 Jack 看上去要比实际年龄大了很多。鱼尾纹在他的眼角迅速汇聚，洁白的牙齿再次闪亮，Jack 笑着说：“帕瑞比的人才储备那么丰富，要是平时，内部找一个，肯定没问题。但是，自从销售总监江久年辞职后，他一手带起来的兵也受到了影响，现在还处在人事变动的余波中。和您预料的一样，华中区销售经理陆峰、华南区销售经理鞠莉莉已经递交了辞职报告……”

龚仁贵插了一句：“他的兵，他终究是要带走的。不过，他们这么着急走，不会是跟着江久年已经找到下家了吧？”

Jack 知道龚仁贵对江久年还是有很深的感情的，帕瑞比中国 2006、2007 年的所向披靡，业绩以 200—300% 的速度增长，江久年功不可没。七年前，龚仁贵还在思软中国做技术总监的时候就把当时才 28 岁的江久年带在身边；三年前，龚仁贵以思软中国区副总裁的身份加盟帕瑞比的时候，也把江久年带了过来。那时的江久年已经名满天下，将思软的销售做得风生水起。如今，龚仁贵以这样的方式让江久年出局，他的内心深处很是愧疚。这一点，帕瑞比中国的很多人都知道。

Jack 耸耸肩：“还没有得到一点风声。不过，他若是想找下家很容易的，估计目前应该有多家猎头在约他喝茶呢。”

“嗯。”龚仁贵淡淡地哼了一声，随即说，“陆峰和鞠莉莉要走就走吧，这二位是留不住的。其他的，还有没有？”

“华北区销售经理谷枫目前不会走，就是走，也不会跟着江久年走。他是一个老销售，和华东区销售经理谭村一样，跟江久年的交情一般。尤其是谷枫，之前因为折扣的问题和江久年发生过争执。江久年一走，空起来的位置，他能不动心？谭村应该也不会走，他是帕瑞比一手带起来的孩子，年轻，有理想有追求，在这里有大把的前程。其他的人，多多少少一些下面的销售可能会走一些，目前还没有收到具体的辞职信。我已经将有可能走的一些销售列了一个表，您看看，哪些人要留？我去做他们的工作。”Jack 将电脑推到龚仁贵面前。

“天要下雨，娘要嫁人。谁走谁留，你来定。但是，我希望余震越小越好，走的人数，控制在五人以内。”龚仁贵抬头看了一眼电脑，又看了看 Jack，将话题拉了回来：“内部的人，你看看有没有合适的人选？”

Jack 立刻想起了正火速赶来的谭村。但关于帕瑞比中国区销售总监的位置，42 岁的华北区销售经理谷枫的胜算应该大些。谷枫做了那么多年的销售，之前也做过 ICM 的企业技术服务部部门经理，在行业里面积累了广阔的人脉，也算是大风大浪里过来的人。相比较起来，谭村的职场阅历就少了很多。不过，这位清华大学毕业的高材生在进入公司不到一年的时间内，就被破例送往美国读 MBA，培养的目的显而易见；回国后做销售，他也显现出了超乎年龄的成熟和技巧，短短两年内就坐上了华东区销售经理的位置。帕瑞比全球员工有 20 万左右，都是各领域的精英人士，职位竞争很激烈。尤其在人口众多的中国，一般来说，从一名销售做到大区经理大概需要八年的时间，而从大区经理到销售总监大概需要六年的时间。谭村成了最年轻的大区经理，当时他才 28 岁。如今，要再提拔他做中国区销售总监？多

少不合常理!

然而, 龚仁贵是一个不按常理出牌的人。

由此, 将宝押在谭村身上, 或许是个正确的选择。Jack 坐直了身子: “华东区销售经理谭村, 怎么样?”

“这正是我要和你商议的下一个问题。”龚仁贵对 Jack 的回答有点失望, 抬了一下眼皮, 冷冰冰地扔出一句话: “内部的人很多, 不要局限于大区经理的层面上嘛。”

Jack 很是诧异, 不局限于大区经理, 难道从更下层寻找? 不过很快, 也就是短短的一秒钟, Jack 就想通了。目前的状况, 在龚仁贵的眼中, 帕瑞比中国区销售总监这个位置上坐的是谁并不重要, 重要的是, 这个位置不能空着。若实在找不到适合的, 就找一个更下层的人上来先占住位置, 代理一段后, 再拿下去——也比较好拿下去。这就是龚仁贵的智慧。Jack 拍了一下自己的光头, 释然地笑了: “下面的人, 冒尖的也真不少, 像华南区的刘瑞华、华中区的张寿亭等, 这些人虽然阅历上有些欠缺, 但有实战经验, 业绩也是有目共睹的。业绩就是硬指标嘛。”

龚仁贵的面部表情终于有所缓和, 他喝了一口咖啡说: “具体人选你好好考虑考虑, 销售部门的头儿不同于其他部门的头儿, 光有管理经验还是不够的, 要打过大的单子, 有过辉煌的业绩, 这样的人才能服众! 这事尽快落实。好了, 现在我想和你商议一下另外一个话题: 拿下谭村, 就在今天。”

Jack 一愣, 不太相信自己的耳朵, 拿下谭村?! 这也太突然了。Jack 将目光从电脑屏幕上抬起, 看了龚仁贵一眼, 依旧是那张白净的国字脸, 双目炯炯有神, 一头乌黑浓密的头发。在他的身上看不到岁月的痕迹, 身材依旧保持得很好, 看上去很年轻, 嘴角挂着招牌式的笑, 不露牙、不启唇, 收缩了一下面部表情, 笑就出来了。

通常情况下, 在人事问题上, 一般是龚仁贵提供原则和人选, Jack 提供办法和结果。龚仁贵是个比较强势的人, 对人事问题向来说一不二。但是, 在一些特殊时刻, 尤其是在有其他人参加的会议上, Jack 还是要提一下不同意见。总经理龚仁贵提了一个方案, 人事总监 Jack 站出来反对一下; 只需过一段后他再公开表态, 事实证明, 上次的方案, 还是龚总英明、有远见。这样流程就会显得更民主一些。

但是, 现在房间里就他们两个人。Jack 尽量用坦诚的语气说: “拿下谭村, 不妥吧? 江久年一走, 陆峰和鞠莉莉一走, 谭村再一走, 会不会……”

龚仁贵知道 Jack 想说什么, 其实这也是自己的担忧。在拿不拿下谭村的问题上, 他已经考虑了很久。谭村爬升得那么快, 销售数据固然为他增添了不少砝码,

但是谁能说没有上边的支持？龚仁贵来帕瑞比中国的时候，谭村已经是华东区销售经理。华东区历来就是各大区销售之首，地肥，高产，也是向上晋升的跳板。龚仁贵私下曾给当时还是帕瑞比中国区销售总监的江久年表示，要让几乎是帕瑞比中国晋升传奇的谭村动动窝，但被江久年劝阻了。一来华东区是谭村发迹的地方，很多资源都在他的手中，怕牵一发而动全身；另外，也是比较重要的一点，不知道谭村是哪一派，不知道是老美的人还是亚太的人。直到今天，看到美国总部发来的邮件，可以排除了谭村是老美的人，既然他身后依靠的不是老美这棵大树，那就好办多了。若是亚太派，也刚好借此机会拿掉他。龚仁贵已经习惯将潜在对手消灭在萌芽阶段，现在正好有了一个绝好的机会。当然，这些 Jack 并不知道。

“这是个意外。”龚仁贵淡淡地说，“今天早上接到总部法务部和内部审计官发来的邮件，谭村被告了。邮件中称有确切证据证明，2007年在拿下中国移动信上海分公司那个单时，帕瑞比中国有人向相关人士进行了数额巨大的返款。”

返款是正常的事情，一个项目，尤其是大的项目，只要不超过项目数额的10%，帕瑞比中国都有权将之作为市场活动经费或者促销活动经费返还给经销代理商，由代理商或者其他第三方再私下返给相关项目负责人。这些潜规则是连老美都积极推进的行为，何来行贿之说。

龚仁贵接着说：“那笔款项是江久年经过我的同意批的，按照规定，来往邮件都抄送到了亚太区。这些都没有问题。关键是现在不知道是谁，举报说谭村在这笔款上做了手脚，从代理商那里自己划拉了一笔。也是一笔不小的数目。这个事放在以前，捅到了咱们这个层面，私下解决就可以了。然而，这次有人绕过我们和亚太区，直接举报到了老美那里。你知道，大老板再过两天就会飞到北京看奥运会，我希望在他来之前，能够将这件事了结。你说呢？”

Jack 倒吸口冷气，暗想这事发生得也太突然了，在这个节骨眼上直接被捅到美国总部，显然是有人蓄谋已久。这些桌子下面的交易一旦被摆在了桌面上，无论在中国区还是亚太区，对待此事的态度都是，杀无赦！此次谭村的结果可想而知，Jack 内心不禁为他感到惋惜，嘴上却不得不公事公办道：“只要证据确凿，拿下应该没问题，毕竟这事情违反了反贪污腐败法。抛开这不说，单就私下向代理商索要回扣的事，就够判几年的。”

“得饶人处且饶人。”龚仁贵叹了口气，“还是太年轻啊，唉，可惜了。这事情，还是尽量内部解决，毕竟他以后还要在这个圈混，另外传出去对咱们也不好，以后谁还敢跟帕瑞比中国做生意啊，对不对？”

“那是。”Jack 附和了一下，又提出了自己的担心，“若是谭村坚持不承认怎么

办？尤其是《新劳动法》颁布以后，劳动纠纷案中，结果更倾向于员工。”

“那倒不必担心。等一会儿，我先跟他谈，这个事解决一定要快，若总部法务官、内部审计官和大老板一起来北京的话，那就糟了。所以这件事情，一定要向奥运会的口号看齐：更快、更高、更强！”

Jack 释然一笑，龚仁贵亲自出面，那自己后面的工作就好做多了。

就在 Jack 暗自松了一口气的时候，龚仁贵又扔出了一句话：“那会是谁写的这封举报信？”

Jack 感觉今天的状态不好，老是跟不上老板的思路。龚仁贵每抛出一个话题，Jack 都会身不由己地一愣。这是一个危险的信号。Jack 努力调整一下思路，心想：举报信若能轻易让人猜到作者，那就不叫举报信了。他刚想好如何回答老板的问题，电话响了，龚仁贵站起身走到办公桌前：“喂。”

Jessie 在电话那端说：“龚总，谭经理到了。”

“那行，让他到我办公室。”

今天的主角到了。Jack 心想。

果然，龚仁贵放下电话说：“那个信，你帮我想想。谭村到了。”

“那我先撤？”

龚仁贵点了点头，说：“我先跟他谈，然后我让他找你。”

“行。” Jack 已抱起了电脑，朝门口走去。

“对了，告诉陆峰和鞠莉莉，让他们明天来北京，我找他们谈谈。”

“好。” Jack 答应了一声，推开门，走了出去。

帕瑞比中国租用了国贸大厦的两层，27层是员工办公区，28层是领导的办公室及会议室。Jack 想，谭村从27层上来，无论走楼梯还是电梯，都需要一定时间。想到此他不禁快走几步，想尽快回到自己办公室，避开现在和谭村的碰面。虽然他做了多年的人事，早就做到了前一分钟热情洋溢地和员工打招呼下一分钟面不改色地解雇他，但对于谭村，他还是希望能避免那“前一分钟”。然而，就在他即将成功溜进自己办公室的时候，谭村出现了。

“老宋！”谭村一直都这么称呼 Jack，“跑这么快，想躲我啊？”

“啊，这就被你发现啦！” Jack 摆出一副乐呵呵的样子，开玩笑道，“早知道你来得这么快，我就该躲出去。”

“是啊，连我都吃惊，从机场到这里才18分钟，一路畅通啊，若一直这么单双号行驶就好了。”