

一本上午看了，下午就能用的职场小说

# 我把一切告诉你

挑战不可能完成的任务

万里依然 著



中信出版社 · CHINACITICPRESS

**我把一切告诉你**  
**挑战不可能完成的任务**



万里依然<sup>®</sup>

中信出版社  
北京

●●● 第五篇 挑战不可能完成的任务 // 1

不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头 // 3

如何面对不可能完成的任务 // 9

老板不需要你斗勇逞强 // 20

横向思维与移花接木 // 29

招标背后的秘密 // 51

做企划不可错过的细节 // 58

一个变六个 // 69

重手裁人与暗地招人 // 75

有危机就得公关 // 85

有情调，有气势，才叫消费者体验 // 97

啥叫总统套：思前想后，文化入手 // 103

乙方就像蹲在地上的青蛙 // 110

第一轮谈判，施压 // 119

第二轮谈判，刺刀见红 // 132

不要小看中场休息 // 159

唇枪舌剑不如熬鹰战术 // 172

第三轮谈判，鹿死谁手？ // 179

果然，他降了 // 199

人人需要一张谈判路线图// 210  
演出升级啦// 217  
笨办法就是最好的办法// 227  
经销商发财史// 246  
坚决不做奶牛// 252  
在商场上拼杀，需要长六颗牙// 260  
关键时刻你必须扛得住// 278  
再见伊人// 292

第五篇



## 不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头

2001年过完春节，再次回到A集团。我在C市企划部工作挺顺，不到3周，H市和F市企划部便已成立。小黄和贺平捷报传来：“老大，人员都招齐了，都按照你的招聘方式出的招，个个顶呱呱。”

“好，玩命干，有机会我去培训他们。记住企划部新人进门的规矩啊，妈的，坏了规矩，我拿你们是问！听见没？”

“知道了，老大！”小黄大声喊道。

啥规矩？新人进企划部头3个月，请忘记休息，没有周六周日一说，除了工作还是工作。为何制定这等损人规矩？因为这是长期带队经验所得，有实战意义。

说句不好听的话，国人主动工作的积极性有待提高，所以进门的首要任务是遵守规矩——到企划部工作就得卖命干活，接受不了，请自动走人。习惯成自然嘛，等众人习惯后，谁加班时还能说半个“不”字？哈，老子劈了他！都已经养成天天加班的习惯了，自然没啥可抱怨的。但如果进来就享受轻松工作，等真要加班突击时，他们还不得造反：“喂，雨总，天天加班可以，但怎么也要申请点儿加班费吧？！要不今后给点调休机会？”

给新人下马威的含意就在于此。《水浒》里说武松被发配到孟州，即使

是那么大的一个打虎英雄，没犯事也要照吃一百杀威棒，为什么？典狱长告诉他们，在这里，是龙得卧着，是虎得趴着，就是要打掉所有人的威风 and 锐气。

记得早些年，A集团刚在成都设立办事处时，所有员工一律实行6天工作日，结果遭到新人们集体抱怨。因为成都是座休闲城市，那里的工作节奏相对缓慢，成都人对悠闲的生活方式也习以为常。新进员工抱怨归抱怨，抵触归抵触，可3个月后再也没人感觉不自在了。因为在快销商品领域，大部分公司都是6天工作日，大环境如此嘛。环境能改变人，即使悠闲惯了的人在紧张工作的环境下照样能适应，没啥好奇怪的。而没有这种经历的人自然很不理解。成都当地曾经有一个财务经理经常加班，气得她老公大骂：“你是嫁给A集团了吧，妈的，怎么天天上班呢？”一时传为笑谈。

咱不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头。新人们来自天南海北，都是带着不同公司的文化和背景而来，难保良莠不齐。如何管束好他们？好办。利用企划部已经建立起来的文化熏陶他们，通过长达3个月的“716”特训，许多坏习气自然能给掰过来，正所谓环境改变人嘛。

喜欢传闲话？对不起，忙得天天一挨枕头就闭眼，没空多说半句。想偷奸耍滑？对不起，所有任务责任落实到人，试用期干不好就得滚蛋。擅长调皮捣蛋？对不起，所有人都忙忙碌碌，没人有时间配合表演。

一句话概括，咱这一百杀威棒就是猛干3个月！新人们哪里经受过这等耐力长跑啊，到最后个个累得嘴歪眼斜，更有甚者，一看见新任务又铺天盖地布置下来，嘴巴立刻咧成了瓢。但他们通过强化培训，不仅能学到真本事，迅速成长起来，而且也磨炼了意志力。看到光明前途，他们大都能咬牙不当逃兵。

作为大集团的部门管理者，通过实施一百杀威棒的超强手段，能得到五大好处：

第一，面试不一定能看准一个人的全部，但经过高强度试用期，还看不清楚？说白了，就是用极端做法看出一个人的工作态度和性格本质，逼到极端见真章，真金才不怕火炼嘛。



第二，最大程度地利益均沾。还是那话，员工和咱是“我为人人，人人有我”的关系，他们干得越多越好，领导者篮筐里的收成就越丰厚。咖啡、面包、红酒、沙拉、烤鱼、肉汤全都有。

第三，锻炼了团队业务。团队要通过艰苦磨砺才形成战斗力，天下没有掉黄金叶的奇迹。华为集团为啥发展如此迅速？一个重要原因就是他们加班成风，深夜下班是常态，据说最近又推出一个“年轻人奋斗计划”，即取消陪产假等若干福利政策。只有吃苦在前，才有享受在后的故事发生。

第四，培养加班习惯。当前快销品行业竞争异常激烈，干1小时的活儿比不上10个小时的努力。新人们不付出超常努力就想市场获胜？不加班就想在集团脱颖而出？算了，洗洗睡吧。

第五，增进团队凝聚力。大家从早到晚都在玩命干活，互相配合协作，感情就是在这一点一滴中形成的。讲其他的？没用。

当然，采用这类杀威棒法，要建立在在大公司基础上才行得通。那小公司呢？只能因人而异，因地制宜，切莫霸王硬上弓，生搬硬套。一句话，大公司管理是威大于恩，小公司则相反。

我在杂志社带团队时，已经立下这破规矩，成效斐然。到了A集团自然照搬成功经验，要把企划部打造成一支能冲锋陷阵的虎狼之师。嗯，目的达到了。集团里包括老板在内的无数高管对我刮目相看，不仅因为我打赢了包装设计赛，更是看到企划部与众不同的干活方式和积极进取的工作态度。谁不动容？只有老板才会如此玩命地干活，但我当时只是一个分公司企划部的小部长。

高管们发现了我的长处和工作态度，谁不喜欢不要钱却自愿长期加班干活的人？自然也是青睐有加。后来成为我老婆的小珺也是从这点发现了我，开始对我“感冒”起来。呵呵，后话暂且不提。

在紧张忙碌中又过了几个月，新招聘的10个人基本都已转正。我又给贺平和小黄分别调去两人，充实他们的策划师队伍。而贺平、小黄二人也算争气，没丢企划部的金字招牌，两大分公司的主管领导对他们的工作很满意。为此汤总还让张总转达了他对企划部工作的赞赏意见。

小黄报喜电话打来：“老大，人力资源总部已经上调我和贺平的工资啦，从原来你给开的3 000元涨到每月6 500元，这月开始执行，呵呵，多谢老大提携，这可真是嗑瓜子嗑出虾米来——遇上了好仁哦。”

“靠，我早说了，大家跟着我干，最后人人工资翻两番。只要肯付出，你拿万元月薪根本不是梦！”

“是的，廖总也是这么画馅饼的。他还许诺叫我好好干，年底给企划部申请团队一等奖。”

“妈的，你是部门四大金刚，6 500就高兴成这样？你丫真没出息！现在高兴得想跟小朋友去抢滑梯玩吧？”

“是啊，我发现贺平这兔崽子在滑梯上正玩得好呢，哈哈。”

“对了，别贫了，上次跟你说企划部人员对调的事，怎么还没动静？你丫脑子整天都想啥呢？这块费用申请报告张总批了，他们来回的差旅费从我部门报，你叫他们赶紧来吧。”

“老大，前两天我们忙接待任务。好，明天安排。”

企划部人员对调的策划，是我春节时琢磨出来的新招儿。我把C市分公司培训好的人员派到H市与F市分公司去实习，而H市与F市分公司的新聘人员到C市分公司来工作。目的有三：第一，用事实告诉出去的人，干得好跟贺平、小黄二人一样，前程似锦；第二，自己做表率，影响对调过来的人，顺道再培养些私交感情，方便今后统一指挥调动；第三，异地互调能让新进员工体验到A集团的实力和庞大，彻底震撼住他们。A集团流行一句话：“到了A集团才知道中国有多大！”

在A集团工作，听到了太多的另类故事，再加上高管食堂文化的强力熏陶，我格外注意对细节的把控。唉，人无远虑，必有近忧，集团里人事斗争暗流涌动，老子时刻要扎好自己一亩三分地的篱笆墙，防患于未然。

一个月后的一天，张总忽然找我：“今年H市分公司二期厂房已经投产，产能排集团各基地之首，所以老板去年把H市分公司升级为A集团总厂，今后集团经销商年度大会和集团表彰大会都在H市分公司召开。他们最近新竣

工两栋宿舍楼，老板想把其中一栋宿舍楼搞成精装修的迎宾酒店，专门接待到集团办事的经销商或来开会的员工。雨经理，现在大家都知道你在设计上有一手，所以老板亲自点将，请你主持酒店设计及装修工作。”

“啊？张总，不会吧，我不会室内设计啊！再说，我要去H市分公司搞装修，企划部交给谁打理呢？！现在企划部接的活是汤总亲自交代下来的重要任务，走不开啊。要不，张总，您还是再帮忙说几句好话吧，另请高明得了。”

“哼，晚了！这是老板和廖总的意见，谁求情也没用。你小子少偷奸耍滑，你以前做过产品包装设计吗？没有吧，不也赢了吗？捎带手还把广告部打得稀里哗啦。还有，评审会上，你把产品死命粘在货架上，什么意思？不想叫广告部沾光，于是编造几句谎话去糊弄人？别人不晓得你的歪点子，我可清楚！包装设计你能做，室内设计你就不能做吗？”张总见我不甩他，似乎有点儿生气，说话连珠炮般打了过来。

见自己招数被张老大戳破，我只好嘿嘿干笑一声，但我还在顽强抵抗着：“唉，张总，张总，您先消消火，这可是两个概念啊。包装设计毕竟只是在家里动手动脑而已，可室内设计是在现场见真章的啊，这不是赶鸭子上架吗？”

“别废话了，企划部要是你兼顾不过来，好办。我回头请示老板，喊逸总过来帮你管，他反正也没几个人，正好利用企划部充实一下队伍，哈哈。”

“呵呵，老大，算您狠！成，您说吧，这事怎么干？”唉，张总真会找人痛点，一抓一个准，抓准了跟臭虫咬人一般，死命不撒嘴！还能说什么？只能答应下来。

听张总讲完，我才知道廖总原先是让工程部全权负责办理这事，他们搞了一个装修公司竞标会，但据说效果不理想。老板、汤总和廖总既不喜欢那些破设计，又嫌酒店整体装修费用高，所以暂停竞标活动。后来老板点名喊我过去督办酒店装修事宜，H市分公司的采购部和工程部协办。

送走张总，我回到办公室，一人傻呆呆坐了半晌。我之所以不情愿去接酒店装修，自有我的道理。如果在A集团搞工程、作装修，岂不又回到老路去了？靠，还不如自己开公司赚钱呢，整天又和地盘工搅和在一起，多没劲

的买卖，不乐意！所以我在A集团对所有高管从来不讲有装修特长，只是和手下人闲聊时，轻描淡写提过几句罢了。但张总连威胁带暗示，还抬出老板压人，人家嘴大，咱嘴小，唉，我是不得已而为之。

但我心里清楚，一旦作了酒店装修，必然暴露自己另外一本行，今后肯定少不了要和工程部打交道，那企划这摊子又该怎么办？难道辛辛苦苦带起来的企划部最后真的要拱手让人？还有，咱还雄心勃勃地惦记逸总的广告总部呢。但老板亲自点将，不可不去，不仅要去，而且去了还要干好，几个月内自己根本没时间照应企划部，又该如何管理？外面可还有人在盯着咱呢，烦！唉，全是扎手问题。

白天没精打采，晚上辗转难眠到半夜才昏昏沉沉睡去，打进A集团这是头一次失眠。直到第二天下午，我才谋定对策，赶紧拨通张总电话：“老大，后天我动身，不过为了不耽误您这边的事，我想请您帮个忙。”

“知道你要来讨价还价，呵呵，习惯性出牌，说吧，又咋啦？”

“呵呵，还是张总了解我呀。那就直说了。去做酒店没问题，保证完成任务，但企划部工作也不能丢，所以有三个小小请求。第一，把小黄调回C市暂时接替我，小黄您自然熟啦，公司交代的事他有能力办好；第二，我想调赵一笑去H市分公司做企划部副部长，暂时接替小黄，小赵跟您也打过交道，能力不错，还请您跟人力资源部打声招呼，帮忙保荐一下；第三，再麻烦您跟廖总知会一声，我去H市分公司，除了做工程外，还能兼管企划部，所以暂时调回小黄。”

“呵呵，小雨啊，怎么公司每次找你办事，你都是先提要求后做事呢？这毛病都在北京学来的吧？这是给我下任务呢，还是在提请求？”

“张总，您可是排集团十大高管之列，我哪儿敢跟您下任务啊，这不，解决不了的问题才求到您门上吗？再说了，我在A集团只跟您这位大领导熟，不找您帮忙找谁啊？”

“嘴巴抹蜜，好，就这些破事吧，再没其他事了？”

“没，真没了！呵呵，谢谢您。”放下电话，我长出一口气。小黄能力强，叫他回来临时顶替我统管企划部，是个万全之策。再借机帮赵一笑谋到副部

长职位，也算安抚他最近的烦躁情绪，一举两得。唉，带个部门，人多想法多，操心！

这次去H市分公司，我决定带上阿伟。一是他想跟我学点儿东西；二是多个帮手，给我好打个下手。可谁知我这一去，竟然是在A集团工作5年当中所度过的最累的5个月，整个人足足瘦掉10斤肉，身上还留下了铜钱大小的伤疤，至今仍在小腿处。

## 如何面对不可能完成的任务

H市分公司位于××工业开发区，占地400多亩，经过几年开发，已建成5座现代化大型厂房，1座物流中心，1座动力车间，3栋员工宿舍楼，1栋综合办公楼，1栋科研楼。整个厂区花团锦簇，绿树成荫，假山瀑布，小桥流水，很有花园工厂的味道，可以说厂区环境比C市分公司强的不是一个档次。难怪老板要把H市分公司升级为生产研发总部呢。头一次来到H市分公司，感觉厂区好大。放眼望去，身边提货、送货的货柜车来来往往不断，穿着工作制服的员工们在厂区里左右穿梭，好一派兴旺发达的生产景象。我是越走越自豪感越强，越走越佩服老板的才干，真为自己能在A集团打工学习而感到无比骄傲。

在总经理办公室，见到了廖总，廖总对我很客气：“呵呵，雨经理来了啊，辛苦，来，坐，坐。”

大会上虽然和廖总见过两次面，但在工作上还没打过交道。50多岁的他，肩宽体阔，双眼倍儿亮，面色红润，气势威严，乌黑浓密的头发永远都梳理得整整齐齐，好一副老板派头。老板给廖总安排的座驾是奔驰S级，在集团内部只有4人能享受如此待遇，而张总座驾也只不过是别克，可见廖总在集团地位不一般。

我半个屁股坐在沙发上，身子前倾，一边认真听廖总介绍情况，一边速记谈话要点：经销商一进H市分公司厂大门，就要开始被洗脑，所有接待工作目标只有一个，让经销商充分信任A集团，信任集团未来的持续发展力，

信任产品畅销，从而提高经销商忠诚度，以便叫他们多打货款。但因为厂区到市中心还有20公里远，经销商到厂子办事来回跑不方便，有些经销商因为着急赶回去，所以还没来得及参观工厂和流水生产线，就不得不办完事赶紧拔腿走人，无形中浪费了宝贵的宣传资源。

为了更好地服务经销商和供应商队伍，销售总部给集团建议，把新建的一栋宿舍楼改建成四星级迎宾酒店，用于接待宾客和合作伙伴，好处有六大项：

第一，酒店能创收。每天来自全国各地到厂子办事的经销商和供应商络绎不绝，客流量有保证，而住宿费可从经销商和供应商的账上扣除。

第二，方便办事，省去来回跑的时间和麻烦，提供了便利条件。

第三，强化熏陶经销商思想。站在窗户前使劲看吧，厂子里从早忙到晚，每天要接待多少辆提货车？深夜工人们还在加班抢活儿干，多红火的生意，好一派繁荣的生产忙碌景象。你不想做？有的是人想接替你！

第四，方便经销商们交流。住在一起就有机会互相探讨当地市场的发展状况，交流销售心得。有对比才有刺激，有刺激才有动力，有动力才有销量。销售总部熟谙经销商心里所思所想，就是要提供一个能刺激大家玩命干活的平台。以为在自己一亩三分地称王称霸就很了不起了？天外有天，大家去试试吧。

第五，节约集团行政开支。集团年度员工表彰大会，各省市销售代表都要住在外面的酒店里，现在大部分人能住进迎宾酒店，可节约大量行政成本。

第六，渲染集团实力。一栋迎宾酒店能证明A集团销售网络的发达和经销商、供应商数量的庞大。这些人也都是成功商人，他们自然心知肚明。

廖总还告诉我，规划装修这栋酒店是集团领导集体讨论通过的，需要立刻动工，工期只有5个月时间。原宿舍楼建筑面积5800平方米，框架结构，是一栋不带电梯的4层板楼，主体和外墙已经竣工，但内部空间隔断都还没打，等着装修图纸审核后再施工。工程部上次招标请了8家装修公司参与竞标，它们完成了室内平面规划、标间效果图和初步报价等工作，但老板、汤总和廖总集体否定了。否定原因很多，关键在于包干价，装修公司的报价从

1 800万到2 300万不等，主流报价大概在2 000万上下。

等报告打上去，老板对工程总部吼道：“一栋小酒店装修需要2 300万？！疯了吧，哪里要那么多钱？我看顶多800万就能拿下！”

当我听到老板的意见时，不禁大吃一惊，脱口而出：“只有800万装修费，就要做四星级标准的酒店？”

“对，按老板意思执行！”廖总态度坚决。

“啊，廖总，800万装5 800平方米酒店，折合下来每平方米装修费不到1 400元，连三星级都还不够，三星酒店每平方米还要2 000多元呢，这……这，就这点投资？咱不能用嘴巴去装啊。廖总，这话是老板随口一说的意思吧？”

廖总听完，并不急于反驳，甚至开始拿我打趣：“呵呵，雨经理，没想到你对酒店装修门清啊，说起来头头是道，以前干过？”

听到只有区区不到千万投资，我没心情跟廖总开玩笑，真急眼了，简直是掉地上的头发都能根根竖立起来，我连忙申诉请示：“廖总，您说笑了，我只是出门前在网上搜了些信息，没干过，真是一间酒店客房都没装过。张总跟我说的只是酒店设计这块儿领导们不满意，可没说还有资金的事儿啊。就这点儿投资怎么装修？有点儿够呛，廖总，您看看能否再通融通融？”

“在A集团工作，就是要不断创造奇迹，为集团创造超额价值和利润，否则老板请我们干什么？如果投资充足，只要工程部几个人管理一下不就得了？还用兴师动众请你过来吗？还用张总亲自打电话帮你安排企划部的事儿？”廖总果然名不虚传，说话斩钉截铁，吐口唾沫是颗钉，容不得半点商量，一顿雷烟火炮把我给拍回去了。

尽管被拍回来，但我不死心，还是耐着性子慢慢解释：“廖总，我说的都是实情，四星级酒店有四星级的装修标准，对大理石、地毯、卫生间、智能化管理等方面都有相关规定，这些是要用钱铺装的啊。”

见我真的愁眉不展，完全失去了刚进门那会儿的意气风发，廖总缓和了一下语气，笑着说：“呵呵，雨经理，看来你还不了解老板的做事风格，装修效果达到四星标准，并不代表材料都是按四星标准采购啊。”

“廖总，您能再说细致点儿吗？我确实还不了解老板思路，要不您先教

教我吧。”好像被打了一剂醒脑针，脑子有些开窍。

“我又不懂装修，没法再细说啦，这个也是我个人理解。好了，你尽快熟悉装修业务，先到工程部找庞经理，他会给你相关资料。你有4个任务：负责设计和把控工程预算；以你为主，负责招标施工单位；全面负责施工进度和质量；负责后期酒店所有采购项目。采购部和工程部都会配合你工作，老板已经授权，你可以随时调动他们。”

说完，廖总把老板批示推到我面前，这是一份工程部的请示报告，老板在请示报告上直接批示：“1. 请廖总全权督办酒店装修事宜；2. 请企划部雨经理协助廖总，负责主持全面具体工作；3. 工程部、采购部、财务部全力配合；4. 装修费控制在800万左右；5. 酒店年底前完工，春节前投入使用。”

看完批示，我心里哇凉哇凉的。见我没表态，廖总站起来，走到跟前随意拍了拍我肩膀，笑着说：“呵呵，老板喜欢用外行领导内行做事，这是集团文化。我原来做销售出身，没管过生产，现在不照样管得好好的？我不也没做过装修，老板照样让我做总负责人。雨经理，你也别太着急，我们相信你有这个实力，能圆满完成任务。”

还能说什么？只能勉强答应下来。临出门时，廖总又笑着说：“全集团所有员工，只要是在厂子里上班的，有一个算一个，全都统一着装，除老板以外，你算第二人。呵呵，听说张总为这个还罚了你不下3次的款，可你是屡罚屡犯。这次喊你来，呵呵，要怪就怪你这身打扮吧。”

“啊，这是为什么？”廖总的话完全出乎我意料，我疑惑不解。

说了半天话，头一次见廖总爽朗大笑：“有人发现你穿衣戴帽有个性，搞得跟艺术家似的，哈哈，于是就把你推荐给老板了。”

“啊，谁‘好心’推荐呀，往严重里说，这不是害人吗？穿衣服戴帽跟室内设计没啥关联啊？”要不是碍于廖总面子，我差点爆粗口。

“呵呵，以后有机会你就知道了。闲话少说，赶紧去熟悉情况，有问题找我。小王，你过来一下。”

廖总喊来他的秘书，叫秘书到后勤部替我安排一间单人宿舍，顺便再介



绍一下H市分公司的情况。即使是一个漂亮女孩在我面前晃悠，我也根本没啥感觉了。我眼神恍惚，反应迟钝，蔫头耷脑，浑身乏力，仿佛背着三座大山，步履蹒跚地走出了总办。

打上班第一天开始，我就没被培养出一个好的穿衣习惯，所以后来自由惯了，也就无所谓了。A集团规定，在厂员工须穿着工装，但我不在乎。刚开始因为人不熟，胆子小，所以还穿了几天工装应应景，但发现穿工装浑身不自在，不到3周，便“自觉”回到常态。好嘛，一到夏天，我是上身套件花衬衫，要有多花就有多花，下面筒条大号沙滩裤，也是颜色浓烈，纯白袜配淡咖啡色休闲皮鞋，背后背个亮黑色电脑包，在人群中望去跟蝴蝶相仿。张总用实际行动为我的着装作了评价，但罚到后来大家都觉得没啥意思，于是睁一眼闭一眼也就拉倒了。所以我在集团的着装，嗯，是个性身份的标志。

当然，穿得花对于谈判装傻，帮助莫大。那时我模样像青年学生，很多客户第一眼见我，大都挺吃惊，不为别的，年轻又敢穿，脑后留小辫，还坐在部长位置上，估计有背景，至于是否精通业务，未必。好，演出开始，我在谈判时常装傻，先说刚来不久，业务不通，还请前辈多多提携。很多人见我“真傻”，于是开始海吹，把广告项目说得天花乱坠。我呢，啧啧称赞个不停，等进入实质谈判，老子把脸一抹，露出本来面目……结果不多说了，反正心术不正之人，在这轮考核中率先被淘汰出局。我没做过甲方业主，刚上位时没经验，啥都实话实说，但架不住平时总琢磨啊，所以，中招者无数。当然，现在的我，沉稳许多，已没年少时那般招摇，头发极短，穿着相对朴素。

但就因为穿着太打眼而被人喊过来接烫手山芋，唉，脑子缺氧，该夸还是该骂？好郁闷呀。可郁闷归郁闷，干活归干活，到宿舍放下行李，我就迫不及待跑进H市分公司企划部。有认识的，也有不认识的。但看见小黄的顶头上司来了，大家自然是热情迎接。因为平时几个部门互动频繁，所以我对他们的工作情况和进展了如指掌。现在有赵一笑照着，还不必太担心。

我需要的是安静思考，眼前的事情太棘手。包装设计比稿算什么？那好比是幼儿园里小朋友在做游戏。现在是什么？要用800万投入换来2300万的