

朱晓翔
著

螳螂捕蝉
黄雀在后

谁是游戏的最终
操纵者

资本战争与人性战争
双战齐发

黄雀背后深藏
大鳄

商战版
《潜伏》

打伏



中国出版集团
现代出版社

打伏

朱晓翔
◎



中国出版集团



现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

打伏 / 朱晓翔著. —北京: 现代出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5143-0257-8

I. ①打… II. ①朱… 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 (2011) 第199250号

作 者	朱晓翔
责任编辑	张桂玲
出版发行	现代出版社
通讯地址	北京市安定门外安华里504号
邮政编码	100011
电 话	010-64267325 64245264 (传真)
电子邮箱	xiandai@cnpitc.com.cn
印 刷	北京诚信伟业印刷厂
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	21.75
版 次	2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5143-0257-8
定 价	32.00元

版权所有, 翻印必究, 未经许可, 不得转载

第一章

尽管早有准备，踏进前厅瞬间依然被眼前的场景所震撼，他不得不紧闭嘴唇将惊叹声憋在肚子里。

Silence Club 是纯正的欧洲皇家风格，古典而气派，低调而奢华。原木家具、水晶吊顶、大理石墙壁以及墙上挂的油画、红木面具、象牙等饰品，看得他眼花缭乱。再往前，右侧是两百多平方米全落地窗酒廊，一眼可见典雅繁华的上海外滩。

楼梯边矗立着高高的封闭式红酒柜，两侧液晶仪器上显示有温度和湿度。

“里面是不是恒温恒湿？”他忍不住问。

身穿燕尾服的中年侍者如同英国老派管家，矜持地说：“……您走这边，洗手间在二楼东首。”

这里的侍者受过最严格的保密训练和礼仪培训，知道什么该说，什么不该说，什么该看，什么看了也当没看见。

楼梯上铺着厚软的地毯，踩在上面悄无声息，不知哪儿传来的萨克斯音乐又轻又柔，若有若无沁在空气里。即便如此，侍者走路都是脚尖着地，唯恐发出声响。

进入洗手间，他抢在侍者前说：“按规定每件洁具的序列号和防伪标志都必须拍照存档，总部那边对图片要求高，需要的时间比较长，要不……你先忙其他事？”

说着他拿出数码相机晃了晃。

侍者略一沉吟：“可以，如果有客人来一定要退到门外，客人不跟你说话千万别主动搭讪，切记！”

他连连点头。

等待者下了楼走出前厅，他四下张望一番，如敏捷的豹子蹿上三楼，脚不打点穿过走廊，径直来到最西侧房间，停下来抹抹头发，整整衣服，有节奏地敲了三下：当、当、当。

里面传来不愠不火的声音：“门开着，请进。”

推门进去，豪华舒适的房间中间坐着一个人，背对着他，手里捧了本杂志。他怯生生道：“是……是陶先生吗？我看了万圳外贸公司登在报纸上的广告，特意过来应聘。”

“你已被录用了。”

“啊？”他难以置信，“可你什么都没问，也没有笔试……”

沙发椅转了过来，是位儒雅温和的中年人，头发一丝不苟，衣着考究，眼中微带笑意：“能站到我面前，证明你已通过三道考验。首先招聘广告夹在报纸中缝，能在密密麻麻的广告中发现它，一方面说明你急需工作，并且要有足够的耐心与细心；其次报名者必须登录公司网站录入身份证、毕业证、手机、银行卡等号码，我们可以通过身份证和毕业证号鉴定学历真伪，通过手机号分析你的社交范围是否广泛，之前跟哪些公司联系过，通过银行卡流水记录分析你的消费习惯、收入来源等，核查无误后才发信息，通知你到 Silence Club 面试。”说到这里中年人轻轻摇摇头，“这个要求有点刁难人的意思，众所周知 Silence Club 是上海顶尖会所之一，号称银行家的天堂，只有金融界巨头和亿万富翁才有资格加入，会费每年八万，出入都要凭特制的铂金会员卡，否则寸步难行。应聘者一方面要有足够的智慧才能混进来，另一方面还要有好奇心和挑战困难的勇气，所以我在这儿等了四个月，直到你从容走进来……”

他略带困窘地解释：“我也碰了两回钉子，然后耍了点小小的花招，我设法打听到这家会所使用的全部是美国 Usiry 原装洁具……”

中年人摆摆手：“我不想知道过程，重要的是你来了，这就是最好的结果，对你、对我，对一个伟大而艰巨的任务。”

“任务？”他困惑地说，“我以为是应聘工作。”

中年人起身“哗”地拉开落地窗帘，指着窗外鳞次栉比的高楼大厦道：“作为全球最著名的商业中心和金融中心，上海每天有 1300 家公司开张，有 1100 家公司倒闭，花开花谢，潮起潮落，重复着一幕幕或悲惨或幸福的故事，当你正准备雄心勃勃大干一场，却被一纸解聘书打发出门；当你历经辛苦爬到高管位置，却猝然得知公司破产，人生很残酷，商海很无情，你愿不愿意像只小蚂蚁在恐惧的阴影下忙忙碌碌？”

“可……可是除了向前闯，又有什么办法呢？”他喃喃道。

“如果加一道保险，一切便变得不同。”

“什，什么意思？”

“其实我不姓陶，上海也没有万圳外贸公司。”

他觉得事情越来越古怪，下意识舔舔嘴唇：“对不起，我有点糊涂了，这，这到底怎么回事？”

“我来自上海某知名集团，老板是上海滩传奇人物，他的创业史被视为经典写入很多财经教科书。他有个强劲的对手——也可以理解为敌人，双方在很多领域展开搏杀，打得彼此都伤筋动骨，大伤元气，老板意识到不能再硬拼，唯有智取，因此想找一位履历干净得如同白纸，有智谋、有胆识、有韧性的……”

“就是刚才提到的任务，”他明白了，“你们想让我做卧底？”

中年人眉头微皱：“嗯，我不太喜欢这个词，事实上任务不只这么简单，不过权当如此吧——你愿意接受吗？”

他略略踌躇：“我要仔细考虑一下。”

“可以，但在答复之前不能出这间屋子。”

“我对你以及你们集团一无所知。”

“等你同意后我会说出详情，否则这将是我们唯一也是最后一次见面。”

他一时不知如何是好，确实，对一个初出茅庐、没有任何社会经验的大学生来说，这个抉择太突然、太艰难，使他有茫然之感。中年人并不着急，悠然看着窗外，一副胸有成竹的模样。

“我能否知道更多行动细节？”过了良久他嚅嚅地问。

“这些都建立在你同意的基础上。”

“我同意。”

中年人转过身，眼中射出锐利的光芒：“你确定？”

“绝不反悔。”

合同早就准备好了铺在桌上，他草草扫了一遍便签上名字，接着中年人从西装内侧口袋掏出一个信封交给他，撕开一看，里面有张报名表和半截信用卡。

“填完表下午就到这家集团应聘，以后会有人拿另半截卡跟你联系，”中年人拍拍他的肩头，“祝你好运。”说着就要离开。

“等等，”他连忙叫道，“你说过告诉我详情，还有行动细节。”

“像所有新进员工一样努力，充满斗志和进取精神，等时机成熟自然有

指令给你。”中年人扔下一句话后如幽灵般飘出屋子，转瞬消失不见。

他愣愣看着手中的半截卡，看了很久，陡然想起什么似的急速冲到窗前，正好看到一辆乳白色宝马缓缓驶出大门，不知有意还是无意，车牌被红纸所覆盖，上面写着四个字：

永结同心。

第二章

小钟、阿丘等人步入维镜公司大门时，迎面过来一群人，个个西装革履，手里拎着高档皮包，脸上挂着标准的职业笑容，擦肩而过时掠起一阵淡淡的香水味。

“古龙香水，”阿丘低声说，“写字楼里成功男士都喜欢用这个，我也喜欢，可惜买不起。”

小钟说：“我们也会有这一天。”

“不一定，你们没见禹经理那张死人脸，好像被人杀了全家似的，在这种人手底下混没好日子过。”东方棋说，这批新员工中他年龄最大，之前有过两年工作经验，懂得观言察色。

“怕什么？反正凭业绩和能力说话，朵朵，你说是不是？”

小钟转头问走在最后的女孩，她的头垂得低低的，双手抱着小挎包，似大学校园里逃学的小女生，她仿佛没听到他的话，只顾快步向前。

小钟诧异地瞅瞅她正待说什么，阿丘拉拉他的袖子悄声说：“昨晚大力和勋强为了她打得头破血流，听说连钱副总都知道了，影响很坏，没准她正为这事儿恼火呢，唉，红颜祸水。”

东方棋嘲笑道：“别吃不到葡萄说葡萄酸，你不也是追求者之一？”

阿丘脸涨得通红，狠狠捣了他一拳，几个人说说笑笑来到行政楼右前方的附属楼。楼高七层，乳白色的不锈钢檐挑出七八米，墙面是清一色透明钢化玻璃，楼内人影幢幢，到处都是忙碌的职员，大门上檐写着：大客户营销中心。

营销中心吉主任三十多岁，小平头，目光冷冷的，见了他们头也不抬吩咐说：“等会儿。”然后不停地打电话、批文件、在电脑上做各种操作。办公室里只有两张椅子，小钟他们却有四个人，只得尴尬地站在一边。

“下马威。”东方棋在阿丘耳边说。

其实新进员工对老员工特别是领导多少总有些敬畏之意，玩这一手实在没有必要，小钟想。

办公室里的人进进出出，每个人临走时都奇怪地瞟他们一眼，好似在动物园欣赏关在笼里的动物，小钟等人别扭得无以复加，恨不得冲上前把吉主任的脖子扭过来，最好多扭几圈。

挨了半个多小时，或许更长时间，吉主任才放下手边工作，好整以暇看看他们，过了半晌说：“坦率说，我并不欢迎你们。”

当头一棒把四个年轻人打得晕头转向，张口结舌地看着他。

“大客户营销中心是核心经营部门，占据维镜公司60%的业务和80%的利润，面向大客户、黄金客户，合同金额动辄数百万、上千万，有的甚至几个亿，责任非同小可，能到这儿工作的都在残酷的商战中经历过无数次摔打、挫折，也取得过骄人的业绩，才能在众多客户经理中脱颖而出，担负起更重要的责任，而你们从岗前培训到实习总共才四个月，八成连财务报表都看不懂，却要做超出自己能力十倍、一百倍的事，哼，搞不清那班人怎么想的！”

他余怒未消地喝了口茶，重重将茶杯往桌上一顿。小钟等人面面相觑，过了会儿东方棋试探道：

“吉主任，我们……先到哪个岗位实习？”

“实习？”吉主任的眼瞪得有铜铃大，“拜托你提问时动动脑子，大客户营销中心不是养老院，没有不做事干拿钱的岗位；这里每个人都忙得二十四小时连轴转，哪有时间手把手教你们？记住，大客户营销中心是战场，是刺刀见红、你死我活的阵地！”

办公室里陷入沉闷的寂静。

小钟见东方棋吃了个大瘪子不敢再说话，便壮着胆子问：“请问我们从哪儿着手工作……不，投入战斗？”

他说得艺术些，不像东方棋直来直去，吉主任听了没有再发火，身体在沙发转椅上转了几个来回：“大客户营销中心采取人盯人策略，每个员工负责几个固定客户，既是职责范围，又是他们在中心赖以生存的资源，所以看得很紧，有些信息连我这个主任都不知道，这种情况下把你们插进去等于分人家碗里的肉，谁肯说真话？”

一直不吱声的朵朵突然来了一句：“干脆我们还到禹经理那边报到，免得叫吉主任为难。”

提到集团人力资源部禹经理，吉主任态度有了微妙转变，稍稍缓和语气说：“那倒不必，既来之则安之嘛。”他手指在桌面轻叩了十几下，然后说，“天

底下没有免费的午餐，机会从来都靠自己争取，这样吧，你们四个组建一个营销小组，由我提供资料，独立走出去闯闯，两个月内签到单子就留下，否则回人力资源部，谁都帮不了你们。”

小钟与阿丘、朵朵对视一眼，刚想要说什么，不料东方棋抢先道：“没问题！”

出了附属楼，三个人不约而同埋怨东方棋答应得太爽快，从吉主任的神情看还可以慢慢磨一磨，争取到更好的条件，培训师不是说过永远不放过谈判的机会吗？东方棋说两个月都嫌长，瞧姓吉的那副德行，恨不得立马写辞职报告，然后狠狠砸到他脸上。

阿丘感叹道：“出校门时都自诩为天之骄子，恨不得插上翅膀就展翼翱翔，可进公司后从禹经理到吉主任，我们的热脸贴了一个又一个冷屁股，哼，真不知是逗我们玩还是故意消遣我们！”

“不会吧，培训部王主任说近期集团业务高速发展急需人手，因此把我们作为这批新进员工的精英去充实营销力量，言下之意还有培养的意思呢。”小钟说。

东方棋冷哼一声。

朵朵慢腾腾地说：“我不信。”

小钟叹道：“事到如今我也不信，不过总得给自己一个努力的理由吧？朵朵，你是土生土长的上海人，谈谈接下来该怎么办。”

“不知道，”她苦着脸说，“我家住在浦西老区，跟浦东好像两个世界。以前说宁要浦西一张床，不要浦东一套房，现在拧过来了，有钱人都集中在浦东，浦西倒成了贫民区，真是三十年河东三十年河西。”

四个人不约而同叹了口气，站在路边面面相觑，沉默了好一会儿东方棋说：“吉主任说的三家公司都是大单位，财大气粗，我们贸然上门肯定要被赶出来，不如分头找实习的伙伴，看能否扯上关系，哪怕认识门口的保安情况都会不一样。”

“嗯，有道理。”

交换手机号，约好第二天见面的地点，四个人各奔东西。

搭乘公交车坐了两站，东方棋夹在人流中下车，四下张望一番，沿着路边向东。他走得不急不缓，速度与身边行人差不多，加上他中等个儿头，又穿着灰白色外套，并不引人注目。走了几百米，穿过天桥，他陡然加快脚步，

很快钻进一个幽深狭小的巷子，里面居然有个老式茶楼，剥落的油漆、踩上去吱吱直响的木地板，还有落满灰尘的吊扇，无不显示它的生意与外表一样，衰落而冷清。老板拱着手坐在柜台前打盹，看到他微微点了下头，似乎很熟悉的样子。

东方棋径直来到最里侧的房间推门进去，屋里已坐了个人，四十多岁，面容清瘦，双手捧着茶碗小口小口啜饮，喝得专心致志。

“吴总。”

“你来迟了。”

“是，吉主任对上头强行把我们安排进去很不高兴，说了很多泼冷水的话，最后还让我们四个单干。”

“喔，其他三个人什么反应？”

“跟预料的差不多，心里没底。”

吴总轻轻放下茶碗，看着窗外想了会儿，道：“凭直觉，你认为谁最可能有问题？”

“目前还看不出来，只觉得都挺好的。”

“问题就在这里，越是心中有鬼，越会表现得非常优秀，因此必须时时刻刻保持敏锐的嗅觉，不能放过任何蛛丝马迹。”

“我明白。”

吴总眼睛一扫东方棋，突然伸手在他肩上拍了拍，温言道：“我知道你心里难受，当初派出去做卧底时答应好两年后回来升职，结果诺言没兑现却摊上这件事，不单我，领导层都说委屈你了……”

东方棋不觉地红了眼圈，哽咽道：“吴总！”

“之所以做出这个艰难的决定，主要是考虑到你的履历、经验和忠诚度，都十分适合这项至关重要的任务，不夸张地说，这将关系公司乃至整个集团的命运，现在是黎明前的黑暗，最困难也最难熬，希望你顶住压力，向公司交出一份满意的答卷。”

“当然，不过……”

“领导层秘密讨论过你的前途问题，一致同意这件事结束后派你到省外分公司做总负责，”吴总拉过他的手道，“我早觉得你的能力足以挑更重的担子。”

东方棋激动万分，不由得站起来：“谢谢吴总，谢谢公司对我的栽培！”

吴总意味深长道：“好好干，任重道远哪。”

喝完碗里的茶，东方棋先行离开，吴总续了杯水，继续悠悠然品茶，脑中思绪翻腾。

去年轰动全国的黄海高速公路绿化带招标事件持续发酵，多名政府官员和企业界老总被卷入其中，为了逃避调查，防止引火烧身，鑫申集团董事长杜克明、海阁集团董事长穆城冲一个跑到加拿大，一个躲到澳大利亚，过起了隐姓埋名的生活。作为未来儿媳妇，谈雪菲在众目睽睽中接过指挥棒，全面执掌鑫申集团，杜克明的二儿子杜秋山则被任命为副董事长、副总经理，心甘情愿做未婚妻的副手。

处于风口浪尖的鑫申集团此时可谓内外交困，一方面检察院、证监会、海关的调查组进进出出，动辄传唤证人，搜集证据，连谈雪菲和杜秋山都不能幸免；另一方面原先被打压得奄奄一息的竞争对手趁她立足未稳纷纷反扑，试图收复失地，短短几个月已经收购了三家商场、两家四星级宾馆，鑫申的商业版图上狼烟四起。

毕竟是霸王花，谈雪菲没被如山的巨压吓倒，大刀阔斧采取一系列措施：增加集团对旗下产业的控股权；从华盛顿请来同窗好友、企业管理博士丹妮尔做助手，大幅度调整经营层人事布局；砍掉积压资金多的产业和经营项目，将资金收拢到集团统筹调配。加强了集团的控制力后，她开始集中力量打歼灭战，与鑫申的商业对手——山簪集团搞恶意收购，只要山簪看中的商场，必定出现鑫申的身影；凡山簪想代理的品牌，鑫申必定抢先出更高价码。如此折腾了三四次，山簪吃不消了，主动派人上门沟通要求化干戈为玉帛。见山簪服软，其他几家更不敢再跟谈雪菲单挑。

与此同时她请神秘低调的任姐出面向有关部门施压，投诉没完没了的调查严重干扰企业正常运营，要求调查组尽快拿出结论。私底下她故意透露调查组成员的身份和工作地点，引来大批记者纠缠不休，又是采访又是挖内幕，搞得调查组不胜其烦，从上到下都产生鸣金收兵的想法。

一波未平，一波又起，正当谈雪菲全力处理外忧内患之际，一度销声匿迹的林志突然出现在公众面前，这回他的身份是笄鹰控股集团董事长，经营房地产、商场、宾馆以及他最擅长的广告设计。

很明显，林志冲着鑫申和海阁而来，任姐几次三番的打击非但没有起到吓阻效果，反使他复仇之焰更加炽热，由暗转明，公开向以任姐为代表的势

力叫板，而首当其冲要打击的，就是曾经的恋人——谈雪菲。

面对以诡计多端和不按常理出牌的林志，谈雪菲能否发挥霸王花的本色，替杜克明守好鑫申这个摊子呢？集团上下在关注，业界同行在关注，整个上海滩在关注！

第三章

与预想的完全一样，连跑两家都失败了，第一家说老总出差，且不知道何时回来，第二家由办公室一位普通文员接待，自始至终就强调一句话——我无权决定任何事，说到最后彼此都索然无味，灰溜溜地告辞。

沮丧的情绪笼罩着小钟等人，连话都懒得说，低着头在人行道上闷走，不知不觉来到十字路口。

“朵朵！东方！”

不远处一辆车里传来熟悉的声音，紧接着车窗滑了下来，原来是培训部王涛主任，他们进公司后认识的第一个领导。

他诧异道：“你们不是到大客户营销中心吗，这么快就出来跑？”

像看到久别亲人似的，几个人都有种想哭的感觉，忙不迭跑过去上了车，你一言我一语把两天来发生的事原原本本说了一遍，说到最后阿丘差点迸出泪来。王涛听得很仔细，然后沉吟片刻道：“我本想到郊区办点事，现在看来……前面有家茶座不错，过去聊聊吧。”

悠扬舒缓的音乐，沁人心脾的茶香，雅致安静的环境，小钟等人很快平息情绪，沿着月牙形沙发围坐在王涛身边。

王涛举起茶杯，指着里面一片片绽放的芽叶说：“不管什么茶，总要喝到第二杯才品味到精髓，这是一个过程，谁都无法回避。”

小钟愁眉苦脸道：“我们明白你的意思，要是吉主任也明白就好了。”

“是啊，谁都不是生下来就会营销，他也是从不会到会一步步走过来的。”东方棋愤愤说。

王涛啜了口茶，道：“维镜的主营业务是销售各类电机，主要代理欧美知名品牌，价格比国内同档产品高80%以上，能否把产品卖出去，让客户认同质量与价格的关系，完全在于营销水平，吉主任能把大客户营销中心经营得红红火火，在公司三分天下有其二，岂会不懂这么浅显的道理？至于他为什么一见面就泼冷水，以后你们会琢磨出来的，我要说的还是刚才的营销失败，到底问题出在哪里？”

朵朵说：“见不到采购决策者是导致失败的主因，正如那位文员所说，她无权决定任何事，因此说得再天花乱坠也没用。”

“为什么见不到采购决策者？”

朵朵一愣，阿丘说：“人家一看我们就是做销售的，提前替领导挡驾。”

“为什么大客户营销中心的客户经理们能见到，你们不行？”

小钟说：“因为我们太嫩，没有经验。”

“为什么对方能一眼看出你们嫩？”

四个人张口结舌，呆呆地看着他。

王涛站起身说：“今天我准备到郊区一家单位做营销——别惊讶，虽然我的主要工作是培训，但企业里人人都有营销的责任，你们看我能不能见到采购决策者？”

“能。”他们异口同声说。

“为什么？”

东方棋笑着说：“你是主任，往那儿一站气势都不一样。”

“终于挨到点边了，”王涛说，“我在第一堂课时就对你们说过，营销能否成功，很大程度上取决于客户对营销人员的第一印象，印象好，再加上产品的独特性和优惠的价格，肯定能做成单子；印象不好，即使成功也起码付出双倍努力。怎样给客户留下好的第一印象？四个字：衣着、气势。瞧瞧你们，有的穿牛仔裤、有的穿耐克鞋，朵朵还扎着马尾辫，这些都是做营销的大忌，会给客户留下不成熟、轻浮、吊儿郎当的感觉，认为你们是一群骗子。男士应该像我这样，深色西装、蓝色或浅灰领带，皮鞋要擦得亮一点，配以深色袜子；朵朵要把头发盘起来，穿上职业套装，显出端庄精干的气质。”

朵朵红着脸说：“我马上回去换。”

“刚才说的是衣着，还有气势，为什么连跑两家都见不到采购决策者？不消说，你们进去时肯定躲躲闪闪、畏缩不前，你推我，我推你，谁都不敢上前说话，对不对？要有足够自信，千万别认为自己是微不足道的推销员，而是上门帮助客户解决问题的专业顾问。见到保安不要移开目光，而要熟视无睹；面对前台小姐要勇敢地与她对视，语气坚定地说出要求，‘请问采购部经理在不在？’‘我想见办公室陈经理’，等等。”

“万一前台小姐问是否有预约怎么办？我们在第一家就因为没有预约而被拒之门外。”

“你可以笑着跟她扯其他话题，比如问财务部有没有叫Landy的女孩，她头上发夹在哪儿买的之类。预约这个东西纯粹是摆谱用的，可有可无，但这是前台小姐手里的权力，可以认真，也可以敷衍，只要把她晃过去一切都好办。”

小钟兴奋地说：“王主任一点拨，我感觉第三家成功在握。”

看他们跃跃欲试的模样，王涛提醒说：“跟前台小姐交流时切忌你一言我一语，否则会带来场面的混乱感；一旦有机会与采购决策者见面，千万不能四个人一拥而入，使对方产生不安全感和压迫感，不知道谁是主导者，谁有拍板权，而回扣、折扣、优惠条件等更应该在一对一的情况下秘密交谈，参与的人越少越安全……”

“哦，不错不错，”东方棋恍然道，“怪不得人家不肯见我们，不知情的见我们四个还以为跑江湖的，上门找麻烦呢。”

王涛微微一讪：“还有，如果采购决策者是男性就让朵朵进去，女性则由你们当中最帅的出马，因为异性之间谈话的气氛往往比较融洽，容易引发客户对产品的兴趣。”

阿丘搔搔头说：“这些理论……当初培训时老师们怎么没教？”

“营销是门深奥的学问，涉及社会、心理、科学、财经、时事、管理等，包罗万象，展开来讲起码得四五个个月，即便如此很多技巧也只可意会，不可言传，最实用的办法还是在实践中有针对性地总结、归纳、提高，靠自己悟出其中的诀窍。”

四个人连连点头，王涛看了下表说：“今天就到这儿，下午打点精神，拿出年轻人的朝气和魅力，相信你们一定会成功。”

“谢谢王主任。”他们真诚地说，两天来所到之处尽遭到冷遇，王涛的悉心指点使他们感到格外温暖。

看着四人的背影逐渐淹没在熙熙攘攘的人群中，王涛不由喟叹一声：年轻真好。转念一惊，我怎会有这种想法，难道人近中年，心态已提前老了？怪不得三十多岁就坐了冷板凳，成天跟一群小毛孩厮混到一处。能否东山再起，就看今天一搏了！想到这里，赶紧发动起车子加入滚滚车流。

他没撒谎，确实是到郊区谈生意——一桩包赔不赚的生意，如果赔得不够多，他还计划设法贴一点。

王涛是维镜公司资深员工，之前任市场拓展部经理，正是他一手促成维

镜与鑫申的联姻，有集团庞大的平台和资金做后盾，维镜由此走上发展快车道。杜克明对他颇为欣赏，多次表示要调他到集团任职。既然老大发了话，还不是板上钉钉的事？他托大了，后续工作没跟上，结果一拖再拖直至形势急转而下。杜克明远遁加拿大，谈雪菲执掌集团大权，紧接着就是急风骤雨般的人事变动，一夜之间调整了三百多名大大小小的干部，他也在名单之中，从炙手可热的王经理变成清水衙门的王主任。

事后他设法打听这次变动的内幕，答案是没有内幕，调整名单是谈雪菲拿出来的，董事会不知情，集团几个副总也蒙在鼓里，根本没有插嘴的份儿。因此有关岗位变动的理由、目的一概不知，谁也猜不透她打的什么算盘。

就在他自怨自艾感叹命运无常时，事情突然有了转机。一周前，集团排名靠前的尹副总打来电话，问他是否熟悉郊区的九华冷轧钢厂俞总。他毫不犹豫回答说熟悉，我们是老朋友。尹副总说很好，过会儿有人到维镜拜访你，请接待一下。一个多小时后客人来了，竟是尹副总的儿子尹小双。交谈中得知，尹小双在苏州工业园区开了家冷轧钢厂，去年起园区大力整治环境，对高污染产业采取“扫地出门”的政策，园区出迁移费、误工费，要求污染企业在规定期限内搬迁。尹小双跑了十几个县市，要么对地方政府给的优惠政策不满意，要么交通运输不便，生产成本加大，最后索性不干了，想整体出让生产设备。冷轧钢行业信息向来灵通，同行们得知他的真实意图后不约而同压低价格，弄得尹小双憋了一肚子火。后来一个偶然机会得知王涛认识九华的俞总，便找上门来。

其实王涛跟俞总并无深交，不过在一个小范围聚会上喝过酒，彼此交换了名片而已，冷轧设备属于中低端产品，对电机要求不高，没必要使用欧美高档品牌，因此后来没有联系过。

但事关尹副总，性质就不同了。尹副总请你办事是给机会，若不识抬举，在培训部干到退休也没有人答理，若是办成了，就能攀上集团副总这根高枝。朝中无人莫做官，这句话现在依然适用。

来到九华厂，俞总刚好从浙江回来，态度淡淡的，并不热情——企业老板都很现实，不会在对自己毫无用处的人身上浪费时间。王涛没有介意，直截了当请他收购尹小双的全套生产设备。俞总微一沉吟，说：“两个月前尹副总来过这儿，我报了个价他认为太低，所以没谈成，今天王主任亲自上门找我，多少得给点面子，就在原报价上加两个点吧，这是我能接受的底线，否则……”