

职场深处

左雯姬 © 著



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

职场深处

左雯姬 著

北京燕山出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场深处 / 左雯姬著. —北京: 北京燕山出版社, 2018. 5

ISBN 978 - 7 - 5402 - 4974 - 8

I. ①职… II. ①左… 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 (2018) 第 050442 号

职场深处

ZHI CHANG SHEN CHU

作 者: 左雯姬

责任编辑: 王月佳 王 然

责任校对: 岳 欣

封面设计: 仙 境

社 址: 北京市丰台区东铁营苇子坑路 138 号嘉城商务中心 c 座

网 址: <http://www.bjyspress.com/>

微 博: <http://e.weibo.com/u/2526206071>

电 话: 010 - 65240430

传 真: 010 - 63587071

印 刷: 北京兰星球彩色印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 16

版 次: 2018 年 5 月第 1 版

印 次: 2018 年 5 月第 1 次

定 价: 38.00 元

出版发行:  北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

版权所有 盗版必究

目录

杀进中产	001
首席技术官	057
谋事女人	119
羊图腾	185

序

最近，刘威明的脑袋里使劲磨着一把软刀子。

龙祥软件股份有限公司销售部总经理刘威明，和他的助理阿呆，去看一栋待售的中式庭院。那房子所在的社区，三面环高尔夫球场，绿苗如碧。高尔夫球场又分别是十八洞和十六洞的，一眼望去，视野开阔，心旷神怡。社区内清一色全都是别墅，造型各异的独户小楼，散落在树木摇曳、花草浓郁的大小山坡上；有长河与回廊环绕，小桥与流水相映。刘威明所看的这栋中式庭院，前后还有两个大院子，院墙高筑，比西式别墅私密性明显要好得多。前院有车位，后院是花园，可以放烧烤炉，搭遮阳棚，弄葡萄架。三层楼外带地下室，还有电梯，这对于刘威明老父亲不便利的腿脚可是行了大方便。看着看着，阿呆兴奋了，刘威明也激动了。

刘威明买房确实迫在眉睫，他从公司圈定的江北片区调到方州，还一直租住在一套小户型的公寓里。一晃一年过去了，房子还续不续租？租金一交至少又是半年的，房租不便宜呀！既然定下在方州

长期打拼，租房哪有买房合算。

自从刘威明调方州，远在江北的老父、老母，大病没有小病不断。刘威明是独生子，没有兄弟姐妹照顾年近七旬的老父母，每每在方州接到老父、老母的电话，听到他们苍老喑哑的声音，刘威明忧从心中来，一定要尽早把他们接到方州来。父母来方州，当然是住自己买的房子踏实。

刘威明还不能买一般的公寓套间。他刘威明是谁呀，销售部总经理，属下四五十号人可全都盯着他呢。他可曾不只一次地对属下说过，努力干吧，我的今天就是你们的明天。因此刘威明绝不能在买房这件事上让自己掉价。他买房是私事，又不是私事，是关乎销售部整体士气的大事。刘威明就是整个销售部的榜样，他的谱儿摆得越大，对下属的鼓动性也就越大。

中式庭院参观完毕，售楼先生请刘威明、阿呆喝茶，坐定。售楼先生拿出一个计算器，嘴里报出每平方米单价，又报出庭院建筑总面积。左手拿计算器，右手按键。随之，他报出了庭院总价位。售楼先生瞧了一眼刘威明，刘威明表情木然。售楼先生又说，如果是一次性付款，可以优惠百分之一；如果是银行按揭，首付百分之三十。售楼先生还说了，物业管理费一年是多少多少钱。

刘威明听完，说：“好了，情况了解了，阿呆，咱们走吧。”

阿呆说：“刘总，要不要预定下来，免得被别人买走。”

刘威明说：“不急不急。”随后，刘威明拉着阿呆就走。心想，这个死阿呆，以为我是亿万富翁呢，真是不买房不知自家穷呀！

其实，既然来看房子，刘威明对方州高昂的房价原本有些思想

准备，即使是购买别墅，以自己的经济实力，应该问题不大。但当他听完售楼先生的报价，只是碍于阿呆在场，他才强忍着没吓出声儿来。刘威明原本打算买别墅，要首付百分之五十的，这样，每月支付银行按揭就可以轻松许多。没想到以他刘威明近十年的高工资、高奖金，全部积蓄却还远远不能支付房价的一半。

刘威明这时才觉得，他有着无以名状的委屈。

他刘威明是哈工大的硕士研究生，毕业后在一家国有大企业干了两年。二十六岁时遇到了现在的老板，就义无反顾地跟老板干了，一干就是十年，道路绝非平坦。从江北老家，闯到方州，从一个只有三四个人的小作坊，干到三四千人的大公司。刘威明一直在江北片区当总经理，自己带着一支销售队伍，很多事情可以全由自己做主，“天高皇帝远”嘛，刘威明干得不错，还挺惬意。他可不在乎到总部来谋个高管位子坐坐。刘威明以前所在的片区虽不是订单份额最多的，却无疑是最重要的。订单份额的多寡，还与当地的经济密切相关，而几次关乎全公司命运转折的大单却都是刘威明拿的。换句话说，如果没有刘威明，公司哪能有今天。但刘威明没有想到，如今公司资产已累积有几十个亿了，老板俨然成了中国民营企业家，尤其是IT业的一大成功人士，而老板却还在给他们“画饼”，美好愿景说了一箩筐，却很少兑现。不是吗？现在刘威明就连想在方州买一栋满意点儿的房子，还捉襟见肘。作为国内IT业界，数得着的大型民营企业元老级人物，这等处境，实在说不过去。

刘威明三十六岁了，应该说，这个年纪对于一个男人的一生，应当做个小结了，那就是这个男人的身份、地位、金钱和女人，按

老话笼统说来，就是“成家立业”。刘威明至今还没结婚。地位嘛，只是公司的中层管理人员，工资还不错，可是每月消费水平的提高总比他的收入增长还要快一些。到年终，靠工资根本剩不了几个钱，只好把希望放在每年的签单提成上。

刘威明所在的龙祥软件股份有限公司，是一家应用软件开发企业。它的核心业务是开发移动通信行业的业务支撑系统软件，也就是说，它是做行业专用软件的。这两年，由于通信业的迅猛发展，公司的盈利水平创下历史新高。但老板要走多元化经营的道路，便把公司业务支撑系统软件这条产品线所挣到的钱，大部分用来投入其他新型产业去了。“铺面儿”开得太大，资金就难以周转，目前银行又收紧企业贷款，尤其是对民营企业，更使公司状况雪上加霜。本来公司最为赢利的两年，可以让刘威明他们获得前所未有的收益，却反而成为收入最少的两年。不仅下面的员工怨声载道，就连刘威明这样的管理人员也心怀不满。如今的年度销售任务又加重了不少，要想稍有建树地度过这一年，还真是感到如履薄冰，如临深渊呢。

前几年，公司将总部移到了方州，却一直没有招刘威明入方州任职。现如今，刘威明刚到方州，老板就下令叫他一定得拿下方州“第一大单”。刘威明本就是拿公司“第一单”的人，可如今整整一年了，虽小单不断，大单却没拿下一个。老板不断施压，他也就如坐针毡，工作变得前所未有的被动了。

坐车回来的路上，阿呆一直关节痛，刘威明便叫他坐在后排座上，自己来坐副驾驶的位置。阿呆仍兴致盎然地谈买房的事，他还提起了自己想要的那套房。

不久前，阿呆领着刘威明去了四环边上的一处连体别墅区。社区的边缘有两排板楼，全是大户型公寓，阿呆想要的就是这个。他已经在处女朋友了，女朋友是方州人，准岳父母非得要个有房有车的女婿。也难怪，家中就这么一个宝贝女儿，凭什么就要嫁给一个江北人呢。本可以嫁老外呀，本可以嫁老板呀……你阿呆在方州上下不靠，有房有车还差不多。所以阿呆买房也是燃眉之急，却也同样因为钱的问题，只好暂时搁置。

阿呆的话语勉强挤进了刘威明正被思虑灌满的脑子，但随着车子快速行驶，刘威明想通了，一定要买下这栋别墅，钱的事，求人不如求己。古人说得好，“临渊羡鱼不如退而结网”嘛。眼下，不就有个能赚下一大笔的机遇吗？这机会就是——华夏共友集团方州分公司，已经预算了一个高达三亿金额的工程项目。

三个亿，纯利润可达小一个亿吧！如果拿下这一单，按照公司提成规定，销售部就可以拿到几百万。这样，部下两年来未得年终奖的积怨就有了安抚，自己的房子也有了着落，对老板更有了交代。不管怎样，拿下这一单，可要跟老板好好说说，再也不能把咱们拼命得来的辛苦钱拿去搞什么鬼投资了，弟兄们现在可正是嗷嗷待哺

呢。这一单，如久旱甘霖，且非没影儿的事。

以往在华厦共友已签过不少的项目了，但这笔单太大，才显得有些扑朔迷离。

华厦共友是全国数一数二的大型国有企业。华厦共友集团方州分公司，一直是刘威明到方州以来手中最大的客户。刘威明被调到方州之前，就通过华厦共友集团江北分公司的领导，认识了现任方州分公司的副总赵君亭。赵君亭在方州分公司是重量级的人物，凡大型工程项目招标，总不会把他落下，并且总在招标过程中起着至关重要的作用。

这次也绝不可能没有他的参与，除了方州分公司的一把手黄俊生之外，恐怕他仍然是领头人之一。为了从赵君亭口中得到这次项目更加确切的具体信息，比如，项目的决策链是怎样的，项目可能的投标方有谁，刘威明曾亲自打探过多次，却遇到了出乎意料的麻烦。最近跟赵君亭的几次接触，赵君亭每每都顾左右而言他。他们二人以前也合作过不止一次了，而且双方应该都还算满意。刘威明思前想后，总也想不出有什么理由，会使赵君亭这一回明显表现出不合作的态度来。

终于，他想到了王艺，也许王艺能帮他了解他所不能了解到的情况。王艺不是销售部的人，而在公司行业解决方案部，专门负责在恰当的时机，由销售人员引荐，给客户做公司解决方案介绍的，人们往往把他们叫作“售前”，因为项目一旦签单，该项目就基本与他们没什么关系了。他们比销售人员要懂技术，比技术人员更懂客户业务，又不如技术人员那么精专。他们没有技术人员那样的高傲

资本，又无须像销售人员那样，在市场的激流险滩中摔打。在公司的业务体系中，他们总是显得不那么抢眼，有功劳的时候，人们往往想不起他们；有事的时候，他们往往不会被落下。王艺有在美国留学及贝尔实验室总部工作的经历，是公司老板亲自从美国引进的人才，算骨干员工，因此常与刘威明这样总经理级别的人配合工作。

王艺跟刘威明的感情，早在大半年前就有了跨越式进展。谁只怕 office（办公室）恋，因此，他们在公司，都将这份感情隐藏得很深，外人根本不知道。王艺算是公司里的一枝花，公司内部就有不少年青小伙子伺机“近水楼台先得月”，王艺却显得十分高傲，根本不予理会。王艺免不了要与客户打交道，常常得到客户的好感，客户反请她吃饭的，也有不少。而其中一位显赫的追慕者，就是赵君亭。

2

黄昏，夕阳灿烂，餐厅的落地大窗扑腾着跳跃的光影。王艺与赵君亭正闻香、食香、饮香，在香气弥漫惹人心醉的氛围里悠然相对。餐厅里一个不显眼的小角落，刘威明的一双眼睛，正疲惫地挣扎在紧张的思想防线上。

是他安排了这一切，他让王艺约会赵君亭，在他早已安排的地点，吃着他事先点好的菜谱。一切开支都需精打细算，钱要用在刀刃上。何况，只有刘威明最清楚赵君亭的口味。刘威明坐在这里，无须回头，前方不远的右角处，一根大柱子的中间，镶嵌着一面镜

子，镜子将景致映照得清晰明朗：木制雕花栏杆把餐厅分成两个区域，两个区域的餐桌，摆放得错落有致；栏杆间绕着仿生花草，在花丛的另一边，王艺和赵君亭正碰杯欢饮。

王艺道是无情却有情地说：“赵总真是给面子，过几天就是你的生日，本来是轮不上我请赵总的。来，先让我敬你一杯！”

赵君亭抿嘴一笑，谨慎小心地与王艺碰杯，两人的目光也随之碰在一起。赵君亭见王艺第一眼时，便觉得她很惹眼。四十三岁的赵君亭绝非愣头小子，没见过世面，也不是那种眼瞅着自己的极品年龄正疾速消逝，就抓急着想上的主儿。实际上，他早已习惯了众多美女相随，她们的目光，也都会向他顶礼膜拜，而他却可以对此无动于衷。

赵君亭是个少年得志的人，从读书到步入社会，都一帆风顺。在大学就担任了校团支部书记，进入单位，仕途更是平步青云。他三十几岁就是华夏共友江北分公司的一把手了。他曾升调总部，不久后，便又到方州分公司任副总一职，在此位置上一待就是好几年，他在官场拾级而上的步子就停下了。其实，在这种肥得流油的单位，能长期处在如此重要的职位上，本身就是不易的。赵君亭正因为少年得了志，难免就有些轻狂。不过，他的轻狂藏得还算深，他只在两样事情上十分苛求：一是交朋友，二是交女人。他已经算是成功人士了，成功男人要找情人，当然要找优秀的。王艺虽算不上名流，她的学历优于她的事业成就，她的相貌优于她的社会地位，她的年纪优于她的薪水收入。但是，首先她是个漂亮女人，女人的自身条件还是被看作首位的。

此时，赵君亭的手机响了，进来一条短信。他点开收件箱，看到了刘威明发来的一条荤段子。他开怀笑起来，王艺警惕地瞅了赵君亭一眼。

“你们公司的刘威明还真有趣呢。”赵君亭边笑，边暗暗瞅了王艺一眼。他装得不在意，心里却嘀咕，他不解为什么偏偏在这个时候，刘威明会给他发这样一条短信，他有何用意吗？这条短信有什么弦外之音？看来，这小子真的着急了，想抓住他的什么把柄，好让他受制于刘威明？那么，这条荤段子跟王艺有联系吗？此时，他不正是和王艺吃饭嘛，难道这小子知道？赵君亭一直就有感觉，在王艺和刘威明之间，有一股子拧在一起又琢磨不定的气息。

“嘿嘿，这刘威明在你们公司混得不错吧！怎么副总裁的位子还没让他坐呀？不是去年就放出风来，说……”

“这种事我怎么知道，我只是个普通员工，领导们的事，可不是我该知道的呀。”王艺沉默一阵，摇晃着杯中的酒，又说，“嗨，赵总，这个时候干吗要提别人呢。”赵君亭本来还想提一桩公事的，见王艺如此，也就不便说了。于是，俩人又开始碰杯，扯些漫无边际的闲话。

王艺认为她首先要做的，是利用一切机会，让赵君亭更全面地了解自己，更欣赏自己。自她从美国回国后，就有失衡的感觉，已经二十八岁的她，远没有达到自己的理想愿景。她的求学时间过长，即使研究生毕业后，在美国贝尔实验室总部工作期间，她始终也是公司里最普通的技术人员，并没有真正步入社会。她的交际圈子实际很小，交际的层次也不够高。在美国漂泊了几年，不过是公司最

低层的人。每次公司裁员，总担心自己被列入“黑名单”。回国后，心中又有“下嫁”的不甘，却仍无法扭转在国外的那种命运。王艺没有主流上层的关系，也仍然不被主流上层认可，不能成为上层社会叱咤风云的人物。王艺回国后的这一年，悟出了一个道理，她需要上层关系，这比什么都重要。赵君亭是她接触的所有客户中，层次最高的一位，是她攀登上流社会，走向一条康庄大道最牢靠的牵引线。于是，她要耍女人手腕，获取赵君亭那颗不易被征服的心。

王艺边暗送秋波，边内心盘算。她也知道华夏共友将要进行的项目招标，是一笔绝佳的财富，对每个人都具有强烈的诱惑力。当刘威明找她谈话时，她才感到自己在公司里从未有过的价值，她认为这完全是因为赵君亭对她怀有好感的缘故。刘威明特意把她叫到他的办公室里，开始只是向王艺透露一丝信息，但聪慧的王艺已超前想到他后面要说的话。于是，随后的摊牌就变得顺理成章，谈话进程出乎意料的快。也许只有在这种私密性的办公氛围里，才好说出那样的话吧，以至于他们连“报价”都提前了。

王艺首先提出的条件，是要调进销售部。因为她所在的行业解决方案部没有签单提成，只有进入销售部，才能真正与提成挂钩，才能让她理所当然地直接参与到这次项目中去，并能获得最大利益。而在提成分配中，她毫不含糊，要拿员工中的最大头。刘威明开始有些犹豫，但很快还是答应了。这也许就是王艺的厉害之处，她感到自己终于直起了腰板儿，头一回“当家做主人”了。这样绝好的机会，她怎么能不抓住呢。只是心急吃不上热豆腐，而且，凭着她

的这些有利条件，她还有更长远的打算呢。计划在她的脑海里慢慢生成，便要步步为营，坚定地走向她的终极目标。

3

月色迷离，酒酣耳热，王艺与赵君亭依依惜别，赵君亭的车消失在灯火阑珊处。王艺一眼就看到一部黑色的帕萨特 2.6，尽管它藏在深处，无声无息如同禅定，她还是认出来了。车门悄然打开，走下一个穿西装的身影，背光，面目全是黑的。王艺不显惊讶，只盯着那人。果然是刘威明，刘威明用低沉的口吻说：“我等你半天了。”

“噢？”王艺只笑笑，说。

刘威明走近她，说：“赵君亭还是那样滑头？”

“这是他的一贯风格。”王艺淡然地说。

“他还是什么也没有透露？”

“今天是私人约会。”王艺冷眼瞅着刘威明，说，“私人约会，怎么好谈公司的事？”

“可是，你是拿了公司的钱在请他，你就一点也不谈谈那事？”刘威明有些恼火了。

王艺很清楚，刘威明这是心里急的，她并不退让，说：“你每次请客吃饭，也是回回有收获？你想钓大鱼，就得耐着点儿性子。”

王艺只管往前走，忽然想到了什么，停住脚步，对刘威明说：“真的，以往赵君亭总是配合得很好，他总会事先透露一些内容。可

是这次，他太反常了。这次的项目有史以来是最大的，按道理，谁能沉得住气？偏偏到这个时候了，他还一直守口如瓶，你想知道原因吗？”

“当然。”刘威明说。

王艺感受到刘威明逼人的目光，其中夹杂着鄙夷的神情，让她很不舒服。但她还是说：“只有两种可能：对我们最不利的，就是华夏共友的一把手——黄总，他的心里已经有了候选公司，却不是咱们。我们的竞争对手，比我们下手快。人最怕‘认真’二字，一旦黄总认真起来，赵君亭就必然要与黄总发生正面冲突。你说，他敢吗？还有一种可能，就是赵君亭想待价而沽，他想要个好价钱，就故意不那么急于透信儿。”

“你分析得还挺对路嘛。”刘威明揶揄地说。王艺的心里不禁骂了句土包子。在她看来，此时的刘威明显得很无知。可刘威明的心里是咋想的呢？他想要王艺做的，只是转述赵君亭在这一晚上讲出的所有的话，而不是王艺自己做出的推论。他早有推论了。现在他急需的是蛛丝马迹，是王艺能够猎取到的所有信息。他只需要王艺做一个传话筒或是窃听器的角色就够了。刘威明忽然觉得，让王艺来完成这样的任务，合适吗？这位海归派，可实在是太自命不凡了。

刘威明走进王艺的单身公寓，便打电话给阿呆，叫阿呆不必等他了，明天他直接去公司上班。

王艺便笑道：“你们俩可真逗，上级和下级同住一套公寓，还打这样的电话，如果是老外，肯定以为你俩是同性恋。”

阿呆是最早跟着刘威明干的，他干得一直不错。可是刘威明对

他有点愧疚，因为对他的承诺，总在兑现时大打折扣。

只听王艺冷冷哼了一声，说：“他一个专科毕业生，每个月能拿上万元的薪水，已经够不错了。”

这便是王艺的毛病，总以为学历能证明工作能力。其实，在刘威明眼里，王艺的工作能力远不及阿呆。阿呆目前仍是刘威明的助理，因为俩人都是单身，刘威明便叫阿呆跟他同住。阿呆不仅在工作上是他的得力干将，在生活上，又充当了私人秘书的角色——端茶倒水，接送干洗衣服，料理一日三餐；甚至每次出门，为他挑选领带、刷亮皮鞋、披上外套这等细枝末节的小事，也都是由阿呆来做的。他们不仅仅是工作上的“战友”，更比别人多了许多兄弟般的亲情。这些，刘威明不想跟王艺多说。

刘威明跟阿呆通上电话，阿呆便问：“王艺在你跟前吗？”

此时，王艺已进浴室，打开花洒洗澡了。刘威明说：“不在，问她干吗？”

阿呆在电话里匆促地说：“刘总，我现在还在公司里，我发现了一个重要情报，跟王艺有关。”

“那你快说呀！”刘威明边说边走出王艺的卧室，坐在客厅的沙发上。

阿呆说：“刘总，我在公司信息技术部，今天下午不是咱们公司的局域网出了毛病吗？我刚想到有些资料明天就要用，还得上网查查，索性今晚就陪着他们这帮小哥们儿了。他们在检查公司邮件管理系统的时候，我留了个心眼，看了看这两天王艺的信箱里都有些什么内容。结果，我一眼就看到赵君亭今天发给王艺的一封信。”