

第二季

风云再起

破冰²

一个天价订单引发的巅峰较量
顶级销售精英破局的生死搏杀

郑涛 著



湖北长江出版集团
长江文艺出版社

第二季

风云再起

破冰²

郑涛 著



湖北长江出版集团
长江文艺出版社

新出图证(鄂)字 03 号

图书在版编目(CIP)数据

破冰第二季·风云再起/郑涛 著

武汉:长江文艺出版社,2011.1

ISBN 978-7-5354-4766-1

I. 破… II. 郑… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 201839 号

策 划:尹志勇

责任编辑:黄海阔

责任校对:陈 琪

封面设计:红十月设计室

责任印制:左 怡 邱 莉

湖北长江出版集团
出版:长江文艺出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

发行:长江文艺出版社(电话:87679362 87679361 传真:87679300)

<http://www.cjlap.com>

E-mail: cjlap2004@hotmail.com

印刷:湖北汉兴印务有限公司

开本:787 毫米×1050 毫米 1/16 印张:16.375 插页:2

版次:2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

字数:270 千字

定价:28.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679308 87679310)

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前 言

第一部小说《破冰》终于发表了,期间很多读者都在问我,为什么打算写部这样的小说,其实答案很简单。第一,是目前市场上关于这类题材的小说并不多,很容易引起人们的共鸣,尤其是曾经从事过相同职业的人的回忆,我姑且把这类题材的小说称为咨询培训类小说,它展现给读者的往往是经过九死一生后能够存活下来的销售人员的生活。

中国有句俗话:大难不死,必有后福。这些能够在大战中保存自己并给予对手致命一击的高手们,自然也就成为各大公司互相争取的宠儿。但实际上我们知道在战斗中如何保全自己有多么的艰难,对于老兵而言他们知道如何利用假动作,不停地变换位置或者在敌人密集的炮火轰炸下,利用炮弹下落的时间差灵活地运用战术和敏捷的身手在掩体中去躲避,把对自己的伤害降到最低限度。那么新兵怎么办?对于这些新兵而言,他们虽然在战前可能真的接受了相关培训,但是在实际作战中决定他们生死的,不只是战术水平,还有良好的心理素质。在我刚做销售的时候,公司给予了我很多的培训,但实际上在我真正去做销售的过程中,我发现这些技能并不能真的帮助我去获取订单,而且大部分的时候我是为了技巧而技巧,完全扭曲和放大了技巧在销售过程中的作用,所以结果可想而知。在最初的9个月里我不但颗粒无收,还收到了很多客户的投诉,幸运的是在无数次的失败中,我终于发现了问题并在后来的工作中去改进,最终我艰难地活了下来,从而有幸进入了公司顶级销售的行列。

第二,在个人的职业生涯中,我走得还算顺利,最终迈向了管理咨询领域成为一名咨询师。幸运的是这个行业给我提供了接触大量企业的机会,在从事咨询的五年多时间里,我接触了上千名销售人员,每次在给他们做培训或咨询项目时,他们都会把自己的成功经验和困惑与我一起分享,于是我站在了巨人的肩膀上,把他们的经验结合我个人的经验再加上理论知识演变为一部小说,希望能够对销售人员尤其是新进入行业的销售人员有所帮助。基于以上初衷,《破冰》在创作过程中偏重管理和销售技巧、销售心态的描写,我把大量的管理知识融入其中,这样就导致了故事性相对不是很强,而实用性更强一些。

那么在我的第二部小说《破冰第二季》中,延续了第一部实用性强的特点,加强了故事性,加大细节的描写力度,详细地讲述了《破冰》中没有交待清楚的情节,更加大了感情和商战的成分,尤其是大家比较关注的男女主人公的感情戏。在《破冰第二季》的情节设计中,依然以订单为主线,其中会融入大量的管理思想和企业运作的案例,我会将近年来最前沿的管理思想,以及个人近年来服务过的咨询项目的管理思想和设计思路融入其中,以慰读者,希望大家继续支持和关注。在《破冰第二季》的写作过程中,为了能够让大家看得更清晰,采用了第三人称的手法,这样的目的是为了没看过《破冰》的读者也能够很容易地看懂《破冰第二季》中的故事情节和各人物之间的关系。而看了《破冰》再看《破冰第二季》后,就会让大家更清楚事情的来龙去脉,两本书单看是两个独立的单元,合起来也能够构成一个整体,无论是看单本还是双本皆能让大家清晰明了,增加些可读性和趣味性。

今天《破冰第二季》终于成稿,时隔《破冰》的发行已经过去了三年,在这三年的时间里我曾经无数次地想要尽快完成第二部的写作,以便让读者能够更快地看到续集的故事。但除了时间紧张的问题外,《破冰第二季》的创作确实让我遇到了很大的障碍。因为《破冰》的早期创作基于能够对销售新人有所帮助,尽量地缩短新兵进入战场的时间,能够让新兵在早期的战斗中不求杀人制胜,至少能保证自己存活,正所谓战斗中“活下来才是硬道理”。所以我整合了周边朋友和自己的案例,结合自己的经验写成了《破冰》,没想到这种被媒体称为“平实”的写作方法确实吸引了一部分的读者,虽然数量不多,但是对于刚刚从事写作的人来说,毕竟还是值得欣慰的。但是对于读者对第一部小说提出的问题,我也希望自己能够在续集中加以改进。正因为这些,我希望《破冰第二季》的写作不但能够在情节上引人入胜,使大家更愿意去阅读,同时又不丢失“平实”的风格;希望在第二部中来表达“剩下来才是真理”,来阐述现代经济危机下的职场和市场真实的状况,这样才能够使自己的作品在如今琳琅满目的商战小说中给予读者真正的指导意义。

目 录

楔 子	1
1 征战	3
2 战因	6
3 比拼	8
4 战始	13
5 意外	16
6 战局	20
7 战书	23
8 战斗	26
9 用兵	29
10 反馈	32
11 试探	36
12 行事	42
13 谋略	49
14 动员	56
15 战法	62
16 寻机	66
17 分工	70
18 法则	74
19 下手	79
20 阴谋	84
21 困惑	89
22 痛思	96
23 鬼胎	103
24 惊讶	113
25 跟进	120

26	借势	125
27	拜访	131
28	合谋	139
29	进攻	146
30	内线	153
31	危机	160
32	攻心	165
33	奇谋	172
34	绝地	178
35	策反	185
36	停滞	191
37	出奇	200
38	抉择	209
39	小胜	217
40	震惊	224
41	妥协	233
尾	声	241
致	谢	251

楔 子

刺耳的汽车急刹声响彻凌晨的天空，紧接着空气中传来一阵橡胶与地面接触产生的焦糊的味道。然后只见车窗慢慢地摇了下来，李海山露出个脑袋耷拉到车门上，他一边喘着粗气一边有气无力地喊道：“朱源明，你大爷的，你想要我的命啊！我都一把年纪了，可经不起你这么折腾。”主驾驶门打开了，走下个年轻人，看年龄大概三十多岁的样子，嘴里斜叼着根香烟，走到副驾驶门前，低头看着趴在车窗上的那个人，慢悠悠地说：“李总，您还行不行了，您也是见过风浪的人，这种事情对您来说是小场面，不就是个急刹车嘛。”

这时候趴在车窗上的李海山抬起头来，对着年轻人笑着调侃道：“这么多年过去了，你小子还这样，明天公司进行拓展训练，你这大半夜的不让我休息，把我拖出来玩这刺激？刚才您那一下我还以为是漂移呢，别说还真专业，就是比较毁车，以后不能让你丫再开了。”

朱源明“嘿嘿”地坏笑着道：“李总，您说咱俩打了这么多年，也没分出个胜负来，明天拓展训练，咱们一人带一队，你行吗？”

李海山笑笑直起身子，盯着朱源明，仿佛要看到朱源明的心里去，这一刻朱源明突然间感觉到，这好像不是他一直认识的这个人，好像瞬间在这个人的身上发生了某种化学反应，就好像刚才明明还是一潭水，不知道在什么物质的刺激下转化成了蒸汽，充斥着整个空间。他完全能够感觉到从这个人身上散发出来的一种强大的气场，那是自信，是多年的生活经历所形成的独特气质，一时间倒有点让朱源明不知道应该以怎样的态度来对待下面的谈话。

李海山看着朱源明奇怪的表情，说：“朱源明，你觉得我行吗？你要知道男人不能说不行，女人不能说随便。”看着李海山的表情，没想到他说出这样的话来，朱源明一时语塞，半晌后说：“李总，明天我一定要带队打赢你，我可是从来没输过，至少到目前为止业绩方面咱们两个部门是半斤对八两，明天非要跟您好好干一场。”

李海山好像没有听见朱源明说话一样，自顾自拿出根香烟，很缓慢地按动着打火机，注视着火苗不停地吞吐，然后点着香烟，很大力地吸了一口，朱源明甚



至能够清楚地看到李海山鼻翼的翕动，李海山徐徐吐出一口烟雾，看着烟雾在空中萦绕慢慢消散，说：“朱源明，我感觉你还是跟当年一样，对什么事情还是那么争强好胜，这么多年过去了，你依然乐此不疲。”朱源明蹙眉沉默半晌说：“谁让我选择了销售呢，销售员就是一个生命不息战斗不止的战争狂人，再说了，如果没有这么好斗的性格，您说我们能有现在的业绩吗？其实李总与其说我好斗，倒不如说咱们就是一群好斗争强的人，因为咱们的血液里全部被好斗的基因所充斥，所以明天对李总我绝对不会留情，一定要赢你。”李海山听着朱源明的话，看着他的眼睛，仿佛要透视到他的内心去。李海山心里还是非常尊敬这个对手的，他拉开车门走下来，与朱源明击掌在半空中发出“啪”的一声，说：“朱源明，有你这样的对手，我明天如果不全力以赴就是对你不尊重。”

这是两个男人之间的赌局，这是两个斗争了多年既是朋友又是哥们之间的对决，这是两个英雄惺惺相惜的承诺。

朱源明一把搂过李海山，大声地说道：“老李，走，咱们喝两杯去，明天我一定要你丫好看。”在这一刹那，朱源明已经不由自主地把称谓从“李总”改成了“老李”，这体现出两人多年的战友情。李海山用手指着朱源明调侃地笑道：“老李也是你小子叫的吗？一点都不尊老，而且这么晚要跟我喝酒，不会是想提前把我灌醉，明天让我上不了战场吧？”

“果然是老谋深算，这都让您看出来，咱们酒桌上先干一场再说。”

“哈……哈……哈……”爽朗的笑声在夜空中响起，伴随着一阵引擎发动的声音，汽车向三元桥女人街方向驶去，只留下尾灯闪烁的红晕在夜空中飘摇。

1 征战

密云水库拓展训练基地位于北京密云，从市区开车要走两个小时左右。天还没有亮透，荣尊的精英们就在三元桥京顺路口集结。看他们个个装备齐全，跃跃欲试的样子，知道的是他们参加拓展训练，不知道的还以为他们这是哪个部队遗留下的一小撮残余分子要去执行什么恐怖行动呢。大家集体蹲在马路牙子上，望着来车的方向，眼神中充满了期待。

只见远方快速地驶来一辆汽车，大灯闪了三闪，然后一个急刹稳稳地停在了 Rudy 的面前。Rudy 一蹦而起，冲着刚下车嘴里还咀嚼着一块煎饼的朱源明喊道：“这谁啊，停车就停车呗，差点从我鼻子上擦过去，要不是我拼命地护住了脸，英俊的面貌可就难以保全了。”朱源明边往下使劲咽着边大声地喊：“你们丫谁带水了，噎死我了。”Rudy 从包里扔出一瓶脉动，说：“老大，怎么样，看看咱哥几个的这装备、这精神是不是看到希望了？”朱源明仔细看了看，还真别说，这帮兄弟们弄得还挺专业，全身上下的运动名牌，于是说道：“你们不是拿这套行头唬人吧，咱们这次对手你们应该清楚的，那可是荣尊的一小撮精英分子，绝对是不见兔子不撒鹰类型的。”Rudy 很诡异地跑到朱源明身边耳语了几句，只见朱源明频频点头称是。

就在这当口，又有两辆车陆续驶来，其中一辆银色奥迪 A4 上走下一儒雅的中年人，一身 golf 的运动装备，给人一种休闲而又不失尊贵的感觉，一看就是个很有品位的人。他下车后向朱源明走去，人群中“哄”地一下散开条通道出来，因为公司很多人并没有机会如此近距离地靠近这个人——荣尊中国的掌舵者，永远的智慧、坚韧、平易近人，无论是在工作还是生活中，他俨然已经成为荣尊中国万千员工心里的偶像。套用时下最流行的语言：不要迷恋哥，哥只是个传说。

此人是谁？为什么一出场就有这么大的气场？相信看过《破冰》的读者一定能够猜到，他就是荣尊中国的领军人物、灵魂人物——陶睿峰。

陶总边跟大家打着招呼，边低头看看表对朱源明说：“咱们订的车也都到了，这样吧，你和李总带队把你们的人都各自分好，省得现场再点名浪费时间，咱们车里都带着对讲机，路上怎么走大家报一下，因为我也是个路盲。”相比之下，

第二辆车上下来的李海山无论从场面或气场方面来看，无疑跟陶总还不在于一个层次，不过就这样依然还是引来了很多新员工崇拜的眼神。为什么？因为这位40出头、不苟言笑、谈话中不自然地透露出一种威严的人就是他们未来想成为的另一个传说——荣尊中国的永动机，源源不断地给荣尊提供现金流的支撑。

银龙大客车在前面开道，三辆小车在后面尾随，一路经枯柳树环岛向密云方向驶去，朱源明打开音乐，正好电台放着《真心英雄》，他把声音开得很大，摇下车窗拿起对讲机对着里面喊道：“猎鹰呼叫 Rudy，呼叫 Rudy，over！”

对讲机那边马上传来 Rudy 的声音：“Who’s talking？”

朱源明听完没好气地说：“你丫给我说中文，我问你大家情绪怎么样，你们今天有信心赢吗？我可告诉你们，咱们在公司内部可从来没输过，无论是喝酒 K 歌还是业绩，咱们大客户部可从来没丢过人，今天要是输了，我拿你们是问。”

Rudy 回头对大家说：“哥儿们，老大好像有点不太相信咱们的实力，来，拿出你们的声音让他感受一下你们的激情，咱们能不能赢？有没有信心？”车里传来群雄激昂的声音，朱源明听着哈哈笑着，他知道 Rudy 这人是个能激发团队斗志的人，他有时候甚至有点怀疑 Rudy 不应该做销售，倒适合去做传销。他有种别人无法比拟的能力——现场气氛引爆能力，这个确实是一种在大客户销售过程中非常可怕的能力，他往往可以在短时间内就跟客户搭上关系，然后凭借着这个能力在客户第一轮的技术交流中几乎可以屏蔽掉一大部分竞争对手，所以这个场合选用他来战前动员是最好不过的了。

李总的声音从对讲机那边传来：“陶总，听到没，朱源明这小子又在搞战前动员，我觉得他就不应该出现在这个年代，他要是早生个几十年，现在搞不好也能混个少将什么的。”

陶总笑笑说：“李总，这小子就是个疯子，你今天可要小心了，听刚才他的意思好像是打算灭灭你啊。”

朱源明在对讲机里喊道：“陶总，我这是司马昭之心——路人皆知，兄弟们你们说我们今天是不是要打败李总他们？”对讲机里传来大家的呼应。但是瞬间就被另一股声音压下去了，李总大声喊道：“朱源明，看到没，所谓强将手下无弱兵，我不发威你当我是病猫啊，兄弟们再喊一声，让他们见见咱的实力。”紧接着对讲机里又传来一阵高声的呼应。

陶总心里窃喜，荣尊的文化在他上任前讲究的是和谐，你好我好大家好。但是在他加盟后经过他的改造，成功地引入了朱源明这条“鲶鱼”，他彻底击破了和谐的氛围，将“好斗”注入了销售团队中，使得整个销售团队无时无刻不充满了激情，这可能也是陶睿峰无意中达成的效果吧。

终于到了目的地，双方列队站好，摩拳擦掌。陶总首先讲话：“大家谁知道

拓展训练的来历？你们谁又知道我们今天为什么要举行这次拓展训练？”人群中七嘴八舌：“拓展训练好像跟二战水兵有关系。”“好像就是体现团队协作的一种方式。”“应该就是种领导组织才能的体现。”大家说什么的都有，陶总耐心地等待大家说完，问：“还有人有不同的意见吗？大家觉得他们谁说得对啊。”

这时候只听一个低沉的声音从队伍后方响起：“所谓拓展训练，英文叫 outward bound，从字面理解为一种召集船员的旗语，在后来被人们赋予了新的含义，意指：一艘小船在暴风雨来临之际抛锚起航，投入未知的旅程，去迎接一次次没有未来的挑战。”说到这里，神似解说动物世界的男中音略微停顿了一下，接着说：“这种训练最早起源于二战时期的英国，当时英国的商务船只在大西洋里屡遭德国潜艇的袭击，许多缺乏经验的年轻海员葬身海底。针对这种情况，有个叫汉思的人创办了阿伯德威海上学校，用以专门训练年轻海员在海上的生存能力和船触礁后的生存技能，使他们的身体和意志得到锻炼，从而增大他们存活的几率。后来战争结束后，许多人为了纪念这种训练方式就把它衍变成现在我们所谓的拓展训练，训练对象也由最初的海员向现代的军人、学生、工商从业人员扩大，训练目标也由单纯的体能、生存训练扩展到心理训练、人格训练、管理训练等领域，而现在时下通行的叫法：体验式学习。”

话音刚落，所有人的目光都投到了说话人身上，陶总静静地站着一句话都没有说。李总望向队伍的后方，眼神中流露出一股温情，而朱源明三步并作两步，跑到说话人面前，然后深深地拥抱着说话人。就在他抱住说话人的一瞬间，朱源明眼睛里闪过一丝不易被人察觉的冷酷，代之而起的是嘴角挂起的一个冷峻的笑容。这瞬间的表情在朱源明回过头来时，烟消云散，脸上换上了久别重逢面对曾经战友的深厚表情。可惜朱源明没有发现这瞬间的表情被中国区总经理的秘书肖敏默默地看在眼里，由于站位的原因别人是看不到的，可是肖敏的位置和角度刚好让她能够看见这瞬间的变化。都说女人是敏感的，虽然荣尊的发展过程中很多人都在渲染两人之间的事情，但实际上肖敏感觉这两个人之间并不像传言说的那么简单，至少肖敏本人就不这么认为。朱源明双手紧紧抓住对方的肩膀，说：“文哥，你终于回来了，你消失了这么久终于还是回来了，以后咱们又可以并肩作战了。”激动得双手青筋暴出，反观小文倒是很安静地说：“兄弟，我们又在一起了。”

就在两人默默相对的时候，陶总终于说话了，他指着小文说：“他是我们的兄弟，我们的战友，荣尊的功臣，当年创造了西北区销售神话的人，也是你们朱总的最佳拍档，你们就叫他文哥吧。”

掌声响起，大家这才知道，原来这个人就是朱源明嘴上一直念叨的那个销售高手，一个创造出诸多神话的人，一个朱源明从不提及其消失原因的人，一个永

远被他珍视为朋友的人。

2 战因

拓展训练通常利用险要的地理环境，通过精心设计的活动达到磨炼意志、磨炼团队的培训目的。它强调的是一种体验，是一种由内至外的自我教育的过程。现代企业竞争更多地集中在“人”的因素层面，无论任何产品和技术都可以被竞争对手效仿，但唯独“人”的因素是最难被复制的。可人也是最难培养的，所以现代管理理论认为，如何提升人员能力素质水平，将是决定组织未来能否继续前进的重要因素。在人才培养中，人力资源理论认为，良好的团队精神和积极进取的人生态度是人格特质两大核心内涵。在现代社会中，人类的智慧和智能只有在这种人格力量的驾驭下，才会迸发出耀眼的光芒。无疑，荣尊举办这次拓展训练的目的就是为了更好地融合团队，增加成员间的彼此信任，培养成员积极进取的工作态度、认真负责的做事精神。

荣尊这次不惜花血本搞拓展训练，源于近年来市场竞争的激烈程度简直惨到了极点，各大厂家利润在被逐渐削减的同时还面临很多本地生产厂家的挤压。尤其是本地劳动力市场的竞争力，导致各大厂家纷纷实行在大陆建厂的战略举措。可惜的是近年来荣尊的一些内耗导致前进步伐明显有滞后于连胜之势。在荣尊和连胜的全球战争中，荣尊除了大中国区市场还具备一定的抗衡能力外，别的区域基本上都在节节败退中，市场销量递减，部分市场甚至出现萎缩现象。基于这种现状，荣尊更是不容大中国区市场有失，这样对于陶睿峰来说压力就更大了，在苦苦支撑现有的市场占有率的同时，不仅要降低今年的销售费用提高销售利润率，还要完成一个不可能完成的任务——在大中国区市场彻底击垮连胜中国区的领军人物。这已经不再是单纯意义上的两个公司之间的战斗，更像是两个枭雄之间的对决。每每想到这些，陶睿峰脸上总是闪过一丝不易被人察觉的苦笑。他知道在中国目前成熟稳定的竞争市场中，参与市场的竞争者一般分为领先者、参与者、生存者。领先者是指市场占有率在 15% 以上，可以对市场变化起到重大影响的企业，如价格、产量等方面；参与者是指市场占有率在 5%—15% 之间的企业，这类企业虽然不能对市场产生重大的影响，但他们是市场竞争的有效参与

者；生存者一般是局部市场细分的填补者，这些企业的市场份额都非常低，通常小于5%。基于此，陶总凭直觉认为在经验曲线的效应下，成本是市场份额的函数，倘若两个竞争者拥有相同的市场份额，那么谁能率先提高市场相对份额，谁就能同时取得产量和成本两方面的增长，与付出的代价相比可能得到的会更多。这就好像我国彩电行业几轮降价后，各个企业的竞争态势发生了巨大变化，长虹第一轮主动降价后，其产量和成本都得到了收益，使它迅速成为行业领袖。康佳、TCL则紧随其后，经过几次降价后，企业已经不能再靠价格来继续扩大市场份额了，企业必须创造新的竞争优势。

陶睿峰敏锐地察觉到在历经了几次的行业洗牌后，双方阵脚基本稳固，无论从品牌效应还是市场占有率来看，荣尊、连胜均已跨入第一集团军领域，它们在国内已经形成了自己的特定用户群体，在各区域市场几乎形成了鼎立状态。俗话说：一山岂能容二虎，这话真是道出了目前荣尊、连胜的真实处境，别看两家天天斗得你死我活，每时每刻都在想尽一切办法把对方赶出自己的地盘，你家唱罢，我家登台，在各渠道和零售终端双方打得风生水起，尸横遍野，一时间竟也难分高下。但是一旦外来力量介入，双方就会毫不犹豫地表现出空前的团结，很像是早年的国共合作，表面上是空前的合作共同抗日，实际上却是暗里斗来斗去，互相遏制。正所谓时势造英雄，这期间连胜涌现出一批高手，在以王凤山为核心的大客户团队在外部市场屡有斩获，让对手不敢小觑。不过强归强，但是跟荣尊的几次拼杀下来，顶多也就算个平分秋色，不过荣尊为此也付出了惨痛的代价，牺牲了很多年轻的销售人员。

岁月虽然在此刻的陶睿峰脸上留下了痕迹，让人觉得他好像比从前老了许多，可这并不影响他取得的成绩，中国区每年上交的成绩单还是让荣尊总部满意的。但现在陶睿峰确实有点郁闷了，因为他发现要想成功完成今年的成绩，他就必须培养出新的一批核心成员，现在满打满算能独当一面的人不超过三个。渠道总监李海山运营渠道多年，将荣尊的货在大中国区市场铺得遍地都是，只要有电子市场的地方就有荣尊的货，从这可见李海山渠道渗透能力之强，无论是管理能力还是销售能力都是公司首屈一指的。朱源明是新提拔上来的大客户总监，为荣尊在行业客户解决方案方面立下了汗马功劳，为公司的利润贡献了浓重的一笔，可惜的是管理能力欠佳，单兵作战能力超强，而且让陶总越来越头疼的是朱源明好像非常热衷于个人英雄主义，他更像是个狙击手可以百万军中取上将首级，他做事往往像个独行侠，总是在不经意间给大家带来很多惊喜。可现在荣尊需要的是能够带兵攻城拔寨的人，为这个事情陶总确实很伤脑筋，最近一直在苦思怎么能够把朱源明引导到管理方面来。技术总监张国强从荣尊进入中国起就一直担当这个职务，为前方冲锋陷阵的销售人员们提供着强大的技术火力，可惜的是技术

出身，为人有些木讷。综合考虑很久后，陶总终于开始了构建荣尊中国商业帝国的梦。

3 比拼

呐喊声充斥整个山谷，竞争异常激烈，现在进行的节目是攀岩。比赛规则：两队每队派出 10 人进行比赛，以时间和摇铃算最后的终极成绩，如果两队都没有人能摇铃，那各队每人自罚 50 个俯卧撑。看着高耸直立的墙体，朱源明不禁摇头对小文说：“我靠，文哥，这回估计挂了，MD 平时只顾陪客户了，你看看咱们这队的身材明显比李总他们那边腐败多了，这我们能上去的希望好像不大。”

小文看着墙体回应道：“这可不像你的作风，还没做呢就认输了，我觉得你挺有希望成功的，你看看这些人没有小肚子的能有几个，你小子虽然平时很腐败但是还是很爱惜自己的，健身搞得不错啊，这关我看咱们队也只有你最有希望。”

“难得你这么看得起我，今天舍命也得成功了，一会如果我挂了，文哥记得替我收尸，然后如果能找到康小颖一定转告她，爷是战死的。”

“靠，你 TMD 别说得那么悲壮，看到那些安防措施了吗，你丫倒是想死，人家还不让呢。不过话说回来，这么多年过去了，你还是没忘记康小颖啊。”

“唉！有时间喝酒再聊，这个问题郁闷啊。”

朱源明用手拢成喇叭状，大喊“Rudy, Rudy”，Rudy 跑过来问：“老大，什么事啊？”

“有把握吗？”

Rudy 扭头看看墙体，故作镇定状：“应该没问题，看咱们这队怎么也算个青年组吧，哪像李总他们队基本都是中年组了，一会只要安防措施弄好，老大您就看好吧，哥们几个就冲出去了。”

“好，今天咱们要是胜利，晚上我埋单请大家 high，地点任你们选。”

Rudy 跑过去在队伍中大喊：“哥几个都卖点力气，老大说了，今天只要咱胜了，地点咱选，老大负责埋单。”

李海山看看陶总，笑笑说：“陶总，看到没，你不应该说朱源明没有团队协作精神，你看看他从今早到现在做的事，一直在激励他的团队士气，这小子就是

有力不用在正地方。”

话刚说到这就听见朱源明大喊：“这第一关谁要是胜利了，兄弟们这个月销售任务给你们降50万，我给你们背了。”团队里立刻爆发出“噉，噉”的吼声，李海山和陶总几乎晕倒，这就是朱源明，他就是这么无厘头的搞法，但是往往都能收到奇效，屡试不爽。

尖锐的哨声响起，只见两个人冲到墙下，一个是朱源明这边的 Rudy，一个是李总那边的王海，两人刚开始还真像是壁虎一样，记着攀岩的要领，借用三个着力点，身体要紧贴墙体，速度飞快地向上前进。可是没过两分钟，只听 Rudy “哎呀！”一声，然后人就下来了，一边脱掉装备还一边煞有介事地说：“不行，我有恐高症，有点晕。”说着说着，就假装着真的要晕倒，很虚弱的样子，一时间朱源明团队中不知情的人，还以为是真的，立刻过去了两个人把 Rudy 搀扶下来。路过朱源明身边，朱源明没好气地道：“打从认识你到现在就没听说过你有恐高症，你在我们身边演节目呢，都是老中医了，就别来这偏方了。”Rudy 看着朱源明，故意虚弱地喘了几口气，眼睛转动着想说点什么，他知道朱源明是个好斗的动物，在这个场面上输下来，又是自己打头阵，朱源明肯定很生气，后果很严重。这要是换在别的场合倒也无所谓，可今天这场合实在是有点特殊，Rudy 心里开始盘算着怎么解释，脑海中恨不得把从幼儿园开始到现在自己所有的谎言全部回忆一遍，以拿出个最合适的能够让朱源明信服的来。

朱源明看着 Rudy 眼珠子乱转，就知道这小子肯定又在琢磨着拿什么语言来搪塞自己。朱源明其实并没有生气，只是他很意外的是，第一轮派出自己最得力的干将结果就失败了，这往后的局面很不利。他脑子里想的更多的其实是下步的策略，“田忌赛马”这个词语闪过脑际，就在这当口，还没等朱源明想清楚到底应该怎么以下驷搏上驷的时候，只听见大家齐声惊呼，扭过头一看，王海从半空中落了下来。这时 Rudy 仿佛浑身充满了力量，一下子甩开搀扶着他的人，以一个国王迎接凯旋将军的姿势跑过去紧紧地抱着王海说：“哥们别灰心，下次再来，你这个月的午饭哥们全包了。”王海推开 Rudy，恨不得一拳把这小子打扁，随后又往上看了看，一脸无奈地走回本队。这时只见 Rudy 完全没有了刚才的沮丧和颓废，走到朱源明身边说：“看到没老大，这就是战术，我这么做就是为了麻痹对手让他们以为没有竞争者，从而让他们大意失手。”

朱源明张大了嘴巴，瞪着眼睛说：“这也行，您还真说得出口。”

比赛继续进行，接下来的结果可想而知，这里面除了经常搞客户的就是坐办公室的，这纯靠体力和技术的活，别说他们，还真没有几个能搞定的，结果是两队比完均没有人能够摇铃。看着这样的局面，陶睿峰真还觉得有些郁闷，偌大个团队看来平时真是养尊处优惯了，可见这些人平时是多么的不爱惜身体。尤其是

看着做销售的这群人，陶睿峰心里更有感触，这些人就是在用金钱买人生，典型的亚健康人群，看来以后要想办法提高一下这些人的体力了，要不就这群外强中干的兵怎么去打拼市场？

就在陶总考虑的这个时间段内，两队是谁也不服气，虽然结果是没人摇铃，但是李总所在的一队认为他们的过程明显要好过朱源明的团队，因为从个人实际的攀登高度来看，李总一队略胜一筹。朱源明哪受得了这个，在他的心里就一个念头，只要能摇到铃就算胜利，看来需要亲自出马了。朱源明想了想脱掉了外衣，然后喊道：“都静静，静静。”所有的声音都停了下来，大家都想听听他有什么惊人之语，朱源明看着大家，眼睛定格在李海山的面前说：“李总要不咱俩来次，咱俩这是一场定输赢，摇铃者先的胜，输的负责今天晚上娱乐埋单怎么样？”朱源明知道这么多年虽然两人所带团队在业绩方面的比拼不相上下，但是像这种比拼体育项目还是第一次。朱源明知道自己胜在年轻，俗话说拳怕少壮，再怎么从体力、耐力、协调性以及身体柔韧性等方面都优于李海山，就是考虑到这点，朱源明才有的放矢地直接挑战李海山。看到这种情景，陶总也不阻拦，其实在陶睿峰的心中也一直想知道，这两个人到底谁更强一些，按经验论，朱源明胜在年轻，李海山胜在稳健，这场角逐还真是难下定论到底谁能真正胜出。

李海山看看攀岩的墙体，他知道朱源明挑这个时候跟自己比这个无非是要自己难堪。可说实话这么多年来咱怕过谁，再大的风浪也都见识过，更何况是一个小小的墙体，不过就算比也要想想怎么才能增加取胜的把握。李海山毕竟还是很清楚这东西没有体力的支撑技术动作肯定会变形，从而导致失败。姜还是老的辣，李海山转过头来看看朱源明说：“按道理咱俩这年龄比起来，我明显很吃亏啊，行，我这就舍命陪君子，来。”嘴上说着和朱源明一起快步走到墙下开始换装，做好保护措施。

朱源明受不了别人说他占便宜，他正盘算着应该让李海山先爬几米的高度，然后自己再开始攀爬的时候，就听见一声清脆的声音喊道：“等等。”只见肖敏跑到李海山身边耳语了几句，李海山的眉头皱了两下，然后点点头。

肖敏开始径自地换穿装备，绑好绳索，对着朱源明喊道：“你过来，我跟你比，我代表李总跟你比。”

这句话使大家大跌眼镜，就连陶总都很意外地看了看李海山，又看了看肖敏，有点茫然不知所措。身在局中的朱源明就更不清楚是怎么回事了，半天说不出话来，不知道到底应该比还是不比。肖敏整装停当说：“怕输就怕输，不敢玩就承认，要是你觉得胜之不武，你可以把我当男人看。”

朱源明当场有种想昏倒的感觉，这都什么逻辑，把她当男人看，看来这小姐是跟他对上了，朱源明回头给大家做了个无可无不可的表情，然后借机对肖敏