



胆识和智慧的角逐 人性与道德的挣扎

中国第一部**顾问式销售**小说

纵横

OCCUPATION SELLING BUSINESS

第一遍，看**职场**的苍凉悲戚
第二遍，看**销售**的诡诈百出
第三遍，看**商场**的为贾之道

崔建中◎著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

中国第一部顾问式销售小说

纵横

OCCUPATION SELLING BUSINESS

崔建中◎著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

纵横/崔建中著. —北京: 新世界出版社,
2010. 1

ISBN 978 - 7 - 80187 - 457 - 3

I. 纵… II. 崔… 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 224287 号

纵 横

作者: 崔建中

责任编辑: 闫红 董雁南

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市华晨印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710mm × 1000mm 1/16

字数: 400 千字 印张: 22

版次: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80187 - 457 - 3

定价: 36.00 元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

纵

zongheng

横

引子：缘起

田云舒默默地看着眼前的杨耕，他觉得这个小伙子越来越像自己年轻时的样子了，聪明而倔强，有理想而又过于执著，总有些事情看不透，总有些东西放不下。这样的性格是不是注定会受太多的折磨？

真希望他不要走自己的老路，有很多事情，一旦迈出一步，就再也无法回头了。这么多年来，自己一直替这些兄弟遮挡着风风雨雨，也许这样做是错的，他们早晚都会自己去经历和承担。而现在，该来的已经来了，唯一能做的就是让他们做好准备吧！

想到这儿，田云舒开口道：“杨耕，这次我回集团，和唐老板聊了聊，他给我讲了个故事，我觉得有点意思。你想不想听？”

杨耕有点纳闷，他刚才一直在向老田汇报一个项目的情况，眼前一场战斗马上就要打响了，老田怎么又有心情给他讲故事了？

不过看着田云舒不断地把一支签字笔在指间翻来翻去，杨耕明白，老田现在肯定是忧心忡忡。刚才自己说的项目的事，他也应该没有听进去。

如果还有什么事情能让田云舒发愁，那这件事情一定不会简单。于是杨耕接口道：“田总，唐老板一直是个惜字如金的人，现在又动不动就跟着朱总理出访，这样的牛人怎么也有闲心讲故事了？”

田云舒没有回答杨耕的问题，眼睛望了望窗外。冬日的阳光看起来有些惨淡，又有些刺眼，几棵大树再没有了春天的枝繁叶茂，孤单地站在寒风里瑟瑟抖着枯

枝，仿佛蜷缩着不敢动，又好像在抱着双手取暖。这真是一个难熬的冬天啊。

“故事发生在唐朝，有一个老禅师，法号叫丹霞，丹霞禅师的修行已经非常高了。在一个寒冷的冬天，丹霞禅师云游到了洛阳龙门，就挂单在慧林寺，没多久就和寺里的方丈成了好友。

“有一天，天气特别冷，老禅师有点冻得受不了，就开始找柴取火。找来找去，一根柴也没找到。抬头一看，见到寺里供奉的菩萨像庄严肃穆。主位上供的是文殊菩萨，一座很精致的木像。老禅师二话不说，拿把斧子就把佛像劈了，并且直接扔到了火堆里。

“火越烧越旺，不久就惊动了同样冻得瑟瑟发抖的方丈，方丈看到丹霞禅师砍佛像烧柴，不由得大惊，急忙阻拦。

“‘你在干什么？’方丈惊呼道。

“‘我在劈佛像啊！’丹霞禅师不紧不慢地说。

“‘你为什么要劈佛像？’方丈已经出离愤怒了。

“‘我看看有没有舍利子啊！’老禅师答道。

“‘木像里怎么会有舍利子啊！’方丈觉得老禅师简直不可理喻。

“‘没有舍利子啊？’那就好，我把旁边那两尊也烧了吧。’说完老禅师又扛了两尊佛像投入火中。

“‘你这样会遭报应的！’方丈觉得老禅师确实疯了。

“‘是的，会有报应。’老禅师淡淡地说。

“报应来得很快，话音刚落，方丈的胡子、眉毛突然间开始脱落，一瞬间就掉没了，而丹霞禅师仍然安然无恙。”

顿了一下；田云舒接着说，“这个故事讲完了，这是佛家的一段公案，叫做‘丹霞烧木佛，院主落须眉。’只是不知道你听明白没有？”田云舒眼睛望着杨耕，脸上没有了平日的笑容，语气里多了几分沉重。

杨耕静静地听着田云舒的故事，听到最后，像所有第一次听这个故事的人一样，疑惑地问道：“为什么报应最终落在了方丈身上？他没做错什么啊。”

“这就是我想让你慢慢理解的，也是唐思哲想让我明白的！”田云舒叹了口气，缓缓地說道。

目录

contents

引子 缘起

第一篇 世味年来薄似纱..... 1

第一章 困境..... 2

第二章 突变..... 7

第三章 卖风险..... 9

第四章 陷害..... 13

第五章 造势..... 16

第六章 陷阱..... 20

第七章 联合..... 23

第八章 红尘..... 27

第九章 踌躇满志..... 29

第十章 出卖..... 34

第十一章 势与事..... 37

第十二章 离别..... 42

第十三章 筹谋..... 48

第十四章 布局..... 52

第十五章 救场..... 55

第二篇 谁令骑马客京华..... 57

第一章 新起点..... 58

第二章 有所不为	61
第三章 故人	65
第四章 政客	71
第五章 卖权利	75
第六章 军刀	81
第七章 内线	85
第八章 做局	90
第九章 执著	95
第十章 阻击	99
第十一章 职场规则	104
第十二章 货卖识家	107
第十三章 群众路线	110
第十四章 偶遇	113
第十五章 卖利益	115
第十六章 奇货可居	118
第十七章 借刀杀人	122
第十八章 兄弟	126
第三篇 小楼一夜听春雨	135
第一章 饭局	136
第二章 贪欲	140
第三章 打单文化	143
第四章 缘聚	146
第五章 切入点	149

第六章 玲珑机心	152
第七章 把柄	157
第八章 定计	160
第九章 故乡	163
第十章 苍蝇	167
第十一章 政治与业务	170
第十二章 设计	175
第十三章 暗度陈仓	180
第十四章 僵局	183
第十五章 卖价值	187
第十六章 操纵	194
第十七章 卖痛苦	197
第十八章 卖管理	203
第十九章 入局	207
第二十章 智斗	211
第二十一章 圈套	214
第二十二章 上屋抽梯	219
第二十三章 失之我命	224
第四篇 深巷明朝卖杏花	229
第一章 宝马与捷达	230
第二章 太子党	233
第三章 战场	239
第四章 交易	243
第五章 擂台	249

第六章 弄权	251
第七章 狭路	258
第八章 开枪	265
第九章 运筹	269
第十章 合纵	275
第十一章 命运	283
第十二章 荣誉	290
第十三章 连横	295
第十四章 业报	398
第十五章 卖政治	302
第十六章 切割	307
第十七章 总裁与刀	311
第十八章 沙场	319
第十九章 背叛	323
第二十章 惊心	326
第二十一章 诡道	328
第二十二章 成败	331
后记 当时只道是寻常	336

纵

zongheng

横

第一篇

世味年来薄似纱

瑞和分公司的销售部经理杨耕，突然发现自己刚刚介入的这个项目几乎没有任何赢的可能，而他的对手们却各有所长、优势占尽。他必须打开一个缺口，一个陷阱一个陷阱地给对手设伏，一刀一刀地去杀出一条血路，困难重重，步步惊险。

更大的危机却在内部，一张由公司政治和个人利益编织成的无形大网也慢慢向杨耕和他的领导田云舒扑来。这张网密不透风，无懈可击。杨耕不得不同时面对两场战争，他该何去何从？

第一章 困境

当杨耕踏进利民集团的大会议室时，立刻意识到事情远比自己想象的复杂。离发标书的时间还有 20 多分钟，能容纳 30 人的会议室已经快坐满了，其中至少有一半都是杨耕的老相识，国内做管理软件的几大厂商悉数到齐。

飞捷的几个代表一如既往地表现着他们的激情，坐在离主席台最近的宾客位置；弘智的人看起来有些拘谨，默默地坐在后排。杨耕回头无奈地看了一眼随他一同前来的赵世友，快步走到椭圆形会议桌的侧后方，坐了下来。赵世友也紧跟几步坐在了他的旁边，神情有些尴尬，仿佛是对自己情报失误的一种歉意。他迅速拿起杨耕旁边的茶杯，向会议室的饮水机走去。杨耕环视了一下四周，不禁暗自苦笑，加上自己代表的瑞和，今天可以开个软件行业研讨会了。看来年底大家都杀红了眼，谁的日子也不好过。杨耕不禁暗叹一声：没说的，只能刺刀见红了。

杨耕回头看了一眼刚刚倒完水的赵世友：“老赵，看来邀请见面的不只我们瑞和啊，趁着还有点时间，向在座的哥们要点名片吧？”赵世友愣了一下，马上反应过来，从怀里掏出一打名片，向弘智的人快步走去。

杨耕知道这个项目的时候是昨天中午。当时他正习惯性地处于午饭后的大脑缺氧状态，商州代理商赵世友的电话打了进来：“利民集团的 ERP 项目要启动了！计划过完元旦开始实施，明天邀请我们见面。”

听完这个消息，杨耕不但完全清醒了，甚至脸色也开始微微泛红。杨耕太需要这个项目了，现在是 11 月 30 日，还有一个月！杨耕暗暗咬了咬牙，销售部的超额奖就靠这个项目了，他这个部门经理一定要给兄弟们一个惊喜。电话里，杨耕简单地向赵世友了解了一下利民的项目情况。赵世友倒是自信满满，两年前，利民集团总部就从他的明瑞公司采购过瑞和的财务软件，这两年的服务也没出太大的差错，财务部的人上上下下都混了个脸熟，现在把财务软件直接升级成管理软件也应该是顺理成章的事。杨耕虽然清楚事情不可能这么顺利，但还是被老赵的乐观感染了，急匆匆地和分公司总经理田云舒打了招呼，带上技术人员小戴直接杀奔商州。

路上杨耕又给老赵打了几个电话，让他通过财务部了解一下对手的情况以及利民集团内部都有谁参与这个项目。还没下车，老赵的消息就回来了：项目是总经理亲自抓的，信息中心牵头，财务李总监也是项目小组成员。对手情况不清楚，不

过李总监说还是会支持我们的，估计对手也强不到哪儿去。

当赵世友拿了一把名片回来的时候，利民集团的5位领导也鱼贯而入。看得出，每个人坐什么位置，在利民内部早就约定俗成了，没有人敢随便逾越。5个人中杨耕只认得财务部的李总监，最后落座的一个人引起了杨耕的特别注意，因为只有他穿着利民的蓝色工作服，给人的感觉像是刚从车间被匆匆拉过来。此人30岁上下的年纪，身材矮壮，面色有些黑瘦，目光中有一种拒人于千里之外的倨傲，在会议室的一群西服中显得特别扎眼。

随着几个人的进入，会议室安静下来。“工作服”首先发言，他向大家介绍了在座的5位，正中自然是利民集团刚由常务副总裁提上来的总裁方云义。胖胖的方总看起来很和蔼，脸上也一直挂着微笑，其他依次是财务李总监、生产的马副总、销售的陈总，而“工作服”本人是这次信息化选型的联络人，叫李富强，刚刚从生产部门调到信息部当主任。

接下来方总裁的发言使杨耕的心情坏到了极点。这次的ERP项目虽然也包括物流、财务，但却以生产管理作为主要内容，而杨耕心里清楚，瑞和的现有产品在生产方面几乎不能用，新产品出来最少还需要6个月时间。

其他人的发言杨耕几乎没听进去。大约半个小时后，进入软件厂家提问时间，飞捷的一个sales迫不及待地抛出了自己的问题：“关于下一步方案的设计，按照我们飞捷公司的工作流程，必须有一个详细的调研过程，这才是对待客户负责的态度，请问，可不可以安排时间调研？”

听完这个问题，杨耕皱了皱眉头。飞捷的这个老兄应该是个新手，目的无非是想在利民的领导面前拿一个印象分，但是调研这种事情是不应该在这种场合谈的。杨耕抬头看了一眼这位仁兄，果然比较年轻，应该是刚毕业不久。杨耕忽然注意到他旁边的一个瘦高个也皱了皱眉头，不满地看了刚才发言的同事一眼。

“工作服”李富强似乎没有准备，沉吟了一会，接口道：“调研当然可以安排，但是各位领导时间都比较紧，整个情况我都比较熟悉，大家就调研我吧。为了节约时间，弘智和瑞和一组，飞捷和凯马一组，每组一天时间，从明天开始，各位有什么意见吗？”杨耕注意到刚才提问的小伙子突然愣了一下，仿佛在说：哪有这样干的？杨耕也有些吃惊，暗想“工作服”同志的思维方式还真有些与众不同。

宣布散会后，心情沮丧的杨耕和赵世友默默地走进电梯。抬头看到飞捷的几个人也在电梯里，刚才的瘦高个冲杨耕笑了笑，开口问道：“您是瑞和的吧，我是飞捷的，叫王冲。”

杨耕冲瘦高个笑了笑，听出他的北京口音比较重，便随口问道：“听口音不像是本地人，你在飞捷的华北区？”他知道飞捷的北京业务归华北区管，就像瑞和的

北部区一样，大项目一般会直接派人协助分公司操刀。

“是啊，我是华北区的。”王冲笑了笑，随手递上名片。

杨耕低头看了一下，当看到“飞捷集团华北区大客户部”几个字的时候，脑海中立刻浮现出一个矮胖的身影：马达！看来这位王冲应该是马达派来的操盘手了。

杨耕也把手伸进了口袋，想回敬一张名片，手触到名片盒的一瞬间，又突然改变了念头。算了，还是不让马达知道为好。于是笑呵呵地说道：“不好意思，名片发完了。”

商州是典型的北方城市，这个季节还有些干冷。出了利民的大门，一阵冷风袭来，杨耕不禁裹了裹外套，抬头看了一眼昏暗的天空，匆忙上了赵世友的车。

“老杨，你觉得这事我们有戏吗？”赵世友有一个习惯：凡是他不熟悉的，管谁都喜欢叫“总”，凡是他熟悉的管谁都叫“哥”，不过杨耕例外，他习惯于叫“老杨”，虽然杨耕比30岁的赵世友还小一岁。

杨耕也已经习惯了他这种叫法，接口道：“很难啊，咱们先回公司理理思路吧，又碰上了一个硬茬。”

赵世友的办公室占了整个公司面积的四分之一，用一种只可以从里向外看的玻璃和员工办公区隔开。正在公司等着杨耕的小戴没想到他们会这么快回来，愣了一下，赶紧跟着俩人走进了办公室。

“这个项目感觉事发突然，对手会不会早就做好局了？”杨耕握着热气腾腾的茶杯，首先发言。

“应该不会，我的人经常去利民做服务，我和李总监也经常保持联系，都没有得到过消息，这件事应该刚开始运作。我了解的情况是利民新厂区已经盖好了，估计春节前会搬家。方云义在很多场合都强调过，不但要有良好的硬件环境，更要有良好的软件支撑，他说的这个软件就是管理的提升，所以这次ERP选型也算是这个思想的落实。这样大的事，直接内定的可能性不大。”

杨耕想了想，虽然老赵说的也是实情，但是从现场情况来看，别人肯定把工作做到前头了。他和老赵是铁哥们，说话也从不忌讳，于是问道：“但是，我们好像是最后一个知道的，怎么会这样？”

“我再了解一下。放心，很快就会有消息。”赵世友有些尴尬，讪讪地说道。

“你收集的名片呢？拿出来咱们看一下。”杨耕想知道都是什么人在参与这个项目。

老赵拿出名片后，先是像玩扑克牌一样在茶几上洗了一遍，之后轻轻地磕了两下，最后又放在茶几上单手迅速一抹，一擦名片迅速摆出了一个半月形，手法颇有几分赌神发哥的帅气。

杨耕逐一看了一遍，除了飞捷是由华北区参与以外，弘智甚至派了总部事业部的人。而凯马公司虽小，却来了个公司副总经理，他想了想说道：“这帮人肯定昨天就到了，知道消息至少比我们早一天以上。”

一旁的小戴突然说道：“凯马的这个副总我看过他写的一本书，他是生产制造方面的专家。和他合作的代理是一家高校的公司，算是校办企业，那家公司以做CAD/CAM（计算机辅助设计/计算机辅助制造）见长。”

“我们分析一下。”杨耕喝了口水，紧皱眉头说道，“除掉关系不说，在这个项目中，飞捷最大的优势是刚刚做的达胜制药，和利民在一条街上。飞捷在达胜投了血本，几乎完全是重新开发的，主要是想用来完善他们的V7产品。而凯马公司虽然小，生产制造却是他们的拿手强项，背靠部委的科研院所，有几个教授级的人物。而弘智最大的优势是有个机械行业的方案，我看过他们的网站，最近在温州拿了几个制造业的单子。我们好像什么都没有啊！”

“我们有财务！”赵世友不失时机地补充了一句，这的确是个切入点。

“也对，至少有个钉子在里面。”杨耕苦笑了一声，“当务之急是发展内线，而且还不能是一个。”

“这事交给我吧，信息中心有个刚毕业一年的小伙子，和我们公司一个叫李小娟的服务人员关系很好，好像有点那个意思。”赵世友挺了挺胸膛。

“美人计啊！”杨耕揶揄道，“不过只有这个小伙子还不够，如果能够把李富强搞定，事情会好办很多。”

“我先了解一下情况吧，应该能找到办法。”老赵接口道，对于拉拢人的事，老赵是颇有信心的。

小戴突然接口道：“明天调研怎么办？我对生产管理不太熟，咱们分公司也没有太熟的，要不要向北部区求援，请朱总派人帮我们一把？”小戴看起来有些发怵。

“不用，我们虽然不熟，但是弘智有人熟！”杨耕斩钉截铁地否定了小戴的提议，“你明天这样做：尽量让弘智的人先提问，你顺着他们的问题向下问，比如他们问车间计划怎么生成，你就说能不能让我们看看你的生产指令单。然后再准备一些怎么问都对的问题，比如准时交货率啊，车间加班情况什么的。应付一下，只要能坚持一上午，下午就交给我吧，我想到一个办法，看能不能摆平李富强。”杨耕向小戴交代着要注意的地方，头脑中慢慢浮现出“工作服”倨傲的目光。

“老赵！”杨耕转过头来，“把你所有和利民有关系的兄弟，下午都派出去。了解这个项目能了解到的所有东西，尤其是李富强的背景，还有对手这段时间来利民的情况。越多越好，越细越好！”

晚饭杨耕和老赵照例是在商州的大清花要了一斤饺子，这是杨耕的老习惯，

他对饺子一直是情有独钟，不但肉、菜俱全，而且省事，20分钟可以结束战斗。他对吃饭的态度一贯是能应付就应付，而不铺张还有另一方面的考虑：瑞和对代理商一贯是比较强势的，公司的很多人每每到代理商处都把吃、拿、卡、要看成是理所当然，甚至大言不惭地说是“孝敬”。杨耕从心里讨厌这帮鸟人，他清楚，包括老赵在内的很多代理商私下也很烦，只是没办法而已，他可不想为一顿饭被人家瞧不起。老赵也清楚杨耕的意思，乐得装糊涂，每次俩人20元不到就解决问题。

饭还没吃到一半，利民的消息就传回来了：项目的发起是在一个月前，利民的方总在北京开一个行业会，会上凯马的一个老专家被邀作了个关于信息化的报告。方云义听后颇有感触，会后和发言的老专家进行了简短的交流，回到集团后开始发起这个项目。而李富强被调到信息部一方面是因为这个项目，另一方面也是信息部本来就没有领导，信息部的3个人一直挂靠到集团办，被办公室主任监管。李富强是从生产部部长助理的位置上调过来的，现在是副部主持工作。把他调过来原因还不是太清楚，但是据财务的人讲，应该是因为他在生产部主持过CAD项目的实施，而且在生产部提升空间不大，他到信息中心后这个部门就相对独立了。对手的情况是：飞捷除了今天外，在3天前的上午9点半来过一次，去的是生产部。凯马的代理在5天前的下午1点半来过一次，也是去的生产部，飞捷怎么知道的项目信息目前还不清楚。

听完老赵的转述，杨耕也乐了，问道：“老赵，你的兄弟怎么连人家几点到的都知道啊？”

“这还不简单，”老赵一口吞下一个饺子，“进利民的大门是需要登记的，我让两个机灵点的小子，下午装作到利民财务部做售后服务，登记的时候，让他们从头至尾看了一遍登记记录。门卫都和他们熟了，也不怎么管。”

“从时间上看，他们做的工作应该还不是太深。总算有点好消息了！”杨耕的眉头稍稍舒展了一些，三下五除二把眼前的饺子吞了下去。

第二章 突变

晚上 11 点，杨耕正在宾馆专心处理邮件，刺耳的手机铃声突然响起，屏幕上来电显示是分公司总经理：田云舒。杨耕愣了一下，田云舒从来没这么晚打过电话，有什么急事？

“小杨，项目怎么样？”虽然来省城已经快 5 年了，但是田云舒的北京口音丝毫没变。不过杨耕却听得出来，今天田云舒的声音似乎有些压抑，他立刻感到老领导的心思应该不是在这个项目上。

“困难比较大，现在还不好说。”杨耕应付了一下，等着田云舒的下文。

“不用着急，慢慢来，另外告诉你一个事。”田云舒停顿了一下，“下周总部会派一个人过来，担任咱们公司的副总经理。”田云舒的语气尽量表现得轻描淡写，但是杨耕却隐隐听出声音里透出的一种无奈。

放下电话，杨耕呆呆地看着电脑屏幕，一种愤懑之情突然充满了全身。他站起身，一把推开窗户，窗外的寒风像是等了许久一样，立刻把室内的窗帘高高卷起。迎着一股凛冽的寒气，望着窗外冰冷的路灯，杨耕长叹一声：看来天要变了！

对于这个反常的电话，杨耕模模糊糊地感到，这个副总经理这个时候到来，对他和田云舒都是一个坏消息。看来分公司总经理的人选很可能又有变化了！

大约半年前，大老板唐思哲到分公司例行视察，吃饭的时候分公司的几个部门经理作陪，田云舒特地把杨耕安排在唐思哲旁边。记得当时大家讨论最多的是互联网对管理软件和销售模式的冲击，唐思哲话不多，脸上一直挂着淡淡的笑容，每次提完问题总是静静地听大家讨论。杨耕记不起当时自己说的什么了，不过唐思哲走后的第二天，田云舒特地把杨耕叫到了自己办公室。

“小杨，你知道，我早晚是要回北京的。”田云舒每次和人谈话总是习惯和谈话对象坐在同一张长沙发上或者搬把椅子坐到对面。

“你要走？”杨耕大吃一惊，虽然他知道这是早晚的事，但还是觉得难以接受。

“呵呵，没有那么急，我想干到这个任期结束，也就是到明年年底。我还有些大事没做。”田云舒笑了笑，“不过，任期到后我肯定要回北京总部，我女儿都 3 岁了，我也没陪过她几天。”每次说到女儿，田云舒的语气总是有些苦涩。“大老板这次来，我也跟他表达了这个想法。唐总的意思很清楚，他不会再从总部派人下来了，

他认为我们自己培养的人就能承担起这个职责。”

杨耕屏住呼吸，他清楚地知道老田的意思。但是老田并没有往下说，只是最后交代了一句：“好自为之啊！”

田云舒是地道的北京人，这样说不仅是因为他祖上几代都是老北京，也不仅因为他浓重的北京口音，还有他的体型。田云舒的体型用一个字就可以形容——圆，不是那种胖而无度的圆，而是从上到下都圆，但却不显臃肿。在杨耕的意识里这是典型的北京中年男人的形象。5年之前，38岁的田云舒只身被瑞和的老板唐思哲派到这个经济大省的省会组建分公司，只给了5套财务软件，两万元启动资金。5年之后的今天，分公司已经有了50多人，两千万的销售额，另外还有近30家渠道伙伴。

杨耕听说飞捷的销售副总裁司徒高歌是一把刀，可以坚决地斩断一切，如果真是如此，田云舒肯定和司徒高歌完全相反，他是一种强力黏合剂，能够把一切都黏在手上，不但包括“事”，也包括“人”。