

王强 著

白金
纪念版

圈子 圈套3

终
局篇

商圈如海，习水性者生
职场如局，明内幕者存



湖北长江出版集团
长江文艺出版社

王强 著

白金
纪念版

圈子 圈套3

终局篇

商圈如海，习水性者生
职场如局，明内幕者存



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
圈子圈套 3/王强 著
武汉:长江文艺出版社,2010.9

ISBN 978-7-5354-4458-5

I. 圈… II. 王… 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 071672 号

责任编辑:尹志勇
封面设计:王晓阳

责任校对:陈 琪
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:武汉中远印务有限公司

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:19.75 插页:3

版次:2010 年 9 月第 2 版 2010 年 9 月第 14 次印刷

字数:289 千字

定价:32.00 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)

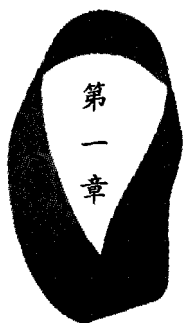
**本书免费赠送作者王强演讲 DVD 一张,如
未附在书中,请向书店工作人员索取。**



所有期望依靠智慧获取财富与成功的人们

本书中的人物、企业、项目、事件和场所
均以现实中的真实原型为基础

王仕



“前往北京的旅客请注意，我们抱歉地通知您，您所乘坐的——CA1510——航班，由于飞机晚到，将不能按时起飞，起飞时间待定，请您在候机厅休息等候。”

这显然是经过电脑语音合成出来的女声广播，听上去似乎亲切温馨，实则无动于衷，透着一股事不关己的冷漠，但恰恰是这一遍遍重复的冷漠起到了镇静剂的作用，旅客们由最初的群情激奋已变为如今的逆来顺受，原先围在登机口附近的人群已经散去，大家对早已听过无数遍而且肯定还得继续听下去的广播也彻底地充耳不闻了。其实，人的境遇大多如此，抗争往往是徒劳的，但人们难免要经过一番抗争之后才终于承认自己对境遇的无能为力，相比之下，忍耐才是最有力的抗争。就像现在，谁都不愿意在元旦这样的日子里滞留机场，但能做的恐怕也只有像广播中所建议的那样：休息等候。

小薛正是这些无可奈何的旅客中的一员，他坐在离登机口很远的一个位置，跷着二郎腿，下意识地用手里的登机牌敲打着脚上黑皮鞋的鞋帮，无所事事地东张西望。在他前方不远，一个身着服务员制服的女孩坐在一张小柜台后面的高脚凳上，手里拿着和小柜台上摆着的一样的小册子，女孩的目光像探照灯一般在周围的旅客中扫视。小薛有意回避着不敢和女孩的“探照灯”对视，他很清楚这女孩在寻找什么，因为小薛刚刚和她聊了将近十分钟，她是卖酒店打折卡的。

女孩刚才不是坐在高脚凳上的，她是正在一排排座椅间逡巡时被小薛

叫住的。小薛微笑着主动要来女孩手中的打折卡，故作饶有兴趣地两面翻看，女孩显然为挖掘到一位很有价值的潜在客户而欣喜，她灿烂地笑着，微微弯下腰，上身前倾，忙不迭地向小薛灌输打折卡的种种好处。小薛对这类打折卡的底细很清楚，他的第一份工作就是推销类似的会员卡，只不过他的方式以电话推销为主。小薛对打折卡并无兴趣，他只是想找个人说话。聊着聊着，小薛心里却越来越不是滋味，他最终红着脸狠下心对女孩说：“不用了，谢谢，我们出差都是公司负责定酒店，用不上。”女孩竭力掩饰着自己的失望，强颜欢笑又劝说几句才挺直身子走开，也许是小薛的拒绝大大挫伤了她的干劲，她径直回到小柜台后面坐下来，由行商变成了坐商。

小薛用眼角的余光观察到女孩的“探照灯”扫向了别处，才微微抬起头若即若离地望着女孩，心里充满愧疚。小薛在想这女孩也许和他一样都是新手，所以迟迟未发觉他其实根本没有购买打折卡的诚意，但他转念一想，也许女孩其实早已看出他缺乏诚意，但还是继续顽强地试图用自己的诚意来感动小薛，直到最终被拒绝的那一刻。这让小薛联想到眼下自己的境地，他不禁可怜自己，又同病相怜地可怜起那个女孩，他觉得自己耍了那个女孩，浪费了女孩的时间也浪费了女孩的感情，正像澳格雅集团叫他来谈合同并不意味着人家就诚心诚意想和他签合同。小薛正胡思乱想，女孩的脸又像自动摆头的电扇一样转了过来，他忙低下头，却似乎触到了女孩的目光，而那目光中分明满含着一如既往殷切的期待。是啊，这女孩正像自己一样，还巴不得被人耍呢，还巴不得被客户浪费自己的时间和感情呢，同是天涯沦落人啊，小薛在心里叹息。

离小薛所在的20号登机口不远，有一个头等舱商务舱旅客休息室，小薛凝望那里，忽然想起以前被洪钧带着享用商务舱休息室的情景，刚怀念到一股短暂的温暖，却又回到了眼下的孤独和苦涩，他想找个人说话的念头愈发强烈，便从口袋里把手机掏了出来。

在北京城区的西北方向，位于北三环外的大钟寺附近，有一家规模不小的收藏品交易市场，书画玉石古玩钱币等等门类一应俱全，这座两层建筑的格局大气敞亮，装潢档次也不低，而最令顾客感觉舒适宜人的原因却是偌大的市场里既不拥挤也不嘈杂，实际上，即使在元旦假期也是冷冷清清的。

洪钧拉着菲比的手，绕过一楼大厅的自动扶梯，兴致勃勃地沿着甬道向里面走，越往里两旁的摊位越小，远比不上那些经营古旧家具和瓷器的铺面来得气派，倒有些像是科举时代的考场，每个隔断里面都局促得只容一人转身。甬道上再无旁人，很多摊位里面也空无一人，有几个摊主围着一户摊位的柜台在打扑克，他们的笑骂声是周围仅有的一丝人气，洪钧知道，这就是他要找的邮票区了。

洪钧和菲比漫无目的地溜达，好不容易看到一户摊位里有个人，是位看上去有五十多岁的大妈，正端着饭盒从摊位里侧身挤出来，见有顾客临门便又转回身进了摊位。洪钧拽着菲比凑到摊位前，各自拉过一把凳子坐下，洪钧扫了眼大妈刚才要拿去洗涮的饭盒，眼睛告诉他大妈中午吃的是饺子，而鼻子告诉他大妈吃的饺子是韭菜馅儿的，菲比把凳子向洪钧身后挪了挪，把脸贴在洪钧肩后，这样鼻子和嘴都被捂住了，只有眼睛从洪钧的肩膀上方露出来盯着大妈。大妈未加留意，手在柜台上摆了一下，指着里面摊开的集邮册爽朗地笑着说：“随便看吧，想找什么票儿就说。”大妈露出的牙齿上粘着不止一片深绿色的韭菜末。

洪钧随便看了看柜台里和墙面上展示的邮品，搭讪说：“没什么人啊，元旦都这样，平时更没人了吧？”

大妈喝了口水，一边漱口一边卖力地摇着脑袋，闭着的嘴里发出含混不清的一句“没有”，然后把水咽下，又说：“没人来，天天都这样。”

“早先不这样啊，去年……呃不，该是前年国庆的时候我还来过，那会儿还有些人气啊。”

“不行，越来越不行了。当年在月坛的时候多火啊，平时都跟周末似的，周末都跟过节似的，后来搬到马甸就差了，但比现在那还算是强多了，一搬到大钟寺就不行了。”

“怎么搞的呢？从露天搬到室内，从平房搬到楼房，条件越来越好啊，怎么生意反而越来越差了呢？”洪钧起了刨根问底的心思。

“光硬件儿好没用，还得看软件儿。”大妈颇为权威地下了结论。

洪钧感到肩膀一震，原来是非比憋不住笑出声来，她拱了下洪钧，笑着说：“大妈都知道硬件软件呢，还知道软件更重要。”

洪钧也笑了，又问大妈：“现在邮市怎么样啊？行情是涨了还是跌了？”

大妈撇了撇嘴，说：“跌！要是涨了能像现在这样吗？！”

“可是‘猴票儿’不是一直在涨吗？现在得有两千多块钱了吧？”

“‘猴票儿’、‘猴票儿’，这么些年了不就出过这么一张‘猴票儿’嘛，这邮市也不能光靠这一张‘猴票儿’撑着呀，你去各家问问，谁家能天天收上来或是卖出去‘猴票儿’，一年到头都见不着几张。”大妈手指墙上贴着的一张手写的价目表接着说，“也就‘老纪特’还行，‘文革’票都不怎么行了，‘74-82’也还行，最近又涨了点儿，以后出的就都不行了……”

“什么是‘74-82’啊？”菲比一脸莫名其妙地插问。

洪钧扭头冲她解释：“就是1974年到1982年出的邮票。”又忽然想起什么继而调侃道，“就是自打你生下来没多久，出的邮票就越来越不值钱了。”

菲比冲洪钧一皱鼻子，哼了一声表示抗议，大妈却好像颇为赞同洪钧的话，附和道：“嗯，真是一年不如一年，这些年的邮票更是刚一出来就破了面值。”

菲比又好奇地问大妈：“怎么叫破了面值？”

洪钧替大妈回答：“就是没用过的新邮票在邮市里反而能用比邮票面值还低的价格买到，比去邮局买邮票还便宜。”

“那多好啊！”菲比像有了大发现一样兴奋地拍手说，“以后寄东西都应该到这儿来买邮票，多划算啊！”

大妈黯然地摇头说：“丫头这你就外行了，你有些日子没去邮局寄过东西了吧？”见菲比红着脸吐了下舌头，大妈接着说：“你去邮局寄挂号、寄包裹、寄特快专递，只能花钱交邮费，不许你贴邮票。邮局出的邮票邮局自己却不让用，什么世道？！”

菲比大大咧咧地说：“反正集邮的人买邮票也不是为了拿去用，邮局让不让用还不是一样？”

大妈语重心长地开导菲比：“我说丫头哎，什么东西不是越少越值钱啊？这邮票不贴上去用能变少吗？每年都出一大堆邮票，谁也不用，全都压在家里，这邮票还能值钱吗？”

洪钧把话题转开，委婉地问道：“这一个摊位每年的租金也不少吧？生意这么难做，您就没作什么别的打算？”

“你是说把摊子撤喽？”大妈底气十足地自问自答，“不能撤，得扛着！市道不好的时候你撤了，等市道好的时候你再想来？甭想，早没你地

儿了。再难也得扛着，得占着这块地儿，你说是不是这个理儿？”

洪钧骤然一个闪念，大妈的话好像每个字都结结实实地砸在他心上，他顿时愣住了，忽然感觉手被菲比紧紧握了一下，扭脸看见菲比也正把眼睛睁得大大地看着他，好像在用目光重复着大妈的话：“不能撤，再难也得扛着！”

就在这时，一阵手机铃声响起，把若有所思的洪钧拉了回来，菲比反应快，驾轻就熟地把手伸进洪钧的风衣口袋里，掏出手机看一眼来电显示，便很自然地按了接听键放到自己耳边，笑呵呵地说：“喂，你好小薛，……也祝你新年好，……老洪在呢，……没事儿，方便方便，你等一下啊。”

洪钧接过手机，站起身向大妈笑了笑点头致意，才对着手机说：“小薛，在哪儿呢？……在杭州机场等着呐，……你真不如昨天飞回来了。”

小薛解释道：“昨天晚上去医院看陆翔了，前些天净在澳格雅蹲着，昨天才是第二次去看他，还碰见他父母刚从上海过来，准备接他回上海了。”

洪钧答应着，走到甬道尽头一张长椅上坐下，菲比挽着他的胳膊靠在他身上，洪钧从小薛的语气中已经料定他是空手而归，但还是问了一句：“澳格雅怎么样？有什么进展吗？”

小薛嗫嚅着回答：“嗯……还没有。”

“还是你上次说的那两条谈不下来？”

“嗯，要咱们再降六十万，还要咱们提供软件的全部源代码。”

“咱们最后的价格不是没超出他们的预算吗？你确定没错吧？”

“没错，肯定在他们预算范围之内。”

“嗯，所以肯定不是钱的问题。”洪钧沉吟着，又问，“他们现在明白没有？他们拿咱们的源代码根本没用，而且，他们花钱只是买到了咱们维西尔软件的使用权，而不是所有权。”

“我说得很清楚，而且我觉得沈部长也已经明白了，可他就是死活不松口，简直是胡搅蛮缠，说就算拿到咱们的源代码什么都干不了，他们也要拿到手里，起码心里踏实。”小薛揣摩着洪钧的反应，感觉洪钧的语调很平和，便壮起胆子试探道，“洪总，您看咱们这边还有没有能再稍微做些变通的？”

洪钧的确很耐心，连他都奇怪自己何时变得如此耐心，他反问小薛：

“你有没有想过，澳格雅提出这两个条件的目的是什么？”

“嗯……这几轮都是在价格上扯来扯去的，当初他们说咱们报价太高，超出他们预算，等咱们真把价格降下来就又提出要扣一笔尾款，直到他们将来对软件彻底满意才付给咱们，这一条谈得特艰苦，后来他们总算同意咱们提的付款方式了却又要求把价格再降六十万，我觉得他们还是想尽量赚些便宜好向陆总表功吧。向咱们要源代码嘛，我觉得可能还是因为他们太‘土’，其实他们也不清楚要源代码的目的是什么。”

“你能看到他们想向陆总表功这点很不错，没有纯粹的生意，生意里面一定有政治。但陆总最看重的‘功’是什么？是他们和维西尔谈判成功，这是个大前提，如果他们因为想贪额外的便宜搞得合同没有谈成，还怎么去向陆总表功？”洪钧停顿片刻，又深入一步，“谈判中双方都会试探对方的底线，但没有人会用对自己并无实际好处的条件去屡屡触碰对方的底线。之所以一再索要对他们毫无意义的源代码，要么是他们不相信这是咱们的底线，要么是他们根本不在乎谈判破裂。”

“嗯，我也越来越怀疑他们究竟有没有诚意，要咱们降价和源代码，其实都是为了让谈判谈不成。”

“他们为什么要让谈判谈不成？”洪钧反问。

“嗯——他们就可以再找一家别的公司来谈判，比如ICE或是ICE的代理。”

“他们为什么要找ICE或是ICE的代理来谈判？”洪钧又追问。

“嗯——他们想要好处。”

“他们想要的好处，咱们能给吗？”洪钧依旧紧追不舍。

“咱们给不了，而且，就算咱们想给，他们也不敢要。”

问到此处，洪钧把节奏缓下来，偎依在他肩头的菲比静静对他笑着，一只手摩挲着他的手臂，洪钧对小薛说：“都说谈判就是妥协和变通的过程，这话没错，但有很多时候你妥协了、变通了仍然谈不成，为什么呢？就是因为你在妥协变通之前没有多问几个‘为什么’。对方每提出一个条件，在这个条件背后都有其目的，这个条件的提出只是达成其目的的手段，而这一层目的又是实现他更深一层目的的手段，所以你要像解连环套一样连问几个‘为什么’，迫使自己往深处想，当然没必要搞‘十万个为什么’，往往问三个‘为什么’就可以了，深究三层之后就可以拨云见日、水落石出，然后再做决策。”

小薛悟出来了，但是觉悟之后更加苦恼，因为眼前的希望破灭了而下一个希望还不知道在哪里：“您是说，反正他们的目的就是不想谈成，所以没必要答应降价和给他们源代码，反正他们还会提出新的条件。那……，咱们就这么扛着？”

洪钧心头一震，在新的一年的头一天里，大家都在说“扛着”，看来这一年注定只有“扛着”才能过得下去，菲比摇摇洪钧的胳膊，和洪钧相视而笑，显然她也听到了小薛的话。洪钧既是对小薛又是对自己说：“光扛着还不行，得想办法。”他把心思从自己的境况中拉回到澳格雅上，接着说，“搞清他们一连串的手段和目的就可以对症下药，如果他们的最终目的可以为咱们所接受，只是他们选择的手段在咱们看来行不通，咱们就要提出变通的手段；如果他们的最终目的不为咱们所接受，咱们要么把他们引向一个新目的，要么彻底打消他们的非分之想。”

“您的意思是？”小薛显然似懂非懂，洪钧为他指明了方向但没有描绘出路线，他仍毫无头绪。

“不着急，等你回来再说吧，今天毕竟是元旦啊。”洪钧又补充道，“对了，你还是多和Larry沟通吧。咱们的架构不是调整了嘛，北京的sales都report给Larry，他会再和我沟通。”

电话那端的小薛忽然嘿嘿笑了几声，洪钧诧异地问了一句，小薛忙解释道：“真逗，我昨天给Larry打电话，最后他也特意嘱咐我，让我多和您沟通，呵呵。”

洪钧挂了电话，两眼发直盯着前方，菲比又摇摇洪钧的胳膊，问道：“这个李龙伟，是不是总想把小薛甩给你呀？”

洪钧略一定神，从长椅上站起身，说：“李龙伟是个厚道人呐！我现在是地地道道的光杆司令了，还不如一年前呢，那时候起码还代管北京的技术人员和Mary、Helen她们，如今都划归韦恩下面那几个大中国区的总监了，李龙伟是不想让我成个闲人啊。”

菲比挽着洪钧沿甬道边走边说：“那他自己多向你早请示晚汇报呗，干吗还把下面的sales也推给你？”

“你想想看，我下面只有李龙伟直接向我汇报，我纯粹是他和韦恩之间的一个传声筒，照这样的架构其实我和他之间只保留一个人就够了，要么我直接带他下面的那些sales，要么他直接向韦恩汇报。李龙伟让小薛他们多向我汇报，不仅是想让我心里好受些，更是准备随时把他自己牺牲掉

啊。”洪钧说着，不免为李龙伟也为自己觉得有几分悲壮。

“哟，看不出李龙伟这么够义气啊。哎，你要小薛多向李龙伟汇报，是不是也准备随时把你自己牺牲掉呀？”菲比又故作轻松地调侃说：“牺牲就牺牲好了，以后我养你，啊。怎么样？我也够义气的吧？”

北京的冬天越来越暖和，暖和得都不像冬天了，近几年洪钧都是靠件风衣就过了冬，当年的那些羽绒服、皮褛和羊绒大衣都不知道被压到哪个箱底了。洪钧和菲比走出收藏品市场，外面阳光明媚，微风拂煦，一派早春气象。菲比不让洪钧去开车，拉他沿着三环辅路旁的人行道散步。菲比的心情很好，自从洪钧被韦恩降格为华北区的头儿以后菲比的心情就一直格外好，按她自己总结的就是“幸福指数达到了自有历史记录以来的最高水平”。洪钧如今清闲了，早晨上班时总是让车掉个头把菲比送到公司楼下，使菲比不必再在过街天桥上爬上爬下，居然有好几次洪钧还来接菲比下班，令菲比忍不住表扬他“开始懂事了”。而且，洪钧和手机的关系开始疏远，让菲比不必再为自己的地位还不如洪钧的手机而抱怨，洪钧不再把手机放在触手可及的地方，晚上九、十点钟就自觉地把手机关掉，最近他还好几次忘带手机，刚才在收藏品市场下车时要不是菲比把手机塞进他的风衣口袋，手机就又会落在车里。更让菲比觉得欣慰的是，洪钧如今竟然不介意菲比替他接电话，菲比开心地自封为“洪办”主任，不过她这个堂堂主任从没处理过什么急事要事，因为已经不再有什么要紧的电话来烦洪钧了。

菲比开心地想着，越想就越开心，不仅开心得笑了，而且笑出了声，洪钧扭头看她一眼，纳闷地问：“怎么了？笑什么呢？”

菲比回答：“没怎么。我高兴。”

“总得有个原因吧？大白天的傻笑什么？”

“不为什么。就是高兴。”

洪钧也笑了，逗她说：“笑吧，跟花痴似的。”

“我就花痴，我乐意！”菲比笑得更开心了。

洪钧叹口气，说：“你这臭丫头，好像自从我落魄以后你就一直这么高兴，是不是？真是把你的快乐建立在我的痛苦之上。”

菲比反驳说：“你别没良心啊，你说，虽然你落魄了，但是不是比以前任何时候都开心？这是不是因为有我？”不等洪钧回答，她又目视远方作陶醉状地说了一句貌似极富诗意的话，“有一种感觉，叫幸福。”然后

蹦到洪钧前面拦住他，“说，你现在什么感觉？”

洪钧夸张地打个寒颤，说：“冷。”

菲比刚作势要扑上来收拾洪钧，手机响了，菲比的手正好揪住洪钧的风衣，便顺势从风衣口袋里掏出手机，看了眼直接递给洪钧，说：“又是小薛。”

洪钧刚把手机接通，就听见小薛急促地说：“洪总，我看见俞威了！”

“ICE的俞威？在哪儿？电视上？”洪钧一时没反应过来。

“杭州机场啊，他刚从飞机里出来，由北京飞过来的，就是这班飞机晚点了。”小薛一边解释，一边如临大敌地盯着落地玻璃另一边站在廊桥出口好像在等什么人的俞威。

洪钧不慌不忙地问：“你认识俞威？以前见过他吗？”

“见过照片啊，ICE的网站上有他的大照片，我都看过不知道多少回了。”小薛纳闷洪钧怎么会介意这种细枝末节。

洪钧“哦”了一声，刚想说什么，却听见小薛又一惊一乍地说：“还有个女的！他俩一起来的。”

洪钧像被什么东西蜇了一下，禁不住重复道：“还有个女的？”他立刻感觉到被菲比挽着的胳膊被一下子箍紧又很快松开了，他瞟一眼菲比，见她正木无表情地直视前方。洪钧懊恼地想，俞威利用元旦假期带琳达去杭州玩，本没什么大惊小怪的，何况与自己又有什么相干？自己明明可以表现得很自然却显得这么不自然，难怪菲比草木皆兵的。

没容洪钧进一步反省，仿佛在做现场直播的小薛又说：“不认识这女的，包着个大披肩，像把床单剪了个洞穿出来似的。”

洪钧脑筋飞转，立刻如释重负地大声宣告，好让菲比和小薛都听到：“哦，这个女的是Susan，ICE的销售总监。”

一直僵硬着处于戒备状态的菲比立刻松弛下来，而小薛却更加紧张：“啊，他们俩都亲自出马啦，肯定是奔着澳格雅来的！不行，我不回北京了，我得退票回澳格雅蹲着去，到手的猎物不能让他们抢走喽。”

洪钧并不紧张，只是顺着小薛的思路说：“现在飞机已经到了，他们不会给你退票或改签的，你这张机票恐怕只能作废了。”

“谁让他们晚点这么久的？倒不是心疼这一千多块钱，好不容易轮到我做一回客户，我也要胡搅蛮缠一次，不能便宜了他们。”

洪钧没再说什么，他能感觉到小薛在一点点地发生着变化，至于是什么

么样的变化他也说不清，只是小薛的这些变化让他有一种久违了的熟悉，好像这些变化也曾发生在他的身上。

洪钧和小薛都不知道，他们的判断大错特错了，俞威和苏珊出了杭州萧山机场的航站楼上了出租车，不过他们的车并没有向南驶往澳格雅所在的小镇，而是向北跨过钱塘江进入了杭州市区朝武林门开去，俞威此行并不是奔着澳格雅来的，他在新年的头一天飞到杭州是专为第一资源集团浙江公司来的，洪钧和小薛更不知道，俞威此行将给他们日后带来多大的麻烦。

元旦过后头一天，洪钧就迟到了，东三环迎来了本年度第一个早高峰，场面蔚为壮观，洪钧在东三环的主路、辅路上几进几出，先送菲比上班再折返回来赶到维西尔，已经将近九点半了。

洪钧刚进门，原本坐在前台里的玛丽“嚯”地站起来，压低声音急切地对他说：“韦恩来了！都等您半天了。”

洪钧一怔，转而从容地问：“哦，他在哪儿？”

“在您房间呢。”

洪钧像往常一样穿过开放式办公区来到自己的办公室门口，一眼就看见韦恩正大喇喇地坐在写字台后面的皮椅上，洪钧顾不得介意韦恩反客为主地来了个鹊巢鸠占，因为他发现在会议桌旁还坐着一个人，一个女人，正埋头于笔记本电脑忙着。

洪钧轻咳一声，韦恩马上意识到了洪钧的到来，便把硕大的身子从明显不适合他的皮椅里挣扎出来，站起身豪迈地笑着伸出他的大手，说：“Jim，你迟到了。”洪钧正要解释，韦恩已经说道，“我知道，交通拥堵。我已经领教过著名的北京特色的交通拥堵了，哈哈。”韦恩的确是活跃气氛的高手，洪钧的心情也不由得放松下来，他正要开口却又被抢了先，韦恩大步从写字台后面走出来，把洪钧引向会议桌旁的女人，说：“原谅我，我总是忽略最不该忽略的人物。这位是雪莉，内部审计，是你的客人也是我的客人，从硅谷来的。”

早已起身等候的雪莉伸出手和洪钧握了一下便松开，笑着说：“实际上，每当别人这么介绍我的时候，我总喜欢稍微更正一下，准确地说，我原本是从香港来的。”她紧接着改用标准的港式普通话说了一句，“叫我Shirley，我是香港来的。”

洪钧一边问候一边打量雪莉，雪莉约莫三十多岁，个子不高却有些许驼背的迹象，身材略显瘦削，戴着一副黑框眼镜，镜架是玳瑁的，穿着一套蓝黑色的西装，洪钧暗想，如果把雪莉放到奔波于香港中环或湾仔楼宇间的人群里，就像把一粒细沙放到沙漠里，再也寻她不见了。

三个人都随意地在会议桌旁坐下，却自然而然形成了这样的格局：韦恩和雪莉并排坐在一起而洪钧则位于他俩的对面。趁着玛丽端上茶水和咖啡的功夫，韦恩和雪莉开始交流他们昨晚在各自酒店的感受，这一交流竟一发不可收拾，韦恩住在东方广场的君悦酒店而雪莉则住在长城饭店，两人仿佛把洪钧视若透明的空气而大谈特谈他们的全方位体验，从硬件到软件，从前台接待员的英语水平到电梯的震动幅度，从空调的噪音分贝到自助早餐的丰富程度，俨然是国际奥委会考察团的成员。洪钧平静地听着、耐心地等着，他知道这两人突然跑到北京来绝不会是为了考察北京饭店业迎奥运的准备工作，而是冲着他来的。

终于，房间里忽然寂静下来，韦恩和雪莉好像同时注意到了洪钧的存在，都对他报以微笑。韦恩十指交叉把手臂搭在会议桌上，说：“Jim，今天的主角是雪莉。我的电子邮件你肯定看到了吧，公司每年都要做一次内部审计，大中国区刚刚成立，所以今年的内部审计就开始得比以往要早，我非常期待雪莉能帮我搞清楚，”他刻意顿了一下又意味深长地说，“在大中国区的各个地方都在发生着什么。”

雪莉翻弄着摊在面前的一个大记事本，接过韦恩的话说：“所以我要感谢你，韦恩，谢谢你让我不得不提前结束圣诞休假飞到上海，也要谢谢你让我在新年假期的夜晚飞到北京。”

韦恩手捂胸口夸张地做出一副愧疚的表情，把矛头引向洪钧说：“Jim，雪莉需要你的帮助，只有你能让她不虚此行。”

洪钧依旧面带微笑，没有任何其他表示。雪莉从记事本下面抽出一沓文件，一边低头翻看一边说：“我和劳拉已经花了不少时间把所有的合同和授权协议仔细审查了一遍，包括与客户签的，也包括与合作伙伴或供应商签的，其中的这一份引起了我们的兴趣，似乎劳拉也不能给出有关这份合同的完整清晰的画面，她建议我来找你，她相信你是能让我对这份合同有所了解的最佳人选。”说完就把手里的文件递到洪钧面前。

洪钧接过来看了看，是去年7月20日洪钧代表维西尔公司和泛舟系统集成公司的范宇宙签的协议书，由维西尔向泛舟支付十万元人民币，用于

支持泛舟与维西尔合作开展相关的市场活动。洪钧心里有了底，把文件放在桌上，问雪莉：“有什么问题吗？”

雪莉敲打着笔记本电脑的键盘，看来是在调阅什么表格，问道：“这笔市场活动经费，为什么在年初的预算中找不到呢？”

洪钧随口回答：“这是在业务进行到年度中期的时候临时决定的，在年初预算中已经为全年预留了足够的市场活动预备金，这只动用了预备金的不到十分之一。”

韦恩插问道：“有谁审批过吗？”

“对于单笔不超过十万元人民币的市场活动经费，我本人是有这个审批权限的，不需要报请亚太区审批。”洪钧有条不紊地回答。

雪莉频频点头，却又进一步追问：“这笔钱在双方签署合同后的第二个工作日就付出去了，这家公司后来把这笔钱用于我们所期望的市场活动了吗？”

洪钧稍加迟疑，觉得没必要向雪莉道出背后盘根错节的实情，便敷衍了一句：“他们应该已经把钱花了吧。”

“那么，既然对方把钱用于和维西尔合作开展的市场活动，为什么在我们的帐上看不到维西尔在下半年发生过任何与此有关的支出？”

“我们已经付给他们十万块钱，完全交由他们承办，当然我们就不必再在活动中花钱了。”洪钧硬着头皮说完，忽然意识到自己好像要一条道走到黑了，暗自叫声“糟糕”。

果然，雪莉紧跟着质疑：“但是，他们与我们合作开展市场活动，总会用到维西尔的资源吧，起码要向我们订购宣传册、彩页、商务礼品，往往还需要请维西尔的技术专家出场做宣讲，这都应该向我们支付费用的呀。如果你决定将这些资源全部免费提供给他们，那是你作为业务负责人基于业务需要做出的决定，我无权提出异议，但总应该有销售部门因为这项市场活动调用市场公关部门和技术部门的资源而发生内部结算的记录呀，然而，我们什么都看不到，这就让我不能不猜测，要么，你们在半年前计划的这项市场活动至今尚未发生，要么，这家公司把这笔钱用到了与维西尔根本不相关的地方。”

刚才还振振有词的洪钧沉默了，为了掩饰内心的尴尬和局促，他又把那份协议书拿到手里假装翻看着。洪钧知道自己大意了，他之所以掉以轻心就是因为他太自信于自身的清白，当时他处理此事的动机和手段都是基

于保护公司利益而没有谋求任何私利，俗话说“没做亏心事不怕鬼叫门”嘛，但是，不怕归不怕，当“鬼叫门”的时候总该谨慎应对，何况今日上门的是地地道道的“鬼”。

洪钧没有其他办法，只得竭力摆出一副自然的笑容，说：“其实，两家公司没有合作开展什么市场活动，这笔钱也不是什么市场活动经费，只是借用了这个名目。”韦恩和雪莉不约而同瞪大眼睛，又不动声色地对视一眼，洪钧从他们的眼神中读到了一种得意，仿佛都在说“不出我所料吧”。接下来，两人就一直静静地听洪钧把整个来龙去脉娓娓道来，从小薛向洪钧透露范宇宙打算拖欠向维西尔转付普发集团的软件款，到洪钧说服韩湘把软件款直接付给维西尔，再到洪钧为促使范宇宙合作而许诺的这十万块钱。

等洪钧把这份协议书的本来面目整个揭示完毕，讲的人和听的人都已经疲惫不堪。一阵沉默之后，韦恩耸了下肩膀，嘴唇紧闭，两边嘴角向下耷拉着，把这副表情挂了一会儿才说：“这真是一个很长的故事。嗯，听上去很有趣。”洪钧知道，“有趣”（interesting）这个词在英文里的确很有趣，凡是不知如何评价或不便评价一个对象时，老外们都会一律冠之以“有趣”，“有趣”这个评价可以包含的信息层出不穷、耐人寻味，但是往往意味着这东西其实并非有趣。

洪钧见韦恩不以为然，便不再辩白，而是等着韦恩提问。韦恩委婉地说：“你的这个故事有些地方不可思议，那家公司作为总包商，把客户支付的货款转付给维西尔是他们的义务，这是合同约定的，是有法律效力的，为什么我们还要额外付一笔钱才能换来原本就属于我们的货款？而且，即便在中国的商业环境下合同只是一张纸，只有我们先给他们钱他们才肯给我们钱，这个代价是否也太大了？十万元人民币！那笔软件款是多少？”洪钧尚未开口，雪莉已经根据电脑上的数据抢先回答说“四百五十万”，韦恩立刻脱口而出：“都超过两个百分点了，几乎比我们付给销售人员的提成比例还高。”

洪钧惊讶于韦恩出色的心算能力，因为他所认识的大多数老外离开计算器则只会做两位数以内的加减法，看来韦恩的确是个对数字敏感的人，而韦恩把这笔钱与销售人员的提成相提并论又让洪钧很不舒服，好像暗指这笔钱也被维西尔的什么人塞进腰包了。

洪钧依旧没有辩白，因为事情早在半年前已经发生，韦恩现在做“事