

深度潜伏

长篇1小说

商业悬疑流派开山作家一书定鼎
资本战争与人性战争双战齐发

1 棋子

谁是深度潜伏者？

商战版《潜伏》

朱晓翔作品



现代出版社
MODERN PRESS

深度潜伏

II 棋子

朱晓翔作品



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目(CIP)数据

深度潜伏. 1, 棋子 / 朱晓翔著. —北京: 现代出版社, 2011.1
ISBN 978-7-80244-961-9

I. ①深… 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 (2010) 第228263号

作 者	朱晓翔
责任编辑	赵大新
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	北京牛山世兴印刷厂
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	20
版 次	2011年3月第1版 2011年3月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-80244-961-9
定 价	28.00元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

第一章

“新年大发，祝你家和万事兴，大小老婆和和美美！”

“祝你家正宫退二线，小三上前线！”

菲雷斯克广告公司的会议室布置得喜气洋洋，员工们见面后满面笑容相互说着祝福或是戏谑的话，就算平时处得不怎么样的也彼此点点头表示友好。难怪，今天是正月初二，按习惯应该放假与家人团聚，或是呼朋唤友一醉方休，无奈身在外企，什么事都得与国际接轨，老外们不能理解世上还有比圣诞节还重要的节日，虽然入乡随俗地放三天假，却通知公司全体人员第二天参加视频会议，而且召集人是美国菲雷斯克集团亚洲区总裁戴尔，大家只好捏着鼻子不吱声，套句老话叫做理解要执行，不理解也要执行。

除了这一点，大家对公司还是满意的。自从集团进入中国在上海设立分公司，凭借强大的资金实力和宣传企划，迅速拓展市场，业绩蒸蒸日上，很快跻身中国广告界第一梯队，以其特有的典雅、高贵、气派的设计风格成为圈内公认的贵族。能进入这家公司意味着坐上金交椅，收入、福利丰厚得令人眼红。

就拿今天来说，为了安抚人心，年轻的总经理林志特意让助手给每人发了个红包，金额多少是一回事，主要让大家体会到人性化关怀，新年伊始谁都图个吉利喜庆。

、不过细心的人发现，坐在长会议桌中央的老总有些强颜为欢，表面上带着笑意听身边助手们说笑，眉目间却透着几分焦灼与严峻，使人们联想到六天前的招标失利。过去一年里，公司在参加竞争的三十多个项目中夺下十九个，中标率为同行业翘楚，偏偏在腊月二十七举行的黄海高速公路 317 路段绿化带及广告竞标中，以微弱小分输给老对手东洋秋樱会社，为全年工作画了个不完美的句号。由于三个月后还将进行 318 路段招标，标的比 317 高出许多，势必引发更激烈的竞争，在设计方案、投标金额大致相当的情况下，从风格的连贯性和维护成本角度考虑，东洋秋樱无疑是最佳候选。

这才是林志最伤脑筋的问题，如果连续败给冤家对手，无需戴尔开口他也该主动递上辞呈。胜者为王败者寇，为了做 317 路段的标书，林志和助手谭晓祯等

人熬了几十个不眠之夜，吃掉上百包方便面，投标结束后有四个人住进医院，这些辛苦，这些努力是只看结果的上司不屑一顾的。

吃着水果聊着闲话，不觉间会议时间到了，只见会议室正中的大屏幕一闪，跳出戴尔在新加坡的办公室，里面布置如同他的性格，简约、冷淡。几分钟后他拿了张纸坐到位置上，面向镜头用流利的中文说：“亲爱的朋友们，春节好，很抱歉打扰大家的假期，身处新加坡的我同样感受到华人对这个节日的重视。但我有迫不得已的理由告诉大家这样做的必要性，因为我们刚刚输掉一次非常重要的竞标，如果不作调整，还会在后面的竞争中处于被动，是这样吧，林？”

众人心头一惊，戴尔怎么将矛头指向总经理？这可是不同寻常的现象。一直以来戴尔视林志为最可靠的左膀右臂，在所有公开场合对他褒奖有加，凡公司上报的项目、策划、意见一律顺利通过，从未发生过像今天这样当场诘问的。

“我已在报告中详细阐述对竞标失利的想法，整个内容经投标小组成员一致讨论后形成，其中第四部分专门谈到调整竞标人员，加强设计风格创新和细节挖掘深度广度的问题。”林志说道。

“这仅仅是一方面，”戴尔接着说，“我们不能把有限的时间耗费到无止境的讨论、研究、分析，需要拿出切实可行的方案，让员工们从失败的阴影中走出来，所以，下面我要宣布一个决定，当然是经过董事局认可并授权的。”

气氛有些紧张，所有人的眼睛都投到他手中薄薄的纸上。

“我任命谭晓祯为公司总经理，从今天开始着手 318 路段竞标工作。林志因对 317 竞标失利负有责任，撤消其职务，改任技术顾问。有问题吗？”

出人意料的决定让所有人震惊得反应不过来，这一瞬间时间仿佛凝固了，会议室里陷入死一般的寂静。

终于，林志缓缓开口：“戴尔先生，鉴于这个情况，我请求辞职，这对大家都有好处。”

“可以，我相信谭会处理好相关手续。”他立即同意，语气中没有一丝丝挽留的意思。

“我反对！”谭晓祯猛地站起来，涨红了脸说，“戴尔先生，这对林志不公平，去年公司在周边十四个城市打开市场，同时开拓了七个新领域，业绩增长 30%，却因为一次失利而被撤职。我想说的是，商场上没有常胜将军，在投标结果出来之前什么情况都可能发生。”

戴尔盯着年轻人，蔚蓝色眼睛里闪烁着捉摸不定的神色：“商场上确实没有常

胜将军，但优秀的首领总能在最关键的战役中获胜，菲雷斯克就需要这种人才来领导团队。30%能证明什么？在经济快速发展的中国还可以做得更好，比如拿下317工程，业绩至少能达到300%，这笔账你们算过没有？华东地区在未来十年将投资一千亿修建高速公路，其中蕴含多少商机和利润，这笔账又有谁算过？”

“上次离成功只有一步之遥，318工程我们会弥补之前的不足，”谭晓祯试图挽回一下，“林志是大上海最出色的广告人之一……”

戴尔摇摇头：“我已经决定了……请记住一句话，没有人不可以被代替！就拿你来说，难道缺乏比他做得更出色的信心？”

谭晓祯张张嘴却没有说话，发现自己所处的位置相当微妙，一方面出于同事之谊和对这项决定的不满使他必须公开表达看法，另一方面又不甘心在戴尔以及员工面前承认自己不如林志，毕竟总经理这把金交椅太具诱惑力。他已做了三年副手，不想继续等下去。

这是深谙东方文化精髓的戴尔厉害之所在，不仅善于利用干群矛盾，更会挑唆干干关系。

正在左右为难之际，林志边起身边与他握握手：“晓祯，谢谢你的好意，但你确实能做得更出色。我走了，再见，各位同事们，再见。”

他以一如往昔平稳温和的目光与会场内所有员工一一接触过，然后轻轻走出去。反手将门带上的瞬间，他清楚地听到戴尔说：“会议结束，祝大家新年快乐。”

毫无疑问，今天会议就是为了当众解除他的职务，老外的风格大抵如此，只要认为需要，便会果断出手，根本不顾及当事人的感受或人情世故。当然对林志来说，并非全无思想准备，戴尔选择在失利之后突然开会，会前又罕有地不就会议内容通气，已暗示自己失去上司信任。

走进总经理办公室，林志环视一眼室内布置，办公桌椅、沙发、书柜、盆景……平时熟视无睹的东西现在看起来竟那么亲切，等到留恋之时却已是分手之际。暗暗喟叹一声，简单收拾几件私人物品，将移交内容列成清单放在桌上，再把一些文件、档案稍作整理归类，做完这一切后他提着包缓缓开门，脚刚踏出去半步，突然一滞，身体僵在原处再也无法挪动。

走廊两侧，直到楼梯处，站满了公司员工，每个人都默默看着这位即将离职的上司，目光中有依恋、有不舍、有惋惜、有忿懑，最靠门口的便是他的继任谭晓祯。

菲雷斯克在上海落户虽只有短短七年时间，总经理已换了三任，员工更是翻

了十多茬，像谭晓祯这类有五年工作资历的找不出第二个，但无论是威信、水平还是亲和力、凝聚力，林志当之无愧是最受欢迎的领导。他是策划员出身，其广告设计理念和超非寻常的想象力在大上海绝对排在前十位，公司大多数广告都出自他手或由他把关，而非行政官员只会指手划脚，只会拉帮结派整治下属。性格方面，他属于那种沉稳平实，处事低调不喜张扬的类型，但自小在美国长大的他从不限制员工个性和峥嵘脾气，在他面前谁都能毫无顾忌地说出想法或意见，甚至彻头彻尾否定他的创意。他在任的一年零七个月时间里，没有解雇员工，也没有员工辞职，大家都觉得处在一个宽松、和谐、向上的环境中，做事特别有干劲有精神。

与他相比，谭晓祯性格过于直率、简单，协调各方面关系和行政管理方面心有余而力不足，不适合总经理一职，也许这一刻起已有职员打算另谋出路了。

看着依依不舍的员工们，林志微微有些眼热，勉强笑笑道：“这是干什么？搞得如此悲壮，我还留在上海，还继续在广告圈子里，日后说不定成为各位的竞争对手呢。”

谭晓祯上前紧紧握住他的手：“林总，不管你到哪儿工作，不管以后在商场上怎样较量，请记住菲雷斯克这班兄弟的模样，无论你是否承认，我们始终认定你是最好的领导，最好的朋友！”

林志点点头，拍拍他的肩头：“再联系。”然后便顺次一一握手，其中似乎有人低低说“自立门户吧林总，我们跟着你干”，还有人说“到哪儿通知我，我也去”，他没有回应，只是含笑致谢。直到电梯口，所有人呼拉全拥过去，他高举双拳道：“谢谢各位了，大家回去吧。”

电梯门关上后，他揉揉太阳穴，仰头长长出了口气。

驾车回到所住的汪海小区，开至车库附近时发现有一辆体积庞大的房车不偏不倚正挡在门口，他皱皱眉，短促地按了下喇叭，没反应，再按，还是屹立不动。司机明明坐在驾驶室，不可能听不到，再说能出入这种高档社区，开着美国ERTL房车的人想必素质不低，怎会如此霸道地挡着路？他咕哝一声下车走到房车面前，正待说话，车厢门悄然滑开：“林，等你多时了，请进。”

房车里赫然端坐着刚刚宣布人事任命的菲雷斯克集团亚洲区总裁，戴尔。

林志怔怔看着对方，半晌才道：“你不在新加坡？”

戴尔耸耸肩：“对不起，我要了一点点花招，现在科技太发达，可以轻而易举得到人们所需要的，快请进，我们来谈一件重要的事。”

第二章

林志学他的模样耸耸肩：“不，一个小时前我刚与菲雷斯克脱离关系，我不认为我们之间还有共同感兴趣的话题。”

戴尔笑了笑：“闻到香味吗？这是用巴西高原顶级咖啡豆煮制而成，不添加任何成分，我敢保证你在美国校园里绝对喝不到，不想品尝一下？”

虽然刚被对方炒掉饭碗，林志却不想因此表现出小家子气，无所谓笑笑钻了进去，刚坐下车门随即自动关闭。车厢空间很大，两排沙发，一张茶几，一张写字台，电话、电脑、传真机、电视一应俱全，尾部还有个造型独特的卫生间。

戴尔拿出两只精巧的咖啡杯，再取出咖啡壶、滤网、长匙，有条不紊地边倒咖啡边说：“西方咖啡文化与中国的茶文化一样博大精深，蕴含一个民族、一个人种最本质的东西，其中的微妙和玄奥用语言无法描述。”

故作高深，若在平时林志肯定打起精神大谈周易、围棋和茶道，此刻哪有心情扯这些阳春白雪，接过杯子简短说了声：“谢谢。”

两人相对而坐，默默喝了几口咖啡，戴尔指指写字台说：“一小时前我就在那儿召开会议，技术人员截取我的影像后动态插到新加坡的办公室环境内，造成我身在新加坡主持会议的假象。这是电脑镜像处理的‘幻镜’技术，目前制作成本很高，每分钟需要花费六百美元。”

难怪刚才戴尔惜言如金，从头至尾有种匆匆忙忙的感觉，原来每多说一句话甚至一个字就有几张美钞扔到水里，林志半真半假道：“为了解聘我，戴尔先生真是煞费苦心，可即使亲临现场将我免职也无损你的尊严，你毕竟是上司，这件事又是董事局研究决定的，不管谁反对都没用，搞得如此复杂是不是太隆重了？”

戴尔含笑摇摇头，啜了两口咖啡道：“林，你在美国长大，从中学到大学接受的是美式教育，可你的思维，考虑问题的角度却很中国化，坦率说我觉得很困惑。”

“你指哪个方面？”

戴尔没有直接回答，沉思片刻道：“还从 317 招标谈起吧，一个并不令人愉快的话题。去年你干得不错，销售额 4600 万，比你的前任增长了 24%，利润增长 30%。但 317 工程标的达 2800 万，一个项目就相当于公司辛苦奔波大半年的业绩，

这样分量的工程却由于某些技术原因输给别人，如果你是亚洲区总裁，愿意面对这次失败？”

林志不悦道：“我已不是菲雷斯克员工，如果尊敬的总裁先生纠缠于317的得失不放，喝完这杯咖啡我也该告辞了。”

“林，317招标失败后我在你面前从未谈过此事，就是不想给你以权势压人的印象，现在你暂时不是菲雷斯克员工，我希望我们能平等地、心平气和地坐下来谈谈……坦率说，你也没有想到会失败，对吧？”

“既然参加投标，当然要冲着胜利去，不过决定胜负的因素很多，经常有不可预知的情况发生，谁也不可能十拿九稳。换个角度讲，如果菲雷斯克每次都赢，那么谁继续陪你玩？广告行业就是这样，永远充满变数，永远会发生不可思议的事。”

“这套说辞比你的书面报告动听多了，为什么不早点告诉我？”

“戴尔先生一年有三百天在新加坡，即便到了中国，也要在十多个城市间飞来飞去，哪有工夫听一个败军之将说这些废话？”

戴尔啜了口咖啡，盯着他道：“记得菲雷斯克的员工座右铭吗？”

“记得，没有犯错的上司，只有无能的员工。”

“所以不是我没有时间的问题，而是你没有下决心，或者说没有找到谈话的恰当时机。”

林志沉默片刻：“或许你是对的。”

“再说318工程，标的为4100万，还有各家都虎视眈眈盯着的最后一个路段319，预算金额高达6000万，”戴尔不慌不忙道，“也就是说今年还有一个亿的机会等着我们，这是一块令人垂涎三尺的大蛋糕，作为广告公司，希望吞下这块诱人的利润，作为设计师，难道不想看到自己的作品竖立在高速公路上吗？”

“等着你，我已离开公司了。”林志纠正他的措词。

戴尔恍若未闻：“可是317的失败让公司处于很不利的竞争位置，老对手东洋秋樱则占据有利形势。因为大家都知道，中国人讲究整体性和连贯性，注重风格协调一致，达到流畅自如的效果，从这一点考虑，东洋秋樱不出手就会在第二回合中占得主动，如果各家标书之间没有太大差异，它极有可能胜出。面对一亿元的项目，我们将一无所获。”

“不是我们，是你。”

“林，我没有说错，我就是说‘我们’，”他灰蓝色的眼睛直直盯着林志，“我

们必须为亿元项目努力。”

“我不……”

“这是我评价你太中国化的原因，”戴尔倚到沙发背上，双臂张得大大的成一字形，“你的思路不够宽广，思维缺乏跳跃性和拓展性，而且背负着东方人莫名其妙的道德感，这让我经常怀疑你到底是不是哈佛大学高材生。”

林志眉毛一挑，似乎不能容忍这番奚落，但同时又从对方话中悟出点别的意味。

参加黄海高速公路绿化与广告招标的入围单位共有九家，从综合实力、设计力量等方面衡量，真正具备问鼎能力的只有三家，分别是东洋秋樱、菲雷斯克和上海海阁集团下辖的红翎工作室，其中又以前两家略胜一筹。317标段评分结果为红翎120.6分，菲雷斯克124.5分，东洋秋樱125.1分，以如此微弱的分数败下阵，难怪戴尔感到窝火。

菲雷斯克与东洋秋樱是老对手了，两大集团在很多国际都市设有分支机构，常常剑拔弩张斗得不可开交。去年为争夺欧洲高速铁路广告的订单，两家大打出手，彼此指责对方搞不正当竞争，将官司一直打到欧盟贸易委员会，至今仍处于胶着状态。作为集团在亚洲区的最高行政官员，戴尔自然明白失败会带来什么后果。他在这个位置上已干了四年，相比其他大区总裁自认做得还可以，几个月前董事会中有人暗示要调整集团高层，首席执行官宝座虚位以待，这使他踌躇满志，希望在近期搞出大动作以取得董事会成员们的赏识。

犹豫片刻，林志还是说出猜测：“难道当众将我解职是计划中的一部分？”

“谢天谢地，你总算悟出来了，”戴尔微微颌首，“因此我必须在新加坡，否则会有人怀疑其中的猫腻，这是一个完美的阴谋。是的，阴谋，带有贬义色彩的词，不过只要成为最后的赢家，一切都变得顺理成章。”

“完美阴谋？”林志若有所思重复了一遍，试探道，“我将扮演一个不光彩但很重要的角色？”

戴尔站起身打开安装在半空中的液晶显示屏，上面有三幅照片：“你，东洋秋樱首席设计师小智纯子，红翎工作室杜秋山，三个人都是上海顶尖设计高手，风格各有特色，水平难分高下，去年几次大型招标中评委们对你们的设计方案赞不绝口，难以取舍，最终决定胜负的反而是其他次要因素。在317工程中，三家报价相近，设计方案得分也基本相同，我们因为策划书整体色调不明朗而被扣掉关键一分，红翎则因为文本页码错误被扣掉两分。竞争到这种地步是很奇怪的，艺

术和设计反而不是取胜的关键，谁犯的错误少谁就会获胜，如果在接下来的竞标中仍然沿袭老套路，不管付出多少努力也是白费劲，这也是我下决心撤消你职务的根本原因。”

“谭晓祯的风格鲜明独特，以他为主导设计出新方案会让人耳目一新，达到出奇制胜的效果。”

“谭确实很优秀，但比起你、杜秋山和小智纯子还差一筹，这一点谁都知道。”

“也许评委们早已厌倦了老一套，希望看到不一样的东西。”

“不，我不敢冒险，318 竞标方案还是你做！”

“戴尔先生，几秒钟前你亲口承认撤消我的职务，眼下我的当务之急是找新工作，而不是考虑什么 318。”

戴尔大步走到林志面前，双手撑在茶几上，居高临下俯视他，一字一顿地说：“我们不必兜圈子，干脆把话挑明了，我要求你一方面继续承担 318 标书设计，一方面设法进入东洋秋樱工作！”

“东洋秋樱？！”

“小智纯子固然是会社最出色的设计师，可日本人根深蒂固的男尊女卑思想决定了她的从属地位，那些大男子主义者始终没法接受被女人驱使着干活的现实，一直暗中寻找取代她的人。现在你主动辞职了，估计不出两个小时，整个上海广告界的人都会知道，你猜他们会怎么做？……”

话未说完林志的手机便响起来，一看是某个广告公司的，随手挂断，不出两秒钟又有电话进来，是另一家设计公司的号码，随即还有两个短信发进来，他皱眉索性将手机关了。

戴尔得意地笑了笑：“正是我想达到的效果，这样的电话今天至少会有 20 个，包括东洋秋樱和红翎，不，为了表现诚意，他们甚至会派人上门游说，因为你主导设计 317 竞标方案，从你身上能推断出菲雷斯克 318 竞标方案的模板，何况你的实力在上海，不，在整个华东地区都是超一流水平，谁都想得到你。我要求你选择东洋秋樱，加入它的竞标小组，以便掌握它的一举一动，弄清项目底价和竞标措施，从而想出有针对性的方案，使菲雷斯克在 318 乃至 319 竞争中取得绝对优势。”

车厢里安静下来，两人彼此对视着，似乎在审忖刚才的一番话。

良久，林志轻笑几声：“真正完美的计划，可我有这样做的必要吗？你说得不错，以我在圈内的知名度和实力，到哪个公司都是首席，照样获得不低于菲雷斯

克的待遇，何必做这种冒险的、为同行耻笑的事？在其位谋其责，不管我选择哪家公司，都要尽全力为它服务，这不是莫名其妙的道德感，而是一个在商界谋生的人必须遵循的道德底线。”

戴尔端起咖啡壶为两人各加了一点，徐徐道：“年薪45万，对你来说确实低了一些，听说最近有公司开价60万挖你跳槽，被你拒绝了。我明白水涨船高的道理，所以从今年起给你这个数，”他竖起中指，“100万，税后，办完318、319工程还回公司做总经理，而且我会向集团提议升你为亚洲区副总裁……我说的这些内容可以形成文字！”

“谢谢，但如你所说，我是一个纯粹的中国人，钱对我来说不是最重要的，”林志一口拒绝，“中国人有句老话，好马不吃回头草，戴尔先生明白这句话的意思吗？”

戴尔并不惊讶，好像这种回答早在预料之中，燃起一根雪茄意态闲暇地打量对方，连续吐出几个烟圈，慢悠悠道：“我就属马，在我看来吃不吃回头草只有一个标准，那就是它是否值得我回头。再说钱不重要吗？我的看法正好相反，否则你在美国的养父Reagan不会陷入财务危机，面临七项指控，罪名成立将被判至少六年以上。如果向法庭列出还款计划，用你100万年薪作担保填补漏洞，花四年左右时间偿清债务，就能使他免于牢狱之灾。”

一向冷静沉着的林志腾地站起身，厉声道：“你怎么知道的？”

“我还知道一年多来你私下接受很多富豪委托，替他们设计私宅装潢装修，收入颇丰，这些钱都汇给了Reagan。其实我早就掌握你的情况，之所以不直接指出来，第一公司很少做住宅装修之类小件项目，业务方面没有冲突，第二你确实是一个设计天才，菲雷斯克需要你，不能因为这些无碍大局的小事影响我们的合作，第三，”他含蓄地笑笑，“我喜欢下属有缺点，一个没有缺点的男人必定是极为可怕的男人，你让我觉得安心。”

言下之意把柄捏在我手上，你再怎么飞也脱离不了我的手心。须知广告界老板们最忌讳手下接私活，因为创意这玩艺儿需要激情和投入，如果心有旁骛很难迸发出灵感，更有甚者将好的构思用于个人赚钱，而在公司只是应付了事。林志作为公司总经理当然不可能做出种事，但若传出去，个人形象不可避免打些折扣，且不论能否做到首席，年薪方面肯定得大大缩水。

林志一时陷入困境，呆坐在那儿不知想些什么。戴尔很有耐心地啜着咖啡，像猎人欣赏落入陷阱的兔子般看着眼前的年轻人，他知道过不了多久对方就会屈

服。

果然，几分钟后林志声音低哑地说：“刚才你说草签一个书面协定？”

“是的，”戴尔胸有成竹道，“事实上文本已经拟好，我们来共同商量一些细节吧。”

从房车上出来后，林志深吸了口气，只觉得头昏脑涨，茫茫然心里乱成一团。步履沉重地一阶阶上楼，掏出钥匙开门，刚进客厅就听到卧室里传来一个娇滴滴的声音：

“怎么才回来呀？那个戴尔很难对付？”

林志将包重重扔到沙发上：“请出来说话，我不希望每次见面时你都躺在床上。”

里面格格格脆笑：“因为那时候的男人最容易说真话，不过你例外，唉……”过了会儿，一个皮肤白皙、体形娇小的女孩倚在门口，圆圆的脸上一双大眼睛格外妩媚，眼波流转在他脸上扫了几回，“为什么始终不愿意和我好，我比谈雪菲差很多吗？”

他好像懒得跟她多说：“当心点，不要再太嚣张，他们可能躲在附近监视。”

“行啊，哪怕夜里睡在这儿都行，”她笑眯眯道，随即到窗口贴着窗帘向下张望一番，“固执而自信的英国佬，总把别人想得和他一样愚蠢，碰到聪明的小智纯子可要吃一个大大的瘪子啰。”

这个貌似洋娃娃的女孩竟然是菲雷斯克的冤家对头，东洋秋樱会社首席设计师小智纯子。

第三章

三年前小智纯子从日本来到上海，当时只是个默默无闻的小设计员，生活方面自然无从讲究，只能与别人合租。合租者不是别人，正是来自美国的林志。由于各自忙于事业，几天都难得碰到一次，孤男寡女住了几个月居然相安无事，后来凭借实力小智纯子逐渐在东洋秋樱出人头地，并成为一颗耀眼的明星，几乎是同时林志也被菲雷斯克相中，经过一段时间锻炼后聘任总经理。经济实力提升，加之彼此东家互怀敌意，两人结束了合租生涯并达成默契，对外不提这段经历。即便如此，私底下她经常自称是他的“同居女友”，对此林志无可奈何只能默认。

正因为此，她在他面前才这样随便、不拘小节，然而能获得这套房间钥匙自由出入，又是后来发生的事。

“别小看戴尔，”林志开口道，“他把我的事情摸得很透，包括 Reagan 的财务危机，有些事固然是故意留的破绽，但能调查得如此清楚倒出乎我的意料，证明他在上海另有眼线。”

“很正常，随着竞争白热化，广告业大公司之间早就形成你中有我，我中有你的局面，让一大批鼯鼠活跃在中间，到处传播消息多头得利，所以稍有风吹草动转眼便沸沸扬扬，不过这件事始终是单线联系，除了你，我，大竹岛先生，不可能有第四个人知道，你尽可高枕无忧。”

林志轻叹一声：“事情是按照当初设计的在继续，可我却有点……这样做是否应该？将来大家会以怎样的眼光看我？”

小智纯子漂亮的大眼睛转了几圈：“理解你此刻的心情，换成任何人都会产生矛盾和徘徊，问题是即使咱们之间没有秘密协议，你能担保 317 工程绝对中标？不管你之前做过多少努力，不管有没有把柄捏在他手里，总之只要失败必然是今天的下场，承认这一点吗？”

“我尤其讨厌他以 Reagan 的事来要挟，这种行为让人痛恨！”说到这里林志脸上露出少有的激愤。

“而且色调的明暗完全是一种个人感受，”她顽皮地眨眨眼，“就算有谁怀疑其中有鬼也没办法证明，不是所有的设计师都喜欢亮色，天衣无缝，对不对？”

林志轻笑一声，她不解其意，疑惑道：“我说错什么了？”

“土隔三日当刮目相看，去年你还将‘来也匆匆’说成‘来也忽忽’，现在出口成章，而且夹杂了大量的成语，让我倒有些不适应了。”

“喔，原因很简单，说中文时使用成语最偷懒最省心，只用四个字就能表达一大堆复杂的意思，也显得特有学问。”

居然有人将成语作为学中文的捷径，林志哑然失笑，情绪稍稍好转了些，随手将手机打开，谁知一下子冒出几十条短信，赶紧又把它关了。

“昨天我已经向瑞士银行的那个户头汇出第三笔款……”

刚说了一半就被他打断：“不要老是提钱的事，你只要按协议做就行了。”

“对不起，请原谅。”她显出日本女人温驯的天性，吐吐舌头乖乖闭嘴不吱声。

半年前的一天晚上，小智纯子和几个同事到“澳洲风情”酒吧消遣，不经意间看到林志和一位中年人一前一后从包厢出来，中年人手中握了一卷又长又厚的纸，走到门口两人握握手告别。中年人驾着奔驰离去后他掏出钥匙也要离开。

“站住！”小智纯子出其不意来到他身后。

他真被吓了一跳，转身见是她才微微松口气：“原来是你，又准备玩通宵？女孩子家的，注意影响和安全。”

她撇撇嘴：“别转移话题，刚才那个人是谁？”

“普通朋友。”

“哼，欺负我老外不是？谁不认识鼎鼎大名的上海滩玩具大王凌圣齐，个人资产八个亿，他会是你朋友？”

他脸一沉：“这是我的私事，你管得太宽了。”

“我当然管不了你，不过如果戴尔知道刚才那一幕，一定很感兴趣，”她双手插在口袋悠悠说，“他会想，那卷纸上是什么内容呢？玩具设计底稿？企业形象设计方案？或者……”

“住嘴！”他情急之下一把捂住她那樱桃小口，压低声音说，“我们到对面茶座里去。”

在幽暗宁静的茶座包厢，林志讲述了自己面临的困境。Reagan，他的养父，弗吉尼亚一个偏僻小镇的农场主，最大的爱好是叼着烟斗，坐在黄昏中创作那幅永远不会完成的油画。这样一位温和善良的好人却遇到意外麻烦，地方法院和税务机关先后找上门，指控他偷税 23 万美元，同时财务报表显示他曾以农场作抵押替一笔风险投资作担保，现在项目夭折，投资人不知去向，他得负担 35 万美

元的债务。事实上 Reagan 对这些情况一无所知，都是他的律师搞的鬼，那家伙见闯了大祸，卷起铺盖不知躲到哪儿去了。美国法律对涉及税务问题的定刑特别重，动辄判刑六七年甚至十年以上，税务官给他六个月宽限期，在此期限内补齐税款和罚金就从宽处理，否则便移交法庭。可怜的 Reagan，他的银行存款、信用卡，包括农场都因为担保问题被冻结，身无分文，只得申请救济金度日，无奈之下才找远在中国的养子。

此时林志手头并不宽裕，当初漂洋过海到上海时只带了一千美元，然后辗转于各个中小广告公司之间，逐步适应中国市场需要，慢慢积累经验 and 名气。菲雷斯克之所以看中他，一半是欣赏他的才气，另一半则是那张响当当的毕业证书，老美们对哈佛毕业生保持着相当的敬重。由于刚刚出道，没好意思在年薪方面多计较，毕竟来日方长。接着租房、买车、换行头，一口气用下来囊中所剩无几，接到 Reagan 求助后发现自己连一万美元都凑不齐。

无论用什么办法，一定要帮养父渡过难关！

从某种意义上讲，养父在他心目中的地位超过亲生父母，可以说，没有 Reagan 无私援助和付出就没有今天的林志。滴水之恩当涌泉相报，何况十多年抚育之恩，于是他开始寻找赚外快的机会。

其实“寻找”一词用得不太确切。对林志这种风头正劲的设计名家而言，只要微微松口，便有源源不断的生意送上门。相当数量的人不愿通过装修公司等正规渠道，宁愿私下邀请名家设计，有的认为设计师干私活更卖力，效果更好；有的怕露富或担心引人注目；还有的则是金屋藏娇养小情人的需要。接这些生意，一是安全，业主本身就不想到处宣扬；二是给钱爽气，只要让业主满意，他们从不在钱的问题上斤斤计较。比如亿万富翁凌圣齐，一见面就开出十万元价码，只提了一个要求：整体布置要体现出魏晋时期的风格。对此了解甚少的林志天天夜里翻资料，查文献，足足用了二十多个工作日才完成。凌圣齐看完设计图喜上眉梢，二话不说奉上支票。

即使这样没日没夜地四处出击，将赚得的外快折算成美元后才发现离目标相差甚远，六个月，23 万美元，似乎成为不可能完成的任务。林志开始考虑回美国工作，那边设计要求固然高，但酬劳丰厚，干一笔抵得上在上海辛苦大半年，不过也有缺点，那就是出人头地难，欧美人对有色人种有种发自内心的歧视和打压，倘若没有相当的背景，很难取得突破性成就。

听完他的叙述，小智纯子一改往日漫不经心嘻嘻哈哈的模样，低头沉思了好

久，半晌才说：“如果仅仅要赚钱，我有一个想法，关于317工程招标，”她的声音突然压至最低，“最近会社连续竞标失利，社长对大竹岛的表现很不满意，他急需一场胜利来鼓舞士气，哪怕暗中付出代价……明白我的意思？”

“不，不，不，”他的头摇成拨浪鼓，“串标是违法行为，我不能做。”

“合作仅仅限于串标吗？”她反问，“要把事情做得不露痕迹有太多的办法，作为总经理率领公司在商场上搏杀，难道你是洁白无瑕的小羔羊？”

他长长叹了口气：“为了替公司谋取最大限度利润，是要用些不光彩的手段和做法，但是……唉，这些日子接私活已让我倍感惭愧，如果为了钱出卖公司的利益……”

“哈，一付稳操胜券的样子，不至于这么自信吧？317工程标的近三千万，又关系到后续工程开发，整个上海，不，整个华东地区的广告精英都被卷进来投入到这场设计大战中，其他高手且不论，你有绝对把握胜过我和杜秋山？恐怕你拼尽全力也未必能中标，再说即使中标戴尔又能给多少提成？当然从团队实力和品牌地位看，菲雷斯克绝对是最有力的竞争者，所以大竹岛不会吝惜多花一笔钱为胜利增加砝码。达成这个协议对东洋秋樱、对你都有好处，又没有触及菲雷斯克的核心利益，为什么犹豫？”

小智纯子连珠炮地说完，不管他是否同意就掏出手机给老板打电话，用日语叽哩咕噜说了半天才放下电话，笑嘻嘻道：“大竹对这项提议非常感兴趣，说如果林先生有合作的诚意，他将在瑞士开设一个秘密账户，事成之后汇10万美元入账，为Reagan渡过难关出点力，并且授权我单独和你商谈具体细节，这可是赚钱的好机会，怎么样，Go on？”

人穷志短，林志只能接受她的好意，经过商量决定在色调方面做文章，有意将策划书整体页面搞得偏暗，然后东洋秋樱在招标过程时巧妙地提醒评委们注意这一点。言谈中小智纯子对红翎的准备情况了如指掌，隐隐流露出不足为虑的念头，林志暗暗心惊，感觉她在杜秋山那边也做了文章，不是拉他下水，就是有人打入其内部，东洋秋樱对黄海高速项目真是志在必得。

后来他们又了解到戴尔正雄心勃勃图谋高位，317失利后肯定要求变求新，出奇兵以收奇效，最大的可能就是灵活运用林志这颗棋子。于是将计就计接受戴尔的要挟，实则将他引入更大的陷阱。

这件事情需要不断沟通和商量对策，但如果整天鬼鬼祟祟打电话肯定容易引起别人怀疑，林志只得给她自己的房子钥匙，有情况当面交换意见，因此纯子在这里能自由出入。