

都市职场生存小说

狼獾

LANGHUAN

艺林作品
YILIN
WORKS

总裁助理的公关战争

它是少数
它是唯一
它是力
它能将比
它也能
它不怕
它不是传

的猛兽，
的怪物，
战士，
会盔弃甲，
物……
以强势，
狼獾。

丛林以宁静蕴藏杀机，城市凭吵闹掩盖血腥。

商贾云集的都市，如丛林般虎狼出没；利令智昏的时代，职场阴谋到处上演。
一腔热血的总裁助理，如何鏖战杀机四伏的商业战场？

大众文艺出版社

艺林作品
YILIN
WORKS

都市职场生存小说

狼獾

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

狼獾/艺林著. —北京:大众文艺出版社,

2010. 7

ISBN 978-7-80240-615-5

I. ①狼… II. ①艺… 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 109255 号

书 名	狼 獾
著 者	艺 林
责任编辑	冰 宏
出版发行	大众文艺出版社 发行部电话 010—65060478
地 址	北京市朝阳区农展馆南里 10 号 邮编 100125
经 销	新华书店
印 刷	北京兆成印刷有限公司
开 本	787×1092 毫米 1/16
印 张	21
字 数	423 千字
版 次	2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷
定 价	32.00 元

目录

- 第一章 临危受命 / 003
- 第二章 沉着应对 / 022
- 第三章 潜伏计划 / 045
- 第四章 暗中拔刀 / 062
- 第五章 绑架行动 / 085
- 第六章 各怀鬼胎 / 100
- 第七章 侧面进攻 / 121
- 第八章 贼被贼劫 / 139
- 第九章 首次会面 / 159
- 第十章 将计就计 / 179
- 第十一章 步步紧逼 / 201
- 第十二章 杀身成鬼 / 222
- 第十三章 初战告捷 / 245
- 第十四章 游击战争 / 262
- 第十五章 阴谋败露 / 280
- 第十六章 最后一招 / 299
- 第十七章 最后冲刺 / 317

狼
獾

↓
LANG
HUAN





肖稳剑——狼獾

肖稳剑特性：智慧、沉稳、敏感、正义，善于分析问题、冷静思考，敢于接受大的挑战，能在恶劣环境中寻找生机。执行力强，办事速度快。不太喜欢群居和吵闹，略显冷酷，给人孤傲和城府深之感。但尽管如此，人缘颇好，有合作精神，有人格魅力。

狼獾特性：不喜欢吵杂，常夜间独自觅食，流线型身材，头似狼，掌如熊，也叫貂熊。它力大无比，什么都无所畏惧，可以将比自身重数倍的动物尸体拖上大树；加上凶猛异常，能捕食比几大好几倍的兽类，甚至能从黑熊、灰熊嘴里抢来食物。其脚短小，速度非常快，也是爬树和游泳的能手。

第一章 临危受命

1

三月，武汉就像澳洲雨林，阵雨马撒尿一般断断续续。

2009年新的虎狮之争的大战打响之前，肖稳剑被董事长兼总裁康国强派往武汉参加一年一度的经理培训。

经理班的培训，康涯集团每年一次，只是举办地每年变换，前年在成都，去年在北京，今年在武汉。

肖稳剑是康涯集团总裁康国强的助理，除给总裁建言献策和参谋一些与文化有关的战略、品牌、营销、广告方案外，还负责企业内刊的审稿工作。一般来说，像他这样的，无须参加这种以营销经理为主要受训对象的培训。但总裁点了他的将，即使肖稳剑有想法也只好欣然前往。

康涯集团是有着二十年历史的建筑装饰材料公司，其拳头产品“康涯”牌硅钙板天花，和缙鸿集团的“缙鸿”商标并列为建材装饰行业天花吊顶中的一类品牌，在建材界充当着领头羊的角色，占据着老大的地位。

为应付激烈的市场竞争，康涯集团越来越注重管理人员的素质培养和技能培训。而此次的主培训师是刚刚从康涯北京公司营销副总经理提升为集团主管营销的副总裁的费水清，既有高学历，又有实战经验，人称“东北虎”。

“东北虎”的称谓一因他是东北人，二因他的能力强。不过，他“虎威”形成的关键，是因为他曾一个人单刀直入，拿下当时来说几乎没有胜算的北京某体育中心主体工程的天花吊顶业务，从而在业内虎虎生威、赫赫有名。

费水清的培训也颇具特色，给众多年轻学员耳目一新之感。肖稳剑尤其喜欢。

培训那天，费水清握着电鞭，眼睛像猫头鹰一般在投影仪与学员间扫射，然后充满着激情说：

各位，你们知道，世界是平的，也是凹凸的，地球是圆的，也是动态的。动态的地球告诉我们，各色物种因生存而进行的争斗，在给地球增添了精彩纷呈的画面、给我们人类的生活添加了无限乐趣的同时，也提示和警醒我们：一切自然的法则，都是优胜劣汰。

我们的授课着重从丛林法则，即动物的优与劣、智慧与愚笨、身体构造与天然本领几方面，再结合我们企业行为中的营销、企划、管理进行分析、探讨。

下面大家请看画面——

这是什么？狒狒。狒狒是非洲热带草原最著名的猿猴类动物，它有巨大的头、用于储存的颊囊、长长的像狗嘴一样的嘴部、细而弯曲的尾巴和粗壮的四肢。它们主要生活在地面上，靠四肢行走。它们是群体动物，家庭与家庭之间互相团结，很有爱心。它们每天早上起来，会沿着一条固定的路线出去活动。大家注意“固定路线”。就是说，它们从不改变这样的路线。于是，这就给狮子和巨蟒造就了机会，从而伏击它们。虽然它们的头领为了防止敌人的偷袭，也会做一些周密的安排。但是，它们并不灵活，从来没有想到要经常变换路线。

好，我们把两个词记下：固定、改变。

我们再看棕熊。棕熊是高大强壮的哺乳动物。它们的眼睛和耳朵都很小，视力和听力都非常微弱，但它们的嗅觉却非常灵敏。因此，它们主要靠嗅觉来觅食。在生活中，我们经常说，笨熊笨熊，其实说的就是棕熊。那么棕熊怎么个笨法呢？它们捕捉小动物的时候，如果碰巧遇见一窝，便一个一个地捉来往腋下塞，尽管塞了后一个掉了前一个，但它们仍然一如既往，不知改进。这样，倒霉的猎物总是最后一个小动物，只有它，才会真正成为棕熊的点心。

我们现在又可以记下两个词：一如既往、不知改进。

我们再来看另外两种动物。一种是乌龟，它有坚硬的龟壳，自己没有攻击性，但防身是好手，所有庞大动物几乎都拿它没有办法。但是，你们知道吗？它一旦翻身，就转不过来，只能等死。还有一种青藏高原上的特有动物——白唇鹿。白唇鹿的雄鹿们为了建立自己的地盘，经常用分叉角和其他雄鹿搏斗，而使它们的分叉角牢牢地绞在一起，结果，这些雄鹿会因长时间卡角而饿死。

好，这里，我们又有两个词可以记下：一是翻身，二是卡角。

大家有没有发现，乌龟和白唇鹿，一个是不小心的翻身，一个是打架的卡角，都是小错误。小错误的结果是什么？坐以待毙、同归于尽，惨烈的结局。狒狒和棕熊一个是灵长类动物，一个是哺乳动物，都是天敌不太多的物种，尤其是棕熊。但是，前者因为教条，给狮子和巨蟒创造了条件；后者因为呆笨，浪费了时间和资源，做了无用功。

在销售和策划活动中，我们有没有犯这样的错误？我们有没有经常给对手创造条

件？有没有一天到晚浪费时间，做无用功和呆笨的事情？

请高声回答！

对！有！简直太有了！也太多了！

那么，我们该怎样规避呢？

眼睛前视，再看屏幕，我们来学习几种动物的生存策略。

有两种叫作獾的动物，一是狼獾，二是蜜獾。大家注意，看它们是如何管理自己、经营自己、推销自己，从而获得优先的生存权利的。

首先看狼獾。狼獾也叫貂熊，常栖息在悬崖下或乱石堆中，喜欢过单独生活，多在夜间活动。哈哈，有点像我们的营销员。当然，也不对，我们是讲究团队精神的，对不？

狼獾性情凶猛贪婪，擅于游泳和爬树，力气惊人，能拖走比自身重数倍的动物尸体。大家看，丛林狼发现一头死鹿，打上主意了。可是，后面，看到没有？我们的主人公狼獾来了，它都不用吆喝和怒吼，丛林狼早就久仰它的大名，撒腿就跑。而我们这位小个子大力士居然把死鹿拖上了树。再看，那边灰熊在享受美餐，是一只野兔。狼獾来了，龇牙咧嘴对着灰熊一阵威逼，居然把熊赶跑了。牛逼吧？牛逼！给我们的狼獾一个掌声！

回到我们的业务上来，康涯品牌怎么样？很棒。对，很棒！但是有和我们同样棒的缙鸿品牌。在资历和产品质量上，缙鸿甚至比我们更胜一筹。还有国内后来居上的美令、长江品牌，质量也过硬，技术也了得，都在国内小有名气。缙鸿似灰熊，那么我们敢不敢做狼獾呢？敢不敢向他们挑战呢？敢！好，给自己一个掌声！

但请大家记住，敢字不是喊一声就完事了，它需要技能、技术和本领。也就是除了胆略、勇气外，还需要力气。你看人家狼獾身体锻炼得多棒，小伙子多结实，吓跑丛林狼、逼走大灰熊是很自然的了，因为它力气大、底气足嘛！所以，各位要做好事情，必须学习狼獾，锻炼身体，赚足力气，有滔天大胆、敢叫日月换新天的气概！

接下来我们看蜜獾。蜜獾这家伙有点狡猾。大家知道它为何叫蜜獾吗？顾名思义，这小伙子喜欢吃蜂蜜，用我们的话说有可能是花花公子，喜欢花呀蜜的。我们看它是怎么吃蜂蜜的。首先，它不怕死，不怕蜜蜂蛰。当然，它不怕除了勇气外，还因自己武装好了身体，那就是自身的皮厚，毅力坚忍，一双爪子还能反击袭击它的动物。其次，它懂得利用信息，互相借力。这是他的看家本领、个性招法。我们专门来看看它这其二的招法。

自然界还有一种喜欢吃蜜蜂的鸟，叫黑喉响蜜鸫鸟。这名字有点拗口，但名气却不小，也是阴谋家之一。

本来鸟和獾一个天上飞，一个地上跑，是八杆子打不着的两个主。可它们居然沆一气、狼狈为奸了。蜜獾对老黑说，你飞起来方便，速度比我快，信息量大，看哪

里有蜜蜂窝，一有就呼我，你知道，我替你压阵，比你单个作战要好得多。老黑鸟说，没问题，有钱大家赚，有好处大家得，一有信息，我就发信号，我不会忘记兄弟的。其实，老黑鸟是利用蜜獾的破坏力。因为它是一只鸟，没有什么破坏力，而蜜獾有。

就这样，两个家伙，一个是空中力量，一个是陆战队，配合得非常默契，无奈一身美名、一世英名的蜜蜂，好多就被这两个结成战略联盟的家伙毁了。

獾都有独体作战和夜间行动的习性，前者狼獾是典型的个人英雄主义分子，靠勇敢、胆略、力气致胜；后者蜜獾是团体作战的典范。具体到我们做营销，何尝又不是如此！一方面，我们需要个人业绩、英雄主义，只有这样才能检验你的技能、本领；另一方面，我们需要团体作战，互相配合，只有这样才能体现集体力量的强大，同时也检验每个人的合作精神。

獾在夜间作战，这就如同我们休息时间去陪客人吃饭、唱歌，或者帮客户解决一些力所能及的问题一样。可大家知道，上班不是这样的，是按部就班的。你们说，做营销和企划的，能完全这样吗？显然不能！我们苦啊，我们不能八小时外休息！呵呵，当然，我们也甜，苦中有乐嘛！所以，每个营销人员必须清楚，你选择了这一行，就意味着没有八小时的工作概念，一天二十四小时都奉献给了这一份工作。

狼獾和蜜獾夜间活动，白天休息，这就是管理，他们既单干，也合作，这就是营销，也是经营。它们利用鸟的信息获得猎物，利用力气搬猎物上树，储存食物，这就是经营中的技巧和细节。

.....

2

培训一结束，当所有的学员像临时汇集起来的秃鹫，在完成啄尸任务后四散而开时，肖稳剑却被费水清神秘地拉到了康涯集团武汉公司，并径直进了总经理康宝乐的办公室。

费水清此行不止一个人。一路上开车的是他的助理郝文艳。郝文艳是一个年龄在二十七岁左右的女孩，说话声音很甜，笑起来脸上的两个酒窝迷死人。在培训期间，她自始至终在会场，除了主持，还负责音响、投影仪、灯光的调制和训练工具的提供等辅助工作。

一进办公室，康宝乐的大手就像螃蟹的钳子一般抓住了肖稳剑的手，热情地连声说：“欢迎肖总助！欢迎肖总助！”好似他早就盼着肖稳剑的到来。

康宝乐是总裁康国强的二公子，也是集团董事会成员。他在武汉经营多年，其能力表现在把一个起初只是办事处架子的单位弄成了现在集团属下最大的有着独立法人资格的有限公司，且还在汉口郊外建造了一所集团最大的生产工厂。因此，他是目前

康涯集团最大的封疆大吏，也是企业未来最有可能成为总裁接班人的。

肖稳剑是武大新闻系的高材生，毕业后在广州《羊城商业报》当了两年财经记者，因写批评报道得罪了某官员被报社扫地出门，一气之下投身企业做了企划文案专员，后来又做了经理，一年前又被提升为总裁助理。因此，虽然他人在总部，与康宝乐见面不多，但对这个康少总还是比较熟悉的。此时见康宝乐如此热情，虽然双手紧握住对方予以回报，但也少不了纳闷地说：“康少总，欢迎我什么呢？”

康宝乐没有回答，眼睛去看费水清，同时也看了看正拿着本子做记录的郝文艳。费水清便喊着肖稳剑的名字问：“稳剑，你进康涯是我介绍的，我们彼此熟悉。下面的问题希望你如实回答。”

见费水清如此严肃，本来轻松的肖稳剑此时反倒紧张起来。

“武汉大学是你的母校吧？”费水清问。

肖稳剑愣了一下，心说突然问这个干嘛呢？但还是“嗯”了一声。

“在武大谈过恋爱吗？”费水清又问，且问得有点像八卦话题。

肖稳剑有点摸不着头脑，他看看费总，又看看康少总，似乎想判断他们是工作需要还是男人间的无聊嬉闹。

当看出四只眼睛郑重地望着自己，期待着回答，且没有丝毫戏谑的迹象时，才老实地回答道：“有过一次。”

然而，肖稳剑回答的声音很低——毕竟不乐意谈论自己过去的事。武大的恋爱，是他刻骨铭心的一次成长，也是他的第一次感情历练。因为有故事，有伤心，所以，他不愿提起。可偏偏今天这好像狐狸给鸡拜年——没安好心的费水清，以集团副总裁的身份，来提审他的隐私。

“说说吧。”费水清开始催了，其口气有点像下达命令。

肖稳剑动了动嘴，因不悦引起他本能的反抗，继续沉默。

而一向大大咧咧有点粗鲁的康宝乐，此时鼓励肖稳剑说：“有什么大不了的！‘男人泡妞到处吹，女人被泡不认账’。你是男人，怕什么？交流一下恋爱经验嘛。”又说：“费总是有重大任务交给你呢，你小子就说吧！”

肖稳剑三十一岁，而康宝乐仅比肖稳剑大一岁。因此康宝乐一下子就将肖稳剑纳入了哥们行列，说话也就非常随便。

肖稳剑想想后说：“你们关心这件事干嘛……她是我同学，是我们班的班花，我喜欢她，她也喜欢我，但后来分手了。毕业后她去了日本，几乎断了联系。”

“她叫什么名字？”

肖稳剑很不情愿地说：“王海芸。”

“王海芸，是她吗？”费水清伸手让郝文艳递过一个本子。费水清从本子里翻出一张照片，递给肖稳剑。

肖稳剑眉一愣，点头。是的，这是海芸大学期间的一张照片，但照片怎么在他人手里呢？

康宝乐将脸凑过来看照片，坏笑着对肖稳剑说：“你小子艳福不浅嘛！”

费水清接着又问：“你们之间还是好朋友吗？”

肖稳剑说：“算是吧，但很久没有联系了。”这肖稳剑已经说第二遍了，确实，他说的是实话。

“这么多年，你找过她没有？你应该知道，她去了日本吧？”

费水清开始絮叨起来，这让肖稳剑怀疑他不是营销副总裁，而是聒噪的人事部经理。

“你没有找过她吗？其实，只要真心找，是可以找到的。可以问同学，问老师，问她的家人，问……”费水清自问自答。

肖稳剑沉默。他想尽快结束这样的谈话内容，便说：“费总，你要我做什么，直说吧。”怕费水清觉得自己的话太硬，又加了一句：“只要我能做的，尽管吩咐！”

“好！要的就是你这句话！”费水清敲打一下桌子，然后欣喜地站了起来，郑重地说，“稳剑，是这样的。你可能还不知道，王海芸目前回到了中国，她是日本山木株式会社董事长山木先生的董秘，也是中国投资顾问。她目前正带着山木先生的中国顾问在国内考察，近日已经来到了武汉。山木公司是国际著名建材企业，这两年有计划在中国投资建筑装饰材料项目。根据引荐山木公司到中国考察的中国咨询顾问提供的情报，他们在武汉投资的期望更高，武汉九省通衢的地理位置对他们很有吸引力。另外，据情报分析，他们对林美的那个美令公司，似乎也很感兴趣。”停了停，走拢肖稳剑一步，又说：

“你在康涯也有三年了，你应该知道，康涯前年就作了香港上市的计划。但去年碰上全球金融大危机，加之我公司产业单一、销售受阻而出现各项指标下滑之势。日本山木株式会社资金雄厚，其厨卫产品世界有名。前不久，集团高层开会决定，希望通过与山木公司的合作，全面推动公司上市，走国际品牌战略路线。但是，我们的竞争对手——缙鸿公司尽管已经上市，但也一直想在国外拉个大股东搞重组，也正虎视眈眈着这块蛋糕，也在派人和山木公司接触。还有美令，虽然和我们康涯以及缙鸿比，或许还够不上一个层面，但反映上来的情报不得不重视。因此，这两家公司，目前是我们最大的劲敌……”

说到这里，费水清声音提高了八度：“你是集团的人，是康国强总裁面前的亲信，因此你有这个责任和义务，在这一很有战略意义的工作中出力——出全力！现在情况紧急，你必须马上进入角色。我和康少总商量了一下，你现在就以集团总裁助理协助武汉工作为名，驻扎在武汉，开展对海芸、对日本山木公司招商引资的公关工作，直到成功为止！”

晚上，康宝乐请肖稳剑吃饭。康宝乐比白天谈话更亲切，像虎兄豹弟似地拍着肖稳剑的肩膀说：“稳剑，费总交给你的只是一个工作，这个工作能唤醒你的爱情，使你焕发出更大的青春活力。但我这里还有一工作，且非你莫属。而这一工作，却能唤醒你对财富和人生成就感的强烈追求，因为除了能使你赚一笔高提成外，还能让你在业内从此盛誉伴随，并得到我家老头子的赏识。你应该知道，费水清能从一北京公司的营销副总当上集团的营销总裁，就搭帮拿下了北京体育中心的天花业务，正面的影响极其大。”

话虽很重要，但康宝乐却说得很随便，且说过之后还嘿嘿乱笑。这使肖稳剑怀疑这是不是康宝乐在开玩笑，进而不知道自己该用一种什么样的态度和神情面对上司交代的公司任务。

康宝乐在集团有“大小孩”之称，向来该严肃的时候不严肃，不该笑的时候嬉皮笑脸，甚至还喜欢搞点恶作剧。此时应该严肃，好让肖稳剑重视，而他却老大不正经。

昨天与费水清和肖稳剑的谈话完成后，肖稳剑就上了网，打开了MSN邮箱和MSN聊天工具，可是，MSN是黑屏，众多邮件中，也没有希望出现的信件。那么，海芸是否真的回国了呢？她是不是不想跟自己联系了呢？是不是根本就没想过她的女儿还在由自己抚养呢？抑或，她是另有隐情？

即便是现在，坐在武汉理工大学的酒楼上，肖稳剑依然迷惑不解，不知道康宝葫芦里卖的什么药。

康宝乐指着窗外马路对面的那栋搭满脚手架、正在兴建的大楼说：“看到了吗？这是武汉目前最大的建筑工程——媒体城。这是我们康涯武汉公司今年志在必得的目标！这栋大楼分主楼和裙楼，主楼高达38层，总建筑面积45万平方米，是整个华中地区最大的建筑楼群。据我们初步掌握的资料，这栋大楼所需的天花吊顶材料少则十五万平方，多则超十九万平方。也就是说，这么一笔近二十万平方的硅钙板业务，销售金额可高达千万。你不知道吧？前年，康涯武汉还是办事处时，完成的全年销售额只有五百万，现在这个媒体城工地将是它全年的二倍！你说，这么一个庞大的工程，我有理由不为它全力以赴吗？而拿你来说，一千万金额的单子，按我们行业的规矩，我给你提成百分之三，你干不干？”

肖稳剑想，百分之三，那就是三十万，干呀，怎么不干？但仔细想想，不对，好端端的一笔业务，康宝乐怎么会交给我这个“外人”呢？他武汉公司营销部的营销员不是也有七八个吗？于是在喝了一口啤酒后，慢条斯理地说：“这么大一笔单子，做起来提成多，很刺激，哪个业务员不想搏一搏？您干嘛跟我说，我又不是您武汉公司

的人。”

康宝乐给肖稳剑倒上酒，放下酒瓶后说：“从昨天费总跟你谈话的时候起，你就是我武汉公司的人了。你大概还不知道吧？你是我从老头子那里强抢过来的。老头子的初衷是让你帮助战略投资的公关，说白了就是利用你跟海芸的感情基础，拉下日本山木公司的投资，然后打道回府。但我说，我武汉公司今年面对的媒体城这笔业务，胜过前两年费水清在北京某体育场馆拉的那笔大单，因此，除了我们武汉公司全力以赴外，集团也必须不遗余力地支持我。老头子说要怎么支持，我说其他的什么都不要，就要一个人；他说要谁，我说要肖稳剑；他说你要他干嘛，他又不是营销员，我说这个工程的甲方单位是东方图书局，东方图书局的人有两个功能，一是做新闻，二是管新闻。肖稳剑是学新闻的，也做过记者，跟他们有共同语言，让他来拉这个单，我有把握。再说，这个单不是简单的推销就可以，而是要善于策划、懂得谋划的人来主管。老头子说你这话对是对，但他是我的人，我舍不得，你把他要去了，谁替我来把那些重大的营销、广告方案？谁来审核《康涯》每一期的内容？谁来帮我搞文化建设？我说广州满大街都是文化人，康涯内部也不少，不难找出替代者，而在武汉读新闻专业，老师、同学大多在武汉，对武汉熟悉、跟武汉的新闻人说得上话，同时对营销策划又有一套，听说还能写《动物生存营销学》著作的，在咱康涯集团，就只有肖稳剑了！再则，你不是要培养他吗？你让他到下面的公司去锻炼，去实践，锻炼得翅膀更硬，实践得本领更扎实，不是更好吗？豹子哪有整天在办公室不去捕猎的？哈哈，这样，老头子同意了。但老头子又自己不出面，就一句话让你到武汉培训，将你打发了。不过，老头子说了，这说服工作归你们做，我就不专门向他交待任务了，到时人完璧归赵就行。如此，我和费总就安排了你的学习，安排了和你的交流，现在我本人还专门安排跟你喝酒。”

一番话说得肖稳剑心痒痒，而且听其话语，不难看出还是掏心窝的话。事实上，多年来，肖稳剑就很想实践自己的营销理论，很想历练自己的营销能力。他动手写《动物生存营销学》，不正是有大把的理论而缺少亲历亲为的营销实践么？媒体城这个工程的甲方是东方图书局，自己还真有这个便利，于是爽快地问：“那么媒体城这个工程，现在哪个局长在管？我们公司的推销员又是哪个在跑？”

康宝乐说一句“你等等”，便拨打起电话来。电话中，他吩咐一个员工马上赶到武汉理工大学附近的湘鄂情酒楼二楼。

然后收起手机，揉着膨胀的啤酒肚说：“稳剑，原谅我不能跟你喝太多啤酒。”话说完，手就在肚子上打起了鼓点。

肖稳剑有几年没有喝湖北的金龙泉啤酒了，今晚他已经贪喝了几杯。他知道康宝乐有点虚胖，也就没有劝他。见康宝乐揪着衣服揉鳄鱼般白皙的肚子，便嘿嘿地笑，并说少总，您注意点形象嘛。

和康宝乐比，肖稳剑身材苗条，肌肉结实，个头也比康宝乐高，整个身子像一头敏捷的猎豹，呈流线型地立在三尺硬土之上。因此，在喝啤酒这个问题上，他非常自信。

一会儿后，来了个女孩，约二十三四岁的样子，笑眯眯地站到了他们吃饭的桌前。康宝乐介绍，她就是负责媒体城工程业务的汤小曼，华中师范大学毕业，加盟康涯不久。

康总介绍了肖稳剑后，汤小曼甜甜地问了声：“肖总好”。

肖稳剑对女孩子做建材推销一直有看法，但此时刚见面，不便多嘴。

有意思的是，康宝乐像猜出肖稳剑心思似的，指着汤小曼说：“你别看她刚毕业，人还是蛮灵活的，也吃得苦，适合做营销。”

“是吧？那就好。”肖稳剑心底讨厌的是那种脑笨嘴拙又拈轻怕重的女孩，此时见康总说不错，便多看了这个女孩一眼。

女孩穿着牛仔裤，束着马尾巴，蹬着白胶鞋，跟大学校园里那些女孩子的装扮没有两样。肖稳剑摇着头说：“不行，你这身装扮怎么做销售？”

康宝乐也像马夫相马一样瞧起汤小曼来，说：“肖总说得有道理。小曼你除了满身的青春活力，其他地方都不够格，回家后重新装扮一下。”然后又说：“小曼，肖总是专门来指导你媒体城的业务工作的，今后就直接归他指挥。我现在把希望寄托在你们身上了！对了，跟肖总介绍下这个工程的情况吧。”

汤小曼坐下来后，也不多话，立刻进入话题：“媒体城是武汉市的形象工程，这个单的甲方是东方图书局，东方图书局为此专门成立了基建处。基建处处长叫陈国基，负责基建的副局长叫董明珠，还有高级工程师张工、工程师小黄，乙方承建方是江苏鲁班建筑公司，老总姓蓝。在我几个月的交往中，觉得就张工和蓝总比较好说话，而其他都不好对付。”说到这里，停住了，而肖稳剑和康宝乐都等着听下文时，她摇着头说：“就这些，没有了。”

康宝乐于是接着说道：“目前，与我们竞争媒体城天花提供商的对手有两家。一是缙鸿，一是美令。缙鸿的产品虽然历来价格高，但质量上乘，在武汉几乎百分之六十以上的业务被他们霸占了，因此战胜缙鸿难度蛮大。至于美令，除了喜欢搞一些新花样外，各方面都比不上我们，负责任地说打败它没有问题。缙鸿公司营销部副经理黄山，其实质就是经理，他上面没有经理，这项目就由他负责。此人能言善辩，鬼点子蛮多，不好对付。美令公司的老板林美也不是省油的灯，他两年前成立了个美女销售团队，虽然哗众取宠，但还是蛮奏效，去年分去了本应该是我们康涯和缙鸿的不少市场份额。”

“目前我们的进展如何？”肖稳剑不无关切地问。

康宝乐目光投向汤小曼，却发现汤小曼也看着他，略带懊丧地继续说：“不瞒你

说，没有进展。前段时间，公司所有的营销员都丧失了信心，集体否决了这个单。后来还是小曼‘初生牛犊不怕虎’，将单接下来了。不过这个单确实难度很大，缙鸿的强大把大家搞得差点没有信心了。现在，除了小曼从张工那里得到一些信息，我从董局长那里获得没有责任性的诸如‘放心，我们会公开招标的’的话外，其他便如刘姥姥进大观园——傻眼了。唉！当着小曼的面，我当老总的说句实话，在武汉经营这么多年，从来没有碰过像东方图书局这么难打交道的主。那个董局长，说话文绉绉的，我有时候都不知道如何应付他。请他吃饭吧，他也去，但就是让你送不出任何礼物，更谈不上跟他交朋友。而那个陈处长，更不用说，脾气大得很，别说吃你的饭，他压根就不屑你。我通过广州的熟人请董局长和陈处长一起吃饭，看能否请他们到咱们广州总部和总厂考察一下，或者去集团重庆公司刚做不久的样板工程——贵州铜仁火车站看看也不错，顺便游游山、玩玩水。我的熟人上心了，董局长人也来了，但却打起了太极拳，吃狗肉总是不上钩。而陈处长根本就不给你机会，他派张工来应付。妈妈的！我康宝乐现在几乎没辙了！”

“那张工有什么新的消息告诉你没有？”等康宝乐说完，肖稳剑问汤小曼。

汤小曼回答说：“张工待我不错。他告诉我，缙鸿已经送来了带甲乙双方基建处所有的管理人员和技术人员去湖南考察的方案。他们要去的地方有张家界、凤凰古城以及韶山、岳阳楼等地方。”

康宝乐补充道：“中国的考察就是旅游。公务员这样，企业更这样。”

“那以往碰到这样的情况，咱们是如何对付的？”肖稳剑问康宝乐。

康宝乐说：“只有一个办法，那就是，想尽办法也带着那一帮子人去考察。”

肖稳剑于是陷入了沉思，且在心里摇着头。他心说还是费水清讲得好，蜜獾当不知哪里有蜜蜂窝的信息时，就和黑喉鸟沆瀣一气，让黑喉鸟来帮它提供信息。那么，作为营销，自己的《动物生存营销学》里论述了：当你要向对方公关或让对方向你俯首时，你是否掌握了对方的需求？或者，你是否了解对方每一个人的喜好和性格？更高明的是，在你掌握了对方的需求、喜好以及性格后，你能像南棘蛇那样将自己的尾巴摇动起来当作诱饵，让石龙子上当受骗从而将它捕获吗？如果不知道，那就是瞎子摸象、青布包头。

肖稳剑知道，康宝乐父子的基业是从水田里卷裤腿上岸，通过吃苦耐劳建厂造房、生产产品，然后又通过请客送礼获得业务，赚取利润，而慢慢垒起来的。市场经济还没完善的那些年，他们那样的经营方式可能畅通无阻，但现在是品牌竞争时代，是服务竞争时代，是一个智慧战胜另一个智慧的时代。那么，他康宝乐以前的那一套又如何能在媒体城这张单上，不处处受困，甚至四面楚歌呢？

因此，他只是笑笑，因为一，他肖稳剑毕竟还没有一线营销经验，哪容得下他来批评人家的营销策略；其二，康宝乐现在是在自己的上司，即便不完全是，他家老头子

就确实是，那么，自己又怎能不知天高地厚地去批评他们父子的原始积累，对此说三道四呢？

如此，他只是轻轻地对汤小曼说：“小曼你马上打听，缙鸿带甲方去考察，是哪个旅行社提供服务的。今晚就问出结果，明天跟我去一趟《武汉商业报》。”最该来重喝啤酒这个问题上，肖稳剑。室不去捕猎的？这样，老头子勉强。

4

肖稳剑临时的巢筑在白玫瑰大酒店。白玫瑰这名字听着舒服，让男人念着来劲。康宝乐说，在你住房没有安排好、放在广州的行李还没有搬来之前，就先住在这里。康宝乐还说，公司的那辆北京现代小车归你用。

第二天上午，肖稳剑就让北京现代为自己出力了：他开着车，带着汤小曼来到了《武汉商业报》报社，且径直走进经济部。

去报社前，肖稳剑想过先去个电话，但后来还是觉得给老同学一个惊喜好。于是走过蜂窝一般的经济部办公大厅的格子间后，又直往内间的主任室闯。

轻轻敲了敲门，内间一声“请进”传出。不错，是肖稳剑熟悉的声音。肖稳剑朝汤小曼神秘地笑笑，然后推门进去。

立时，房间内那喊“请进”的人“哎呀呀”一声叫了起来，并大声说：“大才子！不，肖总！什么风把你吹到这里来了？”见后面还跟着个年轻又相貌不错的女孩，再喊道：“哎哟，总助到底是总助，出门还带着小秘，真羡慕死我也！”

肖稳剑对咋呼呼从座位上起来跟自己握手的男子说：“甄新，好歹你也是一大部门的主任吧？算是中层领导了，怎么说话还嚷嚷呼呼的，跟读书时没两样，不怕属下笑话你吗？”然后介绍汤小曼：“这是我们公司的营销员汤小曼，是美女，不是你说的那种什么小秘，拜托别乱嚷。我无所谓，人家小曼可有意见。”

甄新同学便说：“好好好，我不嚷嚷。我说句对不起。”然后起身给两位倒水。

接过递来的水杯，肖稳剑这时郑重地给小曼介绍说：“甄新，甄主任，我的老同学，好哥们，商业报的一支笔！这报社经济类的长文和尖锐的评论，几乎都出自他的手。他的手比指猴的爪子还厉害。对了，叫他甄老师得了，他最好为人师。”

小曼真的落落大方地叫了声“甄老师好”，然后递上自己的名片。

甄新在从办公桌上也拿过自己的名片递给肖稳剑和汤小曼，但递名片的过程中纠正道：“我是副主任，不是主任。你也别乱嚷嚷。这不是企业，很忌讳的，主任听到了是后果很严重的。”

肖稳剑说：“‘你是指猴你怕谁’？其实你甭解释。谁不知道正主任退线了，经济部你是指猴王。”