



韩宇◎著

商战对决，迷雾重重，懂进退者胜

亿万订单

职场浮沉，机变迭出，掌规则者赢

★★★★★ YIWAN
DINGDAN

韩宇◎著

亿万订单

★ ★ ★ ★ ★ YIWAN ★ ★ ★ ★ ★
DINGDAN



中国友谊出版公司

图书在版编目(CIP)数据

亿万订单 / 韩宇著. — 北京: 中国友谊出版公司, 2010.11

ISBN 978-7-5057-2821-9

I. ①亿… II. ①韩… 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 206735 号

书名	亿万订单
作者	韩 宇
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京市通州富达印刷厂
规格	700 × 1000 毫米 16 开 18.5 印张 200 千字
版次	2010 年 11 月第 1 版
印次	2010 年 11 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2821-9
定价	29.80 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17-1 号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

—— 谨以此书献给 ——

战斗在销售一线和在外企努力拼搏的朋友！



目录 CONTENTS

001 第一章 摆 局

韩雷虽然听懂了吴斯恩的话，但他更多的却是一种无奈。如今放眼职场，荣誉永远都属于领导，一旦出现状况，马上就要有替罪羊顶上，千万别以为你的上司来自香港或海外，就会绝对的民主公正，只要有人的地方，就会有斗争，职场也不例外。

031 第二章 谈 判

有时候，商业谈判就像一把双刃剑，DKK在青湖的这场谈判，根本无法认定是败走麦城，还是扭转局势，一切都那么扑朔迷离。就在妮可准备打道回府返回南京的时候，她接到了邢主任的通知，方汇项目非DKK莫属。

049 第三章 迷 局

商业竞争中，可以被任何对手打败，但千万别被自己打败。方汇项目，在已成定局的情况下，MCC 为了整体布局安徽，并没有选择完全放弃，这个时候 DKK 更不可掉以轻心，对手依然很强大。

081 第四章 输 赢

在销售谈判中，让步是最艰难的选择，但又是最不可忽视的一环。退让不可怕，可怕的是你退让的没有价值。我们每退让一步，都要让对方看到让步选择的艰难；我们每退让一步，都要换取自己的利益，要更好地坚守自己的阵地。

097 第五章 入 局

韩雷对所有人说，“DKK 并没有抛弃我，我更不能离开 DKK。没有 DKK，我终究只是一粒沙子，永远也演变不成一颗珍珠。”当周围的人都大喊为什么时，韩雷却说出了两个字：感恩。

127 第六章 转 机

韩雷看着苏珊笑着说：“是的，任何行业的销售，其实都是人的销售，所有的竞争都离不开人。我们要主动出击，才能赢得机遇。”

151 第七章 破局

整个社会就是一个充满色彩的大染缸，灯红酒绿，物欲横流。项目销售就像一部飞速运转的机器，每一个齿轮，每一个环节，都需要不同的衔接，齿齿相依。

181 第八章 角逐

妮可不是不知道这一点，但是不服输的性格，使她根本不会屈服于职场的游戏规则。她有信心，也期望打破自己的瓶颈，用实力赢得公司上下的认可，让公司明白，男人可以胜任的工作，女人一样可以。

203 第九章 残局

特别是设备销售，首先要了解自己，然后才是了解客户，最后才是了解对手。这就像一座大厦，没有地基，没有支撑，再宏伟堂皇的大楼，也只是漂在浮萍上的一座危楼罢了。

227 第十章 滑铁卢

中标者的确是MCC，但是他们也付出了新款印刷机就必须无奈选择租赁的代价，埋下了很大的隐患。而DKK却更惨，在降价之后失去订单，无异于失败的同时自残。她的确该哭得难看。双方炙热的竞争，最后胜利的却是客户。

241 第十一章 反击

站在刀刃上嗜血的日子无疑是惊险刺激的，而走下神台回到地面的生活却是平凡无味的。虽然在法兰克福的较量输于对手一筹，可妮可与韩雷的配合却是完美无瑕的，彻底扭转了昌艺项目的最大障碍——韦恩。

265 第十二章 沉浮

弱肉强食，适者生存，不屈于卑微的生命，不甘于平凡的生存，就必须适应这种冰冷的生存法则。即使平凡也绝不平庸，即使无助也绝不无奈，即使挣扎也绝不放弃。人生最大的收获是找准适合自己的位置，为之毕生追求，锲而不舍。

285 第十三章 大结局

韩雷拒绝了简森的建议。他需要一个家，虽然里面没人，但一定要有家的感觉，厨房、书房、卧室，甚至连宝宝房都要一应俱全。韩雷累了，可以回家静静地感觉家的温暖。不需要多少言语，在闭上眼睛的那一瞬，温暖就会在身边。

第一章

摆局

韩雷虽然听懂了吴斯恩的话，但他更多的却是一种无奈。如今放眼职场，荣誉永远都属于领导，一旦出现状况，马上就要有替罪羊顶上，千万别以为你的上司来自香港或海外，就会绝对的民主公正，只要有人的地方，就会有斗争，职场也不例外。



“来，一起干杯！”

这是一群五年前曾在武汉大学依依不舍的热血青年，如今，他们的酒杯又碰撞在一起。

五年前，他们意气风发，满怀抱负，对着夜空承诺，五年后他们要在武汉重逢相聚。五年的光阴如白驹过隙，聚会的地点已经不是学校门口的那家“小四川”，而是汉口豪华的五星级香格里拉大饭店。地点已换，职业身份已变，但人没变，一样的兄弟，一样的哥们。

正值国庆长假，他们从四面八方赶到武汉。在学校就是公子哥的刘涛开着他老爸的“奔驰”来到香格里拉，拥抱了每个人后高声嚷道：“兄弟们这次回武汉，一切费用都由我全权负责。”

刘公子没变，还是跟学校时的刘涛一样，玩世不恭，甚至有些嚣张。如果这句话放在五年前，也许他的周围是一片感激的眼神，但如今每个人都摇着头。五年了，他们再不是一群穷学生，有的已经是技术主管，有的是外企高管，来武汉赴约的几乎都混得不错，混得稍差的基本上都没好意思来。

如今这个年代，同学聚会早已变味，倘若刘公子的老爸不是大“包工头”，他毕业后得以顺理成章地进了建筑公司，如果他开来的不是奔驰，而是一辆自行车，那么同出师门的兄弟重逢，刘涛还有这么大的嗓门吗？他还能如此高调吗？相信一切都会有所改变。也许虽身处武汉，他也会玩失踪，会把相逢的机会留在下一个五年。

东湖之滨，满眼苍翠；珞珈山下，樱花弥漫。

当年他们很“不幸”，昔日印刷包装系的学子，几乎清一色的“和尚”，强撑着熬过了那段清汤寡水的日子；当年他们又很“幸运”，武汉大学近在咫尺，但对他们却是一场梦想。谁知一场大学之间的合并潮，居然让他们的梦想在大二那年一夜成真。

聚会的唯一——一个女孩是当年另外班上的张蕊，她说最近刚刚从一家国企离职，打算到沿海大城市的外企闯荡，也就跑过来凑凑热闹，不过，她和这个和尚班是有很深渊源的，在学校时就曾和这个班的同学打成一片，所以也是这个和尚班最受欢迎的人。其实大家都知道，醉翁之意不在酒，张蕊的心里还有一个公开的秘密，她还想来看一个人。

在专业性极强的印刷包装系，同学们毕业后大都选择做技术或者管理性质的工作，但只有韩雷和秦海华选择做了销售。不是他们两个不想去做技术或者管理，而是两个人的专业都学得不好，没有印刷企业愿意聘用他们。在学校时，韩雷和秦海华就喜欢跑到汉正街，买卖些小商品挣点生活费。毕业时他们双双去了大上海，竟然因祸得福，误打误撞都进了世界印刷机械巨头的大中华区。

DKK 与 MCC 几乎是同时将大中华区移往上海，当时中国大陆印刷机械市场蓬勃而发，DKK 与 MCC 正想大展拳脚，于是在全国招聘。作为武大印刷系学子，韩雷与秦海华过五关，斩六将，跌跌碰碰顺利过关。其实当时韩雷与秦海华都是双向应聘，但在 MCC 的笔试过关后，韩雷在面试中名落孙山，秦海华顺利进入 MCC。韩雷在稍后的 DKK 面试中发挥出色，进入了 DKK。

全新的企业往往给人更多机遇，作为影响全球的 DKK 与 MCC，他们在中国的扩张，不可谓不迅速。在初入大中华区期间，韩雷与秦海华就表现不俗，在极短的时间内就脱颖而出。当时印刷专业人才极度匮乏，秦海华在 MCC 分区时，就被委派到广州筹建华南区。当时，珠三角是一块亟待开发的处女地，印刷市场正喷井式发展。秦海华入主华南区当年，战绩惊人。五年来，秦海华一步步坐上了 MCC 华南区总经理的宝座，正式成为一方诸侯。

DKK 在中国圈地的速度稍慢。在秦海华远赴广州后，DKK 也开始分区，不过韩雷被 DKK 派往南京，华东区正式从上海剥离。DKK 大量启用空降兵，以至于韩雷在这场机遇战中，输给了秦海华。如今他虽身居 DKK 华东区市场经理，但在跨国公司布局中国初期的职业飞速上升期没有把握住机遇，一旦市场

成熟，这样的机会也就微乎其微了。

有时候一些人真的有缘分，就像韩雷和秦海华。两个人在学校时都是贫困生，大一时两个人就开始在学校今天推销运动鞋，明天推销游戏机。他们的学习成绩都不怎么样，毕业后都去了上海，都进了印刷器材公司，还都是世界有名的公司，如今五年过去都混得有模有样。

说到 DKK 和 MCC，这里要介绍一下，它们是世界印刷器材最有名最有实力的跨国集团公司。就像耐克和阿迪，百事可乐与可口可乐，肯德基与麦当劳，有 DKK 的地方，一定会有 MCC 的存在。它们就像双方的影子，谁也离不开谁，它们不断竞争，也不断强大。

在学校时，张蕊就老爱往这个班上跑，同学们常把她当妹妹看待。张蕊是武汉本地的女孩，家庭条件也不错，平时大大咧咧。那时她非常喜欢韩雷，韩雷也心知肚明，但他一直把张蕊当作妹妹看待，因为他知道，他们中间有一条沟，他没办法渡过去，也就无法说服自己。

在张蕊的心中，他们曾经恋爱过；而在韩雷的心中，可能只是爱恋。毕业后，他们也时常联系一下，离得比较远，慢慢地就淡忘了。五年过去，韩雷日趋成熟，张蕊也不是以前那个叽叽喳喳的小女孩了。

推杯换盏之间，大家都在诉说着相思之情，每个人都在询问对方这几年过得如何，有没有骗到什么小妹妹。可是很奇怪，除了刘公子身边的女友像换身上的名牌衣服一样换来换去，其他人都说没找到合适的。还真苦了这帮哥们，都不知道这些年怎么过的，也许大家只是不愿意说而已。

“韩雷，你们 DKK 是厉害，人才济济，以你的水平绝对在我之上，到 MCC 来你可能早是一方老大了，想不想过来，兄弟一起并肩作战，我们 MCC 华南区的业绩现在是最厉害的，也最有挑战。”秦海华向身边的韩雷举起了杯子，微笑的脸上溢满了兴奋。

“海华，谢谢你记得兄弟！”韩雷端起酒杯站起来迎了上去，哈哈大笑，“不过如今我在 DKK 做得也还凑合，暂时还不想考虑，哪天混得不行了找你，你不要关门说不认识我就好啊！呵呵！”

“哪里话啊，么昂可能呢，你可是我的拐子啊！”秦海华说着半生的武汉话，

一下子逗笑了韩雷。秦海华顺势搂住了韩雷，把杯中的五粮液一饮而尽，然后将杯子倒下盯着韩雷。

“秦海华，秦海华，我叫你啦。韩雷不去，我去怎么样啊，呵呵！”张蕊瞪了秦海华一眼，既而似笑非笑地盯着他。

“大美女加大才女去，当然欢迎，什么时候去啊，欢迎欢迎！我在广州！怎么样？”秦海华赶忙把自己的名片悄悄地给了张蕊一张。本来这种场合是不方便给名片的，告诉对方电话就可以了，给了名片会有卖弄身份之嫌，但秦海华也确实希望有个同学去，这样也多一个自己人，工作起来方便，张蕊一提，正如他意。

“原来大老总了啊，哎哎哎！你回广州我就跟你去，怎么样？我每天在家里呆得很闷，正想出去闯闯呢，不要反悔啊！”张蕊压低了声音，用一种调皮的期盼眼神看着秦海华。

秦海华被张蕊的表情逗乐了，仿佛回到了学生时代。“别这么说，那都是一些虚名。张蕊，要是真的有心想去帮我就准备好，去了就要好好伺候我啊，我绝对不敢亏待你啊！”

秦海华半开玩笑的话，让张蕊笑得前俯后仰，她举起了酒杯笑着说：“来，我先伺候你一杯，不过我是红酒，你要白的。”在老同学的身边，张蕊还原了小妹的本色，其实平常她已经很成熟很干练了，可以这样无所顾忌撒娇的机会太少了。

“没问题，高兴就好，难得一醉。但是你不要放过韩雷啊！”秦海华朝韩雷坏笑着。

碰杯声此起彼伏，这注定是一场不醉不归的聚会。

一个礼拜，这群年轻人都仿佛回到了五年前。一起爬珞珈山，游东湖，过长江大桥，学生时代的地方他们都想重温一遍。但是留给他们相聚的时间太短暂了，几天的时间转眼即逝，他们又要各奔东西，投入到紧张的工作当中了。

临别的那个晚上，韩雷和秦海华在长江大酒店住一个房间。他们身处同一个行业，又做着同样的事情，其实他们内心有太多的话想说给对方，但是因为分隔两地，一个在广州，一个在南京，以前只是偶尔的交流，像今天这样的机

会实在太少。他们各为其主，在工作中是竞争对手，心中太多想说的烦恼，却又无法拿出来向对方倾诉。因为区域不同，虽为两个不同的老板卖命，却又触及不到对方的利益，遂使他们在生活中成为一对好朋友，但是又无法经常来往。其实他们内心根本不想这样，却无法改变这样的命运，唯有默默地隔空相望。

“韩雷，如果有一天，我们走到了一起，成为了一个战壕的战友，你觉得会怎么样？”秦海华一直很佩服韩雷，在学校，他们一起进的小商品在学校卖，总是韩雷先卖完。现在虽然他已经做到了区域老总，但是他知道，韩雷需要时间，五年其实太短，其中有很多的偶然因素。

“呵呵，我没想过，如果我们站在一起，可能对其他对手是一种灾难，是不是太自信，有点吹牛了吧？不过，我内心不希望有这么一天，其实那样对我们两人同样也是一种灾难，你觉得呢？”韩雷放肆地笑着，他真的不想在这样的夜晚，讨论这样沉重的话题。

其实他们内心既想一起共谋发展，又不愿一起共事。两个野心勃勃的好朋友在一起共事，注定不是一件好事，这样的例子从古到今太多了。作为发展都很不错的兄弟，两人谁也没有做好臣服对方的心理准备。

秦海华站在窗前，窗外霓虹绽放，车水马龙，回眸五年辛酸，他内心无法释怀，重回江城除了再续同窗之缘，更想见的人其实和张蕊一样，就是韩雷。“也许吧！不过我倒希望有这么一天。”这句话也许是他内心最想说的话，也许是内心最不愿说的话。

韩雷缓缓地走到秦海华的身边，双手撑在窗沿，眺望着武汉广场，他清楚地记得门口那尊举弓欲射的人头马，到现在他都没搞明白那是象征战争还是和平。

秦海华拍了拍韩雷的肩，指着武胜路的方向，“我们都是兄弟，我在学校就一直很敬佩你。还记得我们在新华书店门口找家教的事吗？没人要，呵呵，我们英语不好，从那时开始我们发奋，每天天还没亮就起来背英语单词，没想到现在派上了大用场。”

韩雷笑着回着：“是啊，是啊，没人要。”

在学校时，他们都是贫困生。一般进些小货，都是一起去，几乎每次都是韩雷先卖完再帮秦海华，四年都是这样。遇到好的赚钱机会，都会为对方争取

一下，在学校，他们是一对形影不离的好兄弟。毕业时都没找到工作，又结伴去了上海，不过进了两家不同的公司。他们都很上进，从小小的职员一直做到管理层。但是自从秦海华调离上海，彼此的联系越来越少，而到韩雷调到南京时，他们的联系几乎中断。这次聚会是一个很好的机会，既能叙旧，又能在工作方面切磋一下。

“韩雷，我真的希望我们在事业上有更大的突破，但你知道，在这样的跨国公司，我们还能前进多少，我们只是棋盘上的两颗棋子，每走一步都受制于人。从一开始，我们就是不同颜色的棋子，如果我们无法成为战友，那么有一天，我们碰到了同一个棋盘，在不同的战壕，你将会怎么办？让我一步还是吃我一棋？”

韩雷从来没有想过这些问题，因为他以前只是一员小卒，如今他们都有独领一方的能力，这种事情不是没有可能，也许不久的将来他们会冲杀到一起。DKK 和 MCC 犹如交战的两个国家，而韩雷和秦海华只是幸运地没有出现在同一个战场，他们都是在自己的战场和对方的军队交战着，但是谁能保证有一天战火不会烧在一处？

韩雷不想回答这么残忍的问题，但是面对最好的哥们，他却想把内心真实的想法告诉秦海华：“海华，我不希望有这么一天。但是我们所处的环境也不能说没有这一天，没有最好了。如果真的有，我不会妥协于你或者忍让于你，我会用最强的实力迎战，那是对你的尊重，我希望你也是，因为我们有不同的使命，这是我们的职业，我们必须尊重职业。”

秦海华笑了，韩雷也笑了，两个人的手紧紧地握在了一起。

“韩雷啊，张蕊想到外企上班，你为什么不叫她到你那里去啊？她以前在学校可是你的女人啊，你怎么老是像个木头啊，都做了经理还这样。”这句话秦海华说出来是违心的，因为他在学校时曾喜欢过张蕊，准确地说，整个和尚班很多人都喜欢过张蕊。但大家都知道当时张蕊的心里只装得下韩雷，而且她还是一个不一般的刁蛮公主。

当年的韩雷并不是个傻子，张蕊是武汉的本地千金，与他穷小子的身份相差太远。如果说他们在学校曾有过一场轰轰烈烈的恋爱，那么也只是学校里最纯的爱。当年的韩雷只想能顺利毕业，他根本无法向张蕊承诺什么，也就没敢

跨过“红线”，因为他在张蕊面前一直有些自卑。毕业后，曾经的爱都随风而逝，以致两人相见，那种遗憾与无奈都只能深埋心底。

当张蕊提出要跟秦海华去广州，他很想插句嘴，可想到自己的处境，还是没好意思说出口，时光已经穿梭五年，很多东西都已经改变。

“旧事别提了，张蕊到你那边也好，你多帮助她，这样也会对你有好处的，你就多费心了，呵呵！”虽然韩雷这五年取得了成绩，但是毕竟这么多年了，能改变的东西太多了，张蕊可能早已忘记了当初那段朦胧的爱恋。过去了就让它过去吧，作为朋友作为兄妹也好。

秦海华站起来拍了拍韩雷的肩膀，“韩雷，我们一起再出去走走吧，以后还不知道再等多久才能坐在一起。”

他们结伴去了汉口有名的吉庆街，在吃东西的时候，让一个背着相机的“大胡子”给他们合了一个影。相片里，两个人都伸出一只手搂住了对方，紧紧地抱在一起，而另一只手却紧紧地握在一起，高兴地笑着。

韩雷和秦海华每人要了一张相片，这晚，他们的心情很放松。他们知道，一旦离开武汉，等待他们的又将是紧张忙碌且残酷现实的职业生活。

他们再次回到酒店时，武汉的夜已经开始沉睡。



十月南京，秋风萧瑟。

银海广场是南京最高档的写字楼，DKK华东区公司竟然在银海广场租下了整整两层。韩雷在宽大舒适的办公室，眺望远处的风景，不禁感慨。

一个毛头小子做到如今一大区市场部经理是何等的艰难。武汉的同学聚会看似风光无限，在这风光的背后有多少辛酸，恐怕大家心里都很明白。

五年来他一直在奔跑，从来没有停息的机会，更没有停息的时间，他也不敢停下来，因为他知道，停下来就意味着淘汰。

这么多年，韩雷一直觉得自己很累，甚至有一丝疲惫。他遇见了一个最好

的时代，同样他也遇到了一个最残酷的时代。

在当今世界印刷机器领域，五大品牌独领风骚，几乎占领了全球的印刷业机械市场，而 DKK 和 MCC 又是这五大品牌中的翘楚。韩雷和秦海华虽然毕业于武汉大学这样的学府，但当时能应聘进这两家公司也是非常幸运的，更幸运的是碰见了它们在中国的快速扩张。DKK 与 MCC 觊觎中国庞大的印刷市场已久，而中国的发展也急需这样的巨头参与。

五年奋斗，韩雷曾用努力和实力征服了上海，而在年初他被 DKK 大中华区派往南京，成为华东区市场部经理，昔日辉煌全部清零，再次被推到风尖浪口。数月过去，摆在韩雷面前的成绩单，他自己都不忍心去看一眼报表上面的数字。

成绩终属过去，一切刚刚开始。但南京的未来，对于韩雷还是未知数，可留给他的时间和机会却并不太多……

一阵刺耳的电话铃声让韩雷从记忆的河边走了回来。

“韩经理，您好，吴总让您给他一个电话。”这是韩雷的助理丽莎的声音，她的声音总像是在唱歌，韩雷一直戏称她为百灵鸟。

又是吴总，这个死胖子又在玩什么花招，韩雷在心里骂着。

吴斯恩是 DKK 中国华东区总经理，属于一方最高长官，可他一点都不安分。他是香港人，自从韩雷被派到南京与他共事那天开始，他就一直在琢磨着如何踢韩雷出局，因为韩雷就像他身边的一颗定时炸弹，看着没有一点安全感，不知道哪一天会引爆。虽然韩雷与他在一起合作的时间并不太长，可他给韩雷埋下的地雷还是不少。

吴斯恩从来就没有看好过韩雷，在他心中，韩雷走到今天靠的全是机遇，并没有过硬的商业背景，韩雷才能的发挥根本不会稳定长久。在只讲数字结果的 DKK，虽然华东区的业绩并不太差，韩雷也有过几次闪光的表现，但能算在他头上的业绩数字实在难以说服上海的老板。

在年终之前，韩雷每天都过着倒计时，而他的直接上司吴斯恩更是从没有让他安心度过一天好日子。DKK 华东区将马上对市场部进行分离，划分出独立的市场部与销售部，人事大权改革在所难免，在吴斯恩心中，早已没有了韩雷的位置。