

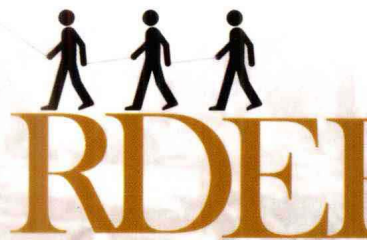
抢单

世界上最倒霉男人的发家史

成交背后的秘密 双赢局面的诀窍

GRAB THE ORDER

北雪飘飞◎著



抢单

北雪飘飞◎著

 武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

(鄂)新登字08号

图书在版编目(CIP)数据

抢单 / 北雪飘飞著. — 武汉: 武汉出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5430-5081-5

I. ①抢… II. ①北… 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100633号

书 名 抢单

著 者: 北雪飘飞

责任编辑: 梁桂莲

特约编辑: 无草莲

装帧设计: 

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路103号

邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

<http://www.whcbs.com>

E-mail: wuhanpress@126.com

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17.5 字 数: 266千字

版 次: 2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

定 价: 28.00元

版权所有·翻印必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

自序

这不是纪实文学，而是一部长篇小说。当然，在那些故事中，你能看见我的影子。如果跟发生在现实里的某些事情相似，那纯属巧合。

在销售这个行业，我有着八年的经历，从普通的销售员到片区经理、到总经理，我积累了很多个人经验。我不知道这些个体经验有多少普遍的意义，但我还是相信对从事相关工作的朋友会有着参考价值的。生活里，职场上，商战中，我们总会遇到各种各样的难题，而我们沉睡在昏暗中的智慧之灯正是被这些难题点燃。如果没有这些难题很多灯将依旧暗淡——成长和壮大总是要越过一些沟沟坎坎的，克服险阻之后获得的不仅仅是成功的喜悦，也许还会创造出奇迹，但整个过程都必须有智慧之光照耀。是的，我讲的销售是充满智慧的销售，其意义不仅仅是拿下订单，而是以很低的成本赢得很高回报的成功。这不是神话，这是智慧的力量，如果看完这本书，你就会相信的。

生活是最好的老师，所以我尽可能客观地呈现，让故事本身说话，而不是充当解说员或理论家。总有一些果实藏在叶子下，我不会为你拨开任何掩盖。是的，我不会给予过多的提示来降低你发现的喜悦。愿朋友们能走进我讲的故事，去发现那些秘密，去收获隐藏的果实。在人情逐渐淡漠的今天，让我们回到人类美好的初衷，并且从善良出发，运用自己的智慧走出一条属于自己的成功之路！我相信，任何人都可以做自己命运的主宰者，都可以引导和把控眼前的形势。读完本书，愿你也对此坚信不疑！请记住并相信：今天是最好的，现在是可以把控的，美好的未来是可以创造的！

今天是个好日子，芒种，一个播种与收获的时节。在此之际，祝福所有的朋友播种梦想、收获希望！

北雪飘飞

2010年6月6日 于锦州



目录

一 身陷美人计，谁是螳螂谁是黄雀？ 1

从“铁饭碗”到“无”饭碗，曾经前途大好的国家干部袁野不得不选择离开自己热爱的工作，百般无奈之下，做起了销售。屡经挫折，自己好不容易才混得风生水起时，公司上层一纸调令，派他只身前往尚未开发的B城开展销售工作。孰料，刚到B城，他却发现自己一头栽进了“美人窝”——温柔乡，英雄冢，自古至今，美人计屡试不爽。阴谋背后，到底谁是螳螂，谁是黄雀？

二 看得见的潜规则，谁输谁赢？ 93

销售行业是男人主宰的世界，在此，男人几乎无往不利。身为头脑灵活的男销售，袁野开始声名鹊起，看似前程似锦，但实际上，其背后却机关重重，陷阱如影随形。在袁野手下，一众美女销售看似风光无限，实则如履薄冰，步步惊心——在销售行业，潜规则多如牛毛，实施潜规则的与被规则所潜的都对此见惯不怪，在如此形势下，究竟谁输谁赢？

三 成就销售神话，还是沦为笑话？ 244

当事业如日中天的时候，袁野毅然决然地选择了辞职，并自立门户，试图做成中国销售行业的龙头老大，在国际销售行业中稳占一席之地——中国从来就不缺神话，缺的是创造神话的人。古语说，宁做鸡头，不做凤尾。如今，袁野及其销售团队誓做凤头，其野心如此之大，面对瞬息万变的市场、旗鼓相当的竞争对手，到最后究竟是成就了销售神话，还是沦为大家的笑话？

一 身陷美人计， 谁是螳螂谁是黄雀？

从“铁饭碗”到“无”饭碗，曾经前途大好的国家干部袁野不得不选择离开自己热爱的工作，百般无奈之下，做起了销售。屡经挫折，自己好不容易才混得风生水起时，公司上层一纸调令，派他只身前往尚未开发的B城开展销售工作。孰料，刚到B城，他却发现自己一头栽进了“美人窝”——温柔乡，英雄冢，自古至今，美人计屡试不爽。阴谋背后，到底谁是螳螂，谁是黄雀？

“袁野，放弃 A 城吧！过几天你去 B 城，老何我已经联系好，他会给你介绍那里的关系。我给你一百万销售费用，你今年只要进入北天钢铁公司就行！就给你一百万合同指标，听好，给你一百万费用，你只拿到一百万的单子就行！”

公元 2007 年。盛夏。黄昏。A 城海滨。袁野面朝大海，迎风而立，耳边还响着老板赵登峰的话。他知道，B 城五年内的工程项目是 A 城的二十五倍，单北天钢铁的技改投资就有二百二十个亿，那是一个超级市场，老板把这个市场交给谁就等于给谁一座可以开采的金山，是天大的好事。虽然公司的老销售们对此不感兴趣，但和袁野一起来的另七个销售大员都垂涎三尺，做梦都想得到这个美差。可袁野就是高兴不起来，他在听完老板上面的话时就暗自决定了，B 城要去，但一定要先把 A 城丢掉的合同拿回来！

夏日黄昏的海风凉爽轻柔，海滩宁静。袁野转身看着这个沐浴在橘红色夕照下的新兴城市，掏出烟，点燃，深深吸了一口。他对这个城市有着特殊的感情，因为他的整个高中时代就是在这里度过的。并且，这个城市记忆着他刻骨铭心的初恋。他很多梦想也都是在这片土地上产生的。是的，这是他精神的故乡，是神圣的地方，他不能在这里兵败逃走！

“袁野，我们今天回去不？”司机大郑不知什么时候从车里下来，并且已站在了袁野的身边。

大郑是老板的司机，老板交代这段时间车和大郑都归袁野，直到给袁野配备专车为止。今天一大早他就拉袁野到了 A 城，可直到现在他也没见袁野做什么有用的事情。他虽然不是销售部的，但这个公司成立不久他就给赵登峰开车了，一直都在老板身边，几乎目睹了老板所有的销售活动，用他自己的话说就是看都看会了。在袁野出差的半个月里，他随老板来过几次 A 城，因为老板让袁野给公司办其他事情的时候说自己替袁野看着 A 城这个马上就要签的合同，可没想到竟然给看丢了，并且给了一个很一般的没什么销售手段的国企去做了。赵登峰和 A 炼的供应处长关系原来是不错的，他当然要找他问个明白了。对方说，你看看人家多少钱签的吧，68 万，你能做吗？这种老型号的先不说你有没有生产许可，就是你做的

成本都可能比人家的卖价高很多。以后多做做设计院的工作吧，我只能照单购物呀。

最后一次大郑跟老板到 A 城，他们整整转了三个多小时，结果谁家也没去，不是没关系，是老板觉得这次真没戏了，于是才决定放弃。老板那么神通广大都放弃了，袁野你一个刚来几个月的，听说以前还没做过销售的人还能把别人基本到手的合同给推翻？真是自不量力啊！大郑虽然心里这么想却没表现出来，他还是很尊重袁野的，这个人虽然还不到三十岁，可身上有种英雄气概，对于当兵出身的大郑来说，这种英雄气概让他多少有些敬畏。

“我给郭处打了电话，他说八点后有时间，答应和我们吃顿饭。吃饭的时候你中间出去一下，让我和他单独谈十分钟。”

“好。不过老板就是被他给顶回来的。”

“我知道。”

“那你还找他？”

“他这关过了才有希望，我试试，否则这么放弃了我不甘心。”

“最好的情况是他说 68 万给我们，可老板说了，我们做成本要 70 多万。”

“我就想要他这句话，68 万他敢给我我就敢接。”

“可我们做不了啊！”

“我有办法。”

2

其实袁野心里清楚，就算这次自己没离开半个月，这个项目也未必能够拿到，因为他忽略了一个致命问题，就是设备选型。他此前把主要精力都用在和甲方订货相关人员处关系上了，一来那时设计图没有出来，二来他根本就没想到自己的公司会做不了老型号，所以他是严重失误的。袁野到登峰开关设备有限公司已经半年了，来之前他既没有销售工作的经验，更没有对开关板行业的点滴了解，他是为了解决生存问题阴差阳错来到这个私企的。半年前，时任东棉纺织印染总厂生技处处长的袁野，带着能解

决含糖原棉问题的“经书”从西安回来时，厂长却告诉他厂子倒了，马上就要分块儿租赁给个人了。是的，他和其他近万人一样下岗了。当然，如果他愿意，可以作为留守人员不下岗，但工资肯定会很少，并且前途是黑暗的。大学毕业就到了这里，八年了，他从没想过会离开，并且还是这样离开，他回绝了老厂长的挽留，也没有埋怨什么，而是想怎么办，这是他和大多数人在这一问题上的不同。他从纺织厂出来就骑车去了一个中美合资的纺织公司，那里的董事长是他朋友，他想在那儿找个工作。朋友告诉他公司已经八个月没开工资了，并且也没合适的位置，建议他还是到人才市场看看吧。一周开两次的人才市场人很多，招聘单位却很少。他随便把填写的简历交给了四家，结果当天两家同意录用。他选了一家工厂，拒绝了另一家电脑公司。那个工厂是哥几个开的，年产值过亿，号称本市最大的私营企业，老板给他们刚录用的十几个人专门开了个会，并且做了个充满激情的演说。

“我没什么文化，但绝对尊重知识、尊重有知识的人！我有个非常好的创意，就是让你们这些大学生挂着我们的产品到街上去，这是个没有成本的活广告，不仅宣传了我们的产品，也让人们看到我们的企业是多么吸引人才。对了，你们要挂上你们的学历证书，这样效果会更好。”

“想，只是一个梦！做，才是硬道理！我坚信，在我们的共同努力下，一个更加光辉灿烂的明天就要到来！谢谢大家！”

除了袁野，所有人都在热烈鼓掌。最后由人力资源部宣布大家的工作去向，袁野被安排到一个只有十二人的加工分厂当厂长，月薪三千二百元，没有节假日。这个数是袁野原来工资的三倍。会后老板请大家在厂属饭店就餐，袁野没有去，他选择了不辞而别。三年后，袁野在北京国际饭店旋转餐厅遇到这个老板的时候，他还认识袁野，并且问为什么给那么高的工资还是走了，袁野笑着说是怕做活广告。那个老板说别人都很自豪地去做了啊，袁野就进一步告诉他是自己觉得思维方式和生活方式太不相同，缺乏共事的基本基础，仅此而已。袁野还告诉他至今还记得他最后那几句话——“想，只是一个梦！做，才是硬道理！”

袁野是在回来的路上接到赵登峰打来的电话的，他说自己是从电脑公司那里看到简历的，有兴趣可以见个面，公司需要销售人员，底薪三千，可以不坐班，做得好年内就能配车。袁野对底薪和不坐班很感兴趣，于是

就去了，尽管对配车觉得是忽悠。就这样他到了登峰开关设备公司。公司有一个为时两天的培训，是由总工讲产品的技术培训，销售方面销售副总只是说了这么一句话：我们不是卖货员，也不是推销员，而是销售工程师，只要你把好处送出去并且是送对了人，你就能拿合同了。这句话，对于销售工程师来讲，可能不会有多少人反对。

3

大郑见袁野良久不说话，憋不住问：“有什么办法能不能说出来听听？”

袁野望着海天相接的远方：“很简单，先让郭处同意六十八万给我，然后再去做改型工作，改型成功就意味着总价要变，我们也就不存在亏本的情况了。”

大郑笑了：“就这办法？呵呵，老弟，要这么简单的话老板就拿来了，根本不会发生目前的状况。”

袁野转过身，面向大郑：“老板是能做成，但没做。我是难做成，但必须做！”

大郑：“老板能做成没做？开什么玩笑，呵呵。”

袁野：“老板和我想的不一樣，百八十万的合同对他来说无所谓，对我却是天大的事。这么说吧，老板可做成的项目很多，所以他要考虑同样的投入哪个项目回报大，对比之下，利用北京关系或者直接砸钱来拿A炼这个百八十万是不划算的，所以他放弃了。A炼当然知道他放弃了，在这种情况下他下面的销售员再去争取几乎是没有什么机会的，所以他也让我放弃。而这对我来说却是机会，如果在这种情况下我拿下来了，一来老板会对我另眼看待，二来我也进入石化市场了，一举两得，所以我不能放弃。”

大郑：“我觉得没可能逆转，你还不如听老板的，好好把北天攻下来，那个市场比这儿大多了。”

袁野：“我做了初步了解，冶金现在虽然不欠账了，项目也很多，但价位远低于石化和油田，对于公司而言，重点还在石化和油田。还有，都说北天钢铁是一个永远填不满的坑，弄不好金山没看到就掉深井里了，利有多大弊就有多大。如果作为新来的拿到单子最少的销售员去，恐怕凶多

吉少，我要去也得作为拿单子最多的人去，没有退路，A 炼我必须先拿来！”

大郑沉思片刻：“看来你是深思熟虑了，那就祝你好运吧！”

袁野舒展下身軀，然后看下时间：“走，我们到 A 炼附近等郭处的电话。”

郭处五十四五岁，是副处长，正处长空缺后，一直由他主持全面工作。袁野只和他吃过一次饭，那是袁野第一次去 A 炼，老板事先给郭处和计划员张小虎打电话，见完面刚好午饭时间，郭处就叫供应处办公室主任安排了饭店，是办公室主任签的单。后来袁野给张小虎送过两次海蟹，郭处的一份当时也买了，可没敢送，因为之前的接触郭处不冷不热，让袁野不敢轻易送礼，担心碰钉子影响以后发展关系。后来袁野听张小虎说郭处喜欢喝茶，并且是品茶高手，于是就花一千六百多买了一斤好茶，装进最廉价的塑料袋里，在确定郭处不在家时送去的。因为现在敏感部门领导的家属也很小心，袁野不能让他们觉得自己送的是值钱的东西，否则很可能被拒收。果然，对方看了看那个装着茶叶的廉价塑料袋没有拒绝。之后袁野再见到郭处关系就很融洽了，虽然他们都没有提茶叶的事情，可袁野知道茶起了作用。不久就有了消防项目的变电站要订货，虽然郭处没明确表态给袁野，但种种迹象都能基本断定问题不大。在这种情况下，袁野根据老板指示去了纺织院，通过同学关系帮助其他销售员搞定一个化纤项目的设计选型。可袁野万万没有想到，回来后得知 A 炼的项目老板给看丢了。

袁野他们的车开到 A 炼附近的时候，郭处来电话了，他说已到炼油大酒店，让他们到三楼包间找他。车缓缓向不远处的炼油大酒店驶去，袁野神情严肃，他知道，这顿饭如果吃不好，不仅意味着消防项目彻底无望了，也势必会让不久的 B 城之行缺乏支撑。

袁野说：“别忘了离开十分钟。”

大郑看了坐在副驾驶位置的袁野一眼，“放心，忘不了。不过看你的样子不像去赴宴，倒是上刑场，呵呵。”

袁野叹了口气，“唉，当手段决定结果，那就不是真正意义上的销售了！但愿我这辈子就这一回，下不为例！”

大郑摇了摇头，没有说话。车稳稳停在酒店门前，此时，天已暗了下来。

和郭处吃完饭刚好十点。郭处的家离炼油大酒店很近，他没有让袁野他们送，说自己要溜达回去。目送郭处走远，袁野才对大郑说：“今天不回去了，到海边那家碧海蓝天宾馆。”

宾馆不是很大，六层楼房，袁野他们选了顶层朝南的标准间。南阳台很大，有一对单人沙发，中间是一个方形茶几。简单洗过之后，两人泡上茶，来到阳台。窗外就是大海，从关着窗子的阳台上，也能清晰听见大海深沉的呼吸。袁野关掉阳台的灯，只见天空繁星点点，深邃安详，没有月亮。

“小时候没有电视，每到夏天，我常常和小伙伴们坐在山顶看星星。夏天的星星最美好，离我们也最近。你知道为什么夏天的星星离我们最近吗？”

“不知道，我觉得什么季节都一样的距离。”

“寒冷使距离变大，温暖让距离缩短，只有夏天的星星是和我们在一起的。你城里长大的，不会懂。我小时候喜欢在夏天看星星，百看不厌。到了秋天就不看了，秋天是我最喜欢的季节，色彩那么浓重，雨后，风吹来，落英缤纷，一些生命从此消失，会让我去想很多其他季节不想的问题，关于生命的问题。”

“没喝多吧？怎么从土匪一下变成文人了？”

“也许是对这个工作不适应吧。你怎么不问我那十分钟跟郭处谈得怎样啊？”

“这还用问？你那个小包瘪了，并且今晚不走，这我还看不明白？呵呵，肯定是拿下了。”

“不愧为老板的司机，看来不用向你汇报了。”

“向我汇报？你别挤对我了。”

“老板现在给我们的政策是一切费用实报实销，此外给十个点提成，真是个好政策啊，可你看我们一起来的这些人哪有单独去送钱的？我是不得已才让你走开一会儿的。”

“对你老板可是绝对放心的，他也没交代过我任何话。”

“如果这还要交代，那他的司机早就不是你了！他不交代是他的事，你不做是你的事。你看到我包瘪了，里面的两万块没有了，可你不知道我

裤兜里现在还有一万。”

说罢，袁野从裤兜里掏出一万块钱放到茶几上。大郑看着这一万块钱很是困惑，如果袁野不说也不拿出来，谁都不会知道，他不明白袁野为什么要告诉他这些并把钱拿了出来。他想说些什么却又不知说什么好。袁野站起来，拉开窗子，海浪的声音瞬间大了起来，仿佛他们就在水边。

“我好像现在才知道，钱，真不是什么好东西！”

袁野掏出烟，点燃一支，然后把烟盒和火机扔给大郑。他深深吸了一口，刚才和郭处单独相处的十分钟又浮现在眼前：

“家里新装修的吧？”

“今年不知道怎么了，左邻右舍家里都搞装修，老房子了我没想弄，可老伴儿非得要弄，没办法，呵呵，刚装好。”

“也不事先跟我说下，我能处理的。要不这样，我给你处理一部分。”

“不行不行，这个绝对不行！”

“是这样，你知道赵登峰的，认为花大钱才能办大事，所以他对我们请用户吃饭花多少有指标。不是控制我们少花，而是让我们必须要花到多少，我到现在指标还没完成呢。”

“还有这样的指标？这个赵登峰啊，就是和别人不一样。”

“他给我们的销售政策是合同额 10% 的提成，里面包括销售费用，他是怕我们不在用户身上花钱而自己得，这样市场就做不长久，所以才来了这招，让我们请用户要花到 3%，否则降低提成总比例。我还有一万多费用没花完呢，郭处，这样吧，我以后不请你了，这两万你拿着，方便的时候帮我弄点饭条子，好回去充数。”

郭处略微迟疑了一下，可还是看着袁野把一个大信封放进自己的黑手包里。跟赵登峰相比，郭处显然更愿意和袁野这样的人交往，赵登峰的钱是烫手的，饭也不是白请的，事后常常会提出非分的要求。而这个袁野让他感到轻松，并且很明白事理，与这样的人打交道何乐而不为呢？两人干了一杯后，郭处转到了正题：

“说吧，找我什么事。”

“消防项目您看还有没有转机的可能？”

“你们不是六十八万做不了吗？合同还没签。”

“如果我六十八万能做呢？”

“能做就给你，这个我也和赵登峰说过的。”

“好，那我做！”

“你能做赵登峰的主？那是赔钱的买卖呀老弟。”

“老板那里我已经沟通好了，没问题，并且肯定保证质量！”

“那这样，我明天早上就跟张小虎说，你九点后找他就行，具体的事情你们商量。”

“那谢谢郭处，来整一个，干！”

干杯后，郭处却把钱拿回来一擦，然后在剩下的一擦里又抽出一张递给袁野，然后对袁野意味深长地说了句“来日方长”。看来虽然从表面上这不是行贿，但郭处显然还是非常谨慎，他起码不想让自己这次收到的钱达到一万元，因为达到一万就是“数额巨大”，“性质严重”。

想到这里，袁野嘴角露出几丝笑容，尽管那笑容有些悲哀。他以前从来都没想到过，自己对国企领导干部的心理了解日后会用到为私企做的业务上。历史有时是个玩笑，我们无法预料。

5

第二天早上袁野并没有去找张小虎，而是打电话给张小虎问他能否来宾馆谈，张小虎很爽快地答应了。大郑很快就把张小虎接来了，他倒上茶水后说：“袁经理，我去洗下车，张工你们聊啊。”

袁野说：“呵呵，洗什么车？一起商量下怎么办，别走。”

张小虎坐下说：“袁经理，你看合同是不是现在签？”

“张哥，签不了啊。”

“郭处说你们谈好了啊。”

“是谈好了，可我做不了，赔钱的买卖老板不干的。”

“这……”

“帮我想想办法，怎么合理地把合同额提高到一百万以上。”

“就知道你会来这手，呵呵。”

“看来你有办法，快告诉我。”

“合理的办法当然是技术方面的人说话，你看这次设备选型是国家淘

汰的品种，如果有技术权威人物反对，很容易推翻的。”

“去做总工工作？”

“对。给你提供个信息，总工和你一样，都是第一高中毕业的，不过他五十多了，恐怕你们没有共同的老师。”

“这就够了，给我一周时间，你负责帮我拖拖签订日期，我马上去找总工。哥们儿，谢谢啊！”

“我是看你和其他跑销售的不一样，很实在，也很有才，不然才不管呢，呵呵。”

其实张小虎不说袁野也知道只有改型这个方案最合理，他只是想让张小虎先说出这个方案而已。他了解到，这次消防变电站共有十八面高压柜，选型为焊接柜，并且核心部位选的是 ZN5B，虽说也是真空断路器，总体来看已是淘汰品种。也就是说 A 炼这个特大型企业竟然要订淘汰产品，并且石化企业向来不缺钱，这当然是不合理的。国企固然存在很多不合理现象，但把不合理变成合理永远都是可能的。现在供应处有人提出改型了，袁野就可以拿这句话去找设计院，让他们产生这样的感觉，只要改型合同就是登峰公司的，他们做的是顺水人情，何乐而不为呢？当然，这是袁野的设想，实际操作过程还可能出现一些设想外的事情。并且为什么选淘汰产品还仍然是个谜，而这个谜能否弄清并解开是直接关系到事情成败的。

张小虎走后，袁野并没有马上去找总工，而是去了实验小学，那儿的校长何溪是他初中同学。虽说他们同班了三年，可那时由于男女同学之间基本不说话，不算熟悉。这次他是来求老同学办事的，他要把在这个学校读三年级的张小虎的儿子弄到最好的班级去。他了解到张小虎为这事找了很多人都没办成，如果这事他偷偷给办成了，张小虎就成自己的铁哥们儿了，以后的第一手材料他不费吹灰之力就能拿到。

见到何溪，袁野开门见山说明来意，还特别强调这事成了他就能拿下合同，个人能得到合同额 10% 的提成。10 万元呀，这可不是小数字！而且从此就能真正在现在的私企站稳脚跟了。何溪很爽快，当时就给办了。袁野当即郑重承诺，以后何溪孩子的教育费用他出了，不管是国内的还是留洋的。何溪笑了，说十年以后再说吧，孩子现在还不会说话呢。

与何溪共进晚餐之后已是掌灯时分，大郑说石厂长来电话让他们马上回公司，有重要事情。石厂长是公司的经营副总经理，因为老板赵登峰常



年在北京，公司的事情基本上是由石厂长拍板，是实际意义上的总经理。不知为什么大家都叫他石厂长，也许是他来这之前是国家知名企业的经营厂长，老板叫习惯了没改，大家也就跟着这样叫了吧。袁野早就感觉到，这个又瘦又高的面色阴沉的中年男人对自己一直很不友好，并且还害自己丢过一个小合同，估计这次没好事。

“跟老板这么多年，还没见到像你这样敢自己做主的，我怕你费力不讨好啊。”大郑边开车边说。

“没办法呀，你看和我一起来的都签到百万以上的合同了，我却只弄了一个五十万的。本来这个合同我是志在必得，可关键时候老板却让我干别的事情去了，结果出了这么大岔子，我必须得再弄回来！”

“如果设备型号改不了怎么办呀？你太冒险了。”

“不冒险不行啊，这叫置之死地而后生。要想成大事，有时必须先把自己的退路切断，人都是有惰性的，背水一战或许反而能够迎来胜利。放心，一周的时间应该能够摆平。”

“要是没时间呢？我是说公司不给你时间呢？”

“你听到什么消息了？”袁野警觉地问。

“听说今晚你就得跟石厂长去B城。”

“不是说过几天去吗？老板临走时说的啊。”

“老板出国了，家里的事石厂长全权负责。”

“我知道你不是一般司机，怎么样，给我点点步。”

“你的意思说我是老板身边的一条狗？”

“城府这么深的狗我可没见过，快给指点指点，啊？”

“你小子连求人都不会说好听的，难怪石厂长说你不适合搞销售，呵呵。”

“是呀，跟他实习性质地出了次差，回来他逢人就说这话。唉，说得还真他妈的对，哈哈。”

“我这里有老板在国外的联系电话，你自己想怎么说吧。”

“这就没问题了，谢谢啊！”

“现在九点，你十点以后打，别问为什么，呵呵。”

“好！那我先睡会儿，司机师傅，好好开车呀，保证领导安全，到时间喊我。”

“靠！”

“呵呵。”

“呵呵。”

6

袁野并没有真的睡着，他在认真考虑该不该用老板压石厂长。其实他还有一个办法可以让石厂长暂时不妨碍自己的工作。几天前，石厂长参加了个同学会，也许是有他少年时倾慕的女生在场吧，这个平时并不张扬的中年男子竟然吹起牛来，说自己是老板，车是自己的，等等。刚好袁野原来的手下是石的同学，也参加了聚会，第二天遇到袁野时把石的话都告诉了袁野。老板赵登峰这个人是很放手的，把公司的一切甚至包括财务都交给了石，这样做当然是基于绝对的信任。石也正是利用这种信任才能够为所欲为地压制袁野他们这批销售人员。因为这批人对石造成了极大的威胁，都是本科以上学历，都在国企担当过中层以上领导的，年龄都在三十左右。袁野只要跟石说你们的同学会开得不错呀，估计石的脸会吓得煞白，暂时就不会找别扭了，可这样就真的产生隔阂了，互相都要时刻防备对方，很累人。国企八年给了袁野丰富的人事斗争经验，可他并不喜欢这种很内耗的斗争，他更喜欢用成就和人格魅力征服人。很快他就决定不动作，先绝对服从，看事态变化再说。

此时石啸天正独自坐在公司小会议室里抽烟。他很不喜欢袁野，认为袁野不适合做销售，而是适合做帅。当然后半句他是不会对任何人说的。问题是他不说也会有人持相同看法，如果这“有人”里面也包括赵登峰那就很不妙了。所以他必须想办法在袁野对自己产生真正威胁前把袁野赶走。赵登峰还有半个月就回国，他要在这半个月里布下层层陷阱，使袁野防不胜防，即便不弄个身败名裂马上滚蛋，也得永无出头之日！

袁野当然不知道有人在背后如此算计自己，虽然石啸天曾经害过他一次，但和他一起来的其他人也都曾被不同程度害过，所以袁野的概念里是大家被石啸天“一视同仁”地害了。其实那次把袁野害得不轻，不然袁野也很可能拿到过百万的合同了。那天是A化来考察，此前已经给袁野五十万