

白脸黑剑

职场生存手记

翔鸿◎著

不放弃，不认输，危机和压力下的新职场策略

记录职场精英的求生策略

传授化险为夷的晋升之路

开辟职场精英的新天地



新华出版社

职场·新职场策略小说

白脸黑剑

职场生存手记

翔鸿◎著



新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

黑脸白脸/翔鸿著.—北京:新华出版社,2009.7

ISBN 978-7-5011-8862-8

I.黑… II.翔… III.长篇小说—中国—当代 IV.I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 119101 号

黑脸白脸

著 者:翔 鸿

责任编辑:张 程

策 划:刘杰辉 吴红菊

封面设计:小徐书装

出版发行:新华出版社

地 址:北京石景山区京原路 8 号

网 址:<http://www.xinhupub.com>

<http://press.xinhuanet.com>

邮 编:100040

经 销:新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:715mm×1045mm 1/16

印 张:14.5

字 数:200 千字

版 次:2009 年 8 月第一版

印 次:2009 年 8 月第一次印刷

书 号:ISBN 978-7-5011-8862-8

定 价:26.80 元

本社购书热线:(010)63077122

中国新闻书店电话:(010)63072012

图书如有印装问题,请与印刷厂联系调换

电话:(010)68567015

HELLANBAITIAN

黑脸白脸



【目录】

- 第一章 商机重现 / 001
- 第二章 内忧外患 / 013
- 第三章 温柔的欺诈 / 025
- 第四章 办事处主任守望如鹰 / 030
- 第五章 同穴搭档已成仇 / 052
- 第六章 独往金城 / 062
- 第七章 危困请令 / 102
- 第八章 子公司的孤注一掷 / 109
- 第九章 这是可乘之机吗? / 113
- 第十章 差旅中伤怀的风景? / 119

第十一章 强强联合驻守金城 / 124

第十二章 捕捉机会各个击破 / 132

第十三章 桌上桌下的逻辑 / 142

第十四章 击碎薄弱环节 / 159

第十五章 期限策略现 / 164

第十六章 烂尾工程 / 171

第十七章 把握原则见机行事 / 182

第十八章 金城音信：以退谋进 / 196

第十九章 谈判就像战争 / 198

第二十章 返航 / 225



HEILIANBAILIAN

黑脸白脸

黑脸白脸



不管黑猫白猫，逮着老鼠的猫就是好猫。在投资场上也一样，不管投资什么，不管是“黑脸”还是“白脸”，能够获取最大利益的“脸”都是“好脸”，都是投资人应该懂得的好策略好法则。投资人若想在名利场中生存，就要游刃有余地穿梭在黑与白的面具之间。

2008年6月7日 北京——圩家口 雷阵雨 周一

清晨，铺天盖地地落下了一场雷阵雨。这雷阵雨就像一把毛刷子，彻底地清洗了被夏天的汗水浸泡透了的北京城，却打乱了我、老王和杜聪到河北圩家口市的行程。我们此行的目的是考察一个中水回用厂的资产重组项目，但预定好的早上6点10分从北京六里桥到圩家口的车票也因为错过发车时间而失效。在北京，因为堵车错过了点儿什么，已经不能算是普通老百姓生活的一点儿悲怆的意外，而是司空见惯且最为头痛的大事儿。

“怎么办？”看着已被淋成落汤鸡跑得气喘吁吁的老王，我说，“路上堵车堵得真让人有点心烦意乱，现在已经7点40分了，反正都迟到了，你跑什么啊？”我对他耽误了行程表示理解。

“哎，今天必须赶过去，已经和圩家口建设局以及周边郊区县的五位县长都约好啦，他们今天在建设局集中见我们，否则我们这就是失信。”老王喘着气摇着头回答道，满脸的无奈。

今年以来，河北省区域市场象征性地划归老王管理，所以老王对河北省域内的项目显得格外地耿耿于怀而事必躬亲。老王年近40，比我和杜聪年长约10岁，同事之间，长者为尊，所以我们自然虚心地听取他像那么回事儿的安排。杜聪出生于20世纪80年代，毕业于北京理工大学研究生院，两年多的投资工作使他具备了难能可贵的协作和配合精神，而他那黏软怕硬的天性也已经成了我们严酷的投资生活仅剩的一点儿快乐。

直达的车辆必须等到午后，途经的车辆却以车票已售罄为借口而拒绝载

客，其实他们不过是不想拉中途下车的旅客而已。看来谁都懂得利益最大化的原则，即使是在这经济大放缓的背景下也毫不动摇。我们求爷爷告奶奶般进行了很长时间的哀求，却换来了售票员对保安声严厉色地叫嚣：“拜托，干什么吃的？给我把这些扰乱公共秩序的人清退到旁边去！”售票员的眼睛夸张地圆睁着，带着烈烈火焰的眼珠子似乎快要掉下来了。

迫于无奈，我们只好选择了先到沙城然后再换车前往圩家口的曲线救国路线。然而，即便我们如此的马不停蹄赶路，也未必能在中午12点前到达圩家口建设局。而我们约的却是上午10点准时到达。

车一直磨磨蹭蹭的，像个小脚老太婆出门一样，一会儿摇晃着爬行一下，一会儿再摇晃着爬行一下，慢慢地消磨着乘客的意志。车上的乘客急得直跳脚，司机却悠然地喝着浓醇如墨的茶水，稳如泰山。

杜聪望了望老王，咬了一口自己随身携带的早餐饼干，笑嘻嘻地为老王出了一道心理学的问题：“老王试想一下啊，五位县太爷和一位老局长望眼欲穿，不能按时见到我们的时候是怎么个心态、怎么个表现？请五分钟内回答。”

“老局长肯定会感叹自己又被欺骗了。他曾经告诉我，自从他上任以来总是会被投资商、咨询公司以及建筑工程公司欺骗，十个有五个肯定说话不算数、十个有五个肯定偷奸取巧、十个有五个肯定偷工减料、十个有五个肯定延误推脱，所以仔细计算下来十个有十个肯定不可信、十个有十个肯定不可靠。”

“可他还跟我们紧锣密鼓地联系什么呀？既然这么不相信中国的信用环境。”我反驳说。

“老头子有点过敏，这要归功于你的投资建议书做得很有水平，你在投资建议书中不是画了一个饼吗？这个夹着肉丝的饼，香喷喷的，非常适合老头子的胃口和心思。老头子看了赞不绝口。垂涎欲滴的美味放在眼前啊，自制力减弱的老头子也就自然而然地不怕被吊死而上钩啦。”老王把我们目前的投资工作作了一个形象的比喻。

“那五位县长的反应如何？”杜聪探奇访胜的好奇心依旧不减。

“王县长是扶康县的县长，扶康县是地区五县中经济最好的县，所以县长的头也最大。如果我们不去，他是最高兴也绝对不会抱怨的一个。因为有人私下对我说，他的一位堂弟是我们同行，他不但肩负着确保扶康县的项目

万无一失地由他的这位弟弟的公司拥有投资建设权，而且肩负着说服其他的县参考和遵守他的思维逻辑……”我看了一眼身边的老王，他像个老教授在授课一样，完全不顾及是否有人愿意听，依然乐此不疲地讲，讲到自认为动情或者精彩处还眉飞色舞地动手指指点点起来。

“看来，这个大项目并不是你想象的那样好操作！”我对老王说。

杜聪追问：“那其他的县现在什么反应？”

“当然是听市政府以及建设局的意见啦！一旦这个项目出现了大的漏子，他们也有推卸责任的机会，如果遵守了王县长的建议，这种保险就没有人给他们买啦。这帮人哪，机灵得很。”老王倚老卖老，用指头关节在我们头上各个“哪”地敲了一下，“投资经理们就是要脑袋好使才行哦。你们看，我们清华大学毕业的学生脑袋多好使啊，从我这儿取经，可是要支付费用的！”老王20世纪80年代毕业于清华大学，高考是全省的理工科状元，闲暇的时光里总会拐弯抹角地提起点儿高中时代的英雄故事或者清华的青葱记忆。

“总裁肯定打过招呼了吧？与这里的市政府部门。”杜聪傻傻地继续问。

老王翻了翻眼睛，眼珠子骨碌碌地转动着，说：“你瞧你，怎么老说实话呢？这是不言而喻的事情嘛，非要光天化日之下来说，瞧瞧这还有一大车的人呢！大家都知道的事情，你干吗不知道？”

我和杜聪看着他那老道但又不屑一顾的表情，不约而同地大笑了起来。

“这种行业单一的投资集团很难真正把投资经理们掌握的经济学、投资学、金融学的知识发挥出来并且应用上！”我说，“这种整天拍马屁拉皮条的事儿往往让毕业于高等院校研究生院的经济学硕士、博士们，外加一些镀着‘洋光’的‘外籍人士’们晕头转向。我看我们单位的那些老外们，整天神神道道的，满嘴西方的八卦逻辑。”

我话音刚落，杜聪便接上了：“是啊，尤其是我们这个行业，这种情况最明显，我刚来才几个月体会就非常明显了。”

“这也是这类企业承受市场风险及政策风险的能力最差的原因。最让人感觉不太对劲儿的是下属有几家上市公司，集团管理总部居然没有战略研究中心，而且人事经理对前来咨询战略中心招聘的事宜一窍不通，这无形之中增加了公司运作的管理风险和管理成本。”我接着说。每一个员工，无论位置高下、年龄大小，都喜欢在闲暇时刻自然而然地讨论公司的长短。

“你们这帮经济学家整天风险啊、成本啊、收益啊，故弄玄虚，累不累啊？平时还忙里偷闲呢，现在干吗讨论工作啊？”老王歪着脑袋冲我们说，“请安静，请安静，我要休息啦！”老王真有点像金庸先生笔下的老顽童，话还没说完，便全身横搁在一个长条座位上开始闭目养神，有点儿蛮横、有点儿娇态、有点儿天真。

“不过这车怎么还不走啊！好像都等很久了，再不走，恐怕中午都到达不了圩家口。”我看了看手表抱怨道，“现在都快9点啦！”

“一夫当关，万夫莫开。你就省省心吧，老王是我们的领导，也是我们坚强的后盾。”杜聪冲着老王挑衅性地哧哧地笑了起来。

“我算什么领导？杜聪是我们的领导，哦——你们这么说倒提醒了我一件事情，得赶快给建设局的老局长打个电话，否则他们还真会等着我们呢！说实话，还真不能得罪了老头子。”老王一骨碌从座位上爬了起来从包里掏出来手机。

看老王掏出手机，我眼睛都没眨地说：“不过，让他们等等也无妨，怎么说也应该是他们求着我们。”

老王在打电话的当儿，我的电话也响了起来。从清早起来，我就一直奢望有把手机关了的权利，好好清静一会儿！

电话是方总打过来的，他寒暄地说完自己目前在湖南长沙出差后，便仔细地询问起了金城危险废物处置工程项目的现状，并要求我马上和集团子公司绿环股份的张副总裁通电话汇报该项目的工作，方总还特意压低声音说：“记住哦，这个项目我们一定要主持投资操作，切记切记！”

“真是不可思议，怎么突然想到重视这个项目？不是早就扔到荒芜的戈壁滩上了吗？”我不解地问道。

一块被遗弃在荒漠中的废铜烂铁，重新被拾掇回来，再兴师动众地加以打磨使之成为一台赚钱的机器，并不是大惊小怪的事，而且这些往往还被看做具有战略意义的丰功伟绩。可是人在这一复杂的沟通过程中，原则性地忽冷忽热、忽强忽弱、忽上忽下、忽对忽错，让我们这些跑腿的打杂的着实进退两难。这个项目便是如此，公司一会儿要投资，一会儿又说说不投资，反复无常地好几次，最终指天发誓确定放弃，可现在却又风风火火地非要捡起来。

“但是，张总已经当面表明了我们的投资决策委员会对这个项目不感兴



趣，所以对方来考察的时候张总借工作忙为由连见面会都没结束就草草打发许局长走人啦，连门口送送许局长都没有做到！”我如实相告方总。

方总说：“现在讲这些没有用，这些过程不重要，重要的是结果。这些老哥们随便撒尿，我们就必须有能力随时清扫干净。你先跟张总汇报工作吧！现在不是他想不想投资，现在是总裁亲自过问这个项目。”方总停顿了一下，像是问我又像是自言自语道，“这个项目国债审批应该没有问题吧？好像是应该没问题了。”

我突然明白，方总也是在作一个判断。副总裁认为是废铜烂铁，总裁把它当作珍珠玛瑙，总是会有原因的，而原因也不仅仅是因为对项目的评估方法和方式有出入那么简单。

“好的！我有他的电话，我马上给他打电话。”我说。

“你在哪里？你最好能马上亲自过去汇报。”方总火急火燎地要求道。

“我在圩家口出差。”

其实，汽车才刚刚开出六里桥长途汽车站不远，正缓慢地随着车辆在北京的大街上一摇一晃地迈着舞步前行，我绝对不想也不会马上下车折返到公司去。我暗暗骂道，妈的，干投资就是活受罪！

“那你先打电话和他沟通吧！”

“好的，一定马上。”我答应了一声。

“什么事情这样着急啊，火急火燎的，催命啊！”还没等我挂断电话，老王便着急地问我。

“金城的项目，一会儿说投资，一会儿又说不投资。现在总裁又说投资，谁知道啊，没准搞到哪天又不想投资啦，刚才方总要求我马上向张总汇报工作呢！”

“项目前期评估还没有动手吧？八成是总裁在上面探到点儿关于这个项目的有利好消息。”老王说。

“没有！可行性研究报告和环境评价报告都没有做完，还谈不上项目前期评估，也谈不上完善的投资方案啦！”我说。

老王叹息道：“打个电话说说情况吧，但是你前期做了这么多的工作，项目的操作权不能让他们，我想方总也不想让他们。估计绿环股份现在是饥不择食啦，一家上市公司，半年多以来没有任何业务、没有任何业绩，

年终进行经营情况的总结和披露，他们在披露什么对股民有价值的信息啊？又在披露什么对市场有意义的信息呢？”

“弄虚作假吧！还能有什么办法！”杜聪把头摇得拨浪鼓一般，嘟囔道，“刚毕业那会儿觉得上市公司很神秘很了不起，现在我打消这种念头啦。”

“受挫折啦！受社会的挫折啦！”我指着 he 无辜的眼睛，哈哈地大笑了起来。

与同事一起出差本身就是一场心和身修炼的旅程，平时在办公室也要进行项目讨论，但是总有纸上谈兵的狭隘的限制性，当与同事一起接手和管理一个项目的时候才能真正使相互之间的优点得到显露和交融。

“怎么样？谈谈圩家口项目的情况，打电话他们怎么说？我给张总的电话等下车后才打。”我问旁边的老王。

“天要下雨，娘要嫁人，他们还能怎么说，我们能过去对他们来说已经算不错啦。建设局的老局长是非常有心机的。他知道我们最看重效益良好的中水回用项目，所以他把三个开发区的水环境项目都捆绑在一起，要投资必须四个项目一起投资，不投资就全部不要投资，而且现在还把郊区五县的县长们都请过来当诱饵。因为郊区五县每个县今年至少都规划了一个市政环境治理招商项目。”老王说。

“诱饵不吃就不是诱饵，每个投资经理遇到这种情况都是先从中水回用工程项目开始的，别的项目走着瞧吧！估计像那种县级的小项目，投资决策委员会不一定投资呢！”我说。

“说的也是，先过去看看情况，讨论一下投资合作框架协议，报投资决策委员会再作决定。”老王说。

“他们可以合作捆绑，我们投资商也可以合作投资啊！以我们公司的名义承揽下来，分包让别的公司来投资这些小项目，这些是我们内部的操作方式，难不成他们还规定不让转让？想投资这些小项目的公司那可真是一呼百应，我们曾经接触过的北京景坛环保投资公司、上海余天蛟龙环保投资公司拿第一个环境项目的投资权和获得政府的特许经营权都是采用这种曲线创业的方式。现在是行业膨胀期，找几个经营良好的小公司是没有任何问题的。”我说。

“这个方案我们可以报投资决策委员会，我们也许只投资第一个中水回



用工程项目，别的项目一概不考虑投资，但是不得不把所有的项目都承担下来。”

“差不多9个项目都没有国债吧？”杜聪问。

“当然没有啦，有国债的话总裁，等等，等等，等等，一大批领导们早开始踏着风火轮活动起来啦。杜啊，你怎么老说大实话啊！”侃到这儿，老王突然醒悟了似的转头对我说，“你金城的项目有国债吧？”

“明知故问，没有国债总裁会如此兴奋？老王啊，你怎么老说大实话啊！以前规划没有，现在规划的有了。国债像一个风向标，刚开始说没有国债考察团到我们公司做客，张总连多说一句话的心情都没有，那个张扬和浅薄啊，真让人惊叹。后来听说国债在政策范围内可以落实，总裁也开始屁颠屁颠地低头哈腰亲自过问啦，看来，不花成本想速便宜的事情谁都想捞到。”我说。

汽车已经开出了北京城，车上的人倒是并不多，但是车厢里感觉十分闷热。我们正热火朝天地讨论的时候，我的电话又响了起来。

电话是张副总裁打过来的，开门见山，直接进入了正题。

由于包州的项目，我和张副总裁有一次单独相处的机会，对张总的初次印象颇为良好。然而传说中的他却是最能够装腔作势、最会装模作样、也最会阿谀奉承的人。

“小陆，啊——你是小陆吧，你辛苦啦！”当电话被接听以后，我好像感觉到一大锅水突然被烧开了，翻腾着滚烫的浪花，从话筒中热气腾腾地扑面袭来。

“我是小陆，张总您好！您有什么事情？”我知道他是因何而来。

“金城的项目进展到什么情况啦？你可是我们公认的才华横溢的投资经理啊！像这种优势项目也只有聪明的投资经理才能够接管好！”这话听起来牛头不对马嘴，而且没有一点儿逻辑。但是，却包含着充分的装腔作势、装模作样、阿谀奉承、急功近利，也充分显示了立即修建一座桥梁、马上攻打一片江山的强盗土匪一般的霸道作风。

“目前关于金城的项目与我们竞争的有三家，最具有竞争势力的是上海哈卡罗斯。他们与环保局联系得也比较早，好像和市里面也有点关系，但是听张主任说，就是上次到我们公司考察的张主任，他们与市里的关系也并不是很牢靠，还不至于有一锤定音的人来帮助他们。这家单位相对于我们的优

势是投资过二十二家同类项目，有六家已经开始运营，而且效果良好，完全达到了国家的处置标准，某些方面甚至超过了国际标准。他们相对于我们的劣势是公司规模相对较小，资金势力有限，加上目前的银根紧缩，这个投资预算额达到两亿多元的项目，对于他们不能不算是一个挑战。接下来是浙江的启星环保投资有限责任公司，还有江苏文泰文安环保投资有限公司，他们各方面的势力均在我们公司之下，尤其是文泰文安是同家族的两兄弟新近成立的公司。”

“这三家单位都与市政府沟通的密切吗？你可别小瞧了后面这两家了，有关系，单位虽小，但他们也有可能获得投资权。”

“上海的那一家沟通的很密切，其他两家基本上没有沟通，沟通也是形式上的。”

张总对我的回答显得很不满意，嘟囔着重复道：“什么叫形式上？你怎么知道是形式上的？啊，这样，那我们与市政府尤其是主管市长的关系处理到什么程度啦？”

“在金城市的电力局副局长的协助下，我认识了市委办公室的秘书，在他们帮助下我与主管市长有过一次单独的沟通。”我似乎是说了一句话，因为这只是我的一个预备计划。我认为别人的劳动成果不可以随便被掠夺、别人还没有吃够的饭碗不可以随便被收走，只希望可以产生这种效果。

“这种关系渠道有点曲折，如果这个电力局的副局长直接与项目主管市长有关系，也许这件事情就好办得多啦！”张总设想的比唱的还好听。

“金城属于安江省，向来就不是我们的势力范围。我们能把金城的项目进展到目前的程度，已经是把华创联合穿在安江省全身上的疏而不漏的金格衫撕开了一片大口子。华创联合并没有开展危险废物处置项目的投资业务，但是他们开展的其他投资领域与我们完全相同，安江也一直是他们的势力范围，他们在全省各处树立着自己的典范工程，像一块一块丰碑为他们歌功颂德。如果我们一旦获得本项目的特许经营权，也即是公司在安江省的第一个投资项目。星星之火，可以燎原。这对于我们投资业务向安江全省推广意义重大。华创联合非常明白我们的意图，也知道我们会不惜任何代价来取得这个项目的投资建设权和特许经营权。华创联合现在正在竭尽全力帮助上海哈卡罗斯，关键这一家投资公司的投资范围与华创联合不但不冲突，而且还相



互补充，所以我们面对的竞争压力可想而知！”

“这些事情还需要详细考证。你和主管市长的沟通达到了什么效果？”张总开始对前一个问题深入延续地继续追问。

“简单的见面，市长只给了我半个小时的时间，我大致讲了一下我们公司的情况、我们拥有的技术专利、公司在该领域取得的成果，大部分时间还是沟通了投资建议书。他忙着赶飞机，对我的文件和说法不置可否，风风火火地握了握手就跑掉了。我再一次打电话的时候，他已不记得有这么一回事情，所以与市政府的沟通其实是一片空白，没有取得任何进展。”我慢慢地向张总陈述着，前前后后也不知道陈述了多少遍。

电话另一头的张总迟疑了一会儿，然后说：“环保局目前有什么进展？他们对本项目的操作思路是什么？”

“他们希望通过前期的沟通考察从四家单位中确立出两家出来报市政府批准，然后与这两家单位再进一步进行沟通谈判，形成投资意向书，再报主管市长审查批准，然后与其中的一家签订投资合作协议书以及特许经营权转让协议，另外包括一些其他的相关的法律合同和协议。”

“意思就是说不再进行招投标了？”

“是的，他们觉得议标的方式灵活一些，这种项目比较特殊，采用招投标方式不一定能确定出最佳的投资商。”

“但是这是国债项目，国债比例好像达到了60%，国家规定必须招投标啊？”

“这些情况我还不明白？但是我已经和刘局长沟通过了，他会很快通知我们公司过去进一步讨论。刘局长一直对我们公司很满意，而且对我出具的投资建议书特别是其中的运营方案很满意。我近期准备项目的前期评估报告，然后就过去金城进行正式的第二次谈判，产生的结果就是投资意向书。”

“你在去金城之前到我的办公室里来一下，详细确定一个谈判思路和公关方案。”

“好的。我目前在圩家口出差，我回去以后就跟你联系，详细沟通。”

“那真是最好不过啦。这个项目需要我的集团投资中心和绿环股份合作才能完成。”

“谢谢张总，我希望你们尽全力协助这个项目。”

电话挂断以后我才发现也许是电话打得太久了，我说话的声音又尽量放得很大，所以一车人都冲我吹胡子瞪眼睛，甚至还有一两个人，用力使劲拍着座位的后背，不解恨地骂爹叫娘，唾沫星乱飞。他们的行为让我哑然失笑。如果唾沫星是箭那可就坏了，我早被万箭穿心了。我满脸歉意地向周围的乘客笑了笑。

探头看看车窗外，汽车已经到了八达岭长城脚下，巍峨秀美的八达岭云蒸雾腾，山绕着雾转，雾绕着山转，缠绵千里不见分明。

就在我忙乱接电话的时候，边上的老王和杜聪纷纷进入了梦乡。看他们都睡得很香甜，我也决定趁这空闲的当闭目养神一阵子。可闭上眼睛，这几年的工作状态却在脑袋里来回不停地转动。我在第一家投资公司上班的时候，主要负责公司对公司的谈判，重点在谈判、方案确定、利益点设计、资产或者资金交割、项目前评估、项目后评估。来赛迪世纪以后，业务转向投资公司或者说投资商对政府之间的谈判，重点在谈判、方案确定和关系公关，侧重点才是项目科学评估，而谈判方案的确定能否顺利进行取决于关系公关的成功与否。就连与我方合作投资的外商都明白，中国办事儿原则就是关系、招呼还有纸条儿。

想起这位精通中国原则的外商，还有一段冥思苦想而不得其解的趣事。有一次，他去北京东单的一家闻名遐迩的医院里看牙齿，这家医院的牙科蜚声海内外。按照这个外商的话来说，他慕名而去并计划把困扰了多年的牙疾在中国治愈。外商很早到达医院，但是比他早到的人也不在少数，于是外商就排队数着前面的人等待医生。外商数着数着数了几个钟头，眼看前面的人一个一个散开离去，可前面依然还是有八九个人。眼看马上就到医院中午休息时间了，于是他决定跑上前去探个究竟。这时他才发现前面的人都是递着条儿看医生。外商问在导医台前排队的一位大娘：“这条儿在哪儿可以买啊？就他们手中的纸条儿。”大娘看了一眼老外，感叹地说：“我也不知道啊！我也不知道挂号单买过以后在哪儿买那种纸条儿啊？我问他们拿着纸条儿先进去的人哪儿可以买到纸条儿，他们都不说，都给我装聋作哑。哎，说在哪买纸条儿，又不是让他掏钱，有什么不能说的，医院还是公共场所呢！”老外拍了拍双手，耸了耸肩，说：“我们德国挂号登记过以后就开始看医生，我来北京之前，我们汉语老师也没有讲到除了挂号单外还要买纸条儿啊？”



而我目前的情况与这位老外的情况是一模一样，由于谈判对象和投资范围的限定，我突然一下子从一目了然走到了双目失明。对于处于这个环境的我来说，所谓的“能力”并不是很充分，甚至有点缺乏。这里是造就精英和富贵的天堂，同时也是栽赃诬陷、落井下石的绝佳训练场，你认真点儿、低调点儿、勤快点儿，这种品质或许很快便能达到炉火纯青的地步。然而，这种炉火纯青的本领一旦脱离适宜的环境，便只能处处碰壁。就像大树上的寄生虫一样，一旦大树枯死了，寄生虫也就会慢慢灭亡。难道它还会跑到水泥地板上用同样的本事打洞儿凿眼儿啊？而被称赞为卓越“能力”的东西，往往决定了一个人人生的方向和人生的归宿。你是一个寄生虫，就得巴望着大树永远别枯萎。你在发挥这种卓越能力的时候，不得不始终不变地忐忑不安地怀揣着这种心境，亮堂堂的也灰蒙蒙的。

想到这些，我突然很想笑，便睁开眼睛再看窗外。

来北京工作3年，第一次路过八达岭也第一次望见长城，有类同的环境、有可比拟的风景、有发生在自己身上的故事、有流淌在胸中的计划，于是便有了此番慨叹。

随行的同事是不知道的，一颠一晃的，他们依然酣然在睡。