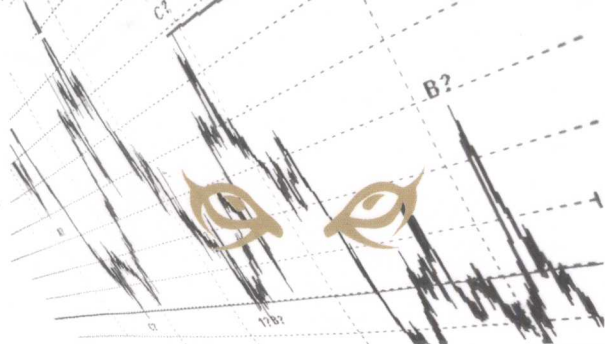




猎狼

The Wolf Hunt:
A Conspiracy Behind Transnational Merger

拨开外资收购中国企业的玄机和谜局
揭秘事件背后不为人知的故事
展示商业博弈中的诡异和智慧

孙力
▼
著

THE WOLF
HUNT:
A CONSPIRACY
BEHIND
TRANSNATIONAL
MERGER

人民文学出版社

猎 狼

The Wolf Hunt:
A Conspiracy Behind Transnational Merger

孙 力▶著



人民文学出版社

图书在版编目(CIP)数据

猎狼/孙力著. —北京:人民文学出版社,2009

(“商小说”系列)

ISBN 978-7-02-007714-4

I. 猎… II. 孙… 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 167395 号

责任编辑:脚 印

责任印制:李 博

猎狼

孙力 著

人 民 文 学 出 版 社 出 版

<http://www.rw-cn.com>

北京市朝内大街 166 号 邮编:100705

中国农业出版社印刷厂印刷 新华书店经销

字数 290 千字 开本 680×1000 毫米 1/16 印张 23.25 插页 1

2009 年 11 月北京第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

印数 1—30000

ISBN 978-7-02-007714-4

定价 32.00 元

如有印装质量问题,请与本社图书销售中心调换。电话:01065233595

第 一 章

查理欧站在一片不知名的荒原中，惨淡的月光照得四周白茫茫的，隐隐约约地看不真切。青蛙在演奏着喧闹的交响曲，中间夹杂着癞蛤蟆高亢的“呱呱”声，一群萤火虫在空中轻盈地舞着，使这神秘的世界，增添了一股幻境般的色彩。

查理欧皱着眉头，反复回想自己怎么来到这里，但他的头脑仿佛生锈一般，无论如何也回忆不起来。他抬起手，用力揉了揉眼睛，只见不远处横亘着一片不高的小山坡，上面长着稀疏的丛林，暗幽幽的仿佛隐藏着可怕的生灵。

查理欧朝小山坡高一脚低一脚地走去，他想爬到高处眺望，弄清到底身处何方。

这时，远方传来了“呜——呜——”的嚎叫声，这嚎叫飘荡在荒原广阔的天空中，穿透力极强，疼人肺腑，查理欧背上的汗毛，“唰”地竖了起来。

——那是荒原中狼的嚎叫。

千百年来人类的进化本能，使查理欧心跳加速，皮肤收紧，手臂上堆起了鸡皮疙瘩。他自动进入了战斗—逃避的应急状态。荒原里没有可供遮蔽的场所，他惶急地朝山坡奔去。

狼嚎一声声逼近，它们在呼应、在联络、在驱赶猎物。随着嚎叫的接近，查理欧踉跄之中，居然听出嚎叫声饱含的欢快和渴望，那是发现猎物，准备狂欢之前的欢快和渴望。

查理欧没命地狂奔，在全力翻上一道齐人高的土坡后，他不由自主地朝身后扫了一眼，只见一队灰暗的影子，在银色的月光中朝他箭一般冲来，还没等他站起身，狼群已冲到土坡下，毫不停留地刨着、跳着，激烈的喘息声和狼嚎声，冲击着查理欧的耳膜。他转身绕过一丛丛低矮的灌木，朝山上跑去。山坡中间有棵小树突出在灌木丛上，那是他唯一的希望。

很快，狼群突破了土坡，一声不响地疯狂追来，查理欧的后背感到狼呼出的粗气。

猛然，一只狼凌空朝他的后背扑来，但抓了个空。另一只狼从斜刺里窜出，被查理欧一闪而过。最后，查理欧三步并作两步，冲近小树，纵身吊上一根树枝。几只狼在他身下，仰头喘着粗气，绿幽幽的眼睛，贪婪而冷漠地打量着他。树枝被查理欧压得弯弯的，不住地瑟瑟发抖。

一只高大的公狼张开大嘴，首先向他跳起来，一次，两次……狼牙咬空的“咔咔”声，在查理欧的身下显得极为恐怖。终于，公狼的牙齿咬住了他下垂的后衣襟，这只狼仿佛有灵性一般，身体吊在半空中，身体摇晃着往下撕扯，牙齿却咬得紧紧的，树枝被咬得更弯了，查理欧直往下坠。

另一只狼也一跃而起，咬住了衣服，只听“嘎巴”一声，查理欧像块石头从空中掉下来……

查理欧猛地弹起，从梦中惊醒过来，他的心脏还在“怦怦”直跳，赤裸的上身布满冷汗，狼牙的咬合依然在耳边“咔咔”作响。

查理欧捂着胸口四处张望，身旁的姑娘露着光洁的肩膀，嘟囔了一声，翻个身将后背朝着他，又沉沉睡去。窗帘拉得不严实，月光从外面溜进来，正照在姑娘肩头刺着的一朵狼毒花上，朦朦胧胧的乌青一团。

查理欧努力想了一下这姑娘的名字，很快就放弃了。他从床头柜上拿起半支吸剩的雪茄点着火，深深抽了一口，将自己的心思又放回到刚才的梦境中。他粗通东方的周公解梦，也精研过西方弗洛伊德的精神分析，但纵使用了各种学派轮番分析一遍，却无法确定那群狼象征着什么。

是自己的上司亚太区总裁比尔吗？不像。

是中国总部那几个爱搞办公室政治的副总裁们吗？也不像。

是西门子、阿尔卡特那些竞争对手吗？似乎也不是。

最后，他的目光移向姑娘的肩膀，觉得正是那朵狼毒花，让他做了那个恶梦。

“不行，要赶紧换人。”

查理欧一念及此，身体不由得涌起了离别前的欲望，他放下雪茄，掀起盖在姑娘胴体上薄薄的羊绒毯……

当姑娘在他的身下被激活时，他才想起对方的名字叫尼娜。

北京机场的候机楼，体量庞大，钢筋玻璃的结构明晃晃地夺目，从空中看去，像一堆巨大的水晶。

冬天的北风，如太平洋彼岸的金融风暴般猛烈，从遥远的草原呼啸而来，冲击撕扯着这栋崭新的建筑，发出尖利的噓嘘声。

春节刚过，北京的天空照例布满着阴霾，机场远处高高的塔台四周，围绕着五颜六色的长条形广告。广告们在寒风之中瑟瑟发抖，仿佛街头佝偻着的乞丐，在尽力作揖，争取行人的施舍。

候机楼里却温暖如春，黑压压的人群在不断集中着、流动着，如新年后的人才招聘会，人头攒动。不同的是，人们的脸上没有求职者的焦虑和期盼，节后的喜悦，还残留在他们行色匆匆的表情中。

在忙着办登机手续的稠密人流中，查理欧显得卓然不群：作为一个中年男人，他那一米八的魁梧身材，结实而挺拔，既没有小官僚的挺胸叠肚和方头大耳，也不像一般人那样面容干枯，夹带着与生活搏斗后的憔悴。但最引人注目的，还是查理欧那沉稳宁静的眼神，流露着一切尽在掌握的自信和坦然。

昨夜的恶梦，早被白日的忙碌驱赶得无影无踪。

查理欧留着 IT 人士流行的平头，根根黑发一丝不乱，闪闪发光，显示出头发的主人营养充沛、精力过人，两旁的鬓角修剪得像直尺画出来那么整齐。他身着一件双排扣的黑色短大衣，只有懂行的人才能从那考究的做工，看出这是英国伦敦制造的正牌货，与中国或东南亚制造的外包产品，毕竟不同。

查理欧左手拎着一只小牛皮旅行箱，右手挽着身材玲珑有致、面容艳丽的尼娜，两人仿佛一对出门做短途旅行的情侣，站在人群之外，面对着长长的值机柜台，有说有笑，亲密无间。

“达令，你过两天回来，要我来接你吗？”尼娜问话的时候，眼睛并不朝查理欧看。

尼娜身上传来查理欧熟悉的 CD 香水味，他很奇怪中国女人为什么特别喜欢跟风，只用那几种牌子的香水，仿佛不用它们，就不够时尚，不够品位。香水是女人的第二皮肤，查理欧觉得，中国女人实际上不是在喷香水，而是在往自己身上涂“钱”：大家都知道 CD 香水的昂贵，所以涂了这种香水，就可以标示自己属于哪个阶层。

至于这种香水是否适合自己，查理欧认为，中国女人大多没什么内涵，她

们不会营造自己特色,因此并不注重这一点。

怪不得中国的男人老换女人,也许,主要是因为她们身上没有多少耐人寻味的特质吧。

听了尼娜的问话,查理欧才回过神来,仍然有些心不在焉地应付道:“还不知道事情会办得怎样呢,到时我再给你电话吧。”

“是啊,天上九头鸟,地下湖北佬,武昌人挺会玩心计的,你还是多留点神,”尼娜还不等查理欧搭话,就轻轻拉了拉他的臂膀:“贵宾通道在那边,我陪你过去吧。”

美国爱西公司是世界通信业跨国巨头,在中国大陆有十余家合资企业,查理欧是生在新中国、长在红旗下的高干子弟,早年留学美国,获得博士学位,进入爱西公司。凭着对中国政商环境的熟悉,和强大的人脉关系,查理欧被爱西派回中国,现在已做到中国区总裁。

查理欧是一个精明的商人,在哈佛受过专业的商科进修,特别信奉哈佛教授倡导的核心竞争力。他的经营理念非常强调:“能买到的东西决不做;能让别人做的东西,决不自己做”。

他相信只有这样,才能将自己有限的资源,用于尽量提升核心竞争力,从而甩开与对手的距离。

中国商人最喜欢模仿,甚至称“创新就是率先模仿”,但查理欧不怕被别人模仿,他觉得对手在你的身后拚命地模仿和追逐,就是对你的最大恭维,那才是商场角逐最吸引人的地方。

查理欧也将他的这条商业法则,用在两性关系上:他在美国工作时,娶了一位加拿大白人姑娘做妻子,育有一子一女。为了孩子的教育着想,他把家安在旧金山,因此在北京,他是一个实际意义上的钻石王老五。查理欧并不想将自己有限而宝贵的自由,拴在某个固定的女性伴侣身上。

中国滥情的男人常说“要喝一杯牛奶,何必养一头奶牛”,这话很对他的胃口,查理欧相信:在这个世界上,魅力是女人的货币;货币是男人的魅力。他对生命的感受,有很大一部分是通过女人来体验的。对他来说,要体味生活的甜蜜,就离不开女人;而要女人陪伴,只要收购她们最美好的时光,和最温柔的状态就行了。

收购,就有这样的魅力。

尼娜,是他这个季度的合约女友,不过今天到机场的送机,是尼娜提出来的。合约并没有要求尼娜这样做。显然,尼娜对二人的关系有点紧张,希望用这样的友情奉献,来加固他们的关系。

查理欧在商场上是精明的买家,在情场也不例外。他和尼娜的这种关系,也许还不能称为情场,可能称为“性场”更合适,但总而言之,还是一种收购关系。他并不为自己的这种放纵而内疚,每天的商务劳心费神,寻找一些生理上的放松,也属自然,在查理欧看来,他的这个爱好和别人打高尔夫、玩桥牌没什么两样。

至于对自己的白人妻子和温馨的家庭,查理欧认为自己是忠贞的。他的忠贞表现在,每天早上都会风雨无阻地打电话回旧金山,对他的家人逐个嘘寒问暖,并按时将生活费划过去。

当然,在他回旧金山的时候,他的身体和情感,都是专属他妻子的。

两人走到贵宾通道,查理欧知道分手的时刻到了,他调动面部肌肉,做出略为感谢,并有点恋恋不舍的表情,转身拥抱了她一下:“就送到这里吧。”

尼娜正要说些什么,查理欧的手机响了,他摸出来一看,见是方哥打来的电话,就随手把手机掐掉,放回到大衣的口袋里。尼娜温情脉脉地双手环在查理欧的肩上:“谁的电话呀?”

“噢,一个同事。”方哥是尼娜和查理欧的中介人,查理欧自然不想与尼娜谈起他。

“那,你把自己照顾好吧,到了记得给我电话。”尼娜想尽量渲染一点依依别情,但查理欧的表现淡淡的,她也热烈不起来,只得勉强地笑了笑。

查理欧礼貌地微笑着,冲她点点头,转背朝候机大厅的贵宾室走去,边走边摸出电话打给方哥。

“嘿,哥们,怎么掐我的电话呢?”还没等查理欧说话,方哥的声音就从手机里蹦出来。

“刚跟你的妞在一起呢。”

“噢?我正想问问你老哥感觉怎么样?”方哥和查理欧是北京八一学校的校友,这所学校专门收他们这样的高干子弟,致力于为国家培养栋梁之才。查理欧赴美留学后,方哥一直利用北京的校友圈子,编织他的人际关系网。

经过十几年的搜集、筛选和沉淀,方哥在京城的人脉可谓极其深厚,他借

着自己这一宝贵资源,开了一家咨询公司和公关公司,专门协助商场中人,打通、协调官场和媒体的关系。为了工作的需要,方哥还找了个前清王爷的府邸,办了个神州会俱乐部,专供上档次、有品位的各色人等来往交际。

在中国,公关不用美女,如同炒菜不放盐。业务的需要使方哥手下的环肥燕瘦们,如流云般来来往往,他有时也顺便给自己的VIP客户,或一些铁杆哥们做点搂草打兔子式的介绍,让他们各得其所。

虽然方哥不屑于去挣这份中介费,但他对自己提供的服务还挺负责,哪些客人喜欢什么样的货色,有些什么嗜好,什么时间哪位客人的合约到期,他专门用电脑管理着。把美女介绍过去后,还时不时会打个电话,问问对方的感觉。

但是,查理欧对尼娜的感觉并不很好:他喜欢女人在床上主动些,尼娜却更愿意扮淑女;他不愿意和自己的合约女友在公共场合露面,但尼娜却热情坚持要为他送机。查理欧是个温文尔雅的绅士,不习惯当面驳美女的面子,只好借故和公司下属错开航班,独自飞往武昌市;刚才尼娜问谁打来的电话,在他看来,也显得没有专业素养。

不过查理欧不习惯解释那么多,他只是简单地说了句:“好像有点偏瘦吧。”

“哈哈,哥们,你这性品味,很值得探讨哦。经济学家研究过,经济形势好的时候呢,女人的裙子就会变短;经济形势差了,女人就穿长裙。男人这方面的变化,他们到现在还没研究出来,”方哥的声音很响:“不过我觉得,你现在不喜欢骨感美人,倾向要肉感的,是不是你们这个行业的形势,也变差了?”

方哥嘻嘻哈哈的玩笑话,让查理欧吓了一跳,他从未将自己的性品味与经济形势挂钩,但近来中国压缩对电信行业的投入,通信设备厂商的日子确实有些难过,有的公司甚至发出“冬天来了”的预警。查理欧不知道自己是否受到了经济形势的影响,但眼下他确实觉得,丰腴饱满的女性,更让他感到温暖和踏实。

“哧,老方,可真有你的。”查理欧看了看表:“我现在在机场,要去武昌点一下。”

“那我把尼娜打发了吧,你很快回来吗?”

“嗯,北京电信有个二亿多的单子,我还得赶快回来,看他们怎么做。”查理欧手下猛将如云,负责北京市场的Lily更是身经百战,他当然不必亲自去跑客户,但这个订单对爱西意义重大,他觉得自己有必要坐镇北京,运筹帷幄。

“我靠，二亿美元啊？乖乖！”方哥在电话里吐了吐舌头。

“这年头哪有那么大的单子，人民币！”

“行行，那等你回来，我再发一个对你口味的过去。”查理欧是方哥的重要潜在客户，虽然他们之间一直没做成过什么大生意，但方哥相信自己的直觉，他们总有一天，能做些大生意的。

中国电信行业的油水很厚，而查理欧身处高层，有大量的机会，方哥看准了这一点，就很舍得在查理欧身上投入时间和精力。他知道查理欧不喜欢泡夜总会，嫌那里吵吵闹闹的，浪费时间、精力不说，那些来路不明的三陪小姐，让人一点安全感也没有。查理欧喜欢体验不同风格的女人，方哥把他的这个需求记挂在心上，一有合适的对象，就优先考虑到他。

查理欧这次飞武昌市，也是为了完成一项收购：武昌东湖技术研究所开发出一种光电子技术，爱西对其十分感兴趣，在内部称之为 X8 技术。经过严格测算，如果 X8 加入爱西的产品线，将在二年内增加十六亿美元的销售收入。

查理欧的谈判团队已与东湖方面，进行了数轮谈判，对方同意将技术独家转让给爱西，摊在桌面上的价格是三百万美元。当然，爱西完全可以自己搞 X8，但作为一家跨国公司，恐怕花的钱连十个三百万都打不住。查理欧去武昌，就是为了参加下午的签约仪式，并出席晚上的庆祝酒会。

本来，这么小金额的收购，根本无须查理欧出面，但这是爱西第一次向中国公司收购技术，富有历史意义，查理欧喜欢参与有历史意义的事件。

查理欧站在贵宾室的落地玻璃前，慢慢喝着小姐送来的速溶咖啡。远处跑道上空的乌云已经散去，天渐渐明朗起来，一束淡淡的阳光，从云层的缝隙处射下来，一架大型波音 777 客机，正朝他对面的廊桥慢慢滑过去，贵宾室的广播轻柔地提醒道：“飞往武昌的 MU973 航班，现在开始登机了。”

查理欧放下咖啡杯，拎起手提箱，这时他的手机响了，是爱西法务部主任葛律师来的电话。葛律师毕业于中国政法大学，专长于知识产权事务，业务精湛，做事循规蹈矩，爱西正是看中了这两点，才将他从一百五十多名合格的应聘者当中，选拔出来。

葛律师正在武昌处理 X8 收购事宜，查理欧从他那略带不安的话语中，了解到东湖方面出了些状况，爱西的团队正在进行交涉。葛律师问他是否还去武昌。

“湖北人难道真是九头鸟，这么难缠，他们就是梦中的那群狼吗？”查理欧这么一闪念，已经跨过登机门，走进宽敞的商务舱。他边放行李边对葛律师说：“我乘的飞机就要起飞了，到武昌见面再说吧。”

等查理欧在松软的座椅上坐下后，他才为自己刚才的想法感到可笑：你怎么会被一个无端的恶梦魔住了呢？！中国人不是说，梦和真实是反的吗，也许在真实生活中，是我为刀俎，人为鱼肉呢。

深圳恒佳的总部大楼坐落在蛇口的大南山脚下，背山面海。恒佳是一家新兴的高科技企业，虽然成立时间不长，但在中国通信行业威名赫赫。

中国有很多名声赫赫的世界五百强企业，如中国石油、中国移动，但他们的威名，是靠政府给予的垄断地位建立的。但恒佳不同，它完全是在市场上真刀真枪地打出来的。

在通信业界，恒佳最具威慑力的是二个部门，一是武锐锋率领的研发部；二是崔大伟统军的销售部。

恒佳销售部作战室是公司的核心要地之一。这里的一整面墙上，都亮着一幅巨大的电子地图，它和各分公司、办事处直接相连，因此，他们的销售数据和争夺订单的情况，都实时反应在电子地图上。销售总监崔大伟就通过随时变动的地图，来指挥他的千军万马，在瞬息万变的通信市场上，攻城掠地。

崔大伟三十出头，帅气的脸显得比实际年龄更年轻，但他是一名久经战阵的老将，拥有沉着老练的素养。对他所坐的这个位子来说，年轻而老练，可谓不可或缺的优点。

通信市场的每个大订单都有特殊性，崔大伟几乎每天都面临着手下的销售大将们讨价还价的压力。那些一线的销售大将们，对外抢夺订单，如狼似虎；对内争取优惠，也似虎如狼。他们永远有一大堆的难处，巴不得公司给予更多的折扣，更彻底的支持。

这样一来，崔大伟就得根据他对销售大将的了解、对市场的风险判断、对公司政策的把握，去一一处理他们的要求。在他这里，会哭的孩子是没用的，只有会干的孩子才有奶吃，但有时孩子哭得太厉害，他还得敷衍一下。

这天上午，崔大伟正在作战室里盘算着北京的订单，总裁范胜轩敲门进来。

范胜轩中等个头，已逾花甲，早年艰辛的岁月，在他的脸上刻下了深深的

皱纹,创办恒佳的拼搏,使他患上高血压、心脏病。尽管身体常常闹些毛病,但他的腰板总是挺得笔直,希望保持着不向疾病低头的硬劲儿。

“哎呀,范总,怎么您来了?”崔大伟边倒水边问。

“北京的事,怎么样了?”范胜轩说话从来直入主题,时间一长,他的众多下属也有样学样,形成了恒佳的一种独特文化。

北京的通信网急待扩容,这是目前经济低潮时难得的大订单,但由于以前恒佳的设备没有进入北京,前景不容乐观。

崔大伟边说情况,边将一大堆资料搬出来,有北京以往订单的分配去向、对手在这次订单中的可能报价、恒佳的应对策略等等。

“你说这么多有什么用?我要的是结果!”范胜轩不耐烦地瞪起眼睛。

“范总,我们做了不少工作,不过从甲方传来的最新消息,还是大致按上次的订货比例分配订单,爱西的份额最大。”崔大伟的回答显得有些无奈。

“那怎么行?!北京必须给我拿下来!”范胜轩忍不住捶着桌子吼起来,仿佛是崔大伟不给订单似的:“他们会报什么价?”

“大概在二亿四五的样子。”

“二亿四五?到底是二亿四,还是二亿五?!”范胜轩又不耐烦起来。

“二亿五吧!”崔大伟咬了咬牙。

“不管怎么说,得把它拿下!”范胜轩一挥手,决绝地表示。

崔大伟低下眼睛,没有吭声。他知道老板的脾气,就北京以前的订单,他记得范胜轩就至少表过三次同样的态,但最终在强敌面前,还是放弃了。

不过他不知道,这回范胜轩的决心确实下得更狠,因为眼下的形势太严峻了,恒佳为了应对经济不景气,不得不匆忙展开海外攻势。

而在海外奔波的商务代表们,却不时向深圳总部抱怨道:爱西在客户那里说“中国恒佳的产品,连中国的首都北京都不肯用,你们敢用吗?”这句话的巨大杀伤力,顿时让原本劲头十足的恒佳海外销售,在客户面前无言以对。

是啊,本国的首都也不用的产品,再说得天花乱坠,也无济于事。

阿基米德曾说:给我一个支点,我能撬动地球。如今北京这块市场重地,就成了范胜轩争夺海外市场的一个支点,只有占领这个重要支点,他才能撬动海外市场这个“地球”。

“那……,范总,您有什么高招吗?”崔大伟大胆地问了句,很担心范胜轩批评他不动脑筋,他的脑海里迅速回顾了一遍销售部对北京做过的所有动作,发

现在自己这个层面上,能做的确实都做到位了。

“大伟,你还记得竞底吗?”范胜轩这次倒没有批评,反而和颜悦色地问道。

“什么?您说竞底啊,就是要把对手逼到底线,咱们自己不惜先到达底线,然后看谁能熬得住,熬到最后的就胜出了。”崔大伟在每次的销售培训上,必讲竞底,自然对此了然于胸。他马上附和着老板举了个例子:“比如咱们在酒桌上接待客人时,要把客人陪好,先把自己放倒。”

范胜轩若有所思地点了点头,他是军人出身,很热衷于竞底,因为他相信自己、相信恒佳面对任何强敌,都能在底线上熬到最后。在范胜轩的眼里,恒佳就是靠竞底成功的,正是竞底形成了恒佳的狼性。他不怕和对手面对面地拚刺刀,怕的是没有拚刺刀的机会。

恒佳从一成立,就以进入北京为己任;为了争取入围北京,恒佳着实打拼了很多年,现在终于有了投标的机会,范胜轩绝不想白白放弃。

“嗯,你手下的那个夏琳呢?”范胜轩若有所思地问道。

“她这几天在休假,准备接手新销售的培训。”崔大伟谨慎地回答道,老板常常会有惊人之举,他会问起夏琳,是要对销售部的人事作什么安排吗?

范胜轩却一语不发离开了作战室,实际上,他在确认了北京的形势后已下定了决心,不过,他暂时将自己的心思藏得深深的。

北京太重要了,他的决心太骇人了,甚至没有向手下的销售总监透露一个字。

春节刚过,夏琳就开始在深圳蛇口租房子。她身材高挑,苗条匀称,浓密黑亮的披肩长发,衬托着略微方正的面庞,显得有些决断的味道。平时,她的双眸清澈迷人,但一到关键时刻,目光就会聚焦起来,炯然有神。夏琳知道自己的这个特性,也曾去形象顾问公司参加过培训,但方法学了不少,到了关键的时候,目光还是不由自主地竖起来。

去年整整一年的时间,夏琳一直在西北,先是作为一般的销售跑业务,后来担任深圳恒佳的乌州办事处主任。在过年之前,她协助公司从爱西嘴里,生生夺过五千万的通信设备订单,使恒佳突破了爱西设置的严密防线,终于杀进省会一级的城市。

凭着这一资本,她抓住时机向总裁范胜轩撒了撒娇,让这个认真得有些刻板的老板,将她从万里之遥的乌州,调回深圳总部,准备负责销售部的培训工作。

夏琳之所以热切地从乌州回来,除了她喜欢深圳的气候和人文环境外,她还希望有更多的时间和武锐锋在一起。武锐锋是恒佳的研发部主管,行业内公认的技术天才,夏琳对他充满了崇拜和好感。经过一些工作上的接触,他们的关系已超过一般的同事,但出于女孩子的矜持,她把自己的心思藏得严严实实。

蛇口虽然名声在外,但只是几平方公里的优雅小镇,二面与香港隔海相望,一面是青葱翠绿的南山,一面与南油工业区相联。这么小的地方,符合夏琳要求的花园不多。几天转下来,她看中了坐落在南山边的蛇口花园,四周环绕着整洁、热闹的小街,密密的紫荆树,将街道盖得严严实实,花园里显得十分安静。

正值春光明媚,满树的紫荆花灼然盛开,仿佛天边飘来的一大片紫色花云。

蛇口花园,这个名字可有点怪怪的,但除此之外,夏琳一眼就看上了这个地方。找花园临街的中介一打听,她想租的二房一厅的公寓,价钱还在预算以内。

花园里既有多层也有高层,各种房型都看了几套后,夏琳觉得虽然多层楼房租金低些,实用面积大些,但所有的窗户都装了防盗网,既压抑,采光也不太好。她想,如果把妈妈接过来,那每天上下楼,对老人就不太方便了。

最后,在看一个二十层的单位时,中介小姐将她带到朝南的阳台,对着远处蓝天下,海对面的香港暗青色群山说:“夏小姐,你看这边的风景多美呀!夏天这里很通风,连空调的钱都省了。”

夏琳看着远处的风景,心里却想:武锐锋是个属鹰的人,肯定会喜欢在这儿凭栏远眺吧。于是她下定了决心。

在选购家私家电的过程中,夏琳没有打搅武锐锋,因为她知道武锐锋这种智力超群的家伙,是不喜欢操心这些鸡零狗碎的麻烦事的,她想等家全安置好后,再让他过来大吃一惊。

这天中午,夏琳指挥着钟点工,将房间打扫得一尘不染,到楼下的嘉旺快餐吃过午饭,正惦记着要给家里的冰箱充实些水果,抬眼一看,街对面有一家“佳记水果店”,她信步走了过去。

这家水果店占了一间地铺,分内外两个部分,中间隔断的墙上,开了个小

门,不时有神色谨慎的人进进出出,门总是被小心地从里面随手锁上。

夏琳受过专业的销售培训,一眼看出这家店的老板,对经营不怎么用心:看见她走进来,柜台后的小弟并没有热情招徕;柜台上的富士苹果被挑选后,有些凌乱地堆在那里,也没有重新摆放;好在价格还算公道。夏琳挑了几只橙子和奇异果,小弟懒懒地过秤收钱,仿佛她买不买,都无所谓。

回到花园,刚刚走进大楼的电梯,一对衣着光鲜的年轻男女,嘻笑着相拥进来。那女孩长着一张精致的瓜子脸,大大的眼睛,怀里抱着一只硕大的黑兔,兔子的嘴巴还在嚼个不停。

“哟,真可爱!”夏琳情不自禁伸手摸了摸兔子的头。

那女孩朝她迷人地笑了笑,吐字有些生硬地说:“你好。”

夏琳心里一动,就用英语问他们哪里人。女孩一听对方懂英语,立刻叽叽喳喳说了一通。

等到他们一起到了二十层,跨出电梯,夏琳已经知道这对从首尔来的年轻人,在楼下开了间韩式面包屋,而且生意还不错。

“有空去店里坐啊,Wendy。”女孩叫着夏琳自我介绍的英文名,进了对面的房间。

Wendy?夏琳给别人介绍时不觉得,但猛一听别人这样称呼她,心里却有点怪异,这个名字还是查理欧给她取的,最后一次使用,是在乌州的天山宾馆与查理欧相聚的时候,正是由于这次相聚,查理欧“煮熟了的五千万元鸭子”,才飞到了夏琳的手里。

不过那段日子,在夏琳的心里,早已翻了过去。看来,自己得取个新的英文名了。

回到房间,夏琳给武锐锋打电话。武锐锋说公司的海外事业部刚成立,正参与香港一个项目的投标,晚上还得开会确定技术方案。正当夏琳觉得有些失望时,他乐呵呵地说:“不过你打电话来,我怎么着也得先陪你吃顿饭呀。”

“吃什么呢?”夏琳打完电话,心里就琢磨开了:“得选个有意义的地方才行。”

武昌的天气阴冷、潮湿,天上彤云密布,一副要下雪,却又下不下来的样子。

葛律师让东湖研究所开着最好的小车,到机场接了查理欧后,就驱车赶往

东湖宾馆,这是东湖研究所为他们安排的地方,据说招待过元首级的人物。

葛律师四十岁出头,微胖的身材,稍稍有些秃顶,说起话来旁征博引,即使
在非职业谈话中,也常常飞出法律名词和条文。他拎着查理欧的行李,将他送
到总统套房,微微侧着头问:“欧总,您午饭还要用点什么?”

“不了。”尽管飞机上的午餐简单无味,但查理欧现在不想再吃:“说说吧!”

“半路杀出个程咬金,您瞧瞧咱们中国人的合约意识,咳”。葛律师有些巴
结地笑了笑,他是到哪山唱哪山的歌,在爱西久了,已经习惯把自己从“咱们中
国人”中择出来了。见查理欧不言语,就赶忙通报了最新情况:“汪所长说,原定
下午举行的签约仪式,会有国资委的领导出面,一起参与谈判。”汪所长是研究
所的正所长,搞行政出身,与爱西的合作就一直由他主谈,早已在私下里和葛
律师达成了利益同盟,但查理欧没有见过他。

“他们来干什么?难道我们的这项收购,也算国有资产流失?”查理欧坐到沙
发上,从茶几上的果盘里拿起一只金黄色的香蕉,正准备剥开,忽然想起什么
似地一抬手:“来,吃香蕉。”

“哦,不了不了,”葛律师赶紧客气地摆摆手:

“我和汪所长刚刚通过气,可能国资委的意思是,想把整个东湖所,都卖给
咱们。”

“我们干嘛收购整个所呢?”查理欧皱着眉头抱怨道,他心里忽然闪过“要
喝一杯牛奶,何必养一头奶牛”的谚语。这东湖方面也太不按牌规出牌了,眼看
都要签约了,再把谈判退回去重来,他耸耸肩,没再多说什么,这样的事,在中
国也是司空见惯。

“是啊,我打电话的意思,是既然出了这个变故,您就暂时不必来武昌了。
但您已经上了飞机。”葛律师知道,作为爱西中国区总裁,查理欧经常打交道的,
是副部长一级的人物,而东湖区政府也许是个局级单位,它下面的国资委,最
多就是个处级,如果说查理欧为了一个X8项目,亲自出面与处级单位谈判,这
传出去就可能有损爱西的身价,也有可能让东湖方面觉得,爱西太重视这个项
目,坐地起价。

“嗯,你的考虑有道理,不过既然他们知道我来了,却又不露面,岂不是让
他们看笑话。”查理欧确实对自己陷入这种尴尬的局面有些恼火,但他这个总裁
是从基层一步步干上来的,不仅具有统筹全局的战略能力,也有丰富的一线实
战经验。如果从个人角度出发,他倒并不反感和东湖方面直接谈判,那种真刀

真枪的对垒，很能满足他的征服欲。

“那您的想法是，等会儿也参加与国资委的谈判？”葛律师郑重其事地确认老板的意图，他很担心查理欧对谈判感到不满，迁怒到自己身上，到时自己在爱西的日子，就不好过了。

“没有问题。失约的是他们；咱们至少可以看看，他们到底怎么说嘛。”查理欧挥了挥手，给葛律师吃了颗定心丸。

下午的议程，原定在东湖所的会议室举行，但由于查理欧决定参会，爱西要拿出跨国公司的气派，就在东湖宾馆临时租了间豪华会议室，反客为主，请东湖方面的领导过来开会。

东湖所长期以来效益不佳，办公经费非常紧张，冬天连暖气都没钱烧，会议室就只有几只电暖风，颇为寒酸，也乐得接受爱西的邀请。葛律师率领几位爱西的同事，将汪所长等一行人迎入会议室。

这次，东湖的谈判团队中，增加了一位重量级人物：东湖区国资委的廖主任。他是东湖所的直接领导。

廖主任五十岁左右，满面红光，举手投足间，不时流露出上级领导特有的高瞻远瞩，在一群人中显得鹤立鸡群。

葛律师招呼大家一一坐定，让小姐斟上香茶，有些歉意地说道：“我们欧总正在房间与新加坡开电话会议，我们先谈起来吧。”

查理欧觉得自己能参加会议，已经给了对方很大的面子，如果再要到会议室恭候他们，实在说不过去，因此临时来了这么一招。

廖主任使了个眼色，面孔瘦巴巴，双手正抱着不锈钢茶杯的汪所长干咳了一声，捧起茶杯很响地喝了一口：“那就开始吧。我们已就技术转让的事宜，与爱西达成了三百万美元的意向，原定就在这个时候签约。”

他放下杯子，举起左手，用右手的食指敲了敲手腕上闪亮的机械表，众人都约而同地点了点头。

“不过，我们的上级领导提了一个更好的方案。幸亏大家还没签约，我们可以对这个方案作进一步的深入沟通。今天难得的是，东湖国资委的廖主任和贵公司的欧总都来了，大家正好可以充分交换意见。”

汪所长说了这段开场白后，就把他们构思的新方案全部谈了出来。原来在搞出 X8 项目之前，东湖所一直是区里的亏损大户，所里每年的收入，连发工资