



THE GAME OF PLAYING PARTY B

他所服务的甲方
不只是合同上的那个红色印章
也是生命中的那个岁月图腾

燕五▼著

THE GAME OF PLAYING PARTY B

人民文学出版社

乙方

THE GAME OF PLAYING PARTY B

燕 五▶著

人民文学出版社

图书在版编目(CIP)数据

乙方/燕五著. —北京:人民文学出版社, 2009

(“商小说”系列)

ISBN 978-7-02-007709-0

I. 乙… II. 燕… 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 167399 号

责任编辑:侯群雄

责任印制:张文芳

乙 方

燕五 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 200 千字 开本 680×1000 毫米 1/16 印张 14.25 插页 1

2009 年 11 月北京第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

印数 1—10000

ISBN 978-7-02-007709-0

定价 22.00 元

如有印装质量问题,请与本社图书销售中心调换。电话:01065233595

空降部队

飞机在一阵剧烈的抖动和颠簸中着陆了。

沈东阳解开安全带，窗外是上海阴霾的天，与半个钟头前云端上的艳阳隔成了两个世界。

沈东阳在心中咒骂摆渡车的缓慢与闷热的同时，林姗挤在虹桥机场候机处的人群中，心中也在咒骂晚点的航班。两年前，这样的情况几乎每两个月就会有一次，不过还好，这是最后一次了。这次落地后，沈东阳就会在上海工作了，两个人分分合合，历时八年的爱情长跑，也就快圆满地跑到终点了。

沈东阳一眼就找到了正在翘首盼望的林姗。林姗是那种在人群中很容易被关注到的美女，高挑的身材，白皙的皮肤，乌黑的长直发，一双会说话的大眼睛顾盼生辉。这天的林姗穿了一袭淡紫色的长裙和一双同色系的高跟凉鞋，格外靓丽。其实，沈东阳一直都认为林姗最美的身体部位，是她的嘴唇——林姗有一对丰满的红唇，微张的时候，像极了安吉丽娜·茱丽的那双烈焰之唇。

林姗很难在人群中发现沈东阳。与林姗相反，沈东阳是一个极其平凡的家伙，一米七三的头，斯文得近乎模糊的脸，在这样的一张脸上，如果还有什么让人觉得看着舒服的地方，就是他那双近视镜片后的眼睛——沈东阳的眼睛清澈明亮，黑白分明，有一种孩子般的纯净。

“总算可以在一起了。”出租车上，沈东阳叹息着抱紧了林姗，一种巨大的幸福感被车窗外热风一吹，让他感到微微的颤栗。

“是啊，我都快老了。”林姗依偎在沈东阳的怀里，把玩着他的手指说。

“老吧老吧，快点儿老吧，这样我就不用再担心谁会从我手中把你抢走了。”沈东阳握紧林姗的手，在上面轻轻地吻着，呢喃着。

“贫嘴，哼。”林姗换了个姿势，更舒服、更慵懒地靠在沈东阳怀里。

周五下午的上海,有一种疲惫的亢奋,大街上的车流缓缓地蠕动着,鳞次栉比的楼宇在密云涌动的映衬下模糊了挺立的身姿,偶尔会有一架闪着桔色微光的飞机从它们头顶掠过,不知道飞向何方……

林姗很快就在沈东阳怀中睡去了,在堵车的时候从虹桥机场去浦东确实是一段很拖沓的行程,可沈东阳这次没有抱怨或是咒骂,因为他又想到了临行之前蒋峰对他的交托与叮嘱。作为洪泰房地产整合营销公司上海分公司新任的策划总监,沈东阳此行的任务相当艰巨。他必须拿出足够的业绩汇报给北京总部的老板蒋峰,而上海分公司另外几个所谓的封疆大吏,已经很让蒋峰失望。沈东阳出道就跟着蒋峰,可以说是蒋峰一手把他从一个二十出头的毛头小子带到了如今这个三十岁大关,也把他从一个普通的中文系毕业生带成了可以独当一面的房地产整合营销策划总监。虽然蒋峰一直不承认自己是沈东阳的师傅,可沈东阳对蒋峰敬重如山。

2007年5月28日,恰好是赵亮的新婚周年庆,从上班开始,赵亮就一直在琢磨着,除了烛光晚餐外,还要如何才能给老婆徐玲玲带来点儿意外惊喜。直到他的经理办公室外闪进一个陌生人,赵亮才从思绪里走出来。

“请问,您是?”赵亮站起身来,他以为这是甲方某个公司的客户。

“你好,我是新来上班的同事,请问总经理办公室在哪里?”沈东阳笑了,他一看就知道这个外表憨厚的男人在溜号,肯定在想着与工作无关的某样私事。

“哦,原来是新来的同事,你好,来吧,我带你去。”赵亮从办公桌后走了出来,他发现自己比沈东阳足足高了半个头。

洪泰整合营销公司上海分公司位于徐家汇的黄金地段,租了一个两层楼的复式写字楼,策划部、营销部和客户部几个经理的办公室都在一楼,赵亮隶属于营销部,经理办公室外是员工办公地;总经理办公室和总监办公室在二楼,二楼还有一大一小两个会议室;楼梯的转角处贴着一个上顶棚下触地的各部门业绩评测表,赵亮的名字在几个经理排名中最高,总监级排名最高的是杨震,他是洪泰上海分公司的营销部总监,赵亮的顶头上司。上楼梯的时候,沈东阳看了一眼杨震的名字,脸上露出一个似有若无的笑容。

把沈东阳送进总经理郑啸虎的办公室后,赵亮并没有马上下楼回自己的办公室,他在转角处停了下来,端详着自己的名字,微微点了点头,然后在心里开始思量,现在值得总经理去过问的空缺职位有两个,一个是楼上的策划部总

监,一个是楼下的客户部经理,不知道刚刚过来的男人是哪个?是策划总监吧,赵亮想,应该是策划总监,因为客户经理只要直接找客户总监就好了。赵亮又想,也许是客户经理也说不定,因为客户总监也是上周才刚刚到公司报到的新人,还是个大美女,郑啸虎为她补充部属亲自过问一下也说不定。无论是哪路神仙,一个钟头后,郑啸虎应该就会带下来向大家介绍了。赵亮想想自己也真是多操心,摇摇头,笑着走回了办公室,继续琢磨晚上应该给老婆带点儿惊喜。

一个钟头过去了,两个钟头过去了,三个钟头快过去了,正当大家准备进入午饭时间的时候,高高瘦瘦的郑啸虎满脸笑容地把被赵亮打了半天问号的男人带了下来,大声地宣布,他身边的这个人,就是由北京总部派来提升上海分公司策划力量的策划总监沈东阳,接着郑啸虎又向大家讲了北京地产圈里的几个销售冠军项目,它们的全案策划者,就是沈东阳。

原来是他?赵亮有些惊讶,虽然他不认识沈东阳,但他知道,长期以来被上海地产圈里奉为销售传奇的十几个北京经典项目,至少有两三个是眼前这位全案操盘的,看来北京总部确实是下了决心要提升上海分公司的业务水平和业绩报表了。赵亮上上下下打量着沈东阳,沈东阳微笑地对他点了点头。

钱在股市上

沈东阳到公司报到的第一天晚上,公司总经理郑啸虎和营销总监杨震在港汇广场的彩蝶轩摆了一桌酒宴给他接风,陪席的还有沈东阳的新手下,一个洪泰上海分公司老员工——策划经理宋平。宋平疑似上火,脸上长了几颗痘痘。原本郑啸虎和杨震并没打算叫他来,是沈东阳坚持要拉着他一起过来的。在几个人大谈特谈北京往事的时候,宋平一直没怎么说话,只是不断地给他们三位倒酒,目光闪烁着,不知道在想些什么。

沈东阳对郑啸虎和杨震都谈不上陌生,虽然他们二人2003年就被派到了上海分公司开拓业务,但在之前,他们一直在总部共事,有许多彼此都熟悉的旧同事、老朋友。2003年以后,郑啸虎和杨震每年也要回到北京总部参加年会,沈东阳都能见到他们,和他们把酒言欢。只是,之前一同前来上海的策划部主管,也就是洪泰上海分公司前任策划总监乐志恒已经在年初辞职了,不知所终,所以三个人在提到老乐的时候,难免会有一些唏嘘感慨。

“以前公司做得小,蒋总几乎一个月就飞过来一次,现在倒好,半年能来一

次就不错了。我们想再让他指导指导、提升提升也不容易了。”郑啸虎摇了摇头说：“唉，有时候也怪想北京的，毕竟把家安在了北京，可上海也一大堆事儿，总是抽不开身啊。”

“东阳，你来了就好。这上海滩做乙方真不容易啊，压力大，太大了。”白白胖胖的杨震，小眼睛一喝酒就通红，这会儿摇头晃脑地和沈东阳诉苦。

“你们的难处蒋总也跟我讲过，可是工作上的难处好处理，最多苦点儿累点儿。感情上的难处不好处理，我女朋友毕业后就跟着亲戚来了上海，我却始终在北京，分手都闹了好几次了。现在年纪也大了，趁着稳定下来，我是想过来先把婚结了，再在上海买套房子，过几天安稳日子。”沈东阳看到他们满脸忧愁，也配合着把忧愁挂在了脸上。

“咱是做地产的，虽然是乙方，但是买房子的优惠，让上几个点肯定是有问题的，喜欢哪个区域尽管和我说，东阳，你别见外，上海这几个区，在哪个区都有咱哥们儿熟悉的开发商，只要你看准了，项目合适，我去找甲方那边的熟人帮你谈。”郑啸虎拍着胸脯说。

“行，等我们商量定了，我再跟你们细聊。”沈东阳又转头跟宋平说：“小宋，麻烦你，这几天帮我准备一下上海今年年初到五月底各个区的新项目资料，下周一我想看。呵呵，算是公私都需要你帮这个忙吧，受累了。”

“好的，沈总您放心，这事儿交给我好了。”宋平点了点头。

沈东阳回到位于浦东的住所时，林姗还没回来，沈东阳给自己倒了杯茶，打开了电脑，进入一个上海房地产网，开始翻看里面的一些项目资料。2007年，上海的房地产市场一片大好，几乎每个开发商都在疯狂圈地，在这样的大背景下，新的在售项目不胜枚举。沈东阳一边看着电脑上那些没有硝烟的工地，一边回忆刚刚路上看到的那些高高昂起的塔吊机，突然想起前几天在校友录上看到的一首诗，诗的名字叫《社会主义现形阶段》，全诗只有一句话：“中国是个大工地。”诗的作者是当年X大中文系的第一才子，也是睡在沈东阳上铺的兄弟，听说现在在写剧本，尽编些与社会主义无关的苦情戏。

沈东阳借着些微的醉意胡思乱想的时候，听到了开门的声音。沈东阳玩心大起，他站起身来跑到门前，靠墙立好，准备在林姗进门时吓她一下。可惜的是，当林姗走进门的时候，却吓了沈东阳一跳。沈东阳看到林姗后就愣了，呆头呆脑地愣在了那里。

“干嘛？吓到了？好看吗？嘿嘿。”林姗的长直发变成了大波浪式，还染成了栗色。

“嗯。”沈东阳上下打量着林姗，点了点头。

“傻样儿吧。”林姗把包往沙发上一扔，整个人就扑向了沈东阳，丰满的厚嘴唇重重地吻在了沈东阳的唇上。那会儿的沈东阳突然明白了，他是如此喜欢、如此期待林姗这样地吻自己，这种吻，甚至要比跟林姗做爱更让他觉得幸福和舒服。

那个夜晚，在一阵狂热的激情过后，沈东阳突然想起了房子问题，他想，自己和林姗是该有套房子了。一直以来，哪怕身处异地，沈东阳也都把收入的大部分交给林姗保管，自己只留一些必要的开支、应酬所需。林姗一直嘲笑沈东阳，因为他的数学天分确实是烂透了，哪怕是前面加了¥符号的数字，沈东阳看到了也会头大，对于投资理财，更是一窍不通。

“姗姗，我们还有多少钱？”沈东阳问怀中赤裸的林姗。

“怎么想起来问这个？”林姗慵懒地抚弄了一下长发。

“我觉得我们应该有套房子了，不是和你说过嘛，在来之前，我答应了蒋总，如不出意外，将在上海干满五年。是该安定下来了，咱们买套房子就考虑结婚吧。”沈东阳吻了一下林姗的额头说。

“咱们大部分钱都在股市上了，你说投资让我做主的，嘿嘿，你放心吧。你女人是个投资小精灵，买哪支股票都稳涨，我看股市 2007 年会从年头红到年尾，咱们还差一些才到百万富翁呢，买房子的事情，年底再说啦。”林姗仰着头，小鸡啄米一样亲着沈东阳的嘴：“你还没向我求婚呢，我怎么可能这么轻率地嫁给你呀？”

“好，那我现在就向你求婚。”沈东阳把林姗再度拉到怀中，重重地压在了身下。

宋平的不平事

自从沈东阳来了，宋平就一直都没有真正地开心过。老乐走了之后，郑啸虎曾找他谈过一次话，虽然没有明说，但郑啸虎确实暗示过他要做好接替前任策划总监乐志恒工作的准备。因为乐志恒在的时候，宋平觉得自己就已经在全案策划的专业领域显示出高出老乐一筹的水准。他原以为乐志恒离职后，郑啸

虎象征性地给北京总部打一个报告,描述一下现在上海策划部已有员工情况,再夸耀一下他的功劳、苦劳和勤劳,他宋平就可以顺理成章地把办公和生活用品搬到楼上的策划总监办公室。可宋平确实没有料到,北京居然会派来空降兵,而且还是一员实力不俗的空降兵。宋平觉得愤愤不平,他总想找个机会跟沈东阳较较劲,看看到底是这个空降兵的手艺高,还是他这个上海滩地产圈混了五六年的地头蛇专业好。

沈东阳不久就看出来了宋平的不合作,也注意到宋平有意无意总摆出一副想和自己较劲的姿态。沈东阳上次在吃饭的时候,对宋平交待要各区块新项目的资料,宋平也交差了,但交上来的,都是直接从新浪、焦点等网站上直接拷贝下来的资料,根本没有进行加工整合,更别提有针对性的见解和建议了,这让沈东阳相当不满。但沈东阳没有说什么,一是因为初来乍到,不想一来就强势地进行中层人员变动;二是因为沈东阳还有其它的事情要忙,比如联络正在合作的项目甲方。宋平的愤愤不平,和这些涉及业绩的事情比起来,确实不算什么。

何婷婷是在沈东阳一周前来到洪泰上海公司的,据说是郑啸虎从甲方挖过来的客户关系高手。何婷婷是一个媚得不能再媚的女人了,沈东阳后来对她的评价就是,这女人确实是媚到了骨子里。何婷婷是江苏无锡人,身材小巧玲珑,皮肤细腻雪白,明眸皓齿,一头柔顺的长发总是盘在头上,手指甲和脚趾甲都涂着粉色的指甲油,说起话来,媚眼总是对着对方恰到好处地飘,糯糯软软的江南普通话听起来也让人格外地舒服。

去筑邦集团时,沈东阳上了何婷婷的POLO,车上有三个人,何婷婷、沈东阳、赵亮。赵亮坐在后面,沈东阳坐在前面的副驾驶座上。

“沈总没像郑总和杨总一样把北京的车开过来啊?”何婷婷一边把车开出地库,一边问沈东阳。

“哈,我哪会开车啊,今天要不是你开车,我和赵亮就得打车了。”沈东阳笑道。

“是工作太忙了,没时间学车吧。早听说洪泰总部是把女人当男人用,把男人当牲口用。不过还好,上海没有这种恶习。”何婷婷嗔道。

“哪有没这么严重,总部的氛围也很轻松的,而且有章有法。我不学开车是为了社会好,我这人注意力总是很难集中,而且平时还喜欢喝几杯酒。上次蒋总还说,如果给我一辆车上路,那就等于给了本·拉丹一架波音747,逮哪儿撞

哪儿。”沈东阳开着玩笑。

“哈哈，没看出来，你这人还挺幽默。”何婷婷也笑。

“沈总确实很幽默。”一直在后面听的赵亮也笑了。

筑邦集团是上世纪九十年代初创立的上海本地地产开发企业，在业内算是老资格了。早期成功开发了浦东新区的一些商业地产，二十一世纪到来后，筑邦集团转做住宅项目，布局整个长三角区域，现在已经成功地在江浙一带占据了一定的市场份额。但即便如此，上海本地的住宅开发也在稳步增长。筑邦集团和洪泰公司算是老交情了。洪泰公司进入上海的第一个合作，甲方就是筑邦集团。那会儿领队人物还是蒋峰，他亲自出马挂帅，南征北战，洪泰地产2003年的销售额跃居上海第一。其后，蒋峰逐渐淡出第一线。沈东阳过来之前，蒋峰交待过，要他慎重对待筑邦集团这样有实力的甲方，关系非但不能止步，而且还要有大跨步。

何婷婷把车子开进筑邦大厦停车场，沈东阳迅速在头脑里过了一下之前看过的一些资料，简单地理了一下目前筑邦集团的项目及人脉关系。目前洪泰服务的是筑邦集团位于南汇板块的水语城项目。这是一个大体量的综合业态开发项目，筑邦集团与洪泰对接的主要负责人是水语城项目营销总监宫鹤，在宫鹤的上面，是水语城项目总负责人兰洪光，集团还有一位主管所有项目营销的营销部老总赵汉英。赵汉英是个女人，是个女强人，据说与蒋峰关系非同一般，属于在集团有部分发言权，又偏向于洪泰公司的甲方人物。

沈东阳现在要过的是自己在上海接触到的第一个甲方的第一关——宫鹤。

“美女，自从上次听说你离开了全盛地产，我还以为再很难业内相逢了呢，所以那天你在电话里一说你到了洪泰做乙方，我都愣住了。”宫鹤长着一张小白脸，身材却分外健硕，看来和何婷婷相识已久。

“宫总想见什么美女有难度啊？我现在可成了丫环侍女了，甲方混不下去了，这不，到乙方来服侍你们这些领导们来了嘛。”何婷婷总把话说得相当暧昧。

“哎呀，依葵葵依葵葵，你何大美女连圈儿里几位大老板的面子都敢驳，我们哪敢欺负你呀？啊，哈哈。”宫鹤大笑。

“这可是我代表我们洪泰公司头一次和你们打交道，你们可真不能欺负我，说好啊。”何婷婷笑着往后退了半步，把沈东阳让到了前面：“宫总，给您介

绍一下,这是我们洪泰公司特意从总部派过来的策划总监沈东阳,北京很多知名项目的全案推广都是他一手操盘的。据说为了派他来上海,郑总和北京蒋总还争执了一番呢,蒋总舍不得放人啊。”

“你好,官总。”沈东阳微笑着,把手伸了出来。

“你好你好,我听说过你,温榆水岸的项目做得不错,相当不错,我都拿来当案例学习。非常高兴你能来做我们这个项目啊,项目现在问题不少,确实需要做一些必要的调整。”玩笑过后的宫鹤忽然换了一副严肃的面孔,一副标准的甲方面孔。

“没问题,官总,等下我们详细地沟通一下。这几天我看了一下水语城的前期策略,也觉得有些部分可以稍做加强的。”沈东阳知道,对付专业的开发商,要用专业的态度,对宫鹤这种甲方老油子来说,谈什么也不如谈项目更能激起他们的兴趣,从而博得他们的尊重,为进一步接触打好基础。看人配菜,这是沈东阳修炼多年的心得。

就在沈东阳从筑邦集团带着一大堆需要解决的问题回到公司时,他瞥到宋平正扎在策划部员工的堆儿里不知道在说着些什么,一看到他回来,马上闭了嘴。沈东阳皱了皱眉头,径直上了楼。

当局者迷

北京,光华路,汉威大厦。

蒋峰正坐在他那张宽大的老板椅上闭目冥思,蒋峰看起来很瘦弱,眼睛总是微眯着,面色有些灰暗,这是长期没有正常休息的人特有的一种面色。他看上去很疲惫,也很苍老。蒋峰的嘴也总是紧抿着,平时他的话很少,沉默的蒋峰给人一种石头的感觉。只有熟悉的人才知道,即使蒋峰真的是块石头,那么这块石头里也睡着一个孙悟空,一跃而起的时候,石破天惊。

这会儿的蒋峰刚刚主持完一个会议,正在思索着上海分公司的一些事情,当沈东阳还在的时候,蒋峰可以把这样的会议交由沈东阳主持,然后再向他汇报。沈东阳很少让蒋峰失望,这么多年,他一直是蒋峰的一员干将,扛一些比较重的担子时,蒋峰总希望沈东阳在他身边。可惜沈东阳也有他的弱点,就是太儿女情长了些,特别是蒋峰看到沈东阳为调任上海而喜形于色的时候,蒋峰知道,沈东阳喜的绝对不只是工作,还有那个他经常提起的女友。蒋峰并不太看

好沈东阳和那个女孩的发展,蒋峰太了解人性了,两地分居长达这么多年,沈东阳几次喝醉后都泪流满面地提及这个女孩给他的压力,这显然是一种危险的信号。可惜沈东阳是当局者迷,劝也劝不得。不过好在上海确实需要增派一些有着强烈洪泰情结的人过去,因为蒋峰感觉到,最近两年来,上海分公司的业绩有了明显的下滑,这对蒋峰来说是绝对不能容忍的,更何况郑啸虎的态度还是不急不慌,这更让蒋峰无法原谅。也许上海确实是应该下剂猛药了,东阳啊东阳,你想要的,我可都给你了,希望你也能够带来我想要的东西。

“给我定一张下周六去上海的机票,嗯,要经济舱。”蒋峰起身给秘书打了一个电话,然后又习惯性慵懒地靠在那张大老板椅上。

上海方面第一个知道蒋峰要来上海的人是杨震,蒋峰刚刚给秘书打完电话半个钟头,杨震的手机上就收到了一条来自北京的短信,内容很简单:“峰下周末去上海。”杨震看完手机短信上的消息,就起身直奔郑啸虎的办公室。

晚上,沈东阳和赵亮在徐家汇找了一家湘菜馆喝酒。赵亮是沈东阳进入洪泰上海分公司见到的第一位同事,所以聊起来的时候,话题也添了一份亲近的色彩。赵亮比沈东阳小一岁,是个在上海打拼多年,买房结婚安家了的安徽男人。赵亮比沈东阳壮硕很多,可是一喝起酒来,脸却越喝越白。赵亮很敢喝,几乎是酒到杯干,随着酒精比例的加重,渐渐地话也多了起来,就在这会儿,沈东阳的手机短信提示音也响了。

“你刚才说什么?”沈东阳看了一眼手机短信之后若无其事地问,短信是蒋峰发过来的,内容也很简单,就是告知沈东阳自己要来上海。

“我是说,沈总你要慎重一些对待宋平,他和郑总、杨总的关系都不错,我的业绩比他要强,我们平级,可我总得让他三分。”赵亮摇头晃脑地说。

“呵呵,小赵,你喝高了,宋平人还不错吧,我看平时挺能干的,交待给他的任务,他都做得很出色。”沈东阳打了个哈哈说。

“狗屁。他在背后怎么说你的?他说你不就是凭着和蒋老大的关系才能来的吗?他说上海和北京的圈子根本不一样,而且料定你三个月内肯定会撤离上海。”赵亮睁大了眼睛说。

“小赵,你绝对是喝高了。”沈东阳摆了摆手:“行了,酒就喝到这儿吧,话也到这儿了。你放心,你说的话,肯定只出你嘴,进我耳朵,咱们走吧。”

坐在出租车上,沈东阳把车窗打开,任由上海的晚风扑面吹来,夜色中的

上海，格外温柔，几乎每一幢建筑里，都闪烁着活跃的光。沈东阳可以想象宋平对自己的敌意；他甚至也可以想象赵亮对宋平的敌意，沈东阳相信，如果郑啸虎和杨震肯跟赵亮也走得近些，赵亮不会今晚和自己在一起喝酒的。只是赵亮还不清楚沈东阳的为人和想法，在目前，虽然宋平是个问题，但绝对不是最大的问题。公司就要对筑邦集团提案了，这次提案的策划方案完完全全出自沈东阳的手笔，而蒋峰也要来了，如果不出意外，蒋峰应该会赶得及参与这次提案，这对沈东阳非常重要，宋平确实不值得一顾。

和宫鹤几次沟通下来，沈东阳发现目前工作确实出现了一些问题，由于他刚刚介入，有很多事情需要进一步理顺，还好何婷婷帮了他很大的忙，无论是与甲方的人际交往，还是熟悉市场的实效操作，何婷婷都提供了多方面帮助。何婷婷有时也对洪泰上海公司的管理和运作颇有微词，起初沈东阳以为何婷婷是做惯了甲方，对乙方的工作环境和氛围还不太适应，但后来沈东阳经过总结后发现，何婷婷貌似只是对郑啸虎和杨震对公司权力的把控不太满意。这个女人又有着怎么样的一些想法呢？这是值得沈东阳仔细思考的。

林姗是导游，在她和沈东阳的家中，摆满了她在各种风景中的照片，其中最大的一张，是沈东阳花了不菲的空运费带回来的，沈东阳之前拿到那张照片后，就在北京特地为它制作了一个一米多高的相框。照片是在荷兰阿姆斯特丹的一个餐厅里拍摄的，整个画面上只有林姗一个亚洲人的身影，穿着一袭充满中国风情的旗袍，就在她回眸的一刻，被永恒地定了格。

沈东阳带着五成醉意回到家，林姗还没回来，那张照片就放在双人床的对面，沈东阳看了一眼照片，又环顾了一下略显零乱的屋子，开始动手收拾，把一件一件林姗早上试过就随意码放起来的衣服都装进了衣橱，把林姗早上来不及收拾的化妆用品一样一样地归置整齐，直到自己也有了一些困意，才冲了个澡，在一个人的双人床上思绪万千地睡去。

守财奴

平心而论，郑啸虎算得上是洪泰公司的第一帅哥了，剑眉星目，唇红齿白，要不是那头显得比较蓬垢的中长发和经常擦不太干净的皮鞋拉低了他本人的一些品位，要不是那经常佝偻的身材和闪烁游移的眼神拉低了他本人的一些气质，郑啸虎还真是一个在人群中可以让人眼前一亮的帅哥。蒋峰曾经评价

过,他说:郑啸虎是一个天生的乙方。也许蒋峰说的是对的,乙方相对甲方来说最大的特质就是妥协,就是谦恭,就是在某种意义上的顺从,然后再从这些妥协、谦恭、顺从之间寻找生存空间。显然,郑啸虎身上的作为传统社会审美的劣势,很符合这些标准。

其实自从沈东阳来了之后,最烦的人就是郑啸虎了。他的烦躁和烦闷远远高于杨震、宋平等,因为他考虑得比那两个人还要多,还要远。郑啸虎不怕沈东阳什么,在他看来,沈东阳不过是一个专业上具有一定高度的专业人才,学习到了蒋峰很多的专业知识,深得蒋峰的器重,才会一路提拔,一路高歌。郑啸虎怕的是沈东阳背后的蒋峰,虽然已经出来了这么多年,但他每次接到蒋峰电话时,仍然会打起一百二十分的精神,因为蒋峰确实是一个可怕的人物,就单看他在复杂的北京地产圈纵横捭阖这么久,历经房地产市场浪潮的起伏与跌宕,做出了洪泰整合营销公司这么大一个事业,这就足以证明蒋峰这个人不简单了。2006年之前,郑啸虎根本不敢违背蒋峰的任何意愿,但后来翅膀渐渐硬了,而且山高皇帝远,看着蒋峰在忙着全国其它分公司的布局,郑啸虎松懈了对蒋峰的尊敬,也松懈了盯业务的劲儿,更何况,有时候只要他松松手,自然会有一些好处自动送上门来……

沈东阳初来乍到,郑啸虎就嗅出了一些不寻常的味道,可是他没想到蒋峰随后来得这么快。要知道蒋峰在2005年之后,已经不怎么插手上海公司的正常运作了,通常都只是作为精神领袖,隔个半年过来看一看。这次蒋峰突然来访,恐怕绝对没有临时起意视察工作这么简单。本来上海洪泰一切都好好的,怎么就多生出这么多的事儿呢?想到这里,郑啸虎揉了揉头。

“郑总,这个月的报销您看一下,我觉得杨总那边的报销有些多,特别是去外地出差的发票,有几张出租车的票都是连着的,还有一些餐饮方面的发票,虽然填着请客户吃饭,但也有一部分超标。”行政张慧影把本月报销簿拿来放到郑啸虎的桌子上。

“拿来我签了吧。”郑啸虎摇了摇头,这个杨震,是欠敲打了,净占一些小便宜。

“可是,我担心北京财务方面……”张慧影欲言又止。

“有我呢,怕什么?对了,蒋总要来的酒店定好了吗?”郑啸虎问。

“哦,定好了,就在青松城大酒店,去年蒋总来也住的那里。”张慧影说。

“嗯,那就好,没事儿了。”郑啸虎笔走龙蛇把单子签完递给了张慧影后摆

了摆手,示意她可以出去了。

郑啸虎和杨震虽然一直走得都非常近,而且两个人是同一批来到上海的,肩并肩地合作了这么多年,貌似私交甚笃,但是郑啸虎一直都不怎么喜欢杨震。杨震是一个很难让人喜欢的人,公司里好多人在背后对杨震的评价是:“什么都想争争锋芒,自私自负自大到了极致的守财奴。”杨震类似于葛朗台,对于金钱的理解和贪婪近乎于偏执,近乎于病态。杨震竭尽所能地把握并且拥有每一分在他面前出现的钱。股市大兴之后,杨震更加欢腾了,他不但在股市里下了巨大的血本,投入了几乎所有的资金,甚至于节衣缩食,每天吃泡面省钱炒股,这使得许多人都不理解。

其实杨震是一个有财富理想的人,他的理想大到了自己都无法面对和承受,所以他苛刻地要求自己,贪婪地赚取金钱。他的锱铢必较就是为了让自己的理想还存有一定的理论可能。他没有斩钉截铁、气吞山河的独立创业的勇气和能力,只能用这样的一种方式,利用好自己手中或是身边的每一份可以带来财富的资源,希望有一天,自己的投资扶摇而涨,真的富甲一方。杨震常常跟别人说,他命中注定会有接近于黄光裕的财富运,为了实现这个财富运,杨震天天烧香拜佛,对于冥冥中操控他命运的神无比虔诚。

就是这样一个杨震,却是洪泰公司营销专业上最有实力的高手之一,也是洪泰公司新世纪新生代的高手之一。杨震和沈东阳几乎同时进入公司,杨震比沈东阳还要小两岁,是上世纪七十年代的最后一年出生的。

宫鹤到洪泰上海公司的时候,沈东阳还没来上班。那个从不迟到,连续数年获得全勤奖的杨震已经到了,他看到何婷婷正在和宫鹤打情骂俏,连忙也腆着肥肚子凑了过来。

“宫总,好久不见。”杨震又是背着手,皮笑肉不笑的样子。

“杨总,最近忙什么呢?我们的项目你也不怎么关注了嘛,营销方面虽然赵亮比较靠谱,但还是需要你这样的高手出马啊。”宫鹤握住了杨震伸过来的手,拍拍他的胳膊说。

“过奖过奖了,我一直也在盯啊,这边的营销计划出去之前肯定都是由我审核的,我对你们的项目可是尽心尽力的。”杨震笑道。

“是啊,我们这里的每个总监都有筑邦情结,一遇到筑邦的项目都特别精神。”何婷婷圆场说。

“那就好,那就好。不过话虽然说得好,业绩上也得有体现啊,手段要出新,策略要多元。”宫鹤说。

“一定一定。那宫总您先走走逛逛我们公司,我去忙一些其它的事儿,我这一天的事儿也是没完没了地都堆着等待处理。”杨震摇了摇头,然后像突然想起什么来,问到:“对了,婷婷,东阳怎么还没有来呢?又睡过头了吧?”

“哦,东阳昨晚加班来着,凌晨三点才把策划案发到我信箱。我刚刚给他打了个电话,他已经出门往公司这边来了。”何婷婷没看杨震,反而看着宫鹤在解释,她对杨震在这会儿问出这样的话来有些不满。

“最近可是把东阳累坏了,我有时候陪完领导喝酒回去,上 MSN 总发现他在线,一聊就是案子的策划案进度。都不容易,我们甲方不容易,你们乙方也不容易啊。”宫鹤似真似假地叹息着说。

“是啊,都不容易,我去处理我的事儿了。宫总呆会儿见。”杨震笑着向宫鹤挥了挥手。转过胖笨的身子,杨震的脸就沉了下来。

一梦七年

谁都看得出来沈东阳最近有些疲劳过度了,他那双原本清澈的眼睛布满了细密的血丝,脸色已经变得有些蜡黄,精神也有些萎靡。为了给筑邦高管层准备一次比较大的提报,打响他来到上海的第一枪,沈东阳拼了。在宫鹤和何婷婷点菜的时候,沈东阳靠在软椅上几乎要睡着了。

“东阳,哥们儿,醒醒,唉,吃完了午饭再睡。”宫鹤已经在称呼上拉近了他和沈东阳的距离,因为他看得出来,沈东阳为了他们的项目确实费了不少心血。这次给高层的大提报,也是上级对他的一次考验,沈东阳如此卖力,宫鹤觉得特别踏实。

“不行了,呵呵,想当年我在北京,几天几夜不睡地拼,现在真的是不行了。”沈东阳强打精神张开了眼睛,一边用双手揉脸,一边笑着叹息。

“宫总,这次搞定了续约和提案后,你可得好好请我们东阳大吃大喝一顿。”何婷婷笑着对宫鹤说。

“没问题,绝对没问题。东阳,等一切顺利搞定后,我请你喝花酒,找个五块钱的场地,多叫上几个姑娘陪酒。”宫鹤拍了拍沈东阳的肩膀哈哈大笑说。

“我就希望一切搞定之后,能好好地睡上一个大觉啊。”沈东阳也笑了。

“睡觉还不容易？到时候让官总多找几个姑娘陪你睡。”何婷婷也笑了。

飞机上，蒋峰小睡了一会儿，就做了一个梦。别人做梦，都做一些离奇诡异的，或是带有预告性质的梦，蒋峰的梦则不然，蒋峰梦到了从前。他梦到了2000年前后发生过的一些事情。

那时候，蒋峰有一个合伙人，叫韩斌。蒋峰和韩斌1998年成立了洪泰房地产营销策划公司，内向的蒋峰和外向的韩斌一出手就震惊了当时尚未成熟的北京地产圈。几乎没人想到房地产营销策划可以有那么多花招，也没人能想到谁会像卖青菜一样楼盘一日三变价。洪泰做到了，蒋峰和韩斌做到了。那时候他们做过的一些房地产营销策划案，引发了相当强烈的轰动。两个曾经几乎一文不名的中年失业男子，两年之后成了房地产圈子里的明星。他们所提出的乙方整合服务概念，引领一时风潮，从那以后，甲方的房地产营销策划部门变得跟工程采购部门同等重要。一个需要历史对其打个问号的疯狂时代，就这样来了。

蒋峰和韩斌都赚到了钱，可以说都是人生的第一桶金。在那之前，无论是蒋峰还是韩斌都没有找准自己的定位，不过在那之后，两个人都看到了自己的方向。遗憾的是，彼此的定位方向是不一样的。蒋峰觉得房地产整合营销推广的效用，以后会越来越明显，房价会越来越高，楼市会越来越拥挤，所以保持良好的上升势头，稳扎稳打不乱动，加强专业素养，就一定有利可图。但韩斌不这么认为，他觉得，房地产市场以后的走向好当然是好事，但是作为营销方的压力会越来越大，单一发展，难免会受到好多局限，第一桶金之后，不一定要用同一个桶来装金，所以韩斌想把公司进行一番改制，搞二手房的中介业务。两个人为公司的定位几乎争执了有半年之久，其间大小摩擦层出不穷，直到世纪末的某天，韩斌说出了那三个字：分开吧。

洪泰两个合伙人的分手，就像两口子离婚一样，协商好了利益的归属，也签订了彼此互不介入对方领域的协议。可分手后不久，韩斌做了一件很绝的事情，他把公司近百分之九十的实力员工一一挖走了，自己带队搞了一家二手房中介服务公司。洪泰把家分完了，人也走光了，只给蒋峰留下了一块牌子和一个空壳子。可蒋峰绝对不是一个容易认输的人，面对员工们如雪片一样飞过来的辞职信，他一一作出了允许的批复，然后开始大面积招聘人才。第一批中就有现在在洪泰上海公司做一线管理的三个人：郑啸虎、杨震、沈东阳。