

智行天下
法律财经小说

THE BEST WAY

跨越创业雷区的活顾问
中国首部法律财经小说
丛蓉/著

上策

彻底颠覆严肃的法律形象的轻松睿智小说
资深律师揭秘应对创业法律雷区、
管理陷阱的上策



中国人民公安大学出版社

THE
BEST WAY

丛蓉/著

中国人民公安大学出版社

上策

智行天下
法律财经小说

图书在版编目 (CIP) 数据

上策/丛蓉著. —北京: 中国人民公安大学出版社, 2009. 9
(智行天下法律财经小说)

ISBN 978 - 7 - 81139 - 743 - 7

I. 上… II. 丛… 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 168914 号

智行天下法律财经小说

上 策

SHANG CE

丛 蓉 著

出版发行: 中国人民公安大学出版社

地 址: 北京市西城区木樨地南里

邮政编码: 100038

经 销: 新华书店

印 刷: 北京兴华昌盛印刷有限公司

版 次: 2009 年 9 月第 1 版

印 次: 2009 年 9 月第 1 次

印 张: 18

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数: 313 千字

书 号: ISBN 978 - 7 - 81139 - 743 - 7/I · 085

定 价: 29.80 元

网 址: www.cppsups.com.cn www.porclub.com.cn

电子邮箱: cpep@public.bta.net.cn zbs@cppsu.edu.cn

营销中心电话 (批销): (010) 83903254

警官读者俱乐部电话 (邮购): (010) 83903253

读者服务部电话 (书店): (010) 83903257

教材分社电话: (010) 83903259

公安图书分社电话: (010) 83905672

法律图书分社电话: (010) 83905637

公安文艺分社电话: (010) 83903973

杂志分社电话: (010) 83903239

电子音像分社电话: (010) 83905727

本社图书出现印装质量问题, 由本社负责退换

版权所有 侵权必究

目录

contents

0. 引子：辉煌来临之际却差点儿破产	1
1. 蓄谋已久的炒鱿鱼。	5
2. 世界上有两种人：拿工资的和发工资的。	15
3. 密谋起事。	25
4. 股权比例得丁是丁卯是卯。	31
5. 给合伙人正确定位是创业的关键。	37
6. 笑话，北大毕业证书能当无形资产入股吗？	40
7. 几个入干股的方案让数学高手头大。	44
8. 帮助别人就是帮助自己。	49
9. 应该找做软件的，还是找道德楷模，还是二者都要？	53
10. 居家戒争讼。	59
11. 究竟为什么败诉？	69
12. 有理就能走遍天涯吗？	75
13. 君子无故，玉不离身。	85
14. 无法回避的问题：资金链断裂。	92
15. 惨烈的谈判。	97
16. 傍大户的公司开始上路了。	103
17. 精心设计的公司管理制度会泡汤吗？	110
18. 喝酒误大事了。	116
19. 山雨欲来风满楼。	124

目录

contents

20. 这样活着人生才能幸福。	133
21. 一件事情的终点是另一件事情的起点。	139
22. 福兮祸所伏，祸兮福所倚。	144
23. 风险投资的奥秘。	155
24. 踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫。	164
25. 都是员工持股惹的祸。	169
26. 老板也会下岗吗：普惠制/精英制员工持股。	181
27. 被竞争对手算计了。	190
28. 反不正当竞争是为了正当竞争。	200
29. 让企业不生病的智慧：商标、域名、公司名如何一起保护？	206
30. 以德报怨的收购。	212
31. 公司的新专利名而不明。	218
32. 究竟是职务发明还是非职务发明？	225
33. 让公司和员工双赢的秘诀。	235
34. 保护商业秘密和运用竞业禁止具有高超的技巧。	241
35. 资本大鳄要控股。	252
36. 吓人的对赌协议。	261
37. 人生一切随缘。	265
38. 资本运作有几条道路可选择？	273
39. 君子爱财，取之有道。	279



No.0

引子：辉煌来临之际却差点儿破产。

一辆黑色加长奥迪轿车驶进一个气派的政府大楼的露天停车场，迅速被周边的各色豪华轿车所淹没。

车上下来两位西装革履的男士和一位美貌的女士。他们的装束与出入大楼的人比起来没有什么太多的新奇之处，唯一给人留下深刻印象的是他们都非常年轻。其中一位穿着咖啡色西服的男士谦让着身着深蓝色西服的男士和美貌的女士说：“张总裁、罗总监，前面请。”

被称做张总裁的年轻人笑着说：“刘总，不要客气。”

女士笑着插嘴道：“张帆，我说今天不用你来吧，你非要来。有我和刘总来就可以了。”然后对穿着咖啡色西装的男士说：“对吧，刘总。”

张帆郑重地对女士说：“罗帅帅，不要打趣我，申请作为第一批创业板企业上市，是我们飞龙公司的大事，对我们公司来说也可以说是一个历史性时刻，我想亲身见证一下。”

罗帅帅冷静地说：“今天只是递交材料，是否能够获得批准，还很难说呢。也不一定就能赶上第一批啊。”

“你凡事总把几种可能性都想到了。你说得对，我们也许不能获得批准，但是我对自己的公司有信心，获得第一批上市批准的可能性很大。”他转向刘总，“对吧，我们的投资顾问？”

刘总连连点头道：“是的，可能性很大。”

三人边说着边一脸严肃地走进了庄严的政府大楼。

自从国家颁布了创业板上市的有关规定之后，飞龙公司总裁张帆就召集公司主要股东和董事会成员进行了讨论。大家一致认为，这对公司的发展是一个难得的机会。随后，公司股东大会和董事会决议，同意公司申请在创业板上市。公司迅速成立了由财务总监罗帅帅担任主任、公司法务总监孟云担任副主任的上市工作办公室，并且从外面聘请了创业投资咨询公司作为上市工作的投资顾问。

今天是大家约定好的递交申请文件的日子。本来文件几经修改早已准备好了，由罗帅帅和刘总来递交就可以了，但是，正如刚才张帆所说，他认为这是公司的一个历史性时刻，所以推掉了原来的应酬，和罗帅帅他们一起来了。

进入政府办公室之前，三个人都将手机调整到无声或振动状态。

递交文件的程序并不复杂，政府部门也只是确认要求的文件是否完备，随后再进行实质性审查。

走出办公大楼，外面阳光明媚。罗帅帅朝着张帆一脸坏笑道：“怎么样，张总，你见证的历史时刻？”

张帆也调侃道：“刚才你们递交文件的时候，我真想给你们拍照，就像记录两国总统签字仪式那样。可惜不好拍照啊。”

“你就臭贫吧。”

刘总说：“没关系，等到正式上市开盘那天，可能会有很多记者给你们照相的。那才是真正庄严的时刻。”

三个人正说笑间，张帆感到手机振动，急忙从口袋里掏出手机，一看，“妈呀，六个未接电话。”马上打开一看，自语道：“孟云的。有什么急事啊？”

罗帅帅连忙说：“孟云知道我们今天递交文件，连续打电话，肯定有急事，你赶紧给她回电话吧。”

张帆急忙拨打孟云的电话。手机里传来孟云急切的声音：“张帆，你们把材料递交了吗？”

张帆不解地说：“交了，材料不是你们审查修改过很多遍的吗？”

“哦，交上去就算了，回公司再说吧。”孟云的声音听上去有些泄气。

“难道材料出了什么问题吗？”张帆急切地追问。

“不是材料出了问题。”

“究竟出了什么问题，孟云，你现在就告诉我。”

“有媒体说，我们的网站搜索销售涉嫌人为干预搜索排名。”

“什么人为干预？说得具体一些。”张帆感到有些莫名其妙。

“就是说，关于一部分行业，哪个商家出的价格高，就将哪家的名字排到前面。”

“谁付广告费用高，就给谁排在前头，不是我们的一贯做法吗？电视台不也是这样按时间段和时间长短收广告费的吗？我的大律师，这在法律上有什么问题吗？”

“你说的纯粹的广告应该没有问题。但是关键在于，有人指责我们公司非广告搜索部分出现这样的排名方法。”

“我们的产品一向是将普通检索和广告部分划分区域的，怎么会出现这样的情况呢？是谁做的？”

“目前情况还不是十分清楚，我刚刚找到王亦豪，他说可能是销售总监孙浩为了提高业绩干的。”

“孙浩？他只负责销售和客户打交道，一个人绝对干不了这件事情。可能有技术部的人员参与。”张帆说完，头上不禁冷汗直冒。他用手擦了一下额头的冷汗，又追问道：“现在媒体反应如何？”

“各大网站都在显著位置登载了这条消息。”

“会不会影响我们的上市申请？”

“现在还很难说。”

“你马上联络王亦豪开始调查。我们马上赶回公司。”随后，他颓然地关掉手机，转向刘总：“抱歉刘总，本来打算今天提交了申报材料咱们一起吃顿饭，好好地庆贺一番，现在公司出了状况，看来只有改日了。”

“没关系，张总，那么我就先回去了，有什么事情再联络。”

刘总先行离开了。

张帆和罗帅帅神情凝重地上了公司的奥迪轿车。

轿车离开了政府大楼停车场，向飞龙公司驶去。

来时兴致勃勃的张帆，此时死气沉沉的，一言不发。

罗帅帅安慰道：“张帆，别着急，我们创业以来，多少大风大浪不都闯过来了吗？这次也一定没事的。”

张帆眉头紧锁，并不接罗帅帅的话，眼睛一直望着窗外。

交通有些拥堵，车窗外面的茶色玻璃幕墙的高楼、灰色瓷砖贴面的高楼、咖啡色大理石包裹的高楼、间或点缀着的树干细细的银杏树、修剪整齐的低矮的大叶黄杨、小叶黄杨、行色匆匆的行人像一幕幕画面慢慢地被车窗甩到身后。

善于察言观色的司机，早就发现老板神色不对，也没有像平日那样打开音响，车内气氛十分沉闷。

罗帅帅小声对司机说：“小王，放点儿音乐吧。就是那盘《如歌的行板》。声音小一点儿。”

随后，车内响起柴科夫斯基的D大调弦乐四重奏第一号（Op. 11，1871）。

音乐声把张帆带到了几年前，开始创业的前夕。

No. 1

蓄谋已久的炒鱿鱼。

张帆，二十八岁，一米八零的个头，身材健硕而挺拔，面色微黑，鼻直口阔，棱角分明，高高的鼻梁上架着一副时髦的无边方框眼镜，镜片后面的眼睛虽然不算大，却炯炯有神。他气宇轩昂，浑身上下透着一种与众不同的气质。尽管他平日里神情宁静，态度谦和，气质儒雅，给人以亲和感，但是却无法掩饰他身上的一种天生的威严，让人有一种不自觉的服从感。

张帆是个幸运儿，俊朗的外表，聪慧的头脑，阳光般的性格，使得他的人生道路就像他的名字一样，二十多年来一直是一帆风顺的。高中毕业后顺利考入最高学府，大学毕业顺利得到国外的奖学金，海外归来顺利进入国际顶尖级的技术公司。总裁罗伯特觉得张帆是个人才，业绩突出，人品很好，就刻意栽培他，给了他很多锻炼的机会。张帆果然不负众望，业绩较前更胜一筹，不仅深得罗伯特欢心，也在群众中树立了威信。所以不到三十岁，就担任了运营总监。

一个风和日丽的早晨，滚滚人流把张帆从拥挤的地铁站裹挟到地面。金色的朝阳洒在整洁的方砖铺就的人行路上，出了地铁口就可以看到张帆所在公司那栋写字楼。咖啡色的写字楼高耸入云，也许是距离不够远，加上强烈阳光的照射，张帆很少能够从外面看到写字楼的顶尖。像每一个上班族一样，白领张帆拎着公文包，随着人流迈着匆忙的脚步，奔波于地铁到他所在公司的写字楼之间。

这是一个美丽的早晨，虽然人们行色匆忙。这是一个平凡的早晨，虽然外面阳光灿烂。

一进办公室，张帆吃了一惊，办公室里坐着三个人。他们见到张帆进来，纷纷与张帆打招呼：“Morning！张总监。”张帆定睛一看，原来是他的三位部下，李晨、杨晓明和王凡。这三个人平日都很沉稳干练，今天却显得有些沮丧。

张帆意识到可能出了什么状况，但是为了缓和气氛，就用开玩笑的口吻问：“三剑客，怎么今天这么早就来报到了？我不记得今天有什么集体行动啊？”

李晨苦笑道：“张总监，你还有心思开玩笑呢？我们已经焦头烂额了。”

张帆忙问：“怎么了？出了什么状况？”

李晨答道：“昨晚新来的总监约翰把我们三个人叫去，一通数落。说S项目的程序设计有许多漏洞，可能给客户带来潜在的风险。要我们一个月内把补丁程序完成。”

“漏洞？从来没有的事情啊？其他客户都没有说有什么漏洞啊？是什么客户？一个月咱们能完成补丁吗？”张帆抛出一连串的问题。

杨晓明说：“是新客户。约翰不仅要求我们一个月内完成补丁，而且要求我们同时完成新的销售方案和信息方案的准备工作。这怎么可能呢？”

王凡生气地插嘴说：“关键是我们手头还有其他项目。约翰要求的工作量和进度，我们就是不吃不睡也不可能完成啊。”

杨晓明气愤地说：“要不然让他自己干干试试，看看他能不能完成。真是站着说话不腰疼。”

李晨思索了一下，小心翼翼地说：“再说，这个事情似乎应该先和张总监商量商量啊。约翰怎么直接就给我们布置任务呢？”

杨晓明说：“还像训斥小学生似的，把我们训斥一通，也不听我们的解释。这也太……”

李晨和王凡在一旁附和着说：“是啊，是啊！”

张帆在一旁听着他们气愤的诉说，也没有马上表态。等他们把牢骚发完了，就对大家说：“你们先别着急，我先和约翰沟通沟通，看看有没有回旋余地。你们先平静一下心情，问题总会解决的。不要把对约翰的不满带给员工们，毕竟约翰是刚刚上任的，你们先回去工作吧。”以退为进是张帆多年来总结出来的处理突发事件的诀窍。

大家也心领神会地走了。

人都走了之后，办公室恢复了平静。张帆陷入沉思。他暗自思忖：“这个约翰和以前的罗伯特不同。罗伯特开明大度，有眼光，有魄力，善于听取部属的意见。而这个约翰对于公司的中国业务几乎不了解，却又刚愎自用，喜欢瞎指挥。更何况自己是罗伯特提拔起来的，和约翰不是一个派系。而约翰刚来，急于树立自己的威信，对于前朝旧臣自然不待见。”

罗伯特离开中国后回总部做了副总裁。前不久罗伯特来华视察公司的中国业务，听取汇报。约翰率领各个部门总监参加。汇报主要由约翰负责。当谈到公司的具体业务时，约翰只能是蜻蜓点水，很多地方也没有谈到点子上。对于老中国区总裁罗伯特提出的尖锐问题，也感到力不从心。罗伯特对约翰的汇报和回答很不满意，后来，许多问题直接向张帆提问。张帆对于罗伯特的提问对答如流，侃侃而谈。罗伯特毫不吝啬地夸奖道：“Good!”“Excellent!”“Great!”搞得坐在罗伯特旁边的约翰十分尴尬，而此时的张帆大有功高盖主之势。

虽然在罗伯特视察的会议上张帆大出风头，但是张帆深知约翰是自己的老板，对约翰还是执部下之理。可是，约翰看张帆的眼神却异样了很多。张帆也隐约感到，有一些本来应该由自己负责的事情，约翰却交给了别的总监去做。这是一个不好的信号。今天的事情也表明，他越来越过分了，正在挑战自己的忍耐底线，竟然越级管理，直接去管理自己的下属。这在公司里是大忌。

“我该如何对待呢？是泰然处之，还是与他争个所以然呢？这个约翰到底要做什么呢？难不成，他想排除异己？”想到这里，张帆心头不禁一紧。如果是这样，自己似乎也应该据理力争。可是转念一想，“‘与老板对抗就是职业自杀。’自己还是忍一忍吧。”

想到这里，他拨通了约翰的电话，“老板，有时间吗？关于一些问题，我想跟你谈谈。”

听到老板一声“OK!”，张帆立即拿着资料去找约翰。

约翰的办公室宽敞明亮，从硕大的几近落地的玻璃窗可以看到窗外林立的高楼，从楼宇之间，可以看到远处的蓝天白云。

约翰坐在硕大的老板台后面的硕大的老板椅上。他年近半百，谢顶的头颅闪着亮光，目光冷峻而高傲。

张帆一进来，看到约翰的眼睛里射出一道寒光，让人不寒而栗，就知道今天的谈判可能非常艰苦。约翰就请他坐在办公室的黑色皮质长沙发上。

张帆把带来的资料放在沙发前的茶几上，开门见山地问：“约翰，你说的那

个程序的漏洞究竟是怎么回事儿？”

约翰手里也拿着几份文件，他将文件递给张帆。

张帆看了发件人的公司名称，奇怪地问：“这家公司好像不是我们的客户吧？”

“是，我们后来加上去的。这家公司已经与我们公司签约，使用我们开发的S系统。但是，他们在系统中发现了问题。”

张帆仔细地看了看文件，尽量用缓和的语气说：“约翰先生，你知道这个系统的开发过程吧。”

约翰点点头说：“前任总裁罗伯特向我介绍过。我上任时，你们也向我介绍过。”

张帆轻轻地松了一口气说：“你知道当初我们设计的时候，考虑了三种方案。”

“三种方案？哪三种？”约翰一头雾水的样子。

“第一种是以中国的交易程序为基础设计的，第二种是以美国的交易程序为基础设计的，还有一种是将两种交易程序结合设计的，三种方案各有利弊。”

“那么是如何选择究竟采取哪一种方案的呢？”

“当时我认为问题的关键是项目投放的市场重心在什么地方。如果以国内客户为重心，就应该侧重于第一种方案；如果以国外客户为重心，就应该侧重于第二种方案；如果中国市场和外国市场各占一半，就应该选择折中的第三种方案。这一切涉及选择哪里的市场交易顾问和软件工程师，还涉及客户使用的培训等一系列问题。这一切我们都有深思熟虑的安排。”

约翰意识到张帆这个人比他想象的更有头脑，心里暗下决心，此人不能长期留在身边。但是他尽量不动声色，“最终你们采用了什么方案呢？”

“经过罗伯特和几个部门的充分研讨和论证，决定先做中国市场，这样可以节省更多的资源和成本，等这个方案成熟了再向外推广。所以选择了第一种方案。”

“第一种方案？”

“是的。所以这种程序不能直接运用到美国的公司，中间必须经过一系列的转换程序，还要给使用的公司提供操作培训。这也就是这个项目在那家公司应用中出现问题的原因。”

“原来这么复杂啊。你为什么不详细向我汇报？”约翰质问，声色严厉。

张帆被约翰的态度激怒了，“我记得你和罗伯特之间有过交接。”

“但是，我第一天上任的时候也召开过各个部门总监的会议，让你们把关键

的问题都汇报给我。”约翰的声音提高了八度。

张帆说：“那日几个总监汇报，内容很多，时间有限。每个总监只有三十分。我汇报了十项内容，其中包括这个项目，并且陈述了，这个项目主要是针对中国客户设计的。当然没有今天跟你说的详尽。我以为，如果你想增加新客户，会跟我们再确认的。”

“主要是针对中国客户，并没有说明不能用于美国客户。”

“是的，我们正在设计一个添加程序，因为在最初的计划实施中暂时不针对美国客户，就没有安装。”

“所以没有安装这个添加程序是你们的错误。”约翰目光里透着不满。

“No，不是我们的错误，是总部的实施计划没有包括美国客户。另外，是增加美国客户的计划没有按照程序办理。我们部门和其他几个计划实施部门根本不知道扩大了客户的范围。”张帆语气里也带有按捺不住的愤怒。

约翰见张帆气势也涨起来了，在办公室吵架似乎不太好，就说：“但是，不管怎么说，我们现在有美国客户，按照你们中国人的说法，总不能让煮熟的鸭子飞了吧？不管怎样，这个项目的补丁必须在一个月内完成。”

张帆也缓和了语气说：“约翰先生，我们现在正在按计划开发这个补丁。但是这个计划原定是在半年以内完成的，如果在一个月之内完成，我们手头的其他工作就无法按时完成了。更何况我们现在手头的项目都是难度很大、利润可观的项目，而且也与客户签订了合同，也不能违约。”

约翰板起面孔，不容置疑地说：“这个客户是我们的大客户，不能得罪。如果你们按计划半年才能完成任务，我们与他们的合作肯定泡汤。所以你们必须调整计划，一个月内完工！”

张帆思考了一会儿，希望再作一些努力，就委婉地说：“一个月时间太紧了，能不能再多给一点儿时间？”

约翰冷冷地说：“不行，你们必须调整计划。按时完成。否则，你的团队必须承担公司失去这个客户的责任。”

“这是不可能的！”张帆几乎喊起来。

约翰诡异地一笑，“不是说‘一切皆有可能’吗？为了我们公司的声誉，必须做到。”

张帆看到约翰态度强硬，知道多说也无济于事，只能说：“我们再考虑考虑。”就离开了约翰的办公室。

看来今天是张帆败走麦城的日子，是张帆遭遇滑铁卢的日子。张帆平时不是一个桀骜不驯的人，对老板和同事从来都是彬彬有礼，他的亲和力在同事们中间也是有口皆碑的。此次之所以据理力争，是觉得约翰虽然是老板，但是做事情却不按规程办事，如果今后总这样，出问题的时候就太多了，出了问题大家都有责任。所以必须从开始就坚持原则，不能让他总这样处理问题。而且，联想到从那次罗伯特视察会议之后约翰对自己的排挤，张帆不能不认为约翰此次是有意刁难他，是给自己下套。钻进去是死，不钻进去也是死。约翰最终的目的就是借此机会铲除异己。

回到自己的办公室，张帆陷在皮质转椅上很久，大脑一片混乱，内心五味杂陈。该怎么办呢？左思右想不得其法，最后还是决定把王凡他们三人叫过来商量商量。他拨通了秘书的电话：“小杨，把李晨、王凡和杨晓明叫到我的办公室来。还有，一会儿我们开会，不接听任何电话，也不见任何人。你帮我一律挡驾。”

“好的，张总监。”小杨答应道。

几分钟后，李晨、王凡和杨晓明陆续来到张帆的办公室。张帆示意他们落座，自己把门关上，神情凝重地对三人说：“我刚才和约翰谈了S项目的事情，但是效果很差。”他停顿了一下，看看大家的反应。见大家都六神无主地焦急地盯着他，就继续说：“约翰态度十分强硬，坚持要我们在一个月内完成补丁和其他配套工作。他说这个大客户得罪不得。还说，如果完不成，全体要对公司失去这个客户负责。”

三个人立即炸了窝，异口同声地问：“怎么负责？”

“我理解就是集体辞职。”

“什么？集体辞职？”

张帆心情沉重地点点头。

李晨说：“我这里绝对不可能。本来S项目的补丁计划在半年内完成，现在手头正好又来了几个大项目都要在三个月内完成，而且客户都是我们的老客户，如果得罪了，我们的损失也是非常大的。更何况，我们已经和人家签约了。如果违约，违约金相当高。因为S项目的补丁涉及核心技术秘密，我们也不能临时请人来，来的人也帮不上忙。这么几个人，分身乏术啊。”他痛苦地摇摇头，“这是不可能的事情。”

王凡气急败坏地说：“这个约翰真是欺人太甚了。完全不顾客观情况。也太

不体谅下属了，我们忍耐、退让得还不够吗？以前我们对这个约翰是理解的执行，不理解的也执行，他还想怎么着啊？”

张帆没有立即接话。他觉得王凡的话不无道理。他们忍耐这个约翰不是一天两天了。每每发生意见不合的时候，想到约翰是自己的老板，在可预见的将来，约翰还将一直是自己的老板，无论如何不能顶撞，对于他的命令一概执行。只是在执行之前，他都给约翰一个邮件阐述自己保留的意见，并且抄送总部和其他部门的总监，这样做也是为了给今后不知道的后果留有余地。但是，执行的过程是一个十分痛苦的过程，这个过程让张帆身心疲惫。为了保住饭碗，大家只有忍气吞声了，个中滋味只有他们自己知道。

一直没有吭声的杨晓明插话说：“我看这个约翰是想将我们的军，把我们逼到死胡同里去。明明知道我们完不成任务，故意给我们穿小鞋，让我们被动离职。他这一招太狠了。”

李晨和王凡听他这么一分析，才明白过味来。

李晨如梦初醒般地说：“是啊，怪不得我觉得他的这个要求怪怪的，不近情理。他又不是弱智，否则当不上总裁。只能说明他是故意的。不行老子不干了。我就不信离开了这里，地球还不转了。”

王凡也赌气地说：“此处不留爷，自有留爷处。我也不干了。”

张帆看大家情绪不对，赶紧制止道：“大家冷静一点儿。你们想想，离开了这里，哪里还能给你们这么高的工资啊！这里的工资在业内已经属于上等水平了。再说，你们上有老，下有小的，对家庭有责任。”

李晨坚持道：“就是找个工资少点儿的地方，也不愿意在这里受这个窝囊气。”

杨晓明冷静地说：“要不然我们向罗伯特告状，让他给我们撑腰？”

李晨和王凡点头说：“对，就这么办。看看约翰是否能赢。”

张帆摆摆手，“这样做绝对不行，我们不能把事情闹大了。再说也不能给罗伯特添麻烦。罗伯特对我们有栽培之恩，我们不能这样做。你们想想，这个事情如果闹到他那里，他也很难处理。一个是他的老部下，一个是新上任的总部派来的中国区总裁。他如果秉公断案，人家可能会说他偏袒老部下，可能会给他带来麻烦。他如果偏向约翰，对我们也没有实际意义。”

听张帆这么一说，三个人就像泄了气的皮球，颓然地坐在椅子上。

杨晓明不甘心地说：“那我们只有集体辞职了吗？”

张帆沉思片刻，说：“你们不要辞职。我辞职。我看这次约翰主要是冲着

来的。如果我走了，他估计就不会这样针对你们了。”

杨晓明摇摇头，“不行，不能为了保住我们，让你一个人离开，要走一起走。”

李晨和王凡也说：“不行，要辞职我们一起辞。”

张帆内心非常感动，激动地说：“兄弟们，不要再说了，你们听我的，我会处理好一切的。我辞职。”

几个人还想继续说，张帆站了起来，做了一个停止的手势，而后分别拍了拍三个人的肩膀。大家心里都很难受。三个人围拢过来拥抱张帆。几年来的同事情谊，最近一段时间的酸楚，在几个人心中像潺潺的小溪一样流淌着。几个人的眼睛都湿润了。

张帆坚强地笑了笑，“看我们几个大老爷们，你们先回去吧。回头我们一起吃饭。”

大家擦了擦眼睛，点点头，离开了张帆的办公室。

张帆看着他们离去的身影，心中怅然若失。他不愿意再待在办公室里，就从公司里申请了一部车子，风驰电掣般地上路了。也许是今天心情不好，看着车窗外看不到尽头的黑压压的人群，他的心情异常浮躁不安。人从出生开始，到人生的终结，除了幼儿时期有过几天快乐外，其余时间都是在奔波、忙碌和操劳。每天奋斗、竞争、斗争，每个人都认为这样能给自己带来快乐，但是回顾这样的人生却鲜有快乐可言，每天都活在焦躁不安和患得患失之中。这样痛苦的一生到底有什么意义？我不也是这样吗？天天竞争、天天斗争，往日曾经辉煌一时，可是现在却要卷铺盖走人了。难道这就是人生吗？

他边开车边想，思绪纷乱，没有头绪。不知不觉的，他已经开到郊区的群山中间了。他停下车把车锁好，一口气跑到山顶，找到了一个“会当凌绝顶，一览众山小”的地方，舒服地坐下来。看着无边无际的湛蓝的天空，连绵起伏的群山，山脚下寂静的山庄，山坳中飘起的袅袅炊烟，他的心情渐渐地平静下来。在天地之间，他感觉到自己是那么渺小，自己仿佛是空气中的一粒微尘，仿佛是大海里面的一滴水。看来一切都不需要太过在意，与无边无际的天地相比，自己的这点儿事又算得了什么呢？不要太执著，还是打算下一步怎么办吧。

摆在张帆面前有几条路可以选择，一条路，也是他们这些“海龟”白领的常规路线，就是跳槽。依张帆这样的学历和职历，找一家待遇相当甚至略高的外企不是什么难事。此前，曾经有不止一家猎头公司找过他。虽然他对约翰忍无可忍，但还是一忍再忍，之所以没有跳槽，是张帆有一个问题一直没有搞明白，究竟是继续打工还是自己创业。张帆也是从一家小公司跳槽到这家大公司