

The Odds

孙力·著

最激发斗志的商战计谋小说

陕西师范大学出版社

胜算

天
The Odds
天

最激发斗志的商战计谋小说

孙力·著

陕西师范大学出版社

100 · 琳
140
080 · 080
080
241 · 王
021 · 人

第一卷
第二卷
第三卷
第四卷
第五卷
第六卷
第七卷
第八卷
第九卷
第十卷

胜算

图书在版编目(CIP)数据

胜算/孙力著. —西安:陕西师范大学出版社, 2009. 5

ISBN 978-7-5613-4658-7

I. 胜… 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 059764 号

图书代号: SK9N0446

上架建议: 畅销书|职场商战小说

胜 算

作 者: 孙 力

责任编辑: 冷 湖

特约编辑: 张应娜

封面设计: 蒋宏工作室

版式设计: 丽 娜

出版发行: 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编: 710062)

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 340 千字

印 张: 22

版 次: 2009 年 5 月第 1 版

印 次: 2009 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-4658-7

定 价: 28.00 元

Contents 目录

▶ 商业机会与竞争策略

- 第一战 婚礼上的商机 · 001
- 第二战 差距 · 018
- 第三战 升职 · 035
- 第四战 招兵买马 · 049
- 第五战 抢单培训 · 070
- 第六战 极限生存训练 · 086
- 第七战 大商机 · 111
- 第八战 群雄逐鹿 · 130
- 第九战 他山之石可以攻玉 · 145
- 第十战 以情动人 · 156

>>>>>

◀ 目录 Contents

- 第十一战 Men's night · 171
- 第十二战 胜算 > 50% · 187
- 第十三战 一石二鸟 · 203
- 第十四战 不认输 · 220
- 第十五战 “空军一号” · 240
- 第十六战 查理欧的算盘 · 255
- 第十七战 绝地反击 · 275
- 第十八战 冯局长的烦恼 · 294
- 第十九战 招标 · 313
- 第二十战 夏琳的彷徨 · 325
- 尾声 · 343

第一战 | 婚礼上的商机 >>>

“新郎新娘拜天地！”随着司仪的高声宣布，婚礼进入了下一个程序。

新郎崔大伟身材高大，面含微笑，高高的鼻梁犹如米开朗基罗雕塑的大卫，使整个脸庞流露出一种古典的力量。他身穿藏青色西装，整整齐齐地打着淡黄色领带，头发一丝不乱，身旁站着流光溢彩的新娘阿馨，一身白色曳地婚纱长裙，圆润光洁的香肩微微露在外面，显得纯洁而高贵。

婚礼在崔大伟的老家鲁东莱州城最高档的酒楼举行，高大宽阔的餐厅内空调呼呼吹着暖风，几盆熊熊的炭火在前排烧得旺旺的。但大年初二傍晚的凛冽冷风不断穿过门帘将寒冷卷进来，阿馨在热烈的气氛中，显得有些美丽冻人。

崔大伟在深圳恒佳，一家民营通信公司从事销售工作，一直忙到大年二十九，才匆匆带阿馨赶回自己的老家办婚礼。司仪是他的中学同学，由于时间紧迫，两人对婚礼的程序没来得及仔细确认，现在崔大伟和阿馨听了司仪的宣布，一时愣怔着，不知道莱州的“拜天地”有什么讲究。

一看新郎新娘有些茫然地扭头看着自己，司仪急忙小声提醒道：“你们俩对着前面的酒席三鞠躬就可以了。”

拜完天地父母，接着是夫妻对拜。崔大伟直到这时，才发现司仪忙中出错，漏掉了证婚仪式，他脑子转得很快，知道不能在新郎新娘成礼后再倒过去证婚，赶忙悄悄地提醒司仪：

“喂，兄弟，快请校长讲话！”

中学校长是城里算得着的知识分子，他一脸骄傲地走上台，掏出早已写好的讲稿，推了推老花眼镜，开始滔滔不绝的祝词：

“崔大伟同学，哦，不，崔大伟先生，一直是我们中学优秀的学生。他现在已成为中国通信界的销售明星，……”

崔大伟任校长在台上回顾着自己的“辉煌”过往，他一边脸上保持着适度的微笑，一边回应着台下亲朋好友的招呼。

“下面，请新郎新娘为大家敬酒！”司仪的一声高喊，终于结束了校长的长篇祝词，婚礼进入了下一个环节。

“不是说敬茶的吗？怎么改成敬酒啦？”崔大伟一边随着司仪往酒席走，一边轻声问道。他想，婚宴开了二十桌，如果每桌一杯，那不管怎么着，今天也得两斤白酒下肚。

虽然崔大伟酒量很好，但新婚之夜他可不想喝得烂醉如泥。

司仪微笑着朝他一努嘴，“今天说喝茶可过不了关。没事，你只喝伴郎的酒就好了。”崔大伟回头一看，年轻英俊的伴郎举着一瓶莱州特曲朝他晃了晃。他心领神会地笑了：伴郎的酒，肯定是掺过矿泉水的。

人们簇拥着新郎新娘，一桌接一桌地敬酒，酒席上的人则反复说了些祝愿的话，纷纷将早已准备好的红包放到托盘里。正当热闹的敬酒过了一半，崔大伟暗自侥幸没有碰到“刁难”他的对手时，一个中年男人端着满满一大杯酒豪放地站起来，自来熟地搭着崔大伟的肩膀，“来来来，小崔今天大喜，祝贺啊！咱俩单喝一个。”

崔大伟不认识这个男人，还没等他接话，中年男子放在餐桌上的手机响起来，坐在旁边看热闹的小丫头手脚麻利地抢过电话，“妈，我和爸爸来结婚了，你什么时候来呀？”

众人哈哈大笑起来，中年男人疼爱地摸摸女儿的头，高高递过酒杯，“来，小崔，你先把酒干了，我有好事跟你说。”

随侍在崔大伟身后的伴郎生怕坏了规矩，下面没法对付，急忙伸手阻拦，“不行不行，一桌只敬一杯的。”

“我这一杯特殊啊。小崔，你不是做数字交换机的吗？”中年男人停顿了一下，眨着眼说，“我就知道有个订单。你先拿张名片给我。你说这杯酒该不该单独喝啊？”

“哟！这太应该了！”崔大伟不管那男人说的是真是假，接过酒杯一饮而尽，摸摸崭新的西装为难地笑道：“今天结婚，偏偏没带名片。要不我给你写一个？”

那男人豪爽地喝完自己的酒，掏出红包刷刷写下几笔扔进托盘，用力拍拍崔大伟的肩头，“好，我的电话在这儿，记得找我！”

崔大伟的临时洞房就设在莱州的父母家，等到闹洞房的亲友们嘻嘻哈哈地散去，只留下两支大红火烛陪伴着一对新人。

“怎么样？穿那么少，冻坏了吧？”送走了最后一个客人，崔大伟舒了口长气，“对婚礼还满意吗？”

“还好，真的，我觉得挺好的。”阿馨脸上洋溢着灿烂的幸福，在烛光若明若暗的闪烁下，她的脸显得很妩媚。

对大多数女人来说，结婚是她们人生中最重要的大订单，而婚礼就是这个订单的签约仪式。阿馨在和崔大伟同居一年多后，今天漂漂亮亮地签下了这个人生订单，她心里的幸福，比崔大伟签订任何订单时都要强烈。

“啊！春宵一刻值千金！那我们还等什么呢？”崔大伟有些调皮地笑着催促道。正当子夜时分，远远近近响起了一片劈劈啪啪的爆竹声。

“大伟，我们结婚了，我得和你约法三章。”阿馨浅笑着推开他的手。

“行啊，你说吧，约法十章都行，不过得让我抱着你。”

“这第一呢，你得永远只爱我一个。”阿馨一边扳着手指头，一边撒着娇说。

“这没问题，我当然只爱你一个。”崔大伟觉得这一条可行性很高。

“这第二呢，……”阿馨正待把早已盘算好的心底话掏出来，突然瞥见崔大伟有些心不在焉，就不满地嗔怪道，“你有没有在听啊？好像一肚子心事似的。”

“是啊，我总觉得还有点事没有办。”崔大伟搂着阿馨的肩膀，脸上有些茫然。

“你呀，就是喝酒喝多了，那个男人真是的，非得灌你……”

阿馨话音未落，崔大伟猛然一拍脑袋，“哎呀，对了！”他顾不得跟阿馨解释，马上披衣赶到楼下，敲开父母的房门。

已经上床的母亲在门口看到崔大伟急迫的神情，关切地问道：“大伟，这么晚有事吗？”

“妈，红包，我要那些红包！”

母亲听了这话，脸上露出一丝不悦的神情，随手拿起桌上的小本子，哗哗翻给儿子看，“放心吧，红包少不了的！我这里一笔笔都记好了，一共是两万多。人家送的这些礼，以后是要还的。”

从母亲略带不满的话语中，崔大伟知道她误解了自己，急忙解释道：“妈，我要的是那些装钱的红包！”

“装钱的红包？都在这里啊，”母亲更加的莫名其妙，儿子到深圳变成了没人情味的财迷，“我还会吃了不成？”

“这些钱您都留着，”崔大伟把小本子拍在母亲的手里，“妈，我是要那些空的红包。”

“噢，”母亲的口气平缓了很多。她打开一个放杂物的抽屉，取出一大叠收拾得整整齐齐的空红包，“你要这个干啥？我明天还可以给娃娃们发压岁钱。”

崔大伟边翻捡边回答：“这上面有个重要的电话，我怕您老人家把它搞丢了，那就可能丢了一大笔生意！”

“瞧你这孩子，洞房花烛夜的，不去陪着老婆，还一门心思惦记着生意。”崔大伟冲母亲笑了笑：“找到了。妈，洞房花烛夜跑不了，生意不抓紧可就跑啦。您也早点歇着吧。”

临走时，母亲又拉着大伟的手，有些犹豫地嘱咐道：“大伟呀，晚上可别累着了。”

崔大伟回到洞房，红烛还在跳动着柔和的亮光，阿馨已躺在床上等他。

“哎呀，好险，我妈明天就把红包发出去了。”崔大伟边急急忙忙地宽衣解带，边有些危言耸听地说道。

“你呀，什么时候都忘不了自己的生意。”

“男人嘛，”崔大伟钻进被窝，搂着阿馨温软娇小的胴体，“我也忘不了你的身体呀。”他匆匆吹灭红烛，热烈的嘴唇开始寻找阿馨娇嫩的双唇，双手搂抱着新娘，轻轻地抚摩起来。

年轻的身体渐渐沸腾，二人交织在一起，炽烈的欲望在熊熊燃烧。终于，阿馨按捺不住呻吟起来，她猛然紧紧搂住新郎的后腰，贴着耳朵呢喃道：“会不会有人听墙脚呀？”

“不会，我刚才都看过啦！”

崔大伟深深吸了口气，将自己融入了一片丰盈狂野的温软之中。

正月初八一早，天清气朗，冬日的太阳温和地照拂着深圳东部的梧桐山，蓝蓝的天际没有一丝云彩。弘法寺明黄的琉璃瓦在山麓深绿色的树木中，若隐若现地闪闪发光。一辆黑色的奔驰沿着蜿蜒的山道径直开到弘法寺停车场，

三个中年男人从车上下来，信步朝山门走去。像深圳大多数企业一样，恒佳也还没有开工，公司的三位高层为讨到吉利，今天也来弘法寺烧香。

性急的总经理范胜轩，永远急匆匆地走在前面，他身材中等，行步生风，即使在风和日丽的闲散时刻，脸上也满是坚毅和认真，仿佛自己不是去寺里烧香，而是去参加一场生死攸关的重大谈判。恒佳董事长王连富头顶微秃，长着小小的将军肚，爬了十几层台阶后，胖胖的脸上已冒出汗珠，他不经意地对冲在前面的范胜轩劝道：“老范，转业那么多年了，你还改不了打冲锋的习惯，太着急可容易犯高血压。”

跟在后面的是总工戴明伦，瘦高的个子，柔软的头，缓慢的动作显得相当沉稳。与范胜轩相比，他心思缜密，金丝边眼镜后的目光常常充满审视的意味。听了王连富的话，他紧走了两步，“他又不是没有高血压，不过，唉，江山易改，本性难移啊。”

三人随着进香的人流，在大殿前烧过香、许完愿，分别往功德箱中塞了红包，转眼已到正午，王连富提议去吃素菜，于是三人驱车来到寺庙脚下的仙湖。

梧桐山的溪流潺潺而下，汇集成成了一个碧绿的小湖泊，不知哪位文人骚客将它命名为“仙湖”。但仙湖有没有神仙的传说，忙碌的深圳人仿佛从未考证过。湖岸宽阔的草坪上，只有当年邓小平手植的一棵高山榕长得郁郁葱葱，枝繁叶茂。

三人进了仙湖旁的素菜馆，要了些腐竹、香菇、豆花之类的素菜，就边吃边聊起来。虽然形式随意，这却是恒佳新年的第一次董事会。

王连富夹了一块素烧鹅放到嘴里，嚼了几下咽下去说：“前几天我去给深圳银行的虞行长拜年，他跟我说，外面传言恒佳为了研发数字交换机借了一个多亿，现在资不抵债，马上就要破产了。你们说这气人不气人？！”

“胡说！我们的数字交换机这个产品，至少也值五个亿吧？这肯定是天赛那帮家伙散布的谎言！”范胜轩气得用力拍了一下桌子。

范胜轩提到的天赛，是恒佳的老对手，这两家公司分别在深圳的城东和城西，一直互相比劲，虎视眈眈。与恒佳相比，天赛拥有国营背景，在通信界的技术渊源非常深厚，因此率先开发出国产数字交换机，目前已经占有了一定的市场份额。天赛的总裁张宁军更是了不得的人物，他出身电信世家，不仅有着良好的专业素养，还对现代企业运营有着独到的研究，他非常善于

用尽国家给予的优惠政策，因此天赛在人才引进、贷款、上市等方面，都有恒佳不可比拟的优势。张宁军还有一个得力干将熊苍林，以前在崔大伟手下做销售，天赛开发出数字交换机后，他便跳到了天赛做销售总监，和崔大伟便成了最直接的竞争对手。

现在恒佳也开发出了数字交换机，马上就要进军数字交换机这个令人垂涎的市场，天赛上下自然要不遗余力地制造绊脚石。

“虽说是谎言，人家也传得有根有据，我们的形势还是很严峻啊！咱们的研发已经成功，今年的工作重点是销售。”戴明伦扶了扶金丝边眼镜，“只要销售上去了，有了利润，流言就不攻自破了。”

“那怎么才能叫销售上去呢？”王连富对这话有些不满，他紧盯着问道。

“老王，这个问题我准备召集营销战略会议来讨论。”范胜轩为自己的总工挡了一下，“研发和销售是企业的两个轮子，数字交换机的开发成功，说明我们拥有一支强大的研发队伍。按我的想法，我们今年不仅要把销售搞上去，还得打造出一支强大的销售队伍。”

作为总经理，范胜轩早已对新年的任务作了周密的思考。从长远看来，销售虽然很重要，但销售队伍的建设却是企业更根本的任务。在他看来，这是“吃鱼”和“钓鱼”的关系，只有恒佳有了一支强有力的销售队伍，今后的发展才有充分的保障。

“既然我们有强大的研发，能不能用研发来促进销售呢？”王连富思考着说。

“这是自然。不过现在销售太弱，如果只想靠研发去促销售，我担心公司对研发部依赖太多，容易受制于人。”按范胜轩的管理哲学，公司各部门的力量必须均衡发展，以免尾大不掉，管理层被某个强力部门挟持。

“对了，研发部的间谍事件，你准备怎么处理？”王连富猛地一挺身，紧皱眉头问范胜轩道。

恒佳为了进入数字交换机市场，倾尽全力进行研发，而天赛由于已经率先搞出这一产品，对研发中所遇到的各种问题早已胸有成竹。为了阻止自己的劲敌到数字交换机这块油水丰厚的新市场争夺撕咬，天赛使出各种“预防性”手段，不仅施放烟幕对恒佳的研发方向进行误导，甚至派出间谍深深埋入恒佳研发部，伺机进行破坏性活动。

天赛的间谍手段高强，选择的破坏时机也十分关键，恒佳选择将秦河作为数字交换机的试点，而那个间谍则神不知鬼不觉地在其中偷偷埋设了软件“炸弹”，几乎骗过了所有人的眼睛。如果“炸弹”爆炸，秦河的通信系统将

在大年三十全城瘫痪，这必然使恒佳的试用不能通过考核，从而被摒弃在数字交换机的市场之外。

但狐狸走过之后，总会留下痕迹。恒佳的软件研发部主管武锐锋，也是恒佳数字交换机研发成功的幕后功臣，不仅能力过人，还有着不放过任何一个疑点的习惯，在大年二十九的例行检查时察觉到了“炸弹”的存在，而此时离爆发时间只有不到三个小时！

虽然问题暂时得到了控制，但由于担心通信界知道恒佳的设备中曾经被放置“炸弹”，从而产生普遍的信任危机，影响日后的市场销售，因此恒佳没有报案，也没有在公司内部大张旗鼓地排查间谍，使得这个曾经造成重大危机的间谍，还像一个幽灵般在恒佳活动。恒佳“带病运转”的状态，让各个高层时时捏了把汗。

“我准备一开年就处理这件事，太可恶了！”范胜轩气愤填膺地说道。

“你想到什么好办法吗？要不要我帮忙？”戴明伦问道。

“这事等武锐锋回来后，我和他商量着办吧。”武锐锋思维缜密，对如何找出间谍，范胜轩想听听他的意见。

“老范，现在有种测谎技术，听说挺管用，你可以试试看。另外，我觉得武锐峰这年轻人还不错，我提议增选他进董事会，你们两位的意见如何？”王连富边剔牙边提建议。

“好，这事我们都考虑一下，我也征求一下他本人的意见。”范胜轩委婉地说道。

一顿素菜馆的午餐吃完，简单的董事会也结束了。范胜轩意犹未尽，和两人告别后，独自到仙湖旁散步。

仙湖植物园有十几个植物分类区，湖岸旁是一片竹类种植区。午后的阳光透过密丛丛的竹枝，稀稀疏疏地撒落在铺满竹叶的地面上，从远处传来的布谷鸟鸣叫声使竹林显得更加清幽。高大的楠竹随风轻轻摇动，一簇簇箭竹直指蓝天，满身都是斑点的湘妃竹仿佛在诉说一个个古老的故事。

范胜轩信步走进密密的竹林，踏行在松软的竹叶上，空灵辽远的鸟鸣声，使人心情轻松平静下来，他漫步走着，琢磨开了自己的心事：

“恒佳建立销售队伍的事显然刻不容缓，这件事该由谁负责呢？如果这个领头人没有选好，日后可能整支销售队伍都会被带走，这种事在中国商界可是屡见不鲜的，崔大伟倒是个人才，但他能担这个重任吗？”

就在范胜轩边散步边琢磨着崔大伟时，仿佛有心灵感应一般，崔大伟打来了电话。

“范总，我在鲁东远州，准备请电信局赵副局长吃饭。我怎么认识他？说起来特巧，他小舅子是我老朋友，这次他来喝我的喜酒时说，远州要订数字交换机，我就赶过来了。”

范胜轩一听有大单，就像猎人看见肥美的猎物，立刻全身心兴奋起来，“好啊，大伟你那边有几个对手？希望大吗？”

“还不太清楚，听说跨国公司基本都来了，天赛不知道来没来。”

范胜轩一听这话，范胜轩稍稍有些气短。从崔大伟激昂的话语中，他原以为这个订单未被对手发现，还有速战速决一举拿下的希望。现在知道强敌环伺，他怕恒佳不是那些老牌电信巨头的对手。尤其是深圳天赛，这个恒佳的同城“兄弟”，既有价格优势，又在行业内有人脉，同时想全力将恒佳扼杀于“摇篮”之中，是范胜轩最为忌惮的对手。

不过，范胜轩没有把自己的这种情绪传给前方正准备发动冲锋的崔大伟。

“好啊，大伟，这回一定把他们打趴下喽！说吧，要我做什么？”

“范总，我就是想问您一下：对销售政策，您有什么考虑？”崔大伟的话简短而委婉，但传达的意思却很清晰明白。

数字交换机的订单金额动辄上千万，为了把这种单做下来，产生的营销费用绝不在小数。恒佳以往在销售小交换机时，都采取高提成的销售政策，做了订单就有很高的提成；没拿到订单，所有的销售费用，包括客户的好处，都由销售自己解决。这种政策简单明了，对销售的激励和压力都很直接。恒佳正是靠了这种政策，做大了小交换机的市场。

但数字交换机显然不同于小交换机，这种政策是否也适用呢？

范胜轩过年期间一直在琢磨这事，他本想在即将召开的营销战略会议上讨论制定销售政策，但崔大伟的问题迫在眉睫，等不得开会讨论了。

“这样吧，大伟，销售政策的事我还没有考虑成熟，你这事我们就‘特事特办’。你随时向我汇报。”范胜轩也想将崔大伟的这个订单作为一种尝试，摸着石子过河，确定公司最佳的销售政策。

“那范总，鲁东原来不是我的地盘，我在这里做单，您不会有意见吧？”崔大伟原来的业务区域是秦河，不负责鲁东。

“你需要负责鲁东的销售帮忙吗？”

“不，不需要。关系我都做到这一步了，他能帮什么？”崔大伟连连拒绝

老板的询问。他知道鲁东的销售一帮忙，就得和他分享好处，现在订单已初见眉目，他才不想让别人坐享自己的成果。

“好，大伟。我们就说定了，远州这个单算你的，不过，你可得早点拿下来！”

接完电话，范胜轩的心里顿时胀满了激情。生意人总是这样，吃着碗里的，看着锅里的，还惦记着地里的，如果锅里没有，那碗里的也吃得不香。现在一开年，崔大伟就为恒佳找到了一个“锅里的”，这无形中催着范胜轩要加快工作进度了。他再没心情在竹林中漫步，着急上火地驱车回办公室，准备好规划一下眼前的工作。

远州饭店中式风格的海参馆，优雅的古筝声缭绕在幽静的店堂里。崔大伟正在一个雅致的包厢里用海参宴款待赵副局长。

赵副局长在远州局主管技术和通信建设，这是崔大伟早已从他的小舅子嘴里打探确认好了的。但和一般管技术的官僚不同，赵副局长虽然五短身材，目光却炯炯有神，一脸的不怒自威。

电信局对订购设备的最终拍板，往往最能体现局里领导的权力。按说应该由正局长行使这种权力，但正局长通常是从行政官员中提拔的，对技术一知半解，而通信设备的技术含量很高，稍稍决策不慎，就可能后患无穷。因此有些正局长干脆将这个“烫手的山芋”扔给主管技术的副局长或总工，有功了自然少不了领导的英明，有过了则全是下面的问题。

所以识别谁能拍板，就成了做电信生意的关键功夫。看错了人，站错了队，不仅事倍功半，还可能“偷鸡不着蚀把米”。

崔大伟行走江湖多年，深通相人之术，他一看赵副局长的威仪，就直觉地意识到“这是个正主”，只要搞掂对方，远州的生意十有八九。因此他才肯下本钱，进行隆重的招待。

首先上桌的是葱烧海参，肥嫩的海参黑中透着红润的光亮色泽，显得软滑柔腻，淡淡的葱香弥漫在空气中，让人胃口大开。崔大伟赶忙殷勤地劝菜，“赵局，您先来。”

面颊瘦长的赵副局长照例客气了一下，随手举起筷子。接着上来的是浓汤海参、蟹黄扒参王。

“深圳的海参做得像这样好，可不多见。不过我知道有几家鱼翅还做得不错，赵局什么时候也去深圳让我接待一下？”崔大伟单刀直入，就想邀请赵副局长去深圳。按惯例，只要客户去深圳考察，订单就有了眉目。

“嗯，崔经理祖籍是鲁东的吧？”赵副局长却顾左右而言其他，问起了另一件事。

“是啊，我就想能为家乡做点贡献呢。”因为有赵副局长小舅子的关系做铺垫，崔大伟把话问得很坦率，“赵局，您看咱这单生意有多少希望？”

“这事你还来得真是时候，现在送方案的，主要是外资公司，局里担心他们的价格。”

“没有国产公司参与吗？”崔大伟惊喜地问道，他不敢报出天赛的名字，以免刺激对方的敏感神经。但越怕撞鬼，鬼越会找上门。

赵副局长不经意的一句话击破了他的幻想，“你们深圳的天赛也来了。”说完他舀起鲜浓的海参汁，拌着一小碗白饭吃了两口，抬起头看见崔大伟渴望的目光，又加了句，“不过，他们的价格也是向外资靠拢。”

崔大伟顿时喜出望外地问道：“赵局，那就是说，只要我们的价格有竞争力，这一单是很有希望的？”

赵副局长微笑着眨眨眼，“你们的产品过关吗？”

“那当然，产品一定没问题的！”崔大伟紧接着问道，“您说，我们该怎么做？我们的销售政策很灵活的。”

赵副局长显然已从自己的小舅子那里对崔大伟所津津乐道的销售政策略知一二。他中肯而坦率地给出了自己的意见：首先，尽快提交一份技术方案，再抓紧请局长和他一起到公司考察。

“赵局，这事不是您抓总的吗？”

“这么大的事，季局长的意见也很重要，我明天带你去见他。”赵副局长停顿了一下，还是叮嘱道：“你注意把他的工作做好。”

崔大伟点头应诺，他感到自己吃了粒定心丸：赵是能拍板的人，但季局长也应该敷衍好。最让他感到振奋的是：赵和季应该是一条线的人，因为如果赵与季有隔阂，他一般不会把自己引见给季，而会让崔大伟单独去见季，等到做成了生意，赵自然也能得到好处。

虽然还有很长的路要走，但崔大伟对这一单前景看好，因为赵副局长的态度是决定性的，有了这个坚实的基础，他相信一定能搞定这个订单。

出了海参馆，与赵副局长告别后，崔大伟情不自禁地给回到深圳的阿馨打了个电话：“亲爱的，看来情况不错，也许你得琢磨一下咱们该在哪里买套房了。”

“是吗？太棒了！大伟，我就知道你是最棒的，我还是要住在蛇口，好吗？”

阿馨兴奋的神情直从崔大伟的手机里往外冒，让他感到远州的天空太晴朗了。

远州电信大楼是当地最时尚的建筑，暗蓝色的玻璃幕墙在冬日的阳光下熠熠发光。崔大伟坐电梯直达十八层，这一层是局长们专用的楼层，铺着富贵逼人的猩红色地毯。

在见季局长前，崔大伟想：“该给季局长送点什么见面礼呢？”这次是他从深圳回家结婚，没料到要去拜访客户，手边没有准备合适的礼品。对崔大伟这样的老销售来说，没有见面礼去见重要的客户，那简直像没带枪的士兵就敢上战场，实在太过鲁莽。左右权衡了半天，他拿出范胜轩送给他结婚的登喜路皮带，权充见面礼。

季局长的办公室宽敞明亮，装修豪华，四面墙上镶着金黄色的加拿大枫木护壁，端坐在正中的大办公台的正面雕着一个威风凛凛的虎头，后面的墙上挂着一面大幅锦旗，紫红色的金丝绒上赫然用金箔贴着“服务先锋”四个大字。

赵副局长客气地为崔大伟作了引见。季局长人高马大，方头大耳，一脸的福相，说起话来声如洪钟。崔大伟将他与赵副局长相比，对这二人谁是拍板者，却产生了一丝困惑，但他没有半点流露，恭敬而热情地握了握手，和季局长交换了名片，递上公司的宣传资料。

“小崔的产品，性能价格比还是不错的。”赵副局长说了开场白。
“好啊，欢迎你们到远州来参加电信建设。”季局长搓着细腻的双手，郑重表了个态。

赵副局长朝崔大伟递了个眼色，“我还有个会，小崔你向局长介绍一下吧。”说完，他站起身先行告退。

崔大伟坐在宽大的真皮沙发上，开始侃侃介绍恒佳公司。但恒佳在数字交换机领域还是个年轻的公司，并没有值得夸耀的辉煌业绩，因此崔大伟说了几句后，就开始强调自己的“价格优势”。

等崔大伟介绍完，季局长也应酬了几句话，“可能赵局给你说过了，我们这里以前用的是日本富士通的设备，现在正打算扩容。”

听到这里，崔大伟找到了谈话的契合点，“日本人的设备买的时候好像很划算，但维护和升级都很贵。我们在秦河的客户，原本也想用富士通的，但后来没法接受日本人的条件，就改用我们的了，现在一直用得挺好。”

季局长听了这话点点头，随口又问道：“你们公司在鲁东有办事处吗？”

一听这话，崔大伟的心里咯噔了一下：虽然我把公司吹得多好，但却没有鲁东办事处，这会让对方看穿我的底牌，但现在我又不能说鲁东有办事处。想到这里，他只好应付道：“我们现在正在招人，马上准备建鲁东办事处。”

“嗯，好。”季局长说了这话后不再吭声，胖胖的手指轻轻地敲击着桌面的资料，一时间办公室里有点冷场，崔大伟心里就掠过一些七上八下：他这声“好”是什么意思呢？是觉得我实力不够，还是认可我的话？他略等片刻，马上从季局长的胖手指上收回目光，定了定神，按照和赵副局长商量的口径问道：“季局长，您看，我马上交一份技术方案好吗？”

“好。那是不是就先这样？”季局长用淡淡的一句问话结束了和崔大伟的会见。

出了局长办公室，崔大伟心里已经忘了刚才的忐忑不安，他只牢牢记住两件事：一是抓紧交技术方案；二是最好有当地办事处。转到赵副局长的办公室，他兴致盎然地汇报了刚才的谈话情况，顺便请他一起吃晚饭，然后出去活动一下。赵副局长想了想，只让他抓紧提交技术方案，吃饭的事以后再说。

这一下，又让崔大伟的心悬了起来：也许赵副局长看到自己成交的希望不大，才不愿和自己走得太近吧。不管怎么说，得把技术方案做得漂漂亮亮地交上去才行。

恒佳宽阔的研发部大开间里，经过年前的突击整理和打扫，显得非常干净、整洁。磨砂玻璃隔段上倒着贴了一些“福”字，使这个充满冷色调的IT世界抹上了一层喜庆的色彩。但作为一个高科技战场，这种干净、整洁倒有一种刻意的味道。

研发部主管武锐锋是个身材高挑瘦削的年轻人，刚满30周岁，五官轮廓分明，白净的脸上戴着一副无框眼镜，浑身上下流露出一股干劲。尤其是他那两只探究的眼睛，仿佛时时刻刻都在试图抓住问题的本质，给它们迎头一击。

此刻，武锐锋正在自己的办公室里，对着自己的几个心腹大将绘声绘色地讲述着排除间谍埋设在秦河试点的逻辑炸弹的过程。那几员研发大将或者坐在桌子上，或者仰躺在扶手椅上，正听得目瞪口呆。

“那间谍也算功夫了得，把逻辑炸弹埋得很深，还伪装了三四十条假线索。如果我受他的误导，每个线索去排查，时间根本来不及，因为不到三个小时，数字交换机就要整机瘫痪了。秦河那些用户年三十打不了电话，一定骂恒佳的娘。”