

一部讲透如何做局的要诀与暗语  
规矩与攻略、权谋与智慧的长篇小说

肖亮升 著

长篇小说

# 做局 高手

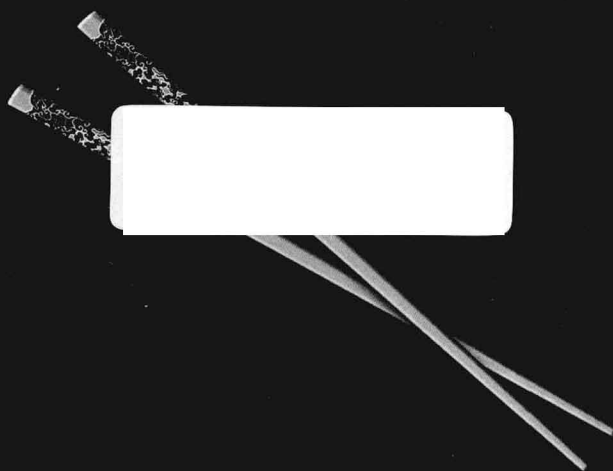
天津出版传媒集团

天津人民出版社

长篇小说

# 做局 高手

肖亮升 著



天津出版传媒集团

天津人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做局高手/肖亮升著. —天津: 天津人民出版社,  
2013. 11

ISBN 978-7-201-08402-2

I. ①做… II. ①肖… III. ①长篇小说—中国—当代  
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第234822号

天津人民出版社出版

出版人: 黄 沛

(天津市西康路35号 邮政编码: 300051)

邮购部电话: (022) 23332469

网址: <http://www.tjrmcbs.com>

电子信箱: [tjrmcbs@126.com](mailto:tjrmcbs@126.com)

北京慧美印刷有限公司印刷 新华书店经销

2013年11月第1版 2013年11月第1次印刷

787×1092毫米 16 开本 21 印张

字数: 326千字

定 价: 39.80元

## 第一章 饭局是门技术活 /001

苏天佑喷一口烟雾，字斟句酌地说：“记住，饭局就是生产力，设置饭局是一门技术活。一个饭局囊括了多门学问，应酬学、人脉学、关系学、社交术、读心术、口才术、潜规则，等等，这些学问全都包括在里面。弄懂了饭局，就弄懂了这些学问；弄懂了这些学问，你的生意就不愁了。”

## 第二章 跟进客户就是投其所好，对症下药 /029

在他看来，住别墅、开宝马，不仅仅是一种生活享受，更是一种生活方式，是一种身份的象征。虽说人不可貌相，但现实社会中以貌取人者大有人在，别的不说，你穿着名牌服装和地摊服装出门，人家看你的眼神都不一样。同样的道理，你开一辆奥拓和开一辆奥迪出门，人家对你的重视程度也不一样，你心里的底气自然更不一样。

## 第三章 机会在饭局，功夫在局外 /048

在他看来，先做朋友再做生意，要让客户认可你的产品和服务，首先要让他们认可你的为人。如果他们不认可你，不信任你，肯定也就不会认可你的产品和服务，就算你把产品和服务说得天花乱坠也是没用的。

## 第四章 饭局酒局，重在布局 /067

现在的社会，做什么事情都讲人情关系，先做朋友再做生意，饭局就是生产力，酒桌就是生意场。不把饭吃好，把酒喝好，谁跟你谈生意？跟客户吃饭，吃的不是饭，是感情；喝的不是酒，是态度。

## 第五章 请下属吃顿饭, 笼络下属的好手段 /086

因为他懂得, 得人心者得天下, 要想当一个受下属拥戴的好上司, 除了自身要具备一定的工作能力和人格魅力之外, 还要善于笼络下属, 跟下属之间建立良好的人际关系。要懂得礼下于人, 关心下属的生活, 善于打情感牌。特别是他这种业务部门的领导, 一定不能高高在上, 要让下属感觉到你是个很随和、很关心人的上司。而偶尔用私人的钱请下属吃一顿饭就是笼络下属的好手段。

## 第六章 将关系做成一种境界 /100

当下社会, 人际关系至关重要, 无论做哪个行业都要讲人际关系。在官场, 人脉等于官脉; 在商场, 人脉等于钱脉。要想做好事业, 先要搞好关系。通过几年的摸索和实践, 我算是懂得了经营人际关系的一些要领, 正努力将关系做成一种境界。

## 第七章 人脉是个圈, 饭局在中间 /131

广交朋友, 广结善缘, 处处留心, 做个有心人。多去参加各种商务活动, 展览会、招商会、产品推介会、新闻发布会、各地商会举办的活动等都可以去参加, 多收集名片, 多认识人, 不放过任何一次认识人的机会。另外就是多参加各种饭局, 通过饭局认识人, 构建自己的人脉圈。

## 第八章 饭局对了, 事情就成了 /156

中国的文化其实就是饭局文化、酒桌文化、关系文化、人情文化。特别是我们做生意、跑业务的人, 如果不懂得利用饭局搞关系, 人缘自然就差, 人缘不行还跑什么业务?

## 第九章 设置儿童饭局是为了拿下孩子他爸 /171

中国饭局文化的威力确实太大了, 谁到了中国都得放下身段, 入乡随俗, 适应市场。无论是哪国人, 只要是想在中国做生意, 首先就必须了解中国市场。了解中国市场必须先了解中国文化, 了解中国文化必须先了解饭局文化和酒桌文化。如果不懂中国的饭局文化和酒桌文化, 就不懂中国。

## 第十章 成功是存折，信念是密码 /188

多年的市场摸爬滚打和饭局应酬经验让他明白，这些老板特别是党政官员虽然嘴上也说朋友之间不客气，甚至还跟你称兄道弟，但如果你因此而失了礼数那就大错特错了。礼多人不怪，有礼总比无礼好，没有任何人会因为你对他尊敬而生气，只会因为你对他不敬而不爽。很多人都说大老板或者大领导没有架子，其实最大的架子就是没有架子。

## 第十一章 中国式人情关系的细节 /201

苏天佑每次给这些星级客户送礼，都不忘给他们的秘书也准备一份。根据他的经验，做销售、跑业务，跟这些老板交往，千万不能轻视了这些老板的秘书。很多时候，这些秘书在他们老板面前说你一句好话，对你的帮助就会很大，甚至可能比你自已说上十句百句还管用。

## 第十二章 周易大师的忠告：广结善缘，少结恶缘 /227

“人生在世，要多替别人着想，替别人着想就是替自己着想。”郝梦求深深地吸几口烟，慢条斯理地说，“要广结善缘，少结恶缘。广结善缘路子就会越走越宽广，事业就会越做越大；广结恶缘路子就会越走越狭窄越走越凶险事业也会越做越小。”

## 第十三章 难忍能忍，难行能行 /243

虽然曹同春总是这副冷若冰霜的面孔，但苏天佑的心情丝毫未受影响，他已经习惯了，坦然接受了。做销售、跑业务就是这样，受冷眼，遭冷遇，坐冷板凳，甚至吃闭门羹都是家常便饭，早已司空见惯。一定要难忍能忍，难行能行。

## 第十四章 一次饭局就让对方记住你 /256

在外面参加的饭局虽然很多，但真正能够遇上五星级客户的机会并不多，因此一旦遇到五星级客户，就要把握机会，全力以赴。要有紧迫感，要永远把第一次饭局当成最后一次饭局，争取一次饭局就让客户记住你。

## 第十五章 饭局其实就是话局 /279

如果不会说话,或者话说不到点子上,饭局发挥的作用就不大,因为客人并不会因为你请他们吃一餐饭而对你感恩戴德。要让他们记住你,对你印象深刻,你必须走进他们的心里;而要走进他们的心里,就要懂得在饭局上寻找话题和制造话题,这是设置饭局最重要的两大功夫。

## 第十六章 人际关系四件法宝:微笑、赞美、饭局、礼物 /291

要想业务好,首先要人际关系好。要想人际关系好,四件法宝不可少:微笑、赞美、饭局、礼物。微笑是你的名片,是你照射在对方心灵上的一抹阳光。日本保险销售大师原一平,他的销售绝招之一就是微笑,他掌握了38种微笑,被称为“价值百万的笑”。

## 第十七章 穷人跟富人吃饭,穷人更应该埋单 /316

穷人虽然缺钱,但更缺赚钱的机会,所以穷人更应该把握机会。如果穷人有机会跟富人一起吃饭,抢着埋单,说不定就会让富人对穷人刮目相看,甚至因此而打动富人,换来一次机会。

## 第一章 饭局是门技术活

### 1

与何宗昌的饭局早在三天前就定好了，但苏天佑在下午两点半的时候还是要打电话再次确定一下。这样可以显得他对客人的足够重视，同时也是提醒客人别搞忘了，另外还能避免客人临时有事变动而他不知道。他站直身子，清清嗓子，深呼吸了一口才拨通了何宗昌的手机：“何总您好！我是苏天佑。今晚我在皇家御膳房恭候您的大驾光临啊！”

“苏老板客气了。放心吧，我一定会去的。呵呵。”何宗昌笑呵呵的声音传入苏天佑的耳膜，透过这个声音，他可以想象对方那张满是肥肉的脸因为笑而抖个不停，脸上的肉都在一颤一颤的，摇摇欲坠。

苏天佑微微笑了笑，说：“多谢何总赏脸。”

“好的。晚上见。拜拜。”何宗昌对苏天佑的一口一个“何总”很受用，心里爽得很。作为海市万恒房地产开发公司的策划总监，平时别人都是称他为“何总监”，极少有人叫他“何总”，这个苏天佑却一直叫他何总，让他听着心里感觉特别舒坦。虽然“何总监”跟“何总”只是一字之差，但听上去的感觉却是完全不同。

跟何宗昌落实饭局之后，苏天佑打通了妻子林雨双的电话：“晚上有应酬，不回去吃饭了。”

对于丈夫不回家吃饭，林雨双早已是司空见惯，她照例把那句老掉牙的叮嘱送



给一个星期都难得回家吃一餐饭的苏天佑：“少喝点酒，早点回家。”

“知道了。”苏天佑嘴上这么应着，其实并未把林雨双的话放在心上。相信很多男人都是这样，老婆的话就像风过耳边、水过鸭背，过了就忘了。

苏天佑点上一支烟，将头靠在椅背上，半眯着眼睛，腮帮子用力一收，深深地吸一口烟，慢慢地喷出烟雾，烟雾缭绕中，一张踌躇满志的脸上竟显得有几分冷峻，眼睛深邃无比。他这个样子像极了油画家笔下的某个人物。

良好的开端是成功的一半。他一直这么认为。

别看何宗昌只是万恒房地产的一个策划总监，但要请到他吃饭并不是一件容易的事情。万恒房地产是海天市最大的一家房地产开发企业，所开发的“万恒时代花园”、“万恒都市花园”、“万恒中央花园”等几个楼盘在海天市久负盛名，让众多购房者趋之若鹜。作为策划总监，何宗昌深得公司老总的赏识和器重，可谓春风得意，掌管着万恒房地产的广告策划和媒体投放计划，跟哪家策划公司合作、在哪家媒体上投放多少广告，很大程度上就是他说说了算。因此，海天市内的大小媒体和广告策划公司都视他如财神爷，个个都想结识他，若是能请他吃上一顿饭，那更是荣幸至极。

没错，苏天佑为了能请何宗昌吃这顿饭，也是颇费了一番周折。虽然他每次去拜访何宗昌，说想请何宗昌吃饭的时候何宗昌都跟他打哈哈，答应有时间一起坐坐，但他知道那不过是敷衍他的场面话而已，就像某些官员的笑容、某些教授的论文以及一些明星的飞吻一样，当不得真。因为每次当他真正发出饭局邀请的时候，何宗昌又总说很忙，抽不出时间，好像他真的是日理万机、忙得不可开交。最近他通过一个朋友出面，才请动了何宗昌。这个朋友是《海天都市报》的记者部副主任周心怡，一个四川美女，跟何宗昌是老乡；因为新闻业务拔尖，频频抓到轰动新闻且多次获奖，年纪轻轻就当上了记者部副主任。

想到周心怡，苏天佑马上拨通了她的手机：“周主任你好，我是天佑。”

“苏大哥又取笑小妹了，在你面前我算什么主任？听着都别扭。叫我一声心怡就那么难吗？”周心怡的普通话中夹杂着还不算太浓的四川口音，软绵绵的，让人听了如沐春风，心情甚是舒畅。

苏天佑拿腔作调地笑道：“你本来就是主任嘛，堂堂《海天都市报》的记者部

主任。不叫主任又该叫什么？”

周心怡的声音提高了很多：“哦哟，咱们苏大老板又给我升了一级，副主任变主任。可惜你不是我们领导，你要是我们老总，我马上请你吃饭。”

苏天佑听到“吃饭”两个字，便马上切入正题：“说到吃饭，哪天真的要好好感谢你一下才行。请问宗昌吃饭的事终于敲定了，就在今晚。”

“好啊，”周心怡快言快语地道，“那要恭喜你，希望你旗开得胜。我这个老乡爱喝酒、爱摆龙门阵、爱女人，就这三样东西。你把他弄舒服了，生意的事情肯定不成问题。”

“多谢周主任点拨，”苏天佑说，“怎么样？一起去吧。”

周心怡对应酬吃饭的兴趣向来不大，“你们男人谈生意，我才懒得去凑热闹呢。我这个老乡色得很，我才不想成为你的陪酒女郎呢。”

其实苏天佑也只是随口说一声而已，并非真正想叫周心怡一起去。他便顺势说：“那好，改天我再专门跟你吃个饭。好好感谢你一下。”

“把你的生意敲定再说吧。到时候等你签了大单，看我不敲你一笔。嘿嘿。”

周心怡银铃般的笑声传入苏天佑的耳朵，让他心里有股酥麻的感觉，都有些心猿意马了。他点头不止，“好好好，我随时等着被周主任敲一笔。”

“你倒是爽快啊，”周心怡笑道，“你就不怕我敲穷你？我一餐饭吃你一两万，看你还舍不舍得。”

苏天佑知道周心怡是在故意逗他，便说：“我苏天佑就那么没出息？一两万一顿饭就被你吃穷了？只要你愿意，天天请你吃饭都没问题。看不把你吃成大肥婆。”

周心怡马上就在那边大呼小叫道：“哼，原来你是居心叵测！不愧是做业务的，请人吃饭都是有目的的，我才不吃你的鸿门宴呢。把我吃成肥婆，要你养我一辈子！”

苏天佑不动声色地说：“你一个未婚女子，要我一个已婚老男人养一辈子，你就不怕吃亏？那样，我反正赚了！”说完紧笑了两声。

周心怡毫不示弱，“切，谁怕谁？是哪个吃亏还不一定呢。”

苏天佑本来还想跟周心怡贫嘴几句，考虑到还要去点菜，便就此打住，“好了，我先忙点事。下次再聊吧。”

“好的，”周心怡说，“祝你成功！”

“多谢周主任。”

“以后再叫周主任就不理你了。”

苏天佑马上改口道：“多谢心怡妹妹。”

“这还差不多，呵呵。好了，不浪费你的宝贵时间了，拜拜。”周心怡收了线。

苏天佑放下电话，脑海里周心怡的样子还是挥之不去：皮肤水嫩，身材娇小玲珑，一副小家碧玉的可人样子。长长的眼睫毛之下，两只眼睛像是两汪深不可测的泉眼，晶莹透亮。加上她那甜美的声音，爽直的性格，真是一个让所有男人见到都会怦然心动的“川妹子”。

苏天佑腋下夹个包，匆匆下楼，朝停车场走去。他的车是去年年底才买的大众迈腾，深黑色，显得稳重大气，很适合他的性格和工作性质。

苏天佑发动车子，缓缓地驶出停车场，朝皇家御膳房的方向驶去。

皇家御膳房是海天市最高档的酒楼之一，在全省各个城市都开有分店，颇有些名气。整个酒楼按照明清宫廷风格来装修，包厢以“大明王朝”、“康熙王朝”、“乾隆大帝”、“雍正皇帝”等来命名，服务员都穿着相应朝代的服装来服务客人，让人在吃饭的时候还能过上一把穿越瘾。

皇家御膳房不专门做哪个菜系，而是取各大菜系之所长，粤菜、鲁菜、川菜等各大菜系都有涉及，形成了自己独有的风格特色，菜式和服务都极具特色。当然，价格也极其昂贵，一个小包厢的最低消费都要上千元，最大包厢的最低消费是两万元。他订的“康熙王朝”包厢的最低消费是两千元。

由于经常在这里宴请客人，苏天佑持有这里的VIP贵宾卡，这里的很多服务员都认识他。他刚走上皇家御膳房大门口的台阶，咨客小姐就朝他嫣然一笑道：“苏老板您好。”这一声问好让他有种宾至如归的感觉，这也是他喜欢这里的原因之一。被人重视总是让人心情愉悦。

苏天佑微笑着点点头，算是回应。咨客小姐将他带上二楼的“康熙王朝”包厢，说：“苏老板您先坐一下，我去叫黄经理来。”说完便转身离去。一个服务员马上将一杯绿茶摆在苏天佑面前，微笑着说：“请用茶。”

一会儿工夫，酒楼经理黄莹便笑盈盈地走进包厢，像见到老朋友一样问候着苏天佑：“苏老板过来了。”

“晚上有个非常重要的饭局。”苏天佑对别人称他为“苏老板”也感觉很爽，脸上始终挂着惬意的笑容。他觉得奇怪，他是南北省省委机关刊物《当代南北》的广告部主任，负责杂志广告经营管理工作的同时亲自上阵跑业务，并非严格意义上做生意的老板，但是除了杂志社内部的员工叫他苏主任之外，外面的人一般都是叫他苏老板。是不是自己的样子很像老板？如果是这样，这正是他想要的效果。做业务、跑销售，是要有些老板的派头和心态才行，不能像那些做直销、拉保险的人一样，不管春夏秋冬都打条领带，职业特征太明显，别人一看你的装束就知道你从事的职业，继而对你敬而远之。这也是他穿衣服喜欢买名牌的原因，不是摆阔，而是为了工作需要。而且一般应酬场合他都不喜欢打领带，除非是很正规的场合。

黄莹微微笑着问：“苏老板今天想吃点什么？”

苏天佑翻开菜谱说：“川菜吧，客户是四川人。”

点完菜之后，苏天佑想到四川人都喜欢吃泡菜，便特意嘱咐道：“准备一些上好的泡菜，泡椒、豉头、酸姜都要有。”

“好的。”黄莹在菜单上写着，看了苏天佑一眼，“还有什么吩咐吗？”

“味碟也要搞好一些，量足一些。”皇家御膳房的味碟也极富特色，不像其他酒楼餐厅那样只是简单地放些酱油或陈醋了事，而是经过专门配置的味碟，里面有花生酱、芝麻酱、花椒粉、胡椒粉、蒜米、葱花、姜丝、红油辣椒等多种配料，奇香无比，爽口开胃。光是吃那个味碟就是一种美妙无比的美食享受，每次都能让苏天佑多吃一碗饭。

黄莹点头道：“好的。”

苏天佑想了想又补充道：“主食来一份五谷杂粮，一份小馒头，再准备一些米饭和粥。”每次点主食他都是这样，花样尽量多一些，既有面食又有米饭，让客人选择的余地多一些。如果只点了米饭，而客人正好想吃面食，再临时点就要花些时间去等。时间长短，要严格控制好，以免出现难于预料的变故。

黄莹一边写一边问：“还有吗？”

“行了。上菜快一些。泡一壶好茶。”苏天佑点上一支烟，吸一口说。

为了设置这次饭局，苏天佑是做了精心准备的，几乎每一个细节他都考虑过了，选取什么酒楼、点什么菜品、喝什么酒水他都认真琢磨过了。最终定在皇家御膳房，是因为他觉得这里很有档次，环境比较好，菜式的味道也不错，是宴请何宗昌这种客人的理想场所。为了把生意做成，该花的钱要毫不吝啬。

经过多年来的应酬，苏天佑在点菜这方面已经相当老到了，说他是“点菜专家”都不过分。从多年的摸索中，他已经总结出了一套行之有效的“点菜宝典”，能充分摸准客人的口味、爱好，在极短的时间内点出一桌既口味丰富又营养均衡的美味佳肴。都说众口难调，但是经过他亲自点菜的饭局，客人几乎没有不喜欢的。

他认为设置饭局是商人的必修课，虽然他不能算是严格意义上的商人，但他却按商人的标准来要求自己，早已把自己定位成商人，以商人的角色来做事，用商人的思维来考虑问题。如果只是站在《当代南北》杂志社的广告部主任或者业务员的角度去考虑问题，他肯定就不会这么主动地去请客户吃饭，就算请也不会请来这么高档的地方，而是将就一下就行了。因为按照杂志社的规定，他这些餐费都是无法报账的，只能自掏腰包，私人宴请。如果只是为了公事，把本职工作搞好，他可能就不会这么上心，过得去就算了。只有具备商人老板的心态，把业务看成自己的生意，把客户看成自己的合作伙伴，把工作看成自己的事业，他才会心甘情愿地花费这么多请客吃饭的钱，甚至挖空心思地设置一个个饭局。

是的，他一直都把做业务看成做生意，平时他跟部门里的业务员开会时也经常这么说。按照他的理解，做生意就是要懂得揣摩客户的心思，领会客户的意图，把生人做成熟人，再把熟人做成朋友，最后达成合作，这才是做生意。

为了把生人做成熟人，为了精心设置饭局，他确实是费尽心思的。比如这次，为了给何宗昌陪酒助兴，他还特意通知了那两个南北大学新闻传播学院的女大学生。因为他知道何宗昌喜欢喝酒，更喜欢有美女陪酒，于是便投其所好。那两个女大学生是他以前刚进《当代南北》当记者时带的一个实习生介绍的，帮他陪过几次酒，酒量不错，也算放得开，表现还可以，对得起每个晚上付给她们每人200元的陪酒报酬。

这一切，他的目的只有一个：签下万恒房地产这个大客户。

回到办公室，苏天佑打电话把陆飞叫到办公室，说：“今晚你跟我去吃饭吧。”

陆飞当然知道这不是普通的吃饭，而是苏主任想手把手地教他如何应酬客户，传授宝贵经验，便一副毕恭毕敬的样子，点头哈腰地说：“好的。多谢主任栽培。”

苏天佑对陆飞这副恭敬谦虚的姿态很是满意，便递给他一支烟，同时也掏出一支烟叼在自己嘴上，微微笑道：“你潜质不错，跟着我好好学吧。前途无量。”

陆飞马上掏出火机，右手摁燃火机，左手做了个挡风的动作，哈着腰给苏天佑点燃了烟。等苏天佑吸了一口，他才点燃了自己的烟，吸一口说：“多谢主任指导，我会努力的。”

苏天佑喷一口烟雾，字斟句酌地说：“记住，饭局就是生产力，设置饭局是一门技术活。一个饭局囊括了多门学问，应酬学、人脉学、关系学、社交术、读心术、口才术、潜规则，等等，这些学问全都包括在里面。弄懂了饭局，就弄懂了这些学问；弄懂了这些学问，你的生意就不愁了。”

陆飞从口袋里掏出一支圆珠笔和一个小笔记本把苏天佑说的话统统记在本子上，看来他是早有准备的。这个动作让苏天佑心里对他更加刮目相看，赏识有加。因为这个动作不仅体现了他对领导所做指示的足够重视，同时也说明他是个有心人，知道好记性不如烂笔头的道理。嗯，不错，确实是个值得培养的好苗子，看来自己当初没看错人。苏天佑抖抖烟灰，心里这么想着，心情甚是舒畅。

当初《当代南北》杂志社的领导任命苏天佑担任广告部主任的时候，广告部基本上是个空壳，一无人员，二无业务，一切都得从零开始。之所以是这样的局面，跟他们的杂志是省级党刊有很大关系。《当代南北》是南北省省委在新的发展时期面对新形势、新任务时将《南北党建》、《南北支部生活》、《南北统一战线》等7个刊物合并创办起来的省级党刊，后来改为半月刊，目前每期的发行量是30多万份。《当代南北》创办后，发行工作搞得很好，广告经营却是一片空白，除了少量自己找上门来的广告之外，基本上没有任何人去主动跑广告。这跟杂志社不重视广告经营有很大关系，也跟记者、编辑们都是正式编制，待遇好，养尊处优，不愿意出去跑广告有关系。因为在他们看来，拉广告是件很丢脸的事情。苏天佑应聘成为记者后，待遇自然不能跟有正式编制的记者、编辑相提并论，少了

一大截，刚够生活费。为了补贴家用，他就主动出去跑广告，慢慢地就跑出了一片市场。杂志社领导见他有经营广告的兴趣和能力，干脆就任命他担任广告部主任，把广告经营这一块抓起来。走马上任之后，他便去人才市场招回来6个广告业务员，中途走了3个，现在还剩下3个。这个陆飞就是他亲自去人才市场招聘回来的业务员。当时陆飞打动他的并不是什么非凡的业务能力，而是陆飞给他递上的一包纸巾。当时天气奇热无比，人才市场内虽然装有吊扇，但因为人多，风扇几乎起不到作用，闷热得很。他脸上的汗水都淌成了河，却又苦于没有什么东西擦脸，只能强忍着。当时正在递交应聘材料的陆飞从包里拿出一包纸巾，大大方方地递给他：“领导先擦擦汗吧。”就是这么一个小小的动作打动了他，促使他当场决定录用陆飞。陆飞进入广告部以来，虽然业务做得还缺些火候，但是为人处世方面却做得不错，令他很满意。对领导很尊敬，对同事很和气，手脚勤快，办公室的卫生总是抢着做，特别是他办公室的卫生，几乎就是陆飞一个人包了，每天早上都把他的办公桌和沙发擦得一尘不染，包括电话机和烟灰缸都擦得干干净净，桌面上的东西收拾得整整齐齐，还给他的保温杯泡好茶。陆飞做这些事情实际上就相当于他是他的助理或者秘书。人心都是肉长的，对于这样的下属，没有哪个领导不喜欢，因此将陆飞带在身边，带带他，教教他，也在情理之中。

## 2

下了班，苏天佑和陆飞早早地就赶到了皇家御膳房，等吩咐服务员准备好茶水后，两人便抽着烟坐在一楼大堂里等候。苏天佑的眼睛不时扫向大门口，看看何宗昌的车子是否到了。

一个多小时后，何宗昌的车子才出现在皇家御膳房门口。苏天佑清楚地记得这辆车，银白色的丰田花冠，车牌号是“南 A BD835”，他去万恒房地产拜访何宗昌的时候曾经看到何宗昌开过这辆车。

何宗昌刚走近酒楼大门的台阶，早已恭候在此的苏天佑就迎上去，满脸笑容地

说：“欢迎何总光临，多谢何总赏脸。”

“苏老板客气了，呵呵。”何宗昌笑呵呵地伸出胖乎乎的手来握住苏天佑的手，脸上的肉一颤一颤的。

三人上了二楼，进了“康熙王朝”包厢。何宗昌刚坐下来，苏天佑就递上一支软包装中华烟，哈着腰给他点上火，感慨地说：“何总这么忙，能跟您吃一顿饭真是荣幸啊！”

“确实是很忙，”何宗昌吸一口烟，马上就用四川味很浓的普通话拿腔作调地说，“苏老板应该也知道，像我们万恒房地产这种大企业，事情真是太多了，每天都忙得不可开交。”说完他就看着苏天佑笑笑，好像他就是万恒房地产的大老板似的。

“那是，那是。”苏天佑点头不止，一副深信不疑的样子，“万恒是咱们海门市最大的房地产企业，行业中的龙头老大啊，何总作为总策划，肯定是很忙的……我估计找您的人肯定都得排队。”

何宗昌对苏天佑称他“总策划”心里很舒服，又深深地吸一口烟，用胖乎乎的手指弹弹烟灰，才慢条斯理地说：“确实是这样。万恒家大业大，要管好策划这一摊不容易啊，方方面面都得把好关才行。既然老板这么信任我们，我们也不能辜负老板是不是？”

“是的是的，”苏天佑一脸崇敬地看着何宗昌说，“从万恒楼盘打的那些广告就知道，何总的水平非常高啊，如果不是策划专家那肯定胜任不了您这个位子。”

“专家算不上，但策划方面还是略知一二的。呵呵。”苏天佑的恭维话让何宗昌听了很受用，心里美滋滋的。老实说，找他拉广告、谈合作的人不少，但像苏天佑这种懂得服务到细节、说话八面玲珑的人不多。很多新闻媒体和广告公司的业务员虽然也拍他马屁，但拍的痕迹太明显，太赤裸，让人听了反而不舒服，不像眼前的这个苏天佑，字字句句都说得恰到好处，让人听了觉得特别贴切、舒坦。

苏天佑煞有介事地说：“如果连何总都不算策划专家，那我不知道哪种才算是专家。我看国内很多所谓的策划专家，大道理一大堆，真正实际操作起来并不怎么样。”

“你说得很有道理，很多所谓的策划专家其实就是懂得耍嘴皮子而已，我见识过好几个都是这样。”何宗昌背靠在沙发上，挪了挪屁股，腆着像孕妇怀胎十月一



样的大肚子，笑眯眯地说，“不瞒你说，我在文字和房地产方面也算是科班出身。我大学读的是中文，也曾经当过几年房地产记者，写文章和房地产两方面的经验都有。”说完他又挪挪屁股，以便让自己坐得更熨帖些。他此时的样子，配上他脸上的笑容，就像是一尊弥勒佛。

“难怪，难怪。”苏天佑点着头，添油加醋地说，“我就说呢，一看何总策划的东西就是大手笔，万恒的广告总是比别的房地产广告策划得有档次、有品位。不是专家哪能策划出这么高水平的东西？”

“多谢苏老板夸奖。呵呵。”何宗昌抖抖烟灰，把满身肥肉的身子朝前倾了倾，看着苏天佑说，“我以前在我家乡那边的报纸当过两年房地产专刊的记者和编辑，后来又担任过两年多《中国房地产报》驻南北省记者站的记者，然后就有幸认识了万恒的金总裁，他就高薪把我挖过来做策划总监。”

“您离开新闻界是新闻界的损失，却是房地产界的荣幸。”苏天佑不动声色地说，“像何总这种水平的专家型领导，当个策划总监太屈才了，过两年应该就能当副总裁。”

“不瞒你说，我们金总裁是有这个打算，他上次还同我提了一下。”何宗昌微笑着说，“他想叫我分管营销和策划这两块。”

“金总裁真是慧眼识珠、知人善用的好老板，难怪他的事业做得这么大。”苏天佑的话一箭双雕，既赞美了何宗昌，又称赞了何宗昌的老板。

“嗯，”何宗昌点点头说，“我们金总裁确实跟一般的民营企业老板不同，他在用人方面特别有一套。他的用人原则是：德才兼备重用，有德无才适用，有才无德轻用，无才无德不用。”

“金总裁这个用人原则确实很经典，高度概括了用人之道。海天市能达到他这个高度的企业家不多。”苏天佑在报纸上看过不少万恒房地产公司总裁金万恒的新闻报道，也听人说过他的不少故事。金万恒是从泥水工到包工头起家的房地产老板，靠一把砌砖刀砍出来的财富天下。此人没有多少文化，甚至小学都没毕业，靠胆识和机遇成就了一番大事业，目前的身家至少在 20 亿以上。

“是这样，”何宗昌把半截烟头摁灭在烟灰缸里，说，“用人是一门大学问，现