

是人脉？是资金？是利益？是权力？还是情爱？

# 巅峰较量

百亿大单背后究竟隐藏着什么

丁兴良◎著

38位公司董事长、总经理、销售总监 联袂推荐  
一本全面分解大单成交关键要素的商战案例小说

广东省出版集团  
广东经济出版社

# 巅峰较量

百亿大单背后究竟隐藏着什么

丁兴良◎著



广东省出版集团  
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

巅峰较量：百亿大单背后究竟隐藏着什么/丁兴良著. — 广州：广东经济出版社，2013. 3

ISBN 978-7-5454-1665-7

I. ① 巅… II. ① 丁… III. ① 长篇小说—中国—当代  
IV. ① I247. 5

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第278222号

出版	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京雁林吉兆印刷有限公司 (北京市密云县十里堡镇红光村47号)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	18.75
字数	394 000
版次	2013年3月第1版
印次	2013年3月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-1665-7
定价	38.00元

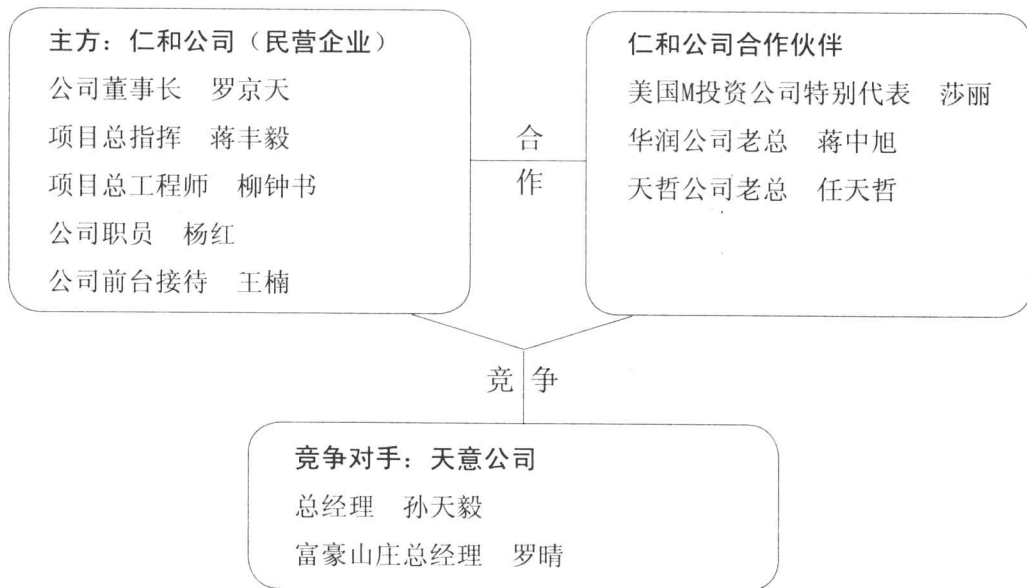
如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

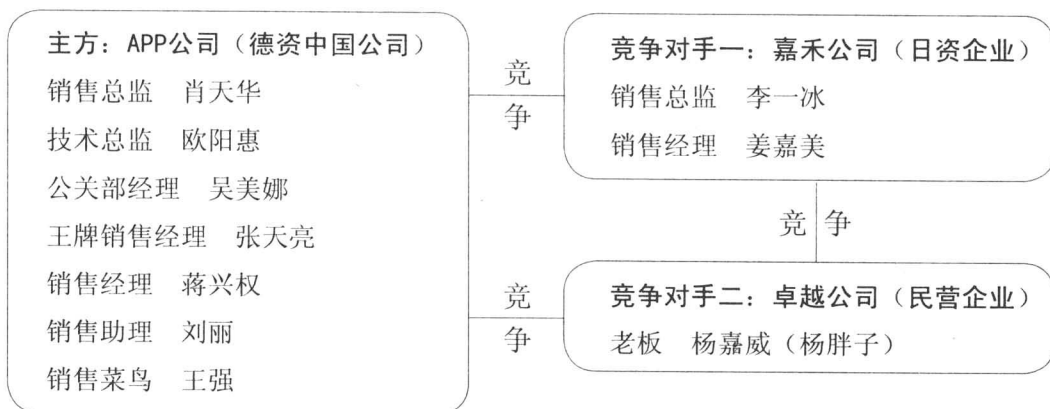
• 版权所有 翻版必究 •

## 主要人物表

### 争夺杭州湾项目的公司



### 参与项目设备招标的公司





## 目 录

引子 ..... 1

第一章 硝烟 ..... 3

仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业的开发，总投资 1000 亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

第二章 敌情 ..... 27

这几年 APP 与嘉禾公司的战斗大大小小也打了十几次，李一冰与肖天华在幕后操纵，虽没有直接交锋，但也一直暗自较量，对这一点，他们两人心照不宣。这次两人或许都会跳到台前，进行正面对抗，看来冲突是无可避免了。在杭州湾项目立项那一刻，就决定了他必须去面对李一冰，只是这一刻来得快了一些。

第三章 布局 ..... 53

一段激昂的音乐之后，变得舒缓。罗晴依偎在罗京天的怀里，轻轻抚摩着他的胸口。痒酥酥的，罗京天感到阵阵惬意。罗晴与李一冰是完全不一样的女人。李一冰是一块未被开垦的芳草，洁净，清悠，仿佛空谷幽兰。罗晴则宛如大海，上面碧水连天，底下波涛汹涌。

第四章 对峙 ..... 69

这些人年龄都比罗京天大，和他们在一起，罗京天的心里就会变得踏实。经历了一场狂风暴雨之后，罗京天看到他们，感到特别亲切。其实再坚强的人也有脆弱的一面，面对着强悍的对手，他很需要有个坚强的后盾。

## 第五章 迂回 ..... 85

生活与工作对大多数人来说，是两个别样的世界，但对王强而言却难以区分开，他与王楠的相爱带着另一种目的。一朵美丽的鲜花上栖着一只苍蝇，让他尤其不舒服。事业与爱情在男人的心中总占据着天秤的两端，孰轻孰重，有时候自己都搞不清楚。王强清楚地知道喜欢上眼前的女孩，但喜欢的背后又隐藏着不可告人的目的。

## 第六章 布雷 ..... 101

肖天华带领张天亮和欧阳惠走进了仁和公司的大门，今天此行的主要目的是与柳工进行技术上的交流。引导客户建立采购产品的技术标准，是项目推进的重要环节，而柳工是一个关键人物。在与柳工洽谈之前，先得礼节性拜访项目总指挥蒋丰毅，毕竟这是跳不过的坎，肖天华早已备下了暗器，只是时机未到。

## 第七章 暗斗 ..... 119

放下电话，陈万友顿时惊恐万分。这难道是个圈套？他马上想起这一路软卧房间里的另外两个床位一直是空着的，离开江淮省时不是说车票紧张吗？这其中有人作了精心安排？他真的中了美人计了？

## 第八章 交锋 ..... 143

在商界，每个人的命运都是息息相关的，不抢夺别人的盘中餐，那是不成文的定律。游戏总是要有规则的，谁愿意轻易给自己树敌，尤其是树一个强大的对手？罗京天很自信，如果知道仁和公司是这个项目的首倡者，参加招标的企业大多不会与自己竞争的。唯一不讲规则的就是孙天毅了，这个家伙发了疯似的要与他对抗到底。

## 第九章 陷阱 ..... 165

在竞争对手内部安排内线，这是工业品营销活动中的重要工作内容。有了内线就能及时掌握对方内部动向，制定对策，但穿插内线是有底线的，不能涉及对方的核心机密，触犯到法律。这个姜嘉美竟然想把他蒋兴权发展成内线来掌握 APP 公司的一举一动。

## 第十章 危机 ..... 183

刘丽不假思索，起身向洗手间走去。蒋兴权迅速从刘丽包里翻出了办公室钥匙，在早已准备好的印泥上印上钥匙印记，然后稳稳地坐在桌前自在地喝茶。

两人离开茶室，打车来到淮海路后在各商场闲逛。商场里熙熙攘攘，蒋兴权不时地贴着刘丽，用下身在她的臀部蹭来蹭去。刘丽感觉到了，嗝声嗝气地说：“讨厌！”

## 第十一章 博弈 ..... 195

李一冰一直静静地看着王强，心中料定这个王强一定是肖天华的人。这个肖天华确实挺厉害的，在这种场合竟然也能派人挤进来，并且还有了蒋中旭这个靠山。王强虽然稚嫩，但明显得到了肖天华的真传，其能力不可小视。

## 第十二章 败局 ..... 223

孙天毅掏出手机，拨通了某个女明星的电话，传来娇滴滴的声音：“孙总呀，这么晚还打人家的电话，有事吗？”

孙天毅恶狠狠地说：“让你现在过来陪我，现在！”

“讨厌，人家老公在，不方便！”

“什么老公，让他靠边站。你看中的那辆跑车，我送你了。”孙天毅露出商人的嘴脸，在他看来什么都可以买到，关键是下多大的本钱。

果然，电话那头的女明星动心了：“真的呀，不许耍赖哦！”

## 第十三章 转折 ..... 249

张天亮自责地说：“出现这个结果，问题出在柳工临阵变节，导致了最后的失败。是我的工作没做好，应由我承担全部责任。那天在方案演示会现场我就发觉柳工的表情很怪异，心事重重的，这里面一定发生过什么事情。我过早将柳工暴露给对方，低估了对手的手段，我愿意接受公司的任何处罚。”

## 第十四章 输赢 ..... 267

罗京天的心被揪得难受，他不仅仅为孙天毅的死感到难受，更为自己变成一个残忍的刽子手而难受。商场上只有胜负，没有道德，这是罗京天信奉的天条。当整个社会都道德沦丧，他自认为高尚的事业又有多少价值？资本是血腥的，在他罗京天聚集起来的巨大的财富里不也沾满了许多人的血泪吗？

## 第十五章 结局 ..... 281

杭州湾项目终于扬帆起航，罗京天还处于亢奋之中。故事有了一个圆满的结局，他觉得自己的人生也进入了一个新的转折期。

王强呆呆地望着远去的火车，心中一片茫然。王楠注定是他生命中的一个过客。

有人的地方就有江湖，江湖的故事不只有血腥，更有情意绵长。



## 引 子

商场如战场，很多人往往以成败论英雄，然而每一个人对成败的理解却是不一样的。故事中的罗京天，在他的人生观中，用金钱建造起来的华丽的人生宫殿是他唯一追求的成功，哪怕付出再大的代价，即便宫殿的基石上沾满着对手的血泪和资本的原罪。可这又不能不说是一种失败，毕竟它建立在牺牲对方的基础上。而王强认为成功是用情感交换而来的璀璨前程，即便在前程的远方有恋人哀怨的眼神和无奈的长叹。可现实是凄婉的，爱人刚近在眼前，又要相隔天涯，一声珍重给一段刻骨的爱情画上了句号，这也可以说是一种失败。

成功常会成为下一个失败的原因，反之，任何失败也都可能因智慧和努力而成为下一次大成功的缘由。看成败人生豪迈，大不了从头再来。就如罗京天的睿智、果敢、冷酷，孙天毅的自负、贪婪、手腕，两人生死搏杀掀起商界的狂风暴雨。肖天华与李一冰这一对昔日的恋人转身成商场死敌，痛下杀手，刀刀致命，一场营销高手间的搏杀谱写出新的“胜者为王，败者为寇”的故事。

看，没有尝到过失败的苦果，就不会明白成功的甘甜。面对失败，当大家都在感叹命运多坎坷的时候，时间就在我们的叹息中悄悄溜走。流失的时间不仅仅带走了生命，也带走了我们的激情、我们创造奇迹的机遇。就如罗天京，他宛如商场中的独行侠，挥舞着金钱的魔棒，转瞬间对手灰飞烟灭；他演绎着精彩的人生，达到顶峰之时，却发现原来自己是个孤独的侠客。

看成败，成败之间只差分毫。我们的人生只是一个二进制的运算，只有代表失败的



“0”和代表成功的“1”。每个人人生的长度都是不一样的，往往是由很多个“0”和少数“1”组成，关键还是看我们的“1”在什么位置。“1”与“0”的抉择，长短曲折的变化，取决于我们对待人生的态度。当罗京天携李一冰的手潇洒而去，当张天亮看淡成败，挥挥衣袖，永别江湖，新一代商场江湖儿女正纷至沓来。时间的长河永不停息地滚滚向前，竞争的世界演绎着一篇篇精彩四溢的诗章。

为名，为利，为势，为己，为他，尽在故事《成败》当中。

## 第一章

# 硝 烟

仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业的开发，总投资 1000 亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

~ 1 ~

美国纽约 2008 年 11 月 5 日 下午 5:30

中国仁和投资有限公司与美国投资 M 公司的谈判进入了胶着状态。仁和公司董事长罗京天到达美国纽约的第一天，就与 M 公司开始了谈判。一进入主题，谈判的焦点就集中在合作方式上。M 公司对此项目已做过反复的论证，对其发展前途颇为看好。

M 公司提出直接参股罗京天的仁和公司，以参与本项目的开发，罗京天断然拒绝了。仁和公司近年来在国内投资效益显著，年收益率始终保持在 30% 以上。M 公司数次提出各种注资方案，都被罗京天拒绝了。中国经济的高速发展，使得 M 公司对中国内地一直虎视眈眈。M 公司的资金一旦进入仁和公司，公司内部的运转机制将被公开，会对公司各项投资运作产生很大的牵制作用。虽然大家都在喊着与国际接轨，但中国的国情以及经济运营模式与美国有很大的差异，这些是老外们难以理解的。仁和公司虽然是一家股份制企业，但罗京天始终保持着对其绝对的控制权，并且绝对禁止外资的介入。此做法虽然一度引起股东们的疑义，但罗京天始终坚持着。

谈判陷入了僵局，但罗京天没有丝毫的急躁，欲速则不达，仁和公司不缺少资金，1000 亿元资金的投入看似天文数字，但这是分阶段投入的，一旦此项目展开，各项资金将会喷涌而来。罗京天此次美国之行，关键是借势而来，与 M 公司合作，势必在国际金融界引发震撼，为后期的各项招商以及应对国内可能出现的不利局势起到极大的推动作用，毕竟世界上最大的财团在国内大规模地投资将会引起上层的关注。

谈判就是与对手在心理上较量，双方都是先在对方面前加大自己的砝码，等着对手一点点让步。罗京天首先避开合作方式这个问题，详细介绍该项目的整体规划及发展远景。中国经济已是个热点，在未来的几十年内将保持着快速的增长势头，这是经济界一致公认的。但中国经济又是从计划经济中轨过来，有其自身的特点和不规范性，经济与国家政治密切结合在一起，没有完全脱离政府成为独立经济，国家政策的导向往往决定着企业的兴衰。这是 M 公司始终没有对中国内地大规模投资的主要原因。

杭州湾项目地处江淮省南湖市，有着良好的发展前景。江淮省南湖市背靠大海，与中国经济中心上海市隔海相望。市内河道纵横，山岭环绕，是典型的鱼米之乡，境内的九龙山矗立在离海岸不到一公里的海中，以秀丽的风光和佛山圣地闻名于世，是有名的旅游胜地。南湖市面积 78 平方公里，人口 350 万，刚兴建起的跨海大桥与上海市高速公路相连，将去上海的路程缩短了三分之二。由此，南湖市就将成为中国新的经济热土。

在罗京天看来，在国际金融危机越演越烈的大背景之下，中国拉动内需的主要举措就是加大国家的基础建设投入。未来的 10 年中国就是世界最大的建筑工地，交通、电网、通信、房产是中国经济的四大热点。大型动力设备制造一直是中国制造业的软肋，仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业的开发，总投资 1000 亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

M 公司是一家世界著名的私人投资公司，从 20 世纪 90 年代初就尝试着对中国内地小规模地投资，但一直没有取得理想的收益。罗京天曾让他的国际金融部广泛地收集 M 公司 30 年来进行各项投资的资料，心中早已拟定了与其如何合作的方案，但他始终不提出来，等待着对手最后的松口。谈判不仅仅是心智的较量，更是意志力的比拼，关键看谁能支撑到最后。罗京天对其美国之行已经作了最好的准备，即使一无所获，但凭借仁和公司聚集起来的财富以及在国内市场的融资能力，完全有能力独立完成该项目的开发，只是需要打一张政治牌。如果能让 M 公司这样一家世界著名的投资公司加入进来，在实际的操作中他就从容得多。国内经济环境中的潜规则，这帮老外是无法理解的。

谈判一直持续到下午 5 点半，连续 8 个小时的谈判让坐在谈判席上的人们感觉到了疲惫，M 公司的总裁杰姆终于提出了他的方案：“由 M 公司与中国仁和公司共同投资，组建一个新公司，负责对中国南湖市项目的投资及运作。”

这正是罗京天所需要的，有了这个结果今天的谈判算是圆满了。他开始表态了：“杰姆先生的提议是双方乐于接受的方案，但我方还需对此方案的可操作性作进一步论证。

我建议今天的谈判先进行到这里。”

“罗先生也累了，先休息一下，晚上为罗先生举办欢迎酒会。”M公司总裁杰姆说。

~ 2 ~

中国上海 2008年11月6日 上午8:30

萧瑟的秋风中，金黄色的枯叶在半空中飘飞。灰色的天空下，国内第一高楼——环球金融中心似乎也褪色不少，失去了往日的炫目和英姿。

时间刚到8点半，大上海的经济中心——陆家嘴金融区已是人潮涌动，车水马龙。王强站在101层的环球金融中心楼下，阵阵秋风让他不由自主地缩紧了脖子，感到了冬天即将来临的寒意。

王强大学毕业后，加入APP公司销售部已经10个多月了。APP是生产销售动力制造设备的跨国公司，年销售额达到180亿美元，跻身于世界500强之列。当初，过五关斩六将地应聘进世界知名企业，着实让王强兴奋了好久。但工作后才发现，跨国公司里等级森严，人才济济，他仅仅处在公司的最底端。

10个多月来，王强一直在公司做些信息收集和整理的工作。一个复旦大学出来的高材生却只能干一些中专生的杂务，这让王强心有不甘。他深知，要想熬出头，前方的路还很远。

转机终于出现了，在昨天销售晚会上，APP上海公司销售总监肖天华突然安排王强跟随销售经理张天亮拜访仁和公司。王强体内像是被注入兴奋剂一样，兴奋得一夜辗转难眠。他将公司介绍和产品介绍看了又看，每一个字都深深印在他的脑海之中。其实王强在学校念书时就对市场销售产生了浓厚的兴趣，兼修了市场营销专业，而且他性格外向，善于交际，自认为具有做销售的天分，今天正是他展示才能的好机会。

昨天，张天亮吩咐王强，早上8点半在环球金融中心会合，所以他不敢有丝毫懈怠，早早出门，不到8点就到了环球金融中心楼下。今天是他第一次拜访客户，兴奋和焦虑交杂在一起使他忐忑不安。对王强而言，今天是一个新的起点，标志着他正式进入了销售这一新的领域。

张天亮是一个性格怪异的人，平时在公司里话语不多，总是一脸的疲惫相。平时，王强将收集整理好的有关客户的信息资料交给他时，张天亮只是随便翻翻就放进文件夹内。即使在日常的销售会议上，他的话也很少。销售总监肖天华在进行销售分析时，张天亮

总是拿着一支笔在记事本上画来画去。有一次王强偷偷扫了一眼，看见张天亮在本子上写着一个个陌生的名字，画着一个个箭头，与肖天华分析的内容毫无关系。

不过，张天亮是公司公认的销售王牌，他能完成别人看来根本完成不了的事，许多坚固的堡垒客户都被他一一攻破。销售总监肖天华是一个管理严苛、行事缜密的人，但对张天亮总是礼遇有加，对他平日的懒散也是睁一只眼，闭一只眼。肖天华让王强跟随张天亮拜访客户，是另有深意的。销售晚会后他拍了拍王强的肩膀，意味深长地说：“好好干！”

8点半刚到，张天亮就准时出现在王强的面前，他见到王强时冷漠地点了点头，便匆匆地走进了环球金融中心。

仁和公司在第57层，在电梯里张天亮轻声对王强说：“脑子活络点，少说多听。”王强点点头。

仁和公司9点才上班，公司办公室还是空荡荡的，只有服务台的接待小姐在清理着服务台，几个清洁阿姨在打扫着办公室。

看到张天亮和王强走进来，服务台小姐立即停止了手头的工作，露出了职业化的微笑，招呼着他们：“你们好！请问你们找谁？我们还没上班呢！”

张天亮同样报以微笑，回答道：“我们是APP公司的，与贵公司的蒋总预约好的。不好意思，我们来早了。”

王强发现，张天亮一改往日的懒散样，目光清澈，身体则呈笔直矗立状。

前台小姐迅速翻看了记事簿后，说道：“哦，你们预约的时间是上午9点半，现在时间还早，先到接待室休息一会儿吧！”

张天亮笑着点点头，由衷地赞许道：“不愧是国内一流公司，人员的素质就是不一样。你的服务胜过了五星级宾馆里的前台经理，让人有如沐春风的感觉。”

听了张天亮的赞扬后，前台小姐有点羞涩，一丝红晕微微出现在脸颊之上，她轻轻说道：“先生您过奖了，这是我的工作。”

张天亮点着头，真诚地说道：“话虽这么说，但你对工作的认真和热情还是值得我学习的。现在能像你这样全身心投入工作的人真不多了，以后有机会请你给我们的销售人员好好上上课。小姐，您贵姓？这是我的名片，我叫张天亮。”

前台小姐被张天亮真挚的赞誉弄得有点不好意思了，接过张天亮双手递过的名片后，说道：“我叫王楠。张经理言重了，我只是一个前台接待，有什么资格给你们上课？”

张天亮微微摇摇头，说：“这与职位没什么关系，关键是有一个积极向上的人生态度。我们公司中国区总裁也是从前台接待开始做起的，5年之后就成了我们的老大，这叫‘英雄莫问出处’，更何况王小姐与乒乓球世界冠军同名，用不了几年，或许就是行业内的知名人物了。”

张天亮的话让王楠眼前一亮。王楠毕业于上海经贸学院，学的是国际金融贸易专业，当初加入仁和公司是踌躇满志，信心满怀，立志要成为一个响当当的职业经理人。可现在仅仅是一个前台接待，一份中专生就能胜任的工作，一干就是两年多，也没有调岗的迹象，这让她感到了人生的迷茫和前途的缥缈。

张天亮的话使她产生拨云见日之感，不由自主中透露出了她内心的疑虑：“可我做了两年多还是一个前台接待。”

张天亮认真思考了一下，说道：“你可能还需要提升一下把握机会的能力。你具备了经营管理者潜质，但必须让上层领导认识到你的存在和潜力，这样才能为自己创造机会。一颗珍珠埋在土里是体现不出价值的，你得进一步展现自己。”

王楠点了点头，迟疑地问道：“前台工作简单枯燥，哪有什么展现潜质的机会呀？”

张天亮接口道：“这样吧，我找个机会介绍你认识我们公司的中国区总裁，她或许能给你点建议。”

王楠眼前一亮，兴奋地说道：“我在网上看过介绍贵公司的文章，一家赫赫有名的企业。你能介绍我认识贵公司总裁，那真是太感谢你了！”

张天亮轻描淡写地说：“区区小事，何足挂齿！你能给我留个电话号码吗？我找个机会，预约好了告诉你。”

王楠拿出一张便签纸，写上手机号，交给张天亮。王强在一旁看着张天亮与前台小姐热情洋溢地交谈，露出一脸的不解，心里嘀咕着，我们出来拜访客户是为谈合作而来的，与前台小姐套什么近乎啊，还随口胡诌中国区总裁是前台出身，哪有这事？APP中国区总裁是一个快退休的德国老头。王强丝毫看不出一个前台小姐会对业务推进有什么帮助。

闲聊之中，已到了仁和公司上班的时间，陆陆续续有员工走进公司。王楠忙把张天亮和王强引进接待室，并给他们各自倒了杯茶。

张天亮没有理会王强，照例拿出记事本用笔勾画起来，又变得沉默寡言了。王强知趣地坐在一边，拿出公司的产品手册，默默记着公司产品的型号、性能及技术特点等。

时间刚到九点半，王楠推门进来，说道：“蒋总请你们去他的办公室，这边请！”

张天亮说了声谢谢，站起身来将记事本放进包里，跟随王楠穿过办公室长廊，走进仁和公司项目总指挥蒋丰毅的办公室。

蒋丰毅的办公室不大，不足20平方米，显得有点拥挤，一张宽大的办公桌占据了大半空间。办公桌前放置着两张椅子，办公桌的右侧是一排文件柜。

张天亮作了简短的自我介绍后，递上名片。王强也赶紧上前谦恭地说道：“我叫王强，是张经理的手下，请蒋总多多关照！”

蒋丰毅已觉察到王强内心的紧张，露出了长者鼓励的微笑，让王强觉得既亲切又感

动。

张天亮和王强刚在椅子上坐定，蒋丰毅就热情地说道：“APP公司是家世界著名的公司，当年我在德国留学时，还在贵公司总部实习了1年多，现在听到APP的名字，总有一种说不出的亲切感。”

蒋总的一席话，让王强感到莫名的激动。今天是他第一次拜访客户，想不到如此顺利，仁和公司的项目总指挥对APP情有独钟，拿下这个项目指日可待。

果然，张天亮惊讶地说道：“是吗？想不到蒋总还是我们前辈呢，以后还请蒋总多多指点我们哪！”

蒋丰毅脸型消瘦，皮肤细嫩红润，稀疏的头发纹丝不乱地梳了个背头，很难猜出他真实的年龄。只见他内穿一件粉红色的衬衣，系了条米黄色斜条领带，外穿一件淡青色的西装，看得出他精心修饰过，浑身上下都透出非同常人的精气神。听了张天亮的一席话，蒋丰毅摆摆手，说道：“言重了，我在APP充其量只是个实习生，你们可是正牌。现在是后生可畏呀，哪敢指点你们啊！这次负责杭州湾项目也是勉为其难，正需要像你们APP这样的国际大公司的大力支持呀！”

蒋丰毅一番谦虚的话语之中透出丝丝自傲。张天亮笑着道：“蒋总真是客气了，APP也算与蒋总有缘，您有什么需要尽管吩咐，能为蒋总服务也算是我们的福气。”

蒋丰毅哈哈一笑，拿出两张名片分别递给了张天亮和王强，说道：“到底是国际大公司出来的，说话的水平就是不一样。我们杭州湾项目是由国务院特批，投资近1000亿元的特大工程，可谓是上下瞩目。我们在设备采购的每一个环节都必须慎之又慎，任何一个细小环节出现偏差，我都担当不起。所以，总公司制定了严格的采购流程，专门成立了项目招标组，采取公开透明的招标方式进行，我们尤其欢迎像你们APP这样的国际知名企业参与竞标。”

蒋总语调平和自然，娓娓动听，让王强兴奋不已。他斜眼看了看张天亮，见他微微点点头，便说道：“太感谢蒋总了！我们APP公司的动力制造技术、性能、安全系数在行业中是首屈一指的，尤其是引用了单杠双螺旋新技术增强了电气动力的平衡，有效提升了产品精密度，这在全球市场都是绝对领先的。APP生产的动力制造设备采取了数字化的操作系统……”

王强背了一晚的产品介绍资料总算发挥了作用，激动的情绪让他说话的节奏越来越快。蒋丰毅依然保持着微笑看着王强，不时点点头。张天亮一直仔细观察着蒋丰毅，发现他的眼神在游离着，于是他向王强使了个眼色，想让他停止滔滔不绝的产品介绍。可王强正在兴奋劲上，丝毫未察觉到张天亮的暗示。

正在此时，蒋丰毅手机响了，王强无奈地停下来。蒋丰毅拿起手机说道：“不好意思，我接个电话。”



王强赶紧说：“没关系！蒋总，您的工作要紧！”

蒋丰毅微微侧了一下身，接通了电话：“刘总呀，有什么事吗？”

“昨天你们太客气了，下次可不能这样了。”

“那事我已经交代下去了，你让她直接过去吧！”

“我这里有客户在，回头再联系。”

蒋丰毅放下电话对王强说道：“你对公司产品很熟悉，介绍得很详细，看得出很用心。你这个小伙子很不错，好好干，将来肯定会大有作为。这样吧，你把贵公司的资料留下来，我仔细研究一下。”

王强赶紧将准备好的资料递了过去，说道：“还请蒋总多加关照！”

蒋丰毅接过王强的资料袋放在办公桌上，说：“不管怎么说，我对 APP 是有感情的，毕竟在贵公司实习了一年多，能帮得上你们的，我会尽力。再说贵公司的产品我是信得过的，但这次招标关系重大，公司还特聘了技术权威人士把关，由技术部、采购部合力进行，最终的决定权并不在我。”

王强张了张嘴想说什么，张天亮用脚碰了碰他，说道：“有蒋总的支持，我们会好好努力的。最终结果如何，那就要看我们是否有合作的缘分了。蒋总当年就留学德国，也算是这个行业的专家了，蒋总后来怎么回国了，为何没留在德国发展？”

蒋丰毅回答道：“当年出国留学，就是为了学成能报效自己的国家。留在国外或许能图个生活安逸，但对人生价值而言，没太大的意义。再说中国已经是世界经济的焦点，在国内更能找到施展才能的空间。我这个人喜好红烧肉，不喜欢面包牛排。”

张天亮由衷地赞许道：“蒋总的境界就是不一样，哪像我们整天只是忙于生计，很少有时间去思考什么理想啊，个人价值啊！现在感觉自己都有点麻木了，此次与蒋总交流真是受益颇丰啊！”

蒋总看了看手腕上的表，自嘲道：“我的思想比较传统，与当今社会有点脱节了。”

张天亮站起身来向蒋丰毅鞠了个躬，说道：“多谢蒋总的教诲，让我们收获很多。如果蒋总不嫌弃，就请蒋总收我们做学生，撇开合作不谈，我们以后有什么困惑也可以向蒋总请教。”

蒋丰毅哈哈笑道：“张经理太客气了，我们相互学习。”说罢，将张天亮和王强送出了办公室。

王楠看到张天亮和王强走出了蒋丰毅办公室，忙迎了上来，轻轻问道：“谈得顺利吗？”

王强得意地一笑，说：“谈得非常好！”

王楠由衷地笑道：“那太好了！”

张天亮轻轻问王楠：“你们公司的技术总工今天在吗？”