

<<对决>>

图书基本信息

书名：<<对决>>

13位ISBN编号：9787535437877

10位ISBN编号：7535437877

出版时间：2008-10

出版时间：长江文艺出版社

作者：许韬

页数：262

字数：241000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<对决>>

前言

在我的理解中，所谓对决，虽然残酷，却不乏美学和优雅；对决的双方，虽然剑拔弩张，心底里却不乏惺惺相惜和彼此敬重。

这才是真正的对决，一种带着古典贵族气质的勇敢者的游戏。

也就是说，对决的结果除了输与赢，除了笑与泪，还应该有其他的东西，比如尊重、骄傲、掌声……而这些绝不仅仅属于赢的那一方。

在现代社会，对决这个词被广泛运用于商业活动中，而参与对决的任何一方惟一的目的在于：赢！

这当然无可厚非，我们通常也会为赢家喝彩。

但我们无可奈何地发现，很多赢家之所以赢，并不是因为他们更正直、更勤奋、更聪明、更讲游戏规则，而恰恰是因为他们更凶狠、更麻木、更狡诈、更不择手段……而最让人无可奈何的是，当这些人最终赢的时候，他们获得的掌声与喝彩一点也不见少。

在过去的一百多年中，中国人赢少输多，这给了我们额外的压力与动力，在我们急切追逐赢的过程中，我发现，我们有的是勇气，有的是谋略——中国人从来都不缺少这些——但我们却极少提到道德、良心、价值观和底线，甚至有些人认为这不过是迂腐之词。

但是，谁会去和一个没有底线的人交朋友？

谁又愿意身处一个道德沦丧、良心泯灭的社会？

古希腊神话中的西西弗斯因为得罪了宙斯，被罚每天将一块巨石从山脚推到山顶，然后巨石滚落下来，他又得重新将石头推向山顶，如此日复一日，年复一年……有人说，这何尝不是我们人类的宿命：我们一次又一次地重复着成王败寇的胜负悲喜剧，而很少去思考胜负背后的东西。

虽然难免固执，但我仍拒绝相信这就是人类无法逃避的宿命。

所以，一方面，我会苦练“内功”，让自己具备胜利者的实力；另一方面，我也会遵循先哲的教诲：“己所不欲，勿施于人。”

”绝不将自己所痛恨的手段强加给另一个人，哪怕他是一个强大的竞争对手。

唯其如此，我们才会发现，我们周围的赢家越来越多，输家越来越少，而这也意味着，我们赢的几率事实上增加了。

是为序。

——北大国际HBA国际院长著名经济学家 杨壮博士

<<对决>>

内容概要

该小说以宏大的商品经济时代为背景，展示了商业社会中职场、商场竞争的残酷、冷血以及表面成功而背后无所不用其极的手段，其成败得失的描写无不闪烁着理性思辨的光芒。

主人公在自主创业失败后，历经彷徨、失落甚至绝望，终于在一家不错的公司找到一个普通职位，并凭借自己的能力与不懈努力终于做到公司高管层。

在这里，他一面要应付公司内部人事圈内的明枪暗箭，另一方面还要面对瞬息万变的市场，与同行进行短兵相接的惨烈搏杀。

也许作为一名高管他最后成功了，但正是千百同行的铩羽铺就了他的成功之路，在惨烈而不失优雅的对决中，成败之数往往系于偶然。

因此尽管最后取得了巨大成功，而主人公的内心却分外悲凉。

这是职场商战的一个缩影，也是这个商业社会个人生存状态的最真实写照：这一次或许我们成功了，但今天的成功丝毫不减明天的压力；也许我们收获了名誉、地位、财富，但这一切依然无法抚平内心巨大的生存焦虑。

<<对决>>

作者简介

许韬，70年代生人，毕业于武汉大学，后就读于北大国际MBA（BiMBA），并获美国Fordham University工商管理硕士学位。

曾在国家某部委工作，并在多家高科技外企、民企担任过总经理等高管职位。

著有教育励志作品《永生的信物》，该书被翻译成日、韩等国文字出版。

现居北京经营自

<<对决>>

章节摘录

第一章朱鹏长久以来一直坚信，自己终能成为一个有成就的人，一个根本不用为钱发愁的人。毕业于名牌大学的背景、还算潇洒的长相、聪明好使的脑袋瓜，这些都加强了自信，他甚至曾在某几个场合宣称，如果三十岁之前挣不到500万，他会从北京的某座高楼上跳下去。

不过，31岁那年，当他刚刚创立的公司亏得血本无归，两手空空回到北京，一切又得从头开始时，虽然明知是不可能三十岁之前完成那个目标了，但他可没想过要从什么地方跳下来，相反，他一度前所未有地关注自己的身体和健康，关注自己账上抢救出来的小钱，因为他知道自己只剩这些东西了。他来不及舔伤口，便得收拾好心情，暂时忘掉创业梦，重新开始去找工作，因为每个月四五千的房贷让他丝毫没有喘气的功夫。

不知是自己心态失衡还是整个就业市场过于低迷，这一次找工作对朱鹏来说分外不顺利，要么是发出去的简历如泥牛入海，杳无音讯，要么就是有几家通知他去面试的公司不仅环境乱七八糟，面试的人也歪瓜裂枣、素质低劣，其水平充分反映出该公司的水平。

两个月过去了，朱鹏应聘的职位由总经理、副总的级别开始往下滑落，总监、副总监、部门经理甚至是某些公司的业务经理，他突然很能理解那些老处女，20岁时非钻石王老五不嫁，一旦过了二十五，立即将条件逐步降低，目标也越来越现实，过了三十，便老老实实只要求对方人好、有固定工作、无不良嗜好了。

现在朱鹏的要求也变得很现实，只要求公司业务基本稳定、环境不至于太差、不是吃了上顿没下顿的那种，就可以考虑。

他重新修改了简历，并精心写了一篇coverletter，然后搜集了一些还靠谱的职位，发了出去，剩下的他只能去等待。

半年前跟多年的女友分手后，他就一直没再找过，虽然身边从不缺少女孩，但那都是些玩伴，他从未真心投入过，也懒得去投入，特别在这种事事不顺的艰难时刻，他更是离那些女伴们远远的，她们打电话过来时，他便装出一副极其忙碌的样子，简单聊几句便匆匆挂断电话。

每天他睡到半上午，起床后先上网搜搜工作，有合适的便发简历，接着便出去找家小饭店，早饭中饭一块吃，吃完后找家书店看书，傍晚时分再随便吃点东西回家。

在连续寻找工作进入第三个月的那天，他干了一件不寻常的事。

在走出小区去吃饭的路上，他看见路口几个人围着一个衣裳褴褛的村妇，那村妇正跪在地上哭诉着什么，朱鹏走过去听了一会儿，原来这村妇的儿子因某种原因被家乡的恶霸给害死了，她四处告状，却屡次碰壁，最后辗转来到了北京，她悲切地哀求着周围的人告诉她哪里可以为他儿子伸冤。

朱鹏脑袋一阵发热，走了上去，对那个村妇道，他很多同学朋友都在报社和电视台工作，他可以让他的那些媒体朋友来关注这件事，那村妇直起腰来，像瞻仰救星般看着朱鹏，朱鹏把自己的手机号写在一张纸片上给她，临走还掏出一百元钱塞在那村妇手中，那村妇嚎啕着连声道谢，朱鹏分开崇敬地看着他的围观者，昂然而去。

几分钟后，朱鹏冷静下来，不禁有些自嘲：一个正在四处找工作的人还想出头替他人伸张正义呢，你丫真够闲的！

在叫了一碗拉面之后，他在吃面的唏嗦中让自己尽快忘了刚才自不量力的“挺身而出”。

或许是自己识时务地调低了职位预期的缘故，或许是因为刚做了件“善事”，今天预约面试的电话特别多，一下来了四家，其中两家还是相当不错的公司，朱鹏的心情一下开朗起来，居然有心思使出好久不用的摧花神功，跟饭馆小服务员调笑了几句，逗得小姑娘满脸红晕，眉目含情。

运气的确不错，第一家公司感觉就很正规，办公地点就在北京的黄金楼盘——东方广场，公司的面积很大，光前台就很气派，进出公司的人也个个衣着光鲜、气宇轩昂，朱鹏简单浏览了一下墙上的公司照片，记下了公司的名字：北州集团，心里已经有了数，暗下决心无论如何也要搞定这份工作。

接待他的是一个三十多岁的女人，穿着谈吐都很优雅，长得也可算在漂亮之列，她问的问题都很专业，也许有点过于专业，简直就像来自《面试官技巧指南》之类的工具书——如果有这类书的话——这倒也好，因为这种问题对于求职者来说往往是最容易回答的。

朱鹏发现，她对于漂亮的、引经据典的回答特别感兴趣，反倒是对那些从实战中而来的朴实观点视若

<<对决>>

无物，也许她更关注的是应试者某种单纯的素养吧。

没准这也算一种识人的方式？

朱鹏开小差琢磨着。

聊了一会儿，朱鹏照例找了个机会问她的职位。

“哦，我是公司的董事，副总裁，我姓吴，叫吴芳，你叫我Nancy好了。

” “这么大官！

吴总，失敬了。

”朱鹏还是尊称她的职位，她也未加以纠正。

吴总又问了几个问题，朱鹏投其所好，在对答中愈发表现出一种刻意修饰的专业风范来，吴总满意地微笑着，又问了一下朱鹏的薪水要求。

朱鹏没有像以往那样给出一个具体数字，而是说了些模棱两可的场面话，吴总也未追问。

临末了，吴总说这是初试，他们还会安排一次复试，复试的内容主要是解决工作中的一些实际问题，并且还会请朱鹏与她的团队共同工作一天，看大家是否合得来。

朱鹏有些惊讶，但还是挺得体地表示，他很欣赏这种专业认真的作风，这更坚定了他加入这家公司的决心。

这个奉承很到位，吴总开心地笑了。

复试的排场更大，一个老外主持，题目全都是用英文写的，朱鹏和另外一个应聘者轮流对着几个人用英语阐述自己的观点，朱鹏好久不说英语，此时说起来有些嗑嗑巴巴，另外一个则是口若悬河，叽里咕噜说个没完，朱鹏开始有些心虚，后来突然想通了，反倒放松下来，因为一来他觉得吴总自己的英语并不怎么好，这小子这样卖弄没准还让人反感，二来那个老外纯粹是个摆设，最终握有决定权的仍是吴总，这小子回答问题时太有高度、太有全局感，把自己整得跟个总裁似的，吴总恐怕也不会高兴。

看透了这些，朱鹏在与这几个人握手告别时，显得轻松自信，丝毫不像落了下风的样子。

接下来是跟吴总主管的企业合作部的几名员工共同工作一天，这几个人一看就是完全按照吴总风格打造出来的，一个个彬彬有礼，谦让有加，彼此间也是相敬如宾，朱鹏一见这架式，也打起十二分的精神，不敢有丝毫造次，使劲挤出亲切而得体的微笑，把精心准备的几个用来活跃气氛的黄段子早扔到爪哇国去了，像参加高级派对那样字字珠玑、口吐莲花，一天下来，虽然什么也没干，却累得眼歪嘴斜、腰酸背痛，还好，看得出大家对他不排斥，至少不会有人对他的加入提出负面意见。

如此折腾了一番之后，朱鹏便回家等候消息。

经此一战，朱鹏面试的激情与灵感几乎被耗了个干净，下面的几场面试朱鹏都是草草收场，最后一场朱鹏甚至去都没去，他断定这份工作已经没问题了。

很快一个星期过去了，吴总那边却没有任何消息，朱鹏有些心慌起来，但又什么都做不了，只得瞪着眼干等。

此时他才有些后悔不该那样草率地放弃后面的机会，弄得现在连个讲价的筹码都没有，自己也是在职场摸爬滚打多年的人了，怎么就被那些华而不实的场面功夫给蒙住了呢？

正左猜右想，周末的时候，吴总亲自来了电话，言谈中似乎还未定下来，只叫朱鹏过去谈谈。

朱鹏别无选择，只好压住满肚子火，重新披挂上阵。

吴总还是那样亲切优雅，虽然眼前这个人已是第四次被她折腾来了，但她对于朱鹏的态度，仍然像是极其真诚地对待一位好朋友。

她给了朱鹏一个新offer，职位比当初应聘的低一级，薪水也很不怎么样，转眼之间，这份朱鹏曾经十分向往的工作变成了一份不折不扣的鸡肋。

事已至此，所谓双鸟在林，不如一鸟在手，朱鹏最后努力谈了一下薪水，又被吴总一顿甜蜜的承诺给堵了回去，无奈之下只有缴械投降，接受了这份工作，自然又得到了吴总一番热情洋溢的欢迎与鼓励。

吴总还带朱鹏走出她的办公室，把他一一介绍给大家，整个办公室立即充满了浓浓的友情，像储存在什么地方预备好迅速释放出来的一样。

吴总亲切地一直将朱鹏送到门口，朱鹏等她进去了，才从电梯口兜回来上一趟洗手间。

<<对决>>

虽然工作总算搞定了，但他感觉不像得到了什么，倒像失去了什么，他皱着眉进了洗手间，拉开裤链就开始放水，突然旁边一声尖叫，一个搞保洁的中年妇女掩面夺门而出，朱鹏这才看清卫生间门上挂着“打扫卫生，请勿使用”的牌子，这个妇女在外面声音不小地埋怨朱鹏“不小的人了，怎么能干出这种事来”，叽叽歪歪说个不停。

朱鹏很郁闷地撒完尿，出来时，这妇人还在喋喋不休，咕哝着“一点教养都没有”之类的话，朱鹏不禁火往上窜，摆出当过领导的架子，用低沉威严的声音说：“我刚才在琢磨事，没看到你，请不要再说了！”

”这妇人才不服气地闭了嘴。

刚进电梯，手机便响了，朱鹏没好气地掏出手机一听，里面一个女人絮絮叨叨地不知说些什么，朱鹏愣了一下，立即头就大了，原来是那个村妇，朱鹏像做贼被抓般无地自容，对着电话含混不清地说了句“你打错了”，便挂断了。

从电梯逃也似的出来，被外面风一吹，朱鹏才感觉后背一片湿，也不知是烦的还是臊的。

快到家的时候，朱鹏将那些烦躁的、愧疚的、厌恶的情绪慢慢地排解开，拿出手机给老家打了个电话，电话才响了一声，便被老妈接起来了。

朱鹏用最平淡的口气对老妈说自己找到工作了，虽然职位不高，薪水也不如从前，但公司还不错，应该会比较稳定，先立好足，再慢慢发展吧。

电话那头老妈喜慰无比地赞同他的观点，并一再叮嘱他注意身体，每餐饭一定要吃好了，跟同事要相处好，等等。

翘着腿坐在家里的沙发上，朱鹏想，这世界好像所有的人都在以各种方式勾心斗角、互不相让，唯一对你永远敞开心扉、真正惦记你的就是父母了。

尽管有这样那样的不满意，但工作毕竟是搞定了，至少再也不用晚上因为失业的忧虑与恐惧而难以入眠。

朱鹏自认为还算个心理素质较好的人，但失业那种无着落、无安全感的压力他觉得也是难以承受的，所以当他在网上看到这样一则消息，一个五十多岁的男子刚得到一份仓库管理员的工作，一大早便兴冲冲地骑自行车赶去上班，结果心脏病突发死在了半路.....朱鹏心里一阵难过，然后又多少有些庆幸：自己终于重新回到了白领一族。

临上班的那天晚上，他本来心情还不错，但不知怎的想起了那个把他当救星的可怜村妇，心里总是排遣不开那张满是皱纹黧黑的脸，最后勉强用大学里学的“穷则独善其身，达则兼济天下”给自己开脱了，才算睡了个安稳觉。

一切如朱鹏所料，这家公司把场面上的事都做得尽善尽美，朱鹏坐到自己的办公桌旁，便看到桌上一张明信片，上面写着欢迎他加入的字样，还有每位同事的签名，朱鹏随手将它扔到一边。

打开电脑，邮箱已经设置好了，跳入眼帘的也是一封欢迎信，朱鹏熟练地将信删掉，他不喜欢看那些充满职场气息的欢迎辞，大家明明是雇佣与被雇佣的关系，却偏偏要整得温情脉脉，装得跟一家人似的。

话虽这样说，朱鹏也只得入乡随俗，吴总过来关怀问候时，朱鹏不失时机地提了提明信片和欢迎信的事，称赞这是一种“尊重人、关怀人，注重细节”的企业文化，吴总很是高兴，跟朱鹏聊了好几分钟，把“以人为本”翻来复去阐述了好几遍。

刚刚安顿好，便通知要开一个部门全体会议，朱鹏想，难道还要给自己整一个欢迎会不成？

在会议室，吴总坐在一边，另外几个人坐在另一边，吴总开始说话，朱鹏听了几句，便明白这不是要给自己开欢迎会，而是要搞一个什么“交接会”。

吴总先回忆了自己过去一年来在企业合作部的经历，然后说新人需要成长，所以要给后来人机会。

朱鹏听到这里募的一阵心跳：吴总该不会让自己来接管他这个部门吧？

正胡思乱想，吴总已经是泪如雨下、泣不成声，将象征着部门权力的一个文件袋郑重地交到坐在朱鹏旁边的John手中，John绷着脸接了过来，朱鹏瞥了一眼John，心说：这孩子给我当下属尚待考察，没想到今后倒要先给他当下属了。

吴总荡气回肠地交接完毕，大家不免跟着唏嘘了一番，John也接着说了一通，无非是些感谢吴总，感谢公司栽培，今后一定要好好干之类的话。

<<对决>>

接着便是大家纷纷表态，对吴总离开表示深切惋惜，对John表示高度信任等等，朱鹏无论如何也融入不了这种情绪中，便不痛不痒地表示了几句。

从会议室出来，朱鹏心想，这下可好，一个五人的部门，倒有一个总经理，还有一个副总，跟国家机关差不多了。

虽然有了如此隆重的交接，朱鹏很快发现，这个部门吴总一人说了算的局面丝毫没有改变。

首先，吴总的办公室根本就没挪窝，还呆在老地方。

其次，这个John几乎每件事无论大小都要请示吴总意见，有些事朱鹏觉得实在无请示的必要，而吴总也非常乐意做出相应的指示，从未见她对John说过这样的话：请你自己去做决定。

而且，部门所有的签字权，吴总仍牢牢地把握在手中。

朱鹏一时有些闹不清，到底是这两人领导能力的低下呢，还是这本来就是一出毫无意义的交接表演？他最后的结论是，两者兼而有之。

考虑到自己还在试用期，朱鹏干活格外卖力，加上头脑本来就聪明，又做过比目前高得多的职位，所以很快就在整个部门中一枝独秀，对市场的把握、对业务的掌控，处处显出高人一筹的水准，这倒让朱鹏颇有些尴尬，这几个人业务水平实在有限，他觉得这样好像每时每刻都在向吴总显示，这个部门最合适的主管不是John，甚至也不是吴总，而是他朱鹏。

吴总对朱鹏很是看重，她表达这种看重的方式主要是：第一，几乎每次朱鹏加班的时候，她都会发一则短信过来，都是一些热情鼓励的话，如“我们每个人都为你自豪，每个人都和你站在一起”、“感谢你为公司所做的努力”，等等。

第二，某个下午，她会突然把朱鹏叫到会议室，沏上两杯咖啡，做促膝长谈状，谈一些毫不相干的话题，极尽亲切地问寒问暖。

第三，每次部门例会，她在会前的必备感谢辞中，会着重对朱鹏表达长长的谢意……还有一点，无论在何种场合，吴总都会借一切机会表达自己对公司的忠心耿耿，她不止一次说过，她爱北州集团，北州已经成为她生命的一部分，即使北州不给她一分钱薪水，她也非常乐意为之服务。

说来也奇怪，明明知道这不过是笼络人的一种廉价方式，明明知道吴总用这种方式剥夺了自己应得的薪水，朱鹏在反感抵触之余，竟也不不知不觉受了影响，言谈举止间竟也有了John等人的风范了，开口闭口就是“分享”、“爱心”、“感恩”之类好听的废话，大会小会首先不谈正事，先把相关人等感谢一番再说，而且不管和谁说话，都严格遵照吴总要求：撅着屁股，身体略向前倾，面带微笑看着对方眼睛。

吴总这样做自有她的回报，在朱鹏参加的第一次公司全体会议上，董事长兼总裁金总，当着所有人的面说：“你们看看，吴总带出来的队伍，个个整齐，个个充满朝气，个个看着就是顺眼！”

这样的团队什么事干不成？

金总在会上意气风发，对公司的发展前景、战略蓝图作了深远的展望，然后又谈到了公司目前面临的挑战，说着说着，他突然停下来，问了一个业务方面的问题，叫腰杆挺得最直、职业POSE摆得最标准的John来回答，John毫无防备，迟疑了好一会儿才作答，说话颠三倒四、前言不搭后语，最严重的是，他的回答显示出，作为一个核心部门的负责人，他对于这方面的业务根本没有自己成形的想法。

金总的脸上的笑容渐渐凝固了，眉宇间透出一丝深深的忧虑与不满。

吴总紧张不安地观察着金总表情，又看看John不争气的样子，不知道如何是好。

金总终于不耐烦了，不等JOHN说完，便叫坐在John旁边的Jenny，说：“你们部门总有一个人能够给出个好点的回答吧？”

“可怜”的Jenny，平常只会做些收收发发的杂碎工作，哪里真懂什么业务，此时脸涨得通红，一句话也说不上来。

金总冷笑一声，又指了指Jenny旁边的Lily，朱鹏知道Lily更是个讨好卖乖的职业小混混，Business怎么拼都不知道，更不用说有什么真正的观点了。

眼看精心塑造的部门形象即将当众崩溃，吴总的脸已经由通红转为绝望的煞白了。

这时，朱鹏拍了拍旁边不知所措的Lily的肩膀一下，尽量从容地站起来，说：“金总，我来回答这个问题吧。”

金总略感意外，但还是点了点头。

<<对决>>

朱鹏快速捋了一下思路：金总的这个问题，是针对集团总部对下面分公司的管理提出的，也是北州目前面临的一个很大的管理问题。

朱鹏谈了几个观点，第一，分公司与总部的对立在每一家公司都有，一方面固然要引起高度重视，另一方面也不必过于忧虑，这是企业发展过程中必然要面对的问题。

分公司与总部同属一个利益体，为什么会有对抗？

所谓“屁股决定思维”，每个人所处的角度不同，必然导致对同一事件的想法也有所不同。

金总听到“屁股决定思维”这句话，莞尔一笑。

朱鹏又谈到，为什么这个矛盾在北州比较突出呢？

很重要的一个原因，是因为总部的很多管理思路更强调规范分公司做事的过程，也就是让分公司必须正确地做事，但这并不意味着总部在做正确的事，因为分公司在各地开展业务时，由于市场本身的不规范，很多事情根本不是一加一等于二，而总部却将一个规范市场的管理法则强加给分公司，必然会引起矛盾、耽搁业务。

显然，从这一点而言，分公司并没有错，错在总部。

金总眯着眼凝视着朱鹏，非常认真地听着。

朱鹏又道，公司过去在面对这个问题的时候，总想着一劳永逸地将它们解决掉，总想着拿出一套全方位的、事无巨细的整体性方案，也确实拿出来过，但实施效果却总是很不好，而且也不可能好。

解决这类问题，谁也不可能事先拿出一套整体性方案出来，而应该在业务发展过程中，迅速解决不断出现的新问题，然后及时总结，形成惯例和制度，而不是制度先行，让业务发展中不断出现的新情况来套用那些没有经过实践检验的制度……金总已经闭上了眼睛，但谁都看得出来他在非常认真地倾听。

朱鹏说完了，金总仍闭着眼睛，停了一会儿，突然重重地鼓起掌来，于是下面的员工也跟着一齐鼓掌。

这让朱鹏有些不知所措，他看了一眼吴总，吴总自然也跟着鼓掌，脸上的笑容却十分勉强。

<<对决>>

媒体关注与评论

我们每天都需要销售，向同事推销一个建议，与老板谈谈加薪的事情，追求心仪的女友。所以，无论你是一个市场专员，还是一位人事主管，或者一位商务经理，甚至一名讨人喜欢的前台！人生无处不营销，这就是你能够在《对决》中所看到的东西。

——著名畅销书《输赢》作者 付遥作为企业利润最大化的最后一个环节：销售，无疑是非常重要的，它需要丰富的经验与技巧，而除了销售，企业环环相扣中的每个环节，比如产品研发，市场推广等等，对销售都有着不同的影响与支持作用，在《对决》里，作者不仅展示出令人炫目的销售技巧，还敏锐地点出了环环相扣对销售这个最后一环的重要性与丰富性，这无疑是非常宝贵的，能让自己有不输的理由，从商战上说，已经商了百分之五十胜利的机会。

——著名畅销书《浮沉》作者 崔曼莉我经常在想：为什么很多聪明能干的经理人，在职业发展中却并不顺利？

为什么他们在商海中叱咤风云，却往往不得不以令人遗憾的方式黯然离开？

职场是残酷的，某些时候甚至是黑暗的，要想在其中生存发展，必须深刻地解读它的游戏规则。

在阅读《对决》的过程中，我时常惊悚于那些似曾相识的场景，陷入深深的沉思…… ——著名畅销书《杜拉拉升职记》作者 李可成功人士最重要的特征是什么？

毫无疑问，激情！

《对决》就是一部富有张力、蕴含激情的作品，如果你正处于一种松懒的（相当危险！

）工作状态中。

我建议你必须读这本书。

——西门子（中国）有限公司医疗系统集团副总裁及销售总经理 龚安明鹰有时候飞得比母鸡还要低。

但母鸡永远飞不了鹰那么高——职场中的起落就是这样。

在《对决》中，我惊讶地发现很多母鸡都在鹰的头上扑腾，但这就是职场的现实！

所有的鹰都应该冷静思考这是为什么。

——瑞士德特威勒电缆系统有限公司中国区总部董事总经理 蒲小平 博士

<<对决>>

编辑推荐

《对决》是一本最好读的销售培训教材，最实用的职场指导手册 《沉浮》作者崔曼莉、《杜拉拉升职记》作者李可、《输赢》作者付遥联袂推荐。

<<对决>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>