

<<完美对手>>

图书基本信息

书名：<<完美对手>>

13位ISBN编号：9787538728194

10位ISBN编号：7538728198

出版时间：2009-12

出版时间：时代文艺出版社

作者：刘山峰

页数：377

字数：440000

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>

<<完美对手>>

前言

引言2001年7月，北京战胜多伦多、大阪、巴黎、伊斯坦布尔，获得第29届奥运会主办权。全国人民为之欢呼雀跃，而主持人水均益却说了一句令人难以忘怀的话：“我们要感谢对手。”对手，是一个促进你超越自我、勇往直前的朋友。

有了对手就有无尽的动力。

也许你曾听说这样一个故事：在美国北部的一个地方，人们因为喜欢鹿，捕杀了大批鹿群的天敌——狼，结果鹿群的体质却越来越弱，生命力也逐渐降低。

最后他们不得不停止捕杀狼的行为，任其繁衍。

鹿群才慢慢又恢复了生机。

这是怎么回事呢？

原来，虽然狼是鹿的对手，但鹿在被狼追捕的过程中，也锻炼了越来越强悍的奔跑能力。

美丽而温驯的鹿群在世世代代这样的生存危机中，不断超越自我，勇敢地繁衍，体质和生命力也越来越强。

狼也是一样，为了追捕到对手，也变得越来越凶残和强悍。

它们以一种伟大的对手关系点缀了生机无限的大自然。

在百事可乐最初的70年里，它一直是一个地方性的饮料品牌。

直到后来它找准了一个对手——老牌的可口可乐，并相应制定出“年轻一代”的品牌策略，取得了巨大的成功。

后来有经济学家评论：“百事可乐最大的成功是找到了一个成功的对手。”

有人说，你是否强大，要看你的对手是否强大。

因为，对手就是你的另外一只手！

<<完美对手>>

内容概要

惊心动魄的三方角逐演绎一场完美的商战对手戏 上升态势强劲的IT企业锦盛天成，在互联网、网游、教育PC、无线RP、手机阅读等领域全面出击、疯狂收购，不出意外，将在2010年敲响纳斯达克上市的钟声。

然而偏在这时，华尔街金融风暴不期而至，巨人面临倒塌的危机，在生死存亡之际，一个5亿的大单浮出水面…… 与此同时，锦盛天成的老对手——外企帕瑞比和国企鑫星集团也闻风而动。

在资金压力面前，在外企的资本优势和国企的资源优势双重夹击下，锦盛天成毅然以鹰之重生的勇气和魄力将自己置身不成功便成仁的绝地。

大战在即，三方彼此虎视、各显神通，一场惊心动魄的完美对手戏后，最终鹿死谁手？

……

<<完美对手>>

作者简介

刘山峰，毕业于新加坡国立大学商学院，职业经理人，多年外企、国企、民企从业经验，见证了中国IT业的高速发展，现服务于某大型国有高科技集团。

《完美对手》是根据其真实的职场与商场体验创作而成，作品细致入微又大气磅礴，是近年来不可多得的职场商战小说精品。

<<完美对手>>

书籍目录

引子第一章风暴来临 与其坐以待毙，不如奋起直击！

第二章博弈的关键 下棋之前先想好：你是棋手还是棋子第三章顺势而动 与其守正，不如出奇第四章魔鬼的对赌协议 抬棺决战，只能殊死一搏！

第五章掌控的秘密 员工的忠诚永远是第一位的第六章用人之道 团队精神永远不会过时第七章权力背后的陷阱 越权，职场、官场之大忌第八章惧者生存 比尔·盖茨：微软离破产永远只有18个月第九章“潜”下去 越是面对复杂的局面，越要保持冷静第十章温水煮青蛙 欲速则不达，与其鲸吞，不如蚕食第十一章浑水摸大鱼 与其造势，不如乘势第十二章耻辱的力量 每个人都需要证明自己

<<完美对手>>

章节摘录

剃着光头的帕瑞比中国区人事总监Jack（宋杰）敲了敲门，抱着一个超薄的笔记本，走了进来。

“Jack。

”龚仁贵摆了摆手，示意他坐到离自己不远的那组沙发上。

Jack笑了笑，露出一排洁白的牙齿，快步走到那组沙发旁边，面朝龚仁贵，轻轻地将电脑放在茶几上。

看到龚仁贵朝这边走来，他停顿了一下，等龚仁贵坐下后，他才坐下。

“有什么进展吗？”

”龚仁贵问。

“暂时还没有多大的进展。

”Jack如实说道，“上周，江久年刚走，这边就给猎头公司打过招呼了，但是还没有合适的人选。您也知道，这家猎头和咱们合作了那么久，他们选人也是很谨慎的，不会随便推荐一个过来耽误咱们的时间的。

”Jack顿了顿，看了一眼龚仁贵。

龚仁贵面无表情。

Jack接着说：“主要是事情太突然，时间也太紧，怕是猎头一时半会儿也拿不出合适的人来。

”“那从内部里找一个，如何？”

”龚仁贵猛然扔出了这个话题。

Jack迅速地抬起右手，用食指顺着自己的鼻尖往后推。

Jack的鼻梁很高，他手指游走的速度逐渐放慢，终于在鼻根部停下来。

他用手指托起了600度的近视镜，心中寻思着：早晨刚上班，就接到华东区销售经理谭村的电话。当时谭村在机场，得到龚总紧急召见的他正准备飞往北京。

同是32岁的谭村和Jack私交不错，经常相互交流一些内部信息，但这次Jack确实无可奉告。

见没有问到什么有用的信息，谭村一语双关地说：“那边的天怎么样？”

是晴天还是阴天？”

”Jack无奈地说：“我来的时候，老板已经把自己关在屋内，看不出天气变化！”

”现在，经龚仁贵这么一问，他不禁想：难道龚仁贵是想让谭村担任帕瑞比中国区的销售总监？”

Jack松下手指，镜框又回到了眼睛下方椭圆形的“轨道”里，多年来近视镜在面部已经压出了两道痕迹，繁重的工作让Jack看上去要比实际年龄大了很多。

鱼尾纹在他的眼角迅速汇聚，洁白的牙齿再次闪亮，Jack笑着说：“帕瑞比的人才储备那么丰富，要是平时，内部找一个，肯定没问题。

但是，自从销售总监江久年辞职后，他一手带起来的兵也受到了影响，现在还处在人事变动的余波中。

和您预料的一样，华中区销售经理陆峰、华南区销售经理鞠莉莉已经递交了辞职报告……”龚仁贵插了一句：“他的兵，他终究是要带走的。

不过，他们这么着急走，不会是跟着江久年已经找到下家了吧？”

”Jack知道龚仁贵对江久年还是有很深的感情的，帕瑞比中国2006、2007年的所向披靡，业绩以200-300%的速度增长，江久年功不可没。

七年前，龚仁贵还在思软中国做技术总监的时候就把当时才28岁的江久年带在身边；三年前，龚仁贵以思软中国区副总裁的身份加盟帕瑞比的时候，也把江久年带了过来。

那时的江久年已经名满天下，将思软的销售做得风生水起。

如今，龚仁贵以这样的方式让江久年出局，他的内心深处很是愧疚。

这一点，帕瑞比中国的很多人都知道。

Jack耸耸肩：“还没有得到一点风声。

不过，他若是想找下家很容易的，估计目前应该有多家猎头在约他喝茶呢。

”“嗯。

<<完美对手>>

”龚仁贵淡淡地哼了一声，随即说，“陆峰和鞠莉莉要走就走吧，这二位是留不住的。其他的，还有没有？”

”“华北区销售经理谷枫目前不会走，就是走，也不会跟着江久年走。他是一个老销售，和华东区销售经理谭村一样，跟江久年的交情一般。

尤其是谷枫，之前因为折扣的问题和江久年发生过争执。

江久年一走，空起来的位置，他能不动心？

谭村应该也不会走，他是帕瑞比一手带起来的孩子，年轻，有理想有追求，在这里有大把的前程。

其他的人，多多少少一些下面的销售可能会走一些，目前还没有收到具体的辞职信。

我已经将有可能走的一些销售列了一个表，您看看，哪些人要留？

我去做他们的工作。

”Jack将电脑推到龚仁贵面前。

“天要下雨，娘要嫁人。

谁走谁留，你来定。

但是，我希望余震越小越好，走的人数，控制在五人以内。

”龚仁贵抬头看了一眼电脑，又看了看Jack，将话题拉了回来：“内部的人，你看看有没有合适的人选？”

”Jack立刻想起了正火速赶来的谭村。

但关于帕瑞比中国区销售总监的位置，42岁的华北区销售经理谷枫的胜算应该大些。

谷枫做了那么多年的销售，之前也做过ICM的企业技术服务部部门经理，在行业里面积累了广阔的人脉，也算是大风大浪里过来的人。

相比较起来，谭村的职场阅历就少了很多。

不过，这位清华大学毕业的高材生在进入公司不到一年的时间内，就被破例送往美国读MBA，培养的目的显而易见；回国后做销售，他也显现出了超乎年龄的成熟和技巧，短短两年内就坐上了华东区销售经理的位置。

帕瑞比全球员工有20万左右，都是各领域的精英人士，职位竞争很激烈。

尤其在人口众多的中国，一般来说，从一名销售做到大区经理大概需要八年的时间，而从大区经理到销售总监大概需要六年的时间。

谭村成了最年轻的大区经理，当时他才28岁。

如今，要再提拔他做中国区销售总监？

多少不合常理！

然而，龚仁贵是一个不按常理出牌的人。

由此，将宝押在谭村身上，或许是个正确的选择。

Jack坐直了身子：“华东区销售经理谭村，怎么样？”

”“这正是我要和你商议的下一个问题。

”龚仁贵对Jack的回答有点失望，抬了一下眼皮，冷冰冰地扔出一句话：“内部的人很多，不要局限于大区经理的层面上嘛。

”Jack很是诧异，不局限于大区经理，难道从更下层寻找？

不过很快，也就是短短的一秒钟，Jack就想通了。

目前的状况，在龚仁贵的眼中，帕瑞比中国区销售总监这个位置上坐的是谁并不重要，重要的是，这个位置不能空着。

若实在找不到适合的，就找一个更下层的人上来先占住位置，代理一段后，再拿下去——也比较好拿下去。

这就是龚仁贵的智慧。

Jack拍了一下自己的光头，释然地笑了：“下面的人，冒尖的也真不少，像华南区的刘瑞华、华中区的张寿亭等，这些人虽然阅历上有些欠缺，但有实战经验，业绩也是有目共睹的。

业绩就是硬指标嘛。

”龚仁贵的面部表情终于有所缓和，他喝了一口咖啡说：“具体人选你好好考虑考虑，销售部门的头

<<完美对手>>

儿不同于其他部门的头儿，光有管理经验还是不够的，要打过大的单子，有过辉煌的业绩，这样的人才能服众！

这事尽快落实。

好了，现在我想和你商议一下另外一个话题：拿下谭村，就在今天。

” Jack一愣，不太相信自己的耳朵，拿下谭村？

！

这也太突然了。

Jack将目光从电脑屏幕上抬起，看了龚仁贵一眼，依旧是那张白净的国字脸，双目炯炯有神，一头乌黑浓密的头发。

在他的身上看不到岁月的痕迹，身材依旧保持得很好，看上去很年轻，嘴角挂着招牌式的笑，不露牙、不启唇，收缩了一下面部表情，笑就出来了。

通常情况下，在人事问题上，一般是龚仁贵提供原则和人选，Jack提供办法和结果。

龚仁贵是个比较强势的人，对人事问题向来说一不二。

但是，在一些特殊时刻，尤其是在有其他人参加的会议上，Jack还是要提一下不同意见。

总经理龚仁贵提了一个方案，人事总监Jack站出来反对一下；只需过一段后他再公开表态，事实证明，上次的方案，还是龚总英明、有远见。

这样流程就会显得更民主一些。

但是，现在房间里就他们两个人。

Jack尽量用坦诚的语气说：“拿下谭村，不妥吧？”

江久年一走，陆峰和鞠莉莉一走，谭村再一走，会不会……”龚仁贵知道Jack想说什么，其实这也是自己的担忧。

在拿不拿下谭村的问题上，他已经考虑了很久。

谭村爬升得那么快，销售数据固然为他增添了不少砝码，但是谁能说没有上边的支持？

龚仁贵来帕瑞比中国的时候，谭村已经是华东区销售经理。

华东区历来就是各大区销售之首，地肥，高产，也是向上晋升的跳板。

龚仁贵私下曾给当时还是帕瑞比中国区销售总监的江久年表示，要让几乎是帕瑞比中国晋升传奇的谭村动动窝，但被江久年劝阻了。

一来华东区是谭村发迹的地方，很多资源都在他的手中，怕牵一发而动全身；另外，也是比较重要的一点，不知道谭村是哪一派，不知道是老美的人还是亚太的人。

直到今天，看到美国总部发来的邮件，可以排除了谭村是老美的人，既然他身后依靠的不是老美这棵大树，那就好办多了。

若是亚太派，也刚好借此机会拿掉他。

龚仁贵已经习惯将潜在对手消灭在萌芽阶段，现在正好有了一个绝好的机会。

当然，这些Jack并不知道。

“这是个意外。

”龚仁贵淡淡地说，“今天早上接到总部法务部和内部审计官发来的邮件，谭村被告了。

邮件中称有确切证据证明，2007年在拿下中国移动上海分公司那个单时，帕瑞比中国有人向相关人士进行了数额巨大的返款。

”返款是正常的事情，一个项目，尤其是大的项目，只要不超过项目数额的10%，帕瑞比中国都有权将之作为市场活动经费或者促销活动经费返还给经销代理商，由代理商或者其他第三方再私下返给相关项目负责人。

这些潜规则是连老美都积极推进的行为，何来行贿之说。

龚仁贵接着说：“那笔款项是江久年经过我的同意批的，按照规定，来往邮件都抄送到了亚太区。

这些都没有问题。

关键是现在不知道是谁，举报说谭村在这笔款上做了手脚，从代理商那里自己划拉了一笔。

也是一笔不小的数目。

这个事放在以前，捅到了咱们这个层面，私下解决就可以了。

<<完美对手>>

然而，这次有人绕过我们和亚太区，直接举报到了老美那里。

你知道，大老板再过两天就会飞到北京看奥运会，我希望在他来之前，能够将这件事了结。

你说呢？

” Jack倒吸口冷气，暗想这事发生得也太突然了，在这个节骨眼上直接被捅到美国总部，显然是有人蓄谋已久。

这些桌子下面的交易一旦被摆在了桌面上，无论在中国区还是亚太区，对待此事的态度都是，杀无赦！

此次谭村的结果可想而知，Jack内心不禁为他感到惋惜，嘴上却不得不公事公办道：“只要证据确凿，拿下应该没问题，毕竟这事情违反了反贪污腐败法。

抛开这不说，单就私下向代理商索要回扣的事，就够判几年的。

” “得饶人处且饶人。

” 龚仁贵叹了口气，“还是太年轻啊，唉，可惜了。

这事情，还是尽量内部解决，毕竟他以后还要在这个圈混，另外传出去对咱们也不好，以后谁还敢跟帕瑞比中国做生意啊，对不对？

” “那是。

” Jack附和了一下，又提出了自己的担心，“若是谭村坚持不承认怎么办？

尤其是《新劳动法》颁布以后，劳动纠纷案中，结果更倾向于员工。

” “那倒不必担心。

等一会儿，我先跟他谈，这个事解决一定要快，若总部法务官、内部审计官和大老板一起来北京的话，那就糟了。

所以这件事情，一定要向奥运会的口号看齐：更快、更高、更强！

” Jack释然一笑，龚仁贵亲自出面，那自己后面的工作就好做多了。

就在Jack暗自松了一口气的时候，龚仁贵又扔出了一句话：“那会是谁写的这封举报信？

” Jack感觉今天的状态不好，老是跟不上老板的思路。

龚仁贵每抛出一个话题，Jack都会身不由己地一愣。

这是一个危险的信号。

Jack努力调整一下思路，心想：举报信若能轻易让人猜到作者，那就不叫举报信了。

他刚想好如何回答老板的问题，电话响了，龚仁贵站起身走到办公桌前：“喂。

” Jessie在电话那端说：“龚总，谭经理到了。

” “那行，让他到我办公室。

” 今天的主角到了。

Jack心想。

果然，龚仁贵放下电话说：“那个信，你帮我想想。

谭村到了。

” “那我先撤？

” 龚仁贵点了点头，说：“我先跟他谈，然后我让他找你。

” “行。

” Jack已抱起了电脑，朝门口走去。

“对了，告诉陆峰和鞠莉莉，让他们明天来北京，我找他们谈谈。

” “好。

” Jack答应了一声，推开门，走了出去。

<<完美对手>>

编辑推荐

《完美对手》：最智慧的商战博弈小说《杜拉拉》《浮沉》出版方倾力打造谁让你成长？谁让你强大？
与其说是与你并肩的朋友，不如说是与你针锋相对的对手，因为，对手就是你的另一只手！

<<完美对手>>

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>