

<<朝九晚五>>

图书基本信息

书名：<<朝九晚五>>

13位ISBN编号：9787545201628

10位ISBN编号：7545201620

出版时间：2008-11

出版时间：上海锦绣文章出版社

作者：沈鱼

页数：271

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>

## <<朝九晚五>>

### 内容概要

英资咨询公司MMI高级猎头顾问沈鱼接到从业以来最大的项目：为亚洲金融投资界翘楚——日本江川集团寻访大中华区首席代表，单项佣金二十万美金。

她剑走偏锋，提出了与众多竞争对手不同的项目思路，得到江川集团董事长江川良的亲自接见，并顺利地拿下了这个项目的独家顾问权。

然而项目的运作艰难之至，她百费周折仍然陷入瓶颈，最后，在江川良的指点下，她疑窦顿开，通过朋友找到了最理想的人选——当年盛世软件的副总，而今却是投行成功人士的萧东楼。

萧东楼抉择如何？

沈鱼又将如何完成此次猎狩任务？

..... 本书以外企职场为背景，讲述了沈鱼猎头从业生涯的成长历程以及身边的几位女性朋友的沉浮人生，真实地披露了猎头行业的厮杀内幕、白领阶层的情感迷途，是一部精彩绝伦、动人心弦的外企职场小说。

## <<朝九晚五>>

### 作者简介

沈鱼，毕业于国内知名外语院校，现就职于某著名咨询公司，资深猎头顾问。曾为快消、金融、IT行业的30多家世界500强知名企业提供猎头咨询服务。

<<朝九晚五>>

书籍目录

第一章第二章第三章第四章第五章第六章第七章第八章第九章第十章第十一章第十二章第十三章第十四章第十五章第十六章第十七章第十八章第十九章第二十章第二十一章

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章01Cat的短信进来的时候，我正在开猎头部周例会。

“安公子过生日，先去西江吃饭，再落夜场，能准点下班吗？”

我去接你。

”安公子是西江饮食集团的太子爷，不像一般的二世祖般游手好闲，大学毕业后搞了个建筑设计公司，生意不错。

我和他在网球场上认识，对彼此的球技惺惺相惜，熟络后很快成为同定混双拍档，在球友里几乎所向披靡。

此人号称广州泡吧指南，广州似乎就没有他没去过的夜场，这一点自然让同样是蒲精的Cat顶礼膜拜，唯其马首是瞻。

我瞟了一眼对面那张涂得猩红的嘴唇，正在机关枪似的喷射着那些我几乎可以倒背如流的字眼，知道今天的会一时半会儿是开不完了，便回信让Cat不用等我，我自己去。

“旁边培训部上月做出了120万的业绩，超出了原定Quota（配额）。

我们却只是勉强够数，上面给我们的压力很大，这个月无论如何我们都要Double（两倍）。

公司给大家的鼓励是很多的，我很希望你们都能拿到年底的大奖，集体去欧洲十一国游。

”猩红嘴巴越说越澎湃，口沫横飞，会议桌旁端坐的五个Team Leader（项目组负责人）都在沉默地听着，有人做受用状轻轻点头。

我们的耳朵每周都会经历一次这样的洗礼，大家早已经由最初的蠢蠢欲动变成而今的无动于衷。

猩红嘴巴是我的老板，世界Top10咨询公司MMI广州分公司猎头部经理。

在外企，我们习惯称自己的顶头上司为老板。

而你的上司的上司就是你老板的老板。

虽然这话听起来有点像骂人。

我的老板有一张中年妇女该有也不该有的雀斑脸和再厚的粉底也盖不住的鱼尾纹，胸前伟大，穿着高档的灰黑职业套装走出去，俨然一副酒楼部长的派头。

MMI是一家老牌英国咨询公司，据说已经有上百年历史。

它的企业管理咨询、数据外包、专业培训和猎头服务在世界上赫赫有名，业务遍布全球。

其亚洲区的总部设在香港，我在的广州区是MMI在中国成立最晚的分公司，主要分培训和猎头两个板块。

另外还有北京和上海两个点，北京负责企业咨询和培训，上海是数据外包和猎头，三家公司独立运作，统一向香港总部汇报。

MMI GZ在华南地区猎头业内名气很大，因为很多著名的外企都是它的客户，雷打不动，业绩自然是不会差的。

外企嘛，还是喜欢找回外资的猎头，这是很多本地的猎头公司打破头也争不到的优势。

但其实大家都明白，所谓的外资公司进入中国都迅速本地化，挂着外资的羊头，干活的还不是黄皮肤黑眼睛的中国人。

我们的Office里没有一个外籍人士，据说原来曾有一位高手坐镇，一个美国人，一个英籍华人。

一年前不知什么原因，这两位高手在毫无预警的情况下带领猎头部过半的人员弃巢而去，还带走了数个大客户和相当一部分资源。

MMI GZ顿时陷入前所未有的危机，但其百年历史也不是徒有虚名，在业界普遍等着看好戏的情况下，中国区CEO亲临广州重组猎头部，除了采取相应措施安抚留下人员，更高薪招兵买马，虽无法迅速重现辉煌时期，也总算在短时间内稳定了局面。

经过两年的调整，总算恢复了元气，又开始重新大刀阔斧地拓展市场。

猩红嘴巴就是那个时候来的。

据我们广州区大老板迈克的描述，她从事猎头工作多年，曾在MMI GZ做过顾问，又到企业内部做HRM（Human Resource Management，人力资源管理），之后又去了一家业内较出名的猎头公司Xpower担任负责人，是一个功力深厚炉火纯青的前辈高人。

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

可经过一段时间的相处，许多人都不禁暗自嘀咕：英明一世的迈克这一次恐怕是看走了眼。迈克原来是培训部的最高负责人兼公司的副总，原来的大老板引咎辞职后他便顺理成章地坐上了MMI GZ的第一把交椅。

他擅长培训咨询和企业管理，可猎头业务对于他来说是一个相对陌生的领域，主要表现在日常工作上无法给予我们更多具体的实质性指导，于是他寄望于有着匹配资历的猩红嘴巴，赋予了她极大的权力空间，让其独立操盘，殊不知此举恰恰给猎头部的未来发展空间设置了最致命的障碍。

他寄予厚望的这位高人来了一年多，除了每天像个拿着鞭子的监工在各个Team（项目组）之间来回巡视、指手画脚地给一些虚无的指导和许诺，或在每周的例会上给我们做激励洗脑然后拿着计算机噼里啪啦地计算我们每周每月的完成量外，并没有任何地方能表现出她的绝世武功。

当她一次又一次毫无新意地在例会上搬出她那套哄拐蒙骗的激励措辞，我也一次又一次地放任自己的思绪天马行空，以抵消内心难以遏制的厌恶和逆反的欲念。

有着这种想法的人不只我一个，坐在我正对面的妮可想必也是如此，只怕比我更强烈。

尽管此刻她也默不作声，脸上却写满了不屑。

妮可在MMI GZ成立初期进入公司，从助理做到现在医药Team的Teader，平常作风犀利、行事嚣张，和同事的关系颇为紧张，但公司对她很是宽容，毕竟是一个追随了公司七年之久的元老级人物了，如此忠心的员工老板总是特别喜欢的。

不知道是以前和猩红嘴巴做同事时有过宿怨还是基于对猩红嘴巴能力的鄙视，她对猩红嘴巴的到来表示了强烈的不合作态度——我行我素。

由于她的团队业绩一贯不错又深得大老板照顾，猩红嘴巴虽然对她恨得牙痒却也无可奈何。

坐在妮可旁边的苏珊比猩红嘴巴早来半年，负责物流和仓储（Transportation&Logistics Team），是一个虔诚的基督教徒兼素食主义者，宗教信仰令她凡事忍让，态度谦和，属于中立派。

她那组的业绩也像她的性格一样，一直处在中游，不过不失。

再过来就是坐在我左边的琳达。

琳达和猩红嘴巴年龄相仿，却比猩红嘴巴显得年轻许多。

她也是MMI的老臣子，原来是培训部的资深员工，三年前转到猎头部来，担任制造业组的助理顾问，后升为顾问。

一年前那两位高人离职后，她临危受命，被提为制造业的Leader，这一年来她的团队业绩稳健上升，甚得迈克的赏识。

琳达婉秀沉稳，心思细腻，进退之间很会把握分寸，对猩红嘴巴的工作十分配合，属于中立偏支持派。

我右边的两个孖宝莎伦和贝蒂是跟着猩红嘴巴一起跳槽的，负责IT方面的Case（案子），由于她们Team目前只有她们两个和一个助理，不设Leader，每次Team Leader会议都是两人一起参加，我们都戏称她们为Twins。

她们自然是猩红嘴巴的忠实粉丝，言听计从。

至于我，来之前实在没想过会是这么复杂的一个局面。

02迈克找到我的时候，我在原来的公司陷入了事业的瓶颈期，上升的空间很少，而我又刚贷款买了我的小公寓不久，一时脑热签了五年期，每月要还银行过万的银子。

所以当迈克开出挖脚的条件时，我考虑了一周便答应了。

入职前我跟猩红嘴巴见过两次，谈话过程还算顺利。

令我有所不安的是这个未来的顶头上司给我一种挺不靠谱的感觉，在她口中，一切都光辉灿烂。

她当时给我画了一个很大的饼，许诺了很多，就差没跟我说：小妹你只管大胆地往前走，天塌下来有姐给你顶着！

谈话进行到尾声的时候，她言辞模糊地要我做好兼并两组的准备，说是有些同事可能有离开的打算。

后来从琳达口中我才知道，在我跟旧公司交接的一个月里，猩红嘴巴已将我描述成她高薪找来的FMGG（Fast Moving Consumer Goods，快速消费品）、B&F（Banking&Finance，金融类）的超能猎手。

而她想要我兼并的自然还是妮可的H&C（Health&Chemistry，医药化工类）Team。

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

于是在大家心里，我理所当然地也就成工Twins那样的、猩红嘴巴用来打江山占地盘的头马式人物。我也马上明白了，为什么上班的第一天，当猩红嘴巴领着我到办公区跟同事介绍我的时候，每个人会表现出不同的反应。

印象最深的当然是妮可那一组所有人的皮笑肉不笑，而妮可一径注视她的电脑屏幕，连头也没抬，只在鼻子里嗯哼了两声。

可怜一心只想多赚点银子的我就这样被卷入一个复杂的江湖，且在毫无察觉的情况下成了一把杀人的刀。

经过刚才的介绍你显然也已经发现，我们部门是清一色的女将。

我在踏入MMI GZ大门后迅速发现了这个可怕的事实，瞬间接收到危险的信号。

有女人的地方就有是非，更何况有25个女人，偏偏猎头还是人精扎堆的行业。

25个女人，25个人精！

我的脑袋里迅速蹦出白骨精、盘丝洞、温柔乡诸类字眼！

我仿佛可以看到自己的前景堪忧。

可我已没有退路。

幸运的是，直到我试用期满，猩红嘴巴仍然没有如愿地挤走妮可。

头一个月，她让我尽快熟悉情况，筹建自己的团队，随时做好接替合并妮可那Team的准备。

第二个月，她要我不可松懈，要多了解医药组的业务和客户情况，以确保能顺利过渡。

第三个月，她让我既来之则安之，多做BD（Business Development，业务拓展），脚踏实地先把自己的FMCG和Finance的单子做起来，医药先放一边，不要胡思乱想。

我哭笑不得！

拜托！

我可是一直采取不置可否的态度，根本从头到尾只有你一个人在唱独角戏！

事到如今她居然叫我别胡思乱想！

当初那两位高人拉大队走了之后，FMCG的猎头单由妮可那组暂时接手，我来了之后猩红嘴巴要把这一块业务移交给我，妮可居然出乎意外的爽快。

我梳理资料时才知道，由于她们组专长不在FMCG，这类单子做得并不理想，大多打打散弹半死不活地维持着，不但常常遭到客户的抱怨，还把一些忠实的老客户也流失掉，交到我手上的根本就是盘啃的隔夜馒头。

我知道许多人都在等着看我如何粉墨登场，是一鼓作气扬名立万，还是偃旗息鼓一败涂地。

偏偏我生来就是个吃软不吃硬的脾气，越是困境倒越是激发了我的斗志。

在猩红嘴巴紧锣密鼓却又毫无章法地进行着她的排除异己大计时，我并没有被她的巧言令色乱了阵脚。

我一卜分清楚自己作为一个初来乍到的人，最应该做的就是尽快进入工作状态，做出成绩，而不是去充当一个无谓的傀儡，进而成为政治斗争的牺牲品。

我把原来跟着我一起做了多年快消的高级顾问嘉雯带了过来，并接收了培训部那边转过来的一位有金融HR（Human Resource，人力资源）背景的同事维姬担任助理顾问，负责金融方面的Case，加上从琳达组分过来的一个Researcher（寻访员）天娜，组成了初步的作战团队。

业务方面，我决定快消和金融双管齐下。

MMI GZ在金融软件这一块的猎头业务量并不大，我利用原有的资源迅速拉了两个金融类的大客户过来，我曾帮这两个客户解决过无数的招聘难题，跟对方的HR负责人早已经由客户做成了朋友。

基本上无论我服务的是哪个公司，不管我走到哪，他们的猎头单就跟到哪，而他们如果跳槽了，新公司的猎头单也自然是我的。

快消方面，我翻看了前人的操作资料，梳理出几个有价值的客户，带着嘉雯一起去登门拜访，用诚意和专业的态度打动客户，拿回来少数的职位。

由于多年积累的人才储备颇丰，针对本地快消外企的需求，我们在短时间内便能推荐适合的人选，得到客户的赞赏。

几个回合下来，我们的专业让客户恢复了不少信心，交给我们的Vacancy（招聘职位）也越来越多。

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

在试用期结束，当我的团队需要面临Quota考核的时候，我们已经创造了收款38万、预收款50万的业绩，一时风头无量。

“金融方面Yoyo很强啊，她的资源应该很多，你可以问她Share（分享）一些，是不是啊Yoyo？”

突然听到自己的名字，我偏过头，看到猩红嘴巴正抛给我一个似是询问实则强迫的眼神。

“AS/400平台负责研发的PM（Project Manager，项目经理）你以前有做过吧？”

琳达看出我刚才走神了，马上醒目地开口帮我接话。

我回了一个感谢的眼色，转向贝蒂：“应该有的，你把JD（Job Description，职位要求）发给我，我筛些Candidates（候选人）给你参考参考。”

“Thank you。”

贝蒂喜形于色。

“啪”的一声，妮可突然把她的笔重重地搁在会议桌上，又偏着身子换了换坐姿，一副很不耐烦的模样。

猩红嘴巴盯了她一瞬，心中不悦又不便发作，只好若无其事地让贝蒂继续汇报。

我看在眼里，心里不禁轻笑，其实相处下来，我感觉妮可就是个直脾气，虽然平时明刀明枪的有些吓人，但比笑面虎暗地里阴你一招要来得光明磊落。

我知道她刚才的动作很明显是对猩红嘴巴这种强压式作风表示反感，同时，也对我的轻易妥协表示不屑。

刚才的情况是，贝蒂提到她手头的的一个金融软件的Case（案子）进展困难，猩红嘴巴立马提出让她找我帮忙。

这就会出现一些连带问题，目前猎头部的各个Team虽然都划分了行业的范围，实际上有很多猎头单却很难清楚单一地归入某一个领域。

比如，贝蒂这个Case，要找的是一个懂金融软件技术的地区项目总监，这个职位可以从IT线找人也可以从金融业方面人手。

所以严格来说，这个Case可以分给IT组也可以分给我。

常规的做法应该是拿出来讨论，谁更有把握谁做。

但是当初猩红嘴巴根本没有把它摊到桌面上，而是直接把它分给了贝蒂做。

现在贝蒂做不下去了，猩红嘴巴又反过来要我提供人选。

这样的做法换作妮可肯定是要呛声的。

因为在猎头界，合作是有分成规则的。

有些公司会在奖罚制度里列明，没公开声明的私下也都懂。

像当下这个情况，一方操作的Case，需要另一方提供人选，最后如果成功出猎的话，Case操作方起码要把Value（利益）的50%分给人选提供方。

又如果是一方接回来的单子随即转给另一方做，后期不再介入，那事成后接单方就拿Value的20%就可以了。

这个Value可以是Performance（业绩）也可以是Com-mission（佣金或提成），双方可以自行商定。

可是显然，贝蒂并没有跟我商量的意思，猩红嘴巴也只字未提。

“Yoyo说说你那Team的情况吧。”

上个月你那Team可是业绩最高啊，下周又是月末了，可要再接再厉啊。

下月香港总部的国际培训我可是向迈克力荐你去的，难得的机会啊。

”猩红嘴巴笑眯眯地望着我，脸上是皇恩浩荡的表情，她的手在计算机上无意识地摩挲着。

我心里又笑了，她可真会做人，把功劳都揽在自己身上，仿佛施了多大的恩德。

我早就知道去香港培训的是每位新同事都会有的机会，琳达、妮可她们都去过，这次猩红嘴巴其实是报了Twins的名字上去的，但最后迈克拍板的是我的名字。

尽管心里明镜似的，我还是很配合地露出了感激而谦虚的笑容。

清了清嗓子，我拿出事先已经打印好的Summary（总结），开始汇报。

这样的表格其实会议前就已经发到猩红嘴巴的邮箱里。

现在要做的无非是当着其他Leader的面陈述一遍，造成各方压力。



<<朝九晚五>>

“我这边本周新签了一个客户，比上周新增三个职位，目前操作中的Client（客户）12个，职位46个。这周完成的有四个，一共六个Candidates，其中三个下周入职，三个月底前入职。因客户的原因Close（取消）了一个Opening（职位），Hold住（暂停）两个。本月截至目前Performance一共有32.6万。分别是……”03开完会出来已接近下班时分，我嗓子干得冒烟，遂端起茶杯去茶水间接水。此时的办公区灯火通明，分不清白昼黑夜，一路上电话铃声此起彼伏，键盘的敲击声和各种压低的语调交杂在一起，整个公司弥漫着一种忙碌有序而紧张压抑的气氛。这些是我再熟悉不过的场景。

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

这本书在“四大（会计事务所）”的圈子里流传甚广，也是我们MSN上工作之外的热门话题。除了小说的精彩绝伦之外，我想圈子里的人更认可的是作者的专业度。

身为职场人士，有这样一本职业规划指南防身，沈鱼居功甚伟。

——原普华永道（PWC）中天会计事务所高级顾问 现安永华明（E&Y）国际会计事务所 Tax Manager Ruth 作者有着丰富的职业经历和深厚的行业背景，本书有着独特的写作视角和令人羡慕的素材累积。

作为企业，我们同猎头打交道并不算少，对此行业也有我们的感知和认识，这本书所描写的场景和案例都残酷而真实，读来令人步步惊心。

更重要的是，对于以人为本的企业家来说，它带给我们耐人寻味的启发。

——普域电子科技有限公司 CEO，执行董事 黄东柏 身为同行中人，如此大作，读来欲罢不能。

好作品值得珍藏，为了工作也好，为了更好的生活也好，为了了解别人的工作和生活也好。不过，艺术总是来源于生活，却又高于生活，就算对号入座，也希望能怀着积极的心态。

——亚太区著名咨询公司SearchAisa 资深猎头顾问 Sunny Liu 行行都有“道”。

猎头不是挖墙脚，把人从一个地方挖到另一个地方，而是把合适的人，在合适的时间，放到合适的地方做合适的事。

——世界五百强电讯公司 R&D UNIT MANAGER Edmond 这是一部读完令人掩卷深思的职场小说。事业、爱情——当代人所追求的两大目标，如何才能达到，作者真实地再现了生活中的种种经历，令人深受启示！

——《输赢》作者 付遥

## <<朝九晚五>>

### 编辑推荐

《朝九晚五》用真实的文字再现职场原生状态，献给所有朝九晚五、为事业与爱情努力拼搏的白领丽人。

“《朝九晚五》是一部读完令人掩卷深思的职场小说。

事业、爱情——当代人所追求的两大目标，如何才能达到？

作者真实地再现了生活中的种种经历，令人深受启示！

”《输赢》作者付遥特别推荐。

神秘作者亲历多家世界500强公司高层人物变迁，再现亚洲最大金融公司中国区CEO甄选内幕，娓娓讲述物欲社会职业女性的情感之路。

职场中的所谓成长，就是在自己变得成熟稳重的同时，也渐渐变得冷漠和算计。

在生命的残缺面前，任何感情都是渺小的。

世界上只有找不到的Vacancy（职位空缺），没有找不到的Candidate（人才）。

在职场中，应该每一天都在努力向前冲，不去想因果是非对错，忽略所有细枝末节，不要停下自己的脚步。

对于女人，最重要的是明白怎么才能爱得不受伤害。

职场中，首先要学会保护好你自己！

## &lt;&lt;朝九晚五&gt;&gt;

## 名人推荐

这本书在“四大（会计事务所）”的圈子里流传甚广，也是我们MSN上工作之外的热门话题。除了小说的精彩绝伦之外，我想圈子里的人更认可的是作者的专业度。

身为职场人士，有这样一本职业规划指南防身，沈鱼居功甚伟。

——原普华永道（PWC）中天会计事务所高级顾问现安永华明（E&Y）国际会计事务所 Tax Manager Ruth作者有着丰富的职业经历和深厚的行业背景，本书有着独特的写作视角和令人羡慕的素材累积。作为企业，我们同猎头打交道并不算少，对此行业也有我们的感知和认识，这本书所描写的场景和案例都残酷而真实，读来令人步步惊心。

更重要的是，对于以人为本的企业家来说，它带给我们耐人寻味的启发。

——普域电子科技有限公司 CEO，执行董事 黄东柏身为同行中人，如此大作，读来欲罢不能。

好作品值得珍藏，为了工作也好，为了更好的生活也好，为了了解别人的工作和生活也好。

不过，艺术总是来源于生活，却又高于生活，就算对号入座，也希望能怀着积极的心态。

——亚太区著名咨询公司SearchAisa 资深猎头顾问 Sunny Liu行行都有“道”。

猎头不是挖墙脚，把人从一个地方挖到另一个地方，而是把合适的人，在合适的时间，放到合适的地方做合适的事。

——世界五百强电讯公司 R&D UNIT MANAGER Edmond这是一部读完令人掩卷深思的

职场小说。

事业、爱情——当代人所追求的两大目标，如何才能达到，作者真实地再现了生活中的种种经历，令人深受启示！

——《输赢》作者 付遥

<<朝九晚五>>

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>