

<<浮沉>>

图书基本信息

书名：<<浮沉>>

13位ISBN编号：9787561342411

10位ISBN编号：7561342411

出版时间：2008-5

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：崔曼莉

页数：344

字数：380000

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>

前言

这部小说自去年9月现身天涯，便受到网友的追捧与挚爱，短短两个月，出现了8个《浮沉》读者QQ群和一个MSN群，读者们自发地组织起来，在网上讨论职场问题，在网下开展各种活动。

11月，《浮沉》出现在新浪，立即引起了更大的轰动，不仅荣登排行榜，更是成为搜索的热门词汇。而作为一个职场老江湖，我不得不赞叹这部小说的魅力与价值，在竞争日益激烈的今天，阅读《浮沉》给了我新的智慧与勇气，一句话，生存不仅需要勇，更需要有谋，职场如此，生活如此，人生就是如此。

小说以大外企赛思中国区总裁程轶群离任为开篇，引出了职场新人乔莉从前台转入销售，从此身陷7亿晶通电子大单的明争暗斗的故事。

除了销售的种种技巧与经验，小说更系统与丰富地介绍了外企的企业文化、管理架构以及各种办公室政治斗争的技巧与谋略，其角度之广、入理之深，让我这个久经沙场的老兵不得不一次次回味，我不是也犯过同样的错，或者我是不是还处在某种境遇下而不自知？

难能可贵的是，小说的主人公乔莉和其他职场人物，如老谋深算的新总裁何乘风、黑白通吃的新副总欧阳贵、新锐海归兼销售总监陆帆与经理狄云海等人，虽然性格不同、经验不同，但都展现了积极进取、永不言败的职场心态，让我们在错综复杂的事业与生活问题面前，不仅学习了一种谋略，更学习了一种精神。

这部作品中的销售理念不仅完善，而且充满了正面引导，同时也不回避销售中可能遇到的各种问题，如桌面下的交易、性骚扰等等，让人有听君一席话、胜读十年书之感。

除了销售部门，本书又涉及到了市场部、技术部等其他部门的工作经验与方法，让每一个职场中人都能够重新了解职场、审视自身的问题与环境。

除了赛思、SK，它涉及到的瑞恩、鑫鑫等中小企业也都让人颇有感触。

而我最喜欢的，除了书中讲述的由晶通电子7个亿技术改造引发的销售战争外，就是晶通电子因为企业改制引发的矛盾与冲突了，它从一个侧面讲述了国企改革牵扯到的方方面面，不仅展现了另一种企业模式与管理理念，更全方面反映了当下社会的各种问题，其斗争之激烈、竞争之残酷、手段之高明，不亚于赛思、SK、瑞恩这些外企。

每一次在网上阅读《浮沉》，哪怕是一点小片段，都会让我重新反思职场谋略与生存目的，自得知《浮沉》即将出版后，更有迫不及待之感。

作者在网上一直声称自己是位女士，并取了一个美丽的网名——京城洛神，我难以想象，这样一个女人如何能写出这样的作品，希望她和她的小说一起让更多的读者受益。

<<浮沉>>

内容概要

赛思中国的前台乔莉借助总裁秘书这块跳板成功转型为销售后，她一面承受着没有销售经验的压力，一面倍受办公室政治的困扰。

正苦恼间，一个价值7亿的大单与她不期而遇。

在这场没有流血却你死我活的搏杀中，她是一颗悲壮的棋子，又是一名无畏的勇士，她既可能一战成名，也可能沦为阵前的炮灰……

小说以外企职场为背景，通过讲述职场上各色人物际遇的浮浮沉沉、潮起潮落，真实地展现了缤纷的职场风云和商战玄机。

点滴的细节，串成完整而实用的职场生存法则，阴谋与阳谋相反相成，勇气和智慧并力齐发，构成最为惊心动魄的商界博弈大战。

无论你是职场新人，还是在职场浮沉多年的老手，都能从这部小说中收获奋起的动力和智慧，找到情感的共鸣！

作者简介

崔曼莉，毕业于南京大学中文系。

2001年开始自由创作，在《青年文学》、《花城》、《芙蓉》等刊物发表中短篇小说及诗歌。

处女作《卡卡的信仰》入编《2003年中国最佳短篇小说选》；长篇小说《最爱》为2004年新浪网点击冠军；短篇小说《杀鸭记》获2006年金陵文学奖。

2007年9月化名“京城洛神”，在网络发表长篇小说《浮沉》第一部，为2008年年度畅销书。

2009年，她创作的民国历史小说《琉璃时代》荣获中国作家集团第一届长篇小说创作奖。

2010年，《浮沉》第二部荣获最值得阅读的五十本小说之一。

她把自己定义为写作者，即：不断写作的人。

<<浮沉>>

书籍目录

第一章：从前台到销售
卖软件与卖冰棍的区别？

第二章：初进晶通

你只在自己的船上

第三章：邮件事件

要敲山震虎，就要敲得震天响

第四章：转战三亚

同事不是朋友，也不是敌人

第五章：方卫军事件

怎么会到了没有胜算的局面？

第六章：又进晶通

要打败一个人，一定要比他快！

第七章：当头棒喝

记住：我们是一个团队

第八章：再战晶通

销售工作的确锻炼人

第九章：行业峰会的背后

出其不意，攻其不备

第十章：“平静”的春节

有些话老板永远不会告诉你

第十一章：华丽的晚餐

是共赢还是共输？

章节摘录

这一天飞一样地过去了，乔莉回到家，自己开火做饭。

不管什么时候，她都不会在吃上马虎自己，自幼的教育便是“食不厌精、脍不厌细”。

来到北京独立生活之后，眼见一些女同事为了买一两万的LV勒紧裤腰带，或者为了减肥什么都不吃，乔莉觉得不可理解，一个名牌皮包和所谓的身材能和健康相提并论吗？

乔莉上高中的时候，受班里女生的影响，也开始减肥不吃饭，她记得父亲语重心长地和她谈了一次，从那以后，乔莉渐渐学会了两件事情：第一，健康是无价之宝，留得青山在，就不怕没柴烧；第二，要打好自己手中的牌，身材也一样，与其羡慕别人，不如把握自己的长处，建立自己的风格。

糖醋泡椒虾、青菜豆腐炒肉片、西红柿鸡蛋汤。

吃罢饭，收拾了碗筷，她照例去小区散步。

小区里的不少狗都认识她，玩一玩散散心，她找了块平坦的地方开始跳绳，15分钟下来，已满身大汗，然后上楼洗澡，时针已经指向10点半，她稍微歇了一会儿，便上了床，明天到底怎么样？

她摇摇头，现在她已经不能再做什么，一切得看天意，那还有什么可担心的，乔莉闭上眼，沉沉睡去。

第二天一早，她迈入办公室，刚刚收拾了桌子，电话便响了，销售总监在电话里简短地说道：“乔莉，到我办公室来。”

乔莉迅速地答应了一声，理理衣衫，朝销售部走去。

看来程轶群没有失信，她在心里泛起感动，如此时刻还兑现了对底层员工的承诺，这个老板的确非同一般。

她坐在彼特面前，这个台湾人今年37岁，一直未婚，圆圆胖胖的娃娃脸看起来只有30岁的模样，他笑容可掬地说：“乔莉呀，现在公司虽然有这么大的变动，但是我们的销售业绩还是需要增长，除了我们团队中的老员工，我们也需要新鲜血液的加入，你从前台做起，对公司的情况比较了解，现在我们销售部正好空出一个职位，你想不想试一试？”

乔莉连忙表示自己想试试，彼特让她把东西搬过来，坐在一个靠中间的位置上，又叫来一个小伙子，说：“这是刘明达，北大毕业的高材生，在我们这儿做售前，就配给你了。”

刘明达看着乔莉，不觉眼前一亮，这个漂亮的小前台、小秘书居然会到销售部来，总监还把自己配给她做售前支持，看来是月下老人要作美了，丘比特之神要显灵了，自己前天独自在家里对着生日蛋糕许下的“娶个天仙妹妹样的老婆，生个比天仙妹妹还漂亮的女儿”的愿望就要实现了！

刘明达嘿嘿笑着，自己都觉得自己活像西游记里见到嫦娥的天蓬元帅，他朝乔莉点点头，悄悄背过脸，将一大口口水咽进了肚子里。

乔莉回到办公桌，开始收拾东西，瑞贝卡奇怪地问：“你要走了？”

“我去销售部。”

乔莉一边擦东西一边说，“他们那边缺一个人。”

“什么？”

！

瑞贝卡轻轻地尖叫一声，不敢相信地看着乔莉，现在这种时候，这丫头没滚蛋反而升了一步，她咬住牙看着乔莉，心想好你个乔莉，事前不露一丝口风，看来昨天新闻发布会她巴巴地赶过去就是为了这事儿了，她后悔自己告诉乔莉这件事情，早知道什么都不说，让她活活闷死在秘书这个职位上。

她的脸上绽放出笑容，将自己桌上一个漂亮的卡通小熊递给乔莉：“安妮，这是我送给你的，到了那边可要记得我哟。”

乔莉暗自叹口气，看来风又吹回来了，她也笑道：“我当然记得。”

“中午我们一起吃饭哟，”瑞贝卡说，“我请你去吃水煮鱼，我们庆祝一下。”

乔莉也确实高兴，说：“我请你吧，谢谢你这几个月的关心。”

“中午小四川见哟！”

瑞贝卡笑咪咪地目送乔莉远去，柔情蜜意地叮嘱一句，转过脸，便将一本本子恶狠狠地摔在地上。这时，程轶群恰巧从外面进来，听见砰的一响，看了瑞贝卡一眼，瑞贝卡赶紧笑了笑，那意思是说，

<<浮沉>>

我不小心把本子落在地上了。

乔莉坐在销售办公区的格段里，偌大的屋子空空荡荡，所有的销售都出去了，她仔细研究分给她的北方区的几个客户名单，心里既想大干一场，又觉得无从下手，一片茫然。

这几天，她把原来看过的销售指导方面的书又翻了N遍，什么《销售必读20招》、《商道是天》等等，看得晕头转向，不知为什么，她觉得这些书写得不尽然，真的像他们说的那样吗？

“你在干什么？”

“刘明达不知什么时候到了跟前，见她盯着客户名单发愣，说，“看也没有用啊，你得去见人。”

“我打了电话了，”乔莉说，“他们都说没有空，再说，他们都是大公司的负责人，说没有空也是正常的。”

“还有两个，我连秘书这一关都没过。”

“咳咳，”刘明达见四下无人，随即坐下来，摆出专家的口气说，“这可不行，不见客户你怎么卖东西？”

“我跟你讲，要卖东西就必须了解客户的真实需要，要了解我们产品的真实特性，你对这些了解多少？”

“乔莉摇摇头，刘明达说：“还有呀，你得学学技术，要懂这些，不然见到客户你怎么说啊？”

“你放心好了，你不就是想和他们建立联系吗？”

“这几家客户的总工我都熟，回头我帮你联系，跟他们约时间。”

“乔莉眼前一亮：“真的？”

！

“当然，”刘明达见乔莉脸上的阴霾一扫而空，一双眼睛晶晶亮地盯着自己，男人的成就感顿时上升到第九层境界，他飘忽忽地将一本《程序员手册》递给乔莉，“你先看看这个，打打基础，客户那边我去搞定。”

“谢谢你！”

“乔莉感动地说。”

这时，她看到刘明达的脸上闪过一丝尴尬，一抬头，便看见穿着套装、化着精致妆容的琳达站在一边，用不悦的眼神盯着他们。

刘明达站起身，原来他坐了琳达的椅子，他一边将椅子推回原处，一边说：“琳达，不好意思啊！”

“Study？”

“琳达瞄了一眼乔莉手上的《程序员手册》，嘴角泛出一股嘲笑，“Good！”

“除了销售总监，琳达是公司里业绩数一数二的大销售，见她面露不屑，刘明达也觉得没什么底气，匆匆说了几句便告辞了。”

琳达斜着眼睛看了乔莉一眼，这小秘书跟了程轶群三个月，临走还给弄到销售部来了，不过，估计程轶群也是顺水人情，像这样一窍不通的白痴，能卖出一分钱东西吗？

除非台湾人大撤军的时候把她也带上，要不然，她就是新销售总监上任后第一个炮灰。

琳达今年已经37岁了，还没有找到合适的结婚对象，见乔莉轻抹脂粉的脸上洋溢着青春的味道，不禁浑身不舒服：仗着自己年轻漂亮，就想转做销售，省省吧！

她不想再待下去，拿了东西扬长而去，全然忘记了10年前的她也是从乔莉的境遇中一步一步走上来的。

乔莉见琳达要走，连忙微笑着打招呼，琳达理也不理地走了，乔莉心中一阵怅然，琳达的销售业绩那么好，要是能请动她指点一二该有多好。

乔莉翻开《程序员手册》，那些内容又陌生又枯燥，她叮嘱自己不许偷懒，不许畏难，一页接着一页糊里糊涂地翻了下去。

<<浮沉>>

媒体关注与评论

职场如战场，没有股子勇往直前的韧劲儿，是很难成功的，我想这也是许三多“不抛弃、不放弃”的精神被这个时代所需要的的原因吧。

——兰晓龙（《士兵突击》作者）继婚恋、军旅题材之后，职场与商战题材的电视剧很可能成为下一个收视热点，我看好《浮沉》。

——高希希（《新上海滩》《幸福像花儿一样》导演）职场本身就是一个充满阴谋的地方，没有足够的智慧和勇气，你很容易成为阴谋的戕害者，而如果能够战胜阴谋，甚至参与阴谋，那将是人生中的一大快事！

——徐小平（新东方创始人之一）以往的商战小说中，极少有给我留下深刻印象的，这情形因为《浮沉》的问世被改变了。

这是一本讲述IT行业职业竞争体验的书。

生活给了作者无数曲折动人的故事，而作者又是个很会讲故事的人。

如果你想看清商业世界的明门暗道，读读这本书吧。

——凌志军（《联想风云》《追随智慧——中国人在微软》作者）财经写作是一项生硬而枯燥的工作，但自从商战小说出现后，那种现实融合虚构的模式突破了传统财经的诸多边界，也让严肃的财经阅读增添不少乐趣。

眼前呈现的这部《浮沉》，无疑是这种尝试的优秀成果，透过它，或许你能感悟到更多心得。

——吴晓波（著名财经作家“蓝狮子”出版人）《浮沉》形容做销售“既刺激又辛苦，还有一点骄傲”，引起了强烈的共鸣。

的确，做销售是一件苦差事，而过程也如同冒险，很刺激，然而经历曲折取得的成功更加珍贵，也更值得骄傲！

——林桦博士（雷诺汽车（北京）公司董事长）这是我看过的最真实反映外企职场风云的小说了，它把在外企生存的规则讲述得淋漓尽致。

比如在团队作战中，就是要有人做出牺牲，充当炮灰，这个时候就涉及到如何摆正心态的问题了。

只有依靠团队、信任团队，才能最终成就自己的职场人生。

——黄杰（柯达中国首席代表2008奥运项目总监）这是一部为所有在职场中浮沉的人们而写的作品，文中对外企在中国企业中的地位、外企人员结构、人际关系、工作模式、薪酬体系、经营策略等的叙述很新，很全面，而且十分地可信，《浮沉》是不是最好的，要看个人口味，但如果这类作品正是你需要的，那么《浮沉》的确是品牌货色，是绝对真品！

——李可（资深职业经理人《杜拉拉升职记》作者）

编辑推荐

《浮沉+浮沉2(套装共2册)》：最激励人心的职场生存小说；千万销售和经理人竞相研习的商战胜经；写给在职场中历练，商海中浮沉，不抛弃、不放弃的人们！
不管职场如何浮沉，我们永远能够找到自己2008年度职场小说畅销榜第1名台湾书店小说新书榜第1名销量突破50万册200万读者从中收益高希希·徐小平·赵少康·林桦·黄杰·李可心动推荐著名导演·中国人生设计第一人·台湾中广公司董事长·雷诺汽车（北京）公司董事长·柯达中国首席代表·《杜拉拉升职记》作者

<<浮沉>>

名人推荐

《沉浮》专业书评：最真实的外企白领职场生存小说——来源 罗百辉最近，凡是邻近各大写字楼书店的畅销摊头都摆着一本叫《沉浮》的书。

这本书曾于2007年9月在网站连载，点击量很快突破百万。

2008年5月小说落地出版，同样迅速登上各书店畅销排行榜。

《沉浮》按类型分，属于职场小说，讲述的是一位外企女白领在职场的生存故事。

由于书中内容真切，深得白领认同，甚至被冠上“最真实的外企成长小说”称号。

《沉浮》与微软扑朔迷离的关系 《沉浮》讲述的是外企女白领的职场生存之道，主人公乔莉在赛思中国刚由前台转做总裁秘书，突然接到一个意外消息：一手提拔她的总裁决定退出赛思！

乔莉遇到了职业生涯中最严重的危机。

她一面承受着没有销售经验的压力，一面备受办公室政治的困扰。

正苦恼间，一个价值7亿的大单与她不期而遇。

在这场没有流血却你死我活的搏杀中，她是一颗悲壮的棋子，又是一名无畏的勇士，她既可能一战成名，也可能沦为阵前的炮灰……小说是2007年9月份开始在网上连载的，因为上传第三天，正好赶上微软前总裁陈永正辞职，很多网友猜测说作者写此书是“项庄舞剑，意在沛公”，明着写外企故事，实际上是影射微软公司里的职场立场和政治斗争。

尤其是小说一开头拿总裁离职做引子，更令读者坚信《沉浮》就是微软的“内幕之作”。

不过此书的作者崔曼莉却说，此书虽与微软无关但和陈永正离职确实有着某种“影射”的味道。

“《沉浮》确实是在陈永正离职三天以后出现在天涯，他在职场是经历过风云的人物，所以这个事情在外企圈尤其IT界引起了广泛的震动。

陈永正先生离职那天我接到了很多电话，几乎每个电话都与我讨论这个事情，所以在故事的开篇，我拿陈永正这个事情作了个影射，像他这样级别的外企高管都能说走就走，让我们觉得很心酸，觉得该写点什么。

但是这里面的故事和微软没有丝毫关系，《沉浮》里面写了很多外企的企业文化、管理架构，包括工作流程，可以说它是中国目前所有的大外企和中小企业的共性而不是一个特别的个性，这样的事情和微软这样的企业有相似性不足为奇。

” 职场小说的魅力：名声+财富+欲望从《圈子圈套》开始，职场商战类小说一直是出版的热门题材，但是此类小说对作者的经历要求很高，所以一直难以产生精品。

《沉浮》的作者崔曼莉本身就有过多家国企和外企的工作经历，现在也是某家高科技企业的执行总裁，难怪小说读起来如“身临其境”一般。

也因为作者本人的经验丰富，《沉浮》成为目前职场小说系列中最大手笔的作品。

它几乎集合了所有职场小说的看点，外企结构、企业商战、职场攻略、办公室政治、男欢女爱……读者按需索取各自的职场攻略。

小说不仅深得白领认同，连一些资深企业高管都赞赏有加。

柯达中国首席代表 2008奥运项目总监黄杰看过此书说：“这是我看过的最真实反映外企职场风云的小说了，它把在外企生存的规则讲述得淋漓尽致。

比如在团队作战中，就是要有人做出牺牲，充当炮灰，这个时候就涉及到如何摆正心态的问题了。

只有依靠团队、信任团队，才能最终成就自己的职场人生。

” 职场小说的魅力在于名声、财富和欲望，这三点也是现代人尤其是白领的追逐对象。

职场小说目前的流行趋势，跟前些年流行的官场小说很相像，读者阅读它们，不仅是寻求消遣，还要寻找可供利用的信息，所以很多人也称职场小说为“生存手册”。

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>