第一图书网, tushu007.com

<<加油！ 格子间女人>

图书基本信息

书名：<<加油！
格子间女人>>

13位ISBN编号：9787561346648

10位ISBN编号：7561346646

出版时间：2009-10

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：金 津

页数：268

字数：230000

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

——在大公司的职场生涯，像乘坐一台公交车。
——我们知道它有起点和终点，却无法预知沿途的经历。
——有的人行程长，有的人行程短。
——有的人很从容，可以欣赏窗外的景色。
——有的人很窘迫，总处于推搡和拥挤之中。
——然而，与悬挂在车门上随时可能掉下去的人相比，似乎又感欣慰。
——获得舒适与优雅，座位是必不可少的机会，因此总被人们争抢。
——有的人很幸运，一上车就能落座。
——有的人很倒霉，即使全车的人都坐下了，他还站着。
——有时别处的座位不断空出来，唯独身边这个毫无动静。
——而当你下定决心走向别处，刚才那个座位的人却正好离开。
——为了坐上或保住座位，有的人漠视良心，甚至伤害他人。
——有的人却因为这样那样的原因，不得不将到手的座位让给他人。
——有的人用了种种的方式，经历了长长的等待，终于可以坐下。
——但这时他已经到站了。
——下车的一刻，他回顾车厢，也许会为区区一个座位而感慨，自以为大彻大悟。
——其实即使重新来过，他依然会去争抢，因为有时如果不坐下，连站的位置都没有。
——除非你永远不上车，而这并不由自己决定。
——到站的人下了，车上的人还在。
——依然熙熙攘攘，依然上上下下。
以上内容流传于网络。
这是一个神六、神七的年代，飞天计划要求几年内奔月，八零、九零后立志青春飞扬时成功。
除去祖上积德，含着金钥匙出生的太子爷、娇小姐，或者找个李嘉诚、小甜甜式的配偶，再不中个福彩、体彩这类小概率事件，绝大多数的我们，得经过摸爬滚打，酸甜苦辣全尝个遍，得以于世上生存，并得到进步与发展。
先天智力、体能、性格等禀赋与后天成长环境、教育、经历、机遇不同，造就谋生与发展的水平高下之分。
由莘莘学子步人职场，像杜拉拉由低层员工晋身中级经理，将来再爬上高层之位，同俞敏洪一样由一穷二白赚得盆满钵满，或者如章子怡由默默无闻一鸣惊人，要不由普通干部在官场扶摇直上，这是人们认同的成功。
成功的人生，经验总是相似，经历千回百转，终究达到理想的目标，普通人的人生，也一定有其出色的一章。
大多数的我们，再整容也当不上娱乐明星，下苦功也不一定成为稳定的公务员，只在广阔的职场天地担任一个小小角色，从最底层开始登上漫漫天梯，能不能抢到镜头，成功出位，升职加薪，再有机遇巧合，成就自己的事业，就是本小说探讨的现实主义之生存与成功手法。
一人职场深似海，输赢全在修行中。
销售行走职场，与其他职业人并无不同，为了争得舒适的座位，亦有各色表现。
热嘲、冷讽、色诱、忽悠、暗箭，林林总总，无所不能。
但销售又是个特殊的职业。

第一图书网, tushu007.com

<<加油！　格子间女人>

内容概要

职场，不是武林，胜似武林。
　　这几乎是每一个人必定进入的武林江湖，永远存在的江湖。
职场、商场，高手过招，女人仍是弱者，仿佛只有年轻美貌才占优势。
小说通过描写某跨国外企三位性格迥异的职场女性——美貌精明的天啦、聪明平凡的维维、优雅强势的沙拉等在职场发生的系列故事，展现各色人性，介绍当今国企、外企的文化，真实地再现了当代职场的升职、加薪、跳槽、销售夺单、上下级关系、同事关系、创业、中标等内幕。
　　故事情节曲折、引人入胜，其中的职场感悟，如同当代职场精华再现，值得一读。

作者简介

金津，女，某名校本科毕业，喜欢美剧，热爱美景，中意美食，享受一切有关美丽的东西。
多年外企工作史，从事最富有激情的工作之一——销售，在职场、商场的成就与挫折中成长成熟。

第一图书网, tushu007.com

<<加油！　格子间女人>

书籍目录

前言1.公司政变2.竞争无处不在3.恃才傲物还是冷静谦恭4.约见高层5.寻找拉近距离的话题6.女性升职的捷径7.细心观察的重要性8.美女下级与帅哥上级9.酒逢知己千杯少10.歌厅“ 艳 ”遇11.轻松玩一回12.灵机一动和渗透式影响对手13.让对手的敌人越来越多14.如果别人比你强，你不妨去跑三圈15.搞定项目，就是要搞定EBl吗？
16.要升职，只有成绩是不够的17.生与不生，是个问题18.机遇垂青有准备的人19.同学——宝贵的资源20.自信、心态与运动是女人最好的补品21.跳或不跳，三思而后行22.看人说话，滔滔不绝未必正确23.我的公司可不养闲人24.尽量利用你手中的资源25.提炼产品的USP26.做客户认可的专业工作人员27.对手相遇：他春风得意，你的对策28.螳螂捕蝉，黄雀在后29.兵不厌诈30.仔细研究标书的好处31.工作与家庭的矛盾32.生日礼物33.心有不甘34.面对人际关系的僵局，防守还是进攻？
35.重大质量问题36.先头部队前线救火37.罗经理的冷脸38.给客户打电话的时间39.一波刚平，一波又起40.如何拜访和影响EBI41.与上级如何沟通42.印象深刻的第一次见面43.投标重新开始44.救救妈妈45.找到适合你的职业：咨询报告46.各个安抚47.向上级要求加薪的方法48.不要浮躁。
坚持下去49.分析问题是解决问题的前提50.新官到任第一印象51.升职心经——面对困境52.同女客户聊聊家庭及孩子53.抓住关键进行强调54.初见端倪55.三把火56.考试成绩57.卡拉0K不OK？
58.针锋相对59.奖金之谜60.报销风波61.等待已久的机会62.改革的方式63.布局64.敏感的人很累65.大发雌威66.天啦辞职67.终于中标68.匿名信件69.职业之路如何发展70.四川的钦差大臣71.职位也可以因人而设72.里应外合73.借刀杀人74.继续投标后面的战斗75.中标76.职业之路的精明选择77.行还是不行？
78.创业之路79.讨价还价80.为什么他可以升职81.对小公司来说，业绩是生命82.成为猎头公司的候选人83.坏男人才离婚，好男人不离84.猎头如何评估候选人85.闺蜜醒悟86.爱情是女人的正餐，男人的甜品87.卡斯公司面试88.阴谋与爱情89.极品老K90.让他悄悄地离开，不留下一点云彩91.艰难的抉择92.家庭温暖93.分手快乐尾声

章节摘录

1.公司政变　办公室一间间小格子为普通员工办公的“鸟巢”，同其他公司一样，跨国外企FB公司只有少数几位高管拥有自己独立的办公间。
代理CEO靓汤职位最高，办公间最大，名日“虎穴”，销售总监沙拉则在“狮笼”办公。
靓汤是同事对这位酷似明星汤姆?克鲁斯的代理CE0的昵称。
亚太区总裁David不远万里从欧洲来到广州，同行的，还有一位中年亚裔男子。
他们找到靓汤开会，靓汤奇怪David没有预先说明此行的目的，只让自己在办公室等待，这位中年男子又是何人？
David介绍：“Tom，这是中国FB公司新任CEO，Andy Ma。
自今天起，你被辞退了，不再担任FB公司任何职务。
“辞退？
”靓汤愕然，“我的业绩目前的确不是很理想，但公司没有理由这样做。
我们不是有合同吗？
”“对，业绩不好的原因是什么？
你心里很清楚，还需要我出示证据吗？
”David用拳头砸着桌子，壮硕的身体向前倾去，双眼喷火，逼视靓汤。
靓汤也是见过世面的，双眼直视David，他认定对方没有证据：“我们的合同没有到期！
”David退后一步，他与别人有约在先，不能出示证据，只好说：“OK，我会赔你，你在公司工作五年，没有提前通知炒你，按照中国的《劳动法》，我一共赔你六个月的薪水。
”这就是职场，靓汤明白，对方早有准备，一边废掉自己，一边携新CEO到任。
听David的意思，靓汤已经明白他们知道自己一些事情，但不肯明说。
靓汤见大势已去，贡献五年，除了为公司开垦疆土，换回薪水，还得到其他。
既然对方有备而来，话语权不在己手，多说也无益，他大方地笑了：“OK，我会离开。
”David决绝：“你现在可以走了，请带上私人物品立即离开。
”“我去复制一下电脑中的照片。
”靓汤试图不让个人照片和重要资料留在电脑中，办事细心的他，其实早已备份了这些资料。
David拉下脸：“不可以，这是公司资产，你的门卡、邮件系统全部失效了。
”靓汤的眼神扫过门外，HR经理已经请来保安站在门口，看来，与FB公司煞时恩断义绝，一拍两散。
靓汤低头整理私人用品。
本来，他可以不受这种轻视与伤害，自己应该早点辞职，不该贪图这一两年的薪水。
一间间小鸟巢中办公的同事，早就学会观看风水：从David没有笑容的脸上、HR经理请保安进来，判断出气氛异常。
靓汤抱着盒子，众目睽睽下，步履从容地离开虎穴，向大家微笑点头，步出中国FB公司，同事们面面相觑，不敢出声。
靓汤知道，一束束灼热的目光，画满问号、感叹号和句号，聚焦灯一般在他背上燃烧。
David和Andy出来，David宣布：“这位是Andy Ma，将担任FB公司中国的CEO，Tom因为职业错误，不能继续在FB公司工作。
请大家欢迎，并给予支持！
”靓汤曾为公司开创销售局面，是开国功臣，后来升为公司代理CEO，贵为中国区天子，员工几乎全是他亲招的子民或子民后裔，地位尊贵，根深蒂固，没有任何征兆就当众被辞退，这让习惯了以人为本的欧洲企业文化的员工大惊失色。
员工们不解：听亚太CE0的口气，这靓汤犯了大错，所以被炒，什么过错需要劳烦David亲自前来羊城料理？
在一年多的时间里，这已经是第二次政变，公司高层如同走马灯，转来转去，上次空降沙拉，这次炒掉靓汤，难道这就是David的作风，是FB公司新的企业文化？

所有人都好奇地看着新来的CEO——Andy。
Andy微笑与众人打招呼，他个头不高，戴副眼镜，西装革履，笑容可掬。
众人已吃过凭面相判断人个性的苦头，见了他的笑容，反而有些距离，只是礼貌地打个招呼。
能做CEO，一定如同孙悟空一样，本事高强。
和蔼可亲背后，可能隐藏着叱咤风云、决绝无情。
David见众人表面平静下来，召集销售、HR、财务几位部门领导开会，立即向亚太区所有公司发布最新公告，并要求Andy尽快了解公司状况和业务，熟悉中层经理，开展工作。
南区销售经理乌维维在旁边看着，她与靓汤共事五年，获益良多，有些不舍，不过自己也已经递交辞职书，再过两天便远离江湖，“天下没有不散的宴席”——公司是永久的营盘，员工如同流水的兵。
在中信广场这栋广州最高的写字楼里，FB公司前几年波澜不惊，靓汤率领众销售奋力夺单，不想最后一年，开始风云突变、硝烟迭起、资产并购、高层更换、中层创业、中标、失标等系列短片在公司内陆续上演，在CEO被当众炒掉这一天达到高潮。
升职加薪、跳槽创业，销售夺单、上下级、同事、客户关系等等，发生在FB公司的，是一本精彩的职场汇。
一切变化自公司人事即将变故开始。
2.竞争无处不在一年前的三月，光秃秃的枝头，南国特有的木棉花红艳艳地娇俏绽放，与萋萋芳草上下呼应，为广州带来春天的气息。
FB当时名为百铭公司，乌维维的蓝颜同事技术部经理张本山消息灵通，悄悄对她说：“Dick在中国的合同明年到期，他要调回英国，靓汤极有可能从销售总监升为CEO，他的位子空出，你如果能签下湖北省的大单，升职很有希望！
不过你还得做好靓汤的工作。
”湖北项目，标的达两千万左右，几个月后，将由N家竞争对手进行投标，一决胜负。
主要对手卡斯公司，去年他们一举中标，今年，维维是否有望扭转颓势还是个问题。
维维只是南区销售经理，候选总监之位的，还有一个比一个精明、凛冽的同级同仁。
美艳精灵的西区经理天啦、深得老板欢心的东区经理老K等人，平时相安无事，一旦事关前途，无不磨刀霍霍、虎视眈眈。
平静的公司，冰山下暗流涌动，不过，维维并无警觉。
她天真地以为，自己团队业绩名列前茅，不出意外，升职加薪，顺理成章。
维维对职位不太在意，职位越高，权力越大，薪水越高，但职责不也越大，压力不也更重吗？
游刃于全国各地、各级客户和公司内部，即便入睡，做梦也得操心全公司业绩，就算身强体壮、花容月貌也很快凋零憔悴，何况自己只是个普通女人，当不当销售总监无所谓，最重要是收入足够而且工作愉快。
当务之急，还是想法理顺湖北省的销售工作，全力以赴，上下沟通，争取订单。
业绩好了，奖金与职位，不在话下。
她相信老板们一定会以成绩论英雄，因为外企注重绩效。
清晨，维维在自己的“鸟巢”一坐下，手下Hunter就过来了。
Hunter大学毕业后比较痛苦，没经验的菜鸟难找工作，进不了好的国企，也混不进外企，销售的门槛低，本着先就业再转业的心态，委委曲曲在民企做家电柜台销售，熬过两年后，跳来百铭公司。
G省是他跟的地盘，三四个月过去，进展不大，去韩经理办公室，对方不冷不热，公事公办，对他讲解产品吧，他面带客气：“好，小朱，我们有机会一定用你们的产品。
”但就是不用百铭公司的产品，约他出来坐坐、聊聊吧，他总说要回家陪老婆。
Hunter很奇怪也很郁闷：“我们两人之间总像隔层空气，为什么？
”Hunter乘着维维回到办公室的机会请教，“不知为什么，就是突破不了这种距离。
”他很着急，按公司惯例，如果还没有订单，再过几个月，他就得和公司吻别。
维维说：“Hunter，要想做好销售，或者说做好任何一种工作，我个人觉得有几个前提要先明确：第一，你真的热爱你的工作吗？
你受得了客户一个接一个的冷脸吗？

面对失败，过得了自己的心理关吗？
尽管你已经是销售，也经历过失败，我还是要你仔细想想这个问题；第二，这种工作需要什么特质与专业技能？
具体到销售，需要什么品质？
需要什么技能？
你如何去培养这些品质？
如何去提高这些技能？
第三，我们的策略销售和你以前的商场销售有什么不同？
你先想一想，有空我们再沟通。
“针对韩经理这种客户，我给你一点建议：人有一种拒绝陌生人的本能，也有可能他们正在用其他品牌的设备，对你不冷不热很正常，这时需要提高你的亲和力，你可以经常性地去拜访他，混个脸熟，不要因为他一时冷落就垂头丧气，需要坚持，勤快。
介绍产品时他如果关心某一点，你要多问他为什么？
搞清他的真实需要，然后有针对性地介绍这些特点，不要眉毛胡子一把抓，没有重点。
“另外，尽量找些非办公室的地方与他会面，你会发现，在这种场合，他不再是个板着脸的客户，而是你相熟的长辈。
你要经常打听客户的出差动向，邀请他们来广州或者如果客户去外地考察，主动提出招待客户，这样，他们一旦出门开会或旅游，你可以及时去陪陪。
下次与你相处时一定不会像以前那么严肃，假以时日，你离成功就会越来越近。
”Hunter听后眼睛发亮，点头称是，维维没有讲什么关于营销的大道理，这些方法无疑非常实用。
他立即打电话“鹦鹉学舌”，游说一番。
　　坐在他旁边的西区经理Tina正有些无聊，听他们对话，转过头对东区经理Kevin说：“看，我们的top sales（金牌销售）多像一个大领导，正在殚精竭虑地培养下一代南区经理呢。
”Tina，叫她英文名的时候，有同事喜欢夸张地伸出双臂，作拥抱状，或双手向天伸展，狂呼一声“天啦！
”两者的读音相近，何况她是那样令人惊艳！
高呼一声天啦并不为过！
美貌是天啦称霸武林的通行证：一双电眼，老少通吃，无人能敌。
更加绝妙的是，她专业功底深厚，冰雪聪明。
男朋友高志文被公司从成都派来广州，她也跟着跳槽到百铭公司。
能干的天啦在四川有着得天独厚的优势，年业绩达到1500万。
与Kevin的1400万相差无几，在公司内仅次于维维的2500万。
前年，在维维升职后半年多，他们俩也分别升职为西区销售经理和东区销售经理。
Kevin听后，义正辞严地说：“用心辅导下属工作是上司的工作之一，你怎么能用一种非职业化的话来评价我们的同事？
”Kevin相貌阳光，一身正气，同事们称他为老K，是“偶像派”销售的代表人物之一，维维、007和Htmter这些外形普通的销售，则为“实力派”。
维维感激地看了老K一眼，笑嘻嘻地说：“就是就是，这是我的职责。
”对天啦半真半假的话，维维回报一句，同事之间，不能因为这种玩笑话翻脸，但也不能不去理会。
反击的分寸，在于头脑的快速运转、语言的确准表达，维维还欠缺，始终处理不好这种挑战。
“哎呀，你们说这些闲事干什么，还不如来看看最近买哪些股票好了。
”说话的是北区销售经理James，这两天来广州出差，他正在争分夺秒地看K线图。
天啦跑了过去，一边观察狮笼和虎穴的动静，一边轻声对James说：“007，有什么好股？
介绍一下，有财一起发。
”007是James的绰号，来自James Bond这个超级间谍，只可惜他长得马马虎虎，与电影中潇洒自如的007南辕北辙。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《加油!格子间女人》最原生态展现都市白领生存状态的职场小说，升职·加薪·跳槽·销售夺单，同事关系·创业·中标，每一天，在写字楼中的一格格办公间里，好戏都在上演中。
办公室相处的秘密。

第一图书网, tushu007.com

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