



原创文学门户
起点中文网
www.qidian.com



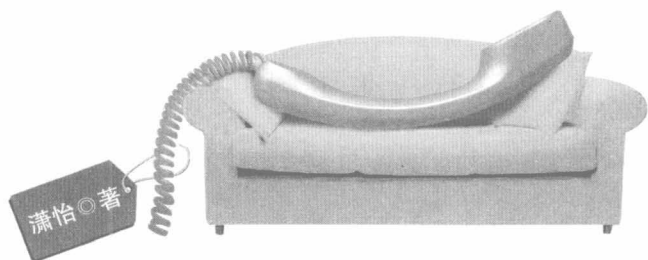
了不起的**小助理**

A Great Assistant

从龙套到主角的小白领上位史

○汪陶陶500强蜕变记

天津人民出版社



了不起的小助理

A Great Assistant

从龙套到主角的小白领上位史

○汪陶陶500强蜕变记

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

了不起的小助理:汪陶陶 500 强蜕变记 / 潇怡著.

—天津:天津人民出版社,2010.5

ISBN 978 - 7 - 201 - 06550 - 2

I. ①了… II. ①潇… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 080624 号

天津人民出版社出版

出版人:刘晓津

(天津市西康路 35 号 邮政编码:300051)

邮购部电话:(022)23332469

网址:<http://www.tjrmcbs.com.cn>

电子信箱:tjrmcbs@126.com

高等教育出版社印刷厂印刷 新华书店经销

2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

787 × 1092 毫米 16 开本 14.5 印张 1 插页

字数:180 千字

定 价:26.00 元

引子：选工作就是选老板

在职业生涯的起点，几乎每个人都经历过跑腿打杂的阶段，区别是有的人可能一辈子打杂也甘心打杂，但有的人急切地想摆脱打杂的地位努力追求卓越，汪陶陶就是第二种人。在一没背景二没靠山三没资历的劣势下，汪陶陶除了玩命工作积极钻研业务外没有更好的办法。好在500强外企基本都是结果导向型的，考核员工的标准多数时候只看结果，因此陶陶的努力没有白费，短短几年时间连升数级，完成了别人可能要花费10年时间才能走完的路。

有人说选工作就是选老板，这句话颇有道理，好的老板大致可以分为两种类型：一是有本事的，本身能力就很强，能够带领团队冲锋陷阵；二是没本事的，自身能力有限，业务不精通或者根本不懂，但善于驾驭人才，可以在合适的位置安排合适的人，平时主要负责协调团队内外的关系和资源。

如果是过去，陶陶会对第二种类型的老板嗤之以鼻，但越往高处走越发现这样的老板为数不少，而且大部分做得有声有色前途无量。反观第一种老板，多数沦为团队里为别人卖命的台柱子，大部分一遇到瓶颈期就很难有晋升的空间。陶陶总结下来，发现第二种老板胜在情商高，从长远看，情商的重要性远远超过智商，越是位高权重的职位对情商的要求越是严格。

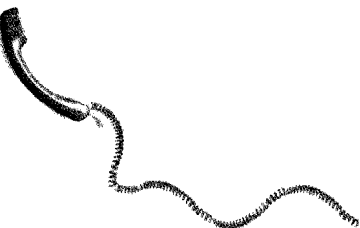
陶陶职业生涯的第一个导师 Kay 似乎并不是人们心目中的好老板，但

如果让陶陶再选一次，陶陶还是会坚定不移地选择 Kay。

大学毕业前五年的工作经验很重要，是为将来的职业生涯打基础的阶段，如果找一个清闲混日子的地方和一个要求不高的老板，那么对不起，你的地基没打好，短暂的安逸并不会减少将来的痛苦。但如果遇到像 Kay 这样的老板，专业、严格、自我、高要求外加狭隘、不讲情面、脾气暴躁，要是你能强迫自己适应她的风格，那么恭喜你，你的短暂炼狱生涯将会换来未来职场发展的一马平川。陶陶回过头来看，由衷地庆幸自己挨过来了，对 Kay 的感觉虽然复杂，但仍是心存感激的。

当然问题的关键是遇到 Kay 的时间点，如果不是刚刚毕业，如果不是缺少阅历，陶陶不敢肯定自己会受得了 Kay。某种程度上，人品的重要性远远超出能力，主管选择下属如此，下属选择主管更是如此。

跟在 Kay 身边的几年里，陶陶不断告诫自己要好好学习 Kay 的业务能力，而在为人处事上很多时候要把 Kay 当成反面教材。当陶陶自己带团队的时候，陶陶更加体会到当主管的不易，不但要注意自我约束给下属做出榜样，同时要付出更多的心思和精力管理团队，有时候要像君主一样，让大家效忠公司的同时心甘情愿地效忠自己。这对主管的要求相当高，特别是在这一个资讯发达猎头遍布的社会，也许自己付给下属的薪水并不是最令人满意的，这方面的差距几乎就完全需要用自己不断积累的口碑和人格魅力去弥补。



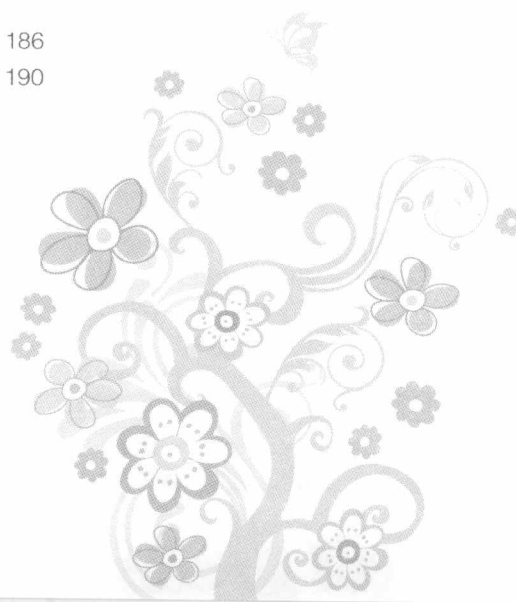


目录 CONTENTS

- 
- 引子:选工作就是选老板 / 001
- 01 初入FB / 001
- 02 要有尊严地工作,该tough的时候就tough / 002
- 03 善变的大老板 / 008
- 04 如履薄冰 / 013
- 05 架构重组 / 019
- 06 Build up your image (树立自己的形象) / 022
- 07 勤能补拙 / 027
- 08 接驾 / 031
- 09 要给主管做选择题而非问答题 / 034
- 10 老板的要求高于一切 / 036
- 11 做事要到位 / 040
- 12 京官和地方官的区别 / 044
- 13 市场和销售的天然对立 / 048
- 14 实话不能实说 / 053
- 15 一个人的年会 / 056
- 16 分数重要吗 / 061
- 17 Kay的噩梦 / 062
- 18 斗争无处不在 / 065
- 19 乙方也可能是上帝 (1) / 069
- 20 乙方也可能是上帝 (2) / 073
- 21 搞清楚谁是老大 / 077
- 22 暂代主管 / 081
- 23 内耗 / 084
- 24 一波未平一波又起 / 089
- 25 赶鸭子上架 / 092
- 26 Key Leader周会 / 094
- 27 打工仔和老板的区别 / 096
- 28 第一次直面高层 / 100
- 29 培训 (1) / 102
- 30 培训 (2) / 106



CONTENTS

- 31 人人都需要一个发泄口 / 110
 - 32 惊喜 / 116
 - 33 思变 / 118
 - 34 下属是需要摆平的 / 123
 - 35 没心没肺 / 127
 - 36 忠实于公司还是忠实于上司 / 133
 - 37 猫腻 (1) / 138
 - 38 猫腻 (2) / 143
 - 39 老板自有打算 / 147
 - 40 一封匿名信 / 152
 - 41 面子工程马虎不得 (1) / 154
 - 42 面子工程马虎不得 (2) / 161
 - 43 Merlin再度来华 / 164
 - 44 疾风骤雨 / 167
 - 45 付出终有回报 / 170
 - 46 举步维艰 (1) / 172
 - 47 举步维艰 (2) / 176
 - 48 大单 / 180
 - 49 没有Kay的旺季促销 (1) / 186
 - 50 没有Kay的旺季促销 (2) / 190
 - 51 没有Kay的旺季促销 (3) / 192
 - 52 吃亏要吃得明面上 / 195
 - 53 刚柔并济 / 197
 - 54 进货是王道 / 201
 - 55 老板也是需要管理的 (1) / 205
 - 56 老板也是需要管理的 (2) / 208
 - 57 吵架在所难免 / 211
 - 58 外企的玻璃天花板 / 214
 - 59 Michael的安排 / 216
 - 60 最后的晚餐 / 220
- 

01. 初入 FB

父母是某北方城市国企小职工，汪陶陶从小没见过什么大世面，却一心梦想着将来成为人人羡慕的外企高级白领，可以身着笔挺的职业套装，手提笔记本电脑，出入机场和高级酒店，在谈判桌上杀伐决断，让下属唯唯诺诺。怀揣着这个梦想，陶陶从上海某知名大学市场专业毕业那天起，就辛苦加入了外地大学生找工作的大军，在梦想被现实修理得支离破碎时，一家德国贸易公司的上海办事处向她伸出了橄榄枝，月薪 2600 元(税前)。

虽然不是 500 强，虽然只是一个十个人的办事处，弹尽粮绝的陶陶一边找同学租房子，一边卖力地做起了项目助理。当一年后陶陶鼓足勇气跟老板提出加薪时，老板微秃的脑门在酒店咖啡吧闪着光，目光迷离地说：“去我房间谈谈吧。”陶陶尴尬得恨不得立刻消失，当场落荒而逃。于是，陶陶决定跳槽，而且一定要跳到制度健全、员工素质高效率高的 500 强大公司。

这样辗转找了半年的工作，FB 这家国际知名的美妆快速消费品公司终于向她发出了 offer(录用通知)，月薪 4200 元，渠道市场助理。当天，陶陶神经质地给在上海认识的每一个人打电话，分享她的喜悦。她实在是太激动了，兴奋得失眠了一夜，以至于没有仔细分析主监和主管为什么会要她这样一个资历平平的助理。第二天，她递交了辞呈，义无反顾地投入了 FB 的怀抱。

初入 FB，HR(人力资源经理)开始给陶陶洗脑，把 FB 公司的百年历史和企业文化详细介绍了一遍，并进行了为期两周的培训。老实说，陶陶并不知道这许多复杂的部门之间是什么关系，听课也听得云里雾里，但是这丝毫不影响她对 FB 的敬仰和感激之情以及效忠 FB 的决心。

之前面试陶陶的主管 Kay 对陶陶进行了一天的部门内部培训。尽管 Kay 衣着得体口若悬河，陶陶却总感觉 Kay 对她不冷不热，但她没有多想，能进 500 强的人自然都不是等闲之辈，有点傲慢和自负是应该的。中午，部

门总经理 Michael 率领部门内部上海所有同事给陶陶接风，席间陶陶的腿一直在抖动，觉得部门从上到下每个人的表现都出色，或沉稳得体，或潇洒大方，特别是 Michael，总是很巧妙地带出合适的话题，侃侃而谈，引得大家热烈地附和，体现出了领导的素质。总之，陶陶感觉如沐春风，心潮澎湃，心想不愧是大公司，员工的素质就是不一样。Michael 郑重地发了邮件给整个团队，欢迎陶陶加入新兴渠道，陶陶不仅要协助 Kay 做好渠道市场工作，还将作为整个团队的助理协调团队内部运作。

每天，陶陶到达公司挂上胸牌，穿梭于浩瀚的格子间和会议室时，都产生出了一种难以言表的自豪和激动，多年的梦想终于实现了！

②. 要有尊严地工作，该 tough 的时候就 tough

第一天上班，Kay 要陶陶统计一张渠道数据的表格，内容并不复杂，但是要和全国二十几个销售分别核对。Kay 要得很急，陶陶发出邮件后就开始分别打电话催。二十多个电话下来，大家终于在下班前陆陆续续地提交了数字。当陶陶准备汇总时，发现很多销售并不是按照规定的格式提交的，大多数人直接把当月的基础销售数据丢了过来，并态度友好地解释他们很忙，每天都在外面跑，来不及按照规定的格式上交，让陶陶自己从里面找。Kay 仍在催促，陶陶无暇多想，当晚加班到 10 点终于做好了表格。第二天，Kay 对陶陶的工作效率很满意，听了老板的表扬，陶陶心头一喜，就只字未提昨晚的辛苦以及为什么辛苦，她清楚地记得以前公司的一个同事教导过：“老板都是只看结果的动物，无论完成工作的过程多苦多累，轻易不要跟老板说，否则老板会认为你无能。”

以后每次统计数据或收集其他资料时，有些资深销售总是赶在下班前最后一刻交。一次收集收据时，Kay 问起还有谁没有交，陶陶老实回答：“上海 David，广东 Eva。”结果 Kay 不客气地打电话给全国销售经理 Leo，督

促他让下属及时交作业，否则影响了 Michael 的工作进度由他负责。果真，老板就是老板，几个拖拉的销售马上交了作业，还偷偷摸摸电话给陶陶，质问她为什么向 Leo 告状。陶陶百口莫辩，只能说是上面问起了，她如实汇报而已，心里着实害怕刚刚入职就得罪同事，所以以后更加小心，尽量不让 Leo 知道。

由于不仅要做渠道市场的工作，还要做好 Michael 以及整个团队的助理工作，很多行政事务如订机票酒店等等 Michael 都交给陶陶负责，渐渐地，整个上海团队的打杂工作都落到了陶陶身上。陶陶想自己是整个团队的助理，应该是类似部门秘书的职位，这些都是应该做的，于是硬着头皮扛了下来。

Kevin 是 Kay 的副手，外表其貌不扬，实则精明干练，由于有十年的销售经验，担负起了部门内部培训和资金管理等重要工作，深得 Kay 的信任。一天，Kevin 跑过来交代陶陶处理一些财务上的事情时，亲眼目睹了陶陶忙得不可开交不知所措的场面。当天中午，Kevin 请陶陶吃饭，陶陶无心多聊，不停地看表想着下午一大堆的事情。

Kevin 顽皮地眨着眼睛，问道：“忙成这样？”

陶陶顾不上回答，边吃边点头。

“我这个月底就要离职了。”Kevin 望着窗外平静地说。

“什么？”由于吃惊过度，陶陶脱口而出。本来想接着问为什么或者下家在哪里，但想到自己和 Kevin 并不熟，只能客气地说：“真可惜，还希望以后多跟你学习呢。”

Kevin 笑笑，关切地问：“最近天天加班吧？”

陶陶如实回答：“是的，刚来还不熟悉情况，但是很多作业必须按时交。”

Kevin 望着她意味深长地说：“送给你一句话：人要有尊严地工作，平等地工作，对待有些人，该 tough(强硬)的时候就要 tough。”

陶陶脑中灵光一闪，突然感觉他好像是上天派来的天使，一语道破她

工作中的窘境。

Kevin 接着说：“我月底离职，公司预算紧张，这个职位不会再招人了。明天 Kay 就会找你谈话，月底前我会把手头的工作交接给你。”

陶陶瞪大了眼睛望着 Kevin，希望自己是正在做梦。现在的工作已经让陶陶应接不暇了，如果再加上 Kevin 的一摊，以后的日子简直不敢想象。何况 Kevin 工作十多年，有着丰富的一线销售和市场产品等相关经验，自己一个毛丫头如何应付呢？

Kevin 似乎看穿了陶陶的心事，安慰道：“没关系，我走之前会把手头工作详细交接给你，你虽然年轻，但是做过一次知道大体流程就没什么大问题了。”

陶陶木然地听着，勉强点了点头。

Kevin 鼓励道：“小丫头，你没问题的。有什么疑问，我离职后一样可以找我，24 小时欢迎骚扰。”

陶陶心下感动，郑重地说了声：“谢谢！”

第二天，Kay 把陶陶叫到会议室谈话，内容如 Kevin 所说，希望月底前陶陶完成跟 Kevin 的交接，以后 Kevin 负责的渠道资金管理等相关工作交给陶陶处理。由于有了心理准备，陶陶收起了怯意，故作轻松地点头应承。Kay 似乎有点意外，缓缓说：“月底前要完成交接，并准备一份交接报告，把相关流程写成书面文档发给我。另外，HR 还要求我月底给出你的试用期评价。”陶陶心中一凛，知道此次交接是背水一战，只能成功。

接下来的日子，Kevin 把手头的工作逐项交给陶陶，需要管理的资金种类就有接近十种，各种产品的市场发展基金、市场活动基金、促销员的工资款等等，陶陶彻底淹没在了数字的海洋中无法自拔。更为复杂的是每笔资金的申请和花费流程，层层审批考核，定期提交证明，定期和财务等部门回顾资金花费情况，于是，一周不到，陶陶认识了公司其他部门一半以上的同事。



然后是渠道市场工作的交接，由于渠道内的主打产品属于快速消费品范畴，产品更新速度快，市场活动从来都是非常密集的。另外，尽管 Michael 领导的新兴渠道份额还不到公司的 20%，但是公司对这个渠道极为重视，更对销售的增长寄予厚望，并给予了不菲的市场活动经费，这就意味着渠道市场部的工作量大，责任同样重大，需要尽量利用丰沛的经费多做市场活动，以拉动销量。

了解了交接工作的艰巨复杂，陶陶不但没有退缩，反而像即将奔赴战场的士兵一样斗志昂扬。每天，陶陶都在跟时间赛跑，常常是早晨进公司来不及喝水就一口气忙到了中午，然后打仗一样地吃饭，上厕所更是一路小跑。由于之前的底子薄，交接工作并不顺利，但生性要强的陶陶常常利用下班和周末时间主动加班，认真研究报告，实在看不懂的就将问题分条罗列下来虚心向 Kevin 讨教。

半个月下来，所有部门的人都知道新兴渠道新来的小助理陶陶是加班狂，连楼下的保安大叔关灯时都会来陶陶的座位上确认一下她是不是已经走了才关灯。

Michael 有天加班后准备回家，看到陶陶还在伏案工作，走过来问道：“工作快一个月了，感觉如何？”

看到部门大老板，陶陶打起精神，小心翼翼地说：“很充实，学到了不少东西。”

Michael 笑笑，临走说：“早点回去吧，以后工作中有不懂的地方也要多问问 Kay，Kevin 也是 Kay 一手带出来的。”

陶陶忙不迭地点头，目送老板离开。

隔天，碰巧 Kevin 休假，陶陶带着自己工作的问题诚惶诚恐地找到了 Kay，问道：“能耽误您几分钟吗？”

Kay 眼皮都不抬，问：“什么事？”

陶陶强迫自己不去注意 Kay 的态度，说：“有几个问题一直不得要领，希

望向您请教一下。”

Kay 面无表情，“我很忙，马上有个会，你下午两点来找我吧。”

下午，当陶陶带着问题找到 Kay，Kay 专门把陶陶约到了会议室，不仅回答了陶陶的疑问，还夸奖陶陶做事认真。比起 Kevin，Kay 的解答十分简短，但逻辑严密滴水不漏，陶陶不禁心中钦佩。接着，Kay 又仔细询问陶陶工作了一个月感受如何，陶陶据实回答，并谦虚地表示了自己年轻经验少，希望今后的工作中 Kay 多多指教。Kay 不置可否地说：“过去的一个月我没有过多地过问你的工作，你也做得不错。今后要更加努力，尽量靠自己的能力解决问题，实在解决不了可以来找我。”

陶陶来不及仔细体味话中滋味，只能点头称是，并保证尽量不耽误 Kay 的时间。

转眼已到月底，Kevin 办好了离职手续，还不忘亲自带着陶陶到各部门走一遍，嘱咐说：“这是我们部门的陶陶，以后会接手我的工作，还望看在我这张老脸的分儿上多多关照。”颇有点托孤的味道。陶陶坚持中午请 Kevin 吃饭，感谢他一个月的倾囊相授，Kevin 没有推辞，席间又以老大哥的身份告知陶陶很多公司和部门的状况。陶陶一激动，无法按捺心中的疑问，说：“Kay 似乎对我不太满意，为什么？”

Kevin 反问道：“她是你的顶头上司，你过去的一个月里是否给了她充分的尊重？”

看陶陶没反应，Kevin 只得耐着性子说：“Kay 这个人架子不小脾气不好，众所周知。但她是你的 Supervisor（主管），你凡事要多向她请示汇报，以示尊重。”

陶陶顿感委屈：“我每次请示她都不怎么搭理我，好像我在耽误她的时间。”

Kevin 劝道：“时间长了你就明白了，对待 Kay 要见缝插针，看她比较空或者状态比较好的时候多跟她聊聊，也可以定期把所做的工作写邮件汇报



给她。Kay 是专业的渠道市场经理,经验丰富,可以教给你很多东西。”

接着,陶陶又聊到了很多地区销售不配合渠道市场的工作,交作业拖拖拉拉,还经常仗着资历老,态度强硬。Kevin 说:“这就是我告诫你的要平等地工作,你不是他们的下属,就算级别比他们低,也不必怕得罪他们,可以多借助 Kay 和 Leo 的力量。”

受到启发的陶陶决心利用这一个月的理论加实践首先挑战一下地区销售的不良习惯。月末的例会前,陶陶把历次整理数据过程中销售配合度不高的问题跟 Kay 讨论,并提出了一套规范流程,详细规定了数据申报的格式和上交截止时间,Kay 表示赞同,并让陶陶发邮件郑重告知全国的销售人员认真遵守,否则通报批评,并抄送给部门的重要主管,Michael,Leo,Kay 都在其中。例会上,陶陶口头强调了邮件内容,并征求销售的意见,Leo 和他领导的销售团队没有异议,表示一定会积极配合。

例会结束后,Kay 通知 HR 陶陶顺利通过第一个月的试用期考核。

第二个月初,又到了交销售报表的时间。当天,大部分销售都上交了数据,难得的格式整齐划一,陶陶松了一口气。但是上海的 David 还是把原始的表格扔给了陶陶。当下,陶陶强压着怒气,回复了他的邮件,并抄送给了 Michael,Kay,Leo,指责他没有按照指定的格式提交报表。随后,Leo 马上在陶陶的邮件后追加了一封邮件,批评了 David 的做法,并警告所有销售,下个月要认真按照渠道市场部的要求提交报表。隔天,Kay 走过陶陶的座位,目露赞许,说:“Well done,但以后类似的小事不要轻易抄送给大老板了。”陶陶得到了 Kay 的肯定,备受鼓舞。以后,再有同事过来请求帮忙订票复印等工作,陶陶明迎暗拒,说:“不好意思现在很忙,要不你先放着,我晚一点看有时间再帮你处理。”几次下来,大家就讪讪地自己动手了。当然,Michael 和 Kay 的事情陶陶可不敢怠慢,就算再忙也要照顾好老板。

试用期内,销售送了陶陶一个外号——“小刺头”,当然,Kay 仍是当仁不让的“大刺头”。

03. 善变的大老板

二季度末,Michael 领导的新兴渠道进货量超出指标 30%,漂亮地完成了销售任务。月初的几天,Michael 和所有销售的脸上都阳光明媚。为了鼓舞士气,更好地完成下个季度的销售,Michael 决定组织一次出差开会,顺便进行团队建设活动。接下来,确认开会地点,发布会议日程以及联系酒店等工作就落在了渠道市场的头上。

Kay 确认了 Michael 的日程,Michael 同意 5 号开会 6 号活动,出差城市让 Kay 自定。随后,Kay 定下去西安开会,顺便参观兵马俑,下榻在西安香格里拉酒店,并在当天就发出了会议通知,请各地销售尽快预订机票准备开会。陶陶和香格里拉酒店的销售人员再三确认了会议室和房间无误后,就兴奋地等待着出差了。

3 号,Michael 进公司,正赶上 Kay 休假,就顺口问起陶陶这次开会的准备情况。陶陶说:“Kay 前天就发了邮件,通知大家 5 号去西安开会。”

Michael 想起 Kay 这封邮件也抄给他了,但由于忙就没仔细看。当听说是西安,心中一动,说:“立刻通知全国销售,会议地点改到厦门。”

陶陶这一惊不小,按下心中的疑问,试探性地确认:“会议时间不需要改动吧?”

“时间不变。”Michael 说。

Michael 走后,陶陶叫苦不迭,只得打电话向 Kay 说明情况。Kay 也吃惊不小,立刻亲自联系 Michael,确认 Michael 主意已定,就平静地吩咐陶陶:“赶紧联系厦门的酒店订房间和会议室,如果房间不够就让销售 share room(合住一间)。定好酒店后邮件和短消息通知全国销售,让他们务必 5 号前赶到厦门。”

“怎么说变就变了?”陶陶小声嘀咕着。



Kay 似乎也有些无奈：“老板脾气如此，以后你就知道了。”

于是整个一下午，陶陶跟厦门的酒店纠缠房间会议室和吃饭等问题，又不停地接到各地销售电话问询，问题大同小异：为什么变得这么突然，是否出了什么状况？我们的机票已经出了怎么办？同样的问题出现 20 次弄得陶陶接近崩溃，只能老实不客气地回答“不知道，老板决定的”。有些脸皮厚的销售不依不饶，陶陶反将他一军：“要不你直接问问老板？”对方只能悻悻地收线。

忙到晚上，总算搞定了，陶陶松了一口气，临走不忘电话向 Kay 汇报情况，Kay 嘱咐说：“你回去准备一下，明天先去厦门，亲自落实所有细节，老板是追求完美的人，一定要做到万无一失。”

4 号中午陶陶到达厦门，进了酒店放下行李就开始查看会议室和房间，接着要求酒店调试会议室的投影仪，酒店却百般推托说投影仪常年使用肯定没问题。陶陶不放心坚持要试用，结果投影仪因为电线短路自焚了。由于酒店所有会议室的投影仪都是吊顶式的，没有备用投影仪，想换会议室也不可能，因为酒店内其他的大会议室早被预订一空。

陶陶强迫自己冷静，去洗手间洗了把脸，突然灵机一动，马上打电话给厦门销售经理 Jack，请他立刻将厦门办公室的投影仪带过来调试。Jack 疑惑：“不是明天才开会吗？我明天一早带过去吧。”陶陶坚决反对：“万一你的投影仪线路或者流明度有问题，明天的会还怎么开？”Jack 无奈，半小时后带着投影仪赶到，所幸调试下来一切正常，陶陶松了一口气，低头一看，表针指向了 15：00。

看着陶陶灰头土脸的样子，Jack 笑笑：“难得来厦门，请你吃饭。”

陶陶说：“来不及了，大队人马就要到了，我先去酒店前台帮他们协调房间。赶上旅游旺季酒店一个房间也不肯多给。”

Jack 说：“你都快成保姆了，管好老板们，其余的自理就好。”

Jack 说得直白，却是大实话。陶陶笑着谢了 Jack 今天的帮忙，就直奔

酒店前台了。

刚刚准备好老板们的房卡，上海团队的大队人马就到了。陶陶迎了上去，将手中的房卡首先交给了 Michael 和 Kay，两人说笑着拖着行李去房间了。其余人均是 share room，陶陶一阵忙乱地分配好了房间，众人散去，陶陶总算松了一口气。

当晚大家在 Jack 的安排下去了厦门当地有名的海鲜酒楼，席间，Kay 和陶陶耳语：“你给 Michael 的房间朝向和楼层都不好，老板不高兴了。”

陶陶当场傻眼，因为 FB 向来宣扬平等，陶陶就天真地以为既然大家酒店和差补都是一样的标准，房间自然都是一样规格的。就算陶陶有心给老板安排好的房间，也要公司预算允许啊，因为这里的豪华房间都是 1000 元开外，根据财务规定，Michael 也只能报 700 元。

不知何时 Jack 凑了过来：“我都听到了，记住了，下次要给老板订一间豪华房，然后把多出的费用分摊在其他房间上。”

陶陶恍然大悟，又有些失望：当初自己进外企看重的就是外企是做事的地方，以及简明的人际关系，现在看来，这简直就是国企领导视察的派头。陶陶顿感前途渺茫，自己在奉迎拍马媚上压下方面的 EQ 几乎为 0。但有人的地方就有人际关系，就有纷争，总的说来，外企还是注重实干的，陶陶这样安慰着自己。

席间觥筹交错，几个业绩好的销售已经被灌得张牙舞爪口齿不清了。陶陶很少经历这种场合，但还是壮着胆子举起一杯啤酒来敬 Michael，感谢他把自己招进 FB，表示自己这两个月学了不少东西。同时请 Michael 包涵自己经验少，此次会议安排不周的地方还请他多担待。听了陶陶的一番敬酒词，Michael 脸色稍缓，说：“好好干，以后多跟同事学习。”说着喝了一口啤酒。陶陶不含糊，一口气喝下一大杯啤酒，引得在场销售纷纷侧目，都过来跟陶陶喝酒，说：“陶陶，好样的！年纪轻轻就有酒胆，有培养前途，不做销售可惜了！”陶陶勉强应付着，最后趁着清醒之际敬了 Kay 一杯，就跑到厕所翻

