

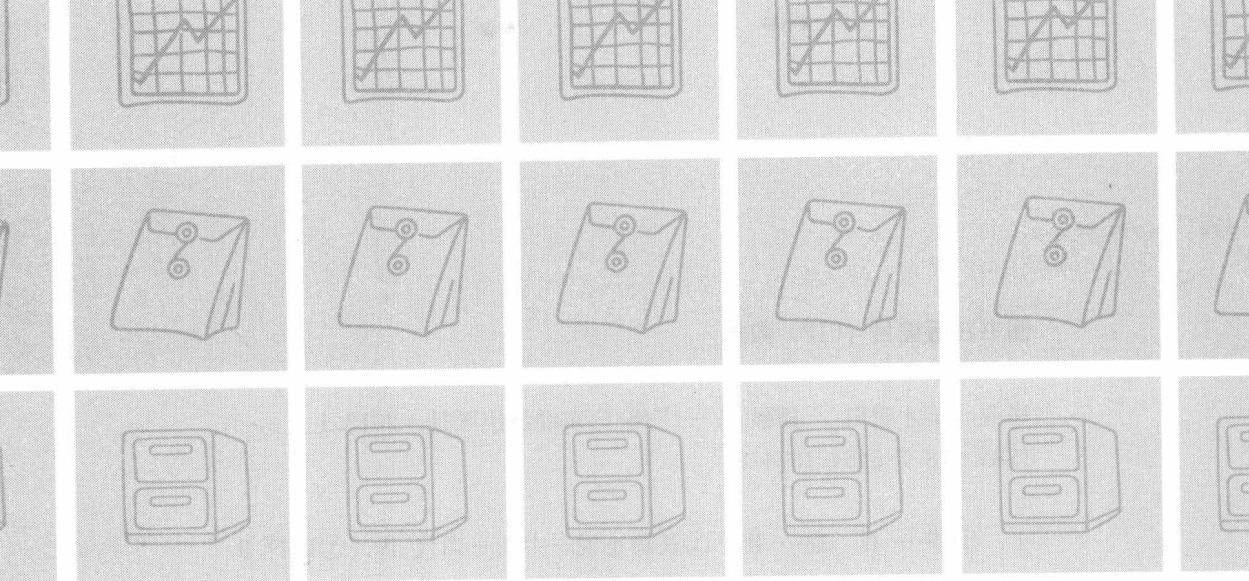
# 毕业季 大明白

说，写给平凡女子的成长蜕变记  
职场系剧，前途命运剧……各路剧情纷纷  
女，人事急剧变化中，情与爱缠绵悱

新手上路必读的职场  
职场帷幕拉开，工作剧、要  
上演。昔日青涩学生，今天蜕  
变时，这一切，是自我选择还是命

猫猫◎著

广东人民出版社



# 毕业一年才明白

猫猫◎著

廣東省出版集團  
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

毕业一年才明白 / 猫猫著. —广州: 广东经济出版社, 2013. 1  
ISBN 978-7-5454-1574-2

I. ①毕… II. 猫… 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(2012)第253528号

出版	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京富生印刷厂 (北京市密云县十里堡镇程庄村西)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	15.5
字数	261 000
版次	2013年1月第1版
印次	2013年1月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-1574-2
定价	32.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •



## 人物表

张子菁	竹子的男友，在读硕士
李之星	商务团队人力资源经理，曾任配电行业销售经理
沈漪	李之星的前女友，咨询公司项目经理
姚林峰	采购部经理
戴安娜	采购部高级主管
郑彦	采购部主管，接受竹子汇报
莉莉	采购部主管
肖飞燕	采购部高级专员
周薇	采购专员
启鹏	姚林峰的接替者
王冰	采购部主管，向启鹏报告
张曼生	东大区销售经理
李锦波	行业市场经理
刘晓静	亚太人事总监，接受李之星汇报
王荣华	人力资源专员，向李之星报告
卢槿	竹子的室友，求职大军中的一员
王琦	竹子的室友，求职大军中的一员
刘晔	竹子的室友，求职大军中的一员



## 引子

Preface

“最重要的一点，你必须真心喜欢你的客户，哪怕你曾经很厌恶他，”竹子平静的眼神放空地看着前方，“人是万物之灵，能察觉到你的哪怕一丁点儿的不喜欢。”

这是竹子第一次不看台下的听众而看远方，其间的感情流露，显得此忠告尤为珍贵。

“那如果我始终都不愿意真心喜欢自己的客户呢？他们中有的人实在无法令人喜欢。”台下第一排有位男子提问，这是他第一次开口说话，但自他进入培训室，视线一刻也没离开过竹子。

竹子严肃地点了点头，她立刻找到了声音的源头，注视着他说：“如果你做不到这一点，说明你缺乏成为一个顶级销售的天赋。”

“我想，在你说了这些话后，我们中很多人都被你折服了，不过，销售的精髓究竟是什么呢？”

“三方共赢，客户、公司、你。”

演讲结束，竹子回答完大多数听众的问题后，从大门离开。那个男人在早就准备好的地方截住她。

“你好，我想邀请你共进晚餐。”

V



“谢谢，两年来我第一次到北京来，老朋友早就约了我要聚一聚。”竹子冷静地回答。

男人叹口气，说：“初次见面，不知我何时才有此殊荣邀约到你。”

他皱眉，而竹子却正对着他露出灿烂的笑容：“两年后，等我再次来北京时，你就是我的老朋友了。”

男人心领神会地笑出声来：“我很荣幸，两年时间并不长。”

竹子的脸上闪过一丝讶异，随即她像小女人那样“咯咯”一笑，转身离去。

事实上，她并没像她说的那样和朋友见面，相反，只是在住地酒店的房间里静静地喝酒。

这是北京，是一段爱情真正开始的地方，这里有她肆意的青春和光芒的年华。

但只是从前。

现在，竹子所有的爱情都白费了，整整四年职场生涯，她换了两家公司，经历了三段感情，被无数个男人追求过追逐过，最后还是一无所获。

她获得了形形色色的爱情，也拒绝了各种各样的虚伪或真心，她已经变得足够强大，能够轻易撕破追求者的伪装，直达他心灵黑暗的最深处，她甚至能轻松拉开黑色的幕布，亲眼看到他卑微丑陋的内在。

由于拥有这个能力，她也曾经战栗过，她觉得自己是那么的可怕，她尤为害怕的是，要是有一天，她亲手揭开包裹在自己身上的伪装，在镜子里看见自己濒死的冰冷的无可救药的心时，她的脸上将是怎样一种恐怖的表情？

她疑惑——

她真心所爱的究竟是谁呢？

最适合一起生活的又是谁呢？

为了想通这个问题，她连续几夜不眠不休。而被这个问题衍生出的带刺的藤蔓纠结的时候，她失落彷徨得几乎想跳楼了结此生。

人，只爱自己的爱情。

她用这个答案掩饰了自己的空虚和迷茫，她已然说服自己相信了此说法。

只要你肯相信，一切解释都是可以接受的。

竹子的手敲击键盘，趁着头脑清醒时，她要把所有的美好都记录下来，以免它们在某一时刻烟消云散。她的动作迅速，仿佛在和记忆赛跑，甚至仿

佛在和敌人做殊死斗争。这些都是她无法忍受其消失的片段，本来它们连贯地串在她的记忆中，现在突然有一块消失了，这让她产生了紧迫感，她不能再冒丢失其余珍贵记忆的风险了。

从哪儿开始讲起呢？

竹子略作停顿，她不介意层层翻寻，在记忆的海洋中漫游实在有趣。不过她的运气实在太好了，仅仅走了一点儿弯路，就找到了涟漪的中心，那块小石子投入水面的地方。

她刚进A. B. 电气开始实习那会儿……

她找到了。

对，

就是这个点，

她生命中最璀璨的一段经历的开端……

现在她可以直言不讳了，淡粉色的记忆如同旧幕重开，所有事件都历历在目，最为关键的是，所有重要的都得到了保留。





目录  
contents

II

引子 /V

01~10

- |                      |                   |
|----------------------|-------------------|
| 01. 什么时候该露富 /1       | 06. 夸奖的艺术 /14     |
| 02. 五万美金的道德底线 /5     | 07. 层次清晰的职业定位 /16 |
| 03. 人性的自私有利于社会的进步 /8 | 08. 天空在照相 /18     |
| 04. 专业的模板及主管的认可 /10  | 09. 信赖的HR /21     |
| 05. 前瞻性 /12          | 10. 三年定律 /22      |

11~20

- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| 11. MBTI的作用 /24                         | 15. 服从，尊重和汇报 /37                  |
| 12. 大公司不在乎你的学历和专业背景，因为他们对你的短期培养充满信心 /26 | 16. I' M SORRY TO TROUBLE YOU /39 |
| 13. 两年买车，五年买房 /33                       | 17. 经年记忆 /41                      |
| 14. 银行的铁人三项 /35                         | 18. 我的牙不齐 /44                     |
|   | 19. 谁的烟灰缸 /48                     |
|   | 20. 不受欢迎的应聘者 /49                  |



## 21~30

21. 设身处地为对方考虑是双向的 /54
22. 为什么看重你 /57
23. 成绩证明了什么 /58
24. 遇到一个好老板究竟有多难 /60
25. 我爱你 /62
26. 关系是通往成功的最佳捷径，能力只是旅途上的干粮 /64
27. 白色的不一定是雪 /69
28. 把别人拉到你的船上 /74
29. 面试 /77
30. HR的专业性 /81

## 31~40

31. 失去OFFER /89
32. 喂！有美女！ /91
33. 小铁锤与大铁球 /97
34. 行业选择时的危机预警 /101
35. 我究竟该不该读研 /103
36. 理发店的故事 /104
37. 理发店的故事 /106
38. 炒人的依据 /108
39. 扁平是扁平，只是结构不简单 /110
40. 专业的销售经理，只会根据业务调整团队，不会根据团队调整业务 /112

## 41~50

41. 达不达标都要走 /117
42. 鏖战微创的失败经历 /120
43. 简历的匹配度——专业不对口时怎么办 /123
44. 面试的舒适度 /125
45. 你给我的印象太专业 /126
46. 要想说服面试官，你得先说服自己 /129
47. 再多努力也无济于事的时候 /130
48. 酒量等于工作量 /132
49. 女人的敏锐直觉 /134
50. 跟着蜗牛去散步 /137



51~60

- 51. 大哥还钱 /144
- 52. 又红又专 /145
- 53. 自信的经典 /146
- 54. 四大才有的年假 /147
- 55. 藏獒离开了西藏，还叫藏獒吗？ /149
- 56. 是生存，不是生活 /151
- 57. 既没有侮辱你，也没有尊重你 /161
- 58. 老鼠和蝙蝠 /164
- 59. 别让对方把你的帮助理所当然，你帮她是Do Her a Favor，而不是你的义务 /168
- 60. 销售和市场 /173

61~70

- 61. 谁管预算，谁做领导 /174
- 62. 预算和权力 /180
- 63. 另类的一致性 /183
- 64. 责任的转移——需要规避的陷阱 /185
- 65. 权力之争 /192
- 66. 如何筛选供应商 /193
- 67. 如何审核供应商 /195
- 68. 供应商要交付信任的成本 /198
- 69. 谁的任务最重要 /202
- 70. 永远不要在会议邀请里粘贴附件 /203

71~83

- 71. 只要你犯一个错误，老板会忘记之前的所有功绩 /205
- 72. 激情和敷衍 /207
- 73. 裁员依据 /210
- 74. 谁不把年终考核当真 /214
- 75. 懂事的新人 /215
- 76. 为何不留广州——在地域和发展中选择 /217
- 77. 抱怨工作前，先看看你的价值究竟有多少 /218
- 78. 工作和学习不同，在于你需要自己去获取，而不是等别人告诉你 /220
- 79. 背叛？ /222
- 80. 你是水瓶座 /225
- 81. 谢谢你如此温柔 /226
- 82. 技术和商务 /229
- 尾声 我来教你怎么追女孩 /233

## 01 什么时候该露富

周一刚上班的时候，莉莉就说：“听说今天有一实习生来？上周我有天去产检了，没见到有人来面试。”

“我们都没见，我们吃午饭时老板面的，据说是一女孩。”戴安娜头也不抬说道。

腾！

“怎么了？”莉莉对周薇翻了翻白眼，“怎么这么激动？”

“我替她说吧，”戴安娜说道，“我们采购部已经这么多女人了，需要的是男人了。”

“戴姐了解我，不过……”周薇热情地笑道，“要不今晚开个欢迎会？”

“先不要吧！”莉莉连忙阻拦，“连对方是什么样的人都不知道，太贸然了吧。”

“说得对说得对。”周薇点头。

“你们就贫吧，哪有你们这样还没见人就分三六九的。”老常说。

姚林峰在办公室里咳嗽两声，几人顿时就不吭声了，开始各干各的，直到郑彦踩着高跟鞋出现。

“现在可真是不得了。”郑彦说。

所有人都抬起头，茫然不解。

郑彦款款走到戴安娜身边，朗声道：“你刚毕业那会儿，是挤公车上班的吧？”

“嗯，去年才刚有车接送。”

“你呢？”她又冲周薇扬扬眉毛。

“地铁呗。别说我们了，莉莉姐怀孕三个月了，还不是班车上下班？”

“就是嘛，”郑彦气鼓鼓说道，“刚在楼下看到个女孩，长得小小的，也就二十岁出头，堂而皇之从奥迪A6里出来，别提多拽了。”

周薇一脸狐疑：“会不会看错了？上回你愣生生把一奇瑞看成丰田。”





“哼，要不是A6，我请你半个月午饭。”

“肯定有个有钱老爸。”

“或者是有钱男朋友。”

“是啊，是啊。”

老常劝解道：“各人有各福，切莫羡慕他人。”

戴安娜冷冷说道：“都别闹了，看你们就这点出息，开奥迪A6算什么，如果有一天看见法拉利，你们是不是立刻趴到车轮下面去？”

“啊！啊！”周薇夸张地叫道，“要么从我身上压过去，要么把我上了吧！”

老常呵呵笑了两声，随即就是短暂的安静，直到一脆生生的女孩出现在众人视线中。

“请问，姚经理的办公室是在这儿吗？”

“请看名字牌，开着门的那间就是，另外，这块区域都是采购部的。”郑彦板着脸说。

女孩说：“谢谢。”

郑彦又提示说：“进入前请先敲门。”

女孩又说：“谢谢。”

女孩转身后，郑彦拼命给戴安娜使眼色，戴安娜权当没看见，女孩走进办公室没多久，转身出来把门关了。

“就是她。”郑彦立刻毫不客气地指出。

又是片刻的沉默，人们都在想，一个有奥迪接送的女孩居然是部门的实习生，这意味着什么？

半晌，坐在角落的肖飞燕“咯咯”笑起来：“不就是个实习生吗？”

老常也笑笑，郑彦则撇了撇嘴。

“不关我的事，”莉莉说，“我只是个孕妇。”

“恭喜恭喜。”

戴安娜一如既往冷着脸，说：“专心工作，心无旁骛。”

“说得也是，今天有哪些工作？”

“健身房里冲淋房的设备更换工作，今天要签合同了。”戴安娜拿了支笔在纸上点点，“还有，没了。”

转眼间，女孩从办公室开门出来，众人抬起眼，顿时让女孩无所适从。

“我，我叫冯笕竹，大家可以叫我竹子，请多多指教。”她腼腆地说。

“竹子，嗯，名字不错，”郑彦点点头，“嗯……刚才有人开车送你来的，是你爸？”

“是男朋友。”竹子为难地说道。

“原来是少爷啊！”周薇交叉着双掌激动地说道。

“家里是做什么生意的？”郑彦查户口般问。

“不是的。”竹子涨红了脸，赶忙解释：“他刚学了车，问一个有钱的朋友借了车开开过瘾。”

周薇好像没听见似的，说：“都是有钱的主啊！”

“我家那猪才没钱呢。”竹子一副哭腔补充道。

“谦虚了吧，过分谦虚不好。”郑彦挑剔地捏了捏下巴。

竹子的眼睛快滴出水来了：“他没毕业，还在读研，每天的早饭是两个包子，要什么时候才能买得起A5啊。”

“是A6。”肖飞燕纠正道。

“你们别玩了，看把人家吓的。”戴安娜出来圆场，她又对竹子说：“不好意思啊，她们就喜欢和新来的同事开玩笑，越是玩笑越熟稔嘛。”

竹子瞪着天真无邪的大眼睛悄悄看着众人，确定不是针对她的，才放心下来。

“我叫冯笕竹，大家叫我竹子就好，以后请大家多多指教了。”

“噢……”

人们如释重负般地喘了口气。

“中午开个欢迎会吧。”肖飞燕建议说。

“去哪儿？”

“辛香汇。”周薇说。

郑彦坚决地摇头：“那儿不好，排队等座的时间特别长。”

“那去新旺。”戴安娜说。

“嗯，新旺好，新旺好。”周薇附和道。

午餐时，竹子偷偷走到化妆间，打电话给张子菁说：“今晚你千万别来接我。”

“为什么？”张子菁不满道。

“影响不好啊！”竹子说，“哪有一实习生被私车接送上班的？”

张子菁说：“我倒觉得不是，刚来公司第一天，最好露个富，这样别人不





敢欺负你。”

“我觉得吧，”竹子正色说，“要是别人特别看不起你，你就需要偶尔露个富，不动声色地显个财，对方就不敢打你坏主意；要是别人怀疑你有钱，那你千万得夹紧尾巴，一丁点儿财都不能露，对方才会心理平衡。”

“我是不想委屈你。”张子菁着急跺脚，“班车不是不直接到学校吗，还要走一长段路。况且，就算给人看见又怎么了，你不就是一实习生吗？不爽了走就是了。”

“我这都是为你好。”他补充道。

“那我得飞快给你讲个故事。”竹子沉思片刻说道：“从前一个猪圈里养了两只猪，一公一母，公的很疼母的，把好吃的都让给她，还替她守夜。可有一天，公猪偷听到主人说，再过一个月就把肥肥的母猪杀了吃肉，于是公猪着急了，他想了一夜想出来一个办法。从第二天开始，公猪就再也不给母猪好吃的了，反而和她抢着食物吃，晚上也不给母猪守夜了，自己一个人窝在角落里睡觉，母猪很伤心，认为公猪不喜欢她了，于是整天哭泣，日渐消瘦下来，而公猪却膘肥体壮。不久后，主人来了，见到母猪居然瘦了便很失望，此时公猪拼命在主人面前来回奔跑，主人见公猪养得油光锃亮，便把他带走了。母猪这才明白过去的一个月里公猪为什么那样做，当她回到猪圈，发现公猪留在墙壁上的一行字：我是爱你的。”

她又郑重其事说道：“所以说，疼爱和宠一个人并不是爱她的唯一方式。”

“那我在你公司附近找个胡同躲着，你下班了偷偷过来。今天是最后一次。”张子菁理解地说，“明天开始，我就不接送了。”

说完这些，竹子终于松了口气，她照了照镜子。

她的一个本能、或者说下意识的反应，就是在情绪调整后照镜子。第一天上班，实在有点紧张，镜子中的女孩穿着半职业的衬衫，却显得面容僵硬，她头一次见到这么多人而不知道她们的心中所想，所有的人都戴着面具，因为她们说的话和脸上的表情太不一致。

为了缓解紧张情绪，她把下巴抬了抬，嘴角微微翘起，形成一条向上的抛物线，而紧蹙的眉毛也勉强地舒展开来。

很出色的一个笑。

她突然觉得自己的笑像奥黛丽·赫本，那穿着白色礼服、雍容高贵的样

子，大家都比不过她的姿容。她又挑逗地扬了扬眉毛，镜子里的女孩顿时换了个模样，她俊俏、秀气，充满了朝气。

她开怀大笑起来，在一个人的空间里，气氛变得非常轻松。

开怀笑过后，竹子突然感觉饿了，她饥肠辘辘，简直能吃下一整头牛。

## 02 五万美金的道德底线

竹子回到餐桌上，女人们正七嘴八舌议论，竹子归座，在座位上好长时间不说话，偶尔吃两口菜，一副楚楚可怜无依无靠的样子，就开始有人搭话同她聊天。

“竹子，这个餐厅还吃得惯吗？”

“挺好的，挺好的。”

“我也觉得不错，就是这个凉拌菜太辣了，辣油死红死红的，很有点麻辣烫的味道。”

“同意，而且挺麻的。”

周薇正为了一项目焦头烂额，本来没什么聊天的心思，见竹子正逐渐转移为谈话的中心，便凑过来有点心不在焉地问：“对了，怎么想着来采购部实习？你是抱着什么心态来的呢？”

“也谈不上什么心态。”竹子老实回答道，“仅仅为了实习，我就投了几十封简历，好不容易才有一个机会呢，于是迫不及待就来了呗。现在的学生们，为了争个大公司的实习可以挤破头，才没有多少人管究竟是什么岗位呢。”

“那就是说，你并不了解采购部的工作？”郑彦不满道。

“的确不明白。”竹子诺诺答道。

郑彦微微皱眉：“我们采购部的工作可不像你想象的那样。”

“是啊，复杂着呢。”周薇说。

“比如说，你知道各港口运输和高检都是怎么收费的吗？”

“又比如说，你知道外高桥的清关流程是怎么样的吗？”周薇追问道。





竹子满脸惊恐：“我不知道。”

肖飞燕鼓励道：“没事，好好干，你行的。”

竹子困惑地问：“怎么才能最快上手呢？我最怕自己实习了三个月后，还是什么都不懂。我向来就比较笨，理解能力有点差。”

郑彦同情地说：“这倒不碍事。大公司有一个最大的好处，就是流程好，只要老老实实跟着流程做，熟能生巧，总有一天你能独当一面的。”

她又问周薇：“你当时熟悉整个流程用了多久？”

“一两个月吧。”

“所有流程中最重要的是三方报价流程。”郑彦又介绍说：“我们公司里，无论金额和费用的多少，逢新的项目需要供应商参与，三方报价都是必须的。若是年项目金额在50k（美金，即五万美金）以下的，由项目部门主持三方报价，采购部协助整个供应商审核和报价流程；若是年项目金额在50k以上的，采购部同项目部门共同运作三方报价，采购部有最终决定权。”

竹子感到有兴趣，问道：“为什么以50k作为划分三方报价的界限呢？”

“50k是美国总部的标准，沿用了几十年，依据在于供应商回扣、采购经理工资之间的平衡点。若是采购项目金额大于50k，供应商能提供的回扣比例对采购经理来说是有杀伤力的；若是采购项目金额小于50k，则供应商能向采购经理提供的回扣金额有限，不会引发采购经理的诚信问题。亚太区沿用美国的标准，指导意义大过实际意义。”

竹子把头点得像拨浪鼓似的。

“对了，有一点不说你也知道，在采购部工作，最重要的是诚实，这点你有吗？”不知谁说的这话。

竹子忙不迭回答：“我很诚实呢。”

郑彦微微一笑问道：“那我问你，大学期间作过弊吗？”

莉莉穷追不舍：“你可得诚实回答啊，我们这儿最讲诚信了。”

“呃，我作过弊。”竹子红着脸说。

闻言周薇嚷嚷道：“怎么能这样，还真是作过弊的？”

“不可原谅。”郑彦生气道。

肖飞燕开导郑彦：“你别这么说，当心吓坏小孩子，作弊的理由兴许很充分，可能因为考试时间安排得太紧凑，没时间复习了。”

莉莉问竹子：“那你作弊的理由是什么？”



竹子摇摇头叹气道：“的确是因为考试一门连着一门，没空复习了，所以只好作弊。”

“不是吧，”许久没说话的姚林峰哼声道，“我看过你的成绩单，全A的成绩不能算差吧！”

戴安娜听后咳嗽了一声。

竹子尴尬地说道：“我说错了，其实是因为害怕考得太多，只好抄成绩差的同学了。”

戴安娜含笑看着目瞪口呆的周薇和郑彦，说：“其实谁没作过弊呢？我们都有吧！”

姚林峰笑道：“这话正确，我们那时不兴作弊，但临到大学四年快结束了，我想着，要是不作一次弊，大学岂不是就不完整了？于是，真作弊了一回，把答案写在张纸条上，丢给坐我身后的美女。”

“结果呢？”郑彦饶有兴致地问道。

“那美女就是我现在的老婆了呗。”

女人们一阵笑，莉莉接着说：“这么说来，我也作过弊，那天我的心情实在太好，不作弊对不起自己，于是顺便作一下了。”

郑彦有感而发：“看来作弊真是门艺术，千奇百怪的，谁在学生时代没作过弊？”

“你们这群女人，”老常拧着眉头说道，“怎么一个个把作弊看得像捡钱似的。”

“那您就没作过弊？”女人们齐声问道。

“嘿，作过。”老常坦然道：“那叫我不入地狱，谁入地狱，为了让大家都知道作弊被抓的后果，当时我决定牺牲小我作弊一回。”

“那被抓了吗？”

“没有，居然没被监考官发现，那真是我人生的耻辱。”老常笑道。

肖飞燕哼声道：“你们这些人，作弊还找这些冠冕堂皇的理由。不就是个作弊吗？老师上课太烂，逼得学生不得不作弊！”

莉莉跟着说：“那照你说的，如果学生作弊了，老师还要检讨？！”

周薇只管笑。

“呵呵。”竹子凑趣说道：“大学期间，我总共作弊过三次，一次是为了不让成绩太好引起公愤；一次是关心一特马虎的同学，看看她有没有写班级

