



晋升

赢在职场的秘密

跌宕起伏的故事情节，扣人心弦的人物命运
运筹帷幄的攻心大计，决胜千里的阳谋奇术

永秀◎著

一位高管的职场升迁笔记

深度揭示赢在职场的终极秘笈

广东人民出版社
广东新华书店

晋升

赢在职场的秘密

一位高管的职场升迁笔记

图书在版编目 (CIP) 数据

晋升：赢在职场的秘密 / 永秀著. —广州：广东经济出版社，
2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5454 - 1082 - 2

I. ①晋… II. ①永… 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 (2011) 第 243401 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	北京天顺彩印有限公司 (北京市大兴区西红门镇团河路 10 号)
开本	787 毫米 × 1092 毫米 1/16
印张	16
字数	295 700
版次	2011 年 12 月第 1 版
印次	2011 年 12 月第 1 次
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 1082 - 2
定价	35.00 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 ·



目 录

第一卷 涅槃

成功者不是赢在起点，而是赢在转折点。栽了跟头，从某种意义上说也是一种磨炼。走哪条路其实并不重要，重要的是不低头、不认输。涅槃是一种不生不灭的境界，或者可以用俗话说，叫作置之死地而后生。当你作好一切准备开始涅槃，你一定会有破茧成蝶的一天，只要你用心、努力地去做。

1. 新官上任	2
2. 管理是门艺术	6
3. 大棒	11
4. 萝卜	16
5. 职场滑铁卢	21
6. 少年得志是一种悲剧	26
7. 酒席上的小道消息	31
8. 归零	36
9. 毛女士和陈文武	41
10. 做单比赛	46
11. 人脉法则和心理分析	51
12. 涅槃	56

第二卷 破茧成蝶

人容易形成习惯，尤其当他已经置身于一个非常舒服的环境时，习惯更是难以改变。所以当一个人遭遇把一切推倒重来的境况时，一定会产生恐惧、退缩等各种悲观的心态，这是人之常情。但是，人如果要想有所成就，就必须要有的一种素质，一种能够直面困难、敢于东山再起、挑战自我的信念和执著。

- | | |
|-----------------------|-----|
| 13. 营销之路 | 62 |
| 14. 笑得让人想抽你 | 67 |
| 15. 你们卖保险的都是骗子 | 72 |
| 16. 讹诈 | 77 |
| 17. 我心中有猛虎在细嗅蔷薇 | 82 |
| 18. 先兵后礼 | 88 |
| 19. 天上掉下个美女上司 | 93 |
| 20. 干一票大的 | 98 |
| 21. 做足工夫 | 103 |
| 22. 军官班 | 108 |
| 23. 一气呵成 | 113 |
| 24. 破茧成蝶 | 118 |

第三卷 成长的阶梯

撇开高尚的事业、高尚的人格，只谈为了在这个行业里稳定地做下去，长期地获得稳定可观的收入，我们就有必要建立好自己的人脉，维护好我们的客户。客户链是一种连锁反应的东西，你获得一位客户的认可就可能获得他身边近百位潜在客户的认可，做好这些客户的经营，一传十、十传百，你就不会再为了开单而发愁。

- | | |
|--------------------|-----|
| 25. 创造新的圆圈 | 126 |
| 26. 晚宴上的针锋相对 | 131 |
| 27. 女教官 | 136 |

28. 杀猪婆与烧鸡公	141
29. 办公室主任	146
30. 弹劾	151
31. 保险传销是一家	156
32. 既生瑜，何生亮	161
33. 对什么人用什么招	167
34. 官大一级压死人	172
35. 找老婆的唯一条件	177
36. 智慧之道	182
37. 三家并济	186

第四卷 走向卓越

演讲会上的这场广告，无疑对袁子鸣的业务发展起到了绝妙的作用，以至于接下来的一段时间里，找上门来的业务不断，而且不少企业家主动请袁子鸣吃饭。打广告是一种非常好的方法。所以，赵清仁的这个广告，不仅给袁子鸣带来了很多优质的客户源，同时，也给了袁子鸣一个更好地开拓市场的方法。

38. 名片如天女散花般飞洒	192
39. 不二人选	196
40. 绝妙棋子	201
41. 羊变成狼	206
42. 先干掉一个再说	211
43. 思想工作	216
44. 验一验	221
45. 把柄	226
46. 挖墙脚风波	231
47. 公司有内鬼	236
48. 保险带来爱	241
49. 回到起点	246

涅槃

成功者不是赢在起点，而是赢在转折点。栽了跟头，从某种意义上说也是一种磨炼。走哪条路其实并不重要，重要的是不低头、不认输。涅槃是一种不生不灭的境界，或者可以用俗话说，叫作置之死地而后生。当你作好一切准备开始涅槃，你一定会有破茧成蝶的一天，只要你用心、努力地去做。



新官上任

南京新街口国贸大厦。36楼，会议室。

20席座位的椭圆形长桌边稀稀拉拉地只坐了七八个人。永联人寿保险股份有限公司南京分公司1月的月度经营分析会原定于今天上午9:00召开，可此时已经9:08，参加会议的人员却还没有到齐。

在长桌首席的座位上，永联人寿南京分公司总经理夏朝阳瞥了瞥两旁交头接耳的七八位同事，然后将目光转向窗外纷纷扬扬下着的大雪，一时间竟愣了神。

约莫过了十分钟，会议室里陆陆续续地又进来了几个人，来人一边走进会议室，一边搓着手，嘟囔着：“这鬼天气，南京竟然也会下雪？”

“是的啊，这几年天气贼反常，冻死了！”

“这么大的雪，路上堵死了！”

在聊天声中，直到最后一个席位坐满了，夏朝阳才将目光从窗口转回来，清了清嗓子，说道：“各位好！今天是新年上班的第一天，今天这个会议不仅是我们1月的月度例会，也是我们在新的一年里的第一次会议。但遗憾的是，今天这个会议竟然有11位同事迟到。由于今天南京破天荒下起了大雪，各位迟到算是有客观原因，我就不再追究，不过下不为例。”

夏朝阳说到这里顿了顿，脸色微微沉了下来，接着说道：“言归正传，会议正式开始。去年我们顶住了巨大的压力，截至去年年底，我们分公司已经连续三年未完成总公司制订的销售目标，市场份额也急剧下降，各项关键考核指标在全国28家分公司中均位于倒数之列，我这张老脸算是丢尽了。”

“夏总，您放心，今年我们一定超额完成任务。今年年底，保证让您扬眉吐气地去总部。”坐在会议桌左首第三个席位的营销部经理何斌笑咪咪地表态道。

夏朝阳望了望插话的何斌，冷笑了一声，说道：“何经理，去年年初开会的

时候，你好像也是这么说的。”

何斌被夏朝阳说得满脸尴尬，不由得讪讪一笑。夏朝阳若无其事地继续说道：“去年12月，在总部的会议上，我已经签了责任状，今年必须完成目标，否则我将主动辞职。”

会议室里顿时一片哗然。夏朝阳提高了音量，继续说道：“当然，总部也很了解南京分公司的难处，非常支持我们的工作。由于陆东鹏陆总已经离职，总部特地派来了年轻有为的袁总接任陆总的工作，主持分公司的营销工作。我相信在袁总的带领下，我们今年一定会完成任务。下面我们就请袁总为大家讲解今年的营销工作规划！”

坐在夏朝阳旁边的袁子鸣微微愣了愣，他没想到夏朝阳一下子就把球踢给了自己。夏朝阳这句话表面上是在恭维他，对他充满信心，但潜台词却在说：如果南京分公司今年无法完成销售目标，就是他袁子鸣的责任了。

今天是袁子鸣来南京分公司上班的第一天。两年以来，南京分公司的销售业绩持续下滑，市场份额急剧下降；公司内部管理层拉帮结派、明争暗斗，管理体系混乱不堪。直到上个月，总公司终于忍无可忍，一纸公文将南京分管营销的副总撤职，然后委派袁子鸣接任南京分公司营销副总。

袁子鸣在来南京之前，已经对南京分公司的情况作了多方了解。南京分公司管理层内部的矛盾早已经根深蒂固，原营销副总陆东鹏与分公司一把手夏朝阳之间的关系裂痕已到了不可收拾的地步。虽然现在陆东鹏被撤了，但他的派系仍在，公司内部的矛盾并没有化解，袁子鸣此时走马上任，处境相当微妙。

袁子鸣知道，他的优势在于自己是总公司空降过来的，在别人眼中是有总公司撑腰的。然而他的劣势也很明显，一来对分公司的环境不熟悉，缺乏人脉；二来太年轻，没有资历，那帮人老成精的家伙恐怕不会信服他。

袁子鸣非常清楚，南京分公司的水既深且浑，在没有站稳脚跟之前，他必须低调，开始的一段时间尽量少张扬、少做一些动作，主要以观察为主，先把整个公司的格局、形势摸透，然后才能因地制宜、大刀阔斧地改革。

然而，此时夏朝阳的一句话，就把南京分公司今年完成目标的重任推到了袁子鸣身上，袁子鸣不由得皱了皱眉，接过夏朝阳的话头说道：“夏总过奖了，子鸣实在谈不上什么年轻有为，资历太浅倒是真的。所以以后的工作夏总一定要鼎力支持我啊，不然要是完不成夏总的责任状，子鸣可就成罪人了。”

袁子鸣这一番话连敲带打，表面上是在放低自己的姿态，实则是在提醒夏朝阳：责任状可是他夏朝阳签的，责任还得他夏朝阳自己扛。

夏朝阳斜眼看了看袁子鸣，嘴角掀起一丝笑意，说道：“袁总放心，说到底

我是公司的一把手，当然是目标的第一责任人，怎么着也得鼎力支持你的工作啊。那么，就请袁总把今年的任务作个分配吧。”

袁子鸣嘴角也微微扯起一丝笑意，然后面向大家说道：“各位同事，大家好！今天是我来南京分公司上班的第一天。自从我接到调来南京做营销副总的通知，我就对南京分公司的销售情况作了一些了解和分析。”

袁子鸣说到这里，放缓语速，加重语气继续说道：“我发现分公司目前存在一些问题。”

一闻此言，会议桌上顿时又陷入嘈杂，大家三三两两地窃窃私议起来，而夏朝阳的脸色明显沉了下来。

营销部经理何斌看了看夏朝阳的脸色，随即向袁子鸣问道：“袁总都发现了什么问题？”

袁子鸣看了一眼何斌，又将目光转向大家，继续说道：“南京分公司这几年来对营销的推动力度明显不够，而且对业务队伍的培训工作也不到位。整个队伍的销售技能跟不上，对销售任务也没有压力感和目标感，销售业绩自然做不上去。”

闻言，何斌似乎颇为不服，立即说道：“袁总，谁说我们的培训跟不上、营销推动力度不够了？我们的培训体系和营销推动节奏都很完善，之所以完不成任务，完全在于客观原因。谁不知道，南京这两年新成立了十几家保险公司，市场的竞争太激烈了！”

袁子鸣嘴角泛起一丝冷笑，说道：“如果说这两年新开了很多保险公司，导致市场竞争更加激烈，那为什么安泰、新民的市场份额不但没有萎缩，反而还增长了昵？这两家公司的实力应该与我们永联的实力相当吧？”

袁子鸣的反问让何斌一时无话可说，僵在了一边。袁子鸣继续说道：“我刚才说分公司对营销的推动力度不够，何经理不以为然，那么请问去年年初的开门红阶段，南京分公司做了哪些有建设性的销售举措呢？去年南京分公司开门红业绩一败涂地，对整个团队的士气造成不可挽回的打击，以至于早早注定了全年任务的失守。我们做业务，注重话题营销、节点推动，可是南京分公司好像拿不出一个像样的营销策划，这样的推动也能称得上完善吗？”

“再说培训，我今天早上随便抓了一个业务员，问他对‘珍惜一生’这款险种的理解，结果他竟连险种的保险责任都说不清楚。我们培训出来的业务员素质就是这样的吗？”

袁子鸣这一席话将营销、培训两大部门的经理说得面红耳赤。夏朝阳此时脸上闪过一丝阴沉之色，却装作漫不经心地说道：“袁总既然发现了这么多问题，

那么对今年的工作有什么计划呢？”

袁子鸣这时才意识到自己有点冲动了。先前他还暗暗提醒自己要低调，结果开头几句话就把一把手和营销、培训两大部门的经理给得罪了，这可对他以后工作的开展没有任何好处啊。

不过袁子鸣不是一个习惯后悔的人。他知道后悔是没有用的，有后悔的工夫不如想办法去补救。于是袁子鸣又清了清嗓子，微笑着说道：“当然，在夏总和各位的带领下，南京分公司的基础工作做得还是很扎实的。有这么坚实的基础平台在，我相信只要今年我们在推动和培训两个环节再用点心，销售状况一定会得到较大的改善。”

何斌闻言，忙说道：“那是当然，我们夏总一向很重视基础管理工作，对基础管理抓得很严，只要基础平台扎实，什么工作都好做。”

夏朝阳咳了一声，方才慢悠悠地说道：“嗯，我主持工作的这几年，虽然销售方面遇到了不少困难，但基础工作是我亲自抓的。我可以毫不谦虚地说，如果撇开指标不谈，南京分公司的管理绝对是可以在全公司排上前几名的。”

袁子鸣朝夏朝阳看了一眼，嘴角微微咧了咧，然后转向大家继续说道：“今年我们将主推几大节点方案，做好队伍的培训与晋升工作，下面我首先将今年的销售目标作个分解。”

袁子鸣说到这里，又环顾了一下会议桌上的每一个人，见众人纷纷投来殷切的目光，他知道大家对目标都还是挺关注的，于是拿起手里的文件，念道：“金鹰区 4500 万，纵横区 6800 万，龙腾区 7200 万，宝鼎区 7600 万，紫金区一个亿。”

袁子鸣报完目标后，向众人看了看，问道：“这目标是根据目前各个营业区的人力和产能拟定的，大家对这个目标没什么意见吧？”顿了顿，见无人说话，他又说道，“既然大家都没有意见，今年的目标就这么定了……”

“等一下，我觉得这个目标还有待商榷。”袁子鸣的话未说完，就被一个懒洋洋的声音打断了。

“哦，张总监有意见？”

“五个营业区，凭什么我们紫金区目标最高？我不服。”字字落地有声，紫金区的业务总监张胜利向袁子鸣投来挑衅的目光。

“我刚才说了，这个目标是根据各营业区的人力和产能拟定的，紫金区的人最多，目标自然定得高。张总还有什么异议吗？”

“什么人力和产能？我只知道往年我们几个营业区的目标都差不多，凭什么今年我们紫金区比其他区高出这么多？”张胜利斜眼看着袁子鸣，似乎完全不把

这个年轻的副总放在眼里。

会议席上的其他人虽然没说话，且都低着头，但都竖着耳朵，似乎在饶有兴趣地等着一场好戏。夏朝阳则一脸平静地看着两人，嘴角露出一丝高深莫测的笑意。

“因为你们营业区的业务员人数多，目标当然要定得高。你们区的人数几乎是纵横区的两倍，而目标只是纵横区的1.5倍，你还有什么理由嫌目标高呢？”

“我可不管人多人少，我只知道现在我们的目标最高，如果不重新调整，我绝不接受这个目标。你考虑一下，等目标调整了再告诉我，现在我有事，先走了！”张胜利趾高气扬地甩下一番话，便极其嚣张地夺门而出，完全不将袁子鸣放在眼里。

袁子鸣的脸上微微有些难看，但他还是忍住没有发作。阴谋，这绝对是个阴谋。袁子鸣心里说道。他与张胜利为指标发生争执，到张胜利完全不顾会议制度，大摇大摆地离开，作为一把手的夏朝阳竟然一言不发。袁子鸣有理由相信，张胜利对他的轻视是得到夏朝阳默许的。

袁子鸣用余光瞥了一眼夏朝阳，咬了咬嘴唇，说道：“夏总，既然这样就先散会吧，明天我们再重新定指标。”

会议就在闹剧中散了，夏朝阳对发生这样的闹剧未发表任何意见。很多人散会的时候用轻蔑甚至是同情的目光看着袁子鸣，却没人发现袁子鸣嘴角微微扬起的一丝冷酷的笑意。



管理是门艺术

南京国贸大厦25楼，国贸商务餐厅。

这是一个可容纳七八百人的自助式快餐厅，餐厅虽然很大，但每天中午都爆满，这里几乎成了国贸大厦中很多公司职员吃工作餐的定点食堂了。

袁子鸣端着餐盘取菜的时候，见到不少人对他指指点点。袁子鸣知道在这里吃饭的不乏永联人寿的员工，显然今天会议上张胜利针对他的那场闹剧已经像一阵风一样刮了出去，而他这个刚上任的副总上班第一天就“吃瘪”的精彩桥段，自然就成了大家茶余饭后的谈资了。

袁子鸣有点不习惯被人指手画脚的感觉，于是端着盘子走进餐厅里间相对安静的VIP会员区，找了个临窗的僻静位置。

“咦，是袁子鸣吗？”袁子鸣刚打算坐下来，便听见一声悦耳的带着惊讶的询问，抬头一看，只见旁边的座位上一位美丽的年轻女子正放下手中切着菲力牛排的刀叉，瞪着一双乌黑的大眼睛看着他。

“周惊鸿？”袁子鸣没想到会在这里遇见老同学——昔日北大的校花，不由得微微张开嘴巴，眼睛里投射出的是一丝略显怀疑的目光。

“真的是你。你怎么来南京了，出差吗？”周惊鸿惊讶的神情已经变成了惊喜，抬头向袁子鸣微笑问道。

袁子鸣自然地坐到了周惊鸿的对面，摇了摇头，笑着答道：“不是出差，我被调任来南京工作了。”

“哦？我记得你毕业后应聘到永联人寿总部去了。三年了，现在调到南京做什么职位？应该升职了吧？”

“呵呵，我是临危受命，过来又不是一把手，却要力挽狂澜，吃力不讨好的差事啊。”

“哦，看来是二把手了。”周惊鸿眼睛一眨，狡黠一笑，又问道，“有机会可以翻身做主吗？”

“呵呵，水太深，我人生地不熟的，哪能压得过地头蛇？”袁子鸣嘴角扬起一丝无奈的笑意，然后打量了一眼周惊鸿，问道，“你在建业地产？”

周惊鸿身材曼妙，穿着一身纯白色的职业套装，胸口别着一枚椭圆形司徽，司徽上的标志正是建业地产集团的LOGO。

“是的啊，我在建业地产南京分公司，也在国贸，32楼。”

“哦，怎么样，工作顺利吧？升到什么职位了？”

周惊鸿微微一愣，随即莞尔道：“以前在学校里无法切身体会，现在工作了才知道管理确实是一门艺术，它不像数学，有公式、逻辑可循，它必须要靠我们自己去悟、去意会，管理手段没有绝对的对或错，只有适合与不适合，只有好与更好。”

袁子鸣没想到周惊鸿会突然与他谈起管理，还以为她的工作不太顺心，不由得跟着说道：“其实一切管理归根到底是对人的管理。职场中的一切问题和麻烦

都是人造成的，而解决问题和麻烦的方法也都是人提供的。所以，你一定要把你的人掌控好，把你的下属员工管理好，这样你的工作会省心不少。”

周惊鸿知道袁子鸣误会了她，却不点破，而是顺着袁子鸣的话问道：“那你觉得如何管理员工呢？”

“我个人认为，对人的管理，其实就如同老师教育学生、父母教育子女一般，最重要的一点就是以身作则。所谓己所不欲，勿施于人。如果自己做不到，就没有资格要求别人做到。在以身作则的基础上恩威并施，萝卜加大棒双管齐下，只要力度掌握得恰到好处，基本上可以把百人以内的团队管理得井井有条。

“当然，这种完全靠个人魅力的管理方式虽然对付百人以内的小团队、管个几十号人是绰绰有余的，但像你们这种地产公司或是我们这种保险公司，面对的是成千上万的业务人员，光靠个人魅力是远远不够的。”

“哦，那应该如何管理？”周惊鸿饶有兴趣地看着袁子鸣。

“文化！”

“文化？”

“对，企业文化！这就是为什么那些打拼了十多年，积累了深厚底蕴的公司，在发展到一定规模后都喜欢鼓捣出一句句朗朗上口的口号或标语，然后浓墨重彩地修饰一番，标榜为公司的核心文化，接着便大肆宣扬，让每一位员工学习、背诵，营造浓厚的文化氛围。说白了，就是以务虚的文化来达到对人员的管理。”

袁子鸣侃侃而谈，说完后才发现周惊鸿早已放下了手中的刀叉，单手托着下巴看着他，不由得尴尬一笑，说：“不好意思，你当年可是我们班的尖子生，在你面前卖弄管理理论，有点班门弄斧、贻笑大方了。”

“啊？没有啊。”周惊鸿似乎正听得入神，被袁子鸣这么一说，立即醒转过来，说道，“你说得很好啊，我觉得很有道理。记得以前在大学里和你接触不多，不过听很多暗恋你的女生都夸过你，说你左脑就像个数学家，精打细算一等、思维逻辑一流；而你的右脑又像个哲学家，善于举一反三、触类旁通。今天总算领教到了。”

“嗯？我以前在大学里成绩平平，有这么好的口碑吗？我自己竟然都不知道。”袁子鸣装作满脸无辜地说道。

这两位大学同班同学，当年都算是系里的风云人物，他们在四年的大学生涯中除了同教室上课外几乎没有什么交集，没想到毕业三年后在南京重逢，竟然聊得格外投机。不知不觉，午餐时间已经过去了，袁子鸣看了看手表，说道：“你给我张名片吧，有空我请你吃饭。”

周惊鸿大方地掏出一张精致的名片交给袁子鸣，袁子鸣接过一看，“建业地

产南京分公司总经理”的头衔把袁子鸣晃得眼花，禁不住说道：“女强人啊，建业南京的一把手！”

“呵呵，我爸把我放出来历练历练，让我独自打理南京分公司。”

“啊，你爸是周晓石？”袁子鸣此时才知道昔日的同学竟是国内排名前十位的地产公司——建业地产董事长周晓石的女儿。

“是啊，不用惊讶，以前同学没几个知道的。”

“没想到同学里还有个地产大亨，看来以后买房子不用愁了。你这个总经理至少应该有个九五折的权力吧？”袁子鸣哈哈笑道。

“那我买保险也要找你了哦。”

“呵呵，买保险没问题，我给你介绍业务员就可以了。”

周惊鸿抚了抚乌黑亮丽的长发，流露出慵懒动人的情态，然后笑道：“嗯，近期公司正计划给公司员工统一购买保险作为福利，如果定下来的话，我就找你了。”

“真的假的？那可一言为定，这对我今年完成任务可是一笔大贡献啊，先谢过了。”

“不客气。”周惊鸿意兴阑珊地看了看飘窗外仍在纷飞的鹅毛大雪，说道，“快上班了，有空找时间我们再聚聚？”

“没问题，改日我打电话请你吃饭。”袁子鸣爽快地答道。

袁子鸣结束和周惊鸿的聊天回办公室的时候，夏朝阳的办公室里，营销部经理何斌鬼鬼祟祟地走进来，陪着笑脸说道：“夏总，今天上午的会议可是真够精彩的啊，这个下马威我看是足够袁子鸣那小子受的了。”

“呵呵，不过是个二十多岁的毛头小子，毕竟还是嫩了点。”夏朝阳放下手里的文件，不屑地说道。

“就是啊，真搞不懂总部那帮大老爷们干什么吃的，把这么个二十几岁的愣小子派下来，刚上班就大喊我们的工作存在很多问题，喊，他懂个屁。”何斌义愤填膺地说道。

夏朝阳闻言，脸上露出一丝无奈，叹了口气对何斌说道：“本来陆东鹏辞职后，我是向总部力荐你做营销副总的，可惜被总部否决了，我还以为总部要派个什么人下来呢。”

何斌闻言忙说道：“夏总对我的栽培，我一定铭记于心。夏总放心，那小子虽然仗着北大光华管理学院高才生的破招牌被总部当成个宝，但在南京只怕他混不了多长时间。咱们那几个营业区的总监可都不是吃素的，我看这次指标的事就够他烦的了，我们就等着看热闹吧。”

“嗯，今天会议上张胜利这么一搅和确实是一步妙棋，这一关袁子鸣估计不

好过，等他知道工作并不是那么好做的时候，自然会回来求我的。那时候他才能觉悟，这里是南京分公司，是我说了算的，即便他顶着个总公司的大帽子，也没用。这也算是杀一杀他年轻人的傲气，到了我这里，得按我的规矩做事。”夏朝阳边说边摸了摸下巴，一副杀伐决断的神态。

“夏总果然高明。我仿佛已经看到那小子向我们低头、服服帖帖的模样了。”

夏朝阳笑了笑，然后脸色又微微一沉，说道：“不过我们也不能太大意，这小子能在短短三年间得到总部的青睐，25岁就被派来我们南京分部做二把手，应该有两把刷子的，不可太看轻了他。”

“夏总，你也不要太把他当回事了。我看呀，总部这两年也是人才凋零，被同业挖墙脚挖得惨，实在找不到人了。有句话说得好，在天空翱翔的不一定都是大雁，当台风来的时候，母猪都能上天。我看这小子也就是走了狗屎运。”

夏朝阳被何斌说得笑了起来，笑毕忽然又想到一件事，说道：“不过，今天中午有人看到他和建业地产的周惊鸿在一起吃饭，他们之间不知是什么关系？”

“你是说周晓石的女儿周惊鸿？袁子鸣跟她一起吃饭？”

“不错，而且两人聊得很开心的样子。”

“夏总，他们两人不会是情侣吧？袁子鸣这小子虽说年轻稚嫩，但这小白脸模样长得确实不错，他要是和周惊鸿是情侣，有周晓石做他的后台，我们倒可以利用这层关系啊。”

夏朝阳锁了锁眉头，说道：“周惊鸿刚被周晓石派到南京来不到两个月，袁子鸣也被总部派到南京分公司来了，这到底是巧合还是安排好的？你马上去了解一下他和周惊鸿到底是什么关系，如果真的是情侣关系，袁子鸣的到来还真的可能对我们今年的绩效作出很大的贡献。毕竟今年我跟总部签了责任状，任务压得很重啊，如果能和建业地产合作，获得他们的客户资料，我们的市场开拓会有更大的空间。”

何斌点点头，答道：“好的，我马上去了解。”何斌刚要退出办公室，门外传来敲门声，夏朝阳说了声：“进来。”

门随之打开了，来人正是夏朝阳和何斌谈论着的袁子鸣。夏朝阳和何斌对望一眼，露出会心的笑意。

袁子鸣见何斌也在场，顺便问了一句：“夏总和何经理在谈事？”

“哦，没关系，袁总找我有事？”夏朝阳明知故问了一句，接着又对何斌说，“何经理你去忙吧。”

何斌出门后，袁子鸣坐了下来，直截了当地说道：“夏总，今天紫金区不接任务，您怎么看？”

夏朝阳神色平静地看着袁子鸣，手指习惯性地轻轻敲着桌面，反问道：“你怎么看？”

“我想先听听领导的意见。”

“这么说，你已经有处理办法了？”

“我初步有了打算，但还想听听夏总您的意见。毕竟我初来乍到，对公司的人和事都不太了解，所以请夏总多给我引引路。”

夏朝阳微微一笑，身体放松地向后靠了靠，说道：“张胜利这个人脾气直了点，因为是南京第一大营业区的业务总监，平时确实有点骄纵，好像天不怕地不怕。不过他对我一向还是很尊重的，以往给他下任务，他也从来没有过今天这样的举动。这次，怕是因为任务下得确实太重，把他给逼的。”

“哦，”袁子鸣应了一声，然后忽然一脸虚心地问道：“夏总，今天这个事会不会还有其他什么原因？”

“其他方面的原因？袁总你初到南京分公司，以后你会感受到这里的工作氛围很好，员工之间的关系也很简单，没有潜规则、拉帮结派之类乱七八糟的事情。所以你放心，任何事都可以拿到桌面上来谈。”夏朝阳一脸真诚地说道。

“哦，夏总这么说，我心里就有数了。如果只是任务的原因，那就好办了。”袁子鸣胸有成竹地说道。

“哦？袁总打算怎么办？”

“重新调整指标！”袁子鸣理所当然地答道。



大棒

国贸38楼，永联人寿保险股份有限公司南京分公司占据了整整一层楼，公司的大会议室足足有200平方米。

会议室门口挂起一条横幅，上面写着“南京分公司营销任务部署大会”。今