

# STEP BY



# 步步为营

苍翠香调 / 著

格子间的**无烟大战** 美丽背后的**权谋**  
真实再现海派职场丽人的泪水与风光  
揭秘世界500强顶级化妆品公司内幕

After being cheated on and being bullied,  
those who have not been eliminated built up a strong heart.

在繁华商业区的写字楼里有一间独立的办公室，是所有走入社会的职场打工者的目标。

在这条道路上从被骗到欺骗，从被欺到欺凌，  
没有被淘汰的人便在这些算计中锻炼出一颗坚强的心。

中国商业出版社

# GETS



STEP  
STEP

苍翠香调 / 著 中国商业出版社

步步  
为营

图书在版编目(CIP)数据

步步为营 / 苍翠香调著. —北京: 中国商业出版社,  
2009.2

ISBN 978-7-5044-6274-9

I. 步… II. 苍… III. 长篇小说—中国—当代 IV.  
I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 016621 号

责任编辑 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京嘉业印刷厂印刷

\* \* \* \* \*

710 毫米×1000 毫米 1/16 开 17 印张 240 千字

2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

定价:28.00 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

这些职场成功的人士，  
想必也知道自己不是贪心，  
只是太想两全。

相信我，  
请用心读完它，  
你会爱时更从容坚定，  
战时更游刃有余。

——Sherry

# 序

SHERRY

最初是在 2008 年一个夏日的午后不经意点开这个帖子，作者细腻的笔触和精彩的故事立马将我午时三刻的倦怠一扫而去。故事里我看见了昨天的自己和今天，也看见了你的昨天和今天，还有她的和他的。看到酣畅处自是忍不住浮出水面，信马由缰一图口舌之快。直到作者果然被书商发掘了并让我撰写序文，一时间里我既为这篇优秀的作品能让更多的职场同学受益而高兴，又惴惴不安于自己的写作能力，午后饭饱在网络上的指手画脚与正式的行文写字到底两样。

当我们还是职场新人辛迪时，整日如履薄冰地对待顶头上司和手头的每一件工作，不问对错，不讲方式，眉宇仓皇间犯下种种无心之过，往往要在鼻青脸肿头破血流后才慢慢地悟得点滴应对之道。

那时节谁没被老板骂得背过气去？谁没在洗手间里哭哭啼啼？谁没思量过老子 / 老娘不做了……也许正是这些弯路才是我们成长的真实轨迹吧。依然有很多人不明白这个道理，随便看看网上关于职场的帖子，多是抱怨和发泄帖，写的人觉得自己绝顶倒霉，却不曾想过那些微笑的同事或上司也曾经躲在洗手间哭肿双眼。

此时在象牙塔里固若金汤的爱情也慢慢地风化褪色分解成沙，任你再怎么用力咬紧牙关握紧双拳也敌不过现实筑成的沙漏，从点到束，都缓缓流向了你最不希望它去的另一端。

接受错误，接受自己的成长经历，接受一个不够完美却每天在进步的自己。

好不容易我们从辛迪摇身变成升级版珍妮了，擦干眼泪我们学会了宠辱不惊静看周遭纷争与变故，几年下来当初焦头烂额的工作如今俨然成为盘中的一碟小菜，虽然仍要应对上司土匪般的差使和蛮横的临时加班要求，但与当初的仓皇失措比，这点又算得了什么。此时最大的困惑是如何实现自我突破，是苦熬出头还是另辟他径，有的珍妮想得通透，外面未必海阔天空，而留下来稳定的福利薪水和人际关系却是眼前实实在在的生存定心丸。有的珍妮毅然选择跳槽或转做其他要职，一路上跌跌撞撞曲折前行。还有的珍妮善规划，工作三五载后去海外游学镀金，归来重起炉灶开始新一轮挑战。

是不是感觉很熟悉？这种茫然和踌躇已然成为你我职业生涯中的烙印，承载着由量变到质变的这段岁月也因此刻骨铭心。若干年后我们该以什么样的神情和姿态来面对当年困惑的自己以及那些独自来回踱步寻找出口的夜晚呢，我们的心情会是骄傲还是庆幸，是顿足抱憾还是含泪带笑？

久经磨砺的珍妮们在天时地利人和缺一不可下登上了中层管理的经理职位，优雅张和土匪张两人充满张力的较量也色彩斑斓地呈现在我们面前，同是空降兵的两人驾驭手下的方法完全两样。优雅张的优雅出击如兰花点穴手般轻快好看，土匪张一招“排山倒海”置手下于死地而后生也令人不得不叹服。

烦恼却无优雅或不优雅之分，再怎么心高气傲，满腔抱负，依然还是被KPI这个紧箍咒束缚着。老板们的期望值总看似遥不可及，猴精似的手下们也总那么难以摆平。于是情急之下，土匪也会在老板办公室打梨花带雨这张牌，优雅女人也会细细盘算着并软硬兼施，让手下使出最大劳力。

所有的细节都要求完美，每一个结果都不能出偏差。日复一日就这样艰辛又无悔地付出，努力打造自己的职场个人品牌。渐渐也就习惯了：再忙也不抱怨，再累也不喘息，再倦也要保持沉静的微笑，再失意也不能弄花了精致的妆容。

就像一支支已开弓不愿回首的箭，伴着风声笔直地向前方飞去，不到终点不停歇。

一群嗷嗷待嫁的疯女人。书中米奇的先生善意的调侃成为画龙点睛的一笔。无论这些职场白骨精们多么疯狂工作甚至钩心斗角步步为营，骨子里她们还是向往爱情和家庭的。但职场上的女精英们在爱情上屡屡失利的现象随处可见。难道真的应了那句：职场得意情场失意？书中的女人虽然住豪宅、穿华服、背LV包在办公室里叱咤风云，却难敌心底的楚楚寂寞。这些职场成功的女性，想必也知道自己不是贪心，只是太想两全。

写到这里，突然看到MSN上一个朋友的签名是时下很热门的韩剧台词：去爱吧就像从来没有受过伤，工作吧就像从来不需要钱……我微笑着闪屏，然后介绍这本书给她。相信我，请用心读完它，你会爱时更从容坚定，战时更游刃有余。

愿我们皆能两全。

目录  
contents

序 \001

案例一 新官的三把烈火\001

案例二 优雅也是一种力量\029

案例三 道高一尺 魔高一丈 \053

案例四 细微处决定命运 \087

案例五 跳槽才能“升值”，还是“剩者为王”？ \109

案例六 任劳不任怨，无功；任怨不任劳，无用 \155

案例七 蜕变 \187

案例八 不抛弃，不放弃 \219

跋 《步步为营》、作者和序 \253



# 案例一 新官的三把烈火

出场人物:

B 品牌销售经理: 土匪张

销售主管: 凯文; 简; 麦可; 南希(辞职); 周

销售助理: 珍妮

千般秀丽，万种风情，这是一家化妆品公司浓艳华美的故事。

公司下面有两个品牌，市场上相互就是竞争品，在公司，两个品牌的团队，也免不了铆足劲抢各项资源，抢归抢，实际上大家的关系倒也还不错。

巧合的是，两个品牌各管南方大区销售的经理，一个跳槽，一个高龄回家待产去了，上海办公室在一周内，来了两位接班人。两人都是女性，都姓张。两个张小姐，风格完全迥异，一时间两人倒成为中饭的娱乐话题。

一位张小姐，海归派，之前在五星级酒店及著名奢侈品珠宝品牌任职，见人永远如同春风拂柳般地微笑，衣裳穿得很低调，偏好 Banana Republic，深咖啡色的大皮包，被时尚达人们猜了数日，终于有人认出是九几年版的 Ferragamo。

另一位张女士，在零售行业 15 年，之前做快速消费品，到公司来一个月，愣是没有穿过重复的衣服，有天更是穿了件疑似她当年结婚时回门的

粉红色西装，戴了个水钻王冠的发箍，折腾了公司一帮小女人前赴后继打她桌前经过参观。她为人热情，遇到同性，便抓起对方的手摩挲，遇到异性便派烟。为了好分辨，公司众人私下管她们叫土匪张，优雅张。

新官上任三把火，各位小巴辣子遇到自己的新主子，个个观望中，很快，土匪张的手下们率先传来噩耗，土匪张将他们下个月的指标抬高了30%。四个手下在饭桌上大发牢骚：

“她怎么得出30%的数字？她会不会做销售分析啊，7月本就淡季，又没有新品，又没有促销，怎么做啊？”

“这超市大妈以前不过管几个超市促销员的，不知道怎么居然被她一夜咸鱼翻身了，HR怎么会招这种人进来？上次她去商场巡柜，遇到商场的谁谁谁，人家只笑话咱们公司现在腥的臭的，拉到篮子就是菜！”

“30%肯定是完成不了，那下个月的奖金是不是就没了？”

“凭什么呀？之前我们的年度销售计划不是已经出来了吗？公司给的指标是比去年增长100%，我们也认了，总业绩要做2.6 Million，分配到每个城市，每个人，每个月已经是上下确认好了的数字，凭什么她一来就要在这个指标上再增长30%？做不到，扣咱们的奖金；做得到，是她的成绩。”

“甭跟她多啰唆，咱们直接去找总监。”

几人嘴巴上说找总监，行动上拖着，找优雅张的手下打听，你们指标有没有加？得到没有，一切照旧的答复后，又是一阵沮丧。转眼间，销售非但没有增加，连之前的目标也只打了8折完成。土匪张的脸色一日比一日难看。

奖金果然没有了。

四个人这下彻底坐不住了，大家一合计，约好了时间来找土匪张“沟通”。

五个人坐在小会议室里，土匪张今天脚蹬“恨天高”的松糕鞋，气焰上一下子就把四人给压倒，众人还未开口，土匪张便说：“正好，我正想找你们开个会，你们四个人倒先来了。说说看吧，这个月的销售怎么回事？居然还跌了这么多？啊？你们四个人办公室空调吹得太舒服了是吧？从今天起，每天给我在柜台上盯销售，盯业绩，完不成，周六周日也给我在商场待着，每天都要交给我巡店报告！”

四人眼神交流了一下，终于有人开口：“7月本来就是彩妆的淡季，这个月没有什么促销，所以销售有了一定影响，好在问题也不是很大，10月我们会上新品的唇蜜，还有两场MAGA的支持，我们相信一定能补这个缺口，全年的指标完成没有问题。”

第二人继续：“但是，30%的增长目标，我们觉得很难完成，这个是以前没有过的数据，公司其他品牌也没有过这样的增长，所以我们想，是不是，是不是您根据我们以往的销售情况，重新制定一个合理的增长幅度？”

土匪张冷笑几声：“我在进公司之前，就有人提醒我，B品牌的销售团队不好带，各位销售主管都是公司的资深人士，很难服一个外来的空降兵，我说我不信，我会以自己的宽容之心面对工作，面对自己的团队，可是？”土匪张逐一看着他们四人：“可是你们四人就真的跑来告诉我，销售下跌是无法避免的，我定的目标是无法完成的，你们就以你们的行动来证明给我看，外界的传言是真的吗？”

四个人面面相觑。这个女人果然很土匪，他们这还没叫完委屈，她就给

戴了个不合作的大帽子。

土匪张这里无法说通，大家只好写邮件给总监，又就 30% 的问题进行了讨论，特别写明之前找土匪张开会沟通未果，所以，只能就此问题，找总监沟通。

邮件发送，四人身在商场心在办公室，短信联系不断，终于总监助理传来个消息，上午，土匪张在总监办公室哭得那叫一梨花带雨。

四人一阵惊喜，看来，有转机。

总监的回邮内容大致如下：

先用十行肯定了他们的工作，并做了一定的安抚，最后一句的意思是，关于销售指标的问题，请与直属上级沟通。

“这活没法干了！”四人中最年轻的麦可一拍鼠标，“总监既然摆明了态度力挺土匪张，土匪张接下来还会给咱们好日子过？等着穿小鞋吧！”

土匪张的速度不愧有风范，第一步，她将四人的交际娱乐费全部上缴捏到自己手中。

销售主管们每个月都有两千块的额度，专门用来请商场主管吃饭联络感情，拿发票报销就 OK，只要不超过 2000，直属上司又签了名，从来报账没有异议，更没人去一本正经地去查。本来嘛，与商场搞好关系，也是销售主管们的工作之一。

土匪张在例会上，就将一叠报销单向麦可砸过来：“你上个月，请了太平洋的王三吃鲍鱼啊！吃了 800 块！”

麦可忍住怒气，平静地说：“鲍鱼是没吃，王三点名要去吃花乐，一份500多块的鱼生，他一个人吃都嫌少。”

土匪张冷笑几声：“王三高血脂又脂肪肝，你敢情不知道？他连陪台湾人去吃饭，都只拣几根青菜叶子用水洗过吃吃，跟你倒鱼生大餐了？那上上个月呢？你的发票中，连续四个月都有跟王三的餐饮费，你们哥俩感情这么好，他帮你解决了什么问题了呀？你去将我们的位置跟情碧的位置换个，我就对这3800块钱，既往不咎！”

麦可嘀咕：“这个不是超市货架的位置，说换就换。”

土匪张宣布：“以后你们四个人，要请谁谁吃饭，必须先向我申请费用，没有我的批准，一律不给报销，我的批准条件就一条，必须一顿饭解决一个实质性的问题，喝酒吹牛的饭局，你们自己找总监签字！”

其他人还想反抗，瞄到土匪张手边自己的报销单，没了声音。

第二步，亲老人，远小人。

四人中的老人是简。简家庭结构上有老下有小，儿子正在读高中，四个主管中，她是唯一没有私家车的。

简年纪大了，外表上，也就一普通阿姨妈妈，对工作没有冲劲，只有战战兢兢，要不是把钱看做命根子，她也不会和其他三人一起叫唤。是典型的事不关己，高高挂起的免战派。前任上司也知道她的性格，欣赏的就是她做事的稳妥，所以啃骨头的商场一般交给她打理，属于四人中地盘最小、实力最弱的主管。

土匪张，慢慢地将几个重要商场向简转移。几次例会，挑别人的错，也

没批评简。

虽然其他人知道这招叫“离间”，大家只装不知，咬牙团结。

这日，麦可又接到手下一柜长的电话，说明星产品已经缺货两礼拜了，生意逃走好多，再不来货，这个月的指标怕是完不成了。

麦可知道下一批货还在公海呢，怎么办，想了想，简上次分得最多。于是给她打电话。

也怪不得简，多年来的性格，她早已经养成只进不出，分货？不行。在电话里，反倒苦水吐了半个小时。麦可本就 and 阿姨简谈不来，现在更是忍不住说她“见死不救”。

“吓！我见死不救？你当年……”简在电话里跳起来，翻起了陈年老账，两人电话中不欢而散。

经不住土匪张的不公平待遇，货、礼盒、赠品都优先分给简，销量上去了，奖金也就上去了，其他人岂有不妒忌的。果然，开始了内讧。

话说简多了几家重点商场，渐渐也感觉到前所未有的压力，这些商场，竞争最为激烈，比她以往管的商场不仅背的指标更重，而且促销也更频繁，有土匪张罩着，货与赠品自然不愁了，但是，所有的产出，靠的是销售人员，这却是简的软肋。

B 品牌有一支专门做促销销售的促销队，真正云集了 B 品牌的销售精英，一个顶仨。就拿队长来说，那是年年公司的 Top Sales，每个月提成奖金就有一万多，由销售主管凯文管着，平时休息，哪个商场有促销去哪支持，这支促销队一共十来个人，全是由当初凯文带进公司，或一手提拔上来的。凯

文还真有一套，这些 BA 个个对他忠心耿耿，随便哪个品牌挖角也是挖不动的。

而凯文，正是被土匪张抽走重点商场的那个。他一看势头不对，二话不说，将促销队的精英全部调入自己管的几家商场，将没有战斗力的“老弱病孕”替换进去。

销售都是看数字的，数字骗不了人，促销的销售目标是公司上层决定的，完成不了，那就是销售主管们的责任。前两天的业绩出来，品牌经理、总监都脸色难看极了，货没问题，商场没问题，那就是人的问题了，简也知道自己连借口都难找，急得一嘴的溃疡。

简找土匪张，土匪张倒也干脆，我都将整一促销队都派过来支援了，还想怎么样？难道点名道姓地问凯文要 BA？这是一个大区经理操心的事吗？我说你怎么就扶不起来的阿斗啊？人家凯文能带出好兵，那你都干吗去了呢？

简不是拉不下脸求凯文，知道求也没用，情急中倒也逼出了潜能，将所有参加促销的 BA，拉到后场一个一个地骂，骂得灰头土脸后，再拍出厚厚一叠人民币，宣布，从现在起，每个人每天必须完成多少的销售，完成不了，奖金全部没有，并且义务留下来加班直到商场打烊；完成了的，除公司奖金外，到她这儿来另拿 100 元现金奖，超额完成 50%的，再加 100 元。

重赏之下，BA 们果然生猛，丢下平日里死样怪气的作风，对每个驻足的顾客 150%地热情。

这样做了几天，居然胜利完成了任务。

简好生得意，原来自己的能力完全不输给别人嘛，土匪张也满意，语



气、目光更柔和了，一个觉得自己有眼光，一个觉得终于遇到伯乐，两人感情由假做真，迅速升温，开始相伴进出。

而这个团队最没有声音的南希，却在一个周末给土匪张带来了个好消息：

递交辞职报告了。

土匪张暗喜，喜到都忘记假装挽留一下，直接问：“什么时候交接？”南希柔柔地说：“我都行啊，新人来了，马上就开始吧。”

土匪张欢天喜地招人去了。

凯文私下说南希傻，你走了，她就得意了，为什么要走？要走的是土匪张！

南希还是甜甜地说：“啊呀，你知道，我也不会跟人家搞脑子，情愿薪水少些，天天这么没事找事，我哪吃得消呀。”

凯文说：“有好方向了？”

南希也不否认：“嗯。像咱们这样的工作，只要能凑合，多好啊，有那么点意思，猎头争着给你介绍。”

凯文看着是劝留不住了，叹了口气。

难道就这样被土匪张给瓦解了吗？