

2008年
职场丽人
晋升手册



猫猫☆著

猫猫的
中国外企白领必读职场手册 ★ A STORY OF MAOMAO'S PROMOTION

白领生活

陕西师范大学出版社

职场猫女世界500强生存法则

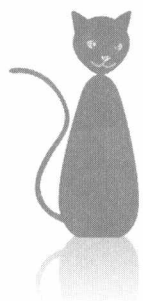
勇敢得像只猫

用锋利的爪子在外企中游猎成功

2008年

职场丽人

晋升手册



猫猫☆著

中国外企白领必读职场手册 ★ A STORY OF MAOMAO' S PROMOTION

猫猫的 白领生活

陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

猫猫的白领生活/猫猫著. —西安:陕西师范大学出版社, 2008.4
ISBN 978-7-5613-4348-7

I. 猫... II. 猫... III. 长篇小说-中国-当代 IV. I247.5
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 047598 号
图书代号:SK8N0270

责任编辑: 周 宏

版型设计: 祝志霞

出版发行: 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱)

邮 编: 710062

印 刷: 北京密云红光印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 16

字 数: 230 千字

版 次: 2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5613-4348-7

定 价: 26.80 元

注: 如有印、装质量问题, 请与印刷厂联系

人物表



Diana	安信信息咨询公司, 人事
乔念冰	安信信息咨询公司, Consultant
Nancy	安信信息咨询公司, Senior Consultant
裴如健	南区销售经理, SL-BAND
方振眉	Market Regulatory Develop Manager, SL-BAND
卢 瑾	猫猫的高中同学, MOT
丁 晶	MOT Manager, 接受猫猫汇报, L-BAND
詹姆斯	亚太区 CFO, SE-BAND
大 卫	亚太区 CEO, SE-BAND
杜立波	Market Specialist, 向方振眉汇报, P-BAND
George	元器件产品技术专员, P-BAND
William	线性荧光灯产品经理, SP-BAND
Topin	陶瓷金卤灯产品经理, SP-BAND
靳洪亮	南区销售经理, 向裴如健汇报, L-BAND
瞿 建	OEM 销售, 向靳洪亮汇报, L-BAND
张 狡	行业销售, 向韩文韬汇报, L-BAND
韩文韬	行业销售经理, 接受张狡汇报, SL-BAND
杨瑞涛	渝通地铁公司, 副总经理
洪马克	电气产品经理, SL-BAND
杜林威	成套电气产品经理, 向洪马克汇报, SL-BAND
成 杰	中压成套产品经理, 向杜林威汇报, SL-BAND
肖振华	母线槽产品经理, 向杜林威汇报, SP-BAND
沈小星	MOT, 向猫猫汇报, MP-BAND
刘亚斌	实习生, 向猫猫汇报
Juny	NPI Leader, E-BAND
Jean	市场部经理, L-BAND
秦 络	Market Observer, 向 Jean 汇报, SP-BAND

CONT
目录ENTS



01. 你首先得看得起自己/1 02. 从突破口看工作重心/4
03. 别和你的同事掏心窝子/7 04. Diana 工作过的三家外企/14
05. 外企并不像想象中的那么美好/16 06. 白领女生存守则/17
07. 男人是什么? /18 08. 地铁上遭遇白领男/21
09. MOT 管理运营培训生/24 10. 照明销售和电气销售的区别/27
11. 职场最易听风就是雨/29 12. 离开并不是不仗义/31
13. 你的弱点是半途而废/34 14. 财务职位的利与弊/35
15. 出头的椽子未必烂/39 16. 握紧大锤砸对桩/43
17. 困死最可怜/45 18. 鸡头还是牛后? /48
19. 把别人的武器,当成自己的武器/50 20. 做核心的笔记摘抄/53
21. 每顿饭都要言之有物/54 22. 谁来出钱很重要/56
23. 有效的沟通不仅仅需要邮件/58 24. Thanks 和 Regards/61
25. 你有多少次白辛苦了/63 26. 我对哪些人不用设防/65
27. 四通八达的蛛网系统——做一次雷锋/68



猫猫的白领生活
A STORY OF MAOMAO'S
PROMOTION

28. 要做,也要会说/71 29. 别屈从于惯性思维/73
30. 把握在大老板面前的机会/78 31. 永远比老板要的多一点/80
32. 了解你身边的人在干什么/81 33. 有 Manager 若此,夫复何求/83
34. 适当的销声匿迹是生存的手段/85 35. 你的杜蕾斯/86
36. 你的项目你是王/87 37. 我的杜蕾斯/89
38. Team building/91 39. 别自视太高/92
40. 把销售职位当作起点/96 41. 需求决定购买行为/97
-
42. 林中孤狼/102 43. 职场不相信谦让/103
44. 销售经理的不同风格/105 45. 装傻充楞/108
46. 电气销售的本质是卖元器件/108 47. 可变薪酬计划/110
48. 做好老板的小蜜/113 49. 观察你的老板/114
50. 芙蓉姐姐她来也/116 51. 史上最强大忽悠/117
52. 销售部门的三个奇怪人群/119 53. 所谓的 Double Count/120
54. 高 BAND 的没一个简单/122

CONT
目录ENTS



55. 对项目的初步了解/124 56. 新来的销售/125
57. 挑战看似不可能的/127 58. 客户究竟看重技术吗? /130
59. 给爷爷的礼物/133 60. 我们卖的是人情/135
61. 如何是到位的关系? /137 62. 二十个人的定律法则/138
63. 寻找决策人/139 64. 为你的客户找理由/140
65. 雄梅花鹿的爱情/141 66. 谁说没角就没爱/142
67. 凭空飞来的项目经验/144 68. 此仇不报非女子/146
69. 是可忍猫不可忍/151 70. 瞿建的劝告/154
71. 历史遗留问题/157 72. 未雨绸缪/159
73. 在两个强者间生存/162 74. 是销售不是小受/165
75. 我从不为女人出手/167 76. 把自己养肥了再走/171
77. 有命赚钱没命花/173 78. 轮岗销售工作的总结/173
79. 第三个轮岗职位的选择/175 80. 顺从还是改变(猎人与狗的故事)/181
81. 管理培训生之辩/184



82. 职业激情的调动/188 83. 产品部门的主要工作/190
84. 实习生的尊严/192 85. 打造私兵/193
86. 为什么不提倡公司内部恋爱/196 87. 狼来了/198
88. 挖墙脚/199 89. 做他人田里的玉米? /202
90. 功劳被抢后的反应/204 91. 谁去出差/205
92. 满足老板的掌控欲/208 93. 假妻真友/211
94. 连怕鬼都这么彪悍/214
-
95. 防老甚于防虎/215 96. 流程管理的必要性/216
97. 别的男人不能碰你/218 98. 人老不谈情/220
99. 凡事汇报的重要性/222 100. 向你的老板妥协/224
101. 合格的产品经理所应该具备的素质/224 102. 通情达理的老板/227
103. 豆捞坊和海底捞/233 104. 技术支持的怨气/235
105. 关于元器件本地生产的构想/236 106. 是你让战略市场部解散的/237
107. 感觉变了? 心变了? /245

01_ 你首先得看得起自己

这些天的气温格外奇怪，才刚刚入秋不久，公交车内外的温度差别就大得令人乍舌，最直观的表现是，玻璃上结了层嫩霜。猫猫很有兴致地用嘴朝玻璃上哈气，增加白蒙蒙一片的范围和厚度。她随后伸起细细的食指，在玻璃窗上粗粗勾勒出一个蜡笔小新的形象，圆圆的胖脸和松垮得让人想捏的脸颊，双手招牌式地各捏了根棒棒糖，最后又在鼻子上画起一串泡泡。

猫猫看了看车行位置，距离到站还早，她便利索地给蜡笔小新加上了顶带羽毛的帽子，棒棒糖则被改造成了弓和箭，整个形象俨然成了侠盗罗宾汉。

001

在她右前方，靠近门的一对恋人正在争论，整个公车上的旅客都不胜其烦却又不好发作。有几句话飘进猫猫的耳朵，大体上的情况是，男孩的母亲反对男孩和女孩在一起，男孩一方面很喜欢女孩，一方面却又不愿意违拗母亲的意思，故此女孩不停地在向男孩撒娇，企图让他说服自己的母亲，男孩却不肯和母亲协商。

猫猫很不耐烦地甩甩头发。

“虹桥路到了。”电子报站器冷冰冰地说。

猫猫麻利地站起来，走到门口，踏上下车梯。

她突然把脖子扭向那对恋人，出人意料地冲男孩高声说：“我实在忍不了你，一个堂堂大男子汉，却还要刀切豆腐两面光。如果要你的女朋友，就得像个男子汉，否则就做你老妈的乖宝宝去！”

两个当事人还兀自云里雾里，猫猫已经踢踏踢下了车。猫猫拢了拢被风吹散的头发，自言自语：“男人变得越来越婆婆妈妈，这就是我不找男人的原因……”

周小猫，毕业于上海工程技术大学，身材普通相貌尚可。猫猫最钦佩的女人是“罗马假日”里的落跑公主——有女人味，识大体懂政治，但又懂得放开胸怀做喜欢的事情，懂得怎么疯狂。

大学还没毕业,猫猫便为自己找好了下家,是家名叫安信信息咨询有限公司的企业,企业规模——20人以下,企业类型——猎头公司。猫猫在安信中担任的,是被称为 Search(搜索)的职位。

猫猫清楚自己的档次。现在猪肉贵了,人却变贱了。猫猫也很清楚,在猪肉和人展现出两极分化的差异性后,两者只有一个相同点,那就是,猪肉和人分等级分档次。对于猪肉,杂排、精排、肋条、后腿、里脊的价格是不同的。对于人,一个从非市重点大学、非热门专业毕业、家境平平、无明显特长和姿色仅仅算是中上的女孩,与一个全国重点大学、热门专业、家境殷实、英语和技能出色、会打扮和梳妆的女孩,身价可能会相差一倍、两倍、甚至三倍。

猫猫有次在网上看见一个计算身价的公式,将你的月薪除以体重,得到的便是你每公斤的市场单价,猫猫将自己的月薪与体重相除后,得到的每公斤市场单价是——30,大约比羊肉(每公斤24元)贵些而比黄鳝(每公斤33元)便宜些。她不免庆幸自己不是那种收入很少体重却又很彪悍的人,但对于某些人能够卖出澳洲龙虾的价格(大约每公斤430元),猫猫觉得不可思议而又羡慕。

于是,猫猫觉得自己的两年计划应该定位在把自己卖出桂鱼(每公斤62元)的身价上,也就是说,每个月税后超过三千元。而对于何时能把自己卖出东星斑(每公斤580元)的价格,猫猫心中却有点没底,不过猫猫坚信,自己会有值到这个身价时候的。

对于现在怎么样,猫猫却很识时务,她明确地知道以自己的条件,现在想要卖到桂鱼黄鱼这般的价钱是不可能的,所以,相对于别的心高气傲的应届毕业生,她深思熟虑后很明智地找了这家猎头公司。

当猎头公司的 Senior Consultant(资深咨询)告诉她,总共有两个职位可以选择:人事助理或者 Search 的时候,猫猫想了想,说我做 Search 吧。

事后证明,这个选择很明智。因为在这类小公司中的人事助理,几乎兼了公司内除了正事外的所有工作:前台接待、后勤支持、订水订饭、预订餐厅、表格打印,根本就是个小保姆。



中的一个俨然是整群 Consultant 的头头，而所有的 Search 都分别向各自的 Consultant 汇报。猫猫觉得这有点像国企里手把手的传帮带。在公司中呆了一些时日，猫猫得知公司原来还有个合伙人，每个月会来视察一次，听说那合伙人另外有出售服装的大宗生意，开猎头公司不过是兴趣爱好而已。

“呵呵？刚开始工作，有什么感觉？”猫猫到公司的第一天，吃午饭时，Diana 便很感兴趣地打量猫猫。

“厄……有什么感觉，”猫猫抓着头发想了下，有点神往地对她说，“我觉得这里的工作好时尚。”

“时尚？”Diana 浅笑道，“为什么会这么想。”

“那个词怎么说？是 Fashion 吧。”猫猫把脖子伸得长长地对 Diana 说，因为在这个公司里，大家的名字都是英文，而且说话中也都带英文词，难道不很时尚、很像外企的工作环境吗？

Diana 好奇地问：“你知道外企的工作是怎么样的吗？”

猫猫说没去过，但她又说：“穿白白的套装，七八公分的高跟鞋，打理一个轻轻一扭头便能飞扬起来的发式，难道不是这些吗？”

Diana 愣了下，告诉猫猫说，外企并不像她想象中那么美好。

猫猫却有点没听进去，“我的目标就是能进外企，”猫猫毫不掩饰地高声对 Diana 说。

“呵呵，是吗？”Diana 又笑了笑，告诉猫猫，好好享受这里的工作和生活，会有很多有意义的事情。

在猫猫之后，安信信息咨询公司中来了个研究生面试。正当猫猫觉得，大老板会因为她学历过高或者薪水开得太高而不录用她时，那名研究生却出乎意料地被录取了，做的是猫猫之前放弃了的人事助理职位。猫猫顿时有了两点疑问：一是大老板为什么会起意雇用个研究生做人事助理？在猫猫看来找个非重点大学的本科生便已经绰绰有余了，二是大老板怎么能接受那个研究生开出的薪水的？虽然猫猫并不知道研究生的薪水是多少。

大约一个月后，猫猫在和一位 Consultant 吃饭时，得知了这次录用的缘由，“从加拿大留学回来的老板，是想要见一见中国研究生长什么样子，而并不是觉得研究生比本科生好，所以，薪水当然不高……”

“多少薪水啊？”猫猫好奇地打探，这时猫猫在安信中已有了不错的口

碑,于是 Consultant 便也不避讳地告诉猫猫,研究生的薪水是两千,猫猫一听傻眼了,人家一个重点大学研究生,比自己一个三流大学本科生的薪水居然只多了三百。

“可是,她怎么会同意这么低的薪水?”猫猫很惊讶地问。

“这个薪水不是我们开的,是她自己报的。”Consultant 回答。

猫猫更有点弄不明白,Consultant 便继续解释说:“据说老板面试她的时候,发现她信心不足,于是老板便让她自己开一个薪水,没想到她只开了2000,老板自然乐得答应。”

猫猫于是得到一个结论:读的书越多,未必越值钱,你的能力强,也未必得用,你在公司中的价值,在于别人怎么看待你,如果别人把你当作智囊,你的薪水当然高,但如果对方都把你当作个花瓶看,给你的待遇自然好不了。

而猫猫的另外一个结论就是,在人前混,你千万不能小看自己,你小看了自己,别人也就会小看你了……

02_ 从突破口看工作重心

“安信信息咨询公司中的生活很有趣。”猫猫这么认为,因为负责带她的乔念冰(Consultant)说了这么句话:“像我们这样员工少而精的公司,Search 的工作,就好像是在玩猫和老鼠的游戏。”

猫猫深得其中的精髓。

来了安信信息咨询两天后,乔念冰交给她一个像样的 project:挖一个药厂的质量部经理,猫猫在网上搜了下,发现药厂和制药公司很多,大约包括先灵药业、齐鲁药业、辉瑞药业、惠氏公司、拜耳制药等二十多个比较大的公司。于是猫猫根据网上查到了制药公司的电话,兴致勃勃地拨了第一个。

“喂,请问是先灵制药吗?给我转质量部。”

“你要找谁啊?”

“就转质量部就行了。”



猫猫的白领生活

A STORY OF MAOMAO'S PROMOTION

猫猫很是风骚地朝电话里说：
“猪头公司打劫，质量部所有经理以
上人员交出姓名、职位、手机号码、
工作职责、三围、视力……”



“我们这里不随便转的，你是不是猎头啊！”对方啪嗒一声挂了电话。

猫猫想，他们一定不喜欢猎头公司来挖人，于是她又拨通了拜耳制药的电话。

“拜耳制药对吗？我想要咨询一些技术问题，请帮我转质量部好吗？”

“技术问题是转售后服务的，不是这个电话，你打金山的工厂。”对方干脆地挂断了电话。猫猫皱皱眉，觉得公司的前台实在不好对付，他们就像手持着金钏和金鞭的秦叔宝和尉迟恭，而自己只不过是想要撞门进去的小鬼罢了。于是她根据公司的总机号码，随便拨了个分机过去，也不知道拨到了哪个部门哪个人的座位上。

“你好，我找质量部的陈精。”

“你打错了，我这里是产品开发。”

猫猫觉得正式职员的态度显然要比前台要好。

“帮我转质量部好吗？”

“你要找质量部的哪位？”

“我不知道。”猫猫回答

“那么恕不奉告。”正式员工先生也挂断了电话。

猫猫不屈不挠地又打电话给惠氏制药公司的前台。

“你好，惠氏制药。”

“我是药监局的，给我转你们质量部。”猫猫沉声道。

“好，好，您稍等。”前台小姐毫不犹豫地按了个号，转到了质量监控部。前台小姐的声音令猫猫的心情很好，她觉得自己实在很厉害，只不过换了个说法，就让看门的前台变成了小鬼，而自己则变成了专门打鬼的钟馗。前台对她奉若太上皇的服务，让猫猫有些飘飘然，她想到自己六岁的时候穿着裙子在社区弄堂里跑时的情形：畅通无阻，就算比自己大个一两岁的男孩子都不敢拦住自己的去路。

“你好，质量部，请问找哪位？”电话很有效率地接通了质量部，对猫猫来说，就像匹饿了三天的狼扑进羊群，而公牧羊犬又在酒醉神迷地看母牧羊犬跳舞。猫猫觉得要再不好好劫掠一番，就很对不起半个多小时的努力。

她佩服了自己一下，很是风骚地朝电话里说：“猎头公司打劫，质量部所有经理以上人员交出姓名、职位、手机号码、工作职责、三围、视力……”



中午吃饭时,猫猫对 Diana(人事部负责人)聊到早上的工作经历,Diana 笑着说:“是啊,因为制药公司是靠上级的审核和批令吃饭的啊。”

猫猫刚开始没听明白,于是请求 Diana 重复一遍。

“我的意思是,对制药公司来说,客户不是最重要的,供应商不是最重要的,代理或者经销商也不是最重要的,能决定他们生死的,是监督他们公司生产的药品是否合格、是否能被投入市场、或者在投入市场后会出现问题的上级监督机构。”

猫猫觉得 Diana 作为一个人事能说出这话很不同一般,于是她借着这个机会又问:“如果是要从宝洁和联合立华这样的公司挖人,应该用什么样的方式呢?”

Diana 立即就说:“对于宝洁和联合立华这样的公司,最需要做的就是观察、把握瞬息万变的市场,在市场上做文章,因此,你得装作是广告公司或者宣传公司这类,才能有效率地骗过他们的前台。”

猫猫越发有点钦佩 Diana,她又问:“那么,如果目标公司是卖电子元器件、电脑配件的呢?”

“呵呵,这个最容易了。”Diana 笑着说,“这类公司,最苦于没有销售渠道,你装作是经销商或者是代理商打电话进去,只要是一个识相的前台,一定会乖乖放你进去的。”

“哦,我明白了。”猫猫机灵地回答,“那是因为,不同类别的公司,工作重心不同的缘故对吧。”

Diana 赞许地点点头。

Diana 是个大概二十七八岁的女子,已婚未育,皮肤保养得很好,每天上下班由老公接送,猫猫怀疑,Diana 来这里当人事,拿个无关紧要的三千来块钱,估计也只是因为找点事做、不想一直闲在家里的缘故吧。

03_ 别和你的同事掏心窝子

和 Diana 相处的时间很愉快,因为 Diana 是人事,不需要牵涉公司业务,没有业绩负担,因此人也比较随和,不会催着猫猫叫“今天给我挖五个

人出来”；又因为 Diana 虽然是人事，但与 Consultant 们的关系都很好，经历也好像很丰富，于是，Diana 会告诉猫猫很多 Consultant 懂 Search 却不懂的东西。

在安信工作了半个月，猫猫逐渐适应了 Search 这个职位的工作内容，而且驾轻就熟，照猫猫自己的话：“只有不合格的 Candidate，没有我翻不出来的人。”

她发现一个有趣的现象：客户要挖人也是有方向性的，要找 Finance（财务）的多是要求到四大会计师事务所里去挖人，Logistic（物流）方面的人才多是要船公司和外贸公司的，做 Hardware（硬件）的多开条件去芯片公司里挖，只有当要求的人等级比较低时，才会不限定死范围，猫猫于是觉得很高兴，因为她发现在猎头公司里工作，不仅能够锻炼与人沟通交往的能力，而且能够了解各个行业内的工作重心、Core Competitiveness（核心指向）、以及用人偏好。

她把今天的感悟对 Diana 一说，Diana 看猫猫的眼神顿时变了，她说猫猫你学得真快，没想到刚来半个月就能学到这么多，别的和你差不多时间进来的新人，恐怕都还在纠结怎么摆脱公司前台呢。

猫猫听了挺愉快，她有点大胆地问 Diana，自己做得好，是不是能比较快升成 Consultant。

Diana 一听便吃吃地笑，笑个没完没了，她觉得猫猫实在有点不知天高地厚，要知道，在职场里，最忌讳的就是让同事知道自己的野心，不管你的心有多高，作为一个新人，你都得装得像一只乖乖小羊一样。不过她也觉得这个小自己七岁的猫猫挺可爱，乐得去提点她一下，让她知道知道职场的潜规则：“猫猫，你不是在开玩笑吧？难道你不知道，保持低调是职场新人的黄金法则吗？”

猫猫听后反而也捂住嘴笑了起来，她很得意地对 Diana 说：“Diana 姐，你少吓唬我了，那所谓的职场新人黄金法则，不适用在你和我之间。”

Diana 忍不住问：“为什么那样说呢？”

猫猫数着手指说了三点：

第一，Diana 与猫猫没有利害关系，Diana 只是个人事，兼作行政方面的工作，而猫猫是 Search，以后会升成 Consultant。无论猫猫以后在这个公



司怎么发展,都碍不到 Diana 什么事儿。

第二,Diana 在这个公司的地位,有点儿超然物外的感觉。Diana 很有兴趣地问猫猫这话是什么意思,猫猫说 Diana 姐你在这里工作,不是在乎那几个钱吧。Diana 微笑着默认了。

第三,Diana 不是个八卦的人。要说在工作上最要提防的是什么人,那就是没事闲八卦的了,本来不干他们什么事儿的,他们能传得满公司全知,伤害了当事人还一脸无辜。猫猫说 Diana 显然不是那样的。

“既然如此,我还有什么不能跟 Diana 姐说的呢?”猫猫得意地显摆着自己的判断能力。

听完猫猫说的,Diana 顿时对猫猫有点刮目相看,猫猫的表现,怎么都不像是个还没离开校园的嫩雏儿,反倒有点少女老成了。Diana 心中觉得有趣,便单方面地把猫猫当成了自己的妹妹,她认真地警告猫猫,虽然她的分析没错,但却还要注意两条:

第一是在公司里,不要和某个人显得太过如胶似漆,老板看见了会以为你们搞小团队,同事看了心里会心生嫉妒不舒服。

猫猫心领神会地说:“Diana 姐你不是在教我要博爱一些嘛。”

第二要注意的是,还是不能向任何人透露自己的野心。

“虽说你可以判断说话的对象现在是不是和你有利害关系,但是以后呢?比如,对方现在和你不是一条利益线上的,但以后如果换了职位,也许正巧到了一条线上;再比如,你们俩以后同时跳槽,到了另外一个公司,成为名副其实的竞争者,你怎么能知道你在原来公司所说的话不会是在新公司引发麻烦的导火索呢?”

Diana 的话让猫猫颇为受教,同时有点后怕,得亏自己遇见的是 Diana,愿意提点自己,如果碰上的是条白眼狼,那真是死得尸骨无存都不知道原因何在了。

“Diana 姐,你真的好厉害。”猫猫佩服地说。

Diana 没说什么,像是很坦然地接受了猫猫的这个夸赞。

下班的时候,Diana 问猫猫是不是一起走一段路,因为她老公今天有应酬,不能来接,猫猫说好的。回家的路上,Diana 问猫猫是不是去吃拉面,猫猫说不了,答应了父母回家吃饭的。