

《输赢》作者 付遥 重磅推荐

职场高管的职场自传

倾情打造职场商场成功之道 创天涯社区管理前线日点击率新高

职场

风雨飘

首部职场入门指南的自传体小说
全景展现职场商场的智慧较量与生死厮杀
网络原文名《天策地划》

长江文艺出版社

职场

◎ 焚书煮月 著

风雨飘

首部职场入门指南的自传体小说
全景展现职场商场的智慧较量与生死厮杀
网络原文名《天策地划》

湖北长江出版集团
长江文艺出版社

新出图证(鄂)字 03 号

图书在版编目(CIP)数据

职场风雨飘/焚书煮月 著

武汉:长江文艺出版社,2007.9

ISBN 978-7-5354-3531-6

I. 职… II. 焚… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 114132 号

责任编辑:尹志勇 黄海阔

责任校对:陈 琪

封面设计:红十月设计室

责任印制:左 怡 邱 莉

湖北长江出版集团
出版: 长江文艺出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

发行:长江文艺出版社(电话:87679362 87679361 传真:87679300)

<http://www.cjlap.com>

E-mail: cjlap2004@hotmail.com

印刷:荆州市翔羚印刷有限公司

开本:700 毫米×1000 毫米 1/16 印张:18.125 插页:1

版次:2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

字数:230 千字

定价:24.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679308 87679310)

本社常年法律顾问:中国版权保护中心法律部

(图书出现印装问题,本社负责调换)

作者简介

焚书煮月，原名刘林，生于1975年7月，山东济南市人。1997年年毕业于经济贸易管理专业。曾先后供职于国企、台资、民企，从事过从文案到企划总监的全程策划人岗位，现供职于某集团。自14岁起开始在媒体发表文章，在网络有40万余字精品小说发表。

内容提要

这部小说是作者根据自己多年的从业经历打造的一部“职场《资治通鉴》”。

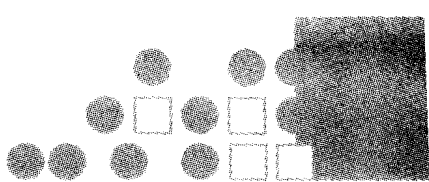
初入职场的“我”，凭借父亲的关系去一家私营小企业做销售，在这里收获了职场的第一笔阅历。之后“我”辗转供职于各种民营企业、港资企业、台资企业甚至大型集团公司，一次又一次地卷入残酷的高战与复杂的职场争斗的漩涡。

“我”不断被潜伏身旁的阴谋与陷阱所暗算，也不断地设置阴谋和陷阱算计别人。小说以大量的真实案例深刻表现了这种生存至上的职场文化，也生动描述了众多的职场生存技巧，如推销技巧、面试技巧、谈判技巧、管理技巧、站队技巧等，这对身在职场者尤其是职场新人来说，无疑具有现实的指导意义。

责任编辑：尹志勇 黄海阔

封面设计：红十月设计室

RED OCTOBER STUDIO
TEL: 13901105614



序

付 遥

有这样一个经常被人提起的笑话。

兄弟两个都想在看书的时候吃苹果，于是，到了孩子妈妈那里，发生了这样的对话：

弟弟：“妈妈，我可不可以在看书时吃苹果呢？”

妈妈：“不可以。”

弟弟灰溜溜地走开了。

哥哥：“妈妈，我可不可以在吃苹果时看书呢？”

妈妈：“可以，好孩子，去吧。”

哥哥的目的达到了。

可见，技巧是个重要的东西，在我们这个复杂的社会，尤其是在我们赖以生存并想实现自我价值的职场，掌握一些技巧，对于仕途，对于“钱途”，百利无弊。反之，失去了技巧就如同狮子失去了牙齿，再好的美食也无福消受。职场技巧，对于那些刚刚走入职场的新人和那些即将走入职场的新人，尤为重要。

读到《职场风雨飘》这部作品的时候，我脑子里蹦出的第一个词语就是“技巧”。这部作品炼出的求职技巧、销售技巧、晋升技巧、回避技巧、处世技巧，都可以成为开启职场之门的一把把钥匙。

作者是个普通的职场白领，普通得就像我当年做销售的时候一样：磕磕绊绊一路走下来，战战兢兢，如履薄冰，有时候，英雄汉也

会抱怨“无用武之地”；那份惆怅，那份无奈，那份“不得不全力以赴”的情怀。

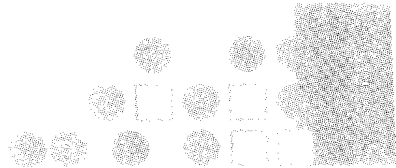
其实我也很普通，到现在依然普通，因为普通所以容易共鸣。

看这部作品的时候，看得很轻松，书里的每个章节都是一个小故事，信手拈来，那些职场的闹心事，那些各色人物的嘴脸让我不自觉地开始回想起我身边人，身边的事，别说，还真有谱，看着看着我就笑了。

普通的人写书给普通的人看，在成为政府要员或者著名作家或者影视明星之前，我想：《职场风雨飘》还是值得我们这些普通人一看的，为什么？

很简单，少走点弯路，是每个职场新人（暂且把将入职场、初入职场、刚刚跳槽的都归到此类）的愿望嘛！

既然作品在网上被称为“职场的《资治通鉴》”，那么且“借鉴”一把，最起码，别让自己输在起跑线上！



目 录

序.....付遥 1

引子 1

上 部

一、有名无权的经理 5

 其实，有些事情就是这样，表面上都说公平竞争，但是，谁家暗地工作做得到位，谁就是最后赢家。

二、特殊职业 18

 我终于明白，我应聘的这个职位，只是一个“意向确定员”，只要对方有了明确意向，我们就失去了作用。

三、另一种招聘者 21

 我不得不佩服这家企业老板的精明，人家这个成本核算意识，真是做到了无孔不入。而以后我拥有了不少朋友，每当有朋友们向我询问这家公司如何时，我总是说两个字：骗子。

四、幕后的掌门 24

当班长悠然自得地吸着烟给我们说这话的时候，我才感觉到，这个一直唱“红脸”的家伙，才是这个公司里最狡猾的实权者，而这红脸白脸的角色，只是他和老板娘这对夫妻的一种管理手段而已。

五、天堂到地狱 28

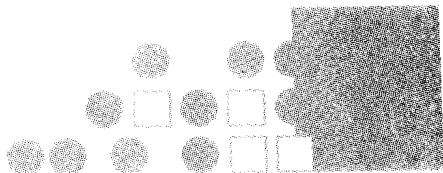
在职场，你不会说话没关系，因为你可以看几本《演讲与口才》加强锻炼；你人缘不好没关系，因为你可以多和同事们卡拉OK几次加深感情；你工作能力不强没关系，你可以把你最擅长的工作做得出色来弥补你的不擅长；你长得不英俊没关系，你可以整容；你胸围达不到36C没关系，你可以隆胸，可是，如果你触犯了老板的权威，那么，你只有离开。

六、翻云覆雨的下级 51

在台湾老板看来，我是一个不服从领导的员工，我是一个不愿做奴才的员工，而整体台资企业的企业文化都是以“服从”作为前提的，在他们的理念中，“服从”比“人品”还要重要。

七、永不停息的职场梦 61

每个人都有自己的权利，策划是在尊重大家权利的前提下开展的，是在不违反法律的情况下开展的，这是营销策划的基本规则，所谓君子爱财，取之有道。策划的精髓在于引导别人快乐地接受一种概念或服务或产品，而不是不择手段。



下 部

一、干掉我们讨厌的草包人事总监 71

在这个社会上，最宝贵的不是金钱，而是人脉。当一个人结识了很多能够帮助你的人，拥有了条条大路通罗马的资本，那时候的感觉是要风得风，要雨得雨。

二、竞岗风波 80

在公司里，有这样一个员工，他做过销售，管过仓库，负责过物流，最后走向了管理的岗位，公司里除了财务他没有干过之外，几乎每个部门他都干了一个遍，这个人大学的课程学的却是财务管理。

三、罂粟般的办公室恋情 83

不要以身试法，这是对那些幻想拥有办公室恋情的人的忠告，仅仅一个谣言，就会让你付出惨重的代价。

四、站队 92

当你自己不够强大的时候，你就没有选择权，只有人家来选择你，在职场这句话就是宝典。

五、职场钦差 113

按照董事长的用人理论，这样的人，属于歪梁，而只要和梁沾了边，就有可用之处，因为公司当前找不到更合适的梁来代替他。

六、飞机已经起飞，不要再讨论飞不飞的问题 120

我知道，人在职场飘，怎能不挨刀，强总或许早已经厌倦了，但是，身在其中，别无选择。

七、喜欢裁人的新总裁 129

一朝天子一朝臣，振总裁岂肯给林总的人留下发展空间呢？这些人，做的好了，证明林总当初眼光独到，振总裁怎么会容许在自己执掌帅印的时候，让前任元帅的光辉影子笼罩自己？

八、在市场面前，任何理论都是狗屎 134

“让客户习惯看到你的出现。”这是我下达给市场人员的指令，面对萧条的市场，我只能用勤快来弥补了。

九、拒绝陷阱 148

在职场，如果你很敏感或者举止欠稳当，那么内心世界很快将被人看穿，而一个毫无秘密的人在职场是幼稚和可怕的，在没想出办法前，我一定要沉稳的应对各种情况。

十、局部战役 153

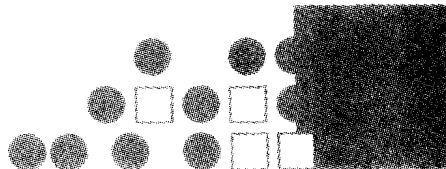
快，围绕着这个字，我开始计算我和黄琳之间的优势与劣势的对比。我找来一支笔和一张纸，在上面画了一条鱼的形状，精细化地列举着怎样更快的因素。这个方法是一个叫做石川馨的日本人发明的，叫做“鱼骨图”，普遍运用于管理与销售。

十一、老板的代言人 180

董事长对外和谁都是铁哥们，可真正谁和他铁，还要我们下面这些办事的人来自己评判，既要维护好董事长的面子，还要恰到好处地让他这些朋友们满意。

十二、送战友 187

这番分析，我不想透彻地告诉小锋，我宁愿小锋依旧抱



着对职场美丽的幻想跳槽到其他的公司，也不想小锋心理上蒙上自己充满感情的企业带来的阴影。

十三、挑战者 193

我决心继续赌一局，赌我在董事长心中的分量，如果在董事长心里，我也彻底成了垃圾员工，那么我将立即辞职，不再耗费自己的时间。

十四、砝码 197

古语说：一山不容二虎。在相对和平的时候，董事长重新招来林总，势必会引发这两位顶尖高手之间的PK，究竟谁会出局呢？

十五、高手对决 205

我真正体会到，其实董事长本身就是我们这个企业的职场，不管任何人，只要不去触动他的利益，就相安无事，而一旦触动了他，级别再高，人缘再好，也难逃被抛弃的结果。

十六、利刃出鞘 228

郑钧真正希望的是他的手下主管级是庸才，员工级是人才。用无能的主管，压制有能力的员工，这样，业绩是有能力的员工做的，功劳是他的。而有能力员工和没能力主管之间的矛盾，又让他这个最高权威地位更加稳固。

十七、困境营销 244

有时候，社会就是这样，明明看着非常完美的东西，结果却是一个硕大的陷阱。

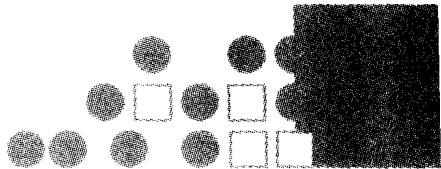
十八、无奈的蓝海 262

我虽说这次不是冒犯董事长，但是，很显然，我的思路和董事长的思路出现了明显的偏差，这是作为一个战略企划人员很危险的事情，不知道，这次我的结局会怎样？

十九、断翅 273

董事长没有错，他不可能再相信一个对公司没有忠诚度的员工，不管这个人以前多么的努力；我也没有错，我只想在职场里尽情地展示我的风采，当我认为我原先的舞台让我受到束缚的时候，我会寻求解脱。

后 记 280



引 子

独自坐在上岛咖啡厅的沙发上，品尝着略带柠檬味的白开水，我的心情非常的糟糕。摸出一支香烟准备点燃的时候，不争气的火机却罢工了，于是，我气恼地把火机扔在地上。

我又成了一个失业人员。随身的包里有厚厚一沓钞票，那是我的失业补偿金。这些钞票或许是一个农民十年的收入，或许是普通工人N年的收入，而对于我，这些钞票已经无法带给我喜悦。自己的失落，远不是这些钱可以弥补的，而我此时也真正理解了为什么有人说：钱不是万能的。

四个小时前刚刚结束了与董事长的一番谈话，最终，我只有选择离开，我知道，事实又一次宣告了我在职场的失败。

把双手插进头发里，用力搓揉了两下。我希望这样可以让我理清一些思路。

屋子里有一盏灯恰巧灭了，也许它的生命从此终止了。

抬头看看那灭灯的方向，忽然，一种寂寞的感觉涌上心头，倍觉孤独。

我掏出手机，想从长达三百个名单的电话簿里查找一个可以陪我喝酒的人，却无奈地在翻看了数遍之后，作罢。

也许我的自闭期提前到来了，也许是我此刻开始排斥和任何人打交道，我只希望能一个人静静地坐着。

人生如梦，职场亦如梦，连续多年的职场争斗，让我心生厌倦，而此刻尤为强烈。

“你应该好好地总结一下你自己。”这是董事长，不，是四个小时前的董事长对我说的最后一句话。我相信这句话的分量，我相信在我表明离开的瞬间，老板的心是善良的，那一刻他对我有感情，这种感觉就像我依旧残存的对他、对公司的感情一样。我愿意再按照他的指令以最快的执行力来总结我的从前。

外面忽然下起了雨，细细地飘着。我紧缩了一下身子，条件反射般感受到一丝丝凉意，把放在沙发上的外套重新穿在身上，并且把拉链一直拉到脖领处。

透过咖啡厅那巨大的橱窗，我看到一对大学生情侣从外面走来。我的目光一直盯着他们，直到他们走进屋子，在我旁边落座。

“你找到单位没有，我跑了几家小公司，只有一个小民营单位让我先去做销售，老板说，做好了，一年之后我可以做到销售经理呢！”男的说。

“啊，恭喜你，做了经理，以后你就飞黄腾达了。”女的语速加快，看得出她很为男友的话激动。

“庆祝一下，干杯。”两人手里的水杯碰撞在一起，那杯中的水，那么的透明，那么的纯洁，而我笑着摇摇头，随后想起了我的第一份工作：销售经理。

上 部

