

聂昱冰◎著

白骨精

养成记

II

——我在职场的日子

无论你是新鲜人
还是老江湖

职场的变数和风雨永远让你难料
白领 骨干 精英

金融危机时代

「白骨精」的成长法则你略知一二吗？

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社

悦时
光

Beautiful Time
阅读是最美的时光

白骨精 养成记

——我在职场的日子

II

聂昱冰◎著

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

“白骨精”养成记Ⅱ：我在职场的日子 / 聂昱冰著.
—南京：江苏文艺出版社，2010.1
ISBN 978-7-5399-3522-5

I. 白… II. 聂… 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) 214022 号

书 名 “白骨精”养成记Ⅱ：我在职场的日子
著 者 聂昱冰
责任编辑 姚 丽 赵 阳
责任校对 张松寿
责任监制 卞宁坚 江伟明
出版发行 凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
照 排 江苏凤凰制版有限公司
印 刷 扬中市印刷有限公司
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
开 本 718×1000 毫米 1/16
字 数 250 千
印 张 18.25
版 次 2010 年 1 月第 1 版，2010 年 1 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-3522-5
定 价 26.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

第一章	职场上充满了女魔头 / 1
第二章	绝地反击 / 22
第三章	心怀叵测的男人 / 55
第四章	来者不拒 / 94
第五章	成为领导手中的刀 / 138
第六章	挖人与被挖的学问 / 161
第七章	和冯雅楚结成同盟 / 194
第八章	危机四伏的竞选之路 / 224
第九章	全力一搏 / 247
第十章	新的合作,新的征程 / 267
尾 声	/ 288

第一章 | 职场上充满了女魔头

我叫欧兰，马上就二十六岁了，现任一家大名鼎鼎的外资公司的北京第二分公司总经理。我是一个新经理，因为我所管辖的北京第二分公司今天才正式挂牌开业。

北京还有一个第一分公司，在那里执掌乾坤的，是我的旧上司、在公司里以业务能力和铁腕管理而著称的女强人——冯雅楚。她现在已经荣登了世界上最仇恨我的女人的宝座，因为在她看来，二分公司就是锲进她心脏的一颗钉子，每时每刻都在威胁着她的地位和生存。所以她一心要把我除之而后快！

而在一分公司里，还有一个世界上最恨我的男人——赵默。他把竞聘成为北京二分公司的总经理当做了他职业生涯的转折点，但是在竞聘中，他败给了我，所以他把我当成了头号的仇敌。他甚至疯狂到了为了打垮我而投身到冯雅楚的公司里，去做一名普通的业务员，一心要和冯雅楚联手除掉我。事实上，他对我的打击已经开始了，昨天他专门来找了我一趟，通知我，我刚刚争取下来的一个大客户——新大公司，已经被他抢走了。那个客户，是我处心积虑争取下来，当做首月业务开门红的。而现在，失去了这个客户，我真的不知道二分公司这第一个月的任务，我该如何去完成。昨晚，我就是为了这件事彻夜未眠。

不管怎么看，好像我这个二分公司总经理的位置都不能算是一个宝座，而只能算是一个火山口，燃烧着的岩浆昼夜不休地滚动着，张牙舞爪着，迫不及待地就想把我吞噬掉，然后烧成灰烬。

而这个火山口，并不是谁强加给我的，而是我自己经过了艰苦卓绝的努力才争取来的。现在，如果你问我：

“欧兰，面对着现在所有的这些困境，你害怕吗？你觉得你会成功吗？”

我会告诉你：

“我怕，我真的害怕。而且，我根本就不知道我最终究竟会输还是会赢！”

可是，你如果问我：

“你后悔这次选择了吗？后悔去参加竞聘，后悔来当这个经理了吗？”

那我会毫不犹豫的告诉你：

“不，我不后悔。如果时间能够重来，真的再给我一次重新选择的机会，我仍旧会去参加竞聘，仍旧会全力以赴的去争取这个经理的位置。因为我不想在职场上碌碌无为，我一心想要成为一个有光环的女人。而在职场就像登山，只有把所有的崎岖都踩在了脚下，才能达到顶点。”

我坐在自己的办公室里，看了看表，再过半个小时，总部的领导就到达了，这次来主持北京二分公司开业的领导，既不是我认识的那位副总谢振南，也不是像我原来猜测的那样，中国区的总裁会亲自驾临，而是一位我从来都没有见过的高层领导——女副总崔慧明。

崔慧明，一个充满了智慧的名字，不用等到见面，就已经为我勾勒出了一个精明干练的女强人的身影。而比她的名字更有气势的，是她的背景——留美的经济管理博士，一直在海外的总公司服务，这一次被空投到中国区出任副总，表面上，人们都说她是大材小用，而大家其实心里都有自己的算盘——在我们的公司里，暂时的大材小用，很可能就意味着，软着陆——缓冲——提升！

我走到窗前，望着外面涌动的车流，心中有些无奈，人们都说，年轻女人最好不要做女领导的下属，因为同性相斥，是亘古不变的法则。可是自从我上班开始，一直就是在和女领导打交道。从公司财务部的高管丁晓到北京分公司的铁腕女经理冯雅楚，甚至现在公司派给我的那个，永远都找不对自己的位置、永远都认为她应该管着我的财务经理杨春华，都是不折不扣的女强人、女魔头。

她们能力超强、工作卖力、做人强势。因为她们是女人，所以注定了她们如果想取得成功就必须得付出比别人更多的艰辛和努力，可能也正因为她们的成功来得太过于艰难了，所以她们不约而同的对于别人的要求会严厉得近乎于苛刻。

我不知道，马上就要出现的这个崔慧明，是不是也是这样的一个女人。如果她真的也是这样的话，那无疑就等于又在我这个四面楚歌的新经理头上，悬上了一把明晃晃的尚方宝剑！

一阵轻轻的敲门声响起，轻浅得如同小鸟啄门，我对这种声音已经很熟悉了，这是二分公司的内勤许丽娜的标志。许丽娜是我这辈子亲手为自己挑选的第一个员工——

一个二十七岁的小少妇,没什么能力也没有太强的个性,但是却对我很忠诚。

“什么事?”我抬起头,直视着门口,语调高昂清晰。

从一名普通员工到财务经理再到分公司总经理,我已经充分了解了面具的重要性。在这个职场之中,你心里不管有多少压力、伤痛、惶恐,那都是你的自己的事,而当你人在人前的时候,一定永远都要彰显出一派坚定和从容来,这样才能不让人小瞧了你。虽然这样活着很累,但是我知道,我们每个人都在严格的恪守着这个原则——随时为自己戴上一个符合目前自己的社会身份的假面具。

“欧经理,估计总部的领导还有十分钟就到公司了。”许丽娜的声音很轻柔。

我想起来,是我告诉她,等时间差不多的时候,提醒我一声的。

“知道了。”我点了点头。

我走出了办公室,在走廊里进行最后一遍巡视,刚刚装修好的公司到处都是一片耀眼的洁净,员工们的工号牌也都佩戴得很整齐,今天是开业的第一天,大家又都是新员工,所以精神面貌还是很让人满意的。

我转了一圈之后,可以说没有挑出任何毛病来,但越是这样,我心里就越紧张,生怕一会儿崔慧明来了,会对哪个地方不满意,而打我一个措手不及。

我巡视到洗手间的时候,照了照镜子。前不久我换了个发型,从上班后我一直都是烫的长发,或散在肩上或梳成马尾,就再没有过其他的变化了。这一次我破天荒地烫了一头短发,烫的是那种极大的花,自己感觉蛮有朝气的。虽然今天也算是一个比较隆重的日子,但是因为来的是女领导,所以我还是选择了一套相对来说比较朴素的衣服——在女领导面前打扮的那么花枝招展,没好处。当然,在女领导面前,太庄重典雅了也没好处,适度最好。可是往往,这个“适度”是最难以把握的。

我今天穿了一套白色带浅银色条纹的套裙,青果领、七分袖,从镜子里看,挺有小家碧玉的感觉的。这是我从招聘许丽娜的过程中总结出的经验——当你第一次面对一位女领导的时候,太张扬了未必会是好事,反倒是温良一些,更能对上领导的心思。

我的目光集中到了脖子上的那条项链上,这是一条带有心形蓝水晶坠子的项链。看到它,我的嘴角情不自禁的浮现出了一丝温暖的笑容。因为这是我最好的一个异性朋友——钟涛曾经送给我的祝贺升迁的礼物。他是苏州分公司的经理,我们因为一次工作上的合作成为好朋友,从他身上我学会了很多东西,我们都认定对方是最好的搭档,都期待着有朝一日,我们两个能够有机会联手去开创一片江山。

崔慧明准时到达了,一分钟都不差,她竟然能在北京目前的交通现状下做到这一点,就足以说明她的缜密和周到,同时也说明了,这又是一个很难对付的女人。

我率众在公司所在的写字楼的门口列队迎接,汽车缓缓地停了下来,崔慧明出

现了。

她的个子挺高，身材略有些发胖，越发显得面如满月，她的额头很饱满，肩膀很宽厚，整个人都凸显出了一种自信、一种气势。不知道是不是因为她在国外生活的时间太长的缘故，我总觉得她的身形、气质还有走路的姿势，都有些像西方女人。

我迎了上去，可是还没等我说话，她就抢先一步开口了：

“你好，崔慧明。”一口可以媲美中央台播音员的普通话，让你听不出她究竟是中国什么地方的人，也听不出她在海外生活了多年，刚刚才回到国内。

“崔总你好，我是欧兰。”

我们两人的手握到了一起，她的手掌很宽厚，温热干燥，我在接触到她的手的那一刹那，忽然升起了一个古怪的念头：

“这双手，即使在握住杀人的刀的时候，也一定都不会发抖。”

她也在跟我握手的同时不动声色地打量了我一眼，我注意到，她的目光在移过我的脖颈的时候，似乎稍微停顿了一下。当时，我并没有去想她看到了什么。

我引领着崔慧明进了电梯，从她下车到进入我办公室的这一路上，她已经问了我若干个问题，每一个问题都简明扼要却切中要害。所以在还没有进入办公室的时候，我就已经得出了结论——我遇到了一个丁晓和冯雅楚的综合体！

该问的都已经在路上问完了，所以崔慧明只在我的办公室中象征性地坐了片刻，就站了起来：

“我们去和大家见见面吧。”

“好的。”我紧走了两步，亲手打开了房门，崔慧明从我身边经过的时候，我再次闻到了她身上的香水味。我对香水了解的并不多，所以不知道她的香水究竟是属于哪种牌子、哪种香型。但是我能感觉到，这是一种很霸道的香气。闻香识女人，这句话也许真的是有一定道理的。

会议室内，全体员工都已经就位恭候了。小的时候我最不耐烦排队了，即使遇到再想吃的东西，如果需要排队买，我也会毫不犹豫地拉着妈妈就走。妈妈总是笑我说：

“你这脾气，要是像妈妈似的，整天等着领导，你还不得疯了。”

后来我长大了、工作了，也开始整天等着领导了，我也没疯，这说明，人的承受能力也是会随着环境的变化而不断增长的。可是虽然承受能力增强了，但是每当见到例如现在的这种情形的时候，我还是很渴望能够成为一个被别人等的人，而不是经常会等待着的那一个。

我和崔慧明一起走到了正面的位置，我们两个几乎同时伸出手，让对方坐在正座上。

“您是总部来的领导，当然您坐这儿。”我笑道。

崔慧明也笑了，这是她另一个特点，经常会笑，不像有些女领导，为了凸显出自己的威严，总是很吝啬笑容：

“帅不离位，这里是北京二分公司，所以这个位置还是你来。”

崔慧明一边说着话，就已经拉开了主座旁边的一张椅子坐下了。下面五十几号人还在眼巴巴地望着我呢，无奈，我只好坐在了主座上。心里的直接告诉我，我今天这件事处理得并不好，但是我又不知道该如何去应对这种突发状况。现实再一次证明，我作为一名经理，在人际关系的处理上的确还是很稚嫩的。

我坐下后定了定心神，开始主持会议了，先向大家介绍了崔慧明，然后又说了几句场面话，这些都是我事先准备好的，把自己的讲话时间控制在三分钟之内。这样，就不会显得我不懂规矩，抢在副总前面喋喋不休了。

让崔慧明发言了，她先是静静地巡视了一眼坐在会议室里的每一个人，我和她并排坐着，所以看不到她的眼神，但是我能想象出那种目光来。因为我清楚地看到，当她的目光从每一个人的脸上滑过的时候，那个被看到的人都会情不自禁地挺一挺身子，或者坐正一些。

我做普通员工的时候，也曾经无数次的参加过这种会议，所以我很明白，是什么样的眼神才会让员工突然感到振奋一下。我心中有些失落，因为我现在还不具备这种，用眼睛就能调动起别人的精神的能力。

崔慧明开口了，声音很洪亮可是并不吵闹，中气十足，这真是一个在各个方面都能体现出她的强势的女人：

“今天我要说的并不多，我只想说，你们选择了为这家公司服务，这很可能就是你们每个人一生中最正确的一次选择。因为我们从来不会把公司中的任何一名员工当成一颗螺丝，只把你钉在一个固定的地方，只让你做固定的事、起到固定的作用，那是对你们不负责任的表现。我们会尽可能地去发现每一个人的长处和优点，不断地给他新的尝试机会，让每一个人都能够尽可能地发挥出自己的能力，不断地找到更加适合他的位置，让每个人都能有机会更加圆满地完成自己的人生。好了，今天我就说这么多。”

会议室里响起了热烈的掌声，我也在鼓掌，尽管心中带着隐隐的辛酸。

曾经在看到丁晓的光环的时候，我嫉妒过，在看到朱莉莉的光环的时候我也嫉妒过，我还嫉妒过冯雅楚。现在好不容易，我自己也成为一名管理者了，可是崔慧明的头脑和风范，又让我品尝到了嫉妒的滋味。

这究竟是因为我的嫉妒心太强了？还是因为女人在向上攀爬的过程中，本身就是要经历着这一重又一重的嫉妒呢？又或者，女人的这种善妒，本身就是促使女人不断向

前拼搏的动力？

散会后，崔慧明没有停留，马上就离开了。

“真希望您能多留一会儿，再多指导指导我们的工作。”在她准备离开的时候我这样说。

崔慧明又笑了，还是那种分外明朗的笑容：

“这段时期我留在北京的时间会很多，所以我们会会有很多见面机会的。”

“那太好了。”我也笑。而且我希望我的笑容能足够由衷。说实话，我在听到她这句话的时候，心里是非常懊恼的——因为作为一个对于自己的全部工作都还非常生疏的分公司总经理来说，我是很不希望有一位总公司的副总留守在自己身边的——何况还是一位像崔慧明这样的副总。

我回到自己的办公室里，对着镜子里的自己摆出了一个可以称得上是灿烂的笑脸。因为我现在已经不再是一个普通的员工了，而是一个管理者，一个团队的负责人，所以我要随时保持住旺盛的精神状态。就这样，在我成为管理者的第一天，我无师自通地学会了做一个管理者的第一课——不管发生了什么事，都要坚定地保持住一个无所畏惧的外表！

管理者和普通员工还有一个区别，那就是当你是一名普通员工的时候，发现了问题，会很自然地去汇报给你的领导者，让他做出裁决，你再去执行。

而当你成为一名管理者之后，就是员工来不断地告诉你，又发现了什么问题，然后不管这些问题有多么的棘手，多么的让你难以承受，你都要做出一副若无其事的样子来，淡淡地说：

“好的，我知道了，我会安排人去处理……”

领导者的艰辛，由此可见一斑。

而此时，我就正坐在自己的办公室里，生平第一次体会着这种作为管理者的骄傲和艰辛。

一个又一个的员工像走马灯似的，在我的办公室里进进出出，不断给我送来方方面面的消息。而几乎每一个消息都意味着一个新的麻烦，小到某一间办公室的网线不通、空调不能正常运转，大到客户提出我们的报价过高，直接表示，如果我们不大幅度降价，就绝对不再考虑和我们的合作，这些问题都一一摆在了我的面前。

我知道，作为一名合格的管理者，绝对是不应该每必亲身地去处理这些事情，我应该在我所负责的机构之内，划分出非常明确的工作区域，然后再为每一个区域都设定一名合格的负责人，由他们来处理这些具体的事务。可是，直到今天我才明白，知道事务该如何处理，和真正的能够得心应手的去处理，在这之间，还是有着相当长的一段距

离的。

就比如说现在,我知道我应该确立起几个负责人,但是我现在所面对的全部都是新员工,我不了解他们的能力,也不熟悉他们的性格,所以我没办法做出抉择,该选出哪几个人来充当这个负责人。

我不知道,如果换一个人来坐在我的位置,面对着眼前的局面,是不是也会像我这样,茫然无措,只能自己去解决所有的问题。但是我觉得,针对于目前这种状况,一定应该有某种有效的应对方式,只是我现在还没有掌握那种技能。

是啊,如果说,做一个分公司总经理也可以算作是一个技术工种的话,那现在别说熟练工,我连一个对业务不太熟练的生手都算不上,只能算是一个学徒工——还是一个没有师傅的学徒工!

有一个词叫做快刀斩乱麻,是教导人们该如何干净利落地从一团乱麻般的事务中抽身出来的。但是这对目前的我不太适用,因为我权衡再三,也找不到可以下刀的地方,还有一种方式,就是把这些乱麻分出轻重缓急来,先挑着最重要的事情下手。这个对我来说很简单,因为现在我最重要的工作就是一件——迅速打开市场,把业务开展起来!

“通知下去,十点十五分要召开一个会议,全公司所有员工,都要参加,不许迟到。”我非常简单地对许丽娜说道,我决定马上召开今天上午的第二个全体会。

曾经我不明白,领导在安排会议之类的工作的时候,为什么非要摆出一副居高临下的姿态来,而且还非得那么赤裸裸地去强调不许迟到什么的。过去我认为这种态度很不好,根本就是不信任员工的素质,往大里说,就是不尊重别人。

可是,现在我明白了,领导是必须要这样说话的,因为只有这样,才能保证你的命令能够被不打任何折扣地执行下去。

没错,的确是这么回事,领导一门心思想的就是如何千方百计地去挖掘出员工的潜能,让他们尽可能的在单位时间内为自己创作出效益。而员工们,想的则是,如何尽可能的在领导所限定出的范围内,为自己争取到更大的自由空间。

也正因为如此,领导就得随时随刻的强调着自己的绝对权威和掌控力。

十点十五分,我准时走进了会议室,还是刚才的那些员工,一个不差,唯一变了的,就是这一次,只有我一个人坐在了正前方。而且我脸上的神情也变了,虽然现在在我眼前没有镜子,但是我能想象到,此时我的脸上出现的是一种果敢和泼辣,因为我内心深处正在灼烧着这样的一把火焰。

因为这已经是一个小时之内的第二次会议了,所以我连开场白都没有说,直接就进入了主题:

“首先，我先向大家说明一点，今天是特殊情况，刚才那个会是专门为了迎接总部领导而开的，而现在这个会，才是我们自己内部的工作会议，所以我希望大家不要错误地认为二分公司的会议会非常的多，事实上，鉴于我们公司半数以上的员工是专门做市场工作的，不会长时间逗留在公司里，所以像这样的全体会，一个月只会召开一次。”

我先开宗明义，然后就开始面对着全体员工侃侃而谈：

“作为一个以营销为主的公司，我们的主要任务也是市场销售。我们是一家新成立的公司，所以作为公司的第一批员工，你们有着后来者无法比拟的优势，因为这里并没有以前遗留下来的市场划分，也就是说，你们尽可以调动你们一切的能量，去开辟市场，不用有丝毫的顾忌，整个北京市场，对于我们公司来说，都是处女地，只要你开辟了，这块市场就是你的！它所带来的利润就是你的业绩，所带来销售分成就是你的收入。所以我希望，你们能够珍惜现在这个机会，积极主动地去开辟市场！我从来不在乎我的员工多挣钱，恰恰相反，我一直都认为，作为一个以拓展市场为主要任务的公司，只有能产生出真正的高收入者，才能算是成功，这不仅仅是个人成功的标志，更是公司成功的标志！所以，我希望，在我们公司开始运营的第一个月、第一个季度，在我们的公司里，就能缔造出销售奇迹，产生出一大批高收入的员工！”

钱，永远是最能调动人的积极性的原动力。我毫不意外地看到，在我说出第二段话之后，很多人，尤其是年轻人的脸上，显出了火热的光彩！

“冯雅楚，你听到我对你的宣战了吗？其实，我并不是要针对你，只是很不巧的，我和你同时被困在了同一块市场内，优胜劣汰，适者生存。现在，就让我抛开一切，再遵从一切达尔文的物种进化法则吧！”我在心中说道。

第二个环节结束了，我直接就进入第三个环节，连一丝一毫的犹豫都没有。就那么自然而然地进入了。以考代练，以赛代练，这些方式看来的确是很有道理的。就刚才这一段主持会议的经历来说，你让我对着镜子练一个礼拜，可能都不如直接把我扔到这里，取得的效果更大。事实再一次证明了，人的潜能的确是会不断被激发出来的。如果你的潜能还没有被激发出来，那就只能说明，你面对的压力还不够。

“现在，我要说的是今天会议的第三个话题，纪律和工作态度！”因为越来越找到感觉了，所以我的态度也变得收放自如了起来，很自然地就为自己的声音中加入了一种威严，让所有的与会者，也不由自主地就跟着紧张了起来。

“在座的各位同事，既有刚刚毕业的学生，也有着各种工作经历的成熟的职场人，但是不管有没有工作经验，我相信，你们对于纪律和态度这两个词都不会陌生。虽然，我们现在正处在一个强调个性、强调自由的时代，但是我认为，一切个性和自由都应该是相对的，而不是绝对的。也就是说，所有的自由都应该是在一定的尺度之下的，人类最

自然的生存法则是如此，整个社会是如此，落实到我们这个公司也应该是如此。我认为，一切有执行价值的纪律，都并不是为了束缚人而存在的，其实都是为了更好地保证人的生存和各项活动而存在的，所以我认为，遵守纪律本身，就是一种对自己、对他人、对自己所生活的这个团体负责任的体现，所以我希望，我公司中的每一个员工，都是能对自己和自己身边的一切负责任的人。同样，我的公司中，也不接纳不负责任的员工。”

如果放在以前，我是绝对不可能用这么严厉的措辞讲话的，我一直认为只有冯雅楚或者丁晓，那种天生就非常强势的女人，才会用这么丝毫不给人留情面的方式讲话。可是现在我明白了，原来，强势并不是天生的，而是在特定的环境中培养出来的。

我的话还在继续：

“至于工作态度，我想也不用我多说了。我相信，我们大家在学校中就已经懂得了，一个正确而良好的态度，是我们做好事情的基础。所以我希望，我们每一位同事，都能以一种非常端正的态度去面对我们所从事的工作，团结同事，积极进取，搞好团队协作，努力树立起我们北京第二分公司的形象！好了，我今天要说的就这些，散会。”

我安排这次会议的目的，其实就是为了鼓舞士气，同时给人们加深一下印象，让他们明白他们现在是在做一份绝对值得珍惜、也值得付出努力的工作。所以我安排的会议时间并不长，只预计了十五分钟。本来当我刚刚走进会议室的时候，还在担心，这十五分钟太长了，弄不好，我会因为不知道说什么而造成冷场。

可事实上，由于我的超长发挥，这十五分钟，被我利用的满满当当。人们很快地都离开了，只把我一个人剩在了会议室，会议室里空空荡荡的，一片宁静。

从刚才的拥堵不堪，到现在的空无一人，快得就好像是变了个戏法儿一样，让人都不禁有些怀疑，刚才那个十五分钟的会议根本就没有存在过。但是我知道，那个会议的的确确的是存在的，不仅存在，而且对我而言，还是至关重要的。因为，我通过它，完成了从一名普通职工，到一个管理者的转变。

我忽然觉得好疲惫，刚才那些讲话，好像耗尽了我体内全部的力量，这才仅仅是一个开始，才是一个十五分钟的会议。在未来，我要面对的，肯定还有很多很多，我站了起来，用力挺直了身子，因为我知道，我现在唯一能够获得的支撑，就是在心里对自己说：

“挺住，坚强一些，再坚强一些。”

人们的士气鼓舞完了，我也该给自己鼓一鼓士气了。从赵默来找过我之后，我一直都有些故意的在回避“新大公司”这个问题。这也许是因为，我从心理上就觉得，在业务方面我远不是冯雅楚和赵默的对手吧。

我和新大公司发生业务联系纯属是一个巧合，是前段时间我去拜访过的一位专家

介绍给我的。

“小欧，我的一个熟人的公司想要订购产品，问我有没有可以推荐的，我就推荐了你们，你可以试着去跟他联系一下。”专家给我打电话的时候，就是这样简简单单的一句话。

当我去了之后我发现，专家和对方也是辗转相识，谈不上什么关系，而且新大公司似乎跟很多人透露出了他们要订购产品的消息，所以北京业内的相关公司都找上门来了。当然，这也是人家的策略——现在把我们都调动起来了，他就可以很自由地比较、压价了。

不过我和对方的负责人谈得还不错，毕竟我们公司的技术和实力都是一流的，而新大又正好是那种更加看重产品质量的客户，所以接洽的还算畅通。在我和他们洽谈的过程中，我一直就担心冯雅楚会介入进来，毕竟我所具有的优势，冯雅楚全都有。而现在，她和赵默真的开始跟我抢新大公司了。

我现在到底该怎么办呢？我究竟是应该避开他们，另外再去开辟别的市场呢？还是应该坚持对新大公司的拼抢呢？我说想要避开，也是有着充分的理由的，因为我很怀疑，让赵默抢我的业务，这本身就是冯雅楚的一种策略，而她的目的就是想要把我牵制住，让我把精力纠结在新大公司之中，无暇分身去开拓其他的市场。这样，我就输定了。毕竟冯雅楚的手中已经有了一支成熟的业务团队，而我目前还只是一个人。

所以，我现在面对着冯雅楚和赵默的联合攻势就有些捉襟见肘。我究竟该怎么做呢？

今天的天气阴的很厉害，天地间混沌、溽热，让人心中莫名的烦闷，我又一次走到窗前，看着天空中低垂的阴云：

“这场雨什么时候才能下呢？看来世界上所有的事物都是这样的，该来的迟迟不来，都会让人烦躁不堪。”

忽然间，一声闷雷响起，我还没反应过来，大大的雨滴就掉了下来，落了一片特别大的雨点儿之后，雨就变成了有力的斜线，直直地敲打在玻璃上，我的眼前瞬间就模糊成了一片。大街上的人好像电影中的镜头切换一样，一下子就都不见了踪影，看来平时里街上总是显得人特别多，是因为有太多建筑物都在空闲着的原因。

这时，我看到一辆白色的轿车徐徐地驶入了楼前的一个停车位里，这倒没什么奇怪的，让我惊奇的是，当车停稳之后，从驾驶室里走出一个男人，他就那么坦坦然然地走进了暴雨之中。他并不像别人那样的脚步匆匆或者一路小跑着，想赶紧进到建筑物里面去，而是步履稳健的，甚至还带着一种宣泄式的力量。

如果这样的事发生在一个二十出头的大男孩身上，倒是没什么，可是这个男人看上

去怎么也有三十大几了，他个子很高，算得上是膀大腰圆。他身上的那条浅灰色的裤子和那件白色的T恤衫，都和他身边的轿车一样——骄傲的宣告着自己的品牌价值。这样一个男人，和这样的行为就有些不搭调了。

可是就在这一瞬间，我却对这个男人生出了深深的理解，因为我觉得他现在一定也和我一样，心中在被某种情绪所压抑着，所以他渴望走到暴雨中，去释放出自己的情绪。

“有的时候，被雨淋一淋也是一件不错的事，总好过躲在玻璃窗里，抑郁地望着外面的漫天阴云！”

我看着外面的雨，漫不经心地说道，可是突然，我被自己的这个念头震动了：

“是啊，为什么不能走到外面去让雨淋一淋呢？就像那个男人似的。也许闯到雨里的时候，会被人用异样的目光来看，或者，淋完雨之后，会得一场感冒，但是这总好过一味地躲着啊。”

我觉得自己的情绪一下子就高涨了起来——不破不立。现在冯雅楚给我摆下了一个死局，我反复犹豫左右为难，不知道该向哪边走，所以就被困在了这里，这样一来，我就等于陷入了僵局之中，僵死是可怕的，所以我现在应该放下所有的顾虑，闯出去。管他呢，只要闯出去了，就一定能找到新的机会和办法。

“看看孙磊还在公司吗？叫他过来一下。”我对许丽娜吩咐道。

孙磊是新招的业务员，因为有一些工作经验，所以我让他协助我处理新大公司的这单业务。

孙磊很快地就来了：

“欧经理，你找我？”

“坐。”我指了指沙发，然后问道，“最近新大那边怎么样了？”

“目前停滞下来了。”

“为什么？”

“我找过他们几次，他们的答复倒都是一样，说是最近他们有一个大型的活动，所以人们都去忙那件事了，采购这边就只好先放一放了。”孙磊讲述得也算清楚明白。

“你觉得这会是他们的借口吗？”

“借口？为什么？”

“也许他们不想和我们合作了？”我试探着说道。

“没有理由啊，我们公司各方面的条件都是最好的。”

我当然不会跟孙磊说一分公司的事，所以我故作无所谓地说道：

“嗯，我也是只是这么猜，防患于未然吧。”

孙磊点了点头：

“我明白了，您放心吧，我现在已经和新大的几个哥们混得关系不错了，公是公，私是私，所以如果他们公司真有什么想法了，他们肯定会私下里告诉我的，不会眼睁睁地看我白忙活的。”

孙磊的话引起了我的兴趣，我的眉毛微微扬了扬，笑道：

“你这么快就和他们公司的人交上朋友了？够能社交的啊。”

孙磊也笑了：

“这算什么社交啊。大家都在外面混饭吃，多个朋友多条路，所以彼此都很积极主动地相互交往，谁心里都在想，没准儿我这回认识的这个人，就能真成了朋友，以后就能相互帮上忙呢。”

好熟悉的话，是谁也跟我说过类似的事？是常江。没错，就是常江。在我刚刚和他熟识的时候，他曾经跟我大谈朋友缘的问题。当时，我对他的话深以为然，还暗中发誓，自己以后一定照着这样的准则去执行。可是等真到了工作之中，却又把它抛到脑后了。不是因为觉得这样做不对或者不好，而是因为这种事还远远没有成为我的一种日常习惯，所以一忙起来就忘了。看来我得向孙磊学习，把广交朋友这件事当成吃饭、喝水那样的生活常态。只有这样，我才能做好这个分公司经理。

“新大公司现在负责这次具体项目的那个孙经理，她出差回来了吗？你们现在也很熟了吗？”我问孙磊。

我跟新大的老总见过一面之后，他说具体的事情跟这个孙经理接洽，但是当时碰巧孙经理出差了，所以一直也没有联系上。

“哦，你是说我那个当家子……”孙磊了然地说。

我的心里好像突然点燃了一把绚烂的烟火——听孙磊的意思，他们现在的关系已经很不错了，都可以直接称为当家子了，这可是个好兆头，而且我发现，我竟然还很贪心地隐隐盼着他们两个之间最好能有点儿什么。不过我迅速地打断了这个念头：

“孙经理虽然是个女的，可是都快比孙磊大十岁了，我不能为了自己的业绩，就动起这么邪恶的念头来！”

我心里这些乱七八糟的念头们还没闪现完，孙磊接下来的一句话，就差点儿没让我昏死过去。

“她一直都在出差，我直到现在还没见过她呢！”

我真的就像是突然被人灌了一口中药，连苦带呛，让我喘不过气来，我抬起一根手指指着孙磊，半天才说出话来：

“你都还没见过她，就说你们是当家子！”

孙磊困惑地望着我：

“她也姓孙，我们可不是当家子吗？”

“哦，好吧。”孙磊的话让我无可反驳。

看样子，孙磊还是不明白我这么纠结于这一点是所为何来：

“她是项目的具体负责人，所以等她回来之后，我肯定是要去拜访的，那您说，她是女的，我是男的，我又不能见面就跟人家论哥们儿。她不算老，我不算小，我也不能上去就给人家装可爱、表敬重。我可不就是得这么说话吗？‘哎哟，真巧，咱们还是当家子呢，那我干脆也就别叫您经理了，直接喊您姐吧。我的事还得指着姐多照应呢。’”孙磊做模做样的模拟了一下跟孙经理见面的场景，然后接着说道，“做业务没别的，就是凭着能跟人迅速搞好关系，一大群人同时去找一个人，谁能在最短时间内取得对方的好感和信任，谁就是那个赢家。”

我深以为然：

“不错啊，看来你已经找到做业务的真谛了。”

孙磊的脸上洋溢起了灿烂的笑容：

“哪里，哪里，经理过奖了，我不是还得靠您多多教导、提携嘛。”

“行了行了，”我挥了挥手，“跟我就不用来这套了，留着点儿精神去应付客户吧。”

我发现自从我坐在这个位子上之后，就总是不由自主的表现出一种成熟、老练的姿态来，这算不算是环境强迫人成长呢？

“那你平时有没有问过新大公司的那些人，这个孙经理究竟是个什么样的人？”我换了个话题。

“当然问过啊。”孙磊一下子就又来神了，这可能也是做业务的人的特质，随时都能显示出一种非常投入、非常激昂的状态来，无疑，这也正是我非常缺乏的。

“她叫孙娜，三十三岁，是个不折不扣的女强人，特别强势。”孙磊加重着语气，以表明自己的话的分量，“业务能力强，个性强，对下属要求极为严格。她的手下们背地里都叫她女魔头！”

我突然失笑了出来。孙磊还以为我是不信他的话，说道：

“我说的都是真的，他们真这么叫她！”

我一边笑一边说道：

“我知道你说的都是真的，我笑，是因为想起来一些别的事。你接着说。”

孙磊点了点头：

“他们还说这个女人油盐不进，完全以公司的利益为重，也正因为这样，新大的老总特别信任她。”孙磊此时已经收起了刚才嬉笑的神情，变得郑重了，“所以我想，只要能拿下这个孙娜，我们这一单就算做成了。”