

李凌如 著

湖北长江出版集团

长江文艺出版社

女销售VS有钱的男客户：

“暧昧”是精神上的潜规则；

女销售VS有魅力的上司：

各取所需是真正的平衡点；

女销售VS有能力的同事：

撞单时，没有真正的朋友。

抢单

机会有时候是“抢”来的
因为你知道
其实你周围的每个人都做好了准备
关键时刻要看谁的动作最快

李凌如 著

抢单

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

抢单/李凌如 著

武汉:长江文艺出版社,2010.1

ISBN 978-7-5354-4236-9

I. 抢… II. 李… 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 181025 号

策 划:王 虹

责任编辑:张远林

封面设计:徐慧芳

责任校对:陈 琪

责任印制:左 怡 邱 莉

出版:湖北长江出版集团

地址:武汉市雄楚大街 268 号

长 江 文 艺 出 版 社

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:湖北新华印务股份有限公司

开本:700 毫米×1030 毫米 1/16 印张:16 插页:1

版次:2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

字数:214 千字 印数:1—10000 册

定价:24.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679308 87679310)

(图书出现印装问题,本社负责调换)



作为一个自恋的女人，让男人为她的美貌与气质所折服；作为一个自信的总监，不惜一切代价用权力让下属屈服于自己的威仪。

第一章 人人都必须是双面夏娃

看着梁杠杠像只小老鼠一样蹑手蹑脚地溜进来，肖冠男握着话筒差点笑出声。

梁杠杠指了指总监办公室的方向，用询问的眼神望向她。肖冠男一边对着电话继续熟练地介绍着产品的优势，一边摇头。梁杠杠这才直起腰，快速地奔向自己的位置。

结束了电话，肖冠男站起来，端起茶杯学总监的样子踱到梁杠杠身边，装腔作势地说：“梁杠杠，你怎么又迟到了?! 不要告诉我又起晚了。你应该知道公司不是福利院，想来就来想走就走！连托儿所的小朋友都明白，一个地方有一个地方的规矩。我们的规矩就是，迟到就佣金扣半……”

肖冠男的模仿能力很强。总监的上海女人形象被复制得惟妙惟肖。没等她说完，办公室里已是笑翻了天。

梁杠杠满不在乎地望着肖冠男：“好姐姐，你今天有没有帮我敲卡呀？”公司上班是要打卡的。迟到就扣钱。

“说吧，小姐，拿什么来谢大爷呀？”肖冠男装出一副色迷迷的样子，“来吧，给大爷香一口。”“哎呀，大爷你就饶了小妹妹吧。”梁杠杠假装害羞地躲闪着。两个人很快就疯作了一团。

“哈哈……”所有人都光顾着在旁边笑着看，全然没有发现总监胡若

娜不知什么时候已经铁青着脸站在了办公室的门口。

销售总监胡若娜30岁出头，是个漂亮的上海女人。娇小的身材，独特的气质，品位的穿着，举手投足间都有意无意地散发着一股让人无法接近的感觉。这个年龄就坐上大公司销售总监的位置对女人来说，在某种程度上确实是一种特殊的炫耀资本。

因此，胡若娜的脸上几乎永远是一副高高在上的傲慢表情。沉着脸训人的时候，更是“翻脸比翻书还快”。那难得一见的美丽微笑也基本上只有在客户签单的时候才会出现。

据梁杠杠对星座的研究，这是巨蟹座性格中最明显的表现：因为随心所欲地追求凡事尽善尽美而显得喜怒无常。

等两个活宝发现胡若娜的时候，已是“山雨欲来风满楼”了。办公室里顿时鸦雀无声。所有人立即都变忙起来，但竖着的耳朵和眼角的余光还在偷偷静观事态的发展。

“梁杠杠，你又在搞什么?! 还有你，肖冠男! 一早上就在这里打打闹闹的，像个什么样子?! 这是办公室，不是托儿所! 销售电话都打完啦?! 所有的客户资源都用到了?! 我们的酒会马上就要开了，你们有几个客户确定能来?! 嗯?!” 胡若娜一口气说了一堆，没人吭气。

胡若娜要的就是这种效果。她要时时刻刻提醒着周围的人，甚至也包括她自己：她，胡若娜，是销售部总监。只有她可以决定这个部门所有人工作上的所有事务的所有最终的解决办法。

在胡若娜的信念里，有两种情况可以被称之为成功。

作为一个自恋的女人，让男人为她的美貌与气质所折服；作为一个自信的总监，不惜一切代价用权力让下属臣服于自己的威仪。

“我再再说一遍，要是这种事再被我碰到的话，你们两个都不用干了!” 肖冠男悄悄地扫了胡若娜一眼，正好碰上她恶狠狠的眼神，肖冠男赶紧又把头埋了下去。

胡若娜缓了口气：“不光她们两个，所有的人都一样! 我今天说她们，其实也是给你们所有人提个醒!”

她板着脸往自己的办公室走去，同时用严厉的口气说：“肖冠男，你

进来一下。”

等她娇小的身影消失在“总监办公室”门后，所有的人这才长出了一口气。

这个部门里女生占了绝大多数，只有两个男销售，成了所谓的“洪长青”。道理很简单，客户大多数都是男人。所以应该承认，“异性相吸”有时的确是一条真理。

“洪长青”之一的杨志鹏先怪笑起来：“哈哈，又被活捉了！两个妹妹也太不小心了，当心被总监喀嚓掉哦。”

肖冠男朝他翻了个大白眼，抱起桌上的文件夹朝总监办公室蹭过去。身后传来梁杠杠的笑骂声和杨志鹏的惨叫。

“侧那（上海方言，脏话演变出的语气词），要你看笑话，本姑娘先喀嚓了你！”梁杠杠一面用上海话骂杨志鹏，一面用报纸敲他的头。肖冠男头也不用回都想象得出来那是个什么场景。

杠杠这个小东西。肖冠男忍住笑，回过头把食指放在嘴上，等所有人都各就各位了，这才敲响了办公室的门。

“进来。”胡若娜的声音传出来。她深吸一口气，推开了门。

“坐吧。”胡若娜在埋头写什么，头都没抬。肖冠男在她对面安安静静地坐了下来。五分钟以后，胡若娜才把桌上的文件收拾起来，严肃地看着肖冠男：“说吧，你这个月有几个准客户？”

肖冠男当然是有备而来。她打开文件夹，在十分钟之内给了胡若娜一个简单扼要但很明确的月销售计划。胡若娜紧绷着的脸开始有了一点松弛的迹象。

“所以，你就可以放心大胆地在上班时间胡闹了？！”听出语调里的一丝调侃，肖冠男立刻显出一副被冤枉的表情：“哪有啊，我这可是狐假虎威哦。有目的地教育大家，总监在和总监不在都应该表里如一……”

胡若娜听到下属的恭维，流露出了掩饰不住的得意之色。不过，她和肖冠男彼此都太熟悉了，肖冠男那点小把戏在她眼里是雕虫小技。

“哼，你少来甜言蜜语啊。是不是又想从我这捞什么‘特殊待遇’？！”

“知我者，总监也。”肖冠男顺水推舟地说道，“酒会那天我可不可以

多要几个客户名额呀？”

酒会名义上是“名流聚会”，其实是个幌子。把所有的客户和“准客户”们都请来，并顺便邀请他们的朋友，扩充“人脉”。

来参加酒会的名流们当然多数已经是会员。但对公司来说，这实际上是个极好的机会来巩固与准客户的关系，并继续认识客户带来的朋友们——那些还从未接触过的新贵们，把他们同时也发展为准客户。

酒会不定期举行。在以此循环的原则下，人脉就会延绵不绝，保证客户资源的延续性。

一个成功的销售会有好多条很广很旺的人脉。但也正因为酒会是个找客户，延伸人脉的重要渠道，早有前车之鉴表明，在这种场合下很容易发生销售互抢客户的内讧事件。所以公司规定，每个销售在酒会时邀请的只应该是自己的客户，而准客户的名额也是有限的。

“又来了，”胡若娜早有防备，“都像你这样，我这总监还怎么做？！”她往宽大的靠背上一倒，拉长了脸不看肖冠男。

“您当然要继续做您的总监啊。没有了您，我们可怎么活呀？！我偷着多发几张请柬，还不是为了帮胡总牢牢抓住那些‘漏网之鱼’？！”肖冠男连说带比划，说到“牢牢抓住”时，她故意夸张地做了个慢慢收拢手指然后紧攥拳头的搞笑动作。

上司永远希望看到下属对自己诚惶诚恐的样子。即使明知这样的吹捧有半开玩笑的性质，心里还是很受用的。

胡若娜嗔怪了肖冠男一句：“就你门槛精（上海方言，精明）。”

肖冠男脸上的肌肉都因为持续微笑开始发酸了，暗想：“门槛精也精不过你呀。”

胡若娜从抽屉里拿出几张精美的请柬递给她：“不要出去跟别人胡说哦。”

“那当然。”肖冠男小心地把请柬夹进文件夹里，“胡总万岁！”

胡若娜最喜欢别人叫她“胡总”了。总监难道不是“总”么？当然是。至少在这个部门里是。

当肖冠男终于从总监办公室里退出来的时候，梁杠杠已经等得不耐烦

了。

“哎呀，你总算出来了。‘胡’口脱险了吧？”梁杠杠大大咧咧地笑着。

“嘘……”肖冠男走到自己位置上，把文件夹往桌上一扔，梁杠杠早就把手搭到她肩上了：“好姐姐，我陪你散散心咯。”“切，你以为我稀罕啊？！”

“侧那，今天又被个老菜皮捉到了。运气拉拉（上海方言，非常）不好。”站在走廊上，梁杠杠开始抱怨。梁杠杠很讨厌胡若娜，背后说到她，就一口一个“老菜皮”，这是上海话里对年纪大的女人一种很不敬的叫法。

肖冠男拍拍她的肩：“其实没什么大不了的啦。出了业绩，看她还说不说你。”

“我能和你比呀，姐姐，”梁杠杠顺势发起嗲来，“我一个二十出头的黄毛小丫头，谁信我的？！侧那，那帮死男人只会色迷迷地和你乱聊一通，然后说，‘东西我就不买了，不过你可以做我女朋友啊。’靠，各个都以为自己是金城武呀？！”

“谁让你乱放电？那些男人都是吃素的么？！”肖冠男完全想象得出梁杠杠在客户那的遭遇。

“我哪有呀？！要是姐姐你一半厉害，我也心满意足了。怎么样，老菜皮是不是又在催你这个月当状元了？”梁杠杠偷偷地观察肖冠男的表情。

“呵呵，”肖冠男笑笑，有些事自己心里有数就好了，“反正大家都有好处，何乐而不为呢？”

“那你也带上妹妹我呀！不出单，老菜皮就死盯着不放。侧那，本姑娘欠她的么？！”看着肖冠男她们每月大把的钞票进了口袋，梁杠杠并不想轻易就放弃这份工作。“姐姐依命老好啊！总有单子的。我这么拖下去，迟早要‘翘辫子’的。”

肖冠男被她逗乐了。“好啦，姐姐一定帮你的。你有单子，姐姐帮你去谈，好伐？”“好的呀，你说的哦，妹妹我就靠你了。”

胡若娜也在填一张月报表。栏目分得很细。部门里每个销售的名字，个人报上来的准客户人数，当月实际成功签单的客户人数，比起上个月来增长或下降客户人数等等。

肖冠男手里的报表是给她看的。胡若娜手里的这份是要上报到老总那里去的。

主要不同的是，肖冠男的报表里没有相比上月的情况这一栏。而胡若娜很清楚老总不仅会像她一样关心这个月实际成交的客户人数，而且会密切注意和上月的比较情况。这两项是对总监的重要考核标准。

胡若娜拿起肖冠男留下的报表复印件又仔细地看了一遍，开始恼火起来。

肖冠男又没如实地填写客户资料那一栏。人名公司名电话号码详细地址，统统都模糊带过。

长长的一条淮海路上那么多写字楼，一栋楼里有那么多公司。谁能按肖冠男表上的那些错误的总机号码找到一个可能根本不存在的公司里的某先生?!

胡若娜要的是客户的真名实姓，具体工作地址，实在没有手机号，分机号也可以。总之，就是要越详细越好的客户资料。

可通过几次自己亲自测试之后，胡若娜可以确定肖冠男次次填的几乎都是些没有什么实际价值的东西。甚至可以说，是些编造出来的信息。

当然，这不等于说肖冠男在糊弄工作。每月她的业绩依旧是名列前茅。她只是在糊弄自己。

胡若娜喝口茶败了败火。静下心来想想，肖冠男又不傻。自己想要详细客户资料的目的其实和肖冠男刻意隐瞒的目的是不谋而合的。

详细的客户资料是销售的业绩保障。特别是如果将来要跳到别家公司去，把客户资料留在原来的公司，就是在这行本来就不大的销售市场给自己找竞争对手。

罢了罢了，其实其他销售也都一样。这种问题胡若娜现在没办法更没必要去追究。只要这些销售能把报上来的准客户都变成了客户，签的合同上自然会有准确信息。自己要想知道也并非难事。何必因为这事给自己找

这个不痛快?!

揉了揉太阳穴，胡若娜告诉秘书小夏叫Coco进来。

Coco是部门里另一个抓单快而准的销售，和肖冠男一起是胡若娜提高业绩的两张王牌。自恃“天使面容，魔鬼身材”，Coco行事向来张扬。

胡若娜则很擅长利用这点在她和肖冠男间使用“激将法”。两人如今平分秋色。只是Coco的野心大过肖冠男的“知足常乐”。胡若娜想过了，如果这女人真想分肖冠男那“半壁江山”，对自己的总体业绩来说并无大碍。

但只要肖冠男稍有松懈，Coco便成了胡若娜手里的“响鼓重锤”。最后能一统天下的那个人当然还是自己。

Coco心里自然也有拨好的小算盘。她的客户资源是怎么保证的，其实已是公司里半公开的秘密。胡若娜又是睁只眼闭只眼，同事们也不可能去当面戳破那层窗户纸。最重要的是，孰重孰轻自己早有计算。别人怎么说怎么看，只当是风过耳罢了。

这个美艳的浓妆女人把报表往桌上轻轻一放，只等着看胡若娜心花怒放的样子。

果不其然，胡若娜一看到Coco报表上的客户全是大公司大客户，笑意藏也不藏便抬头问：“怎么样？都有把握么?!”

“只要约上能做主的人去看工地，事情应该会比较顺吧。”Coco抑制住太过得意的口气。在胡若娜面前若是忘了自己始终是下属的地位，便是犯了她的大忌。

“好吧，快去打电话吧。肖冠男可是已经往我这里报了好几个已经十拿九稳的客户了，你也不要让我失望哦。”十鸟在林不如一鸟在手，胡若娜的笑意很快就收了回去。

Coco甜美的笑容堆上脸来：“我会努力的，只是……”

谈条件的时间到了。

“只是要和我借卡，是不是?!”胡若娜的口气与刚才对肖冠男的同出一辙。

“哎呀，胡总真是了解我的苦衷。”Coco的笑容越发妩媚起来。

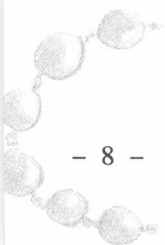
胡若娜又是一副不情愿的样子：“你呀你，你看看人家肖冠男。从来不和我多啰嗦半句，单子照样签。你成天和我借这个要那个，我要么被你烦死算了。”

“喔哟，她的事轮不到我说话，可我也是为了部门的业绩啊。”胡若娜嘴里的话哪能全信?! 抓到客户，到底谁厉害，胡若娜心里自然有数。

看着Coco妖娆的背影消失在门外，胡若娜眉毛挑了挑。

就凭这身材，听着她发嗲，看着她放电，哪个男人能吃得消（上海方言，受得了）这样的女人?! 只怕是当时身子都酥了大半。再来个“加强攻势”，末了还有“杀手锏”伺候，Coco的客户资源当然会细水长流。

不过，胡若娜心里并不看好Coco。肖冠男若是收了她不羁的性格，是有机会上到管理层的。可这个女人，只怕两三年后便只能揽镜自怜，独自领悟“如花美眷，似水流年”的真正含义了。





既然没有无条件的服从，也没有无条件的帮助。那么上司和下属就永远不可能是真正的朋友。

第二章 上司和下属的平衡点：各取所需

回到位置上坐下来，肖冠男开始认真考虑这个月的销售计划了。笔记本上有5个准客户。

两个台湾人。这是肖冠男最头痛的事。台湾人又小气又好色，“不见兔子不撒鹰”。又特别不把大陆人放在眼里，恨得上海人都管他们叫“台八子”（上海方言，台湾来的乡下人）。肖冠男想把他们放在最后。对付这种人，要做好打“攻坚战”的准备。

接下来是个大公司。钱倒是有，就是要等高层批下来。这种事没个准，谁也不知道要等多久。还有一个人在国外出差，不晓得猴年马月能回来。就算回来也没说就一定要买。

最后一个就是许京冬介绍的彭先生了。肖冠男数来数去，这个算是最有希望的了。

不能再拖了。胡若娜的眼睛时时刻刻盯着自己。这女人从不会轻易对谁松口，肖冠男却一直被她青睐有加。胡若娜已经半公开地给了自己不少“特殊优待”，同事们就理所当然地认为要出业绩，肖冠男就该是首当其冲的那一个。

但是肖冠男比谁都清楚，自己就是块“夹心饼干”。

同事们表面赞叹她有能力的話一筐一筐的，私底下却不知如何编排自己怎么巴结胡若娜才能到今天这一步。而实际上胡若娜对自己就是“胡萝卜”。

卜加大棒”的政策。

可见，上司对你好有时未见得是好事。肖冠男再悲哀地想想，谁会在和你有利害关系的情况下，无缘无故对你好？

肖冠男叹了口气，想象自己现在的样子就是扑克里花牌上的脸，张张都是那么无奈的表情。逃得了初一，过不了十五。反正自己这张牌迟早是要被扔出去的，不如抓紧时间把问题越早解决越好。

今天必须给这位彭先生打电话了。肖冠男看看表，已经是12点45分了。

这帮老总们个个都宣称每天从早忙到晚，事情多得处理不完。办公时间给他们电话，只会碰得一鼻子灰。只有趁午休的时间，试着打个电话。茶余饭后，谈话气氛会稍微轻松些。老总们也许还能耐着性子听自己把话讲完。

肖冠男想直接拨彭先生的手机。大公司里的那些小秘书一个个都拽死了，拿起电话就是“Hello”。帮帮忙，这是在中国好伐？

肖冠男也不爱被这些“小粉领”们不厌其烦地盘问。好像每个给她们老板打电话的人都心怀叵测似的。相比之下，直接拨手机又方便又有效率。

这个彭先生听起来倒是很和气。在知道自己是许京冬介绍的之后，也确实表示出了一定的兴趣。肖冠男知道“打铁要趁热”，能约到他见个面销售的成功概率就提高了不少百分点。

她马上说：“那您看今天下午我去公司拜访您，您方便么？”

彭先生考虑了几秒钟后，同意了：“那就两点吧。”“好的，谢谢您，下午见！”

放了电话，漫漫长征路终于出现了一丝曙光。肖冠男一个人到走廊上去放松一下绷了快一个早晨的神经。

肖冠男不是上海人。她是个纯粹的北方女孩。刚刚过耳的卷发，挑了几绺深棕色，配合着本来就偏黄的头发，看起来可爱而俏皮。

她算不上是个特别漂亮的女人。但直率幽默的天性和属于她自己的气

质，在这个美女如云的城市，使肖冠男显得很特别。

自信的肖冠男认为：“特别”就是一种个性美，这种美是永远也不会随着岁月老去的。

她一个人靠在栏杆上，脑子处于放空状态，口袋里的手机却响了。是方天薇。

方天薇是肖冠男以前的同事，现在在另一家同行公司做销售，是个地道的上海人。但因为从小和下放的爸妈在外地生活，方天薇完全没有大部分上海女生的性格特征。

所谓“物以类聚，人以群分”。肖冠男不是想全盘否定上海女人们某些特有的共性，但确实像方天薇这样的上海女孩很少了。

因此，在这个举目无亲的城市，方天薇便成了肖冠男唯一的知己。

肖冠男开口就笑着说：“薇薇，又想我啦？”

电话那边传来埋怨声：“死女人，赚钱赚疯了?! 这么久也不给我个电话!”

“你以为我愿意呀?! ‘老虎’催得紧，我有什么办法?! 小姐的身子丫头的命哦……”

“切，又臭美吧你！今晚被人预约了没有？”

“没有呢，正痛苦着呢。”肖冠男假装郁闷地说。

“好吧，看你这么可怜，只好我约你咯。晚上一起吃饭吧？”“好呀好呀，有没有帅哥呀？”“有我陪你还不知足，想男人想疯了吧你?!”

“呵呵……”肖冠男一点也不尴尬。她和方天薇之间早已习惯了这样的玩笑。“好，就这么说定了哦，6点老地方见。”

等方天薇挂了电话，肖冠男想自己也该出发去见那个彭先生了。

回到办公室，肖冠男填了张“外出登记表”交到小夏那儿，正好碰上胡若娜出去吃午饭。

胡若娜笑咪咪地望着肖冠男：“怎么，又约到客户啦？”“嗯。”

“那，和我吃个午饭再去吧？”胡若娜这会儿完全没有了早上发脾气的气势。

肖冠男知道全办公室里的人都在盯着自己。

她笑了笑：“不了，我和客户约的一点半钟。”

“哦，那就祝你好运哦！”胡若娜相信眼神中的期待足以让肖冠男感受到一定的压力了。

“谢谢胡总，那我先走了。”

胡若娜看着肖冠男拎起包匆匆地上了电梯的背影，知道这招的确奏效了。

她就是要在众人面前故意泄露出一点对肖冠男的偏爱，同事们的羡慕与妒忌就会同时变成了另一种压力。肖冠男这样的“逍遥派”必须要有压力才会有动力。只要不把她逼得太紧，适当地施点压是一定要的。

当然，胡若娜也确实是真的欣赏肖冠男的。她给自己带来了不少业绩。但胡若娜很清楚自己如果想升得更高，就需要更多的业绩。越多越好。而只有在这样的一张一弛中，才能真正让肖冠男帮自己达到最后的目标。

出了公司大楼的门，肖冠男感受到外面的空气是如此新鲜。

边往车站走肖冠男边想：自己和胡若娜其实是两种性格截然不同的女人，彼此之间如此微妙关系到底能持续多久？

肖冠男开朗热情，直率得几乎到了天真的地步。胡若娜成熟稳重，含蓄中掌握着恰当的分寸。

没错，她确实是胡若娜跟前的红人。要风得风，要雨得雨。

可风是白吹的，雨是随便下的么？

胡若娜早就当众说过：业绩好的销售就好像螃蟹一样，横着走都没人管你。

不过，这里有个重要的前提：每个月签5个客户。5个，这是个小数目么？这一行里，每个月签5个客户几乎就是神话。

而肖冠男每个月至少能保证2个客户。她自己有业绩有钱赚。胡若娜也在老总那里有面子。况且，胡若娜也同样可以从肖冠男的业绩中抽佣金。

就凭这个，胡若娜怎么可能不器重自己呢？

关于这一点，肖冠男一直提醒自己：胡若娜会不遗余力地帮她，不是因为这女人当她是朋友。只是自己抓客户的准确率很高而已。

所以同理可证，面对任何一个能抓到单的销售，特别是Coco，胡若娜也会使尽全身解数。

如果说这样是相互利用，未免太残酷了一些。就算是“友情合作”好了。

既然没有无条件的服从，也没有无条件的帮助。那么上司和下属就永远不可能是真正的朋友。这就是现实。

肖冠男有时也会朝方天薇发牢骚：“你看，胡若娜都开上花冠了，我家的房子还不知道在哪儿呢！”方天薇只需要给她十个字，就足以平息她的抱怨了：“在人屋檐下，怎能不低头？！”

她肖冠男不过是胡若娜的一枚卒子。说白了，自己不就是胡若娜的一棵“摇钱树”么？！

不过话说回来了，没有胡若娜明里暗里给自己那么多特权，事情也不会都这么顺。平均一个月两个客户的佣金也过万，算是这个城市的小白领了。那还有什么好抱怨的呢？

肖冠男很认同生活应该是知足常乐的，而自己喜欢随遇而安。

于是，在肖冠男率真性格的另一面，她必须允许自己对胡若娜的虚伪。同时肖冠男也很明白胡若娜在她自己的底限上，也最大程度的容忍着她。

两个聪明的女人为了各自的目的，都在竭力维持着她们之间来之不易的平衡。

面对有钱的男人，“暧昧”就是精神上的“潜规则”。“底线”在哪里是个人自己把握的。

第三章 兵家大忌PK实战技巧

彭先生公司并不远，路况也很顺畅。30分钟后，肖冠男就站在了那座公司大楼的门口。1点35分，正好还有时间化个淡妆。

肖冠男平时很少化妆。因为这事胡若娜没少说过她，可她就是不想化。

肖冠男只相信一点：“女为悦己者容。”化得再美又怎样？客户就买你的东西啦？！

当然不会。

这点梁杠杠总结得一点都没错。客户只会把你的精心妆扮看成是投怀送抱的信号。这一行接触男人的机会太多了，而且无一例外都是有钱的男人。

这些身价上了百万千万的男人们什么样的女人没见过？！什么样的女人没碰过？！

所以作为一个好销售，肖冠男必须很清楚和这些男人打交道的目的：大家见面是为了谈真正意义上的生意。

成功的生意人是不会损害到自己的利益的，更不会出售自己。这是胡若娜告诉她的。

“和客户搞不拎清（上海方言，纠结的关系）是销售的‘兵家大忌’。要记住，第一，没有什么生意是值得连自己都赔进去的；第二，任何事情