



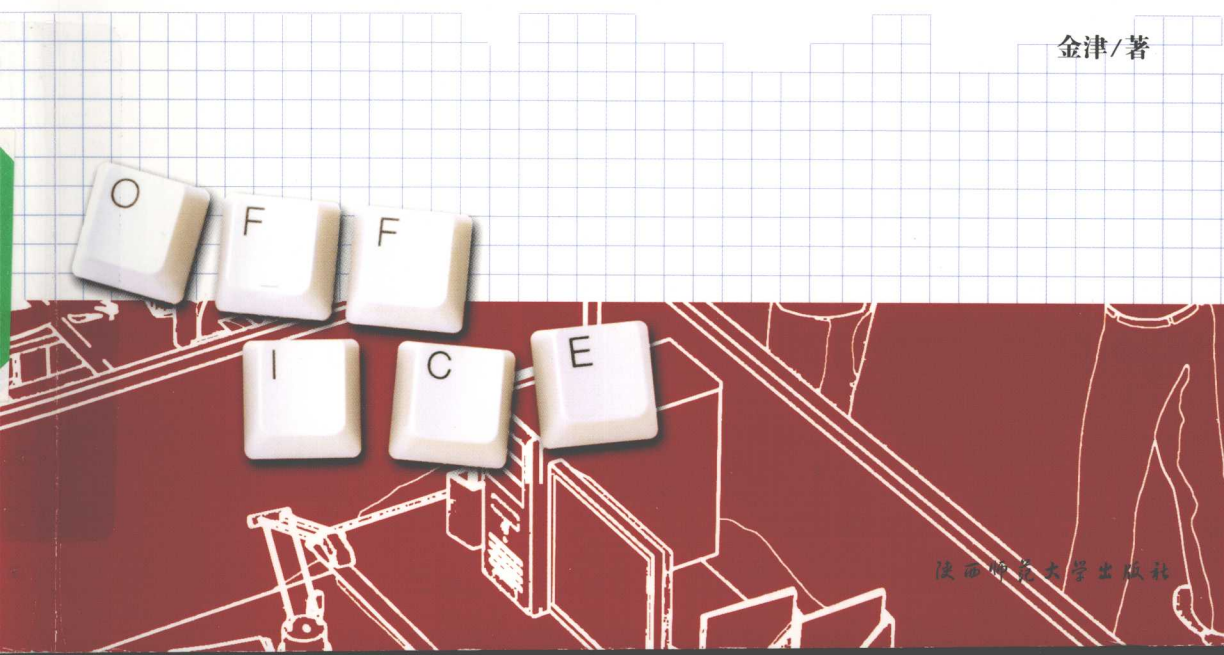
办公室
相处的秘密
Craftsmanship

最原生态展现
都市白领生存状态的职场小说

加油！格子间女人

GO GO GO! OFFICE LADY ●

金津/著



陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

加油！格子间女人/金津著. 西安:陕西师范大学出版社,2009.5

ISBN 978-7-5613-4664-8

I. 加… II. 金… 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 062137 号

图书代号: SK9N0454

加油！格子间女人

著 者: 金 津

责任编辑: 周 宏

特约编辑: 蔡明菲

装帧设计: 利 锐

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: 北京天竺颖华印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 17

字 数: 230 千字

版 次: 2009 年 10 月第 1 版

印 次: 2009 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-4664-8

定 价: 28.00 元



加油！格子间女人

目 录

C O N T E N T S

前 言·····007

1. 公司政变·····013

2. 竞争无处不在·····016

3. 恃才傲物还是冷静谦恭·····019

4. 约见高层·····023

5. 寻找拉近距离的话题·····025

6. 女性升职的捷径·····027

7. 细心观察的重要性·····031

8. 美女下级与帅哥上级·····033

9. 酒逢知己千杯少·····036

10. 歌厅“艳”遇·····039

11. 轻松玩一回·····043

12. 灵机一动和渗透式影响对手·····046

13. 让对手的敌人越来越多·····049

14. 如果别人比你强，你不妨去跑三圈·····050

15. 搞定项目，就是要搞定 EBI 吗？·····055

16. 要升职，只有成绩是不够的·····058

17. 生与不生，是个问题·····063

18. 机遇垂青有准备的人·····065

19. 同学——宝贵的资源·····067

20. 自信、心态与运动是女人最好的补品·····069

21. 跳或不跳，三思而后行·····072

22. 看人说话，滔滔不绝未必正确·····074

23. 我的公司可不养闲人·····077

 加油! 格子间女人

- 24. 尽量利用你手中的资源……080
- 25. 提炼产品的 USP……081
- 26. 做客户认可的专业工作人员……084
- 27. 对手相遇: 他春风得意, 你的对策……088
- 28. 螳螂捕蝉, 黄雀在后……091
- 29. 兵不厌诈……094
- 30. 仔细研究标书的好处……097
- 31. 工作与家庭的矛盾……100
- 32. 生日礼物……101
- 33. 心有不甘……104
- 34. 面对人际关系的僵局, 防守还是进攻? ……106
- 35. 重大质量问题……110
- 36. 先头部队前线救火……112
- 37. 罗经理的冷脸……115
- 38. 给客户打电话的时间……118
- 39. 一波刚平, 一波又起……121
- 40. 如何拜访和影响 EBI ……124
- 41. 与上级如何沟通……127
- 42. 印象深刻的第一次见面……129
- 43. 投标重新开始……132
- 44. 救救妈妈……136
- 45. 找到适合你的职业: 咨询报告……138
- 46. 各个安抚……141
- 47. 向上级要求加薪的方法……144

目 录

C O N T E N T S

- 48. 不要浮躁，坚持下去……146
- 49. 分析问题是解决问题的前提……150
- 50. 新官到任第一印象……151
- 51. 升职心经——面对困境……155
- 52. 同女客户聊聊家庭及孩子……156
- 53. 抓住关键进行强调……159
- 54. 初见端倪……162
- 55. 三把火……164
- 56. 考试成绩……166
- 57. 卡拉 OK 不 OK？……169
- 58. 针锋相对……172
- 59. 奖金之谜……174
- 60. 报销风波……176
- 61. 等待已久的机会……178
- 62. 改革的方式……180
- 63. 布局……184
- 64. 敏感的人很累……187
- 65. 大发雌威……190
- 66. 天啦辞职……192
- 67. 终于中标……194
- 68. 匿名信件……196
- 69. 职业之路如何发展……199
- 70. 四川的钦差大臣……201
- 71. 职位也可以因人而设……204

- 72. 里应外合……205
- 73. 借刀杀人……208
- 74. 继续投标后面的战斗……210
- 75. 中标……212
- 76. 职业之路的精明选择……215
- 77. 行还是不行? ……219
- 78. 创业之路……221
- 79. 讨价还价……225
- 80. 为什么他可以升职……228
- 81. 对小公司来说, 业绩是生命……231
- 82. 成为猎头公司的候选人……233
- 83. 坏男人才离婚, 好男人不离……237
- 84. 猎头如何评估候选人……239
- 85. 闺蜜醒悟……241
- 86. 爱情是女人的正餐, 男人的甜品……243
- 87. 卡斯公司面试……246
- 88. 阴谋与爱情……248
- 89. 极品老 K……249
- 90. 让他悄悄地离开, 不留下一点云彩……252
- 91. 艰难的抉择……256
- 92. 家庭温暖……260
- 93. 分手快乐……262
- 尾 声……266

前言

Preface

- 在大公司的职场生涯，像乘坐一台公交车。
- 我们知道它有起点和终点，却无法预知沿途的经历。
- 有的人行程长，有的人行程短。
- 有的人很从容，可以欣赏窗外的景色。
- 有的人很窘迫，总处于推搡和拥挤之中。
- 然而，与悬挂在车门上随时可能掉下去的人相比，似乎又感欣慰。
- 获得舒适与优雅，座位是必不可少的机会，因此总被人们争抢。
- 有的人很幸运，一上车就能落座。
- 有的人很倒霉，即使全车的人都坐下了，他还站着。
- 有时别处的座位不断空出来，唯独身边这个毫无动静。
- 而当你下定决心走向别处，刚才那个座位的人却正好离开。
- 为了坐上或保住座位，有的人漠视良心，甚至伤害他人。
- 有的人却因为这样那样的原因，不得不将到手的座位让给他人。
- 有的人用了种种的方式，经历了长长的等待，终于可以坐下。
- 但这时他已经到站了。

——下车的一刻，他回顾车厢，也许会为区区一个座位而感慨，自以为大彻大悟。

——其实即使重新来过，他依然会去争抢，因为有时如果不坐下，连站的位置都没有。

——除非你永远不上车，而这并不由自己决定。

——到站的人下了，车上的人还在。

——依然熙熙攘攘，依然上上下下。

以上内容流传于网络。

这是一个神六、神七的年代，飞天计划要求几年内奔月，八零、九零后立志青春飞扬时成功。

除去祖上积德，含着金钥匙出生的太子爷、娇小姐，或者找个李嘉诚、小甜甜式的配偶，再不中个福彩、体彩这类小概率事件，绝大多数的我们，得经过摸爬滚打，酸甜苦辣全尝个遍，得以于世上生存，并得到进步与发展。

先天智力、体能、性格等禀赋与后天成长环境、教育、经历、机遇不同，造就谋生与发展的水平高下之分。

由莘莘学子步入职场，像杜拉拉由低层员工晋身中级经理，将来再爬上高层之位，同俞敏洪一样由一穷二白赚得盆满钵满，或者如章子怡由默默无闻一鸣惊人，要不由普通干部在官场扶摇直上，这是人们认同的成功。

成功的人生，经验总是相似，经历千回百转，终究达到理想的目标，普通人的人生，也一定有其出色的一章。

大多数的我们，再整容也当不上娱乐明星，下苦功也不一定成为稳定的公务员，只在广阔的职场天地担任一个小小角色，从最底层开始登上漫漫天梯，能不能抢到镜头，成功出位，升职加薪，再有机遇巧合，成就自己的事业，就是本小说探讨的现实主义之生存与成功手法。

一入职场深似海，输赢全在修行中。

销售行走职场，与其他职业人并无不同，为了争得舒适的座位，亦有各色表现。热嘲、冷讽、色诱、忽悠、暗箭，林林总总，无所不能。

但销售又是个特殊的职业。

本书出版之际，正值金融危机，虽非人人自危，却也风声鹤唳，许多企业经营不力，有些倒闭，更有减薪、裁员。

职场被裁者，多为公司中非核心部门人员，和平年代，花添锦上，风暴之中，花中看不中用，可去可留时，削减成本，自然不留。能留下的，是可以渡过难关的炭。严寒中，熊熊大火也罢，星星点点也罢，它们的燃烧，温暖全家。

销售业务，是每家公司需要的黑炭（销售在有些人眼中仍为下等职业，跑业务的，不如其他职业体面、光鲜动人）。每年，尤其是这几年，就业艰难，更多的同学将投身到让人爱恨相交的销售洪流中来，在一家公司里谋求生存与发展，养家糊口，做单提成，业绩优秀者升职加薪、购房买车，甚至开创自己的事业。

集结 N 年观察、体会及江湖传说，写出这本职场故事，包括销售做单、升职加薪、职业规划及跳槽创业等内容。其中，诸多的销售体会、专业知识，拓展开来，一样可用于职场商场，在职场发展暂时不利时，想想爱地巴的故事；提炼你个人的 USP（独特销售要点）；升职、做生意时争取 EBI（关键决策人）的支持；“到什么山上唱什么歌，在什么场合穿什么衣”；“找到你的贵人”；成功需要胆识、不断总结成功与失败的教训等等。

成功一定有一些要素，人的因素、物的因素，随着故事的渐渐深入，你也一定会总结出成功的要素：胆识、意志、人脉、资金、头脑，等等。

在书中，引用了赵培勇先生的《职场生涯步步高》一书中的部分内容，在此致谢。

也要感谢所有读者，没有你们，这本书是寂寞的。

本故事情节、人物、姓名、数字等纯属虚构，
如有雷同，纯属巧合，请勿对号入座，请勿当真。

人 物 表

Terry	FB 公司亚太区 CEO
Dick	FB 公司中国区 CEO
靓汤 (Tom)	FB 公司中国区原销售总监、代理 CEO
沙拉 (Sarah)	FB 公司中国区销售总监, 向靓汤报告
老 K (Kevin)	FB 公司东区销售经理, 向销售总监报告
小胡	FB 公司东区高级销售工程师, 向老 K 报告
天啦 (Tina、莫娜)	FB 公司西区销售经理, 向销售总监报告
小 S (Steven)	FB 公司西区销售工程师, 向天啦报告
维维 (ViVian、乌维维)	FB 公司南区销售经理, 向销售总监报告
Hunter	FB 公司南区销售工程师, 向维维报告
大 S (Stone)	FB 公司南区高级销售工程师, 向维维报告
首相 (Brian)	FB 公司南区销售工程师, 向维维报告
007 (James)	FB 公司北区销售经理, 向销售总监报告
Judy	FB 公司北区销售工程师, 向 007 报告
张本山 (Benson、张锐)	FB 公司技术部经理, 向销售总监报告
Mary	FB 公司公司前台
Cindy	FB 公司销售部秘书
Bill	卡斯公司 CEO
Peter	卡斯公司销售总监, 向 CEO 报告
Mike	卡斯公司南区销售经理, 向销售总监报告
王毅	致安公司老板
赵总	湖北省高层客户
庄经理	湖北省中层客户
肖高工	湖北省技术负责人
罗经理	广西省中层客户
唐工	广西省技术负责人
韩经理	贵州省中层客户
孙经理	上海中层客户
卫经理	重庆客户

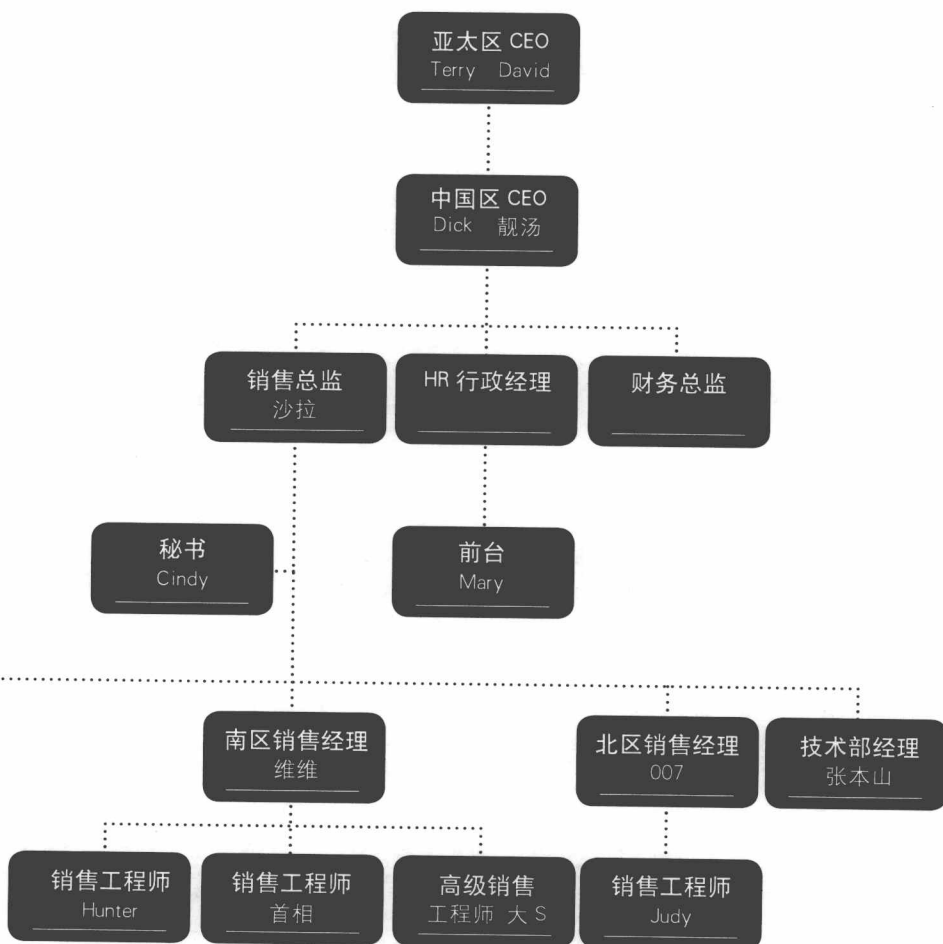
东区销售经理
老 K

西区销售经理
天啦

高级销售
工程师 小胡

高级销售
工程师

FB 公司 架构图



办公室一间间小格子为普通员工办公的“鸟巢”，同其他公司一样，跨国外企 FB 公司只有少数几位高管拥有自己独立的办公间。

代理 CEO 靓汤职位最高，办公间最大，名曰“虎穴”，销售总监沙拉则在“狮笼”办公。

靓汤是同事对这位酷似明星汤姆·克鲁斯的代理 CEO 的昵称。

亚太区总裁 David 不远万里从欧洲来到广州，同行的，还有一位中年亚裔男子。

他们找到靓汤开会，靓汤奇怪 David 没有预先说明此行的目的，只让自己在办公室等待，这位中年男子又是何人？

David 介绍：“Tom，这是中国 FB 公司新任 CEO，Andy Ma。自今天起，你被辞退了，不再担任 FB 公司任何职务。”

“辞退？”靓汤愕然，“我的业绩目前的确不是很理想，但公司没有理由这样做。我们不是有合同吗？”

“对，业绩不好的原因是什么？你心里很清楚，还需要我出示证据吗？”David 用拳头砸着桌子，壮硕的身体向前倾去，双眼喷火，逼视靓汤。

靓汤也是见过世面的，双眼直视 David，他认定对方没有证据：“我们的合同没有到期！”

David 退后一步，他与别人有约在先，不能出示证据，只好说：“OK，我会赔你，你在公司工作五年，没有提前通知炒你，按照中国的《劳动法》，我

“一共赔你六个月的薪水。”

这就是职场，靓汤明白，对方早有准备，一边废掉自己，一边携新 CEO 到任。

听 David 的意思，靓汤已经明白他们知道自己一些事情，但不肯明说。

靓汤见大势已去，贡献五年，除了为公司开垦疆土，换回薪水，还得到其他。

既然对方有备而来，话语权不在己手，多说也无益，他大方地笑了：“OK，我会离开。”

David 决绝：“你现在可以走了，请带上私人物品立即离开。”

“我去复制一下电脑中的照片。”靓汤试图不让个人照片和重要资料留在电脑中，办事细心的他，其实早已备份了这些资料。

David 拉下脸：“不可以，这是公司资产，你的门卡、邮件系统全部失效了。”

靓汤的眼神扫过门外，HR 经理已经请来保安站在门口，看来，与 FB 公司煞时恩断义绝，一拍两散。

靓汤低头整理私人用品。本来，他可以不受这种轻视与伤害，自己应该早点辞职，不该贪图这一两年的薪水。

一间间小鸟巢中办公的同事，早就学会观看风水：从 David 没有笑容的脸上、HR 经理请保安进来，判断出气氛异常。

靓汤抱着盒子，众目睽睽下，步履从容地离开虎穴，向大家微笑点头，步出中国 FB 公司，同事们面面相觑，不敢出声。

靓汤知道，一束束灼热的目光，画满问号、感叹号和句号，聚焦灯一般在他背上燃烧。

David 和 Andy 出来，David 宣布：“这位是 Andy Ma，将担任 FB 公司中国的 CEO，Tom 因为职业错误，不能继续在 FB 公司工作。请大家欢迎，并给予支持！”

靓汤曾为公司开创销售局面，是开国功臣，后来升为公司代理 CEO，贵为中国区天子，员工几乎全是他亲招的子民或子民后裔，地位尊贵，根深蒂固，没有任何征兆就当众被辞退，这让习惯了以人为本的欧洲企业文化的员工

大惊失色。

员工们不解：听亚太 CEO 的口气，这靓汤犯了大错，所以被炒，什么过错需要劳烦 David 亲自前来羊城料理？

在一年多的时间里，这已经是第二次政变，公司高层如同走马灯，转来转去，上次空降沙拉，这次炒掉靓汤，难道这就是 David 的作风，是 FB 公司新的企业文化？

所有人都好奇地看着新来的 CEO——Andy。

Andy 微笑与众人打招呼，他个头不高，戴副眼镜，西装革履，笑容可掬。

众人已吃过凭面相判断人个性的苦头，见了他的笑容，反而有些距离，只是礼貌地打个招呼。

能做 CEO，一定如同孙悟空一样，本事高强。和蔼可亲背后，可能隐藏着叱咤风云、决绝无情。

David 见众人表面平静下来，召集销售、HR、财务几位部门领导开会，立即向亚太区所有公司发布最新公告，并要求 Andy 尽快了解公司状况和业务，熟悉中层经理，开展工作。

南区销售经理乌维维在旁边看着，她与靓汤共事五年，获益良多，有些不舍，不过自己也已经递交辞职书，再过两天便远离江湖，“天下没有不散的宴席”——公司是永久的营盘，员工如同流水的兵。

在中信广场这栋广州最高的写字楼里，FB 公司前几年波澜不惊，靓汤率领众销售奋力夺单，不想最后一年，开始风云突变、硝烟迭起、资产并购、高层更换、中层创业、中标、失标等系列短片在公司内陆续上演，在 CEO 被当众炒掉这一天达到高潮。

升职加薪、跳槽创业，销售夺单、上下级、同事、客户关系等等，发生在 FB 公司的，是一本精彩的职场汇。

一切变化自公司人事即将变故开始。