

一部民企高管亲笔写就的
职场生存实录

友情提示：
本书没有颜如玉
.....

武超◎著



江苏教育出版社
Jiangsu Education Press

武超◎著

一部民企高管亲笔写就的
职场生存实录



知识产权出版社
中国对外翻译出版单位

如有雷同，纯属巧合。

图书在版编目(CIP)数据

逆路:一部民企高管亲笔写就的职场生存实录/武超著. —北京:知识产权出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5130-3222-3

I. ①逆… II. ①武… III. ①长篇小说-中国-当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第285926号

内容提要

本书描写了部分民企的发展历程以及民企老板的心态和境遇,反映了民企职业经理人的心路历程和人生起伏。作者更是以人性为准绳,通过对故事的描述、总结,提炼出民企工作的一些规律和法则,供更多在民企工作和有志于成为民企高管的读者学习和参照,同时供民企高管和企业家们借鉴和参考。

也许每个职场中人都能在书中找到自己的影子。

总之,这是一本贵在“真实”的职场小说。

如有雷同,纯属巧合。

责任编辑:唐学贵

执行编辑:聂伟伟

装帧设计:刘丽霞

逆路

——一部民企高管亲笔写就的职场生存实录

NILU

——YIBU MINQI GAOGUAN QINBI XIEJIU DE ZHICHANG SHENG CUN SHILU

武超 著

出版发行:知识产权出版社有限责任公司

网 址: <http://www.ipph.cn>

电 话: 010-82004826

<http://www.laichushu.com>

社 址: 北京市海淀区马甸南村1号

邮 编: 100088

责编电话: 010-82000860转8598

责编邮箱: 362730031@qq.com

发行电话: 010-82000860转8101/8029

发行传真: 010-82000893 / 82003279

印 刷: 北京中献拓方科技发展有限公司

经 销: 各大网上书店、新华书店及相关专业书店

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 9

版 次: 2015年1月第1版

印 次: 2015年1月第1次印刷

字 数: 226千字

定 价: 36.00元

ISBN 978-7-5130-3222-3

出版者专有 侵权必究

如有印装质量问题,本社负责调换。

前言

如果说国企像酒，醇厚甘甜，但曲高和寡、应者无几；那么民企就像水，润物无声、善利万物而不争，俯首皆是却又不可或缺。

根据全国工商联的报道，民企500强的总利润还没有中石油、中石化这“两桶油”的利润多。但在中国目前存在的4000多万家企业中，民企已然占了90%以上的比例，也就是说，全国7亿多的就业人口，民企至少承担了6亿3000万人的就业需求。这些数字说明了一个基本的问题：民营企业对中国经济发展、社会稳定起着无可替代的作用。恰如人没有酒可以生活，但没有水却无法生存一样，民营企业已成为了提供就业机会的生力军。数以亿计的人们正通过投入到民营企业中去获得更好的生活、实现自己的人生理想。

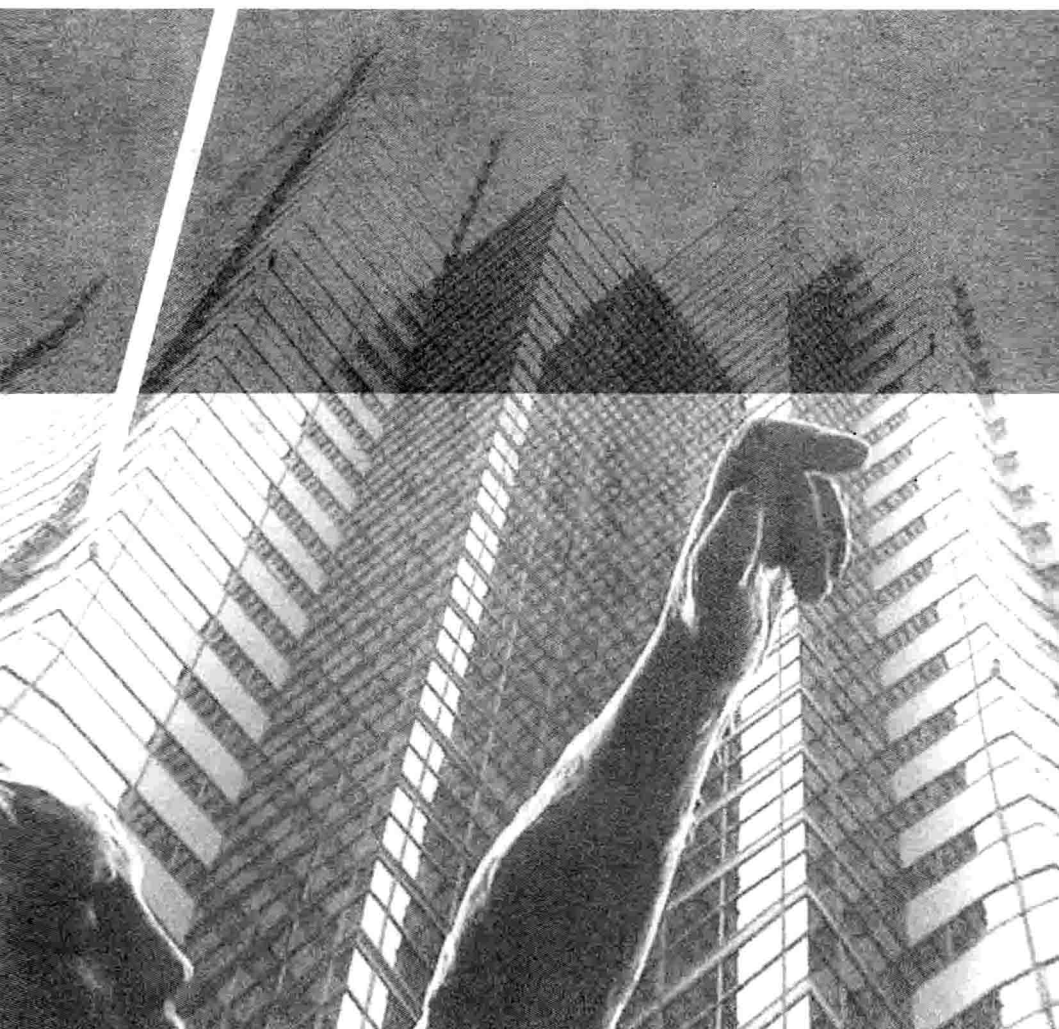
每个人，无论来自中国的欠发达地区，还是江浙闽粤等沿海发达地区，无论自身受教育程度如何，曾经有过什么样的人生经历，无论是“打工仔”还是“老板”，无一例外都有着美好的人生理想和追求。如果说“人生如戏，全靠演技”，那么每个人都是自己人生的唯一主角，都希望把人生这部大戏演好。而民企

老板们在自己的企业里，不仅是演员，同时又兼任着导演和舞台的所有者。他们一样需要演好自己的人生大戏，但他们在成为导演后，便会渴望召集优秀的演员来配合自己、烘托自己，甚至代替自己的某些角色，演绎出更精彩的剧情。同时，他们更希望自己所拥有的舞台能够更大、更漂亮、更坚固。

只不过在现实职场中，能做到把戏演好的演员本身就不多，而能做到把演员、导演、舞台拥有者三个角色协调好的人，就更是屈指可数。真实的情况是，很多民企的老板们并没有意识到自己正集三个角色于一身。他们普遍只追求更大、更漂亮的舞台，却忽略了舞台的坚固也很重要；他们过分强调自己对舞台的所有权，却忽视了那些配合、烘托自己的演员，导致整出戏演得不好。殊不知红花也需绿叶配，再漂亮的花木如果孤芳自赏，最终也只能落个独木难支的结果。

同时，也有很多职业经理人同样存在着思维上的误区。他们往往认为只要自己是对的，就可以无所顾忌、执意为之，却不知一旦没有了舞台，哪怕是再好的演员也无计可施。很多人常抱怨老板难伺候，其实那是因为他们没有从老板的立场上去看问题、思考问题；他们没有意识到：民企老板也是人，他们同样有喜怒哀乐，他们同样有酸甜苦辣。误会通常来源于不理解，而理解两个字，却从来都是说来容易做起来难。

本书中，既描述了主人公厚德和他的老板黄总之间为了企业的发展所做的不懈奋斗，又记录了他们在合作过程中由于理念不同而造成的种种分歧。透过他们的故事，我们可以看到在纷繁复杂的商海竞争背后最真实的人性。



风起篇

无心插柳 / 003

初露峥嵘 / 018

兼井门厂 / 037

矛盾初现 / 043

试点市场 / 055

云涌篇

死亡事故 / 068

门厂之殇 / 095

攀龙附凤 / 105

弄巧成拙 / 113

南海险恶 / 128

上市受挫 / 138

雨骤篇

费尽心机 / 148

大功告成 / 163

宁予友邦 / 172

初现曙光 / 190

急转直下 / 206

挺身而出 / 215

非非之想 / 227

貌合神离 / 235

曲终人散 / 242

尘静篇

去与留 / 255

民企生存法则 / 258

▼ 目录

风起篇

无心插柳

初露峥嵘

兼并门厂

矛盾初现

试点市场

逐路

一部民企高管亲笔写就的
职场生存实录

无心插柳

进民企做高管，对厚德而言绝对是想都没有想过的事情。

厚德在27岁那年考上的研究生，在此之前，他的最高学历不过是小中专毕业。厚德19岁中专毕业后进入国企，靠着边工作边读书考自学考试，才拿到了专科的文凭。凭着这张专科毕业证，厚德以同等学力身份报考了研究生。以中专毕业的底子去考研究生，厚德在自学上费了多大工夫可想而知。好在皇天不负有心人，他终于拿到了那纸盼望已久的录取通知书。研究生期间，厚德用自己的实际行动成功演绎了“厚积薄发”这个成语的含义：不仅凭着优秀的成绩成了学院里唯一一个提前毕业的学生，而且还兼职培训、教书，用他同学的话说：“你比我们的老师挣的钱还多。”

厚德之所以这么努力，是因为他心中的目的一直很明确，那就是通过学历的提升，让自己进入一

个更大、更好的平台施展才华。

研究生毕业那年，厚德把目标瞄向了名头响亮的各大国企、世界500强，他坚信只有舞台够大，才谈得上为自己赢得一片天地。而老天对他也确实垂爱，厚德不仅顺利拿到了一家世界500强企业的offer，更是在200个入围者中脱颖而出，成为了被录取的4个“培训处长”中的一员。

“培训处长”，光是“处长”这两个闪亮的字眼就足够惹人羡慕嫉妒恨，更别说这个处长其实就是享受500强企业副处长的待遇，去完成公司量身定制的培训计划。说白了，用那个单位里基层员工的话来说，这都是一群啥也不懂，拿着高工资、享受高福利、不干活，未来还当我们领导的主。

9个月后凭着扎实的基础和优异的培训成绩，好运再次降临，厚德被正式提升为处长，在同期招聘入职的培训处长中唯此一个。

一时间，厚德真可谓风光无限，所有人都认定他前途无量，人们似乎看到了光辉的未来在向他招手。但厚德还没看清未来是个个什么样，却先陷入了恐慌——他惊讶地发现，自己竟然开始讨厌这份来之不易的工作了。

处长的头衔听起来光鲜，实际上每天的工作无外乎就是管理团队、算数字、看报表、卖场促销、处理顾客投诉，再算数字、再看报表，每小时一次的业绩对比，千篇一律、枯燥无味。厚德时常觉得自己就像是拉磨的驴，一天天都在卖场、仓库这几千平米里打转。而根据他的观察，想要不跟这些东西打交道只有一个途径——挤进公司最高层。厚德掰着手指头算了一下，即便没有所谓的“天花板”（外企中最高层往往是外国人担任，中国人能挤进去的少之又少），没有他前面那一堆排队的元老们，在他熬到那一天之前，估计会先被无休止的数字和报表这些琐碎的事情给弄疯了。

光是枯燥、琐碎、压力也就罢了，由于这家企业主营的是零售业，所以厚德还要亲自我管理、培训最基层的理货员和促销员，防止底下科长们吃拿卡要、营私舞弊。数不清的蝇营狗苟、鸡零狗碎，而且还时不时冒出点事挑战下自己的道德底线，一天下来常常是头昏脑涨。唯一让他感到欣慰的是，自己在基层员工中的口碑相当不错，大家都夸他是最体恤员工、最敢为员工说话的领导。

只不过，职场斗争从来都不是好人好报的童话故事，仗义直爽为厚德赢得了好人缘，但也成了他在办公室政治中的致命伤。古人不是说了吗？“慈不带兵，义不聚财。”没过多久，借着内部改革的由头，厚德就稀里糊涂地接到了调令——平调到成都去当处长。从总部到地方，厚德瞬间天上地下，成了这家公司的边缘人物。

幸运不再，光环褪去，厚德夜不能寐地琢磨了好多个晚上，最后终于下了狠心——反正这份工作自己也早就觉得无聊，不如就坡下驴，干脆换个新环境，重头开始。于是，厚德辞职了，挥一挥衣袖离开了这家挥洒了两年青春热血的世界500强。

而就在这个时候，厚德的人生中发生了另一件大事——女儿出生了。初为人父对于厚德来说自然是莫大的喜事，但也让他肩上的担子重了不少。厚德的老婆是刚来“魔都”不久的外地人，挣的工资根本不够养活一家老小，这也就意味着厚德必须尽快重返职场，担负起全家人的开销。恰巧此时，一家大型广告公司向厚德伸出了橄榄枝。

广告分线上广告和线下广告，线下广告主要做路演、派发、店销和深度分销。这家公司有外资身份，是国内顶尖的一家线下广告公司。按常理说，零售业和广告业听起来是八竿子打不着的两类企业，他们选中厚德似乎有些奇怪，可实际上线下广告常常和零售终端的企业打交道、执行项目，所以他们找到和选择厚德，也并非毫

无渊源。况且，厚德刚刚30岁，硕士毕业，外加世界500强的工作经验，绝对算得上是可塑之才。就这样，虽然在广告方面是个门外汉，但厚德换了身西服就到这家广告公司走马上任了。当时的厚德，生活所迫，也只有硬着头皮上了。

厚德在这家广告公司的顶头上司是总监，也正是他极力要求公司引进的厚德。至于原因吗，那段时间他手下一个部门有两笔大单子，合作方就是厚德原来工作的那家企业。而总监手下的那帮员工，大多是一群一毕业就直接坐进了写字间，没有什么社会经验的小伙子、小丫头们。虽然能写出漂亮的策划案，但却根本不懂怎么和零售业那帮子人打交道，他们之间根本就不是一个重量级的较量。说的直白点，卖场那帮子人根本就不鸟他们，管你是什么广告公司、什么名校毕业的，在我的地盘就必须按照我的路数办事。碰上这么一群不讲英语、不讲道理的主，广告公司那帮讲着英语、只懂道理的青年才俊们一点办法都没有，于是广告的执行力度自然是大打折扣。总监心里很清楚这个状况，他要厚德的意图就很清楚了：利用厚德的关系和经验，肯定能把现有的单子做好，省下来的钱，付厚德的工资已然绰绰有余，自己还不用费心费力！

厚德确实不负总监厚望。虽然只在原公司干了两年，但那可是两年含金量极高的处长位置啊，而且是总部所在地“魔都”的处长，在全国的门店里都算得上大名鼎鼎。而且，在此之前厚德还当过国企干部，一路靠着自己的拼杀来到魔都，社会经验比同龄人只多不少，处理此类实际问题更是游刃有余，实在是小儿科。不夸张地说，但凡在这个体系内，出点什么事情，只要厚德一出面，都能迎刃而解。总监对厚德的办事能力相当满意，并且公开宣称要在接下来的三年内给厚德量身定制一套培训计划，帮助厚德成长。

然而此时的厚德，心里却很很不舒服。为什么，太闲了！厚德每

天在公司里除了偶尔处理下外边的事故，就是看公司之前做过的案例，要么就是待在公司里看一帮小伙子、小姑娘们做事，实在是无聊至极。总监说的培训计划听起来让人热血沸腾，其实在执行中很难落实下去：一来总监太忙，几乎没有时间顾上这事，顶多是多给厚德安排些开会啊、培训啊这样的机会；二来，其他和厚德平级的公司的元老级客户经理都是手里一摊子事，没工夫为厚德传道授业解惑。另外，大家心中还有个秘而不宣的共识：即使有时间，也不想教厚德。道理很简单，厚德潜质好，又有资历，缺的就是广告业的经验，如果徒弟很快上手了，他们岂不就成了被饿死的师傅，更别提升迁、发展了。所以，大家嘴上称兄道弟，心里其实都提防着厚德。而厚德不傻，当然能看懂这里的奥秘了，可他除了自己主动尽量找机会多学点东西外，通常也是无计可施。闲下来的时候厚德常常会想：我才30岁啊，还没到混日子的时候，而且过去的经验也不够自己吃一辈子的，这样下去可怎么办啊？

就这样，厚德每天在经常性无聊和偶尔兴奋的交替中度过，没想到过了几个月，事情却悄悄出现了转机。

厚德在上海有个朋友王睿，他原来也曾在厚德供过职的那家500强企业里做处长，算是厚德的师兄，两人关系一直不错。后来王睿转行，做了电视购物行业里一家知名企业的高管，但是二人仍以兄弟相称。如今，王睿利用所掌握的零售行业的知识和在此行业内积攒的人脉关系，自己去创业，专门给别人做第三方零售服务。

当时东方卫视有个人气颇高的财经选秀节目邀请王睿去做嘉宾，王睿便专门打电话招呼厚德去录制现场给他捧捧场。录制时间是在周末，厚德心想闲着也是闲着，不如过去看看，也正好和王睿叙叙旧。

节目录制结束后，王睿召集了好几个被他叫来捧场的朋友一起

吃饭。几位在上海工作的朋友厚德基本上都认识，唯独有一个人却是第一次看到。这个人个子矮矮的，貌不惊人，衣着也很朴素低调；并且也不爱主动说话，回答别人问题时也常是吞吞吐吐、慢半拍的样子，和身旁那些各大“世界500强”出来的口若悬河的人精相比，绝对就是个另类。落座后，王睿特意指着这位不起眼的男人说道：“给大家介绍一下，这位是F集团的董事长黄总。”厚德有些吃惊，心想还真是人不可貌相，没想到这么个不起眼的男人，竟然是位董事长。

而更让厚德惊奇的事情在后头，席间黄总既不抽烟也不喝酒，基本上只专注地听着其他人天马行空地聊天，听到有价值的东西，他还会从怀里掏出个小本子，认认真真写下来。这个细节让厚德对黄总的第一印象很好：一来他身上没有很多老板普遍存在的骄横之气，为人很随和；二来他乐于学习，时刻都在汲取营养，证明他做事认真。饭局散了后，厚德和王睿单独聊了几句，提到黄总时，王睿也是赞不绝口：“别看他不言不语的，但肯定是个做大事的人。”

自此之后，厚德去王睿那里的频率开始多起来，而且只要黄总一去，王睿就必然通知厚德过去作陪，当然一同出席的还有黄总的那本如影相随的小本子。去了也没什么事，就是瞎聊胡扯。接触一多，厚德渐渐发现黄总的确与众不同，既有着很多常人不具备的优点，但同时也有一些常人无法理解的特点，甚至是缺点，其中最明显的就是——抠门。比如，他们一起吃过几次饭，都是黄总点菜。这位黄总只点最普通的饭菜，而且从不多点，仿佛吃饭就是为了填饱肚子，根本谈不上享受美食。黄总点菜第二大特点就是主观。列位看官，先说这第一条，黄总每次都主动要求买单，别人既抢不过他也都争不过他。每到那时厚德心里就哭笑不得，说起来是你请大家吃饭，我们似乎欠了你的人情，可这吃的都是什么啊！我宁愿自

己掏钱吃点顺口的。再说这第二条，黄总点菜只点自己爱吃的，能吃的，从不问别人喜欢吃什么；他自己吃饱了，就认为别人也吃饱了，所以他是按照自己的饭量乘以人数点菜。他也不思量思量别人的块头比他大，年纪比他轻，要消耗的能量比他多，当然吃的东西也要比他多。总之，吃的这几次饭，除了黄总自己表示很满意，大家都没有吃饱，更别说吃好了。连王睿都只能苦笑着对厚德说：“兄弟，咱俩就当减肥吧。”

不过在所有人看来，黄总的抠门不过是件小事，毕竟大家都是有头有脸有“身份证”的人，谁还会为了一口饭去计较。随着接触次数多起来，大家聊的话题也渐渐多起来。从刚开始的古典名著、社会事件，慢慢转到了公司的管理和发展上面了。黄总掏本子的次数也更多了，越发地笔耕不辍，记在小本子上的东西越来越多。时不时地还会提出一些问题，而厚德对他问的东西无不畅所欲言，知无不言，言无不尽，但至于是对是错、有多大的借鉴意义就靠黄总自己去判断了。

一天，正当厚德百无聊赖之际又接到了王睿的电话。他正准备发发牢骚、一吐为快，可是嘴还没张圆，电话里就传来王睿异常严肃的声音：“厚德，今天下班到我公司来一趟。”厚德正想问是什么事，王睿那头已经把电话挂了，厚德张着嘴看着手机屏自嘲地在心里骂了声娘。几乎同时手机屏上蹦出来王睿的一条短信：“一两句话说不清楚，来了你就知道了。”下班后厚德直接去了王睿的办公室。

一进门，厚德就感觉气氛不同往常，平日里他和王睿是狗皮袜子——没反正，见面就要调侃两句。可那天，王睿在办公桌前正襟危坐，似乎就专为等着厚德来谈一件了不起的大事。

厚德从来都很懂得如何调节气氛，他笑着对王睿说：“哟，我

说老哥，这是要干嘛，搞得严肃兮兮的，让人挺怕的。说吧，你找我来有啥吩咐？”

王睿也忍不住笑了，表情舒缓了不少，他为自己和厚德各自点上了一根烟，猛抽了一口后说道：“兄弟，现在有个千载难逢的工作机会，你考虑下。我个人是很希望你能把握好。”

“啥机会？去国务院还是中南海？”厚德故作认真地问。

王睿笑着瞪了他一眼说：“有那机会我还能留给你？早自己偷偷去了。说正经的，是黄总想请你去他那里做董事会秘书。”

厚德差点把嘴里的茶水喷到王睿脸上！处理完自己口里“狼狽”的茶水，强忍着笑意，厚德歪着脑袋，用调戏的口气对王睿说：“我说老哥，好赖咱两个都是500强处长出身，你不介绍个老总啥的工作，至少也要是个关键部门的负责人什么的吧。先不说黄总那个企业是个民企，咱就看他那平时请客吃饭的样子，似乎也不是什么大企业的老板；再说，我去他那里做什么秘书，老哥，你这玩笑开得大了点儿吧？”

王睿一听厚德有点埋怨自己的意思，赶忙解释：“兄弟，这你就不懂了，知道什么叫董事会秘书吗？董事会秘书简称董秘，是那些拟上市公司和上市公司必备的一个关键职位，是写进公司章程的高管，不仅要全面负责公司的上市工作、信息披露工作以及未来公司的证券业务；还得负责和券商、律师、会计师等外部中介机构沟通，公司内部董事和独立董事的沟通协调工作和股东资料的管理也都归董秘管；就连协调股东之间关系很多时候都要靠董秘去协调。我刚才说的这还只是个大致，不少董秘还经常分管投资工作。兄弟，你听听，这些都是多大的权力。你以为只要跟秘书沾边就只是打打字、订订机票、写写文件吗？董秘可是要负责全部上市工作的，可以说，是一个拟上市公司除了老板外最重要的岗位了。”

厚德听了王睿的话，心中一动，他以前只听说过有董秘这么个