

挑战权威也许就是晋升的捷径



单行线

简宁宁从销售到经理人的晋升之路

孙明一●著

行走职场，就像行驶在单行线上的汽车。你没有选择，只能前行。

路上可能会堵车，也许会刮蹭，没准一不留神还走错了车道，时不时地还被几辆豪华车赶超过去……

但你要坚信：只要认定了目标，你都必须坚持走下去，决不言弃，最终驶向成功！

NEVER

单行线

简宁宁从销售到经理人的晋升之路

孙明一●著

AGAIN

图书在版编目(CIP)数据

单行线/孙明一著. —北京: 中国商业出版社, 2009.6
ISBN 978-7-5044-6531-3

I. 单… II. 孙… 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 096988 号

责任编辑 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京嘉业印刷厂印刷

* * * * *

710 毫米×1000 毫米	1/16 开	17 印张	260 千字
2009 年 9 月第 1 版		2009 年 9 月第 1 次印刷	

定价:26.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

职场不是战场，硝烟却到处弥漫。

职场新人一脸迷惘：工作不易找，找了又不想做，老板太高傲，主管又嫉妒，金融危机像导弹，断了幻想，余下绝望。天啊，我该何去何从？

听听，职场路上，新人凄惶惶。

多少新人远望职场在嗟叹：做一份工作，咋就这么难？

记着：积土而为山，积水而为海。

再长的路，一步步也能走完；再短的路，不迈开双腿也无法到达。

奉上我喜欢的四个字：谦，信，恒，宽。

小说里的简宁宁就是按照这四个字去做的。因为，职场不接受笑话，有的，永远是沉闷严肃的那张脸。

职场的脸，是一张带着面具的脸，你只能看着别人微笑，却不能把这份微笑当真；你可以流泪，却只能躲在暗地里；你失败了，别人或多或少会安慰几句，可你总是分不清，面前的这些脸，到底哪张带了面具，哪张又笑得真诚；你成功了，鲜花跟掌声立时来贺，再兴奋你也应明白，走下奖台的一刻，你就可能立时摔倒……

怕了吗？

别怕！

不管面对什么境况，都不要有怀才不遇的想法。抱怨更不是美德，要

知道，社会需要你去适应它，而不是它来包容你。

换个思维吧，对手把你绊倒了，其实也是好事，至少你有了攀爬的垫脚石。

记着：跌倒了，别哭；爬起来，再哭。成功者的眼泪更能打动人。

先知三日，富贵十年。

职场里的人，是藏在高处阁楼的风景，渴望美丽，又惧怕过于招摇，引来狂蜂乱蝶难以招架。职场上的人，笑容可人，话语漂亮，看着春光无限，只有转过身的自己才明白，今天这张脸笑得有多累！如果是新人，就一定要谨记：越累，越笑！且要笑得昂扬！

什么叫坚强？别人哭了，你却依然笑呗！

非环境造人，而是人造环境。身为职场新人，不会找机会，就要试着抓机会，不懂得抓机会，就要学会适应环境。一个踏实的好人，一定是好员工，一个好员工，绝对有机会晋升！因为，欺负老好人的是对手，而非老板！

说到这里，又要说说我的“谦、信、恒、宽”。新人进职场，先要谦虚，学他人所长，长自己本事；一定要诚信，这是一种人生态度，也是每个跟你交往的人，事先要衡量的东西；恒，就是坚持、坚守，选了一个行业，你可以不喜欢，但一定要热爱，将热爱坚持到底，这个行业里你大有机会成“精”；职场需要的并非只是一个人的能力，还要看你左右逢源的本事，朋友固然越交越多，但小人也在所难免，与对手交锋，只要不伤筋动骨，就记得多给他一些宽恕吧，宽容别人，有时候也是在成全自己，用度量将对方打败，这才叫高手！

小说里的简宁宁说：我是新人，但我不是笨蛋。

是的，职场里面只有新人，没有笨蛋。只要你肯学习，肯努力，就一定会成功。

职场新人们，努力吧！

引子

王雅洁：汽车的基本结构指的是哪几部分？

简宁宁：常用汽车基本结构由四部分组成：发动机、底盘、车身和电器设备部分。

王雅洁：汽车是不是越重越费油？

简宁宁：从节油观点来看，汽车自重与油耗成正比关系，即重量越大的汽车越耗油，经济型车相对要少一些。小型车自重每增加四十公斤要多耗燃油百分之一，但重型汽车具备在急转弯和急刹车状况下稳定性较好的优点，各有千秋。

王雅洁：选车需要哪些流程？

简宁宁：选车—交定金—签订购车合同—交全款—提车。交上全款，只需携带身份证和车款直接提车，车商应出具汽车销售发票、车辆保修手册、车辆使用说明书等相关文件。作为车商还可以协助客户缴纳购置费、保险、车船使用税、上牌费等手续，缴费之后就能上路行驶。

王雅洁：汽车导购的工作内容是怎样的？

简宁宁：汽车导购又称汽车销售顾问，为客户提供顾问式的专业汽车消费咨询和导购服务。工作范围就是从事汽车销售的工作，以客户的需求和利益为出发点，向客户提供符合需求和利益的产品销售服务。具体工作包括：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等。

王雅洁：你喜欢汽车导购这份工作吗？

简宁宁：……（不做怎么办？前有通货膨胀，物价与欧洲接轨，房价与月球接轨，工资与非洲接轨；后有金融危机，就业形势无比艰巨，我一介三流大学的毕业生……）

王雅洁：想做好一份工作，就必须先喜欢，你的想法很关键。

简宁宁：我会努力去喜欢……（钱可以解决的问题都不是问题，让提成来得更猛烈些吧！）

前言 / 1

引子 / 1

第一章 新人准则：先做事，后做人 / 1

- 买车的胖男人 / 2
- AA 制的同事 / 8
- 你在为谁工作 / 12
- 神秘的“0004” / 15

第二章 职场纷争：友情 VS 利益 / 19

- 只是同学 / 20
- 简宁宁的倔强：给我道歉 / 27
- 我是新人，但不是笨蛋 / 40
- 羡鱼不如美渔 / 45

第三章 共生共荣：公私永远一条线 / 61

- 降服自己：锋芒不可太露 / 62
- 娱乐有限时：人役钱，不是钱役人 / 74
- 倍增与递减：坚持的力量 / 84

第四章 审时度势：职场 VS 情场 / 101

- 职场道德 / 102
- 绝不言弃：生意跟爱情都需要坚持 / 111
- 女人难题：嫁得好 VS 干得好 / 123

第五章 我本善良：做人的根本不能变 / 151

- 忍字万年用：忍一时，争千秋 / 152
- 懂得识时务 / 164
- 学会为人：多栽花，少栽刺 / 175
- 有时候，可以比对手晚一步 / 181

第六章 成功不是偶然：眼泪 VS 微笑 / 199

- 洗洗牌，重新玩 / 200
- 误会来临：含泪播种的人一定能含笑收获 / 209
- 坚守好品质：路是对的，就不怕远 / 217

第七章 厚积薄发：成功需要成本 / 225

- 年轻是资本吗 / 226
- 穷思变，富也思变 / 235
- 升职带来的变迁 / 242
- 只做九十分 / 249
- 向左向右：职业与事业转角处 / 256

第一章

新人准则：
先做事·后做人

1

买车的胖男人

(1)

简宁宁经过一个礼拜的培训，终于正式上岗。

其实来圣通 4S 车行之前，她是心不甘、情不愿的，一直抱怨说：“如果不是这可恶的金融危机，我早就穿行在高级写字楼里，将来还有可能指挥千军万马。”

介绍她来的方瑜雯，嘟起粉胖的小脸儿，撇撇嘴回敬：“收起你的虚荣心吧，这年头管理系的学生最不吃香！没必要在乎职业，别人看中的是你的荷包，有钱你就是大爷，没钱你连乞丐也不如！再说了，我们不过三流大学毕业，想进国企除非有过硬的后门，可你有后门吗？没有？那就认命吧，卖车也没什么不好的，这也是一种职业嘛，有了职业，然后才能有事业。”

有了职业，然后才能有事业。简宁宁反复咀嚼这句话，最后狠狠心点点头，白皙的面容透着几许绯红，接着坚定地咬了咬略显苍白的嘴唇，这才答应跟着方瑜雯到车行来。

比简宁宁身材略胖的方瑜雯见说动了老同学，乐得眉眼一起跳动：“嗯，这就对了嘛，你这种脸皮儿薄的人呀，最需要锻炼，这是个机会呢。”

其实简宁宁倒没觉得自己脸皮儿薄，之前她躲在学校寝室整整一个月零三天，每天都要被看门阿姨数落一番，因为毕业生是必须离校的，可离开学校就意味着要自己在外租房，她没钱，只好厚着脸皮让看门阿姨数落，开始还会觉得不好意思，渐渐地就觉得无所谓，反正对方不能将自

己的东西扔出去。

说这些给离校半年之久的方瑜雯听，对方直叹气：“唉，大好时光不去赚钱，反而躲在这里受人埋怨，一个字：傻！”

一心想在大单位落脚的简宁宁，经历了数次应聘失败之后，决定不想抱着理想“傻”下去，所以她接受了方瑜雯的安排，到圣通4S车行做了一名汽车导购员。

圣通4S店在全国首屈一指，每个店员都要扮得异常清新，且个个训练有素。方瑜雯帮简宁宁正了正胸前的蝴蝶结，再轻轻拍拍她的肩膀，眼神里流露出一抹坚定的神情，仿佛在告诉她：你的新生活开始啦。

此时，明媚的阳光透过落地玻璃直射进车行大厅，简宁宁默默地整理一下长发，然后双手合握在一起，只等着客户上门。

没多久，大厅外来了一群人，方瑜雯第一个迎了上去，简宁宁更是两眼放光，急不可耐地想冲出去。销售经理王雅洁知道新人都急着赚钱，于是上前拍拍她的肩膀，鼓励她：“别慌，去吧。”

简宁宁跑到客户身边，她一边微笑，一边大声对眼前的胖男人说：“先生，您好！我是这里的车辆导购，请问想买什么排量的车？”

她不安的喘息引起了胖男人的注意，对方瞪着眼睛愣愣地看了她两秒钟，最后直接开起玩笑：“别像你这种排量的就行，哈哈……”

简宁宁的脸立即红了，她收住笑，绷起脸，一时之间不知该怎么办。

“老板，您气质这么好，不如我来给您介绍几款车型吧？新到的圣通雪豹，是当下跑车中的极品，保证合您身份，相信您会满意。”方瑜雯及时过来替她圆场。

胖男人瞅了一眼简宁宁，眼神里似乎有些许的疑惑，但还是笑着跟方瑜雯走了。

简宁宁感觉自己像躲过一劫似的，刚喘口气，突然发现每个导购面前都有客人，只有她是闲着的，刚刚对方瑜雯涌起的感激，突然就成了埋怨，明明自己可以锻炼一下的……想到这里，她立刻跟了过去：“老板，我们圣通还有家庭用车，圣通F36，车厢宽敞，适合一家老少出游，不知您感不感兴趣？”

胖男人似乎对简宁宁特别有好感，仍旧笑嘻嘻地跟她搭讪：“行呀，

你最好开车带我兜几圈，舒服的话，我就买了。”

简宁宁脸一红，说：“对不起，我不会开车。”

方瑜雯赶紧在她身后戳了一下，简宁宁立即像醒酒似的，连忙打圆场：“哦，不是不会开，是公司不允许我们开这里的车。”

胖男人心神领会地“哦”了一声，转头看看她，饶有意味地问：“那，如果我有车，你愿意开车载我吗？”

简宁宁脸更红了，以为只是买与卖的事，没想到卖个车还要面对这么麻烦的顾客。

方瑜雯倒是聪明，再次上前说：“老板，只要您买我们店里的车，我们就可以考虑哦。”

胖男人瞅了方瑜雯一眼，哈哈大笑，兀自挑着自己喜欢的车型，挑完转身上二楼。不一会儿，就看到车行老板刘利生满脸堆笑地送他出来。方瑜雯和简宁宁寸步不离地跟在身后，胖男人倒也爽快，最后选中的还是简宁宁介绍的那款圣通 F36，交了定金，签下了手续单。

手续单是方瑜雯开的，右下角的销售人员签字栏里，她犹豫了一下，最后还是写上了自己和简宁宁的名字。写完了又递给简宁宁，让她带胖男人去办余下的手续。

来车行之前简宁宁便知道，自己的工资是底薪加提成，曾经还在为自己能不能卖出去车而犹豫，如今发现赚钱竟是如此容易，这让她很兴奋，双手一直攥着那张签单，仿佛那张薄纸已经幻化成了老人头，正和蔼可亲地冲她招手……忙着跑前跑后，从不愿意到乐此不疲，时间一晃就是一天。

(2)

第二天一大早，简宁宁突然接到了王雅洁的电话：“宁宁呀，记得昨天到车行来的那个胖老板吗？当时是你签的单。”

“哦，记得。”

“他说了，看好的那部车想换货，把 F36 换成雪豹。而且指名让你拿

着合同上门签单。你看什么时候方便，我把地址告诉你，你跑一趟行吗？”

听到这里简宁宁终于明白，一向以高傲著称的王雅洁之所以这么客气，原来是有事求自己，不过想想这也是给自己赚钱的机会呢。

想到有提成可以拿，她立即答应。但方瑜雯没有简宁宁意料中那么高兴，反而是脸一沉，连连摇头。简宁宁知道方瑜雯心情不痛快，毕竟上个单是两个人一起签的，如今让自己单独去，方瑜雯肯定不高兴。她安慰方瑜雯：“这样吧，签售那栏，我还写咱俩的名字，好吧？”

方瑜雯这才笑了笑：“傻吧你，以为我在乎那几个钱呢？你呀，上门时千万要小心，这年头的男人哦……”

方瑜雯的话说了一半，简宁宁完全没听进去，此时她脑子里开始算计跑车比家用车能贵出多少倍，然后再算算自己可以拿多少提成。算下来，发现竟是一笔可观的收入，她忍不住美美地偷笑。

简单化了淡妆，简宁宁赶往胖男人的家里。

胖男人看来身价不菲，居住的地方是本城有名的富人区，小区干净繁华，房子建得漂亮，造价自然不会低，她想象不出胖男人的真实身份，却过早地想象到了那笔可观的提成，笑容一直荡漾在简宁宁的脸上，她觉得其实卖车也不难。

正要敲门，门却突然开了，胖男人一脸笑容地站在她面前。简宁宁被对方盯得不好意思，脸一红低下了头，这一低头才发现对方还穿着睡裤，她的脸更红了，眼睛不知应该看哪里才好。她越是这样，胖男人笑得越是灿烂，看着对方笑，简宁宁心里就涌起强烈的反感，想想大白天的，对方也不敢对自己怎样，她二话不说，抬脚进了屋。

房子很宽敞，装修极考究，光是家里的电器就让简宁宁大吃一惊，五十六寸的背投让偌大的客厅看起来像极了影院。刚进屋，却冷不丁被脚下的东西绊住，这才发现屋子很凌乱，沙发上的衣服堆了一堆，且透着一股异味，一看就是没有女主人的样子。

简宁宁小心地克制着自己的表情，她怕让对方瞧出来厌恶的端倪，不礼貌。

胖男人倒是热情，亲自倒了茶，递到简宁宁手里。简宁宁轻轻啜了一小口，赶紧从包里拿出合同文本和车型资料给对方，胖男人看了看，没有

直接表达意愿，只是将资料扔到桌上，突然叹起了气。

一个不再年轻的男人，在一个陌生女子面前独自叹息，且表情似犹豫，跟先前的灿烂大相径庭。简宁宁感觉莫名其妙，她小心地问：“怎么，雪豹您也不满意吗？……我还可以给您再换。”说着便从包里往外拿别的车型资料。胖男人突然伸过手来，摁住她掏资料的手，这个动作很快，以至于简宁宁不知应该怎么办，她使劲儿将手拽了回来，双手紧握在一起，人从沙发上跳了起来，红着脸。

胖男人再次笑了，拉她坐下，语调平和地说：“哦，对不起，简小姐，我没别的意思，只是不想过于麻烦你，你别误会，别误会。”

简宁宁不说话，她的心咚咚地跳着。

胖男人一边道歉一边不停地感慨：“唉，不瞒你说，你跟我的一个故人真像。”

似乎怕她不相信，胖男人往卧室走去，透过敞开的门，简宁宁看到胖男人正俯身在床头柜前寻找着什么。这时的她已经坐不住了，甚至忘记了合同的事，脑子里电影似的映出一些坏男人的形象，无一不是面目狰狞地虐待女主角，可怕的画面令简宁宁汗毛瞬间倒立，她局促地起身，边往外走边说：“陈老板，如果……您有事，我就先走了，以后有事就直接去车行说吧。”

看到简宁宁往门外走，胖男人立即从卧室出来，一脸着急，手里挥舞着一些照片，简宁宁自然无心看这些东西，她坚持往外走，胖男人上前拉了她一把，手的力度有些大，吓着了简宁宁，她差一点就叫出声来，还好胖男人松了手。

他手上拿着的照片撒了一地。

简宁宁低头看了一眼地上的东西，这一看令她更加吃惊。照片上的女人跟自己长得真的很像，眉目间的神色颇像，长发小脸，皮肤白净，只是瘦得过分了些。

胖男人解释说：“这是我的初恋。她跟简小姐很像，我真的没骗你。”

简宁宁悬着的心平静些许，看看胖男人，脸上的表情还算温和，这才稍稍放下心来，她将照片还给对方，再次重申：“陈老板，对不起，我今天是来谈合同的。”

胖男人见她神色缓和了些，立即笑了，赶紧拉她重新坐回沙发上，一脸讨好地说：“简小姐，你放心，合同我会签的，但你能不能陪我聊聊？哦，就聊她。”胖男人边说边指了指照片上的女子。

对方一脸真诚，倒也看不出什么不妥，简宁宁没有办法拒绝，只好静静地坐着。

原来胖男人叫陈升，年轻时跟照片上那个女子谈过恋爱，可对方家里嫌他穷，不同意将女儿嫁给他，最后陈升一气之下跑到云南，没想到在那儿倒腾茶叶发了财，当他带着所有家当回到小城，却没想到，对方因为一直寻不着他，已经喝药自杀了。陈升觉得自己害死了初恋情人，所以至今未娶。

像一部苦情电影，简宁宁没有办法不感动。陈升讲完以后，泪水也差点流下来，单纯的简宁宁只好不停地安慰：“陈老板，我很同情你，但斯人已逝，生者当珍重。你要往前看才是啊。”

简宁宁的安慰令陈升稍稍平静了一些，他抹了抹眼角没流下来的泪，坐回沙发上，差一点就挨上了简宁宁，简宁宁有意地往边上挪挪。

“简小姐，你有男朋友吗？”陈升突然问。

简宁宁本能地摇头，心里却开始七上八下的，她感觉自己掉进了一个狼窝，不逃出去随时都有可能被吃掉。手心里的合同已经被她攥出了水，湿漉漉的，还有些发烫。她知道，这合同是自己上班后的第一单，如果签砸了，那……不敢多想，简宁宁只好冲陈升微笑：“陈老板，我是来签合同的。”

陈升这次没有为难她，甚至连看合同都不看，直接拿过来，签下名字，且随手将定金支票递过去。简宁宁迅速在销售栏里签上自己的名字，然后快速撕下客户底联给对方，这次她没有过多考虑，只想尽早地离开这里。

AA 制的同事

(1)

回到车行的简宁宁惊魂不定，车行人来人往，生意着实不错，新到的 F36 系列很受客户青睐，虽然在上市之初撞上金融危机，但其车型设计优美，价位适中，且为了鼓励销售，刘利生曾公开说过，卖得好有额外的奖金，言下之意就是这款车的提成相对比别的车型要高一些。大家都忙着捞收入，所以没有人注意简宁宁，只是下班时，方瑜雯过来通知她，晚上有聚会。

一下班，车行里的人就浩浩荡荡地集合到一起，简宁宁和许明博是新来的，加上方瑜雯，吴佩，赵孟，王美洁，总共六个，齐刷刷地坐在火锅店分享今天的收获。

这些人里吴佩是最能闹的，瘦小的她一副精灵样儿，不停地往火锅里倒肉片，倒完了再招来服务生重上。王美洁见了，一脸的不屑：“喂，能不能省点吃？虽说按人头收费，可咱也得能吃完呀！”

吴佩笑笑，指指桌子对面的许明博和赵孟说：“瞧见没？自有打扫战场的人！”

赵孟个头小，人却精明至极，刚坐稳就问：“哎，今天都有进账吧？”

吴佩撇撇嘴：“少来套瓷儿，F36 是廉价车，谁也不会少卖！但卖多了也不会跟你汇报，你这人呀，嘴不把门！”

“哎，吴佩，你怎么就跟我过不去呢？”赵孟急了。

“因为你的脑门上长着眼睛，太会算计呀！”吴佩边说边用手在嘴角扯了扯，做怪物状。