

职场励志

美商独资公司睿智无限中国区首席代表突然离职,主管销售的副总拉走一批团队和客户另起门户,剧变中远在美国的总经理束手无策,市场总监夏青青临危受命,挑起公司发展重任,公司危机变成夏青青的个人机遇。职场中的人都会遇到各种选择,从一家公司跳槽到另一家公司,从一段情感“跳槽”到另一段情感。如何选择?选择的标准是什么?是诱惑还是疑惑?夏青青的故事,或许可以比她更年轻的人一些借鉴。

被人一挑拨邹凯越想越来气

Rebecca的谈话技巧的确功力深厚,让邹凯这样见多识广的老销售都听了十分受用。虽然明白Rebecca只不过是给他戴高帽子,可还是很高兴,笑成一朵花。

“哎,Rebecca,还是你理解我们啊。要不您帮我们争取争取?”“我?我哪有这面子。我都提过几次了,要是有人理我你们的制装费早就发了。别说我了,你这种需要特别申请的找Lily都未必管用。”Rebecca成心在这话里打了埋伏,就等着郑磊来接话。“呵呵,也对。公司小气死了,恨不得一块钱掰成两半儿花,怎么可能给我们发这个钱?今年公司业绩又不好,现在去提不是找死?”“哎,这个你就不知道了吧!其实制装费能有多少钱?关键是看谁去说。要是夏青青去找Allen谈,一准儿一提就过。”“夏青青,她能有那么大面子?”邹凯忽然想起刚才碰见夏青青和Allen进来有说有笑的样子。“当然,人家现在可是老板面前的红人。你没看到现在天天成双成对的吗?你看,上次开例会不是说现在要全公司节约成本吗?Allen还在会上特别强调说销售部门的应酬费用要加强管理是不是?其实我真觉得不合理。你们成天做业务,在外边东跑西颠风吹日晒,公司倒卡你们费用。有的人天天陪老板吃吃喝喝穿金戴银的,也没见老板提过要卡他们的费用啊?所以呢,咱们公司是一手松一手紧,有人挣钱有人花钱而已。”Rebecca一边说,一边观察邹凯的脸色。

邹凯虽然也知道Rebecca是爱搬弄是非的人,可是Rebecca这一席话,还的确说到他心里去了。本来James对他们是非常好的,邹凯来睿智公司的这些日子,基本上就没有自己的开销,每个月所有吃饭、买东西、交通的费用,他都一并开发票想办法从公司报销。而James对于他们的报销从来不过问,基本上是递了报销单他就签字。就算玫瑰黄在的时候也没能把他怎么样。唯独自从玫瑰黄走了以后,Allen让美国的财务总监Tracy来统一审核公司报销,每张单子都要追查,害得他凭空一个月少了好几千块不说,有些正常的客户应酬,也让他的手头紧了很多。他曾经跟James抱怨过,但James已经有别的打算,所以这些事情也并没有替他争取。特别让邹凯窝火的,是上个月邹凯跟公司报了一个客户答谢会的活动,本来想邀请一些主要客户去三亚打高尔夫,一方面可以借公司的钱联络一下私人感情,另一方面,邹凯中间少不了可以捞些油水。结果他预算做了30万,报告打上去,Allen让夏青青来筹备,结果夏青青换掉了他推荐的会务公司,然后七砍八砍,预算就给砍成了15万,整整比他的预算少了一半。这简直让他气急败坏,本想去夏青青理论,可是人家每笔支出报价都列得清清楚楚明明白白,又让他说不出什么话来,只能是在家里生闷气。这事儿,邹凯想一想到就觉得头顶冒火。经Rebecca这么一挑拨,当下脸就拉了下来,闷头喝一口水,板着脸不说话。

Rebecca看邹凯的样子就知道自己的话起了效果。当下又要给自己找个台阶:“哎,你也别生气了,谁让老板是男的你也是男的呢?要是你也长得年轻美貌,估计你的费用也就没人卡了。咱们想开点,就当人家都花的是自己的钱好了。”说完,Rebecca端着杯子飘然离去,留下邹凯一个人越想越来气。

邹凯回到座位上,越想越不开心。不被人挑拨也就罢了,被Rebecca这么小风一扇,还真觉得要想办法出口气。当下,他决定去找James。邹凯来到James的办公室:“Hi, James,这会儿忙吗?想跟您聊聊。”邹凯一边说着,一边给James递了一根烟,点了火,两个人吞云吐雾起来。“有个事儿我这几天心里总搁着,想跟您说说。”“什么事?你直说好了。”“夏青青跟Allen的关系不一般,以后这个人您得小心着点儿。”邹凯深吸了一口烟,吐出一口烟圈,故作深沉,仿佛他随口说出的是个天大的秘密。“哦?怎么个不一般法?”“咳,这还用我说吗?孤男寡女的两个人,成天腻在一块儿,那还不是干柴烈火?这关系能一般吗?要是一般的话那不是男的阳痿就是女的性冷淡。”

James对于邹凯说话的方式已经习惯。他这个人,讲话虽粗,可是很直接,不爱绕弯子。对于夏青青和Allen的关系,他之前并没没想到,当下也怪自己疏忽。自己一贯的心思缜密,怎么从来没往这方面想过呢?

11



生财之道

老康无权无势又年轻,坠入人生谷底,绝地反击,三年成为百万富翁。他做的事,都没有难度;他遇到的机会,是我们天天都碰到的机会;他靠最平庸的方式,经过3年坚持,最终成为百万富翁。老康成功的奇特之处,在于他做的事没有任何奇特之处!从老康身上,你将学会那些白手起家的百万富翁都有的“特异功能”:从日常生活中认出遍地发财机会。一旦你拥有这种“特异功能”,发财好比例行公事!

挣钱的方向在哪里?

2006年1月28日 除夕 星期六 多云
按照习俗,大年初一有很多亲戚将到岳母家来,其中有周媛的两个表姐夫,一个表妹夫。我岳父兄妹三人,但他们的后代却是清一色的女儿。除我之外,他们姐妹的老公都不错。

因为要准备初一的伙食,除夕这天很忙,周媛和她父母在厨房进进出出。我有几次想去帮帮忙,岳父都示意让我自己休息。我感觉我像一件多余的家具,不管摆放在哪里都不太合适,于是和儿子在客厅看电视——像客人一样。岳母提议让周媛去给我买一套衣服,说都过年了,我身上的衣服还这么旧,还说新年新气象,图个好彩头。我敏感地想到明天要来客人了,我这一身旧衣服会煞风景。我承认我很敏感,自从我的处境衰落以后,我就变得非常敏感了,常常把别人的好心当成驴肝肺。这大约是落魄者的通病。

周媛给了我300块钱,让我自个儿去买。我拿着钱,牵着儿子的手上了街,想象着明天热闹的情景。我可以包装得人模狗样,但如果有人问起我的事业,我该怎么回答呢?大家都是事业的人,而我,却是太阳下那片最明显的阴影。

街上挂满了灯笼和彩灯,一派节日的景象,我却一片萧瑟。在一个卖烟花爆竹的摊点,儿子赖着不肯走,我由着儿子的性子,给他买了120块钱的烟花。

没有买衣服,我牵着儿子的小手回到了家。在进门的时候,我把手机举在耳边,假装大声地通着电话。我把剩下的钱还给周媛,说我有一个重要的朋友从上海过来,要和我谈合伙做生意的事情,我得马上走。岳父岳母没有做声,他

们肯定知道我是不同意见那些亲戚——感谢他们没有戳破我的谎言。周媛把剩下的那100多块钱重又塞到我手里,我转身出了门。儿子的哭闹声从门缝里传出来,我轻轻地嘘了口气。

2006年2月3日 正月初六 星期五 阴
春节那几天我是在弟弟的出租房内度过的,弟弟回老家去了。弟弟走之前,我对他千叮咛万嘱咐,让他不要把我们窘境告诉父母。

屋子里有米,有面,还有油。床边摇晃的写字台上,还有一台拼凑起来的没有机箱的电脑,弟弟平时用它看电视。白天,我基本上是在床上看电视,饿了,下点儿面条吃;晚上,我会一个人在街上徘徊,看街上绚丽的烟花。偶尔,我会想象儿子放烟花的样子。儿子胆小,多半是周媛在放,儿子只是在旁边拍着手欢笑吧?这样的春节,有多少人和我一样呢?脑子里挥之不去的,是我对未来的思考。我没想过怎么发财,我在想怎么生存。

春节只有几天,如果想生存下去,我最终得走出弟弟的出租房。我在想,我混到今天这个地步,真的是命运的安排吗?不是,肯定是我自己做得不够好。或者,在关键的时候我失误了。我觉得我人生的分水岭是读了那个中专,这件事让我无法回头。

读中专之前,我是一个地道的农民,日出而作,日落而息。平淡,了无生气,但很真实。即便我混得不好,也没有人说什么,反正都是农村人,没啥混得好与不好的。

读书之后,一切都变了。按惯例,读了书之后是应该混得好的,用一个成语来说,叫拾级而上。如果你没有拾级而上,你得承受别人异样的目光:他读了这

健康养生

一个“在实验室里研究做饭”的食品工程博士,以融科学入生活的态度,运用科研结论和权威机构的报告,对食品的营养、功效、安全等诸多问题作出解答,对有问题的食品和企业毫不留情穷追猛打,对广泛流传的错误观念、饮食偏见以及别有用心者的虚假宣传进行纠正。作者告诉大众怎样在了解食品的益害之处和未知风险的基础上理性比较和选择,怎样分辨假象与真相,怎样破除自己的偏见和误解。

软饮料禁售,冤不冤

软饮料泛指各种不含酒精的饮料,实际生活中更多情况下是指带甜味的碳酸饮料。当软饮料的销售量世界性地稳步上升的时候,对软饮料的质疑声也越来越多。目前,英国和法国已经禁止在校园内销售含糖软饮料。在美国,洛杉矶、费城、迈阿密等城市也对软饮料在校园内的销售实施了禁止或者严格的限制,加州更是在2005年对这种限制进行了立法,而其他许多州则在考虑跟进。支持这种禁令的人士认为软饮料

对于孩子们的身体健康构成了严重威胁,而反对的人则说这对软饮料不够公平,而且软饮料的销售为学校带来相当的收入。当然,也有和稀泥的中间人士说应该允许软饮料的销售,但是应该要求同时销售价格相当的果汁或者经过调味的水等。

那么,从科学的角度来说,软饮料被禁,冤还是不冤呢?

对于含糖软饮料导致肥胖的怀疑,从软饮料诞生的年代就开始了。多年来人们进行了很多研究,2006年《美国临床营养杂志》发表的综述对于1966年至2005年间美国国家医学图书馆数据库里发表的相关文献进行整理,找出了30篇作者认为结果比较可靠的文章。

而在2007年《美国公共健康杂志》上发表的综述,则对美国国家医学图书馆心理学文摘数据库中的所有文章进行了关键词搜索,并且加上被搜索到的文章的参考文献。他们还向这些文章的作者发信,要求提供相关的未发表的论文,并且请他们把这一要求转发给其他研究者。

经过对这些文献的汇总分析,两篇综述的结论非常一致:软饮料的饮用与人体能量摄入以及体重增加密切相关。后一篇综述还对软饮料在其他方面的影响进行了总结,发现软饮料的饮用降低了牛奶的饮用量,降低了钙等营养成分的摄入,还增加了罹患糖尿病等疾病的风险。这些研究结果支持了校园里禁止销售软饮料的政策。从这个意义上说,软饮料被禁,也并不冤枉。

但是,从含糖软饮料“作恶”的机理来看,似乎它被禁又很“冤”。比较多的实验研究发现,软饮料本身并非“大奸大恶”,它所导致的问题来自于其中的糖分。人体使用糖,也就摄入了能量。摄入的能量超过了生命活动所消耗的,多余的那部分就在体内储存起来,转化成体重。饮料中的糖,并不比别的食物中的糖更“坏”。如果说饮料中的糖有错的话,就是它只管解渴,不怎么能让人产生“饱”的感觉。所以,通过喝饮料已经摄入很多能量了,还是会吃其他食物解决肚子的意见,最后很容易导致摄入的总能量过多。糖尿病的问题就是由糖产生。而软饮料喝多了,自然也就减少了牛奶的饮用量。牛奶是含钙丰富的饮食,减少了牛奶的饮用量自然也就减少了钙的摄入。可见,饮料本身并无“罪过”,都是人们难以控制自己的欲望,最后把账都算在了饮料的头上。不过,孩

么多书,咋混成这样?

记得以前,我和同事们开玩笑说:“我有退路,我还可以回家种田。”的确是玩笑,因为我知道我回不去了。如果我读书后再回去种田,那肯定是特大新闻,我受得了,我的家人受不了。所以,一旦有人认为你混得不错,你就必须得混好。

很多情况下,人真的不是为自己而活。

2006年2月7日 正月初十 星期二 多云
春节一天一天地过完,我的惶恐一天一天地增加。

春节给了我一种平等的待遇,那就是大家都停止了前进的步伐,都在放任自己的慵懒。春节过后,大家都会重新上路,我的路在哪里?

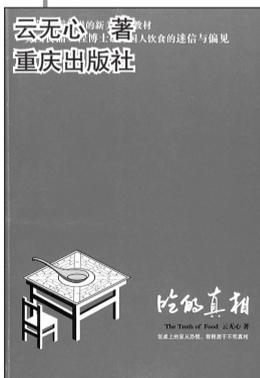
渣土运输我不能再干了,至少眼下不能再干了。随着我对渣土运输的深入了解,我知道这碗饭不好吃。尽管我拉到过业务,但我不能用偶然事件来预测成功的必然性。最重要的一点是,我没有能力支撑到下一个工地业务的来临。

我没钱,连借钱的地方都没有,以前还可以勉强依靠一下弟弟和周媛。现在不行了,一是他们没钱;二是即便他们有钱,我也开不了口。

另外,病后我的身体也不太好,总是感觉力不从心。

没钱,身体还不好,并且连挣钱的方向都没有,我对生活绝望了。

09



子们缺乏足够的判别自制能力,软饮料虽然冤枉,却也无可奈何。

无糖饮料的出现似乎解决了含糖饮料的问题。糖替代品在提供足够甜味的同时几乎不带有任何能量,糖的优点有了,毛病却没有,可以说是魅力无限。的确,在许多软饮料的研究中,使用糖替代品的实验组都显示了非常美妙的结果。许多对无糖饮料的质疑,其实是集中在糖替代品的安全性上。不过,科学界的主流结论和食物监管机构的意见认为那些糖替代品是可以食用的,至少在日常的使用量下对于人体健康并没有不良影响。

2005年得克萨斯大学健康科学中心在美国糖尿病联合会年会上发表的一份报告却让人大跌眼镜。这项研究收集了七八年针对1550人的数据。结果表明,大量饮用含糖饮料的人体重超标乃至肥胖风险增加,每天饮用一到两罐含糖软饮料的人肥胖概率是32.8%。这并不让人意外,意外的是每天饮用一到两罐无糖饮料的人肥胖概率是54.5%,即使每天只喝一罐的人,肥胖概率也高达41%!不过,这项研究结果只是很有娱乐功能,却不能作为一个科学结论。正如这项研究的组织者所指出的那样,这项研究结果并不能说明无糖饮料更容易导致肥胖。一种可能的原因是,当一个人的体重开始增加的时候,他更倾向于喝无糖饮料,但是即使喝无糖饮料,他还是会因为别的原因继续变胖。可见喝无糖饮料是变胖的一种伴随现象而不是原因。

看起来,软饮料本身并没有罪,有罪的是不合理的饮用。对于不担心肥胖的人来说,软饮料没有什么大不了的。对于要控制体重的人,软饮料,尤其是含糖软饮料,还是敬而远之的好。

14