

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,或许可以给她比她更年轻的人一些借鉴。

夏青青的第一份工作

夏青青对于过去的记忆总是与夏天有关,就如同她的名字,记忆里的画面总是青翠葱绿,映衬着绿的浓郁的梧桐,黄的耀眼的骄阳,蓝得深沉的天空,烦躁的知了,还有骚动不安的心情。

那一年,留着一头清汤挂面的直发,夏青青拖着两个大皮箱来到了《绿叶》杂志社。记得那天是8月初,正是北京最热的季节。虽然是狠狠心打了一辆出租车,她还是出了一身的汗,额头的刘海汗津津地贴在脸上,有点痒,可也顾不上擦,任它们湿漉漉地贴在额头,就这样满脸通红一头汗水地站在《绿叶》杂志社的门口,望着那安静的三层小楼,有点发愣。

“姑娘,你是来报到吗?”一个声音突然传来,夏青青吓了一跳。不知什么时候,传达室的老大爷伸出头来招呼她。“是啊。请问李老师在哪个办公室啊?”“你是说办公室的李玉茹吧?三楼,301。你先把箱子搁我这儿吧,回头你过来拿。”“行,谢谢你了大爷。”夏青青被人热情接待,觉得一点安心。

别了老大爷,夏青青上了三楼。楼道是长长的一个走廊,两边对过一间间小办公室,每间大概七八平方米的样子。从开着的门里,她可以看到每个门里的摆设都差不多,两张书桌并在一起放着,两个或老或少或男或女或戴眼镜或不戴眼镜的人脸对脸地坐着,互相不搭理地埋头做自己的事情。办公室的墙角都有一台电脑,看起来是最老旧最简单的那一款,应该是一个办公室里的同事共用的。

接待她的李玉茹,是个中年妇女,40多岁的年纪,看起来还挺和气,夏青青喊她李老师。李老师给她填了些表格之后,稀里糊涂地,夏青青就坐在了一个办公室里。与她坐对面的,是一个50多岁的老编辑,花白的头发,戴一副眼镜,用一个已经看不出什么颜色的雀巢咖啡的玻璃瓶喝茶。李老师介绍说,“这是张老师,以后你们一个办公室,有什么问题你多问问他。”“张老师您好,以后还请多多关照。”张老师温和又矜持地冲夏青青笑了笑。

这时候,突然冲进一个女人。也是40岁左右的年纪,皮肤红润白皙,一头短发染成红色,笑起来面若桃花,很有点风情的样子。只是她身体有些发胖,还穿了带花的紧身衣服,愈发显得圆滚滚的,胸部显得十分巨大。李老师介绍说,这是夏青青所在的编辑部主任,是夏青青的顶头上司。

徐主任拉着夏青青的手说,“叫老师也行,叫主任也行,叫姐姐也行。我啊,就喜欢你这样的漂亮小姑娘。别的女人吧,会妒忌别的比自己年轻的女人。我就不,我是越漂亮的越喜欢。所以啊,以后你有什么问题直接跟我说。”夏青青连忙笑着说好,被徐主任拉住的手渗出了汗珠。

对于第一份工作,夏青青只有两个印象,第一个是穷,第二个是累。穷是真穷,累是心累。

夏青青至今都记得第一次拿到工资单时的心情。那张白色小纸条上清清楚楚地写着,“基本工资:340元,餐补:220元,共计:560元。”算上夏青青一个月的稿费两百多块,在这千禧之后的新世纪里,在这个国际化的大都市北京,夏青青一个月的收入加起来还不到1000元。拿着这工资条,她有些哭笑不得。自己堂堂名牌大学毕业,结果连稿费加起来才这么点钱,大学时候做家教什么的,夏青青一个月都有1000多块的收入,现在还不到1000块,而自己跟人合租的房子每个月租金就要800块,加上水电交通吃饭,1000多块已经没有了。而今这么一点工资,让她怎么生活下去呢?

当初为了有北京户口,是夏青青自己选择了这家杂志社,现在她只能安慰自己,全当是花钱买个户口好了。熬个一两年,自己再出去找份新的工作。

生活所迫,从正式工作的第三个月,夏青青就开始做兼职。好的在外语一直很好,笔头又能写,加上北京又是个文化中心,各种撰稿、编书、翻译、写剧本、写策划书,等等,反正只要不嫌弃,各种各样需要动笔的兼职工作倒是不难找。所以下班,夏青青就溜回家里开始干活。

这样,夏青青平均每个月能够有2000块到3000块的进账,加上本来的工资,一个月到手大约3000~4000块。有时候,接了什么大一点的项目,比如编书或者写部分的剧本什么的,收入就会更高一点。这样平均下来,夏青青一个月能够有个4000块左右的收入了。对于一个刚毕业一年的大学生来说,生活上还算不错。每个月除去开销还能有些节余,只是这些工作已经占据了夏青青所有的业余时间,平均算起来她每天睡眠不超过5个小时。年轻的夏青青好像是一个上足了发条的电动车,一个劲儿地朝前跑,遇到什么都会停下来。

23



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!

我到办公室凑合了一晚

2007年3月2日 星期五 多云

初春的风依然水冷,我走在街上,脑子也清醒了不少。我并不后悔我刚才的决定,相反,还有一种轻松的感觉。就像一个背着背包的长途跋涉者,包里的东西固然重要,但在放弃的那一刻,仍然是轻松的。

夜已深,我不想去打扰弟弟,但又没钱住旅馆。想了半天,决定到办公室去凑合一晚。我没有坐车,沿着马路朝办公室方向走去。马路早已失去了白天的喧嚣,把一片深沉的静谧留给了我。

我脑子异常活跃,往事纷至沓来。和周媛从相识到结婚,再到今晚,一晃快七年了。难道七年之痒的玄机真应验了?不是,与七年之痒无关,与潦倒有关。一个潦倒的男人,很难有一个幸福的婚姻,表面的风平浪静,掩饰不住内里的波涛汹涌。

男人,得干事业。没有事业,什么都没有!即使有,你也不配享用;即使享用,你享用得也不泰然。何必呢?

算了,不想这些,想想自己的未来吧。我现在的状况,虽然可以混一口饭吃,但仍然危机四伏。我卖的所有产品,都是从市场上购买之后再卖给客户。我的进货价和客户到市场上去购买的价格没有任何区别。而我之所以还能挣点钱,完全是利用了市场和工地之间的信息落差,勤于跑腿,挣得一点辛苦钱。

这样的钱还能挣多久?很难说,现在信息化程度越来越高,一只蚂蚁都能在网上传到价格,何况我卖的这些东西都是通用产品,价格遍地都是。只要人家稍微花点精力,多打几个电话,就可以把我的进货价摸得清清楚楚。人家10块钱就能买到的东西,我要12块卖给人家,可能

惊悚悬疑

上世纪六十年代,身为新中国第一批地质勘探队员,我们被秘密选调到某地质工程大队。一纸密令,我们不明目的、不明地点、不明原因,来到最老到的地质工程师都不能确认的中蒙边境原始丛林——该书描述了地心1200米深处令人窒息的秘密——勘探队员永生难忘的地质实录。整个故事雄奇诡异、悬念迭出。

我不知道这张纸条是谁塞给我的

我听到身旁传来的隆隆水声,走近一看,原来暗河到了这里地势突然一断,形成了个瀑布。不过不算高,最多20多米,我用手电一照就看见和裴青一起出发的那战士满脸是血的卡在两块石头中间。

我脑袋嗡了一声,这已经属于重大事故了,忙问裴青具体是怎么回事。裴青说本来他们走到这里就打算回去的,但想既然走到这里也不容易,想再下去深入一下。那小兵说这么危险的事情得他来,就把枪给了他,自己爬了下去。也不知道怎么回事,小兵才爬了没两步,突然就摔了下去,

他叫了半天我们没反应,只能放枪通知我们。

我经历过这种事情,赶紧让没有回去的两个战士朝瀑布下喊那失足战士的名字,如果他还清醒,就不能让他睡过去。可是,那两个战士叫了半天,好像叫着钟胡子,可能是个外号,但失足的小战士还是一点反应也没有。

王四川他们比我后赶到,也是累得不行,不过一听这情况,马上就要下去救人,被我和那个战士死活拽住了。我们焦急地等了20分钟,绳索才拿来,副班长自己挂着下去把小战士背了上来。当时他上来后满手都是血,一开始还以为战士身上的,后来才发现,全是副班长自己的。那瀑布里,竟然缠

满了铁丝网,隐在水里看不到,估计那小战士就是因为这个失足的。

我检查,就闭上了眼睛,已经牺牲了,而我最终也没有机会知道这个战士的名字。当时我们一下子都失语了,几个人蹲下来,开始抹眼泪。副班长是上过战场的人,此时只是抽烟,王四川揪住裴青说这还是个娃,你怎么能让他干这么危险的事情。裴青什么都不说,也不反抗,但是面色很不好看。我想去劝劝那几个哭得最厉害的战士,副班长却拦住我,说让他们哭20分钟,就20分钟。当天晚上,所有人一夜无眠。

1962年,国家重于一切,当时,我们从来没有产生回去休整后再来的念头。只想着完成任务。而现代的勘探任务,要是遇到这样的情况,必然已经取消了。

第二天,我们各自起床,收拾停当之后,把那个小战士的遗体盖上帐篷布,又集体敬了个礼,就继续前进了。在瀑布下吃了中饭,这里尸袋的数量已经很少,后面的石头相对小块一点,间距也密,比较好走。那时候王四川提出来也想去探路,被我们集体制止了。

吃完午饭,我掏兜想抽烟,却摸到了口袋里有一张皱巴巴的纸。疑惑着展开一看,发现是张从劳保笔记上撕下来的纸,上面写了几个字:“小心裴青!”我不知道这张纸条是谁塞给我的,看了看其他几个人,都没注意我。我又看了看裴青,他正在擦枪,小战士牺牲后,那把枪一直由裴青背着,我一直没放在意,现在再一看,就觉得有点刺眼。

事情一下就变得有点腻味,我看到那张纸条之后,第一感觉是这里有人犯了敏感了。那年头国家搞反特很厉害,这种人多的是,全是阴谋论者,大概是为裴青是特务,那小战士不是掉下去的,是被裴青推下去的。我很纳闷,这张条

会是裴青给我的?

裴青的背景我知道,我们两个还是校友,怎么可能是敌特?王四川也不像这种人,那几个战士也不会,倒是缩在那里已经完全蔫掉了的陈落户,他妈的感觉就是那种人。我当时的主观感觉就是陈落户,心里觉得这个人太不济了,已经有点看不起这个人,于是把纸条扔进火里,自顾自抽烟。

这只是一个插曲,不久我就忘记了,我们继续出发,到当天晚上,又走出去近一公里。那里已经没有尸袋了,我们因为头一天没睡好,晚饭都没吃就睡着了,那时候还不到下午5点。结果醒过来之后才晚上10点,我看见一个战士还在那里给我们守夜站岗,感觉很不好意思,让他休息,但被他拒绝了。这下心里更不好意思了,又掏了根烟递过去,这倒是接了。

我陪着那战士抽了两口,然后起身煮东西。味道香起来,王四川他们都被陆续呛醒了。几个人围起来吃行军饭。好在上头对于这一次勘探时间的估计还是正确的,我们的食物储备量可以撑一个星期。

吃完饭大家坐在一起讨论。裴青的意思,还是先派人到前面去探路,其他人在这里休整一天,探路的人花六七个小时可以走出去很远,一个来回,就知道是什么情况了。我觉得不太好,有了昨天的事情,任何离队的提议都不安全,他说如果怕危险,我们可以派一半的人出去探路,做好应急的准备,也省得浪费手电的能源,昨天的意外主要是大莽撞了,有他在,他会提醒别人。

裴青听了就冷冷地看向王四川,因为王四川明显是递话给他,王四川还想呛他,我忙把他拦住,让他们都少说两句。

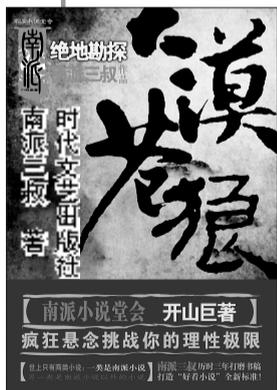
只有3.8米。杂牌的,3.6米的都有。再说了,即使他要了解价格,别人都是报多少钱一根,他要比照我们的价格,就得换算成米。即便他换算成米得出了单价,他也不一定记得住今天我们给他的价格;如果他真的有闲心记住了我们的价格,这等精细的人,丢了也没啥大不了的。一般来讲,找我们询价买东西的人,基本上没有这么精细。如果精细的话,何必找我们?市场上多了去了。

很多东西就是这样,平时看在眼里,叫在嘴里,自以为很熟悉,但却没往心里去。真正深入进去了,才知道里面学问大。譬如赚钱,卖同样的东西,换个地方,利润就增加了。

弟弟要到市场上拿几样货,让我守电话。我让他把电话转到手机上,一起到市场去走。在路上,我突然想到,反正要经常到市场上拿货,不如我们就在市场里开一个门市,客户找我们要货的时候,我们可以在市场上现炒现卖。同时,我们一边在市场卖杂货,一边寻找比较专业点儿的产品,慢慢形成自己的优势产品,最终拿下该产品在C市的代理,这不就是专而精吗?

对,就这么干!如果我们一开始就往专而精的道路上发展,很容易死在过程中。那么,慢慢过渡吧。我把这个想法同弟弟说了,弟弟也同意。

22



07