

## 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,剧中中远在美的总经理束手无策,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。

## 夏青青又开始了新一轮的求职

只好又开始了新一轮的求职。老赵见到夏青青,笑了,“公司垮了吧?”“嗯,垮了。你怎么知道的?”“看你样子就知道。垂头丧气的。你们公司的商业模式有问题,我并不看好。如果融资不到位的话,应该最多一年就撑不下去了。”“你真厉害啊!实际上就是这样的。”“嗨,没吃过猪肉还没见过猪跑吗?每年不知道要死掉多少创业公司,但每年也不知道要诞生多少创业公司。那接下来你什么打算?”“找工作啊。老板都跑了,我留下来还有什么意思。”“找了吗?”“找了。”“想去什么地方?还是创业公司?”“不想去了。这一年把我累得够呛,而且外语也丢了。我现在觉得创业公司挺不靠谱的。所以我想去个外企,或者合资企业也行。稳定一点,收入有保证。只是我在网上投了简历也面试了几家,效果却不怎么好。所以我今天来是跟你请教几个问题。”“什么问题你说吧。”“为什么我已经增加了一年的工作经验,可是找工作的时候好像并没有什么用。跟我谈的薪水什么的,都跟以前一样啊?我都觉得我这一年白干了。”“哈哈……”老赵笑了起来,“你还真心急,才一年就想飞上个台阶啊。”

“当然。这也是我的职业目标。你当初不是也这么告诉我的吗?”“是啊。我当初是劝你去外企的。其实也是看你自己的职业规划了。你去这家创业公司的时候,我是不是跟你建议说去那家互联网公司的?”“倒是。不过说实话我觉得我在这家公司一年所学到的东西应该比在大公司多。这边很多项目都是我一手完成的。”“话虽然这么说,但是你们公司终究是名不见经传,而且是失败的公司。不管你做了多少事,在HR或者用人单位看来,这始终是个小公司,跟众多倒下的公司没什么两样,除非你还要去一家创业的小公司,否则如果想进大的外企,这一年的工作经验真的等于白浪费了。以我在外企里工作的经验,他们最需要的是能够很快适应他们的企业文化和工作习惯的员工。外企公司里人员配备完整,一个萝卜一个坑。他们如果招的是市场经理,那基本上就只负责市场的事情,不需要你去管产品销售什么的,但是那就要求你的市场经验足够的强。像你这一年里,虽然什么都做过了,但时间太短,结果就是什么都不够精通,而对于招聘公司来说,除非他们考虑的是你的综合背景和个人素质,否则你这一年的工作经验的确不能给你加分。”“那,如果我当初去了知名网站,或者那家加拿大公司,就会比现在好一点吗?”听了老赵的话夏青青觉得不怎么舒服,不甘心地问了一句,“说实话我不赞成你总跳槽。如果你去了那两家公司,估计你应该再待一年然后再换。年轻的时候频繁跳槽,比如一年换一个工作,会给招聘公司此人不稳定不可靠的感觉。不过回到你的问题,如果你去了外资企业,现在跳槽,我估计你可以把薪水提高至少30%~50%。”

与老赵的谈话,在夏青青的职业生涯中至关重要。他总是像一个老师一样,耐心指点着夏青青在布满岔路和荆棘的职业道路上前进。那时候,夏青青对老赵崇拜无比,把他当成智者,总能预见未来。而多年以后,夏青青终于成为一个高级白领,企业里的骨干、核心成员并且收入不菲。这个时候的夏青青已经不需要老赵的指引了,甚至有些时候,她的想法已经能够站在超出老赵的高度。但她始终都对老赵充满了感激,庆幸在自己的职业道路上,能够有这样一位好友时时刻刻提醒着自己,这才少走了好多弯路。

夏青青的第三份工作,终于如愿以偿进了一家外资公司,赫赫有名的惠通公司中国分部。她把姿态降到最低,以学习的心态虚心跟人请教。加上她本来就细心,况且由于以前经验的积累,夏青青对新工作驾轻就熟,很快就成了部门骨干。加上人缘也好,在这样喧哗热闹急匆匆的节奏中,日子就仿佛流沙一样,一点一点从手中漏掉,却还浑然不觉。

如果不是张博文出现,夏青青的日子应当还算过得去。那是青青公司主办的一次大客户答谢酒会,在一家五星级酒店里。那天夏青青的任务是负责现场控制。灯光、接待、后台安排、流程控制、人员作为控制、餐厅服务接待等等,老板和总监去应酬客户了,这些事情基本上都依赖于夏青青跑前跑后监督管理。她一大早就赶到场地,安排事情,监督流程,直到活动开始,才有机会在旁边一个桌子上找个位置坐下来吃点东西。

活动开始一会儿了,明星们已经开始和主持人一一应一答,这时夏青青忽然看到门口还站了一个客人,穿着西装东张西望,于是连忙悄悄走过去,一问,才知道是本来邀请的客人来晚了。

27



## 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!

## 我和弟弟终于有了自己的门市

2007年4月6日 星期五 晴

我担心路上出现劫匪,打了一个车,回到了弟弟的出租屋。把门关上那一刻,心里真的踏实了。我把钱拿出来放在床上,一共6扎,都是新票子。成功的喜悦是需要分享的,我给弟弟打电话,要他回来一趟,说我有事找他。

弟弟说:“电话里不能说明吗?”我说:“别问那么多,回来就知道了。”弟弟回来了,见床上这么多钱,吃惊地看着。良久,他才说:“你没做什么事吧?”意思很明确,怕我去做不规矩的事。我说:“你放心,这钱是我挣来的。”接着便把H县那个项目说了。自然,这里面难免添油加醋,主要是为了显摆一下自己的能耐。

接下来两兄弟便开始讨论如何来安排这笔钱。门市是必须要开的,至少得两万块钱。而弟弟又想买一套房子,一套60平方米两居室的首付,4万块钱还不够。算来算去,还是觉得6万块钱太少了。还得继续努力啊。

2007年4月13日 星期五 晴

首要的事情是把门市开起来,我觉得一刻钟也不能耽误,这是关系到我们今后生存发展的大事。我们那次看中的门市还没有租出去,我和弟弟迅速去租了过来。房租合同签订,付了租金和押金,门市的钥匙就拿到手了。

我和弟弟站在空空的门市里,规划着这里放什么材料,那里堆什么东西。对未来的期待,就在这个空荡荡的门市里膨胀。我和弟弟简单分了一下工,我负责做货架,弟弟负责联系市场里的其他商家,让他们把有优势的产品匀一点儿给我们做样品,以免门

市看起来太空荡。

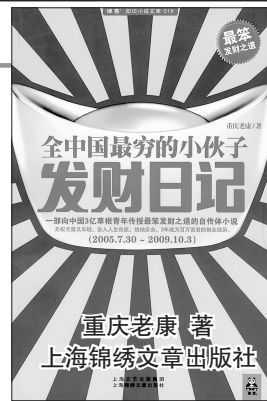
既要张罗门市的事情,又要给一些老客户送些小杂件,我和弟弟两个人就有些忙不过来。我给小玉打了个电话,问她:“你现在工作找好没有?”小玉说:“没有。”我说:“你不是想跟着我们干吗?过来一起受苦,怎么样?”小玉说:“好啊,我正愁日子难打发呢。”

小玉来后,我们兄弟俩就轻松一些了。本来我想先和小玉谈谈工资待遇,小玉却说:“大家一起创业,何必计较那么多,先干好工作再说。你赚钱多就给多一点儿,赚钱少就给少一点儿,不赚钱就不给呗。但说明一下,至少得管饭啊。”我挺感动,觉得逆境中过来的人,最是通情达理。

2007年4月28日 星期六 晴转多云

门市是搞起来了,货物堆放得琳琅满目,但没几样东西是我们自己的,基本上都是找市场里的其他商户拿的。我对门市显得相当期待,但事实上,很多顾客走到我们门市门口的时候,只是看一眼,就又到其他地方去了。现在的顾客买东西目标性比较明确,我们门市什么都卖,就意味着什么都没有优势。有一次,一个顾客进来看了两眼,问我:“你们到底是卖什么东西的啊?”

还有一个问题,就是我们的价格。由于我们门市的货物都是在其他商户那儿拿的,价格毫无优势。有一天,一个客户来买插线板,我刚报出价:25元一个。哪知客户扭头就走,边走边边咕嘟说有一个商家才卖22块。我有些不甘心,跟出去问他:“是哪一家商家?怎么卖这么便宜?”他朝后面指了指,说了商家的名字,我立即傻眼。我的货就是从



那个商家拿的,当初说好我就卖他的插线板,但他得保护一下我的价格。没想到才几天,他就把这事儿忘到九霄云外去了。这时候我才真正意识到产品的重要性,也印证了毛梅的产品理论的正确性。

我想我们应该有一到两个主打产品,通过主打产品来提升门市的整体销售。但是,我先后找了若干个厂家,几乎所有我能叫出名字的厂家都在C市完成了布点。我要卖他们的产品可以,但价格与零售价相差无几。我很苦恼,如果门市照这样发展下去,亏钱是板上钉钉的事。但我没其他办法,只能边坚持边等待转机。我的想法是,如果我们的门市能坚持一年不倒,那么应该会有厂家主动来找我们。我们要做的,就是坚持支撑这个门市,不让他倒下。

为此,我专门分了一下工,先由弟弟和小玉守门市,我依然到工地去寻找业务。等小玉熟悉了货品,再把弟弟抽出来,也到工地去寻找业务。同时,门市要慢慢形成自己的特点。目前还得继续维持这样的局面,但要慢慢把有些杂乱的东西去掉,重点突出某一两样产品。

想了许久,我觉得应该把主打方向定在线材这一类。一是线材的量多,另外是生产线材的厂家多,有利于寻找代理产品。

门市在艰难中支撑。

26

## 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。整个故事神奇诡异、悬念迭出。

## 我们扔掉东西朝来的方向狂奔

几个战士显然对于这样的洞穴勘探已经厌倦了,回归的时候比谁都积极,帮我们背起装备就往回走。但是,才走了几步,突然所有人都感觉到了脚下不对,我们当时还没有反应过来,但是为首的副班长已经醒悟了,就听他低声叫了一句:“糟糕!”

我们都低头看去,顿时发现在石头缝隙中流淌的暗河,竟然已经漫到了石头的边缘,很快就要涨过我们的脚底。几个人的脸瞬间就白了。“跑!”不知道是谁大喊了一声,我们马上扔掉了身上所有的东西,开始朝来

时的方向狂奔。

任何洞穴勘探和探险,以及任何涉及地下水系的事情,我们都会被警告要注意地下水涨水的问题,我们真是没有想到这条暗河竟然会在这个时候涨水,我们进来时外面可是晴空万里啊。

此时我突然想起了刚在铁门下听到的那怪声,顿时想抽自己那一巴掌。天,那根本就是干性洞穴涨水的声音。洞穴的水量突然增大,冲击力加强,将使得整个岩滩的结构发生非常微小的变化,石头摩擦就会发出那种声音,这个课本上都背过,只是我们以前没有经历过这样的事情,所以当时根本想不到那方面去。

我们那时真的是叫狂奔,刚开始十几步还是在为想象中的危险逃命,而之后我们的肉眼都能看到水从岩石缝隙里漫了上来。

“到水牢那里去!”王四川以他一向的速度跑在最前面,对我们大叫:“水不会漫过那里!”拼命地朝前狂奔,也不知道跑了多少路,水就已经到了膝盖。因为看不见水下的石头,王四川第一个摔倒,起来的时候满头是血,但他还是不停,继续往前。接着我们几个一个接一个摔倒,然后爬起来。

水流的冲力逐渐地加大,我们开始站立不住,只要一松劲就会被水冲得向后立。最后,走在最前面的王四川放弃了狂奔,开始朝一边的一块巨大岩石卖力走去,我们知道了他的打算,知道自救无望,于是都跟着他走。

我们几个人爬到岩石上,缩到了那块石头的最高处,可惜这块石头只有5米高,按照水位上涨的速度,我们顶多能撑10分钟。副班长是我们这里最淡定的人,此时已然已经放弃了,往石头上坐就开始抽烟,可惜烟头早就湿透了,想点也点不着。王四川最不信邪,用手机去照一边的岩壁,去找蚀水线,找是找到了,可那却在离我们很远的头顶上。这里是整个暗河的最低点,我感觉那个高度已经很给我们面子了。

眼看着水漫到了我们的脚下,恐惧扑面而来,所有人都屏住了呼吸,面色苍白地等待最后落水的那一刹那。就在这个时候,一直没有放弃的王四川突然大吼了一声,指着一边的洞壁,我们转头看去,原来那里有一块突起的石瀑。

“为什么?”他指着我们脚下的激流:“你看!水里有东西!”我打着手电筒照去,只见我们所在石头的一边的水里,不知道什么时候出现了一个飘忽的黑影,静静地窝在那里,一动不动。

此时情况之混乱,实在很难用语言形容,一边是已经到脚脖子的暗河激流,一边是在那边大声呼喊的王四川,另一边则是抓着我的手死不肯放的裴青,以及水里不明就里的黑色鬼影。

我没主意了,心说反正等着也是被水冲走,于是对他大叫:“都什么时候了还疑神疑鬼,水里就是有鲨鱼你也得下去!”裴青顽固得出乎我的意料,死死地拽着我,一边撩起他的裤管,大叫:“你自己看!”我低头看,只见他的小腿上,竟然有一条深深的黑色印子,像是被什么东西抓的痕迹。他对我冷冷道:“刚才过水牢的时候,我不是摔进那铁笼子里,我是被笼子里的东西扯下去的!这水里肯定有问题!”我心说胡说,但是想起我在水下一瞬间看到的,又卡住了说不出话来。

那边的王四川已经快疯了,朝我们大吼着,我不再犹豫,明白其实不下水都没区别了,于是不管三七二十一就扯着裴青,狠命拖着他就跳进了水里。一下子我被卷进了激流里,我用尽全身力气吸了口气,然后振开双臂游了过去。那是根本就没有目的地的游法,直到我的手被王四川他们扯住,接着把我拉了上去,我才慢慢缓过来,大量的声音再次回到耳朵里。

我此时想起那黑色的影子,再次去找,找来找去也没有找到,心说难道刚才又是错觉或者光影的巧合?我松了口气,接着裴青安然无恙地也被扯了上来,一下子靠到石瀑上,捂着脸大口喘气,显然是累得够呛。

其他人看到我们俩没事,就抓住石瀑继续朝上攀登。

11

