

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,主管销售的副总监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。

张博文几乎安排了夏青青所有的生活

夏青青朝他的座位上看了看,发现他的座位已经被不知道是什么人给坐上了。这种场合,很多客户都彼此熟悉,不按安排好的座位就座也是正常的事情。况且活动已经开始了,这时候让人家让位也不合适。夏青青只能请他到自己的一桌,这一桌本来就是预留出来给临时增加的客人的。

客人好脾气,坐下,与夏青青交换名片。夏青青道歉半天,客人倒还开玩笑说:“这个位置好,跟美女坐在一起比跟那些老家伙们坐在一起有意思多了。”夏青青心想这个人倒还挺随和。看了看他的名片,“德国艾维亚科技有限公司中国区销售副总裁 张博文”。艾维亚公司夏青青听说过,是个做芯片设计的公司,行业内不是最大的,但也应该至少排在全球前几名。她看看眼前的这个人,应该不过30多岁,不由得暗自佩服。

坐在青青旁边的张博文比较爱说话,整场活动基本上他都在跟夏青青开玩笑,让夏青青乐不可支,差点忘记了自己的任务。而当夏青青中间跑来跑去忙着准备一些事情的时候,张博文每次都细心地给夏青青留一些吃的喝的,说:“快,吃点东西。身体比较重要。”活动结束后夏青青又忙着送客人,拆布置,跟公关公司结账什么的,基本上没时间理那个张博文。等忙得筋疲力尽到家的时候,忽然看到手机上一条短信:“青青小姐,我先闪人了。很高兴认识你,常联系。张博文。”夏青青看了短信,没太往心里去。

第二天上午,夏青青忽然又收到一条短信:“昨天休息得好吗?”夏青青看了看,不认识的号码。忽然一个念头闪过,她连忙拿出昨天那个人的名片,果然,就是那个张博文发过来的。夏青青觉得有点好笑,这个张博文,究竟是哪根筋不对了,居然真的要保持联系?那就联系吧,反正也没什么坏处,况且这个人看起来也挺讨人喜欢的,于是就先存了他的号码,接着一来二去地发起短信来。

接下来的发展似乎没有什么周折,张博文仿佛对夏青青一见钟情似的,频繁发短信打电话,摆出一副要谈恋爱的架势。约见面,约吃饭,约酒吧,约看电影看话剧看演出。张博文很有情趣,经常带着夏青青出没在后海、三里屯、南锣鼓巷、什刹海附近,穿梭在大大小小的巷子里,找一些夏青青没吃过没看过的东西。他还会经常性地送些小礼物,礼物不贵但一定很特别,而且时不时地送一束花到公司,没什么理由,只留个纸条写着“希望你心情像这花一样美好”。让人十分受用。总之,凡是夏青青能够想到的浪漫,张博文都一一施展。对于涉世不深的夏青青来说,这些招数都非常管用,两个月以后,夏青青就缴械投降了。

恋爱以后的夏青青自己都感觉到自己的变化。张博文几乎安排了夏青青所有的生活,住在哪里,去哪里吃饭,买什么样的衣服鞋子化妆品,周末去哪里休闲。那段日子里,夏青青的生活中就完全以张博文为中心。大部分的时间不是与张博文在一起,就是陪他去应酬。即使不与他在一起的日子,也是按照张博文的安排去生活。去超市,去逛商场,除了跟李雯还有来往,夏青青几乎没有时间交往自己的朋友了。然而,她还是觉得幸福满满,每一天都是充实的。那时候,张博文就是她生命中的太阳,没有了这太阳,天就都是黑的了。

然而幸福生活的童话被击碎得很突然。有一天,夏青青忽然收到一封邮件,是一个姑娘发过来的,自称是张博文的女朋友,她在信里说,“我见过你,但你只不过是跟他上过床的女人之一。”这话说得很是刻薄,夏青青觉得像是被刀子划了一下,麻麻地疼。可她还是像着了魔一样,忍不住要看下去。信的内容很长,每个字都让夏青青心颤抖一下。

女孩还附上好几张照片,都是他们一起旅行,吃饭,在家里,甚至是浴室里、床上的照片。这些照片简直就是炸弹一样,毫不留情地摧毁了夏青青的每一条神经。她怎么也不明白,为什么突然一下子,她就变成了一个小小三了呢?张博文另外有女朋友,还有其他女人,自己为什么就一点都没察觉呢?

夏青青在电脑前坐了个下午。她盯着屏幕,一动也不动。说不出话,但是想象着张博文和其他女人亲热的样子,一颗心就好像被人重重击打了好多拳,整个陷了下去。血液也都凝固了,窝在胸口,她自己都能听到自己咚咚的心跳声音。呼吸困难。她很想给张博文打个电话。可是,打电话干吗呢?逼问一番?等着张博文承认或者否认?然后呢?自己该怎么办?如果信上写的都是真的,自己到底是他的第几个?这样的关系怎么维持下去?他是否会与其他人断绝关系?自己是否会原谅他接纳他?这些问题像蜘蛛网一样乱成一团。



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!

合作才能做大

2007年5月27日 星期日 晴

今天,赵均打电话给我,问我市场里面还有没有空置的门市,他想租一间。我说:“你不办厂了?”他说:“现在生产桥架的太多了,我想在市场开个展示窗口,接纳一些零散客户。”我开玩笑说:“不如把窗口设在我这里,你帮我开点租房租,我做你的代理商。”赵均说:“这还真真是个主意啊。你如果有兴趣的话,我们真的可以谈一谈。”

见赵均认真了,我一下迟疑起来。以前我帮赵均跑过业务,但销售对象都在工地,在建材市场设立窗口,我估计效果不大。我对赵均说:“你别着急,你还得考察我合格不合格呢。要不我们都考虑一下?”赵均说:“好啊,咱都是老朋友了,有合作基础。”

这事说了也就算了,我没当真。但赵均三天两头给我打电话,要求我在市场卖他的桥架,有一次还专门跑到我门市给我做思想工作。我说:“桥架属于大宗买卖,一般都有厂家的业务员到工地上去推销。或者工地负责材料的人到各个厂家去考察,很少有工地老板到建材市场看桥架。”赵均说:“你别光盯着工地,现在有好几家桥架厂都在市场里开了门市。趁你们这里还没有,赶紧开起来,说不定还是个机会。”我问赵均哪些建材市场有,赵均说了几个地方,要我抽时间自己去看。我很为难,刚刚才决定了我们的主要经营方向为线材,如果把精力投入到桥架上,就有点儿不务正业的意思。弟弟说:“线材和桥架是一个大类嘛。工地上那些电线、电缆不是在和桥架配套使用吗?我看桥架可以做,

说不定还能给我们带来线材的销量。”我觉得弟弟说得有道理,加之碍于赵均的情面,便答应到其他市场去看一下,半个月之内给赵均准确回复。

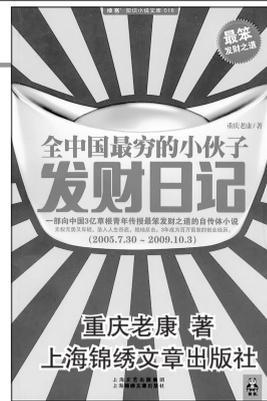
在赵均说的那个建材市场,我找到了那家卖桥架的门市。我说我是某工地的材料员,需要一批桥架,让他给我报个价。我随口报了几种规格的桥架,让他给我报价。我心里衡量了一下,他报的价比我到赵均厂里拿的桥架高了近20%。我说:“我要的量大,现款提货,最低价是多少?如果谈得好,我回去给老板汇报后马上就可以成交。”卖桥架的老板仔细核算了一下,给我报出了价格。我心里计算了一下,比我在赵均厂里拿的桥架高5%左右。然后不论我怎样压价,卖桥架的老板一分钱都不再下降了。这说明卖桥架的毛利率在5%左右。这个利润水平算一般,不过桥架的成交金额一般比较大,有基数,所以5%的毛利率勉强可以接受。

2007年6月8日 星期五 晴

我决心用蹲点的方式,用最笨的方式来了解购买桥架的客户多不多。

这段时间,每天一早,我就会来到这个建材市场,找一个比较隐蔽的角落,手里拿一张报纸,用眼睛的余光远远地盯着这个门市。凡是有人进出这个门市,我都会用笔记录下来。对于和老板在店内交谈时间较长,同时不断翻看桥架的,我把他归纳为潜在客户,会重点记录,记录时间尽量精确到分钟。

连续蹲了一个星期,我基本上摸清了大概情况。平均每天进入这家门市询价的潜在客户大约有两个,也就是说,一个星期内这个店老板可以采集十几个有效信息。有了有效信息,后面加强联



络沟通,应该还是有一定的销量的。

本来我还想蹲几天,但那建材市场的保安见我天天鬼鬼祟祟,怕我图谋不轨,来盘问过我好几次,我也不好意思再蹲下去了。我把我蹲点考察的情况跟弟弟讲了,提议把门市的功能做一个划分,专门辟一块场地出来展示桥架。一来可以丰富门市的产品;二来如果真的有销量,我们还可以往这方面发展。

我给赵均打电话,让他做一份合同。合同规定他不得再到我所在的市场开设门市,遇有批量销售的时候,我可以以他工厂的名义进行销售活动;另外,赵均给了我一个计算价格的公式,这个公式是建立在钢材价格基础之上的,以免我和他之间为价格问题打嘴仗。我把合同条款大致给赵均说了之后,赵均笑着说:“你这相当于一分钱不出就开了一个桥架厂啊。”我说:“反正也是卖你的产品嘛,你也相当于一分钱不花就开了一个门市,优势互补嘛。”

赵均算对得起我了。从最初和他合作一直到现在,我们一直保持着良好的关系。都说无商不奸,赵均算个例外。其实,从我接触过的一些做生意的人来看,大多都是蛮守规矩的,说什么是。相反,真正不守规矩的人多数是那些“名门正派”的人。就像金庸笔下的正派和邪教一样,往往邪教的人比正派的人讲义气。金庸蛮懂社会。

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,我们不明确的、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。

我眼前一黑昏迷了过去

裴青看着水里,似乎仍然心有余悸,拍了我一下,转头看了一眼我,咧嘴朝我笑了笑。我看着他笑容,突然感觉到一股异样,他从来没笑过,这时候笑什么?难道是因为刚才的事情不好意思?我来不及想太多,因为王四川又在上面大骂,这个时候我们俩人还对着互相交流眼神,实在是不要命。我抬脚也朝上攀登上去。

这里洞壁的岩石硬度不大,踩上去后很多突起的地方都开始开裂,摇摇欲坠。好不容易爬到了能够到达的最高处,往下看,离刚才看到的,却也没有高多少。

四处看了看,一下子又绝望了,这一次,连王四川都放弃了,几个人看着下面的激流全部沉默了。就在一帮人完全彻底的绝望时,远处的黑暗中,却出现了十分灼目的艇灯灯光,接着,我就看到四只皮筏子出现在我们的视野里。一开始还以为这是幻觉,但是皮筏子迅速靠近,很快,我就看到老猫蹲在最前一只皮筏子的艇头上,他叼着烟,正似笑非笑地看着失魂落魄的我们。

我们一个个被接到皮筏子上之后,我直接瘫倒在艇上,王四川擦干身子之后,就问这是怎么回事。其中一个工程兵告诉他,今天早上总营地发

来电报,说是二十里外的喀察尔河上游下了暴雨,让他们小心可能产生的潮汛。当时老猫已经在营地里待命,一听这个消息,就面色一变,马上找了那个大校,说可能会暗河涨水。开始那个大校还不相信,在老猫的坚持下,他们组织了救援队下来,现在看来,真是及时啊,要是再晚点,恐怕就不是救援队,而是捞尸队了。

正说着,我发现了一个问题:皮筏子接了我们后,并没有往回走,而是顺着激流继续往前。我有点惊惧地问道:“老猫,我们现在去哪里?这里面是死路。”老猫理都没有理我,只抽了一口烟,对工程兵们道:“往前。”四只皮筏子好像冲锋舟一样,急速向前冲去,我们不知道老猫的意思,全部都爬了起来,王四川急得脸都绿了。我们刚从生死线上下来,实在不想再一次到那种境地中去。而皮筏子的速度太快,我们争吵的工夫,几乎已经冲到了洞穴尽头。

这个时候,老猫做了一个手势,指了指一个地方,就让所有人都安静了下来。因为水面的升高,我们现在所处的水平面高度,比底下我们发现铁门的地方至少高了三米。而我们现在的高度,看刚才的那个洞穴顶部,已经可以大致看清。在洞穴的尽头,两面洞壁会合处的顶端,竟然有一道大约十米宽的缝隙,如今水流好像奔腾的骏马向其中涌入,溅起漫天的水花。

我们一看都明白了,也就是说,当年的地质构造运动并没有将这个洞穴完全封闭,这里只是一个收缩段,继续往下的通途,竟然是在洞穴的顶上。

我此时才算明白,我们刚才被“水往低处流”的概念误导,总是感觉通道会在我们的脚下,根本没有想到,我们的头顶根本没被搜索过。

我很想问老猫是怎么知道这件事情的,但是当时的情况不允许,水流实在太快,皮筏子已经开始打转,工程兵们大叫抓牢趴下!话音刚落,我们已经被卷进了那道缝隙里,重重地撞在一边的洞壁上,一个工程兵半个身子被甩了出去,幸亏裴青动作很快,啪一下将他拉了回来,接着就是天昏地暗的打转,此时的状况我已经无法坚持,咬牙撑了几秒后,终于眼前一黑昏迷了过去。

醒过来的时候,咆哮的水声已经听不见了,我小心翼翼坐起来,有一个人看到我坐了起来便跑过来,是其中一个工程兵,问我感觉如何?

我活动了一下,倒没有其他的不适。就问他这里是哪里。工程兵告诉我,这是暗河边缘的洞壁突起,我昏迷之后,他们已经漂流了四小时,具体是哪,他自己也不知道。我吃了点东西,就起身拿着手电向四周照去,照不到暗河对面的洞壁,显然暗河在这里比我们刚开始进来那段宽了很多。

四周很安静,其他人还没醒,我的心里也逐渐放松,放了泡尿后又躺下睡了过去。这一次醒过来的时候,其他人都醒了,老猫坐在那里,正和裴青、王四川说话,我揉着眼睛走过去,坐到他们中间。裴青告诉我,老猫画了一张地势剖面图,他们正研究后面暗河的走势,看看怎么往下走。我听了很纳闷,问道:“为什么还要往下走?你们不是救援队吗?”王四川停了一会儿,声音干涩地说道:“老猫说,他们要救的,并不是我们。”“那你们要救的是谁?”我看向老猫,想起袁喜来,心里有种隐隐的明白,但还是希望他作一个说明。

火光后的老猫看着我,把烟屁股扔到地上,幽幽道:“我无权告诉你们。找到了你自然就知道了。”

