

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。

夏青青把自己关在浴室里想大哭一场

晚上八点多了,夏青青从公司出来,手机里有一条张博文发来的短信,叮嘱她好好吃饭,早点回去休息。想起来,他说今天有个重要的客户需要应酬。忽然,夏青青有某种直觉,觉得心里好像抓挠一般的不踏实。她强迫自己不要乱猜想不要冲动,然而下午的邮件反复出现在她的脑海里。于是,夏青青还是请出租车司机调头往张博文家里的方向走去。

在张博文家的楼下,夏青青几乎没有勇气上楼了。她看到了他的车子,就停在车库里。她安慰自己说,也许他是先把车停回来了。晚上应酬要喝酒,他应该打车去了吧?看不到张博文家有灯光,还抱着一丝丝侥幸心理的夏青青上了楼。然而,站在张博文家的门口,她听到了房间里有音乐声,有男女说笑的声音。本来她可以拿钥匙开门进去,可是,她实在是害怕突然看到什么太刺激的画面,于是她还是决定按门铃,让里面的人有个准备。

门铃响了好久,门终于开了。开门的是个女孩子,皮肤雪白,娇小玲珑,但不是给夏青青写信的那个。张博文站在她身后,一脸尴尬。女孩子很是怀疑,看看张博文,再看看夏青青,问“你是谁?”夏青青无法回答,她已经在用全身的力气抑制住颤抖,她只能望着张博文,让眼睛把所有的怨恨和愤怒告诉她。张博文一脸尴尬,他想要说什么,可也只是张了张嘴,什么都没说。在他们身后,夏青青看到了桌子上的烛光玫瑰还有红酒,柔美的音乐回荡在屋里,很是浪漫。

甚至等不及电梯,夏青青就从楼梯跑了下去。她听到张博文在后面喊她的声音,女孩的哭闹声,张博文解释的声音。在她心里只有一个念头,就是想尽量走的快一点,快点离开这个地方,不要再看到她们。

已经记不清是怎样回到家里的。夏青青把自己关在浴室里,她想大哭,却发不出声音来。悲愤都堵在胸口,让她抽搐的厉害,身体缩成一团。她只好使劲地捶打自己的胸口,捶得自己咳嗽起来。终于,她吐了。吐得翻天覆地,把昨天吃的东西也统统吐了出来。她吐得很痛苦,仿佛那伤痛也都是憋在胃里,太多了,一下堵住了喉咙出不来,憋得她流出了眼泪。眼泪如泉涌一般,随着这些污秽一起,都被她冲进了马桶。

发泄完了,夏青青才觉得好像被抽了筋,连抬胳膊的力气都没有。手机上,有张博文打来的十几个未接电话,没有短信。她没开灯,静静地坐着,试图把很多问题想清楚,但脑子里一片空白,不知不觉,一夜就这样过去了。

这些天没什么人能够看出来夏青青发生了这些事情,看起来她似乎与平常一样上班、下班。她就是这样的性格,越是面对重大的事情,越要一个人处理。压力越大,她越沉默。只有她自己知道心里有多苦。她自己知道,自己多么害怕黑夜,因为每到夜晚,她还是无法入睡。她眼前总是会浮现那女孩的画面,无论她怎样辗转反侧,张博文都会出现在她的眼前。这样伤心,她还是控制不住地要去想他的好。想他的温柔体贴,想他的成熟稳重,想他的与众不同,想念他的味道和怀抱。想到以后要与这个人永不再相见,她的眼泪就会溢出来。这样的一晚,枕头总是湿了半边。

好不容易到了周末,门铃忽然响起来。夏青青去把门打开,却看到张博文站在门外。胡子拉碴,看起来很憔悴的样子。“你来干什么?”“想看看你。”“我们结束了。请你走吧。”“我很想你。”“你走。”“我知道是我不好,也不奢望你原谅。但是,我很想你。”“那你女朋友怎么办?”“你就是我女朋友。”“那么那天的女孩呢?”“她走了。不理我了。”“所以你就找我来了?”“嗯。我很想你。”“你走吧。别再伤害我。”“我不会让你受伤。”“你走。”“不要这样青青。我不能没有你。你知道的。”

夏青青很想把门关上,然而张博文就站在她面前,那味道,她多么熟悉。她穿的很少,有点冷,有点控制不住地想要贴近他,像往常一样靠在怀里。

然后,忽然她就发现,自己已经被张博文抱在怀里。他像是对小孩子一样,轻拍着她的背,在她耳边低声说:“对不起,是我不好,是我该死,但是你不要不要我了。我跟他们都断了,我只要你。没有你我活不下去。”

这话好像催泪弹一样,夏青青终于哭了,眼泪流的一发不可收拾。张博文顺势吻了下来,吻得轻柔而专心,一点一点,小心翼翼,把她的眼泪都吃了下去。夏青青好不容易筑起的坚强的决心一下子溃了堤,心软成一团棉花,再也硬不起来。

于是,像很多痴男怨女们经历的爱情一样,夏青青与张博文复合了。



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!

把事情做细就是竞争力

2007年6月18日 星期一 晴

刚和赵均谈定桥架的合作,又接到一个厂家的电话。这个厂是生产电线、电缆的,问我是不愿意销售他们厂的产品。我一听来了兴趣,电线电缆,这是可以充销售量的产品。我说可以谈,当即和厂家代表约好了见面的时间。

我和厂家的销售代表在一个茶楼见了面。销售代表姓罗,二十多岁的年轻人。他说他们厂在温州,他到C市开发市场,建设渠道。他已经暗自到我们门市来考察过好几次了,觉得有合作的可能,便打电话联系了一下。我想起我到另外一个建材市场去蹲点考察的经历,觉得这小子干事比较踏实。

电缆的用量很大,不论强弱电、公家私人,都要用到电缆。市场里卖电缆的门市也很多,基本上每个门市都摆放着电缆。当然,其中很大一部分门市并没有自己的产品,都是从其他门市拿的样品,能卖就卖,不能卖也没啥损失。但小罗告诉我,他们厂的产品在C市已经有了总代理,我只能做他的二级代理。他可以让我总代理放一部分样品在我门市,同时要在我门市的门头做喷绘广告,表示我们门市是他们的专卖店。我只负责我们市场这块的销售,如果有销售,要到总代理那里提货。我有点儿失望,问小罗:“我有没有机会成为你们的总代理?”小罗说:“机会每一个人都有,但根据我的观察,你目前还做不了总代理。因为总代理的压力是相当大的,要压库存,要承诺销量,还要有较充裕的流动资金。”言下之意,我要做他们的总代理是不够格的。

和小罗谈好了合作,小罗便开始张罗着更换门头。赵均的桥架样品也拉过

来了。小罗让总代理给我送了一批各种型号的线做样品,门市一下子变得拥挤不堪。我把之前找其他门市借的样品还了回去,现在,我们门市经营的主要产品就是电线、电缆和桥架。

我们的门市终于有自己的明确定位了。

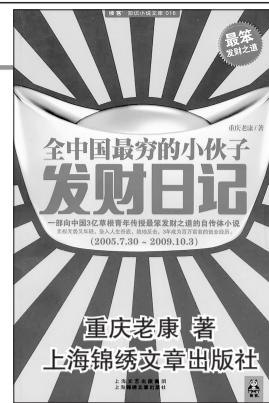
2007年6月23日 星期六 晴

现在,我们有了自己的门市,也有了自己的产品,我的首要任务就是把销售抓起来。但销售不是说抓起来就抓得起来的,市场上的同类产品这么多,客户凭什么要买我们的产品?

我时常在市场转悠,想看看其他门市的状况如何。大多数门市和我们差不多,都是坐等客户上门。回答客户的询问,然后给客户一张名片。如果客户当场有需要,就顺便卖一点东西给客户。这样不行啊。因为我们卖的不是柴米油盐,而是桥架和线材。这类产品批量销售的居多,零售量稍微小一些。

经过仔细思考,我决定分成两步走:一是守株待兔;二是信息跟进。前者就是守着门市收集信息,由弟弟和小玉负责。我要求小玉尽量站在门口一些,像其他门市的人员一样,遇见有人从我们门口经过,就招呼他们一声,让他们到门市里来看一看。我让弟弟准备好一支笔一个本子,对凡是进入我们门市的顾客,不论是简单的询问还是深入的交流,都要做好记录。记录要仔细,但不要记录来自客户自己透露的信息,还要记录他和小玉对客户观察和判断,最好能让他留下联系方式。总之,尽量仔细。

后者就是上门推销,由我负责。每天下班之前,我会同小玉和弟弟就他们记录的客户信息进行交流和沟通,分析



客户价值。对于集团用户和可能出现的大宗交易,由我登门拜访。另外,对于我们以前的老客户,由我和弟弟轮流给他们打电话,做好维系工作。我对弟弟和小玉说:“只要我们这样坚持两个月,生意肯定会有起色。”或许是我的话感染了弟弟和小玉,他们跃跃欲试,每天在门市兢兢业业,毫无怨言。

2007年7月16日 星期一 晴

上个月没啥起色,这个月效果就有了。通过弟弟和小玉在门市的细致工作,我们掌握到了一个客户需要1000米桥架和20000米RVV电缆的信息。我几次送样品给客户,向客户展示我们的产品质量和服务质量,客户终于决定购买我们的产品了,全部货款共计七万多元,我们能获得纯利一万两千多元。

我和弟弟总结了一下,觉得我们能够获得这个机会主要是工作做得比较细。市场里每天来往的人很多,其中,有很多就是你需要的客户。我们要做的,就是发现他,并且获得他的认可。但光发现客户是不够的,我们的最终目的,是要将每一个和我们打过交道的客户变成我们的老客户。这需要花很多的精力。基本上,我和弟弟只要空闲下来,就翻看老客户名单,轮流打电话问候,对重点客户定时拜访。

我知道这是一个系统工作,非一朝一夕之事,所以也不断地叮嘱弟弟和小玉,使他们更有耐心和信心。

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。

副班长摸着电缆潜了下去

大家一阵沉默,王四川嘀咕了一句:“这一次,我对组织的做法有意见。”老猫长出了口气:“军人的天职,是服从命令,有意见,出去找荣爱国提去。”王四川骂了一声,也没有再说下去,而那几个看着我们的勘探技术兵,也转回了头去,继续说话。我为了缓和气氛,问他们道:



“算了,那你们商量到什么地方了?我也来听听。”裴青把老猫画的图递给了我,也是为了缓和我的气氛,接着说道:“我们在和他谈当时的那道铁门,就在这个位置。我们在讨论,既然通道在洞穴的顶部,那铁门里是什么地方?”裴青说,问过工程兵的意见,他们说有两个可能性,第一,这根本不是门,而是临时吊车的水泥桩。第二,如果不是水泥桩,按照他们修建地下掩体的经验,安置在这种地方的铁门,肯定是一个微差爆破点,下面全是炸药。目的当然是用来完全封闭那里的。

我听了后头上就冒了冷汗,道:“你的意思是,我们刚才是一堆炸药上?”我们身后的一个工程兵插嘴道:“不,是一大堆。”说话的是一个年纪比较大的工程兵,老猫向我们介绍,说这是工程连的连长,老兵了,刚从中印边境回来的,叫唐泽了。那老唐和我们那副班长完全是两个性格,也许是级别也

高点,对我们一点也不忌讳,坐下就接着说:“据说日本人当时用的,一般是97式炸药,这种炸药是黄色炸药加上一种什么狗屁的六什么社呢苯混合成的,在有水的环境中威力巨大。”不过他说也不用担心,日本的引爆装置很成熟,一般情况不会有意外的。

裴青接着道:“这是我们刚才讨论的一个问题,现在还有一个问题比较棘手,老猫说,他们来的时候,只看到了装备,也看到了牺牲战士的尸体,但却没见到他们三个人。”我又愣了一下,心说怎么可能?他们一个伤员,一个胆小鬼,会跑哪去?想起陈落户和袁喜乐的样子,心里真是担心得不行。

怀着忧虑,却突然听到旁边传来了嘈杂的声音,转头去看,只见两个工程兵沿着梯田已经走出去很远,正站在那边朝我们招手,指着洞顶,好像发现了什么。我们奇怪的站起身走过去,抬头一看洞顶,只见长满钟乳的暗河顶部,竟然挂着一条约U形的手臂粗细的电缆,从前方的河道处延伸出来。最后电缆挂入到水中,不知去向。

在这里,我又听到了刚才在铁门下听到的那种指甲抓挠的声音。此时听起来,那声音不像是水位上升石头摩擦,而是电流产生静电的那种噪声。

搞工程的几个都很兴奋,因为看到电缆,就意味着附近有用电的东西。不知道日本人用的是什么发电机,但功率肯定不会大,出现了电缆,说明我们离目的地不远了。只是不知道,这荒废了几十年的电缆中,怎么好像还有电?

老唐让几个工程兵架着他,搭了个人梯凑过去,扯了扯,扯不动。他们看着电缆一直从这里垂了下去,垂入水里,又让几个兵顺着下去,看看电缆最后连着

的是什么东西。

副班长顺着石梯田一层一层走下水,然后摸着电缆潜了下去。我怕他出现危险,忙让其他人把皮筏子推下水去,去那里接应。皮筏子很快划到暗河中心的地方,水面上突然出现一个水花,就看那个副班长喘着粗气一下子扒到艇上,喘了一分钟才缓过来,结巴道:“飞机!水下沉着一架飞机的残骸!”

一听这话,我们当时就傻眼了,难道这里已经是洞穴的尽头,一千二百米的地下了?

不过这想法立即就被否定,因为副班长说那不是轰炸机,而是一架小型的飞机,下面还有铁轨,小飞机用锁链固定在铁轨上,看上去已经完全撞毁了。

大家陆续跳下水去看,然后上来画出了飞机的样子。后来我们总结时查资料,发现那一架飞机同样非常的冷门。当时是一个空军指挥学院的空气动力工程师认了出来,那可能是一架小型的Ki102系列,这种飞机很有名气,那工程师说如果我们真的在那地方发现了这种飞机,说明日本人对于这件事情的重视程度已经非常不一般了,因为这是当时比较新的夜间战斗机。

当时那飞机的残骸倾泻在铁轨上,电缆通向那里,有一些奇怪的卡在石头缝隙中的机器,应该是矿轨设备。飞机的翅膀已经完全折毁,头部也撞得不成样子,显然这一架战机应该是迫降失败的牺牲品,奇怪的是,怎么会出现在这里?

老唐和老猫商量事情,他也相当的兴奋,说有了电缆,估计以后的路会好走不少,你看水下竟然还有铁轨,说明当时没有涨水的时候,这里的水非常浅。而有铁轨也说明之后的洞穴没有大范围