

<<步步为营>>

图书基本信息

书名：<<步步为营>>

13位ISBN编号：9787504462749

10位ISBN编号：7504462748

出版时间：2009-3

出版时间：中国商业出版社

作者：苍翠香调

页数：259

字数：240000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<步步为营>>

### 前言

最初是在2008年一个夏日的午后不经意点开这个帖子，作者细腻的笔触和精彩的故事立马将我午时三刻的倦怠一扫而去。

故事里我看见了昨天的自己和今天，也看见了你的昨天和今天，还有她的和他的。

看到酣畅处自是忍不住浮出水面，信马由缰一图口舌之快。

直到作者果然被书商发掘了并让我撰写序文，一时间里我既为这篇优秀的作品能让更多的职场同学受益而高兴，又惴惴不安于自己的写作能力，午后饭饱在网络上的指手画脚与正式的行文写字到底两样

。当我们还是职场新人辛迪时，整日如履薄冰地对待顶头上司和手头的每一件工作，不问对错，不讲方式，眉宇仓皇间犯下种种无心之过，往往要在鼻青脸肿头破血流后才慢慢地悟得点滴应对之道。

那时节谁没被老板骂得背过气去？

谁没在洗手间里哭哭啼啼？

谁没思量过老子/老娘不做了.....也许正是这些弯路才是我们成长的真实轨迹吧。

依然有很多人不明白这个道理，随便看看网上关于职场的帖子，多是抱怨和发泄帖，写的人觉得自己绝顶倒霉，却不曾想过那些微笑的同事或上司也曾经躲在洗手间哭肿双眼。

此时在象牙塔里固若金汤的爱情也慢慢地风化褪色分解成沙，任你再怎么用力咬紧牙关握紧双拳也敌不过现实筑成的沙漏，从点到束，都缓缓流向了你最不希望它去的另一端。

## <<步步为营>>

### 内容概要

顶级化妆品公司的靓丽女人们，真实残酷的生存斗争！

实习生、职场新鲜人、职业老手，职场菜鸟步步为营、升级进化的绝佳案例！

职场、情场、名利场，八个故事，N种人生..... 一样的处境不一样的处理方式，从土匪张与优雅张的不同应对中体察管理的艺术。

经销商VS经销商？

公司VS经销商？平铺直叙中揭示工作的本质——你究竟为谁工作。

细节无处不在，三个实习生的不同结局。

跳槽升值还是剩者为王？

任劳还是任怨，你选哪一个？

吃力不讨好的行政部，怎样出彩？

目标坚定时，不抛弃不放弃。

一个屋檐下的八个故事，带你走进化妆品行业的职场纷争，走近身被炫目光环的美丽女人。

从被骗到欺骗，从被欺到欺凌，没有被淘汰的人便在这些算计中锻炼出一颗坚强的心。

<<步步为营>>

作者简介

苍翠香调，性别：女；年龄：不详；籍贯：不详；婚否：不详；应聘职位：畅销写手，专栏作家；期望薪酬：读者的启发与肯定。

<<步步为营>>

书籍目录

序案例一 新官的三把烈火案例二 优雅也是一种力量案例三 道高一尺 魔高一丈案例四 细微处决定命运案例五 跳槽才能“升值”，还是“剩者为王”？  
案例六 任劳不任怨，无功；任怨不任劳，无用案例七 蜕变案例八 不抛弃，不放弃跋 《步步为营》  
作者和序

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

## 章节摘录

案例一 新官的三把烈火千般秀丽，万种风情，这是一家化妆品公司浓艳华美的故事。公司下面有两个品牌，市场上相互就是竞争品，在公司，两个品牌的团队，也免不了铆足劲抢各项资源，抢归抢，实际上大家的关系倒也还不错。

巧合的是，两个品牌各管南方大区销售的经理，一个跳槽，一个高龄回家待产去了，上海办公室在一周内，来了两位接班人。

两人都是女性，都姓张。

两个张小姐，风格完全迥异，一时间两人倒成为中饭的娱乐话题。

一位张小姐，海归派，之前在星级酒店及著名奢侈品珠宝品牌任职，见人永远如同春风拂柳般地微笑，衣裳穿得很低调，偏好Banana Republic，深咖啡色的大皮包，被时尚达人们猜了数日，终于有人认出是九几年版的Ferragamo。

另一位张女士，在零售行业15年，之前做快速消费品，到公司来一个月，愣是没有穿过重复的衣服，有天更是穿了件疑似她当年结婚时回门的粉红色西装，戴了个水钻王冠的发箍，折腾了公司一帮小女人前赴后继打她桌前经过参观。

她为人热情，遇到同性，便抓起对方的手摩挲，遇到异性便派烟。

为了好分辨，公司众人私下管她们叫土匪张，优雅张。

新官上任三把火，各位小巴辣子遇到自己的新主子，个个观望中，很快，土匪张的手下们率先传来噩耗，土匪张将他们下个月的指标抬高了30%。

四个手下在饭桌上大发牢骚：“她怎么得出30%的数字？”

她会不会做销售分析啊，7月本就淡季，又没有新品，又没有促销，怎么做啊？”

“这超市大妈以前不过管几个超市促销员的，不知道怎么居然被她一夜咸鱼翻身了，HR怎么会招这种人进来？”

上次她去商场巡柜，遇到商场的谁谁谁，人家只笑话咱们公司现在腥的臭的，拉到篮子就是菜！”

“30%肯定是完成不了，那下个月的奖金是不是就没了？”

“凭什么呀？”

之前我们的年度销售计划不是已经出来了吗？”

公司给的指标是比去年增长100%，我们也认了，总业绩要做2.6Million，分配到每个城市，每个人，每个月已经是上下确认好了的数字，凭什么她一来就要在这个指标上再增长30%？”

做不到，扣咱们的奖金；做得到，是她的成绩。

“甭跟她多啰唆，咱们直接去找总监。”

“几人嘴巴上说找总监，行动上拖着，找优雅张的手下打听，你们指标有没有加？”

得到没有，一切照旧的答复后，又是一阵沮丧。

转眼间，销售非但没有增加，连之前的目标也只打了8折完成。

土匪张的脸色一日比一日难看。

奖金果然没有了。

四个人这下彻底坐不住了，大家一合计，约好了时间来找土匪张“沟通”。

五个人坐在小会议室里，土匪张今天脚蹬“恨天高”的松糕鞋，气焰上一下子就把四人给压倒，众人还未开口，土匪张便说：“正好，我正想找你们开个会，你们四个人倒先来了。”

说说看吧，这个月的销售怎么回事？”

居然还跌了这么多？”

啊？”

你们四个人办公室空调吹得太舒服了是吧？”

从今天起，每天给我在柜台上盯销售，盯业绩，完不成，周六周日也给我在商场待着，每天都要交给我巡店报告！”

“四人眼神交流了一下，终于有人开口：“7月本来就是彩妆的淡季，这个月没有什么促销，所以销售有了一定影响，好在问题也不是很大，10月我们会上新品的唇蜜，还有两场MAGA的支持，我们相

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

信一定能补这个缺口，全年的指标完成没有问题。

”第二人继续：“但是，30%的增长目标，我们觉得很难完成，这个是以以前没有过的数据，公司其他品牌也没有过这样的增长，所以我们想，是不是，是不是您根据我们以往的销售情况，重新制定一个合理的增长幅度？”

”土匪张冷笑几声：“我在进公司之前，就有人提醒我，B品牌的销售团队不好带，各位销售主管都是公司的资深人士，很难服一个外来的空降兵，我说我不信，我会以自己的宽容之心面对工作，面对自己的团队，可是？”

”土匪张逐一看着他们四人：“可是你们四人就真的跑来告诉我，销售下跌是无法避免的，我定的目标是无法完成的，你们就以你们的行动来证明给我看，外界的传言是真的吗？”

”四个人面面相觑。

这个女人果然很土匪，他们这还没叫完委屈，她就给戴了个不合作的大帽子。

土匪张这里无法说通，大家只好写邮件给总监，又就30%的问题进行了讨论，特别写明之前找土匪张开会沟通未果，所以，只能就此问题，找总监沟通。

邮件发送，四人身在商场心在办公室，短信联系不断，终于总监助理传来个消息，上午，土匪张在总监办公室哭得那叫一梨花带雨。

四人一阵惊喜，看来，有转机。

总监的回邮内容大致如下：先用十行肯定了他们的工作，并做了一定的安抚，最后一句的意思是，关于销售指标的问题，请与直属上级沟通。

“这活没法干了！”

”四人中最年轻的麦可一拍鼠标，“总监既然摆明了态度力挺土匪张，土匪张接下来还会给咱们好日子过？”

等着穿小鞋吧！

”土匪张的速度不愧有风范，第一步，她将四人的交际娱乐费全部上缴捏到自己手中。

销售主管们每个月都有两千块的额度，专门用来请商场主管吃饭联络感情，拿发票报销就OK，只要不超过2000，直属上司又签了名，从来报账没有异议，更没人去一本正经地去查。

本来嘛，与商场搞好关系，也是销售主管们的工作之一。

土匪张在例会上，就将一叠报销单向麦可砸过来：“你上个月，请了太平洋的王三吃鲍鱼啊！吃了800块！”

”麦可忍住怒气，平静地说：“鲍鱼是没吃，王三点名要去吃花乐，一份500多块的鱼生，他一个人吃都嫌少。”

”土匪张冷笑几声：“王三高血脂又脂肪肝，你敢情不知道？”

他连陪台湾人去吃饭，都只拣几根青菜叶子用水洗过吃吃，跟你倒鱼生大餐了？”

那上上个月呢？”

你的发票中，连续四个月都有跟王三的餐饮费，你们哥俩感情这么好，他帮你解决了什么问题了呀？你去将我们的位置跟倩碧的位置换个，我就对这3800块钱，既往不咎！”

”麦可嘀咕：“这个不是超市货架的位置，说换就换。”

”土匪张宣布：“以后你们四个人，要请谁谁谁吃饭，必须先向我申请费用，没有我的批准，一律不给报销，我的批准条件就一条，必须一顿饭解决一个实质性的问题，喝酒吹牛的饭局，你们自己找总监签字！”

”其他人还想反抗，瞄到土匪张手边自己的报销单，没了声音。

第二步，亲老人，远小人。

四人中的老人是简。

简家庭结构上有老下有小，儿子正在读高中，四个主管中，她是唯一没有私家车的。

简年纪大了，外表上，也就一普通阿姨妈妈，对工作没有冲劲，只有战战兢兢，要不是把钱看做命根子，她也不会和其他三人一起叫唤。

是典型的事不关己，高高挂起的免战派。

前任上司也知道她的性格，欣赏的就是她做事的稳妥，所以啃骨头的商场一般交给她打理，属于四

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

人中地盘最小、实力最弱的主管。

土匪张，慢慢地将几个重要商场向简转移。

几次例会，挑别人的错，也没批评简。

虽然其他人知道这招叫“离间”，大家只装不知，咬牙团结。

这日，麦可又接到手下一柜长的电话，说明星产品已经缺货两礼拜了，生意逃走好多，再不来货，这个月的指标怕是完不成了。

麦可知道下一批货还在公海呢，怎么办，想了想，简上次分得最多。

于是给她打电话。

也怪不得简，多年来的性格，她早已经养成只进不出，分货？

不行。

在电话里，反倒苦水吐了半个小时。

麦可本就和阿姨简谈不来，现在更是忍不住说她“见死不救”。

“吓！

我见死不救？

你当年……”简在电话里跳起来，翻起了陈年老账，两人电话中不欢而散。

经不住土匪张的不公平待遇，货、礼盒、赠品都优先分给简，销量上去了，奖金也就上去了，其他人岂有不妒忌的。

果然，开始了内讧。

话说简多了几家重点商场，渐渐也感觉到前所未有的压力，这些商场，竞争最为激烈，比她以往管的商场不仅背的指标更重，而且促销也更频繁，有土匪张罩着，货与赠品自然不愁了，但是，所有的产出，靠的是销售人员，这却是简的软肋。

B品牌有一支专门做促销销售的促销队，真正云集了B品牌的销售精英，一个顶仨。

就拿队长来说，那是年年公司的TopSales，每个月提成奖金就有一万多，由销售主管凯文管着，平时休息，哪个商场有促销去哪支持，这支促销队一共十来个人，全是由当初凯文带进公司，或一手提拔上来的。

凯文还真有一套，这些BA个个对他忠心耿耿，随便哪个品牌挖角也是挖不动的。

而凯文，正是被土匪张抽走重点商场的那个。

他一看势头不对，二话不说，将促销队的精英全部调入自己管的几家商场，将没有战斗力的“老弱病孕”替换进去。

销售都是看数字的，数字骗不了人，促销的销售目标是公司上层决定的，完成不了，那就是销售主管们的责任。

前两天的业绩出来，品牌经理、总监都脸色难看极了，货没问题，商场没问题，那就是人的问题了，简也知道自己连借口都难找，急得一嘴的溃疡。

简找土匪张，土匪张倒也干脆，我都将整一促销队都派过来支援了，还想怎么样？

难道点名道姓地问凯文要BA？

这是一个大区经理操心的事吗？

我说你怎么就扶不起来的阿斗啊？

人家凯文能带出好兵，那你都干吗去了呢？

简不是拉不下脸求凯文，知道求也没用，情急中倒也逼出了潜能，将所有参加促销的BA，拉到后场一个一个地骂，骂得灰头土脸后，再拍出厚厚一叠人民币，宣布，从现在起，每个人每天必须完成多少的销售，完成不了，奖金全部没有，并且义务留下来加班直到商场打烊；完成了的，除公司奖金外，到她这儿来另拿100元现金奖，超额完成50%的，再加100元。

重赏之下，BA们果然生猛，丢下平日里死样怪气的作风，对每个驻足的客户150%地热情。

这样做了几天，居然胜利完成了任务。

简好生得意，原来自己的能力完全不输给别人嘛，土匪张也满意，语气、目光更柔和了，一个觉得自己有眼光，一个觉得终于遇到伯乐，两人感情由假做真，迅速升温，开始相伴进出。

而这个团队最没有声音的南希，却在一个周末给土匪张带来了个好消息：递交辞职报告了。



## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

土匪张暗喜，喜到都忘记假装挽留一下，直接问：“什么时候交接？”

“南希柔柔地说：“我都行啊，新人来了，马上就开吧。”

“土匪张欢天喜地招人去了。

凯文私下说南希傻，你走了，她就得意了，为什么要走？

要走的是土匪张！

南希还是甜甜地说：“啊呀，你知道，我也不会跟人家搞脑子，情愿薪水少些，天天这么没事找事，我哪吃得消呀。”

“凯文说：“有好方向了？”

“南希也不否认：“嗯。”

像咱们这样的工作，只要能凑合，多好找啊，有那么点意思，猎头争着给你介绍。

“凯文看着是劝留不住了，叹了口气。

难道就这样被土匪张给瓦解了吗？

花开两朵，各表一枝，优雅张的团队，历经两三个月的考察及对优雅张之前公司的打听，总算是对优雅张彻底放了心。

优雅张为人温和，极富亲和力，和她无论谈什么，她说的最多的就是：“你说得对。”

“嗯。”

很好，感谢你。

“辛苦你了哦。”

和土匪张满世界地查岗相反的是，优雅张从不查属下的岗，即使中午12点还没到办公室，又刚好急找，优雅张也只会电话与你沟通，从来不会问：“你现在在哪儿？”

“你在做什么？”

到了后面，大家甚至会主动跟她谈起公司里的人员八卦，优雅张也总是笑笑地，认真地说：“事情都有两面性的，说不定她有自己的苦衷呢。”

刚开始也会有人说她虚伪，被土匪张的手下麦可听见了，马上就说：“我怎么就遇不到这样的老板，虚伪？”

我现在就爱虚伪，总好过天天吃油泼辣子！

“优雅张刚来的这三个月，没有出一个政策，高层的会议中，与土匪张口若悬河，滔滔不绝的不同，第一个月说自己还在学习中，第二个月说自己还在思考中，第三个月在整理思路。

酝酿了三个月，第四个月出来的工作计划，也看不出什么大刀阔斧的改革，不过PPT做得很精美，加强了与培训、市场的更多合作，所以同时在下财年的费用预算中，也向老板有名有目地要了更多的钱。

大老板有这么爽快地批复吗？

当然没有，虽说品牌公司花钱如流水，但大老板的KPI考核，可是要考察公司的赢利、收入和支出的。

花钱痛不痛快先不说，起码也要让他看到你的项目值不值得投钱。

优雅张花的第一笔钱，便是带团队去日本游，犒劳团队一年来的辛苦，本财年不仅完成公司给的指标，还超额了20%。

这种奖励，公司一直都有，大老板自然没意见，只不过一看计划书，居然多出了十几个人，优雅张用很好听的声音解释道：“培训部的同事也很辛苦，帮助了我们很多，销售与培训是分不开的，没有他们的全力支持，我们也难以调教出优秀的BA，我想趁这个机会，去深入谈一谈下财年的BA晋升计划。”

“老板点点头，表示同意：“那么，市场部呢？”

“我们下财年会为很多旧的柜台进行翻新，而我们的品牌在日本有很多新柜台，不仅受到欧洲总部的好评，而且对销售的产出也很大，Merchandiser的同事可以趁这个机会去参观一下他们的柜台，比看平面的图纸更有参考价值。”

“优雅张一番娓娓的解释，老板在听她重复了第N遍“团队合作性”之后，大笔一挥，签了名。消息传开，土匪张忍不住对简抱怨：“拿公司的钱做人情，噯！”

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

收买人心罢了！

我最不屑做这样的事情，有本事，拿销量、利润来比！

”简琢磨道：“要不咱们也去玩趟？”

带上我们的培训和市场？

”土匪张立刻翻了个白眼：“我们的预算又不是多得没地方花？

培训、市场都比我们有钱，凭什么我们请他们去玩啊？

市场部花的都是我们一分一厘挣下的，倒应该他们请我们才是！

”土匪张对简虽然嘴巴上这么说，实际心里清楚得很，这一回合，已经输给了那女人。

不去旅游，倒不是真的心疼钱，钱是公司的，要是能收买得了人心，她何乐而不为，只不过这招人家已经用了，就算拷贝也要拷贝个更好的，方才有效，而且销售经理毕竟不是总监，拉着其他部门的人去旅游，出师无名，也不是那么容易的事。

南希在一个月之后静悄悄地离职了，连最后的告别信也写得很简单，说自己身体不适，回家休养一段时间，感谢大家，保持私人联系云云。

本来土匪张还担心她会在最后一刻告她一状，来个什么骂街的邮件抄送给全公司，现在倒是放心了，连交接书都签了爽快，新来接任的主管也到位了，正是以前与自己打天下的业务员周。

周的到来，真正让其他三位主管见识到什么是亲生的什么是继子。

周以前是做快速消费品超市分销的，对化妆品的柜台管理和销售执行还是相当的陌生，首先就拿柜台BA来说，个人个人精，玩你没商量，嘴甜心苦，上头一脸笑，脚下使绊子。

明是一盆火，暗是一把刀，两面三刀，欺上瞒下，周哪里是这些人的对手。

柜台上的账倒也好对，顾客交钱都是直接到收银台交给商场的，但是那些赠品，就单百盛一个柜台，周就对了一礼拜，也没对出个头绪来，只得向土匪张求救。

土匪张二话没说就到了百盛，手把手地教起来，等到周也学得差不多了，两人发现，坏了，柜台上足足消失了价值30万的赠品小样。

抓过柜长来问，原来也是新任还没超过两礼拜，一问三不知。

土匪张知道不妙，亲自一一隔离审问柜上BA。

BA们知道少了赠品，自然你推我，我推你。

别说威逼，就是利诱也查不出什么。

土匪张脑子也转得快，放下跟BA的纠缠，迅速带着周将之前南希的柜台彻底清点了遍，发现每个柜台都有少了的小样。

加在一起，过百万。

土匪张恨得牙痒痒，不会叫的狗，咬人啊！

南希看着一副老实相，倒给老娘玩这一招阴损的。

周在一边，吓得大气不敢出一声，是她与南希交接的，柜台少了这么多的赠品，之前交接的时候居然也对不出来。

一时间，无数个念头在土匪张的脑子里旋转：报警？

证据呢？

柜台小样是按照柜台的订货量来配比，既无任何收据，也无南希签名的签收单，都是直接发往柜台。非卖品价值一百来万，但因为是NotForSale,也是可以瞒天过海自己扛下的，若是报了案，惊动了警察，也就成新闻了……公司追究起来，天王老子也保不了自己！

不报警，报告公司？

自己也难逃处分……南希啊南希，哄了我痛快签名，原来你是杀人不见血啊！

土匪张算了又算，知道这笔账，只能自己咬牙扛下，装作什么都没有发生过，瞒过公司才能保全自己。

于是她吩咐了周，离开了商场。

柜台做生意不能没赠品，土匪张也变不出小样出来，何况也不是差一点点的数量，当下之急，便是要从哪儿调一批非卖补给这些柜台，虽不需要补全，起码也要支撑到下一次的大仓补货。

土匪张想来想去，能光明正大地调动大量的货与非卖，只有以促销为借口，而且还要做大型的促销。

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

便立刻去找商场经理谈，拿下最近的促销场地，一边发邮件给市场和品牌经理，申请百盛的促销。品牌经理倒没发话，市场部的不乐意了，你土匪张说做就做啊，有没有根据我们市场计划来啊，土匪张据理力争百盛的战略重要性及销售的憧憬蓝图，一边低三下四地请市场部的人吃饭唱歌，外加每天的下午茶，对市场部经理苏珊更是贴得形影不离。

促销倒是如愿地做了，土匪张指挥着周先数出一批赠品支持柜台，剩下的那些赠品只好省着让BA送，上面盯着紧，下面的生意自然难做，再加上这次没有筒的“现金奖”，七天的销售做下来，业绩惨不忍睹。

土匪张还算满意，一次销售滑铁卢也算不得什么，先拆了东墙补西墙，擦干净南希留下来的麻烦再说了。

但是麦可和凯文看出了问题，对于一线的销售，他们俩，门清。

在现场听到BA们抱怨这次赠品送得苛刻，于是掐指一算，就算出了问题在哪儿。

一日中饭，品牌经理在电梯口巧遇二人，于是三人一起去吃玛满矿，品牌经理还是蛮喜欢和麦可搭档吃饭的，他能说会道，笑料不断，饭桌上八卦完明星和体育赛事，又转到八卦商场，末了麦可用一贯的口气诉苦自己的柜台赠品、货品都不够，而这次百盛的促销做得一般，剩下没销掉的货，要不转到我八佰伴来？

八佰伴过两天又是化妆品节，生意肯定好。

品牌经理一想：“剩下的货，是土匪张安排分配的，她知道八佰伴缺货吗？

没分给你？

”麦可苦着脸：“大家都缺的情况下，我可是最后被满足的。

”品牌经理一皱眉：“不能够呀，不是应该按照商场的销量和重要性来优先满足吗？

你完成不了，上海的总指标也完成不了，土匪张不可能这么基本的不知道呀。

”凯文说：“是呀，我们也跟她说了几次了，邮件也发了N封，总想这是我们销售团队内部的事，也不敢乱抄送给你们这些老大，但是你看看我们手头上几个商场的库存量就知道了，有几个单品都快个位数了，再这么下去，我连陈列的货都没有了。

”品牌经理深明大义，点点头。

下午回去就发了封邮件出来，大意是去了八佰伴等等一些商场巡柜，发现货品较少，而看库存表，发现百盛、龙之梦等一些商场，库存量过高，所以上次促销剩下的货，都请尽快地转入缺货的商场。

土匪张看到邮件，就知道肯定是麦可和凯文两个人一唱一答，挑起品牌经理出头，土匪张本想以百盛商场规定货品只进不出的借口搪塞，又怕那两个猴精早已搞定了商场那边，反将自己一军。

土匪张心里算计了半天，借了周的手机打给麦可：“百盛的货，我三天之内便会调给你，赠品呢，没有。

我等着你打小报告啊。

柜台发生了什么妖蛾子，你也清楚，我乐得公司彻查，大家闹一场，看到底谁清白。

”麦可挂了电话，对凯文笑：“这个女人到底心虚，都不敢用自己的手机打给我，怕什么？怕我录音？

”凯文点了支烟：“她倒是破釜沉舟了。

”麦可：“那我们现在怎么办？

继续闹大？

”凯文摇了摇头：“闹大我们也没有多少胜算，现在上面的风向明摆了就偏向她，这种事情，算上她一个管理不善，交接不到位，未必整得倒她。

”麦可：“好容易抓找她的尾巴，就这么着把她放了？

太不甘心了吧。

”凯文猛吸几口烟，在麦可耳边轻语，如此这般。

土匪张的到来，虽说不平静，但日子还是一样地过，对于大多数没有什么野心的小职员来说，尤其是如此。

珍妮的职位因为是销售助理，前任经理走的时候，好心的姐妹就提醒她是不是要考虑新的方向，毕竟做的是主子的贴身丫鬟，又有几个当家的会信任不知根底的前人？

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

珍妮倒也不是没心没肺的，只是留恋这里薪水福利，人际关系也相处融洽，做生不如做熟，何况自己也并没有什么非分之想，只要小心翼翼地伺候总归没错。

珍妮便积极向土匪张示好，实际上珍妮的工作是帮助整个销售团队做一些琐碎的工作，比如商场对账、BA工资、订货发货等等，但土匪张却毫不客气地把珍妮当做她的私人助理来用，不要说一些文案的工作，就连有时中午的订餐、外卖咖啡都使唤珍妮，好在珍妮从来就是乐天派，也没什么抱怨，土匪张更觉理所当然，自己的下属哎，何况态度很客气啊，偶尔也会请珍妮喝个奶茶什么的，又没像那个电影里穿Prada的女魔头，每天大衣与手袋齐飞，扔在助理的办公桌上。

而最近几日，为珍妮打抱不平的人突然多了起来，尤其是麦可。

珍妮毕竟在职场混了几年，警觉得很，她不想有什么话柄落在麦可那里，传出去就变成“珍妮说……”所以口风甚严，面对麦可的抱怨，只会不痛不痒地安慰几句：“不要生气啦，工作就这样啦。

”“算啦，没什么好计较的啦。

”“她就是那样的性格啦，人还是不错的啦，好好沟通啦。

”但是，第二天，麦可就领教到什么是好好沟通了。

西方商厦的客群一直定位在年轻和时尚一族，是属于B品牌定位非常切合的商场，每月的销量一直保持在40万左右，虽然无法和百盛、八佰伴等公司旗舰店一样规模，但也是麦可所辖的重点店铺。

为了这个店，无论是前世的凯文还是现世的麦可，可谓是又付出了时间，又出卖了色相，才哄得商厦化妆品部的李主任给个好脸色看。

提起这个商场的李主任，但凡是这个行业里混的，可谓无人不知无人不晓。

李主任早年也是销售主管出身，为了一个当时还不怎么知名的品牌能从二楼角落搬到二楼电梯口，提着两笼小笼，从上海一路追商场的台湾人蔡经理去了无锡，又从无锡提了两盒排骨追回上海，伺候台湾人吃了中饭吃晚饭，终于算是落下一个金牌销售的美名。

好汉不提当年勇，苦大出身的李主任是多年的媳妇熬成婆，现在贵为招商主任，那是要在其他品牌的销售身上变本加厉地讨回这血海深仇的。

李主任的青春年华已经奉献给了中国的化妆品启蒙事业了，为了抓住那仅存的一线青春的尾巴，每个品牌孝敬一箱化妆品那是远远不够的。

比如，各大品牌新品的媒体发布会，在国内开的基本请不动，香港和东南亚是助理代去。

只有法国啊、瑞士啊、希腊啊，才有可能让李主任大驾前往。

以前做销售那会儿是坐着20路公交车来的，现在，宝马已经换了第二辆了。

当然，钱财对于一个过四十的女人来说还远不够。

权力和欲望才是能平衡她多年被压迫的心理。

“小麦啊，下月一号我们柜台装修，接下来你们的柜台要换到碧欧泉后面，知道了吗？”

麦可经过了与李主任的多年磨合，能让李主任如此和颜悦色地在电话里用祈使句吩咐，已经知道有点不妙，但这一句话还是有如平地一声轰雷般震了震麦可的心脏。

当场，麦可的脑袋就嗡的一下了。

碧欧泉后面？

碧欧泉后面不是商场写字楼的电梯间吗？

那里能做柜台？

那岂不是把餐馆开在减肥中心旁边嘛。

“李主任，您这不是跟我开玩笑吧，那样我不就等着拿公司的赤膊工资了呀。

”“呵呵，小麦啊，我也是实话和你说，不是我不给你们公司面子，你们新来的那个张经理啊，实在是太看得起我了。

我一个招商部的小主任也就是给你们做做支持工作的，对于我老大压给我的销售指标也是要靠大家来完成的。

你们经理直接找到我们老总，承诺说如果给到门口的位置一个月能做60万。

60万？

门口的位置就这几个，给了你们60万，我兰蔻的100万问谁要去？

现在想想电梯那里也算得上一个门口的位置了。

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

”哈哈，土匪张看样子踩到地雷了，这下看样子要找找凯文好好商量一下了，麦可暗自叫好。

凯文能在公司做了这么多年，有一个很重要的原因就是长得帅。

这个社会变化真快，前两年还有“女人靠征服男人来征服世界”一说，到化妆品圈子里就要改成“男人靠征服女人来征服业绩”了。

凯文靠着帅，对外，不仅让徐娘半老的李主任一见到他就“我们女生女生”地说话；对内，基本上每个柜台的柜长都以能和凯文单独吃饭为工作目标。

每个人都有自己的优势，在化妆品这个母性占据绝大多数的行业内，一个长得英俊外加嘴巴甜的小白脸远比一个名校毕业的MBA来得有实用性。

凯文自己也常得意，要不是自己英文不咋的，不然坐上销售总监的位置也是有可能的。

凯文收到消息后，第一反应：“李主任还是给他面子的，之前的付出没有白费。

”“那么我们就按照上次计划的了，将计就计。

”凯文笑。

很快，西方商厦要将柜台移位的事情，整个品牌上下都知道了。

麦可只要出现在办公室就哭丧着张脸，跟在土匪张后面。

土匪张也知道这次是李主任从中作梗，面对着麦可天天念经般的“怎么办”，土匪张终于忍无可忍一拍桌子道：“你说怎么办？”

我又不是云南的代理商。

再难不成我去找那个脸上的粉底比城墙拐弯厚的女人？

她算什么东西？

西方商厦是她开的？

”插播一个：云南代理商的故事也是B品牌的传奇，据传这个人是当地的黑社会二哥，所以一直在商场大门口主通道的位置盘桓多年，商场要引进兰蔻，兰蔻又指定要大门口主通道的黄金位，要不就不进。

商场商议几日，二哥爽快答应了，结果等到兰蔻柜台进驻开张后不出一个月，二哥居然一夜之间，将大门换了个方向，消防通道变成主通道了。

麦可说：“可现在就那女人说了算啊，移了位置，原先的业绩肯定完成不了，领导你可要为我做主啊。

”土匪张拿下她的招牌仿钻头箍，理了理头发，慢条斯理地说了句：“公司请你来是做什么用的，你把问题扔给我了，我把你的指标降下来了，谁把我指标降一降啊？

用用脑子！

”麦可看着火候差不多了，清了清喉咙，把那哭丧的表情收了收，正眼看了土匪张一眼，轻轻吐出几个字：“那你给我个尺寸吧。

”土匪张拿头箍的手在听到这句话后停了停，用眼睛扫了麦可一下，口气从原来的生硬慢慢缓和下来，考虑许久，吐出几个字：“你看多少能搞得定？”

”麦可轻轻地伸出手来在空中做了个手势，随后扔出句话：“那是半年前的价码了，而且约得出约不出还是个问题。

这两天装修的图纸快下来了，找她的人可不少，她基本上是不大见人的，您要趁早啊。

”土匪张想了想，朝总监房间里看了一下，站起身来走了出去。

可是刚走到门口就又退了回来，转过身说：“找老大批估计有一段时间，这样吧，你先做个暂借款Payment，我来签，费用以后走BA促销的差旅费吧。

”“老大，这事我想还是您去搞定的比较好，毕竟……”麦可把后面的话留了下来。

“毕竟什么，这种事情还要我出面？”

那公司要你们做什么？”

”土匪张当然知道自己出面的结果，“去办吧。

”麦可从公司出来第一件事就是给凯文打电话：“那女人批了，接下来你来搞定吧。

李主任儿子去美国夏令营的钱肯定是够的，多的，咱也可以去马尔代夫夏令营一把。

柜台挪到羽西旁边就够给她面子了。

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

”凯文的算盘打得响，这招挑唆李主任的手法不但给了土匪张好看，还让自己和老李的关系更进一步。

花了公司钱，但位置却没有原来的好，公司知道了第一个问罪的不是他凯文也不是麦可，自然是她土匪张兜着了。

麦可开始着手办公司借款流程，邮件也写了，除了土匪张，当然不忘抄送给品牌经理及总监。

过了两日，款子也下来了，也没看到有谁的反对邮件，麦可就做主，将钱分了分，该怎么花怎么花了。

小酒小肉小美女，麦可狠狠地将前段时期的憋屈出了口气。

可是他忘记了，土匪张到底是土匪，什么是土匪，土匪就是不按照社会行事标准，而用打、砸、抢、烧来掠夺私人财物。

马尔代夫的机票还没来得及买，公司群抄邮件就让他们俩面面相觑，如同抽了根筋。

公司突然决定：西方商厦由于商场装修后的定位和品牌的目标顾客群有冲突，再加上没有谈到满意的位置，经过高层商议决定放弃与西方商厦的合作。

西方商厦月底撤柜。

麦可正要冲进土匪张的办公室，被凯文一把抱住拖开了。

“我要找她问清楚，怎么回事！”

”麦可牙齿咬得咯咯作响。

“摆明了就是她早就想好要放弃这个商场了，因为你提出来行贿李主任，她顺水推舟，等你中了套，花了钱，她才邮件通知出来！”

”麦可恨道：“我不管，当初这个费用，她是批了的，暂借款上，她也是签了名的！”

邮件我也发出来了，该抄送的我全都抄送了，她赖也赖不掉的！”

”“她肯本不需要赖，因为她从头到尾都没有邮件出来指示你做这件事情，费用方面太好解释了，她原先是打算给你笔钱做备用金，但是最后她决定放弃这家商场，自然这笔备用金就应该收回。

我当初就叫你不要急，不要急，等她邮件出来再行动，你就是没听我的，现在被动了。

”“那我们该怎么办？”

”麦可心里的寒意一丝丝升起来。

“现在事情，往大了说，就是你私自挪用公款，未经过公司批准，擅自行贿。

”凯文握紧拳头，“可能她早就算计好了一切，所以故意找李主任说要换位置，故意激怒她，我们以为自己是将计就计，却没想到人家早已是黄雀在后。

”麦可本来还抱着希望，听他这样分析，不由说：“我这是挖了个坑，把自己给埋了。

”凯文思索了一下：“也不是完全没有办法，现在的办法就是破财消灾，这笔钱，自己认了。装作没事人一样，土匪张问你，你就说，没接到她的指示邮件，钱还没给人家送去。

说现在撤柜了也好，再恭维她几句。

”“李主任那边，已经花了32000。

”麦可叹了口气，“算了。

”又试探性地问，“我们一人一半？”

”凯文苦笑道：“你难道不知道我在公司的名声？”

出了名的被老婆管的，工资卡上缴，报销卡上缴，虽有张信用卡防身，还是老婆的副卡，每笔钱的支出，她都知道得清清楚楚，就怕我在外面怎么样了。

我是有心想帮你，我真的是搜刮了全身上下，也凑不出4位数。

”麦可万万想不到他说出这样一番话来，凯文是妻管严倒有所耳闻，但也是公司出了名的有钱人，打扮得就像拉了赞助拍青春偶像剧的，一身名牌，手表是宝格丽，车是凌志。

这样的人说到钱，就一毛不拔了。

主意是他出的，现在出了事，他倒把自己洗刷得干干净净。

麦可火了：“这么说，你的意思是这32000我一个人承担了？”

？”

？”

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

”凯文还是好脾气：“我现在是真的没有办法，兄弟，你先拖一拖，再说了。

”拖一拖？

怎么拖，财务那边欠的款，到月末报销就自然会将报销的钱扣下冲账，兄弟？

什么兄弟？

为了32000，就撕破虚伪的脸皮了。

麦可面无表情，这就是学费。

凯文看着麦可离开，知道在麦可转身的刹那，他们的联盟就此瓦解了。

他们就好像赤壁中的孙刘联盟，因为有了共同的敌人，才会走在一起。

兄弟？

在职场也未必没有，但是绝对不存在于麦可和凯文之间，他们之间差距太大，麦可做事冲动，有勇无谋，与他在一起，只会被拖累，惹麻烦上身，所以他坚持不肯出这笔钱，这件事情从头到尾都是麦可出面的，自己已经金蝉脱身，又怎么可能承担这同盟失败后的残局。

珍妮与朋友吃完了晚饭，发现手机落在了办公桌上，因为就在街对面，所以折返去取。

电梯打开，白天里喧闹的办公室悄然无息，只有前台的灯亮着。

珍妮懒得开灯，借着外面的亮光往里走，突然听见有节奏的吧吧打奏声，看见一个人坐在办公桌前，按燃打火机，那簇幽蓝的小火苗跳起，又让它熄掉，再按燃，再熄掉……珍妮吓了一跳，马上又镇静下来，嗔怒道：“麦可，你在干吗呢？

人吓人，吓死人了。

”麦可没有往日的活泼，连头也没抬：“没什么。

”珍妮知道他肯定为了西方商厦撤柜的事情，开了灯，走过来拍了拍他的肩膀，一如平日里麦可安慰自己：“工作就是为了赚钱糊口，为点破事生气，不值得噢。

”麦可苦笑：“是我自己太天真。

”珍妮摸不着头绪，她的职场性格是小白兔，谨慎，小心，尽量避免自己卷入什么风波。

麦可的异常让她嗅到一丝危险的信号，她打算还是拿好她的手机离开。

谁知，居然还有这样巧合的事情，土匪张迎面走过来。

珍妮迅速地将手从麦可的肩膀上抽了回来，尴尬万分。

她倒不担心什么桃色的绯闻，只是土匪张素来与麦可不合，看见麦可下了班还和珍妮单独在一起，只相信眼见为实，自然会起疑心。

珍妮一紧张，也不知道怎么解释，土匪张却像没看见她一样，对麦可说：“找我什么事？

”麦可向土匪张摊了牌。

土匪张倾听的时候，身子微微前倾，神态祥和，完全没有往日里狰狞的表情，等到麦可言毕，先是长长地叹了口气，只拿出长辈的范儿，低低地诉了许多衷肠：像麦可这般年轻的时候，也是遭遇这样的奸人，遇到那样的困境，当初如何的彷徨，后来如何的从头再来，整个一纯真萝莉张如何成长为土匪张的血泪史。

两人感慨着，渐渐天空泛白。

土匪张慈祥地看着麦可：“少抽点烟，咱做销售的，身体是本钱，天也亮了。

快点回去补个觉，这段日子忙得，肯定女朋友也没时间陪，今天就别进公司了，休息一天，什么都别想，有我呢。

”麦可只觉得一个重担放下来了，迈出公司大门的时候，他甚至有点后悔，如果早日与土匪张沟通，也不会有后来这么多事情的发生。

没有蛮不讲理的人，土匪张是将军，她要打仗，自然需要兵，现在他知道，与势均力敌的凯文结盟，还不如向土匪张讲和。

毕竟在公司，有个力挺你的领导，比什么都重要，如果领导看你不顺眼，做什么都能挑出错。

在土匪张的指示下，麦可写了报告，这笔钱是在土匪张的许可下，潜规则给了李主任的儿子交了夏令营的费用，目的是为了争取到一个更好的柜台位，出示的发票证据在公司出邮件之前，土匪张回复，准予报销。

这个报告上缴到总监那儿，总监自然跳起来，土匪张解释说，公司高层的邮件出晚了一步，于情于理

## &lt;&lt;步步为营&gt;&gt;

，这笔钱也不应该由销售们自己来承担。

总监诧异，土匪张如果准许了麦可去找李主任这个关系，为什么后来又放弃这个行动，岂不是明摆着白花钱。

土匪张不徐不疾地解释，她的确授意麦可去做这件事情，但是实在没想到麦可的行动如此之快。

最后放弃，并不是担心争取不到有利的位置，而是李主任的胃口越来越大，再加上装修后的商场定位，担心会影响业绩。

总监不甘，32000毕竟说大不大，说小不小，尤其是这钱扔在水里了，让麦可报了，他如何向上面交代？

于是抓住土匪张的话，说：“麦可又不是刚毕业的学生，怎么做事情还这么鲁莽，这个责任不应该由公司来买单，而应该他自己承担！”

土匪张将上面的意思告诉了麦可，麦可现在只有两条路：一，辞职。

二，赔钱。

土匪张用无不痛惜的口气说自己已经尽力了，在总监办公室争取了又争取。

末了，疑惑地说，以前凯文五万六万的都没人管，也不知道公司现在怎么回事。

麦可与凯文终于决裂。

在麦可的吵闹和提供的部分证据下，公司开始查凯文的账，一时间，风言风语，连西方商厦那边也得了线报，说李主任趁这次商场改造，向品牌商们大敲竹杠，单B品牌孝敬的，就有6位数之巨，并说得有眉有目，李主任的宝马车和她阔绰的出手就是她平日里受贿的证据。

世道只有趋炎附势，或者落井下石，李主任的对头们乘机将流言越传越难听，李主任也没了平日的神采，甚至被人看到身上有遮不掉的乌青块，猜测是家暴的结果。

这件事情，终于由凯文的辞职而结束。

凯文的辞职信传阅了整个公司：ToDearZhang：我曾经对你的到来非常地期待，因为将会有一位经验丰富的职业经理人来带领我们这个拿过公司最佳销售奖的团队。

我也会有一位好的导师了。

一直期望可以从你的身上学习些什么：学习的方法，工作的方法，与团队的团结协作的方法等。

但是很遗憾。

我不知道为什么每当新的领导到位的时候，总要以“新官上任三把火”的姿态烧到工作上，为什么不试试去发掘一下现在团队当中人员的潜力，了解他们的长处，更好地运用好人的资源？

从已经离职的南希到我，下一个将会是谁？

你是不是应该去反思一下你自己的问题在哪里？

希望你也要去仔细认真地阅读一下你的JD，应该不会有任何一条写着让你来打击团队成员的工作积极性，瓦解团队。

好的领导人要怎么做，希望在这次震动中国的大地震当中，温总理的领导风格、处事方法和个人魅力，能给你带来启发。

我很喜欢我的工作，销售在前线，要承受着很大的压力，我们需要一个稳定的后方支持，无论从物资上还是心理上，我不想花心思去算计和防备自己团队里的人。

人的精力是有限的，如果每天工作在岌岌可危的团队里，日日以求自保花出去很多时间在钩心斗角上，试问还能有多少精力可以放在工作上。

公司一贯提倡“快乐工作，快乐生活”，可是现在的环境让不只是我还有一些同事都不快乐。

我也不想再用每天的时间，给自己，给别人添麻烦。

请考虑我的辞职申请，谢谢。

凯文凯文离职的那天，完全没有最后一天离开公司的落寞，他的桌子本来就干净，也没什么可打包的，品牌经理打趣道：“凯公子真是挥一挥衣袖，不带走一片云彩啊。”

凯文笑着说中午请大家吃饭，还大方地去土匪张的办公室邀请。

土匪张肿着个眼皮，挤出个似笑非笑的表情，说自己已经约了人，不得不去，顺祝凯文前程似锦。

下午众人热热闹闹地吃饭回来，还提了个大大的蓝莓蛋糕，说是下午茶的时候给凯文开个欢送Party，而麦可一直巡店未回。



## <<步步为营>>

终于下班了，凯文走出了写字楼的大门，没有像往常那样去取车，而沿着南京西路的街道茫然地走了几步，一种前所未有的无限的伤感。

繁华的商业区，黄昏中亮起霓虹灯，沿街橱窗中当季的新品，过季的打折，赤红色的OFF%特别惊心。

人也是一样的，旧不如新，新人带着背后期待的心，以征服市场的姿态登场，旧人只能低调地黯然退场。

汽车的马达与喇叭声，步伐匆匆赶着回家的上班族，像是川流不息的河在他身边流过，虽然已经有好几个猎头主动联系他，推荐的职位公司也不错，但是凯文从心底觉得疲惫，“一朝天子一朝臣”的故事每天都在不同的公司演绎着相同的版本，波诡云谲。

在繁华商业区的写字楼里有自己的一间独立的办公室，是所有走入社会的职场打工者的目标，在这条道路上从被骗到欺骗，从被欺到欺凌，没有被淘汰的人便在这些算计中锻炼出一颗坚强的心。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>