

<<我把一切告诉你2>>

图书基本信息

书名：<<我把一切告诉你2>>

13位ISBN编号：9787508631745

10位ISBN编号：7508631749

出版时间：2012-5-1

出版时间：中信出版社

作者：万里依然

页数：293

字数：300000

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>

## <<我把一切告诉你2>>

### 内容概要

《我把一切告诉你》未完的故事，本书将继续讲起。  
主人公蓝小雨开始走入中层岗位，并向更大的项目发起挑战，各种商业内幕和策划始末渐渐浮出水面.....A集团总厂计划将一栋宿舍楼改装成四星级内部迎宾酒店，工程部庞总负责招标，但装修公司2300万元的装修报价，引发集团高层震怒。  
小雨被老板点将，务必保证800万完成装修工程，且装修效果不变。

如何用800万元的预算完成2300万元的任务？

小雨背水一战。

由于不走寻常路，大胆将广告思维运用到装修设计中，他创造性地策划出一个既保证项目效果又能大幅节约造价的方案，堪称神迹。

同时，小雨开启了一场史无前例的惊天谈判，并精心布了一个“见面有礼，刺刀见红”的“熬鹰局”。

他率领团队，斗智斗勇，无所不用，并准备亮出最后的撒手锏.....

《曾文正公嘉言钞》文白对照，梁启超辑，“打工皇帝”曾国藩职场修炼秘笈！

## <<我把一切告诉你2>>

### 作者简介

万里依然

化工本科，自学销售、广告、室内设计和写作，横跨传媒、食品、房地产、装修、高科技和图书等六大行业，通才，是一个有故事之人，也是一个生动有趣之人。

他是职场达人。

曾是传媒销售冠军，后在某著名食品集团和某上市公司任职，统管广告、企划、工程和设计总部。

他是创业闯将。

曾两次创业失败，但都能快速翻身。

第三次创业，以微末资金起家，4年时间将公司打造成UHF读写器领域领军企业……

## <<我把一切告诉你2>>

### 书籍目录

第五篇 挑战不可能完成的任务  
不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头  
如何面对不可能完成的任务  
老板不需要你斗勇逞强  
横向思维与移花接木  
招标背后的秘密  
做企划不可错过的细节  
一个变六个  
重手裁人与暗地招人  
有危机了就得公关  
有情调，有气势，才叫消费者体验  
啥叫总统套：思想向后，文化入手  
乙方就像蹲在地上的青蛙  
第一轮谈判，施压  
第二轮谈判，刺刀见红  
不要小看中场休息  
唇枪舌剑不如熬鹰战术  
第三轮谈判，鹿死谁手？

果然，他降了……

## &lt;&lt;我把一切告诉你2&gt;&gt;

## 章节摘录

不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头 2001年过完春节，再次回到A集团。我在C市企划部工作挺顺，不到3周，H市和F市企划部便已成立。小黄和贺平捷报传来：“老大，人员都招齐了，都按照你的招聘方式出的招，个个顶呱呱。”“好，玩命干，有机会我去培训他们。记住企划部新人进门的规矩啊，妈的，坏了规矩，我拿你们是问！听见没？

“知道了，老大！”  
“小黄大声喊道。

啥规矩？  
新人进企划部头3个月，请忘记休息，没有周六周日一说，除了工作还是工作。为何制定这等损人规矩？  
因为这是长期带队经验所得，有实战意义。

说句不好听的话，国人主动工作的积极性有待提高，所以进门的首要任务是遵守规矩——到企划部工作就得卖命干活，接受不了，请自动走人。习惯成自然嘛，等众人习惯后，谁加班时还能说半个“不”字？  
哈，老子劈了他！

都已经养成天天加班的习惯了，自然没啥可抱怨的。但如果进来就享受轻松工作，等真要加班突击时，他们还不得造反：“喂，雨总，天天加班可以，但怎么也要申请点儿加班费吧？

！  
要不今后给点调休机会？

“给新人下马威的含义就在于此。

《水浒》里说武松被发配到孟州，即使是那么大的一个打虎英雄，没犯事也要照吃一百杀威棒，为什么？

典狱长告诉他们，在这里，是龙得卧着，是虎得趴着，就是要打掉所有人的威风 and 锐气。

记得早些年，A集团刚在成都设立办事处时，所有员工一律实行6天工作日，结果遭到新人们集体抱怨。

因为成都是座休闲城市，那里的工作节奏相对缓慢，成都人对悠闲的生活方式也习以为常。

新进员工抱怨归抱怨，抵触归抵触，可3个月后再也没人感觉不自在了。

因为在快销商品领域，大部分公司都是6天工作日，大环境如此嘛。

环境能改变人，即使悠闲惯了的人在紧张工作的环境下照样能适应，没啥好奇怪的。

而没有这种经历的人自然很不理解。

成都当地曾经有一个财务经理经常加班，气得她老公大骂：“你是嫁给A集团了吧，妈的，怎么天天上班呢？

”一时传为笑谈。

咱不能对新人动武，但得有招儿降服刺儿头。

新人们来自天南海北，都是带着不同公司的文化和背景而来，难保良莠不齐。

如何管束好他们？

好办。

利用企划部已经建立起来的文化熏陶他们，通过长达3个月的“716”特训，许多坏习气自然能给掰过来，正所谓环境改变人嘛。

喜欢传闲话？

对不起，忙得天天一挨枕头就闭眼，没空多说半句。

想偷奸耍滑？

对不起，所有任务责任落实到人，试用期干不好就得滚蛋。

## <<我把一切告诉你2>>

擅长调皮捣蛋？

对不起，所有人都忙忙碌碌，没人有时间配合表演。

一句话概括，咱这一百杀威棒就是猛干3个月！

新人们哪里经受过这等耐力长跑啊，到最后个个累得嘴歪眼斜，更有甚者，一看见新任务又铺天盖地布置下来，嘴巴立刻咧成了瓢。

但他们通过强化培训，不仅能学到真本事，迅速成长起来，而且也磨炼了意志力。

看到光明前途，他们大都能咬牙不当逃兵。

作为大集团的部门管理者，通过实施一百杀威棒的超强手段，能得到五大好处： 第一、面试不一定能看准一个人的全部，但经过高强度试用期，还看不清楚？

说白了，就是用极端做法看出一个人的工作态度和性格本质，逼到极端见真章，真金才不怕火炼嘛。

第二，最大程度地利益均沾。

还是那话，员工和咱是“我为人人，人人为我”的关系，他们干得越多越好，领导者篮筐里的收成就越丰厚。

咖啡、面包、红酒、沙拉、烤鱼、肉汤全都有。

第三，锻炼了团队业务。

团队要通过艰苦磨砺才形成战斗力，天下没有掉黄金叶的奇迹。

华为集团为啥发展如此迅速？

一个重要原因就是他们加班成风，深夜下班是常态，据说最近又推出一个“年轻人奋斗计划”，即取消陪产假等若干福利政策。

只有吃苦在前，才有享受在后的故事发生。

第四，培养加班习惯。

当前快销品行业竞争异常激烈，干1小时的活儿比不上10个小时的努力。

新人们不付出超常努力就想市场获胜？

不加班就想要在集团脱颖而出？

算了，洗洗睡吧。

第五，第五，增进团队凝聚力。

大家从早到晚都在玩命干活，互相配合协作，感情就是在这一点一滴中形成的。

讲其他的？

没用。

当然，采用这类杀威棒法，要建立在大公司基础上才行得通。

那小公司呢？

只能因人而异，因地制宜，切莫霸王硬上弓，生搬硬套。

一句话，大公司管理是威大于恩，小公司则相反。

我在杂志社带团队时，已经立下这破规矩，成效斐然。

到了A集团自然照搬成功经验，要把企划部打造成一支能冲锋陷阵的虎狼之师。

嗯，目的达到了。

集团里包括老板在内的无数高管对我刮目相看，不仅因为我打赢了包装设计赛，更是看到企划部与众不同的干活方式和积极进取的工作态度。

谁不动容？

只有老板才会如此玩命地干活，但我当时只是一个分公司企划部的小经理。

高管们发现了我的长处和工作态度，谁不喜欢不要钱却自愿长期加班干活的人？

自然也是青睐有加。

后来成为我老婆的小珺也是从这点发现了我，开始对我“感冒”起来。

呵呵，后话暂且不提。

在紧张忙碌中又过了几个月，新招聘的10个人基本都已转正。

我又给贺平和小黄分别调去两人，充实他们的策划师队伍。

而贺平、小黄二人也算争气，没丢企划部的金字招牌，两大分公司的主管领导对他们的工作很满意。

<<我把一切告诉你2>>

为此汤总还让张总转达了他对企划部工作的赞赏意见。  
&hellip;&hellip;

## <<我把一切告诉你2>>

### 编辑推荐

《我把一切告诉你2》是一本被众网友誉为“资治通鉴”式的职场、商战小说。职场和创业必经的那些事，已在书中清晰上演。

蓝小雨凭借“一颗奔腾的心”草根形象感染了众多读者。

很多人以“每天工作16个小时，争当716式工作狂人”、“一个人但凡想做点成绩出来，没吃苦劲头就想成功？

算了，洗洗睡吧。

“要成功先成疯，头脑简单向前冲！

“我就是商战小强，撵不走，踩不着，干不掉，生命力旺盛着呢！

“为座右铭，激励自己为前途而执着奋斗。

蓝小雨对掌控细节的偏执精神，做事要做狠做透的钻研精神，颠覆传统思维的创新精神，主动挖掘需求的超卓执行力，已经成为众多学子和职场青年心中的“草根”典范！

《我把一切告诉你2》延续了《我把一切告诉你1》中的情节发展，主人公蓝小雨开启了职场的新格局。



<<我把一切告诉你2>>

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>