

<<问鼎>>

图书基本信息

书名：<<问鼎>>

13位ISBN编号：9787510401572

10位ISBN编号：7510401577

出版时间：2009

出版时间：新世界出版社

作者：崔伟

页数：334

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>

<<问鼎>>

前言

公元前六世纪，楚庄王为讨伐外族入侵者来到洛阳，在周天子境内检阅军队，周定王派大夫王孙满前去慰劳。

楚庄王借机询问周鼎的大小轻重。

大有欲取周土朝天下之意。

王孙满说：“政德清明，鼎小也重，田君无道，鼎大也轻。

周王定鼎中原，权力天赐。

鼎的轻重不当询问。

”那以后，“问鼎”成了图谋篡夺王位的意思，引申为在竞争中夺取第一的想法。

公元二十一世纪，美咽希罗、BMG和德国史蒂夫三家IT跨国公司，为问鼎中国展开了一场激烈厮杀……希罗公司的霍力，为了问鼎公司高层，同样经历着职场的尔虞我诈、起起浮浮，谁将最后胜出？

谁将成为职场“达人”？

一幕幕职场商战暗战即将展开！

<<问鼎>>

内容概要

《问鼎》是第一部只写给男人看的职场小说。

公元前6世纪，楚庄王为讨伐外族入侵者来到洛阳，在周天子境内检阅军队，周定王派大夫王孙满前去慰劳。

楚庄王借机询问周鼎的大小轻重。

大有欲取周王朝天下之意。

王孙满说：“政德清明，鼎小也重，国君无道，鼎大也轻。

周王定鼎中原，权力天赐。

鼎的轻重不当询问。

”那以后，“问鼎”成了图谋篡夺王位的意思，引申为竞争中夺取第一的想法。

公元21世纪，美国希罗、BMG和德国史蒂夫三家IT跨国公司，为问鼎中国第一，展开了一场激烈厮杀……而他们争夺的客户——华信银行，也即将上市，问鼎银行业翘楚……参与这场搏击的霍力——美国希罗公司的Sales，心怀问鼎高层之意，欲坐上公司副总裁的宝座……谁的政德清明？

谁的领导有道？

谁又能问鼎成功？

小说《问鼎》向您展示公司、雇员和客户间的互动问鼎历程……初入职场，中了圈套，命运浮沉，情急之下，只论输赢，何以问鼎？

竞争中不单是你输我赢，更是与客户同事上级的和谐共赢！

职场里不仅要识破圈套，更要有处理危机的智慧！

公司内不只浮浮沉沉，更有掌控自己命运地问鼎达人！

<<问鼎>>

作者简介

崔伟，国内知名营销管理顾问、撰稿人。

阔维咨询公司CEO，曾任美国施乐（XEROX）、戴尔（Dell）计算机等大型跨国公司高管。

著有《外企十年》、《销售培训体系》等畅销管理著作，曾为HP、佳能、爱立信等数百家外企、民营及国营公司提供培训咨询服务。

作者十余载的外企职场磨砺，终成独门“剑道”：只有“又红又专”才能成为的职场达人！

红：得势：善解冲突，赢各方拥戴
专：绩优：“不销而销”夺超级大单
应用FAB和SPIN，绝地翻盘和得理想工作的要领
评估成功Sales的“3C”模型
以客为先的“双6”销售流程
三种境界的销售模式：交易-顾问-战略
处理大客户采购的复杂政治局面的“内政平定”流程
国际营销新理念：“全包服务联盟”（最高境界——“不销而销”）
突破业绩瓶颈的“233”套餐
做好销售管理的要素：PAD
制定年度营销策略核计划的模型：MOST
科学的销售管理流程：DISCO
快速适应领导和管理角色的模型：CAME to be a LEADER
及早获得更多销售机会的“集体扫荡法”
“地毯轰炸”与“精确制导”结合的“扩维”市场开发法

书籍目录

1. “业绩不重要！”

”001香港老板的这句话，不仅让喜欢挑战一切的“初生职场牛犊”——霍力觉得深奥，也给他带来了一场不白之冤。

客户被无端转走，使他陷入了职场危机。

而美国希罗公司从上到下，更大危机正一触即发。

这时，霍力遇到了一个盼望已久的机会。

有什么比业绩更重要的吗？

男人的职场智慧不只是看破圈套，而是明白别人为什么会设套。

2. 为什么要远走德国面试019史蒂夫公司大老板的善待和中国的窘境，让年轻的霍力喜忧参半，他的感觉是复杂的。

然而夺单的紧迫感，让他不敢懈怠……3. 面对结局难看的临危翻盘，赢真的那么重要吗？

028翻盘很难，但霍力非常明白诀窍是什么。

然而事实总是和他开玩笑，如果赢单的代价是冒犯华信银行这个大客户，他真担心以后谁还敢再和他做生意？

而华信银行的陈行长正跌入一个情色陷阱……4. 业绩出色也会被炒！

043从来都是炒老板的霍力，被老板炒掉了。

再次去德国的时候，才知道自己中了计。

霍力即使输了，也要捞回损失。

面临失业的霍力，把顾问式销售流程——“SPIN”用到了面试上，不知道新遇到的美国老板能否买账？

5. 新经理遭遇美式管理的硬着陆059霍力当上了盼望已久的，真正的美国公司的经理。

他终于明白了为什么一当经理，脸就会变的道理。

被大老板“过堂”的压力虽然大，但是来自下属的压力更大，对经理职位虎视眈眈而又受大老板赏识的下属，意欲挑战初来乍到的霍力。

霍力尝到了“三明治中间那块肉”的滋味，也更感到了孤独……6. 团队组建在崩溃前夜073手里握有砝码，早有准备的香港人终于向美国人“亮剑”。

不管谁输谁赢，市场都会因这场不可避免的对决而崩溃。

霍力的团队还没有诞生，就注定要担负起收拾残局，开辟新市场的艰巨使命……7. 中美文化差异下的交流89我们在职场商场中与人的关系，不是简单的输赢，也不能总提防别人设套。

即便客户反对你，他又受贿了，也不能由你送他进监狱。

否则，没人敢和你做生意。

上级多数不会把你认为压制你的上司炒掉，否则，没人敢做你的老板。

如果你让下属过分崇拜你，结果他们可能变成无能之辈。

销售有三层级，初级是“交易式”，中级是“顾问式”，最高是战略导向的“不销而销”。

成功需要有化解冲突的智慧和境界。

8. 组织调整后必然阵痛105美国人不顾一切地换掉了原来的管理中国市场的香港人，正如预期，原先的渠道和市场崩溃了。

霍力的团队被挤到一块狭小的高端市场，而这个市场上的客户——华信银行，却还是老的采购习惯，根本不买美国人的帐。

丢单成为了必然，希罗的业务陷入了深渊。

9. 和美女同事出差的浪漫117或许是因为工作的压力太大，或许是因为遭遇的境遇太无情，颜雨如的一点点柔情，竟让霍力动了心。

可是过后，他却发现了一个更深的隐情，他不禁又恨又悔……10. 遇到了与美国总裁的One on one 126能和总裁一对一交谈的机会可难得，霍力是怎么得到的，又是如何做的呢？

面对初次拜访客户的女下属，霍力又是如何进行辅导的呢？

怎么做拜访计划？

<<问鼎>>

怎么和高傲的客户展开话题？

怎么引导客户获取真实的信息并促成缔结？

一个对上司感情朦胧的女下属，又如何处理和前男友的关系？

11. 被刺儿头的下属削权 140如果不服你管的下属被老板提升了，你怎么能咽下这口气呢？

你打算怎么办？

职场像拳击场，被打得鼻青脸肿，摔倒在地是常有的事，难道就轻易退出比赛了吗？

听听职场顾问吴老师是如何劝解霍力的吧。

职场需要一种客观的心态！

霍力还让Sales懂得了为什么希罗的销售培训课程，名叫“双六”销售流程？

12. 新年Kick Off 150希罗的新年开门会别具一格，可是霍力手里拿着的信封，却让美国老板麦克大吃一惊……而对手BMG已经邀请华信银行决策人去美国旅游，安大略湖边，客户道出华信银行整合外资，及早上市的意图，华信竟然蕴藏着金额过亿的更大商机……13. 团队Review 163霍力只有通过Review才能了解team里每个人的销售机会，发现并解决问题。

而Review被Sales称为“过堂”，处理这个对立的局面，经理真的需要一些技巧，才能获得有价值的真实信息。

华信银行有了新的采购机会，可惜这个客户现在已经不属霍力团队了。

14. 中了对手的反间计 175霍力费劲周折，耐着性子，辅导着希罗的那群“新兵蛋”，市场开拓才刚进入正轨，希罗就中了BMG的反间计，最有经验的老Sales小钱，竟然被美国老板开除了。

15. 销售，让女孩子走开！

190霍力场创造出开发新区域的奇怪方法——团队扫荡。

而面对不愿也不敢做陌生拜访的女Sales，霍力又是如何做的呢？

面对事业与美女下属的感情冲突，霍力又如何选择呢？

16. “数字”和“政治”重如山，“人情”和“方案”薄如纸 201没按期做到“数字”的美国人麦克，落泪临别时的感言让人切身体验了职场的无情。

而蔡民在华信的“方案”上，做足了苦功夫，但还是一场空，因为他不明白什么叫客户内部的“政治”……17. 长恨此生非我有，何时忘却营营？ 213苏轼早在几百年前就竟然准确地表达了当今外企经理人的感慨！

新老板给霍力这几个大区经理，带来大礼物：“销售管理流程”、“内政评定”的销售政治学、“233销售目标套餐”……这些能令业务死灰复燃吗？

而新老板深奥难懂的管理风格，也让霍力摸不到脉，进退两难，而越来越充满迷惑……18. 巴厘岛的战略和曼谷取经 230魏明思的确是管理高手，他提出的变革策略简称“MOST”是市场、组织、销售管理流程和培训的缩写，让霍力大开眼界。

而“Cametobea LEADER”又给霍力如何做好经理提供了模型；让他明白做一个“销售导向的经理”听起来好，但里面更潜藏着危机。

而日本人在曼谷的“农耕型”管理方式，让霍力明白了什么是精细管理，但是，他还不知道在中国能否行得通。

为避免对远在天津下属的管理失控，霍力又多招了一个美女Sales，然而情况会改善吗？

19. 业务和管理成功的诀窍是“两个都要” 241“PAD”是老板魏明思的管理执行策略的英文缩写，而“地毯式轰炸和精确制导”的“扩、维”活动，是霍力为配合老板，在业务上采取的“两手抓”的战术，这样的上下配合堪称默契。

华信银行重新回到了霍力的手中，然而对手BMG在华信的根基更深……20. 重在疏通管理过程 259霍力大胆地进行本土化的业务流程改革，创出了“DISCO”销售漏斗模型和“三高”Sales的新理念。

华信银行的航母级信用卡项目也正式启动。

21. 应对越级汇报的下属 267有的下属也绩不好，为了生存发展，要走捷径，就开始打歪主意，用越级汇报去挑战职场伦理，恰巧遇上了别有用心的上级，中间的经理人就麻烦了。

22. “个人赢”和“业务赢”的区别和联系 277个人和组织的利益既有联系也有冲突，但是，完美的方案是个人和业务双赢。

<<问鼎>>

也就是常说的“又红又专”，“红”指的是政治上得势，要求必须考虑在组织业务角度上成功。

“专”指个人的能力或专业性，只有保证了“红”，专才能发挥得淋漓尽致，否则，就会走“白专”道路，知道失败了，都不明白原因。

23. 团队不能一团和气，上下抱团太紧 291 凡事过犹不及，只强调团队精神，压制冲突，不是真正的管理之道。

因此，这样僵化的团队必然招致危机。

在华信大项目进展到关键的时刻，霍力团队的指标被加高，他又一次陷入了公司内部的政治斗争，而面对外面100万年薪的诱惑，36计，他选择了“走为上吗？”

” 24. 大利益背后是各种势力明争暗斗的大乱局 305 对手和利益相关的各种角色在大限前，纷纷摊牌。

霍力的投标价格又被内鬼泄露，然而，即使再乱的局面，也有内在的规律。

希罗在第一轮投标中，能赢吗？

25. 超级大单的哲学 317 “不销而销”不仅是一种让客户、公司和伙伴共赢的境界和思维方式，它是用积极的眼光看待冲突，并以“求和”的心态，找到共赢的方案。

这是职场和人生成功的规律和准则，是问鼎成功的哲学。

章节摘录

1 “业绩不重要！”

” 霍力把最后一封e-mail回完，才舒了一口气，还没顾上喝口水，看了看手表，时间已经不早了，就赶忙把笔记本电脑装进提包，又抓起风衣，匆匆地往办公室外走。

忽然，身后传来了一个懒懒的声音。

“都快吃中午饭了，还去哪拜访客户啊？”

” 同事小钱双手抱头，斜靠在椅子上，悠闲地跷着二郎腿对霍力说。

“我得赶中午的火车，下午和王海一起去华信天津分行。”

” 霍力站住脚，一扭头，对小钱说。

“有那么急吗？”

没几天就过年了，人心早就浮动，客户也是人啊！

” “夜长梦多，争取一下吧，看看春节前能不能签单。”

” 霍力说着，头也不回地朝外走。

小钱朝霍力的背影摇摇头，心想：何必这么执著。

霍力正要去找王海，忽然手机响了，上面却没有号码显示。

霍力停下脚步，接起电话。

“霍力，我是Jim。”

” “噢，老板您好！”

” 霍力下意识地找了个墙角，手机紧贴着耳朵，恐怕漏掉一个字。

Jim是希罗中国公司的销售总经理。

“我下午会飞北京，五点钟我找你谈谈。”

” Jim的语气平淡。

“老板找我什么事呢？”

” 霍力听了，心里直打鼓，但又不敢直接问。

是我上次反映的销售机会流失的事？

还是新的一年的工作安排呢？

不会是提升我吧？

“怎么，时间可以吗？”

” Jim察觉出霍力的迟疑，紧跟着问。

“哦，老板，不巧，我正要和王海去拜访华信银行天津分行，那儿有个大项目。能不能后天回来和您谈？”

” “噢，天津有王海去就可以了。”

你没必要总得跟Sales一起去，他们自己行的。”

” Jim的话简单而有威慑力。

“这……那好，那好，我就不去了。”

” 霍力的话音未落，Jim已经挂断了电话。

香港太古广场的一家茶餐厅，Jim胡乱吃了几口粤式点心，匆匆埋了单。

他在桌上丢下二十块的小费，提起拉杆箱，出门叫了出租车，直奔香港国际机场。

他坐的是港龙公司的航班，尽管也有更便宜的内地航班，但是，像许多对内地存有偏见的香港人一样，Jim更信得过港龙。

Jim一米八左右的身高，不大不小的眼睛，躲在秀气的黑边眼镜后，与其说他像个商人，倒不如说他更像个年轻的白面学者。

只是鬓角的几根银丝，显出他已逾不惑。

Jim坐在出租车的后座，拨通了王海的手机。

“王海，你晚上得回北京，八点到中国大饭店找我，把我销售数据整理好。”

” “OK！”

<<问鼎>>

数据我刚准备好！

您不是计划好下周来北京吗？

怎么这次这么急？

”王海这时已经坐在城际列车上，恭敬地捧着手机说。

“美国总部那边变化得太快，晚上再细说，天津那个case怎么样？

” “问题不大，以前华信北京总行用的就是咱们希罗的设备，而BMG又没有这么高端的产品，可能的竞争对手只有德国史蒂夫公司。

不过，我和霍力跟了三个月，似乎还没有听到史蒂夫有什么动静。

” “OK！

这单子大，你得亲自跟，别让客户总犹豫，快点close！

高端设备即使没有霍力帮你，你也应该没问题uE？

” “没问题！

” “不过你还得找个合适的经销商做，明白我的意思吗？

” “明白，您看还给达利公司的李秋平做合适吗？

” “当然啦，他们是我们的铁杆经销商嘛！

不过，不要让霍力了解太多，OK？

” “OK，老板！

” “晚上见！

” “晚上见！

” 下午五点，霍力由秘书带着，忐忑地走进Jim敞阔的办公室，怯怯地站在门口，嘴里轻轻地唤了一声：“老板！

” Jim靠在高背椅上，摆了摆手，示意霍力坐下。

尽管是面对面，但是，宽大的写字台，还是把两人隔得很远。

“霍力，你去年的业绩不错。

” Jim的表情似笑非笑，眼睛从镀着绿膜的镜片后，不住地打量着目光低垂、表情谦恭的霍力。

“谢谢老板。

” 霍力抬头看了一眼Jim，心里还在揣摩他的意图。

“今天我想和你随便谈谈。

去年你做产品经理，总是支持王海他们这些Sales一起开发大客户。

今年，美国定的业绩目标，对我们的压力很大。

销售的生命在于新客户开发，我知道，你开发新客户的能力很强，所以，今年我打算让你自己多开发一些新客户。

你以前的一些老客户，比如华信银行，就交给王海他们跟踪吧。

不过，你还是产品经理。

” Jim拿起写字台上的玻璃茶杯，喝了口茶说。

霍力听了，脑袋里“嗡”的一声，心里也慌了。

华信是他仅有的几个重量级客户之一，Jim为什么让他交给王海呢？

另外，产品经理的角色就是支持和指导Sales销售高端产品，如果自己独立开发客户，还是产品经理吗？

这不是降职了吗？

想到这儿，霍力全然没了进门时的谨慎，急忙开口道：“我上次已经和您提过，王海有可能出卖公司的销售机会给经销商，现在把这么重要的客户交给他，您是怎么考虑的呢？

” “你有证据吗？

” Jim收敛了笑容，脸色一变，严肃地问。

“等证据找出来，单子都不知道会丢多少了！

您也说了，这么高的业绩指标还怎么完成？

” 霍力厉声道。

<<问鼎>>

“眼见为实，你没有亲眼见到，就不要乱怀疑。

有时，即使你亲眼见到了，也不一定就是你想象的那样！

” Jim朝霍力欠过身，胳膊架在写字台上，盯着霍力说。

“是的，我现在拿不出证据，只是猜测，但是，请您相信我的直觉，我是为公司的业绩考虑！

” “哈哈，业绩。

” Jim忽然笑了起来，拿起桌上的玻璃杯，晃了晃，“你看我的这杯水，我可以说它是半满，也可以说它是半空，明白吗？

” 霍力皱着眉，摇摇头。

“年轻人，你就是这半杯水。

你以为你业绩好就好吗？

业绩不重要啊！

呵呵！

” Jim冷笑了一声，重又靠回高背椅。

“业绩不重要！

” 霍力在心里反复念叨着Jim的这句话。

作为Sales，还有什么比业绩更重的吗？

这个香港人的话是什么意思？

“好了，霍力你去想想怎么开发新客户吧！

我还有会要开。

” Jim说着，目光已经转向了写字台上的笔记本电脑。

“OK！

” 霍力只好站起身，满怀失落地离开Jim的办公室，心里依然百思不得其解。

这是为什么？

业绩竟然不重要？

！

媒体关注与评论

经理人只要把“人”的问题处理好，其它都会迎刃而解。

“人”是指员工和客户。

培养员工比自己做更重要，解决客户困难比吃请更重要。

《问鼎》提出“人际”和“业绩”兼顾，“共赢”而非“输赢”，诠释出成熟的“人际哲学”。

我很喜欢原同事崔伟的这部小说，它为那些职场上奋斗的有志之士，提供了很多有益的借鉴。

——原IBM及施乐公司全球副总裁，Dell计算机（中国）有限公司CEO黎修树 《问鼎》不仅让我回忆起和崔伟一起打拼的日子，它的崭新理念也颇值得玩味：职场成功不是“设套解套、你输我赢”，而是“兼顾各方”才能“业绩领先”，即“又红又专”。

这种观点更具智慧，也更符合男性读者的阅读口味。

——富士施乐（中国）有限公司副总裁胡耀明 “问鼎”是雄霸天下的气魄和坚韧打拼的意志和谋略。

本书不仅极大激励了身处经济低迷和职场阴影中的人士，更提供了心智的滋养。

同时，小说《问鼎》第一次从全局角度，揭示了跨国公司从国内到总部，从一线员工到CEO的全景互动细节。

让读者更深刻地体味到了世界领先公司的管理内幕和成功的奥秘。

——著名财经作家，《激荡三十年》作者吴晓波

编辑推荐

第一部只写给男人看的职场小说，7大热卖点 4轮整体营销 50天集中连载，中央人民广播电台倾力连播，全国15家都市报纸连载，数十位职场达人力荐，《问鼎》权威资料精彩曝光，新世界出版社。

三大看点 1、《问鼎》首创只写给男人的职场登顶小说 如果说《杜拉拉升职记》是写给女人看的小说，那《问鼎》无疑是写给男人看的作品。

在众多职场小说无一例外提到“生存、成长、励志”等概念以后，职场的残酷性早已被大家知晓，职场之路的坎坷、泥沼、激流、暗礁……早就被大家知道。

可是，重要的是我们如何面对，《问鼎》给了你答案：像男人那样去面对，无论你是男是女！

2009年是职场的灾害年恐怕没有人会反对，在这样的职场环境下，坚韧、执着、抱负、胸怀、策略一个也不能少，如何处理好领导、同事、客户的关系，如何能成为职场强人，将最终影响我们的职业生涯。

这时候，我们需要男人的勇气、魄力和智慧。

《问鼎》这部小说中，上到希罗总裁保罗，中至魏明思、霍力、颜雨如，下到普通Sales李毅先、武智，他们都有自己的职场生存策略，哪怕是对手Jim、王海，他们都在经历着排挤、彷徨，承受上下内外的各种压力，但是他们都在按照自己的思路去走，不能停下，只能向前，像一个个斗士。

他们都在克服自己身上的缺点，完善自己，找到适合自己的路，而那些不能坚强地活下去的人，例如“大师哥”、小钱，就只能被淘汰。

《问鼎》的主人公霍力便是最典型的例证。

从希罗叛离到史蒂夫，再二进宫重返希罗，霍力所做的一切不过是挺住、活下去。

成为大区经理的梦想破灭后，等待他的居然是回到最开始的公司，套用美国人的习惯：“我们只注重现在”，现在好了，以后才能好。

盲目幻想与缩头缩尾都是不可取的，这时候，就要有男人的坚定、果敢、胸怀和智慧。

霍力同样脆弱，从团队划分那一幕就能知道，他也同样迷茫，在最后阶段去猎头公司谈判一事就清晰可见，他同样有七情六欲，在对颜雨如和于春颖的感情纠葛中读者都能发现，他更同样无助，面对魏明思的挤压，他差一点垮掉。

但是，他是男人，男人就要有坚定的心和坚韧的性，哪怕暂时遇到挫折，哪怕偶尔迷茫，但相信自己最后可以越过，登上下一座山峰，这就是《问鼎》一书定位给男人的原因。

2、《问鼎》给职场中的人更高的理想和目标 外企职场是大漩涡，身在其中的人都不可避免

。但如果总是站在自己的立场上看问题、想策略，无疑，这样的职场人走不到更高处。

之所以小说命名为《问鼎》，是希望教会大家普世性的道理和原则，如果能学习吸收并且善于利用这些方法策略，也许职场道路就不会只有输赢，总要浮沉，就不会总中圈套，这是作者在此书中希望达到的目的。

很多职场人都经历过或者正在承受以下的职场危机，我们不妨列举如下： 执行层面： 职业陷阱：遇高薪和高职诱惑，跳槽失误，陷入被利用的陷阱后，怎么办？

； 解雇失业：业绩出色却被嫉贤妒能的上级排挤打击，遭解雇而失业，如何应对？

权谋暗算：上级耍政治手腕压制，为维护尊严，与上级冲突激烈，这样对吗？

抢时翻盘：强大的对手已搞定客户，即将成交，且价格高于对手，还如何取胜？

枉费心血：对大客户的大投入，换来的却是失败，以后该怎么做？

标书泄露：对手与客户联盟，内鬼将投标价格泄露，赢大单几乎陷入绝望，怎么办？

管理层面： 指标离奇：团队指标超高，下属们都认为无法完成，难道没有办法了？

士气低落：新员工技能差，常丢单，人员流失严重，团队没有生机，怎么办？

上下打压：上司支持野心勃勃的下属越级汇报，遇领导权威的挑战，往哪去？

遭遇削权：权力和职责被突然削减，或被降职、架空。

就这么忍了吗？

小人陷害：遇到流言和小人的报复，上司产生了怀疑和偏见。

<<问鼎>>

如何破解？

执行艰难：高层的策略中，遇到各种执行问题，难以贯彻。

还能做什么？

公司层面： 劣势低迷：进入市场晚，占有率低，对手已抢占先机，业绩持续低迷，要改进什么？

； 市场崩溃：高管携众辞职，带走经销商，市场和渠道崩溃，有没有突破的方法？

内外交困：市场竞争和公司变化激烈，新市场的开发陷入困境，如何走出来？

文化冲突：中、美、德、日不同的价值观，难以理解沟通，更难融合，会怎样？

面对这样的困境，我们该如何处理呢？

总结起来很简单，做到“又红又专”。

红就是根红苗正，站好队，跟对人。

用冯伦的话说，要“学先进、傍大款、走正道”。

专就是业务精湛，为了成事，把所有的问题都想到，把能尽人事的地方都做好！

在《问鼎》第一部中，霍力不是基层的Sales，他有上进心，有魄力，所以即使是金牌Sales也不能让他满足，离开希罗投奔史蒂夫就是要给自己带上光环，而史蒂夫失败的经历让他迅速成长，他再次进入希罗时，已经学会规避风险，更成熟，更有本钱。

每个职场人都会对升职加薪有强烈的期盼，可做到这一点并不简单。

霍力很清楚自己的定位，他不是小兵，他要做将军，做将军的人终归不能和凡人为伍。

这就给读者留下了很大的空间，之前的职场小说多在职场日常生活和销售战争两个角度做文章，而《问鼎》早已跳出这个层次，它对销售最高境界的描述是“不销而销”，对职业的描述要做到自己能做的最好，实现和领导、同事、客户的共赢，这是真实的职场，也是一个外企Sales到VP的职业打拼，它带读者走向了一个全新的职场高度和境界，有极强的鼓舞作用和借鉴意义。

3、《问鼎》之路就是共赢之路 赢是结果，也是过程，职场里生存，没有赢的心态很难成功

很多人说到职场要团队合作，要方法得当，要准确定位等等，其实这些都是器，不是道。

职场和商场中，尔虞我诈、不择手段、背后黑手、期满坑骗决不是长久之计，吃请卡要、暗箱操作、违规操作也会早晚出漏子。

你死我活你输我赢这样的非黑即白的心态都是不对的。

赢了一时输了根基，赢了一事毁了大局，这样的例子屡见不鲜。

李嘉诚之所以成为香港首富，就是因为他在和别人合作时都是抱着赢的心态，不是自己赢，是双方赢、多方赢。

最后，所有人都得到回报，自己也成了最大的赢家。

只有小格局、小心眼、小伎俩，没有大智慧、大气度，怎么能赢？

在《问鼎》一书中，对最后拿下华信银行6000万大项目的描写真可令人拍案叫绝。

霍力在已经败北的情况下翻盘，而他提供给华信银行的不是销售高端打印机，而是提供服务，一种每月打印并快递500万张信用卡账单的优质服务，银行省去了设备维护和人力成本，用同样的成本做了更多的事，赢了；希罗联合亨通快递公司，拿下了6000万大项目，赢了；华信银行信用卡业务迅速提升，与CT银行的合作顺利展开，金管委顺利批复中外两家银行的股权合作案，赢了；霍力的对手Jim和王海也让他们持股的软件公司实现了在账单打印过程中的应用，赢了；希罗中国的北方区经理魏明思因为领导有方，实现了中国业务的迅速成长，被提拔为中国区总裁，而霍力也顺利成为北方区销售经理，都赢了！

这些赢，才是共赢，才是能长期做下去的基础。

七大解密 解密1：男人遭遇的职场危机和女人有何不同？

提示：阐述男人遇到的挑战更大，更残酷，男人更累，连哭都是罪！

男人遭遇的职场危机和女人有什么不同，借用杜拉拉2的书名，女人的职场是华年似水，男人的职场是艰难问鼎。

职场中需要男人，那些真正的男人有胸襟，有野心，有智慧，有胆识，他们遇到的挑战更大，更残酷

<<问鼎>>

，男人更累，连哭都是罪！

如果有女人坐上了高管的位置，也一定在某些方面具备男人的特性。

要生存，就要去搏斗，摧毁对手，体验成功的快感。

这里不是在说斗争哲学，其实每个职场中的人可能都会有这样的感受，初入职场，容易中圈套，然后浮浮沉沉，眼睛里看到的都是输赢，看不到共赢，即使在战术上小胜，升职加薪，但距离那些高管位置也遥不可及，更不要谈问鼎职场了。

男人的志向远大，所以他們要不断攀爬，但这也注定他们的职场之路危机四伏，他們要识破圈套，更要有危机处理的智慧；他們不能只追求你输我赢，而要实现与客户同事上级的共赢；他們不想在公司里浮浮沉沉，更要有要成为掌握要领的问鼎达人。

而要成为这样的人，就要经得起挑战，忍住残酷，甚至把那一点点脆弱都打消才能实现，即便千疮百孔、伤痕累累，也无所畏惧，依然斗志昂扬、乐此不疲！

在职场环境恶化的今年，每一个人都应该表现出男人的一面，不管你是女白领还是男白领，不管你是普通职员还是职场高管，不管你处在业务部门还是行政部门。

坚定、忍耐、谋略、智慧、淡定，都是我们需要的。

很多人说这样的年头我们需要相互温暖，这是应该的，可是，公司不是慈善会，没有业绩糜烂员工灿烂的道理，取暖不会雪中送炭，练好本领，养足精力，坚定度过寒冬才是硬道理！

解密2：职场男人间是圈套、输赢，还是共赢？

职场男人间有圈套，有输赢，但是最后的目的应该是多方面多层次的共赢！

赢是结果，也是过程，职场里生存，没有赢的心态很难成功。

很多人说到职场要团队合作，要方法得当，要准确定位等等，其实这些都是器，不是道。

职场和商场中，尔虞我诈、不择手段、背后黑手、期满坑骗决不是长久之计，吃请卡要、暗箱操作、违规操作也会早晚出漏子。

你死我活你输我赢这样的非黑即白的心态都是不对的。

赢了一时输了根基，赢了一事毁了大局，这样的例子屡见不鲜。

李嘉诚之所以成为香港首富，就是因为他在和别人合作时都是抱着赢的心态，不是自己赢，是双方赢、多方赢。

最后，所有人都得到回报，自己也成了最大的赢家。

只有小格局、小心眼、小伎俩，没有大智慧、大气度，怎么能赢？

在《问鼎》一书中，对最后拿下华信银行6000万大项目的描写真可令人拍案叫绝。

霍力在已经败北的情况下翻盘，而他提供给华信银行的不是销售高端打印机，而是提供服务，一种每月打印并快递500万张信用卡账单的优质服务，银行省去了设备维护和人力成本，用同样的成本做了更多的事，赢了；希罗联合亨通快递公司，拿下了6000万大项目，赢了；华信银行信用卡业务迅速提升，与CT银行的合作顺利展开，金管委顺利批复中外两家银行的股权合作案，赢了；霍力的对手Jim和王海也让他们持股的软件公司实现了在账单打印过程中的应用，赢了；希罗中国的北方区经理魏明思因为领导有方，实现了中国业务的迅速成长，被提拔为中国区总裁，而霍力也顺利成为北方区销售经理，都赢了！

这些赢，才是共赢，才是能长期做下去的基础。

解密3：男能人和女下属、女对手谈恋爱吗？

工作中的恋爱是危险的，就像很多外企职场明确规定有恋爱或者婚姻行为的同公司员工至少一方离开。

为什么，这是专业要求，感情和事业在同一个工作平台上很难平衡，即使平衡，也会降低效率，最后得不偿失。

生活的角色和工作的角色是不同的，如果男上司和女下属谈恋爱，就是失去在其他员工面前的威信，造成权力损害；男职员和女上司谈恋爱，也会让必要的科层差别模糊，同时因为情感问题影响女上司的理性判断，可能造成决策失误。

《问鼎》中，对主人公霍力和于春颖的情感描写篇幅不大，但这一一直是霍力心里放不下的一段感情经历，为了自己的事业放弃心爱的女人，在心中不免有“输了你，赢了世界又如何”的感慨。

<<问鼎>>

最后，故事安排了于春颖暗中助霍力，霍力寻找爱人的开放式的结尾，就是想说明，放弃，是男人的不得已，他们心中对真爱的渴望是永远都存在的，特别是那些为成功努力打拼的人。

解密4：职场男人做副总裁的“野心”如何实现？

（话题6：男人如何在竞争和危机中脱颖而出？

是类似的话题，不再重复） 职场中明哲保身、混混日子的人大有人在，没有野心，只顾小利的职员决不是少数。

即便是目前畅销的几部小说中，我们也能明显感觉到。

《杜拉拉升职记》的小女子拉拉；《浮沉》中并不现实的前台接待员；《圈子圈套》中的小公司销售经理；《输赢》里的超级销售员。

他们的定位不同，承载的故事也就不同了。

《问鼎》中的崔伟是一个最终做到公司副总裁的销售经理，在他身上，映射出了从全球CEO到中国一线销售的公司全景。

霍力的经历告诉我们，实现更高的理想，需要应对更强的挑战。

坐上VP，就得有那个能力。

首先，想成为副总裁，意识和指导思想要与众不同。

古语说“燕雀焉知鸿鹄之志”，只有胸怀大局，志在顶峰的人才能有可能走上最高层，这是大智慧、大哲理。

其次，想登上最高层，就要一步步走踏实。

要做到职业长青，就得政治得势和业绩优异兼顾，即“人情和业务成功兼顾”。

很多职场人都有这样的体会，不管在外企还是国企、私企，想做成事，没有上上下下的支持不行，自身没能力也不行，只有上下内外和力同心，业绩显著，才是升职加薪、夺取订单等职业成功的核心秘密！

再次，就是要有大格局，摆脱我赢你输；你设套，我解套的职场黑洞困扰，走向从输赢到共赢，从设套解套到和谐相处的成功之路上。

解密5：男人和女人哪个更适合做销售？

（话题5，销售让女人走开，和这个重复） 《浮沉》中的乔莉是由公司前台转去做的销售，《杜拉拉升职记》中的拉拉，是公司行政部门的职员，不属于给公司赚钱的业务部门，在外企中，有一条不成文的规定，业务为王，所以，销售和生是公司的命脉，他们的成败关系公司的命运。

对于销售来说，男人和女人哪个更适合呢？

《问鼎》中，麦克和霍力讨论过，麦克的观点非常具有代表性，“在美国，希罗公司的Sales，总体来讲，男女的比例差不多。

有时候，女性有独特的优势。

比如有些公司负责采购的是男人，女Sales，特别是漂亮的，就比较受欢迎，常常比男Sales更成功。

因为，交易式的小额销售的成功要点是更多的商谈时间和拜访次数。

无聊而轻松的男采购们，总愿意见到漂亮的女Sales，而且一谈就是很长时间。

而聪明的女Sales，所要做的就是把握火候，适时成交，不让客户拖延时间。

” 但是，对于复杂销售来说，男性的优势便非常明显了。

通常意义上讲，男人的格局、胸怀、野心更大，他们处理复杂事件时更冷静，更果敢，他们能够在共赢的前提下与任何可以合作的人合作，甚至是自己的商业对手，他们能够在政策允许的范围内做出最有成效的举动，推动公司业务。

《问鼎》中的于春颖就是很好的证明，她有爱心，但不够残忍；她渴望被爱却选错对象；她珍惜别人却成为职场替罪羊；她助人成功却只能默默离开，这就是女人，无比好却不适合做销售，女销售特别是复杂销售的女业务，她们都有男人的某些特征，而这些特征一旦出现在女人身上，她们往往不是男人们喜欢的那种类型，这就是双刃剑，成全自己也伤害自己，所以说，女人还是离销售远点！

解密6：男人为什么天生是职场动物？

职场中到底需要什么样的人？

什么样的人会在经济萧条的时代职业长青？

<<问鼎>>

这个问题肯定是今年最值得关注的一个职场话题，职场中需要男人，对不起，请注意措辞，不是男性，是男人！

那些真正的男人有胸襟，有野心，有智慧，有胆识，他们是职场中的冷血动物，是血腥的制造者。

有很多人会反驳，那么多的女白领看到你这段话还不集体抗议？

女白领充其量是职场中的绵羊，如果有女人坐上了高管的位置，也一定在某些方面具备男人的特性。没办法，要生存，就要去搏斗，摧毁对手，体验成功的快感。

这里不是在说斗争哲学，其实每个职场中的人可能都会有这样的感受，初入职场，容易中圈套，然后浮浮沉沉，眼睛里看到的都是输赢，看不到共赢，即使在战术上小胜，升职加薪，但距离那些高管位置也遥不可及，更不要谈问鼎职场了。

其实，职场里不仅要识破圈套，更要有危机处理的智慧；销售中不单是你输我赢，更是与客户同事上级的共赢；公司内不仅有浮浮沉沉，更有掌握要领的问鼎达人。

而这些眼光和定位，绝对是一个男人的特质。

即便千疮百孔、伤痕累累，也无所畏惧，依然斗志昂扬、乐此不疲！

在职场环境恶化的今年，每一个人都应该表现出男人的一面，不管你是女白领还是男白领，不管你是普通职员还是职场高管，不管你处在业务部门还是行政部门。

坚定、忍耐、谋略、智慧、淡定，都是我们需要的。

很多人说这样的年头我们需要相互温暖，我不反对，可是，公司不是慈善会，没有业绩糜烂员工灿烂的道理，取暖不会雪中送炭，练好本领，养足精力，坚定度过寒冬才是硬道理！

解密7：危机之年如何做职场强人？

职场里有强人吗？

很多人会说从哪个角度讲。

其实，职场里的人就像官场里的人，你逃不掉两个字：“红、专”。

你知道一个职场人，比如一个外企销售经理会面对多少危机吗？

看看下面这些是不是你曾经或者正在经历的坎。

每个职场人正在或即将面对的危机，你如何应对？

执行层面：职业陷阱：遇高薪和高职诱惑，跳槽失误，陷入被利用的陷阱后，怎么办？

；解雇失业：业绩出色却被嫉贤妒能的上级排挤打击，遭解雇而失业，如何应对？

权谋暗算：上级耍政治手腕压制，为维护尊严，与上级冲突激烈，这样对吗？

抢时翻盘：强大的对手已搞定客户，即将成交，且价格高于对手，还如何取胜？

枉费心血：对大客户的大投入，换来的却是失败，以后该怎么做？

标书泄露：对手与客户联盟，内鬼将投标价格泄露，赢大单几乎陷入绝望，怎么办？

管理层面：指标离奇：团队指标超高，下属们都认为无法完成，难道没有办法了？

士气低落：新员工技能差，常丢单，人员流失严重，团队没有生机，怎么办？

上下打压：上司支持野心勃勃的下属越级汇报，遇领导权威的挑战，往哪去？

遭遇削权：权力和职责被突然削减，或被降职、架空。

就这么忍了吗？

小人陷害：遇到流言和小人的报复，上司产生了怀疑和偏见。

如何破解？

执行艰难：高层的策略中，遇到各种执行问题，难以贯彻。

还能做什么？

公司层面：劣势低迷：进入市场晚，占有率低，对手已抢占先机，业绩持续低迷，要改进什么？

；市场崩溃：高管携众辞职，带走经销商，市场和渠道崩溃，有没有突破的方法？

内外交困：市场竞争和公司变化激烈，新市场的开发陷入困境，如何走出来？

文化冲突：中、美、德、日不同的价值观，难以理解沟通，更难融合，会怎样？

架空降职：遭遇职场迫害的背后原因是什么？

怎么办？

<<问鼎>>

很简单，做到“又红又专”。

红就是根红苗正，站好队，跟对人。

用冯伦的话说，要“学先进、傍大款、走正道”。

说着简单，做起来可不简单，部门内上下级关系，客户关系，和公司其他部门同事关系，这些都是要想红的基本修炼。

没了这些，哪怕业务再好，也会智商高，情商低。

专呢？

比较容易理解，就是业务精湛。

外企的人都有这样的感觉，在中国做事，拿出德国人和美国人那一套事不行的，中国的商业文化不仅是买卖关系，人情、面子、套路等，一个缺了都做不成事，也就是说，没了红，你也做不到专。

当然，那些只会给领导拍马屁的人也不好混，毕竟企业是要看真本事的。

所以，二者相辅相成，一个也不能少。

说一千道一万，要想职业长青，你就得活得像匹狼，嗅觉、眼力、坚定、合作、决绝……少了啥都不成。

在大环境不好时，我们提高自己，这才是正道！

四大话题 话题1：如何选择一本优秀的职场小说？

职场人本来没时间读书，但是，职场小说必看！

刚毕业的大学生找工作压力大，但是，职场小说必看！

因为，职场小说提供了很多职场的指导。

但如果选错一本书，不仅浪费时间，而且可能会误入职场歧途，走弯路。

一部职场小说，是否能给读者一定的指教和裨益，主要要看两点：作者背景与小说立意。

一般来说，作者的层次和职场境界能够直接反映在小说中，他的思路和方法对读者有很大的借鉴意义。

《问鼎》的作者就是一位从金牌销售到外企VP的职场达人。

《杜拉拉升职记》中的小女子；《浮沉》中不现实的出身前台的销售；《圈子圈套》里的小公司销售经理；《输赢》中的超级销售员；其实，他们都是作者的一部分化身，他们的眼界和经验一定是在他们的经验范围内的眼界和经验。

《问鼎》的作者崔伟曾任美国施乐（XEROX）、戴尔（Dell）计算机等大型跨国公司高管，坐到了中国人能坐到的最高职位，他的实战背景更是惊人，曾经做到3000个以上客户拜访，提升了12位员工，其中一部分人成为后来的公司高管；长期为HP、佳能、爱立信等数百家外企、民营及国营公司提供培训咨询服务。

《问鼎》中的主人公霍力就是崔伟的影子，之所以能塑造出这样的人物形象，和崔伟的职场生涯关系密切。

所以，霍力最终做到公司副总裁，从一个金牌销售到VP的过程，就是一个从中国一线销售到全球CEO的全景展现，这是其他几部小说无法达到的水准。

此外，小说的立意也直接关系到能给读者提供的信息量，从书名上就可以简单看出，《问鼎》是志在巅峰的作品，他所反映的职场生活和职场技能远非其他小说能比。

作者认为，没有高难度的挑战就不可能实现伟大的目标。

首先，意识和指导思想要与众不同，拥有大智慧；其次，战略和方法得当，取得政治优势和业绩强势。

中国的职场，只有实现了“人情练达和业务成功兼顾”，才是夺取订单，实现升职加薪等职业成功的核心秘密！

从这个立意讲，《问鼎》早已不在乎一时的浮沉，一事的输赢，它教导人们要站在更高的立场思考和做事，这种视角是前所未有的。

话题2：从外企打工仔到自己当老板，是必然吗？

《问鼎》作者崔伟曾任跨公司高管十年之久，在当时坐到了中国人能坐到的最高职位，积累了丰富的外企职场经历，他的职业之路颇具代表性，相比其他的职场小说作者，他的经历更真实，层次

<<问鼎>>

更高，经验更宝贵！

对应着他高端的职业地位，他的实战背景更值得学习，3000个以上的客户拜访；全面提升12位员工，有的人在后来成为高管，甚至有位职场小说的著名作者也曾是他的部下；现任阔维咨询公司CEO，是国内知名营销顾问，为HP、佳能、爱立信等数百家外企、民营及国营公司提供培训咨询服务。

崔伟认为，当初放弃百万年薪选择自己创业，是因为历经十多年的职场生涯，突然有天醒悟，认清职场必须跳出职场，自己虽然已经做上高管，但同样要面对职场的纷纷扰扰，而看着那些职场中失败的、被淘汰的人，他更惋惜。

因此，他希望将自己在职场中积累出的经验提炼、整合、升华，成为有普世意义的职场指南。

于是，选择职业咨询培训行业便顺理成章。

在具体的战术上，《问鼎》中销售技能的三个层级理论，即交易、顾问和战略三模式是崔伟作为金牌销售及中国区销售经理所总结出的独特的销售层级和策略。

在战略上，作者强调“又红又专”的职场生存策略，这些理念都是全新的，对于职场人和新毕业的求职人都有非常大的指导意义。

话题3：三个职场“男作者”为什么这样惊人地相似？

王强、付遥、崔伟，分别是畅销书《圈子圈套》《输赢》和《问鼎》的作者，他们都曾在跨国公司长期任职，甚至做到中高层管理者。

他们都是1968年生人、都住在北京。

他们都辞去外企工作，自己做了老板。

他们都做过培训咨询，都写了职场小说。

他们的人生轨迹为何如此相似？

三个人的职业是那个时代精英人士的共同选择，相信他们的职场生涯都积累了很多经验，就像崔伟所说，看着那些职场中失败的、被淘汰的人，很惋惜。

因此，他希望将自己在职场中积累出的经验提炼、整合、升华，成为有普世意义的职场指南。

于是，选择职业咨询培训行业便顺理成章。

而职业咨询培训毕竟只能让少数人受益，如果能通过自己的作品表达出一些职场生活中的规则和技巧，就会有更多的人有机会看到学习到，而那些向往外企职场的人也会了解到一些“内幕”，从而加深印象，有所准备。

如此看来，这是某种必然，只是三位作者的职业高度不同，工作性质不同，笔下的作品才会不同。

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>