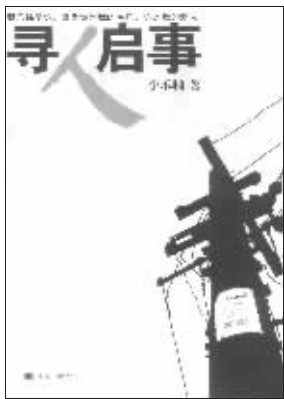


我开着借来的奔驰去接空姐青青，一路狼狈不堪

1



李承鹏 著
万卷出版公司友情推荐

[内容简介]

掘得第一桶金后,李可乐和他的四个朋友开了一家公司,公司的业务是帮人找人。他们在报纸的中缝上刊登寻人启事,通过广大读者发现线索。一次,他们刊登的寻人启事被一个空姐看到了,而他们需要找的那个人恰巧就在空姐服务的那个航班上。空姐按照报纸上刊登的号码打来电话,就此认识了李可乐。李可乐打上了青青的主意,然而很快宣告失败。接下来,李可乐就一直为了公事和女人忙碌。他有理想,却没有能力;他有激情,却没有韧劲;他善良聪明,又世故圆滑;他勇于挑战,却随时又想拔腿逃跑……这其实是李可乐的都市历险记,他运气如此之差,又运气如此之好,最终竟修炼成一名英雄。

都市传奇

我蹲着身子把奔驰开到了机场

刘熊猫终于决定把奔驰借给我时,心疼得像临终前托付一个心爱的女人,一脸泛油叮嘱不要追尾不要擦刮也不要不要在车上抽烟,居然忘了交代操作细则。所以,本城资深奔奔车主,我,开着借来的奔驰在机场高速上遭遇瓢泼大雨,没有摸到雨刮器是可以想象的。再摸,汗流浃背,其实不是汗流浃背,而是车窗被摸开了,大雨倾盆。我继续十八摸,不知为何,忽然消失在车厢里。

其实也不是消失在车厢里,而是座椅靠背呈180度倒下,我就轰然平躺状如被摁上了一张老虎凳。我承认我很惊慌,甚至由于惊慌,忘了松掉油门……当时若有热心市民看见这一情景,必然激动地给报社打去热线报料,说目睹了一辆奔驰正在大雨中玩无人驾驶,很酷。

好不容易解开了安全带,因为后背失去了支撑,蹲着传说中的马步向前开去,继续摸,可就像失灵的北约导弹,侧窗开了,音响开了,大热天的连暖风也呼呼地开了,99朵玫瑰也在真皮座椅上烂成一摊泥。那个场面相当震撼,我把自己搞得很忙,全身通透,披头散发,表情诡异,骑马蹲裆式双手端着而不是开着一辆巨大奔驰,在贝多芬《命运交响曲》轰鸣中,顽强挺进18公里,抵达机场。

远远地,看见桑青青正举着一把雨伞,美得不可方物,她要是举着一把火炬,简直就是一个自由女神。她冲我微微一笑,我的心犹如雷击,甚至还听得见咔嚓落下好些碎片,按照之前设计的姿势,我果断把左肘支在侧窗上,右手按了一声喇叭,嘴里还叼着一

束硕果仅存的玫瑰,但我的潇洒没有来得及完全展现出来,便戛然而止,因为,车门打不开了,打不开了……那个情节十分残忍,我在车里呆若木鸡,她在车外莫名其妙,我俩就这样对峙了很久。

心一横,就身一横,想从车窗爬出来,青青用善良的眼神制止了我,只见她漂亮的手指伸到车里按了几个键,奔驰立马完好如初。我十分庆幸,要是我真的掀起屁股奋力钻出车窗,那造型一定很不雅,突然又一份悲凉升上心头,青青动作熟练得就像抹口红,证明她是奔驰车的常客。一路无语。不知为何,我有点烦刘熊猫,也有点烦奔驰,突然想起谁说过一句名言:吃胃消化的食物,娶自己能养活的女人。

我的名字闹了大笑话

我叫李可乐。李可乐其实不叫李可乐,而叫李可“yue”,音乐的乐。我爸是一名郁郁不得志的乡村音乐教师,1976年某月某日得子后,他庄严地回顾了半生沧桑,认为李家的儿子可以继承老子音乐的梦想,所以叫李可乐。那阳还没有可口可乐、百事可乐以及非常可乐,一路相安无事,班上有几个胖女生还很爱小“yue”小“yue”地叫,听上去,蛮文艺。可高一去省城报到,老师点名——“李可le”,我没吱声,又叫了一遍,再一遍,我忍不住站起来提醒,“是李可 yue,音乐的 yue”,全班哄堂大笑,震碎玻璃多块。

后来还是接受了“李可乐”,一方面,我终于能够直面其实我是一个乐盲的惨淡人生,另一方面,我大学毕业后第一桶金居然靠某款可乐广告骗来,按

揭了一居室,买了一辆长安奔奔,从此成为这座城市白领中的一员。虽然“白领”就是工资领了也白领,但我已有机会留在这座城市,去完成那个神秘而伟大的梦想。大学毕业7年后,经历4个行业,6个公司,终于成立属于自己的公司。

这当然是个伟大的公司,至少它和所有伟大的公司一样拥有混乱的开头,第一次股东大会上,五个股东就为取什么名字而激烈争吵。

我说,“众里寻它千百度,那人却在灯火阑珊处”——灯火。毕敬说,灯火容易引起消防队的注意,为表示我们的执著——千百度。

朱亚当说,千百度,肯定要被百度起诉,有品位就该叫阑珊处。刘一本说,阑珊处听上去像栏杆处,还以为是卖车票的,从量化管理,实应该叫众里。

杜丘平时都站在我这一边,可那天因为正好痔疮发作,所以忽视了屁股决定脑袋的名言,他说,“众里”听上去像“总理”,会被抓,简单的才最好,不如叫“那人”算了……

我们5个是大学同学,我知道上铺兄弟成为合作伙伴最大的坏处就是,寝室排名蠢蠢欲动,随时妄图以江湖感情取代企业管理,可是坏,我才是这家公司的CEO。我一脸愤怒,奋勇砸烂了一个杯子,就说完了一句脏话,CAO!

无论如何,灯火寻人公司正式成立了。开业那天人山人海,午时三刻,街道办事处第五副主任隆重先生,隆重地宣布:我代表街道办事处所有领导宣布,灯火公司正式成立了,恭祝开门红,名字取得很诗意……

为了庄重,我们的霓虹招牌用了繁体的“灯火”——为了

配合领导,我赶紧指挥鞭炮齐鸣。震耳欲聋中,我错愕发现——“灯火”两个字纷纷脱落,偏旁和部首大部分失踪,唯剩一个“口”和一个“人”。一定是朱亚当找了伪劣霓虹灯厂。当时围观者甚众,不满地发出一阵“哦呀”,一场政府担心的群体无意识骚动便要发作……

领导就是领导,隆重清了清嗓子,请看,他们如此直奔主题——“人口,这不仅是个招牌,而且是个积极的社会新闻,表达了我们政府以人为本的决心,这个决心就是,宁可错找一千,也不放走一个,这就是,一个都不能少。”

群众并不知道这是领导的急智,还以为这就是精心安排,或者奥运开幕式的灯光彩排,现场响起极其热烈的掌声,大家激动得把巴掌上的指纹都拍得不见了,也顾不上低头去地上找。冰雪融化,大地复苏,我哽咽着冲向副主任紧紧握住他的小胖手,说不出话来。

青青第一次给我打电话

青青第一次给我打来电话时我并不知道她就是青青,我只听见一个妩媚得出水的声音——我晓得你们要找的莫西干头去哪里了,他刚刚坐S航到了福州,我还听见他打电话跟人说他就是要住在香格里拉饭店,对了哈,他不是有酒糟鼻,长得和草莓一样……

当时我正开着我的奔奔,两只耳朵火速竖起来,一两根肉午时三刻,街道办事处第五副主任隆重先生,隆重地宣布:我代表街道办事处所有领导宣布,灯火公司正式成立了,恭祝开门红,名字取得很诗意……

为了庄重,我们的霓虹招牌用了繁体的“灯火”——为了

跑到厕所里用纸杯捂住烟雾探测器偷偷抽烟的人,可能就是你们要找的莫西干头呀……

为了避免被不良少女恶搞,我说:请留下您的手机号。她说:不用谢我,要谢谢你们就谢S航吧,我是S航普通的一员。我暗想你是工业酒精甲醇(假纯),但嘴上仍说,接下来的寻找中需要得到您的大力配合,我会对您的隐私保密,这是职业操守。用四川话说“您”其实很费力,但我仍然违背方言发音规律咬着舌尖发出鼻音,我很职业的。

她又想了想,说:好嘛,我的号码是1370818……这时电话断线了。我正想说:你尽管装小白兔,但也别把我这条大灰狼当金毛,我其实就是大家传说的那种外粗内细心如发丝的人。不料这时她又打来,不好意思哈刚才没电了,三星的电池总断电,说全了手机号,又说她叫桑青青,我可以叫她青青……我正思考着是不是可以叫成“亲亲”,那头传来“舱门已关闭,请各乘务员就位”,她匆忙挂机。

遥想了一会儿,她此时到底是身材凸显地演示着氧气面罩,还是微笑着劝过道上的乘客回到座位,或忍气吞声劝永远谈不完大生意的老板关上手机……我脸上阴晴不定,竟忘了收回飘在外面的肉体天线,以至于后座的朱亚当说了好几句我都没听到,他说,Cola,%** ¥ ¥ 12……+25-%###·+-% ¥ ……意思是说他已定在圣诞节那天结婚,他还说作为公司CEO我必须参加……

我很不喜欢朱亚当每回都用美式英语叫我名字,这听上去既不是可yue,也不是可乐,倒像是“卡拉”。而卡拉是条狗。

优雅张的一句话引发了一场争斗

5



苍翠香调 著
中国商业出版社友情推荐

[内容简介]

顶级化妆品公司的靓丽女人们,真实残酷的生存斗争,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,三个实习生有不同的结局。

[上期回顾]

贿赂事件曝光后,麦可请凯文帮忙,凯文提议让麦可自己承担全部的贿赂费用,但不打算替麦可分担。麦可见凯文如此绝情,和他彻底决裂了,转而去找土匪张摊牌,土匪张反而愿意为麦可出面求情,但求情不果。在麦可的吵闹下,倒把凯文以前吞钱的事情供出来了。最后结局以凯文辞职告终,而这一切其实都是土匪张计划好的。

职场谋略

水火不容的两个下属

优雅张行为低调,个人生活,年龄都是个谜,虽然八卦,也没人好意思去问,倒是每个礼拜一便有快递雷打不动地送上一束水灵灵的鲜花。

优雅张出国前的工作是在P&G做市场,深得老板的真传和器重,本应该有着更远大的前途,却遭遇感情挫折:金牛座的优雅张想当年节俭到工资的一大半存银行,每天抱着存折睡觉,连吃份零食也舍不得,可事事缜密的优雅张,唯独在感情上,幼稚又白痴,一夜间被骗光积蓄,好在爸妈有点家底,骗她说钱讨回来了,以免她想不开,走上极端,失而复得的钱也不心疼了,于是就去了一直想去,却舍不得的法国游学,顺便念了EMBA回来。

优雅张上任后,拿出以前在P&G学到的本领,低调做人,态度好到清洁阿姨差点以为她是个实习生,笑容很有感染力,那可是以前的台湾师傅逼她练出来的“露四齿笑容”。每天还用下午茶的时间,做花式咖啡给大家喝,叫下属要“劳逸结合”。学会休息才能更好地工作。

销售的工作不好做,销售经理的工作更不好做,优雅张把手头的活刚理顺,七七八八的各种邮件就以CPI增长的势头充斥满收件箱。优雅张处理邮件有个习惯,分完类后,先是仔细地看上级领导的邮件,然后是思索地看自己部门的邮件,最后才是一目十行地对付各种抄送。很快,优雅张就嗅到她下面的两个主管,有水火不容之势。

作为同一团队的销售主管,大多面和心不和,虽然大家管区域不同,但是很容易为争取公

司的资源而你争我斗,苏珊和伊岭都是资深的销售主管,实力相当,势力均衡,所以好像两只斗鸡,时时刻刻你盯着我,我盯着你。也难怪,苏珊和伊岭手中掌握了上海地区三分之二的销量,商场关系搞得定,管BA(美容顾问,编者注)也是有一套,也算是不可多得的销售人才,两人都知道自己的能力,所以恃宠而骄,前任的销售经理选择安抚,像个老好人周旋在两人之间。

这日销售例会,隔壁会议室土匪张的训斥声都穿过了玻璃,而这边也应该由优雅张回顾一下上周上月,展望一下未来,优雅张又是以“大家辛苦了”开始,把话语权交给了众人,而下属们也应付着两句不痛不痒的话,诉说着自己的辛劳。优雅张点点头:“嗯,大家的工作的确排得很满,所以这两天我做了个本财年的工作计划,可以看出我们工作量的确超过了我们的正常工作时间,所以确实要有人来分担我们的一些工作,而本财年的重点区域,除了上海,还有浙江的杭州和江苏的南京,我也要花很多时间放入这两个城市,所以公司已经同意,会设立一个上海区域的销售经理。”

几位主管你看看我,我看看你,有人心中不爽,觉得职位无形中又暗降,有人窃喜认为是机会。苏珊问:“这位区域经理什么时候能到位呢?”优雅张说:“嗯,公司已将这个职位的预算给到了,HR部门会去找人,而我跟公司说,我们现在的几位主管不仅非常有经验,而且对公司的运作也非常熟悉,更重要的是,在公司工作,大家看重的不仅仅是薪酬福利,还有晋升的空间,所以……”优雅张环看每个人,微笑着停顿下,

“大家要努力哦!”

苏珊和伊岭争夺经理职位

散会后,每个人都有各自的打算,苏珊和伊岭更是一个香烟一根接一根地抽,一个咬手指头。伊岭咬着咬着,基本计划好了自己的行动方案,从此加入优雅张和培训师米奇的中饭队伍,开始她脑力和体力结合的技术活——拍马屁,比如有天米奇跟优雅张说新闻路有家生煎馒头不错,优雅张被米奇形容得也食指大动,伊岭居然在20分钟后就送上,说是自己老娘正好路过新闻路,就顺路带过来了给大家吃个生煎下午茶。再比如,伊岭称赞自己爸爸烧菜手艺好,为了证明,每日的中饭都可以吃到伊岭家的爱心菜。甚至连米奇都开始沾光,有天随口说H2O这次做赠品包包好香,隔天伊岭就帮她弄了一个——举不胜举。

优雅张对伊岭做的一切好像熟视无睹又心安理得,对伊岭的态度也若即若离,伊岭实在猜不透她心里到底怎么想,几次旁敲侧击优雅张对她的工作的意见,优雅张都会笑眯眯地说,很好啊,然后再若有所思地指出一些需要改进的问题。几次三番地下来,伊岭发现,只要优雅张不想说的,你问是问不出个所以然出来的,优雅张实在是打太极的高手,遇到关键问题就好像那些明星回答狗仔队绯闻,永远答非所问。

苏珊是个实力派,对伊岭的马屁行为实在不屑,其实说实在的,大家都知道拍马屁的重要性,不过苏珊也算是做销售的异类了,对下属对商场,苏珊搞得定,偏偏一旦对自己的直属老

板,苏珊就会莫名地紧张,不知道该说什么话才是得体的。

苏珊对自己还是有着清晰判断的,伊岭的最大优势是沉浮化妆品零售业十几年,从当初的美容顾问到现在的销售主管,她的优势就是在经验上,而自己是普通办公室文员启蒙的,自己对销售的嗅觉没有伊岭那么敏感,但是胜在分析数据、统计和做计划上,要让优雅张升自己的职,首先,要知道优雅张需要什么什么样的区域经理,她对这个职位的要求是怎样的,这点是这场较量输赢的关键。

在苏珊的细心留意下,发现优雅张对开新店并没有很大的热情,甚至对大型的促销也没有额外地争取。苏珊判断,优雅张没有扩大地盘的战略,而是将主要精力放在提高每单位的产量上,增长单店业绩便是苏珊工作的重点。摸清优雅张的思路后,苏珊有两个大的主题调整:一、货品管理。二、BA管理。显然,优雅张对苏珊的改革是看在眼里,并建议苏珊将柜台管理的一些经验和建议写成报告交给她。苏珊心中暗自得意,回家做了Word的报告还嫌不够完美,又折腾个PPT版本,为了做到美轮美奂,还软硬兼施拉着老公半夜奋战,极力想做到一鸣惊人,作业交上去后,优雅张果然赞许不断。

对结局优雅张早已有数

一时间,公司这出折子戏的主角变成了优雅张的团队,有人戏说可以开赌场,看看苏珊和伊岭的赔率各是多少。当然剩下的两位主管也不能小看,黑马年年都有,冷门也随时会爆出。

在优雅张的心中,如果将伊岭提升为上海的区域销售经理,

可以说,好似又一个土匪张上台,可能是明智之举,也可能铸成大错——一个刚刚带团的新销售经理,要么她就着手大换血,建立一支自己信得过的新团队;要么她对原先的队伍会严格控制,还是她认为自己需要帮助和刺激下面的销售人员,但事实上这样做只会导致销售队伍过分依赖,产生不满甚至是敌对的情绪,对上面的老板来说,这并不是件好事。在老板的运筹帷幄下,每个人只是机器上的一颗标准型号的螺丝钉,缺了一个,立刻有同型号的替换品,而不是不可缺的。

苏珊的确是个好人选,业绩过得去,虽然不是太拔尖,胜在稳定,关键是她很聪明,很快就知道自己心里是怎么想的,属于上司要什么,她就能给什么。但是优雅张心里很清楚,公司已经否決了她。

公司对区域销售经理这个职位有更高的期望,觉得苏珊的能力还不够。优雅张已经不能够改变公司的决策,只能去执行——每个公司,每个职位的人身上都会发生不是你争取就能改变的事情,好像最近的财经新闻,东航与新航都很积极想与对方联姻,却遭到绝大多数股东的反对,事情就此搁置。虽然东航有足够的理由、有足够的证明表示自己与新航联姻后的种种“好处”,如提高赢利,等等,但还是否決了,这个也并非管理层能够改变的。她担心苏珊不能明白这一点,或疑心是优雅张的主意。对于优雅张来说,她并不希望苏珊走人,她知道苏珊的能力,也需要用她。

于是,优雅张在一个傍晚,约了苏珊吃晚饭。