

<<夺标>>

图书基本信息

书名：<<夺标>>

13位ISBN编号：9787219066027

10位ISBN编号：7219066023

出版时间：2009-5

出版时间：广西人民出版社

作者：洪武散人

页数：295

字数：270000

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>

<<夺标>>

内容概要

通过主角在某房地产集团公司的五年职场经历，小说向人们展示了大公司职场错综复杂的生存环境，劳资双方的博弈，以及作为弱势劳方歧路重重下的选择。

同时，它也展示了一个刚出校门雄心万丈的学生，如何成为成熟历练的职场风云人物，并且如何成功淘到人生的第一桶金，从一无所有走向辉煌。

毕业后不久，他进入中宏集团旗下的园林公司，成为一名业务人员，工作的主要内容是投标和中标。
眼看着公司里几名干将都是美女，利用性别的优势大把捞钱，他只有依靠勤勉和口才，慢慢积累自己的客户和寻找机会。

一年的努力到头，公司的奖金却少得可怜，领导虚伪的慰问难抵心中失落，同事的提醒向他打开了另外一扇门，他决定寻找机会自己闯出一条路……在公司复杂的办公室政治中，他想要退避却无第三条路可走，只能硬着头皮知难而上，同时深知“夺标”才是基层业务人员的一切。

尝过不为人知的种种苦楚，放弃了与生俱来的自尊，他拿下的标越来越多，但也越来越多地被人利用，被朋友出卖……

<<夺标>>

作者简介

洪武散人，安徽凤阳人，现居江苏南京。

2000年，大学毕业，初征江湖，在苏南某上市公司从事销售工作，两年时间，完成了由学生到职场战士的角色转换。

2003年，怀揣八百元加盟以工程建设及房地产开发为主营业务的某外资集团公司，从事工程项目营销工作。

五年之内，从基层助理一

书籍目录

职场江湖人物表楔子第一章 在期待和忐忑中再入职场江湖第二章 “公平”要靠自己去争取第三章 钟山狼的才华让我们绝境逢生第四章 兄弟义气令我再陷危局第五章 市场部来了位美女下属第六章 一份投标资料掩藏波动第七章 琵琶女又受了窝囊气第八章 宋头领的确深谋远虑第九章 老板的秘书貂蝉第十章 耍小聪明的宴会第十一章 那一刻，我们是交心的兄弟第十二章 领导之间的关系很微妙第十三章 郑旦对公司心生不满第十四章 转正申请点燃导火线第十五章 我算是一个好师傅吗第十六章 给兄弟头上插根草第十七章 敲山震虎再观后效第十八章 梁子就这么结下了第十九章 过河拆桥，你又能奈我何第二十章 真相大白之后被迫退场第二十一章 提心吊胆的先斩后奏第二十二章 一场推心置腹的恳谈第二十三章 王熙凤烧起了三把火第二十四章 房间有热水吗第二十五章 全力投入到新项目中第二十六章 为兄弟得罪领导第二十七章 亦真亦假演双簧第二十八章 新仇旧恨一朝清算第二十九章 方案岂能按斤来卖第三十章 一个善挖坑，一个善挖墙第三十一章 合作第一，友谊第二第三十二章 琵琶女酒后吐真言第三十三章 蝴蝶折了翅，黄尘染了血第三十四章 做私活令我瞻前顾后第三十五章 黄蓉的话让我们调高了目标第三十六章 二龙戏珠抑或双鬼拍门第三十七章 琴箫联奏一曲《笑傲江湖》第三十八章 谁会在乎一个民工的生命第三十九章 打砸声中，我带回了支票第四十章 想跟我耍无赖？第四十一章 我要对得起自己的汗水第四十二章 爆竹声声，我仍在奔波第四十三章 分道扬镳是最后结局吗附录 职场的“22条军规”

章节摘录

第一章 在期待和忐忑中再入职场江湖中宏集团是江中市一家以房地产开发为主的集团公司，注册地在江中市经济开发区。

根据2007年度的经济工作会议上集团财富总监所报数字，全年产值达到四十三亿元人民币。

下辖房地产产业集团和工程产业集团，包括全资及参股共二十余家分公司、子公司。

我所在的是工程产业集团园林分公司，除园林之外还有装饰、市政、幕墙、建筑等分公司，员工数百人。

本来，园林公司人力资源部的老佛爷第一次跟我谈加盟的时候，我因路远委婉拒绝了她的好意，但老佛爷在一周内连续给了我两个电话，考虑到公司的“诚意”还有每月多出来的那两百两银子，我最终还是抱着试试看的心态辞了原来的工作到这里碰碰运气。

第一天去公司报到的时候，我是早晨六点起的床，坐了一个小时的公交车赶到位于市中心的古城广场，然后又乘坐了四十分钟的公司班车这才到经济开发区。

五月的江中市已经很热，而我却“很职业”地穿着白衬衫系着蓝领带外罩一层藏青色的西装。

当时，园林公司市场部只有一枪一炮：业务经理琵琶女和市场副总白骨精。

这两位均是八零后女人，之所以把这两位说成“女人”全是因为她俩都是市场开拓的精英、公司的业务骨干。

她们以容貌、手段、计谋、智慧为兵器游走江湖，在臭气熏天的男人堆里八面玲珑、长袖善舞、周旋自如，无半点小女子的清纯与羞涩。

在办公室闷了一上午，无事可干，无人来管，唯有呆呆傻傻地看着预决算人员扎在图纸堆里无休无止地计算着工程量，有一搭没一搭地和他们东拉西扯。

市场部的桌子上摆着一个相框，相框里一个秀发及肩、笑意盈盈的美女小鸟依人般依偎在一个高大帅气的小伙子胸前。

“真漂亮。”

”我暗自垂涎，恨不得抱着相框啃上一口。

在食堂吃完午餐刚回办公室没几分钟，师傅琵琶女就摇摇晃晃地进了门。

琵琶女身穿着半袖白衬衫搭配米黄色西裤，裤缝笔直，棱角分明，衬衫腰身收得极紧，充分地强调出她蛮腰的纤细和那一对玉峰的坚挺。

琵琶女满口酒气，面若桃花，三两步冲到椅子前一屁股堆了上去，接着双手交叉额前，埋头而睡，秀发直落耳侧。

她裸露在外的小臂上红斑点，甚至透过白色衣袖能清晰看到她的上臂也是一片潮红。

位其身侧，通过衬衫纽扣间张开的缝隙我能清晰地看到她乳白色的胸罩。

望着琵琶女醉后的模样，我冲预算部经理裘千仞张大嘴巴做吃惊状。

“琵琶女，你的师傅。”

”裘千仞对着琵琶女，轻佻地笑了笑。

“我知道，看来中午喝了不少。”

”“天天公款吃喝，你们市场部日子不要太舒服了噢。”

”这话听起来让我极为不爽，不怜香惜玉就罢了，竟然这副口气，似乎刚喝了一坛子老陈醋一般，酸味都压过琵琶女的酒味了。

二十分钟左右，琵琶女悠悠醒来，此时她的脸色正常多了，胳膊上的红斑也渐渐消去。

“帅哥，终于把你盼来了。”

”琵琶女放下揉眼的双手后，对着我笑靥如花。

“哎，我又不是什么青年才俊，你干吗这样急不可待啊？”

”“切，就算你是青年才俊、家财万贯，姐姐我也不会对你动心思的，偶有‘哥哥’了。”

”“有哥哥？”

”“偶老公，偶喊他‘哥哥’。”

”“你刚才自称姐姐，不会真把我当‘弟弟’吧？”

<<夺标>>

我可不想做‘三爷’。

”我吃吃地坏笑着。

“兄弟，别这样暧昧，当心我老公听到把你给‘咔嚓’了。

”“哈哈，一把年纪了，没想到临老了还有你这样一位美女痴心盼我。

”“瞧你色迷迷的样子哦，不过，看你的打扮和说话，就知道你也是做经营的老手，比前面来的几个小家伙好多了。

”“哦？

他们人呢？

”我好奇地问。

这时，琵琶女把嘴凑到我耳边，吹气如兰，吹的我耳根瞬间火热异常。

“受不了咱们领导的脾气，一个个都跑了。

”说完这句话她又直起身子，恢复正常语调：“我觉得你应该有能力在这里长期待下去。

”琵琶女刚才的语气、动作和内容所包含的意思让我开始紧张了起来。

天知道这领导是什么样子的？

不过话又说回来，兄弟我也不是软柿子一个，要是对方的脾气让我忍受不了，那我也只好对这里说拜拜了，咱总不能为了这三瓜两枣的出卖自己的尊严吧？

何况，经历过几次不同类型的老板和企业让我多少也明白了一些道理，无论什么样的企业对员工来说也都只不过是一个临时舞台，能给你多少表演时间完全是老板说了算，演完了自己的角色就得自己去寻找另外的舞台和剧本。

“三个月后再说吧，考察才第一天呢。

怎么？

中午有应酬了？

”我问。

“开发区那些个臭男人，就灌我一个人。

”琵琶女恨恨地说。

“就你一个人啊？

”“还有我们的白总，她也喝了半斤，这时候还不知在哪‘呼呼’呢。

”我心里暗暗咂舌，半斤？

乖乖，放我身上我早就倒在酒桌下‘呼呼’了。

临近下班的时候，一女子精神抖擞地进了办公室。

刚才还稍微有那么点人气的办公室瞬间就沉寂了下去，每个人都埋头工作，不再言语。

我转过脸用不解的眼神咨询琵琶女来者是谁。

琵琶女撇了撇嘴，用右手食指在我面前的桌子上画出一个字：白。

如雷贯耳。

难怪她一进门就气势如虹，仅用一个身影就扫灭了办公室内的松散之气呢。

白骨精穿着一条紧身时装裤，白底的裤子上开满一朵朵鲜艳欲滴的红玫瑰，上身套着一件真丝休闲衫，下摆打成一个结，宽大的棕色腰带松松垮垮地束于蛮腰之上。

一身装扮既女人又前卫。

伊身材苗条，臀部滚圆，胸部丰满，短发似男，只是满脸的痘痘，似乎专与美貌为难一般争先恐后破壳而出。

她走到我和琵琶女的身旁，指着我问琵琶女就一嗓子：“他就是刚来的那个小男孩吧？

”“小男孩？

”我心里咯噔了一下，怎么说我也是七零后的，而她才是八零后的，这样老气横秋？

琵琶女轻轻扯了扯我西装下摆：“这是我们白总。

”我赶紧站了出来：“白总您好。

”“丫头，多带他做做事，早点熟悉起来。

”说完就抛下我们，踩着高跟鞋“噔噔噔”回了自己办公室。

<<夺标>>

白骨精走后，琵琶女告诉我，白骨精是整个集团的无冕之王，除了老板，没人敢跟她叫板，几乎公司里的每个人都被她无情地批评甚至是破口大骂过。

总而言之，我的这位领导并不是个容易伺候的主。

这是我跟我的直管领导的初次会面，就已经让我感受到了她身上由内而外散发出一份逼人霸气。

半个月时间，我几乎没有任何实际工作可做，每天到办公室就是复印公司资料，装订成册，给她们两位出去跑市场用，类似于一个文员。

每天早晨还必须六点出发，乘坐近两个小时的车到公司，晚上七点半左右到家。

每个月一千二百多的工资。

过了二十天左右，公司开发区的某个房地产公司的景观标，这次是我第一次参与投标活动，从这里也初步了解了“投标”工作。

这家房地产公司主管工程的副总与我们公司有点渊源，因此我们中标是板上钉钉的事情，唯一的悬念就是最后中标价格的高低而已。

为了最大限度简化程序，白骨精请甲方的副总出面邀请招标代理公司的负责人出来详谈，谈的结果是投标二三家单位全部由我们公司提供，最后的中标价格由甲方、代理公司和我们三方共同协商而定。

白骨精找了博雅园林、东亚园林两家公司过来给我们陪标，这两家公司由我和琵琶女做授权代理人参与投标，本公司由白骨精亲自出马。

接下来就马不停蹄开始分头行动，琵琶女负责制作本公司和博雅园林两家公司的标书，我负责去东亚园林请他们配合制作标书。

木婉清，东亚园林公司经营部经理，首次见面就给我留下了深刻的印象。

其貌虽谈不上多么出众，但一定是位居“美女”行列。

皮肤白净、浓眉大眼、发及双肩，笑起来的时候脸上就显出两个醉人酒窝，就如两朵盛开的花朵。

木婉清一身运动休闲装扮，既健康又阳光，脱于流俗。

“今天怎么换成你了？”

你们公司的白骨精呢？”

”木婉清似乎对我们公司情况很了解。

“白总有事，怎么？”

不欢迎我？”

”我笑问。

“哪有，你过来给我们创收我欢迎还来不及呢。

乖乖，你们公司的白总很牛哦。

”木婉清一边帮我整理资料一边说。

“你知道她？”

”“何止是我知道，这个圈子里谁不晓得啊？”

”“看来白总是名声在外了。”

”“这么‘厉害’的角色不名声在外才怪呢。”

”木婉清的语气并不像是在夸张，看来，我这位领导是个真正的角色。

“好了，一千块，交钱吧帅哥。”

”木婉清把几本做好的技术标交到我手里。

“啊？”

还要交钱啊？”

”“当然了，你领导没跟你说吗？”

我们收别人一个标两千，只有你们才是一千，要不是你们白骨精找了我们老板我才不会给她这样的人便宜呢。

”靠，身上就几百块口粮钱了，这可如何是好？”

妈的，男人就怕兜里没钱，尤其是在女人面前。

“美女，我来得匆忙，包放在公司了，要不下次来再给你吧？”

”“这样啊？”

<<夺标>>

那好吧，初次见面，今天放你一马。
不过你要记得啊，下次来一定把钱带来，否则以后给多少钱都不给你们陪标了。
” “放心，放心。
”

<<夺标>>

媒体关注与评论

精彩，惊心动魄，心力的角逐，智慧的较量！

处于劣势的时候，运用自己的智慧和努力，一步一步把事情推向有利于自己的一方发展，这个过程很刺激，很精彩，也很有吸引力。

我想驾驭这个过程一定让楼主感觉很惊险，很美好，印象很深刻！

——duzheng007（起点中文网）楼主写得特别真实，在房地产这个行业，以及房地产附属的行业，就是这样的情况。

入了这样的行业，可以赚到很多钱。

而这个人是不幸还是幸运就很难评说了。

看到周围很多外表风光的女人，开着好车，住着高档的大房子，可是，总觉得她们是那么不开心，不只是工作繁忙劳累，更主要的是觉得她们活得不够简单，或者说她们没办法活得简单。

——sunny_meng（起点中文网）近段时间一直在关注散人兄的帖子，从中获益匪浅，给工作中的人许多有益的职场启示，你的工作经验实录对刚工作的人来说是一种财富，自从看到你的帖子我感觉像发现了一个宝藏，里面有许多宝贵的东西对我的工作很有借鉴指导意义，感觉就像自家的兄长娓娓道来，感觉很真诚亲切，看你的帖子现在是我的一种享受！

——huaihe2006（天涯社区）你文中的人名取得很形象啊，文章写得也蛮生动的。

到目前为止我没有经历过那么复杂的工作环境，但是你的文章也多多少少让我学到了一些职场上为人处世的经验呵，比起看其他的贴子有意义多了。

——乱弹琴的鱼（天涯社区）此文很好很强大，学到了不少东西，如果有机会，真想拜你为师。

南京是块宝地，我初来贵地，却有找不到北的感觉……没有很深的人生历练，是写不出这么深刻的文章的。

期待着你的下文。

更希望能从你的职场生涯里学到更多为人处世的妙方，总觉得这方面我自己还很欠缺，如果有机会，小弟亦希望拜你为师，跟随左右。

洪武兄，加油，加油，加油！

——颜丑丑文良良（天涯社区）

编辑推荐

五年前，我只知道埋头工作；五年后，我知道成功不是光靠努力就能换来的。

职场经验是可以复制的，也是可以移植的。

感动亿万读者的超人气职场小说，资深经理全面揭秘职场生存“二十二条军规”，现身说法从“菜鸟”到“骨灰”的康庄大道。

我们如何创造个人财富，当上自己的老板，实现求人不如求己的目标？

本书力图为你提供“就业-职场-创业”的全面解决方案！

<<夺标>>

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>