

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 图书基本信息

书名：《总有人要赢，为什么不能是你》

13位ISBN编号：9787540473096

出版时间：2015-10-1

作者：诸小婉

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 内容概要

你早到、加班、熬夜，你上班不闲聊不网购不偷菜，你比任何人都努力，却摆脱不了底层员工的命运，为什么？

也许你能从夏小曼的故事中找到答案。夏小曼在风起云涌的外企，一路打怪、练级、升级，从无足轻重的小秘书一步步做到不可或缺的高层领导。攻破职场心机女、拥有好人缘、提高工作情商……各项职场技能，都能一一习得。

愿你在夏小曼的故事中找到自己的路线，把曾经的一无所有变成勋章，因为你终将拥有一切。

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 作者简介

85后文艺女青年，职场及时尚达人。曾在多家世界500强企业任职，行业跨度从时尚行业到汽车行业，现就职于IT行业。同时精通占星学，曾为星尚频道特邀占星师。

梦想是周游世界并写出最好的故事。

作者微信：小清新/smallfresh2014

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 书籍目录

### Chapter 1 一入职场深似海

- 01 奢侈品公司的盛景与幻灭
- 02 “卖”出一个好价钱
- 03 T公司初印象
- 04 职场白莲花
- 05 与八八年小姑娘的第一轮PK
- 06 Key Person
- 07 双鱼男的心机
- 08 高层路线
- 09 一号楼的“园丁”
- 10 惊喜“上位”
- 11 找“帝国理工”兴师问罪
- 12 萧萧的神秘男友
- 13 一封警告信
- 14 职场失意，情场得意

### Chapter 2 步步惊心，步步为营

- 15 丽江之行
- 16 童年往事
- 17 玉龙雪山，海拔4571米
- 18 职场潜规则
- 19 核心人物的合理使用
- 20 萧萧的结局
- 21 大海捞实习生
- 22 “园丁”身边的香奈儿
- 23 年度盛典，狂欢中的孤单
- 24 我成了“小三”
- 25 权力的游戏
- 26 谁是卧底
- 27 老P的试探
- 28 一封告密函
- 29 魔都相亲记
- 30 长沙与阿拉丁神灯

### Chapter 3 蜕变，华丽转身

- 31 初见老朋友
- 32 我在长沙的“三点一线”
- 33 突如其来的重逢
- 34 从朋友到恋人有多远
- 35 再见，长沙
- 36 实习生的野心
- 37 迫不得已的升迁
- 38 金字塔尖的生活
- 39 伴君如伴虎
- 40 一张销售订单背后的努力
- 41 重组危机中的淡定自保
- 42 严厉的男朋友上司
- 43 一名合格的项目经理
- 44 最重要的决定

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

后记

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

### 精彩短评

- 1、想起了唐骏说他的成功可以被复制，其实不见得。夏小曼的成功有必然，比如他的聪明和经历，但也有偶然，有那么多贵人相助，一部职场小说，没有过多的赘余，彷徨之后，坚持下去，看到了新的光芒。
- 2、很好读，一口气读完，所以又晚睡了==书中的道理看着很深刻但作者起点也高。都不想读研，想去当白领 做自己想做的。有种我永远成功不了的感觉。
- 3、一入职场深似海，太多心酸泪两行！
- 4、深入人心的现实，故事的主人公有足够好的条件以至于她的职场之路在我看来其实走的挺顺，所以看完后的我需要更加努力的去学习与提升自身能力。
- 5、毫无征兆地被作者带入了
- 6、白骨精养成记。作者是我领导的朋友。
- 7、标题很吸引人，但是到目前为止，我看到的是一个类似《流星花园》或者《霸道总裁》之类的事情。一个带着冲劲和傻气的女孩，因为耿直和真诚不断的被人赏识，有人主动的出面保护和关照。简直有点主角光环闪闪发亮的感觉。
- 8、情商很重要，感情线有结局真的很不错噢
- 9、女主的成功就是靠一群男人堆出来的，甚至推销自己的美女朋友来拉拢人心。还有那个帝国理工，搞上了老板的两任秘书，还想不想混了？
- 10、艺术源于生活，但高于生活。只能说作者还太年轻，生活阅历还不够，好好写你的都市言情小说就行了，还出版纸质书，凑什么热闹啊！
- 11、每个初入职场的菜鸟，都是不断的碰壁碰壁才慢慢成长的，书中很多的勾心斗角，虽然没经历，但是还是很有感触的，社会现实的残酷，每个人要不断的学会保护好自己。
- 12、文笔稚嫩，关键之处一带而过，危机时刻总能找到人帮忙，作者人缘不错
- 13、偶然难成必然，但是对于混迹职场还是能带来点反思，比如说，政治斗争站对边很关键。
- 14、女主夏小曼的经验还是对我们有一点儿启发的。在职场上一定要多学习，让自己快速成长，积累良好的人脉也至关重要。
- 15、两天看完，有一些受益，但是能不能尽量不靠男人啊，大多数人可是没那么好异性缘和那么多贵人的...

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 精彩书评

1、白领丽人成功记评《总有人要赢，为什么不能是你》文/小鱼儿大学毕业生离开象牙塔大多会经历学生向社会人的转变，在职场中经历着成长的阵痛。一千个人眼中有一千个哈姆雷特，一千个人眼中的职场也各有不同。有的人在职场上遭遇了背叛；有的人在职场上变得满腹心机；有的人一直遵循“无法改变环境，就适应环境”的原则，最后收获了爱情和事业，比如励志职场小说《总有人要赢，为什么不能是你》的女主角夏小曼。从奢侈品公司离职后，八五后夏小曼收到了三家公司的录用通知。在网友林以夏，传统工业公司T公司长沙分部员工帮她分析利弊后，最终选择了T公司，成为研发部德国副总裁老P的秘书。在风起云涌的外企中开始了和同事斗智斗勇的职场生涯。经过不懈奋斗，毕业五年后，从无足轻重的小秘书一步步做到不可或缺的高层领导，同时收获了公司高管的完美爱情。小说情节曲折动人，涵盖了当下最流行的商战、办公室恋情、公司友情，堪比《宫心计》步步为营的职场斗争，让人翻开第一页就欲罢不能，想一口气读完。作者诸小婉曾在多家500强企业任职，行业跨度从时尚行业到汽车行业。不同于其他很多职场小说，《总有人要赢》取材于作者亲身经历，字里行间可以找到作者多年在外企打拼的痕迹，一切显得如此真实。在每一章节末尾，小婉毫无保留地分享了她的职场成功秘诀，令无论职场新人还是职场老手的你受益匪浅：“咱们来公司上班，是来赚钱的，不是来交朋友的，切忌感情用事”。“在职期间一定要谨慎，低调，做出成绩也要谦虚，在大公司，任何人都是可替代的。”无论是夏小曼和刚转正的部门秘书萧萧（后得知是销售副总的女朋友）的针锋相对，步步为营；错误领会领导老P想法导致被“流放”到偏远的长沙分部，还是“教会徒弟，饿死师傅”，从长沙分部工作归来后职位被之前招聘的实习生周小宝顶替……你会发现不少含金量极高的成功秘诀能为你所用，众多失误教训值得警醒。而令我印象深刻的两个情节充分证明了要想在职场站稳脚跟，谋略、情商，智商一个都不能少：情节1：夏小曼利用部门秘书萧萧趁着部门旅游私自旷工事件，以及研发部核心人物刘博（老P熟人）和她的矛盾，说服刘博向老P打小报告，成功赶走了她。分析：缺少刘博的协助，缺少平时关系处得很好的人力资源王安娜提供的考勤记录，想赶走这个只拿钱，少做事，关键时刻让她背黑锅的下级几无可能。必备技能：职场中，要学会和关键人物搞好关系，在适当时候让合适的人替自己说话，往往能起到事半功倍的效果。情节2：小曼被分配到长沙分部工作后，对上海总部颇有怨言的长沙同事消极怠工导致她最初的工作困难重重。经过同行的上海同事指点，小曼经常买些饮料零食送到质检和物流部，没事陪他们聊聊家常。就这样，通过用心拉近关系，小曼办事方便了许多。分析：人心都是肉长的。只要用心，你对别人的好，终有一天别人定会感受到。待彼此关系亲近时，需要对方帮忙就不再困难。在中国这个人情社会，这一点尤为重要。必备技能：一个好汉三个帮。平时用心建立人脉，关键时刻会帮大忙。《总有人要赢》是一本让人笑了哭，哭了笑的职场小说佳作。如果你是职场新人，你会从书中学到助自己平步青云的超实用技巧；若你是职场老手，这本书将带你找回那些曾经奋斗的岁月。人生最痛苦的事，不是失败，是我本可以。愿你在夏小曼的故事里找到自我，走出自己的人生。2015年10月5日 星期一所有书评均为原创，如有转载，需经授权。请豆邮联系笔者或dingding2046@sina.cn。

2、小孩子都希望自己会长大，到时候就不用再去读书。当我们真正的长大了，又开始喜欢小的时候，过无忧无虑的生活。人在成长的时候，都会被社会感染，从而改变自己。特别是刚刚进入职场的新人，大学毕业走进社会，进入实习单位，这才是人生真正的走进社会，怎么应对社会或者职场的困难，都需要自己的摸索，从蠢萌新人到高冷达人的成熟蜕变，能否顺利蜕变？需要多久能够蜕变？这要看自己的情商和智商，不是每个人都会遇到伯乐。在月薪三千的时候活下来，在年薪三十万的时候走的更远。职场犹如现实版的《甄嬛传》平静的湖面下总是暗藏杀机。人生最痛苦的事，不是失败，是我本可以。为什么你会失败，也许你能从《总有人要赢，为什么不能是你》中找到答案。这本书讲述了夏小曼在外企，从一个蠢萌新人到高冷达人的成熟蜕变，打怪升级，到最后各项技能都慢慢学会。看到别人的成长路线，多少都会对新人有所帮助。但是前路漫漫，还要自己探索，别人给的是经验，虽然这些宝贵，还要会用。从来只有拼出来的美丽，没有等出来的辉煌。年轻人就应该有“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，你不能把这个世界，让给你所鄙视的人。自己的期望总是会高点，自然就会产生落差，这种落差是你配不上你的野心，也辜负了你所受的苦难。一入职场深似海，步步惊心，步步为营，才能赢得最后的蜕变。但是不管怎么样蜕变，最好不忘初心，这是要赢的最基本的保障。我总是听别人说，以你的性格，不适合怎么怎么样，但是他们这句话不正确，因为我自己不笨，也许情商不高，但是知道努力，也经常的学习，总有人要赢，我会成为这个人。任何事情不试试怎么会

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

知道不行？失败了还可以从原地爬起来，失败多了自然会成功。不要在意别人怎么说，可能大部分人是处于好意这样说的，毕竟人是可以改变的，有智商虽然情商不高，但是我相信这样的人也会学会需要的东西。不管你是刚毕业的大学生进入新的企业或者是刚跳槽到新的企业，步步为营，认真仔细，职场其实也并不可怕。如果你觉得自己刚入职心里没底，你就要去看看诸小婉给你讲的《总有人要赢，为什么不能是你》吧！

3、我们都曾经期待从象牙塔里走向社会，投身社会这个大染缸。有些人，能在短暂的时间里一路打怪、练级、升级，成功转型成为“白骨精”；而有些人依旧早到、加班、熬夜，比任何人都努力，却摆脱不了底层员工的命运。翻开诸小婉的《总有人要赢，为什么不能是你》纯属偶然，但这本书却轻易地带走了我一个下午的休息时间。合上书本时，我仍意犹未尽。夏小曼在毕业五年之后华丽地完成了蠢萌新人到高冷达人的成功蜕变，成为时尚魔都的一名“白骨精”。蛰伏于多家世界500强企业，辗转于时尚、汽车、IT行业，她跌跌撞撞终于收获了事业与爱情，但这并不是结尾，因为她还在走向“赢”的路上。《总有人要赢，为什么不能是你》，它不是一本鸡汤全集，而是一部职场小说。讲述了夏小曼以总监秘书身份进入传统行业T公司，并在这家德国企业摸爬滚打勇攀高位的故事。整个故事的代入感很强，人物设定、环境描述、事件分析很容易引起有德企工作经历的人的共鸣；不曾在类似环境下工作过的人，也能从各种会议安排、觥筹交错中看到自己的身影。除此之外，故事情节安排也非常精彩，商战、内斗、八卦、感情都被包含其中，手撕白莲花步步惊心，坚守真感情也让人揪心。图片来自网络其实，我们每一个人都夏小曼，但怎么她就成为“白骨精”了呢？我试着从故事里归纳了几点。其一，要想升职加薪，首先你得有过硬的素质。这个素质包含了什么呢？可以是你名校的文凭，可以是你过硬的技术，也可以是你流利的外语，一句话，就是将你与其他人区别开来的关键要素。夏小曼毕业于上海二流大学，学的是国际贸易，这样的教育背景并不算出色，但好在她英语流利、性格外向，这成为了她进入外企的一块敲门砖。当然，要想在职场上踩着别人往上爬，在看重员工素质、不讲复杂人际关系的企业，光有教育背景是不够的，我们还需要不断为自己投资。一位老师曾跟我说过，一份工作不是你“感兴趣”就可以轻易去挑战的，首先你得衡量自己的能力与岗位的要求是否匹配，如果不，早晚你还是会辞职。怎么去匹配成功呢？投资！像小曼一样去选择一门进修课程，BMA也好，思维训练也罢，只要能给你的职业生涯提供一丝帮助，就应该考虑投入。正所谓“技多不压身”，投资自己带来的不仅仅是知识的积累，很有可能还将打开你的视野、增长你的见识、扩大你的圈子。其二，时刻记得，人脉也需要经营，要尽快进入圈子。对于普通员工来讲，你需要拓展人脉，更需要经营人脉；你要尽快融入一个圈子，还要想办法混进更高级的圈子。融入一个圈子，与同级、下级和其他协助配合人员打好关系，包括assistant、HR partner、supporter，甚至班车司机、扫地大妈、门卫大伯，或许有一天这些人能在不知不觉中帮你一把。小曼初被发配到长沙时，理所当然地要求物流部陈姐帮忙搬运箱子，人家自然不乐意。工作得不到应有的配合，最终吃亏的自然还是自己。工作中总有那么些人，平时交集不多，却能在关键时候给你掉链子。所以，对待这些人要走心，平常多打点关系，多培养一些“自己人”，与关键人物建立联系，在适当的时候让适当的人替自己说话。混进更高级的圈子，这个圈子里有你的mentor、team leader、vice president，甚至还会有general manager。这些人在你的职业生涯中起着至关重要的作用，可能随时能让你职场得意，也可能随时能叫你收拾东西走人。采购部红人陆鸣志在两年后坐上采购经理的位置，所以他抓住一切能够接触M级领导的机会，问候、招呼需要热情一样不少；他的晋升也许实力占了很大一部分比重，但混入更高级的圈子大大缩短了他晋升所需要的时间。小曼也是，和销售总监邵强从相识、相知到相爱，这个M3级大领导在好多关键时候都为她出谋划策、指点迷津，在某种程度上，也算是陪着她过五关斩六将完成华丽蜕变。所以，高级的圈子不一定能帮你升职加薪，但一定能在某一个方面助你成长。其三，做人低调，不好奇不多事。办公室生活总是带着那么一丝枯燥，我们也总是渴望能够听到一些八卦来刺激下神经，但总有那么一些事是我们不该多打听的。故事中出现多次的匿名告发信，成了Tommy、周小宝离职的导火索，也引起了小曼对于这个匿名者的好奇，幸得宋老师及时提点——“不该你问的事千万别问”。酒席间一时高兴说了句无关轻重的笑话，回来就被总裁召见——“不该说的话，一个字都别说”。职场小白们总是管不住自己的好奇心，总爱津津有味地打探八卦，但好奇害死猫，谁知道下个路口会有什么陷阱等着你往里跳。凡事多听少说，不知道时就保持沉默，这也不失为一个好办法。图片来自网络其四，不勾心斗角，但必要时还得有心机。职场白莲花做不得，勾心斗角的事也不能参与，但必要时还是得有心机。除掉萧萧这个靠山强大的白莲花，小曼着实花费了不少心机。拉拢刘博，借刘博之口向VP老P投诉萧萧，根据邵强指点调取萧萧考勤记录等等；若不是有心安排，这朵白莲



## 《总有人要赢，为什么不能是你》

花还在拿钱不干事儿，时不时给她穿小鞋。职场生活并不都需要尔虞我诈来调味，很多时候真的只需要做好分内事就可以了，但如果牵涉到自身利益，还是得勇敢出来保护自己。当然，一千个读者就有一千个哈姆雷特，跟着夏小曼的故事每个人都能读出不同味道。我从中看到的是职场小白的华丽转身，也许别人眼中的就是手撕“宫”斗或爱情缠绵。就像捷豹路虎（中国）有限公司财务部副总裁郑开颜女士给本书的评价：“如果你是职场新人，这本书会让你看到未来的自己人将如何成长与奋斗；如果你已然是职场老手，它能让你回忆起曾经的青葱岁月和蝶变历程；如果你已经处于云淡风轻的状态，它会让你回味初心，明白何为最高境界”。

4、说到职场小说，我大学时看过的两部都是同学推荐的，一部是舶来品《时尚女魔头》，一部是中国制造《杜拉拉升职记》，一路高歌猛进，历尽繁华，她们的经历确实很让人羡慕，我相信生活中这样的人肯定有千千万万，其实看的时候启发是有的，但也就当成一部娱乐小说看了，但如今心境不一样了，作为一名待业在家的失意男青年，读这本书，获得的头脑冲击比以往任何一次都要强烈。一开始看书名，以为会是一本介绍职场经验的鸡汤文，翻开后才发现这些经验都是以小说的形式来呈现的，一入职场深似海，果然还是自己的亲身经历更具说服力，所以也更喜欢书的原名《外企女白领日记》。每一阶段的故事后，都会有一条作者披荆斩棘、呕心沥血之后的心路总结，作者花费五年时间总结出的职场生存法则确实应该学习一下。现在大家总说“大学毕业就是失业”，作者也是毕业之后加入求职大朝，作为菜鸟一只，在公司里总是被老同事刁难，辞职、跳槽、磨砺，成长，从一只小虾米成长为大鲨鱼，总结之：爱拼才会赢。我现在也经常怀念大学时的生活，但我知道怀念可以，沉迷却不行。谁都知道大学是绿洲，社会是沙漠，这个沙漠就是书中描绘的攻心职场，就是各种纷繁复杂的人际关系，就是各种剪不断理还乱的生活琐事，就是踟蹰不前的各种迷茫彷徨，如果就只因为如此，就想着好想回到绿洲啊，好想再重过一次大学生活啊，那这一辈子或许就没什么指望了。只有选择忘掉大学这块小绿洲，选择继续在沙漠中跋涉，一步一个脚印，坚定不移，你才有可能遇见更大的绿洲，这也是菜鸟混职场的第一步！看完书后，我深深领悟到在职场中拥有一份高情商是多么重要的事，就像书后文案中写的那样，你早到、加班、熬夜，认真做好每一件工作，却一直只是底层小虾米，其实虽说能力很重要，但如若不是你这份能力无人可替代，低情商的高能力者也迟早会被淘汰。人类最大的奢求便是在人际关系中的奢求。同事之间，上下级之间，爱人之间，要处理好任何一份关系都不是易事，秉持自己的原则，害人之心不可有，防人之心不可无，不能太单纯，也不能太不单纯，慢慢如作者这般修炼成职场变色龙。不知道为啥，职场小说总是很喜欢以女性为主角，也是，只有女性才有那份细腻的心思把自己的经历总结下来，男人早把时间用来喝酒聚会了，看来，这块空白还需要我来填补，我也要加油了。

5、我以前不怎么喜欢看女作者的书，尤其是年轻女作者写的，因为我总是觉得姑娘的世界太娘了，不适合我这样的糙男人来看。这理由太牵强，真实的原因是我总觉得女人的话题没什么深度，没什么思想。而看完《总有人要赢，为什么不能是你》这本书后，我想我的观点应该保留起来了。应该保留意见不再固执了，因为我遇到了卓越的又年轻的女作者诸小婉了。原以为《总有人要赢，为什么不能是你》是会有点励志色彩的语录语，翻开来看才发现是本有滋有味的小小说。而且是很现实版的职场小说。一开始的时候我还在念念不忘“总有人要赢，为什么不能是她”，口上这么念是因为我想剥开故事的内核看到它的脉络和走向；而我心中也在无数次的念来念去“总有人要赢，为什么不是我”。夏小曼说每次辞职再找工作一般薪水都会涨10%~30%，这有些鼓动我那颗想跳槽的心呐。家人说稳定最好，而某种工作干久了，我总想换环境；某些老板看久了我总想换下家。夏小曼裸辞后成功收到了三个offer，看来她还是很有实力的。我相信这应该是作者真实的经历吧，不然写得这么真实呢。谈初始工资的时候一定要给自己找个好身价，因为以后升职的时候都是以初始工资为基数的，外企的工资制度真牛啊，每年都至少会升一次。我不是人才，我想外企看看都不能，因为我生活在一个小城市，基本上没有什么外企，不仅外企少，甚至连外国人都少见。并且，我的英语水平好像只剩下26个字母了。邵斌这样的高层男朋友，夏小曼搞定他有点太轻易了，就像那句广告词so easy，有点不过瘾。而陆鸣其实才是暗中指导夏小曼职场升迁的导师，是他开启了她，或者说是他成就了她的升职史，他教会她许多。如果没有陆鸣，估计夏小曼会被后浪拍死在沙滩上了。比如那个萧萧，估计就能气走她的。相比较而言，夏小曼只所以没有选择陆鸣，而是选择邵斌，并不是陆鸣没有邵斌优秀，而是邵斌的级别够高，前途更好。而林以夏是书中最神秘的人物，开头的时候出现，中间一直深深隐藏，结尾的时候复又出现，而且是级别很高的高管。我最喜欢《总有人要赢，为什么不能是你》这本书的地方，不是故事章节后面的“职场技能”精采总结，这些职场技能总结的相当精采，但是总结的更好的都

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

不能吸引我，因为没有前面的故事，我不会更懂或者说更体会这些职场总结。这本书最好的地方就在这里，它把真实的职场故事讲完了，才会来一句精采的总结，让人深深领悟，这才是我最最喜欢它的地方。

6、在2016年的书展上，我偶然遇见了这本书。当时，这本书吸引我的，就是那个标题。它戳中了我内心的死穴。我自己也在职场中混，有迷茫，有突变，也有期待。这本书的书名，给了我很大的触发，于是我就在那茫茫书海当中，仅仅捞了这一本。这本书的作者是诸小婉。副标题是：在月薪三千的时候活下来，在年薪三十万的时候走的更远。从萌蠢新人到高冷达人的成熟蜕变。这本书也是当年在微博、豆瓣、天涯等大型门户网站上非常流行，让大家不停追更的一部非常火的小说《外企女白领日记》的重新编辑版。如果有留意这个范畴的，一定不会陌生。一、这不是一本工具书，它是一幅全景图这本书用一种轻松活跃而且接地气的文字，讲述了夏小曼这个外企女白领从一个公司新人逐步蜕变成一个优秀的职业经理人的故事。确实，它是一本真真实实的励志书，讲的是一个励志的故事，但是这并不是一本教你如何成为一个成功的外企职业经理人的工具书，它是一本呈现给你看一个职场人将会或者说有幸经历的各种关卡的全景图。书中的女主角“夏小曼”就完整的走了一遍，然后，她把她的经历，原原本本的呈现在你面前，让你读起来，感觉那么的亲切，仿佛就发生在身边。如果你是一个应届大学毕业生，这本书可以当做是你未来五年职业生涯的一个预览。如果你是一个企业的中层管理，这本书可以让你回忆当年那些年少无知的憧憬。如果你是一个已经上岸的成功人士，这本书也可以让你重新了解当下职场的风貌。本书女主角的名字叫夏小曼，是一个普通的八五后女孩，不出名的二本毕业生，毕业后先在奢侈品公司L里面混了两年，算是见过一些世面，但是却因为无法贱卖自我，去讨好上司，而最终因一个极其琐碎的理由而被责难，成为她离开L公司的导火索了。在转换工作的时间里，她幸运的遇到了自称T公司内部职员的“林以夏”。在林以夏的引导下，她终于从手头上的4个offer中，选择了T公司，成为了T公司研发部的秘书。从此，开启了她在T公司跌宕起伏的跨国公司职业生涯。在各种幸运和各路大神的辅助下，纵然中间经历了因为站错队而被发配的曲折，但最终她还是用了“洪荒之力”，完成了一次完美的蜕变，成为了一名让公司充分肯定的项目经理，并最终在众人的欢呼声中，毅然选择在最高处离开，继续走自己道路，过自己向往的人生。当然，作为一部让万千网民为之疯狂的网络小说（我是在读完了书以后，上网搜索才知道的事实），怎么可能缺得了女主角的情感生活呢？书中用了很大的篇幅来描写女主角在T公司里面的感情经历，其实，情感经历也可能是一个职场小白在闯荡江湖的时候必须迈过一到坎。但是，夏小曼是一个幸运的人，她在保持了自己内心的率真和自我的同时，却感召了身边的各路男神，为她在职业生涯的风雨兼程上，一路保驾护航，最后也收获了一个“帝国理工”的男神。这部分就留着各位读者自己回去探索了。二、人在职场混，总需要带一些兵器。作者努力的还原了近乎是自己真实的经历，因为真实，所以有感染力，也是因为真实，所以就很容易把自己代入到角色当中。我在读这本书的过程中，不自觉的把自己代入进去，发现如果缺乏一定的技能和心法，你根本无法在如此微妙的环境中生存。我为大家整理了一些书里面的内容，仅供参考。A、技能篇1、新进公司，要给别人留下好印象既不会显得太活泼，也不会免得太老气，关键词：专业。不知道大家有没有这种体验，当你每天早上起来，对着镜子打扮自己，然后穿上一身职业装束以后，你整个人都会开始进入那种职业的状态。虽然，我们说人靠衣装未免太过表面，但是职业装束对于比人对你的印象，以及自我的要求，都有一个不可忽视的作用。曾经有一个职业大神如此说过：不要对衣着过于随便，否则它会让你降低对自己的要求。新人们，记得在上班之前，打扮好自己的仪容和妆容。无论对谁，都是有利无害的。2、通过构建自己的社交圈，提高自己在公司里存活的机会。在这本书里面，我们看到一个清晰的场景：夏小曼虽然曾经有过奢侈品公司的工作经验，但是当进入了T公司以后，跟一个新人没有什么区别。这个时候，夏小曼在T公司的第一个贵人出现了，他就是“陆鸣”。陆鸣作为公司采购部的资深员工，据说还曾经获得过最佳员工奖。陆鸣原来也只是来夏小曼所在的研发部打打酱油，撩个妹什么的，但是却让夏小曼相中了，成为了夏小曼第一个拉拢的人。也成为了夏小曼在T公司最重要的人。随着陆鸣的指点，夏小曼逐渐的了解了T公司内在的人事关系以及各自的利益瓜葛。随着夏小曼在T公司的日子渐长，逐步的建立起了自己的人际关系和网络。身为研发部的秘书，需要接洽的人很有，其中主要的包括研发部的老总，以及六个项目经理。其实，在这七个人当中找准了自己的位子，一般而言，就会开始变得稳定和安全。夏小曼和陆鸣的恩怨请凑，书中的介绍也非常精彩，值得大家仔细的品味。3、懂得与上级谈判的基本规则。这一条技能无论你在外企还是在国企都是通用性的。书中给我们总结的经验是：如果你要向上级要求什么，或者提条件，必须先自己梳理好以下几点：a. 公司/部门为什么要满足你的要求。b. 如果公司/

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

部门满足了你的要求，你能为公司/部门带来什么？c.如果公司/部门不能满足你，又将如何？d.你过去的表现如何？f.你对未来的愿望是什么？其实每个人只有搞懂了这几个问题，才能跟别人去谈。我自己就在工作中碰到类似的情况，有一天我的主管跟我说，你去协助另外一个项目，我当时没有直接表态，而是等了五分钟，整理好了自己的情绪和状态好，再去找我的主管。我首先表示了我接受他的安排，但是同时希望他能够找人把我手上的工作接下来，好让我能够安心的工作，提高项目完成的效率和质量。结果我的主管也很爽快，直接就让我列出手上的工作清单，然后找人接手。当然，最后的结果是，我所列出来的需要别人接手的工作一样都没有转交出去，还是我自己来跟进。这只能说明我工作的那个公司非常龌蹉，但是并不影响这个方法的使用。无论公司是怎样的，下级对待上级，必须要有套路，否则很容易被将死。这样在上级眼中，你就是一个刺头。

4、掌握好非工作时间的表现，你会获得额外的加分。一个人在职业的路上走夜路，总是免不了有些机会是需要参与一些跟同事、上级有关的课外活动。这些活动虽然不会算入你当年的绩效考核以及KPI里面，但是却会让你在同事、上级面前或者印象上的加分。在小说里面，夏小曼作为研发部的秘书，负责组织了一次研发部和采购部联合的年度旅游。在这次旅游中，就有一场晚间的活动——KTV。在互动刚开始的时候，夏小曼还像个小妹妹一样对活动不紧不慢，只顾着自己在一边玩，唱。结果陆鸣出来提醒了，要记住：在非工作场合的情商比工作表现更重要。首先，不能只顾着自己玩，其次，你不能让别人只顾着自己玩，你要号召大家陪老板玩。经过一番的教诲，夏小曼才开始活动起来，联合研发部和采购部的同事，围绕着研发部的老大在转动，最终活动也在一片笑声和掌声中结束。而老P也对夏小曼越来越器重了。

5、永远让你的老板先开口。在研发部的一次人员调配中，夏小曼就因为前期对刘博过度的投入，而在老P征求她意见的时候，在不清楚老P意向的情况下，大力的推荐了刘博。老P多次对她提示性的问：你确定吗？这样的人事安排真的好吗？但是夏小曼仍然无动于衷，反而更卖力的推销刘博。这样老P就更确定夏小曼的站队意图，最终在安排了研发部接班人的同时，将夏小曼一并的打击了。事后很久，夏小曼总结出来，才悟出了这样的道理。

6、充分利用眼下的资源，让自己提升一个台阶，增强自己的竞争力。这一条其实既可以算是技能，更像是心法。很多职场小白在工作时，总是埋怨自己的待遇不公平，结果就是在一点点压力的情况下，就放弃了，最终选择离职，让自己重新回到开始的位置上。这样反复的折腾，结果时间过去了，却没有得到什么实在的增长。最实在的方法是，当你选择了进入一个企业或者一个行业以后，无论发生什么事，都问自己一个问题：我能否借助当下的平台，为自己实现一定程度的成长。这样，无论遇到任何情况，都能够从容应对，因为你着眼的，是你自己的成长，而不仅仅是这段时间的遭遇。当然，假如当下的平台已经满足不了你的需求，就应该考虑往更高的平台跳动。小说中的夏小曼虽然因为站错队而被流放到长沙分部，但因为坚持了自己的原则，把任务完成了，所以能够带着成绩重新回到了上海总部。这段经历足以激励我们各位职场新人，充分的做好自己手头的工作，着眼当下才能放眼未来。

B、心态篇

1、在谈OFFER的时候就要注意起薪点。很多人认为起薪点低没有关系，进了公司可以慢慢涨，这是不可能的。在谈offer的时候，哪怕多谈500块钱也有很大意义，因为你每一次涨薪都以你的起薪为基础，而将来跳槽的加薪也以你目前的工资为基础。

2、对于老板给的工作，别问“凭什么是我”。老板根本不在于一个team里究竟是谁把活干完了，只要有人做就行，老板永远只看结果。下次，如果你老板再给你派一些你不喜欢的job时，别在自己心里憋气，然后再问“凭啥又是我干这种烂活”。如果真的不想做这样的活，要么换一家公司，要么就想办法把这件工作转嫁到其他人手上。如果你是最小的一个，那就只好认命，先干着，然后等新人进来，自己变成了一个老人的时候，再去欺负他们吧。

3、学会自己学习，自我成长。在工作中遇到难题，必须日自己解决，而不是等着让周围的同时来教你，不然怎么有人说职场就是一所学校？一张白纸必须被染黑才能毕业。现在很多90后的小朋友进入职场。一定要记住这一点。短期来看的，这会影响到同事和上级对你的个人评价。你到底是一个积极主动的人，还是只会被动的接受安排和改变，全在于你自己的表现。长期而言，如果你自己能够养成积极的学习习惯，对你的职业成长有着至关重要的影响，甚至会影响你一生。

4、学会让自己变得更有价值。很多人以为晋升的机会是一些小事情积累起来的，多做比人不愿意做的是，把活揽在自己身上，慢慢就能熬出头，升职加薪……这事儿完全错误的想法。首先，你整天做这些杂事，并不能接触到公司的核心。其次，最忙的人并非最重要的。因此，在职场中，尤其是外企，脑力劳动者永远比体力劳动者值钱。

5、不要因为一点压力就辞职，真的想走，要找好后路。这个尤其需要向各位职场小白做提醒。在刚毕业的头一年，你可以因为你的脾气和习惯，以旅游的心态进入公司，看看是否好玩，是否有趣。但是这种行为不能持续，尤其不能成为习惯。否则，你的职业生涯可以说会废掉了。

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

7、有个《仙剑奇侠传》的神级玩家，因为开始玩仙剑时找不到剧情点，而在那个叫十里坡的地方练了半年级。待他知道游戏还有剧情，搭乘客船去到别的地方继续游戏，他的李逍遥已经71级了，他也因此被RPG界称为“十里坡剑神”——然而并没有什么卵用。世界那么大，你要去看看。剧情那么精彩，你却日复一日地孤独打怪。工作中的你是否也曾在十里坡日复一日地孤独打怪呢？早到、加班、熬夜，做好手上的每一件小事，俨然一个“劳动模范”。然而，一年、两年、三年过去了，身边的同事升职的升职，加薪的加薪，兢兢业业的你还在原地打转。领导看不到你的苦劳吗？当然看得到。但是他会care吗？当然不care。职场是一个以功劳论英雄的地方，“没有功劳也有苦劳”这样的话，说给谁听呢？正像这本书里说的，很多人以为晋升的机会是从一些小事情积累起来的，多做别人不愿意做的事，把活儿揽在自己身上，慢慢就能熬出头，升职加薪。但是，当你只能做一些杂事时，你的眼界是很有限的，如果你整天与前台、行政、公司司机、清洁阿姨打交道，你就接触不到企业的核心。要懂得把没有价值的活儿分出去，把宝贵的时间用在制订计划、策略以及完成核心工作上。夏小曼之所以能成功，在于她有开阔的眼界，她并不甘心于做“十里坡剑神”。如果她满足于日复一日地“打怪”，帮人打豆浆、订盒饭、收发邮件、订机票、订酒店，即便把每一件事做到最好，也不过是一个优秀的助理。还会有后来在一帮男人中脱颖而出的夏小曼吗？还会有在如狼似虎的外企叱咤风云的夏小曼吗？还会有在毕业于帝国理工的青年才俊男友面前从容镇定的夏小曼吗？还会有在咖啡店喝着咖啡一切云淡风轻无忧无虑的夏小曼吗？放宽眼界，“立志高远”，是这本书教会我的第一点。第二点是，好人缘很重要。职场是做事的地方，更是做人的地方。从来没有做不好的事，只有做不好事的人。而做好事的前提，往往是做人。回顾夏小曼在T公司的经历，一路似乎都有人“扶持”。首先，进入T公司就是受到林以夏“蛊惑”，后来被贬长沙再次遇见他，他也为她提供了不少帮助。没有最初的信任和后来的坦诚，夏小曼会有这样的“贵人”相助吗？陆鸣就不用说了，作为夏小曼的“军师”，可以说是一路为她出谋划策，帮她“铲除”了不做事的花瓶萧萧，帮她安慰失恋的闺蜜，在她“荣升”为总裁秘书，处于流言的风口浪尖，让她保持理智，没有做出冲动的选择。后来成为其男友的高管邵斌，更是在明里暗里帮她。还有时刻与其互通有无的人事王安娜，甚至级别最高的总裁吴寒……在职场中与人处好关系，除了能得到帮助以外，还有很重要的一点，是能获取关键信息。和上大学时学到的最多东西其实来自同学一样，在职场中，很多关键信息的获取是来自茶余饭后的闲聊，而不是一本正经的会议。获取信息，调整自己的坐标，才能更好地实现自己的目标。在这本书里，还有太多可以学习到的东西。比如谈起薪时一定要尽量多谈；比如老板并不在乎谁把事情做完，老板只在乎结果；比如在向上级提要求时，要自己先梳理好思路，整理好措辞；比如在职场中，即便是好朋友，也不能轻易地把自己的秘密告诉对方……总之，好好打好职场这场“游戏”，除了打怪外，还要去闯关，要升级，要经历更多更丰盛精彩的剧情。

8、诸小婉的《总有人会赢，为什么不能是你》是一本很成功的励志职场技能书，有点像杜拉拉升职记，但比它更实用。拿到这本书的时候，初以为是心灵鸡汤，喝了太多鸡汤，所以一直不愿打开，它被我放了又放，昨晚终于下定决心把它打开，这一打开不要紧，却再也停不下来，直到看完，我都还不想睡。回忆着书里的每个细节，忍不住思索自己的今后。我们每个人都是夏小曼（书中的女主），在一些时刻有意无意做出了不同的选择，经过若干年，只要你醒悟，都会成长。你早到、加班、熬夜，你上班不闲聊、不网购，你比任何人都努力，却摆脱不了底层员工的命运，为什么？工作犹如打怪，除了装备好，还需要一些技能。作为新人，第一天上班要给别人留下好印象，打扮要得体，既不能显得太活泼，也不能显得太老气。长得不漂亮不帅没有关系，毕竟这个世界普通人还是要拼命活下去，男孩子注意穿着、个人卫生一定要做好，给人干净历练的感觉；女孩子要学会花淡妆，不要相信“女孩子素颜最美”之类的谎话，你要记得化淡妆是对别人的尊重，谁都有爱美之心，谁也不愿意看你黑眼圈和很重的眼袋。除此之外，你还要记得无论何时都要注重形象细节。对普通员工来说，重要的不仅是工作表现，还有人脉，要想办法混进更高级的圈子。但是要记住，我们来公司上班，是来上班的，不是来交朋友的，切忌感情用事。时刻保持冷静，要懂得谋划、权衡利弊，想好对策再行动。还有一点就是在职场上，即便是好朋友，也不能轻易地把自己全部的秘密告诉对方。虽然人脉很重要，但并不是主张靠关系上位。你要懂得靠关系而在职场中顺风顺水的人，往往会因为关系的断裂而一下被打入地狱，爬的越高，摔的越惨。认真工作当然是最重要的，遇见谣言之类的事，千万不要参与讨论，小心被人抓住话柄。少说废话，多做正事，会让你少很多麻烦。但无可厚非的是，在职场中，要注意培养“自己人”，与关键人物建立联系，在适当的时候让适当的人替自己说话，不要凡事亲力亲为。要学会合理安排自己的事，使唤下属去干活，把宝贵的时间用在制定计划、策略以及完成核心

## 《总有人要赢，为什么不能是你》

工作上。无论身处怎样的职位，都要善于抓住机会，有时候做对的事情比把事情做对更重要。永远要让你的老板先开口，不管老板怎么和善，他（她）都是你的上司，千万记得不可抢了对方的话头，等到对方暗示，你再开口也不迟。老板在问你棘手的问题时，也不要急于表达自己的观点，在开口之前，先探探对方的看法，在根据老板的看法发表对自己无害的观点。公司安排的饭局或者年会之类的事，记得不要放松，把这些事做的漂亮，会让你在老板的印象中加分，让他觉得你情商也够高。另外要记得，适时拍马屁也很重要，这不是让你油嘴滑舌，有时候上司对这个的确受用。职场中，要么忍、要么狠、要么滚。总之，奋斗要有方法，但所有的方法都是因人而异的，学会掌握适合你自己的方式生存下去。这本书不是让你学会做一个心机婊，只是告诉你一入职场，深似海。你不能把这个世界，让给你所鄙视的人。不要把自己变成那种配不上自己的野心，也辜负了所受的苦难的人。

# 《总有人要赢，为什么不能是你》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)