

《边缘角色》

图书基本信息

书名：《边缘角色》

13位ISBN编号：9787550602618

10位ISBN编号：7550602611

出版时间：2011-10

出版社：凤凰出版社

作者：和锋

页数：289

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

《边缘角色》

内容概要

《边缘角色》内容简介：风投来了。风投来了？风投来了！一个小道消息如石子落水，溅出骚动人心的涟漪，各种传闻蜂拥而至，刺激着公司众人的神经。大家自觉地分成数个派别，都在积蓄着力量，时刻准备参与强者的游戏。身为一名销售，强烈感受到即将被边缘化的我，面对勾心斗角的生存环境，是选择倒向其中某派？是独来独往以不变应万变？每一步都有落入圈子圈套的危险，每一天都处在出局的边缘。努力做单才能掌握核心竞争力，抓住客户才能可攻可守。操盘与翻盘，潜伏隐忍与适时出击，小小销售如何于商战对决中最终制胜。

《边缘角色》

作者简介

和锋，企业培训师。

《边缘角色》

书籍目录

- 第一章 最后的仪式
- 第二章 杀人游戏
- 第三章 下流社会
- 第四章 交配季节
- 第五章 无耻混蛋

章节摘录

第一章最后的仪式（一）风投来了。小道消息如石子落水，溅出骚动人心的涟漪，待平静后，大家不约而同地问：“真的，假的？这回--不会又是骗子吧。”接着，各种未经证实的传闻蜂拥而至，想方设法地刺激着每个人的神经。市场部老钱嚼着满嘴的饭，半包着厚嘴唇，突着眼珠子，言之凿凿地说：“昨天，你们知道吗？昨天下午，风投的人把公司账簿复印--全带走了。”兴奋得像受虐狂巧遇了施虐狂。其实这类故事在公司吵吵了二年多了，结果都似北京的春雨--阴上二三天，噉哩喀喳，懒懒散散打一阵子闷雷，再歇口气，起阵风，掉些点--悄默儿声地颠儿菜了。不过这回，风投是真来了。西装革履，脸像刚从冷库里提出来带着霜的冻肉，眼神冷淡，一副训练有素的鸡贼相。进来自有一派非叫人看出来的悠闲气度。一下子就让人产生了无限的自卑感，只恨爹妈当初没帮你选择如此有前途又妙手空空的职业。这些也着实让一小撮，我说的是那些自认为公司元老的人，激动了一大阵子。所以，老钱边吃饭，边往我们脸上兴奋地猛喷饭星子也情有可原。这个时代就是为我们这些十三不靠的受虐狂天设地造的。像老钱这种散消息的人，关注的就一件事--“上市”。“也就一二年内的事儿。股票一解禁，哥们儿就全抛了，再涨都不贪。到时就退休，买艘游艇钓鱼去？？你们丫--现在多哈哈大笑？？哈哈？？要不到时候没你们什么份？？”有如此欠抽的想法，也真不怪他们。要不是那个猴儿脸小矮子，没事儿就到处贩卖暴发史，我们这代人何至于如此喜欢天天做白日梦，活着就为了一个“钱”字呢？其实，哥们儿对生活质量要求并不高。当然不能是“一亩三分地热炕头，老婆孩子一头牛”那么庸俗。像我一月挣五六千也算相当不错的了。其实，再玩命点，挣的还多。那又何必呢？“只要活着不算尴尬就成了”。我的意思是，公交挤成了肉酱，我就打车上下班，也不心疼那点钱。我没法跟那帮子北漂拼，打鸡血似的，为落在北京，削尖了脑袋，天天累得跟孙子似的。你说我怎么也得买辆车得瑟得瑟吧。老妈倒想赞助一把，我没同意。车钱要真他们出了，那我就真别想玩痛快喽。有了车，怎么也得把“夜之魅”和“海上花蕾”约出来。网上看--腿够细够长，劲儿蛮骚的。真人不知道会不会是恐龙。风投来不来，跟我没屁关系。说实话，就是帝哥驾到，还不得有人撅着屁股练活。不是吗？销售虽算不上什么体面的活儿，想想，干别的我还真不行，就忍着点吧。大陈斜撇着嘴说：“现在有了准消息。一种说法是，公司只留几个中高层，其他人全遣散。另一种说法是，中高层全开掉，就留下干销售的（我猜，这八成是大肚陈自己的白日梦）。第三种说法是--公司一分为二，一部分人留老公司，一部分去新公司。”大肚陈压着嗓子，四下里乱瞄，神秘兮兮的样子，真像是刚从安定医院逃出来的危险分子。假如哥们儿是风投。第一个就把那些整天装腔作势的狗屁中高层干掉，尤其是市场部那帮废物。简直是一群白痴，除了拼了命地糟蹋促销费，吃回扣，什么TMD屁事都不干。见过能装的，没见过装得如此浓眉大眼、人模狗样、口若悬河、理直气壮、气吞山河的。做销售越久，越怀疑这帮饭桶到底长没长脑袋，每年都预测市场要增长30%。合着这帮孙子一年四季只干一件事情--想尽办法，拿数字玩死我们这帮干销售的倒霉蛋。你没见呢，他们把吃奶的劲儿全使在小PPT上了。那小画做的，抽象得连毕加索都看不懂。那些编造出来的数字、曲线、表格、公式？？明着就是要把人忽悠晕了，再往麻袋里装。说到底，他们压根儿就不想让谁看懂那些屁玩意儿。我这么说或许偏激了些。但人活着就是让一帮子傻蛋整天挖空心思地编故事来戏弄，这命也TM太贱了吧。想起这事儿，哥们儿就抓狂得像提前进了更年期似的。哎，还是说正事儿吧。就在谣言传得自己都快不行的时候，刘老师开了个说明会。刘老师--就是我们大老板。即使你没见过他，你也准能一眼就从人堆里把他捡出来。老板都是一张阎王脸。他不让人叫他刘总。他说，要么叫我老刘（说时，一脸阴险的表情），要么叫刘老师（样子看起来很满足），要么叫我名字（没表情）。这不是装嘛！哪个没脑子敢直呼其名？当然，“老刘”也不是谁都能叫的。他虽然给了你多项选择，你却只能选择叫他--刘老师。刘老师每次讲话前必先像养殖户看着一栏生猪一样，瞪着眼环视一圈，然后扭动几下早已萎靡的笑神经，一脸似笑若哭相，提口气，哼起如驴撒欢那种假声：“同志们？？”把自己当成了做报告的政府某一级官员。其实就二句车轱辘话：风投是否进入--还未确定。现在，不许再有人--妖言惑众。大家要保持--上半年的工作热情，争取，下半年--再创奇迹。绕了40分钟。最后，他将假声再提高半度，呼吁--要毫不利己，专门利他地拼出老命，为实现年初定的那个不靠谱的目标，并高举右拳，喊--“而奋斗！”你也知道没多少人相信这老家伙的鬼扯。反正现在上面越喊平安无事，下面小道消息传得越欢实。上面往东指，你一定要向西行，才对。风投的故事现在已成了午餐的作料，没它，吃嘛嘛不香了。又过了一个月，进驻了三个生人。高深莫测。“这回是玩真的了。”大家都这么说，还用眼神彼此交流着--姓刘的是个大骗子。说来人高深莫测，一点也不夸张。那表情、举止、言谈，甚

《边缘角色》

至打的饱嗝，都带着非扒开你眼皮，让你看清楚“高深莫测”。所有人挨个被传到小会议室。我们管这叫“过堂”。其他人怎么样，我不知道。反正，哥们儿面前这只一个劲儿踱来踱去的雄鸡，就晃得人眼晕。他说，腰椎不好，不能坐。说实话，我见过能装的，没见过比这家伙装得更邪乎的。这家伙可能是“福尔摩斯”看多了，对我的所有回答都会投来狐疑的一瞥，并问：“这是你真实的想法吗？”有种非要从鸡蛋里挖出骨头的执著劲儿。最后真把老子整烦了。结果，他从我这挖到的，全是货真价实、发自肺腑的--瞎编乱造。不知道这些破信息，能不能帮他多给公司估几个零。前台小文过堂后，满眼闪着初恋的光芒，绯红着脸蛋问：“问你什么了？”不待我说，先急迫地交代：“我都说了，我什么都说了？”很幸福很陶醉的样子。我真想冷不丁地问，他问你的是不是处女，你也说了？女人就是头发长，见识短。其实，倒退五六年，我也这德性。对谁都不防着，把什么话都当真，尤其是领导的话。我相信，只要听他们的话，办他们的事，某一天也会成为他们那样的成功人士。哥们儿真玩命干，傻了吧唧的，吃不好，睡不香。现在才明白一点，这是天底下最具TM自欺欺人的想法。你瞧瞧，瞧瞧周围那些--道貌岸然、能说会道、乾坤独断的成功人士。再瞧瞧他们那副装模作样、装腔作势、比戏子还会做作的嘴脸，你就知道领导是怎么炼成的了。那些经常在电视上装得跟先哲似的--大讲自己奋斗“屎”的暴发户，简直个个都是盗版故事精，可每回都还能让一票人激动得口水、眼泪齐流。我就见过这么个骗子--靠雇枪手去偷人家英语考卷，复印了再黑那帮想出国的学生（当时每套六七百块钱，折合现在的市价估计在3000元左右）。靠此伎俩办班搞培训，发了财。现在，他从来不提自己真正发家致富的秘诀，编造了一大堆类似成功学的感人故事。其中一个“一个苹果大家一定要分着吃的故事”，让现场一千多号听众把这家伙当成了圣徒。反正这个时代，钱就是硬道理。有了钱，你把太阳说成烧饼，都有粉丝相信。当然像他这样的，比那些一边在电视里喷：“在责任面前，我们唯一的选择就是负起完全的责任！”又一边偷着往牛奶里掺三聚氰胺的王八蛋好上无数倍。他们至少只是贪财，不要人命啊。这就是个活着没底线，不成流氓不成活的世道！你让我现在相信谁？！别怪我说话刻薄。除了死人，我还真没见过谁告诉我一句连他自己都相信的真心话。老钱对我这套“发泄论”很不以为然。自以为即将也成为成功人士的他，斜瞥着我，一脸不屑的样子，慢条斯理地说：“现在这人都一德性--仇富，装得自己多正经似的，其实--都是俗人。”他皱着眉，咽下嘴里的咖啡，接着说：“亚当·斯密在《国富论》里说--'人确实是自私的？？我们每天所需的食物和饮料，不是出自屠户、酒家或面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。'”按老钱的俗人论，公司现在分成了几拨儿人。一拨儿是中层经理，已经顾不及捡起丢在地上的趾高气扬，像群支着脖子四顾，受了惊的火鸡。上班头件事，就是挤进小会议室里嘀咕个没完。等火鸡会一散，再各自分头找手下人开会。火鸡们算主流，下面紧跟的算准主流，团成一帮。他们不聚众，不交头接耳，按部就班干着手头的活。走出会议室，个个都绷出一副打死也不说的表情。不知道哥们儿得罪了谁，这帮人不带我玩的。我也不好死皮赖脸地追着人家屁股。这算不算我还有点自尊呢。另一拨儿是半放羊状态的销售员。围着西大厅角上，桌子上凳子下的摆出场子，人五人六的黑乎乎一片。从最初几天的小声吵吵，到现在有些近不要命的大声嚷嚷，天不怕地不怕的架势。“嘘--”不知道谁出了一声，嗡嗡声立止。一群绿眼四处逡巡。假模三道地环顾一下后，压低声音，防奸细似的，防着他们那点秘密被偷听了。这群人中老销售油子居多。那副神态--极漫不经心，又兴致勃勃。像分析客户需求一般分析着各种天方夜谭似的小道消息。扯淡一结束，就有人在第一时间把编出来的段子散出去，以显示自己在事件中的重要位置。这群自认为主流，其实就一帮随时都被边缘化的傻帽儿，还想凭三五十条鸟枪整出点事来？我得离这拨儿人越远越好。在我眼里，他们倒像天冷时，缩成堆的小鸡子。还有一拨就是老钱那样的--元老派。整天都喜滋滋的，哪都去凑凑。也不说话，听人说一句，向上翻一下眼皮。然后嘻嘻笑上二声，看猴子耍把戏的表情。剩下的就是像我这样的--无门无派，哪头都不掺和。实际上是姥姥不亲，舅舅不爱。这也说明我们做人很失败。火鸡派不带你玩，鸡子派看不上你，元老派就更甭提。不管怎么着，人家至少还能团成一伙，积蓄着力量，削尖了脑袋去参与强者的游戏。而我，连归属感都没有。可悲，可悲啊！这就好像站在十字路口，实际上连TMD十字路口都没到，哥们儿就OUT了。每想到这，我都会极气愤地想--老子的利益从来就不是谁给的！是靠爷我自个儿本事挣来的！我现在除了做自己，没什么可依靠的。我信一点，只有这样，才能抓到些什么，做到不用参与地参与。谁都别想左右我。如果到了非逼着我走的地步，手里有客户，到哪都不怕！这样做，反而让自己踏实了下来。也许我踏实装大发了，装得太自信，太从容不迫。反而有人靠拢过来，费尽心思地打听--我背后隐藏着什么单线联系的大人物。这也说明，大家都在猪鼻子上插葱，装有归属感。秦爷和沈坚算是真正的逍遥派。按部就班，不闻不问，不动声色地在楼上餐厅为这群骚动的苍蝇做着午饭。我曾邪恶地想，哪天把二位

《边缘角色》

爷逗急了，随便往菜里下点“胡椒面”，你们这帮孙子，哼！谁都甭想再闹腾了。若干年后，想起当时的情景，忽有所感--人越是道貌岸然时，越是丑态百出。所有人像傻子一样，对着假想的虚幻在自我搞怪。殊不知--一股海啸般的滔天巨浪正悄悄地卷来。一些人不知不觉地被推到了浪尖，另一些人被打翻在深深的水底，更多人习惯性地惊恐，习惯性地失措，习惯性地--狂呼乱叫。接着，都像死了一样，浮在水中，随波逐流。

《边缘角色》

编辑推荐

《边缘角色》编辑推荐：职场是一把杀猪刀，是任其宰割，还是将其执于手中？幕后交易，谁是操盘的大腕，谁是翻盘的小兵？看《边缘角色》向你披露商战对决的制胜之道。生活的理想就是为了理想的生活，这是一个充满了圈子圈套的世界，每一天都在输赢的边缘，每一步都决定了职场的浮沉。不做单就Game Over，不潜伏就成为炮灰。

《边缘角色》

精彩短评

- 1、想起那句：职场就是一棵爬满了猴子的树。向上看，都是屁股;向下看，全是笑脸；左右看，全是耳目。
- 2、封面都坏了
- 3、我相信里面有现实，尤其喜欢作者最后一段对自己的评述。。。我们都只是小石头而已。。。
- 4、我们一家人都比较喜欢
- 5、看过《做单》，《圈子圈套》看看这回怎么样？
- 6、小说写的很现实
- 7、如何做政治关系，很关键
- 8、看了做单后很难看下去这本书了，口头语言太多，想记一本流水账，觉得学不到什么东西，弃了
- 9、感觉写得很乱,语言粗俗,看了一点就看不下去了
- 10、故事的力量
- 11、感觉太嘚瑟，有些话非不好好说，情节不连贯，看了几十页。果断扔掉。
- 12、不懂政治的销售员业绩再好也会被排斥，得不到本该属于你自己的东西，甚至被边缘化。如果你现在正是这样可以看看本书，会找到答案？
- 13、边缘角色（拿下做单，识破圈子圈套，掌控输赢，看《边缘角色》，不再做职场边缘人）

《边缘角色》

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