

<<浮沉2>>

图书基本信息

书名：<<浮沉2>>

13位ISBN编号：9787561347904

10位ISBN编号：7561347901

出版时间：2009-11-1

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：崔曼莉

页数：328

字数：350000

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>

<<浮沉2>>

前言

2008年5月,《浮沉》第一部出版,并成为畅销书。

大家都说,我的创作前景一片光明、很是风光。

但实际上,我面临着诸多问题。

工作与身体不多谈了。

在小说方面,除了完成创作了五年的长篇小说《琉璃时代》、写《浮沉》第二部的初稿,我一直觉得,我有问题没有解决。

这个问题是什么,我不知道,我只是寻找它,并且努力解决。

这是异常折磨的一年,直到2009年8月,借上海全国书展,我回到了故乡南京,意外地成就了一次心灵的历程。

我想通了很多问题,或者说,很多问题就这样明白起来。

对我来说,写个故事——复杂的情节、鲜明的人物,都不太难。

难的是,我内心的感动。

我知道很多读者喜欢《浮沉》,并不简单只是为了看一个故事。

他们给我写邮件,和我在线上、线下交流,他们说看到乔莉就像看到了自己。

同样地,我创作《浮沉》,也不是为了写一个故事。

这几年来,身边的一些朋友,他们的故事、他们的人生,所给我的感受,都在《浮沉》中有所体现。

那么《浮沉》第二部,最打动我的是什么?我在《琉璃时代》中,曾经写了一句话:有些人永远掌握自己的命运,不交于他人,甚至一个时代。

这也是《浮沉》中强调的精神。

但是,作为作者,我还需要另外的感动。

我之前一直认为,强者之所以强,是因为内心的坚定与努力。

而现在,我认为一个能成为强者的人,必定有一颗柔软的心。

冷酷不是一种力量,而是一种脆弱。

陆帆的坚强,缘于他的柔软;云海的多智,缘于他的小心;而乔莉的勇敢,则缘于她对生活抱有一种极大的热情。

我努力让我的心变得柔软,哪怕生活给了一些不好的内容。

但它们都是我生命的某个部分。

对好的和不好的,我都心存感激。

从上海去南京的火车上,我为合集《情感纪》写了后记:之前,我对写作乐此不疲的时候,我把太多的热情投注在小说技巧,而不是文学本身上。

幸好,我在写每部作品的时候,都要抓住最初的感动。

现在,我明白了,感动不仅开始于最终目标,也是全部的过程。

从故乡回到北京之后,《浮沉》第二部的创作变得顺利与清晰。

随着心境的改变,故事也越来越流畅。

我尽量写每一个字的时候,都持有这份感动与热情:不管是资本运作,还是国企改革,或是乔莉的命运与感情……不仅为小说,不仅为读者,也为了这一次生命的旅程。

我在博客中写下:原来故乡是这样的地方,不仅是回忆,也是未来。

我所要的东西,故乡全部都有。

而所有的问题,都不再是问题。

我是个写作者,为写作而写作。

不管别人怎么看待《琉璃时代》的文学气质,或者《浮沉》巨大的销量,又或者《情感纪》中的诗歌,对我来说,因感动而生的作品,因思考而写的文字,都是我生命的一部分。

我的读者是这个时代最有力量的人,他们会为我成立群落,但也借此交友与体会人生:他们会向我请教问题,但也会向我提供他们的故事。

我不是他们的偶像,却是他们的战友。

<<浮沉2>>

借《浮沉》中的一句话：我们是一个团队!我们是在这个时代努力生活，并努力掌握自己命运的一群人。

丘吉尔说，善于遗忘的民族，是伟大的民族。

我想告诉读者们，即使我们是一个团队，我也只希望，写作让我的生命变得丰富，让你们的某段时间变得丰富。

除此之外，我别无所求。

人要掌握自己的命运是艰难的，正因为如此，我们的生命才有趣味。

要保持我们的趣味，不管是阅读，还是写作；要保持某种感动，不管是工作，还是生活；要保持有意义的感觉，不管昨天如何、今天如此、明天未知；要把握我们的每一天、每一刻、每一秒的好时光。

崔曼莉2009年10月19日

<<浮沉2>>

内容概要

《浮沉1》结尾，王贵林的一句“谁给我七个亿，我就和谁合作”，听上去像一个天大的玩笑，将晶通项目推向了似乎无解的迷局。

面对这块烫手的山芋，赛思中国和SK是会选择退出，还是选择行动？

当自己的上司和公司高层纷纷对晶通避而不谈时，女主人公乔莉也变得惶惶不安。

一年的奋力冲杀之后，依旧是一个零销售，她对自己的在赛思的职业生涯感到了前所未有的危机，甚至做好了走人的打算。

但一个零销售，出了赛思，还能做销售吗，难道要重走秘书的老路？

就在乔莉在失望中苦苦挣扎的时候，在七亿大单似乎只能成为水中月镜中花，可望而不可即的时候，赛思、SK两大外企高层却自有回春之术，令一个死单变得风生水起，好戏连台。

可是，这个单子虽赢得巧妙，但螳螂捕蝉黄雀在后，SK也不是省油的灯，七亿大单最后的利益格局又在悄然地发生着转变……

相比《浮沉1》，《浮沉2》的职场戏有所收缩，而商战戏则更加宏大，更加起伏跌宕。

《浮沉2》拉开了国企改革和资本运作的大幕，各色人物纷纷登场，各显神通，当七亿大单终于签字画押，一场更激烈、更残酷的战争才刚刚开始。

何乘风、欧阳贵、王贵林、陆帆、狄云海、乔莉……激荡之后，他们的命运又会发生怎样的浮沉？

作者简介

崔曼莉，毕业于南京大学中文系。

2001年开始自由创作，在《青年文学》、《花城》、《芙蓉》等刊物发表中短篇小说及诗歌。

处女作《卡卡的信仰》入编《2003年中国最佳短篇小说选》；长篇小说《最爱》为2004年新浪网点击冠军；短篇小说《杀鸭记》获2006年金陵文学奖。

2007年9月化名“京城洛神”，在网络发表长篇小说《浮沉》第一部，为2008年年度畅销书。

2009年，她创作的民国历史小说《琉璃时代》荣获中国作家集团第一届长篇小说创作奖。

2010年，《浮沉》第二部荣获最值得阅读的五十本小说之一。

她把自己定义为写作者，即：不断写作的人。

<<浮沉2>>

书籍目录

第一章 祸起萧墙

垃圾式的炮灰

第二章 告别零销售

白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫？

第三章 峰回路转

摸着石头过河

第四章 联欧国际

天下没有免费的午餐

第五章 内耗式合作

这是一件没有办法的事

第六章 错综复杂

一切都是谜！

第七章 信私不信公

每个人都需要一条出路

第八章 生命的意义

除了升职加薪，生活还有另外的内容

第九章 说一个故事

“美好”未来的开局

第十章 一击不中

为什么要拒绝一个最好的方案？

第十一章 多方会谈

无利不起早

第十二章 谁是黄雀，谁是螳螂

从双赢到多赢

第十三章 人之常情

真正的罪魁祸首，是人心的欲望

第十四章 再见晶通

从“铁”饭碗到“金”饭碗

第十五章 危机重重

将军和小兵，都互相需要

第十六章 意料之外

性贿赂也是贿赂

第十七章 卖冰棍和卖软件的区别

没有优势的竞争毫无意义

第十八章 My Way（自己的路）

成长之痛是人生必经的一个阶段

第十九章 前程似锦、如履薄冰？

兵家以奇招制胜

章节摘录

第一章祸起萧墙垃圾式的炮灰2008年春节刚过，石家庄晶通宾馆的一个大包间内，正举行着一场宴会。

圆桌主人席前，站着一个圆圆胖胖的中年男人，他叫王贵林，是晶通电子十余年的老厂长。此刻他满脸笑容，端着一只酒杯，左右环顾身边的两个人：赛思中国大中华区总裁何乘风、SK（SILTCONKILO）大中华区总裁汪洋。

他刚刚给这两位外企最高执行官出了一道难题：虽然晶通电子拥有七亿的改制资金，但这笔钱，他不打算用在技术改造上，可技术不改，企业最终是死路一条，他询问两位CEO：谁能够帮他再搞到七个亿，谁就是这笔七亿大单的主人。

此言一出，房间陷入了死一般的寂静。

不论是赛思中国还是SK（SiltconKilo）的员工，甚至晶通电子的小陈秘书，谁都没有想到，王贵林会突然说出这样的话。

所有的人都看着何乘风与汪洋。

而何乘风却看着王贵林，这位绰号“胖头鱼”的国企厂长，显然在开一个比天还大的玩笑。七个亿？

！

他们只是外企，不是银行。

可是很显然，这个笑话一点也不冷，并不是没有实际的可操作性。

何乘风又看了一眼汪洋，这位SK（SiltconKilo）的大中华区总裁，正轻松地端起面前的杯子。

不等汪洋开口，何乘风抢先笑道：“王厂长，君子一言？”

”“驷马难追！”

”王贵林伸出了酒杯。

汪洋也伸出了酒杯：砰！

三只玻璃杯在空中发出清脆的声响！

三个人都含笑轻轻喝下了一口！

“啪、啪、啪！”

”晶通的小陈秘书拍了几下巴掌，打破了酒桌上的宁静。

其他的人也跟着鼓起掌来。

赛思中国分管销售的VP欧阳贵拉着长长的下巴，嘴角却浮起了笑容。

赛思的销售总监陆帆，分管晶通项目的销售乔莉，以及SK（SiltconKilo）的销售总监付国涛、分管晶通项目的薄小宁，都满脸欢笑。

好像刚才不是碰杯，而是合作协议的达成。

何乘风站起身，“各位，我们都敬一下王厂长，感谢他在春节期间为我们设下的晚宴！”

”汪洋也站了起来，众人纷纷起立，碰杯声、祝贺声不绝于耳。

一时间，晚宴达到了一个小小的高潮。

此后晚宴高潮不断，一时宾主尽欢，直喝到十一点，才宣告结束。

众人来到停车场，依依不合地话别：付国涛紧紧拉住欧阳贵的手，希望欧总在江湖上多多照顾；小陈紧挨着乔莉，叮嘱她常来石家庄做客；唯有陆帆与薄小宁站在一旁，只是客气地点了点头。

一时话毕，赛思中国与SK（SilteonKilo）的人分别上了自己的车，朝下榻的宾馆驶去。

乔莉坐在陆帆旁边，抑制着内心的激动。

天啊！

七个亿啊！

就算打不下这笔大单，她也可以在里面学到不少东西！

以前常听说大销售帮客户运作资金的事，没想到，这种好事居然掉在了她的头上。

她很想和陆帆交流交流，但是陆帆的表情很冷淡，乔莉也不想表现得过于幼稚，只得强装平静，坐在一旁。

<<浮沉2>>

车到了酒店。

何乘风与欧阳贵已经先到一步，正站在大堂中。

陆帆快步上前，朝二人点了点头，“何总、欧总。

”“你和安妮连夜回北京，”何乘风一改晚宴上的春风满面，沉声说，“明天销售例会只召集主要销售，我们的时间很紧了。

”陆帆面色凝重，点了点头。

欧阳贵拉着长长的下巴，脸色铁青，“你转告琳达，BTT从虚打转为实打，要不惜代价，想办法签单！

”“是，”陆帆说，“那我们上去收拾行李，两位晚安。

”说完，他朝电梯走去。

乔莉连忙向二位老总道了声晚安，紧跟上去，“弗兰克，我们现在就走？

”“对。

”“那晶通……”陆帆看了看表，“现在是十二点，如果我们三点到北京，还有四个小时可以休息。

”“那七个亿……”陆帆皱起眉，看了一眼乔莉，乔莉连忙闭上嘴，再也不敢多问了。

她飞快地跑回房间，把打开的洗漱用品收回包中，把挂好的衣服取出来，装进行李箱。

等她匆匆地下到楼下大堂，何乘风与欧阳贵已经不见了，大堂空荡荡的，只有一个值班的服务生。

乔莉走到门口，见酒店外一片黑暗，只有几盏柔弱的路灯，冷冷地照着马路。

这一晚觥筹交错、打单、谈判、钩心斗角，轰轰烈烈的瞬间都不见了。

乔莉突然觉得如此不真实，她积累了所有热情同团队最高首领奔赴石家庄，本以为要大干一场，却没想到饱餐一顿后，就什么都不知道了。

脚步声响起，她转过头，看见了陆帆。

乔莉紧紧跟着他，走出了酒店，来到停车场。

二人上了车，陆帆一句话也不说，飞快地驶出了酒店，上了大街，朝北京方向飞驰。

也不知走了多远，突然砰的一声，一朵烟花升上了夜空，映亮了整个夜晚。

凌晨四点，车到了乔莉居住的小区门外。

陆帆朝她点点头，示意她下车。

乔莉问：“何总和欧总不回来吗？

”“这是他们的事情。

”陆帆冷冷地说。

“哦。

”乔莉不知要说什么，又问，“明天开会？

”“是的。

”陆帆的语气已经明显开始不耐烦。

乔莉连忙下了车，取下行李。

陆帆目送着她走进小区，这才掉转车头，朝西边驶去。

整个一夜，他的心情恶劣极了，王贵林的话，毁掉了销售数字本季度的所有希望。

如果不竭尽所有的力量去开单，恐怕这个季度就无法向美国人交代了。

怎么会没有钱呢？

陆帆实在忍不住，给云海打了一个电话，电话嘟了三声之后，云海晕乎乎的声音响了起来：“弗兰克，什么事？

”“杰克，”陆帆说，“明天一早，通知所有的主要销售，我们要开会！

”“你说什么？

！

”云海顿时清醒过来，“你们不是在石家庄吗？

”陆帆简单地说了情况。

“这不可能！

”云海在电话中叫了起来，“他完全可以通过政府解决资金问题，也可以从银行和机构贷款。

<<浮沉2>>

政府根本不会让这么大一个企业垮掉！

再怎么样，也轮不上我们和SK（SiliconKilo）帮他运作，他想干什么？

！

” “现在管不了他想干什么，”陆帆说，“晶通电子短期内不会有进展。

何总让我和安妮连夜回北京，杰克，我们必须开小会了。

”云海听见“开小会”三个字，心中一沉，但语气却放得平稳了，“放心吧，弗兰克，这个季度能应付。

” “我们还有一个月的时间，”陆帆说，“如果季度数字还是不好，恐怕总部的耐心也不会太长了。

” “嗯，”云海说，“何总和欧总什么时候回来？”

” “他们再待两天，估计再看看隋况。

” “好，我明天一早通知他们。

” “明天十点在会议室，”陆帆恶狠狠地说，“所有能到的人，都尽量请他们到。

下面能怎么样，就看我们这个月的结果了。

”乔莉此时已经倒在了床上。

她觉得冷，用被子紧紧地裹住自己，虽然七个亿在她的脑海里激荡，怎么赶也赶不走，她还是努力命令自己立即休息。

明天一早还要开会呢。

也不知过了多久，光线从窗外射了进来，她看了一眼时间，天啊，已经八点半了。

她连忙爬起来，收拾完毕后提着电脑朝公司赶去。

正是春节之后的上班高峰，地铁里挤满了人。

乔莉的手心、脚心都是滚烫的。

到了公司，她赶紧去茶水间，准备倒杯开水治疗感冒，正忙着，瑞贝卡走了进来。

“嗨，安妮！”

”瑞贝卡穿着粉红色的羊毛衫，挂着一条长长的粉色项链，嘴唇上抹着粉亮的唇彩，“告诉你个好消息！”

” “什么好消息？”

” “我要结婚了。”

” “真的？”

！

”乔莉太意外了，“你不是春节的时候才去了男朋友家吗？”

这么快就要结婚了？”

” “对啊，我们就是春节订的婚，”瑞贝卡举起左手，一枚钻戒在她的无名指上闪闪发光，“五月份正式结婚。”

” “恭喜恭喜！”

” “我有事找你呢。”

” “什么？”

” “我想请你当伴娘。”

” “伴娘？”

”乔莉一愣，“我合适吗？”

” “合适合适，”瑞贝卡连声说，“再没人比你更合适了，没结婚，还是单身，又是我们赛思中国最漂亮的销售。”

”她拽着乔莉的胳膊，撒起娇来，“你一定要答应我哟。”

”乔莉被她晃得一阵头晕，笑道：“我帮你我帮你，你别晃我了。”

”瑞贝卡这才发现她说话瓮声瓮气的，“你病了？”

” “有点。”

”瑞贝卡退后了一步，皱起了眉，“要不要紧呀？”

” “没事儿，”乔莉说，“我不和你多说了，一会儿还要开会。”

<<浮沉2>>

” “好吧，” 瑞贝卡说，“有空我们一起吃饭，我和你商量婚礼细节。

” 乔莉点头答应。

都说有了爱情的女人才最美，和瑞贝卡认识这么久，乔莉第一次发现她这么漂亮，而且生机勃勃。

乔莉看了一眼手表，九点四十五了，她连忙回到座位上，整理好资料，赶到了会议室。

一进门，琳达已经坐在了里面，还有几个主要的销售，乔莉朝大家笑了笑，“早啊。

” 几个人奇怪地瞅了她一眼，应了声“早”，便没有人再说话了。

乔莉找了个靠边的位置坐下，刚打开电脑，陆帆推门走了进来。

他看见乔莉，微微一愣。

乔莉忙说：“老板早。

” “是谁通知你的？

” 陆帆问。

乔莉也愣了，“没有啊，昨天晚上……” 她忽然意识到自己弄错了什么，结结巴巴地说，“昨天晚上……不是说早上要开会么？

” “今天是小会，” 陆帆说，“你的资料我都已经看过了，你先回去吧。

”

<<浮沉2>>

媒体关注与评论

职场如战场，没有股子勇往直前的韧劲儿，是很难成功的，我想这也是许三多“不抛弃、不放弃”的精神被这个时代所需要的的原因吧。

——兰晓龙（《士兵突击》作者）继婚恋、军旅题材之后，职场与商战题材的电视剧很可能成为下一个收视热点，我看好《浮沉》。

——高希希（《新上海滩》《幸福像花儿一样》导演）职场本身就是一个充满阴谋的地方，没有足够的智慧和勇气，你很容易成为阴谋的戕害者，而如果能够战胜阴谋，甚至参与阴谋，那将是人生中的一大快事！

——徐小平（新东方创始人之一）以往的商战小说中，极少有给我留下深刻印象的，这情形因为《浮沉》的问世被改变了。

这是一本讲述IT行业职业竞争体验的书。

生活给了作者无数曲折动人的故事，而作者又是个很会讲故事的人。

如果你想看清商业世界的明门暗道，读读这本书吧。

——凌志军（《联想风云》《追随智慧——中国人在微软》作者）财经写作是一项生硬而枯燥的工作，但自从商战小说出现后，那种现实融合虚构的模式突破了传统财经的诸多边界，也让严肃的财经阅读增添不少乐趣。

眼前呈现的这部《浮沉》，无疑是这种尝试的优秀成果，透过它，或许你能感悟到更多心得。

——吴晓波（著名财经作家“蓝狮子”出版人）《浮沉》形容做销售“既刺激又辛苦，还有一点骄傲”，引起了强烈的共鸣。

的确，做销售是一件苦差事，而过程也如同冒险，很刺激，然而经历曲折取得的成功更加珍贵，也更值得骄傲！

——林桦博士（雷诺汽车（北京）公司董事长）这是我看过的最真实反映外企职场风云的小说了，它把在外企生存的规则讲述得淋漓尽致。

比如在团队作战中，就是要有人做出牺牲，充当炮灰，这个时候就涉及到如何摆正心态的问题了。

只有依靠团队、信任团队，才能最终成就自己的职场人生。

——黄杰（柯达中国首席代表2008奥运项目总监）这是一部为所有在职场中浮沉的人们而写的作品，文中对外企在中国企业中的地位、外企人员结构、人际关系、工作模式、薪酬体系、经营策略等的叙述很新，很全面，而且十分地可信，《浮沉》是不是最好的，要看个人口味，但如果这类作品正是你需要的，那么《浮沉》的确是品牌货色，是绝对真品！

——李可（资深职业经理人《杜拉拉升职记》作者）跨国公司是中国崛起的一个重要元素。曼莉女士的《浮沉2》用生动的故事、精彩的文笔，和扣人的情节，深层解析了跨国公司在中国的困惑、挑战，和成长的历程。

这是一本好书，值得阅读。

——张亚勤[微软公司全球资深副总裁、微软（中国）有限公司董事长]我很喜欢《浮沉2》这本书里对外企文化和经营理念的描述，其中提到的“和客户共赢才是持久的生存发展之道”，值得所有企业经营者借鉴和深思。

——林启中（诺基亚公司全球副总裁）《浮沉2》故事中的很多场景读来身临其境，相信外企中每个人，无论做到哪个职位，都会很有感触。

《浮沉2》中的商业经营理念更是让人回味。

——黄永恒（SAS大中华区总裁）国企改制是近几年热门的话题，既意味着巨大的机会，也有不可预测的风险。

《浮沉2》对国企改制的探讨层次分明，对于外企、国企各方利益的冲突与竞争描写得很到位，很是精彩。

——刘为（南天电子信息产业股份有限公司董事、高级副总裁）透过《浮沉2》，我看到了一个女性的成长、挣扎与蜕变。

乔莉宛如职场中的“乱世佳人”，充满了奋斗精神。

<<浮沉2>>

《浮沉2》中说：“成长之痛是人生必经的一个阶段，就像蚕要破蛹、蛹要化蝶”，我非常认同这句话。

——张兰（俏江南餐饮集团董事长）我很惊讶崔曼莉讲故事的才能。

《浮沉2》叙述流畅、结构精妙、人物性格鲜明，对当下生活的把握游刃有余，让人读来不忍放手。

——麦家（著名作家、茅盾文学奖得主，代表作《风声》《暗算》等）一个难得一见会讲故事的作家，一部书写当代英雄的野心之作。

——张一白（《将爱情进行到底》导演、《杜拉拉升职记》电影监制）

<<浮沉2>>

编辑推荐

《浮沉(套装全2册)》是最激励人心的职场生存小说；千万销售和经理人竞相研习的商战胜经；写给在职场中历练，商海中浮沉，不抛弃、不放弃的人们！

参悟职场最高境界 领略商战巅峰对决；2008年最具畅销潜质的职场商战小说；文坛、影坛、商界知名人士首次联袂力荐！

2008年度职场小说畅销榜第1名台湾书店小说新书榜第1名《浮沉1》销量突破50万册200成读者从中受益最受瞩目的青年才女作家崔曼莉献给努力不懈的职场先锋。

职场版《乱世佳人》。

大时代里的梦想、挣扎与选择。

《浮沉》第一部：外企销售明枪暗箭，职场生存内忧外患。

《浮沉》第二部：国企改革，外企分羹？

资本运作，各显神通。

张亚勤·林启中·黄永恒·刘为·张兰·张一白·麦家倾情推荐，最激励人心的职场生存小说。

一本改变命运的力量之书，超越职场的励志经典。

《浮沉》大事记：2007年9月，微软大中华区前总裁陈永正突然辞职，3天后，天涯社区惊现《浮沉》

。因小说开头与陈永正离职事件引惊人地相似，而故事背景恰恰又是IT行业，顿时引起网友纷纷猜测作者真实身份，以及撰写此文的目的。

5天后，新浪读书开辟《浮沉》专栏，当日点击率冲破十万，留言过千条。

6天后，近百个网站、论坛转载《浮沉》，数以万计的《浮沉》粉丝以各种形式结成联盟，讨论该书及神秘作者京城洛神。

7天后，数十家出版机构加入了《浮沉》争夺战。

3个月后，《浮沉》签约陕西师范大学出版社。

上市前15天，58家媒体争相连载、报道《浮沉》，经销商纷纷现款订购。

<<浮沉2>>

名人推荐

《浮沉》——它的价值超过你的想象《浮沉》讲述了一个外企女孩乔莉通过自己的努力，由前台到秘书再到销售，一步步走向成功的故事。

整个故事看起来极度真实，在外企工作的人，尤其是从事IT行业的，更是从这本书里找到了极大的共鸣，周围甚至有人宣称，这是一部职场的教科书。

《浮沉》的架构十分庞大，构思却相当缜密，而叙事的手法却细腻如发。

如果说细腻是女性作家特有的天赋，那么如此宏大的结构和缜密的思维，真要令我惊叹了！

整本书在以外企赛思中国为主要舞台外，还讲到了正在改制的国企晶通电子复杂的背景和人际关系、赛思的对头公司SK和瑞恩，以及合作的鑫鑫会务公司、大代理商等，人物关系错综复杂，职场商场风云变幻，虽然是很厚的一本书，却一点也不拖沓，情节自始至终都很紧凑，引人入胜，富有时代气息

而“职场生存小说”这个概念，在当今，更是能够引起人们的广泛兴趣和认同。

尤其是即将参加工作，或在职场浮沉、遭遇到困惑和迷茫的70至80年代出生的人们，他们更需要有这样一本书提供一些有益的经验 and 指导。

《浮沉》最大的亮点就在于它对职场的刻画十分到位，入木三分。

乔莉刚转做销售，就接到了一个价值7亿元的大单。

初生牛犊不怕虎，她把问题想得过于简单，对困难估计不足，很快就遭遇了挫败，就在她刚重新鼓舞起斗志准备好配合陆帆攻关时，却又遭遇了邮件事件。

在赛思内部的这场政治斗争中，她被选择作为了炮灰，向新来的副总裁开战。

在这场似乎无可挽回的败局中，乔莉抖擞起精神，聪明而果敢地行动起来，最终反败为胜，为自己保住了晶通的项目。

然而邮件事件并没有就此结束。

直到经历方为军事事件，乔莉极力隐瞒真相，她缺乏团队协作精神的缺点暴露。

经过陆帆和父亲的一番教育和引导之后，乔莉才真正懂得了团队协作的重要性，懂得了当炮灰的价值

在团队中，本来就需要有人做出牺牲，牺牲小我，才能保住整个团队，也才能最终成就小我。

外企职场内外，人际关系十分复杂，如何把握和同事相处的分寸，下属和上司的相处要注意的问题，如何与合作公司的人打交道？

这些问题是每一个进入外企职场的人都必须要思索的问题。

《浮沉》里总结了很多很好的职场规则，比如同事不是朋友，也不是敌人；不在其位不谋其政；等等

乔莉和市场部的女职员瑞贝卡之间的关系忽近忽远、忽友好忽冷淡，真实展现了同事友情的双刃性特点；乔莉与销售总监陆帆、琳达与副总欧阳贵、翠西与市场总监薇薇安、薇薇安与副总施蒂夫，都属于下属与上司的关系，但相处的方式各有特色；副总裁欧阳贵恩威并施，逼迫代理商张亚平站到自己这一边，则让我们观摩到一场“魔高一尺、道高一丈”的精彩对决。

除了职场的经验，销售的经验也很多，非常值得从事销售工作的人学习。

陆帆问乔莉的第一个问题就是：卖软件和卖冰棍的区别是什么？

这个问题乍一听让人摸不着头脑，却直指销售工作的本质。

你知道成为一个好销售的条件是什么吗？

你了解客户的需求吗？

做销售正确的心态是什么？

团队作战中，如何摆正自己的位置？

竞争公司就一定是敌人吗？

等等。

销售的学问远比它表现出来的，要大得多，深得多。

《浮沉》关于销售的经典语句：先发制人未必制人，后发制人也许更好；商场不是战场，战场上不是

<<浮沉2>>

你死就是我活，而商场上却没有永远的敌人，商场是需要双生双赢的，前提是对方必须和你合作。

如果你是经理人，看《浮沉》还可以学到有益的用人之道。

赛思新总裁何乘风上任后，先是请来了陆帆，陆帆曾经留学美国，还曾自己创业，但失败。

正是在这个时候，何乘风向他发出了邀请。

陆帆个性外冷内热，知恩图报，对何乘风十分衷心。

何后又请来了黑白道通吃的欧阳贵担任主管销售的副总，尽管此人一身江湖气，与外企气场完全不溶，但重义气，有一套与外企人不同的处理问题的方法，正好可以与何乘风、陆帆这些“美国派”形成互补。

陆帆来了之后，又邀请自己在美国的好友狄云海担任销售经理。

狄云海个性和陆帆相反，外热内冷，有些温吞，左右逢源，擅长处理人际关系，与陆帆正好互补。

陆帆选择毫无经验的乔莉担当晶通项目的马前卒，也是经过一番审慎考虑的。

公司的两个老牌销售——琳达和周祥全都对晶通虎视眈眈，琳达美貌，大龄单身未婚，利益是她唯一追逐的东西，没有极大的好处，是满足不了她的；周祥有政府关系，但为人吊儿郎当，这两个人都不会是理想的人选。

而且晶通能否拿下，事关何乘风与自己等一干新人马的命运。

陆帆决定亲自出马，于是没有经验、没有门道但积极进取，对销售工作充满热情和干劲的乔莉，变成了最佳人选，因为只有她可以随意拿捏处置。

陆帆甚至对乔莉的售前技术支持都做了重新安置，将经验不足的刘明达换成了经验丰富的强国军。

至此，一个完整的针对晶通的团队组建完成，里面的成员能力不等，但各有所长，正是这样一个互助互助的团队，注定了以后的巨大成功。

团队组建完毕，就是如何运用的问题了。

在晶通项目上，赛思主要的对手是SK。

SK和赛思实力相当，为了对付SK，赛思先是派陆帆去攻晶通二把手于志德——他最有可能成为晶通改制后的当家人，与SK的销售总监付国涛对峙，然后又派乔莉攻一把手王贵林这条不被人注意的线，但暗中，欧阳贵支持乔莉。

这个用人的布局相当有意思。

陆帆和SK的付国涛旗鼓相当，至少打个平局，乔莉作为明线，她的对手也会只是SK的一个小销售，但SK并不知欧阳贵的存在，于是明里赛思讨不到便宜，暗里却是以大欺小，结局是稳胜。

最后说说《浮沉》里的人物。

先说赛思这边。

新总裁何乘风有大将风度，指挥若定，老练周密；副总欧阳贵侠肝义胆、特立独行；销售总监陆帆外冷内热，甘愿“士为知己者死”；销售经理狄云海外热内冷，圆融通达，但温吞，很难独挡一面；乔莉外刚内柔，积极进取，悟性极高，懂得如何规划自己的职业生涯，但喜欢自作聪明，锋芒有余，而亲和力不足。

后来有了很大改进；瑞贝卡在职场上最多见，能力中等，姿色中等，职业中流；刘明达年轻，有些自以为是，但没什么心计，容易受人利用；琳达，大龄单身未婚，在销售这个大染缸里浸淫已久，未达目的不择手段；强国军，明哲保身，从不多说一句话、多做一件事，在职场上属于最容易存活下来的一类人，但职业生涯很难有大的突破；周祥，靠关系混进外企，能力一般，插科打诨一流；薇薇安，没什么能力，但因为会讨好上司而官运亨通；翠西，年纪不大，却十分地务实，把自己的利益和上司紧紧相连，溜须拍马、阿谀奉承功夫一流，于是职场也是一路绿灯。

晶通电子这边，于志德自恃有政府关系，业务能力也强，行事大胆张扬；王贵林老谋深算，不显山不露水，其能量深不可测；方为军属于墙头草，不会得到重用。

大代理商张亚平，老奸巨猾，有奶便是娘，谁的好处都拿，谁给得多，帮谁。

鑫鑫会务公司的戴乐，圆滑世故。

SK的付国涛，凡事都喜欢抢先，生怕落在人后头，对待下属惯用打压的方式。

薄小宁年轻气盛，急功近利，他认为付国涛之所以要压制自己，是防自己抢了他的头功。

其他有些人物出场不多，个性也比较模糊，比如SK总裁汪洋。

<<浮沉2>>

但看结尾，可以预知此人在《浮沉》后续里会有大的动作。

《浮沉》人物众多，但却每个都个性鲜明，而且每个人都是如此的真实，他们的职场性格千差万别，由此决定，他们的职场命运也各不相同。

《浮沉》为我们讲述了一个很精彩的故事，但生活比小说更精彩，从《浮沉》里，我们学到了很多东
西，但生活会教给我们更多东西，而且从别人那里得来的经验，只有经过自己的实践，才能真正为你
所有。

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>