

<<狙击格子间>>

图书基本信息

书名：<<狙击格子间>>

13位ISBN编号：9787802519541

10位ISBN编号：7802519543

出版时间：2011-8

出版时间：金城出版社 西苑出版社

作者：秦阳

页数：269

字数：200000

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>

<<狙击格子间>>

内容概要

突然而至的升迁机会，开场哨声未响，群英便混战连连。
半年，仅有半年，唯有他看似不露声色，实则狂飙突进、节节胜利！
而动物凶猛、凌厉出击的竞争对手则或死于明枪或阵亡于暗箭，纷纷出局。

他是如何做到这一切的？隔岸观火？
借刀杀人？
美男计？
装疯卖傻？

《狙击格子间》以主人公柳秋航的职场升迁为主线，全景展现了最真实、最深入、最残酷的营销实战情境，细致入微地刻画了厚黑职场的权谋之道与御人之术；同时，那一份童话般的爱情与所有人一起缅怀裙角飞扬的纯洁初恋，而一段混杂着野草般情欲与激情的办公室情感更是挠动你非分的暧昧之想。

。

《狙击格子间》由秦阳编著。

作者简介

秦阳，大学毕业后进入上海某德资公司，三年间从基层销售代表成长为销售部经理；25岁即任江苏某民企营销总监，亲历企业从初创到领军行业的奋斗历程；现任上海某高端家居企业营销副总裁。逾十年的营销经历中，常纠结于“丛林法则”与“美好的情感”，但始终以“天行健，君子以自强不息”作为人生信条。

<<狙击格子间>>

书籍目录

- 第一章 “杀”一个、罚一个、激一个、奖一个
- 第二章 小迷糊。
- 你眼中有春天的风和夏天的云
- 第三章 夫不争，故天下莫能与之争
- 第四章 “生活就是一场战争”之一箭N雕
- 第五章 “生活就是一场战争”之线上线下
- 第六章 “生活就是一场战争”之产品战略
- 第七章 水城的狡诈与空虚
- 第八章 街头战士VS罗马学者
- 第九章 “人生何处不相逢”之山雨欲来
- 第十章 “人生何处不相逢”之图穷匕见
- 第十一章 车水马龙的街头，这个坏人哀伤得像一个刚被妈妈遗弃在荒野里的孤儿

<<狙击格子间>>

章节摘录

版权页：“刚才有点紧张吧？”

”柳秋航面带微笑地轻声问道。

“是的，是有点紧张。”

”一个面色潮红的年轻人，一边擦着额头的汗一边小声地回答着。

显然，他还没完全从刚才他生平第一场公开演讲的紧张中缓过劲来。

柳秋航呵呵一笑：“程东，记住了，以后再碰到今天这种场面，你有三种方法可以消除紧张感。

一是充分地准备，准备得越充分，紧张感就越弱，二是当你紧张到嗓子发干，双手直抖时，就想想其实每个人而不只是你自己在公开演讲的时候，都或多或少有些紧张的，三嘛——”柳秋航拉长了音调停了下来。

“柳经理，三是什么？”

”程东一脸的着急。

“你小子还挺急，三嘛就是要是前两招都不行，你就心一横，把坐在底下的人全部当成萝卜。

”柳秋航轻轻地捶了程东一下笑了起来。

程东也咧着嘴笑出声来。

两人一副亲密无间的上下级的样子。

只不过要是仔细观察就会发现，这两人的笑容实在是有着很大的不同：刚进入上海怡尚意向家居用品有限公司不久、现任职广东省销售代表的程东，略带婴儿肥的脸上笑容满是憨厚，而他的直接上级华南区域销售经理柳秋航脸上的笑容，乍看之下真让人有如沐春风之感。

可若你有双阅历丰富的眼睛，又恰好有机会仔细观瞧，你就能在“如沐春风”的后面，寻觅到丝丝残忍的杀气，不过只怕这“杀气”连柳秋航自己也未意识到。

柳秋航实在是有点喜欢眼前的这个程东，因为程东的好学、勤奋、对营销工作的热情和悟性都与自己刚出道时非常相像。

因此，他在面试完程东后，虽然作为应届毕业生的程东在好几项硬指标上并不是十分符合公司对广东省销售代表的要求，但他还是把程东作为第一候选人推荐给了自己的上司，也就是上海怡尚意向家居用品有限公司的营销总监孟建刚。

为了确保程东能顺利过关，他故意同时搭了另两个明显不合适的候选人。

饶是这样，公司批下来的速度之快，还是有点出乎柳秋航的预料。

看来，自己在公司说话还是有点分量的，当时的柳秋航着实有点暗自窃喜。

当然，已经在社会上闯荡了几年的柳秋航，绝不会只因为“喜欢”就给了程东这个工作机会。

他另外还有两个原因：一是作为程东前任的柳秋航深知广东市场的重要性。

这重要性不仅体现在广东市场对公司销量的贡献上，更重要的是广东作为公司最早开发的市场，不少经销商都是当年跟着怡尚意向公司老板韩强在一穷二白的情况下拼杀出来的。

因此，虽然时过境迁，怡尚意向公司已从当年的小作坊发展成为行业领军公司，企业名称也早已从当初土得掉渣的“大富豪”改成了如今写意风格的“治尚意向”。

但是，因为当初的情谊，广东市场的不少经销商仍然和如今身价数十亿的韩强保持着密切的联系。

为此，柳秋航在任职广东省销售代表期间在与经销商打交道时，总是有意无意地谈起韩强的英明神武。

虽然他并不知道这些“狠狠”的赞扬有没有被“带到”韩强的耳朵里，但他想这么说对自己总不是什么坏事。

因而，当他得知自己要调回公司上海总部升任华南区域销售经理时，就在盘算自己得通过什么方法来保持自己对广东市场的控制力。

而当时作为应届毕业生的程东一方面便于自己管理，另一方面没有什么工作经验的程东肯定得在一线工作中多多听取自己的建议，这两点无疑都有利于他对广东市场的掌控；第二个原因则是柳秋航真是从程东身上看到了很大的潜力，若加以培养将来定可独当一面。

这样，将来要是自己再有机会高升一步的话，就不会受到自己没有接班人这样的因素困扰了。

<<狙击格子间>>

怡尚意向家居公司这次广东地区经销商大会的最后一项议程，是与经销商的互动交流。

柳秋航深知，其实这才是这次会议真正的核心。

因为前面那些令人眼花缭乱的幻灯片虽然漂亮，但究其本质只不过是在“空对空”的谈谈主义，而接下来的内容才是结结实实地解决问题。

因此，当程东宣布会议进入互动交流环节后，他悄悄地从会议室的第一排游动到了最后一排，以便能更好地纵览整个会场的形势。

不出柳秋航所料，程东很快就顶不住经销商的提问了，站在台上脸红脖子粗汗流不止。

到后来，会场简直有点失去控制。

广州经销商老张仗着自己是怡尚意向的全国第一批经销商，本来平时就不怎么把公司的销售人员放在眼里，这时一见“有机可乘”更是“浑水摸鱼”，不断发挥着自己讲笑话的特长。

不论是谁发言，他都要大加评点一番，中间夹杂着各种荤素笑话逗得众人不时开心大笑，竟然硬生生地把严肃的会场变成了他的相声舞台。

柳秋航坐在会场的角落里冷冷地看着老张，再看看程东快要哭出来的样子，知道时候到了，该自己出马了。

因为自己让程东先上的两个目的都达到了，一是让程东知道他自己究竟有多嫩，这样今后能更对自己心悦诚服，二是自己知道这次公司营销政策调整肯定会引起很多经销商的不满，先冷眼旁观再“后发制人”的胜算比较大。

柳秋航快步走上讲台，程东自觉地闪到一旁。

柳秋航左手扶了扶话筒，同时扫视了一下会场，顿时会场里安静了不少。

看来，虽然自己不直接管理广东市场已经大半年了，但当初出任广东省销售代表的第一年里就近乎疯狂地汰换了近三分之一经销商的举动，还是让台下这帮人印象深刻。

柳秋航的脸上浮现出其惯有的让人感觉如沐春风的笑，“大家好啊！”

本来今天这个场合，我是不准备发言的，可刚才听了各位的讨论，突然有点想法想和各位交流一下。

不知道各位老朋友欢不欢迎啊？

”说完目光停留在了老张的脸上。

四目相对之下，柳秋航又是微微一笑。

老张回以一个笑容，可身上却感到了丝丝寒意。

“是这样的，就在我这次来广州之前，听到了一个让我多少有点伤感的消息。

这几天，我一直在犹豫要不要把这个消息告诉大家，现在我想还是把这个消息通报给各位。

”柳秋航不急不徐地说着，只是不知何时起脸上的笑容已消失不见了。

“南京的郝总，也就是大家都知道的怡尚意向公司全国的第一家经销商，因为销量以及专卖店形象不符合公司要求，公司已经和他中止合作了。

”说到这里，柳秋航故意停了下来以观察一下大家的反应。

只是这次他的目光始终避开老张，不让老张有从他的眼神中发现讯息的机会。

会场一片哗然。

南京的郝总在怡尚意向公司内可是大名鼎鼎。

不说别的，就冲每次在公司全国经销商大会的招待晚宴上，他总是坐在韩强的旁边，就可以知道他在公司的地位了。

没想到这样的人也……现在不光是老张觉得有点冷了，所有的人都觉得会议室的空调开得实在是有点大。

<<狙击格子间>>

媒体关注与评论

《狙击格子间》真正深入、全面展现了渠道拓展中的种种波诡云谲，种种似曾相识的情境读来让人唏嘘不已。

——雅培中国国际营养品部 渠道拓展总监 曹辉作为一名女性读者，我对《狙击格子间》中发生在办公室里的细致情感有着浓厚的兴趣。

书中男主人公与比他级别高的女性高管之间混杂着情感、欲望、利用、背叛等等元素的爱惻青仇，在一定程度上还原了当今的办公室生态以及现代都市人的情感纠结。

——上海丝绸集团品牌发展有限公司 Lily女装市场部经理 杜军职场中当然有温情脉脉的部分，可是只要在职场沉浮过几年的人都会明白公司总归不是家。

《狙击格子间》几乎是以一种“血淋淋”的方式揭示了职场中的“丛林法则”。

——报喜鸟集团有限公司 发展战略部部长 詹伟峰对多年从事消费类建材、家居行业营销工作的我来说，看完《狙击格子间》全书后只有一句感受：这是一本从事建材、家居行业营销工作的人所绝对不能错过的好书。

——美步楼梯制造有限公司 营销总监 徐建广职场这样的现实，虽然无奈但也只能接受。

《狙击格子间》深入地展现了职场中常有（当然你可能不知道）的权谋之道、御人之术，其对公司从高层、中层乃至低层员工所组成的生态圈的全景描写，读来竟让人感受到了几分“宫廷”味道。

——江苏太阳雨太阳能有限公司 副总经理 秦洪宝《狙击格子间》的作者秦阳是我们杂志社的老作者了，因而这次我得以在第一时间拜读其大作。

全书读完，印象最深的是主人公柳秋航的双面性格，在书中他时而坏得让人牙根发痒，时而虚弱得让人爱怜，就像书中最后一章的标题中所述：车水马龙的街头，这个坏人哀伤得像一个刚被妈妈遗弃在荒野里的孤儿。

这样的双面人生是柳秋航所独有，还是其实我们每个人都这样呢？

——《销售与市场》杂志社 高级编辑 苏丹人们常说女人用E半身思考，而男人用下半身思考。可《狙击格子间》中却有着一个“用下半身思考”的女人，女人真的也可以“因性生爱”吗？

——PPTV 全国策划总监 夏骅

<<狙击格子间>>

编辑推荐

《狙击格子间:职场丛林里的"猎杀"游戏》编辑推荐：厚黑职场的权谋之道与御人之术，最真实、最深入、最残酷的营销实战情境，童话般的纯洁爱恋与疯狂的暧昧情欲……《狙击格子间:职场丛林里的"猎杀"游戏》共十一章，主要内容为“杀”一个、罚一个、激一个、奖一个；小迷糊。

你眼中有春天的风和夏天的云；夫不争，故天下莫能与之争；“生活就是一场战争”之一箭N雕；“生活就是一场战争”之线上线上等。

怎样让客户俯首帖耳？

“杀一个、罚一个、激一个、奖一个”！

遗一湛于自己爱情的平淡和乏味？

尽情体验那段“白衣胜雪”童话般的美好爱情吧！

如何应对公司波诡云谲的人事关系？

“隔岸观火”，“夫不争，故天下莫能与之争”。

办公室暧昧不期而至，心痒难耐但又进退维谷？

与那个猫一样的女人尽情享受醉生梦死般的舒畅。

部门里派系林立，各有来头？

或许只要一支箭，就可以射落N只雕。

你从德鲁克到波特无所不通，可偏偏遇上了无牵负？

学“红”顶商人胡雪岩不行，就做“黑”帮老大杜月笙吧！

对手学历比你高、业绩比你高、人缘好像也不赖负？

“借刀杀人”，只要透彻人性，做到这一点也不难。

昔日同事变成敌人，气焰嚣张至极，攻势排山倒海？

示弱、示弱，卖无数个破绽，在看似最虚弱时致命反击……

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>