

我、青青、吴哥吃了一顿斗智三角火锅



都市传奇

莫西干头找到了

桑青青提供的线索准确无误,那个逃婚的莫西干头三天就被找到,他从小父母离婚,母亲早逝,继母残忍,前任和前任女朋友都不忠,典型的“小时缺爱,大了缺钙”,这使他不仅患上过去恐惧症、现在忧郁症,还有更强悍的未来障碍症,终于在结婚前三天跑到了外地。新娘曾去找公安帮忙,可公安说只管逃犯不管逃婚,新娘上厕所时翻报纸,才发现我们灯火公司。

莫西干头一脸憔悴回来时我们以为双方一定会恶语相向,甚至会大打出手,可是他和新娘热烈拥抱竟至失声痛哭,说是永远也不分离,新娘还摸着他的莫西干头心疼地说,看,瓜瓜你的发型都乱了,脸都瘦了,回家给你好好补一下。

这才发现,那个莫西干头真的很像一只可爱的瓜瓜,脸像苦瓜,鼻子像香瓜,嘴巴像黄瓜,耳朵像丝瓜。想不到丑,也可以丑得这么富含维生素。

插播一下,这是我第一次看见桑青青,她如一道明亮的闪电劈开我混沌的人生,当时我眼前白花花一片,万千景物消失,唯剩她那妩媚的笑容,像天堂上漏下来的一束光,我不由自主顺着那道光呆呆地走过去……可惜她闪电一样出场,闪电一样闪人,扬扬手返回机舱。中途断电的我猝不及防从半空摔下,砰,直到地面还保持姿势,目瞪口呆,头冒青烟,嘴里喃喃自语,仙女。

无论如何,这个幸福的场景证明灯火取得了开业以来最大的一场胜利,不仅收到5万元的酬金,而且商报社会新闻版还大

力宣传了灯火,标题是“灯火照亮落跑新郎回家路”,五大股东一致认为,凭这标题就值50万元,500万元。当然私下也理智地承认,最现实的是我们6个月的房租不用发愁了——房东刘熊猫这几天一直在追债,扬言要带人封门。

青青想吃鹅肠火锅

我为自己能够清早6点就赶到机场深深感动,给女孩送手机不算有创意,但清早6点给女孩送手机就有创意,这个时段,一般是用来送牛奶和送报纸的,如果大清早一个人风尘仆仆递到你手里的不是牛奶油条包子报纸,而是一部手机,那手机的杀伤力就堪比手枪。

我正胡思乱想,哇,闪电,明明亮亮的青青就站在我面前。青青低头用嫩笋一样的手指翻弄着漂亮的包装盒,说,太贵了,哪好意思收。我说,再贵也没有你珍贵,收下,我是给公司每个手下都配了这种手机,奖励他们这段时间的工作,小意思,我可把你当我们的荣誉员工。

其实,灯火的众股东每月的手机费最多只报销100元还常欠账,可我不认为我是在撒谎,只算对她撒网,而撒网,属于正常的BBS行为。

青青妙目盼兮望着我,那,我就成你们的小线人了……真好玩。

我说,我其实不是要你成为我的下线,而是要让你成为我的下线……当然这句话我没出声。见她已经有意思了,我说,打开手机看一下。她狐疑地看着我,拆开包装盒,按下电源开关……开机音乐被我改成了周华健那首老歌的一句尾声

“亲亲我的宝贝”,就是青青我的宝贝,她也注意到开机提示文字被我改成了“今晚我来接你”,看着她的脸,我知道龙泉山的桃花开了。

那个大雨之夜,我和青青一路默默进城来到她租的房子下面,她说因为是和同事合租的房子就不请我上去了,今天也不出去了,飞了八段,太累,你浑身湿透也该回家洗个热水澡免得感冒,谢谢你来接我,再见。没有太多表情,转身拎着拉杆箱上楼。我看着她的背影消失在楼口,竟没有回头,我在车里呆坐了一会儿,心情跌到谷底,精心策划的第一次约会被一把发狂的雨刮器,刮跑了。

不知明天怎么向兄弟们敷衍一夜尴尬,正盘算合理故事情节,手机响了,是青青,她温柔地对我说,我在楼上看着你的,你还没走啊,刚才还忘说谢谢你送的手机,好漂亮,正是我喜欢的那款,今天白天我都没舍得用,因为我想把它的第一次送给你,嘻嘻……明天我休息,中午你来接我嘛,我好想吃鹅肠火锅。

我说好的好的,差点说漏嘴,别说吃鹅的肠,吃我的肠都行。给刘熊猫还车的路上,内心狂喜却大脑混乱,晕乎乎忘开大灯,一群警察把我拦下来,看着我可疑的样子,查了若干身份证明,才相信这不是偷来的奔驰。领头的是一个丹凤眼,眉毛很漂亮的女警察,她放行时还一脸狐疑地探头把车看了又看,说你给哪个女孩子送玫瑰花去了,这么刮风下雨的,挺能吃苦。

半路上杀出了吴哥

和自己心仪的女孩共进晚餐,很浪漫时光,半途杀进个强大的竞争者,这就变成浪费时光。

青青介绍我的背景时,吴哥非常热情地欠身握了一下我的手,久仰久仰之后谦虚地问,什么火?寻什么?

这厮故意,通常,老手要在第一时间就有力而不失礼貌地藐视对手,就会使出这招,比如胡什么哥?哦,对不起是吴哥,华宇集团董事长,经常看到关于你们房地产的广告,咳,不是那个华宇,生产打火机……呵,还以为,不过都一样,都是商界精英,哈。

就是这种战术,可惜被这厮抢了先。我只得静待反击机会。虽然有股河南腔,但吴哥外形完全是成语“气宇轩昂”的肉体词条,刚从南京出差回来的他,不就和青青提起很久以前的一些事情,去年谁滑滑雪扭伤了脚被迫由他背下山去,今年谁谁去丽江开了个酒吧最后亏了本,谁谁嫁到国外后才发现外国老公其实是吃社会福利金的穷光蛋……

把毛里求斯,乌干达以及赤道几内亚的时事都涉及一遍,涉无可涉,吴哥注意到青青胸前挂的新手机,咦,刚买的,这款拍照功能很好,颜色也很配你,诺基亚的工艺就是和别家不一样……注意到青青笑眼看我,他即刻意识到这手机的出处,话锋一转:不过,像青青这么高雅的姑娘,这款还是草根了,最大问题是它不保值,该用顶级的VERTU,瑞士钟表工艺和法拉利跑车外壳色彩的结合,一部才4万元人民币,要是用欧元结账那就更划算了。

青青惊呼,4万,你把我卖了吧。吴哥摊开双臂,耸耸肩膀,说,你想要,你就说话啊。

青青脸有些红,那么贵,哪好意思啊。青青这种表情和这句话,和昨天清晨我送她手机时一

模一样。

吴哥开始说钻石,南非政局不稳导致去年开采量减少23.46%,全球最大钻石加工地的女王更年期爆发,下令皇家海军堵住走私通道,所以买钻戒是明智的选择,首选蓝钻,其次黄油钻,看我手上,正宗的八心八箭。

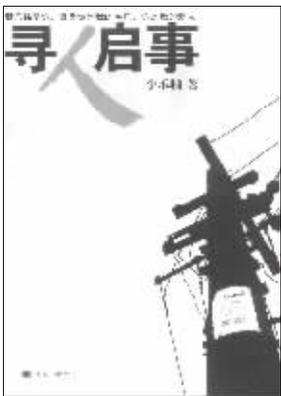
青青看出我的不快,白了一眼吴哥,说八心八箭我不懂,八荣八耻我晓得一点,你人际关系广,有什么业务给可乐介绍一些嘛。吴哥估计今晚已大获全胜,考虑到穷寇莫追的道理,就放过了我,一脸亲和,要帮什么忙就说嘛……但他还是不忘在补时阶段多捞一些净胜球,深情地看着青青说,在我心中,你比任何钻石都珍贵。

看到青青两腮绯红,吴哥心旷神怡地深呼吸了一口,估计是把我当成了最后一口鸦片吸食了,终于完全满足,偏头想起什么事情:对了,我这儿还真有一个生意上的朋友,他的朋友的老板,是个台湾人,好像要找什么儿子还是孙子,咦,那台湾人的电话……我瞥见皮包里有一大叠名片,厚度足有三副扑克牌,不知他到底是生产打火机的,还是生产发牌机的。

吴哥兴奋地抓出一张名片,说,是这个了,中国台湾南洋环亚国泰船运集团公司,董事局主席,总裁,庄亦归,明天我就帮你联系一下。

走出店铺后吴哥叹儿一声,遥遥打开自己的奔驰车,问青青坐谁的车走,去年吴哥这辆奔驰车让你学驾驶弄得够惨了,要不要再重温一下,对了,我还给你带来一套DIOR,等会儿拿给你。

青青犹豫不决,还是走向了吴哥的奔驰,她碰了碰我的手,说,改天联系,谢谢你可乐。



李承鹏 著
万卷出版公司友情推荐

[内容简介]

掘得第一桶金后,李可乐和他的四个朋友开了一家寻人公司。一次,他们刊登的寻人启事被一个空姐看到了,而她们要找的那人恰巧就在空姐服务的那趟航班上。空姐打来电话,就此认识了李可乐。接下来,李可乐就一直为了公事和女人忙碌。在经历一连串的都市历险后,李可乐修炼成一名英雄。

[上期回顾]

空姐青青给我打来了电话,说她看见了我们公司正在找的那个人。我激动万分,当下借了房东刘熊猫的奔驰车到机场去接青青。路上下起了雨。由于我不熟悉奔驰,结果摸错了雨刮器,打开了天窗,放倒了座椅,一路上狼狈不堪。

伊岭倒卖公司产品小样被公司察觉



职场谋略

优雅张劝说苏珊

优雅张给苏珊点了杯红酒,笑意盈盈:“本来不应该约你吃晚饭,把小朋友跟妈妈晚上相处的时间剥夺了,只是中饭时间太匆匆,许多话来不及说,想着晚上能够畅谈一下,所以今天我请客。”将菜单递给苏珊:“听说你很喜欢这家餐厅,经常来吃。今天晚上你做主。”

她们俩说了很多话,从鸳鸯滑蛋炒虾球的做法,到优雅张每周收到的奥斯曼玫瑰和腊菊花,女人的轨迹总是从风花雪月到油盐酱醋,才发现完全不同的两个人,也能聊出志同道合的。说到高兴处,两人喝光了整一瓶红酒,带着微醉,优雅张说:“其实我的理想,完全不是做什么女强人,我只想开家店,要是那种很小很小的咖啡店,不用请店员,我每天睡到自然醒,店铺里有我喜欢的音乐,还有我自己做出来的甜点,每天的价格,我用口红写在玻璃上……”

优雅张的眼眸里都是星光,苏珊意味深长地笑:“我的理想是赚很多的钱,有了钱就能给儿子最好的,可以上最好的学校,买昂贵的玩具,带他去他想去的地方。”优雅张摇摇头:“赚很多的钱,就要付出很多的时间,没有时间,你就陪不了儿子,又有什么意思。”苏珊无奈:“所以这个就是现代人的怪圈,我们走不出,看不透。”

优雅张认真地说:“现在有很多小孩子,因为大人为了给他们创造出最好的生活环境,而忽略了陪伴孩子的时间,以为学校教育就是给孩子的最好教育,等到有一天,孩子变成了无所事事啃老族,草莽族,方才醒悟。给予物质而不是成长的陪伴,才是

现在很多家庭的教育失败吧。”苏珊说:“可我也不愿意为了孩子而放弃自己的事业,我更愿意两者兼顾,两全其美。”

“两者兼顾,也就是要各占你一半的精力,所以现在越来越多的公司还是从骨子里歧视女性,尤其是已婚已育的女性,更愿意去聘请一个男性管理者。”

苏珊有点惊讶:“公司也是这样看待我的吗?认为我只用了一半的精力在工作上?”

优雅张:“我觉得没有,从你的前两年KPI来看,你是一个完全合格的销售主管。但是,你也知道,任何一个公司,在管理和薪酬福利方面都有着不合理的地方,尤其对大的公司来说,好像一个大家族,要去考虑的事情太多,谁也不会留意哪房的媳妇买了件新衣服还是几年没换新裙子了。公司只会考虑这个位子最合适的人选和你最适合什么样的职位,将效率发挥最大化……”

苏珊默默地听着,将面前的那份花生冰沙已经拨成了花生糊,却全然没有胃口再吃下,她甚至实在忍不住地打断优雅张的话:“公司不会升我做区域经理,是吗?”

优雅张:“如果公司要挑剔一个员工,可以找出很多理由来否定他,哪怕你毕业于哈佛商学院,也可以说你的员工成本太高。否决你,还不如说,现阶段,公司根本没有考虑过你。如果非要找出归根结底,你所欠不过两个字:机遇。”

苏珊看着优雅张,心里又一点一点重新恢复对她的信任和好感,却又突然想到之前会议上,优雅张无限暗示的话语:“嗯,公司已将这个职位的预算给到了,HR部门会去找人,而我跟公司说,我们现在的几位主

管不仅非常有经验,而且对公司的运作也非常熟悉,更重要的是,在公司工作,大家看重的不仅仅是薪酬福利,还有晋升的空间,所以……”

原来她明明知道公司另外招人,却给他们这些销售主管吃空心汤圆?

苏珊带着赌气,直截了当地问优雅张。

优雅张:“因为我与别人的不同在于:我不喜欢大开杀戒地去换血,我更愿意相信之前的老员工。你们有经验,对公司运作也最熟悉,我没有理由去找个都不熟悉的人花心思和心血去重新培养,公司给出的指令,我没有办法口头去苍白地反驳,我更希望你们能拿出实质性的工作内容让我与公司去争取。如果当初我直截了当地告诉你们,公司从外面找个区域经理来,试想一个月之后,我收到的会是你那么棒的工作报告还是辞职报告?苏珊,你说,是不是?”

守瓜亦是偷瓜人

伊岭也很快收到消息,她和苏珊都没戏,公司另招空降兵。

伊岭的反应倒没有苏珊那么大,对她来说,只要不是她们这拨人中的一个就行,她谁也不服。至于外面的,没法子,谁叫俗话说得好:外来的和尚好念经呢。

她知道凭自己的学历和背景,在海归多如牛毛的公司,又能升多高?走多远?所以她把苏珊更实际,钱财是最重要的,其他都是扯淡。她守着自己的一亩三分田,守瓜亦是偷瓜人。

伊岭早在做BA的时候,三产便是柜台的小样和顾客的积分。虽然每个品牌最痛恨的就是BA贩卖小样,一旦发现,绝无可赦,甚至某品牌在监控录像中

发现BA偷窃小样而将其扭送至派出所,轰动一时,也绝不了后人的铤而走险。

十年的路,让伊岭对这个行业所有潜规则也好,见不得光的秘密也好都烂熟于心,熬到手头上有若干家厦厦柜台的销售主管后,伊岭更是胆大心细,休说小样,连试用品也不放过。

伊岭捞了那么多的东西,难道在淘宝开店?这是事发后,培训师米奇的好奇。

伊岭的售后点,不在淘宝,而是另有神秘渠道。

各大小城市的水货店,便是中国的进口化妆品市场畸形的产物。时至今日,消费者对化妆品的价格了然于心,别说国内国外的差价,依靠互联网的发达,连亚洲各家免税店的价格都由高至低排出个排行榜,还月月更新。而很多人想破脑袋也想不通的是,为什么国内的品牌商非要将一瓶小小护肤品的价格与国外拉开50%的差价?非要将护肤品卖成奢侈品的价格?实际上除去进口的各项税费及检验费,差价控制在20%以内绝对可行,但是各家就是互相比拼与制约,降价就好像是他们养的富二代金掉价变成了丫环,而情愿将其中的差价,另行采购一些华而不实的赠品配送。

水货店就实惠了,基本上你能够以柜台70%左右的价格买到。而水货店的进货渠道呢?难道真的肩挑担扛从香港那边过来的?不,其实有很多的货源,根本就是来自国内。所以在水货店基本上能找齐全各品牌的小样不奇怪,找到没有外包装的试用品更别奇怪,连赠品的化妆品、太阳伞、浴巾都有卖。只有你想不到,没有你找不到。

伊岭就是这些水货店货品源头的批发商。

她量大价廉质优,但一定现钱交易,款到发货。其他都有的商量,就这点寸步不让,她太了解从商的人拖欠货款的本事了,又因为她小心驶得万年船,不敢在上海周边供货,只供到西南、西北的省份去,难不成为了一笔笔的拖欠还飞过去讨债?所以伊岭生意做得不算大,但胜在稳妥二字。

各省份的代理商,当然也不是吃素的,以前就水货问题找公司的分销渠道同事耿耿于怀过,答复是,水货也是打开市场知名度的一种通路,毕竟它的销量与我们相比,市场份额还是小到有限,完全不会影响到你的销售。禁止是不可能的,上至万元的手表、包包,下至护肤品,水货的通路是随便哪家神通广大的公司也堵不住的,所以你过好自己的日子,管好他自己的生意得了。可是,最近在重庆的代理商格老发现,自己柜台订不到的试用装,水货店有,自己柜台一支难求的小样,水货店多着呢,眼看着自己的生意受到影响,当然坐不住了,几天一个电话地打给公司分销销售主管,质问:格老子,我订不到的试用装,小样怎么都跑到水货店去了?

分销的销售主管乔治本来接到这种电话,也不会当回事,搪塞下也就完了,但是重庆这家代理商是他同学,重庆的这个点,实际上也是他人股的“老鼠仓”。几次三番地下来,终于坐不住了,找了个理由就飞到重庆,解放碑,沙坪坝溜了一圈,外行看热闹,内行看门道,他将水货店里自家品牌的试用装及小样的瓶底一翻,研究下代码,心里就有数了——公司里的人倒卖小样。



苍翠香调 著
中国商业出版社友情推荐

[内容简介]

顶级化妆品公司的靓丽女人们,真实残酷的生存斗争,职场、情场、名利场,八个故事,N种人生。一样的处境,不一样的处理方式,从土匪张与优雅张的不同应对中体察管理的艺术。经销商VS经销商?公司VS经销商?平铺直叙中揭示工作的本质——你究竟为谁工作?细节无处不在,三个实习生有不同的结局。

[上期回顾]

优雅张下面的两个主管,苏珊和伊岭一直水火不容。在得知公司即将设立一个区域经理后,便开始了你争我斗,都想争取到这个职位。但其实结局优雅张早就知道,她们两个谁也不会得到这个位置,公司已经另有安排。她给下属抛出希望只是为了激发她们的斗志,展现自己的能力。