

《加油！格子间女人》

图书基本信息

书名：《加油！格子间女人》

13位ISBN编号：9787561346648

10位ISBN编号：7561346646

出版时间：2009-10

出版社：陕西师范大学出版社

作者：金 津

页数：268

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.tushu000.com

《加油！格子间女人》

前言

——在大公司的职场生涯，像乘坐一台公交车。——我们知道它有起点和终点，却无法预知沿途的经历。——有的人行程长，有的人行程短。——有的人很从容，可以欣赏窗外的景色。——有的人很窘迫，总处于推搡和拥挤之中。——然而，与悬挂在车门上随时可能掉下去的人相比，似乎又感欣慰。——获得舒适与优雅，座位是必不可少的机会，因此总被人们争抢。——有的人很幸运，一上车就能落座。——有的人很倒霉，即使全车的人都坐下了，他还站着。——有时别处的座位不断空出来，唯独身边这个毫无动静。——而当你下定决心走向别处，刚才那个座位的人却正好离开。——为了坐上或保住座位，有的人漠视良心，甚至伤害他人。——有的人却因为这样那样的原因，不得不将到手的座位让给他人。——有的人用了种种的方式，经历了长长的等待，终于可以坐下。——但这时他已经到站了。——下车的一刻，他回顾车厢，也许会为区区一个座位而感慨，自以为大彻大悟。——其实即使重新来过，他依然会去争抢，因为有时如果不坐下，连站的位置都没有。——除非你永远不上车，而这并不由自己决定。——到站的人下了，车上的人还在。——依然熙熙攘攘，依然上上下下。以上内容流传于网络。这是一个神六、神七的年代，飞天计划要求几年内奔月，八零、九零后立志青春飞扬时成功。除去祖上积德，含着金钥匙出生的太子爷、娇小姐，或者找个李嘉诚、小甜甜式的配偶，再不中个福彩、体彩这类小概率事件，绝大多数的我们，得经过摸爬滚打，酸甜苦辣全尝个遍，得以于世上生存，并得到进步与发展。先天智力、体能、性格等禀赋与后天成长环境、教育、经历、机遇不同，造就谋生与发展的水平高下之分。由莘莘学子步入职场，像杜拉拉由低层员工晋身中级经理，将来再爬上高层之位，同俞敏洪一样由一穷二白赚得盆满钵满，或者如章子怡由默默无闻一鸣惊人，要不由普通干部在官场扶摇直上，这是人们认同的成功。成功的人生，经验总是相似，经历千回百转，终究达到理想的目标，普通人的人生，也一定有其出色的一章。大多数的我们，再整容也当不上娱乐明星，下苦功也不一定成为稳定的公务员，只在广阔的职场天地担任一个小小角色，从最底层开始登上漫漫天梯，能不能抢到镜头，成功出位，升职加薪，再有机遇巧合，成就自己的事业，就是本小说探讨的现实主义之生存与成功手法。一人职场深似海，输赢全在修行中。销售行走职场，与其他职业人并无不同，为了争得舒适的座位，亦有各色表现。热嘲、冷讽、色诱、忽悠、暗箭，林林总总，无所不能。但销售又是个特殊的职业。

内容概要

内容简介

乌维维：聪明而平凡

天啦：美貌而精明

沙拉：优雅而强势

职场，不是武林，胜似武林。

这是几乎每一个人必定进入的武林江湖，永远存在的江湖。

职场、商场，高手过招，女人仍是弱者，仿佛只有年轻美貌才占优势。小说通过描写某跨国外企三位性格迥异的职场女性——美貌精明的天啦、聪明平凡的维维、优雅强势的沙拉等在职场发生的系列故事展现并表现各色人性，介绍当今国企、外企的文化，真实地再现了当代职场、商场的升职、加薪、跳槽、销售夺单、上下级、同事关系、创业、中标内幕。

故事情节曲折、引人入胜，其中职场感悟、如同当代职场精华再现，值得一读。

在大公司的职场生涯，像乘坐一台公交车。

我们知道它有起点和终点，却无法预知沿途的经历。

有的人行程长，有的人行程短。

有的人很从容，可以欣赏窗外的景色。

有的人很窘迫，总处于推搡和拥挤之中。

然而，与悬挂在车门上随时可能掉下去的人相比，似乎又感欣慰。

获得舒适与优雅，座位是必不可少的机会，因此总被人们争抢。

有的人很幸运，一上车就能落座。

有的人很倒霉，即使全车的人都坐下了，他还站着。

有时别处的座位不断空出来，唯独身边这个毫无动静。

而当你下定决心走向别处，刚才那个座位的人却正好离开。

为了坐上或保住座位，有的人漠视良心，甚至伤害他人。

有的人却因为这样那样的原因，不得不将到手的座位让给他人。

有的人用了种种的方式，经历了长长的等待，终于可以坐下。

但这时他已经到站了。

——下车的一刻，他回顾车厢，也许会为区区一个座位而感慨，自以为大彻大悟。

——其实即使重新来过，他依然会去争抢，因为有时如果不坐下，连站的位置都没有。

——除非你永远不上车，而这并不由自己决定。

——到站的人下了，车上的人还在。

——依然熙熙攘攘，依然上上下下。

以上内容流传于网络。

这是一个神六、神七的年代，飞天计划要求几年内奔月，八零、九零后立志青春飞扬时成功。

除去祖上积德，含着金钥匙出生的太子爷、娇小姐，或者找个李嘉诚、小甜甜式的配偶，再不中个福彩、体彩这类小概率事件，绝大多数的我们，得经过摸爬滚打，酸甜苦辣全尝个遍，得于世上生存，并得到进步与发展。

先天智力、体能、性格等禀赋与后天成长环境、教育、经历、机遇不同，造就谋生与发展的水平高下之分。

由莘莘学子步入职场，像杜拉拉由低层员工晋身中级经理，将来再爬上高层之位，同俞敏洪一样由一穷二白赚得盆满钵满，或者如章子怡由默默无闻一鸣惊人，要不由普通干部在官场扶摇直上，这是人们认同的成功。

成功的人生，经验总是相似，经历千回百转，终究达到理想的目标，普通人的人生，也一定有其出色的一章。

大多数的我们，再整容也当不上娱乐明星，下苦功也不一定成为稳定的公务员，只在广阔的职场天地担任一个小小角色，从最底层开始登上漫漫天梯，能不能抢到镜头，成功出位，升职加薪，再有机遇巧合，成就自己的事业，就是本小说探讨的现实主义之生存与成功手法。

一入职场深似海，输赢全在修行中。

《加油！格子间女人》

销售行走职场，与其他职业人并无不同，为了争得舒适的座位，亦有各色表现。热嘲、冷讽、色诱、忽悠、暗箭，林林总总，无所不能。

但销售又是个特殊的职业。

本书出版之际，正值金融危机，虽非人人自危，却也风声鹤唳，许多企业经营不力，有些倒闭，更有减薪、裁员。

职场被裁者，多为公司中非核心部门人员，和平年代，花添锦上，风暴之中，花中看不中用，可去可留时，削减成本，自然不留。能留下的，是可以渡过难关的炭。严寒中，熊熊大火也罢，星星点点也罢，它们的燃烧，温暖全家。

销售业务，是每家公司需要的黑炭（销售在有些人眼中仍为下等职业，跑业务的，不如其他职业体面、光鲜动人）。每年，尤其是这几年，就业艰难，更多的同学将投身到让人爱恨相交的销售洪流中来，在一家公司里谋求生存与发展，养家糊口，做单提成，业绩优秀者升职加薪、购房买车，甚至开创自己的事业。

集结N年观察、体会及江湖传说，写出这本职场故事，包括销售做单、升职加薪、职业规划及跳槽创业等内容。其中，诸多的销售体会、专业知识，拓展开来，一样可用于职场商场，在职场发展暂时不利时，想想爱地巴的故事；提炼你个人的USP（独特销售要点）；升职、做生意时争取EBI（关键决策人）的支持；“到什么山上唱什么歌，在什么场合穿什么衣”；“找到你的贵人”；成功需要胆识、不断总结成功与失败的教训等等。

成功一定有一些要素，人的因素、物的因素，随着故事的渐渐深入，你也一定会总结出成功的要素：胆识、意志、人脉、资金、头脑，等等。

《加油！格子间女人》

作者简介

金津，女，某名校本科毕业，喜欢美剧、热爱美景、中意美食、享受一切有关美丽的东西。多年外企工作史，从事最富有激情工作之一销售，在职场、商场的成就与挫折中成长成熟。

《加油！格子间女人》

书籍目录

前言1.公司政变2.竞争无处不在3.恃才傲物还是冷静谦恭4.约见高层5.寻找拉近距离的话题6.女性升职的捷径7.细心观察的重要性8.美女下级与帅哥上级9.酒逢知己千杯少10.歌厅“艳”遇11.轻松玩一回12.灵机一动和渗透式影响对手13.让对手的敌人越来越多14.如果别人比你强，你不妨去跑三圈15.搞定项目，就是要搞定EBI吗？16.要升职，只有成绩是不够的17.生与不生，是个问题18.机遇垂青有准备的人19.同学——宝贵的资源20.自信、心态与运动是女人最好的补品21.跳或不跳，三思而后行22.看人说话，滔滔不绝未必正确23.我的公司可不养闲人24.尽量利用你手中的资源25.提炼产品的USP26.做客户认可的专业工作人员27.对手相遇：他春风得意，你的对策28.螳螂捕蝉，黄雀在后29.兵不厌诈30.仔细研究标书的好处31.工作与家庭的矛盾32.生日礼物33.心有不甘34.面对人际关系的僵局，防守还是进攻？35.重大质量问题36.先头部队前线救火37.罗经理的冷脸38.给客户打电话的时间39.一波刚平，一波又起40.如何拜访和影响EBI41.与上级如何沟通42.印象深刻的第一次见面43.投标重新开始44.救救妈妈45.找到适合你的职业：咨询报告46.各个安抚47.向上级要求加薪的方法48.不要浮躁。坚持下去49.分析问题是解决问题的前提50.新官到任第一印象51.升职心经——面对困境52.同女客户聊聊家庭及孩子53.抓住关键进行强调54.初见端倪55.三把火56.考试成绩57.卡拉OK不OK？58.针锋相对59.奖金之谜60.报销风波61.等待已久的机会62.改革的方式63.布局64.敏感的人很累65.大发雌威66.天啦辞职67.终于中标68.匿名信件69.职业之路如何发展70.四川的钦差大臣71.职位也可以因人而设72.里应外合73.借刀杀人74.继续投标后面的战斗75.中标76.职业之路的精明选择77.行还是不行？78.创业之路79.讨价还价80.为什么他可以升职81.对小公司来说，业绩是生命82.成为猎头公司的候选人83.坏男人才离婚，好男人不离84.猎头如何评估候选人85.闺蜜醒悟86.爱情是女人的正餐，男人的甜品87.卡斯公司面试88.阴谋与爱情89.极品老K90.让他悄悄地离开，不留下一点云彩91.艰难的抉择92.家庭温暖93.分手快乐尾声

章节摘录

1.公司政变 办公室一间间小格子为普通员工办公的“鸟巢”，同其他公司一样，跨国外企FB公司只有少数几位高管拥有自己独立的办公间。代理CEO靓汤职位最高，办公间最大，名曰“虎穴”，销售总监沙拉则在“狮笼”办公。靓汤是同事对这位酷似明星汤姆·克鲁斯的代理CEO的昵称。亚太区总裁David不远万里从欧洲来到广州，同行的，还有一位中年亚裔男子。他们找到靓汤开会，靓汤奇怪David没有预先说明此行的目的，只让自己在办公室等待，这位中年男子又是何人？David介绍：“Tom，这是中国FB公司新任CEO，Andy Ma。自今天起，你被辞退了，不再担任FB公司任何职务。”“辞退？”靓汤愕然，“我的业绩目前的确不是很理想，但公司没有理由这样做。我们不是有合同吗？”“对，业绩不好的原因是什么？你心里很清楚，还需要我出示证据吗？”David用拳头砸着桌子，壮硕的身体向前倾去，双眼喷火，逼视靓汤。靓汤也是见过世面的，双眼直视David，他认定对方没有证据：“我们的合同没有到期！”David退后一步，他与别人有约在先，不能出示证据，只好说：“OK，我会陪你，你在公司工作五年，没有提前通知炒你，按照中国的《劳动法》，我一共陪你六个月的薪水。”这就是职场，靓汤明白，对方早有准备，一边废掉自己，一边携新CEO到任。听David的意思，靓汤已经明白他们知道自己一些事情，但不肯明说。靓汤见大势已去，贡献五年，除了为公司开垦疆土，换回薪水，还得到其他。既然对方有备而来，话语权不在己手，多说也无益，他大方地笑了：“OK，我会离开。”David决绝：“你现在可以走了，请带上私人物品立即离开。”“我去复制一下电脑中的照片。”靓汤试图不让个人照片和重要资料留在电脑中，办事细心的他，其实早已备份了这些资料。David拉下脸：“不可以，这是公司资产，你的门卡、邮件系统全部失效了。”靓汤的眼神扫过门外，HR经理已经请来保安站在门口，看来，与FB公司煞时恩断义绝，一拍两散。靓汤低头整理私人用品。本来，他可以不受这种轻视与伤害，自己应该早点辞职，不该贪图这一两年的薪水。一间间小鸟巢中办公的同事，早就学会观看风水：从David没有笑容的脸上、HR经理请保安进来，判断出气氛异常。靓汤抱着盒子，众目睽睽下，步履从容地离开虎穴，向大家微笑点头，步出中国FB公司，同事们面面相觑，不敢出声。靓汤知道，一束束灼热的目光，画满问号、感叹号和句号，聚焦灯一般在他背上燃烧。David和Andy出来，David宣布：“这位是Andy Ma，将担任FB公司中国的CEO，Tom因为职业错误，不能继续在FB公司工作。请大家欢迎，并给予支持！”靓汤曾为公司开创销售局面，是开国功臣，后来升为公司代理CEO，贵为中国区天子，员工几乎全是他亲招的子民或子民后裔，地位尊贵，根深蒂固，没有任何征兆就当众被辞退，这让习惯了以人为本的欧洲企业文化的员工大惊失色。员工们不解：听亚太CEO的口气，这靓汤犯了大错，所以被炒，什么过错需要劳烦David亲自前来羊城料理？在一年多的时间里，这已经是第二次政变，公司高层如同走马灯，转来转去，上次空降沙拉，这次炒掉靓汤，难道这就是David的作风，是FB公司新的企业文化？所有人都好奇地看着新来的CEO——Andy。Andy微笑与众人打招呼，他个头不高，戴副眼镜，西装革履，笑容可掬。众人已吃过凭面相判断人个性的苦头，见了他的笑容，反而有些距离，只是礼貌地打个招呼。能做CEO，一定如同孙悟空一样，本事高强。和蔼可亲背后，可能隐藏着叱咤风云、决绝无情。David见众人表面平静下来，召集销售、HR、财务几位部门领导开会，立即向亚太区所有公司发布最新公告，并要求Andy尽快了解公司状况和业务，熟悉中层经理，开展工作。南区销售经理乌维维在旁边看着，她与靓汤共事五年，获益良多，有些不舍，不过自己也已经递交辞职书，再过两天便远离江湖，“天下没有不散的宴席”——公司是永久的营盘，员工如同流水的兵。在中信广场这栋广州最高的写字楼里，FB公司前几年波澜不惊，靓汤率领众销售奋力夺单，不想最后一年，开始风云突变、硝烟迭起、资产并购、高层更换、中层创业、中标、失标等系列短片在公司内陆续上演，在CEO被当众炒掉这一天达到高潮。升职加薪、跳槽创业，销售夺单、上下级、同事、客户关系等等，发生在FB公司的，是一本精彩的职场汇。一切变化自公司人事即将变故开始。

2.竞争无处不在 一年前的三月，光秃秃的枝头，南国特有的木棉花红艳艳地娇俏绽放，与萋萋芳草上下呼应，为广州带来春天的气息。FB当时名为百铭公司，乌维维的蓝颜同事技术部经理张本山消息灵通，悄悄对她说：“Dick在中国的合同明年到期，他要调回英国，靓汤极有可能从销售总监升为CEO，他的位子空出，你如果能签下湖北省的大单，升职很有希望！不过你还得做好靓汤的工作。”湖北项目，标的达两千万左右，几个月后，将由N家竞争对手进行投标，一决胜负。主要对手卡斯公司，去年他们一举中标，今年，维维是否有望扭转颓势还是个问题。维维只是南区销售经理，候选总监之位的，还有一个比一个精明、凛冽的同级同仁。美艳精灵的西区经理天啦、深得老板欢心的东区经理老K等人，平时相安无事，一旦事关前

《加油！格子间女人》

途，无不磨刀霍霍、虎视眈眈。平静的公司，冰山下暗流涌动，不过，维维并无警觉。她天真地以为，自己团队业绩名列前茅，不出意外，升职加薪，顺理成章。维维对职位不太在意，职位越高，权力越大，薪水越高，但职责不也越大，压力不也更重吗？游刃于全国各地、各级客户和公司内部，即便入睡，做梦也得操心全公司业绩，就算身强体壮、花容月貌也很快凋零憔悴，何况自己只是个普通女人，当不当销售总监无所谓，最重要是收入足够而且工作愉快。当务之急，还是想法理顺湖北省的销售工作，全力以赴，上下沟通，争取订单。业绩好了，奖金与职位，不在话下。她相信老板们一定会以成绩论英雄，因为外企注重绩效。清晨，维维在自己的“鸟巢”一坐下，手下Hunter就过来了。Hunter大学毕业后比较痛苦，没经验的菜鸟难找工作，进不了好的国企，也混不进外企，销售的门槛低，本着先就业再转业的心态，委委曲曲在民企做家电柜台销售，熬过两年后，跳来百铭公司。G省是他跟的地盘，三四个月过去，进展不大，去韩经理办公室，对方不冷不热，公事公办，对他讲解产品吧，他面带客气：“好，小朱，我们有机会一定用你们的产品。”但就是不用百铭公司的产品，约他出来坐坐、聊聊吧，他总说要回家陪老婆。Hunter很奇怪也很郁闷：“我们两人之间总像隔层空气，为什么？”Hunter乘着维维回到办公室的机会请教，“不知为什么，就是突破不了这种距离。”他很着急，按公司惯例，如果还没有订单，再过几个月，他就得和公司吻别。维维说：“Hunter，要想做好销售，或者说做好任何一种工作，我个人觉得有几个前提要先明确：第一，你真的热爱你的工作吗？你受得了客户一个接一个的冷脸吗？面对失败，过得了自己的心理关吗？尽管你已经是销售，也经历过失败，我还是要你仔细想想这个问题；第二，这种工作需要什么特质与专业技能？具体到销售，需要什么品质？需要什么技能？你如何去培养这些品质？如何去提高这些技能？第三，我们的策略销售和你以前的商场销售有什么不同？你先想一想，有空我们再沟通。”针对韩经理这种客户，我给你一点建议：人有一种拒绝陌生人的本能，也有可能他们正在用其他品牌的设备，对你不冷不热很正常，这时需要提高你的亲和力，你可以经常性地去拜访他，混个脸熟，不要因为他一时冷落就垂头丧气，需要坚持，勤快。介绍产品时他如果关心某一点，你要多问他为什么？搞清他的真实需要，然后有针对性地介绍这些特点，不要眉毛胡子一把抓，没有重点。“另外，尽量找些非办公室的地方与他会面，你会发现，在这种场合，他不再是个板着脸的客户，而是你相熟的长辈。你要经常打听客户的出差动向，邀请他们来广州或者如果客户去外地考察，主动提出招待客户，这样，他们一旦出门开会或旅游，你可以及时去陪陪。下次与你相处时一定不会像以前那么严肃，假以时日，你离成功就会越来越接近。”Hunter听后眼睛发亮，点头称是，维维没有讲什么关于营销的大道理，这些方法无疑非常实用。他立即打电话“鹦鹉学舌”，游说一番。坐在他旁边的西区经理Tina正有些无聊，听他们对话，转过头对东区经理Kevin说：“看，我们的top sales（金牌销售）多像一个大领导，正在殚精竭虑地培养下一代南区经理呢。”Tina，叫她英文名的时候，有同事喜欢夸张地伸出双臂，作拥抱状，或双手向天伸展，狂呼一声“天啦！”两者的读音相近，何况她是那样令人惊艳！高呼一声天啦并不为过！美貌是天啦称霸武林的通行证：一双电眼，老少通吃，无人能敌。更加绝妙的是，她专业功底深厚，冰雪聪明。男朋友高志文被公司从成都派来广州，她也跟着跳槽到百铭公司。能干的天啦在四川有着得天独厚的优势，年业绩达到1500万。与Kevin的1400万相差无几，在公司内仅次于维维的2500万。前年，在维维升职后半年多，他们俩也分别升职为西区销售经理和东区销售经理。Kevin听后，义正辞严地说：“用心辅导下属工作是上司的工作之一，你怎么能用一种非职业化的话来评价我们的同事？”Kevin相貌阳光，一身正气，同事们称他为老K，是“偶像派”销售的代表人物之一，维维、007和Htmter这些外形普通的销售，则为“实力派”。维维感激地看了老K一眼，笑嘻嘻地说：“就是就是，这是我的职责。”对天啦半真半假的话，维维回报一句，同事之间，不能因为这种玩笑话翻脸，但也不能不去理会。反击的分寸，在于头脑的快速运转、语言的确准表达，维维还欠缺，始终处理不好这种挑战。“哎呀，你们说这些闲事干什么，还不如来看看最近买哪些股票好了。”说话的是北区销售经理James，这两天来广州出差，他正在争分夺秒地看K线图。天啦跑了过去，一边观察狮笼和虎穴的动静，一边轻声对James说：“007，有什么好股？介绍一下，有财一起发。”007是James的绰号，来自James Bond这个超级间谍，只可惜他长得马马虎虎，与电影中潇洒自如的007南辕北辙。

《加油！格子间女人》

编辑推荐

《加油!格子间女人》最原生态展现都市白领生存状态的职场小说，升职·加薪·跳槽·销售夺单，同事关系·创业·中标，每一天，在写字楼中的一格格办公间里，好戏都在上演中。办公室相处的秘密

《加油！格子间女人》

精彩短评

- 1、值得一看，里面很多东西都似曾相识
- 2、很好，可能不是太适合初出职场的新人，留著慢慢看
- 3、白领女士值得一看~~~
- 4、不错，让我这个职场新鲜人学到了很多有用的知识，理论和经验。。值得一看
- 5、对销售本来是一无所知，看完这本多少有些了解，并且觉得自己可能不会喜欢做销售。外企的确波涛暗涌，有办公室政治才有意思。
- 6、通过几个不同性格的销售类高管描述当今职场女性怎样为事业、前途打拼很适合即将走进职场或是已经进入职场而不知如何应对各种压力、人事关系的女性职员们
- 7、书写的很直白，没有看小说的要一口气读完的欲望（可能我个人看书品味太低），故事应该还不错，也是写销售的，把销售人员的一些真实的生活写出来了，如果让专业作家润色后，应该会更好。
- 8、内容有许多跟销售工作相关的知识、技巧、经验和教训，值得学习学习！
- 9、《加油！格子间女人》里的话有点意思，摘出来共享：1.夸女人美貌，那是一种礼貌。2.与财富相反，可恶的脂肪总是来得容易去得难。3.他属于资源友好开型----吃什么都可以充分利用，转化为体内脂肪。4.职场成为大多数女人心智成长的梦工厂。工作着，成长着，美丽着。5.上税、做账，这都是外企综合症。6.客户的忠诚，来自供应商提供的超值服务。7.偶像派如果能再有实力派的本事，离成功就很近了。8.身高不是问题，三围才是问题；体重不是问题，体形才是问题9.他需要你出现的时候你出现，他需要你说话时你说话，他不需要你时你隐身—销售技巧之一。10.人人都有的眼睛，不足为道，别人没有的太阳，才是能够让你脱颖而出的法宝。11.如果能把破烂卖个黄金的价格，那才是本事。12.反正说大话不用上税，先应付了眼前再说。13.道不同，不相为谋，不是同类项，当然无法合并。但这世界就是这样，职场是社会的缩景，什么类型的人都有，合得来的成为朋友，合不来的点头即可。14.销售不是请客吃饭，但不请客吃饭就不是销售。15.足够的自信，来自内心的强大，美与不美，不是职场发展的动力或阻力。业绩才是，你给公司带来的价值才是，她相信。16.老板就是老板，下属就是下属，界线永远分明。送花也罢，请饭也罢，关心下属，那是他的恩德，让你意外感动下更加卖命。千万不要以为老板的笑脸与父母的笑脸一样，对你充满无条件的爱。批评、责骂下属，那是他的期待，有心帮你，如果对你的错误不闻不问，任其发展，最终也许你在别的老板手下死得很惨。千万不要以为老板骂你是跟你过不去，痛哭难受之际，想想你因此得知许多不该在他面前犯的错误，应当深感庆幸。他爱的恨的，不过是你带给公司的订单或者工作。你付出时间、智力与体力，得到立足社会的收入及经历。钱物交换，职场之外，如果还能得到愉悦的心情，那是公平买卖之外的奢侈赠品。还有许多，大家自己看吧，启发大大的有。
- 10、其实在书还未出版前就已经追着看了很久了，人物形象故事情节都很接近现实的职场生活，非常有借鉴意义，值得一读再读！其中很多诙谐的语句，读之让人感觉轻松；而一些经典的管理营销理论，结合实际，更让人受益匪浅！
好书，推荐，不止读一遍！
- 11、开始读书的时候还挺感兴趣的，把这里面的人物关系背得滚瓜烂熟就是为了能看得懂，最后就只明白了一个道理，人不为己天诛地灭！每个小格子里都有它自己的内容，你能掌握得住就能掌握命运，掌握不住就离开吧。！
- 12、不好看。--
- 13、职场都市白领的心经，职场生活的感悟，很值得参考
- 14、书已经先从朋友那儿借来看过，再买本收藏，待我下单后一天，价格就下来了，5555小说的前面不如后面好看，高潮竟在后面，呵呵，不要想歪了。
- 15、这是一个信息与书籍泛滥的年代，人们已经习惯了不炒作，就不成功不成仁的运作模式。

所以芙蓉JJ、凤姐、败金女马诺虽为人们不齿，却也名声大造，还可以此谋生。难道这个世界已经完全变得无法认识？也许多元是一种趋势。

机场偶遇此书，畅读下来，得益多多。

《加油！格子间女人》

关于职场---不是杜拉拉就是所有女人们应当学的，也有乌维维这种，追尔事业与家庭和谐的女人

关于爱情---不是所有的爱都有结果，女人需要在爱情中所长

关于创业---工字不出头，有能力不喜欢搞办公室政治的人，不妨创业！

关于销售---真诚与技巧共存

强推！

16、对于我来说，这本书是有意义的。

17、买了两本，这本还没看，但是同事推荐的时候说很好。

这几天，抽时间看看，觉得会很励志，听名字就很有感觉了。

18、这本书唯一教会我的就是千万不要意气用事 大家请记住这一点 这本书也就不用了

19、小说行云流水，写得细腻，生动！希望作者给我们更多的惊喜！

20、反正看完后我振奋了

21、还可以吧，跟其他职场类的书差不多

22、职场小说，女主辟谣的mail非常解气，最后选择了朋友的单位做职董，很预料的非常不同

23、职场斗争，常常是你死我活，后宫与其相比，职场更可怕。

24、最近职场小说看到吐，这个只能算中下等水平之作。

启示不多，只能说，情节还算ok

25、书写的还不错，讲的几个女孩子办公室勾心斗角，但是觉得不贴近生活，看了没啥感觉

26、很不错的一本书，很写实，从中受益匪浅~

27、在讲故事的同时也算是一本比较实用的书 读完了在里面也做了很多有用的笔记 值得看

28、同类型的书，选了半天买了这本，拿来送给朋友做礼物的。

结果看到里面内容觉得很一般了，后来朋友反映也没有很多兴趣看下去。

不过包装确实挺新的。

29、帮同事买的她看得很开心

30、故事题材已经没有什么可吸引人的地方了，现在同类小说太多了。这本小说唯一的不同就是将很多营销理论放在了文章里面，很多理论都是还是有价值的，前半段很平时，不过还蛮接近现实的，所以整体还算不错。

31、很不错！值得购买！

32、一口气读完了，完全陷入到书里面去了。很真实的场景，很真实的经历！书中的人物，我个人更喜欢维维，可能自己和维维有很多相似的地方，书中的每个人，都能在现实中找到活生生的例子。非常值得一读！

33、一本非常生动的职场生存大全，以专注做事、简单做人的可爱的女主角维维的职场经历，一场场真实而有些残酷的职场变迁带来的感悟和成长，将职场生存要则娓娓道来、细细解剖。小到销售秘诀、大到人生规划都一一呈现在我们的面前，看后反观自己一路走来，几多感慨在心头。特别喜欢文中描写的跟赵总打交道的一些场景，感到职场不只是给到我们薪水、成长，也还让我们体会到工作利益之外的人生彼此欣赏相知的美好。职场尽管很残酷，非常欣慰的是维维还是以她的单纯在复杂的世界了找到了属于自己的伸展平台。只要努力，每个人都将有自己的一席之地。格子大小取决于心的格局。

34、好多年没有读到这样一本普实细腻而又扣人心弦的好书了。绝对是一本经典职场指导手册，特别是对于有志于从事销售的同仁们。感谢作者对大客户销售经验的倾囊相告！非常实用。

35、就是价格有点贵，我在另外一个地方买到了这本书，价格很公道，点一下我的头像就知道了！好书共分享！

36、讲的主要是职场内的斗争，定位在Sales群体。感觉没什么特别好看的，从故事情节和说道理来看，都不如其他类似职场书好看，比如杜拉拉或浮沉等书。不过偶尔当消遣来看，或许能给人sales职场上一点点小小的灵感或提示

《加油！格子间女人》

- 37、作者文笔不错，清新自然，对销售职场的描写深入而细致，特别是销售白领们的人生选择与感悟，真实，挺喜欢。
- 38、学到了很多！对于人生的规划，有了新的认识！
- 39、学到了外界做销售的女人们的明抢暗斗
- 40、浪费时间
- 41、与杜拉拉差不多，引用了一些营销技巧方面的书籍
- 42、这个比较一般 办公室的故事
- 43、虽然和自己的工作类型不是一样的 但是我很喜欢这样的书
- 44、可以看看，讲述一个女销售的成长历程，还好吧！
- 45、一口气到凌晨三点将这本书看完了。虽然以我这年龄来看，这本书写得是有些稚嫩，但的确不为一本好书。1、虽然开篇有些冗余，但越往下看越一发不可收，赋予自己阅读的激情。2、作者的生活阅历是丰富的，否则体会不到那么多的生活真谛，包括职场的一般规则、靓汤对家庭的体会和认识、维维对妈妈的孝、女人最好补品的概括等等。3、人物刻画是鲜活而现实的，维维的朴素、沙拉的孤傲、天啦的虚荣、老K的滑头、本山的实在、王毅的功利和靓汤的自作聪明等等。4、书中结合具体事例介绍了有关营销知识，本书是一本很好的市场营销专业学生的课外阅读材料。5、本书对于初入职场毕业生来说也可作为一本入门指南。
- 46、书质量很好，送货也很快，还会再光顾。
- 47、写得蛮真实的，三个女猪脚都很有代表性。给我印象最深刻的还是美貌而精明的天啦，我身边就有这样的同事，但也许是太过聪明，这样的人的路往往会走歪，不过看到她和靓汤分手时还是禁不住有点为她难过，女人怎么也逃不过一个情字啊！故事不错，看后还有些启发，还是推荐下。
- 48、还不错的书，值得看
- 49、一口气读完，掩卷深思，天啦无疑比维维聪明漂亮，在金钱、男人面前更得势，应该说对生活的把控程度更高；维维只知道默默的努力，以为只要自己做了别人就会看到，似乎在生活面前更被动些，书中的维维无疑是幸运的，以自己的品质赢得了机会的眷顾。但生活中又有多少人有此份运气呢？生活中并非总是好人就有好报，付出就有回报。可是抛开所谓的成功衡量标准：职位、薪水。天啦、维维，谁会更幸福呢？我想单纯的人也许更幸福些，单纯的人没有太强功利心，以一颗平常心做事帮人，无形中也会将同类型的人吸引到她的周围，形成一种和谐的氛围；而天啦的算计会让她远离纯净的环境、置身于浑浊中，钝化了幸福的感受力。每每看完书，觉得又领悟了很多，但行动起来，还会是原本的自我，人的本质似乎很难改变，尽管你不断告诫自己社会很复杂，自己得懂做，有些事你始终还是做不来。只是多了双慧眼，让你看出戏的精彩
- 50、不咋滴，浪费时间和金钱。不过倒数两章节还是有点不错的东西的，只能算还成吧
- 51、能一口气看完
- 52、继《杜拉拉升职记》后，职场小说悄然兴起，职场小说的升温想想也有其必然性，为谋生计，我们都浸染在职场的大染缸内，多少喜怒哀乐都由此而生，多少青春、梦想在此抛洒。。。职场的酸甜苦辣每个人心中都有太多的感触想与人共鸣分享。而书籍无疑是最好的分享伙伴，它能让我们在别人的失败中悄然揭开自己的伤疤舔食，让我们在别人的成功中汲取坚持梦想的力量，。。。作为一个职场女性，我偏爱女性题材的职场小说，因为在学习他人职场的成长经验的同时，也会让我的情感得到一种宣泄，同样优秀的男女面对同一职位的竞争时，女性是断然没有入局的机会；只有该女性比男性优秀几倍才会有参与竞争的可能。尽管男女平等运动已经开展了近百年，而我们的社会却没人会出面承认这仍是个男权社会，但这确是我们每个职场女性不得不面对的残酷现实。我可以从每个职场拼搏女性的成功背影中读出那份坚韧，并发自内心地为她们喝彩。《杜拉拉升职记》是从人力资源的关键岗位入手，让我们通过公司人力的招聘、选拔、升迁、职位的安排、分工及牵制等角度看明白职场的运作及斗争。落笔点放在了公司的核心竞争力所在的销售部。《格子间的女人》、《加油！格子间的女人》这两本书则直接从业务第一线销售的角度入手，向我们展现公司的经营与竞争，核心部门的精英，集资源、权力、话语权、智慧于一身，发生在他们身上故事自然精彩纷呈。《格子间的女人》主线相对单一些，是以女主角的职场成长为主线，唯美的爱情为辅线，文笔简练优美，看后对女主人的爱情心驰神往。《加油！格子间的女人》则展现的是跨国公司中一批人精的群生态，商场、职场更加错综复杂立体化，展现的内容也更加多层次。几位成功的女主角都有个共同特质，就是对职业的执着，面对残酷的职场竞争，她们都不言弃，其中的痛楚只有她们内心明了，也只能从夜幕下她们孤独

《加油！格子间女人》

无助的身影中读出；层层蜕变，终于脱茧而出，成长的快乐写在自信的脸上，体现在坚定的脚步声中。自我成长的需要、自我价值的实现，让职场女性们无怨无悔地坚持着、付出着，同时也收获着，痛并快乐着，就是我们这帮职场女性的写照。

53、这本书是我去年买了，当时马上就看完了，也挺好看的，当时忘了评论，现在不上，至少不是让人觉得看了会后悔的书！

54、语言生动，流行，贴近现实，不错

55、因在广州出差，读到《信息时报》的连载，不过瘾，就买了本。书的包装还行，也好看，没买错。但里面有几个错别字。书的内容很不错，展示的都是现实工作中的事情，不象电视中演的那些白领个个洋车高楼，好象不用为生活担心，真不知道他们吃什么生活的，那些太虚假了。读者需要这样原生态的作品，才能更贴近平民百姓。让原生态的作品来得更猛烈些吧！

56、喜欢维维的生活态度工作态度！个人认为，本书更加注重的是故事的讲述~

57、没有太好，只有不错，甜点一枚。

58、太平庸的一本书，从语言到情节连同校稿，错别字要不要这么多哪？！深切体会到了什么叫食之无味弃之可惜。倒是让我仔细考虑了下读书顺序和选择性读书的问题，也算它的能力了~

59、在北京往返三亚的飞机上读来解闷儿

60、她的书写的好好呀。不过这本是同学买的，我没看。质量还不错

61、看书表就很喜欢，内容还得慢慢看

62、不亚于杜拉拉.....

63、里面有很多讲解的销售技巧，做销售的可以看看。总之还算不错吧~

64、在火车上把书看完的，没有特别印象深刻的，基本看完就忘记了。

65、主人公努力，执着，值得学习和推荐

66、还没有读，看看包装和题目比较有吸引力

67、从文笔、构思上看，差强人意。

职场内容有一定借鉴意义，但有局限性。

68、我的人生没有这样的经历，不过书很好看

69、是买其他书附带送的一本，误打误撞的开始读，从我还没毕业，到我开始工作，到最近看多了公司的钩心斗角之后，断断续续的由这本书陪着，每一个阶段去读，书里的情节会有不一样的感受。总体来说，挺好的。

70、内容还好，但不如杜拉拉写的那么生动。

71、第一天收到看了几眼就觉得很吸引我,坚持着看了半夜,越看觉得写得越好,真的是很不错的一本书.

72、听同事推荐的，看过觉得很好，从销售的角度来讲，能学到很多现实的意义。很羡慕维维的下属，真的是能学到很多东西，而这样的经验之谈，有时候别人是不愿意全部倾心而谈的。个人觉得，每个人都有自己不同的方向，找准自己的目标，站好自己的队，做好自己的事，这才是真正的上班应该做的事。

73、职场啊，再多的书也比不上自己领悟的重要

74、才看，希望不错

75、这本书好象很弱势，没有名人推荐，作者也名不见经传。可是读下来，倒也感到有趣、有益，算得上是一本好书。从维维、天啦、沙拉这三位外企白领美女身上有着我们每个人的影子，虽然我在高校，不在外企。而且本书显然出自一位资深销售之手，其中的销售技巧，毕业生们可以好好学学。李可教读者HR及行政知识，金津教了销售实务。多数角色有印象，不过，我个人认为天啦有呼之欲出之感，她真的有魄力、能力，象极了我的死党。回头告诉她，让她来认识一下这位美女。呵呵

76、和杜拉拉风格基本一致 但是就剧情而言绝对超越杜拉拉 写作手法没有把重心偏向一个点 而是多角度 全面的叙述 值得花时间好好品读

77、还没看过，但是很便宜

78、很是喜欢这本书，给初入职场的青年更多的处事技巧。

79、很好看 力荐 比杜拉拉简洁 透彻

80、恩恩，还在看呢。。。刚拿回来翻了下，还是不错的呢

81、还没看 不过应该还不错

82、挺不错的！值得一看

《加油！格子间女人》

83、一直很喜欢这本书，终于到手了。。。

84、因为在高校从事学生工作，学生们毕业后的去向和前途是我关注的一个方面，但我只能守着高校这一象牙塔，无法象他们一样体会当今职场现状，这几年，职场小说因其写实性与实用性吸引了我。读过不少畅销职场小说，杜拉拉是经典，李可从HR及行政管理的角度将职场规则写得清晰明了，浮沉及丁约翰有点象传奇故事，可借鉴及学习性不如杜拉拉强。这本《加油！格子间女人》读来有趣并有益，三个女主角各具个性，我最喜欢的还是维维，她象大女数的女子，善良、温柔。但又聪明，特具备优秀销售的特质，书中的销售技巧，完全可以用于各类工作中，其实，销售就是与人沟通的一种工作，销售能力强的人，沟通能力也强，最终创业成功的可能性也越大。天啦则是另一种女子的代表，聪明过人，她知道自己想得到什么，最终她也得到了，但看到她与靓汤分手的那一章，我也忍不住唏嘘一番。已经向学生们推荐了这本书，很精彩的故事与职场感悟，语言上再精简一些，将更加完美。

85、非常好看的一本书，作者思路细腻，读后很有感触。

86、非常感谢作者能从原生态的角度上给读者承现出这样一本反应当今职场百态的小说,不能不说是一杯原味咖啡,不加任何添加剂和装饰,值得一读.相信不同年龄阶段和层次的人会对这本书评价不一,切勿对号入座,只在文字中找寻触动和共鸣吧,相信那里有你,有我,有他/她的影子,也相信这也是一本较好的职场记录.值得收藏!期盼金津女士再有新作问世.加油,仍在职场中淋浴风雨的每个人!

87、一般

88、本书真实再现了写字楼一族的各种情态，值得一读！推荐！

89、没有很大的吸引力吸引我读下去，我看了很久才看完。

跟杜拉拉对比还是有差距的。

90、不是很喜欢

91、写得很幼稚,没有内涵,不值得收藏

92、后半段写的有点仓促。我虽然很羡慕销售的收入，但也冷静的认识到自己不适合销售。

93、看故事的时候，体会一些在学校从不会感受到的气氛还有经历。

94、包装很完整，还没来得及看，感觉挺不错

95、我的职业没规划。

96、快递超快,晚上下的单,第二天下午就到了

97、感觉缺少了一种细腻

98、很值得庆幸，我看到了这本书，很多业务的销售，谈判细节，都讲得非常清楚，很受益匪浅~从中也让我学习到了不少东西~

99、职场有的学

100、加油!格子间女人

101、格子间的故事。。。就那么回事吧。。。读起来蛮轻松的

1、前几日非常忙碌，所以买来的《加油！格子间女人》断断续续只看了20多页，心里非常想快点看完，因为对职场斗争的结果非常的期待，是否真的如我所想？昨夜妞妞早早的就睡了，靠在床头有了挑灯夜读的欲望，于是捧起了这本看了半个月还只看到20多页的书，书内很多的场景，在我的职场生涯里都那么鲜活的存在，真是职场，不是武林，胜似武林！哪怕你像鸵鸟一样，把自己的头深深的埋进沙土中，自己想象着生活在自己的世界里，可是这纷纷扰扰的事情还是环绕着你，躲都躲不开。摘录一部分书中我喜欢的段落：1、当男人更像男人，女人更像女人，世界才更加丰富多彩、绚丽多姿。2、美女是一朵芬芳的玫瑰，当玫瑰散发出迷人清香的时候，她们自认为一株不打眼的青草，尚在泥土中卑微地生长。步入职场，工作得心应手，收入增长，审美观提高，许多女性渐渐接受自己，开始自信，再适当地打扮一下，点点小草也开始散发出幽幽星光。职场成为大多数女人心智成长的梦工厂。工作着，成长着，美丽着。发自内心的自信是一个人最好的美容品，自信又来自何处？来自亲友——爱情滋润、亲人关爱、朋友友爱。来自职场——事业成功、上级欣赏、客户、同事肯定。心态与运动，是女人最好的保养品，神奇的效果堪比任何高级护肤品。3、许多时候，同事为同一片天空下的同路人，可以一起吃吃喝喝，谈天说地，聊聊明星八卦、时事政治，也可以真诚相待、互相帮助、搀扶同行，但不能在一起评论公司政策、人事变更，不便诉说自身隐私，更不能在背后议论别人是非，因为不知道什么时候同事就变成利益的争夺者，升职、加薪、出国深造等等，名额与资源是有限的，在利益面前，人人都有本能要去争取，也有部分人心理扭曲，利用你说的话极尽攻击你之能事，这种情况下你还敢大度地与他们交心、诉说心中的迷茫、苦恼吗？4、老同学、公司外的朋友，没有利益关系，可以做闺蜜，亲密朋友，说什么话题都没问题。5、职场中，女同事最难相处。男同事，普遍要比小心眼的女同事大度、容易相处。6、现代社会，一个男性，尽管已婚，面对一个主动示好的美女，如果不是责任感强或者道德高尚，或者有所顾忌，是不会后退的。7、转转，转转，机会会随之而来。坐在井底里的青蛙，永远不知方寸外的世界有多大。8、看人说话，滔滔不绝未必正确。9、外包装很重要，现代社会，节奏快捷，没有多少陌生人能有时间有耐心通过你平凡的外表发现你内心的美丽，等别人发现不如主动呈现，每次给别人一个好的第一印象很重要。10、一入职场深似海，输赢全在修行中。11、女性在职场奋斗，平衡兼顾工作与家庭、孩子三方面，并非涂脂抹粉那么容易。12、人体内的细菌也不全是无益，既然理想的纯净环境不存在，那就尽可能地适应环境吧：适者生存。13、你想要这个职位，good,是你上进表现，但是，能不能请你在上进的时候，不要无中生有，不要伤害别人，特别是无辜的人？竞争也要光明正大吧！14、道不同，不相为谋，不是同类项，当然无法合并，但这世界就是这样，职场是社会的缩影，什么类型的人都有。合得来的成为朋友，合不来的点头即可。15、那些有意无意伤害我的人，不过路人甲或路人乙而已，不应在生命里留下太多痕迹，谁也不能改变，你自己人生上升的轨迹。16、老板就是老板，下属就是下属，界线永远分明。送花也罢，请饭也罢，关心下属，那是他的恩德，让你意外感动下更加卖命。17、千万不要以为老板的笑脸与父母的笑脸一样，对你充满无条件的爱。批评、责骂下属，那是他的期待，有心帮你，如果对你的错误不闻不问，任其发展，最终也许你在别的老板手下死得很惨。千万不要以为老板骂你是跟你过不去，痛哭难受之际，想想你因此得知许多不该在他面前犯的错误，应当深感庆幸。他爱的恨的，不过是你带给公司的订单或者工作。你付出时间、智力与体力，得到立足社会的收入及经历。钱物交换，职场之外，如果还能得到愉悦的心情，那是公平买卖之外的奢侈赠品。18、偶像派如果能再有实力派的本事，离成功就很近了。19、身高不是问题，三围才是问题；体重不是问题，体形才是问题。20、人人都有的眼睛，不足为道，别人没有的太阳，才是能够让你脱颖而出的法宝。21、每个人的生命过程不同，无法复制别人，也无法比较，只要你尽力发挥自己的长处，吸取别人成功的精华，不放弃、不抛弃，坚持下去，也还有机会做一个最好的自己。22、我只是一个普通女人，在尽力追求职业成功的同时，也不能放弃一个普通人应有的责任：衣食无忧，孝敬父母，养育儿女，生命因此充实而丰盈。众多语录中，一定有一剂是你的心灵药方。

2、今天花了一个下午读完了这本书，书名叫“加油！格子间的女人”，是本职场类的小说。整体感觉故事性不是很强，中间还穿插了教科书式的说教内容，看上去是有点生硬的感觉。同时作为一本讲述现实生活的职场类销售，感觉结局实在是有点理想化，同样在处理男女之间的感情方面上也是生搬硬套，太水到渠成了，不太现实。主人公——维维，整本书可以说是围绕这个主人公来进行故事叙述的，内容就维维的生活来说，可以分为工作和家庭两部分。首先是家庭，家中的丈夫在外创业，婆婆

《加油！格子间女人》

公公相处很融洽，就是急着想要小夫妻两早点生个娃，情有可原，总体来说没啥大冲突，恩，很理想化。另一方面，是维维自己的父母，父亲10年前过世，只是母亲一人带大维维，所以维维对母亲的感情很深，这也是导致维维个人性格的形成以及书后半部分维维整个职业生涯选择的变化，可以说对母亲的亲情在其中起着很大的因素。家庭方面叙述基本都是很小篇幅，所以不必赘述，书中还是以职场为主。职场这部分，可以分为公司内和公司外两部分。公司外的话，主要讲述了维维的业绩工作的情况。就我记得的，有两件大事情，一是一家客户单位的产品出现大问题，维维通过各种方法最后妥善处理；另一个是广西项目的中标拿单的事情，过程可谓曲折，其中有竞争对手的压力，还有幕后操作等等情况，但咱们的女主最后还是成功完成任务，实力不俗！在书的最后，公司外这部分讲述了维维的职业发展——在考虑了亲情生子的方面，维维最终决定跳槽到同学的公司，当上销售总监。公司内的话，就很复杂了。首先人员分为三个层次，第一是领导层：靓汤、dick(回英国了)、莎莉第二层是平级：老K、007、维维、天啦第三层是下级：大S、小S、judy等公司内职场政治无非就是升职、加薪、种种羡慕嫉妒恨、布局做局等等事情，就上述每个人物的个性描述以及其相对应的事情经过结果，我可以写很多，不过总体来说就是尔虞我诈，聪明老实人有好报，又笨又浮躁的家伙没啥好结果等等如此这般，所以我也不想在赘述了。各位随便写写，就当戏言！

3、作为一个在读大三的学生，因为接触了一批职场中的人，因而对他们产生了兴趣，所以选取了一本职场书作为自己的启蒙教材。这本书我耐着性子读下来，中间作者对他们的心理描写我从半本书的位置就没有仔细看了，半本书之前我也是耐着极大的性子看完的，后面真的受不了，感觉作者就是在胡诌吗，谁会那么敏感神经兮兮得考虑那么多，心累不累而且还不一定是正确的，就算是像我这样一个敏感的人也不会说想那么多啊，后来我就索性看见心理描写我就掠过，直接看他们看了什么事情，干的事情还算很正常，觉得正常后我就捎带这看了点心理描写，好像写得还像样点，当然本书真的是写到最后才感觉写得不错。性格描写比较鲜明，把人生三十年河东，三十年河西的宗旨交代得比较明确。其实这本书如果我再看几遍，看得心境不同，我可以吸收到很多其他的东西，书中我看到比较有共鸣的地方并没有及时做下标记，现在也懒得找了，就算找到，或许明天就又没有相同的效果了，谁又知道呢。看书时间8h

4、不得不说几句了：1、区域销售经理是坐在格子间里办公的吗？感觉好惨呐。虽然不如总监气派，但也至少应该有一间办公室吧。2、本书中有为数不少的错别字和打印错误。3、主人公的名字不伦不类，感觉很奇怪。天啦为什么不写作Tina，沙拉明明就是Sarah，只有维维还算正常。书中天啦与沙拉作者自己也有搞混过，何况读者！4、寓理论于行文之间做的很不错，让人容易理解，深入浅出。有几处略微有点冗长。

5、对于外企生活过于幻想的人，看一下是可以的。但是结果过于的完美，可能和现实还有一定的差距，但是里面的一些技巧还是可以的。

6、和杜拉拉风格基本一致但是就剧情而言绝对超越杜拉拉写作手法没有把重心偏向一个点 而是多角度全面的叙述值得花时间好好品读力荐

7、从《圈子圈套》开始，爱上了商战小说，并一发而不可收拾。《浮沉》、《输赢》从头读到尾，可谓津津有味。身为“格子间女人”，对《加油！格子间女人》尤为期待，然刚看过1, 2, 3, 4, 就发现，小说终归是小说，没有五W一个H的全交待，至少看到现在，还不明白FB公司主营什么！

8、小说性不强，更像是本职业指导。职业发展大忌：在不同公司，东一个专业，西一个专业，没有定性，而且从事的这两个专业毫无交集，没有延续性。类似的工作换得多了，便会一直都在从事新的专业，一直不能精于一行，最终，积累不到经验，可能什么都会干，但什么都不精通，只能从事纸级的职位，前一步的工作经验不能成为后一步的基础与铺垫，于职业生涯不利。跳槽，能开出最好价钱的是同行公司，他们需要你的经验与资源，所以要尽可能地在在一个行业深入地做下去，尽可能地不要轻易改行，因为这会让你损失掉很多资源与经验的积累。还有一种情形：在同一间公司，如果有机会做完一个专业，再做另一个专业，当你打定主意在这间公司长期干下去时，对职业生涯有利，因为你熟悉公司各部门的运作方式后，成为公司内的通才，一时有机会升职，工作起来会更得心应手，如果能步步高升，你甚至有机会当上CEO. 哈哈，可惜我不是在一家公司里转了又转，而是在不同的行业不同的公司换了不同的岗位，所以这职业早就没有了规划。

9、充斥各种网上的流行词语，仍然掩饰不住的是作者对小资情调的惺惺相惜，平淡无奇。作者其实想说的是“不争才是争。” 至少我没读出立志的效果，不过到加速了我更加坚定练瑜伽的决心，当然，并不是羡慕那个维维。

《加油！格子间女人》

《加油！格子间女人》

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.tushu000.com