

你可知职场小菜鸟的酸甜苦辣？

□淘小七

白领“催泪弹”

目前正在各大卫视热播的电视剧《浮沉》，深受职场白领的追捧。分析个中原因，少不了是因为剧中白百合的经典“职场菜鸟”血泪故事成了众多白领的“催泪弹”——清早挤公交，浦东上班浦西租房，吃街边炒面，还得被叫“剩女”去相亲，想给在家乡的老妈打电话诉苦，一听见家人的声音却又只能说“一切都好”。到上海男朋友的家中，被男朋友的妈妈势利对待……“都市生活的焦灼，水深火热之中寻找自己的立身之处，客户、上司都得熨平。”白百何饰演的这个从前台当上总助再到销售的职场“菜鸟”的辛酸深得年轻观众共鸣。

白领从来不是阶层，是人肉打卡机，是四体不勤、五谷不分的办公室综合征和职业病患者。小资也不是阶层，是精神胜利法，是自以为能花小钱享受好品质、动小情享受好格调的恋物癖。所以前台瑞贝卡偶尔有跑车接送时便趾高气扬、吃上一顿西餐便意气风发，但她不还是和乔莉一样为了省钱租住在楼挨楼窗对窗的石库门？因为加班错过买票只能独自在异乡过年，最后也只能感慨一句：“我们这些小白领，用力过猛会过劳死，用力不足连蜗居都住不起。”

《浮沉》麻辣台词

- 不经历人渣，怎么能出嫁，没有人能随便当妈。
- 全公司的人都是来挣钱的，没人像你一样来卖器官的。
- 路遥知马力不足，日久见人心叵测。
- 以前是给自己养一儿子，现在是给外企养一孙子……
- 有时候不离不弃和死缠烂打只有一线之隔。
- 我们这些小白领，用力过猛会过劳死，用力不足连蜗居都住不起。
- 我要做销售，就是为了赚钱。要凭借自己的能力，以不犯法、不亏心为前提，用尽全力挣钱。哪怕从明天起，你们笑我拜金，哪怕榨干我自己，我要改变自己的生活，我要这个城市承认我。从明天起，大家可以笑我拜金，可以说我物质，但我想要演我自己。
- 夫妻吵架是给自己的坏脾气找一个不用道歉的发泄对象。
- 男女是有别的，你看我们女的，随便拨拨头发也性感，穿个短裙也性感。可是你们男的，居然只有一种方式会让女的觉得性感，就是刷碗。
- 你还比较勇敢，敢出来相亲，我就没这个勇气，现在相亲跟打仗似的，拼家世、拼学历、拼姿色，一上来就真刀真枪地开战了。

●琳达是女人里的比亚迪，便宜实惠，有性价比，所以会成功，因为有人愿意贪小便宜。但车雅尼是女人里的兰博基尼，稀有、高贵，不是所有人都用得起。只要是男人，让他们看一看摸一摸就知足了。

跟着乔莉学做女销售

在职场女白领中，女销售从来都是备受关注和争议的群体，在大多数人印象中，她们有着光鲜靓丽的外表、干练强势的姿态、令人艳羡的收入；另一方面，她们又常常跟巨大的业绩压力、见不得人的财色交易、不择手段的勾心斗角联系起来。电视剧《浮沉》让观众可以一窥女销售的生存状态，在关注乔莉职场生存的同时，不妨跟着她来学习一下对待职场各种人的方式，以帮助自己在“浮沉”中乘风破浪。

遭遇猥琐男客户： 上演威胁与反威胁的好戏

模样猥琐却身居要职，定不了乾坤却能搞小动作，这样的怪蜀黍（怪叔叔的谐音）从来都是女销售最可怕的噩梦。在《浮沉》中，晶通厂的总工程师方卫军，这个年龄可以做乔莉爸爸的怪蜀黍，无疑把这种人塑造得惟妙惟肖。

乔莉在知名外企销售部当上了一名女销售，她接到的第一个任务便是拿下大型国企晶通改制采购软件这个高达七个亿的大单。方卫军最开始热情帮助乔莉争取到举办海南会议的机会，终在会议结束后露出“不进我房，就让你签不到单”的邪恶本色。在现实的职场中，遭遇过这种威胁的女销售也不少，是出卖自己，还是就此放弃？在网络上，“遭遇客户性要求该怎么办”的求助比比皆是，网友们给出的建议也各具特色。在剧中，聪明的乔莉选择了一个有点像离间计的做法——留下对方威胁自己的证据，并且找到可以威胁对方的人。

在遭到拒绝之后，方卫军果不其然恶人先告状，向乔莉的上司举报，诬陷乔莉向自己行贿。面临着不但做不到单

还将失业的困境，乔莉不卑不亢上演了一出威胁与反威胁的好戏，她来到方卫军家门口，向他出示当时自己留下的录音，最终使得这个害怕东窗事发的怪蜀黍乖乖收回自己的话，吃了回哑巴亏。

遭遇高富帅男上司： 保持安全距离非常必要

除了客户，在职场上，上司对于女销售是至关重要的角色，而大多数时候，这个上司的性别都是“男”，而他们，还极容易和女销售发生情感纠葛。客观地说，新人乔莉最开始能成为晶通这个大单的负责人，与男上司陆帆对她的私人好感不无关系，而车雅尼在另一家外企身处要职，也不排除她和上司土井的暧昧因素。但若由此认定，如果和男上司有点啥，就能更好地开展业务，那真是大错特错。

剧中铁的事实告诉我们，即便是怀让着乔莉当女朋友的私心的陆帆，尚能多次将对方推到最危险的地方当炮灰，更别提土井，已和车雅尼是情侣关系，还能指使她依靠色相去诱惑客户，并且在车雅尼跳槽到新公司后，还公开两人的暧昧照片并传播谣言。可以说，整部剧中，最可怕的就数这些男上司。

乔莉最终拒绝了价值观迥异的男上司陆帆。这告诉我们，即便你的上司是个高富帅，与之保持适当距离也非常必要。

遭遇貌似“屌丝”的闲杂人： 不要简单贴标签，怠慢不得

《浮沉》中另一个重要角色是王贵林，乔莉初次遇到他的时候，他在工厂传达室里边喝茶边跟看门的大爷下棋，穿着很不讲究，还带着一身多日没洗澡的味道，话语之间也有点小城市人特有的乡气。人精一样的女销售们，遇到这样的人，是不是也会像乔莉一样，立即给其贴上标签“屌丝一枚”，然后是一番恶语相讥？

这样的定义随即让乔莉面对了很长一段时间的尴尬，因为这其貌不扬的大叔竟然就是她此行需要拜访和讨好的王厂长。好在乔莉很快就吸取教训，一直精心弥补和王贵林的关系，甚至在他不得志的时候还选择站在他这边。也正是因此，在于德被双规，王贵林赫然变成晶通改制负责人，掌握单子生杀大权的头号人物之后，也算对她的“手下留情”。

遭遇白富美女同事： 和平共处，学会合作共赢

总有一些女同事比你美、比你能干、比你更知道客户需求、比你更能签到大单，而且她总在你失误的时候亮相，总在你最不得志的时候微笑……就像《浮沉》中乔莉的女同事琳达，这些白富美，比怪蜀黍更让你感到时刻存在的威胁。

女销售对待这些所谓的竞争对手，应该如何是好呢？是相互挤兑，还是勾心斗角？和平共处是乔莉最终的选择，事实上，一个人能成功到一定程度，大多数时候并没有你以为的那么多小人之心。相反，在某些时候，琳达还在某种程度上助了乔莉一臂之力。其实女销售应该高兴，因为这些白富美女同事的今天，很可能就是你这个菜鸟的明天，她们应该成为惨淡的岁月里激励你不轻易放弃的动力。

现实版职场“菜鸟”故事

心浮气躁，过于主观

镜头回放：林林学的是机械工程，进到一家中等规模的公司做技术员。因为是新手，所以他的工作比较基础，外出工作时只能打打下手。可林林觉得这些工作没什么意思，感觉不能让他有施展才华的机会。业务还没有完全上手，也没做出啥成绩，到第5个月他就辞职了。

慎重考量发展机会和发展平台没错，然而，对于新人来说，踏实学习的心态更重要。很多年轻人对于眼前的挫折、委屈、不顺利缺乏承受力，还会不自觉地放大问题的严重性，常以“感觉不合适”、“看着没发展”、“没多大意义”等理由不停地变换工作。根本原因是职业定位和职业目标不够清晰，缺乏中长期的个人职业生涯规划。

个性太强，不懂妥协

镜头回放：采怡进到一家小电子商务公司做网页设计师，自己在技术上有点功底，最喜欢做那种特炫的网页吸引人眼球。但工作中，客户总会说她的设计不好，提一些她认为“土得要死”的要求，让整个设计变得不伦不类。她因此和客户起了争执，老板“教训”她，让她要懂得与客户沟通交流的基本规则，可她完全不这么想，认为是对方欣赏水平有问题。就因为这样，她没忍多久就辞职了。

很多成功学的书告诉我们：“个性能让自己脱颖而出、与众不同，这是取得成功的关键因素之一。”不少新人“只知其一，不知其二”。如果只

凭个人想法做事，忘了服从团队的意志和规则，就会屡屡碰壁、受挫。

想法很多，经验太少

镜头回放：陈扬曾在大学参加过一次大学生创业创意大赛，并获了三等奖。这结果给陈扬带来的巨大信心也延伸到了工作中。他一直坚信自己的策划书是写得相当不错的。但实际工作中，他写的内容几次被上司打回来重写，说是让他好好琢磨清楚市场需求。可他始终还是感觉自己的创意很好，对上司提出来的意见多有反感和抵触。

如今的80后、90后是在网络时代成长起来的一代，他们的想法和创意很多，这是他们的优势。然而，这些想法和创意往往又停留在书面或理想状态，一旦遇到现实问题，能力和经验马上就捉襟见肘。

规划不清，惯性跳槽

镜头回放：许静在物流公司做内勤工作，虽然这个行业现状不错，但她觉得自己对这个工作不感兴趣，做了3个月就辞职了。可到底对什么感兴趣，自己心里也没谱。家里催着她回去，说在老家给她安排一个银行的工作，但她完全不感兴趣。工作就这样被悬在空中，到底该怎么办，她也不知道。

“我到底适合什么工作？”这个问题是许多新人的头等难题，毕业头几年似乎就是在“试错”中度过。调查发现，7成职场新人自己并不情愿频繁换工作，但因为不知道自己到底适合做什么、不清楚目前应该注意什么重点，所以总是左右摇摆。如果不及时解决问题，就会演变成“习惯性跳槽”或“强迫性跳槽”，对个人职业生涯发展有严重影响。