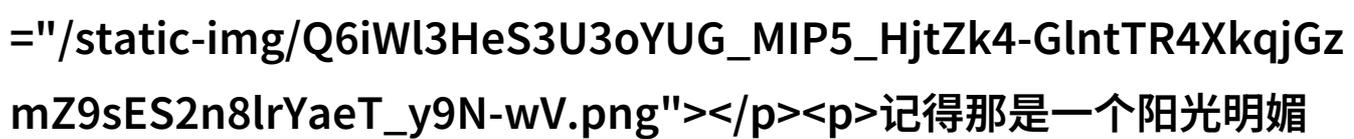


# 董事长助理1V2海棠我是如何在董事长面

我是如何在董事长面前赢得了“海棠”的称号的



记得那是一个阳光明媚的春日，公司正处于年底评估之际。我作为一名新晋的董事长助理，一直以来都在努力学习和适应这个繁忙而又精细的职位。突然之间，我发现自己被卷入了一场1V2海棠的较量。

这两个“海棠”，分别是张经理和李副总裁，他们各自以自己的方式，在董事长面前展现着各自优势。张经理，以其出色的执行力和对细节处理能力，成功地带领了多个项目顺利落地。而李副总裁，则凭借其丰富的人脉资源和高超的策略规划，为公司赢得了几个关键合同。



我知道，如果想要在这样的竞争中脱颖而出，就必须找到我的特色点。在一次偶然的情境下，我意识到，无论是张还是李，他们都没有把握住一个核心要素——与客户沟通的心灵感应。这让我心生一计。我开始更加注重与客户交流，通过深入了解他们的问题点，以及我们公司能够提供什么样的解决方案来帮助他们。

随着时间推移，这种方法逐渐显现出了成效。不仅客户满意度大增，而且我们的合作也越来越紧密。最终，在那个决定性的会议上，当董事长询问谁能更好地理解并代表公司，与外界建立起积极有效的情报网时，我毫不犹豫地站出来说：“我可以。”



经过简短而充分的话语之后，那位经历过无数风雨、见证过无数人浮沉的大人物轻轻地点了头。他看向我的眼神里有着赞赏，也许还有几丝惊喜，因为他终于找到了那个能够真正贴近每一个问题所在，同时还能为他的决策提供全方位支持的人物——我。

从此以后，“海棠”这个荣誉由不得任何人抢夺，它属于我，而那段经历则是我职业生涯中宝贵的一课：只有真正理解并服务

于他人，你才可能站在顶峰，看清整个天空。

