

<<干掉外企>>

图书基本信息

书名：<<干掉外企>>

13位ISBN编号：9787503942259

10位ISBN编号：7503942258

出版时间：2010-4

出版时间：文化艺术出版社

作者：叶剑敏

页数：278

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>

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

## 前言

楔子 法律之门——我要诉求法律，我有证据在手2005年一个秋日的午后，唐清按照××区人民法院立案庭的一位女法官的指导，在两份起诉A公司的状纸和提交的证据目录上逐一签下了自己的名字和日期，递上了自己的身份证复印件，然后，女法官给了他一份交款单。

按照国家规定，劳动争议的诉讼费是50元，由原告预先缴纳，最终由败诉方承担。

他从人民法院走出来，看着法院岿然不动的深色大门和高高的台阶，望着初秋午后晴朗宽广的天空，深深吸了口气，然后阔步走到马路上。

当他刚刚踏入那个排名榜首的跨国公司时，他像许多人一样，如仰视神灵般地崇敬它。

可是今天他才知道，不管它多么富有、高贵和有权势，法律都在它之上。

于是，他心甘情愿地用双手击碎自己在最初时候建构的“梦想”去换回另一个梦想。

那个梦想曾历经艰难，让他清醒，更唤回了他的勇气。

在这个世界上，一个人可以喜欢并崇敬某样事物，又可以找到与它决裂的方式和途径，这也是他爱这个世界的原因之一。

陀斯妥耶夫斯基的名言“世界上没有一个人、一个国家能够离开崇高的想法而存在”时时回荡在他的耳边。

冬天时，张惠看着唐清严肃又平静地走上法庭，法庭的庄严让他更加坚定。

这个就算天塌下来都要大踏步向前的男子，让她明白“没有人就无所谓神”的道理。

人多势众的被告方，依然没有褪去光环，在他们面前，唐清只是个小人物，没有权贵没有后台。

可是在唐清面前，原本强势的他们却又显得那么不堪一击，在拼命地为自己辩解开脱。

法庭上，两方对峙着。

“我们认为，A公司让你休假，并没有把你推上绝路，还是让你和人事经理兰梨女士联系过的。

”被告代理人方庆说。

唐清辩论道：“如果让一个小偷把你身上的所有钱都拿走，然后再给你50元钱供你坐车回家，那也是合理的了？

公司让我休假，除了兰梨，不让我与任何人联系，如果这个就是被告所说的合理的话，那么是不是每个人都可以让别人进牢房，然后再给他开一扇窗、开一道门？

”他击中了对方致命的弱点。

他看了看周围的人，他知道今天将会在A公司的历史上留下沉重的一笔，公司将会从此深刻了解一个普通的中国员工的道德水平和诚信精神，以及坚持真理和正义的巨大勇气。

这时候他的脑海里又回荡起马丁·路德·金的呐喊：“我们绝不相信正义的银行会破产，因此我们来兑现这张支票——这张支票将会给我们以宝贵的自由和正义的保障。

我们现在不会满意，将来也不会满意，直至公正似水奔流，正义如泉喷涌。

”张惠坐在最后一排，冷静地装成陌生人的样子，看着这一切的发生。

她和大多数人一样，从读书到工作，希冀着生活船行中的风平浪静，害怕风险和危机，有时也会对风险手足无措。

她从最初在上海的联谊大厦做时髦的办公室小姐开始，到现在已经在这高耸入云的办公大楼之中做了多年的白领。

白领？

这是社会上的人们对他们的叫法，显得很雅致，但实际情况是怎么样的？

除了为了买房买车，年年有所谓的进步之外，还有什么？

她总觉得那不是她的理想。

到底什么是理想？

也许没有实现过的才是真正的理想。

唐清还在法庭上质问着对方。

在这之前，他早已经反复研究过他们的证词，所以现在他用处变不惊的语气和接二连三的问题让对方陷入迷途。

## <<干掉外企>>

“这件事将告诉每一个雇主和雇员：员工不止是员工，也是人。不管公司如何宣称‘员工是我们最重要的资产和资源’，都只是把员工看成了和固定资产、流动资产一样的可以带来剩余价值的物化工具。

但是我认为，人就是人。

”人总有个通达和进化的过程。

身为白领，在最初踏入职场时需要自恋、推托、争斗、拉结和隔岸观火，好让自己身经百战、不虚此途。

但唐清渐渐明白，职场中更需要自信、合作、辩论、沟通和不顾一切地赴汤蹈火。

## <<干掉外企>>

### 内容概要

《干掉外企：一个MBA的正义之战》讲述在某500强公司设在上海的分公司里，像很多年轻人一样，唐清拥有高学历、热门的MBA学位，成功地通过了跨国公司的苛刻面试，工作在体面的办公楼里，在竞争激烈的跨国公司里做出了非凡的业绩，每月领着普通人望尘莫及的高薪。但是当他对外企了解得越深，越发现这里并不像表面上那么美丽，很多公正和诚信的宣言无法履行。当他恳切地提出异议，却成为了众矢之的，遭到排挤和不公正的待遇。当权益被侵犯，憧憬被击碎，唯有去挑战它，坚持捍卫自己的尊严和权利，以及道德底线！

<<干掉外企>>

作者简介

叶剑敏, 35岁, 电气公司管理人员。

## <<干掉外企>>

### 书籍目录

楔子第一章 MBA通向梦想之路 第二章 白领生涯的开始1. 与跨国公司忐忑不安的第一次握手 2. 徘徊在成功和失败之间的第二次面试3. 芝麻、芝麻，开门吧 第三章 为数字打工1. 第一个挑战：和数字赛跑 2. 第二个挑战：残酷的半年试用期3. 第三个挑战：红宝书洗脑——Value Card价值观第四章 数字洗礼后的醒悟1. 第二个老板：忠厚的日籍副总裁2. 一个经典的销售案例，一堂精彩的销售课3. 书、咖啡、弹钢琴的女孩第五章 真正的挑战1. 生活和工作，艰难和困惑 2. 拒绝背叛 3. 一个时代的结束，“世纪CEO”退休了 第六章 战地情1. 跨国恋情，穿越思念 2. 兵临城下 第七章 勇敢的心1. 正义的拒绝 2. 与“强大公司”的智慧较量3. 被“软禁”的日子4. 一波未平一波又起 5. 在正义面前失灵的钱 6. 金钱不能淫，威胁也不能屈 第八章 长征1. 离开A公司的日子2. 仲裁的等待 3. 突如其来的变故4. 暗箱操作5. 婚礼上的两个新娘 6. 带泪的玫瑰 第九章 正义的决战，永远值得1. 法庭上的抗争2. 天鹅绒兰的种子3. 彻底孤军作战 尾声

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 MBA通向梦想之路大学毕业以后，唐清和其他人一样，寻找着实现自己梦想的道路。他来到上海开始了他的大学生活，却在大学毕业后南下广东。到了广东一个星期，工作仍然没有着落，他开始感到生存的恐慌。带的钱很快就要用完了，天天住在小旅馆里意味着积蓄迅速流失，他内心的焦虑可想而知。当口袋里所有的钱只够买一张返程的车票时，他面临着两个选择——这张车票钱可以让他继续住三天，要么回家，要么必须在三天内找到工作。如果不回家又没有找到工作，那三天后他只能流落街头了。第二天他还是去了拥挤的人才市场，可能是他的坚持不懈打动了招聘者，也就是他以后的老板，老板让他第二天去工厂上班。什么合同也没有签署，就凭着老板的一句话，他就去了。总算安定下来，可是只有回到宿舍里，一个人对着窗外的绿树发呆的时候，他才会又鼓起一往无前的勇气。离开父母只身在外，同学们都在忙着交女朋友，忙着为大家共同认为该忙的种种消费而努力着，而他又是为了什么？他在工厂里先做生产管理，然后越做越顺，后来，做了生产主管，管理着100多个员工。广州这个城市给了他最初踏入社会的思考。街上都是做生意的人，人们来不及看到这个目标是否实现，就转而扑向了下一个目标。有的时候，他会和朋友在珠江边的饭店里边吃饭边聊天，他总觉得好像抓住了生活的中心，却又感觉虚无缥缈。在广州，他最豪华的一次经历是和老板到亚洲国际大酒店39层的爵士吧，看来自新奥尔良的爵士音乐演出。音乐沸腾地演奏，人们也沸腾了，精彩的表演、光鲜的穿着，配着阑珊的灯光，氛围显得异常迷人。这是唐清第一次看到所谓的声色场。在声色场里，人们仿佛吮吸着快乐的良剂，有点儿“山外有山楼外楼，西湖歌舞几时休”的感觉，只是埋单以后，一切都恢复原状，最多在夜晚的梦里再次迷糊上演这样的场景。他坐在声色场里，突然想到白天路过的市中心孤傲的高楼大厦，那些高楼刚刚开盘，价格贵得离谱，冰冷的铁门，却锋芒毕露，显出权贵和尊容的标记。街上活动着的、静止着的奔驰、宝马则让你的贫穷和寒酸从最顽强的自尊中渗透出来。白天和黑夜，权贵和声色，这就是他踏入社会后急欲走进和走出的世界。此时的上海已经从平平之城变成了光芒四射的现代之城。越来越多的人涌来打拼，于是他也离开广州，毫不迟疑地加入了这一行列。不过他没有直接到上海，而是先在苏州一家合资公司里做产品经理。在这段时间里，中国开始了MBA教育，人们对MBA的热情一天比一天高涨。大家都在议论着“哈佛的MBA起薪就是10万美元”等让人瞠目结舌的话题，MBA的案例教育也被说得神乎其神，MBA成为很多年轻人的财富梦想。他想考MBA，就去了上海。这片土地像一个露天大工厂，到处是脚手架和隆隆的建筑声响，东风吹战鼓擂，在24小时不间断地轰轰烈烈地打造一个属于未来的城市。交通大学第一届MBA班开始对外招考了，他准备去应考。考MBA需要单位介绍信，需要大学成绩单，薄薄的两页纸，让他忙了两个星期。他如愿拿到了录取通知书，准备开始MBA的“神圣”之路，那份感觉并不逊色于迈克尔·乔丹在篮球比赛中第一次拿下三分的激动。初秋的九月，唐清参加了在学校文治礼堂举行的开学典礼。在通往礼堂的路上，他一直在想，那里会坐着什么样的学生，他们是否也和我一样那么激动？进了礼堂，已经坐了黑压压的一片。

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

那些同学到底是全国首届MBA考试通过后的精英，开学典礼还没有正式开始，就能和刚认识的邻座侃侃而谈，似乎要抓住不能浪费的每分每秒。

唐清刚一坐下，主持人就宣布开学典礼开始。

在所有的人站起来唱国歌的时候，他感到从未有过的兴奋。

然后，管理学院的院长在主席台上慷慨陈词：“你们是全国MBA联考的第一批学生，是精英中的精英。

我们老师的责任就是在三年里把你们塑造成为更有价值的金字塔最顶上的人才。

”底下的同学们鼓起了掌，唐清也是。

他看了看周围的人们，个个表情激越、热血沸腾，仿佛已经看到了毕业后财富尽在掌握的美妙“钱”景。

从风卷云舒的秋天开始，唐清把一半的精力融入到MBA课程里。

班上的同学都是和唐清一样通过全国联考的实力派选手。

上课的气氛非常活跃，也充满挑战性。

很多老师在教过他们班一个学期以后，都对这班学生有了深刻的印象。

同学们来自各行各业，做案例分析时大量引用的是世界500强的案例，席间充斥着margin（边际），channel（渠道），promotion（促销），marketing（营销），strategy（战略），segmentation（市场细分）等商业世界里必不可少的术语。

班里有很多同学是来自外企的。

看着这些出色的同学在讲台上用流利的英语演讲着，唐清的心中渐渐产生了想进大公司的想法。

让唐清印象最深的是班级中的三个同学。

A同学，年纪不大，却已经是一个跨省公司的副总裁。

MBA是她的第三个学位和第二个硕士学位，而且所有的学位都是货真价实由她亲自出马斩获的，着实让人佩服。

A副总裁是班级唯一一个开着车来上课的人，在MBA学习的三年里所有的同学眼见着A总从小心翼翼地开普桑，到洋洋洒洒地开奔驰。

一次课间休息，A同学问唐清：“小弟，如果我们两个在森林里碰到大黑熊，我要跑多快才不会被大黑熊吃了？”

”他一下子愣住了，呆了半晌。

A同学哈哈笑了，得意地说：“我只要跑得比你快半步就可以了。

不过你可不能装死哦。

”他这才恍然大悟，周围的同学也都哈哈大笑。

B同学是一家规模不大的咨询公司的老总。

每次小组作案例分析时，唐清特别希望和他分在一组，因为不管碰到什么案例，B同学总是像给客户作咨询一样，画出很多图表，有大饼图、立柱图，还有雷达图。

很多用文字就能清楚表达的内容，B同学也总是用数学和图表的形象语言加以注释。

例如，“市场上有两个供应商”这么简单的一句话，B同学偏偏这么写： $F(a,b) = f(a) + f(b)$   $F(a,b)$  是市场供应变量  $a,b$  的函数，为因变量。

$f(a)$  市场供应自变量  $f(b)$  市场供应自变量看上去就很唬人了，很专业，用英文来说就是 Perfect, very professional. 同学们把这称为B同学案例分析的核心竞争力。

B同学因此屡屡得到高分，在辩论中也屡屡获胜。

辩论对手往往在B同学放完几页幻灯片后，已经被一堆公式转晕了，最后只能无可奈何地看着他指着最后一个公式说：“所以，我们认为  $F(s_1, s_2) \cup (d_3, d_4) \cap R(t_5, t_6) > G(k_7, k_8)$

”哈哈，都被唬住了。

在得胜的时候，B同学说：“这就是数学的力量！”

”C同学是一家外企的部门经理，考虑问题很宏观。

每天来上课时总是拿着一大叠报纸，里面有新闻、国际财经、国际政治、美联储动向、道琼斯走势图



## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

析、上海证券交易所公告……该同学对于课程内容时不时提出些有挑战性和时效性的问题。这些问题都来自于他阅读报纸时的思考，或是对某一正在发生的、用经济学传统理论无法解释的现象提出的疑问。

所以该同学在课堂上向老师提出这些问题时现场的反应可想而知，正在上课讲授传统理论的老师往往是整个思路一下子被打乱，对自己正在讲授的经济学传统理论也开始怀疑了。

这时候所有的同学都会参与进来，包括刚刚打瞌睡的、讲悄悄话的……一个班30个人，有时两个班一起上课，60个人一起热火朝天地讨论，太美妙和令人激动了。

此时，提出这个高难度问题的C同学，往往是得意地看着大家，一言不发，直到快下课时，才将报纸上专家的分析结论讲讲，一堂沉闷的专业课就在同学们的兴高采烈中结束了。

要是哪堂课C同学没来，整个课堂气氛就会异常沉闷，同学们就无精打采。

老师对于C这样的同学也是爱恨交加的。

看着这些杰出的同学，唐清感到非常高兴。

他想，作为这些人的同学，自己应该也不会太差吧。

当时他就是抱着这样一个朴素的心态开始憧憬自己的未来的。

他喜欢学习的氛围，因为他感到这样的氛围能让大家愉快地进行讨论，什么理论都可以去怀疑，只要它们存在不合理性。

这与他的个性很吻合。

第二章 白领生涯的开始1. 与跨国公司忐忑不安的第一次握手经过两年多的交大MBA的学习，每个同学都开始考虑如何写毕业论文了。

课程已经不是非常紧张了，唐清觉得可以考虑换一份工作了，他开始大量浏览招聘网站和人才市场报。

终于，机会来了，当唐清接到猎头公司的电话通知面试时，他着实兴奋了好一阵子。

A公司是一家被美国《财富》等杂志年年评为最诚信、最受推崇的大公司之一。

每年初春，许多外企的告示栏上都会张贴出基于“创新、财务状况、员工才能、公司资产使用、长期投资价值、社会责任、管理质量和产品服务品质”八项指标评出的十佳公司的名单。

在这名单里，A公司总是赫然在上，并且引来其他跨国公司员工的驻足和羡慕。

他们逐渐把能进入A公司当做心目中的求职终地和人才高地。

A公司在全球商业圈中成为了海中之霸王。

近十几年来，它的股票指数在美国道琼斯股市里是公认的投资回报率最好的一个蓝筹股（blue chip），也是从道琼斯指数创立以来直到一百多年后的今天能够依然挺立的股票；它是美国企业界最强调“企业是人的企业”这一观点的公司，它把人视作公司的核心力量，并鼓励员工不受限制地多沟通，无边界地多交流；它更是一个提倡诚信的公司。

诚信正是这个企业最叫得响的命脉，也是上层对下层每次开会时不可遗漏不厌重复的话题。

为了与这个代名词有所关联，世界各地的众多年轻人都期望进入这家公司，期望与这个前途无限完美无缺的大公司里的精英们携手并进，期望在从前旧公司里遇到的头疼问题，如官僚作风、小人当道、论资排辈等在新公司里永远看不到。

唐清不能免俗地成了这样的人，就像许多其他在某些方面虔诚得有点儿天真的年轻人一样。

他上网浏览A公司的网页，当看到unyielding（坚持不懈）这个单词时，与他产生了很大的共鸣。

回想自己多年的经历，一边寻求职业发展，一边在业余时间默默学习不同领域里的知识，这样的个人奋斗虽然算不上伟大和辉煌，但却正是unyielding的斗志所赋予的。

他一直有争胜心，一直想看看这个大公司是什么样的。

他现在的处世理念和当初在广东的时候大不一样，当时的他所恪守的立业之道是“宁静忍耐，祥和谦让，包含容忍”，而现在更多的是坚持不懈和火一样的热情。

第一回合是接受新加坡籍销售经理Dan的面试。

唐清穿着一件新买的黑色西装，提前十分钟到达了君林大楼里的A公司办公室。

他在等待的时候，有意环顾了一下周围，迎堂的墙壁上挂着一幅现任全球CEO精神矍铄的照片，以及A公司上个世纪的创始人的照片，这两位老人让每一个刚和A公司照面的人肃然起敬。

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

唐清由一位年轻小姐领到会议室里，一位叫Dan的面试官已经正襟危坐。

在Dan面前坐定后，他以一句想了很久的话作为自我介绍的开场语：“我是一个好学生，在公司里我是一个好员工，在社区里我是一个好公民，在客户面前我也是一个好代表。”

这是唐清面对大公司的第一次面试，他还没有摸清对方各种表情背后的语言，所以，他的内心是充满着忐忑的。

然后，Dan询问了许多有关他现在所在公司销售工作的细节问题：“你过去销售产品的价钱和利润情况如何？”

“我不知道您是想了解得具体一点儿呢，还是只要我大致归纳一下？”

“如果你能具体点儿说最好了。”

他利落的短发铿锵有力，快50岁了，脸上看起来却保养得很好，身上的衬衫纤尘不染。一看就知道是很aggressive（咄咄逼人）和讲究品质的人，提的问题也是很有针对性的。

唐清严谨地说：“对不起，在我还是这家公司员工的时候，我不便于把价格等情况说得太过详细。而且，我想这些和证明我的能力没有什么特别密切的关系吧。”

对方推了推自己金色边框的眼镜。

然后，唐清用三两句话大致归纳了一下这个行业的情况和他本人的看法。

面试者并不一定有比被面试者更多的能力和口才，只是因为面试者阅人无数而自然显得久经沙场。如果被面试者能说出一些新鲜的想法和观点，并与他们不谋而合，那么面试者就会对其产生好感。

唐清委婉地避开了Dan关于价格方面的细节问题，他自己在第一个回合中的感觉不是特别好，但这却成了Dan很放心的一点。

所以，唐清还是得到了走进第二个回合的机会。

Dan面试后对他说：“你能考进上海名校的第一届MBA，一定很优秀。”

我知道MBA很难考，交大的MBA更难考上，你一定是个好学生，工作能力也应该不会差。”

此刻，他相信上海交大MBA的这个教育背景是他通过第一次面试的关键，这也是他第一次收获自己努力拼搏得来的成果。

名校不但给了他知识，更给了他思想和信心。

2. 徘徊在成功和失败之间的第二次面试第二次面试是HR经理，一个看上去很高贵的老太太。

虽然他们之间才一米之距，但一颗硕大的钻戒把她点缀得离唐清很远。

既然A公司给了唐清第二次机会，那么他的心态是非常想加入的。

他很清楚，在经验丰富的人事经理面前，任何的面试技巧都是多余的，最多是让她多花一点时间透过包装去识别一个候选人的真正面目，所以这时坦率是最重要的。

唐清决定仍然采用他最在行的面试技巧：坦率加上写在脸上发自内心的真诚。

在她刚刚坐下的时候，他用他能表现出的最真诚的语气一字一句地说：“I want to join A company.”（我想加入A公司）“Everybody does.”（每个人都如此）HR经理轻轻带出一句话，并且瞟了他一眼。

对于她的眼神，唐清没有多想，但是他确定她的这一瞥绝对没有任何负面的信息，这更加坚定了他发起攻势的决心。

他决定按照自己的计划，掌控面试的进程，表现出对方所希望看到的：积极、勤奋、热爱学习，能够为公司创造价值。

于是，他拿出一大堆证书、现在公司推荐信等证明材料，说：“I am a good student in university and I will be a good employee in your company. If I have this opportunity which only comes to few lucky persons, I will contribute everything I can do to be a satisfactory employee for serving your company. It's my honor to be involved in your endless glory.”（我在学校里是好学生，在公司里是好员工。

如果我有幸被你们录取，我会竭尽所能贡献自己的力量成为令人满意的员工，为公司服务，能为公司无尽的光辉贡献自己是我的荣幸。

说话的时候，他用他所能表现出的最清澈的目光看着她，并且按照书上的建议，将目光的焦距调节到她双眼间的眉心处。

老太太喜欢英俊的小伙子，谈话的同时，唐清偶尔也用温柔的情人般的目光直视一下她的双眸。

几十年前她的情人也是这样注视她的……他确定自己是所有来面试的人中表现得最诚恳的一位。

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

他的英文当时不是很好，所以就尽量主动发言，这样便可以利用事先背好的英文面试演说。

简单的自我介绍之后，老太太开始发问了。

她问：“我对你的情况大致了解了。

那么，请你说一下，如果你现在所处的领域并不是一个被人看好的领域，你会怎么构想销售策略和开展销售业务？

”他知道，她是为了考察他的应变、分析能力和销售经验，他答道：“我觉得要分五步走。

首先，必须了解这个领域的引擎。

也就是使这个行业发生任何变化的因素，这包括资本和资源的相互作用，客户的心理需求及决策程序、环境的发展变化等；第二，是了解人的因素。

必须对现有销售人员的技术、文化体系等作出分析，看看他们和客户之间是脱节还是有内在的联系；

第三，就是制定好的销售策略。

当上述两者分析透彻以后，销售策略也就出来了；第四，就是执行和发展业务。

在这一过程中，坦率和真诚非常重要，承担责任也是很重要的，我们需要的是勇于负责又坦诚的人和客户交流；最后，要能适时调整，随时总结，以求更长久深远的发展。

”他有条不紊精辟入理的一席话，让对面的老太太脸上露出了欣赏的表情。

结束面试时，HR经理给了他一本公司诚信手册和去年的年报，然后她说了一句话：“Your capability worth appreciation.”（你的能力值得欣赏。

）猎头公司工作人员的分析让他感到非常高兴。

他们告诉他，这次很有希望，老太太如果对你没兴趣，是不会给你年报和公司政策介绍的。

于是，他开始热切憧憬在全球最大的公司工作的荣耀了。

可是，之后的日子，公司迟迟不与他联系；而他则是每天琢磨面试的过程，觉得应该没有问题。

忐忑不安的一个月以后，他终于接到了第三次面试的通知，那让他等了三个月的再次面试机会就像天边的彩虹，驱走了天空的阴郁。

唐清总结出了一条面试的原则，当面试你的人是异性时，特别是男性被女性面试时，主动基本上是正确的选择；你要表现出勇敢，热情，有责任心，像追漂亮的美眉一样温柔热情，特别是责任心，女人最讨厌不负责任的先生了。

此外要外表整洁，体贴入微……3. 芝麻、芝麻，开门吧第三个面试官是唐清未来的直接经理，一个40多岁的台湾人，叫Sam。

如何闯过这一关，猎头公司的叮嘱又回荡在他的脑海：要想成功，必须让每个面试你的人都说你好，只要有一个人说你不好，你就前功尽弃了。

因为能够给你面试，就表示这个人在人选的最终确定上有发言权，有一票否决权……看到这个台湾老板，唐清知道这将是一场极其艰苦的面试。

他戴着一副玳瑁镜框的眼镜，脸上挂着严谨的表情。

唐清决定少说多听，表现出谦虚的样子，这样一来，即使有小错误，也可以得到谅解。

令唐清意外的是，他们从晚上7点半一直谈到半夜1点，台湾老板竟然还请他去吃夜宵。

在日本料理店里，盘腿而坐的唐清保持着吃得精又少的原则，并且对服务生非常的礼貌客气。

然后，他们从日本料理店又走回了办公室。

唐清适时地表白说：“从现在开始，你就是我工作上的大哥，你一定要拉小弟我一把。

作为小弟，我不会让你失望的，因为兄弟之间永远是一条船上的。

”“你只在一家不太大的公司里做过两年销售，而更多的时间是从事生产主管，你凭什么这么自信地说我不会对你失望？

”唐清尚未了解Sam对自己的真实看法，不敢多吹嘘。

但对于为何不会让他失望，不说出实例是没有说服力的。

于是他从过去的工作经验出发，再加上一些哲理总结，让对方感到大家有共同的sense，在工作上也有共同语言。

“虽然我从事销售工作的时间不长，公司也不是很有名，但小公司更能让人去展示能力。

我这个人最大的能力就是能够融会贯通，善于利用资源。



## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

我刚做销售的时候，就把以前做生产主管的经验与产品销售工作联系起来，我发现它们是相通的。

经过深入思考，我把生产管理5S概念运用到销售中。

比如“整理”，就是需与不需，一留一清，正确认识使用价值而非原购买价值。

那么在销售中，也要从客户出发，让客户正确认识产品的使用价值，有价值意识；再比如“素养”，就是要有遵守制度的习惯，有长期化礼仪的规范。

那么在销售中，我想一定要恪守公司的规章制度，不能有不合规范的销售行为。

” Sam听了频频点头。

唐清猜想他也许没有做过生产方面的工作，于是更增强了自己的信心：“我当时给自己制定了三个基本原则，一是清除生产浪费降低成本，二是通过5S优化现场管理流程，三是激励和辅导下属，培养现场管理者的工作责任感。

其实，做好销售也是如此。

虽然销售不太与成本挂钩，但如果能合理地把产品卖个好价钱也就等同于降低成本。

但想卖到好价钱不是那么容易的，必须激励客户，从客户角度出发去理解他们、走近他们。

现在我还要增加一个原则，就是优化自我工作流程。

我想如果我成为您属下的销售，一定是非常忙碌的，那么整理整顿等优化自我的工作程序便可以让许多事情事半功倍。

” 唐清的眼神里充满了坦诚，行为也非常谨慎，而且他恭敬的举止和客气的言辞让台湾老板觉得他是可以信任的人。

不过还需要时间深入了解，于是他就用时间奇长的面试来一次次试探唐清的忠心。

唐清用他的耐心和能力得到了台湾老板最终的认可。

有了前两次面试的经验，唐清大致明白了面试官的心态。

他们也是在寻找，寻找最对味的那个人，能否让他们从一开始的陌生甚至夹杂敌对的态度变得友好，完全在于被面试者的综合智能。

与台湾老板Sam相处的五个多小时里，唐清一直像阿里巴巴期盼芝麻开门那样虔诚。

其后的日子里，他总是将手机握在手里，生怕漏掉A公司打来的电话。

电话一响，他都兴奋地看看号码，如果不是A公司打来的，他就很失望。

最后，他终于等到了A公司的电话，他平复一下自己焦急的情绪，用低沉的声音说：“喂，你好。

” “是唐清吗？”

” “是的。

” “我们是A公司的，你在面试里表现很好。

” 他屏住呼吸。

他终于如愿以偿，加入了这个全球NO.1的公司，这满足了他的，也是每个人都会有的虚荣心。

他想起了“魔鬼代言人”中的魔鬼阿尔·帕西诺的话：“虚荣，永远是最钟爱的原罪。

” 这场三个回合的面试消耗了他四个多月的期盼和焦虑。

唐清知道，他在被一层层的人们分析着、计划着、掂量着，他们在计算录取与不录取他的机会成本和利益得失。

跨越一个季度的等待终于有了结果。

得知被录取的那天，他请原公司的同仁们吃了一顿饭。

他们要他总结一下能进入A公司的秘诀。

他说：“其实没什么秘诀。

他们也是人嘛。

我觉得他们要找的就是一种类型的人，人才加奴才。

如果一个人能综合这两者的话，那是最好不过的事情了。

我在面试的过程中，就努力把自己塑造为人才加奴才的样子，才让他们决定录用我。

” 他们都鸦雀无声地听着他的介绍。

他继续说：“既是人才又是奴才的人是最有利用价值的。

是人才不是奴才的人虽有本事但难用；不是人才只是奴才的人，他们只会拍马屁，到了关键显本事的

## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

时候就派不上用场了；既不是人才又不是奴才的人当然是无用之辈了。

你们要想被大公司录取，就必须表现出自己人才加奴才型的综合素质，否则再高的学历和再辉煌的工作经历都没有什么参考价值。

”他们听得直点头，仿佛开窍了一般。

唐清觉得新公司一定和这里是完全不同的，他也相信自己的能力和思想足以应付任何类型的变化和风险。

那几天，他突然觉得天天相伴的天空清透了许多，那是几乎没有一片碎云的透明，美得让人难以置信。

透明是他最喜欢的一种感觉，他愿身在真实的透明中。

第三章为数字打工——在跨国公司里热血沸腾的第一年1.第一个挑战：和数字赛跑 “我只要跑得比你快，就不会被‘number’这个大黑熊吃掉，才可以生存下去。

”从刚进公司的第一天起，唐清就感觉到了公司的财大气粗：他从行政部那里领到了象征富有的运通卡，他从同事那里听到了可以住五星级宾馆的出差政策。

Sam看到新来的唐清正在茫然地找座位，就高声说：“唐清，欢迎你。

”唐清朝Sam笑了笑，然后跟随他进了他的办公室。

办公桌上放着许多做工精良、形状各异的奖状，唐清有点儿看不过来了。

Sam说：“这些奖状都是在美国公司的时候得到的，我也是刚到这里来。

所以，我需要你的支持，我希望我们能很快再获奖。

”他们坐下后，Sam说：“我们销售的是一种高分子化工原料，用途很广泛，从电子电器行业、建筑行业、汽车行业，到纺织行业、食品行业、化妆品行业等几乎所有的行业都可以找到这种高分子材料的应用。

英语中有一个单词可以贴切形容这种高分子材料——ubiquitous（无处不在的）。

A公司看到了这一行业的新兴力量，也开展了这一领域的业务。

”唐清毕恭毕敬地听着。

“这个业务在中国的发展就在我们手里，公司对我们也寄予了厚望。

有关销售方面的问题，我先不问你。

我知道你一定行的。

你知道作为A公司的销售什么才是最重要的吗？

”“销售技巧？

策略？

”唐清小心翼翼地问着，脑子里飞转着从书上看来的“成功销售×步法”等理论。

“它们固然重要，但不是最重要的。

我告诉你吧，是‘number’！

通俗点儿讲就是销售业绩。

这是你目前时时刻刻要记住的东西。

‘Number’后面是你自己本身的能力和与这个市场结合的契合程度。

”唐清看着Sam宽阔的前额，一下子讲不出什么话来。

“好，现在我带你去认识市场部的人，然后明天我们一起开个会。

”说完，Sam就站了起来，友好地向他露出面谈结束的意思。

见完市场部的人后，唐清回到了自己的座位。

他回想着刚才那些人似笑非笑的表情，自己也只能一个劲地咧着嘴笑。

一看表，已经是12点了。

办公室的人都结伴出去吃饭了，他看看周围，没有人过来找他一起吃饭。

他看到另一边还有一个人迷茫地坐着，看看表，想站起来，然后又摸摸口袋。

唐清走过去，说：“你是新员工吗？

”“是的，我今天第一天上班。

”那个人见到有人理他，忙高兴地说着。

## <<干掉外企>>

“我也是，你午饭吃了没？”

我们一起去吃饭，怎么样？”

”唐清说。

“好，我叫宋明，是分销部门的。”

”分销是直接和代理商做生意的，负责管理代理商，并通过代理商取得业绩。”

“我叫唐清，是直销部门的。”

”直销是直接面对最终客户销售以取得业绩。”

如果你不知道你将去向哪里，那么你哪里也去不了，因为没有路会带你去。

刚进A公司的唐清，就是这样的感觉。

他每天下午都先正儿八经地坐下来，打开笔记本后上网搜索，找到了一个目标客户后，就拨通电话，用上能用的所有礼貌用语，只为博得对方一个良好的电话形象。

然后，约客户吃饭或喝茶。

有一次，他忘打领带了，就从一个同事的脖子上拉下来一根，同事还没有得到合理充分的解释，唐清已经不见了。

几天后，唐清所在的办公室有两个座位空了出来，原来是他刚刚认识的两个员工离职了，很突然，没有任何征兆。

他也没敢多问，他想起了一个了解A公司的朋友对他说的话：“你晚上会睡不好的，那个地方是按季度生存的。”

”还在想着的时候，他又被Sam叫到了办公室里。”

“唐清，你这周拜访了几个客户？”

打了几个电话？”

”“Sam，我来这里上班5天来，共拜访了5个客户，给15个新客户去过电话，也约好下周拜访的时间”

我做了一张客户分布分析，这上面清楚地分析了我所管辖的市场分布、购买力状况等信息，是我今后工作的指导，你看一下。

希望能得到你的意见。”

”唐清递给Sam一份打印好的文件。”

## <<干掉外企>>

### 媒体关注与评论

世界500强公司的真实案例，深度透视外企生存如何提防外企光环下的隐形陷阱白领精英在外资企业中的避险之道高端职场中“人才的奴性”和“奴才的血性”外企并不是一汪净透的湖水，光亮表面下潜藏着无数肮脏的暗涌勾心斗角的职场政治，变本加厉的加班剥削，冠冕堂皇企业文化下的无耻欺骗彻底撕碎外企的神圣面纱客观全面展现外企白领真实的生存状态揭露跨国公司的管理内幕让你在盲目崇拜后开始深刻反思，权衡利弊无论是明枪暗箭的职场，还是为了捍卫自己的公正利益所采取的法律PK，作者从不吝惜直白的坦诚。

## <<干掉外企>>

### 编辑推荐

《干掉外企:一个MBA的正义之战》是一本让外企高管闻之色变的揭底之书！

《干掉外企:一个MBA的正义之战》是一段外企白领在500强公司的真实遭遇！

外企不是神话，如果你所在的公司不善待你，挑战它！

给所有有勇气和实力，想进入外企工作的人们，当你正在对外企无限憧憬，当你想把外企当跳板，当加班已经成为习惯，当你的尊严和权益被无情践踏，抱怨是没用的，你需要看看《干掉外企:一个MBA的正义之战》！

为你，还原立体又现实的外企世界，探底劳动纠纷中到底隐藏多少猫腻，揭示外企生存中必须明白的职业精髓，人才加奴才的用人准则，你必须要捍卫的权利和底线！



## &lt;&lt;干掉外企&gt;&gt;

## 名人推荐

在外企，只有人才加上奴才的人，才是最有利用价值的。  
不得不说这是很多外企选拔人才的准则，说白了就是要求员工有能力又绝对服从。  
这本书让你明白现实，并且思考未来。

——猎头公司高级顾问 赵洋 很多求职者对外企非常憧憬，但是他们只看到了外企高薪和光鲜的一面，却并不了解外企的真实管理内幕和生存状态。

这本书为想进入500强外企工作的人们还原立体又现实的外企世界。

——资深经理人 韩睿 外企的工作高薪、体面，看上去很美，但实际上却很辛苦，压力很大，再加上文化上的冲击，待遇上的不公，所以对于员工来说，它的优势与劣势可谓是冷暖自知了。

有句话说得好：世界上没有好工作。

你可能觉得这份工作太累，又觉得那份工作乏味；可能一份工作薪水高但是忙到没有时间吃饭，而另一份工作轻松工资却少得可怜。

无论怎样，你的选择都要出于对自己兴趣和职业规划的切实考虑和权衡。

——高级人力资源经理Henry都说外企的人际关系相对简单。

为提高工作效率，外企部门的划分很细致很具体，因为分得清楚，所以常常让人感觉不会有那么多互相扯皮推诿的事件发生。

然而实际上，外企各部门之间往往隐藏着不易察觉的纷争，其激烈程度出人意料。

——外企销售部经理 陈力 外企劳动纠纷不断，每个员工都应该有维权意识，早点读到这本书，早点学会如何保护自己，捍卫应有的尊严和权利。

——某世界500强公司职员 Candy 求职者要提防外企中的“文字陷阱”。

外企与员工一般签订中英文合同，并按照英文合同执行，但是由于翻译、文化等方面的差异，合同文字容易产生歧义，常常会引发纠纷。

而外文合同一经签署具有法律效力，并作为唯一依据，所以在处理上一般对劳动者不利。

因此求职者在外企签订合同之前，一定要认真读懂全外文合同的全部内容，甚至可以翻译后做个公证，避免不必要的麻烦。

——职业生涯规划师 周毅

<<干掉外企>>

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>