

<<一个外企高管的职言>>

图书基本信息

书名：<<一个外企高管的职言>>

13位ISBN编号：9787227042129

10位ISBN编号：722704212X

出版时间：2008-8

出版时间：宁夏人民出版社

作者：苗俊杰

页数：314

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>

<<一个外企高管的职言>>

前言

我是在2007年从深圳来到北京的。

自那时起，我的生活与职业都处于比较稳定的状态。

没有大波折，也没有大惊喜。

有一天同网友聊天，无意中得知他在职业上遇到了一些困惑，久想不通。

我试着将自己在职场上摸爬滚打这么多年得到的经验和教训告诉他。

竟然解决了他一直困惑的问题，他也因此获得了很好的前程。

这件事给了我很大的震动，我想何不把自己多年积累的经验通过网络分享给更多的网友呢，互通有无，互相学习。

我从一个很一般的学校毕业，普通本科、普通专业，没有任何背景，毕业后在一家国有企业工作，三个月后，认为看不到前途，所以下定决心辞职去了深圳。

初入深圳，人生地不熟，又完全没有在大公司工作过的经验，因此我先是应聘进入了一家台资公司，积累了一定经验后跳槽，其后先后在几家五百强企业工作。

2007年。

又经猎头推荐，直接从深圳应聘到北京，现在在一家品牌手机公司做研发。

与众多普通读者一样，我也有过太多的迷茫与彷徨，庆幸自己现在已经走到了一条相对比较宽敞的道路上，并且越走越宽。

有了足够的经验和教训来指导茫然的年轻人。

事实上，每个人都是不同的个体，任何人的经历都是不可复制的，你不可能全部学我，我也不可能干涉到你的选择。

但我希望自己曾经经历过的一些东西可以给你启发，让你少走些弯路。

所以我决定把自己的故事写下来。

力求用自己的经验来帮助那些在职场边缘徘徊彷徨的年轻人们。

我想通过我的职业发展与情感经历告诉大家的是，或许我们仍然有不少不能尽如人意的地方，只要你努力、坚持不懈，在这个社会中总是能找到属于你的位置。

写文章到现在已接近两年，其实我写字的初衷只是与网友分享自己的经验，并借此结交一些志同道合的朋友。

不曾想，文章一发出来便得到不少网友的支持，一路帮忙顶帖，令我感激不已。

因为之前抱着与网友做朋友的心态，所以我力求自己的行文尽量风趣幽默，不把自己的东西写成说教式的。

否则不仅会让读者感到厌倦，连我自己也会厌倦。

我本人并不喜欢的，我相信读者也不会喜欢。

为了阅读的条理性，我还特意以时间为顺序，把求

<<一个外企高管的职言>>

内容概要

《一个外企高管的职言》的作者以自己的经历为蓝本，讲述了一位普通学校垃圾专业的三流学生500强企业入门到进阶成为高管的奋斗历程，深入解析了韩资、台资、日资、欧美等500强企业不为人知的幕后真相，让读者在精彩的故事之外透析外企内幕，终结500强神话。2007年，本书在网上连载，一经发出即在网络引起轰动，主版推荐被各大门户与人才招聘网站争相转载，两年来热度不减。

<<一个外企高管的职言>>

作者简介

苗俊杰（Tommy），男，某世界五百强知名品牌手机研发经理。
长期从事研发、市场、销售工作，辗转于全球众多知名500强企业之间数十年，凭借敏锐的洞察力与实践经验，对外企运作了如指掌。

<<一个外企高管的职言>>

书籍目录

前言第一部分：外企介绍第一章：经验/3第二章：简历/15第三章：学历&英语/27第四章：外企分类/45第五章：面试/57第六章：外企工资/73第七章：职业发展/79第八章：经济危机下的职场众生相/101第二部分：外企生活第一章：趁现在还有激情 / 111第二章：我不能沉默地坐在你身边 / 123第三章：捅不破的“玻璃天花板” / 133第四章：外企岗位设置与面试陷阱 / 143第五章：从细节透视前景 / 151第六章：争取，也要讲究策略 / 159第七章：宅男的昙花一现式相亲 / 167第八章：明哲保身 / 173第九章：劫后余生与铁树开花/181第十章：珍惜国外培训机会 / 191第十一章：给自己一个新的开始 / 199第三部分：作者与网友对答第一章：典型网友简历分析/207第二章：网友精彩评论/219第三章：答网友问 /237外企常用英语词汇及缩写/301

<<一个外企高管的职言>>

章节摘录

做了所有努力，仍然不能在公司有好的发展，怎么办就不用我说了吧？当然是跳槽了。

树挪死，人挪活这句话还是非常有道理的。

人挪活，是说你到一个新地方等于给你一个重新做人的机会。

尽管要挪的原因很多，但究其根本就是这里有让你感觉不如意的地方。

至于为什么不如意？

也许是某方面还存在问题。

新的地方，你可以尽力避免以前的问题，发挥更大的能动性，获得新生。

另外一个原因，多数人都有思维定势，一旦他对你有某种看法要改变是很难的，与其出力不讨好，不如脚底抹油。

很多恋人能走到一起，往往凭第一感觉。

好比相亲，尽管你很优秀，但第一面表现很差，对方恐怕没有更多的时间再对你深入了解。

我之前在一家公司工作的时候，一开始经验不足，又太着急把工作做好，没能妥善处理人际关系。

工程部门的经理认为我人际关系沟通能力不行，他把自己的想法转达给我的老板，然后我的老板也有了这样的看法，最后HR也这么认为。

我有口难辩，我知道自己有需要改善的地方，但更多的是客观原因，责任不在我。

而且我怀疑是那个工程部的经理故意陷害，因为我刚来的时候怠慢了他。

我试图跟老板解释，但他一句话就把我堵住了：总有客观理由，你要在自身找原因，要适应别人而不是让别人适应你。

我尝试努力改变自己给他们的印象，结果却总是事倍功半，不论你做任何努力传来的还总是怀疑的眼神。

你把工作做得很好，他们认为这只是你花费的时间比较多的结果，不是能力的原因。

我离开那家公司，新的公司没人对我的沟通能力有看法，恰恰认为那正是我的优势。

如果一直在那家公司，难以想像，时间长了说不定我真的会成他们说的那样。

回想起来，我感到庆幸不已。

找工作，无外乎现场招聘、网络招聘、猎头公司推荐及熟识的朋友推荐等等。

现场招聘是最传统的，大部分同学是通过此方式工作的，适合刚毕业的学生和经验不足的新人。

我刚毕业找的工作都是通过现场招聘，在拥挤的人群中大声地推荐自己，感觉很不一样。

记得有次去深圳人才市场，看到一个还算不错的职位，递简历等待面试。

没多久轮到我，正准备坐下，突然感觉上衣的口袋轻了很多，低头一看，糟糕，上衣口袋的手机没了。

我赶紧左看又看，大声嚷了起来：“坏了，我的手机被偷了……”因为后面还有很多人在排队等着面试，我不想错过这个机会，只好又无奈地坐下了。

HR是个中年妇女，非常同情地看着我：“小伙子，刚毕业没多长时间吧，这里这么多人，怎么能把手机放在上衣口袋。

”我开始介绍自己，因为我本身的条件比较符合那个职位，所以很顺利地得到了去参加复试的机会。

复试的题目比较简单，做完后又想起丢手机的事情，跟前台要了他们公司的电话号码，就懊恼地离开了。

一般公司的面试通常一周才有结果，等到第四天的时候，我给那家公司打电话询问结果。

居然听到电话里很焦急的声音，“小伙子你哪里去了？

我们找你找得好辛苦啊。

你电话号码没了，给你发电子邮件，找一起来面试的人打听都没有结果。

我们从三十个面试的人中选了六个进行复试，其中就有你。

我给你再紧急安排一个跟主管的面试吧。

”我一路小跑到公交车站，打车去了那家公司。

<<一个外企高管的职言>>

可惜因为准备不足，我最终没能得到主管的认可，HR相当地惋惜。

后来我打电话向主管询问我问题出在哪里，他的回答是我的表达不够清晰，他不明白我在说什么。

这次不成功的经历，让我记忆深刻。

随着工作经验与能力的增加，去人才市场不再是我的首选，毕业三年后我的绝大部分面试机会和所有成功应聘的职位都是通过网络得到的。

事实上，大部分国际公司的职位，现场招聘、网络招聘同时进行的，但有些中高级的职位通常只放在网络上，或者通过猎头，而猎头往往也是通过网络寻找人才。

有人喜欢在人才网站寻找招聘公司的邮箱，然后用E-mail发简历，殊不知这种方式效果很差，我不推荐这种方式。

因为网络安全的问题，很多公司根本不会看这种邮件，HR更懒得在浩如烟海的邮件中翻找，所以最好的办法是在人才网站注册简历。

选择什么样的人网站，也是个让人头疼的问题，这也要根据不同地区的不同情况。

我在广东的时候一开始用智联、前程无忧与中华英才三人才招聘网站，结果发现效果很差，后来换到卓博才获得了很多机会。

如果在深圳，中国人才热线是不错的选择。

有人觉得网络招聘就是忽悠，效果不大。

有这种想法的人可真的要注意跟上形势了，现在已经是互联网时代了。

拿我自己来说，我从广东来到北京就完全是因为网络的力量。

流程是这样的，一开始，我把自己更新的简历放在网上，猎头公司找到我，简单沟通后，通过电话考察一下我的英语能力，然后把我推荐给招聘公司。

猎头公司对我就是走了个形式，跟招聘的公司有个交代，就说给我做过各方面的测试。

但前提是猎头公司认为你是最有可能的人选，因为只有你应聘成功他们才能拿到钱。

猎头跟招聘公司的HR约好时间电话面试，HR考察一下应聘者的英语和一些最基本的综合素质等。

通过后，过了一段时间，HR和主管再约一次电话面试，考察一些专业知识。

经过这三轮后，HR和主管对我总体感觉还不错，提出要更多的了解，问我能不能来北京，他们给报销机票。

我以没有时间为理由拒绝。

好一段时间之后，我以为没戏了，突然又接到他们的电话，说总经理去南方出差，可以在深圳见见我（因为我的级别相对比较高，所以总经理选择亲自考察）。

简单交流后，总经理对我的能力表示认可，然后就开始介绍起自己公司的文化环境、福利等。

我心知面试已经成功了。

我们一些从上海来北京的同事就完全是通过电话面试直接过来上班的。

有些面试是我自己在网上投的，流程跟上面差不多，但是网络招聘也有需要注意的地方。

首先，对要应聘的公司多一些了解，避免上当受骗。

虽然通过正规的网站可以减少些风险，但也不排除某些没有招聘诚意的公司，让应聘者跑冤枉路。

所以去面试前，最好事先跟对方打电话沟通一下，打电话不能解决确实，需要面对面谈的时候再去公司也不迟。

其次，网络上的招聘公司鱼龙混杂，不能每个都接招，所以自己投简历一定要注意筛选适合自己的公司，否则浪费别人的时间也浪费自己的时间。

假如你还在职，没有太多时间，更需要注意这个问题。

总之不管是自己在网络上投的职位还是猎头推荐，都要认真衡量是否适合自己。

第三，将自己的简历设置成开放状态的时候，记得屏蔽现在工作的公司，否则被所在公司发现是很尴尬的。

要找到好工作，必须意识到是实力也是机遇，很难说啥时候才能找到。

骑驴找马，前提你得抓住马的缰绳，一不小心被原来公司发现很不好，最后搞成两边不着地，情形就对你非常不利了。

再往后，我就很少在网上直接投简历了，只是会定期将自己的简历刷新。

<<一个外企高管的职言>>

一般一段时间后，就会有猎头公司推荐一些机会。

猎头公司推荐的好处之一是省心，省去了你自己筛选公司、投递简历的麻烦。

另外比较容易了解应聘的公司和职位，猎头希望你应聘成功，自然会给你一些正常途径无法了解的信息。

还有一个好处就是，经由猎头公司推荐比应聘者自己投简历应聘的工资要高，因为猎头的收入就是和你的工资挂钩的。

我的职业生涯中结识了不少猎头，合作成功后仍然保持联系。

印象最深刻的就是介绍我来北京的猎头，我没有见过她，但我欣赏她的坦白，所以后来一直保持着不错的联系。

其实之前我也没想过要来北京，因为她的极力鼓动，说这家公司如何如何好，有多少多少机会，我也就随口答应试试。

后来发现确实如此，这里无论工资还是职位都比我在广东高得多，当然也不排除北京整体工资水平较高的原因。

面试成功后我也很犹豫，毕竟在深圳待了这么多年，一想马上就得离开还是一时半会儿不太能接受，她也给了我不少建议与鼓励。

虽然有一部分是她工作需要，但谁又能否认她不是一个出色的朋友？

离开深圳的时候，我曾经想去广州拜访她，终因时间关系没有去成。

来北京后，我还是不定时会收到她的邮件，询问工作进展如何，有没有压力等等。

我也会把北京这边的情况告诉她，直到现在我们都还是朋友。

我之所以要在这里谈到这些，其实主要是想告诉大家，在职场建立自己的人脉是很重要的。

外企如果有职位的需求，会先通过内部推荐的方式解决，然后才会从外部招聘。

有外企的朋友推荐也是一种很不错的方式，推荐成功的话，推荐人还能拿到不错的奖金。

但被推荐人也要明白，只是推荐而已，企业最终会不会录取这个人，推荐人插不上嘴。

当然，推荐人跟主管非常熟的话就不在我讨论之列了。

大家不要误以为这种方式是西式的走后门。

其实这种方式在外企非常流行，应该与圈子有关系，因为本公司的人更有可能了解同行业的人才。

我身边不少同事都是被推荐来的，我也曾经推荐过朋友去自己的公司任职，效果都还不错。

<<一个外企高管的职言>>

媒体关注与评论

专业HR推荐：每个高管都是从职场菜鸟走过来的。

作者从自身的经历出发，深入解剖了在外企工作、生活的经历，将初入职场到升职高管会遇到的方方面面问题做出了详细的剖析和指导，给职场中辛苦打拼的年轻人树立了一个良好的榜样。

——李忠红（Crystal Li）广州泽龙企业管理顾问有限公司 猎头顾问 与作者“主人还是仆人”合作过几次，彼此都感觉非常愉快。

关于职场工作变动，我觉得这本书里有一句话说得很对：这个世界上没有不行的，只有不合适的，在这里没有通过不代表你不行，只能说明互相定位不一致。

——杨林云（Anny Yang）万仕道（北京）管理咨询有限公司 猎头顾问 机会总是垂青有准备的人，尤其是在外企这个竞争残酷的世界。

不管周遭如何变迁，在工作中，只有始终保持一种向上的动力，尽可能地充实完善自我，并以积极的面貌出现在办公室，才可能成为职场中不败的红人。

——邵春阳（Terry Tai）万仕道（北京）管理咨询有限公司 猎头顾问就我做猎头多年，与多家知名外企的深度合作中了解到的外企规则来说，本书视角独到，观点犀利，解剖详细，无论对初入职场的新人还是混迹外企的老鸟，都是值得学习的职场必读手册。

——杨霜（Cici Yang）广州人本企业管理咨询有限公司 猎头顾问有时候，我们不得不面对这样一种现实：即使你拥有一身本事，也要学着了解职场生态环境，才能在职场政治游戏中，保护自己不受伤害并顺利进阶。

“主人还是仆人”不仅告诉我们职场中需要注意的问题，还给出了解决问题的具体办法。

不得不说，这对一直囿于办公室政治的职场人士是一种福音。

——王靖（Wing Wang）广州人本企业管理咨询有限公司 猎头顾问摆正自己的位置，明确自己扮演的角色，做自己该做的事，出现在该出现的地方，掀开外企的红内裤，你会发现原来残酷的竞争下面隐藏的规则居然是如此简单和赤裸裸。

——孙阳 翰威特咨询公司 TOC高级咨询顾问网友热评：我今年很幸运地加入到一家瑞士的公司，公司的福利不错，在办公室也很轻松，大家都很有自觉，而且办公室里有很多吃的和喝的，气氛都很轻松。

——李珍 苏黎世金融 感谢楼主，当初是你给了我不少帮助和指点，如今顺利拿到这个offer也有您的功劳！我必须得非常正式和严肃的对你说声：谢谢！

——Amy Zhang A.O. SMITH终于顺利拿到offer，开始了新的旅程。

08年我要继续更多的努力，今天看见这个帖子还在闪闪发光，我知道里面还有更多的真理有待我去体验，谢谢主人还是仆人。

我是你的忠实fans。

十分感谢楼主，是你的这个文章让我重生，让优柔寡断的我看见了光明，谢谢你的鼓励。

——Mango Li 上海强生制药有限公司还是在朋友的强力推荐下，有幸结识了楼主的帖子。

原本是有抗拒的，因为大多数这样题材的文章都非常枯燥。

没想到一点开帖子就欲罢不能，整整一天时间，眼睛都要瞎了。

现在我已经楼主的启发下从一家要死不活的小企业来到知名的跨国公司了，回头一看，好悬啊，原来那家公司已经在金融危机的冲击下倒闭了。

——Sabrina Wang 诺基亚（中国）投资有限公司初识这个帖子的时候我还在读书，时间可真快，现在我已经工作了。

因为你的帮助，条件并不出众的我，顺利找到工作了。

感谢楼主不厌其烦地在MSN上回答我幼稚的问题，感谢楼主三番五次地帮我修改简历。

——张伟 中国工商银行之前在一家港资企业工作，非常渴望进外企，但一直信心不足，原因就是自己蹩脚的英语。

看到楼主的帖子后，按照楼主的方法，发现英语口语水平提高很快。

<<一个外企高管的职言>>

尽管如此但是仍然信心不足，毕竟没有跟老外交流过。

持怀疑的态度加了楼主的MSN，没想到真的在线，在他三番五次的鼓励下，我尝试面试了几家外企，最后居然真的成功了。

——Michael Wei 索尼爱立信移动通信产品（中国）有限公司

<<一个外企高管的职言>>

编辑推荐

2007年,《一个外企高管的职言》在网上连载,一经发出即在网络引起轰动,主版推荐被各大门户与人才招聘网站争相转载,两年来热度不减。

<<一个外企高管的职言>>

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>