

【完结】818 国企, 外企, 民企的职场江湖刀光剑影及一些旁门左道邪魔妖术

转自：天涯 作者：大叔爱美女（就是写 草鸡变凤凰 80 后 MM 的 6 年职场 那位大叔啦）去年 5 月的旧帖 搜了下组里 MS 没人发 所以我就哼哧哼哧的搬了 =0= 好贴好大叔啊！！
===== 帖子主要部分完结了 不过还有一些大叔给童鞋们得个案分析 因为太多了 我会尽量发一些 最后 大家可以开始 M+水了 ===== 撒花 姐第一次搬运工作完成~~~ 0 耶！

赞

回应 转发 赞 收藏只看楼主

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-24 20:50:07

最近半退休在家闲着无聊，在网上看了电影《杜拉拉升职记》，书大叔没有看过，但是这部电影让大叔对老徐彻底无语！这部电影应该是老徐的烂片代表作！大叔不敢说是老徐的最烂的一部，因为这个世界永远会有惊喜给你：没有最烂，只有更烂！另外，看着侄女大四开始忙着找工作，去参加了好几次大型的招聘会，不是别人拒绝她，就

是她看不上那工作，找了几个月下来，直到现在也还没有落实工作的事情。侄女经常问大叔应该怎么去面试，怎么选择有发展前途的行业，怎么样避免性骚扰，怎么样不被潜规则，怎么样可以吊到金龟婿，怎么样。。。。。看到她现在这样，就想起了以前的自己。大叔以前也是一个傻小子，幸好祖上积德，大叔一路上还算运气不错，跌跌撞撞地混过好几家大公司，垄断国企、500强外企，大型民企都进去踩过几脚，职位也是从一个小职员一直升到总监级别，做过技术、销售、市场、售后、外贸、总助、人力资源、行政、战略、项目、采购、研发、设计、招商、培训、广告、展会。。。。。在大叔印象里，好象就只差财务和安保没有干过了。反正闲着也是闲着，大叔就在这里挖个坑，随便写写职场里遇到的一些事情，让我侄女，以及一些职场新人，还有一些老江湖看看，让大家少中飞刀暗器，多看点江湖秘籍。有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有八卦。大叔挖坑累了，先吃早餐去了，补充能量后再来继续8。先从面试开始说起吧。建议去应聘一般职位的，穿的稍微正式就可以了，不要穿的太正式，穿的很规矩那样其实是很傻的。女孩子一般就穿个深色的套装就行了，首饰尽量少，不要把全身挂满去面试，手指甲也千万不要弄的很花哨，不要穿平跟鞋。男孩子也就穿套深色西服就可以了，别打领带，又不是去卖保险，不要穿运动鞋、板鞋之类的。衣服一定要简洁大方，色彩保守。应聘中级职位的，其实我也不用多说了，起码都是已经上了2、3年的班了，才有机会去应聘这样的职位。多少也有一

点职场经验了，只是面试的时候，不论你自己心里觉得答错还是答对，面部表情一定要保持微笑，同时眼睛一定要看面试官的眼睛，不要流露出一丝胆怯。

应聘高级职位的，其实那时候面试你的人一般都会对你很客气的，大家都是象朋友一样聊天的方式来面试了，一般氛围都会显得比较轻松，虽然这只是表面，暗涌的激流虽然存在，但那只是切磋武艺，比划比划而已，谁也伤不了谁。简历一定不要超过 2 页纸，一定要简洁明了，一定要优势突出。不要搞那些花哨的，HR 没有那么多时间来看那些花哨的简历。一般象大叔以前在做 HR 的时候，在现场招聘会上，看见递过来的简历，大叔都会笑着收下，但是那种很花哨的，大叔一般等你走了后，就直接扔桌子下的垃圾桶里了。当着你的面扔肯定不好，不收你简历，那对你的打击多大啊，所以只能在你走后扔桌子下，大叔懒得带回办公室扔。一份简历在 HR 眼里阅读的时间不要超过 2 分钟。因为他要看很多很多份简历，没有那么多时间来看你的长篇大论。

不敢说每个 HR 都是心理变态的，但是大叔敢说，10 个有 8 个 HR 是心理变态的。HR 经常会出点所谓的测试题给大家做，以此来做测评，而这些测试题里，一半的题目都是变态的，例子我也就不举了，网上可以搜出一大堆这种变态的题目。说的是通过这样的测试，可以窥探到你的潜在东西，其实这种面试方式，一般都出现在民企里。国企一般都不会采用这种方式。外企的测试流程上有这样的题目，但是不会乱用。不象民企的 HR，经常都是学外企没学象，就在那里开始瞎折腾。

美女、帅哥

找到好工作的机率真的会大很多，一般长的漂亮的，就是简历上稍微差点，都会有面试的机会，因为大家都想看看美女帅哥真人到底长的怎么样。而且面对美女帅哥的时候，有些招聘的条件，会有略微的放宽。没办法，人都是视觉动物。

当然，大部分人都是长的

普通人的长相，这个时候就是看你有没有气场了，还有就是看你有没有灵性和悟性了。总之，最低的要求是：干净整洁！否则 HR 连和你说上 5 分钟都会觉得累。HR 一天要面试那么多人，已经都视觉疲劳了，如果来个邋里邋遢的，真的是话都不想和你多说半句。最后就是，约好的面试时间，千万不要迟到。宁可早到，也不要 把时间算的那么紧。迟到是大忌！国企面试的时候，一定要穿着保守！

外企面试的时候，一定要精心打扮，白骨精都是讲究外表的，喜欢低调的奢华，说穿了，就是都喜欢装 B！

民企面试的时候，

更要精心打扮，因为民企其实都是最怕气场的，只要你的气场大，他就怕你，你的气场小，他就会在那里故意高傲。民企面试的时候，往往都不容易找到合适的应聘者，因为真正合适的应聘者，他开不起那个价钱。而那种将就可以胜任这个职位的，往往都是能力并不怎么样的。说穿了，民企的 HR 更喜欢装 B！国企自然是关系户众多，这个也没办法，大家都知道好的国企里的日子，比在外企混舒服多了，福利待遇环境一样不比外企差，工作可是比在外企轻松多了。如果你不是关系户，去应聘好的国企单位，那除了你的能力和潜力外，最重要的就是运气了。找到国企的一份好工作，运气要占 50%。

外

企，说句实话，是能力+潜力+运气，运气只占 20%，你的能力和潜力才是最主要的，外企不好进，但是外企是一个圈子，圈子很重要，可以说你的职业生涯是非常非常非常重要的。你只要混进 500 强了，以后就是跳槽，也都是在 500 强的圈子里跳，除非你出了重大的工作失误，让整个行业里的人都知道你的丑事。否则的话，很容易在这个圈子里混到 35 岁以上的。

民企，只要你能力强，其实很好

找工作的，但是你自己也都做不长，因为最现实的问题就是待遇。民企的待遇一直都是偏低的，而且各种福利和保障也少，老板大部分都是剥削压榨型的，待久了，真的没有待头。

如果你在 27 岁

以前，都没有混进外企 500 强，那你这辈子的职业生涯里，可以说和外企 500 强已经彻底无缘了。一个圈子有一个圈子的文化，你年纪大了，别人不会再给你机会去让你重新融入那个圈子的文化。

有一次帮一个朋友介绍工作，那朋友是个 29 岁的女的，介绍的工作是销售助理，也就是做做报表，汇总数据，打打杂，招聘方是一家全球著名的连锁酒店管理集团。对方是销售老总是大叔一个熟人。而大叔这个朋友以前是在民办学校里当老师，英语属于过得去的那种水平。也在学校里要做一些行政的事情。大叔当时认为她的能力应该可以胜任这个工作的，而且长相来说，也算过得去的那种，这才介绍过去。

面试前一天，大叔还专门给她做了 2 个多小时的面试速成班的培训。当时她还很认真的记在她的本子上。大叔想应该没有什么大问题了，加上那边还有熟人在。虽然不是在用人问题上熟人有最终抉择权，但

是也有很大的建议权了。总之，这个面试上，胜算的机率还是很大的。

结果。。。结果。。。

赞 (1) 回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-24 21:02:21

面试完了后，那个朋友给大叔我电话，约大叔吃饭。大叔赶过去见到她，把大叔吓了一大跳，当时大叔就知道这份工作没戏了。大叔忘记和她说一件大叔不是很擅长的事情了，就是化妆！那天她的那个妆化的太浓了，简直象是去夜场的妆，在 5 星酒店里工作，怎么允许你化妆成这样啊！

结果事后大叔那熟人，酒店的销售老总

和大叔说，你哪里认识的土包子介绍到我们这里来上班？大叔当时就被说的脸红语塞，别人说不定还以为大叔的品位那么差，连这样的女人都不放过，传出去以后大叔还怎么在江湖上混啊？销售老总说大叔那朋友，一看就是在那种简单环境工作的人，老实，踏实，也有一定的工作能力，但是，穿着打扮实在是太那个了。尤其是那个妆，化得象什么一样（熟人还算给面子，没有说那个妆化的象鸡一样）。但是她不适合我们这个环境，我们环境复杂的多，我也没时间带新人，实在没办法。

以上这个事例，我只是想说，女人，请尊重你自己，也请尊重你的职业，请化一个好的妆来办公场所！简历造假其实现在整个求职市场里，简历造假的占一半，有些人不是故意造假，是因为各个公司里的职位名称不一样，其实只是一个打杂的，名称就

变成了项目助理，其实就是一个普通的业务员，名称就变成了销售经理。

还有一部分人，是因为负责了几方面的工作，一个职位名称下，却要从事几方面的事情，而这几方面和他的职位名称，可以说简直联想不上。

剩下的就是真正简历造假的人了，这其实是个后果很严重的事情，就算你当时面试蒙混过关了，但是在试用期内，如果你表现的不是很好的话，老板或你的直接领导对你不是很满意，那对你做背景调查的机率会非常高。如果一旦发现你简历是造假的，那你如果是混进行业里的大公司的话，那你基本上以后别想继续在这个行业里的大公司混了，因为这个行业的 HR 是通的，基本上都是认识的。

大叔建议是简历可以适当的修饰，适当的用词，但是千万不能做的太假了，被查出来，毁的是你的职业生涯。简历水分不要超过 20%，切记!! 大叔以前刚从学校毕业时，进了一家大型国企做技术工作。技术这行，真的是教会徒弟，饿死师傅。如果你运气不好，遇到一个不肯教你的师傅，那日子可真的是惨。就算他也不整你什么，但是你做错事情的机率也实在是太多太多了。大叔当年就是这么背，遇到一个只肯应付你几句，真才实学根本舍不得教的师傅。学校里学的东西，在真正工作实践中，其实会遇到很多问题，大叔当年是没少做重复劳动。

不能老是继续这样折腾下去，大叔幸好当年遇到另外一个做技术工作的师傅，虽然他不是领导点名带我的，但是因为他性格好，为人爽朗，我和他的关系还不错，平时有什么不懂的地方，也经常私下请教他，当然大叔不敢当着自己师傅

的面请教他，那样做的话，那大叔以后的日子就更惨了。他倒是也很热心，也不藏私，有什么教什么。至于自己的师傅这边，也只能偷师学艺，唉。。。。。搞的和古代一样的。

大叔后来在其他公

司里做售后的时候，也真的是体会到，搞技术的人啊，没几个心胸开阔点的，就喜欢在下面藏着掖着。真正能心胸开阔点的，都是能当到技术总监了。反而那几个小心眼的人，再怎么升，也最多升到技术主管，就升不上去了。说穿了，EQ 低。大叔在那个技术部门混了 2 年，月薪 800 多元，终于等到公司内部招聘销售人员的机会，凭着大叔当年对做技术工作的厌倦，以及憧憬着外面的世界吃香的喝辣的 FB 而刺激的生活，以及对金钱的向往，大叔报名参加了这次内部招聘。

还好，当时招了 7 个，有 48 个符合报名条件的人，里面的关系户有 3 个，剩下 4 个名额，45 个人竞争。大叔凭着对销售一无所知的勇气，以及狗屎运的保佑，糊里糊涂地过了笔试、初试。然后在复试前，给销售部的领导送了一瓶茅台及一箱热带水果。最后在复试时乱答一通。老天开眼，终于让大叔我脱离了每天和图纸工具打交道的生活，大叔被录取了。

大叔迈出了第一步的职业转变。

不

知道是送了礼的原因，还是领导真的是认为大叔是一颗可造之材的好苗子，总之，经过一周的内部培训，大叔开始上岗了。岗前培训，是销售老总亲自上了 2 天的课，其他销售经理也来客串讲了几次，当然，财务、技术、运输部门也都分别来讲了几次。当时说实话，听不懂销售老总说的那些话，感觉太深奥了，没办法理解。真正开始做销售工

作的时候，才真的是一边做一边慢慢体会到销售老总讲的那些话。现在回想起来，大叔那时候真的是象白痴一样的天真无邪，那个销售老总真的是个好人，舍得把这么老奸巨猾的金玉良言教给大叔。

其实这个金玉良言也很简单，也就是 2 句话。 金：做销售

就是做人，人做好了，销售自然就上去了。 玉：对你好的人，你要对他更好。对你坏的人，你要比他更坏。

其实，这 2 句话，后来一直贯穿了大叔我到目前为止的整个职业生涯，获益匪浅啊！

当时培训完之后，大叔就被分配到一个不死不活的大区。负责该大区的销售经理有一名，也就是大区经理，下面包括大叔我在内，有 4 个兵，不过其中一个兵算是他的副手。大叔去报到后，大区经理就把他这个副手安排来带大叔。

混了一段日子后，就知道副手是

个流氓，大区经理是个花花公子，另外 2 个属于鸡和鸭，偶尔敢叫叫，偶尔敢溜号，但是总体来说还是很听话的那种老实人。就象这个社会里大部分坐办公室的人一样，被圈养着，饲养员定时喂养，偶尔饲养员偷懒少喂 1、2 顿，也没什么关系，他们也都可以忍受。如果饲养员 3 天没喂了，他们也会大声叫唤，引起饲养员的注意，然后饲养员过来安抚一下，撒几颗米，喂几片菜叶，他们也就不会继续闹了。

流氓和花花公子表面上是兄弟伙，其实花花公子是看不起流氓的，流氓当然也是心底里看不起花花公子的。不过，他们 2 个对大叔我当时这个小白，到还是挺不错的。有吃有喝的时候，都喊上小白。至于嫖和赌的时候，那基本上和小白无缘。毕竟大叔那时候才混入 FB 队伍

里，还嫩着，不够资格和他们一起嫖和赌。他们也怕带坏小朋友，所以一般有这种事情发生的时候，一般都直接把我撇开，或者支走大叔我。

大叔那时候经常跟着流氓混，偶尔也跟着花花公子混，说穿了，就是一个跑腿的，跟着他们开眼界。混着混着，大叔觉得这个社会怎么这样啊？人与人之间怎么都是尔虞我诈的？真的是做生意的都是奸商！无奸不商！无商不奸！大叔那白痴般天真无邪的世界渐渐地开始变灰暗了，以前在公司里做技术的日子简直是白活了。外面的世界原来是这样的，以前老师教的东西怎么和现实中有这么大的差别？大叔那时候开始心理纠结了，徘徊在堕落的边缘。销售工作其实远远没有想象中的那么鲜亮光彩，和客户打交道，和代理商打交道，和公司的物流打交道，和公司的仓库打交道，和公司的质检打交道，和公司的技术打交道，和公司的财务打交道，要会吹会捧会夸人，要死缠烂打，脸皮要厚，要烟酒不分家，酒桌上要敢冲会搅，要会说黄段子，要会伺候领导，要会送礼，要会给回扣，要白天在这个城市，晚上就要赶到下一个城市，要防小偷，要关心八卦新闻，要在总部安插眼线，要在市场上查探竞争对手的消息，要适当地牺牲色相，要和对你有好感的同性异性客户保持一点点小暧昧，又要同时防止被对方揩油，要象间谍一样留意客户办公室里的任何信息与资料，要知道领导的家庭地址，要会速记电话号码生日年份，要会哭的孩子有奶吃，要会在任何时间任何地点睡觉，要见人说人话见鬼说鬼话等等等等。。。。。太多太多的东西要学，人格要学会分裂，肚子

里想骂想抽对方，脸上还是其乐融融的表情，都是兄弟姐妹，大家一团和气。刚才还在土老肥代理商面前豪气盖天，转过身就在写字楼里对着白领 MM 温文尔雅。大叔开始变了。。。。。不再是以前的小白了，开始变成了一个销售痞子了。。。。。销售做了一年下来，在流氓和花花公子的教导下，大叔从一个小白开始变成了一个小灰。人生观已经开始发生变化。也许大叔真的是天生就不适合做技术类的工作，做着销售，虽然人累，但是也觉得很有意思，毕竟每天都是新鲜的。也许大叔当年也算是个正太，和人沟通起来，亲和力这一块的优势还是比较明显，特别是对方是女性的时候，要拉近彼此的距离，对大叔来说，也不算什么难事。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-24 21:03:19

大叔的月薪也开始迈入了 2000 元的大关。对于当年的市场上的工资水平来说，大叔也算是个小白领了。同时，大叔也发现了花花公子的一个秘密，原来某省的省代，是他的亲戚也就是他的表哥，难怪每次给这个省代的价格，基本上都是平着在走，甚至连运费都是公司这边出，如果加上运费以及无限制的退换货，还有大量的压货以及未售款，那这个省代真的可以算是在做一门无风险生意。 大叔就纳闷了，怎么流氓就不回公司去检举揭发？难道流氓也参与其中了？果不出大叔所料，流氓果然也是有甜头在，难怪不去爆花花公子的料。

团伙作案果然比单兵独斗强，而且大叔也明白了一个道理，有些钱，不是你一个人能都吃的下来的，要里应外合，内外勾结，才能达到目的。

大叔在这一年里，基本上已经获取了花花公子以及流氓的信任了，他们 2 个才让大叔我接触这个省代。大叔当时刚接触这个省代的时候，就有件事情想不通，怎么这个省代的态度那么拽？和其他省代接触大叔我的态度完全是两回事。最后看见发给他的价格，以及他一个电话就要换货等等特殊政策的照顾，加上另外 2 只鸡和鸭有时候的抱怨，还有大叔做间谍的功力，才发现这个省代原来是花花公子的亲戚这个秘密。 知道秘密后无非就是以下几种结果：

1、继续当傻子，当不知道这个事情。 2、敲诈花花公子，拿封口费。
3、主持正义，回公司告发。 4、和流氓那样，参一小股进去，也来分一小羹。
5、敲诈不成，告发没人信，也许花花公子上面还有人罩着他，而大叔我则被封杀，调动，或者被打入冷宫，在这个公司里永世不得翻身。

综上分析，看来同流合污的这条道是最好不过的事情。唉。。。。。大叔真的是堕落了。。。。。堕落也是有技巧的，你就是想进黑社会，别人老大也不一定要收你做小弟。你想投奔梁山，也还是先要有个投名状。套用社会上一句俗话：一起打过枪，一起嫖过娼，那才是一个战壕里的战友。大叔怎么样才能真正混进花花公子和流氓这个战壕里呢？这可把大叔愁的啊！正面开口，大叔是真的不知道怎么开这个口。看来只有侧面进攻了。找流氓这个师傅搭线？也难啊！流氓在这个事情里，也只是一个配角

的身份，起不了实质性的作用。最多就是最后关头给花花公子吹吹风而已。那只能找其他途径走前期的工作了。

就这样拖了半

年，机会来了，花花公子的老丈人生病了，而且是个疑难杂症，说穿了，就是死不了，但是天天受折磨的那种病，而且还要经常折腾家人的那种。大叔当时找了个女朋友正好是一个大医院的医生，这下大叔的优势是摆明在那里的，终于可以有拍马屁和交换利益的时机了。大叔让女朋友和花花公子的老婆因为她爸这个病而走的近一点，然后找机会有意无意地让女朋友把知道那个省代是花花公子表哥的事情吹到花花公子的老婆耳朵里。

花花公子这点还是不错的，虽

然心花花，外面情人多多，但是还是从来没有嫌弃过他的这个糟糠之妻。隔了半个月，花花公子主动把我拉到一边，私下和我说了把我拉进他这个贪污 FB 的战壕里，在分配一点点利益的同时，也要我监视流氓的一举一动。因为流氓也不是一个省油的灯，花花公子有时候还是有点拿捏不住流氓的一些事情。

cao，当时大叔心里想，

挣黑钱可真难啊！还要让大叔我当个双重间谍，来个无间道。花花公子这个大区经理可真的是当的有水平。当年的大叔才 20 出头，工作也才 3 年多的时间，可是身上却背负了那么大的压力，苦啊。。。。。从那时候开始，大叔真的就开始踏上了职场斗争的不归路。

流氓对当时大叔我真的还是挺照顾的，大叔想着在流氓身边做卧底这个事情，真的有违大叔以前在学校里接受的教育。大叔的内心每天都纠结在道德的边缘。

和流氓出去办事情，流氓经常都是对

大叔我有点小恩小惠的。流氓也一直都把大叔我当是自己人。以前从来没有想过要去监视流氓，现在花花公子给大叔我安排了这个秘密任务后，大叔看在每月花花公子分给我比工资还多的钱的份上，也只能尽量去完成任务。

每个人的心里都住着一个魔鬼，人一旦

和魔鬼做了交易，那这个人也就开始变成了一件商品，而不再是一个人。

大叔回头再看看原来技术部门的同事些，那真的是觉得人与人杂就会那么不同呢？差距杂就那么大呢？同一家公司，不同的部门，唉，真的是环境造就人啊！流氓经常有些不清不楚的发票收据拿回来报销，花花公子签字的时候，一般情况下也不会多问流氓一句，只是在个别情况下，会多问一下这张票据是怎么回事情，流氓当然也会给出合理的解释。但是在私下，流氓有时候也会给我抱怨一下，说花花公子自己的票据还是不清不楚的呢，自己有时候偶尔几张招待费，或者什么抵回扣用的发票，还不都是为了工作。

这个事情上，大叔我当年也只是一个小小灰，自然也没有什么发言权的，听过了事。偶尔花花公子问我流氓有没有什么抱怨的话，那我也尽量避免说这些事情。

不过监视了流氓这么久，还真的没有发现流氓有什么大动作，除了经常在报账上有些不清不楚的，其他事情上，好象流氓还是很老实的。不过，流氓在给对方回扣上，从来就是单线联系，当然，这个也是正常的作手法，毕竟人多眼杂，对保护对方也不好。只是大叔我个人估计，流氓在回扣这个问题上，肯定吃了钱的。因为这些都是死无对证的事情。对方可能胃口没有那么大，但

是流氓在公司这边是加了码，多报了数字，然后从中吃了一小部分。但是也没证据，只能说是一个合理的猜测。日子就这样混着，工资属于不用的状态，外快属于不动的状态，每个月的生活费，就靠各种票据就冲进了公司的销售费用帐里面。大叔这个时候每个月的纯收入已经突破了 5000 元这个数字。大叔的烟酒文化，都是当年就锻炼出来了。反正是吃公款的机会多，大叔的酒量从白酒 1 两的水平，渐渐锻炼到状态好的情况下，可以喝 1 斤的地步。不过惨的时候也多，喝到在卫生间里用手指抠喉咙吐了后，稍微洗漱一下，又进到包房里，装着没事一样，继续喝。香烟从 1 包可以抽 5 天变成了 1 包 1 天的量。

那个时候请重要客户吃饭，点菜的事情都是由大叔处理。大叔一开始根本不会点菜，吃公款多了，也就锻炼出来了，脑子里也有了城市里适合商务宴请的饭店的分布图。当然也包括洗浴中心地图，酒吧夜总会地图，小姐地图等等。

以前大叔没有做销售前，吃饭都是属于傻吃的状态，也就是吃饭的时候不怎么说话的。跟着流氓和花花公子混了后，也开始吃饭的时候说说 P 话，讲讲黄段子，借着酒劲也会和客户逢场作戏，打情骂俏一下，玩玩小暧昧。

堕落！真 TMD 的堕落！一个纯洁无暇的好青年就这样开始步入灯红酒绿的糜烂生活。中国人做生意怎么俗人就那么多！好日子就这样又过了 2 年，大叔还是属于小灰的阶段，现在回想起来，那家国企里的日子还真的算是悠闲，钱拿的也多，日子也好过，斗争嘛，更谈不上激烈。和大叔以后经历的斗争

比起来，简直是洒洒水，小意思。月满则亏，传来风声，说要改制了。当然，很多原有的制度也都要调整了，特别是针对整个销售系统。这当然是个不好的消息，大叔也不知道接下去的日子该怎么混了，长这么大第一次迷茫。留下来继续待着，还是拿买断工龄的钱走人？这种事情问父母没用，他们那年代过来的人，哪里有机会经历这个时代的那么多变化。问同学，大家都是迷茫的，谁都不知道未来的日子会变成什么样。

大叔那时候开始上网了，那个时候能上网的，也是少数人，不过还好，属于社会的精英部分，即使谈不上是精英，也起码是日子过的比较好的那部分人在上网。大叔那时候认识一个网友，年龄和大叔也差不多，在南方沿海一个城市工作，原来在老家当老师，后来辞职出来，跑到沿海打工，混进了外企在中国的办事处。他当时的建议是出来算了，别留在那个国企了，改制只是第一步，以后的日子会越来越不好过的。要出来还是早点出来，别混到岁数大了再出来，那时候好位置都被别人先出来的占了。还让大叔我有机会找他去玩，顺便他带我看看那边的环境。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 10:59:35

大叔当时听了他说的后，考虑了几天，就请假一周，飞了过去。果然南方发展的是很快，完全超出大叔的预想，在那边的几天里，大叔受刺激了，觉得真的应该出来闯闯，趁年轻，就算失败也不怕。

最后改制的时候，大叔拿了 2 万元的工龄钱，迈出了职业生涯的第二步转变。买了张飞机票，带了几件衣服，一张银行卡，大叔就南下了。第一件事情是找房子，虽然那个网友租的房子可以让大叔住下，但毕竟也不是长久之计。大叔去找中介，却在中介门口遇到一个美女，主动问大叔是不是找房子，她说她那里有一个房子，是大学的老师宿舍，她要毕业离开这个城市了，想帮她老师找个续租那个房子的人。她当时看大叔的样子不象是坏人，就问问大叔是不是找房子。真的是无巧不成书，大叔跟着她去看了那房子，觉得还不错，那种筒子楼里的老房子，一间还带个阳台和卫生间，典型的原来那种单位上的单身宿舍的房子。大叔第一次租房子，就这么顺利的搞定了。

接着就是去找工作。大叔也是第一次去参加招聘会，那个时候，大叔连份简历都属于写不清楚的那种。跑了 3 次招聘会，投了十几份简历出去，终于有人打大叔的手机通知大叔去面试了。大叔当时投的职位都是销售职位。等大叔到了那家通知大叔去面试的企业的那个写字楼里后，接待大叔的是那家企业的一个销售大区经理。面试开始，那个大区经理提了几个简单的问题后，然后问了大叔简历上的一些情况后，觉得大叔很适合他们招的销售业务员这个职位。然后又给大叔简单的介绍了他们公司的情况，是一家民企，算是高新产业的那种。虽然和大叔原来做的传统型行业不一样，但是那个时候 IT 的光环是多么的耀眼啊！

大叔最后问待遇是多少，他说试用期底薪是 1800 元，3 个月转正，转正后是底薪是 2000 元，提成另外算，公司包一顿午

餐。唉，这个待遇大叔心里想也是在是太低了吧，大叔在以前单位的一个月的零花钱也不止这些啊。到底去不去上班？大叔说先回去考虑一下。

过了几天，也有其他公司通知大叔我去面试的，但是感觉那些公司都不是很靠谱，要么就是规模很小，要么就是感觉象是个骗子公司，和前几次的招聘会后去面试的公司都差不多，有些烂公司还特别可恶，明明就是个很烂的待遇，还故作神秘的样子，试了一轮又一轮，最夸张的是有家破公司，试了大叔 5 轮，终面的时候，那个 SBHR 还一副很拽的样子，恭喜大叔被录取了，然后告诉大叔试用期的工资是 1200 元，转正后 1500 元，出差要自己先垫钱，回来后报销，还要交 500 元的保证金。caoTMD 的烂公司，大叔当时就给那个 SBHR 说，你找别人来做这份工作吧，大叔没兴趣。那个 SBHR 还很认真地和大叔说，年轻人，你要好好考虑哦，你可是我们从几百份简历里选出来的最后 5 个通过终面的人，这个机会你可要好好把握，放弃的话，你会后悔的！大叔当时就对那个 SBHR 说，滚 NI MA 的蛋，你在浪费大叔的时间。当时另外 4 个被录取的人看见大叔这个阵势，也吓了一跳，有个人还把大叔拉到一边，说现在找工作不容易，你可不要轻易就放弃啊，就算待遇不好，先混着再说啊。大叔对那个人笑了笑，说，你自己慢慢在这里混了，大叔没时间陪你们玩。

第一次在社会上自己闯，发现外面的烂公司真的不是一般的多，骗子公司也不是一般的少。幸好大叔以前做了 3 年多的销售，毕竟还是开过眼界的人，没有上当。前面那家高新公司又打电话来通知大叔去报到，

如果规定时间不来的话，就当是自动放弃。大叔在当时没有更好的选择下，去了这家民企上班了。经过入职培训，大叔分在销售部，在一个大区经理下面做业务，这次招了 3 个销售业务员，1 个销售助理。销售助理是招的女孩子，大叔是那 3 个销售业务员的其中一个。销售部里分区域管理，每个区域大概人数就是 3 个人左右，整个销售部也有 20 多号人，一个销售总监负责管理销售部，销售市场是面向全国，销售模式是代理制，试用期里没提成，出差有一定的补助，转正后在自己负责的那个区域里，根据每个月的销售数据来提成。大叔待了一个月后，就开始出差了。和代理商打交道，对大叔来说是熟门熟路的事情，简单的不得了。自然工作也就做的很顺利，而且做的也很好。大叔在 3 个月后顺利转正，并且被提拔到单独负责一个大区的销售市场管理，销售总监对大叔很喜欢，认为大叔的工作做的很好，对大叔要重点培养，经常在销售部的会议上表扬大叔，并给大叔加了工资，变成 3000 元的底薪。又做了 2 个月后，大叔开始负责 2 个大区的销售市场，底薪也变成了 4000 元。

不过提成真的不多，一个月下来的提成，也才 2000 不到，增加了一个大区后，提成拿双份，也才 4000 不到。加上底薪，也才 7000 多元，可是这里的物价消费水平比起大叔原来待的城市，可是真的高了很多，加上大叔以前过惯了大手大脚的生活，要一下子节约起来过穷日子，还真的很难。所以每个月下来的积余，并没有多少。一个月里有半个月甚至 20 天的时间都是在出差，虽然做的比较顺手，但是大叔总是觉得没啥

发展前途，从一个城市到另外一个城市，飞机、火车、大巴，从饭店的酒桌上换成 KTV 的包间里。大叔总觉得缺少点什么东西，但是也说不上来，不只是钱的因素。

人红是非多，大叔算是在这个

公司里升职升得快的了，加上销售总监总是拿大叔的月报作标版，总是让大叔给大家讲案例分析，自然有些比大叔早进公司的老员工就看着大叔不爽了。特别是当初带我一个月的那个大区经理，更是看着大叔那么快就混上去，还得销售总监的宠信，更是嫉妒。慢慢地，除了和我一起进公司的，还有招我进来的那个大区总监之外，其他几个大区总监都有点对大叔不爽。其实大家平时都是出差的出差，能在办公室里碰头的机会并不多，大叔我也不知道他们几个杂就那么不爽大叔，大叔能有得罪他们的机会，应该说并不多啊！开会的时候，也经常有些冷嘲热讽，明捧暗刺的话开始针对大叔。当然，他们之间有一个共性，就是都是比大叔早进公司。有一次，老板去请政府部门的吃饭，把销售总监喊上，销售总监又把大叔拉上，还喊了另外一个大区经理（女的），还有行政部主任（女的），还有老板的亲弟弟（技术总监），一起去。

其实大叔我一点都不喜欢这种应酬的场合，就是喝酒，而且摆明了就是让大叔和另外 2 个女的去陪酒。那天大叔喝醉了，行政部主任也喝醉了，另外那个大区经理没有喝醉。老板让我们 3 个人都第 2 天下午再去上班。第 2 天，大叔下午到了公司，销售老子让大叔到他办公室，说大叔昨天表现的很好，老板很满意。老板还专门问了大叔的工作情况，然后说以后有这种机会，都要把大叔带上。

并且以后公司里涉及到的重大投标项目，都要大叔参与进去，不论是在哪个区域的。大叔听完销售总监这样说，也只能陪笑一番。只是心里在想，这不是在给大叔添乱吗？纯粹是没事找事！你想把大叔当个典型来树立，那不是让大叔在群众中树敌吗？那样大叔更不能和群众打成一片了。本来大叔已经是管理 2 个区域了，销售部大部分大区经理还只负责一个区域，光是这点上已经够让别人嫉妒了，现在还涉及到跨区域的项目投标，那万一投中了，利益怎么分配？大叔这样不是在从别人碗里抢食吃吗？真是伤脑筋！

大叔从销售总监办公室出来，回到销售部的大办公室里，那个女的大区经理就过来对大叔说，是不是又有什么好事情了？大叔对她说，没好事，只有坏事情。

她又继续追问，不会吧？会有坏事情轮到你头上？大叔知道她是和那帮对大叔看杂不顺眼的大区经理是一伙的，虽然没有任何正面的冲突，但是大叔知道她是不会站在大叔这边的，所以现在来套大叔的话，没用。大叔就说句：你等着看戏就好了。

一个女人能做好销售，是件不容易但是又是很容易的事情，公司里当上大区经理的做销售的女的，也就她一个，所以大叔对她是特别提防。大叔在工作上接触过那么多女人，是不是厉害角色，大叔还是有这个分辨能力的。那次之后，大叔和行政部主任的关系开始密切了，原因很简单，因为我和她那次都喝醉了。行政部主任是个大美女，算是除了公司的老板娘之外最漂亮的的女人了，当然也是个能干的大美女。以前销售部的好多男人去行政部办事都喜欢顺便调戏几句她，每次她都是很老练地应付

过去。没过一个月，大叔和行政部主任的绯闻就开始在公司里传播了。当然，这家公司没有条文规定不准员工之间谈恋爱，但是大叔和行政部主任最多也只能算得上有点小暧昧而已，和恋爱这层关系，八字都没一撇。这可是影响大叔和行政部主任名誉的事情，大叔暗暗去调查了一下，结果果然不出大叔所料，这个绯闻出自那几个大区经理，然后通过行政部的那几个小姑娘的嘴巴，迅速扩散到全公司。连大叔去找销售总监汇报工作的时候，销售总监都要拿这个事情开大叔的玩笑。大叔手下那几个业务员，有时候也要拿大叔开涮一番，甚至这个绯闻都可以八卦到代理商那里。大叔对这件事情，彻底无语了。大叔因为这个事情，私下第一次把行政部主任约出来吃饭。大叔问行政部主任听到这个绯闻没有？她说她也听说了，挺无语的，觉得那些人挺无聊的，无事生非。而且她也只是觉得大叔人挺有意思的，其他的方面根本没有想到，她说她也不想在公司内部和同事谈恋爱。大叔当时也是这个想法，根本没有考虑过恋爱这个问题，刚到南方，才站稳脚，哪有什么闲心来考虑找女朋友的事情，而且大叔也一直觉得和同事谈恋爱，是件很 SB 的事情，典型的利少弊多。但是这个事情总要处理掉，你不去处理，假的都会传成真的。那时候，更是跳进黄河也洗不清。而且这种事情，对绯闻女主角来说，更不是什么好事情。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 15:50:09

谣言已经出来了，不及时制止，那以后会变得更被动。最后大叔想了个办法，让行政部主任去找她的一个男同学，来冒充她的男朋友，这样的话，那公司内部的这个绯闻，才能平息。行政部主任也想不出更好的办法，也就同意这样处理了。

行政部主任让她的一个

男同学有几次下班时间，在公司门口接她，这样几次后，绯闻终于平息。不过也是因为这件事情，让大叔和行政部主任的关系也更加密切了。可以说从同事关系上升到战友关系了。大叔管理的区域里，有个代理商瞎猫撞见死耗子，凭着和甲方有着一点点关系，接到了一个1200万的大单，当然，在投标过程中，大叔和公司也都配合代理商在做投标工作。1200万的单，按公司规定的销售提成标准是销售额的5%，这个只是分给整个区域的，大叔是负责人，可以拿2%。也就是能拿24000。剩下的3%让区域内的其他几个人分。这也算是件好事情，也是大叔负责区域销售管理以来，第一个大单。销售总监很高兴，他是觉得这样可以堵销售部里那些不服气大叔的人的口了，因为他也开始看得出来，其他几个大区经理对大叔有成见了。

销售

部里其他人得知我们区域这个投标中了后，都来恭喜或者调侃一下大叔，喊大叔请客。大叔说等提成到手了，再请客吧。就在这时候，大叔接到一个电话，竞争对手（行业中的老大）打来的，约大叔晚上吃饭。

晚上大叔去赴约，原来是竞争对手的销售大区经理（也是负责和大叔同一个区域的），还有竞争对手的公司营销副总找大叔。

客套话说完后，自然也就转入正题。对方问大叔愿意不愿意跳槽去他们公司做，对方公司也是一家民企。开出的待遇是底薪 6000+3% 的提成，这个待遇有那么一点点打动大叔。但是大叔当时也没有答应，只是说考虑考虑。这家行业老大公司，在北方市场做的很好，但是在南方市场，就做不过大叔工作的这家公司。不过他们产品的质量，的确比大叔这家公司的产品质量要好一些，但是他们的产品价格也比大叔这家公司的产品价格要贵一点点。如果大叔过去做，虽然底薪是增加了 2000 元，但是万一产品的销路没有预想的好，那个 3% 的提成也只是水中月镜中花。而且过去，职位也没有提升，还是大区经理。大叔想了几天后，觉得还是稳扎稳打比较好，于是回绝了这次跳槽的机会。对方问大叔，要什么条件才肯跳槽？大叔就说：月薪 1 万，提成 3%，职位变成销售副总。对方笑了笑，说目前这个条件没办法答应。大叔也笑了笑，说以后有机会再合作吧。过了一阵后，有一天，行政部主任把大叔拉到一边，悄悄问大叔：你准备跳槽？大叔当时就觉得莫名其妙，就问她这个风声是从哪里听来的？她说是从销售部听来的。还问我是不是真的要跳槽？怎么那么不注意保密？准备去竞争对手公司做吗？

大叔听完她这些话，都快疯了。只能对她说，没有，真的没有，这些都是谣言，你想想，我若是真的要跳槽，我人都还没有走，会那么傻的在公司里说我准备跳槽了？而且还告诉大家我准备去竞争对手的公司上班？大叔也不至于傻到这种程度吧？她说，那你可要小心了，看来这个谣言是针对你的，要打压你在销售部里的

位置。大叔对行政部主任说，你可千万别再继续转播这个谣言了，起码你要帮我在你们行政部里把这个谣言封杀掉。

回到销售

部自己的座位上，大叔在想，难道是竞争对手挖人不成，就要来下手毁人？因为自己得不到，那就干脆毁灭掉？那也实在是太狠了吧？如果不是竞争对手，那真的就没有其他可怀疑的人了。大叔那天晚上去赴约，还是很小心的，约的地方都不是公司同事平时爱出没的地方，应该不会有公司里的人看见。难道是竞争对手真的是把这个谣言放出来，然后通过销售部的其他人和竞争对手有接触的，把这个谣言散布到公司内部。那那几个一直对大叔不是很爽的大区经理多半是公司内部的谣言散播者，而且他们几个是巴不得大叔被打入冷宫。

cao，这个社会也实在是太黑暗了吧！大叔这次是中了埋伏，里外受敌。怎么办？大叔那时候人年轻，斗争经验真的不丰富，只是依稀记得大叔中的这招好像在孙子兵法里有。解药在哪里？真是伤脑筋啊！是按兵不动？还是主动出击？是找销售总监去澄清事实？还是静观其变见招拆招？

这种事情，销售总监那个老狐狸肯定已经听到风声了，只是他现在也没有什么证据，所以才没有找大叔谈话。但是大叔也明白，有时候，证据也是可以伪造出来的，并且还可以造的象真的一样。等到那时候，大叔就真的只有死路一条了。病急乱投医，大叔赶紧找那个鼓励大叔出来闯荡的网友，看他有什么好的建议。可他说他也没有遇到过这么复杂的事情，换成是他，他也真的不知道怎么去处理才是最好的办法。人倒霉起来，往往都是衰事

一件接着一件，那个大单已经完成了，但是提成没发，理由是 1200 万的货款代理商没有全款回笼，要等到全款回笼后，才能发提成。大叔给代理商打电话，代理商说的，只有 200 万没有回笼，因为那 200 万甲方要求作为产品的质保押金，会在 1 年后付 100 万，2 年后再付 100 万。所以他只回款给公司 1000 万，没办法，而且这个是签了补充合同的。

cao，这样下去，那大叔要在这个公司里再混 2 年才能拿到那个 24000 元。这也实在是太黑了吧？如果大叔提前跳槽，那 24000 元肯定就化成水了，大叔一分钱都拿不到。这个事情可不能就等 2 年后才拿，那样风险也实在是太大了。大叔问这个事情销售总监知道不？代理商说知道的，给他说了的。cao，真的是个老狐狸，这份补充合同怎么就没有过大叔的手？当时的合同是货款分 3 次付清，合同签订先付 400 万，交货验收完后付 400 万，尾款 400 万作为质保金半年内付清。现在变成这样了，都没有和大叔事先通个气。你先对大叔不仁，大叔也只有对你不义了。就在挂完和代理商的电话那一瞬间，大叔从小灰变成了小黑。大叔先叫上管理的 2 个大区的几个小弟开会，当时大叔手下的业务员有 5 个，大叔暂时先给他们 5 个分别取个名字，方便后面讲故事。就叫：金木水火土。

第一件事情就是告诉他们，那个大单子的提成可能玄乎了，因为货款没有全部回笼，而且补充合同上写的是 2 年之后，也就是要 2 年之后才能拿到这个提成，当然，他们的反应都在大叔意料之中，自然个个都是怨声载道的，都骂老板太黑了。

第二件事情就是告诉他

们，如果大叔有合理的办法在短期之内把这个提成拿到手，原意不愿意跟着大叔混？不生二心？并且在实施过程中完全保密，只有我们 6 个人知道，不让销售部的其他人知道。听大叔这样一说，他们当然都是满口答应了。

第三件事情，晚上找家饭馆聚餐，悄悄地，

分头过来，大叔请客，具体计划晚上饭桌上说。

第四件事情

情，大叔最后一次重申，谁若在这个事情上不听大叔的指挥，走漏了风声，那到时候分钱的时候，一分钱都没有！别怪大叔丑话说在前面。

散会！晚上，饭店里，大叔告诉他们怎么样把这 200 万的货款回笼，他们都瞪大了眼睛，说这样也行？我说怎么不行？谁让公司对我们先不仁，那我们也只有对公司不义了。他们又问会不会出事情？我说怎么会出事情？这个事情只有我们 6 个人知道，只要我们不说，谁会去说给公司老板听？说给销售总监听？至于我们之间配合的好，这个钱不出 3 个月，肯定拿到手。他们听了大叔的计划后，也都同意这么干，借着酒精的力量，个个都摩拳擦掌的，一副志在必得的样子。唉，大叔这个动员及誓师大会，终于圆满开完。

当大家的利益都

捆绑在一起的时候，这个时候的人心才能齐，否则的话，没有共同的利益诱惑，说的再多都是白说，没动力、无组织、无纪律。大叔当时负责管理的 2 个区域每个月要求完成的保底销量是 70 万，只有完成这个基数后，才可以拿到全工资。超出部分，开始算提成，不过这个提成也包括前面 70 万的这个销量在内。70 万这个数字，其实真的是一点都不难完成的数字，说穿了，就是老板每个月给你吃饭的钱还是

给你发够的，只要你真的是工作了。一般情况下，大叔负责的这 2 个区域的销量每个月基本上在 120 万--160 万之间徘徊。因为当初划区域给大叔的时候，大叔管的 2 个区域，一个是块公认的肥肉，另外一块是块半肥瘦的，不是什么骨头类的不毛之地，所以每个月大叔还是可以拿到那点提成的。大叔以巡场的名义申请出差，并带上金、木、水，到了第一站后，大叔留下木、水去跑其他 2 级城市，大叔则带上金去了下一站，也就是那个接了大单子的代理商。那个代理商是个 40 多岁的老男人，原来是在学校里当老师的，后来下海，做了一段时间的其他生意后，自己找上门来代理我们公司的产品。已经做了我们这个产品的代理有一年多了。代理商看见大叔，自然是满脸欢喜，大叔和他说了点场面上的话后，接着就是吃饭喝酒了，等饭饱酒足后，代理商又请大叔去洗脚按摩。等按摩的差不多了，大叔才对代理商说：这次下来，其实是有件事情要和你说一声。你不是还有 200 万的应收款没有回笼对吗？代理商点了点头，大叔继续说：今年你的保底考核销量是完成了，但是你的那个资金回笼考核可是因为这个 200 万的问题，可是没办法达标的，那年底的时候，你的年终返点可就不要想了，你虽然完成了一个指标，但是另外一个指标是不及格的。我也知道你今年接个大单不容易，人也辛苦做了这么久，也就指望这个年底返点的红利，可是公司的制度就是这样，我也知道这个制度对你这样的情况，很不合情更不合理，但是制度是老板定的，我们下面的人也没有办法。代理商听大叔这样一说，赶紧

就说，不会吧，当初这个 200 万可是你们销售总监同意的啊。大叔用一种怜悯的眼光看着代理商，说：如果当初不这样做，你也接不到这个单子，是不？而且退一步，公司也就卖不了这么多产品。既然当时的目标是一致的，就是要拿下这个单子，自然只要甲方没有提出太苛刻的条件，一般在利润保有的情况下，都会接受甲方提出的要求。现在合同已经执行了，其实和甲方都没有太多的关系了，剩下来就是你代理商和公司的一些问题了。目前摆在眼前最现实的问题，就是这个。小弟把你当是大哥，才来给你通这个气，否则的话，小弟完全可以不管这个事情，毕竟你那补充合同，又不是我签的名。你说呢？代理商听大叔这样一说，有点慌了，问大叔，那该这么办？大叔说：这件事情，我也暂时没有想到可以这么处理比较好，只是当我知道这个事情后，我可是第一时间赶来通知你的。而且你这个事情，你去找销售总监去说，也没用，你又不是没有和他打过交道，他是最会打太极的。他也不会因为你这个事情，去专门给你在老板面前去争取你该拿的那些返点，而得罪老板。

代理商听完大叔说的这些话，已经是一身冷汗了，他一把抓住大叔的手，说：小弟，这个事情上你可要给大叔想想办法啊，你可不能坐视不管啊！我可是在你负责的区域里的啊！你可不能不管我啊！那个大单，我前期去疏通关系的费用已经不少了，公司这样的制度，我可要亏死的啊！我对公司从来没有二心的，一直都是积极在做市场，每次你们来，我都热情接待，可从来没有做什么对不起你们的事情啊，如果年底公司对我这样摆一道，

那我可真的要伤心死了，以后做市场的积极性可是一点都没有了。大叔听代理商说完这段话后，不接话，只是用无限同情充满怜爱的目光看着代理商。代理商看大叔不说话了，开始彻底傻眼了。 哼

哼，大叔心里想，活该，谁让你背着大叔去签这个补充合同？你以为靠着销售总监这棵大树就可以遮风挡雨了？你别忘了谁是你的直接领导！你还在大叔手上，大叔要整你，易如反掌，随时都有机会，只是看大叔高兴不高兴而已。你现在开始觉得自己被那个老狐狸整套里了吧？SB 了吧？呵呵，自找的！当初签那合同签的愉快，没想到后面会有这些事情吧？你以为公司是吃素的？ 闷了一会儿，代理商又说：那这个事情一点挽救的余地都没有？大叔一脸严肃的表情对他说：很难很难很难，不好办？我是很想帮你的，可是还没有想出一个比较好的办法。唉。。。。。大叔很应景地长叹了一口气。代理商一脸的苦瓜相。

 大叔拍了拍代理商的肩膀，说：别发愁了，车到山前必有路，慢慢想办法了。今天也不早了，还是回家休息吧，我们也回宾馆了，有什么事情，明天再商量吧。代理商满脸的郁闷，结账的时候也是心不在焉的。把我们送到宾馆大门后，我让代理商先走了。

刚进房间，大叔的手机响了，一看号码，代理商的。大叔接了起来，代理商在电话里说：打扰了，小弟你还没有休息吧？要不要出来吃点宵夜？我说：谢谢了，不饿。明天上午在办公室见吧。代理商说，那这样，明天上午 10 点，我开车来宾馆接你们。挂完电话，金问大叔，代理商的电话？我说是。金说，看样子他今天

知道这个消息不好受啊！大叔笑了笑说，他该失眠失眠了，前段时间睡的太舒服了，该让他伤伤神了。谁让他没把我们当回事情？补充合同那么大的事情，都不事先和我通个气，以为销售总监比我官大，都不想想是谁在管他。金笑了起来，说：老大，有你的，哈哈。第 2 天准 10 点，大叔的手机就响了起来，代理商打来的，说已经到了酒店门口了。大叔和金到了酒店门口，看见代理商已经在那等着了。代理商问大叔吃了早饭没有？大叔说已经吃了，先去办公室吧。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 15:52:47

进了代理商的办公室，代理商亲自给大叔和金泡茶，难得啊，今天都不喊小妹妹进来泡茶了。寒暄几句后，代理商直接就问有没有办法拿到年底的返点红利了。大叔看他眼睛都是黑眼圈，香烟一支接着一支，知道他这下是真的服了，听话了。大叔也不卖关子了，就对代理商说：昨天晚上我和金回去也就你这个事情讨论了半天才睡觉，好不容易商量出一个办法。代理商听见大叔说的最后一句，眼睛一下子就放光了，什么办法？快说快说，只要我能办到的，我都听你的。
人有时候真的是挺贱的，不给他吃点苦头，他就是不肯好好听话。不抽他几鞭子，他就是不知道姓什么。大叔对代理商说：你现在一个月的正常销量，也就 20 万多点，公司允许你的在途货款，也就是 20 万。由于你接了这个大单，你可以提出申请，要求公司增加你的在途货款，

这么大的一个单，你去申请在途货款 200 万，那也不现实，公司肯定不会批的，100 万也是不现实的。但是你要争取在途货款 50 万--60 万，应该不是难事。估计 50 万这个数字，公司比较容易批，你报 100 万的申请，让公司砍一半走。这样的话，那你多了 30 万出来了。还有，你要去申请公司给你的产品价格再低 5%，就说有竞争公司来找你，给出的条件是在我们产品的价格体系上再降 8%。你也觉得今年给公司也算做出了这么大的贡献，以前也从来没有向公司提过这样的要求，这次在这种情况下提出，公司批准你的这个要求，应该不是什么难事。如果降 5%，那你的在途资金其实就可以多 10 万左右，也就是我一开始和你说的目标，60 万。你把这 60 万的在途货款打回公司，就离你那个 200 万的回笼还差 140 万，这个事情应该对你来说不难吧？

代理商赶紧说：不难不难，谢谢小弟，这个事情我应该能够办到，但是还差 140 万啊？这部分资金怎么解决？大叔看了代理商一眼，继续说：你不是和另外一个代理商的关系不错吗？你也知道你们的代理条款其实都是差不多的，在途货款也是一样的，都是 20 万。你就对他放出风去，就说年底考核里，货款在途的也要扣分的，也就是拿不齐所有的返点。你说你都已经打款了，然后你找他，说如果在途货款全打到公司，那明年公司产品给代理商的价格会下调 5%，如果没有把在途货款打完的，明年就享受不到这个待遇。并且你要悄悄地告诉他这个消息，弄的很神秘的样子，并说这个事情是一级机密，你都是不小心从我嘴里说漏的时候听见的。而且截

止日期是在 10 月底前，并且最好从你这边打款到公司，因为目前这个消息就只有你一个人知道。你可以把打款到公司的凭据给他们看。这也表明了，你不是贪他们的钱。而且你说，这个价格优惠的待遇，不是每个代理商都能享受到的。你是因为今年接了这个大单，才享受到这个待遇的。他们想享受供货价格和你一样的优惠价格，最好和最稳妥的办法，就是从你这边打这个在途货款，就算公司万一再有什么临时变故，以后他们的货从你这边进，也是一样的。你又不是要挣他们这个 5% 的差价。如果他要打电话给我，那我肯定会说有这样的一个未发布的政策，的确也是不是每个代理商都能享受的，要看每个代理商今年的业绩表现的。明白了吗？代理商听完大叔我这样说以后，有点听晕了，大叔又和他解释了一遍，他终于明白了。代理商又问，这个算不算串货了？我说就只是今年这几个月的时间了，算什么串货，价格优惠都是明年才开始享受，而且我给你出的这个主意，自然是有一定的把握的，没有这样的把握，我何必出这个主意呢？我还不了解公司的价格体系以及可以调价的幅度吗？

代理商又问，那他们的那 20 万在途货款，我又什么时候打给他们呢？我说等你明年收到第一笔那 100 万的货款的时候，你就打给他们啊！他们为了享受这个 5% 的价格优惠待遇，会同意的。代理商继续问，那我突然把这大单的货款提前打给了公司，公司不会觉得很奇怪吗？我说：当然会奇怪啊，这个时候，你就要争取了，你就对销售总监说，甲方愿意一次性付清这个尾款，因为试用下来对我们的产品很满意，但是

甲方有一个要求，就是要求只付 180 万的尾款，来一次性付清，也就是打 9 折，如果公司不同意的话，那就明年后年再说尾款的事情了。你觉得这个事是个好事情，希望公司能有这个优惠政策，那样也可以及时回笼货款。我想销售总监肯定表面上不答应的，但是你多磨几次，给他 2 万的回扣，他肯定会同意的，也肯定会在老板面前给我说这个好话的，并且他又不是老板的亲戚，只是一个职业经理人而已，他还不是和我一样，都是打工的。老板也是巴不得在外面的货款早点回笼，肯定会同意这个折扣的。代理商又问，这样的话，我的 60 万+那个代理商的 20 万=80 万，就算公司同意 180 万这个方案，那我还是差 100 万啊！我说这点你放心，这个消息你那个和你关系不错的代理商会传给和他关系不错的代理商的。这个就象是滚雪球一样的，而且这个消息也只是在我负责的 2 个区域内有效。我现在手上有 8 个代理商，除开你们 2 个，还有 6 个，我就不相信剩下这 6 个会不把握这个机会享受这个价格优惠，况且本来这个 20 万，就是你们欠公司的，又不是让你们再单独拿出这笔资金。

代理商听我说的是懂非懂的，过了一会儿，代理商又说：小弟，既然我们都谈的这么深了，我也就不把你当外人了，我有个问题，你这么帮我，你有什么好处呢？

大叔听了笑了笑，说，很简单，那个优惠下来的 20 万，你给销售总监 2 万，你给我 10 万，你拿 8 万。我保证回去第一件事情就把给你的供货价格下调 5%，只要你的调价申请一到。而且你给我这个 10 万，是你和我这次合作成功，那些钱都过来了，我再拿。小弟也是给别人

打工的，能帮你争取的优惠条件，肯定就帮你争取，本来这个公司又不是小弟我的公司。这个 10 万也不是小弟一个人拿，也是我们几个兄弟一起拿的。你觉得怎么样？

代理商闷了几秒钟后，又

说：小弟，麻烦你再给我说一遍，你这个操作有点复杂，我一时还没有吃透。大叔耐着性子，看在钱的份上，给代理商又详细地解释了一遍。

最后，代理商同意这样操作。我和金离开了那个城市，和木、水碰头后，回到了公司。然后又开个小会，让大家密切注意几个代理商的动静，有什么风吹草动，第一时间向大叔我汇报。

那个代理商的调价申请来了，大叔直接就给他降了 5%，本来大叔手上就有这个权，不过这个权，一般情况下，不会轻易使用。大叔手上能降价的幅度也只有 5%，并且也不用特别给销售总监汇报这个，我先把这件事情压了压，等他把销售总监那边的搞定，同意那个 200 万的尾款 9 折后，我再找个时机随便和销售总监说一声同意给他调价的事情，那时候木已成舟，销售总监这个老狐狸就是心里怀疑大叔和那个代理商串通一气，但也没办法不同意。而且那时候，销售总监一样有把柄在大叔的手上，那 2 万的回扣难道就真的那么好拿吗？又过了 2 周，代理商那边传来消息，销售总监同意尾款 9 折了，老板那边已经批了。那 2 万的回扣销售总监也默认了，就等代理商打款回公司后，就给销售总监回扣。

同时，代理商那个关系比较好的另外那个代理商也已经同意把 20 万的在途货款从这个代理商这边打款回公司。之前也给大叔我了电话，大叔默认有这样的政策，但是也没有

明说，只是故意把这个事情搞的神秘点。同时，大叔也让手下那 5 个人分工合作。

1、金、木、水各负责 2 个代理商，密切监

控、营造神秘氛围、吹风点火。

2、这个代理商和他关系好的代

理商，由大叔我亲自负责。

3、火负责公司财务那边，确认代理

商打款的信息，以及监视销售总监最近在公司里的一切情况，并且和

土一起做好每个月的我们区域的销售月报。

4、土负责搜集公司

销售部的其他销售区域的最近的情况，并且应付我们销售区域在公司

里的一些日常工作。

大叔还要求他们每天都要定时给大叔

汇报工作，现在是非常时期，大叔对这个事情上是一刻都不能放松，

必须了解每天的最新动态。

同时，大叔私下开始准备简历了，

大叔准备把钱拿到手后，闪人了。过了一个月后，大叔手上的 8

个代理商都已经入圈了。又过了半个月，180 万已经打到公司帐上了。

大叔去找销售总监说这个大单提成的事情，销售总监没说什么，说下

个月就会把这个单子的提成结了。大叔顺便给销售总监说了给那个代

理商降了 5% 的产品供货价，销售总监听完后，只是看了大叔一眼，也

没有说什么。

果然在下个月发工资的时候，提成终于给大

叔了。一共 59000 元，加上代理商那边还有 8 万，一共是 139000 元，

大叔给手下 5 个人每人 12000 元，剩下 79000 元，大叔一个人拿了。

拿到钱的当天，大叔请客，我们 6 个人狂欢了一把。手下那 5 个人对

12000 元这个数字，也很满意，毕竟经过大叔这样运作后，拿到手上

的，都比公司那种提成比例拿的钱多的多了。而且他们 5 个也特佩服

大叔能想出这个方案，大叔也只是笑笑。第 2 天，大叔再次请客，请销售部的人吃了一顿饭，当然也喊了销售总监一起，销售总监没有参加，推说有事情。估计他来了，大家吃饭的时候，也不敢怎么说话了，况且他怎么好意思让下属请吃饭。

日子过的很快，马上就要年底了，公司内部评选优秀员工，公司高层不参加，各部门都要至少推荐 1 名，如果部门里人数比较多的那种，至少要推荐 2-3 名。行政部在负责这个事情，据说被评上的优秀员工，年底的单位聚餐上，会拿到老板封的大红包。销售部推荐的优秀员工是大叔和那个女的大区经理。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 15:56:03

在年底前，大叔给销售总监又说了给另外那个代理商，就是和做大单的那个代理商关系比较好的那个，也把产品的供货价下降了 5%。销售总监也没有说什么。年底公司年会+聚餐，大叔和其他一干被评上优秀员工的同事上台领奖，合影，拿红包。等大叔下台回座位上，拆开红包一看，2000 元。唉，了胜于无。

回了老家过春节，见到原来单位的同事，听他们说起现在的日子，大叔庆幸，买断工龄走人是对的。

春节完后回南方，大叔在春节前就已经把简历投出去了。上了半个月的班，就陆续接到面试的电话。去面试了几家公司，感觉都不怎么样，有嫌弃大叔的，也有大叔嫌弃的。总之，没

有双方都满意的。过完春节后那个月，大叔把手上其他 6 家代理商的供货价集体下调 5%，但是也没有马上给销售总监汇报。有一天上班的时候，接到一个通知面试的电话，一家很出名的外企打来的，通知大叔周 4 下午去面试，并且希望大叔在去他们公司面试前，有空先上他们公司的网站，看看他们公司的一些相关的信息和背景资料。大叔当然抽空看了他们公司的网站。周 4 中午的时候，大叔找了个借口就从这边公司溜了。比约定时间提前了 10 多分钟到了那家外企，见到 HR 的助理，她安排大叔进小会议室先笔试，拿了一页纸的题，要求大叔在 20 分钟内做完。

大叔看了一下题的内容，还好，不算太难。在答题过程中，大叔除了有 2 道题有点答不上来，只有乱答之外，其他的题应该答的都比较靠谱。20 分钟时间很快就到了，HR 助理过来收考卷。然后让大叔稍微在公司的会客区等一下。并拿了份公司的宣传画册让大叔看看。大叔大概等了半个小时多点，HR 助理又通知大叔进大会议室面试。面试大叔的是个看上去和大叔年纪差不多的小伙子，自称是公司 HR 主管。问了些很没水平的问题，而且还有点自以为是的样子，大叔也不多计较这些，只是他问什么就答什么，大概谈了 20 多分钟。他说今天的面试就到这里吧，如果合适，我们会电话通知你的。大叔和 HR 助理打了个招呼，就离开了那家外企。

大叔当时应聘的职位是销售部大客户经理。第 2 天，也就是周 5，那家外企的电话又来了，通知大叔周 1 下午进入复试。大叔周 1 中午又溜了过去。这次 HR 助理对大叔的态度明显就比第一次要

客气些了。还是进了上次面试那间会议室，这次面试大叔的有 HR 经理和销售部经理。聊了 40 多分钟，问了些比较专业的问题，包括大概可以的入职时间，并且对大叔以前公司从事的职位，以及工作流程，市场管理经验，都问的比较详细。问完这些后，他们 2 个问大叔有什么问题想要对他们问的。大叔自然就问工资待遇、奖金提成、福利补助、休假作息时间、这个职位一共会有几个人、出差时间多不多等等。

问完这些问题后，他们又对大叔说，等电话通知。周 2 又接到这家外企的电话，通知周 3 下午终试。大叔当时心里在想，真 TMD 的复杂啊，一共要试大叔 4 次啊！周 3 中午下班前，又接到这家外企的电话，通知终试时间改期，改成周 4 下午。

周 4 中午，大叔又溜了过去，这次 HR 部门的人对大叔的态度和以前简直有 180 度的转变。今天面试大叔的是公司副总裁，但是公司副总裁临时又有事情出去办了，还没有回来，让大叔在公司里的休息室里等一下。大叔只能闲着无聊翻翻杂志，不过今天 HR 助理还给大叔端了一杯咖啡过来。大叔看见这杯咖啡，知道这个最后一关也就是个形式了，只要大叔保持正常状态，那这份工资是一点问题都没有的，看来大叔已经快要胜券在握了。大叔已经翻到第 3 本杂志了，这个时候进来一个中年人，然后问大叔是来面试大客户经理的职位的？大叔点点头。这个中年人又问大叔是不是在等副总裁？大叔继续点点头。中年人接着又问以前是做什么职位的？为什么要跳槽？什么学校毕业的？怎么做技术的转成做销售了？觉得大客户经理需要什么样的人来做？认为

公司的产品应该怎么卖才好？哪些渠道是需要重点维护和建设的？对销售的管理心得是什么？对产品的市场推广以及广告投放又是怎么认知的？对销售产品最需要公司提供哪些支持？自己的职业规划是什么样的？希望公司能够提供一个什么样的工作环境？如果工作压力大的话，怎么样减压？等等等等，反正是一大堆问题。最后，又问大叔英语怎么样？然后要和大叔对话一下口语。大叔当时那个口语烂得不能再烂了，毕竟以及丢了好几年了，你说笔试的时候，几道简单的英文题，大叔还是靠以前读书时候的老本能回答出来，最多可能也就是单词拼错几个字母，但是这个口语，真的是大叔的软肋。

大叔正在绷紧脑子，全身冒汗，憋着劲和这个中年人英语对话了 5 分钟不到，天降救星，有人来找这个中年人，说陈总，有人找你。这个中年人和大叔说，你再等等吧，副总裁应该快回来了。然后喊 HR 助理，让她再给大叔倒杯咖啡。趁 HR 助理给大叔端第 2 杯咖啡过来的时候，大叔问 HR 助理，刚才那个中年人是谁啊？HR 助理说：BOSS！大叔听到这个单词，回想起刚才和 BOSS 的对话，汗~~~~~大叔又多问一句，这个 BOSS 的中文讲得挺好的，HR 助理说：BOSS 是新加坡来的。等 HR 助理走了后，大叔看了看表，和 BOSS 对话了大概 40 多分钟。天啊！不知道大叔刚才说错什么话没有？大叔见那些经理一点都不怕，但是无意中见到这个 BOSS，当时不知道是 BOSS，所以心理也没什么负担，以为只是一个公司里的高管，随便聊聊而已，没想到居然是 BOSS！大叔的心理瞬间就开始纠

结了。..... 又过了大概半个多小时，副总裁终于出现了，一个 30 多岁的，看上去是个精明能干、英俊帅气的男人。副总裁对大叔说，久等了啊！大叔赶紧说：没什么，今天下午没啥事情。副总裁又对大叔说，刚才 BOSS 和你聊了很久啊，他对你挺满意的，既然他都面试过你了，我也就不用再面试你什么了。薪资待遇那些问题，你可以找 HR 经理谈，希望你能尽快来我们公司上班，欢迎你加入我们这个团队，我们需要你。然后伸出手和大叔握了握，就和大叔告别了。

大叔去找 HR 经理，HR 经理问大叔什么时候能到岗，大叔说下下周 1 吧，今天已经周 4 了，我回去还要办一些离职手续。HR 经理对大叔说了待遇，底薪试用期 7000，3 个月的试用期，转正后 8000 的底薪，工资都是税后工资，具体提成是多少他也记不住，反正公司都有规定的，这点请放心。每个月的交通补助是 1000、电话费是 500、午餐补助是 500、双休。每年的带薪年假从 10 天开始，以后每在公司多待一年，年假都会增加一天，服装费每年是 2000，免费体检是每年一次。

介绍了一大堆后，HR 经理问大叔还有什么问题没有？大叔说没有了。出了那家外企办公室后，大叔一下子就觉得这个世界真美好，刚才知道和大叔谈话是 BOSS 的时候，人都快要昏倒了，现在是精神百倍。

大叔人生的崭新篇章从此翻开。周 5 上午大叔打了份辞职报告，下午一上班就把辞职报告递给了销售总监。他没有太意外，只是让大叔我坐下和他谈谈。

销售总监（以下用 M 来表示）：新工作找好了？

大叔：（以下用 U 来表示）：找好了。

M：

过去做什么工作? U: 销售。 M: 升职了?

U: 没有。 M: 那加薪了, 加了多少? U: 呃。。。。。 M: 那

M: 别不好意思, 说说啊! U: 呃。。。。。 M: 那

我猜猜, 应该也不会加了很多, 8000 吧? U: 呃。。。。。 M: 那

M: 我这里开 9000 你留下吗? U: 呃。。。。。 M:

10000 呢? U: 你就别开我玩笑。 M: 留下给我

当助理怎么样? U: 呃。。。。。 M: 好啊! 小子!

去意坚决啊! U: 呃。。。。。 M: 辞职报告先放

我这里, 周 1 我们再谈。 大叔出了销售总监的办公室, 转身去了行政部, 找到行政部主任, 把她拉到一边, 悄悄给她说大叔准备辞职了, 辞职报告也已经交了, 想问问一般辞职还需要办哪些手续? 行政部主任和大叔简单的说了一下, 然后问大叔找好了? 大叔点了点头。她又说她最近也在找工作, 她也不想在这里继续干了, 老是不加工资, 名义上是主任, 干的也是主任的活, 可是工资却是主管级的工资, 没意思。我说慢慢找吧, 我先去准备准备那些辞职要移交的工作。

周 1 大叔一直等着销售总监的召唤, 一直等到下午, 他才把大叔叫到他办公室去。 M: 主意不变? U: 恩。 M:

那好吧, 你去把工作移交给金、木。然后你找 HR 拿离职申请表, 你办完移交, 我给你签字。 U: 恩。 销售总监把金、木叫进他的办公室, 然后让他们 2 个接管我手上的工作。大叔把离职申请表上所有相关部门的字签完, 已经是周 3 了。 离

开公司前，大叔准备到销售总监那里打个招呼再走。没想到他看见大叔，问大叔是不是办完手续了后，让大叔等他下班，下班后他请大叔吃饭。

大叔很意外，那也就只能无所事事的在办公室里等他下班了。下班了，等办公室的人都走的差不多了，销售总监走出了他的办公室，喊上大叔。我们一起到了离公司不是很远的一家饭店。坐下后，销售总监问大叔想吃什么？大叔说随便。他点了几个菜后，要了 2 瓶啤酒，开始和大叔聊了起来了。

M: 知道我为什么要请你吃饭吗？

U: 有忠言相告。

M: 哈哈，

小子，当初提你当大区经理，我还真的没有看走眼。

U: 谢谢你给的机会和栽培。

M: 对我有意见吗？

U:

M: 真的没？

U: 没，你是前辈，也是长辈，

你所做的每件事情，都会有你的理由和道理，以及还有你的出发点，包括你需要考虑的问题，还有整个大局等等。

M: 哈哈，

知道换位思考啊。不错不错，在我们公司，你的确是屈就了，能给我

说去什么公司吗？

U: 外企一家公司。

M: 不错

不错，没有丢我们公司的脸，人往高处走，很正常。那对我们部门有什么意见？人和事。

U: 部门里人员素质参差不齐，有个

别人倚老卖老，偷奸耍滑的人比较多，管理上有一些漏洞，还有小帮派存在，目前的情况下，很难在短时间改变。而且整个公司的激励机

制不是很好，但是民企也就这样，没办法，也不是能靠你一人之力就能改变。你现在缺少一个能帮你一把的销售副总或者总助这样的人。

M: 恩，说得挺好的，也基本上都说到了点上了。那我也送你几句话。不要要小聪明，不要走钢丝，不要过于计较得失。有些事情别人不说你，不代表不知道你在想什么和准备搞什么小动作。尽量不要去赌博性的工作，因为一旦输了，你就没有翻身的机会了。不要太心急，静下心来做事，你对事情的判断会更清晰。有不满有误会，都要及时与对方沟通，直到你确认沟通失败，真的无法沟通的时候，再做你下一步的行动。你是个聪明的人，也善于把握机会，我只是希望你走的稳一点。内心的强大是需要修炼的，有空的时候多看看书，如果你把我当你的老师的话，以后在工作上遇到有难题的时候，可以来问我。

U: 谢谢师傅的教诲，先敬师傅一杯。 和销售总监吃完饭分手后，大叔一个人慢慢走回家的路上，今天这顿饭其实吃的大叔很郁闷，姜还是老的辣，唉。。。。。以后还是有空的时候多看看书吧。进了新公司，入职培训，然后 HR 助理带大叔到销售部报道。刚开始一个月，也没有做啥，就是了解一下公司文化，熟悉一下工作流程，掌握一下产品特征，开会的时候听他们说说，上上内训，反正也没人给大叔安排工作任务，大叔主要的工作就是打杂。

o(^__^)o 大叔搞不明白他们是怎么想的，招了一个大客户经理，而且还是唯一的一个大客户经理，却天天做着打杂的事情。这个时候，公司又招了一个极品美女进来，当公关经理，也属于销售部。这个 MM 是大叔到目前为止的整个职业生涯中认识的所有的美女同事里，可以进排名前 5 名的，的确漂亮，身材也好，也是当时公司

里最漂亮的 MM。最漂亮的 MM 一般女人缘都不太好，男人缘自然是特别好。公关 MM 主要是特别会撒娇，又会发嗲，喜欢用大大的眼睛无辜的眼神把你望着。她的办公室座位和大叔是正对着的，每天中午吃饭的时候，她可以特别大方地挽着大叔的手臂在众目睽睽之下一起去吃饭，而且一路上还可以和其他同事打招呼。

不是因为

大叔长的帅，只是她的习惯就是挽着男人的手走路才自在。而且因为大叔也是公司新人，新人和新人，自然就走的比较近。公关 MM 每天的行头不重复，进公司半个月，大叔还没有看见她穿过重复的衣服。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 16:00:58

公关 MM 的到来，自然马上就成了话题人物，在公司大部分女人眼里，觉得 HR 简直招了一个妖孽进来，说是狐狸精都是轻的了，很少有女人和公关 MM 主动搭话，公司里的男人们却都很满足，每天来销售部逛一圈的人明显增多。大叔也沾了公关 MM 的光，一夜之间迅速在公司内走红。大叔去其他部门办事情，任何人看见大叔就问，你们销售部新来个美女吧？很漂亮哦！和你的关系好像挺好的啊！大叔听多了这些话后，只是微笑，不解释、不澄清、不辩解。公关 MM 进公司半个月后，公司又招了一个市场经理，帅哥，真的很帅，市场帅哥进公司后，终于公司里的那些女人也有花痴对象了。他进公司没多久，公司就把我们 3 个人调到一个小办公室里。接着面试见到的那

个副总裁就给我们 3 个开会，原来公司有新产品即将上市，所以才新招我们 3 个人来负责这个新产品的市场推广和销售渠道，以及公关关系的维护和引导。销售部特抽派一个 5 人的销售小组给我们 3 个做配合。公司很看好这个新产品，所以才这样 cao 作。现在人员已经都到岗了，就可以开始实施了。所有的计划和工作都要接受副总裁和销售部总经理的双重管理和监督。

新产品在工厂那边正在做最后的技术测试，公司安排我们去工厂先去找那边的技术部门了解新产品特性和一些技术参数。然后我们 3 人将去全国的一级市场以及某些区域重要的二级市场进行市调，同时还要去参加几个行业展会和地区性的大型博览会。最后回来，和销售部的 5 人小组那边的报告汇合后，把对新产品的全套销售方案拿出来，要求所有这些工作在一个月内完成。

听完这样的安排，大叔已经昏倒了。几个钉子几个坑摆明在我们 3 个人面前，看来这个工作不好混啊！散会后，我们 3 个回到办公室，市场帅哥和大叔我两眼对望，呵呵，都是只有苦笑。公关 MM 是天生的乐观派，看着我们两个这样的表情，就说：怕什么啊？事情都是靠人做出来的。至少我们 3 个臭皮匠可以去抵个诸葛亮。你们 2 个都是最棒的，我也是还不错的，不要担心啦。你们知道不知道？我们 3 个人是从多少个人里选出来的？HR 经理那天和我说的，我们 3 个人是从 200 多份简历里挑出来的。没问题的，我们 3 个人可以一起出去玩一圈了。哈哈。 。

市场帅哥说：你可不是一般的乐观啊！

大叔说：HR 能和你说这个？不错

啊！以后公司里公司外的情报就靠你了。 公关 MM 说：我
可不想当间谍，我只想早点找个好老公嫁了。

嘿，你还想搞办公室恋情？ 公关 MM 说：NO！我进这个公
司唯一的目的是想让自己未来的老公知道，他老婆不只是个花瓶！
这句话把大叔和市场帅哥乐得差点眼泪都要笑出来了，因为她说这句
话的表情特严肃和认真。从工厂回来，就开始出差，在出差的路上还
要消化从工厂里得到的那些信息和数据，那个月出差是出疯了的，人
已经完全是机械化的了，每天晚上我们 3 个要开个小会，记录每天的
结果以及对今天的信息的分析，同时还要去联络各地的分公司、重要
的大代理商，查看当地几个大终端，接触当地的主流媒体，还要盯着
那个销售部的 5 人小组，让他们提供一些以前的销售数据，还有就是
以前的一些策划、活动方案，培训材料。

回公司后，还要
跑遍公司里各个部门调取内部信息进行汇总，还要和工厂那边的技术
专家进行一些沟通，还要和全国性的一些广告商、连锁终端、媒体、
酒店等等联络。总之，每天不忙到 1、2 点钟，是睡不着觉的。我们
3 个人在那一个月里，平均每个人都掉了 7、8 斤肉，真的很辛苦。
有些事情大叔其实事先根本不会，属于赶鸭子上架的那种，临时去边
学边做边问。出差的路上，不是在看书恶补，就是在睡觉，要么就是
继续讨论工作。

最后，文案和 PPT 都准时拿了出来，给公
司高管和中层，以及销售部的人开会，同时也把工厂那边的技术专家
喊上，把这个营销计划我们 3 个人轮流上，讲了 2 个多小时，包括他

们的发问和我们的解答。 最后，通过了这个营销计划，接着就开始按着时间表开始执行了，公司内各部门，以及销售部下面的各地分公司，代理商等等必须全力配合。

噩梦就此开始了。。。。。按照营销计划，大叔和市场帅哥、公关 MM 开始执行。经过一段时间的筹备后，万事具备，就欠东风了。这个时候，大叔也转正了。

新品终于能质量稳定了，看了黄历，选了一个适合开市的日子，在本地做新品上市的第一站！ 一切顺利！ BOOS 很满意，副总裁也很高兴，销售老总也很满意，一切都看着都是那么的风和日丽，我们 3 个人在一周后的一个晚上专门庆祝了一番！ 满足感、成就感、价值感统统都满满的象是爆米花一样！ 不过，

接下来的暴风骤雨把我们 3 个弄的措手不及。嫩，就是要吃亏啊！越是看着风平浪静，下面的暗礁鲨鱼却是越多。为什么我们的世界会这样？接下来的第 2 站在另外一个城市，事先我们都已经联系好了，也和当地的分公司确认了。我们 3 个人开开心心地飞过去，销售部老总说让那配合我们的 5 人小组，也抽派 4 个人过去（只剩那个 5 人小组里的做销售助理的女孩子没有去）。事先的计划里没有他们要过来。大叔当时有一点点纳闷，但是也没有多想。市场帅哥和我在做准备的时候，和我说：会不会他们有什么想法？我说不会啊！第一站的成果，公司大家都满意啊！市场帅哥说：我总有个不祥的预感。

他们比我们晚到一天，来了后，就和分公司的销售经理碰了头。然后他们也没做什么，我们 3 个当时忙的一塌糊涂，也没有时间去多盯他们。

就在新品上市的第 2 站的前一天，公司的销售老总也来了。问了问我们们的工作进展以及准备情况后，就说明天你们去第 3 站吧。明天第 2 站的事情由我来负责。

呃。。。。。。

我们 3 个人

听到他说这句话后，完全傻眼了。。。。。

他接着又说：这

里有我看着，你们抓紧时间，赶紧去第 3 站，这边应该没有什么问题的，你们放心好了。

呃。。。。。。

我们 3 个完全

无语了。。。。。 我们 3 个变成做苦力的了，功劳全部被销售部老总和他那个小组抢了。

怎么可以这样？为什么？

当天晚上，我们让公关 MM 给副总裁打电话，告诉他这个事情。副总裁说他知道了，他会和销售老总协调这个事情的。第 2 站就算了，听销售老总的安排吧。第 3 站，应该不会这样了。

第 2 天，我

们 3 个郁闷地飞到了第 3 站。果然，那 4 个人在第 2 站做完的第 2 天就来了。听说第 2 站做的很好，现场反馈很不错。接着第 3 站，副总裁飞来了，销售老总也来了。那么多人一起做第 3 站的新品上市，把当地分公司的经理累的够呛。

接下来几站，副总裁和销售

老总都不来了，就我们 3 个和销售部那 4 个人一起做。做完后，回公司。

刚回公司，副总裁就召集我们 3 个开会。然后先说了些场面上的话，接着就说这次第 2 站的事情。副总裁明说了，BOSS 希望这个新品由我们 3 个来做，但是销售部老总不肯放手，所以才会出现那样的情况。接下来这样的摩擦会更多，你们自己要学会处理，有什么事情就随时和我汇报。BOSS 现在的意见是，我们这边负责新产品

所有的 KA 和出口。剩下其他的都交给销售部来负责。当然，我也知道这样做的话，人员目前你们 3 个，肯定不够的，我已经新招了 3 个人，他们会在下周到岗，分别是一个专门做外贸的 MM，一个是渠道经理，还有一个助理 MM，她负责你们这个团队里的所有内勤。同时，我还会把我的助理加入到你们这个团队，让她来协调公司内部一些你们需要跨部门的事情。BOSS 看我们 2 边谁把这个新品做的好，就给谁以后全部负责做。你们以后的工作也不用和销售老总汇报了。你们现在人员编制隶属销售部，不过等于是销售 2 部，但是目前不方便成立挂牌，但是我已经和销售部的老总协调好了，BOSS 也同意这样做。你们还是在你们自己的办公室，不用搬到销售部的那个大办公室去办公。我在这里还可以给你透露一点，BOSS 对销售老总以前的业绩很不满意，所以才会采用现在这样的人事安排和编制，以及管理。希望你们能好好干，我今天话已经说的很明了，只要你们做的好，升职和加薪的空间都很大。现在是个机会，希望你们都好好把握！

等副总裁散会后，我们 3 个都是你看我，我看你。晕啊！为什么要那么复杂啊！为什么一进公司就被卷入斗争啊！而且还是派系斗争！我们都是来挣点工资养家糊口而已，何必搞的那么复杂啊？你们之间的爱恨情仇，为什么要我们来承担啊？大叔的命运真坎坷！过了几天，新同事入职。我们这个团队就是 3 男 3 女，加 1 个编外 MM，就是 4 女 3 男。按理说应该是男女搭配，干活不累啊！可是。。。可是。。。可是。。。我们总觉得销售部那帮人看我们的眼神是怪怪的。

斗争，要知彼知己才能做出应战计划。可是怎么样才能去知彼知己呢？

好吧，只有牺牲色相了。不过不是大叔牺牲色相。大叔没色相可牺牲，也轮不到大叔来牺牲色相。我们这个团队可以去牺牲色相的，也只有公关 MM 和市场帅哥了。团队合作讲究分工配合，发挥每个人的长处和优势。

公关 MM 去销售部那边的男同事里去套话，市场帅哥去财务部那边的女同事和行政部那里去套话，助理 MM 去和销售部的助理 MM、行政部的前台 MM 那里去套话，副总裁的助理 MM 去和其他副总裁的助理 MM 那里去套话，渠道经理去分公司经理那边去套话，大叔去技术部门套话，外贸 MM 去 IT 部那里套话。

真是恐怖，为什么我们要做的象在谍战一样的？没办法，自从新品上市第 2 站开始，销售部他们其实已经先宣战了，我们只是被迫这样做。

虽然我们相信我们团队的 IQ、EQ 都比销售部那帮人高，但是他们的根基要深一点啊。而且据 HR 的消息，他们那边也提出了人员申请和补充，而且他们那边有几个人还加了工资。因为销售部老总知道了我们这边的工资待遇后，认为他们那边的工资待遇低了，所以才要求给几个他认为不错的下属加薪，其实也就是在笼络人心，多培养点心腹。

HR 经理是公司副总裁这边的人，所以这些消息可以透露给我们。

各方面的情报汇总后，还好还好，他们那边的确是要笨一点。虽然他们在按我们 3 个以前做的那个营销计划在做，但是我们这边的优势是在于我们比他们聪明，我们会有更好的营销计划去刺激和提升我们负责管理的销售区域。

大叔在那几个月里，突然觉得自己长

大了好多好多。我们很快就根据我们现在负责的区域的情况以及公司的情况，做了一份新的营销计划，副总裁看了后，通过了。接着就开始实施执行，经过一个月的时间，市场反馈回来的信息很好，我们正在高兴的时候，销售部又有新动作了。分公司那边传来的消息，他们将对分公司进行新的考核办法，也就是要让分公司的主要精力放到开拓 2 级市场去，一级市场的 KA 就进行普通的维护就行了。cao，这个销售老总也太输不起了吧？看见我们的业绩好了，就让分公司的人来普通维护，普通维护怎么行？那摆明就是要让我们的业绩下降，重点去开拓 2 级市场，也就是摆明去提升他们的业绩。如果我们继续要求分公司要重点关照一级市场是 KA，那让分公司经理会很难做的，一边是他的老大，一边是我们这边背后的老大，那样分公司里会怨声载道的。怎么样才能做通分公司经理的工作？提高分公司经理对一级市场 KA 的主动性和积极性呢？毕竟我们只是一个单品，虽然公司很好看这个单品，但是毕竟是才起步的单品啊！不象销售部除了这个新品之外，还有那么多旧产品在手上。分公司的业绩不可能全都看好这个单品来花大量的人力精力去做的？怎么办？大家讨论了几次后，终于定了方案出来。外贸 MM 继续做她自己那一块，我们团队的助理 MM 配合她。我们则开始对分公司经理进行一系列的工作。先去筛选一下各分公司经理，对摇摆分子可以做思想工作的，就晓之以理动之以情，用胡萝卜+大棒进行改造。对观望分子，就给大家好好说，按正常程序走，公对公，该做什么还是就做什么。对死硬分子，

那就擒贼先擒王，杀鸡儆猴。传话到竞争对手哪里，有意无意地告知对方我们公司的分公司的最新动态，让竞争对手可以及时调整战略，对一级市场进行猛攻。挑唆 KA 渠道那边有对分公司不太满意的人以及分公司下属对分公司经理有不满的人，通过他们搜集一些证据来配合将来的年审。去副总裁哪里告状，点名那些死硬分子，夸大目前我们开展工作中遇到的难度和障碍。总之就是去团结一切可以团结的人，来给敌人以致命的打击。当然，自己也会暂时放弃某些市场，让竞争对手先暂时占领一下。

2 个月过去了，各地分公司的业绩很明显就开始有差距了。接受改造的，自然这一块的业绩开始上升，中间分子的那些区域，基本上有一些小落差和波动，这也很正常。死硬分子的，那真的就明显下降了。接着我们就在季报里，把市场情况以及为什么会变成这样写了进去，直接报到副总裁那里。然后通过副总裁，这份报告到了 BOSS 的办公桌上。BOSS 看见这份报告后，就召集副总裁和销售老总开会。开完会后，副总裁和我们说，BOSS 对我们的工作很满意。如果再有下面的人对新品的销售工作不严肃对待或者对营销计划执行阳奉阴违的，只要是有证据，公司可以直接喊他走人。

通过这一战后，销售部那边老实了一段时间，但是我们还是觉得，他们不会就此安分的。销售老总手下有个心腹：胖胖。胖胖其实平心而论来说，是个有一定工作经验也有一定潜力的人，胖胖的执行力很强，公司里也比较会处人。胖胖的缺点就是太爱认死理，不是很聪明，而且胖胖对销售老总太衷心

了，当初的 5 人小组里，胖胖也参加了的。不知道销售老总给胖胖灌输了什么，总之洗脑洗的很成功，胖胖对我们这个销售 2 部的人有很大的敌意和戒备心。其实何必呢？大家都是出来打工的，没必要那样斗的你死我活的。可是胖胖老是把我们当假想敌来对待，就是在公司里，我们有时候看见胖胖，主动和他打招呼的时候，胖胖都始终保持着皮笑肉不笑的姿态。真的是何必呢？

新品上市的第 2 季

很快就要过去了，自从上次 BOSS 发话后，我们这边的工作开展的还算比较顺利，起码比前段时间要轻松很多了。没有那么多雷和埋伏了。其实大家和平共处，也是挺好的事情。可是销售老总不甘心他的地盘里冒出个不属于他管的销售 2 部，虽然没有挂牌，但是事实又是存在的。养精蓄锐一段时间后，他又开始折腾了。他真的是个不甘寂寞的人！销售老总这次找了个都是在做市场的理由，要求我们把每一次的营销计划都要交给他们部门归档，包括日常的报表在内。他说他这样是为了公司考虑，在管理上更加规范。同时，他想派 2 个人来我们这边学习一下，一个是胖胖，另外一个是新招的，多半是想重点培养的对象。因为他们那边的人一直都是在做传统的销售渠道，对 KA 没有太多的经验。现在下面分公司的人因为新品销售有了实战经验，反而总部的销售在这方面经验还亏缺，所以还是应该有个培训的机会。同时也希望我们这边能参加公司每周的内训和轮训，交流一下工作经验技巧和心得体会。

很谦虚，很上进，很规范，很踏实，很为公司着想，很为下属着想。有了这么多冠冕堂皇的理由，BOSS 那

边这么能拒绝？

我们当时得知这个消息后，只能说，他真的不嫌累！而且敢说这只是他的前奏，接着肯定还有其他阴谋。这次我们对他真的是看穿他了，前 2 次他的那些举动，大家虽然当时很生气，可是事后想想，都觉得他不甘心也是可以情有可原的，也可以理解他的心情，毕竟谁都不能一下子就接受突然在自己的地盘里冒出一个不归他管的销售 2 部。但是这次他这个举动，真的是让我们觉得他骨子里就是一个非常无趣的人，都一把年纪的人了（销售老总 40 多岁了），权利的欲望怎么这么大？扩大一点权限范围和缩小一点权限范围真的就那么重要吗？我们其实很想对他说：你想要你就明说，何必这么绕圈子？真的是有什么样的将就能带出什么样的兵。自己无能，被 BOSS 缩小权限后，还不认输，不好好总结为什么会输，认认真真地带好团队，提升团队的能力，却老是喜欢来搞这些歪门邪道的东西，不作妖作法会死啊！摆明了胖胖和销售老总想重点培养的人（后面就用 SS 代替）是安插过来的卧底，而且让我们把那些材料计划什么交给他，他就想监控我们，同时走捷径，摸清我们的底牌和 cao 作习惯，到时候想办法把我们除掉或者收编。至于什么内训轮训，就是想增加我们的工作量，同时也分散我们的注意力。

看来你不给他致命的打击，他是不会清醒的。

胖胖和 SS 开始进入我们负责的事情了，胖胖和 SS 进销售老总办公室的频率也增加了不少，不知道他们在打什么鬼主意。我们把简单的报表和计划都定期交了过去，他想掌控就掌控，懒得和他多计较。

我们现在主要的

目的就是先挖坑，等坑挖好了，让他自己往里钻。还有，胖胖和 SS，对不起，是你们那边一直在咄咄逼人，销售老总我们现在还没有能力去扳倒他，但是，你们 2 个无辜的人，也只能为了你们老总的理想而牺牲了。有斗争就有流血，我们也知道你们 2 个只是炮灰，但是我们也是迫不得已的。

在办公室里开小会是不现实了，胖胖

和 SS 基本上都在，他们就算要出去办事情，也至少会留下一个人。

我们也只能靠 MSN 联系好后，利用周末在公司外面碰头商量了。

烦，真 TMD 烦，我们又不是一个月拿了多少钱，还要周末为这些 P 事情找外面的地方，象地下党一样的接头联系。

和平的日子，

哪一天才能到来？我们可不想成为被缅怀的先烈。经过周末一天的讨论、闲聊、瞎侃，交换工作和斗争经验，总结以前的失败案例，传播一些摆不上台面的事情，八卦一下公司里的人和事。我们拉近了团队战友之间的情谊，统一了思想，坚定了革命的目标和信念，确定了工作的方向和方法：高举 BOSS 理论的旗帜，紧密团结在以 BOSS 为核心的公司高管周围，以副总裁的重要思想为指导方针，为把建设有中国特色的外企的伟大事业全面本土化而努力奋斗！

计划已经

定好，就等实施的时机了。

等啊等啊，终于等到了机会—

一年底促销，好戏终于可以登台了。公司对年底这个销售旺季很看好，也很重视。大家都很忙，销售老总也暂时没有那么多精力来继续监控我们。也许他以为每周每月的报表都在他的手上，他要想收拾我们，已经是知彼知己，易如反掌的事情了。

我们这边的工作还

是继续正常的开展着，年底的促销计划，我们准备了 2 份，平心而论，2 份都是精华，只是 1 份是针对竞争对手反应的，另外 1 份则是侧重于平实和效益。交给销售老总的是那份平实和效益，注重促销结果。另外 1 份则暂时我们私藏着。这份计划是大叔、公关 MM、市场帅哥、渠道经理一起做出来的。看过这份计划的是副总裁和 BOSS。送到销售老总那里存档的，则是由 SS 送过去的，当然，胖胖也看过。就在计划实施前的最后一周，有一家竞争对手在市场上提前推出了他们的促销活动，和我们的促销计划很有针对性，他们的促销更有吸引力。公司对这个事情很震惊，BOSS 认为没有那么多巧合，应该是有人对外泄露了。由于时间紧迫，也没有时间去追查是谁泄露的，只是要求我们和销售部同时在一周内必须拿出一套新的促销方案出来。BOSS 提出这个要求，就是在测试哪一边的应变能力更快。一周后，我们和销售部都拿了一套新的促销方案出来，我们自然是拿那份一开始藏私的那份，虽然在这一周里，我们装着很忙碌，其实这一切都是在我们的预料之中，也都是在可控制范围内。因为那份泄露的促销计划里的隐形 BUG，都是我们故意设置在那里的。这些隐形 BUG，对我们公司来说，其实也不算是什么 BUG，但是对竞争对手来说，就是 BUG。销售部拿出来的那份新的促销方案，自然没有我们这边做的好。于是，BOSS 就采用了我们这边新的促销方案。新的促销方案由于有针对性，自然效果也很不错，年底销售大战这一关，新品的销售结果还是让人满意的。等忙完的时候，公司就开始悄悄地内查泄露这个

事情了。HR 经理牵头在查。副总裁就这个事情，专门找我们谈话过，说他虽然相信我们，但是这个程序还是要走的，但是他也不相信是胖胖和 SS 有问题。但是到底是谁，肯定就在我们几个人里。HR 经理查了半天，也查不出什么名堂。这个事情就有点不了了之了。过完年，我们这边的信息来了，就是以前联系的那些对分公司经理有意见的人和终端对分公司经理有意见的人那里，给了我们好多信息。果然不出我们所料，总有些胆子大的家伙，做些假公济私的事情，而且现在有证据在手了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 16:13:30

胖胖和 SS 平时除了在我们这边混混外，还要负责他们销售部那边的几个区域的销售管理。特别是胖胖，心腹，管理的区域自然都是他们一伙的。 举报信由分公司的小咖发送到公司几个高管的邮箱里。BOSS 大为光火，责令严查！一时间公司的气氛阴霾的吓人。由于有证据在手，加上 HR 经理的威逼利诱，多米诺骨牌的效应开始了。不是一个分公司的经理做过这样的事情，销售部也有人参与到其中。接着，第 2 封匿名举报信又发到了公司几个高管的邮箱里，上次泄露年底促销计划事情，匿名举报信里指明是胖胖做的，理由是他曾经工作过的公司的同事，现在也在竞争对手的公司里工作。 胖胖被重点调查和怀疑了。胖胖被暂停了手上的一切工作，丑闻缠身。

几天下来，胖胖人憔悴了很多，也瘦了几斤。而前面那个多米诺骨牌效应也是越来越严重。这个时候，销售老总站了出来。

他

站出来干吗？丢车保帅！并去找 BOSS 求情，让 BOSS 把这个事情压住。也许是 BOSS 考虑到这个事情继续扩大，那真的是行业内的丑闻了，于是也同意了压住。

结局是分公司经理辞职了几个人，

销售部的也辞职了几个人，胖胖也在辞职的其中之一。

经

过此次战役，销售部元气大伤。销售部老总虽然没有走人，但是他再也没用心思来搞什么斗争了。销售 2 部也正式挂牌成立，由副总裁负责。销售 1 部的管理权限更加缩小。销售 2 部的人员也扩充了不少。新老交替的自然法则就是这样残酷，进入了新的时代后，一切都看着象是雨后的战场，血迹已被冲刷掉了，那些尸体却还残留在我们的心里。

接下来的日子，就是只见新人笑，哪见旧人哭。我们

几个在公司里的发展都比较顺利了。公司里其他部门对我们的态度也和以前完全不一样了。都是更加的客气和尊敬。

这样安稳

了一段时间后，公司给大叔升职加薪，让大叔负责外贸出口这一块的业务。市场帅哥则被升职加薪，负责公司整个产品的市场推广。公关 MM 则也升职加薪，并且给她下面专门配了 2 个 MM。渠道经理则也升职加薪开始管理整个销售区域的 KA 和代理商，SS 等销售部的一些人也都归属在他手下管理。

销售 1 部基本上是名存实亡了。

大叔以前并没有做过外贸这一块，压力很大。幸好那个外贸 MM 是熟手了，名义上大叔是她的领导，实际上很多事情，我都以她的意见为

主。也请她推荐几本关于外贸方面的书让大叔读读。大叔有个同学也是做外贸的，外贸 MM 和大叔的同学那段时间就成了大叔的老师。同学没有在身边，反正有不太明白的事情，就打电话去问。就这样熬了 3 个月，边学边做，大叔算是入门了。

只是我们 2 个人负责

责任这块，事情说多不多，说少不少。不过，外贸 MM 的能力也一般，大叔更是刚入门的。自然业绩也谈不上有多好，当然，也不差，毕竟有一部分的客户其实就是公司的海外公司。

有一次公司参

加一个展会，在展会上遇到原来公司的展位。很巧，展位上有熟面孔，也有生面孔。大叔问以前的同事，销售总监来了吗？他们说只来现场待了半天就走了。大叔又问现在公司情况怎么样了？他们都说比以前的好。行政部主任跳槽走了，据说去了一家民营大公司，还是做行政管理。和以前的同事打完招呼后，大叔给销售总监打了个电话去，出来这么久，就一直没有和他联系过，今天既然遇到了以前公司的展位，那肯定要去打个电话招呼一声的。电话通了，和销售总监寒暄了几句，他问我现在在做什么，我说做外贸，他说你还转的快啊。我说也不是，只是正好公司内岗位调整，没人，就把我抽调过去了。他说他对外贸这块不是很熟悉，我说没关系，今天只是正好遇到公司的展位，就打电话问候你老人家一声。和销售总监通完电话后，大叔回到了自己公司的展位。

那次展会后，我们接了一些意向性的单。回去

后就更加忙碌了，因为很多新客户需要跟踪联系。每天忙的要死，和前段时间比，工作强度完全不一样了，很累人。

一直到有

一天，大叔和外贸 MM 忙完，窗外面的天又黑了，还下着大雨。我和外贸 MM 只有喊外卖送公司了。这么大的雨，也没有办法走人。等外卖送来后，我们 2 个就边吃边聊。细算算，已经有好几个星期没有休双休了，最近加班是在是太多太多了。外贸 MM 突然说，可不可以申请增加人手啊？我们 2 个这样卖命，公司又不给我们加薪，这样下去不是办法啊！大叔听外贸 MM 这样一说，嘿，真的是做事做傻了，怎么就没有想到要增加人手啊？就只知道我们 2 个在这里傻干。于是大叔和外贸 MM 商量了后，决定向公司提出申请增加人手。大叔和外贸 MM 先整理了我们的业绩，然后根据业绩的上升，以及客户的增加，以此来提出申请增加人员。大叔把这个申请报到副总裁那里，副总裁看了后，问了大叔一些情况，说会向 HR 提出申请的。

大叔和外贸 MM 看副总裁同意我们的申请后，心里是满怀高兴。虽然工作还是很满，但是想着就快有人来分担了，自然做的也不是很压抑。可是这个新人，怎么都过了一个月了，还没有招来啊？大叔有次在午餐时间遇到 HR 的助理 MM，就问她招聘情况进展的怎么样了？HR 的助理 MM 说，根本就没有这个事情。她一点都不知道，HR 经理没有和她说过。

大叔和外贸 MM 当时就觉得被副总裁欺骗了，原来他根本就没有打算增加人手。怎么办？我们 2 个可不想当劳模！会哭的孩子有奶吃！大叔和外贸 MM 没办法了，只能开始把每天的工作技巧性的做，特别是月报，更是技巧性的做。然后大叔和外贸 MM 轮番去副总裁那里哭着喊着工作量实在是

太大了，客户增加太多了，业务量上去了，加班都没办法做完。就这样和副总裁的拉锯战僵持了一个多月，副总裁再也没用办法应付我们了，只能去通知 HR 经理，招人。很快，公司就招了 2 个做外贸的增加到我们这一块，一个 MM，一个 GG。当然，面试的时候，大叔和外贸 MM 也参与了。这 2 个都是熟手，等他们开始进公司报道的那一天，我和外贸 MM 终于缓了一口气。我们终于可以不被那么压榨了。一个月下来，发现新来的 MM 做事情还是不错，很快就上手了。而且做事情也很有条理性，基本上拿给她去做的事情，我们可以很放心的等结果。而且她在不能做主的时候，也会在第一时间和我们进行沟通。总之就是新来的 MM，让人很省心，很省力。新来的 GG，做事情也很老练，很多事情上，显示了他的业务能力真的很强，而且在事情的方向和预感上，也都把握的比较准确。他的能力是迅速被大家认可的。而且副总裁对他也很满意，觉得他是个人才。有他们 2 个在，我们 2 个老人轻松了好多，起码再也不用加班啊什么的了。可是那个新来的 GG 在熟悉公司的业务情况和工作流程后，越来越开始有点自作主张了。起码是不把大叔我这个领导放在眼里，也许因为觉得大叔是外行领导内行，有很多次，他都甩开大叔，要么自作主张，要么就越级请示，直接跑副总裁办公室去问。说实话，大叔在这点上，也没有太多的不爽，毕竟别人的专业就是这个，强项也是这个，大叔在这个上没有办法和大学毕业后一直做这行的比。但是，象征性的请示应该还是有吧？大叔毕竟坐在这个位置上，出了

什么事情，要负责的不是他，是大叔我。可是他是越来越开始长大了，就算大叔有时候说他 2 句，他立马就说这个事情已经和副总裁汇报过了，他同意这样做。

是，大叔也承认他在业务工作上没有做错什么，而且业务能力也很强，可是。。。可是。。。可是你小子也不把大叔放在眼里吧？

有次，一个展会的事情，他没有和大叔沟通，就直接去找公关 MM 了，公关 MM 以为是大叔知道这个事情，就很热心的帮了他很多。都是在中午吃饭闲聊的时候，公关 MM 无意中说起这个事情，大叔才知道。市场帅哥和渠道经理都说这个人怎么做的事情那么没规矩？当然，也说我管理下属有问题，并且也说还有原因就是外行领导内行，才容易被下属不放在眼里。不过这样放任下去，肯定是不行的，首先大叔的位置时间久了肯定难保，其次，这种坏的风气一旦在公司里传开，那以后大家的下属都不好管了，必须找个办法治治，必要的时候扼杀了也不过分。可是怎么收拾这个小子呢？论业务，大叔没有他厉害，要在业务上设陷阱，难。大叔要去挑他的刺，那样也显得大叔有些无聊了。增加他的工作量，这个是个好办法，但是也是一面双刃剑，万一他真的很强，那不是反而把大叔自己划得血淋淋的。架空他？他现在正在对大叔做这样的事情，大叔还架空他？本来外贸就不是大叔的强项，把事情留给自己做，那大叔才真的是没事给自己找事做。

想了半天，也没什么好办法。算了，找个机会和他一起吃个饭，大家沟通一下，也不用在工作时，那样太正式了。约个下班后的时间，大家在放松的环境下好好的沟通一次。希

望这样的沟通能起到一定的效果，如果这样都没有效果，那大叔也不知道该怎么对付他了？

于是某一天，大叔对外贸 MM

说好久没有出去聚餐了，而且他们 2 个新人进公司后，大叔也没有请他们吃饭，大家辛苦这么久了。大叔知道城里有个地方新开了一家饭店，环境很不错，性价比特高，菜的味道也不错，大家下班一起去吃一顿吧，大叔请客。

有人请客，可以白吃白喝，自然是好

事情，一般正常人都不会拒绝这样的好事情。而且是我们团队第一次这样的活动，那肯定都没有理由不参加的。下班后，我们一起到了那家饭店，边吃边喝，大家都很开心，气氛很好。借着这个融洽的气氛，大叔就问他们 2 个新人对公司的工作环境和气氛，还有工作强度、流程这些，习惯没有？有没有什么问题？在和其他部门的沟通配合上，有没有问题？新来的 MM 自然没有什么，只是说希望以后能让她也有出差的机会去锻炼一下，不要因为她是女的，有时候就不安排她出差。新来的那个 GG，就啪啦啪啦说了一大堆问题出来，比如其他部门的不配合，工作安排的不合理，流程制服的呆板等等。

大叔又

问他们对大叔个人有没有什么意见？新来的 MM 说大叔挺好的，新来的 GG 则不说话。不说话怎么沟通？大叔自然是放低姿态，鼓励他把心里的想法说出来。这个小子还是嫩了点，经不住大叔的鼓励，说了：说希望大叔在专业上要加强点，另外希望大叔对他放手，让他去独挡一面的做事情。同时还希望大叔在内部管理上，不要太刻板。呵呵，大叔听他这样说后，笑了笑，说以后会注意的。喝酒喝酒，哈哈哈哈。

那天那顿饭吃完后，大家在公司里的工作气氛要比以前更融洽了。不过，大叔认为这个小子真的不能久留，太有主见了，已经开始教大叔怎么做事情了，这还得了？才进公司 2 个月都没有，翅膀还没硬就已经是这样了，那以后翅膀硬了不是更不得了？对不起，这种事情一定要扼杀在摇篮里，你对大叔实在是太威胁了。你以前的老师只教了你做事情，没有教你怎么做人。3 个月到后，他们就要转正了，大叔还有一个多月的时间来处理这个事情。论工作能力这条，大叔不可能说他不符合职位要求。论团队协作上，就算大叔要挑他的刺，也不可能以此理由说他不行，毕竟他又没有经常和谁去吵架什么的。最最关键的更是副总裁对他工作的认可，这个才是大麻烦。怎么样才能把这小子踢出去呢？头痛啊！

一定要让他有一个很大的错误，才

能在试用期满的时候，把他踢出去。可是要抓住这样的错误，对目前他的表现来说，真的很难很难。大叔那段时间郁闷了好几天，因为一直找不到能摆在台面上合情合理的方法，把他踢走。

有一

天中午和市场帅哥、渠道经理一起吃饭的时候，他们看大叔无精打采的样子，就问大叔怎么了？大叔自然就把上次请他们吃饭沟通的事情说了出来。他们都对新来的 GG 很无语，都说象他这样的人，不知道他以前的领导会对他的什么样？绝大部分领导应该都是看不惯的。他们问大叔想怎么办？大叔说还能怎么办？找理由把他开了啊，但是目前大叔找不到理由啊！突然，渠道经理说，有办法了，但是不知道有没有用，只是你可以去试试。大叔问他什么办法？他说，

你想想看，既然你作为他的领导，你都看不惯，我们刚才也说了，换了绝大部分领导，都是看不惯这种的。那可以说肯定他前公司领导也多半是看不惯他，才把他挤走的，或者天天给他穿小鞋让他自动辞职，要么就是变着法子整他，他肯定不满意前公司，才会辞职换公司。你可以让 HR 经理去对他做背景调查，因为本来就是要转正了嘛，做这个调查很正常。或者你自己去做这个背景调查也可以，这个事情都是可以说的走的，拿得上台面的事情，不存在专门整人的说法。如果调查结果和他简历上不符，或者他是因为被前公司开除的，或者因为做错了什么大事情而被迫离职的，那样你在他转正的时候，把这些事情报上去，以此理由来认为他不适合转正，只能离开，那到时候就是他工作能力再强，也没有人愿意为一个无亲无友的人做担保的。

嘿，这个主意还真绝了，不过，万一他是很正常的离职呢？或者简历也很正常呢？那怎么办？大叔还是有些担心。那到时候再想其他办法了，你快抓紧时间，先去做这个，做完就知道结果了。大叔去 HR 助理 MM 那里调了他们 2 个新人的简历。新来的 MM 的简历，大叔根本没有打算看，因为本来大叔就准备把她留下来的。只是你去调简历，不可能只调新来的 GG 一个人的，那样也太赤裸裸了。大叔看了看新来 GG 的简历后，看到证明人那一栏的时候，就拿手机记下了那个号码。然后背着新来 GG，给证明人那边打电话。核对了简历上的一些职位啊，工作的年限，参与过的业务，负责的权限等等，这些都没有问题，大叔当时的心就开始暗下来了。最后大叔问了问对

方他平时在工作上的表现，对方也说他工作能力不错，聪明，就是有点不是很踏实，但是毕竟是年轻人，这个也可以理解。说到他的团队合作上，对方也说他在这方面稍微欠缺一点了，但是也不是什么大问题，至少没有因为工作的事情和同事吵过架。唉。。。说到这里了，大叔真的对渠道经理出的这个主意没折了，看来这个小子虽然不太会做人，但是遇到一个厚道的前领导，没有说他什么致命的坏话。挂了电话后，大叔还是很郁闷。因为没有任何致命的破绽。正当大叔还在郁闷的时候，HR 助理 MM 来找我，手上拿着一份推荐信。说刚才忘记拿给我了，这个是新来那 GG 的前公司领导写的推荐信。大叔问那那个新来的 MM 呢，她的推荐信呢？HR 助理 MM 说，没有，她前面待过的公司是小公司，没有这个东西。也正是因为这个原因，刚才只想着拿简历给我，就忘记拿这个了。因为没有记住他们 2 个人，一个是有推荐信，一个没有的。先拿给你的是新来 MM 的简历，所以后面拿给你的新来 GG 的简历的时候，就忘记多翻一下了，刚才回去做记录的时候，才看见这个推荐信，所以赶紧给你拿过来了。

大叔看着这个推荐信，也无语。大叔是对自己无语，刚才已经打过电话了，现在这个推荐信有和没有，有什么区别？就算推荐信里领导说了点好话，加了点水分，也是再正常不过的事情了。大叔也不至于专门跑他们公司去一趟调查吧。毕竟对方也是家大公司，又不是什么不知名的小公司，电话都联系过了，还有什么能作假的？算了，还是想想其他办法吧。

大叔拿着推荐信发呆中，脑子里在想着怎么处理

这件事情。背景调查那关是走不通了，业务上又没有什么刺可挑，大叔每天继续郁闷着，转眼 2 个月就过去了，还有一个月他就要转正了。有一天和同学聊天的时候，同学就说他被客人投诉了，同学是在酒店里的客房部混的，他领导因为这个事情，就要扣他的钱。被同学这样提醒，大叔又想出了一个整人的法子。唉，大叔真的开始堕落了，怎么老是喜欢搞这些名堂了？没办法，人在江湖，身不由己。大叔开始和每个客户联系，询问每个客户对新来 GG 和新来 MM 工作的评价。终于挖到了有 2 个客户对新来 GG 工作的问题，这 2 个客户对他问题是比较类似的，就是他工作的态度，教训客户。呃。。。。。大叔听到客户这样说，无语了，他居然可以教训客户？就算客户是白痴，你也不能去教训啊！

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 16:57:10

大叔又去其他部门了解一下对他们 2 个新人的工作上有没有看法？结果，不问还好，一问问题出了一大堆。但是都是针对新来 GG 的，说他不善于沟通，经常说话的口气很凌人，而且也不愿意帮忙，一副分工分的很明确的那种，不是他的事情，一点点他都不肯做。态度傲慢，协作能力差。有事情找人的时候，也是一副很正式的样子，好象其他部门的人都该围着他转，而且还要把他的工作优先处理，不知道有什么好拽的？呵呵，大叔这个了解，等于是大叔去给其

他部门陪笑脸。不过虽然是陪了笑脸，大叔还是很开心。因为终于可以把他有很正当的理由踢开了。你专业能力强，有 P 用！学会怎么做人才是最重要的！

大叔回到自己的办公室后，把他找来谈一下话，说了其他部门的一些对他的看法，问他是怎么回事。他当然就说了其他部门一大堆的不是。这些都是在大叔的预料之中。当然，

大叔也让他以后去其他部门办事注意点。

3 个月到了，HR

经理来问大叔的意见。大叔自然就说新来的 GG 不适合这个工作，举例说明了一大堆客户、其他部门的人对他的看法。然后说新来的 MM 不错，可以留下。副总裁又把我找过去谈他这个事情，我当然也把对 HR 经理的话对副总裁说了一遍。我说我和他谈过，但是他的性格如此，改不了，没办法。副总裁问那如果不增加人员，你们团队能把现在的工作量完成吗？我说应该可以，没什么问题。

最后，

HR 经理分别找他们 2 个新人谈话。新来的 MM 转正了，新来的 GG 被开了。他回办公室收拾他的东西，大叔也不说话，他收拾完后，看着大叔的目光充满了怨恨。大叔的目光很平静，你都要走了，我何必还要和你有什么计较呢？

他走到大叔面前对大叔说：我知道我有没有做好的地方，但是我的工作能力大家也都看见的，你这样不给我机会就把我踢走，你是怕我威胁了你的位置，你本来就是个对外贸什么都不懂的领导，真不知道公司领导怎么会把你安排在这个位置上？我看不起你！

大叔听他说了这样一番话后，笑了起来，

哈哈。随便你怎么想吧，大叔只是送你一句话，别把自己太当回事情！

还有，如果需要大叔我给你写推荐信，没问题。 新来的 GG

就这样，带着怨恨离开了公司。公关 MM 背了一个 LV 的包包来上班，吸引了所有男人女人的眼光。当然，女人的眼光大部分是嫉妒，男人的眼光大部分则在感叹自己不是大款。 大叔问公关 MM，钓

到金龟婿了？公关 MM 点头承认。大叔笑了起来，哈哈，厉害，不错哦！老头子？公关 MM 说：你可以去死了！大叔继续在那里笑这说：开个玩笑，那什么时候准备辞职？公关 MM 说再等一段时间吧。大叔说：你的意思是一个 LV 的包包还不够份量？公关 MM 笑而不语。

不听话的小子被开了后，我们外贸的工作量又比以前多了，毕竟少了一个能干的人，但是也没办法，大叔也不想这样，只有埋头苦干。

又这样过了 2 个月，公关 MM 换了个 Dior 的包包背着来上班，自然又成了焦点。大叔又去八卦她：换男朋友了？公关 MM 说：没有啊！大叔又问：准备收够几个包包嫁人？公关 MM 说：3 个吧，3 个就嫁。哈哈！ 又过了几个月，大叔就没有看见公关 MM 换包包了。

有一天，公关 MM 主动找大叔，大叔问她啥事情？公关 MM 把手指在大叔眼前晃了晃，钻石钻石亮晶晶！当时就差点刺瞎大叔的眼睛。

大叔说：我最近得了白内障，看不清楚是什么东西？ 公关
MM 很认真地对大叔说：祝福我吧！ 大叔问公关 MM：嫁了？

你不是说要有 3 个包包才嫁的吗？ 公关 MM 说：计划是这样的，计划永远都是赶不上变化的，他突然求婚，我也就同意了。大叔笑了起来：哈哈，好简单，唉。。。可惜啊，公司里的第一美女，

就这样嫁人了。那你打算是继续工作还是辞职？

公关 MM

说：准备辞职了，要筹备婚礼，而且他也希望我辞职，以后去帮他。

大叔感叹了一声：唉，有钱就是好啊，找个老婆是大美女，而且还可以让大美女免费给自己打工。

公关 MM 说：女人和男人不一样啊！

大叔说：恩，你说的是。那你准备什么时候去和副总裁说？

公关 MM 说：我准备就这 2 天去找他说。我来

找你还有个事情。

大叔问：什么事？

公关 MM

说：你想不想过来做公关？想的话我推荐你来接我的位置。本来你对外贸这一块又不是很擅长，公关这个职位适合你。顺便你也可以让那个外贸 MM 升职。她也进公司这么久了，当初也算是我们一个战壕里的战友。你也可以做个顺水人情啊！否则你老是在那个位置上，别人怎么升啊？外贸 MM 本来就是挺老实的一个人。我是对她印象一直都挺好的。

大叔哦了一声，想了一下，觉得这个提议也不错。

然后问她，你有这个把握推荐成功吗？

公关 MM 笑了笑，

美女出马，还有办不成的事情？

哈哈。果然是美女出马，

以一敌百。副总裁同意了公关 MM 的推荐，大叔去接任她的位置，外贸这边，外贸 MM 提升起来了，也涨了工资。至于人手，HR 经理那边再招一个人进来做外贸。外贸 MM 自然是很感谢大叔，说以后有啥工作上的事情，她能帮的，都会帮。

公关 MM 走了，大叔开始做公关了。还好是销售出身，2 个月不到的时间，大叔已经做的得

心应手了，副总裁自然也很满意。而且大叔发现，在这个位置上，接

触高层的机会，可真的是多很多啊！公关 MM 的确也做的很好，大叔去和她的那些客户、政府、媒体联系人打交道的时候，个个都是对她印象深刻，个个都是很喜欢她，唉，这就是聪明的大美女的优势啊！自从做了公关后，应酬明显增多，累。而且做久了后，发现开支还真大，是个败家的职业。形象上的花费还真不少，光是好一点的行头，就要花好多钱。而且油水也不是很多。虽然每天好象都是很风光，但是那也只是表面上的风光而已。想要求加薪，但是又觉得就是去提了，也没啥机会。因为自己也没有很好的加薪理由，没底气。

新鲜感已经没有了，每天也就是在重复劳动。唯一的收获，就是认识了一个电视台里工作的女孩子，以后成了大叔的老婆。当时大叔去学了个驾照，按揭买了一部车。很悲剧！取车的当天，才开出 4S 店 200 米都没有，就撞上了电线杆。。。。。安全气囊也弹开了，幸好人没事。同事知道大叔买车的事情，就一直没有看见大叔的车，大叔只能说，要排队，在等。这种丑事，说出去，大叔以后就没脸在公司里混了。幸好当天去取车的时候，是大叔自己去的，本来约了一个朋友一起去的，朋友临时有事情没去。大叔撞上电线杆的那一刹那，才明白大叔原来是个马路杀手。大叔那时候最怕遇到的客户是单身老女人，遇到男性客户，还好打交道，遇到小 MM 们，也容易混熟，遇到已婚妇女，大叔就当一次妇女之友。可是遇到单身老女人，大叔就。。。。。可是和媒体打交道，单身老女人还真多。按现在的话来说，有些都是齐天大圣了。当然，圣斗士级别的也不少。做媒体的，绝大部分

分都是文化人，多少都有些自我感觉良好，而且眼光也高，加上接触的环境是：封闭+开放=混乱，有句老话说的好：就怕女人有文化。大叔那时候遇到那些总编啊，副主编啊，频道总监啊，广告运营总监啊等等就有点招架不住了。

女人年纪一大，还是单身，多少

都有点想嫁人。但是，由于自身的条件和接触的环境，总在嫁与不嫁之间徘徊。看见条件稍微好点的男人，就有些矜持+有些春心荡漾。大家都说，女追男，隔层纱。可是有时候，大叔真想把这层纱布浇上一层水泥。可是为了工作，没办法，只能继续保持暧昧。过个情人节，都还要送个巧克力，这个是一件多么无趣的事情！大叔只能在白色情人节的时候，向公司申请礼品专款来回送。有个频道总监，女，30出头一点，经常找大叔有事情，大叔对她的电话，已经有点过敏了。傻子都看得出来，有些电话纯粹是没事找事。连大叔手下的2个小MM，都有时候都要拿她来开大叔的玩笑。她那边的事情，大叔必须亲自去，手下去没用，她都是爱理不理的。非要大叔去了，她就眉开眼笑了。大叔过生日的时候，还买了一件衬衫送给大叔。呃。。。。。o(^□^)o。还有一个副主编，女，也是30出头，也是这个德行，也是喜欢有事没事打打大叔电话，约着见面谈谈工作。哪里来那么多工作可谈啊？办公室谈不行？非要周末约着去咖啡店谈。见面工作没谈几句，情感话题倒是说的不少。还要陪她逛街逛商场，然后她送了大叔一条CK内裤，说男人应该对自己好点，呃。。。。。o(^□^)o。这2位还喜欢在午夜时分，和大叔煲电话粥。谈谈人生，谈谈文学，谈

谈理想。呃。。。。。o(╯□╰)o。大叔每当那时候，就开始求神，求上苍赐予 2 个男人给她们吧！快去安抚她们那颗寂寞的芳心。对了，说到这个，大叔还想起一个口味比较重的主编，男，中年怪叔叔，也喜欢约大叔去酒吧喝酒聊天，每次都对大叔说女人都是祸水！大叔第一次听这个话的时候，还没有明白其含义，多听了几次后，突然醒悟过来，当时就打了一个冷战，难道怪叔叔你的言下意思是只有男人才可靠？而且还要借着酒喝多了，吃大叔的豆腐。呃。。。。。o(╯□╰)o。

他们 3 个生病了，也要告诉大叔。心情郁闷了，也要找大叔。家里催结婚了，也要和大叔说。酒喝多了，就开始打大叔的电话开始情感热线。呃。。。。。o(╯□╰)o。大叔在想，求求你们放过大叔吧，大叔和你们的接触只是因为工作！工作！工作！大叔从小受的是正派教育，大叔可不想因为一份工作，而让自己还付出其他的，没必要，大叔又不是拿的鸭子的工资。 总之，这个行业真的比其他行业的多。大叔只能和他们打太极，同时还要安抚女朋友，唉，大叔做这份工作容易吗？有时候想想，前面那个公关 MM 应该是 IQ、EQ 都挺高的，否则怎么能应付的下来啊！难怪社会上有时候对公关这个职业会带着有色眼镜看，没办法，有太多的人有时候只是为了一份工作，就出卖了自己。 常在河边走，难免不湿鞋。有好几次，都是对方酒喝多了，让大叔送对方回家。但是，但是，但是她（他）不愿意回自己家，要去大叔那里睡，呃。。。。。o(╯□╰)o。要么就在车上对大叔上下其手耍酒疯，总之就是不回家！

耍赖皮！大叔说去找家宾馆开个房吧，她（他）就说不去，就要去大叔家，不喜欢酒店的房间，没有家的感觉，呃。。。。。o(╯□╰)o。还家的感觉，大叔家的感觉关你 P 事啊！还想要什么感觉啊？昏啊！遇到这样难缠的客户，真的很麻烦，你又不能明言拒绝她（他），但是又要保护自己，伤脑筋啊！毕竟对方也只是暧昧，也没有要摆明潜你，最多也就是吃下你的豆腐，这种事情你和谁去说？你如果把这个事情去和对方点破，对方说不定还会倒打你一钉耙，说你这个人有问题，说不定还闹到你公司去，告你骚扰客户。

大叔不是太极大师，有时候难免要把阴阳八卦搞乱。往往这个时候，就是考验大叔的忍耐极限的时候了。而且有时候在酒精和灯光的作用下，加上靡靡之音的包围，大叔好几次差点就脱不了身。

大叔很想对他们说大叔生理上有病，但是一想，这种事情万一真的被他们传出去了，假的也传成真的了，那以后大叔怎么在这个圈里混啊。大叔以后去见客户的时候，每个客户都会带着怜悯的眼光看大叔，心里在感叹，唉，多好的一个小伙子啊，却。。。。。可惜了啊！上天弄人啊！大叔那时候才真的是想死的心都有！女朋友对大叔经常性的出去应酬很不满，其实这些应酬，大叔也不想去，但是没办法。大叔那时候也觉得自己老大不小了，还是想结婚了。于是找了个机会，去和副总裁说，能不能把大叔先暂时换到一个不需要那么多应酬的工作上，否则大叔没办法结婚，女朋友要跑了。而且公关工作，老是大叔这张脸，也没意思，还是应该换换新面孔，让客户也有点新鲜感啊。副总裁说：你不是做

的好好的吗？哈哈。那这样吧，你的申请暂时先放下，首先要公司里有其他适合你的岗位才能内部调动，其次，你的队伍你觉得她们成熟了吗？还有就是据我所知，客户们目前对你的评价都不错，你突然不做公关了，如果新来的人做的不好，那会影响公司的形象的。女朋友嘛，你自己先哄哄了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 17:47:45

大叔走出副总裁的办公室，长叹一口气，唉，说穿了，你的意思就是让大叔继续在这个岗位上做，已经做的好好的了，现在想不做了，纯粹就是没事给他找事。

但是面对不加薪，面对不升职，面对那些烂桃花，大叔也真的有点厌倦了。那这样吧，大叔还是先结婚。

成了家的人再来做公关，客户看着已婚人士也没有比看着单身的公关爽。

大叔结婚后，果然那些烂桃花首先就少了很多，其次，大叔工作上，也的确没有过去开展的顺利了。但是调动工作的事情，还是遥遥无期。年底活动，公司年会，事情好多。大叔忙得要死，差点就成变形金刚。行政部和我们一起主要是忙年会的事情，销售部则是和我们一起忙活动的事情。大叔有点忙的分身乏术，各种破事不断，一旦事情堆在一起了，大叔真的就成了救火队员。

终于基本上都搞定了。在年会上，大叔让 BOSS 很满意，趁此机会，大叔找 BOSS 去吹吹风，说大叔想换岗位，锻炼一下自己的综合能力，BOSS 当

时很高兴，自然是满口答应，只要有合适大叔的岗位，就给大叔换。没过多久，大叔得知公司的战略发展部的经理跳槽走了，新的经理还没有招到合适的人选。大叔就找了个机会去找 BOSS，说想去战略发展部做这个职位。BOSS 就问大叔，怎么会想到做这个职位，大叔就啪啦啪啦地说了一大堆能够胜任的理由。BOSS 就打电话问 HR 经理，这个职位的招聘进展怎么样？HR 经理说还没有找到合适的人选。BOSS 挂了电话后，就对大叔说，你如果真的想去做，那就去试试吧。不过，你公关的工作现在没人来接，你要两边同时负责，公司也不会因为你承担了 2 份工作以此来给你加薪的。大叔说明白。毕竟年底之后，公关的工作并不是很多。但是大叔也说了，如果大叔做的战略发展部的工作让 BOSS 满意，那 BOSS 就要考虑大叔的正式调动，不可能一直都是一个人做两边的事情，只是现阶段的公关工作正好是事情比较少的阶段。BOSS 笑了起来，就说，这样吧，2 个月。你先去做 2 个月，如果 2 个月做下来，大家都觉得你不错，那就正式调动。

大叔接下来那 2 个月属于把命都卖给了公司，还好，大叔做的让 BOSS 很满意，大叔心里也很吃惊自己的能力和潜力。2 个月到了，大叔去找 BOSS，BOSS 说可以调动。然后让 HR 经理负责公关经理的人选，也是从公司内部提升。

大叔终于换了部门，副总裁找大叔谈话，说大叔还真行了，换岗位的事情，都出动 BOSS 了。大叔赶紧表明态度，摆低姿态，说大叔这个事情上可不是什么越级，只是巧遇 BOSS 后，BOSS 问大叔的工作情况，大叔才提了一下心中的想法。大叔给你

提过，不过你副总裁是个大忙人，可能都忘记了。副总裁对大叔说：在这个事情上我也不说你什么，BOSS 都已经对你认可了，也发话了，那自然也是你应得的。

大叔胆战心惊地走出了副总裁的办公室。在这个事情上，大叔的确是走了非正常渠道，但是这也是你逼大叔的啊，大叔又不是事先没有去和你说，你要不放在心上，老是压着，那大叔也只能找其他办法了。大叔只是以后的日子里，要多拍拍你的马屁，别让这个事情在你心里有个结就行了。大叔换到战略发展部后，就开始天天折腾那些玄乎又玄乎的东西，同时还要做 M&A，虽然有时候不明白为什么要这样做，但是大叔还是在做，并且尽量按着 BOSS 的胃口去做，一直做了半年多，大叔终于明白了大叔每天是在做什么。

高度不一样，看见的风景也不一样，当你只是站在自己的角度去看事物的时候，或者你是站在一个部门的管理者角度去看事物的时候，还是你站在公司的管理者角度去看事物的时候，得到的结果，是完全不一样的。由此，你的思想、判断、行动，以及大量的信息来支撑你的依据，对以前的你，是一个颠覆性的过程。

大叔被颠覆了，大叔变成了小白。大叔也终于明白了，为什么战略发展部的人一个个都那么拽！BOSS 的助理回家生孩子了，BOSS 找到大叔，问大叔愿意不愿意做他的助理。大叔自然满口答应，BOSS 说给大叔加薪，大叔自然心情更是愉快。BOSS 说战略发展部的工作还是要做，这边的助理暂时由大叔和公司里 HR 的一个小 MM 来一起负责。大叔也没意见，只要不是让大叔同时打 2 份工就好，稍微多点的工作量，

只要是有前途的，大叔也不会太介意事情变多。 日常的一些小事情，就让 HR 的那个小 MM 来做，稍微麻烦点的，牵扯到公司其他部门领导层的，或者牵扯到海外的，或者牵扯到其他公司的，还有牵扯到一些重大决策和判断的时候，大叔就上了。 大叔走的和 BOSS 太近了，自然就会有人对大叔开始不满了。大叔这个时候做事情也特别特别小心谨慎，不想被别人抓住什么把柄来兴风作浪。 BOSS 还算是个容易相处的人，所以也谈不上伴君如伴虎，只是面对公司里其他的那些高层，大叔在他们面前可真的是象个才进宫的小丫鬟，尽心尽力地伺候着。大叔本人也没有什么野心，所以日子暂时过的还算平稳。BOSS 任期满了，要调离了。大叔也知道这个助理的位置做不长了。新来的 BOSS 是美籍华人。果然不出大叔所料，一朝天子一朝臣。新 BOSS 喜欢美女给他当助理。大叔也不可能去做变性手术。新 BOSS 找大叔谈话，问大叔想回战略发展部，还是去其他部门。大叔说服从领导安排。 谁都没有想到，包括大叔自己也没有想到，新 BOSS 把大叔安排到 HR 当经理。HR 那里已经有个经理了，大叔这样过去，算什么？不知道新 BOSS 心里是什么打算。 做吧，管那么多干嘛，先把 HR 的工作做好再说了。大叔名义上是 HR 经理，可是等于是个打杂的人，谁让大叔以前的工作不是 HR。从此之后，大叔就开始沦落到去招聘会现场，去大学校园，一天面试 20 个人。什么样的人物开始都出现在大叔眼前，有时候大叔看见某些应聘者，连 5 分钟的话都不想多说。面试真的很折磨 HR，大叔做了后才明白为什

么 HR 都不想去进行初面。实在是很 SB 的工作！基本上都是在受应聘者的折磨，有些应聘者真的是脑子有浆糊，完全不知道他要表达什么？还有那些简历注水严重的人，真的是在简历上把自己吹的天花乱坠的，可是一进面试室，就 SB 了！有些人的回答或者提问，是把大叔忍了又忍，生怕控制不住笑出来，好几次喝水都被呛着。

做了几个月下来，大叔明白为什么大家认为 HR 多少都有些变态，因为是被这样的环境折磨出来的。大叔都发现自己开始有变态的倾向了。除了面试招聘这些事情外，大叔还要负责培训方面的事情，内训外训。薪酬这块大叔想学着做，可是却没大叔的份，至于社保这些，大叔也不想去做，都推给 HR 助理 MM 做。

那个时候，大叔看见简历上照片不是艺术照，是免冠标准照，长的不错的，管你符合不符合应聘条件，都让 HR 助理 MM 去通知来面试。是艺术照的，直接扔垃圾桶里，懒得看。长的抱歉的，对不起，也是直接 PASS 掉。大叔可不想一天面试的人，都是些歪瓜裂枣的样子，那样也实在是对大叔自己太残忍了。

有面试后给大叔打电话问情况的，大叔的回答都是官方回答，滴水不漏。还有想约大叔出来谈谈的，大叔可没兴趣去潜谁，哪怕你是主动送上门的，大叔也没这个想法。大叔可不想有这些丑闻出来。

不过大叔看见是人才的，就算不太吻合要求，也基本上都会网开一面，让这些人进到 2 轮、3 轮。但是只要是气场和大叔不合的，大叔也就在初面的时候，就杀掉。那时候，大叔才知道，原来招聘网站上所有的职位，并不是都是真的，

有些只是在做广告，或者做简历储备，并不是想真正的招人。同时，也知道了同行是冤家，想做 HR 的，只要是大叔初面觉得你厉害，那对不起，也是直接 OUT。你都比大叔厉害了，那你进来了，大叔去喝风？包括那些其他部门稍微高一点的职位，只要是和大叔关系不错的部门，大叔都是把握这个潜规则。

人性有时候就是这么

阴暗，没办法。大家都只是为了混口饭吃，大家都不容易，所以，大叔只是一个普通人。还好，大叔的狗屎运有那么硬，大叔下了精力去做的那些内训、外训，让各个部门都很满意。其实大叔也明白，招聘这一块，是对外的，也就是个公司形象，只要中规中矩，一般都不会出什么差错的。真正能让 BOSS 看见的，还有让公司其他部门的人看见的，是内训、外训。所以这一块，大叔才很努力很尽心的去做，不是那种应付了事。花了心思做的事情，和只是为了工作而工作去做，效果是完全不一样的。

新 BOSS 对大叔的认可也让大

叔开始感觉到了，至少新 BOSS 经常开始夸大叔了。不过，事情都是没有绝对完美的，当大叔开始接受大家的夸赞多了的时候，那个 HR 经理已经有点不舒服了，也许他开始觉得大叔有点威胁他了。其实大叔和他当初的关系都还不错，而且大叔进公司的时候，他也已经在了，同时，我和他起码也算都是副总裁这一派的，他也知道大叔的为人处事，可是这种事情一旦遇到自己身上了，他总会有个疙瘩的。加上他的性格比较内向，不象大叔这种做销售出身的，整天对这大家都是笑嘻嘻的，有心结也正常。

面对这种情况，大叔也只有找个

合适的机会，下班后约他吃饭。表面上是请教他一些 HR 方方面的问题，同时也感谢他这么久以来的照顾，实质上是想请他放心，大叔对 HR 这个位置没兴趣，不会和你来争的，别开始和大叔打肚皮官司，大家好好相处，有合适的机会，大叔还是会换部门的。这个 HR 部门，除非是你自己想离开公司，否则没人和你来抢你的位置。

那次沟通后，那个 HR 经理对大叔的态度开始恢复正常了。还好还好，有问题就及时沟通，在小问题的时候，就要快去解决。不要等小问题变成大问题了，那时候想去好好解决都已经晚了。大叔不是好战分子，不象有些人喜欢与人斗其乐无穷。大叔本着低调的原则做着 HR 经理的工作，有什么事情也都去找另外那个 HR 经理商量，加上上次的沟通，大叔在这个位置上，还算是坐稳了。和大叔同批进公司的市场帅哥也跳槽走人了。剩下那个渠道经理已经升到销售分公司经理的位置了。外贸 MM 已经是外贸经理了，助理 MM 则变成了销售老总的助理了。大叔也混成公司里的老人了。

大叔现在在公司里的位置属于不冷不淡，也没什么人来嫉妒大叔，大叔则心里就当是个转型期。虽然大叔自己觉得自己的性格并不是很适合做 HR 经理，但是目前的情况，还是厚积薄发吧。

终于有一天，盼来了阳光照到了大叔的身上。行政部经理辞职了，一个老女人，孩子在国外读书，她老公是某垄断国企的高层。她辞职是出国去陪孩子读书，顺便照顾孩子。这个岗位空出来后，公司是决定内部提拔，搞个竞争上岗。其实大叔做 HR 做久了，心里也清楚，一般公司里的行政部经理，都不

会从外面招聘新人来做。因为这个职位是需要对公司内部很熟悉的人，才能胜任的。大叔经常写招聘职位要求的时候，就已经明白了这点。大叔也去报名了。只是在报名前，先去副总裁那里征询了副总裁的意见，副总裁也支持大叔去报名参加。因为报名都是在 HR 经理这边报名，大叔到了截止日期，一看报名的名单，都不是大叔的对手。除非 BOSS 心里已经有人选内定，否则按公平竞争的话，大叔肯定是要胜出的。

大叔做行政的优势也是摆明了的，做过公关经理，做过 HR 经理，又是公司里的老人了，就凭这 3 个职位，大叔就已经拉开其他竞争者的距离了。况且大叔还待过公司内部的其他好几个部门，熟悉公司内部情况和人员。虽然大叔不是做行政出身，但是竞聘前回家抱佛脚，看看书，问问大叔以前公司的行政部主任，自然大叔还是信心满满的。

最后，大叔竞聘上岗，成了公司行政部经理。

行政部的工作说简单也简单，说复杂也复杂。打杂后勤配合其他部门的事情多，主要工作就是协调公司内部和外部的日常联系，说穿了，就是一个公司的保姆。而且临时性的，突发性的工作特别多。不过凭大叔的工作经验和适应能力，加上在公司里的人缘也还不错，所以也不难，工作开展的也是比较顺利的。

不过外企的工作流程

也的确是很夸张的，但是夸张也有个好处，就是傻瓜也能去做，只要你按着流程去做，也不太容易出错。

工作按部就班的做着，

大叔以为生活就此平淡如水。可是，没想到家里又出状况，老婆外遇了，很无语。有时候真的是不知道有些女人一天到晚在想什么，你在

外面忙，她嫌你陪她的时间少了。你基本上能准点上下班了，她又嫌你没本事，钱挣的少了。这个世界上哪里来那么多完美的事情？我们和平分手。

人的运气好的时候，什么事情都顺利。一旦衰了起来，倒霉的事情接二连三的发生。父母的身体又出了状况，大叔只有提前请年假，先回老家一趟。等父母身体好些了，大叔再回到公司。却发现又有事情发生了。战略发展部的经理（男）和大叔手下行政部的主管（女）有奸情。虽然公司里没有明文规定同事之间不能谈恋爱，但是大叔也还真的没有看见谁和谁真的是在公司内部找对象。你们有奸情，大叔也懒得管。只是那个行政主管竟然受她奸夫的挑唆，妄想取代大叔的位置。这个大叔就不能不管了。大叔也是经过血雨腥风的洗礼才走到这一步的，你比大叔晚进公司，而且能力也很一般，现在找了个你认为的靠山，就想把大叔扳倒？怎么可能！而且这个奸夫，大叔也接触过，毕竟以前是在一个部门的，特别擅长拍马屁，其实是心特别阴的那种人，而且很会走关系，工作能力一般，不突出也不差。大叔一直从心里就不待见这个人，只是大家表面上还是能和平共处的，因为那个时候，他是大叔的手下，还要经常拍大叔的马屁，而且那时候，大叔起码还是 BOSS 的红人。现在他翅膀硬了，平时工作的时候，就已经经常喜欢摆领导的臭架子、打官腔了，现在还要开始兴风作浪了。真 TMD 的烦啊！逼得大叔又要开杀戒，铲除这对妖孽！行政主管开始经常不请示大叔就在那里擅自做决定，胆子还真的大，不知道她这个胆子从奸夫那里来的？还是她天生就有反骨？而且还

经常越级去 BOSS 那里汇报工作。并且还在外面调查大叔，调查什么呢？就是调查大叔在外面吃了回扣没有？大叔的那些供应商、合作伙伴把这个事情透露给了大叔。大叔对这个事情很无语，简直不能理解她脑子里是怎么想的？一定是她奸夫教她这样做，来抓大叔的把柄。这种日常的公司一些用品的小采购，还有外面的一些商务合作上，大叔怎么可能就为了这点蝇头小利就去收回扣？有必要吗？又不是一口就可以吃个饱饱的，那样大叔也早就闪人离开公司了，还留在这里混什么啊？难道等你们来查？完全不知道她怎么会从这个上面开始下手，脑子进水了。退一步来说，就算大叔是个没有什么原则的人，就算大叔吃了回扣，起码大叔还是坐在这个位置上的，你去问供应商、合作伙伴这些，他们难道就因为你也认识他们，他们就把大叔卖了？那他们以后还想和其他公司做生意吗？还想在这个行业内混吗？随便一个人问，就把这种敏感机密的事情就说出去了？真的是不是一般的没脑子，笨的离谱，就这个水平还想和大叔斗？

她的奸夫目前表面上，还不敢对大叔怎么样，可是相由心生，你眼珠子在转，难道大叔就没有看见？你心里那些鬼主意，大叔难道就不会防你？大叔只觉得这个事情，很无趣！大叔开始折腾行政主管了，小鞋让她天天穿，没办法，不是大叔心狠手辣，只怪你自己不自量力，而且是你自己喜欢穿小鞋，大叔也只是在满足你的需求而已。同时大叔也开始对这对奸夫淫妇开始调查他们的情况了。果然不出大叔所料，首先淫妇的把柄就被大叔抓到，收回扣！吃的不多，而且胆子贼大，居然

是开口主动向对方要的。时间就在大叔休年假的那段时间，部门的事情暂时由她代管。呵呵，这个也太简单点了吧。一点难度都没有，真的是很无趣。看来这个女人还真的是没脑子，那么容易就受人影响，奸夫在床头挑唆几句，还真把自己当回事了。

证据都有了，

大叔也没啥可心软的，直接上报副总裁，副总裁也很吃惊这个事情，因为都没想到。副总裁和 HR 经理问我想怎么处理，我说按公司规定处理吧，我没有任何意见。

按公司规定处理，自然就是

开除，或者是让其自动离职，严重的话，那就要走法律程序了。她涉及的回扣金额自然也谈不到走法律程序，就让她自动离职了。

她在离职那天，收拾东西的时候，还故意在那里弄出很大的声音，弄吧弄吧，弄个打雷的声音，你也一样马上就要在大叔眼前消失了。真 TMD 的幼稚！早知今天，何必当初？斩草要除根，那个 SB 战略发展部经理，大叔也要把他除掉。你虽然是想对你的淫妇好，可是也要采取正常的方式啊？搞这些歪门邪道的东西，大叔又不是不会，只是大叔不想也不愿意去搞而已。真正要搞这些，谁怕谁啊？

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 17:51:09

大叔也待过战略发展部，太清楚里面的名堂了，要抓你把柄，你最容易出错的地方，就是在 M&A 上。只是大叔现在没有和你一个部门，不是太方便去查，只能从其他渠道上去查。

大叔从战略发展

部的其他人嘴里套了些话，也就是他们最近和前段时间在忙什么？工作目前顺利不？毕竟大叔以前是和他们一起待过的，而且也是以前的领导，当初大叔对下属也算不错，所以现在和他们沟通起来，还是比较容易。大叔顺便又套了套他们几个对现在的战略发展部经理的看法，大家觉得他其实就是靠拍马屁上去的，而且一升职了后，立马就把自己当个官来对待原来的同事了。官腔十足，而且感觉对权力的欲望特别大，但是人也特别贱，有些拍马屁的话，一般人都说不出来的，他就可以脸不红心不跳地说出来了，而且还肉麻的不得了。总之就是一个贱人！

哈哈，大叔听完这些后，觉得真的是很搞笑。大叔还真没想到他是如此不得人心。古人云：奸臣贼子，人人得而诛之！象他这样的SB，留在公司里也是个祸害，大叔要伸张正义，铲除邪恶！要查战略发展部经理是不是搞过什么名堂，电脑是一个关键的东西。但是每个人的电脑，都是设置了密码的。怎么样才能把他的密码破了去窥视他电脑里的东西呢？

一段时间观察下来，他的笔记本是每天都带着上下班的。平时根本没机会去接触他电脑，更不要谈什么破密码看里面的文件和聊天记录了。还是一步一步来吧。大叔先发个通知给各部门，就说有好几个同事反应最近公司的网速慢，但是IT部检测网络接口和网速，并没有什么问题，所以准备安排IT部的电脑维护人员为大家检测一次电脑，一个部门一个部门检测。具体时间请看公司的公告栏和邮件。如果自己电脑有什么问题的，可以请IT部的维护人员当场解决。等电脑检测完后，自然他电

脑的密码也已经知道了。

第二步，就是找战略发展部里大叔认为比较可靠的人 NN 出来私下沟通一次。NN 得知大叔找他下班后吃饭，很意外。下班后我们在约好的饭店碰头后，大叔就问他想不想升职，NN 说当然想了。大叔就说当时大叔在战略发展部的时候，本来想是准备找 NN 接班的，结果因为 BOSS 走了，所以一切的计划都泡汤了。NN 自然说这个事情不怪大叔，因为当初大叔对他也的确很好。大叔就说现在有个机会，可以让战略发展部经理走人，而且你也可以接任这个位置。NN 说怎么可能啊？他现在才不会主动走人的。我说你如果真的想升职加薪，你这次就听我的，我不会害你的。NN 答应了。

第三步，NN 找机会把战略发展部经理的 MSN 和 QQ 的聊天记录拷贝了出来。我和 NN 约着在外面的咖啡店里慢慢看这些聊天记录。果然，大叔的预感和判断都没有错，出问题就是出在 M&A，和乙方的一些谈话，有些话说的很赤裸，奸夫淫妇都是一个德行，难怪才会上一张床。

第四步，NN 把这些证据找他在其他公司上班的朋友在上班时间 9 点直接通过邮件发给了 BOSS，也发给了公司里其他高管的邮箱，当然都是匿名发送的。大叔在上班时间看见这封邮件后，马上就去找了副总裁，副总裁说也看见了。我说是不是现在马上先没收战略发展部经理的电脑，然后去交给 IT 部去查？副总裁同意了。从副总裁办公室出来，大叔就直接到战略发展部。战略发展部经理还没回过神来，大叔就说，对不起，你现在的电脑暂时由我保管，还有，请你到会议室，还有，你的手机也暂时由我保管。战略发展部经理已经傻掉了。

大叔直到现在回想起那一幕，都觉得大叔当时那样子特帅，就象电影里的美国警察一样：你有权保持沉默。如果你不保持沉默，那么你所说的一切都能够用来在法庭作为控告你的证据。结果自然很简单，战略发展部经理把赃款退回公司，然后走人。如果他不退回赃款的话，那就真的是要上法庭了。他走后，战略发展部经理的位置空出来了。BOSS 因为这个事情很生气，然后找大叔去谈话，问大叔愿意不愿意回战略发展部工作？大叔推辞了，说现在做的是好好的，暂时不想换回去。BOSS 又问大叔，认为战略发展部里，谁大叔比较认可？大叔说 NN 工作能力不错，做事情也很踏实，并且不要小聪明，以前做事情的时候，就很有分寸。而且 NN 也进公司好几年了，大叔觉得还是应该给下属有个上升的空间和锻炼的机会。BOSS 说考虑一下。

副总裁

又来找大叔谈话，也是问大叔，觉得战略发展部里，谁比较合适升经理。大叔自然也是推荐 NN，理由也是和说给 BOSS 的理由一样。最后，BOSS 同意升 NN 为战略发展部经理，但是先要试用，试用 3 个月满后，正式提升。NN 自然是很满意这个结果，也很感谢大叔。大叔也很高兴，毕竟是扫除了妖孽，而且还成人之美。有一天，大叔突然接到一个陌生的电话，对方说在网上看见大叔的简历，想找大叔谈谈，是否有空？然后对方介绍是某个公司的副总，这个公司名字，大叔是从来就没有听过。不过这个副总电话里说话，到是很客气，而且约的时间是在周末，并且见面的地点也是个很不错的地点。大叔想反正也没什么事情，就去看看吧。

到了周末，大叔到了约定的地

点，见到了这个副总。一个 40 岁左右的男人，看着气质很不错。那个副总说，看见大叔的简历，所以想找大叔来谈谈。先问了大叔一些基本情况，然后给大叔介绍了一下公司情况，一个新成立的垄断型国企，注册资金吓死了大叔，亿是起数。然后想找大叔来这个公司做项目总监。薪酬不高，只是开的价比大叔现在的薪酬略高一点点。不过听他描述公司的前景，以及这个行业的前景，大叔到是有那么一点点心动。直接领导是他，大叔下面将会有 5-7 个人左右的团队。然后说待遇、福利、晋升等都会参照外企标准来设置。目前还是筹备期，正式运行大概是在 3 个月以后。办公地点就是见面的这个地方。公司背景也很强大！大叔听完这些后，说要考虑一下，然后茫然地离开了那家公司。走出那栋大楼，大叔转身望了望，办公环境真的是很吸引人啊！

不过大叔很纳闷的是，大叔没有去投简历啊？他怎么拿到大叔的简历的？这是件怪事情！大叔目前在公司里，虽然谈不上发展的有多好，但是也不差。也没想过要跳槽，突然冒出一个机会摆在大叔眼前，大叔就有点不知道该怎么办了？纠结啊！大叔找几个在外面混的还不错的朋友咨询这个事情，朋友都说肯定是你简历挂在网上，虽然你没有投，但是给钱就可以查到。现在这个不重要，重要的是你到底去还是不去？

有反对大叔跳槽的，理由是大叔现在的公司也不错，行业也不错。跨一个行业去做，风险太大。而且现在说的好听，谁知道进去后会是什么样。并且这种垄断型的国企，里面的关系户不知道有多少，你过去就是一个卖苦力的。

有支持大叔跳槽的，理由是反正你在现在的公司里，估计也没什么机会升了，但是现在的 BOSS，和你的气场不合，不会重用你的，你是前朝老臣，现在的 BOSS 是要他的人。如果升不了，加薪的机会也会很少。而且你能保证这个公司让你做到老吗？现在的垄断型国企，应该日子会好混的。并且这个行业也是你喜欢的，你现在有机会跨行过去做，这是个好机会，错过了，以后再来这种机会就难了。而且薪酬的事情，现在是对方找你，你还可以继续和对方谈啊！你又不是那种求职的，是他主动来找你，不是你主动找他，你现在是把握有利情况的。唉，有利有弊，都摆在眼前。到底怎么选？大叔还是很茫然。3 天后，对方打电话来问大叔，考虑的怎么样了？大叔心里还是没有想好，只能推说最近公司事情很多，暂时不能过来。对方说，那这个周 5 或下周 1 有没有空？公司的总经理想和你谈一次。大叔说那下周 1 吧。现在大叔在没有选择前，只能拖一天算一天了。这种情况其实是最让人烦心的。如果真的混不走现在的公司里，有这样的机会，早就走了。或者对方是个烂公司，大叔也早就拒绝了。关键就是现在是这样的情况，真的很让人伤脑筋啊！大叔没办法了，只有打电话去问以前公司的销售总监，销售总监接到大叔的电话，很高兴，寒暄几句后，大叔就说今天是无事不登三宝殿，销售总监笑了起来，说有什么话就说吧。大叔就把这个事情说给了他听，结果他只说了一句话：听听你自己心底的声音！这个时候，遇到这种情况，你该找个安静的地方，静静地听听你自己心底的声音，而不是来问我或者问其他

人。听听你的心里到底想要什么？跟着你的心走，就算走错了，你也不会后悔的。因为你该问的已经问了，该考虑的也考虑了，现在就是你自己下判断的时候了。鱼和熊掌，很难兼得的。做不了决定的时候，要么就是按兵不动，继续观望，这个是保守的做法。但是保守的做法不一定就算最佳的办法。所以，还是静静地听听你自己心底的声音，才能找到答案。

大叔被销售总监这样一看，有点茅塞顿开的感觉，恩，赶紧说谢谢师傅，这个事情有结果后，改天请师傅吃饭，呵呵。销售总监说，你啊，有事情了就想到我了，平时怎么不请我吃饭？大叔赶紧说：徒弟知道错了，徒弟今天就请师傅吃饭。那个事情完后，徒弟再请师傅吃饭。销售总监说，算了，今天没空，等你把这个事情处理了，再来请我吃饭吧。大叔说：今天谢谢师傅点拨了，姜还是老的辣啊！谢谢了！大叔在周末的时候，找个清静的地方，一个人待了一下午。纠结了一下午，没答案，呵呵，人长大了，总会胆子越来越小，越来越怕摔跟头。因为是怕输不起！大叔脑子里想到“输不起”三个字的时候，然后就开始问自己，为什么会输不起？自己到底在怕什么？自己给自己分析下来，好象也没有什么可输的，既然都没有什么可输的，那还有什么输不起呢？

周一和对方公司的总经理见面，谈了 20 分钟不到，然后又换成和那个副总谈，其实也没有谈什么其他的，就是谈待遇问题。对方在待遇问题上不松口，只是承诺以后会加薪。可是以后的事情，谁知道啊？大叔也不松口，咬死了一个价。最后那个副总说他们再考虑一下。

3 天后，

对方打来电话，同意按大叔的薪酬要求。问大叔什么时候可以去上班？大叔说 2 周时间吧，因为这边的工作还要移交。周 5 下午的时候，大叔把辞职报告拿给了副总裁。副总裁很意外，就说大叔做的是好好的，怎么突然想到要辞职？大叔说有人来挖大叔，大叔觉得对方公司还不错，所以就想过去试试。副总裁听大叔这样说，也没有说什么了，就说办好移交工作，以后有什么事情，也可以联系。大叔把移交工作办完，然后请公司里那些和大叔关系不错的同事一起吃了顿饭，就离开了那家公司。最后一天办完手续出公司大门的时候，回头望望了公司，心里真的是百般滋味，毕竟待了这么多年了，唉。。。。。新公司报到后，副总让大叔先做 HR 经理，负责招聘公司员工，给大叔配了一个小 MM。这些事情对大叔来说，也是轻车熟路的事情。按领导要求，以及各个岗位的配置，大叔开始发布招聘信息，筛选简历，面试。一直折腾了 2 个多月，终于把这一块做得差不多了。等把这些做完后，副总让一个中年女人来接手大叔的 HR 工作，这个中年女人突然进公司的，大叔自然也明白，就是关系户来的。原来那个给大叔配的小 MM，则跟着大叔一起转部门。大叔当上了项目总监，那个小 MM 则是项目助理。然后手下还有 4 个人，2 男 2 女。除了一男一女是关系户进来的，另外一男一女都是大叔招聘进来的。大叔这个团队也就算是正式成立，开始运营了。公司的财务总监是 BOSS 的亲信，行政总监也是 BOSS 的亲信，另外还有好几个副总，有些副总只是挂职，平时根本不来公司上班的。还有一个开发部门，也就是公

司最大利润来源的部门，也都是关系户在里面。大叔负责的，则是整合本系统内的各项资源，然后打包后，向外推广。其实等于是大叔负责的是公司市场部，而开发部门，则等于是公司销售部。不过这个销售，是毫无压力的销售，都是系统内的最佳资源，系统内的其他公司，都是抢着想要的这些资源，所以说根本不是他们去找客户，而是客户都是自动上门来找他们的。垄断国企，就是 TMD 的拽啊，好东西都是内部消化，或者就是给了关系户。唉，中国这个社会已经腐败成这样了。已经失去了公平竞争，就算是所谓的公开招标，那也是骗人的，其实基本上也都是早已内定了的。大叔在公司里混了几个月后，终于摸清了所有的关系户以及一些小道消息。公司里的关系户，占了 2/3。2/3 里的闲职有一半，就是可有可无的那种职位，说穿了，就是来养老，就算是家里有钱了，上班的目的并不是来挣钱的，只是来混时间的。公司员工有车的占了 2/3，女的每天都是穿的花枝招展的来公司，男的也都是一身名牌。每天上班时间，就是八卦一下今天的社会新闻，然后说一下城里哪个商场在搞活动啊，哪里新开一家餐厅很不错啊，哪里有家会所的 SPA 很不错啊，哪里的健身教练很帅啊，今天晚上去哪里玩啊，昨天晚上干嘛去了啊，女的关系户只要是在公司里当个官的，不论是大官还是小官，统统都是 LV、Gucci、Dior，然后交换香水心得，我的是 Chanel No5，你的是 KENZO 等等。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:07:53

在这种环境下工作，可想而知，腐败，绝对的腐败，大叔是真的开了眼了，就算以前是外企白领，也不可能象他们这样过。而且还经常累的象条狗一样，而这边可以清闲到无所事事，上班时间溜出去逛街。当然，大叔也明白，那群关系户里，没几个有事业心的，只要能混着轻松就行。偶尔有事业心的，也只是在争权夺利而已，那也不叫什么事业心，只是政治野心。

公司的福利比外企还好，2个月就发一次购物卡，每个月要组织公司活动一次，就是出去吃喝玩乐一次，或者短途的旅游。各种补贴一大堆，中午吃饭，基本上就没有人吃盒饭，都是下馆子。洋节传统节日都会有各种意思意思，当然也要去孝敬各级领导。

说实话，大叔很震惊！大叔再一次明白了“圈子”这个词的含义。在新公司的日子真的混的很舒服，首先工作压力不大，没有业绩考核，不用打卡上下班，你就是晚来2小时，只要是没有你什么事情，谁也不会管你，你若是半天不来，打个电话和同事说一声就行了，一到大假，大家就是出远门旅游，去HK只是平时过周末而已，回来都是要给大家带礼物。

大叔明白自己不是关系户，坐在这个位置上，一定要万分的小心，不可得罪公司里的关系户。公司里和公司外的很多人都以为大叔也是关系户的其中之一，其实大叔只是狗屎运来了而已。大叔在公司里，也从来没有把自己当领导来看，对谁都是客客气气，从不摆架子，就算下属没有做好，大叔也是耐心教导，不说狠话，更不可能骂谁。什么事都是以身

作则，不去计较事情多做点，看见公司里扫地的阿姨，大叔都是很尊重，有时候还顺手帮阿姨推一下那清洁小车。总之就是低调，少说话，多做事情，主动热情地帮忙那些举手之劳的小事情。

渐渐

地，大家对大叔的印象都不错，公司里的那些八卦新闻开始都流传到大叔的耳朵里，因为他们都认为大叔不会再去八卦给其他人听。这个时候，大叔才更加了解了公司的内幕。公司里的水可真深啊！表面上看上去风平浪静的，其实斗争一直都在。原来公司里的关系不是一般的复杂，BOSS 和董事长其实是互相看不起的，副总有 2 个是 BOSS 的人，跟了 BOSS 好多年了。行政部经理和行政总监其实是情敌，而她们共同的情人则是 BOSS，行政总监在培养另外一个行政助理当 BOSS 的情人，公司里还有小白脸主动找行政总监，愿意被潜，还有个副总大家怀疑是 GAY，销售总监潜规则一个女下属，法务经理其实是公司一个股东的情人，公司里的 2 个司机其实都是 BOSS 的亲戚，大叔手下那一男一女的关系户，分别是 BOSS 好朋友的子女，扫地的阿姨原来是 BOSS 老婆的熟人，还有 2 个副总是董事长的人，也是跟了董事长很多年的，财务总监是 BOSS 的老乡兼熟人，财务经理其实是公司一个股东的老婆，董事长的司机也是董事长的亲戚，BOSS 还专门找他的朋友成立一个公司，来专门做我们公司的一项生意，等等。。。。。

o(╯□╰)o。公司在半年里已经辞职走了好几个人，按道理来说，应该很少有人会主动辞职，后来大叔才知道，是斗争失败，只能走人。大叔知道这些事情后，做事情更加的小心谨慎，生怕一不

小心就触雷，到时候怎么死的都不知道。公司里拍马屁的话，是天天围绕在耳边，有些话，可以说是肉麻的不能再肉麻了，大叔还没有混出那本事来，说不出这些肉麻的话，有些话纯粹是闭着眼睛说瞎话。而且公司里的装 B 分子也特别多，有装文学女青年的，有装可爱小LOLI 的，有时刻都不忘记要耍帅的，有冒充慈祥大叔其实就是一个 WSN 的。。。。。总之是 JP 大汇聚。

BOSS 的心情是每天公司的

晴雨表，如果今天 BOSS 黑着脸上班，那大家只要不是万分火急的事情，都不要去找 BOSS，否则肯定是你做的再好，BOSS 都会挑个错出来，然后臭骂一顿。如果今天 BOSS 的笑着脸进公司的，平时再难办的事情，都要趁今天这个好机会去找 BOSS，让 BOSS 批了。说穿了，BOSS 的脾气就和小孩子一样，当然，他也只是对公司内部才是这样使性子耍脾气。

大叔在这个公司里，还好，本着低调的原则，

不去招惹谁，做好本职工作，同时也热心帮助那些关系户的工作，大叔没有被伤过，只有几次被别人的血溅到了大叔的身上。不过那种事情，大叔也不用去记在心上，下班回家换身衣服就完了。毕竟不是大叔自己的血，不痛。这个公司的业务方面，最大的好处就是甲方，永远都是甲方，永远都是别人来求我们，不是我们去求他们。就算是我们有事情去找他们，他们看在钱的份上，谁不想挣钱呢？自然对我们是客气+客气。

我们唯一需要应付的，则是公司上面的相

关政府部门。不过，公司背景很牛，所以一般也不存在有什么政府部门的人敢来刁难我们。所以象大叔这种没有关系没有背景的人，只要

好好做事情，不去加入他们那些斗争，还是可以比较平安地在公司里混着。

他们那些关系户，只要是对大叔面子上过得去的，大叔也就心满意足了。大叔把本部门的下属管好，不去搬弄是非，有些事情就当是听过就完了。这样的管理方法，让大叔的部门还是象是台风眼里的那个天气，部门内部大家都觉得还是暖洋洋的。反正大叔也从来没有想过要去混到公司的核心层里去，更没有其他什么野心和想法，加上已经摸透了 BOSS 的脾气，所以 BOSS 对大叔的工作还是基本认可的。

公司经过 1 年多的腥风血雨，基本上人员也就开始稳定了，内部有些斗争属于僵持状态，有些斗争输家则已经是离开了公司。舒服的日子总是过的很快，一晃几年过去了。本来大叔以为可以在这个公司养老了，谁知道一个悲剧的消息传来了。公司重组而且被兼并了，当然也是垄断国企，只是更大的垄断国企。但是性质不一样了，公司里的高管基本上走了 2/3，原来的 BOSS 走了，董事长也变成了股东之一，原来的那些关系户也都走了不少。我们的工作环境也变了，离开了那个城里可以说顶级奢侈的办公环境，换成了一个普通的写字楼。原来公司那里的停车费都是免费的（公司买单了），现在的公司那里的停车费要自己掏钱不说，而且还是纯商业价格。这些种种的信息，都表明了，好日子一去不复返了。如果还是有好日子的话，那些关系户就不会离开。

果然，悲剧开始上演，首先是降薪，新公司一直认为我们以前公司的薪酬太高了（我们的具体薪酬他们原来也不清楚），我们被兼并过来的人，都被降薪

20%--30%。不过我们在被兼并前，原来公司的 BOSS 还算有点人情，把我们的薪酬全部加薪 25%，然后把这个新薪酬作为我们的薪酬报到了新公司。所以，就算又被降薪，还好，还算原来的 BOSS 老道啊，早就预料到了新公司的这招。如果不加薪 25% 报过来，再被新公司狠砍一刀，那就更悲剧！新公司里薪酬距离也拉的非常非常的大，以前的公司高管和基层的薪酬也只是拉大 2 倍多一点点而已。而这里的距离是 4 倍以上，真的是很夸张的！福利也差的要死，除了一些基本不能基本的福利外，没有其他一点福利。并且就是那些基本福利上，和以前公司比，也被降了很多。公司里的高管都是关系户，总监多的要命，经理级的烂市，可是这个公司里的经理比业务员的待遇好不了多少。

第 2 是工作量的增加，新公司的工作也特别繁忙，平时加班是常事，周末有时候也会偶尔加班，并且没有加班费。大叔过去管理新部门，虽然工作还是和原来的有些交叉，但是也有一部分的性质改变了，最最关键的一点就是有绩效考核了。没有人能拿 100 分，而且新公司还有个很奇怪的规定，自己给自己的工作打满分是不允许的，你明明完成了规定的工作，也不能给自己满分，也就是摆明了每个月都要被扣一点点钱。很无聊的管理方法，打击员工的工作积极性。

第 3 就是考勤制度，新公司里每天要打考勤，而且考勤管的不是一般的严格，迟到 1 秒钟就算迟到。1 个月内不允许迟到 3 次以上。HR 经理那个 SB 每天上下班时间就象条狗一样的守在打卡机旁边，大叔那时候在想，你既然那么忠心，为什么不去申请买台

史上最变态的发明之一：指纹打卡机呢？这个 HR 经理是大叔见过 HR 经理里最 SB 的一个，他不是关系户，但是却天天想着怎么样和大家过不去。

新公司的管理效率也不是一般的低，形式化的东西不是一般的多，早会周会例会等各种会议多的吓人，平均每天都至少有一个会。而且工作流程也是复杂的惊人，一个日常业务费的报销，上面需要签 7 个人的字才能拿到钱。大叔完全不知道这个公司的 BOSS 和那些副总是怎么想的。

虽然公司里的员工流动率大的惊人，基本上每个月都会进 5—6 个新人，每个月都有 5—6 人辞职，公司里的新面孔就象走马灯一样，月月新鲜。但是由于公司的名字是属于全国知名的大公司，加上经常有一些国内超大型的活动上各大媒体，所以公司的知名度还是很高。而且公司里的出国机会就象去菜市场买菜一样的频繁，因此招人还是很简单的，有很多不明就理的人都是想进这个公司，只是进来了才知道原来待遇这么差，事情那么多，管理这么变态，简直是和大家想象中的大型垄断国企是两回事情，所以也不能留住人才。

大叔看在出国就象去菜市场这一点，先暂时忍了。安分地混了半年，除了去不同的菜市场能让大叔比较高兴外，这份工作简直就是个鸡肋，弃之可惜，食之无味。

大叔的直接领导是个副总，当然也是个关系户。这个公司里的关系户，大叔就没有觉得有几个是有能力的，原来的公司虽然也是关系户，但是副总级的，也都还是有点水平。大叔本来和他也算是相安无事。不过有一天，终于出事了。

大叔某一天上班去他办公室向他请示

一项工作，请示完以后，他让大叔拿一份合同去找 BOSS 签字。那份合同里面涉及的业务，大叔是一点都不清楚，因为不是大叔手上负责的事情。大叔也没看合同，拿着合同就去了 BOSS 的办公室。

BOSS 的性格属于前怕狼后怕虎的那种，因为上面的董事会经常对他不满。他做事情的风格，说的好听叫稳扎稳打，说的难听就是缩手缩脚。我们也知道他经常被上面批。

大叔走进 BOSS 的办公

室，正好 BOSS 刚和一个人谈完话，然后大叔就递上合同审批表和合同原件给 BOSS，BOSS 看着合同一言不发，大叔当时也没有在意。过了一小会儿，BOSS 把合同扔回给大叔，然后说：合同是和谁签？怎么乙方单位的名字也没有？大叔接过合同一看合同抬头，汗~~~~~的确乙方一栏是空白，大叔当时彻底无语。大叔赶紧和 BOSS 解释，说：对不起，我马上回去补上。说完话，大叔不等 BOSS 有说话的机会就以闪电般的速度逃离了 BOSS 办公室。

从 BOSS 办公室出

来，大叔又跑进了副总办公室，说：合同上乙方那一栏没有填啊！副总就把合同拿了过去一看，果然没有填，于是副总就拿笔把乙方那一栏填上了，然后又交给了大叔，说：你拿去找 BOSS 签字吧。大叔这次长了个心眼，从副总办公室出来后，把合同自己仔细看了一遍。合同上写明了我们公司要一次性付款给乙方后，乙方才开始执行合同。这个有点不合规矩，一般情况下，都是先预付%多少，合同执行完后，再付尾款。但是这个合同的合同审批表上，已经是一堆人的签字了，包括律师的签字，就只差 BOSS 的签字了。大叔虽然对这个

付款方式有点疑问，但是想到已经有那么多人看过这个合同了，那应该也没什么事。于是，大叔又拿着这份合同走进了 BOSS 的办公室。

BOSS 看着大叔递给他的合同，看了几眼后，就问：你是才开始工作的？还是新进公司的？大叔听见 BOSS 这几句话后，就开始全身已经凉了，知道肯定接下来的话是没好话的。果然，BOSS 说：我们是正规的大公司，你啥时候看见我们公司的合同里的文字，除了签字部分是手写以外，其他部分什么时候有手写的合同？ o(╯□╰)o

大叔从 BOSS 手上抢过合同，嘴里说：对不起，马上改。不等 BOSS 继续说话，大叔就再次以闪电的速度逃离了 BOSS 的办公室。大叔又去找副总，然后问他要合同的电子版，说 BOSS 看见乙方那一栏是手写的，很冒火。副总笑了笑，就把合同电子版从电脑里调了出来，直接在电脑上改了后，然后再打印出来。大叔这个时候，顺便问了问副总关于这个合同付款的情况，副总说对方是全球知名外企，这次是我们找对方办事情，所以才这样付款。

听完副总这样解释后，大叔又拿着新打印的合同走进了 BOSS 的办公室。BOSS 接过大叔的递给他的合同，然后看了几分钟，抬头问大叔：为什么这个合同要一次性在合同还没有执行完的情况下就付全款？大叔就把副总的原话复述了一遍给 BOSS。

BOSS 说：就算是全球知名外企又怎么样？我们公司难道是社会上的小公司吗？这个合同是谁去和对方谈的？大叔说：我不太清楚，大概是副总吧。BOSS 又说：你都不清楚的事情，你还来找我签字？你去把副总叫过来，我来问他。

大

叔灰溜溜地跑出了 BOSS 办公室。去找副总的路上，大叔在想：我今天可真的是衰啊！早知道我就晚点去找副总汇报工作了，那这种 SB 的事情，也不会轮到我头上来。到了副总办公室，大叔跟副总说：BOSS 找你过去问话。

副总一脸很不耐烦的眼神看着大叔，说：

什么事情？大叔说：关于合同的付款问题。副总说：你没有和他解释吗？大叔说：解释了，BOSS 要你去和他说清楚这个合同的具体情况。

副总用那种很不屑的眼神看着大叔，说：这点事情都办不好，真是的！

然后很不情愿地走向 BOSS 的办公室，大叔跟在副总后面。副总和大叔一前一后地走进了 BOSS 的办公室，BOSS 就问副总：这个合同的付款是怎么回事情？为什么要一次性在合同还没有执行完就要付全款？

副总就把刚才对大叔问他这个问题对大叔的解释又原话复述了一遍给 BOSS，BOSS 自然就说：管他是 500 强还是什么外企？我们公司难道是社会上小公司吗？你们就这样在事情都没有做完的情况下，就把全款付给了对方，万一对方有什么差错在这个事情上，那时候你们怎么办？到时候你们怎么解决？那时候的主动权都是在对方手里，你们怎么会象才毕业的大学生一样傻？连这点事情都分不清楚吗？公司招你们来上班，来坐这个位置，是干吗的？你们连这个事情都谈不下，那我还要你们干吗？还有那个 SB 律师，这份合同明明就是一份不合理不对等的合同，居然还签字通过，真的是不知道在干吗？我假如今天事情多。比较忙，没有认真看这份合同就把字签了，那到时候出事情还不是找我？你说，到底是谁在负责谈这个合同？怎么会谈成

这样？ 副总被 BOSS 这一串话给说哑了。BOSS 看副总不说
话，又说：我问你，是谁在负责谈这个合同？副总嘴里吐了几个字出
来。大叔听见副总说的那几个字后，当时完全傻眼了。因为副总说的
负责谈这个合同的人的名字是大叔！ o(╯□╰)o

BOSS 的眼光又扫向了大叔，当时那几秒钟内，大叔的脑子简直是个超
负荷运转。这个黑锅，大叔到底帮不帮副总抗？如果抗了话，有什么
好处和坏处？如果不抗，那又有什么好处和坏处？就在那 2、3 秒的
时间内，大叔已经把刚才这些疑问想清楚了，大叔立马就双眼正视
BOSS，说：在这个事情上，今天来找你签合同这一小部分工作是我在
负责，我的确失职，首先没有仔细看一遍合同就很冒失的来找你签字，
这个是我工作的失误。其次，同样的错误犯了 2 次，那真的是很丢脸
的事情。对于以上这些错误，我会吸取教训的，同时也保证下次一定
不会再出现类似的情况，关于今天我犯的错，我甘愿接受你的任何处
罚。但是，关于合同内容和对方谈成这个样子，和我一点关系都没有，
我知道这个事情只是在半小时前，这个合同前面的一切，我根本就没
有接触过，至于付款方式怎么谈成了这样，我是一点都不清楚里面
的情况，同时，我也没有和对方公司的联系人有过任何的接触。
BOSS 看我这样说，眼光又扫向了副总。副总听完我这样说后，用那种
很怨恨的眼光看着我。然后副总说：这个合同就是大叔在洽谈。BOSS
听完副总这样说后，眼光又开始转向大叔。大叔也用很平静的眼光看
这 BOSS 说：我把我认为我做错的地方都已经自我检讨了一番，错了

的，我认罚。至于其他的，我的确一概不知。我也没有必要在你面前说谎。

BOSS 听完大叔这样说后，朝大班椅后面一靠，说：呵呵，这个事情就奇怪了，一个说是对方，一个说不清楚，我还今天就非要把这个事情弄清楚，到底是谁去谈的这个合同？BOSS 的办公室一下子就安静了下来，安静的可以说能听见蟑螂在地上爬行的声音。

BOSS 的办公室开的是中央空调，当时大概也就是 22 度左右。可是大叔觉得当时的气温都已经降到了 0 下 40 多度，呼吸的气息都可以感觉到立刻就变成了冰块，空气冷的刺骨。就这样在这个冷库里熬了大概 3 分钟吧，可是这 3 分钟大叔觉得就象是已经过了 3 个小时一样漫长，终于副总说话了：这个合同是另外一个经理在负责，他今天在外面办事情，没有回公司。

BOSS 听他这样说后，冷冷地说了几个字：是这样的吗？

副总说：是。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:24:14

大叔听完副总这样说后，心里在想：你也真够无耻的！这个事情虽然大叔没有接触过，但是今天也仔细看过合同内容，看见乙方公司的名字，大叔也知道其实就是你和另外那个经理在负责这个事情，那个经理其实就是一个跑腿的，具体敲定合同的事情，还不是你说了算，你现在还是要把这个事情的责任推到另外的人的身上。其实这个事情又不是一个多大的事情，你就直接扛了下来，不要说是这个人那个人，会

死啊？你还是关系户之一，BOSS 再怎么样也会给你面子的，你就在下属面前做个有担当的领导会死啊？你如果这个时候勇敢一点站出来，是我的错，我没有管理好下属，我没有仔细审批合同，我工作失职了，会死啊？MD，你是不是男人啊？给了你一个让我尊敬你的机会，你不要，你还非要到处拉个垫背的替死鬼出来，你才满意，你这个人的人品也是在是太差了！大叔其实也不是不想给你背这个黑锅，只是大叔在找你去和 BOSS 说话之前，就已经在 BOSS 面前说了这个事情大叔不清楚了。大叔如果帮你扛下来，那大叔前面在 BOOS 那里说的所有的话都是在说谎，那不是都是大叔自相矛盾吗？那样的话，BOSS 会怎么看大叔这个人？虽然 BOSS 原来对大叔没啥好感，但是也没有觉得大叔做事情有什么大的差错，也没有恶感。你虽然是大叔的直接领导，但是这个事情上，大叔也没有办法帮你。你要找替死鬼也要想清楚找谁啊？一会儿这个，一会儿那个，你以为你吃定大叔肯定会帮你扛这个黑锅？难道就是因为大叔人在你面前，你就说是大叔？你也不担心大叔不帮你扛？现在 BOSS 其实心里已经明白的很了，你还在那里圆谎，何必呢？虽然大叔知道你现在很恨大叔，虽然大叔也知道以后可能会被你有事没事抓小辫子，你也会有事没事地给大叔穿小鞋，但是再怎么说，BOSS 还是比你大吧？大叔不管怎么样，总要在 BOSS 眼前表明大叔是个老实人吧？虽然大叔的工作能力也许有问题，但是大叔的人品是什么样的在这个时候可比工作能力要重要的多！这个事情大叔如果真的帮你扛下来了，你会给大叔什么好处？大叔以后还怎

么在 BOSS 下面混？你会就因为大叔帮你扛了这个事情后，以后就罩着大叔？怎么可能啊！就你今天这样的表现？大叔指望你罩着大叔，那大叔才真的是个大 SB！出了事，你第一反应就是找替死鬼，跟着你混，那等于是把自己放在危险地带，有一天怎么死的都不知道。唉。。。。

跟着一个没有担当的领导，那真的是一场悲剧！因为他随时都有可能因为一点点小事情，就把你给卖了！

BOSS 又看了看大叔，

又看了看副总，然后 BOSS 对大叔说：你先出去吧，这里没有你什么事情了，以后做事情仔细点！大叔应了一声后闪人。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:33:34

那次之后，副总连着几天都是黑脸。大叔也不去想那么多，该干吗就干吗。你如果有啥招，你就尽管使出来，大叔无所谓，大不了就是走人，大叔又不是离开了这个地方就没饭吃。

果然没多久，

副总就开始想整大叔了，先是不让大叔去那些高级的菜市场，专门派大叔去些低级的菜市场。美其名曰要让大叔去重点开发一下低级菜市场的生意，那么穷的地方，大叔还真不明白应该怎么去开发？象大叔这样的人过去，在那些菜市场都属于是大款级了，还指望当地人来买我们的东西？怎么可能？他以为个个菜市场都和中国一样？都可以随便腐败公款？这一招一使，自然大叔的绩效考核是肯定达不到标的，那也就让大叔经济上先受罚。最惨的一个月，大叔看见打到卡上的工

资那个数字，大叔真的无语了，被扣了接近一半。大叔只能说：算你狠！

接着就是第二招又对大叔使出来了，把另外一个市场总监调过来接手大叔原来负责的工作，让大叔专门去做那些啃骨头的事情，和专门去收拾他们弄了的一些烂摊子。就算偶尔有机会去高级菜市场，那也是去处理纠纷的事情。并且还开始挑剔大叔的工作，比如大叔认为在某个关节需要去疏通一下，打理一下，请客送礼，他不批，或者就是一直拖着。某些层面上的事情，大叔认为应该请他出去一次和对方接触一下的，他也是找各种借口托词，就是不去露面。这样下去，大叔的工作自然就开展的不顺利，被批的机会自然也就越来越多。不过大叔心里也没觉得什么，不就是工作嘛，何必呢？大叔才不会因为工作开展的不顺利就怀疑自己的工作的能力，大叔只是因为被你穿了小鞋而已。大叔才不会因为被你故意刁难了，经常被你批了，大叔的自信心就被你打击了。大叔若是因为这些事情就被打击了，那大叔才真的是白混了这么多年了。

因此，大叔还是每天

很 HAPPY 的去工作，因为大叔每天在办公室越是 HAPPY，你就越难受！大叔才不会就被你整几下，就退缩了，主动辞职了，呵呵。目前的情况，大叔还没想走，原因很简单，因为大叔自己的事情还不成熟，自然大叔才不会那么冲动就辞职走人。有一次，大叔带着下属一起去一家公司办事，这家公司也是我们公司目前需要对方的一些优势上的东西来合作，对方其实一开始和我们公司合作的时候，是很愉快的。后来，因为那个 SB 副总在和对方合作上，态度上老是怠慢对方，让对

方觉得我们公司在这个合作项目上缺乏诚意，就让对方公司里的几个领导和联系人都觉得不是很爽，因为对方公司并不是非要和我们公司合作不可，2 家公司各有各的优势，能有项目在一起合作，优势互补，自然是最好的。但是，对方公司虽然比我们公司小，但是在对方公司的这个行业里，还是属于非常有影响力的公司。因此，不存在谁要去求谁什么。因为那个 SB 副总把对方得罪了，对方就觉得我们在这个合作项目上，不是那么尽心尽力，自然他们在态度上也不积极了，现在这个 SB 副总把这个烂摊子交给大叔继续去进行下去。大叔的下属知道这个事情后，就在大叔面前抱怨说，都是那个 SB 副总把事情搞成这样，现在要我们来这家公司受气。大叔笑着说，呵呵，没什么，受点气就受点气了，我们又不是去做得罪人的事情，怕什么？就算这个事情我们去也做不好，达不到公司的要求，BOSS 骂起来，我们可以把为什么没有做好的原因说出来啊，不是我们没能力，是事出有因的，我们是去修补一个烂摊子，不是去开展一个新项目。我们又不是神仙，别人做不好的事情，我们去一定就能做好了？如果我们真的有那么能干，那还何必在这里混呢？况且你也知道，BOSS 一般情况下，也是很少骂人的。不怕不怕，有人让我们来啃骨头，那我们就吸点骨髓补补身体。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:35:07

大叔和下属进了对方这家公司后，找到联系人，对方还是把对方的合作条件有一说一的说了出来，然后就没有可商量的余地。大叔在想，真是棘手，摆明就是一副你们爱合作就合作的态度。大叔在来对方公司前和那个 SB 副总说过，请对方吃顿饭，沟通一下，SB 副总同意了。于是大叔就对对方公司的合作人说，你们最近忙不忙？什么时候有空，我们想请你们几个人和我们副总一起吃顿饭，大家再沟通一下。对方联系人说，对不起，没空。大叔听见对方联系人这样的回答，摆明就是这个关系已经很难去修补了。大叔还真的不知道那个 SB 副总以前是怎么和对方公司接触的，可以把对方公司的人得罪成连这种饭都不想来吃，可见积怨有多深。 大叔也没办法，只好告退。回公司后，大叔去找那个 SB 副总，和他汇报工作情况，就说现在情况的确很棘手，这个事情都已经开始 2 个多月了，还没有办好，对方现在连饭也不吃。那可不可以给对方送点礼品过去？饭不吃也就算了，送点礼品过去，对方如果能收下呢，这个事情还是可以继续谈的。SB 副总同意了大叔的建议。大叔过了几天后，带着几份礼品，和下属一起又去了对方公司，找到对方公司的联系人后，寒暄了几句，就把礼品拿了出来，就说要过节了，我们公司准备了一些小礼品给客户，祝各位节日快乐。对方联系人一开始不收，大叔和下属就在那里软磨硬缠。对方联系人终于松口，就说你们先去给领导送吧，送完后再来找我。大叔明白这句话的意思了，就是说，大家都只是下面办事的人，我也不继续为难你们了，你们去找领导，领导如果收了你们的礼品，

那你们从领导办公室出来后，就把给我的礼品给我，我也就照收不误。
如果你们搞不定领导，那我也不可能收你们的礼品。 大叔
去了领导办公室，领导看见大叔和下属后，大叔就赶紧说明来意，领导那个架子真 TMD 的大，不收！坚决不收！而且话说的很难听，说你们是想来行贿啊？拿走！别把这个东西留在我办公室里，你们以为你们现在来送点礼，以前的事情就完了，要让送礼干嘛要你们 2 个人来送，他自己不会来吗？大叔赔着笑脸说：我们副总最近工作太忙，而且又出差了，但是他出差前专门交代我们要在过节前来拜访你的。领导说：屁话！全是屁话！他如果有诚意，他知道自己来？还要你们下面的人来？你们回去和他说，就说是我说的，要合作可以，就按我们的条件来合作，否则免谈。这些东西你们拿回去，我现在有事情要忙，你们先出去。大叔和下属就这样被赶出来了。 大叔真

的是不知道那个 SB 副总以前到底是做了什么事情，让对方现在对这个合作的事情，会是这样的态度，现在的合作条件，完全是不平等条约，BOSS 看见这样的合同，不骂人才怪了，肯定不会签字同意的。大叔问下属知道不知道以前到底是因为什么事情而变成了现在这样，因为大叔一开始听说这个合作项目的事情的时候，听其他人说当时双方谈的还是很愉快的。下属说，他也在公司里去问了其他人，听了一点小道消息，说的是一开始的确双方谈的不错，但是对方要求我们付预付款的时候，那个 SB 副总认为我们是大公司，就说让对方先垫款操作，在执行完后，再付全款给对方。大叔问下属，是不是公司财务出

了什么问题才这样？下属说，不是，他专门去问过财务，财务说那个合作项目上的那点预付款，公司随时都可以付，只要是提前 3 天和财务通个气就行了，没什么问题的。大叔还真的在这个事情上对 SB 副总的处理方法纳闷了，为什么他要这样做啊？我们公司的习惯做法上，从来也就没有这种故意要去压对方款的事情，只要是涉及到合同的，大叔知道的好象都是会多少付一部分预付款给对方的。难道他当初想的是对方公司不是什么大公司，在这个事情上，他如果这样做的话，可以在 BOSS 面前得到表扬？他都不想想，对方虽然不是什么大公司，但是在对方这个行业里，也算是个有头有脸的公司啊，你也不能把这招对他们这种公司使啊！对方肯定不会买账的。而且说穿了，这个钱都是公款，又不是你私人的，你在这个事情上要这样做，不是典型的没事找事吗？难怪对方公司的领导要为这个事情生气。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:44:02

大叔和下属对对方公司的联系人打了个招呼后，准备走人回公司。在等电梯的时候，隔壁电梯的门开了，BOSS 从电梯里走了出来，BOSS 看见我们 2 个，就问我们来这里干吗？大叔就说是来送礼的，BOSS 看见大叔手上还拿着东西，就又问：怎么？人不在？大叔说：人在，但是不收。BOSS 又问：为什么不收？你们找的是谁？我今天过来还有事情找他们 BOSS 谈呢。大叔就说是找的他们公司的副总，不收的原因

是因为我们公司的那个 SB 副总把对方得罪了，请对方吃饭对方也不肯出来，现在来送礼想意思一下，缓和一下气氛，但是对方领导并不买账。BOSS 听我们这样一说后，有点生气了，就又问：为什么会得罪了对方？大叔就把谈合作项目预付款的事情说给了 BOSS 听。BOSS 听完后，脸就黑了。然后 BOSS 说：你们跟我来，我先去找他们副总，你们跟在我后面。BOSS 亲自出面去找对方公司的副总了，自然对方公司的领导还是要买这个面子，礼对方收下了。大叔回公司后，SB 副总问大叔事情办的怎么样了？大叔就说对方本来还是不收的，但是正好 BOSS 也去他们公司谈其他事情，遇到我们，然后 BOSS 出面，对方就还是收下了礼品。SB 副总听大叔这样说，就开始训人了：这点小事情你们都办不好！还要麻烦 BOSS 出面！假如今天你们没有遇到 BOSS 呢？那不是又没送成？难道又要我出面去送？上次让你们去请对方吃饭，你们都请不出来，今天让你们送礼，你们又是差点送不了，真是不知道你们是怎么做事情的！简直是做事情不用脑子！你们 2 个人好好反省一下，别怪我没有提醒你们，到时候 BOSS 回公司来后，如果要把你们喊到他办公室里训，那只能说是你们该被训！真是的，一点小事情都办不好，真不知道你们能做什么事情！大叔听完 SB 副总的训后，问他还没有其他什么事情要吩咐？他说没有了，大叔也就面无表情地走出了 SB 副总的办公室。回到自己的办公室后，下属问大叔，SB 副总怎么说？大叔把 SB 副总的原话说给了下属听，下属听了后简直气的不得了，说这个事情上他还有脸骂我们？

如果不是因为他，这个事情会变成现在这样的一个烂摊子？操！他怎么可以如此的不要脸？这个世界上怎么有这样的 JP 存在？他完全是可以闭着眼睛说瞎话，颠倒黑白，真的是人不要脸了，连鬼都害怕，你还能忍，当场都没有给他反驳回去，换是我的话，他如果敢当面这样说我，我早就给他反驳回去了。天哪！做人怎么可以这样啊？真的是太不要脸了！

大叔说：气有什么用？他是领导，他就是再 SB，他也是个领导，而且还是我们的直属领导，我们现在在他的手下，只能忍了。他这样说我，我一点都不生气，我早就知道他是个 JP 了，所以他今天说的话，都是在我的预料范围内的，他如果真的是在我面前自我检讨了，那才是真的出乎我的意料了，哈哈。我才不会因为他这样对我们，我就生气了。跟这种人生气，不值得，完全没意思，一点都不好玩。你也别气了，好好工作。

下属说：

我怎么能不气？他完全是在污蔑！大叔说：别想那么多，象他这样的 SB，迟到有机会收拾他的，就算你收拾不了他，也会有其他人收拾他的。他早晚都会翻船的，就凭他这么 JP，是个做事情有良心有底线的人都会看不惯的。放心吧，老天会开眼的，总有一天会收了他的。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:50:13

公司里有个肥缺空了出来，产品开发总监辞职走了，大家都以为肯定这个位置是公司内部提拔人来做，或者是平级调动。有人和大叔说，

说大叔很适合那个位置。大叔听到这种话，也就笑笑而已，大叔可是没有抱任何希望会有机会坐那个位置。不过，没多久，一个大家都没想到的结果出来了，这个产品开发总监的位置居然是公司的 HR 去找的猎头，然后猎头找来了一个人，面试的时候，BOSS 很满意。大叔完全不明白 BOSS 脑子里是在想什么？会选择一个空降兵过来坐这个位置，在这样的公司里，有谁会真的从内心里服一个空降兵？招进来这个人（后面用 PG 来表示）进公司后，和那个 SB 副总也走的很近。公司里开了几次会后，PG 也在会上发了几次言，并且也说了一些对新工作的计划和安排，BOSS 很满意，认为是招了一个专业的、有职业经理人素养的、有着各种实战经验的产品开发总监。

大叔从公司里的小道消息里听说 PG 是原来一家大型民企的市场总监，有着丰富的销售经验，被我们这边高薪挖过来的人才。大叔听到这样的消息后，只是觉得很囧，不是一般的囧，而是非常非常非常的囧。大叔从第一眼看到 PG，就不喜欢 PG，而且甚至有些讨厌 PG，说不上什么原因，气场不合吧，或许是第六感的直觉。大叔问过自己，是不是因为大叔自己没有坐到那个肥缺，所以是因为嫉妒才有这样的想法？可是大叔自己觉得当初这个位置空出来的时候，大叔又不是关系户，能力在 BOSS 眼里属于一般般，大叔就根本没有抱任何幻想有机会去坐那个位置。那是大叔潜意识里的一些东西才让大叔对这样一个初次见面的人就有这样的印象？大叔自己回想这么多年里，能让大叔第一印象是这样的人，也真的没几个。

PG 新官上任三把火，搞了

一些改革，做了一些事情。大叔只是一旁看，需要大叔部门配合的，大叔自然也配合，工作嘛，该做就做，大叔也不会因为心里对某个人莫名其妙地不喜欢，而带到工作情绪中去。毕竟 PG 对大叔，目前来说，还没有做过什么对不起大叔的事情。不过，大叔看他的这些举动，大叔只是觉得这个人怎么路子那么野？虽然不是什么歪门邪道的手法，但是真的不象大叔在外企里混的时候，看见大家那种做事情的章法，也不象在国企里混的时候，做事情那种规矩，难道民企出来的，都是喜欢搞些野路子？象当年大叔年幼无知在民企的时候搞的那种？野路子对于目前的公司，当然也就是等于带来了新鲜感，BOSS 很满意，SB 副总也很认可，PG 迅速地就被公司高层所接受了。但是大叔当时就有个不详的预感，感觉接下来公司会发生很多的事情。可是过了半年，也没有发生什么特别大的事情。大叔有时候问自己，难道自己的预感是错误的？大叔也不知道这次的判断是不是大叔错了？还是只是暴风雨来之前的平静。上面安排一个重大项目，涉及的相关单位也多，大叔负责这个重大项目中前期的外联工作。那段时间是天天都跑外面，基本上每天在公司里待的时间都不会超过半小时。也许是因为大叔工作了这么多年的工作经验，也许是因为大叔面善，也许是因为大叔为人还算本分，也许是因为大叔做事情仔细认真，也许是因为大叔主动热情地帮他们解决了一些在分工上其实是属于他们份内的事情，也许是因为那些单位里的老家伙太多了，大叔这样的卖相性格在他们眼里都是属于嫩草型的。一个月准备的时间，大叔就通通搞

定这二十多家的相关单位，绝大部分联系人或者领导，都挺喜欢大叔的，有几家单位的 BOSS 对大叔还特别喜欢，每次大叔去他们那里办事情，都会跑到那几个 BOSS 办公室里去晃几下，大叔也就趁机和那几个 BOSS 开玩笑地说，干脆大叔到你这边来上班吧。那些 BOSS 说，你们都是大公司了，还能看得上我们这些小庙啊？大叔说：单位大小不重要，重要的是工作环境和氛围，还有领导的风格。反正我是在你面前报名了，至于你收不收就看你们哪里啥时候缺人了，你可要记在心上啊，就算是个编制外的，我也不嫌弃。那些 BOSS 笑笑说：我们这边那点工资，你能看上？大叔说：看重的是发展，不是看重的是工资，我若是只是看工资，那我在你面前提都不提想过来工作的事情，我可没有和你老大开玩笑，你可要记在心上啊！那些 BOSS 笑着说：你小子，现在说的好听，怕到时候真的找你来，你就不来了。大叔说：就怕你到时候不找我，哈哈。 SB 副总很纳闷大叔这次的事情可以办的如此之顺利，而且那些相关单位反馈过来的信息，都是夸副总，说副总手下有强将啊！SB 副总每当这个时候，就在那里傻笑。前期准备完后，接下来就是开大型的发布会了。发布会开完，然后就挨着菜市场去联系。菜市场联系完了后，就回到公司。然后第 2 阶段就是开始准备大型展会了。公司里成立了招商小组，大叔没有参加这个小组，这个小组是由 PG 在牵头负责。PG 他们忙了一个月不到，突然 SB 副总说，让大叔和 PG 共同负责招商小组。大叔刚进招商小组不到 1 周的时间，PG 被副总又抽出了招商小组。大叔明白了，又是一个

TMD 的烂摊子！你们搞不定的事情或者搞砸了的事情，又开始丢给大叔来给你们擦屁股。果然，PG 他们虽然前期是联系了很多业内的公司厂商等等，但是也都是意向性的，也就是到目前为止，没有一家真的签约了的。意向性的有屁用？大叔还可以找一大堆意向性的公司厂商呢。大叔开会问整个招商小组，为什么那些公司厂商迟迟不肯签约？是对这个展会没兴趣？还是因为其他原因？开完会，大叔明白了，展位费的问题是主要原因。一个标准展位，5 天的展会时间，他们居然想卖 3 万元，疯了，完全是疯了，不知道是谁来定的这个价，如果他们真的招到商了，那也只能说是对方的脑门被夹过，进水了。大叔问是谁定的这个价？他们说是 PG 定的，报给了副总，副总也同意了。大叔无语，彻底无语。大叔和他们是 2 个世界的人，他们凭什么定这个价？他们以为他们是谁？他们以为这个展会的级别是全球唯一的？就算同行给我们公司面子，但是别人也不是钱没地方花啊！他们想从展会上盈利，也不是这样做的啊！2 个完全不懂展会的人，来做这个事情，做到一半了，其实心里都已经清楚了别人根本不甩他们，好了，现在就开始把这个烂摊子扔给大叔。操 TMD 蛋！ 大叔立马安排招商小组停在一切招商活动，然后让小组成员全部精力在搜集其他各种类型展会的价格，明天下班前给大叔拿出汇总的文件出来。等大叔拿到这份文件后一看，果然不出大叔所料，别的展会才几千一个标准展位，就算有些高的，也才 1 万多。上 2 万的基本上为 0，他们居然还想要 3 万，真是不知道他们脑子里装的是什么？第 3 天，大叔

手上还有这次展会公司的投入资金数据，以及会展中心的场地租金价格，以及其他媒体、安保、广告位、气球、拱门、LED、表演团队、餐饮等等的配套资料的统计数据。当天晚上加班核算，然后开会讨论。

第 4 天，所有的数据和所有的最新招商价格体系全部出来了，并且是经过核算，肯定盈利的价格。然后就给 BOSS 的助理打电话，问今天 BOSS 的行程安排，BOSS 的助理说，下午上班时间，BOSS 在办公室。不过他下午晚一点还有一个会。

等下午上班时间一到，大

叔就拿着这些新资料和 PG 以前做的招商计划去找 BOSS。当大叔把这些资料和数据分析给 BOSS 听了后，BOSS 很意外，因为 BOSS 是完全不知道这些情况，并且 BOSS 问过 SB 副总，进展情况怎么样？SB 副总说的一切都在进行中，没有什么问题，有意向性的公司厂商有很多。现在 BOSS 知道这些情况后，完全是有点懵了。BOSS 也知道这个大型展会的重要性，因为上面还有其他领导也很关注这个，离展会正式开展的时间还有 2 个月不到，现在出现这种局面，是完全出乎了 BOSS 的预料。

BOSS 问招商小组以前是谁在负责？谁一开始制定的这种完全脱离市场的价格？大叔说是 PG，BOSS 马上就让 PG 到他办公室来一趟。PG 一进办公室后，BOSS 就开始拿着大叔给的一堆资料扔给 PG，说：你自己看看这个，你再看看你们以前做的招商计划，今天幸好是小王来给我说这个事情，否则我都完全被蒙在了鼓里。我是信任你们，结果你们把事情做成这个样子？当初还在我面前拍胸口说没问题，你以前做过的，你有经验的，你能完成的非常漂亮的，现

在呢？我早就和你们说过，这次展会盈利不是目的，主要是要办一个有影响力的，热闹的，场面大的，有一定档次和规模的，能让领导满意的展会。如果只是要求盈利，我还让公司拨什么钱给你们？我还不如直接就让你们拿着展会批文去圈钱！你们做事情怎么不动动脑子？当然，盈利是最好的，展会又办的让领导满意，我们又赚了钱，那是好上加好的事情。可是你们现在做了什么？你们自己看看你们现在做了什么？而且你们居然做成这样了都不和我通个气？还把这个烂摊子丢给小王，意思是想让小王背这个黑锅？我对你们实在是太失望了，这个时候是谁来背这个黑锅重要还是先把眼前的问题解决了重要？而且你们以为这个黑锅是小王背了？真正出了事情，他背的下来吗？

还不是我来背这个黑锅！ BOSS 骂了一大串后，然后叫 PG 出去。PG 走的时候，用充满怨恨的眼神看了一眼大叔。大叔才不鸟他，今天大叔进了 BOSS 办公室，就是来告状的，就是让 BOSS 来看看他喜欢的他认为有能力的专业的人结果瞒着他做了些什么事情，弄了一个多么大的烂摊子出来，而且还是个很危险的会影响到 BOSS 前途的烂摊子！BOSS 然后对大叔说，就按大叔现在的新方案实施，要快，每天要向 BOSS 汇报进度，遇到有什么难题就来找他，需要公司其他部门配合的就提出来，如果人手不够，那就他来协调看能不能从其他部门的人临时抽调到这个招商小组里来。总之，有困难，就来找他。务必把这个展会弄的漂漂亮亮的，同时也要把握一个原则，就是亏也不能亏太多，持平就满意，如果你能做到略有盈余，那更好。如果有比

较大的盈余，公司会从盈余里提出一部分给招商小组发奖金。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:51:14

有了 BOSS 的支持，自然公司内部里也就没有什么困难了，人手虽然谈不上很充足，但是也基本上能应付。现在就只剩外部的困难了。首先，就是出差，赶紧到那些所谓的意向性的公司厂家去解释展位费的问题，就说是我们公司的一个失误，是那个原来负责的招商总监没有把事情交代清楚就出差去了，下面的人也没搞清楚就开始对外招商了。幸好被及时发现这个错误，所以现在赶紧来当面向客户解释清楚，以免造成更深的误会。我们这个展会其实是一个业内交流非盈利性质的展会，虽然给大家报的是展位费的价格，但是这个价格其实不是只是展位费，还包括 4 星级宾馆的住宿和每天的工作餐以及饮料，还包含一个在 5 星酒店里举行的一个盛大的庆功晚宴的门票和自助餐券。同时我们还想请你们公司推荐 3 个候选人和 1 个候选团队的名单，来参加我们整个行业里的最佳个人和最佳团队的一个评选。评委会的评审是由相关领导和各公司人员共同组成，这一切的最佳都将在这个庆功晚宴上揭晓，这个是我们行业内的一个盛事，也是一份光荣，所以想请你们对我们这个展会和活动的支持，谢谢了。

还好大叔脑子灵活，想出了这招补救办法，去弥补前面的过错，并且拿荣誉和参与互动性来做诱饵，加上公司在业内的面子，和整个招商小组的努

力，把这个事情总算是兜圈子兜回来了。几天后，各种反馈信息回来，都是好消息，而且有些公司厂商的态度啊，那个是叫 180 度的大转变，变得积极的不得了。BOSS 知道这些好消息后，也满意的不得了。虽然我们增加了一个晚宴和一个表彰业内优秀人士和团队的工作量，但是上到省市相关领导，下到公司厂商员工，都被这个秀吸引了注意力。

整整忙了 2 个月，没有休过 1 个星期天，大叔人中间还病倒重感冒，连话都说不出来，2 个月没有时间去修剪过头发。最后大叔以瘦了 10 多斤肉的代价，我们整个招商小组以瘦了 100 多斤肉的代价，展会顺利召开了。在筹备期的时候，记者要采访大叔，大叔说文字采访就行了，别拿摄像机对着大叔，大叔现在这种形象完全不适合出现在电视镜头前。大叔在展会召开前二天，才去把头发剪了，然后终于被记者逮住在镜头面前说了一大串话。

所有展位都卖完，而且还不够，还去增加了一部分临时展位。晚宴完美、喜庆，专业的文艺表演中间参差庆功和颁奖环节，掀起了一波又一波高潮。大叔也上台领了 2 个奖，一个是营销精英奖，另外一个就是优秀团队奖。拿个人奖的时候，大叔也没有啥可感动的，拿团队奖的时候，大叔也被同事的眼泪所感染了，眼眶也有点红了，真 TMD 的煽情啊！其实这些奖也就是个分猪肉的奖，大家热闹热闹而已，大部分候选者其实都有奖，奖算什么？得奖只是那来鼓励大家更好更自信地干活，大家心情高兴那才是最重要的！

那天大叔就躲在角落里喝酒，看着那些得奖的人高兴的和这个领导喝一杯，和那个领导喝一杯，那

股高兴劲儿，大叔看着也很欣慰，没有一丝嫉妒。大叔心里很愉快，当天的气氛特好特开心，看着我们公司的，我们团队的，其他公司厂商的人来敬大叔，大叔也很豪爽地一杯接着一杯干了。有同事跑来找大叔，说 BOSS 在找你呢，你可是今天晚上的大功臣，也是整个展会的大功臣，那些公司厂商的老总都对你印象特深，都说你做事情做的认真仔细踏实漂亮，你躲在这里干嘛？怕去喝酒啊？大叔说：没有啊，我这就到 BOSS 那里去。BOSS 看见大叔，问大叔跑哪里去了？大叔说有点事情，所以刚才走开了。BOSS 说，今天还有什么事情啊？就是有事情，你也让他们去做，今天你的任务是休息，还有就是享受。来来来，我先敬一杯，这段时间辛苦了。大叔说：没有什么，都是应该做的事情，而且最近大家都辛苦了。喝完酒，BOSS 还让大叔和他合影留念。拍完照片，大叔又把整个招商小组的人都喊过来，和 BOSS 再合影一张。趁他们在那里围着 BOSS 的时候，大叔和其他领导应酬了一番后，又躲到角落里去了。为什么要躲到角落里去，因为大叔实在是不喜欢这种应酬场面，这种场面就象大叔以前在做公关经理的时候一样，见多了，早腻了。其次是希望这次展会和活动有个完美的结局，不想在这个时候出什么意外，所以还是要保持清醒，要密切注意会场有没有什么突发情况，还有包括领导接送的安排，以及和酒店方的一些临时协调。第三，大叔还要注意 2 个人，一个是 SB 副总，一个是 PG。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:52:14

展会和晚宴终于顺利完了，大叔缓了一口气。没想到才隔了 2 天，SB 副总找大叔谈话。大叔也不知道他找我要谈什么，就进了他办公室。

SB 副总先是说大叔这段时间辛苦了，接下来的话让大叔很无语。

SB 副总说：有人反映你在招商工作过程中，拿了参展商的回扣。

大叔听他这样说，差点想跳过那张办公桌抽他几耳光，饭可以乱吃，话不能乱说！大叔问他：你从哪里听来的谣言？有证据吗？

SB 副总说：证据现在还在搜集中，反正是有人向我反映这个情况。我还真看错你了，没想到你胆子那么大。 大叔说：说话要讲

证据的，谁来找你反映的，我可以当面和他对质。 SB 副总说：你别管是谁来反映的，现在我找你谈话，就是在调查你这个情况，

看属不属实。 大叔说：有些话是不能乱说的。而且我现在

可以很明确地告诉你，没有这回事情！你如果不相信，你可以继续慢慢调查。 SB 副总说：你这个是什么态度？ 大叔

说：我什么态度？我为了这个展会和活动瘦了 10 多斤肉，我为了这个展会和活动 2 个月没有休 1 天假，我为了这个展会和活动中间得了重感冒我都还在坚持工作，我为了这个展会和活动每天加班，我什么态度？你说我是什么态度？ SB 副总说：你别以为你做了

这些事情就想邀功。这些事情和你收回扣的事情是两码事情！

大叔说：我账目清楚的很，你不要因为一个小道消息或者谣言，在没

有证据没有调查的情况下，就来血口喷人！ SB 副总说：你现在拽的很啊！ 大叔说：不是我拽不拽的问题，更不是我什么态度问题，我只是在有一说一。 SB 副总说：你别以为这次展会和活动 BOSS 满意，立了大功，你就以为 BOSS 可以罩你！ 大叔说：呵呵，你有话就明说，别绕圈子。你如果对我有什么不满，没必要找这些借口，直接说就是了，我如果是没有做好的，我以后注意。如果是你非要鸡蛋里挑骨头，那我也没办法，你爱怎么就怎么吧。 SB 副总说：我只是警告你，做事情小心点，不管怎么说，我现在还是你的领导！ 大叔说：我一直都把你当领导，不过当领导就应该有个领导的样，领导是领导工作的开展，引领下属工作的提升，而不是想着法来整下属。 SB 副总说：你！你！你太不象话了！ 大叔说：如果你今天是找我调查我是否在这次展会和活动中收了回扣没有？那我现在再次很认真很郑重地告诉你，我没有！你如果还是不相信，你可以继续去查！希望你能尽快地查个结果出来，还我一个清白。如果你没有其他的事情的话，那我想先告退了。我手上还有一大堆展会和活动的收尾工作要做，做完了我会向你汇报的。 大叔说完话后，看都不看他一眼，就走出了 SB 副总的办公室。回到自己的座位上，大叔心里还是怒火冲天，什么东西嘛，有你这样的 SB 领导，你想出这样的烂法子整人的水平也实在是太低了。你以为大叔是刚毕业的大学生？被你吓唬几下，就听你话了？你原来心眼如此之小，到现在都还在记恨当时没有帮你背黑锅的事情，今天又开始用莫

须有的罪名来安插在大叔头上，大叔以前都忍了，今天实在是没办法忍下去了，实在是太过分了。操 TMD 蛋，你就是现在摆明要逼大叔走，不就一份工作吗？行，大叔走就是了，本来这份工作也只是个鸡肋，现在是你让大叔下了决心走，大叔还要谢谢你。不过，在大叔走之前，大叔若是不把你整了，大叔还真就赖着不走了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 18:53:19

大叔去找 HR 经理，要求补休。HR 经理说公司里没补休的先例，不能补休。大叔就问他，那公司里有先例连着 2 个月都没有休一天的员工吗？有连着 2 个月都天天加班的员工吗？HR 经理被大叔说的没话说了。HR 经理说：这样吧，我去请示一下 SB 副总。大叔对 HR 经理说：你直接去问 BOSS 吧，我先把话给你说前面，这个补休，你不给我休，我也要休。你给我休，我也要休。而且我再告诉你，不是我一个人要求这样补休，是我们整个团队的人都要求补休。你若不想把这个事情闹大的话，那你就应该知道怎么处理！HR 经理被大叔的气势吓着了，闷了一会儿后，说：这样吧，只要你们补休有 BOSS 的同意，我就放行。大叔对 HR 经理说，这个事情不是我该去找 BOSS 说，而应该是你去找 BOSS 说，让员工补休是你份内的事情，不是我份内的事情。我们加班加了那么多天，你没有发加班费，我都不计较，我现在要求补休，你还要说让我去找 BOSS？我去找 BOSS 的话，那我还来问你干吗？

意思是其实你这个工作是我可以替代你的吗？HR 经理说不过大叔，就说这样吧，我去问一下 BOSS，你等我一会儿。过了一会儿，HR 经理回到他办公室，对大叔说：BOSS 说同意你们补休，但是你们那个招商小组每天必须要留 2 个人来公司上班，万一有什么事情，你们也有人。BOSS 说，你就直接休 8 天吧，补 1 个月的双休，剩下的 8 天，发加班费。然后其他人都是休 4 天，剩下的 4 天，发加班费。因为我也知道，你们那里就你没有休 1 天，其他人基本上一周还是休了 1 天的。你把你们那里补休的名单和补休的时间整理一个给我报过来吧。

大叔出了 HR 经理的办公室，又去财务部，找到财务总监，问他：展会和活动是成本核算出来了吗？我们盈利多少？财务总监笑着说：还没核算出来呢，你们的票据到现在都还不齐。大叔说：不会吧？我不是让他们都把票据给你贴好拿过来好几天了吗？

财务总监说：你们后期这边的票据是齐全了，但是前期你们联系的展架和广告工程这一块的那个展会公司和我们公司的合同上还有些问题？大叔问：什么问题？财务总监说：就是你们不是招商招多了吗？就涉及到补充合同了，现在对方要求让我们公司在增加的那 20 多个临时展位上每个要求多付 5000 的材料费，还要求我们另外每个再支付 1000 人工费。当时是因为时间紧张，SB 副总和他们就这个事情只是有个口头协议，但是现在这份补充合同，BOSS 不同意。因为 BOSS 认为前期的合同已经是按很高的价格在做了，现在还要收这些费，完全不合理，一个 6000 实在是太高了。因为那些临时展位的搭建，大

家就是门外汉也可以随便预估一个成本出来，根本要不了 6000。大叔听了财务总监的话后也很吃惊，6000？那几个烂架子烂板子烂门头，而且还不是一次性的，还要 6000？真是会敲诈啊！一个就是砍一半，收 3000 都还有赚，收 6000 也太黑了点。财务总监继续说：所以你现在要你们这次展会和活动的盈利数字，我现在给不了。不过可以肯定，你们这次是盈利的，哈哈。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:01:15

大叔开始补休了，8 天加 2 个双休，就是 12 天，回老家一趟吧。于是大叔就飞回老家休了几天，很巧，在飞机上遇到参加这次展会的一家公司的副总和他老婆。他老婆和大叔是老乡，他们是回老家办点事情。因为他对大叔的印象还不错，加上他老婆又是和大叔是老乡，自然关系一下子就走近了。他老婆挺漂亮的，是在另外一家不是我们行业里的民企当财务总监。下了飞机后，他老婆说，等他们事情办完了，大家一起吃个饭，好久没有吃到正宗的家乡菜了。以后大家回沿海了，就吃不到正宗的了。过了 3 天后，他打电话约大叔吃饭，大叔自然准时赴约。边吃边聊，聊着聊着，他老婆无意中说出了她上班公司的名字，大叔听起来有点耳熟，好象是在哪里听说过一样的。于是又问他老婆，是不是做快消的？他老婆说，是。大叔想起来了，PG 以前的公司。大叔又问他老婆，在那家公司做了多少年了？他老婆

说都做了 5 年多了。大叔继续问：你认识 PG 吗？他老婆说：他啊？怎么不认识？化成灰我都认识，贪污公款被开除的。还是我年审的时候查帐查出来的呢。大叔听到这些话后，简直吃了一惊，太夸张了吧？大叔问他老婆：真的还是假的哦？不至于吧？他老婆也是说到兴致上了，滔滔不绝地说：他是市场经理，负责我们产品的推广，结果他贪污推广费用，并还伙同他几个下属一起，一共大概吃了 60 多万。被我年审的时候发现，最后查了出来。本来老板都要把他告上法庭的，后来他跪在老板面前，苦苦哀求老板念旧情，念在他是公司的老员工的份上，念在他以前给公司出过力的份上，饶了他。他在这个公司也做了 4 年多吧，比我晚一点进公司。最后老板心软，就只让他把贪污的钱退了出来，开除了他，没有上法院告他。

大叔听完这一段话后，全身就象被打了鸡血一样兴奋，觉得这个料真 TMD 的太劲爆了！大叔又问：他只是市场经理？不是市场总监？他老婆说：什么市场总监哦？我们公司里老板的弟弟才是市场总监，他只是一个区域经理，负责一个大区的市场而已。怎么？你们认识？大叔说：不止是认识，而且还是我现在的同事，并且是被猎头挖过来的人才！他老婆听大叔这样说后，笑的一塌糊涂，说：他这样的，还能混进你们公司？还能被猎头挖过去？哈哈，实在是太好笑了。你们找的什么猎头公司啊？这样品行的人都还可以被猎头推荐？哈哈，老公，我实在是要笑得不行了，哈哈。你讲的这个情况简直是个笑话，哈哈。你知道不知道当初他那熊样？那跪在地上痛哭流涕、泪流满面要痛改前

非重新做人的样？跪着抓住老板的大腿，求老板放了他，不去告他，哈哈。对了，他现在在你们公司里做什么啊？大叔说：做产品开发总监，是猎头过来，空降的。猎头介绍说，他来我们公司前，在你们公司是做市场总监的。我们公司还付了猎头费的。他老婆继续边笑边说：哈哈，看不出他的狗屎运还如此之好啊！还可以升职当总监，哈哈。我可是一点都不喜欢他，他这个人我一直都觉得属于很阴很奸诈的那种，果然不出我所料，最后出事情了。

大叔也被他老婆笑

给传染了，哈哈，PG，你完了，这次连老天都看不过去了，老天专门派了个人让大叔在天上认识，然后专门来爆这些猛料给大叔，哈哈，实在是太有意思了，生活真的是太有趣了，哈哈，爱生活爱八卦！大叔当时的第六感和潜意识还真没错，当时就总觉得有点什么不对劲，好了，大半年过去了，结果出来了，哈哈，世界真美好，老天开眼、菩萨保佑啊！

那顿饭，大叔是聊的那个愉快，吃的那个高兴，喝的那个畅快啊！最后买单的时候，大叔要抢着付账，他们两口子不肯，说今天是他们约大叔出来的，等大家回去了后，再约吃饭的时候，大叔请他们吃，这顿他们请。大叔说那可不行，回去了物价消费就高了，哈哈，大叔这次先把帐结了，等回去了你们两口子再请大叔吃饭，哈哈。他们两口子被大叔这番话逗的连眼泪都笑了出来，缓了口气说：行啊，小弟，你不愧是做销售出身的，算的精啊，哈哈，哥哥姐姐今天就认了，回去我们请你，今天你买单，哈哈。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:02:23

大叔回到公司后，每次看见 PG，大叔心里就想笑，看他在公司里装的人模狗样的，可是大叔已经知道他背景了，你现在就是再装也没用了，你的尾巴已经露出来了，哈哈。

接下来大叔需要调查的事情，就是这家猎头公司的事情了。大叔和 HR 助理去套套近乎，顺便

问问，大叔说有个朋友的公司想招一个副总级的人，但是不认识猎头公司，想问问公司上次招 PG 的那个猎头公司的联系方式有没有？HR 助理就去查了一下资料，把那个猎头公司名字和联系方式给了大叔。

大叔又问 HR 助理，上次这家猎头公司是谁介绍来的？不可能自己上门的啊！HR 助理说：是 SB 副总介绍的。大叔听 HR 助理这样说，一下子就明白了很多事情，原来是这样的。

接着，大叔就找

了以前公司的市场帅哥，他现在在另外一家大公司做市场总监，大叔让他帮个忙，去一趟那个猎头公司，就说是网上搜到的他们这家猎头公司，然后现在需要请他们帮忙找一个销售总监，并把职位要求给那个猎头公司。

等市场帅哥做完这些事情后，和大叔碰头。

市场帅哥说：一家很小是猎头公司，基本上就属于皮包公司这种，和他们负责人谈了一下，那个负责人完全就是个大忽悠，说的都是套话，没有一句是值得听的。现在有生意主动上门，他们很热情，我把公司营业执照和法人资格证以及其他材料的复印件都拿到手了，我说的是我们是大公司，需要对这个备案。他们一点都没有怀疑，就把那些材

料的复印件给了我。我看过了，公司注册时间不长，注册资本也很少。他们的办公室就在一个电梯公寓里，办公室也只有 2 个人。他们负责人说他们其他人都出去办事情了，呵呵，办公桌一共也只有 2 张，还出去办事情了，哈哈。大叔说：行了，谢谢，改天请你吃饭。然后大叔找了另外一个朋友，她经常去和工商税务打交道的，大叔让她帮忙去查一下这个公司的报税情况。没几天，消息就回来了，基本上都是 0 申报。大叔知道后，笑了起来，果然是家皮包公司。大叔又找了一个警察朋友帮忙，帮大叔查一下这家公司的法人的家庭情况。查下来的结果，结婚了的，没孩子。她老公的名字是 H。大叔把 H 的名字和身份证号码又给了前面找的那个朋友，让她帮忙再去工商税务查一下，看是不是注册了公司。结果，的确注册了公司，H 是一个广告公司，他老婆是一个猎头公司。H 注册的广告公司的名字，大叔是熟悉的不能再熟悉了，就是这次做我们展会接我们公司活的广告公司。H 的照片警察朋友给大叔看了，呵呵，熟人，大叔见过，就是那个广告公司的总经理，不过不是大叔警察朋友查出来的名字，他的名片上的名字和身份证件的名字不一样，姓是一个姓，后面的字不一样。

现在一切都真相大白了，但是这个事情也实在是太没难度了，不好玩，挑战性好低啊，就这样被大叔轻而易举地就查出来，没意思，无趣，一点都不好玩。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:04:09

接下来就是怎么证明 SB 副总和这个广告公司其实是熟人，或者是勾结着在做，或者是其实他也是广告公司的股东之一。这个有难度了，证据没有那么好找。

那家广告公司还在催我们公司的尾款，

BOSS 态度很强硬，不降价就是不付款。那家广告公司居然发律师函来了，哈哈，这下又好戏看了，BOSS 自然是大为光火。BOSS 问公司的法务专员，这个事情怎么办？法务专员说，如果他们真的要告也不怕，因为我们后面的那个补充合同还没有签字，我们完全可以不认账。他们现在发律师函，也只是个威胁而已，不代表什么，只能说明是他们急着想拿钱。他们不会轻而易举地就把这个事情弄上法庭的。BOSS 听了法务专员的话后，心安稳了一点。然后 BOSS 就派 SB 副总去和广告公司继续去谈价格，就是要降价，不降价就是不付款。

现在的情况，大叔可以判断，SB 副总肯定每天不是电话，就是在 QQ 上和对方在说着怎么让公司付款的事情，以及分赃不平的吵架内容，哈哈。但是怎么样才能拿到他们的对话记录呢？

SB 副总的

电脑是有密码的，每天上下班都是随身带走。唯一能接近他电脑的时间，就是午饭时间。但是每次他去吃午饭，都是把门锁了的。怎么进门呢？备用钥匙在行政部的前台那里，但是有什么理由找前台拿这把钥匙呢？只能冒险了。

大叔有一天看见 SB 副总去吃午饭了，大叔就跟着他走在后面，等他下了电梯后，大叔立马回头跑到前台去，让前台拿 SB 副总办公室的钥匙，说：SB 副总的手机忘在办公

室里，让我帮他拿一下。前台是看见我和 SB 副总一前一后走出公司的，也就没有怀疑什么，就把 SB 副总办公室的钥匙拿给了大叔。大叔拿了钥匙就进了 SB 副总办公室的门，还好，电脑现在还没有屏保，QQ 也没有关。大叔马上把 QQ 最近联系人的名单拉出来，找到那家广告公司总经理的 QQ 号码，打开聊天记录一看，真 TMD 劲爆，BOSS 看见这些聊天内容估计都要气疯了，哈哈。大叔也不用拷贝什么，直接就把他们的聊天内容发到公司的群里。然后大叔出了 SB 副总办公室的门，把钥匙交给前台。大叔又回到自己的办公室，午饭时间都没什么人。大叔把群里这段精华内容又复制后发到 BOSS 的 QQ 上。做完这些，大叔就去了公司附近一个吃午饭略为觉得奢侈的地方，一个人美美地吃了一顿奢侈的午餐。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:08:38

等大叔吃完午饭回来后，公司里大家的神色是一片紧张。SB 副总还没有回公司。BOSS 让他助理喊大叔去他办公室。大叔进了 BOSS 办公室，BOSS 的神情是气的不得了。BOSS 就问大叔这个聊天记录的内容是怎么发现的，大叔就说是中午在公司 QQ 群里看见的。然后觉得这个事情比较重大，所以就转发给了 BOSS。BOSS 说大叔做的好，然后让大叔先出去。接着，BOSS 让他助理看见 SB 副总回公司，就马上喊他到办公室来。没过多久，SB 副总还是和别人边说边笑着回了

公司，BOSS 助理看见 SB 副总就说 BOSS 找他。等 SB 副总从 BOSS 办公室出来后，整个人都是灰的，神情都是焉了的那种。接着 BOSS 就把 SB 副总的办公室给封了，让 SB 副总接受公司内部调查。

第 2 天，BOSS 又找大叔谈话，问大叔对 SB 副总有什么情况反映的。大叔就把怀疑他们是一伙的想法说了出来，并且说 PG 也是他们一伙的，并且把 PG 是在原公司因为贪污公款被开除的事情也说给了 BOSS 听。BOSS 问有证据吗？大叔说有，参加展会的一家公司的副总的老婆就是证人，那个猎头公司的法人和这个广告公司的法人是两口子，其实他们几个是早就串通好了的。BOSS 让大叔尽量去搜集一些证据给 BOSS。

BOSS 接着又找公司里其他人进他办公室，一个一个问关于 SB 副总和 PG 的事情。大叔隔了 2 天后，把那些证据交给了 BOSS。BOSS 一看那些证据，立马要求 HR 经理对 PG 做公司内部调查。最后的结果就是，那个展会补充合同的那些款，公司一分钱也不付。PG 被开除，SB 副总让其自动离职（SB 副总去找了很多关系很多熟人来求情，所以才没有被开除，让他自动离职）。从此，SB 副总和 PG 滚出了大叔这个国企的行业，因为这样的丑闻，一周的时间，就传遍了整个行业里的高层中层。

因为这次的事件，公司内部其实还涉及到其他一些人，接着又有一些高层中层基层的人自动离职。大叔感觉 BOSS 这次是借着这个事件进行大清洗，派系斗争，这次是个大清洗的好机会。不到一个月的时间，公司里高层被清洗掉 1/3，中层也走了好几个，一时间公司里的气氛也特别阴霾，大家在办公室里

的气氛也都是少说话，多做事。 大叔还是每天安分地上班，该做啥还是做啥。没多久，新的副总和其他几个高层的职位都有人来了，大叔私下听到的小道消息，来的都是 BOSS 的关系户。看来现在的公司里，基本上是 BOSS 的势力一统天下的局面了。 有一天，BOSS 找大叔谈话，大叔进了 BOSS 办公室后，BOSS 说：最近工作进行的怎么样？大叔说：一切正常。BOSS 说：最近公司里发生了很多事情啊，公司这次是有点大伤元气。公司决定最近对公司内部机构进行改革，包括人事重组。你来了公司也这么久了，工作也一直都是尽心尽力认真负责的做着，这些我都看在眼里。现在我准备把公司里涉及到营销这一块的工作，全部交给你来负责，我想把你提升到营销总监，负责整个公司的市场开发、产品开发、项目小组、对外推广、广告策划等等这些事情，级别享受副总待遇，工资福利这些，我也都按副总级别给你，包括独立的办公室，以及给你配备一个助理。你平时工作汇报就对我一个人，不用对那些常务副总汇报。我想问问你对这个安排有没有什么意见？如果没有什么意见的话，我就让 HR 经理在公司里发这个任职文件了。大叔听完 BOSS 这段话后，很平静地对 BOSS 说：我没什么意见，谢谢你的赏识与鼓励，我会好好干的。走出 BOSS 办公室后，大叔深呼吸了一口，空气真 TMD 浑浊！站在走廊上，看着同事在大叔身边跑来跑去，大叔突然很想抽烟。于是大叔走进了电梯，上了大厦的顶楼，走到天台。点了支烟，站在天台边，放眼望去，天空一半阴霾一半晴朗，钢筋森林的城市在眼前密密麻麻

地耸立着，哪一个地方是大叔职场的终点呢？

END

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:14:04

说起来我一直很低调的，在成都这所以酒吧著称的娱乐城活了 20 多年了，爹娘也没干涉过，我还是从来没去过酒吧迪厅从来也不会无缘无故夜不归宿来着— -。。。。。

不过毕业谢师宴那

天，我一个老师找我谈心，说我由于外形原因（16 岁起兼职模特，在南方城市个子比较鹤立鸡群。。公司在更南方的沿海），气质又有点冷的感觉，说白了就是面相凶点，但是因为一直当模特所以自然而然有比较时尚的气质（别说我恶心。。老师原话。。），汗，虽然我穿衣服很素很素。因此，这位老师叫我一定要注意打扮和收敛气势，学会服软。

说真的，我不知道怎么做。

谢谢大叔了，一直啰

嗦 您 。 。 问 完 这 个 就 好 ！

+++++++++++++++++++++

多微笑，减少攻击性。没事情的时候，对着镜子多联系，表情自然地微笑。过去上班后，多穿点 OL 的衣服，简洁大方得体，收敛气势，展现气质。嘴巴甜一点，看见这个同事喊哥哥，看见那个同事喊姐姐，有事没事就多找经理和同事请教外贸问题和其他工作问题，细心谦虚，不会错的。会有很多人喜欢你这样的 MM，呵呵，别担心。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:18:59

1. 楼主把外企说的严肃了。我接触的都是慢慢跳槽一步一步到好外企，等他们到了外企的时候差不多都 30 左右。25 左右就在外企的很少，我这里说的好外企是指 500 强。一般的小外企其实有个优势就是工资都比较高，不过后续的培训和企业文化就稍微差点。我感觉好外企 最 大 的 优 势 就 是 后 续 培 训 。

+++++++++++++

你好，也许大叔我前面没有说清楚。一般从事管理类，或者是市场类的工作，真的是尽量在 27 岁前能进外企。从事技术类的，过了 30 岁进外企的也是很正常的。过了 28 岁后，没有在外企工作经历的，想进外企，真的比在 27 岁前难。

因为道理很简单，一般去

500 强的 HR，都喜欢招 500 强里的人，退其次才是其他外企。民企的工作经历会被歧视的。而且现在 500 强里一般都有推荐信的，HR 也是很多大家互相之间都是认识的，圈子就只有这么大。猎头公司也喜欢在这个圈子里找来找去，因为背景都是真实的，而且也不会夸太大的行业跨度。

企业文化，说白了，就是一洗脑工程。外企的确是非常重视培训这一块，这个对个人的职业生涯的确是一个很好的帮助。国企和民企在这方面，差很多很多。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:20:07

大叔说下面试当中需要注意的细节问题吧。。 比如说话技巧，来回答那些“尖酸刻薄”的HR或上级的问话， 比如对方问，为什么想要离开 现在的公司？？

这个世界上尖酸刻薄的领导和 HR，的确很多，甚至可以说某些时候达到心理变态的地步。但是你也没办法，人在屋檐下，不得不低头。老总有时候心情不爽的时候，你就尽量不要去撞枪口，否则这么死的都不知道。至于为什么要离开现在的公司，这个很简单。比

不知道。至于为什么要离开现在的公司，这个很简单。比如说上班距离太远了，每天路上耽搁的时间太多了。比如说家里父母生病需要照顾，不能从事经常出差的工作。比如说原来的公司要求你转岗，转到你完全不熟悉的岗位，你认为你还是喜欢做自己擅长的工作比较有乐趣和激情。比如说公司要把你外派很长的时间，你的家庭情况不能接受这样的安排。比如说你想换个新环境，挑战一下自己的潜力，唤起你自己的活力，因为在原来公司里，你觉得你没有上升的空间了。。。。。楼主，你说说呢，像我这种情况的该怎么办呢？

贊同應

1

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:20:54

我以前是大型国企的办公室主任。工作能力不错，但是该死的秘书和
董事长有一腿，那秘书由于生完小孩后，她的秘书职位被人顶替了。

郁闷的很。 楼主，你帮帮我吧。我本身打算是工作，还是做我的办公室主任，然后，上班的空闲时候发发小广告，就这样，唉。

笨，怀孕有意外怀孕和计划怀孕，你干嘛那么老实的回答 HR 的这个 SB 问题？大叔不知道你婚否？如果没有结婚，那回答这个问题很简单，老公都还没有，怀孕的事情不知道是哪年哪月的事情了。

如果你是结婚了，就说目前我还是想趁年轻，干一番事业。毕竟现在家庭的经济条件还不是很好，我希望能给孩子提供一个毕竟好的物质条件下，再生孩子。或者说，现在老公工作很忙，我们2个目前都没有打算要孩子。等你进了公司，过了试用期，那个时候你

有打算要孩子。等你进了公司，过了试用期，那个时候你就是怀孕了，你就说是意外怀孕的，孩子也是一条生命，既然上天要安排他来人间，那我觉得还是不要违背上天的意志比较好。所以我想生下来，请产假。哈哈！难道那个时候公司敢把你开了？笨！

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:22:49

1. 大叔，我 81 年的，怀孕了，年底才能生，生完想重新挑战下自己，因为在现在的公司（小公司，名义上是外企办事处，实际上中国老板搞的家族化的）真的是没有空间 之前一直做外贸，也在 500 强做过一段时间，但是压力太大而且当时转行了就重新回来外贸界了 您说我要是重新选择的话是国企，外企还是民企呢？ 当然了，目标是一方面，人家是否选择我是另一个方面，但是我总要选择

一 个 目 标 然 后 去 努 力 尝 试 下

+++++++++++++

外企工作压力大，虽然表面上很风光，而且你又是才生完小孩，要花时间带的啊，又不是你生完小孩就可以马上出来上班。大叔个人建议是：找份兼职做做吧，外贸这块也可以做兼职的。要么就去国企混混日子，那样也有时间带孩子。去民企，何必呢？你都已经有这么好的工作经历了，500 强也混过了，何必给自己职业生涯上留下一笔不太漂亮的经历呢。我也不是说民企都不好，只是好的民企实在是屈指可数，大部分老板都是在财富原始积累中，这一阶段的老板是最可怕的，因为他们最会剥削人。如果真正是上了轨道的民企，那也只能说稍微好点，但是民企的工作经历，对你的职业生涯上，没有太大的帮助。没办法，HR 都是崇洋媚外的。不论是把你招进来到底做什么工作，只是都喜欢看求职者的一份漂亮的工作履历。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:23:43

大叔， hr 真的这么鄙视民企么？ 我还打算从国企跳去民企
啊 ， 好 纠 结

+++++++++++++++++++++

民企的 HR 不会歧视民企的，但是他们一样会崇洋媚外！ 外
企的 HR 百分百都多少有点歧视民企。 国企的 HR 不会很歧
视民企，但是他们一样是崇洋媚外的，只是没有民企的 HR 那么明显
而已！

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:24:38

我跟大叔侄女一样今年毕业，半年前还满腔热情，现在有点迷茫啊
外 企 歧 视 民 企 ， 国 企 被 歧 视 吗 ？

+++++++++++++++++++++

国企如果是知名的国企，外企一般还是很尊重的。如果是普通的国企，
那外企的 HR 一般打心底里也是看不起的。我前面都说了，外企有一
个文化叫：圈子！一个圈子里的，都好说。不是一个圈子里的，感觉
就是比他们掉价。外企一直都有着莫名其妙的优越感，特别是 500 强。
当然，他们的待遇、福利、名声、职业前途等等，的确也有看得见的

优势。

贊同應

1

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:26:00

大叔，我现在也为找工作的事很纠结，还请您给我指点下迷津啊~我是应届生，硕士，学的是 HR，英语还不错，本来想找份外企的工作，就去年去了一家 500 强外企（制造企业）实习，去了之后感觉完全没有外界说的那么好，加上一直不跟我签正式合同，我就离开了~现在手头上有两个意向，都是国企，一个是银行支行，不过要从柜台做，HR 估计是做不了了，一个是省信托公司，还做 HR，听人说在银行支行压力很大，对信托公司也不了解，也不知道怎么选了，无比纠结啊~~~~~还有，看你之前说的，是不具想走外企的话最好一开

银行其实现在合同工的待遇并不好，如果你喜欢 HR，那目前的选择，还是去省信托公司吧。至于你的硕士学历，其实外企更喜欢本科生和海龟，硕士学历在这个上，没有太大的优势。500 强里的制造型企业，肯定不如贸易型企业的待遇好，特别是如果你是在工厂里工作，而不是在总部或者分公司里工作的话，其实差别挺大的。至于英语，只要不要丢，一样还是有用的，当然，在国企里用的机会

是很少。我前面也说过了，如果真的想进外企，最好是才毕业或者工作才2、3年的时候进，那时候是最好进外企的。外企的工作压力是很大的，表面风光而已。不过进外企最大最大的好处是，开拓你的眼界，改变你的思维模式，给你的履历增加闪光点，镀金。

贊回应

•

别，千万别 2011-05-25 19:26:59

给楼主捶背倒水~~

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:30:18

大叔 我今年才大二 之前看的杜拉拉的小说 觉得很想进外企 后来想想又觉得不太现实 不如考公务员
我在的学校是三流的一本 学的法律专业 本来想考个名牌学校的研究生再去外企的应聘的 但看你说外企更喜欢本科生 但是以我现在的本科和专业是不是没多大希望进外企 啊

+++++法律专业以毕业生的资历进外企，肯定很难。还是去考公务员吧。

贊回应

•

凯库勒 2011-05-25 19:31:14

哇，谢谢楼主，搬运辛苦了

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:31:24

大叔讲的很好啊，对于我这种菜鸟很有帮助，大叔可以讲讲进公司之后的人与人相处的注意事项么？

+++++++++++++++++++++

谦虚谨慎，做事仔细，多问多学，脸上经常带着笑容，嘴巴要甜，偶尔拍拍马屁，少抱怨，多参加公司活动。还有就是希望你有运气遇到一个好领导！而不是什么极品或者变态的那种。

最后就是，一定要有个小团伙，单兵作战能力肯定没有团队作战能力强，提醒一点，不要轻易站队伍，也不要一直在队伍外，观察一段时间后，就应该加入其中一个小团伙。有中国人的地方就有斗争，没办法，这个是我们中国人的天性，喜欢窝里斗。有些时候不是因为你没有做好事情，只是因为你们气场不合，嘿嘿。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:33:02

想问一下：楼主你开始是做技术 就是理工那类的了吧 那你后面做了那么多个岗位 应该很多都跟你以前学的完全不搭 那会不会有什么影响啊 现在很多职位招人（应届生）的时候都写明要某某

专业的 是不是有一两年工作经验以后 要转工时就没太多这个要求啊？ 可是我看到那些社会人才招聘也有很多写着同业几年工作经验那不是很矛盾吗？你在换工作时被问到之前的工作与你应聘工作不一样 你是怎么回答 之前要做些什么准备工作

+++++++++++++

大叔的经历比较特殊，当了几个公司的救火队员，也相当于是麻将里的听用，不过也都是机缘巧合而已，加上遇到的几个老板都比较喜欢大叔，认为大叔比较好剥削。不过大叔虽然换了这么多，但是很大一部分都是在一家公司里换了几个部门而已，而且也基本上都是管理类。当然换到新部门，肯定压力大，而且可以说前几个月每天是自己要充电到晚上 12 点多，根本没有时间去娱乐什么，因为自己也不敢给自己放松。因为天一亮，等着你的事情就要让你去处理。硬着头皮也要上啊！毕竟你会的东西越多，对你自己只有好处，没有坏处的。

一般只要不是跨很大的行业，基本上只要你有工作经验 2、3 年后，就 OK 了。

另外，你不可能去应聘一个你没有做过或者不了解的岗位，除非你是刚毕业的时候，否则 HR 一般也不会给你这个面试的机会。所以你提出的问题，大叔我认为基本上你不用去过多的思考，还是先从第一个职业开始做起吧。就算以后换工作，也都是毕竟接近你原来的职业，只是肯定会有一些或者一部分变化。慢慢地，随着你的工作阅历，你也就变的选择职业的余地比较大了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:33:51

1. 大叔也指点指点我吧，我专科毕业的，08 年 6 月从学校出来一直没怎么认真去工作，淘宝开店去了，去年跑去自学修个人力资源的本科，本身是很想从事这个工作的，明年能拿到证了，当然拿到证不代表什么，现在这个社会研究生博士多了去了。偶在疑惑，明年就算拿到证我能顺利找到合适的工作吗，行政和人力资源本来市场就很饱和了，需要 4 万多人，可是有 10 万多人在竞争。请大叔指点一二，小妹实在不想在荒芜飘渺的网店和漫无目的的每一天中过日子了。再补一个，刚说的太虚了，其实我比较怕去面试的时候，人家问我，你一个开网店的又没工作经验的，为什么想来做 HR.

++++++++++++++++++++++++++

大叔放的那首歌，只是在怀念青春校园的岁月而已，人老了，开始怀旧了。..... 自己创业也是件好事情，至于你同时选修这个 HR 的本科，感觉上你的确去面试的时候底气不足。你如果真的很喜欢 HR 这个工作呢，那你就在面试的时候说：网店也是需要人力资源的管理的，虽然人数不多，不能和公司规模相比较，但是作为我自己的一个小小的实习，并且学以致用，我觉得还是有一定的益处和心得体会的。比如我要招一个长期合作的快递公司，那我首先就要确定我自己网店的当前对快递的实际需求，以及一个半年和一年的增量预

估，接着我就要开始筛选市场上的快递公司的名单，然后要调查他们公司的资信背景，评估他们的服务能力，还有他们的价格体系，人员素质等等，然后我需要一家一家去和他们的区域负责人面谈，经过这一系列的测评后，我会选择其中 3 家快递公司作为进入第 2 轮的商谈，选择其中一家最适合我的需求的快递公司作为合作对象，同时备选另外一家快递公司作为临时出现意外状况的时候的备用合作对象。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:34:48

1. 看了大叔的帖子，有些许激动。近来工作的事情很是焦虑。说说我的情况，请给予一些意见。 毕业至今有 6 年了，从 2005 年 2008 年底的四年在一家咨询公司工作，做数据类的报告。2009 年至今在做文字类的报告。 一直是在乙方这种咨询公司做。感觉特别的虚，一般来讲，我们这个行业的发展：要不继续做下去，或许有个机会，能在一个咨询公司做到经理。要么就是找一个实体公司，做市场或者是大的公司有战略部门（也做市场分析和投资战略这一部分）。 本人，女。二流大学本科毕业。 个人感觉转到实体公司比较适合，咨询公司一般都比较累，即使做到经理，工作还是很繁杂。去实体公司，从基础的市场人员做起，一般年龄比较大，不太合适。
1、请楼主看看，我的规划是否有弯路，或者，楼主有没有更适合的

建议。一个人在一个地方呆时间久了，眼界狭窄。楼主，在江湖中经历颇多，希望能得到些指点。

2、我现在倾向于在大公司做市场或者以后做战略（以前面过公司，HR 觉得如果我从基层做起，觉得年龄大了，但是不做基层，HR 又认为我没有实体公司的经验。）

++++++
把你的简历适当的修改，增加市场类的经验描述，比如类似市场助理的描述，因为市场助理的职位其实和你原来从事数据和文字方面的报告，都是比较接近的。

大公司做战略的，据大叔所知，很少有女性。大叔以前在外企的战略发展部混过 1 年，包括在那家公司待的好几年里，从来没有看见过女性做战略的，包括我们去外面听培训课的时候，其他公司的做战略的女性，也是非常非常非常的少。不是打击你，你这个想跨到做战略的这个职业上，难度比较大。

还有个建议是，可否转做秘书类或者总助这样的工作？

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:36:13

1. 1z 大叔，帮忙看看我的情况
05 年毕业进了一家事业单位，但是没背景没资历也没工作经验，做满一年就被老大踢出来了。而后进了亲戚朋友开的贸易公司，一直做业务到现在 4 年了，感觉烦透了，最近去考一家家乡的银行，一面，笔试，三面全参加了，最后没通知上班，感觉自己太差劲了、、、现在每天上班都像煎熬，想换工

作，但是对自己实在没信心，也不知道以后的路该怎么走。

+++++++++++++++++++++

想换工作就行动，先到处投简历啊，广撒网，总会捞到一条你喜欢的

鱼的。 至于你说的你家乡的银行，我只能说不是你的能力

问题，是潜规则，地方越小，潜规则就越严重，象你这样的炮灰应聘

者也越多，不要因为这个社会的黑暗，就怪到你自己身上。你自己都

对自己没有信心了，那还说啥呢？说了都是白说。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:37:16

国内名校本科背景，理工科。3月份开始找工作，目前打算签万科保底。

(3月后的校园招聘机会不多，好公司更少，之前宝洁高露洁都是进了终面铩羽而归，其他的吉百利妮维雅给 offer 我就沒兴趣了。)

之所以现在选择万科，一是因为万科诚意十足，足足五轮面试才让我拿到 offer，这边分公司的总经理也很看好我；二是因为，说实在话，我想 9 月份再战某家著名的快销公司，做这家的全球管理培训生，这家的培训生一年只有一次机会，而且 2 年以内工作经验都 OK，所以我签万科，也是想能暂时留在这座城市，好准备 9 月的大战。

关于我自己，也不啰嗦，我大学毕业 21，本科四年可以说过得十分充实，一方面结交了各色人等，社交能力表达能力沟通能力都没问题，另一方面，也算是个活跃分子，组织能力

执行能力也都 OK。算是四年里确定了自己想要什么，想成为什么样的人，也获得了足够的自信心。

我的目标公司都是快消+外

企（就那么几家哈哈），之所以为什么青睐快消就不说啦，不能在大叔面前卖弄哈。我的目标职业是 sales/mkt.

MKT 听起来更

贴近我即将在万科要从事的工作一些，sales 是我更心水的工作，毕竟销售虽然辛苦，但也是回报率最高的。

现在想问大叔的

是：

一：我如果 9 月份，以这样的背景（名校理工科背景+丰富活动经历+万科营销背景+综合素质），这样的背景投顶尖外企，我会有什么劣势（比如外企歧视民企啦，万科不就是民企吗？，再比如万科的营销岗很虚啦，当然虚不虚我不知道，我只知道万科的营销岗很累）；HR 会拿什么样的问题为难我？

二：

如果拿到外企 offer，我离开万科，值得吗？

万科待遇不详，签约时也没说，这几家快消外企本科都在 7000+，我想去的那家 7200+ 为底薪。当然这不重要，重要的是，外企的 sales/mkt 几年之后的待遇大概是个什么水平？

PS: 我意向中的那家，2 到 3

年之后就可以做到区域销售经理/主管（如果选择了销售的话），当然都是二线城市，不过我不在乎这个。

说的有点罗嗦，希望大叔指点一二。另外，我不介意工作压力大啊+生活连轴转啊+等等等，这些对我来说反倒极有吸引力。我喜欢和优秀的人竞争/工作，

也 喜 欢 充 实 的 生 活 。

+++++

1、3 个月的万科市场工作经历在 HR 眼里一文不值！ 2、万科的口碑并不好！ 3、快消外企的 2 级市场的销售主管都能拿到 7000 多的底薪？我还真的是第一次听说这个行情。你确认？ 4、HR 一般都不会专门为难谁，除非是你的样子属于很欠扁的那种。 5、你的文字描述让我的初步判断是适合做销售，但是会被公司老人欺负，因为你太自信了点，一般公司里的老人都不喜欢新人这么吊！ 6、在外企做销售或者市场，一般 2、3 年后，如果你的能力不错，也就是升到主管级而已。在一个一线城市里的一个小主管的年薪也不会超过 10 万。 7、你有点急功近利，心态浮躁。 8、高露洁、宝洁、联合利华这些你都没进去，那肯定说明你并没有你文字上说的那么好。 9、吉百利其实还不错。 10、现实会打击你的自信心，工作也不会有你想象中那么美好。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:38:55

大叔啊，我还是比较想做人力资源（本专业工商管理，本省还算不错的 211，学习一般）这方面的，打算暑期实习。外企对这方面有什么要求吗？或者说，他们希望我们能有什么样的能力？我应该要具备什么样的素质？必须要有人力资源方面的证书吗？到真正找工作的时侯，那些实习才会是最大的加分项吧？怎么样才能在实习中真正的学到东西呢？很多人都说去外企实习就是廉价劳动

力，而且都会敷衍你。。。如果觉得问题让人崩溃的话，可以尽情的拍砖。。。。。

++++++
1、好的外企一般都不喜欢招实习生。 2、他们希望你们漂亮，听话，老实，能干。
3、你应该具备的素质：女人当男人干活，男人当牲口干活。
4、不一定非要有那个证。

5、实习的公司如果是知名企业，那就可以加分。 6、看你自己的灵性和悟性，还有你的运气和天分

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:40:43

大叔，追了看你的帖子，感触颇深，不知道像我这样的改怎么办，给点建议看看，本人情况：
1：今天 25 岁了，专科毕业
2：现在所在的工作地点是世界 500 强行政，但是！我是属于外包公司的，大叔你肯定也知道，很多企业都把自己一部分不是核心的业务外包给专业的公司来做，我所在的外包公司也是一个外企，所以这个世界 500 强使我们公司的其中一个项目，而我以专科生进入现在公司也算幸运，现在已经在这个项目工作 2 年了，但我知道我再公司没有向上升的空间了，合同也是签到这个项目的结束
大叔，再你看来，我这样的学历，工作经验，我想跳到其他外企，有可能吗？ 小女子再这里谢谢大叔了~~~

+++++++++++++++++++++++++++++

看运气了，大叔也不好说什么。如果你是本科生，大叔可以说你肯定能跳槽继续在 500 强里混。但是专科生，就。。。。。但是一般的外企，应该可以进的，没有太大的问题。

现在老外也开始学油了，好多职位都开始外包，节约成本和费用开支。没办法，以前很少这样操作的，现在却很流行这样做。只能说，资本家始终就是资本家，榨取和占有最大的剩余价值，是资本家的信仰

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:49:48

1. 首先贊一个，大叔，我看完几本市场上热卖的职场小说都没你这一贴来的收益多。再有就是请大叔指教：职场菜鸟，即将毕业。三流二本女，长相属于扔在人堆里就认不出来的路人甲，无大智慧，有小聪明。大一以后就决定以后要做销售，所以在大学里基本上就是刻意去锻炼这方面能力，卖过报纸、卖过电话卡、电器促销什么的。今年上半年开始找工作，第一份是支付宝销售，名为销售，实为客服，说白了就是网络营销外加会议营销，个人觉得这份工作随时可以被人替代，是但凡招一个进来培训几天就可以上手的，不是与客户面对面斗智斗勇的工作，没什么发展前景，做满一个月辞了。目前进了个不算大，但在行业里算翘楚的民企，做销售，已干了两个月，刚刚签完合同转正，目前工资可怜

得不值一提，我是想有了工作经验，再将 BEC 高级拿下，有了这两块敲门砖，再去敲外企销售部的门。因为之前面试外企，人家摇头：你没工作经验，不符合我们的期待。

我明白是自己条件不够

优秀，学历不值一提，没工作经验，女的，外语不够拔尖，无关系背景路线，只好走曲线救国战略，武装好了再上阵，麻烦大叔给提点提点，未来的路怎么走，欢迎拍砖。

+++++++++++++++++++++

女人做销售，比男人好做，也比男人难做。在以后的工作道路上，你会遇到很多超出你想象的困难，也会遇到一些你只是听说别人或者小说电影里发生的事情。真的到那时候，请记住以下的话：请冷静思考，做好最坏的打算，同时也请保持明天会更美好的信念。另外，任何交易都是有代价的，做事情不要去投机取巧。工作，只是一份工作，别让工作影响到你的生活，我们都是被资本家剥削的，没必要把生活也搭进工作里

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 19:52:16

1. 女生，211 大学金融专业，毕业进的上市民营公司（制造类）的西部分公司（个人原因，为城市选择的工作），做销售后勤，后来做行政。工作过程中考了秘书资格证中级和助理人力资源师。职位没什么利益冲突，职场关系较为简单，工作比较努力，性格偏内向但识大体

有眼色，收入尚可。 现公司改制，分公司转经销商，有可能担任总经办主任或营销管理部部长的职位。收入进一步提高。因为结婚了，存在 30 岁以后女性职业规划的问题。行政类工作 30 岁以后普遍有瓶颈。 如果改行进金融类企业，一是学历不够，二是无相关工作经验，且垄断性质的金融企业无背景进不去。个人想法是读研，财务类，然后转财务工作。这个专业性强且对年龄无要求。

您能提供一些建议吗？

您觉

得在企业工作的人应该怎样规划 35 岁以后的职业生涯呢？特别是女性

。

++++++++++++++++++++++++++
总经办主任挺适合女性做的。你都 30+ 了，现在还要去读书后再转财务，你觉得等你读出来后，你在财务职位上的竞争力大吗？优势明显吗？ 女性 35 岁在企业里，一般都是做 HR、行政、财务之类的，要么就是副总级别的了。建议 35 岁以后的女性要么在家相夫教子，要么就争取在 35 岁前的时候升到中管级别，要么就出来自己开公司吧。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:05:56

国企没有关系或者不会搞关系貌似也很难进很难生存啊？我是那种性格很直的人，不会溜须拍马，只想以实力话说，觉得外企可能相对

公 平 些 ， 主 要 是 对 目 前 国 企 的 情 况 不 了 解 。

+++++++++++++++++++++

先做人，再做事。 实力不是第一重要的，沟通才是最重要的。
外企在中国时间久了，都多少会变味的。中国人多的地方，都一样。别把外企想的好象就很公平，其实都是那么大回事情
贊回应

•

离三（伊诚你们是 eat shit 长大的么！） 2011-05-25 20:07:19

太长 M 了慢慢看

贊回应

•

离三（伊诚你们是 eat shit 长大的么！） 2011-05-25 20:07:30

太长 M 了慢慢看

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:08:34

1. 搬小板凳听大叔讲那过去的事情！感觉大叔其实年纪应该不大，但是为人处世应该很老道了。文笔也很幽默风趣。赞一个！

大叔也帮我分析分析吧， 我本科毕业于国内某二流学校国际贸易专业，毕业后混了一年，考了托福 GRE 去美国某二流学校 (top50) 读了个人力资源方向的硕士。在美国的时候有实习过 2 次，

差一点找到工作，因为金融危机爆发，不了了之，只好回来。回来后发现找不到自己定位了。目前 28 岁剩女一枚，想进 500 强外企，初级的职位人家认为我年龄太大，学历太高，资深点的我又经验不够，毕竟做 HR 的是要资历的，靠我以前实习的 3 个月半年的经验貌似不够。大叔你说我该怎么办？我都萌生了回美国继续攻读博士的想法了。但是在美读博这条路太苦，毕业后前途也很渺茫。其实本人性格很外向，乐于和人沟通，大一开始就积极参加各类社会实践，虽然没有什么长期正经的工作经验，但是简历照样可以写 2 页。不知道去外贸公司会不会有我的一席之地？

+++++

呵呵，谢谢谢谢，大叔今年 30+，还没有到 40。 大叔建议你先去国企吧，找一家名气大一点的国企做 HR，或者是不是 500 强的外企，混上一年之后，再跳槽到 500 强外企，曲线救国。还有就是把你简历找个 HR 的朋友给你修改润色一下，突出海外工作经验。简历写的长，不如简历写的让人眼睛一亮。 你辛辛苦苦地读了这个专业的硕士出来，何必去改行又去做外贸呢？要做外贸，你当初大学毕业就可以做了，何必还要等到现在，绕了这么大的一个圈，等于从头出发，何必呢？

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:11:13

1. 想问一下啊，大学里学的是销售，目前大三，快要毕业了，想知道外企 HR 面试的时候都有点什么要求阿！！！ 谢谢！

+++++++++

你平时多看点那些测评题，就行了。外企还分美资、欧洲、日本、棒子、台湾、香港等等，各家的要求也不一样，你现在问这些都是白问。

2. 大叔，您好。 我，高中未毕业，认为读书不是唯一出路，有门硬技术才是生存之道，心里也一直憧憬自己努力打拼，能做出一番成绩。认为自己在做人做事以及交流比一般同龄人要强。在学校一直是班里一把手，可到了深圳之后就迷茫了，不知该如何下手，去找一份怎样的工作才适合自己。然后硬是在 gome 做了几个月，感觉不到激情，辞职了。现在待业在家，希望大叔能给些好建议。

+++++++++

还是趁年轻先读书吧，有文凭比没文凭好，虽然现在的文凭也没多大用，只是有总比没有好。或者边创业边读书，既然你对你自己的能力有信心的话。至于打工嘛，没那张你看不上的文凭，你永远也没机会进入企业高层管理的殿堂。 3. 老大，您的贴真是让我眼前一亮啊！

麻烦您也给在困惑中的我指点迷津吧！ 本人女，大二，21岁，英语专业，倾向是国际市场营销。如果毕业时想进外企的话，HR 最希望看见的是什么呢？目前还没什么工作经验，建立基本上没什么可写的。未来两年，可能也不到两年了，做点什么比较好？谢谢。

+++++++++

最希望看见你的实习经历。 找个比较靠谱的公司去实习。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:13:38

1. 大叔说的真好，早点看到你的帖子就好了。现在我就是个杯具，今年 26 了。毕业后就去一个城乡结合部的学校做小学老师，那时候太听父母话，就一心去做教师，公招考进去时第一名，可是因为我没有关系，被分到郊区了。 那个小学校待遇差，没有发展前途，也没有关系调到市区，做了三年我辞职了，刚开始出来没有别的出路，于是我就边做兼职边考研，现在倒是考上了，可是总觉得自己傻傻的，社会经验不足，多半还是跟自己一直呆在校园有关吧，我一直在犹豫要不要去读，很不想再变成书呆子啊。可是不读呢，最好的出路就是凭借我的初级职称再去找教师工作。 可是我们这样的副科老师真的没前途哎……在学校里就是一打杂的。我现在倒是 不浮躁，能静心学东西，我自己有些做编辑的经验，想从这个入手，先进私企练练手再找机会进好点的媒体。不知道这样行的通不？

++++++++++++++++++++++++++++
考研都考上了，这是好事情。先把研究生的本子混到手再说了。至于你的曲线救国的想法，我只能说，看你运气了。好的媒体也基本上都是关系户在混，新媒体的待遇并不怎么样，而且还经常忙的象条狗。其实老师这个职业还是挺好的，至少每年还有 2 个带薪的寒暑假，虽

然工资现在属于说高不高，说低不低的那种，但是毕竟一般中小学的环境都比较简单，压力也不是特别大。而且也可以利用你的空闲时间开个工作室什么的，前途不前途，看你自己到底想要什么？

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:15:55

1. 大叔，能问您一个问题嘛 我本专业是工科，二专是财务管理，请问我该转财务管理，可以吗？人家会不会歧视我呢

+++++为什么会歧视你？除非你那二专是混出来的，若是真的是学出来的，怎么会被歧视呢？ 2. 好奇心起看完了 发现全都是废话 不管哪

个企，最重要是做人，沟通，能力算个 p

+++++做人当然很重要，但是做人里，沟通技巧和专业能力以及综合能力怎

么会是算个 P 呢？除非你是在国企的关系户，而且关系还是很硬的那

种，那当然其他的都算个 P，包括做人都是算个 P。要么你是民企的

家族企业里的直系亲属，在企业里挂个职位，拿点钱，其他的当然也

是都算个 P。若不是以上这 2 种关系的话，想要在企业里混，没有沟

通技巧和专业能力以及综合能力的人，大叔我想任何一个老板或者领

导或者一个团队都不会对这样的人有兴趣的。就算你马屁拍的再好，

也顶个 P 用 3. 大叔~我也来说说情况 请你指点下 女 26

在一民企销售部门做打杂的 虽然是民企 但是是之前老国企改制的 所以很多关系户 公司里一家 3 口都在这上班的很正常 因为公司所属的行业也算是垄断吧 比较偏的那种 效益还可以 公司计划上市 分到了一丁点儿股份 长远来看个人的路很不明朗 因为一不会技术 二不会做人三没有关系 感觉就是在混日子 小地方呆着的 我想考公务员 但 估 计 当 炮 灰 的 可 能 性 很 大 。。。

+++++++++++++++++++++

考什么公务员哦，赶紧找个好老公嫁了，才是正事！工作就这样混吧，将就了。你如果真的要出来，你以后的人生就是未知的，对女孩子来说，风险太大了。你现在已经有个安稳的工作了，混混日子就行了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-25 20:19:34

大叔您好： 我是 08 年 6 月毕业的，08 年 1 月的时候进了某家银行某部门实习， 后来毕业后就留下来做了出纳的工作，到现在也差不多两年了。 有必要说下这个部门的性质，它是国内银行和外资银行合作产生 的部门，所以我们这个部门又有点小外企的感觉。在这个部门里 我们不仅要受上海管(外资银行在国内的全资子公司)，也要受国 内的那家银行管，但是又有独立的感觉，所以我们根本也不会入 银行的编制。 - - 介绍完毕了，现在问题是我在哪个部门里出纳做了两年，感觉工

作很单一，自己并没有学到什么，也没有提升的空间。我本来不是会计专业的，后来考了会计证，现在萌生了离开的想法。现在的打算一是考研，二是换工作。但是换工作又怕换了没有现在的好，毕竟福利待遇什么的都还不错，可是出去了只凭一个会计证还有不是很懂的技术能找到什么样的工作呢？或者去拼尽全力的考一次研？恳请大叔能提些建议给我，非常感谢

++++++++++++++++++++
别折腾了，你现在的日子过的好好的，你想出来不是没事给自己找事吗？有事业心呢，就去考个注册会计师的证，如果没那份心呢，还是老老实实地待在那里吧。考研并不是什么好出路，你又不是大学毕业直接考研，本科生能做的事情，老板干嘛要找个研究生来做？而且开的工资还要比本科生多，万一是个在学校里读书读傻的孩子呢？老板看重的是你的经验和潜力，而不是你那张文凭。找其他工作，你现在这样的条件，找啥呢？出纳待遇本来就比会计低，你2年的出纳经验对你找工作上没有什么优势。会计这行业是越老越值钱，你那么年轻，就别指望有啥好的会计工作会落到你头上了。人都是往高处走的，你可以先骑驴找马，但是千万别一冲动就辞职，到那时候后悔可就来不及了

贊回应

•
KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:24:17

1. 大叔是个好人，我想问进外企是不是英语很重要？

日企的话比较注重什么呢？

+++++++++

外企当然英语很重要，简单的会话，以及书面的写作，都会涉及到英语。日企大叔没有待过，只是接触过日企那几家大公司。据大叔所知，

日企里首先日语比较重要，其次是计划和准则很重要，还有就是日企里中国人基本上都只能升到中层管理的职位，高层管理都是日本人。

日企做事情很讲究规矩，对工作的责任心也要求很高，论资排辈的情况严重，工作压力一般，不鼓励自由和创新。 2. 亲切的大叔~大叔

~~ 想问一下，现在海归还好找工作吗？ 因为是女

生，所以觉得一个人在国外工作会好孤独，还是想回国工作~~

我是学统计的，成绩很好，但是还在上学，所以对于工作的事情可以说是一窍不通嗯……您觉得我可以找什么样子的工作呀？

谢 谢 大 叔 ~~ ^_~

+++++++++

学统计的可以胜任任何管理类的工作，如果真的象你自己说的成绩这么好的话，因为都是从普通员工开始做起。另外，建议你抽出一点时间去实习一下，我指的是你在海外实习。等你学完回国了，成绩不错，又有海外的工作实习经验，如果你长的还可以的话，回国后找份好工作其实一点都不难。 3. 大叔你好，迷茫中的我想听听你的指导。

我毕业一年了，但毕业的这一年中断断续续换过三份工作，做过小报

社的编辑，广告公司的文案和服装公司的文员，都是民企。我是二流本科毕业，英语专业，因为民企的待遇都不是很好们现在辞职在家快一个月了，对于以后找工作很迷茫，想进入外企，但信心不足，也不知道自己合适做什么方面的，盼大叔能帮我指点一下。

+++++++++++++++++++++

去找外企的销售职位吧，毕竟销售的门槛低一点。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:33:13

1. 大叔 您好，本人国内著名的法学院研究生毕业，已经毕业快一年了，在这一年中，前半年在深圳的一家律所当律师助理，后半年在一家国内排名前 5 的城市商业银行总部做合规。现在辞职去深圳，有 3 个面试机会。分别是招商证券，平安银行，平安利顺。 我觉得单位都不错，不知如何才能更好地抓住面试机会，求大叔指点迷津。 不知我应该如何做？

+++++++++++++++++++++

临场发挥了，财经类的公司，你穿的保守点，人打理的清爽点。回答 HR 的问题思路要清晰，尽量避免什么小动作。 你的问题很模糊，所以我也只能模糊地回答，呵呵。 本来不想提醒你的，还是好事做到底吧，你的问题里有个很关键的信息没有提供，所以大叔只能对你这个问题应付几句了事。至于是什么关键信息没有提

供，你自己应该知道。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:34:12

1. 这么好的大叔，我也有问题。强烈的举手发言。本人，男，目前 30 出头，做的是技术性很强的一份工作，干这行将近 10 年了，最早是在国企的，后来企业改制，出来了，先后在两家民企干过，从事的还是这种技术性很强的工作。因为这行干的很熟了，虽然是民企，但也是能混的很悠闲，但觉得太没意思了。想换换，一直想从事销售。但问题有两个，1、家庭的压力比较大，每月等着奶粉钱，做这份技术性工作待遇还是马马虎虎的。2、俺的反应能力比较慢，许多事情都能事后回过味来，当时总是吃人家亏的，有没有什么办法能提高这方面的能力。

目前很困惑，该何去何从，大叔给点意见

？ ? ?

谢 谢 !

+++++++++++++++++++++

30 出头了，要转做销售，难！难！难！除非是去卖保险卖安利！建议转做售后的技术支持吧，那样还稍微好转点，跨过去的门槛也低一点。反应慢。。。。。那你真的不适合做销售，销售做的好的都是人精，都要反应快，会察言观色，反应慢的话怎么能把握客户需求呢？反应慢的话你的竞争对手早就赶在你的前面搞定客户了。至于你说的有没有办法提高，这个很难，30 出头了，很多思维模式都

已经定型了，养成了一些习惯，很难改变的。做销售是靠天分和悟性，有没有灵性很重要的，没有灵性的销售，永远只能在业务员、销售主管这一层徘徊，上不去的，因为不擅长把握机会。而且销售压力也大，你家里还指望你的奶粉钱呢，大哥（在 30 出头的人面前不敢自称大叔，呵呵）劝你还是等孩子读幼儿园的时候，开始转做售后的技术支持吧。现在先安分一点，同时也多做些准备工作，留心一些关于售后技术支持类的工作，可以先去面试试试，录取不录取不重要，多试几次，就知道自己离这个职位缺少点什么了，也清楚自己的优势在什么地方了。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:34:57

大叔好 看了您的感言真是受益匪浅啊 我本科是北京某重点外语院校日语系。硕士来东京进入 top3 的某名校。经过艰难的就职活动终于拿到某五百强日系 maker 的 offer。进公司研修后要进行配属面试。说实话，按照公司意向应该会分到海外营业部门，我日英都不错。但我不想做营业，我是女生，以后不太想总出差。最重要的是对自己没信心，我是那种 eq 不怎么高的人，汗。最想去财务部门，觉得会计是门技术以后即便回国发展或许也能用上。但是我现在只拿到比较基础的会计资格，在面试的时候能否给自己加分就不知道了。站在部门分配的十字路口上感觉很迷茫。 请大叔

不吝赐教 谢谢 作者: deliahdeliah 回复日期:

2010-05-26 17:31:52 大叔, 不好意思我再补充一下。

拿到 offer 的公司是化学 maker, 我在东京总部上班所以同事基本都是日本人。考虑到以后在日企升迁的困难和照顾父母的问题, 以后还是打算跳回国的。所以结合这点和上次发言所述, 您说我是干海外营业好呢还是财务好呢?

谢谢

++++++
大叔建议你去海外营业部, 升迁和照顾父母的问题, 不需要你现在来考虑。你既然背景这么好, 为什么不继续往前走? 而要退一步做会计呢? 女性如果有海外营业部的工作经历, 你就是以后回国也是非常非常容易找工作的, 是你挑工作, 不是工作挑你。而且会有猎头主动来找你的。如果你只是在日企里从事财务会计之类的工作, 那等你回国来找工作的话, 要想找个好工作, 都要看你的运气了。EQ 和自信, 都是锻炼出来的, 别怕, 大胆向前走。

PS: 若是在海外营

业部工作, 对你找到个好老公的机遇, 以及对你挑选男人的眼光, 也会有很大的帮助的。嘿嘿, 好运!

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快!) 楼主 2011-05-26 10:35:25

1. 亲切的大叔 话说 HR 真是贱啊 老总的走狗 群众中的奸细
一致不受俺们的待见 问 500 强工厂怎样 赴死坑

那 样 的 就 算 了 日 企 欧 美 企 业 独 自 工 厂 好 混 么
还 有 就 是 大 叔 你 没 做 过 质 量 哈 哈 哈

+++++++++++++++++++++

嘿 嘿， 大 叔 还 真 的 没 有 做 过 质 检 这 一 块， 被 你 还 说 中 了， 哈 哈。 外 资
的 工 厂 这 一 块， 大 叔 觉 得 还 是 比 较 好 混 的， 不 过 千 万 不 要 去 棒 子 的 工
厂 和 湾 湾 的 工 厂 上 班， 鬼 子 的 工 厂 都 比 他 们 好， 欧 美 的 工 厂 也 不 错。

贊 回 应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:35:46

大 叔 好， 本 人 本 科 在 一 所 211 的 农 业 大 学 读 书，
几 年 下 来 成 绩 还 算 不 错， 奖 学 金， 证 书 拿 过 不 少。 毕 业 前 尝 试 过 考 托
福 和 GRE 打 算 出 国， 但 是 失 败 了。 09 年 毕 业 后
在 一 家 外 企 工 作（不 是 500 强 但 还 算 可 以）， 干 的 工 作 是 属 于 技 术 类
的， 由 于 公 司 本 比 较 重 视 培 训， 所 以 自 我 感 觉 相 关 技 术 还 过 得 去。 能
力 也 可 以， 从 基 础 部 门 升 到 了 公 司 的 主 打 部 门。
但 总 觉 得 在 这 个 行 业， 本 科 的 话 最 多 做 个 小 小 的 技 术 类 SUPERVISOR，
工 资 涨 幅 很 小。 想 要 在 多 工 作 一 年 积 累 一 定 得 资 金 后 再 次 考 出 国 读 书。
但 又 听 人 说， 因 为 我 现 在 已 经 24 了， 多 工 作 一 年 在 出 国 读 书， 就 算
只 读 到 研 究 生 的 话 出 来 也 就 近 30 了， 会 不 会 年 纪 太 大 了？ 但 现 在 的
情 况， 将 来 工 资 不 太 可 能 很 高， 吃 吃 喝 喝 就 没 了。
好 矛 盾 好 纠 结， 希 望 大 叔 回 复。 3Q！

+++++++++++++++++++++

如果有个梦想，年轻的时候没有去尝试，等你年纪大了，一定会后悔，因为这个你的心结，而且这个心结会陪伴你一辈子。而且年纪越大，越没有勇气去尝试和改变，既然日子都是在混了，混久了就会麻木了。时间长了，你的血也冷了，那个时候，除了说如果当年怎么怎么样就好了这样的话之外，已经于事无补了，那才是真正太晚了。你明白大叔的意思了？呵呵，good luck！

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:36:29

1. 我应聘的职位都是合规，我觉得技术性更加强一点，不知道现在深圳的金融企业的面试偏好是什么，基本会问什么样的问题？

再 三 谢 谢 大 叔

+++++++++++++++++++++

你终于把你应聘的职位说出来了，前面那段你只说了给你面试机会的 3 家公司的名字，并没有把对方提供的职位说出来，没说职位，你说大叔怎么回答你呢？呵呵。 合规经理，很紧俏很热门的职位，只是你才毕业一年，而且只做过半年的合规经理，按你这个资历，我也不好说你能不能应聘上。不过应该有这个运气，毕竟现在这个职位很缺人。 在中资银行里，这个职位一般的年薪在 15-20 万之间，但是你现在这样的资历，可能对方只开 10 万的年薪也是

有可能的。当然，名义上也许是合规经理，实质上也许只是一个合规专员。

这个行业里，外资做的很好，中资银行里的大部分合规经理都是从外资银行里去挖的，一般在外资银行担任合规经理的，跳槽到中资银行，就可以升到合规总监这个职位。

这个职位通常的职责范围是：监管当局日常联系与沟通；反洗钱监管；法务管理；合规检查，合规企划。反洗钱的监控，不是靠一个合规经理的一己之力或者凭借其专业知识经验就能做到，往往需要整个银行系统的参与，还需要司法力量的介入。有了较开阔的视野，并能通过预防为主的规章制度的完善来进行合规运作，就能成为这类人才中的佼佼者。制度的执行和问题的解决，还有严密的流程控制，都是运营管理中能否发挥职位价值的关键。其实，外资行因为组织架构、工具和流程更为规范和成熟，更容易引入并实行运营风险管理，因为它涉及人员、流程、信息系统、外部事件，范围十分广泛，管理难度很大。相对，中资行更需要这方面的人才，来提高风险管理的水平。

合规经理的基本要求：

1. 相关专业背景，三年以上银行工作经验，有一定项目经验，较熟悉银行产品、操作流程，熟悉银行运营风险管理、项目管理；

2. 优秀的数据分析和执行能力；

出色的沟通协调能力；

4. 了解巴塞尔协议

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:36:47

1. 大叔，您好！我是机械专业毕业的女生，毕业四年一直在国企从事技术工作。我所在国企待遇太差，位置偏僻，接触人和事的圈子也很小，现在想换其他工作发展。但是虽然工作时间有四年，但是工作中接触的项目比较少，工作经验不足，工作环境一直很简单，对人、事处理也是非常单线条。现在有换工作的想法，但是还没有特别明确的 方 向 ， 恳 请 大 叔 指 点 一 二 。

++++++
大叔坦白和你说，你前 4 年基本上等于白做了，在浪费时间浪费生命。你现在想要换工作，很难，因为你那 4 年的工作经验来大部分的 HR 来说，基本上会把你的简历直接就在邮箱里删除掉了。 虽然大叔说的这段话很残忍，但是这个社会就是这样的，若是想换工作的话，可能只能去应聘一些基层的岗位，总之，你现在的条件，很难找到一个比较好的工作

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:37:07

1. 我是专科生，然后专升本到了一个非常普通的本科（是全日制的那种，和高考的本科一样，不是成人本），专业是会计。但是我不想做会计的工作，我想考研考学前教育的专业。 大叔觉得如何啊~~~ 学前教育的工作前景怎么样啊 我对于未来很迷茫啊 迷茫啊 迷茫啊 另外，我在北京。

++++++

大叔认识 2 个做学前教育的朋友，都是女性，听她们说，这个行业的前景很看好，而且也比较适合女性来做。但是这行目前的薪资水平并不是很高，你如果真的有兴趣的吧，可以试试。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:37:30

1. 我今年大三，暑假准备实习了，学的是工商管理专业，但是工作想往人力资源方面发展。看了你前面提到经历以及回答，我觉得我应该找一家外企去实习，不过我的英语不好，目前六级还没过，正在努力。

说了这么多，其实还是拿不定主意。对了，我所在的学校是本省综合性大学里比较好的一个 211 学校，在省会。

但是感觉自己并没有很优秀，唯一能算得上不错的经历就是去年暑期实践组织的团队被评为校重点，不过实际上也没有多少有用的经历。现在还是比较犹豫，有人说外企实习学不到东西，其实最关键的是我

觉得自己没有这个能力进去。

一直不清楚快消类的和制造

类 的 人 力 资 源 部 有 什 么 比 较 大 的 区 别 ……

++++++

快消类里的 HR 实质上权利并不大，因为快消类是以市场为主，而且基层和中层的员工流动率非常高。并且在招人上，HR 基本上都没有什么发言权的，因为市场部和销售部才是公司的老大。

制造

类里的 HR 其实还要负责企业里的很多事情，因为制造类是以整个企业均衡发展为主，而且整个公司的员工流动率非常低。HR 部门在公司里的地位也比较高，虽然比不上市场销售、财务、技术，但是也没有在快销类里那么差。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:37:58

1. 实习的话直接联系企业有没有什么需要注意的呢？麻烦大叔了～

+++++
请准备彩色免冠标准照一张，在学校里参加过的社会活动简历一份，

希望实习的岗位写清楚，去联系的时候，先电话约好，贸然上门，没人会理你的，除非你是关系户。注意礼节，不卑不亢。服装低调点，不要化妆，除非你是去娱乐行业或者是时尚行业实习。 2. 我想请教一下，我是今年二流大学本科毕业的，女，EQ 还不错（我 BOSS 说当时招我就是觉得我性格分数高），长的也还能看吧，运气比较好，找工作比较顺利，但是现在有 2 个比较难以抉择的路。

一个是韩资 500 强，是在西部分公司做市场和一些运营案策划的，我现在已经实习了 3 个月，感觉确实能够开眼界，但是压力很大，工作量也比较大，时不时的还需要出差。

一个是四大国有银行之一，校园招聘的正式员工，而且在主城区，但是第一年都得座柜。其实 2 条路都有我满意和有所顾虑的地方，所以想问一下你的意见～

是 继 续 在 外 企 还 是 投 奔 国 有 银 行 啊 ？

+++++

大叔建议你选国有银行，棒子的公司，没待头

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:38:20

1. 楼主，想请问，以你的阅历看，女孩子从事什么职业比较适合？

感觉销售难免会有应酬，不太喜欢。。行政太琐碎，发展空间好像有限。。我自己的规划打算往财务这方面，自考个会计第二学历，但有朋友认为现在企业财务一般都做两本账，做会计一来不好当，二来，整天与数字打交道，很枯燥。。。 您怎么看女生的职业规划？

楼主怎么看公务员这个职业呢，您在企业方面，好像比较喜欢外企，而非民企，国企，但总体讲，企业的工作会不会比较不稳定？？

还有，讲到银行，从招聘职位看，怎么区分合同工与正式员工？

+++++

外向性格的女孩子，适合做销售、策划、公关、记者、服务类的工作，前提是略有几分姿色。内向性格的女孩子，适合做秘书、行政、财务、助理、质检、库管、编辑类的工作，前提是做事细心，能静的下心来。

公务员工作对女孩子来说，也是不错的选择。当然，老师和医生，也都是很适合女孩子做的工作。也都是比较稳定的。企业里工作肯定是不是稳定的，正因为不稳定，才有很多未知的生活等着你。如果你现在

了公务员、教师、医生这类的工作，稳定是稳定，不过一眼就可以看见你到退休前的样子了。

女孩子如果没什么事业心呢？那就

就别混成剩女，赶在 26 岁前找个固定的男朋友，不是说非要 26 岁前结婚，只是在 26 岁前找个比较稳妥的老公作为结婚对象。女孩子如果有事业心，那就无所谓，反正又不靠男人吃饭，而且一般这样的女孩子都比较有自信，选老公也可以慢慢选，只是也别太挑了，30 岁前把自己嫁出去吧，否则当高龄产妇对身体不好。

至于企业

的选择，垄断型国企的日子是最舒服的，接下来就是外企，只是外企只适合年轻人待，大型民企其实内部管理也比较正规，找工作尽量避免小型民企，因为能遇到好老板的机率实在是很渺小。

银

行里的职位，光看招聘广告上的介绍是没用的，你要去面试了，才知道这个工作到底是什么性质

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:38:53

1. 大叔，看了你的帖子真的是获益匪浅，小女子目前正在人生的交叉口徘徊，希望能得到大叔的指点迷津。

本人目

前在世界排名前 20 的大学读会计，已经在四大会计事务所之一连续两个税季实习。不过我的目标是考会计师，所以想毕业后找审计的工作做。拿到证之后再回来做税务。

不知道国内现

在刚毕业的会计工作好不好找？尤其是四大或外企的审计？我现在

不知道是毕业继续留在这里还是回国。现在对于国内的消息很闭塞，完全不了解是个什么情况。如果要申请国内的工作需要通过什么途径呢？

谢 谢 大 叔 拉 ~

+++++++++++++++++++++

会计工作不好找，对于年轻人来说，因为会计工作的性质决定了它是越老越值钱，越年轻越没人要的。
申请国内工作的途径
这个问题也需要问？。。。。。网络

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:39:14

1. 大叔 您好！ 我是 07 年毕业于武汉二本工科院校的女生。后再广州一日资企业上班至今，混到小主管的位置。自学日语 2 年，用的不多，太依赖翻译。工资和职位可提升的空间不大。如果被派外进修，还要续签合同。现不太像呆在这个公司，所以后者对我的吸引力不是很大。
想转行，学个会计，以后从事贸易方面的工作。
今年还有半年的时间，想继续提升日语，考个驾照，考个会计证。大的职场规划没有，只能走走看看。
等 待 回 复 ， 接 受 批 评 。 。 。

+++++++++++++++++++++

没批评，只有建议，呵呵。
建议续签合同吧，暂时别换工作，等熬到外派进修回来后，再换工作，这个背景会对你找下一个好

工作有很大的好处的。日语去混个 2 级出来吧。现在换，以你现在的资历，大叔觉得没有很大的把握能找到一份比较满意的工作。还是先忍忍

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:39:35

1. 我是个应届毕业生，如今在一个小的外贸公司做销售助理，他们家主要出口小机械，，我就是帮助经理下单跟单之类的，还是有些杂事，待遇 2500 左右，工作比较轻松。

还有一个

是個很大型的公司，比如盛大这种类型的，但是这个工作要从客服做起，以后才能有晋升之类的，据说比较辛苦，我也不清楚。

这时我该选择哪个好呢，一面是舒适的，一面是辛苦的。
一面是已知，一面是未知。

我不知道自己选哪个比

较好。

额，我的专业是英语，大学不是特别的好。

+++++++++++++++++++++

暂时先别换，等有了更好的选择再换。很大型的公司里，做基层职位的是非常辛苦的，而且收入也并不高，只是企业的名字比较响亮而已。你已经有了一份工作了，边做边看了，别急着换，又不是你现在的
工作环境或者工作压力让你已经很厌烦了，必须要换了

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:41:18

1. 大叔，我也是求指点来的~~~~~ 我老公 211 大学硕士毕业
2 年 原来在一家小台企当研发工程师 去年因觉得没有发展
机会辞职 至今待业在家 总的来说，我老公学习能力很强，
技术也可以，但是不怎么会与人搞关系 大叔觉得我老公应
该 把 自 己 摆 在 一 个 什 么 位 置 ， 有 机 会 进 好 企 业 吗

++++++
搞技术的人就和搞文化的人一样，同行相轻，你老公既然不擅长人事，
很容易受到技术主管或者经理的打压。让你老公去做做售后技术支持
这类的工作吧，锻炼锻炼他与人的沟通能力后，再决定后面的打算

2. 谢谢 1z 的帖子，最近因为发展原因想从民营企业跳到外企，正想请
前辈指点一下： 1、大学毕业后从业，前 2 年从事快消品，
做了一年半的渠道经理，负责一个二级市场； 2、3 年前转
行到民营的培训企业，这家企业也算是行业中数一数二的，在公司 3
年也从业务员做到了部门主管. 现在遇到的困境是因为快 30 了，在现
有的公司没有上升途径和收入增加的可能性，所以想去外资企业做销
售，希望能在收入提升的同时增加自己作为职业经理的修炼；
3、现在我想从制造和化工的销售做起，最大的问题是
没有行业和外
资 背 景 。 您 有 什 么 建 议 呢 ？

++++++
为什么要跨那么大的行业做销售？而且你都是 29 岁的人了，你又不

可能去从事低级职位。外企的销售流程以及市场和销售的分工，和民企有很大的区别，所以外企招普通职位的销售人员一般都是招 26 岁以下的，就算没有行业背景，但是也比较好培养。中层职位的，一般都是招有外企背景的。你现在这个年龄有点尴尬，说大不大，说小不小，而且你这个年龄更要慎重选择行业，你没有多少时间让你再去试某个行业了。你现在这个年龄跳槽到外企去做销售，而且还要跨那么大的行业，大叔只能说难！难！难！

因为你如果去应聘外

企销售职位，外企的 HR 看你的简历，你完全没有任何优势。虽然你是有兴趣去做，但是外企招人不是让有兴趣的人去锻炼实习的，而是希望你来就能做的，并且能很快认同外企的文化、节奏、运作习惯、管理模式等等。

建议你如果想进外企的话，放弃销售的目

标，转做市场营销，可能机会还比较大

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:42:07

1. 大叔。很喜欢你的帖子。我也来说下自己~ 女，即将二流大学本科毕业。学文科的，但是专业巨冷，找对口的完全不可能（我们这个专业，如果想要对口就业，就是进的事业单位。要么是博士，要么就是关系户，背景超牛，否则根本没戏）。自己除了文章写的不错（尤其擅长杂文~），打字一分钟最快 130 之外，没有什么特长。英语刚刚四级。性格较内向，不喜太多交际，但是如果实际情况需要的情

况下可以精神分裂化身成一超能忽悠超能侃的萝莉。想象力丰富，热爱有创意的活动，目前倾向于编辑、广告文案策划一类的工作。只是自己专业不对口，没有相关工作经验（网投的时候，职位要求里都是要 1-3 年的工作经验~），很囧。我怀疑我这样的简历，HR 直接不看……怎么办啊……外专业，无经验，如何切入一个行业呢？从最底层的做起那是绝对的，这个我有心理准备，不过，会不会让我直接去做销售或者跑客户啊？直接做文案有困难么？

另外，像编

辑、文案，这一类的工作，去面试的时候一定要穿套装么？可不可以穿稍微正式一点但属于休闲类的衬衫 T 恤啊……不能素颜去面试么，一定要化妆么？

以及，这种不太需要公关外形的工作，

会很介意你的身高么？偶杯具的 150，而且还一张超萝莉的娃娃脸~总感觉自己一站那就没气场，内心不管如何御姐外表都像个萝莉，缺乏底气，总是被人认为不够成熟……

+++++面试的时候，也不用穿什么套装，你本来就是才毕业的，何必装什么老气呢？就穿件素色的稍微正式点的衣服就可以了。女孩子最好不要素颜去面试，画个淡妆比较好。

至于身高，现在的 HR 选

人都是在选美，不论是什么职位的，都在挑剔，特别是民企。你的身高，建议你面试的时候，一定要穿高跟鞋去。

你这样的情

况，找工作完全就是看你的运气。

PS：你一分钟打字打 260

个字也没用，现在没有职业打字员了

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:43:31

1. 今天问了下班长，他说我们这个专业（工商管理）90%都是做销售的，剩下的是行政或者是人力，但很无语的是我们学校有人力这个专业，而且下学期又要合并到我们院。 看到大叔上面说的，是不是女孩子做 HR 不太容易啊，我的性格是比较内向的那种，不过沟通能力还好。 想了解下大叔的看法，谢谢你了~

+++++

女孩子一般都是做 HR 助理，很少看见 HR 经理是女性。你性格内向，还是转做行政吧 2. 专科如果不升本科.. 是不是基本上就与外企无缘 了

+++++

“基本上”这个词用的很好，专科进外企的机会肯定比本科的少。虽然世事无绝对，但是能升本还是最好升本。 3. 大叔你好，我本科是重点大学，专业是金融，所以一直想进银行。但是银行关系户特多，我前前后后面了不下十家银行，结果都在最后一轮被刷了。更悲剧的是，身边好多二三流学校的同学竟然轻轻松松就考上了。眼看着要毕业了，现在手头一份工作都没了，感觉前途一片迷茫。有同学建议我去证券公司，我觉得自己性格有点内向，不适合干销售。希望大叔能指 点 迷 津 ， 万 分 感 谢 ！ ！

+++++++++++++++++++++

继续找银行吧，反正已经有 10 家拒绝你了，剩下拒绝你的银行也没几家了，总不会那么衰吧，所有的银行都拒绝你？呵呵！ 别郁闷了
smile

贊回应

•

[已注销] 2011-05-26 10:43:45

[内容不可见]

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:45:14

最近我也在投简历找工作想跳槽，那个领导很热情地帮我夸大了简历，把原来平淡的简历修改得富丽堂皇……还跟我讲了很多很多面试前面试时需要注意的事情，甚至连对方如果问什么问题就应该怎么回答这种细节都一句句地指导…………就跟 LZ 大叔一样……可惜我太不争气～两家公司都面试得不怎么样。总觉得一看到 HR 手里拿着我带有水分的简历时就特别心虚～连讲话都变紧张甚至语无伦次了……汗……

其实那些岗位依我的能力都

没问题，但是面试的时候总是说不对话，总挑一些不是重点的说，而每次都是面试一结束，走出公司大门马上就茅塞顿开，思维转得那个快阿～发现刚才的 XXX 问题 HR 其实想听的是这个而不是我说的那些，

发现那个 XXX 问题其实应该这样讲等等等……唉……面试是个关
卡 阿 ……

进面试室的时候，深呼吸，smile 如果这招没用，还有一个绝技，肯定见效，进面试前，抽自己几耳光，力度在自己能感到疼为止，但是不要在脸上留下手指印，那样你进去后，肯定脑子特清醒。大叔没有和你开玩笑，是说真的。还有，简历注水，其实只要自己能胜任的，稍微注一点水进去，很正常，因为你完全能胜任你简历里描述的你的工作内容，而且漂亮一点的简历，争取面试的机率自然就会高很多。你的上级领导愿意这样帮你，因为他欣赏你，认同你，否则他何必这么帮你呢

贊回应

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:46:00

1. 毕业到现在做了四年劳动事务代理，事业编制，工作轻松但发展空间几乎没有，年初婚了，打算利用工作之便 开间劳务派遣公司
不 知 是 否 有 可 行 性 。

可以啊，但是需要你的关系，有关系就开，没关系就难。 2. 大叔，我是女，我想问问，将来在公司里，如果领导暗示潜规则，作为女的该怎么办？ ps，如果工作很好，尽量

不 放 弃 ， 这 种 情 况 下 该 怎 么 处 理 ？

+++++++++++++++++++++++++++++

这种事情一般都发生在民企和国企，外企一般都是发生奸情。

如果领导是结婚了的，那他一般胆子也不敢太大。如果你坚持拒绝，那他一般也不敢强来。如果领导是单身的，那你就惨了，如果不从的话，多半是天天穿小鞋。唯一的解决办法是，找个你男朋友或者其他男性朋友，在下班的时候，跟踪他，知道他家的地址，然后选个月黑风高的夜晚，在他下班回家的毕竟之路堵他，揍他一顿，揍他前不用说任何话，揍完了也不用说任何话。干净利落，揍完快速闪人。让他自己去想，平时到底得罪了谁，会挨这顿黑揍。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:46:26

1. 本人女 25，也不小了，毕业直接进入我们当地媒体单位，就像你之前说的媒体一般都是关系户来的，当然我也是。事业编制财政全额拨款，但是工资不高，只有 2000 块左右，我认为这个工作没有任何发展前途，轻松而且无聊，说白了就是混吃等死型的，工资就那么些，估计干一辈子工资也不会超过 3000，是小城市 对于现在的生活实在是太迷茫了，真想辞了职去大城市闯闯，比如北京，本人文科新闻类专业，学校也是很一般的一本大学。个人条件也算过得去，身高可以，是美女。工作能力也算过的去，编辑文案主持方面的工作

都能做，你觉得就像我这样的，能在大城市靠自己找到满意的工作么？

拜 托 , 理 我 一 下 啊 。 谢 谢

能，是美女就肯定能，聪明的美女更能。建议别辞职，先请个长假，或者停薪留职之类的，先给自己留条退路。因为大叔没有看见过你活人，不知道你是不是真的美女，呵呵，如果前提你真的是个公认的美女，那 OK，一切对你来说都很简单。25 岁了，岁月催人老，赶紧抓住青春的尾巴去试一次吧。美女也是一种资源，就看你自己怎么运用了

贊回应

1

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:48:21

1. 南方沿海城市长大，09年专科毕业，磨具设计。毕业后在口岸当了一个月协管，讨厌机械的工作。这时候地铁招站务员进了，但是不喜欢一成不变的工作，放弃了。后来在朋友的一家小公司当医药代表，水实在太深，混了一年没有成果，辞了。现在在一家快递外企做 FnA collector 一点经验都没有，刚工作一个月，上手也挺快的，马上要单独负责一个城市了。今年 23，自我感觉脑子转速特快，外向性格，学习能力比较强的。身子可能弱了一点，应该是适合做脑子活。正式因为这样，所以对本专业的工作不感冒。也是因为这样，所以希望找一个激情澎湃的工作。

有几点问题想请教： 1. 剩下的职业规划怎么样比较好？因为这个职位本来是公司 outsources 的，不是很重视。 2. 小生打算积累多点社会经验自己出来创业的。但是创业也有创业难，请问大叔是觉得创业好，还是...？ 3. 要不要恶补英文，虽然过了四级，但是使用上查差了点啊？ 4. 其实最主要的就是不知道自己比较适合什么行业，大叔指点指点~

麻 烦 大 叔 咯 ~

+++++++++

1、这个职位没前途。你未来的职业规划，大叔也没有办法说，你静不下心来做的事情，心态浮躁，未来的事情还是等未来再说吧。也就是等你长大点，再说。你现在的心都是慌的！ 2、创业只要有资本有项目，而且不愿意打工，喜欢自己当老板的人，那自然是越早创业越好。 3、恶补也不至于，英文本来就是个熟能生巧的东西，又不是什么复杂的东西。四级当年大家都是混出来的，有几个真的是考的很好的？又不是学英语专业的。 4、还是去做 sales 吧，反正你也不是个安分的家伙。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:49:24

1. 毕业 4 年，销售，其中 3 年都是传统分销模式下的区域经理
请问 1、我总是一心不能二用，这个让我吃了很多亏，有没有办法改

善？ 2、我现在就能跳出去自己做，但是门槛太低，导致整个行业利润太薄，而且量小，自己做感觉也没什么意思。是自己先整个公司玩 2 年再说，还是跳到其他行业？ 马上又面临家里的逼婚，想是不是要稳定一点，苦恼的很

++++++
1、你以为你是周伯通？一心两用！先把最急的事情做了，合理分配时间。 2、既然你自己都觉得没意思了，那这个公司有必要去开吗？ 3、毕业才 4 年，你家里就已经开始逼婚了？

你是女人？还是你家是农村里的？如果你是女人，你家里对你逼婚，我都还能理解。如果你是男人，你家里对你逼婚，呃。。。。。大叔无语。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:49:47

1. 大叔，我想问一下，对于毕业院校非名牌，专业不对口，然后实习经历还不多且与应聘岗位不沾边，也就是说简历虽然注水仍然非常之寒碜的人，万一有幸进入面试，要注意些什么细节呢？或者说，对于这样想跨专业转行的应届毕业生，HR 都会注重考察哪一方面？我本身学的是历史，对广告文案策划非常感兴趣，想要进入这一行。没有相关工作经验。唯一沾边的特长就是，文笔不错（发发校报，广播站，还是绰绰有余了），对广告行业有热忱，然后自认为想法独特

经常有不错的创意和点子闪现。 我汗，是不是太不靠谱了？

我这样的简历，HR 看得上眼吗，有没有可能进面试啊？好像做这一行入门低（听说有创意就是王道，毕竟广告专业现在大学也开得很泛滥了），但是有经验很重要，我看那些网招要求都是几年经验的（有经验好像就不计较专业出身了），那像我这种没经验专业还不对口的，有可能入行吗？就算是实习类的机会，只要饿不死，就可以。

看到前面楼主说自己也做过广告这一行，所以就忍不住来问了。你做广告的时候做过 HR 没有？广告业的 HR 是不是完全不考虑没有资历的应聘者？无经验而且还专业不对口的直接 PASS 掉？ 至于外形条件，身材不错，脸就属于平均线以下了……囧……我是女的。

+++++++++++++++++++++

大叔没在广告公司待过，只是因为做市场，负责投放广告，确认广告公司的文案和策划，接触过很多家广告公司而已。以你自己对自己的描述，大叔只能说，先去广告公司当个廉价劳动力吧，混个 1、2 年后，再换公司

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:50:22

1. 哇哈哈，我想了解大叔做市场对广告公司文案和策划方面的想法？这甲方注重的重点？对不接触不同的广告公司有什么看法？合作过的广告公司收获和不足？ 能谈谈么？

我正在筹备广告公司，我想知己知彼，继续经验，大叔有空能聊聊么？

+++++++++++++++++++++

广告公司的策划和文案一般都做的不错，只要是能和大公司合作的话，但是一般的广告公司的策划和文案往往都容易出现主观性的想法比较多，而没有彻底了解客户的真正需求，弄得有时候一稿几改，到最后还要赶时间加班。建议不要太坚持你的策划理念，但是也请不要没理念。客户从来都没有把广告公司的策划大师看入眼的，就算你是 4A，也就那么大回事情，因为客户是甲方！乙方需要显示的是诚意，其次是切合实际的创意。 还是那句话，了解客户方的真实需求，多沟通。客户不会嫌你电话打的多找他，也不会嫌你约他出来吃饭喝咖啡洗脚按摩。也别一来就把客户约到办公室外面谈回扣，没意思的。报价的折扣也别一来说，一开始的时候，根本不会关心你的折扣是多少，都是最后基本上要定的时候，才是和你杀价的时候。不要太计较比稿，比稿都是大纲，如果大纲里都没有亮点，那客户自然就会选择其他广告公司进行合作。甲方其实也不愿意去找那么家广告公司来比稿，还不是因为大项目没把握，上面又盯的紧，又怕出错，才这样做。以前有一次大叔负责招标，3 天见了大概 50 家广告公司，累的简直象条狗。

贊回应

•

KACC (OMG 时间跑的真快！) 楼主 2011-05-26 10:52:30

1. 上次向大叔您请教问题被 BS 了.....是我考虑不周...
我再重新问一次吧，就是在外企，有一半以上是欧美人，还有部分是
HK 人，该怎样做比较好，如何打交道，有什么值得注意的地方（目前
沟通水平是英语基本能交流）大叔不愧是做销售的，连外国人都要细分的那么清楚，这次应该不会要告诉我说欧美人里你还要分成英国啊美国啊澳洲来讨论，外企也要按不同类型的企业性质分类吧？.... 其实关于如何和鬼子，棒子之类的人打交道我也有兴趣知道。。。大叔一直是在销售圈子里工作吗？

+++++

欧美的一般都比较好相处，老外的神经基本上都比较大条，而且有时候喜欢傻乐。但是也有个别老外有些怪癖。建议你把自己的知识面拓宽点，那样也可以和老外瞎吹吹。老外做事情，并没有我们想象中的认真，不过他们很少会从心底里真正的看得起中国人。毕竟他们是发达国家，而且又是在万恶的资本主义社会长大的。他们一般都是看重你的沟通能力，表达能力，执行能力，创新能力，团队能力。

鬼子和棒子都是很讲究礼节的，鬼子会尊重比他强大的人，棒子则比较阴。二棒子更坏！要小心！大叔没有一直做销售，呵呵。

大叔不想老是做乙方，哈哈 2. 大叔很热心啊。但是看的我心灰意冷。
我大四，去年末的时候同时收到了两份 offer，一份是外企，一份是
民企。外企的是管理培训生，金融行业的，但是培训生期间要 6 个月，
工资加上公积金才 3700，定岗后是多少又没说，在深圳怎么活啊？而

民企的那家工资就有 7k，还是税后的，我受不住诱惑就选择了后者去做技术。那家外企是什么 PPF 的子公司，民企是通信行业的。只是觉得那家外企的工资低了，可是去两家公司的办公地点参观，确实觉得无论是写字楼档次还是办公环境那家外企的都比较好。哎，也不知道是好是坏，求大叔指点。

+++++++++++++++++++++

外企是去镀金，你那么年轻，不要慌着想挣钱，先把自己的底子弄好了，以后多的是挣钱的机会。选外企吧！



更多文件请添加微信：jakenian