

《一个外企高管的职言》

图书基本信息

书名：《一个外企高管的职言》

13位ISBN编号：9787227042129

10位ISBN编号：722704212X

出版时间：2008-8

出版社：宁夏人民出版社

作者：苗俊杰

页数：314

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《一个外企高管的职言》

前言

我是在2007年从深圳来到北京的。自那时起，我的生活与职业都处于比较稳定的状态。没有大波折，也没有大惊喜。有一天同网友聊天，无意中得知他在职业上遇到了一些困惑，久想不通。我试着将自己在职场上摸爬滚打这么多年得到的经验和教训告诉他。竟然解决了他一直困惑的问题，他也因此获得了很好的前程。这件事给了我很大的震动，我想何不把自己多年积累的经验通过网络分享给更多的网友呢，互通有无，互相学习。我从一个很一般的学校毕业，普通本科、普通专业，没有任何背景，毕业后在一家国有企业工作，三个月后，认为看不到前途，所以下定决心辞职去了深圳。初入深圳，人生地不熟，又完全没有在大公司工作过的经验，因此我先是应聘进入了一家台资公司，积累了一定经验后跳槽，其后先后在几家五百强企业工作。2007年。又经猎头推荐，直接从深圳应聘到北京，现在在一家品牌手机公司做研发。与众多普通读者一样，我也有过太多的迷茫与彷徨，庆幸自己现在已经走到了一条相对比较宽敞的道路上，并且越走越宽。有了足够的经验和教训来指导茫然的年轻人。事实上，每个人都是不同的个体，任何人的经历都是不可复制的，你不可能全部学我，我也不可能干涉到你的选择。但我希望自己曾经经历过的一些东西可以给你启发，让你少走些弯路。所以我决定把自己的故事写下来。力求用自己的经验来帮助那些在职场边缘徘徊彷徨的年轻人们。我想通过我的职业发展与情感经历告诉大家的是，或许我们仍然有不少不能尽如人意的地方，只要你努力、坚持不懈，在这个社会中总是能找到属于你的位置。写文章到现在已接近两年，其实我写字的初衷只是与网友分享自己的经验，并借此结交一些志同道合的朋友。不曾想，文章一发出来便得到不少网友的支持，一路帮忙顶帖，令我感激不已。因为之前抱着与网友做朋友的心态，所以我力求自己的行文尽量风趣幽默，不把自己的东西写成说教式的。否则不仅会让读者感到厌倦，连我自己也会厌倦。我本人并不喜欢的，我相信读者也不会喜欢。为了阅读的条理性，我还特意以时间为顺序，把求

《一个外企高管的职言》

内容概要

《一个外企高管的职言》的作者以自己的经历为蓝本，讲述了一位普通学校垃圾专业的三流学生500强企业入门到进阶成为高管的奋斗历程，深入解析了韩资、台资、日资、欧美等500强企业不为人知的幕后真相，让读者在精彩的故事之外透析外企内幕，终结500强神话。

《一个外企高管的职言》

作者简介

苗俊杰（Tommy），男，某世界五百强知名品牌手机研发经理。长期从事研发、市场、销售工作，辗转于全球众多知名500强企业之间数十年，凭借敏锐的洞察力与实践经验，对外企运作了如指掌。从一个普通学校一般专业的普通学生到外企高管，作者不仅突破了大部分人唯学历是举的怪圈，在激烈的竞争中在外企生存下来，并通过自己的努力和睿智在外企一路攀升到高管职位。帖子发出后，更被粉丝们亲切地称为“Tommy哥哥”，成为真相外企的代言人。

《一个外企高管的职言》

书籍目录

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

章节摘录

做了所有努力，仍然不能在公司有好的发展，怎么办就不用我说了吧？当然是跳槽了。树挪死，人挪活这句话还是非常有道理的。人挪活，是说你到一个新地方等于给你一个重新做人的机会。尽管要挪的原因很多，但究其根本就是这里有让你感觉不如意的地方。至于为什么不如意？也许是某方面还存在问题。新的地方，你可以尽力避免以前的问题，发挥更大的能动性，获得新生。另外一个原因，多数人都有思维定势，一旦他对你有某种看法要改变是很难的，与其出力不讨好，不如脚底抹油。很多恋人能走到一起，往往凭第一感觉。好比相亲，尽管你很优秀，但第一面表现很差，对方恐怕没有更多的时间再对你深入了解。我之前在一家公司工作的时候，一开始经验不足，又太着急把工作做好，没能妥善处理人际关系。工程部门的经理认为我人际关系沟通能力不行，他把自己的想法转达给我的老板，然后我的老板也有了这样的看法，最后HR也这么认为。我有口难辩，我知道自己有需要改善的地方，但更多的是客观原因，责任不在我。而且我怀疑是那个工程部的经理故意陷害，因为我刚来的时候怠慢了他。我试图跟老板解释，但他一句话就把我堵住了：总有客观理由，你要在自身找原因，要适应别人而不是让别人适应你。我尝试努力改变自己给他们的印象，结果却总是事倍功半，不论你做任何努力传来的还总是怀疑的眼神。你把工作做得很好，他们认为这只是你花费的时间比较多的结果，不是能力的原因。我离开那家公司，新的公司没人对我的沟通能力有看法，恰恰认为那正是我的优势。如果一直在那家公司，难以想像，时间长了说不定我真的会成他们说的那样。回想起来，我感到庆幸不已。找工作，无外乎现场招聘、网络招聘、猎头公司推荐及熟识的朋友推荐等等。现场招聘是最传统的，大部分同学是通过此方式工作的，适合刚毕业的学生和经验不足的新人。我刚毕业找的工作都是通过现场招聘，在拥挤的人群中大声地推荐自己，感觉很不一样。记得有次去深圳人才市场，看到一个还算不错的职位，递简历等待面试。没多久轮到我，正准备坐下，突然感觉上衣的口袋轻了很多，低头一看，糟糕，上衣口袋的手机没了。我赶紧左看又看，大声嚷了起来：“坏了，我的手机被偷了……”因为后面还有很多人在排队等着面试，我不想错过这个机会，只好又无奈地坐下了。HR是个中年妇女，非常同情地看着我：“小伙子，刚毕业没多长时间吧，这里这么多人，怎么能把手机放在上衣口袋。”我开始介绍自己，因为我本身的条件比较符合那个职位，所以很顺利地得到了去参加复试的机会。复试的题目比较简单，做完后又想起丢手机的事情，跟前台要了他们公司的电话号码，就懊恼地离开了。一般公司的面试通常一周才有结果，等到第四天的时候，我给那家公司打电话询问结果。居然听到电话里很焦急的声音，“小伙子你哪里去了？我们找你找得好辛苦啊。你电话号码没了，给你发电子邮件，找一起来面试的人打听都没有结果。我们从三十个面试的人中选了六个进行复试，其中就有你。我给你再紧急安排一个跟主管的面试吧。”我一路小跑到公交车站，打车去了那家公司。可惜因为准备不足，我最终没能得到主管的认可，HR相当地惋惜。后来我打电话向主管询问我问题出在哪里，他的回答是我的表达不够清晰，他不明白我在说什么。这次不成功的经历，让我记忆深刻。随着工作经验与能力的增加，去人才市场不再是我的首选，毕业三年后我的绝大部分面试机会和所有成功应聘的职位都是通过网络得到的。事实上，大部分国际公司的职位，现场招聘、网络招聘同时进行的，但有些中高级的职位通常只放在网络上，或者通过猎头，而猎头往往也是通过网络寻找人才。有人喜欢在人才网站寻找招聘公司的邮箱，然后用E-mail发简历，殊不知这种方式效果很差，我不推荐这种方式。因为网络安全的问题，很多公司根本不会看这种邮件，HR更懒得在浩如烟海的邮件中翻找，所以最好的办法是在人才网站注册简历。选择什么样的人网站，也是个让人头疼的问题，这也要根据不同地区的不同情况。我在广东的时候一开始用智联、前程无忧与中华英才三人才招聘网站，结果发现效果很差，后来换到卓博才获得了很多机会。如果在深圳，中国人才热线是不错的选择。有人觉得网络招聘就是忽悠，效果不大。有这种想法的人可真的要注意跟上形势了，现在已经是互联网时代了。拿我自己来说，我从广东来到北京就完全是因为网络的力量。流程是这样的，一开始，我把自己更新的简历放在网上，猎头公司找到我，简单沟通后，通过电话考察一下我的英语能力，然后把我推荐给招聘公司。猎头公司对我就是走了个形式，跟招聘的公司有个交代，就说给我做过各方面的测试。但前提是猎头公司认为你是最有可能的人选，因为只有你应聘成功他们才能拿到钱。猎头跟招聘公司的HR约好时间电话面试，HR考察一下应聘者的英语和一些最基本的综合素质等。通过后，过了一段时间，HR和主管再约一次电话面试，考察一些专业知识。经过这三轮后，HR和主管对我总体感觉还不错，提出要更多的了解，问我能不能来北京，他们给报销机票。我没有时间为理由拒绝。好一段时间之后，我以为没戏了，突然又接到他们的电话，说总经理去南方出

《一个外企高管的职言》

差，可以在深圳见见我（因为我的级别相对比较高，所以总经理选择亲自考察）。简单交流后，总经理对我的能力表示认可，然后就开始介绍起自己公司的文化环境、福利等。我心知面试已经成功了。我们一些从上海来北京的同事就完全是通过电话面试直接过来上班的。有些面试是我自己在网上投的，流程跟上面差不多，但是网络招聘也有需要注意的地方。首先，对要应聘的公司多一些了解，避免上当受骗。虽然通过正规的网站可以减少些风险，但也不排除某些没有招聘诚意的公司，让应聘者跑冤枉路。所以去面试前，最好事先跟对方打电话沟通一下，打电话不能解决确实，需要面对面谈的时候再去公司也不迟。其次，网络上的招聘公司鱼龙混杂，不能每个都接招，所以自己投简历一定要注意筛选适合自己的公司，否则浪费别人的时间也浪费自己的时间。假如你还在职，没有太多时间，更需要注意这个问题。总之不管是自己在网络上投的职位还是猎头推荐，都要认真衡量是否适合自己。第三，将自己的简历设置成开放状态的时候，记得屏蔽现在工作的公司，否则被所在公司发现是很尴尬的。要找到好工作，必须意识到是实力也是机遇，很难说啥时候才能找到。骑驴找马，前提你得抓住马的缰绳，一不小心被原来公司发现很不好，最后搞成两边不着地，情形就对你非常不利了。再往后，我就很少在网上直接投简历了，只是会定期将自己的简历刷新。一般一段时间后，就会有猎头公司推荐一些机会。猎头公司推荐的好处之一是省心，省去了你自己筛选公司、投递简历的麻烦。另外比较容易了解应聘的公司和职位，猎头希望你应聘成功，自然会给你一些正常途径无法了解的信息。还有一个好处就是，经由猎头公司推荐比应聘者自己投简历应聘的工资要高，因为猎头的收入就是和你的工资挂钩的。我的职业生涯中结识了不少猎头，合作成功后仍然保持联系。印象最深刻的就是介绍我来北京的猎头，我没有见过她，但我欣赏她的坦白，所以后来一直保持着不错的联系。其实之前我也没想过要来北京，因为她的极力鼓动，说这家公司如何如何好，有多少多少机会，我也就随口答应试试。后来发现确实如此，这里无论工资还是职位都比我在广东高得多，当然也不排除北京整体工资水平较高的原因。面试成功后我也很犹豫，毕竟在深圳待了这么多年，一想马上就得离开还是一时半会儿不太能接受，她也给了我不少建议与鼓励。虽然有一部分是她工作需要，但谁又能否认她不是一个出色的朋友？离开深圳的时候，我曾经想去广州拜访她，终因时间关系没有去成。来北京后，我还是不定时会收到她的邮件，询问工作进展如何，有没有压力等等。我也会把北京这边的情况告诉她，直到现在我们还是朋友。我之所以要在这里谈到这些，其实主要是想告诉大家，在职场建立自己的人脉是很重要的。外企如果有职位的需求，会先通过内部推荐的方式解决，然后才会从外部招聘。有外企的朋友推荐也是一种很不错的方式，推荐成功的话，推荐人还能拿到不错的奖金。但被推荐人也要明白，只是推荐而已，企业最终会不会录取这个人，推荐人插不上嘴。当然，推荐人跟主管非常熟的话就不在我讨论之列了。大家不要误以为这种方式是西式的走后门。其实这种方式在外企非常流行，应该与圈子有关系，因为本公司的人更有可能了解同行业的人才。我身边不少同事都是被推荐来的，我也曾经推荐过朋友去自己的公司任职，效果都还不错。

《一个外企高管的职言》

媒体关注与评论

专业HR推荐：每个高管都是从职场菜鸟走过来的。作者从自身的经历出发，深入解剖了在外企工作、生活的经历，将初入职场到升职高管会遇到的方方面面问题做出了详细的剖析和指导，给职场中辛苦打拼的年轻人树立了一个良好的榜样。——李忠红（Crystal Li）广州泽龙企业管理顾问有限公司 猎头顾问 与作者“主人还是仆人”合作过几次，彼此都感觉非常愉快。关于职场工作变动，我觉得这本书里有一句话说得很对：这个世界上没有不行的，只有不合适的，在这里没有通过不代表你不行，只能说明互相定位不一致。——杨林云（Anny Yang）万仕道（北京）管理咨询有限公司 猎头顾问 机会总是垂青有准备的人，尤其是在外企这个竞争残酷的世界。不管周遭如何变迁，在工作中，只有始终保持一种向上的动力，尽可能地充实完善自我，并以积极的面貌出现在办公室，才可能成为职场中不败的红人。——邵春阳（Terry Tai）万仕道（北京）管理咨询有限公司 猎头顾问 就我做猎头多年，与多家知名外企的深度合作中了解到的外企规则来说，本书视角独到，观点犀利，解剖详细，无论对初入职场的新人还是混迹外企的老鸟，都是值得学习的职场必读手册。——杨霜（Cici Yang）广州人本企业管理咨询有限公司 猎头顾问 有时候，我们不得不面对这样一种现实：即使你拥有一身本事，也要学着了解职场生态环境，才能在职场政治游戏中，保护自己不受伤害并顺利进阶。“主人还是仆人”不仅告诉我们职场中需要注意的问题，还给出了解决问题的具体办法。不得不说，这对一直囿于办公室政治的职场人士是一种福音。——王靖（Wing Wang）广州人本企业管理咨询有限公司 猎头顾问 摆正自己的位置，明确自己扮演的角色，做自己该做的事，出现在该出现的地方，掀开外企的红内裤，你会发现原来残酷的竞争下面隐藏的规则居然是如此简单和赤裸裸。——孙阳 翰威特咨询公司 TOC高级咨询顾问 网友热评：我今年很幸运地加入到一家瑞士的公司，公司的福利不错，在办公室也很轻松，大家都很有自觉，而且办公室里面有很多吃的和喝的，气氛都很轻松。——李珍 苏黎世金融 感谢楼主，当初是你给了我不少帮助和指点，如今顺利拿到这个offer也有您的功劳！我必须得非常正式和严肃的对你说声：谢谢！——Amy Zhang A.O. SMITH 终于顺利拿到offer，开始了新的旅程。08年我要继续更多的努力，今天看见这个帖子还在闪闪发光，我知道里面还有更多的真理有待我去体验，谢谢主人还是仆人。我是你的忠实fans。十分感谢楼主，是你的这篇文章让我重生，让优柔寡断的我看见了光明，谢谢你的鼓励。——Mango Li 上海强生制药有限公司还是在朋友的强力推荐下，有幸结识了楼主的帖子。原本是有抗拒的，因为大多数这样题材的文章都非常枯燥。没想到一点开帖子就欲罢不能，整整一天时间，眼睛都要瞎了。现在我已经楼主的启发下从一家要死不活的小企业来到知名的跨国公司了，回头一看，好悬啊，原来那家公司已经在金融危机的冲击下倒闭了。——Sabrina Wang 诺基亚（中国）投资有限公司 初识这个帖子的时候我还在读书，时间可真快，现在我已经工作了。因为你的帮助，条件并不出众的我，顺利找到工作了。感谢楼主不厌其烦地在MSN上回答我幼稚的问题，感谢楼主三番五次地帮我修改简历。——张伟 中国工商银行之前在一家港资企业工作，非常渴望进外企，但一直信心不足，原因就是自己蹩脚的英语。看到楼主的帖子后，按照楼主的方法，发现英语口语水平提高很快。尽管如此但是仍然信心不足，毕竟没有跟老外交流过。持怀疑的态度加了楼主的MSN，没想到真的在线，在他三番五次的鼓励下，我尝试面试了几家外企，最后居然真的成功了。——Michael Wei 索尼爱立信移动通信产品（中国）有限公司

《一个外企高管的职言》

编辑推荐

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

《一个外企高管的职言》

精彩短评

- 1、不错，积极的心态最重要，机遇偏爱有准备的人
- 2、很久没有看到一本垃圾说了，配不上这么高级的封面和标题啊，写的什么玩意啊，80%是水分，很垃圾，一破三本的学校，果然出不来什么人才，从作者文笔就知道大概是个什么样子的人了，误人子弟，不过多年工作经验值得尊重下，一星尊重你的工作多年工作经验。很垃圾的书。
- 3、都是在絮絮叨叨他的琐事，可以借鉴的地方有，但很少，只能说是体会到他那种努力奋斗自强不息的精神吧。分那么高，奇了怪了，书托牛B
- 4、很不错的一般书，值得学习
- 5、咱好好说话行不，什么红内裤啊，抓人眼球啊，内容还是比较实诚的
- 6、居然是宁夏人民出版社。。。。
- 7、高官的话都是值得看的吧
- 8、。。。。。
- 9、~ 忽悠
- 10、应该不是高管吧，说了一些工作的道理，还是不错的。
- 11、書中還是有很多作者對於五花八門的外企的一些獨特的見解和觀點，不過至於能不能信，沒有經驗的我只能是當作是一家之言來對待了。至於說能學到多少東西，這個我倒覺得沒學到啥，沒有標題那麼唬人...什麼揭開外企的“紅內褲”....
- 12、文笔太差了，读起来枯燥乏味。
- 13、如果十年前有人告诉我这些..
- 14、最多是个中层管理的职场小建议吧，对初入职场的菜鸟适合吧！
- 15、挺不错，多少对外企人士有点帮助
- 16、算是看完了，应该说还是受益匪浅，至少对一个刚刚毕业准备踏入社会的我还说是这样的
- 17、太水了，没有价值
- 18、很好，很直白
- 19、情节枯燥乏味，故事缺少连贯性，有拼凑的痕迹，用一些单词表，读者回帖来凑字数。从头到尾也没看出作者是个高管，充其量是个中层吧。
- 20、好，继续支持
- 21、鉴定完毕，一般。
- 22、太初级了，不算是外企高管吧，也许领域不同，做技术的会比较单纯些
- 23、有所启发。。但是整本书确实有些啰嗦。还有后面印了一大堆帖子，真是有拼凑数字之嫌，现在出书还真容易哦。另外作者估计也没到外企高层，最多就是个中层而已吧
- 24、不管再有本事，也只是一粒微尘，但也要落适合自己的位置上。
- 25、最多3星，但是2星也没必要。
- 26、烂书没读完。作者多半是意淫的或者混进了个土洋结合的制造业JV就以为是外企了吧。既没干货又没故事也没文笔还不如去夜市大排档听人吹牛逼。
- 27、也许作者本身的经历很丰富值的学习，但是写出来的实在。。。也只有封底那几句话值得琢磨
- 28、分析外企啥的还蛮精确，适合应届生看，就是感情经历写的很多余。
- 29、一个外企高管的职言
- 30、很实用，都是作者真是经历
- 31、通俗易懂，写的很真实有同感。
- 32、对外企有了更细致的认识吧~ 不过，也感觉到外企逐渐融入中国这一趋势~
- 33、求职技巧 外企情况
- 34、确实好。让我蠢蠢欲动了
- 35、四星是给其中的两百字的。
- 36、挺草根的一本职场体验自传

《一个外企高管的职言》

精彩书评

- 1、情节枯燥乏味，故事缺少连贯性，有拼凑的痕迹，可能是本来是天涯上的帖子，后来整合在一起吧。而且用一些单词表，读者回帖来凑字数。从头到尾也没看出作者是个高管，充其量是个中层吧。大家可以先看下帖子，觉得好再买。
- 2、看了Tommy的帖子，从头到尾，应该算我基本看过这本书了吧。从一个热血青年，到现在的高管，Tommy沉稳了很多，还是很欣赏他在困境中的坚韧，还有他做出选择时的果断。有的时候确实是机遇改变人生，但我想，这里头更多的是Tommy的努力，还有勇气。还有，在帖子火爆的时候，Tommy仍然能够热心的为网友们解答，应该说是很不容易的事情。对于年轻人而言，特别是这个年代，我们面对着众多的选择、机遇、压力，带着困惑被踹出教会我们如何捍卫理想的学校，跌入一个残酷噬咬我们信心的社会（说得过了点……嗯），有Tommy来分享他成长的过程，还是利国利民滴。一本值得看的书，一段值得借鉴的人生。（Tommy我如此盛赞，你管饭不？hoho）
- 3、本书的作者把自己从三流大学毕业到现在外企工作的经历与大家分享的形式写出来，让我看到了他给每个人带来信心，看到了每个人都有机会去外企工作，每个人都可以努力进入500强，他的经历中，也让我知道了，人的事业这样一步步向上走，是需要付出很多的努力，另外，我相信作者是一个乐观、积极、聪明个性的人，4级考试60就过了人能混到高层真不容易，我相信我4级过了之后，一定要像他那样。哈哈哈，写本书和大家分享。

章节试读

1、《一个外企高管的职言》的笔记-第五章

我开始努力学习外企文化，同时也学会努力尊重别人。我开始觉得人与人之间应该平等、应该互相尊重，即使见到公司的清洁工阿姨，我也不忘礼貌地打个招呼。但是生活中，我仍然看到太多人为制造的尊与卑，太多人飞扬跋扈，也有太多人凄凄惨惨。我有时尝试着去改变，但终究发现自己不过是地球上一颗微小的尘粒。但是我想说的是，如果你也是一颗尘粒，请落在你该落的地方！时间久了，我也渐渐开始明白：其实，无论什么企业都有自己的优缺点，外企也一样。关键是我们明白自己应该从外企学到什么东西，这才是最重要的。

其实在我看来，面试哪有那么多规矩？无非就是一场五五开的赌博，要么成功要么失败，没有第三种可能。你要如何在这场赌博中争取主动？如何在很短的时间里在面试官面前展示出他想要的东西？

在没有任何工作经验之前，我曾去面试一个职位，结果顺利过关，甚至挤掉了一个有跨国公司经验十年以上的中年人。没什么秘诀可言，如果非说有的话，我想应该是因为我把那场面试当做了赌博，然后为其做了充分准备。

首先，我对那家公司作了充分的调查。重要的是，我充分了解了它的公司文化，以及他们需要哪种风格、类型的人才。

其次，毕竟是业界相当知名的公司，我也对将要面试的职位和业务作了认真分析，几乎达到了对其业务非常熟悉的程度。唯一让人感到无奈的是，对于要面试的职位，自己确实没有类似经验。

也许秘诀就在这里：面试前，你要知道面试官想要什么，知道面试官会问什么问题，而你自己需要考虑采取怎样的方式去应对。

我咨询了做过这方面工作的同学与同事，也对要面试的职位做了预测。也就是说，我对这个职位做了全盘的考量，当然只是窥豹一斑。然后我赌博一样选择了几个我认为重要的也就是面试官最可能想了解的问题，做了百分之百专业的了解。然后轻装上阵，毕竟面试通不过很正常，面试成功当然就很有赚头了。

2、《一个外企高管的职言》的笔记-第三章

每个人对成功的定义不同，也许很多人觉得只有赚大钱、当大官才算成功，我觉得这也是一种误解。如果你给自己定下了目标，哪怕是在别人眼里微不足道，但是只要你为此付诸努力并且因此而开心，我想那就是成功。今天你成功了吗？

3、《一个外企高管的职言》的笔记-第六章

在给自己定位之前，我们有必要了解一下猎头、用人部门、HR之间的微妙关系。猎头希望你的工资越多越好这个自不必说，因为他们的提成是和你的工资直接挂钩的，这也就是猎头推荐一般比求职者自己投递简历要求的工资高的一个重要原因。用人部门则是希望自己招的人在公司规定范围内尽可能高，原因很简单：毕竟是自己招的手下，如果比别的部门同事工资低，被他发现后不好好工作怎么办？当然这方面他们也不好直接说出口；HR当然希望在公司规定范围内将求职者工资尽可能压低，控制人力成本本身就是他们工作的一部分。

《一个外企高管的职言》

如果用人部门决定录用你，那接下来就轮到你和HR谈工资了。假如你期望的是12000元/月，HR报价给你砍掉一半变成6000元/月也不是没有可能的，这时候就要看你的耐力与勇气了。如果你表现的很渴望这个工作，再加上HR的巧舌如簧估计最后你也就乖乖投降了。如果你坚决不妥协，那么最后HR很有可能给你加到10000元/月、12000元/月也很有可能。

一般求职者处于弱势，因此通常被HR玩得团团转。但是假如你很强，或者你根本就是骑驴找马无所谓，那么恭喜你，拿到高薪的一定是你。

有人会认为，如果坚持不妥协失去机会怎么办？其实，这种可能性基本很小。因为6000-12000元/月或者更高，本身就在这个职位的Range之内。除非你工资要得非常离谱，HR才会动用他的否决权，建议重新招募新人。不过这是HR不得已才会用的杀手锏，否则他会被用人部门抱怨得很厉害。换句话说，就是死得很难看。也许你不认同这种工资体系，

可是我想这也就是外企能够网罗各种人才的一个重要原因吧。

4、《一个外企高管的职言》的笔记-第六章

在外企工作需要注意的一些问题：一、做好自己的事，不管是培训还是工作，不要三心二意；二、谦虚多问，新公司和你以前的公司不同，每个人都是你的师傅，他们比你更了解这家公司；三、可能的话帮同事做些力所能及的事情；四、多同老板沟通，注意与同事的关系；五、明白自己的职业发展，我现在该干什么，下一步该干什么。上面是我对试用期新人的一些建议，其实这些事情说简单也简单，说复杂也复杂。这是每个人在任何企业立足都需要注意的基本原则。

5、《一个外企高管的职言》的笔记-第六章

所谓找到正确的方向，也就是找到适合自己的职位，适合自己的公司。说起来简单，到底怎样才能叫做适合呢？以下是在外企中你必须明白的那些事儿：

What about my career at the company?如何在我公司开展我的职业？

1. Understand your career ladder明白你在公司的级别
2. Take your performance reviews very seriously对你的能力表现进行严肃认真的评估
3. Establish your own career path建立自己的职业发展路径
4. Hold frequent discussions with your manager经常与你的老板沟通

我现在在干什么 - Where am I now?

- What is my next step?下一步该如何?
- How long will it take me?多长时间能实现我的目标?
- What do I have to do to get there?实现我的目标我需要做什么?
- How to be successful at company?怎样才能在公司取得成功?

1. Overdeliver! 超出老板的期望!
2. Be passionate about your work 对工作充满热情

《一个外企高管的职言》

3 . Anticipate your manager ' s requests你老板要求你之前，先行动起来

4 . Be transparent (open & honest)诚实&坦率

As you move up in company?如何提升自己?

1 . Spoken English becomes more important.英语非常重要。

2 . Presentations are key.演讲非常重要。

- Public speaking.公开演讲。

- Organizing thoughts into PowerPoint.幻灯片的应用。

- Selling your concept to others.让别人明白你。

- What else can I do?别的我还能做什么?

1 . Build a strong network of colleagues与同事良好的关系

2 . Find a coach/mentor to guide you找个有经验的人帮你

3 . Understand company working cultures了解公司的文化

- Work by consensus达成一致意见

- Teamwork团队精神

- Humility (Be humble)谦虚

其实，做正确的事情，把事情做正确，光做到这一点还不够，还要跟对人。

跟对人不单纯是指只跟你的老板，而是指你接触的每一个人。不要以为你老板才是决定你职业发展的唯一人选，很多人都对你有帮助。三人行必有我师。老板对你的职业发展最有帮助，但也得老板愿意帮你。

6、《一个外企高管的职言》的笔记-第1页

这个世界上没有不行的，只有不适合的，在这里没有通过不代表你不行，只能说明互相定位不一致。

7、《一个外企高管的职言》的笔记-第四章

外企对经验的要求比较高，就经验而言，欧美&日&新加坡&港韩台，外企看重的经验包括：同行业经验、同等职位工作经验、大型欧美企业工作经验等。如果你有欧美企业的经验尤其是大型或者著名公司的工作经验，那对你的职业发展是非常有利的。个人认为美企比较注重效率，欧企比较关注公平。欧企的大陆人升迁机会比美企要大得多，美企管理层职位一般被香港或新加坡人把持，但欧洲企业没有这么严重。

《一个外企高管的职言》

《一个外企高管的职言》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com