

一个MBA的正义之战

叶剑敏◎著

干掉外企

如果你所在的公司不善待你，挑战它！

进入(E)
潜伏(H)
离开(L)
复制(C)
剪切(T)

删除(D)

重命名(M)
属性(R)



GET RID OF FOREIGN ENTERPRISES

如何提防外企光环下的隐形陷阱

白领精英在

外资企业

中的

避险

之道

高端职场中

人才的奴性

和

奴才的血性

文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House

一个MBA的正义之战

叶剑敏◎著

干掉外企

进入(E)
潜伏(F)
离开(L)
复制(C)
剪切(T)

删除(D)

重命名(M)
属性(R)



文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

干掉外企 / 叶剑敏著. —北京: 文化艺术出版社,
2010. 1
ISBN 978-7-5039-4225-9

I. 干… II. 叶… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV.
I247. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 008618 号

干掉外企

著 者 叶剑敏
责任编辑 帅 克
特约策划 沙 子
特约编辑 孙小珈
装帧设计 灵拓传媒
出版发行 文化艺术出版社
地 址 北京市朝阳区惠新北里甲 1 号 100029
网 址 www.whyscbs.com
电子邮箱 whysbooks@263.net
电 话 (010)64813345 64813346
(010)64813384 64813385
经 销 新华书店
印 刷 廊坊市兰新雅彩印有限公司
版 次 2010 年 4 月第 1 版
2010 年 4 月第 1 次印刷
开 本 787 × 1092 毫米 1/16
印 张 17.75
字 数 190 千字
书 号 ISBN 978-7-5039-4225-9
定 价 28.80 元

版权所有,盗版必究。印装错误,随时调换。

楔 子 / 001

第一章 MBA 通向梦想之路 / 004

第二章 白领生涯的开始

1. 与跨国公司忐忑不安的第一次握手 / 009
2. 徘徊在成功和失败之间的第二次面试 / 011
3. 芝麻、芝麻, 开门吧 / 014

第三章 为数字打工

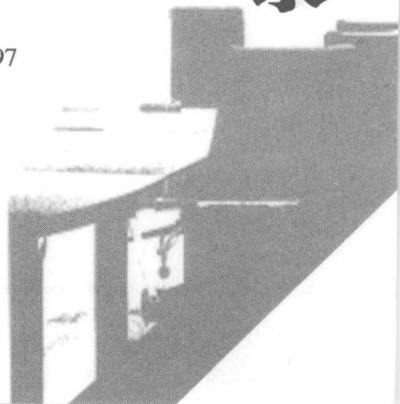
1. 第一个挑战: 和数字赛跑 / 018
2. 第二个挑战: 残酷的半年试用期 / 027
3. 第三个挑战: 红宝书洗脑——Value Card 价值观 / 031

第四章 数字洗礼后的醒悟

1. 第二个老板: 忠厚的日籍副总裁 / 043
2. 一个经典的销售案例, 一堂精彩的销售课 / 050
3. 书、咖啡、弹钢琴的女孩 / 057

第五章 真正的挑战

1. 生活和工作, 艰难和困惑 / 076
2. 拒绝背叛 / 084
3. 一个时代的结束, “世纪 CEO”退休了 / 097



目 录

第六章 战地情

1. 跨国恋情,穿越思念 / 101
2. 兵临城下 / 114

第七章 勇敢的心

1. 正义的拒绝 / 133
2. 与“强大公司”的智慧较量 / 138
3. 被“软禁”的日子 / 146
4. 一波未平一波又起 / 152
5. 在正义面前失灵的枪 / 155
6. 金钱不能淫,威胁也不能屈 / 162

第八章 长征

1. 离开 A 公司的日子 / 173
2. 仲裁的等待 / 178
3. 突如其来的变故 / 187
4. 暗箱操作 / 203
5. 婚礼上的两个新娘 / 234
6. 带泪的玫瑰 / 242

第九章 正义的决战,永远值得

1. 法庭上的抗争 / 246
2. 天鹅绒兰的种子 / 255
3. 彻底孤军作战 / 259

尾 声 / 277

楔 子

法律之门

——我要诉求法律,我有证据在手

2005 年一个秋日的午后,唐清按照 × × 区人民法院立案庭的一位女法官的指导,在两份起诉 A 公司的状纸和提交的证据目录上逐一签下了自己的名字和日期,递上了自己的身份证复印件,然后,女法官给了他一份交款单。按照国家规定,劳动争议的诉讼费是 50 元,由原告预先缴纳,最终由败诉方承担。

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

当他刚刚踏入那个排名榜首的跨国公司时,他像许多人一样,如仰视神灵般地崇敬它。可是今天他才知道,不管它多么富有、高贵和有权势,法律都在它之上。

于是,他心甘情愿地用双手击碎自己在最初时候建构的“梦想”去换回另一个梦想。那个梦想曾历经艰难,让他清醒,更唤回了他的勇气。在这个世界上,一个人可以喜欢并崇敬某样事物,又可以找到与它决裂的方式和途径,这也是他爱这个世界的原因之一。陀斯妥耶夫斯基的名言“世界上没有一个人、一个国家能够离开崇高的想法而存在”

时时回荡在他的耳边。

冬天时,张惠看着唐清严肃又平静地走上法庭,法庭的庄严让他更加坚定。这个就算天塌下来都要大踏步向前的男子,让她明白“没有人就无所谓神”的道理。

人多势众的被告方,依然没有褪去光环,在他们面前,唐清只是个小人物,没有权贵没有后台。可是在唐清面前,原本强势的他们却又显得那么不堪一击,在拼命地为自己辩解开脱。

法庭上,两方对峙着。

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

唐清辩论道:“如果让一个小偷把你身上的所有钱都拿走,然后再给你50元钱供你坐车回家,那也是合理的了?公司让我休假,除了兰梨,不让我与任何人联系,如果这个就是被告所说的合理的话,那么是不是每个人都可以让别人进牢房,然后再给他开一扇窗、开一道门?”

他击中了对方致命的弱点。

他看了看周围的人,他知道今天将会在A公司的历史上留下沉重的一笔,公司将会从此深刻了解一个普通的中国员工的道德水平和诚信精神,以及坚持真理和正义的巨大勇气。这时候他的脑海里又回荡起马丁·路德·金的呐喊:“我们绝不相信正义的银行会破产,因此我们来兑现这张支票——这张支票将会给我们以宝贵的自由和正义的保障。我们现在不会满意,将来也不会满意,直至公正似水奔流,正义如泉喷涌。”

张惠坐在最后一排,冷静地装成陌生人的样子,看着这一切的发生。她和大多数人一样,从读书到工作,希冀着生活船行中的风平浪静,害怕风险和危机,有时也会对风险手足无措。她从最初在上海的联谊大厦做时髦的办公室小姐开始,到现在已经在这高耸入云的办公大楼之中做了多年的白领。白领?这是社会上的人们对他们的叫法,显

得很雅致,但实际情况是怎么样的?除了为了买房买车,年年有所谓的进步之外,还有什么?她总觉得那不是她的理想。到底什么是理想?也许没有实现过的才是真正的理想。

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

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

人总有个通达和进化的过程。身为白领,在最初踏入职场时需要自恋、推托、争斗、拉结和隔岸观火,好让自己身经百战、不虚此途。但唐清渐渐明白,职场中更需要自信、合作、辩论、沟通和不顾一切地赴汤蹈火。

第一章 MBA 通向梦想之路

大学毕业以后,唐清和其他人一样,寻找着实现自己梦想的道路。

他来到上海开始了他的大学生活,却在大学毕业后南下广东。

到了广东一个星期,工作仍然没有着落,他开始感到生存的恐慌。带的钱很快就要用完了,天天住在小旅馆里意味着积蓄迅速流失,他内心的焦虑可想而知。当口袋里所有的钱只够买一张返程的车票时,他面临着两个选择——这张车票钱可以让他继续住三天,要么回家,要么必须在三天内找到工作。如果不回家又没有找到工作,那三天后他只能流落街头了。

第二天他还是去了拥挤的人才市场,可能是他的坚持不懈打动了招聘者,也就是他以后的老板,老板让他第二天去工厂上班。什么合同也没有签署,就凭着老板的一句话,他就去了。

总算安定下来,可是只有回到宿舍里,一个人对着窗外的绿树发呆的时候,他才会又鼓起一往无前的勇气。离开父母只身在外,同学们都在忙着交女朋友,忙着为大家共同认为该忙的种种消费而努力着,而他又是为了什么?

他在工厂里先做生产管理,然后越做越顺,后来,做了生产主管,管理着 100 多个员工。

广州这个城市给了他最初踏入社会的思考。街上都是做生意的

人,人们来不及看到这个目标是否实现,就转而扑向了下一个目标。有的时候,他会和朋友在珠江边的饭店里边吃饭边聊天,他总觉得好像抓住了生活的中心,却又感觉虚无缥缈。在广州,他最豪华的一次经历是和老板到亚洲国际大酒店 39 层的爵士吧,看来自新奥尔良的爵士音乐演出。音乐沸腾地演奏,人们也沸腾了,精彩的表演、光鲜的穿着,配着阑珊的灯光,氛围显得异常迷人。

这是唐清第一次看到所谓的声色场。在声色场里,人们仿佛吮吸着快乐的良剂,有点儿“山外有山楼外楼,西湖歌舞几时休”的感觉,只是埋单以后,一切都恢复原状,最多在夜晚的梦里再次迷糊上演这样的场景。他坐在声色场里,突然想到白天路过的市中心孤傲的高楼大厦,那些高楼刚刚开盘,价格贵得离谱,冰冷的铁门,却锋芒毕露,显出权贵和尊容的标记。街上活动着的、静止着的奔驰、宝马则让你的贫穷和寒酸从最顽强的自尊中渗透出来。

白天和黑夜,权贵和声色,这就是他踏入社会后急欲走进和走出的世界。

此时的上海已经从平平之城变成了光芒四射的现代之城。越来越多的人涌来打拼,于是他也离开广州,毫不迟疑地加入了这一行列。不过他没有直接到上海,而是先在苏州一家合资公司里做产品经理。在这段时间里,中国开始了 MBA 教育,人们对 MBA 的热情一天比一天高涨。大家都在议论着“哈佛的 MBA 起薪就是 10 万美元”等让人瞠目结舌的话题,MBA 的案例教育也被说得神乎其神,MBA 成为很多年轻人的财富梦想。

他想考 MBA,就去了上海。这片土地像一个露天大工厂,到处是脚手架和隆隆的建筑声响,东风吹战鼓擂,在 24 小时不间断地轰轰烈烈地打造一个属于未来的城市。

交通大学第一届 MBA 班开始对外招考了,他准备去应考。考 MBA 需要单位介绍信,需要大学成绩单,薄薄的两页纸,让他忙了两个星期。

他如愿拿到了录取通知书,准备开始MBA的“神圣”之路,那份感觉并不逊色于迈克尔·乔丹在篮球比赛中第一次拿下三分的激动。

初秋的九月,唐清参加了在学校文治礼堂举行的开学典礼。在通往礼堂的路上,他一直在想,那里会坐着什么样的学生,他们是否也和我一样那么激动?

进了礼堂,已经坐了黑压压的一片。那些同学到底是全国首届MBA考试通过后的精英,开学典礼还没有正式开始,就能和刚认识的邻座侃侃而谈,似乎要抓住不能浪费的每分每秒。唐清刚一坐下,主持人就宣布开学典礼开始。在所有的人站起来唱国歌的时候,他感到从未有过的兴奋。

然后,管理学院的院长在主席台上慷慨陈词:“你们是全国MBA联考的第一批学生,是精英中的精英。我们老师的责任就是在三年里把你们塑造成为更有价值的金字塔最顶上的人才。”底下的同学们鼓起了掌,唐清也是。他看了看周围的人们,个个表情激越、热血沸腾,仿佛已经看到了毕业后财富尽在掌握的美妙“钱”景。

从风卷云舒的秋天开始,唐清把一半的精力融入到MBA课程里。班上的同学都是和唐清一样通过全国联考的实力派选手。上课的气氛非常活跃,也充满挑战性。很多老师在教过他们班一个学期以后,都对这班学生有了深刻的印象。

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

班里有很多同学是来自外企的。看着这些出色的同学在讲台上用流利的英语演讲着,唐清的心中渐渐产生了想进大公司的想法。

让唐清印象最深的是班级中的三个同学。

A同学,年纪不大,却已经是一个跨省公司的副总裁。MBA是她的

第三个学位和第二个硕士学位,而且所有的学位都是货真价实由她亲自出马斩获的,着实让人佩服。A 副总裁是班级唯一一个开着车来上课的人,在 MBA 学习的三年里所有的同学眼见着 A 总从小心翼翼地开普桑,到洋洋洒洒地开奔驰。一次课间休息,A 同学问唐清:“小弟,如果我们两个在森林里碰到黑熊,我要跑多快才不会被黑熊吃了?”

他一下子愣住了,呆了半晌。

A 同学哈哈笑了,得意地说:“我只要跑得比你快半步就可以了。不过你可不能装死哦。”

他这才恍然大悟,周围的同学也都哈哈大笑。

B 同学是一家规模不大的咨询公司的老总。每次小组作案例分析时,唐清特别希望和他分在一组,因为不管碰到什么案例,B 同学总是像给客户作咨询一样,画出很多图表,有大饼图、立柱图,还有雷达图。很多用文字就能清楚表达的内容,B 同学也总是用数学和图表的形象语言加以注释。

例如,“市场上有两个供应商”这么简单的一句话,B 同学偏偏这么写:

$$F(a,b) = f(a) + f(b)$$

$F(a,b)$ 是市场供应变量 a,b 的函数,为因变量。

$f(a)$ 市场供应自变量

$f(b)$ 市场供应自变量

看上去就很唬人了,很专业,用英文来说就是 Perfect, very professional.

同学们把这称为 B 同学案例分析的核心竞争力。B 同学因此屡屡得到高分,在辩论中也屡屡获胜。辩论对手往往在 B 同学放完几页幻灯片后,已经被一堆公式转晕了,最后只能无可奈何地看着他指着最后一个公式说:“所以,我们认为 $\Sigma F(s1, s2) \vee U(d3, d4) \cap R(t5, t6) > G(k7, k8)$ 。”

哈哈,都被唬住了。在得胜的时候,B同学说:“这就是数学的力量!”

C同学是一家外企的部门经理,考虑问题很宏观。每天来上课时总是拿着一大叠报纸,里面有新闻、国际财经、国际政治、美联储动向、道琼斯走势分析、上海证券交易所公告……该同学对于课程内容时不时提出些有挑战性和时效性的问题。这些问题都来自于他阅读报纸时的思考,或是对某一正在发生的、用经济学传统理论无法解释的现象提出的疑问。所以该同学在课堂上向老师提出这些问题时现场的反应可想而知,正在上课讲授传统理论的老师往往是整个思路一下子被打乱,对自己正在讲授的经济学传统理论也开始怀疑了。这时候所有的同学都会参与进来,包括刚刚打瞌睡的、讲悄悄话的……一个班30个人,有时两个班一起上课,60个人一起热火朝天地讨论,太美妙和令人激动了。此时,提出这个高难度问题的C同学,往往是得意地看着大家,一言不发,直到快下课时,才将报纸上专家的分析结论讲讲,一堂沉闷的专业课就在同学们的兴高采烈中结束了。要是哪堂课C同学没来,整个课堂气氛就会异常沉闷,同学们就无精打采。老师对于C这样的同学也是爱恨交加的。

看着这些杰出的同学,唐清感到非常高兴。他想,作为这些人的同学,自己应该也不会太差吧。当时他就是抱着这样一个朴素的心态开始憧憬自己的未来的。他喜欢学习的氛围,因为他感到这样的氛围能让大家愉快地进行讨论,什么理论都可以去怀疑,只要它们存在不合理性。这与他的个性很吻合。

第二章 白领生涯的开始

1. 与跨国公司忐忑不安的第一次握手

经过两年多的交大 MBA 的学习,每个同学都开始考虑如何写毕业论文了。课程已经不是非常紧张了,唐清觉得可以考虑换一份工作了,他开始大量浏览招聘网站和人才市场报。终于,机会来了,当唐清接到猎头公司的电话通知面试时,他着实兴奋了好一阵子。

A 公司是一家被美国《财富》等杂志年年评为最诚信、最受推崇的大公司之一。每年初春,许多外企的告示栏上都会张贴出基于“创新、财务状况、员工才能、公司资产使用、长期投资价值、社会责任、管理质量和产品服务质量”八项指标评出的十佳公司的名单。在这名单里,A 公司总是赫然在上,并且引来其他跨国公司员工的驻足和羡慕。他们逐渐把能进入 A 公司当做心目中的求职终地和人才高地。

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

叫得响的命脉,也是上层对下层每次开会时不可遗漏不厌重复的话题。

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

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

他上网浏览 A 公司的网页,当看到 unyielding(坚持不懈)这个单词时,与他产生了很大的共鸣。回想自己多年的经历,一边寻求职业发展,一边在业余时间默默学习不同领域里的知识,这样的个人奋斗虽然算不上伟大和辉煌,但却正是 unyielding 的斗志所赋予的。

他一直有争胜心,一直想看看这个大公司是什么样的。他现在的处世理念和当初在广东的时候大不一样,当时的他所恪守的立业之道是“宁静忍耐,祥和谦让,包含容忍”,而现在更多的是坚持不懈和火一样的热情。

第一回合是接受新加坡籍销售经理 Dan 的面试。

唐清穿着一件新买的黑色西装,提前十分钟到达了君林大楼里的 A 公司办公室。他在等待的时候,有意环顾了一下周围,迎堂的墙壁上挂着一幅现任全球 CEO 精神矍铄的照片,以及 A 公司上个世纪的创始人的照片,这两位老人让每一个刚和 A 公司照面的人肃然起敬。

唐清由一位年轻小姐领到会议室里,一位叫 Dan 的面试官已经正襟危坐。在 Dan 面前坐定后,他以一句想了很久的话作为自我介绍的开场语:“我是一个好学生,在公司里我是一个好员工,在社区里我是一个好公民,在客户面前我也是一个好代表。”

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

然后, Dan 询问了许多有关他现在所在公司销售工作的细节问题:

“你过去销售产品的价钱和利润情况如何?”

“我不知道您是想了解得具体一点儿呢,还是只要我大致归纳一下?”

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

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

对方推了推自己金色边框的眼镜。

然后,唐清用三两句话大致归纳了一下这个行业的情况和他本人的看法。面试者并不一定有比被面试者更多的能力和口才,只是因为面试者阅人无数而自然显得久经沙场。如果被面试者能说出一些新鲜的想法和观点,并与他们不谋而合,那么面试者就会对其产生好感。

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

所以,唐清还是得到了走进第二个回合的机会。Dan 面试后对他说:“你能考进上海名校的第一届 MBA,一定很优秀。我知道 MBA 很难考,交大的 MBA 更难考上,你一定是个好学生,工作能力也应该不会差。”

此刻,他相信上海交大 MBA 的这个教育背景是他通过第一次面试的关键,这也是他第一次收获自己努力拼搏得来的成果。名校不但给了他知识,更给了他思想和信心。

2. 徘徊在成功和失败之间的第二次面试

第二次面试是 HR 经理,一个看上去很高贵的老太太。虽然他们之间才一米之距,但一颗硕大的钻戒把她点缀得离唐清很远。既然 A 公

司给了唐清第二次机会,那么他的心态是非常想加入的。

他很清楚,在经验丰富的人事经理面前,任何的面试技巧都是多余的,最多是让她多花一点时间透过包装去识别一个候选人的真正面目,所以这时坦率是最重要的。唐清决定仍然采用他最在行的面试技巧:坦率加上写在脸上发自内心的真诚。在她刚刚坐下的时候,他用他能表现出的最真诚的语气一字一句地说:“I want to join A company.”(我想加入 A 公司)

“Everybody does.”(每个人都如此)HR 经理轻轻带出一句话,并且瞟了他一眼。

对于她的眼神,唐清没有多想,但是他确定她的这一瞥绝对没有任何负面的信息,这更加坚定了他发起攻势的决心。他决定按照自己的计划,掌控面试的进程,表现出对方所希望看到的:积极、勤奋、热爱学习,能够为公司创造价值。于是,他拿出一大堆证书、现在公司推荐信等证明材料,说:“I am a good student in university and I will be a good employee in your company. If I have this opportunity which only comes to few lucky persons, I will contribute everything I can do to be a satisfactory employee for serving your company. It's my honor to be involved in your endless glory.”(我在学校里是好学生,在公司里是好员工。如果我有幸被你们录取,我会竭尽所能贡献自己的力量成为令人满意的员工,为公司服务,能为公司无尽的光辉贡献自己是我的荣幸。)

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

老太太喜欢英俊的小伙子,谈话的同时,唐清偶尔也用温柔的情人般的目光直视一下她的双眸。几十年前她的情人也是这样注视她的……

他确定自己是所有来面试的人中表现得最诚恳的一位。他的英文