

谨以此书献给(也是我书中真实的人物):

* 美商 耘德公司	副总裁	闵梓雄(美国)
	总经理	郑耀群(中国台湾)
	远东业务主管	阮建霖(菲律宾)
	品质经理	龙耀雄(印度)
	财务总监	王小姐(中国香港)
* 台湾伸适工厂	董事长	张成霖(中国台湾)
* 台湾伸适工厂	品质经理	梁宏刚(中国)
* 日本日和公司	董事长	田中(日本)
	副总经理	山本(日本)
	维修部经理	阿龙(中国)

还有曾从傻瓜英语受益匪浅的并建议我把它写成书的谢辉丽和梁宏刚。

序

我是一位受过英语传统教育的人,追求的是一种 Standard English,但那毕竟是闭门造车、温室栽花,不知在实际交际中是否能得心应手。凭着一时的冲动和自己的好奇心,我‘英语下海’投入到英语广泛使用的和外籍工作人员聚集的经济发达 area。通过设身处地的大量观察和身临其境的感受,我萌发了很多想法,并试着用它来指导其他英语爱好者。In the end,效果出人意料的好。天将降大任于是人也,此时此刻,我觉得自己有责任把它写出来以飨读者。也许书中很多观点有悖常理,Please forgive me。

器

抵

巨

器



特别提示

亲爱的读者 这本书我没有全部用英文写,担心会给你们带来太大的压力,让你们对英语仅有的一点自信荡然无存。如果用全中文,又和我的傻瓜英语的主题相背离,因为我非常赞成在使用英语的初期阶段或在非英语环境中使用一些中英文夹杂的语言。故在本书的写作中,采用了这种方式。有人把它称为“混血儿双语”,也有人把它叫做“假洋鬼子”。

例如,由英语水平很高的香港和新加坡拍摄的各类影视剧中,我们经常会看到这样的情景“报告 ~~爆~~ 明白?”“再 ~~再~~ 我们去 ~~去~~”。

我的 ~~精~~ 公司的印度籍职员,中英文非常流利(他母亲是印度人,父亲是中国台湾人)。有一次情绪非常不佳,“我今天一点都不 ~~再~~ 那个凶狠的 ~~再~~ 一点都不留情, ~~再~~ 我决定把这个工作 ~~再~~ 算了。”

大学校园中更有学子采用混合语形式编了一首顺口溜:

何必努力 ~~再~~ (学习),
考试只求 ~~再~~ (高分),
一心想着 ~~再~~ (钱),
最好娶个 ~~再~~ (美女),
及早生个 ~~再~~ (孩子),
这样才叫 ~~再~~ (幸福)。

我认为,学英语没有必要把中文完全禁止。如果远离中文,会

令人感到英语难不可及、高不可测,完全高高在上,没有一点亲切感。如果我们在刚刚开始的时候,就试着用一点这种混合式的语言,渐渐地你会感到英语不再是那么陌生、遥远。而你在每天的交际中,试着用几个英语单词,来表达你的意思,往往会产生意想不到的效果。常此以往,在真正需要纯英语交际的场合,就不再会感到畏惧了。

在现代社会交往中,与人语言交流时夹杂几个英语单词,大家之间的距离就会拉近,同时自觉不自觉地进入了用英语交流的圈子,为必须用纯英语交流的场合创造了条件。



摇摇前摇言

法国哲人笛卡儿的那句名言“~~阿基米德 阿基米德 阿基米德~~”(我思故我在)使古今中外众多杰出的有志之士,为他们所追求的事业倾注了毕生精力。那真是一种令人神往的探索!但,我总觉得所得甚微,茫然多于豁然。我无意中看了一篇关于孤独多思的斯宾诺莎的故事:他住在海牙的时候,往往一两个星期都难得说一句话。每天一清早,他打开窗户,总会看到一位扫落叶的老人。有一天清晨,他照常打开窗户,见到那位老者。

“你早啊,斯宾诺莎先生!昨夜里您又想了很多、写得不少吧?”
“不少呢,你看地下。”斯宾诺莎有点苦涩地笑着,指指落叶;“得多亏你把它装进垃圾袋了。”

老人笑了笑。然后若有所指地抬头回答说:“这也是大地之母的赐予啊,先生,要不小树怎么能长成大树呢?”

老人的这句话使斯宾诺莎得到了很大的启示,扫叶人说的实际上是“兴”与“废”的辨证关系:“兴”常常是“废”的果实。多思出智慧。纸篓装满了,又倒空了,废纸不见了,但智慧留在了心里。那可能正是某个新意念的萌芽。

公元1988年,当我在深圳的事业如日中天的时候,我突然做出了一个令亲朋好友难以理解的决定——毅然决然地返回我原工作单位。尽管亲朋好友不理解,但我心中很清楚地知道自己回去要做什么——我要给那些仍在英语“苦海”中挣扎的人带回一件珍贵礼物,这件礼物我敝帚自珍,自以为它能为国人提供比较切实的帮助。

我是一个爱动脑筋,追求新意的人。上小学时,别的同学都下乡帮农民干活时,我却学起了拉二胡,结果被留校排练节目(从而逃过了劳动改造)。考高中时,因我画画得好(现在看起来并不怎么样)而被

恢复高考制度后,当全民高唱‘学好数理化,走遍天下都不怕’时,我却根据自己的实际情况,选择了当时并不起眼的英语(那时高考英语不占分,只起参考作用),并凭借它而一举考上了大学——陕西师范大学英语系(是整个县城文科考生中唯一考上大学的人)。毕业后,在大学任教的喜悦让我得意洋洋,那时国家非常重视英语,而且国人也意识到学英语的重要性,初中、高中和大学(非英语专业)的学生,为了学英语而放弃休息、娱乐,拼命学习,在它上面花的时间是其他几门功课的总和,有的甚至请家教,有的出现了近视,身体变弱了,但除了能应试外,大多数人都不会运用,常常听到这样的话:“~~英语学了三年,连个单词都不会用。~~看到这种情况,我非常痛心,也曾试图与同行进行探讨,但都因为大家千篇一律地追求标准英语,完全是一副唯我独尊的姿态,万般无奈,我做出了决定——“英语下海”,企图找到一些有用的办法,最终被我找到了,我如获至宝。

对英语认识的变化是随着我人生的变迁而变化的。对英语的进一步认识使我恍然大悟。英语——曾经让多少人欢喜,多少人忧愁。今天我为大家开辟了一片分享英语大蛋糕的新天地。



摇目摇录

第一章摇英语苦旅	(员)
摇摇摇●南下	(员)
摇摇摇●珠海小探	(猿)
摇摇摇●小插曲	(愿)
摇摇摇●给深圳人教英语	(愿)
摇摇摇●我梦中的香格里拉,我找到了	(怨)
摇摇摇●阅读和香港公司	(园)
摇摇摇●了不起的翻译	(圆)
摇摇摇●令人吃惊的翻译	(猿)
摇摇摇●帅哥	(源)
摇摇摇●发音最不标准的英语——日式英语	(缘)
摇摇摇●我的好朋友张成霖	(愿)
摇摇摇●英语让她潇洒一回	(圆)
摇摇摇●翻译上遇到的怪事	(圆)
摇摇摇●一封来信	(圆)
第二章摇英语的热与难	(猿)
摇摇第一节摇热浪滚滚的英语	(猿)
摇摇第二节摇我们别无选择	(猿)
摇摇第三节摇英语培训大战	(源)
摇摇第四节摇别让“万恶的英语”折磨了你	(源)
摇摇第五节摇问问英语有多深	(缘)





第三章摇其实你已经学会了英语	(缘)
摇摇摇●悦是英语	(缘)
摇摇摇●不等于没有学会英语	(远)
摇摇摇●只管表达自己的思想感情,不必担心是否出错	(远)
摇摇摇●否则就是浪费时间	(远)
摇摇摇●用英语和老外聊天	(远)
第四章摇设置达到的目标	(苑)
摇摇第一节摇假如你是哑巴	(苑)
摇摇第二节摇变遥不可及为触手可及	(苑)
摇摇第三节摇智商不是用好英语的关键	(愿)
第五章摇大智若愚的傻瓜英语	(愿)
摇摇第一节摇发音篇	(愿)
摇摇摇●揭去英语神圣的面纱	(愿)
摇摇摇●五花八门的英语	(愿)
摇摇摇●别把英语当英语	(愿)
摇摇摇●不是学着说,而是说着学	(愿)
摇摇第二节摇口语篇	(愿)
摇摇摇●淡化语法	(愿)
摇摇摇●懒人英语哆来咪	(愿)
摇摇摇●冒充一下洋买办	(愿)
摇摇摇●无声的语言——模仿	(愿)
摇摇摇●模仿——进步的魔法	(愿)
摇摇第三节摇听力篇	(愿)
摇摇摇●叫他放慢语速	(愿)
摇摇摇●听力偷懒法	(愿)
摇摇摇●自制磁带	(愿)
摇摇第四节摇阅读篇	(愿)
摇摇摇●选择阅读资料,遵循简单原则	(愿)

摇摇摇●首选报纸	(晃园)
摇摇摇●不用花钱的好阅读材料	(晃园)
摇摇摇●自制阅读材料	(晃园)
摇摇第五节摇词汇篇	(晃猿)
摇摇摇●不要去记忆用不着的单词	(晃猿)
摇摇摇●专业词汇怎么办	(晃猿)
摇摇摇●巧记英语单词	(晃猿)
摇摇第六节摇走出误区	(晃愿)
第六章摇傻瓜英语实践方略	(晃源)
摇摇第一节摇找个地方说个痛快	(晃源)
摇摇摇●抓住一切机会说英语	(晃源)
摇摇摇●去英语角逛逛	(晃缘)
摇摇摇●参加一个英语俱乐部	(晃苑)
摇摇摇●为自己创造一些好去处	(晃毅)
摇摇第二节摇傻瓜自恋英语语法	(晃园)
摇摇摇●自创语境,自恋(练)英语	(晃猿)
摇摇第三节摇在工作和社交中尽可能地运用	(晃猿)
摇摇摇●不要走进‘英语环境’的误区	(晃猿)
摇摇摇●见缝插针	(晃源)
摇摇摇●坚持	(晃缘)
摇摇摇●脱口而出	(晃缘)
摇摇摇●自信	(晃苑)
第七章摇不择手段挤进英语圈	(晃愿)
摇摇摇●“包装”技巧	(晃愿)
摇摇摇●简历的分类与格式	(晃园)
摇摇摇●面试技巧	(晃远)
第八章摇谁学英语谁倒霉	(晃毅)
摇摇摇●千万别再继续学英语	(晃园)
摇摇摇●学英语与西天取经	(晃园)



摇摇摇●关于傻瓜英语再培训	(页码)
附录 员	(页码)
附录 圆	(页码)
编后	(页码)



第一章摇英语苦旅

★为愉快而活着，曾经是我生活的唯一原则。然而在我南下经历了我的英语苦旅之后，深深感觉到了我作为一名英语教育工作者的责任。从此我告诉自己 要为责任而活着。

●南下

我们生活中有傻瓜照相机、傻瓜电脑等，即把只有个别专业人士会使用的复杂的東西变为人人都会的、易学易操作的工具。那么我们能否把让人望‘洋’兴叹的英语像傻瓜照相机那样，变成易学易用的语言呢？

不能再这样困惑下去，我决定走出去寻找答案。1989年，经原单位同意，开始‘下海’，踏入了漫漫的英语苦旅。

恰好珠海一家台资公司来内地招聘，唯一的条件是懂英语，结果我荣登榜首。辞掉原来的工作(一个星期之后)，踏上了开往南国的列车。

火车里挤满了许许多多寻梦的人。我对面坐着一个长得壮壮实实的小伙子，脑袋大大的，头发短而稀，戴一付黑边眼镜，显得精明干练，乍看起来有点像唱《小芳》的李春波。

与张某某同夏阴，是大学英语本科生，毕业后就只身南下深圳了。他是回家探亲的，也是毕业后第一次回家，在家呆不到一星期就得赶回去。当他知道我们是同行就和我拉起了家常。他说深圳是一个盛产‘传奇’的地方，他希望自己也能在深圳创造出一番神奇。他的一个傻乎乎的老乡，连英语也说不流畅，却在深圳混得风风光光，回到家乡八面威风，羡慕旁人。当时他就深信自己在深圳也能混出个人样来。

他说风尘仆仆地来到深圳后，他暂时住到了一位亲戚家，可是

搵圆

在亲戚家却住得很不方便，因为他们一家人有一种“洁癖”，他走路、拿件东西什么的，他们都要大惊小怪地叮嘱：~~这要小心~~（小心），小心，别弄脏了。后来他就离开了亲戚家，到另一个相熟的朋友那里去。他的朋友是搞装修的，自己开了一家小公司，这几年存了不少钱，在深圳买了几套房子。他的这位朋友是他读初中时的同学，那时候他是班长，他的朋友是班上的调皮鬼，经常考试不及格，做作业也是东抄西抄的。他的朋友对他热情招待，希望他能加盟自己的公司。但他觉得不太方便，就没有答应。他觉得自己应该学会独立自主，最重要的是，他希望找一个更适宜自己生存和发展的空间。以后的几天里，他削尖脑袋拼命找工作，可是投出去的资料就像石沉大海似的，毫无音讯。就在他灰心丧气的时候，意外地发现有一家服装厂要招一名办公室文秘，要求懂英语，男女不限。于是他就立即上门应聘，没想到一试即中。

在这里做了几个月后，厌倦了这种生存英语。每天就那么几句简单的英语，应付那几个国语不大标准的香港经理，毫无新意，感到自己那么高水平的英语有点大材小用，和自己设想的目标相去甚远，而且老板是个正处在更年期的中年妇女，脾气暴躁，动不动就对下属破口大骂。他觉得这样打工不快乐，再多的钱也是白搭；要使自己工作开心，哪怕再少的钱也是心甘情愿。

在这个时候，有一天他在上班的路上，一个中年男人问他劳务介绍中心怎么走，他告诉了那个人。那个人连声说：“多谢”，并说他自己想帮女儿找一个英语家庭教师。夏阴一听，马上就将自己推荐了过去。那个人详细问了他的一些情况，就马上录用了他。于是就这样他做了一位家庭教师，每小时授课费 ~~五元~~ 元。

由于他教得好，他的学生的英语成绩突飞猛进，于是他的学生又介绍了其它同学给他。他渐渐忙不过来，就索性辞了办公室文秘的工作，专职从事家教。现在他教了 ~~缘个~~ 缘个家庭的孩子，每天授课 ~~五~~ 两个小时，白天还帮一些公司翻译一些科技资料什么的，月收入除去房租、水电费和吃饭费用后，还能存上五、六千元。

他自己买了一台奔腾计算机，没事的时候就上上网，在网络上写写文章，并用了一个网络笔名：“踏雪无痕”。他说，在新世纪里，

摇摆

他又有了一个梦想,不过暂时不能告诉我。他说他最信奉的一句话是:“世上无难事,只怕有心人。只要你持之以恒,并锲而不舍,铁棒是真的可以磨成绣花针的。”

我对他的观点表示赞同,同时感谢他一路上的真诚相伴和倾诉。在我到达之前,就对我要去的地方已了解了一二。其实,我到那儿工作了一段时间后,真正体会到夏阴的那种感受。几乎每个单位每天都重复同样的事情,来回就那么几句英语。则负责接单,则负责生产,则负责质检和则负责出货。不需要研究发明什么新产品,一切按照客户的样板去做。也许夏阴不是一个循规蹈矩的年轻人,给自己设置的目标很高。下车时,他给我留了电话号码,只可惜,后来从珠海到深圳的途中连钱包一起“送”给了小偷。从此再也没有联络到他。

● 珠海小探

我被分配到珠海的公司“上班”。写字楼在最靠近澳门的昌盛路旁的昌盛花园的一栋五层楼房里。从屋子房间的窗户里可以对澳门一览无余:夜晚的霓虹灯;草坪上晨练的男女老少。给我印象最深的是珠海大街上,有别内地的穿戴和急促的脚步,让人感觉仿佛到了国外;空气中弥漫的鱼腥味,对不在沿海地区生活的内地人来讲特别地明显。

实力雄厚的台资南宝树脂有限公司在珠江三角洲各地都设有办事处。我所在的这一家是公司在珠海的办事处。这家公司主要是把在台湾总厂生产的鞋胶销售到珠江三角洲的鞋厂。如果说,巴西是制鞋王国的话,那么珠江三角洲则是继台湾之后的世界上最大的制鞋地区。我们每天的工作就是定期拜访这些鞋厂并提供技术服务。公司和这些鞋厂在来珠江三角洲之前就已经有业务往来,不存在上门推销的问题,而且这一行属于劳动密集型技术,非常易学。生活条件很舒适,工作基本上没有压力。

公司招聘这些懂英语的人主要是由于竞争的需要。因为还有另外几家公司,也给附近的鞋厂提供各种制鞋用的树脂,鞋厂难免在吃吃喝喝中变换供应商。公司为稳定客户,希望各个业务经理直接和给鞋厂下订单的美商公司拉上关系,以便让美商公司指定使用本公司的鞋用树脂。

摇原

二战后,美国人把订单发给日本的鞋厂,然后由他们来加工。等到日本经济开始起飞(日本人富有后),就把这劳动密集型的订单转给台湾人。不久台湾人就绕开日本人,直接从美商那里拿到订单以获得更多利润。很快,台湾人成富翁后,像日本人那样,又把工厂移到了珠江三角洲。美国是消费大国,每天向全世界各地发放出各种不同的订单。相对而言,我觉得和这些美商打交道要容易得多,不像爆发户式的台湾人那样难啃(这种感觉,凡是到过南方打工的人都有同感)。

公司的台湾经理大多都能用英语和美商进行交流,只是他们不知道,这些美商公司的人员会出现在哪家工厂,所以和他们的联络就由我们这些业务经理来完成。那些美国人很忙,见面之后几乎没有太多的寒暄就直奔主题,主要探讨一些技术方面的问题。而这些问题不外乎就是(原料配比、硬化剂)、(重量配比)、(颜色调配)、(温度和时间)、(透气耐力)、(鞋底)等。这些非常专业的英语单词早已被公司作为企业文化让每一位公司的员工都背了下来。这些员工中最高文凭是中专,但你可不要小瞧这些员工,他们以高中或中专的英语基础,再加上公司教给他们的专业术语,就可以在双方熟悉的环境里应付自如了。由于我是科班出身,公司让我和他们一块出差,以“监督”他们的英语水平,但我发现我几乎找不到说话的机会,因为他们来得比我早,和客户熟,当然,还有一个更重要的原因,就是他们怕我的英语比他们好,而让他们丢掉饭碗。岂知,这纯粹是杞人忧天,因为我们不是同一个“道”上的。

我的同事都比我小,他们喜欢叫我“詹生”,不像内地那样以兄弟姐妹相称,我也像当地人一样在他们的前名加一个“阿”字。他们中,工作最出色的、人又最活跃的一位,要算是阿丽。

在大街上遇见阿丽,你一眼就会被她的与众不同所吸引:紧身的牛仔裤,时髦的厚底鞋,两条细长的腿,让人时有不胜负荷之感。头发很短,略略带了一点暗褐色,显得精干而又有朝气,上衣是休闲的那种,如果你再细看,不是“佐丹奴”就是“苹果”牌。阿丽说她喜欢名牌,穿在身上,就会使人充满自信。

其实,阿丽初到这儿的愿望,只不过就是想做一个文员,坐在舒适的办公室,穿上靓丽的衣服。高中毕业那年,因家里穷,18岁的阿丽便

摇缘

南下打工。然而那时,阿丽认为自己做不了文员,并不全是由于那张拿不出手的文凭。她认为限制她发展的主要根源是她不够漂亮,我曾对我说:“你看人家写字楼的小姐,一个个都细皮白肉水嫩花飞的,哪像我,这么黑,别人私下里都给我取了一个外号叫‘煤炭工业部部长’,没办法,只好在一家鞋厂作拉妹。”其实阿丽长得并不丑,杂~~草~~只是皮肤有点黑),是典型的冀中妇女的那种肤色,阿丽说她早就认识到了这一点,先天的遗传我们无能为力,只有努力提高自己的修养,以弥补不足。于是强迫自己多看一些书,三年前阿丽还利用周六、日去参加电脑培训班,打字~~愿~~个~~轱~~。后来,阿丽又发现英语是~~煤~~工作中一个非常必要的条件,自己高中时英语成绩一直不错,于是自信地又去上英语班,买了课本和很多参考书。但渐渐地,她发现自己跟不上~~课~~文内容生僻,生词太多,理解费力,而且,再加上工作整整一天后,已经没有什么精力用到学习上,这使她感觉心有余而力不足。就这样两个月很快过去了,一点收获也没有,她开始打退堂鼓。

阿丽是个有心人。她注意到:流水线旁的外商验货员讲的英语~~增~~大概意思好像也能明白,并没有培训班里的课本那么深奥难懂。于是她根据自己的实际情况,试图寻找一条适合自己的学习方法。她让父亲把初、高中英语课本全部从家乡寄过来,心想,反正是自己学过了的东西,再拿起来肯定没有问题,后来果真找到那么一点点感觉。于是她信心倍增。

从此一发不可收。她开始用课本里的英语句子和工厂里的外国客户打招呼,进而比比划划进行简单的交流。后来,工厂把她调到品质部专职接待外国客户,这样就有了更多锻炼的好机会。

后来我在的公司招聘业务代表,条件是懂英语和~~深~~。她作为第一人选拔被录取。因为在贸易公司里的工作比较自由,可以有很多属于自己的时间。她经常讲“白天给资本家打工,自己是属于别人的,晚上时间再不好好利用,那岂不是活得失去了自己?”

她工作出色,客户稳定。尽管用的英语非常简单,但在客户面前,她那活泼的性格和大方的举止,足以弥补英语交流不畅所带来的窘迫。我发现老外非常喜欢和她聊天,他们和她讲得很慢,很有耐心。当我离开这个公司的时候,只有~~圆~~岁的高中毕业文化程度的她月薪

播远

加提成已经超过三千元。

阿丽业余时间喜欢溜冰。她说在飞速的滑行中,让人有一种飞翔的感觉,很是刺激,所有在生活中、工作中的不快,这一刻,都会在飞旋的节奏中被抛到九霄云外。

另一个给我印象深刻的人,就是阿良。他常常喜欢发表个人见解,下岗后,在内地做了几年小生意,既辛苦又艰难。

开始时他对我有一点敌意,怕我抢了他的饭碗。后来发现当他遇到英语方面的问题时,我总是毫无保留地尽力帮助他,于是对自己一开始时的态度感到很惭愧,便开始主动接近我。有一次,和我喝酒到兴头上时,又开始高谈阔论。他说,到这儿之后,他才后悔为什么没早一点儿来。这里和内地完全是不同的人才标准与用人模式。在内地除了自己的努力外,更重要的是要有一张网。没有领导长辈的抬举,你就是飞得再高也可以将你一炮轰下来。所以内地要谦虚,不能有锋芒,不能有脾气,也不能有理想,低眉顺眼做哈巴狗到五十岁时,当领导的一定是你。这儿则完全得靠自己,自己无能,没人帮得了你。这儿欣赏你的骄傲,你的才气。有本事的话尽管不安份,尽管一山赶着一山高地爬。可现在的这儿根深叶茂,需要的是一批高学历、年轻而又有经验的新型开拓者。可是自己文凭不高,才是一个小小的中专生,而且快三十了。兴奋之余更多的则是深深的隐忧。多亏自己早来了这个地方。

但是,让阿良感到最担心的,是他那一口带有湖南口音的英语,他的英语可以称之为生存英语。他在中专时没有好好地学英语,为了进这家公司,他请朋友帮他写了封英文应聘信,并临时背熟英语自我介绍。

工作中,他看上去非常自信,喜欢和客户中的香港人和台湾人讲话时用几句英语,所有的人认为他的英语除了难以改变的家乡口音之外已经算是非常好了。但,我发现了他的一个秘密,经常带一个硬皮本,有时和老外交谈时,把要讲的一些东西画到本子上让老外看,他还是担心用英语表达不够清楚。

他是公司里混得最好的一个。也许是年龄的原因,我发现他和上司相处得很好。他从不直接否定上司提出的建议。他认为从某种角

播范

度看问题,会看到一些可取之处,也可能和你的意见不一致,如果你认为不合适,最好用提问的方式表示你的异议。如果你的观点基于某些他不知道的数据或情况,效果将会更佳。不要担心向上司提供坏消息,当然要注意时间、地点、场合、方式和方法。没有比不能解决自己职责分内问题的职员,更使上司浪费时间了。有经验的下属很少使用“困难”、“危机”、“挫折”等术语,他把困难的境况称为“挑战”,并制订出计划,以实际行动迎接挑战。当你在上司面前谈及你的同事时,要着眼于他们的长处,而不是短处。否则将会影响你在人际关系方面的声誉。一个精明强干的上司欣赏的是,能深刻地了解他,并知道他的愿望和情绪的下属。

其实我们都和原来的上级相处得很融洽,直到新换了一个台湾经理,情况就变了。那个台湾老头每次来视察时说话不多,穿衣打扮很得体,指甲修剪得齐齐整整,坐在高背椅上摆足了架子。他同我们聊天,说他喜欢听国歌,世界各国的国歌他都听过,就《义勇军进行曲》最好,很有气势。我们陪笑,知道他私下里最看不起大陆人。他找我们单独谈话,对我说他打算把某某,某某炒掉,并狠狠地在手中的名单上打上伊伊,并告诫我不要透露出去。我“受宠若惊又胆战心惊”,心想他怎么就这么信任我呢?我们这么好的集体就要土崩瓦解了,该怎么办呢?可他并未就此收手,仍依然在找人单独谈话。

最后,开除的并不是画了伊伊的那俩人,而是得到我们所有人认可的阿兰。我们也不意外,因为她要生孩子了。

后来我们知道他找每个人谈话都说要开除另外的人,从不重复。

剩下的八个人依然被放任自流着,连我们自己都纳闷:他们这么沉得住气?与此同时,大家的关系也不可避免地貌合神离了,办公室里不时出现赌气、闹别扭的气氛。

这时,我感到这家公司太小,接触面不大,于是递交了辞职书。广州总部不同意,因为我鞋胶方面的技术日趋熟练。总部决定把我派往泰国,因南宝公司在泰国的业务也很大,需要人手。(月朝,台商在珠江三角洲投资鞋厂前,已在泰国设立了分厂。)我没同意去国外,因为我的初衷是找出一条国人使用英语的出路。于是,我前往深圳继续我的英语苦旅。

摇曳

● 小插曲

很不幸,从珠海前往深圳的途中钱包被人偷了,总共只剩下内衣兜里的四元钱。我开始四处“求职”,但很难如愿。那时候,我的要求很低,无论什么工作,不管脏累,只要有个栖身之所我都愿干。为了节省开支,我住在天桥下的人行道或工地上的预制管里,渴了,就到大排档里讨一杯水喝,我脚上的血泡起了又穿,穿了又起,我几乎成了一个乞丐。因为家里无法给我寄钱,我没有固定的地址。

天无绝人之路。在人才市场外面的广告牌上,看到深圳图书馆的培训中心招聘英语教师,便前往面试,又开始干起了自己的老本行——英语教学。因为有了固定的地址,钱也从千里之外的家乡飞了过来。

● 给深圳人教英语

深圳(深圳图书馆)的附近的一家培训中心非常大,属于正规办学,生源充足,而且在星期天有各种各样的英语娱乐活动。我的上课时间安排在晚上。学员大都是来自市内各大公司的白领阶层的职员。他们几乎都是大学毕业,有良好的英语基础。有的是在工作中需要用英语,有的是为了将来寻找更好的职业。

在深圳,每个人每天都面临着新的挑战,所以要求人要有技术专长、创新能力和丰富想象能力。只有这样才有可能收集和获取广泛的信息,并对其中的一些知识、思维方法及观察视角加以借鉴,以便更好地引导公司走向未来。同时,还要求我们必须具备较强的组织能力。无论到哪儿,组织工作都是必不可少的,如调拨财力、物力、设置工作流程、制定市场营销战略、寻找赢利机会等。另外,较强的说服能力与沟通能力也很重要,懂得如何表达信息和思想,以得到他人理解与支持,都是非常重要的。听得认真,写得明白,看得仔细,说得清楚,叙述准确将具有无可估量的价值。在快节奏的工作环境中,交流障碍很可能成为致命的弱点。而英语则是人取得成功的润滑剂!

但是,他们中大多数人对自已的英语没有信心。为了提高自己的英语水平,他们从不轻易放过任何一次机会)。包括放弃娱乐和休息的时间来参加英语培训。但,因每个人来之前都给自己设置了过高的目标,结果难免让人感到有点遗憾:凡是参加培