

谢正教小弟如何在面试时“控制”面试官



胡震生著
五洲传播出版社友情推荐

[内容简介]

谢正是世界顶级企业MBI的金牌销售,已连续多年单单不败。殊不知,突如其来的是MBI和远想的世纪大并购,却在他升职的关键时期发生,这使他不得不跳到最新成立的部门,一切从头开始……

本书作者自己就是IBM10年的金牌销售,他在书中详尽披露了IT界的商业操作手法及相关内幕,细数职场中的“徽章”和“伤疤”,其中不少销售技巧和职场攻略,被职场中人奉为宝典。

[上期回顾]

谢正去湖南拜访客户,结果第一次就被人骂了出来。

不过在谢正略施小计之下,事情又向他想要的方向前进了……

职场小说

冯总亲自在公司门口迎接一行人的到来,看样子他并不忌讳和MBI的谈判对其和普惠关系的影响,或者他就是秀给普惠看?

谢正在迈进会议室的瞬间,目光不由自主地呆住了,手扶着门框才维持住平衡,只见会场中一美女媚光流转、莺声呖呖,举手投足间风情万种。

“雷总,非常荣幸MBI的领导到我们新天考察。”冯总很热情地和几个人逐一握手,并向他们简单介绍了自己的几员干将。

“这个美女是我们公司的市场部经理师媚,专门负责和厂商的合作。”冯治国手一指,谢正忙借势贪婪地观察起来。

首先她眼带桃花、眉目传情;身材丰润、前凸后翘;而且面部微微浮肿,肯定是泡了很多夜店所致。难得的就是办事情非常职业,和大家打了几个招呼显得非常老练。

冯治国把几个老总拉到他的房间里,看样子是要谈点正事,让手下对付诸葛和谢正。几个人看到老板们都走了,知道合作的关键要等他们谈的结果,也没什么兴趣聊重点,就互相说着闲话。

过了一个多小时,冯治国才和MBI的几位老总从办公室里出来,看上去谈得很开心,出门的时候又拍肩膀又握手的,这样谢正心里吃了个定心丸。

回到公司会议室里,大家总结着结果,计划下一步行动。

雷越说:“我和冯总谈了一下湖南的情况,他给的建议是眼前这个项目我们一定要低调,因为是个议标的项目,所以先投个一般价格,不要打草惊蛇,试试看。今年后面的项目,客户极有可能走大平台方案,做一个大标。我们根据需要出现在客户

现场,他会帮我们在后面运作。但是眼前,他暂时还是会投普惠。他认为现在我们去也没用,反而让普惠警惕,减少利润空间。看目前这个形势,说得有点道理。我会和上面争取一下,看看能不能在别的省给新天点肉吃。”

出了会议室的门,谢正把诸葛和俞第拉到一旁,问起来:“我怎么觉得这事不靠谱,新天给我们卖了。先输这个小单,大单如果也输呢,就什么都没了。他们又是利润又是市场的,我们呢?”

“我也有感觉,可是能怎么办呢?”诸葛和摇了摇头。

谢正心里一动,把“玩点邪的”几个字又留在嘴里。

谢正回到北京后,俞可可又打来电话,原来俞第的简历递出去后,获得了几次机会,但是在面试的第一关就被拒绝。

“哥,我去面试了,一试都过不去,人事经理说我在骗他们。”俞第着急地知道自己下一步怎么办。

“哦,出点错没关系,加深印象。这个方法你得记住几个关键点,顺序千万不能错。”谢正用餐具沙盘演习起面试来。

第一、通过对话,控制对方的思维下意识,这叫催眠对话。

第二、向对方表明到这里工作是自己毕生的梦想,这叫直捣黄龙。

第三、也是最重要的一点就是要反面试,要去控制和面试对方,这叫反客为主。

最后通过简历技巧,先去一些不重要的公司做实战演习,有100%的把握后去想去的公司,之前最少要有70%以上的面试通过率。

“催眠?反面试?这个太难了吧。”俞第挠了挠头。

“很简单,就是个谈判技

巧,你马上就能会。”谢正呵呵地乐着,不知道这套方法救了多少兄弟于水火之中。

通常每个面试不会超过十五分钟,面试一开始被提问的时候,无论什么问题,回答的一开始都要点头称是、称对。如果自己提问,也要提让对方答是和对的简单问题。这样两个人的对话在一开始就进入了互相肯定的思维下意识,这就是催眠的本质——控制对方的思维下意识,这叫催眠对话。

然后就直捣黄龙。

如果是个行业内的大公司,首先要恭维公司的辉煌地位,然后诚恳承认加入这个公司是你一生的梦想,为了获得这个面试的机会,所以简历上有些部分请公司内部的人做了修改,千万不能说是谁改的,通常面试主管也不会追问这个。

然后你就要说你已经仰慕公司很久,证据如下。

如果面试的是销售,就要说公司的销售额和员工人数;面试的是技术,就要说公司的产品及其简单的发展历程。放心,大部分面试的主考官都不会知道比你更详细,尤其是大公司。以上这些通常会花掉十分钟左右的时间。

最后进入决定性的反客为主。

你要提问问题给面试官,说自己思考了很久的问题,就是这家公司和它的竞争对手最大的区别在哪里,对员工的待遇和生涯规划都是怎么考虑的,有什么不同。上述问题都是面试官最熟悉的问题,他们通常会职业性地回答上述问题,并且努力向你证明自己的公司是最优秀的。这样就把面试变成了反面试,也就是他们拼命向你证明自己的公司是最好的,希望你的加入。

“你记下了么?”谢正等等

正在记笔记的俞第。

“最重要的一点,也一样要在适当的时间结束话题,不要给他们问你的时间。明白了么?”谢正强调道。

俞第走后,剩下谢正和俞可可两个人静静地坐在俏江南的角落里。

谢正耳边听着舒缓的音乐,身边搂着性感动人的俞可可,想要说些什么,却发现已经迷惘掉了。在没有目的和问题的时候,自己经常不知道怎么去生活。他希望眼前的俞可可是个客户,是个问题,这样可以解决掉。

“为什么我每次和你在一起,都有种醉了的感觉,你身上的味道越来越让我着迷。”谢正凑过去,轻轻地亲了一口。他发现自己愈发迷恋俞可可身上这种醉人的味道,这让他很放松,能忘记所有的压力和不快。

“你知道么,我也是。”俞可可不好意思地笑了笑,“在汽车电影院的那天晚上,一上车,我也注意到了你身上的味道,特别放松,否则怎么会让你这个傻瓜占了便宜。”俞可可支着下巴,蔑视而又迷人地看着谢正。

“是么?”

俞可可沉醉地抱住了谢正,小声在他耳边说:“亲爱的,就是这个味道,每次都让我头晕晕的,让我放松,就像是家的感觉。你爱我么?”

谢正犹豫了一下,马上说道:“当然了,我爱你。”

谢正闻了闻自己身上的味道,没有一点感觉,不知道俞可可到底闻到了些什么。

两周后,湖南发了一个议标的标书。看标书里并没有埋太多的陷阱,也看不出任何品牌倾向,两个人都认为这极有可能是客户的试金石。

“湖南的客户对价格敏感么?”谢正琢磨着怎么在价格上做点手脚。

“历史上看,普惠都是最低价中标,但是他们把标书的要求都控制得死死的,MBI如果要投标的话,产品要高一档,价格都很高,最后等于就是帮忙围标。”

“那,诸葛,你有什么建议?”

“就正常投吧,这种议标项目,客户一般都给二次报价的机会,先投投看。”

“新天不投么?”谢正确认道。

“新天说不想暴露目标,这个项目他们还是投普惠。”

新天把自己放在了可进可退的位置上,谢正听了气得咬牙切齿,可是能怎么办呢,现在还得求他们。

“我去湖南投标。”谢正对诸葛和说道。

谢正拿起电话,心里痒痒的,因为他要打给那个交际花师媚。

“喂,是师媚么?”谢正有意略微拉长喂的声音,让它暧昧一点,然后自报家门。

“是你啊。帅哥,什么事?”

师媚一听到谢正暧昧的声音,语调也跟着起了变化。

“我昨天晚上做梦,不知道怎么就梦见自己到长沙看你去了,这不就赶快给你打个电话。特想见你,我打算明天就飞长沙去。”

“真的?你到长沙来干吗?”

“见你去啊。”

“别逗了,湖南的标发了,你来投标吧。要不要我安排新天的领导好好招待你。”师媚和谢正一起耍起了贫嘴。

“别,千万别和我谈生意,说看你是看去,不谈生意,谈生意太俗。”

“别贫了,到长沙给我电话吧。”电话那头的师媚被别人给叫走了。

陈毅一箭双雕,新四军对日作战犹如神话



王苏红 王玉彬著
军事科学出版社友情推荐

军事文学

面对敌人的“怀柔政策”,陈毅针锋相对

1939年元旦。

陈毅趁佳节吉日,设宴邀请江南名流、贤士、游击司令、刀会头目、各路诸侯,疏通情感,摈弃前嫌,同心同德,共同抗日。

宴席一收场,陈毅跨上他的大白马,到独立营看望部队。

这些日子人世间的风雪搅得陈毅疲劳不堪。日军改变了战术,出没无常,甚至夜里出动,搞得防不胜防。“怀柔政策”全面推行,而且宣传带有浓厚的感情色彩:“我们是秦始皇年代徐福求仙漂流海外的,现在回到家乡。”

“看看咱们的皮肤、眼睛,咱们本是一母同胞的骨肉啊。”父老乡亲们,亡子归宗,务要收留啊!”

“我们是来打新四军的,是保护你们的。”……在行动上,也改变了那种奸淫烧杀的极端暴行,温和多了,甚至还进行一些抚慰活动。他们还提出一个口号:“专打新四军,专打共产党,替江南人民反共,建立防共战线”,企图动摇江南上层分子与新四军分离。陈毅元旦大宴宾客,正是一种针锋相对的反宣传。

雪越下越大,到了独立营驻地,陈毅已经成了雪人。

独立营的官兵列队在一座大庙里,等待陈毅司令员的讲话。

陈毅不顾拂去身上的积雪,几步跨到队列前。

“同志们,新年好!瑞雪兆丰年,丰年对于农民是多打粮食,对于我们呢?就是多打胜仗。我们今年打了多少胜仗呢?项英副军长在一年总结中说了:新四军取得了231次战斗的胜利,其中江南的战斗是203次。”

掌声骤起。

“这些都是你们的光荣,是那

些死难先烈的光荣!”

大庙外有骚动声,站岗的战士报告说,是当地一些群众。

大雪天,竟呼啦啦进来十几个老百姓。

“欢迎你们列席我们的会议。”陈毅又把目光移向部队。“我问你们,刚到江南你们几百人?”

“310人。”

“现在你们多少人?”

“330人。”

“你们中间是江西人的举手。”陈毅数了数,21人。“湖南人举手。”仅8个。“四川人举手。”3个。“江南人举手。”

“呼”的一声,举起的手臂像茂密的竹林,陈毅数不清了。

“以前的老同志哪里去了?”

“为国家牺牲了!”

“我们怎么办?”

“踏着他们的血迹前进!”

激烈的掌声。旁听的群众也使劲拍着手。

“同志们,新的一年敌人会更加猖狂,我们的处境会更加艰难。日军努力进行欺骗,制造汉奸,到处开和平大会,还对群众进行一些安抚工作,送鸭、送牛……”

“那些东西是从东村抢来送给西村的!”一个中年妇女喊道。

大家“轰”地笑了。

陈毅说:“这位大姐很不简单,她识破了敌人‘怀柔政策’的欺骗性。我们也要研究自己的敌人,他们是很聪明的,学习了我们的游击战,用在我们身上。故变我变,怎么变?我们的二支队,不用我说,一起协同作战的情况你们都了解。江南茅山地区能坚持游击战困扰敌人,就说明在全国任何地方都可以进行胜利的游击战,交通网的游击战,纠缠式的游击战,这是江南的特色,这是江南对全国的贡献。”

掌声。

陈毅望着部队战士一张张年轻的脸,又看看瞪大眼睛盯着他的群众:“我很高兴的是,新四军的会议已经有江南的群众主动列席了,这是我们生存发展的根本。现在新四军江南化,江南新四军化,新四军和地方父老血肉相连,军民一家,共同抗日,把我们大刀,一齐向日本鬼子砍去!”

东湾之战,据点内全部日军被拿下

一声马的嘶鸣,陈毅隔窗望去,只见罗炳辉飞身下马,两米高的大胖子,像一座肉山,却是一个飞跃,两脚一甩马镫子,极轻巧地落在地面上。

罗炳辉是新任一支队副司令。他去年11月从延安到皖南新四军军部,准备任命他为三支队司令员,一到江南视察,就在这里不走,打报告要给陈毅当副司令。

陈毅还没迎出门,罗炳辉已经一低头,进了门。

“陈司令员,机会来了!”

罗炳辉说着往陈毅床上一坐,只听得“咯咯”一声,床板断了。

陈毅大笑:“你这个罗胖子!我那床板哪担得起你嘛。快说,是啥子机会?”

“有情报说天王寺的日军要出击我们一支队驻地,趁他们出击据点空虚,我们就乘虚而入,打天王寺。”

天王寺是个大据点,构筑坚固,手下这点儿兵恐怕打不开。陈毅走近地图,手指在上面画了一圈,落在“东湾”上。

“这样,东湾好攻,离天王寺十一里,我们先打东湾,引天王寺的日军增援,做好埋伏,把他歼灭在路上。你看如何?”

罗炳辉:“一箭双雕,好!”

陈毅又俯在地图上看了一番,说:“我们这一打,延陵的日

军也会惊动,干脆动作再大一些,让管文蔚配合,顺势把延陵拿下,打开东大门。”

2月8日,一个寒冷、寥漠、毫无光彩的傍晚,新四军一支队二团向着东湾出发。

天色渐渐暗了下来。队伍翻过一个山岗又一个山岗。在长着小树林的河边,队伍迅速分为两路,向不同的两个方向进发。团长王必成一动不动,站在两支队伍的分叉口。他的沉默是一个既不紧张也不松弛的沉默。出发前,他和队列里每一个人握了手,无声地握手,传递的是爆破般的震动。每次作战出发都如此。

东湾到了。队伍像田鼠,迅速无声地爬过了三道铁丝网。

侦察排忽隐忽现,队伍紧随其后。当第一个战士的手把住长满枯草的墙,翻入天井时,一个日军正在小便。在死一般的沉寂中,那声响似大河的奔流。

天地又回复于寂静。侦察参谋带领着五个战士在黑暗里潜入内院,喘着贪婪的粗气,把他们看家的武器——手榴弹,一个个扔进屋内。突然的事发使日军窒息一般沉默了几秒钟。这迟疑的瞬间是生命的瞬间,战士们纵身跳入被炸开的屋子,展开了肉搏。副团长带领两个连又向里面的院冲。

战斗激烈地延及了整个据点。

机关枪暴雨般地发射着,手榴弹单调地回报着机关枪。单靠武器,新四军只能是失败者。日军的不幸是,“共匪的一个班长也懂战略”。

四面紧围,中心开花,战斗很快进入生命与生命较量的最后阶段。