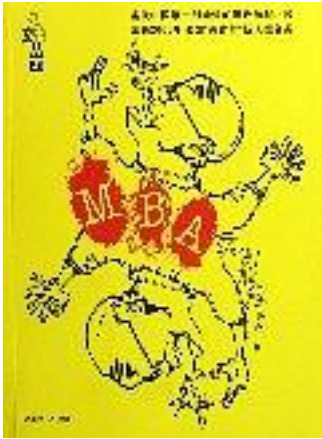


MBA实例教程



[MBA实例教程_下载链接1](#)

著者:老秃

出版者:湖南文艺出版社

出版时间:2006-6

装帧:16开

isbn:9787540437527

书摘

1.人才必须掌握一技之长

SWT公司的CEO叫沃尔夫。公司近几年的业务进展不大，股东的钱包不鼓反瘪，大家都有些不高兴，给了他不小的压力。几天来，他一直在准备下个星期的董事大会述职演讲，题目是：如何保住自己的位子。当然，这是他心里的题目。在董事大会上演讲的题目还没有想出来呢。

沃尔夫先生在办公室，拉开墙上的大幕布，露出一张世界地图。他站在地图前，眯起眼睛。就这样，眯得快睡着了，也没有眯出什么头绪。只觉得地图上画着一个一个的火苗，挺耀眼，但是他又想不起来为什么地图上画了

这么多的火苗。他只好叫来秘书。秘书进来，怀里抱着一个大大的笔记本，手拿着圆珠笔，仿佛是个声控打字机，随时记录老板的只言片语。沃尔夫先生本想问：你能告诉我为什么办公室的世界地图上画了这么多火苗吗？然而话一出口，便成为质问：“看看你能不能说出来地图上的火苗意味着什么？”秘书谦卑地回答：“那些红色的火苗是我们公司的老高(英文：标志的意思)，垃圾焚烧炉。”沃尔夫先生心说：噢，原来是公司的老高，我真是被这个述职报告搞的焦头烂额了，嘴上却说：“算你机灵，业务熟练。”沃尔夫先生受到火苗老高在世界分布的启发，想到市场这个概念，计上心来，述职演讲的题目有了：开拓新市场(市场名称待会儿问秘书)形成公司增长业务的增长点。他不动声色地问秘书：“还有什么地方我们公司没有业务？”秘书听到这个问题，精神一振，心想露脸的机会到了。她有意在老板面前卖弄，看都不看地图，以显示自己对公司业务的熟悉程度，脱口而出：“拆哪！”(英文：中国的意思)

“拆哪。”沃尔夫先生意味深长地重复了一遍，面露喜色，从秘书的手里夺过圆珠笔，走到地图前，在中国的图形上画个圈。

沃尔夫先生是个雷厉风行的总裁。业务上有了新点子以后，马上就布置给下属执行。给人留下了办事果断，效率高的印象。其实只有他自己清楚，他的一门心思都用在怎么当总裁上面，大脑的硬盘内存几乎被扶植亲信排除异己和讨好董事会成员占满，哪里有地方存储公司业务？再说，相比他脑子里的那些事情，业务充其量只能算是些芝麻绿豆，交给下面的人办就行啦。沃尔夫先生作完述职演讲后，便立刻把这盘芝麻绿豆交给人力资源部经理比丹利先生，让他招聘一个合适的人才，任命为公司驻华首席代表，负责筹备在中国设立代表外事官。

作者介绍:

我是老秃，老秃当然是我，笔名请顾名思义，出生于上个世纪红彤彤的六十年代，毕业于北京两所也还有些名气的大学，对法国佬写的小说感兴趣，因此成就了我的专业，本名稍稍有些平常，叫刘长才，一本正经做事，哈哈一笑为人，喜欢谁？我的老婆和儿子，还有这本小说。

目录:

[MBA实例教程_下载链接1](#)

标签

小说

职场

老秃

<收获>长篇

黑色幽默

实体书

商业

长沙·湖南文艺出版社

评论

收获长篇 太痞了……

讽刺，反思

写得真TM好

黑色幽默

[MBA实例教程_下载链接1](#)

书评

秃秃，很多网友这么称呼老秃君，我没有，因为此人曾被我暗恋过，反而在许多地方生分，在随意和自如上不免拘谨--爱信不信。究其原因，我的暗恋来自老秃的幽默，除了我易感的性格之外。
老秃的幽默终得报，不是报应的报，是回报的报，去年夏天老秃的新书《MBA实例教程》拿到手， ...

[MBA实例教程_下载链接1](#)