

林少昂(林道揚)，  
現在的職位  
是警一官林道揚！



林道揚



我不反对每个人都有伟大的理想。

但是，我们现在要考虑的是，是否能一起把眼前工作做完的问题，至于未来我们能不能一起做出更伟大的事情，自然而然，在完成眼前工作的时候，我们就清楚了。

你说：我的目标是要成为一名电视公司的总裁，制作出很多很优秀的节目，为什么中国节目落后欧美那么多年，就是因为太差了，我一定要让中国的电视超越欧美。

你说得爽，HR听得惨。

他招你只是想希望你过来，能够赶紧上手把下个月国庆档的一期节目赶制出来。你说了那么多，他心里想：要达成你的目标，他最近这几年得帮你招好几百号人吧？还得扩充广告部找一系列国际大客户进行投资，嗯，发行部也得增派人手。哇，这个麻烦我还是不要惹的好啊。

如果你非得说自己的理想，那么请在求职前先了解一下你未来要进入工作团队的目标是什么。然后将自己的理想与团队阶段性目标不动声色地相契合。这样的理想不仅会让面试官觉得你是一个脚踏实地的人，更会认为你就是团队最需要的人才，因为你明白团队未来的方向在哪里，和你这样的人合作，大家会比较轻松。

你说：“虽然我才大学毕业，但是我的职业规划是不希望换太多的工作，如果有一份工作能够让我一直持续努力并有奋斗目标，我能为之持续奋斗，比起不停地跳槽，我更愿意做这样的工作。”面试官会想：这个人不错，听起来是一个需要工作安全感的人，只要满足你的方向感和目标感，你就有相应的稳定性。

你再说：“我们的节目是一个访谈性节目，他对编导的要求是善于和人沟通，善于发掘人性亮点，只要前期能够把握住这些细节，后期基本上都是技术活。前期把自己提升好了，后期就不成问题。”面试官会想：这小子抓住了要点，前期不可控，后期可控。把不可控的可控了，可控的部分就会更出彩。

你接着说：“我希望自己一两年以内成为一名合格的电视导演，然后我们可以尝试把访谈节目扩大一些，加入一些综艺节目的因素，设置现场观众。这样的话，我们就会从简单的访谈节目编导慢慢转变成综艺节目编导，对于节目组的编导而言是一个提升，自己也会变得更有竞争力。”噢，如果你这样说完，面试官估计就得爱死你了。这就是一个节目的领导每天思考的事情哪，如何让每天日复一日工作的编导有质的提升，让他们工作变得不麻

木，有激情有创新是领导的事情啊。

最后你说：“我想进入一个团队，大家能够像家人一样相处，而不是一直在换同事，只有这样，大家互相了解越多内耗就越少，团队的效率就越高。也许第一年我们只能做一个30分钟的日播节目，到了第二年，我们就能做50分钟的节目了。”

你想的事情，就是面试官考虑的事情。

好吧，定了。就是你了。

以上的场景可不是模拟，而是真实发生过。你是不是特别想问：这些事情明明就是领导应该想的事情，作为职场新人我们怎么会知道嘛？你这样要求我们，太过分了吧。还有人会用贴吧里的语气说：站着说话不腰疼，如果你今天不是今天的你，你当时不也是一个二百五吗？

来，hold住。

你再重新看一遍刚才的文字，里面的内容没有任何细节是需要专业知识的。

如果把找工作和找老公娶媳妇儿扯在一起，你就更明白了。

从一而终，是一件我们都盼望的事情。找工作需要进入一个新环境，了解一大堆新同事，了解自己的工作范畴。这样的事情很麻烦。除非你天生就是一个浪子，喜欢这种挑战，我想这本书的内容根

本hold不住你，我只能祝你海阔凭鱼跃天高任鸟飞。

而更多的人难道不是想找一个老公，一个老婆一起白头偕老吗？正如我们都希望一份有前途的工作一直做下去。因为我在光线传媒一直待了7年了，对此深有感触。前几年老板对我的不信任随着时间都慢慢淡化了。以前遇见很多事情都必须一一汇报，现在只要说出自己的想法，老板就大致明白你的意思了。节约的不仅仅是你的时间，也是老板的时间，而这会让你有更多的时间去挑战你想挑战的工作。这些都是一个稳定的工作所带给你的好处。

其次，你爱你的老公，你完全清楚你的老公人品好，工作态度好。如果你老公愿意把时间每天花在30分钟的减肥上，你敢保证他会更迷人，你会更喜欢。于是你就会说：老公，我们一起锻炼吧，不出半年，你会超帅的。

你看，你爱你老公，你就能帮他规划半年之后的事情。你爱工作，自然也就知道工作如何规划会让你更热爱。这其实就是一件事情。

最后，你和你老公结婚之后，一定会一起畅想未来吧。3年之后买一辆车，5年之后生小孩，然后努力工作换一个大房子，把父母都接过来一起尽享

天伦之乐，不是很好吗？

那么当你工作到一定阶段的时候，你也需要有提升。从访谈节目导演转为综艺节目导演，自己管理一个团队，让同事们在你的过往几年的经验下呵护成长，不是很好吗？

一切的一切，不在于“我们对你要求高，而是你自己对你自己是否负责。”

一旦你让面试官觉得你是一个对自己负责的人，我们当然放心地把事情交给你负责。我们不怕你把事情做砸，因为你会怕把自己的名声做砸。这一点是任何职业任何人最为重要的一点。之后我们还会好好探讨一个人在行业的品牌化的问题。



### Tips

你的理想只是你的理想，再好也不适用于我。那个谁说，人要保持清醒头脑，不能被轻

易忽悠才是立命之根本（所以，老板一般不会被你忽悠，更不会为你不能给他带来收益的所谓理想埋单）。理想是我们都需要的，但不是你的理想，而是我自己的。

## Part 5

我比林志玲头发长，  
我当然会更红



我想去你的团队工作，请问能接纳我吗？我现在是一个小的视频外包公司的后期制作人员，个人觉得我的工作业绩还是蛮优秀的！虽然不是那种特别厉害的，但是至少比我的某些同事好。我有些同事做得不如我，但是却很受老板的喜欢，我觉得我沟通能力也不差啊！我每天晚上加班再晚也会看励志书，对自己也非常有信心。老板不喜欢我让我很苦恼，所以很希望到您那里去，您那么慧眼识珠，我想我一定会发挥出我的才智的！



我比林志杰的头发也，当然会更长!

我的书柜里好多励志书：《四十岁前要退休》、《如何让老板喜欢你》、《怎样管理团队》、《高效人士的N个习惯》、《不要为人民币打工》……每一个都是我人生的座右铭，随便做到一个人生就发达了。就像迷失在山谷里捡到一本葵花宝典一样，每天翻阅每天翻阅，等到我带领团队收视率陷入低谷之后又重拿收视冠军时，把节目从地面台做上卫星电视时，HR告诉我我的团队是公司人员流动率最低时，我突然有种任督二脉被打通的感觉。我突然就能看懂那些书写的是什么是了。在此之前，我觉得他们都说得好对，我就是不会。等到我自己摸索会了，我就明白他们写的是什么是了，总之有一种“欲练神功必先自宫，如不自宫也能成功”的悲壮感。

励志书究竟能信吗？

当然能。

但，我个人认为励志书能帮稍微有点成功的人士微调处事方式，从而变得更好。它并不能帮助人平地起高楼建立一套处事方式。在每个人找到自我之前，所有的励志书都是教科书。在每个人找到自己那套坐北朝南的好户型之后，励志书就成为一名优秀的装修工了。但千万别指望一个好装修工能够把一处茅屋弄成台湾101大楼。如果你做梦仍在这

么想，那么那些励志书就成功了，或许他们最大的意义就是告诉你如何做梦，然后活得尽可能开心——起码它对我是这么干的。

我反对那些励志出版物总是告诉大家肯德基爷爷80岁的创业故事，马云求职失败几十次的故事，比尔·盖茨退学创业的故事，邓文迪孤身闯龙潭虎穴成为母老虎的故事。我们要学习的仅仅是他们的心态，而不是结果。比尔·盖茨获得第一桶金不是因为他大学退学，而是因为他妈是IBM的董事，给了他第一单。马云创业成功不是因为他求职几十次失败依然坚持，而是因为他有一群可以跟他赴死的同事，可以拿几百块钱的低工资一起创业的队友。

励志书常常把因果关系弄混。搞得一大批人在求职舞台上宣誓：虽然我没有文凭，但是我相信我能成功。因为某某就没有文凭。拜托，人家没有文凭，人家有资金好吗？

有人说：虽然我年纪大了，但是我相信我能成功，因为某某年纪更大都能成功。拜托，人家之所以能够成功，那是因为人家在美国，政策有所不同。

有人说：有人扫厕所能够成功，为什么我就不行。拜托，人家不是因为扫厕所成功。而是因为她五星级酒店的客人层次较高，她遇见了愿意帮助

她的客户。

有人说：我长得比她还要好看，她能够成为一个优秀的主持人，为什么我不可以，我相信我一定行的。拜托，人家成为优秀的主持人，首先是因为她的普通话比你**好**，又看过很多书，只是刚好长得好看一点而已。我相信即使她长得不够好看，她也能成为优秀的主持人耶。

以上这些对话，你好好回忆一下，你自己有没有说过，或者说，你周围的同学或者朋友有没有说过？

每个人都有优点和缺点。

我们经常犯的**错误就是拿自己的优点去比人家的缺点。**

中国的传统美德可能对此造成了一些影响。

小明成绩好，没事，你长得比他高。嗯，心情变好了。

小红业绩第一名，没事，你从来不迟到。嗯，心情变好了。

大家都很喜欢小兰，没事，我喜欢你。嗯，心情变好了。

人不就是在这种特别无聊的自我麻痹中渐渐产生了“我就是女王，我就是世界第一，谁比我好”之类的幻想，堪比意淫。

以至于每次我看到那种自我感觉特别良好的人时，我就特别恨对方身边的那些亲朋好友，他们究竟是如何地放任与无视，才造成今天的惨绝人寰呢？我不得而知。总之，我从某一天开始就扮演了口臭王的角色，什么词难听就捡什么词说，受得了我的人听进去了，受不了我的人离开了。反正我对自己也是这么干的，以至于，我每天都在忙着改正自己的缺点，完全忽视了那些恨我的人的态度。

之前上节目的时候我说过一句话：人生苦短，就别再用来儿女情长人际纠缠了。

《被灭》里提到过，在这个社会，我们连孝敬双亲的机会都不够多，我们干嘛要去单位孝敬领导，或者看同事眼色，我们把工作做好了，把自己的行为端正了，该有的自然会有，哪怕一时没有，在竞争如传媒如此爆炸的行业，一个有能力的人堪比大熊猫，看一眼都要付费，更何况豢养了。

把时间留给自己，和双亲吧。



## Tips

我都这个年纪，你干嘛还要给我看传记、看励志故事、看有些人从年薪7万做到400万？我只是想游个泳，你就把我从3万英尺扔向太平洋。我只是想获得一些动力，你给我一辆足以让我人生出轨的动车。人生真不是连续剧，全是偶遇和巧合，人生就是认输，不停地认输，知道自己哪里不如别人，才能认真提高哪里；彻底知道自己做不了什么，才能踏实做什么。

## Part 6

工作就像TVB，  
最要紧的是开心



我有些苦恼，目前我在父母安排的一家报社工作，做的是消费版的新闻，可是我一点也不喜欢这个行业和工作。我对商场打折和时尚消费都不感冒，我喜欢的是设计和广告，虽然我的创意一般，但是我能很好地把创意想法落在纸上。大学时期，我和同学一起做的一些广告作品还获了奖。每次做这些的时候，我都感觉特别兴奋。我也有一些同学，做了自己喜欢的事情，但是后来可能觉得并不那么好，可我不一样，首先我有实践，其次我是一个有耐心会坚持的人，我不会半途而废。刘老师您觉得我应该去做自己喜欢的事吗？说实话我有一点担心。



我工作就是为了养家糊口。

我工作是被家里人逼的。

我工作就是每天玩，老板还付费。

以上三个选项，如果让你选择你选哪一个？只要不傻，都会选三吧。

但如果以上三个选项，如果让你选择一个现在的处境，选三的人就少之又少了吧。

有同学问：“我超爱传媒的，我恨不得从生下来就想从事传媒业。我现在每天都看各种娱乐新闻，看各种电影，我就想进入传媒这一行业。请问同哥，我应该看哪些书呢？”

这位同学，你觉得我会信你吗？会信你超爱传媒？

又得拿男女关系举例了，请大家忍耐一下。

如果你喜欢一个女同事喜欢到夜不成寐，躺不能睡，茶饭不思，日益憔悴，你唯一要做的就是表白并追到她。你都这样了，你的大脑应该早就在你伤神时想过一百万个场景了吧。如果遇见她，怎么搭讪。如果遇不见她，怎样找个机会搭讪。看了她的微博，知道她喜欢吃牛蛙，看了她朋友的微博，知道她原来最喜欢唱梁静茹的《可惜不是你》，通过链接又进了博客，发现最新的博文是上半年发表的，那是因为她受了一次情伤，男朋友劈

腿把她甩了，她超级恨花心男。她曾经向往的爱情圣地是普罗旺斯。她时常会想念父母给她做的糖醋小排.....

于是你组织了一次少量同事的聚餐，当然少不了她。点餐时，问她是否喜欢吃牛蛙，因为你打算要一份水煮牛蛙。然后餐间不经意说想吃糖醋排骨，因为你家人做得特别好吃，自己也会一手。然后借机倾诉自己上一段感情失败的经历，也是被甩得昏天暗地，为何做一个老实人总是会受情伤，你觉得世界上总有一个人理解你的心情。吃完饭主动提出去K歌，然后点男生版的《可惜不是你》.....好了，我不用再说下去了。如果这样你都获得不了女同事的关注，要么证明你根本入不了对方法眼，要么证明你演技太差，差到对方一眼就看出来你醉翁之意不在酒。

既然追自己爱的女孩有那么多招数。为什么对于你爱的行业，你却连看一本什么书都不清楚？好吧，我得出的结论是：也许你没那么爱传媒，或者我再斗胆问一下你明白自己的性取向吗？

什么叫爱传媒呢？

面试的时候，这是一道很常见的考题。很多同学的回答是：《快乐大本营》《康熙来了》我每天都看哦。

你再问：他们都好看在哪里？

大多数回答是：他们的主持人好好笑。

还有吗？

没有了。

拜托，你不就是一个观众吗？你喜欢吃水煮鱼，你就来挑战做水煮鱼的大厨师，睡醒了吗？

当然，爱传媒的孩子会这么回答你：《康熙来了》里面嘉宾说的每一个故事都很好笑。每一期节目每个嘉宾大概会有2~3个故事保底。现场再挖，再爆料。主持人如果忘记的话，早期他们会写成提示板进行提示。

爱传媒的孩子也会这么回答你：《康熙来了》有五个机位，一个游机，一个摇臂，三个固定机位，应该还有轨道。

姑且不论答案是否正确。想做传媒的同学，与喜欢看電視的同學的回答是不一样的。前者會涉及電視節目製作的工序，後者僅僅是表達了一個觀眾的喜好。儘管你再三強烈地表達了對電視節目的愛，我們也只能發一個“優秀五號超元氣電視觀眾”的匾給你，然後say goodbye。

你愛它，你對它的感覺當然就只會停留在表層。你會開始研究，開始分析。當你明白裏面的規律之後，你就越來越明了，斗志告訴你，你也要

做一个如此牛的节目才行。于是你上班也节目，下班也节目，坐公车是节目，等地铁也是节目，节目节目节目，有一天你突然发现，你的生活等同于节目时，恭喜你，你已经不自觉地将你的工作变成了你的生活。你感觉不到工作的压迫，是因为你征服它了。你不再为它所累，而是，你想它它就出来，你不想，它就静静趴着，也不让你焦虑。

真正的传媒人骨子里都流淌着创意。生活中信手拈来的创意便做成一档收视率奇高的节目。可是换成普通人，或者普通传媒人，谁有这个本事呢？

在日常生活中，我们见到陌生人，总是会猜测：他是谁？看他的打扮他是做什么的？他一个月能挣多少钱？于是欧美有了一档节目叫《身份》。

在日常生活中，我们边走路边哼歌，永远都是记得哼曲，忘记唱词。于是欧美又有了一档节目叫《合唱小蜜蜂》，演变过来就是《我爱记歌词》。

在日常生活中，我们常常忘记一些最基本的知识，却又自诩自己越来越聪明。于是节目组派一群小学生和你比小学试题，纵使你是哈佛毕业，你是资深律师，我们要看的就是你落荒而逃，然而对着全国电视观众的面说一句：我不如小学生。于是有了一档节目叫《你比小学五年级生聪明吗？》，演变过来就是《不考不知道》。

还有好多.....

做电视难不难？仔细想想好像不难，再仔细想想其实挺难。

做传媒没有做不到，只有想不到。

但如果你真的爱它，你一定能想到，而且能异想天开。如果你真能把兴趣做成你的工作，你的人生起码成功了一半。



### Tips

很多人面对工作的态度，特像男人对女人的态度。他们只知道自己喜欢漂亮的、贤淑的、身材正点的女人。但他们不知道这些女人在哪里，爱什么，怎么追，是否已经成家。他们永远跨不出主动那一步，那个女人永远不是他的，只能成为他心中一辈子都在做的那个美梦。

## Part 7

做不了公关那就先做关公



我是一名大学毕业生，我特别喜欢写作，但是在现实里，我却备受打击。父母亲友问我毕业后干什么？我总不能说坐在家里当“作家”吧？朋友向我推荐公关行业，说那个行业又赚钱，又需要很好的文笔。我对公关的理解仅限在于电视电影里，表面很风光，尤其在电视里——开好车、打扮时尚、出入高档写字楼……但通过了解知道，事实上公关们很苦很累，需要在背后默默努力很多。这个行业最重要的就是会沟通，其次需要有好的创意，最后才是文笔优秀。我有一点担心，因为我的沟通与创意能力一般，我担心我最后会因此半途而废。我该继续坚持我的作家梦？还是在公关行业内拼上一拼呢？



节目上也有选手应聘公关，却不知道公关的含义。我不是公关，但我也觉得公关和关公一样，都需要有勇有谋。也是攻关，攻，能出击。关，能防守。但有勇无谋能攻不能关的人太多，在通往公关的路上，他们均为伤残。

刚才还说，如果喜欢你就去做。为什么现在又说哪怕再喜欢，也不要选择不适合自己的行业呢？

记住了，你喜欢是前提。但对方喜欢不喜欢你则是必要。

就像我常说的，我很爱写东西，我曾经想过靠写东西来维持我的生计，这样的话，就完美极了。省去了不必要的人际关系，不用逢场作戏，不用四处出差，一支笔就能让自己成为马良，想要什么有什么。

于是我四处投稿，从《知音》到《女友》，从报纸到杂志。编辑每个月都给我一个命题，希望我能写出感人肺腑又轻盈灵动的文字。

那段时间我强迫自己写了女主播与制作人的狗血故事。写了洗衣粉与白衬衣想到就想吐的唯美爱情。还有飞鸟和鱼莫名其妙的伤感。关键在于，都发表了。都换来稿费了。

可是我就在想了，写这些简直是要了我的命，我想写的，人家不要。人家要的不想写。哦，我

终于想明白了，我写得不够好，所以不够知名，因为不够知名，所以我写的东西没有读者埋单，没有读者埋单人家就不会用我写得很自我的东西。我顶多算是一台高智能打字机。编辑输入主题，我输出文本。我本一颗平常心想着和爱人一起去看流星雨，可偏偏半路被师傅叫住一起去山沟里三打白骨精。一觉惊醒梦中人，三生恍惚终尽兴。赶紧打上警报灯，撤得越远越好。

要知道，人活二三十年，能够确切地说出自己的喜好，不是一件容易的事情，从某种程度上而言，那是我们放松自己的唯一方式。如果被自己不负责任地交出去，然后被现实摧毁，你失去的不仅仅是一份爱好，更是一种信仰。

我所感激自己的是，我对于写字的这份信仰一直被自己所保留，至今尚未厌倦。虽然曾经出版的小说并没有多么畅销，但合作的出版社一直在出版，某些读者一直支持，那就足够了。我相信，随着岁月的流淌与自己的坚持，一切都会变得越来越好，没准以后写出本新华字典，下辈子都不愁了。

所以，我不知道我这样说完之后，你是否明白了？



## Tips

很多年轻人都想做公关，其实以前我也  
想，因为公关男又帅气又潇洒会说英文哪里都  
有自己认识的人。每天系领带，生活有品位，  
开着名车穿着名牌，我觉得只要自己做了公关  
男，我就会变成那样。后来发现，更多真正成  
功的公关男，是因为先做到了那些才成为了公  
关。还真不是做了公关就变成了那样。

## Part 8

我们招的是空姐，  
你胡子再帅也不行



“我大学国际贸易专业毕业，平时喜欢写东西，为人很真诚、也很努力，大学期间组织过一些活动，比如迎春晚会等等，我在晚会中负责整体协调工作，锻炼了自己的活动管理能力。同时呢，我也是学生会的外联部长，与人沟通的能力较强，应变能力也较好。你觉得我能来你们公司做什么呢，麻烦您百忙之中回复我一下。”



我发誓，这几年，我遇见这样开场白的人不下

一百个。关键在于，他们特别诚恳，特别投入，完全不知道我听到这种开场白时，整个人已经倒退五百里惶恐不及了。

和一些做HR的朋友聊起这样的求职者，发现原来在业界对这样的求职者已经用一种病症来形容了，叫做“我是个啥”。“我是个啥”类型的求职者是HR界最怕遇见的求职者之一。他们认真，他们相信世界的美好，他们认为只要自己是张白纸就有人愿意在上面作画，他们认为自己能遇见达·芬奇把自己画成蛋，能遇见梵·高把自己画成向日葵。殊不知，在大师作画的过程中，最不重要的道具就是纸了。他们能在布上画，能在墙上画，能在地上画，能在身体上画，纸什么的没那么重要。更重要的是，世上千千万万的白纸，干嘛非得找个带你编号的白纸？

说了那么多外界的感受，严肃一点来说，“我是个啥”类型的求职者在求学的过程中，没有一个自己未来的规划，不知道自己适合于做什么，在某种程度上认为自己是一块瑰宝，等待珠宝专家去鉴定。可瑰宝是没有思想的，而人是有思想的。

有自我规划意识的人不一定最后会成功，但成功的人一定都是有自我规划意识的。

以上这个定律便能区分你是哪种人？是属于有

思想的活物，还是等待被人开发的货物？

再者，面试官的时间是宝贵的。废话是他们最不想说的话，比废话更不想说的话是跟求职无关，还要帮你进行规划的那些话。

你问他你适合做什么？你把自己介绍了一遍，然后对方还要根据你的情况来帮你进行客观分析，给你建议。然后你觉得很紧张，于是再具体问如果那样去做了，未来会怎么样？如果未来不做的话，还能做什么呢？然后面试官特别诚恳而且思索良久地帮你分析给你建议.....

你有没有觉得以上这个场景，你把面试官当成了街头算命的？

你付费吗？他们是看相的吗？

面试官们凭什么告诉你关于你的规划呢？这仅仅是一个面试而已。连我这个旁观者都忍不住口臭地说一句：你是个啥？！



## Tips

任何一场面试都是带你开往春天的列车！但是只迎接买好票备好行囊的乘客，所以，那些慌张跑来问“售票厅在哪”的同学们，面试是一次出发，不是一次无助的问询。面试前，请选好方向带好行李，如果这都要问面试官，你就被灭啦！

## Part 9

获奖经历：再来一瓶；  
到岗时间：地铁1小时



我找工作遇到了点问题。每次我都自信满满地去面试，我感觉我的表现也还不错，面试老师问的问题，我都能答很多很出彩，我的专业技能不错，表达不是很差的。但每次面试后，对方给的答复总是让我再等消息。比我表达差、比我专业差的同学都找到工作了，可只有我还是待在家里没有归宿，请问这到底是什么原因。

嗯，因为你给我的信息量太少，如果真如你所说的那样你回答得很出彩，然而又每一次都失败，我想你肯定是自作多情没有听懂别人究竟在问你些什么。

你听得懂别人在问什么吗？

在大批的新人面试中，首先入选的当然是那些做好了准备，有问必答，且半条腿跨入行内的人。可是对于大多数人，正如每天在微博上转人生道理，天天寻求未来规划的那些同学，他们有如玻璃上的蜜蜂，明明看得到光明的前途，却找不到出路。

每个行业当然强调需要第一种人，可是，哪有那么多精英分子。我们做不了第一种，起码也要做企业需要的第二种人才。

这种人才隐藏很深，一般面试官即使把你选上了也不会告诉你原因。在这种灰白地带入选的新兵

蛋子，多半是因为，你，听得懂他们的话。

听得懂面试官说话真的那么重要？什么才是听得懂话呢？

面试官让我五分钟之后叫下一位面试者，于是我站在玻璃墙外，掐表掐了五分钟，果断地在五分之一秒送了下一位面试者进去。我自诩听得懂面试官在说什么，可，可，可，为什么我就被刷了呢？

我确实经历过几位灰白地带的毕业生，因为对以上问题作答不同，而面临截然不同的命运。

一位是现在光线大型活动事业部的主力女导演，当时的她文凭一般，表现出来的能力也一般，表达一般，顺理成章被八位面试官纷纷打入灰白地带，没有任何的印象。

由于面试了五位选手，八位面试官需要中途讨论一下复选名单，于是顺口让她站在玻璃门外五分钟之后通知下一位求职者。

有趣的是，这五位选手有几位个性极为突出，被各个事业部的主管们争抢，所以讨论花费了远远超过十分钟的时间。我也是面试官之一。我是那种说了多久时间，一旦时间接近，我就会提快语速，期望赶紧把自己要表达的主要观点说完。要命的是，那天我无论怎么说都觉得没说完，时间一点一点的过去，当我噤里啪啦地表达完自己的观点，如

释重负地舒了一口气时，这位女同学敲敲门探头说：那我就叫下一位了。

我问：“呃，你的时间卡得很好。我们刚讨论完。不是说五分钟就进来吗？”

她回答：“你们需要对几位选手进行一轮讨论，告诉我时间大约是五分钟，但由于谈论需要有结果是首位，所以我想五分钟就不那么重要。如果你们三分钟讨论完，我想我也不会等到五分钟吧。”

不管你信不信，她因为这句话而留了下来。是不是很简单？

但在面试官看来，她真的懂我们在说什么。尤其是当70%的人只想着如何把自己表现得像个美少女战士而忘记我们的感受时，这样的女战士更显得可爱。

后来的事实果然证明，这位女导演在面对工作时，懂得从领导的交代中得出重点，一切围绕重点服务。

刚担任导演岗位三个月的她负责一场大型护肤品发布会的流程。

整个发布会需要五位艺人出席。客户要求其中某台湾男艺人要在第一个环节出现。

谁知因为天气原因，该男艺人航班延误40分

钟。而这边活动即将开始，无论如何再汇报上级做出反应也是无济于事，通知客户反而会影响客户的情绪。于是她立即通知主持人把所有的环节提前，然后把第一位男艺人的出场排在最后五分钟，自己撰写台本，然后要求该男艺人做更多的客户配合。

男艺人之前不愿意在发言中夸该产品；不愿意承认自己一直在使用该产品；不愿意现场颁发该奖品给现场幸运观众；不愿意现场分享使用该产品的心得.....

结果正如你想象的那样，因为该艺人差一点让这场活动陷入困境，他十分过意不去，所有现场提出的要求他均一一满足。对于艺人而言，能尽量减少在场工作人员与客户的不满是最重要的。所以当他作为最后一个环节出现时，无论是现场还是客户都是十分满意。

把第一环节调整到最后一个环节难吗？不算难。

难的是，如何把握住艺人的心理与客户的心理，做一个相当好的结合。

这是成功的例子。

而失败的例子其实我在阐述这件事情的同时已经告诉你了，有的人真的五分钟放下一位面试者进来。无论我们是不是已经等了两分钟了，无论我们

是不是还兴高采烈在进行争吵，哇，真的好尴尬。



### **Tips**

如果你的简历、能力、人品真如你所说没有问题，你找不到工作的原因只有一个，你不能与人正常沟通。你能与人正常地沟通吗？

## Part 10

你花了千年修炼和我相见，  
居然不梳头就来了！



我真的很郁闷很郁闷，我实在是不知道大四毕业的我们到底要做多少份简历才合适？有的同学做了50本，有的做了100本。有的是黑白，有的是彩印，有的做成了一本书。我投了30份简历还是没有回复，做简历都快把我榨干了。我一个月都快断粮了啊！