

招用人智慧

总裁

李耀文◎著

ZONGCAI
ZHAO YONG REN ZHIHUI



总裁 —— 招用人智慧

ZONGCAI
ZHAO YONG REN ZHIHUI

李耀文◎著



贵州出版集团
贵州教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

总裁招用人智慧 / 李耀文著. — 贵阳: 贵州教育出版社, 2018. 10

ISBN 978-7-5456-1151-9

I. ①总… II. ①李… III. ①企业管理—人力资源管理 IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第209838号

总裁招用人智慧

李耀文 著

出品人: 玉 宇

责任编辑: 廖 波

出版发行: 贵州出版集团
贵州教育出版社

地 址: 贵阳市观山湖区会展东路SOHO公寓A座
(电话: 0851-82263049 邮编: 550081)

印 刷: 北京盛彩捷印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 16.5印张

字 数: 180千字

版 次: 2018年 10 月第 1 版

印 次: 2018年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5456-1151-9

定 价: 48.00元

版权所有 盗版必究

图书如有印装错误, 请联系印刷厂调换

厂址: 北京市海淀区中关村南大街5号9区603幢北平房 电话: 010-88856211

知人心、顺人意者，必成大业！

——李耀文

序 言

我的第一次，没有在风中凋落

出书于我而言，绝对是人生的第一次。这个第一次，似乎来得有点突然，但实现了我心中的一个夙愿。人生，有很多个第一次，这些第一次，镌刻成了刻骨铭心的人生印迹。而此时，我再回首那些第一次，多了些云淡风轻，少了些伤痛哀怨。

记得第一次做业务，在一个个电话的拨出、一张张用心做好的邀请函的发出、一条条传真和短信问候语的发送之后，心中都是美好的憧憬：

“客户会抱着白花花的银子，瞬间送到我的手里。”然而残酷的现实很快击碎了我的梦。我的热情换来的并不是相等的回报，而是一句句冰冷的拒绝，直戳心底，甚至我热情洋溢的话语还没说到一半，听筒里就传来了急促的忙音。哭过，笑过，也退缩过，我们都是有血有肉的凡夫俗子。

面对一天两天的困难谁都能坚持，但面对十年八年的困难却需要莫大的勇气。时不我待，我们一生中能有多少个十年八年供我们“豪赌”？

记得第一次发传单，看着街上来来往往的行人，我热情洋溢地迎上去，温柔可亲地说：“先生（女士），有招聘人才的需求吗？有找工作的需求吗？有需要做团队培训的需求吗？我们众国人才是专门做招聘、培训的！”总以为自己的热情能换来对方的承认和肯定：“有需求，我们早就想和你们合作了，怎么收费？”这美好的幻觉还没来得及消失，接踵而至的是“都什么年代了，还发传单”“你们那里的效果太差了”“不需要不需要”“走开走开”。这种话再少，也会刺痛刚踏入社会的我的心。

记得第一次上门拜访客户，客户从头到脚地打量我一番，问道：“你是做人才招聘和培训的？”我忙不迭地答应：“是！是！”客户说：“来，来，介绍介绍。”作为新人，我急急忙忙地背起了公司的简介，还没背到一半，客户说：“好了，我怎么都没有听说过你们？”在他惊讶之时，我也很惊讶。最后客户说了句：“资料放在这里，等我们需要的时候再通知你。”做过业务的人都知道“等”字后面的意思。这还算是客气的，遇到不客气的，一开口就是：“走了走了，每天就看到你们这些搞推销的，什么事情不能干，非要干这个。”我还不得不边鞠躬边微笑着离开。有句话讲得好，“头可断，发型不可乱”，无论遭受多大的羞辱，文明礼貌不可不在乎。有时候实在很生气，我也会来一番阿 Q 精神：“你被狗咬了，难道你要上去咬回来不成？”以抚慰自己受伤的心灵。我还会边走边提醒自己：“想过什么样的生活，只有自己知道，继续走自己的

路，让别人说去吧！嘴长在别人身上，你管得着吗？就算想一千个退缩、一万个放弃，只需要一个坚持就够了！”心中的执念是，“继续，下一家吧！”

记得第一次开公司，真的很难，很多事情从未经历过，好像什么事情都要处理，又好像什么事情都处理不好。有时候真想仰天长叹一声：

“咋就这么难呢？”不知经历了多少的打击和磨炼后，兴奋不已的自己红红火火、大张旗鼓地把公司开起来了。已经比较老练的自己，生意也开始做得风生水起，可这时个别领导又来了一句：“想在我的地盘混就得聪明点，你就如一只蚂蚁，踩死你易如反掌。”虽然不至于提心吊胆，但我也战战兢兢地开始注意每一个细节。无数次都想退缩和放弃，但我都咬着牙、赔着笑、鞠着躬，不断地告诉自己：“再坚持坚持！再坚持坚持！”最终居然坚持到了现在。

记得第一次演讲，台下来了几百名听众，他们好奇，我很兴奋。虽然在台下做了充分的准备，但台下和台上的感觉判若云泥。自认为经验无比丰富，阅人无数，一个小小的8小时演讲算什么。开始还算挥洒自如，可是讲到4小时后，体力和脑力都支撑不住了，有一种“大厦将倾，岌岌可危”之感。满脸汗水，口干舌燥，甚至还有点前言不搭后语。参会的几个同行频频摇头：“你根本不适合做演讲和培训，就应该好好去做自己的人才市场。”我不置可否，只知道实现自己的梦想，把“就业、创业、招人、识人、选人、用人、留人、育人”一条龙的工作做得更好；不断地学习、总结、改进、提高、钻研，在践行中把它发扬光大。

记得第一次招加盟代理商，几个离职的员工临走时对我冷嘲热讽：

“一个传统行业都做不好的人，还想学习别人微商的模式。”我听了只是一笑了之。在这条艰辛的泥泞路上，不知遇到了多少次的打击和失败，但我至今仍没有停下招加盟代理商的步伐。感觉自己一次比一次成熟，一次比一次完善。

记得第一次学游泳，偌大的游泳馆，只有我一个人呛水的声音不断回响在每一个角落。周围所有的人都注视着我，救生员更是直直地盯着我。第一天下水，拼尽浑身之力，和水战斗了3小时，中途脑海里无数次闪现放弃的念头，不断地对自己说，“你好像根本就不是块游泳的料”“你根本就没有这个天赋”。每被水呛一次，就想放弃一次。但每次想打退堂鼓，我就问自己：“当初发传单的时候想放弃，最后不也因为干得优秀而转正了吗？跑业务时遇到无数风风雨雨差点想放弃，最后不也因为业绩优秀而升职了吗？做电话销售被客户的拒绝打击得伤痕累累而想放弃，最后不也因为突破和改进而升为公司的管理者了吗？做管理时由于组建团队困难、员工流失差点想放弃，最后不也因为夜以继日地学习、总结、改进而使自己的团队变成了公司最大的团队了吗？金融危机来临的时候，老板及合作伙伴全都跑了，自己不但担起了继续经营的重任，还无怨无悔地服务好留下来的客户，晚上睡在民房的地板上，白天还是奋不顾身地工作，公司不也一点一点地做起来了吗？”刚开始演讲的时候，还没站上台，几个同行的讥讽就扑面而来：“一个普通话都说不清楚的人，还想做什么培训和演讲！”“讲课的水平那么低，还

想登台培训别人。”这一刻，我也曾想过退缩和放弃，但是我转念一想：

“我讲我的经验，和普通话关系不大吧？我的讲话水平不高，那我好好阅读些书籍，不就可以弥补这个不足了吗？”

记得第一次打造团队课程，有个别同行评论我们不专业，甚至讥笑：“不要丢同行的脸。”我没有退缩和放弃，继续学习、总结、改进，一路前行，到今天不也做得有模有样吗？那些评论我不行的，我看他们这几年发展得也不怎么样，而我的课程却越来越多，听众也在不断增加，分公司都开了4家。

想着想着，我告诉自己：“面对每一个第一次，其实自己都曾有过退缩和放弃的念头，但坚持到最后，都做到了，而且都还做得不错！”

写下了这本书也是一个第一次！但是这次不是在被打击中开始的，而是在鼓励和帮助中进行的。说实话，在写这本书之前，我还没有计划这么快就着手进行，我本打算5年后有了更多历练和总结后再写，但在好友周少俊的大力帮助和支持下，就这样开始了。这是生命中不同于往昔的第一次，神奇而美妙，峰回路转，开启了一段更好的旅程。

一路走来，我遇到的好人比坏人多，帮助自己的人比搞破坏的人多，被帮助的第一次就更多了。第一次发传单，得到了多个师傅的帮助和鼓励；第一次跑业务，得到了多个师傅的指导和训练；第一次搞经营和管理，得到了多个专家的指导和帮助；第一次办大型招聘会，得到了很多领导的帮助和支持；第一次做校园招聘会，得到了多家学校领导和师生的大力支持；第一次演讲，更是得到了学校无私提供的场地。我有太多

的被帮助的第一次，在这里不再赘述。

由于能力所限，再加上时间仓促，书中所言难免有不足、不妥之处。如在阅读中遇到任何问题，都可及时来信、来电批评指正，以便后期再版时加以更正、完善。

写到这里，我耳畔回荡起一句话：“很多时候，梦想不是太遥远，更不是遥不可及，而是我们放弃得太快！”

李耀文

引 言

李耀文：职场演讲翘楚

如今，在贵州职场演讲台上，出现了这样一个人物：三尺讲台上，他可以不凭演讲稿，滔滔不绝地从早上讲到下午，而且内容丰富生动，场下笑声连连。他，就是众国人才集团董事长李耀文先生。

他曾笑言：“我整天没事，就琢磨人性。”从他待人接物时的从容淡定、应对自如中，能让体味出他在人性研究中取得的非凡成绩。忸怩、羞涩、尴尬、不自然……这些平常人身上常有的状态，在他的字典里似乎不存在。

若干年前，不少民营人才市场在国家“解决就业问题”的政策下蓬勃兴起，掰着手指都数不过来，如今，经历了市场考验后，贵州民营人才市场阵营中只有李耀文领导的众国人才市场还活跃着。在人民广场举

办招聘会，进校园开招聘会，《贵州都市报》《贵阳晚报》隔三岔五地报道众国人才市场的招聘消息……很多单位、很多找工作的人受益于众国，与此同时，它的知名度与美誉度也越来越高。

李耀文似乎是一个很会玩的人，几年前，在众人惊异的眼光中，他摇身一变，站上了职场演讲台，开始传授“企业招人、识人、选人、用人、留人、育人”“总裁决胜智慧”之类的专业知识。很多人不解他的华丽转身，只是因为不知道李耀文在做人才市场以前，就一直学习钻研着职场演讲的技巧。最终祭出这件“宝器”，是他在众多顾客要求之下及对市场审时度势之后，对公司业务做出的一项扩展决定。

时势造英雄。很多人不信，这个在讲台上口若悬河的人，竟然只是职高毕业，上进的他工作后又去读了大专。其实，学历根本说明不了什么问题，对于好学上进、勇于开拓的人来说，社会才是最大的学校，要在“干中学，学中干”，技艺才能更为精进。李耀文无疑在这方面为他人树立了一个很好的榜样。

或许因为没有高学历的思想桎梏，他身上少了知识分子的患得患失、优柔寡断。就拿上演讲台来说吧，那些“有水平”的人可能会瞻前顾后、字斟句酌，反而少了上台的勇气并影响水平的发挥。而李耀文却不，他认定一个理，“不要怕讲错，不要管别人，我讲我的”，就是这么一个朴素的道理，成就了李耀文台上的挥洒自如。对人性的透悟，让李耀文战胜了自己，在难以战胜自己的芸芸众生中脱颖而出。

当然，要想荣膺“职场演讲第一人”的桂冠，除了胆大之外，没有

一些“干货”也是不行的。空洞无物地在讲台上手舞足蹈，最多只能算一个莽夫。李耀文的高明之处在于，他演讲的内容在书本上根本找不到，这是他结合自己十几年来职场实践深入思考后的一种悟道。这种迥乎学院派书本知识的演讲，让他独辟蹊径，并且根本不怕别人学，渐渐形成了他的核心竞争力。

身材并不高大的李耀文在人群中显得有点矮小，然而只要他一站上讲台，他的形象马上高大起来。很多人甚至感到惊讶和疑惑——这么小的身躯中，何以能蕴藏如此巨大的能量？

国塑管业、雄政房地产、中节能、众基义齿……在一场场演讲和培训中，李耀文用自己的实力征服了这些企业的管理者，这些管理者不仅竖起大拇指夸赞他有才华，有些还成了他忠实的粉丝。

不经意间，李耀文用他自身的实力和魅力在贵州企业界刮起了一股“李旋风”，现在这股“李旋风”还在以惊人之势不停地刮着……

周少俊

开篇语

学以致用，方为臻境

学习的目的是什么？芸芸众生中，可能很多人从未认真思考过这个问题。经冬历春，有了多年人才市场和职场培训的经验后，我越来越清晰地把握到了学习的脉搏，它是在“学以致用”地铿锵跳动。

在职场演讲台上，我坚定地站了十几年。有很多专家，凭借其扎实的理论功底、严密的逻辑思维和超强的语言能力，或许能潇洒自如，恣意挥洒，但是，由于缺少实践经验，他们的纯理论与企业的现实又有些脱节。而我十几年来冲杀在硝烟四起的市场中，更能体察企业的痛点，所以我的演讲完全基于企业实践，在企业的发展上，能更好地送其一程。某种程度上，我和企业主完全是同一类人，我不是演说家，我就是企业主中的一分子。只不过，我把自己经营企业的经验总结后进行演讲。

站上讲台有诸多不易。记得我在10年前刚上讲台时,也曾手足无措。但是凭着“我讲我的,不去管别人怎么想”的简单信念,我变成如今在台上滔滔不绝、挥洒自如的样子。通过自身的心理磨砺,“我会不会讲错?”“人家会不会笑话我?”这种普遍存在于大众心中的顾虑,于我而言已不存在。

有很多人羡慕我在台上的潇洒,问我:“李老师,你的口才是怎么练出来的?为什么你在台上那么镇定自如,而我怎么就做不到?”窃以为,每个人都能在台上大放光彩,堵住他们通往光明大道的心魔不外乎两点:怯场、顾虑。因此,只要有针对性地解决这两点,何愁台上没有自己的一席之地。

很多学历高的人,做事时往往缩手缩脚,顾虑重重。上讲台前,他们就会想:“万一下面坐着个教授怎么办?”复杂的想法首先就把自己打败了。所以,只要不是迫不得已,他们一般是不会主动选择上台的,白白把好东西都烂在了肚子里。

在中国,温州人被誉为“东方的犹太人”,大家都知道,犹太是世界上最会做生意的民族,“最好赚的是小孩和女人的钱”这句名言即出自他们之口。温州人中,有好多老板几乎不会写字(只会写自己的名字),合同也看不懂,不过他们会很大方地跟对方说:“你给我讲一下大概内容吧。”甚至敢承认,“我只会写我的名字。”可是,这些都不影响温州老板把生意做大,成为市场上呼风唤雨的“大佬”。

学习世界上任何学问的最终目的都是应用,如果不去应用的话,可

以说学习就失去了价值，学习的人或许会成为书呆子，跟整个社会彻底脱节。

我今天站在讲台上，只不过是忠实地践行学以致用理念，并且，我要把我多年积累的经验跟大家分享。我讲的有关招人用人的内容，可能和书本上不一样，但这是我多年经验的总结，是我多年思想的精华。我和科班出身的演讲家的不同之处在于：首先，研究思路不一样，他们可能是讲大把的理论，而我主要根据实践进行讲解；其次，我个人做了十几年的市场，实践的深度和广度远胜他们。所以，我最终呈现的内容迥异于他们，在实用性上更胜一筹。

我要把我多年的实践经验进行总结并公之于众，至于会不会讲错，我不会考虑。我始终认为，我讲出来的东西对大家有没有用，能不能为大家提供一些借鉴和帮助，才至关重要。

学以致用，从我做起。学以致用，方为臻境。

第一章 社会演变发展 // 1

第二章 行业演变 // 9

第三章 浅谈近几年的大环境 // 17

- 一、神奇的微信朋友圈 // 18
- 二、不一样的 80 后、90 后 // 21
- 三、国家大力提倡全民创业 // 22
- 四、公司阶段性发展中的瓶颈 // 24

第四章 招 人 // 27

- 一、招聘启事怎么写 // 28
- 二、现场招聘派谁去 // 34
- 三、复试通知单怎么发 // 43
- 四、面试要拿捏好 // 46
- 五、招人机制的设置 // 51
- 六、招聘渠道的选择 // 53
- 七、人才是招聘来的吗 // 55