

- 一双袜子让我输了一个精光
- 我被“高薪”咬了一口
- 我被押金撞了一下腰
- 几枚邮票帮助了我
- “对牛弹琴”的面试
- 找不到“婆家”的女孩
- 主考官眼里有异性没人性



想卖自己

● 大理 编著

打工的遭家煎生求聘的历程和求聘的悲
剧，改变了我的生活和工作习惯。求职书籍似
乎，对于离主在土普通读者，我感觉到自己
就属于不合不良的群体。



天之骄子夹缝生存启示录

多少天一直奔波在大大小小的招聘会和形形色色的面试之中，
遭遇过的拒绝已经使我有些麻木。而今天，我感到从未有过的疲
惫——我已经不再奢求做自己喜欢的事情，我只想找一份工作。



台海出版社



想 卖 自己

天之骄子夹缝生存启示录

大理 编著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

想卖自己/大理编著. —北京: 台海出版社, 2004.3

ISBN 7-80141-345-8

I. 想… II. 大… III. 纪实文学-中国-当代 IV. 125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 015662 号

书 名/ 想卖自己——天之娇子夹缝生存启示录

作 者/ 大 理

责任编辑/ 杨燕民

发 行/ 台海出版社

经 销/ 全国新华书店

印 刷/ 北京宏飞印刷厂

开 本/ 880 × 1230 毫米 1/32

印 张/ 10.5

字 数/ 230 千字

版 次/ 2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:10009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-345-8/G·122 定价:21.00 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。



前 言

每一个想卖自己的人都要记住：请不要在黎明前准备午餐，因为时间已经太晚。

步入每座城市的人才交流大厅，首先让人感到的是集贸市场般的喧嚣；其次看到的是来者的风尘仆仆、踌躇满志和去者的神色灰暗、黯然神伤。到这时，走出大学校门的学子们突然从梦中惊醒，发现他们头上的光环早已不复存在。站在毕业的门槛上，望着为就业而废寝忘食的黑压压的人群，不免沮丧。回想在“象牙塔”里的岁月，心头不禁为之一颤，两行清泪早已挂在面颊。

当代大学生毕业就业难，已是一个不争的事实。世纪之交，似乎没有给这些满怀憧憬的天之骄子们带来好运，机关分流，企业下岗，一只脚刚刚踏进社会大门的大学生们便尝到了就业难的滋味。于是一抹忧愁上心头，独言“天凉好个秋”。

有一位哲人说过：“不要在黎明前准备午餐。”我想，黎明一过，恐怕我们的面包早就被抢光了。

面对纷繁复杂、竞争激烈的人才市场，面对变化迅速的国家用人体制和经济形势，在黎明前才准备午餐，恐怕正应了老百姓的一句俗话“正月十五贴门神”了。所以，我们应该这样说：请及早准备，不要等到大四，要在大三、大二、大一，甚至在你准备上大学的那一天——准备午餐！

我们说黎明前准备午餐太晚，是说当前大学毕业生的就业准备，首先是一个观念和意识上的准备，而这个准备是要在进入大学校门就要开始的。多少年来，上大学——就业，这个几十年不变的定式，在人们的思想上打下了难以磨灭的烙印。但在市场经济条件下，上大学是我们自愿支付的一笔教育投资，是使自己得到将来就业、谋生应具有的基本素质，但并不就是就业的保证。能不能就业，能不能找到理想的位置，那还要看你对求职的准备是否充分。此外，大学生在择业的途中，确有许多人放不下“我是大学生”的架子，明明知道机关单位已经超编、满员以至没有接收计划，却非这些单位不进！的确，“国有”是稳定，但是当“国有”没有的时候，是否还有其他路可走？大学生们是否也应该换一下脑筋，将户口、待遇放在一边先解决谋生问题？说到底这是一个观念的改变问题。

“想卖自己”，乍听耸人听闻。其实与时代脉搏紧紧联系在一起的年轻一代，无一不清楚地懂得，在逐步市场化的就业路途上，人才的商品属性也已显而易见。因此，一个大学毕业生能否在竞争激烈的人才市场上，为自己找到一个恰当的位置，根本的问题是能否正确认识自己和体现自身价值。

“要卖自己”，首先要认识自己。想认识自己并不容易。一些大学生为迈进高等学府而沾沾自喜，认为自己智慧超群，胆识过人，有了“一览众山小”的感觉；可当他们走出校门恰逢就业艰难，又自哀自怜，一蹶不振，道是“蜀道难攀登”。就是这种忽而把自己放大、忽而把自己看小的思想搅乱了你的心境，破坏了你的情绪，也导致了一些大学毕业生在择业、就业的路途上，彷徨困惑，历尽坎坷，甚至贻误了自己的前程。



本书并非锦囊妙计类的经典之作。相反，有些文章还显得粗糙和稚嫩。但是，这些文字毕竟是来自校园年轻大学生的思想写真，他们靠着坚实的步伐踏出的一行行足迹，他们经历失败的切肤之痛和成功道路上的深刻感悟，无疑给后来者以警示和启迪，所有这些加在一起使之不失为一部令人受益匪浅的好书。

该书事情基本都是真实的，因各种原因故隐去主人翁真名。



目 录

第一章 都市孤星泪 / 1

我掉进了“只招临时工”的陷阱 / 3

五块钱买来的“微笑” / 8

求职找工作，酸甜苦辣样样有 / 11

投简历的尴尬 / 14

下次我决不会忘带“手套” / 17

一双袜子让我输了个精光 / 19

让我追悔的一句话 / 23

永远的红飘带 / 27

面目可憎的“非典” / 33

主考官是个有异性没人性的家伙 / 36

千里之堤溃于蚁穴 / 39

“低学历”的酸甜苦辣 / 41

我把自己给丢了 / 45

第二章 漂泊在城市的星空下 / 49

无心之过让我丢了饭碗 / 51

- 求职不是两三天 /55
别吊死在一棵树上 /57
有份工作就好 /60
阴差阳错的装扮 /64
一场如幻如梦的报社实习经历 /68
放不下我的最爱 /72
我被“高薪”咬了一口 /75
我是冷门专业小硕 /78
我的艰辛求职路 /84
我依葫芦画瓢的求职经历 /89
为了那个指标 /92

第三章 心情日记 /95

- 我的求职日记 /97
找工作 = 抢金子? /102
黯淡、迷茫、绝望 /105
聪明反被聪明误 /109
矮子求职记 /112
我把自己踹出门外 /114
置之死地而后生 /116
求职路上应该记住的几个教训 /118
IT 路上踉跄求职记 /121
双手开辟幸福路 /125



第四章 求职遭遇记 /129

- 如此的外企老板 /131
- “菜鸟”求职记 /134
- “对牛弹琴”的面试 /138
- 这是什么态度 /143
- 虚惊一场 /146
- 我的应聘败在简历上 /149
- “高尔夫球”让我远离了噩梦 /152
- 被拒绝后的感想 /154
- 碰壁之后，我当了逃兵 /159
- 毕业了，我还在独守孤灯 /163
- 我的求职遭遇记 /169

第五章 早点准备午餐 /175

- 学会包装自己 /177
- 获得高位之后的回忆 /179
- 求职简历这样写 /184
- 我为什么屡屡失败？ /187
- 柳暗花明又一村 /191
- 想着明天就忧虑 /195
- 没有最好只有更好 /199
- 我茫然地走进了面试室 /203

- 一信惊醒求职人 /205
我迟来的午餐 /207
找不到“婆家”的女孩 /211
大四的“光辉岁月” /214
困惑：暑假，体验第一次找工作 /218
趁早找个婆家 /223

第六章 扬起自己的帆 /227

- 看我如何卖掉自己 /229
一次不寻常的考验 /232
我经历了20次失败之后 /236
双向选择究竟是怎么回事 /239
你们是爷们、我是孙子 /243
我被押金撞了一下腰 /246
求职心雨 /249
峰回路转又一村 /252
我没有退路 /259
一切只能靠自己 /262
求职十步，你可要走好！ /266
工作让光棍走开？ /274

第七章 吸引别人的眼球 /277

- 几枚邮票帮助了我 /279



饱受没钱之苦，让钱为自己工作 /281

我做不出的圆滑 /288

“捡”来的工作 /290

我恨这个城市 /293

好想回到从前 /298

漫天撒网后的醒悟 /301

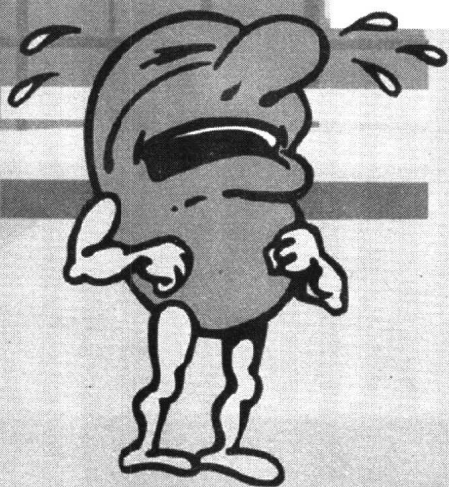
为明天喝彩 /313

执着寻梦 /316

我这样写自己的英语简历 /320

第一章

都市孤星泪







我掉进了“只招临时工”的陷阱

求职者档案

姓 名：牛德华

性 别：男

毕业院校：2003年毕业于北京大学

世态炎凉：终于等到出卖自己的那一刻，
可我却掉进了陷阱。

我名叫牛德华，是北京某大学99级入学，于2003年6月光荣毕业。由于今年遭受SARS的袭击，全国就业形势显得非常严峻，但我还是早早地在北京找到了一家较好单位准备签约。后来为了实现我来上海这样一个国际化大都市的梦想，我又主动放弃了在北京的工作，于2003年七月到上海求职。

先是四处投递简历，同时也面试了几家单位，但都因为不是很满意而放弃。后来，我接到一家号称是中国十大优秀咨询公司之一的上海某某咨询公司的面试电话。于是，我通过网站查询了一下有关该公司的情况，各方面的信息都反映出这是一家很不错的专业咨询公司。同时，我也知道，在中国，咨询业属于新兴的行业，也就是人们常说的朝阳行业，再加之我对做咨询这种与客户打交道的职业很感兴趣。所以，我精心地准备了这一次面试。

面试当天，我早早地来到该公司，发现其无论是办公环境还是

公司员工的精神状态都很不错，他们非常热情，跟每一位面试人员都详细介绍了公司的具体情况。比如，获过什么奖，有多少知名专家，媒体进行了多少报道等等，还说公司的总部位于美国的旧金山，让我们觉得真是势力雄厚，非同一般。（后来才知道，他们是在老板的警告下，将我们每一个应聘者都当作是潜在的客户，所以，招聘的另一个目的是发现更多的客户。）所以，我心里暗下决心：一定要将这次面试做到最好！

面试的第一道程序是考试，看似非常严格的考试。他们分别给每一位前来应聘的人出一道有阅读材料的论述题和一道命题作文，论述和作文都要求在 2000 字以上，做完这些题目就要花掉近一个上午的时间。这还不算，等做完题目以后，他们又会从你的文章中找出一篇让你全部都用英文翻译过来，等翻译完了还要将这些用 Powerpoint 的格式做成幻灯片。这一圈下来，就从上午 10 点到了下午 3 点，中间连午饭也顾不上吃。所以，好几个应聘者因为受不了饥肠辘辘而半途撤离。为此，我心里还暗自窃喜，毕竟，少一个竞争者就多了一份成功的希望。

匆匆吃了一点饭，我们又开始了第二轮面试：面谈。面谈分为两次，一次是与人力资源部的专职人员（实际上是刚刚招进去不久的员工），等这一次通过了才能进入老板的办公室，老板的办公室与员工的办公室截然不同，显得十分神秘，凸现了他的特殊地位，也让我们这些初到者以为是何等的专家在里面坐阵，弄得我还有些紧张。好不容易才获得了进入总经理办公室的机会。老板的打扮俨然一副专家的模样，戴着黑边眼镜（后来才知道是为了获得客户的信任而做的平光眼镜），笑容可掬地与我交谈，显得温文尔雅、彬彬有礼（后来再也没有对员工们露出过一丝微笑）。面谈结束时，



我终于听到他说：“你明天来见习吧！”我一高兴竟然忘记了要问何时签约，更没有问薪水多少的问题了。最后，我和几位可以见习的应聘者一起接受了相关的短暂培训，一直到晚上近 10 点才完全结束。

那天面试的许多应聘者都毕业于各大名校，如复旦、南开、华中理工等，因为，他们的招聘简历上就有一条要求是名校背景。等后来来到公司工作了一段时间才知道，这一套复杂的程序完全是为了达到三个目的：第一，给应聘者一个公司非常正规的印象，以掩盖其不正规的事实；第二，让应聘者知道你的工作机会来之不易，来了一定要好好干活；第三，培养潜在的客户群，让没有被录用的员工也以为这是一家了不起的公司。他们对于应聘者的文章根本就没有读过，更不用说看翻译成英文的文章了，不过，这些文章会被他们利用在自己的网站上冒充是自己的原创作品，或者经过修改以首席专家（即老板）的名义发表于沪上各大媒体作为公司的宣传之用。

我第二天就兴冲冲地到公司报到进行见习。由于前一天面试的辛苦让我深深地感到这工作的来之不易，所以，我没有和老板谈其他东西，当时只是想好好工作，以求尽快能够度过实习期成为一名正式的员工。但是，让我意想不到的却是老板对公司新员工的“三不谈”政策。

“一不谈”：见习期何时结束。我在公司工作了大约一周后，满以为老板会找我谈话说一说具体的事项，但是，他没有，他只是不停吩咐我跟其他同事一起从早到晚地做事。我问那些先到公司的员工，他们会用高深莫测的口吻说：“这个问题你最好等老板跟你谈。”我说，我可不可以去找他亲自谈，他们马上提醒我说最好不

要，这样老板会很不高兴。

一个星期过去了，已经有一位同事受不了走掉了。我实在忍不住，于是就到老板的办公室去问自己的实习期何时结束。老板很会说话，他说，等到你能够证明你实力的时候，我自然会正式录用你，也许是明天，也许是一个月以后，这完全取决于你的表现。我总算是感觉到吃了一颗定心丸，于是又马不停蹄地工作。可惜直到我最后离开，老板也没有给我一个准信儿。

“二不谈”：工资、福利状况。我知道，员工之间谈工资是许多公司的一大忌讳，但是，这家公司简直达到了“登峰造极”的程度。你要是问其他员工的工资是多少，打死他也不会告诉你，因为，老板明确警告过他们，不准对其他员工提及自己的薪水，否则将面临被炒鱿鱼的可能。

对于我们这些见习生来说，就更不好去问老板自己的工资待遇是多少，有没有福利等“敏感性”问题了。原本以为，老板会进一步找我们谈，但是，老板仍然是绝口不提此事，当我们问他的时候，他又一次显示出了他的高深，他会说：“我们的工资水平是根据你的工作数量以及质量而定的，并要经过董事会成员的最终协商，所以，只要你好好干，工资一定不会亏待你”。可是，这家公司实际上就是一家小规模的公司，注册资金只有区区 10 万元，根本没有什么董事会。后来，我从一位从那家公司辞职的员工处获悉，他一个月的工资只有 1500 元，根本没有其他福利待遇，车费、饭贴等更是休想。

“三不谈”：何时签约。对于应届毕业生来说，签约更显得重要，它不但关系到自己的就业情况的落实，而且也是学校统计就业率的重要依据。而且应届毕业生还有一个签约时间的问题，如果太