**我是如何顺利面试，拿到1万+月薪的**《我把一切告诉你》读者各位好，雨总的粉丝们好！我跟大家一样，已经看过几遍小说，对主人公蓝小雨的做事方法深以为然，很佩服，也学到很多他的思维模式和销售方法。　　　当然， 《我把一切告诉你》的作者雨总，更是热心肠的高人，我跟他是对面不相识，仅仅天涯偶遇，但他大公无私，曾给我很多务实帮助。　　现在，我告诉大家一个好消息：我一个月前被深圳高新园内的一家大集团录取了，采用的就是蓝小雨的面试方法，完全照搬照抄。职位是市场经理，试用月薪超过10K，看看下面的面试精彩情节吧。　　（以下很多对于面试经验缺乏者来讲，可以借鉴）　　　　面试亲身经历　 从 09 年12 月开始创业，一家小公司，经营绿色健康家电。为什么会选择创业呢？原因有三：第一，自己在渠道上有客户，但销售本领不是太强；第二，自己综合能力尚可，懂些文案策划、设计及写作。第三，吃苦能力超强。　　当时就只想到大学毕业 4 年，还从来没有开过公司，实在有损大学时定的宏伟抱负， 有失对妻子的承诺。 而且当时还有一个相当弱智的想法： 打工买不起房，必须靠创业。所以我抱定创业想法不放松。　　　公司在前 1/3 阶段是往上爬坡，刨去开支，每月净赚 15000 元，呵呵，有些洋洋得意，心猿意马地胡思乱想开来：选择创业好呀，否则打工一个月只能拿6000。要是按这等赚法下去，2011 年搞一部车，招几个小妹不成问题。（注：公司只有我一人）　　　但是接下来 4 个月（当然不知道是行业淡季来临，还是战斗意志消极）公司每月仅有微薄盈利，可谓举步维艰，江河日下，入不敷出，惨淡经营！总结原因有如下明显缺点：　　　第一，独处能力太差，缺乏脑力激荡，孤独；　　第二，一个人的日子，虽有困兽犹斗精神，但久而久之精气神下降，甚至每天烦躁，下班不愿意面对妻儿，可以说是无言以对；　　第三，纵使自己有品牌，天花乱醉般吹嘘，能让代理商拿样品，但毕竟精力有限，无暇顾及贴牌工厂的生产，所以品质很难保障。导致售后品质跟不上的尴尬局面；　　第四，以前努力寻找的客户，要拿产品的都拿了，不拿的也不会拿。一些代理商因为服务未能跟上，中途退出。　　这段时间，我不断思考，为什么一个人创业会如此消沉？遥想当年我可是金戈铁马痛饮匈奴血的好汉，销售一把好手。后来想到了几点：　　 第一，我很缺钱，不太敢尝试招聘员工；第二，一个人不管是谁，都会消极，都会思想孤立；第三，没有客户主动找到我，长此以往，不利！　　想明白问题后，我做出了自我调整的步伐：第一， 从亲戚那儿筹钱，为开年招聘人才作准备；第二，早上跑步，阅读，让自己以清晨丛林里面的露光燃烧当天的激情； 第三，努力学习网络营销，通过网络让客户来找自己；　　这样的日子又持续 4 个月，转眼到了 2011 年2 月底。此时估摸一算形式，亲戚投资 15 万到位，网站建好，网络营销学得不错，网站也不错。一切形式大好啊。　　3 月初，客户陆续通过网络找到我们公司，生意有起色，于是我开始招人。遗憾的是：招人策略错了。　　招了4个刚毕业的大学，本想好好培养，让他们熟悉行业和产品，完后跟着我干，后来才发现，平台小的公司尽量别招毕业大学生，因为我们没培养的本钱，他们与创业老板没有共同语言，没有深圳生活的艰辛体验， 也没有硬件供其学习。　　这批人吃不了苦， 耐不住寂寞， 才三个月人就走光了。 后来雨总告诉我：别找刚毕业的大学生啊，小公司要找的，都是来之能干的强人。 　　随着网络效果释放出来，我也没在乎他们离开： “走就走呗，我真尽力了，一分钱不欠你的。 ”　　这期间，找我的人多起来，有深圳工厂找到我们的，有远在北方的客户找来的。还好，这时候我找了一个家乡亲戚，让他帮衬着安装产品完成售后。　　但后来出现了什么情况了？客户多了，要采购大设备的，我没有，做不了放弃；要来看厂的，一开始会做，后来干脆也放弃，因为没人带过去工厂；要货的，一个礼拜发不了货，搞得客户心灰意冷，转做其它品牌；拿了货的，品质三番四次故障频繁，怨声连天。　　当然，也赚到一些小钱，但是感觉好累啊，身体累，心更累。有生意不敢做，这就是本世纪最大无奈！　　7 月初，雨总建议我把股份让出去，到行业中真诚寻找一些高手共同加盟，但前前后后也找了 10 来位行业朋友，但未果。我很纳闷：为什么他们不愿跟我共同创造未来呢？难道是我气场不够？估计是。　　9 月初，我很累，寻寻觅觅居然找不到我的发展之锥，可笑。月底收拾行囊，与家人出去游玩一趟， 心情舒畅， 公司不管了， 放之任之！ 最后听了万里依然的建议，咱上班去，跟高手学习去！　　10 月初，我去一家公司应聘渠道招商总监，成功，底薪5000（当时我有电子商务这把厉害刷子），没去；去布吉那家，试用期 8000，营销总监，安防，小企业，另计团队提成，谈了三次，仍在考虑中。　　回到家，我重新查看几大人才网站，偶然发现科技园那边，有一家大集团公司（中国赫赫有名）在招市场经理，只招一人，现场可拍板。　　我的娘啊，这才是老子要去的目标公司啊，但我没有 IT 背景，而且创业这么久，人家不一定会录用。万一通不过，到了年底会很麻烦滴，估计口袋里区区 500 块不保。　　怎么办？豁出去了，赶紧做足市场调查，提出行业问题、分析行业问题、解决行业问题呗。接下来过程更精彩哦！　　那家大集团挂出现场招聘会信息：10 月12 日招聘市场经理一名，软件工程师三名，其它若干。　　其中市场经理及软件工程师可现场拍板。走进门，不禁倒吸一口凉气，哇噻！这么多人？一屋子人啊，牛！在前台看了看签到表，应聘市场的至少有 50 人，心想：节后怎么大家都出动找食了！？我的娘啊，这么多人，谁会如此幸运？　　奉劝各位：到了办公室，应先侦查地形，看看办公室有没有产品，碰到职员上前问问，请教一些问题，这个有用啊。我记得择业里曾说过： “面试前，找机会跟职员套近乎。 ”　　此时，前台小妹说话了：各位应聘人员，请留下电话，面试将会持续 4 天，今天来人太多，要不大家过一两天再来，错开点可以吗？　　我来办公室前买了一罐可乐， 递给前台小妹， 聊到才发现： 这公司还做 IPC？老总姓陈。　　于是灵光一闪，有了，老子先走调查市场去！当然走之前，让小妹递了一个贺卡过去，卡片上写着： “陈总，想必忙于招聘，一整天挺累吧，请保重身体，多多休息！两天后我将带足资料再来！XXX，谢谢！ ”　　离开办公室，我做了一个匡算，假设面试 50 人中，10%的人，也就是有 5人像我做过市场调查，那接下来就要比较调查结果完整度。好，再假设 5 人都看过《我把一切告诉你》，他们都做了调查，那我就要调查更充分些。　　下楼，飞一样回到家，捡起以前河南出差的河南卡，充值 100 元，搜索百度行业关键词，从高、中、低各选 2 家作为拜访对象，告诉他们我想做河南洛阳地区代理。　　好，洛阳有什么特产，有什么文化？事先背下。时间关系，我选择了坂田 2 家，上雪 2 家，西乡 2 家（这么快，全拜地铁所赐） 。　　“您好，请找你们河南区域经理，我刚到深圳 XXX 家看过，发现不太满意，想到你们那儿看看„„” 　　不到 20 分钟，他们区域经理过来接我，到公司参观产线，听讲解产品，完后再谈代理合作事宜。我都记录下来，并让其打印价格表和合同，然后再找合同中不利于代理商的几个细节，显示专业。好，第一家完毕（名片，画册，合同，价格表）资料都有了。用同样方法，再去第二家„„直到第六家。　　其实冒充代理商挺好，又学到本事，又吃到饭，还听到行业故事，三全其美啊！跑得筋疲力竭了时，我心里想：他们即使调查，也没有我做的功夫深吧。此时又回想以前，其实咱能力也不错，但很少有一锤成功的事情。自从读完《我把一切告诉你》，我才知道自己多么需要正确方法啊　　OK，回到家中，把资料整理好放在文件袋，嘿，很整洁。但忽然想到，万一别人比我想得更充分，怎么办？不排除在竞争对手里面有看过《我把一切告诉你》， 面试撞车如何是好？不行， 这些东西不足以取胜， 再想想，再想想……　　有了， 有两样东西是竞争对手 100%做不到的： 一是英语； 二是精美的 PPT 文档。干脆我把这些做成中英对照的幻灯片 PPT 吧。哈，咱可是做英文翻译及幻灯片的高手啊。（强烈建议：每天工作到凌晨 2 点，会让你2年后完全换成另外一个人）。　　很快，思路出来了，咱们分成四部进行总结：　　第一，各深圳各厂家的概况（从 4M1E 着手展开） ；第二，SWOT 分析（优势、缺失、机会、威胁） ；第三，各厂家所应该采取的措施；第四，应聘公司该如何做会更好？　　如何写一份出色报告呢？我知道几点很重要：1、PPT 漂亮程度；2、文字组织及思路顺序； 3、中英对照。　　 大企业看重英文，我相信能做出中英对照的 PPT 来，他们还不要我？　　关于上述三点，想告诉大家几个注意点。PPT 漂亮程度，大家可按照蓝小雨的做事思路，到网上多搜搜，找一些漂亮模板，集成就是自己的作品。PPT 全是文字，会产生审美疲劳哦！文字组织这块，我写文章首先列提纲，大概写哪几大块，然后每大块再去充实就好勒。　　中英对照，如果手上有功夫的，就写出来。实话实说，现在很多中国人把中文翻译成英语太中式化了。记得深圳公交站台有宣传部的一句“待人恭而有礼，四海之内皆兄弟” 。　　不知道哪个王八蛋把四海之内皆兄弟翻译成“foursea XXX brother（中间省略） ” 。　　他娘的， 明显错误嘛， 不信大家可以在站台看得到， 应该是“friends will spread across the globe” 。　　翻译的英文应该是给外国人看的， 外国人并不理解中国的 “四海”及 “兄弟”啥意思？外国人很少称呼家族以外的人为兄弟，一般都是朋友。这里插一句，后来我把这事反映给了政府主管部门，他们非常高兴，你想，我后续找他们办事，他们是不是认为我是修养高的市民呢？　　好了，写报告吧！端上方便面，放上若干水果准备干到凌晨。思索过程别偷懒，此刻的我，兴奋十足啊。因为咱知道，即使面试不成功，也可以拿着写好的报告去忽悠其他公司，甚至后续面试销售时，也可以告诉雇主：我为了攻关某客户，对其行业做足了调查，这不，电子报告都写好了！相信主考官会惊赞一个。　　一个字一个字的前行，当日也是瞌睡与疲劳同行，希望与兴奋同伍。碰到不知道的， 就百度下， 但是千万要形成自己的文字。 否则全篇雷同， 你会很尴尬的。　　懵懂之间，感觉 4 个小时太长了，不易啊。完成后，已经是北京时间凌晨 1点。匆匆忙忙收拾下倒头就睡，哎呀，不行。还有一件事忘了。啥事呢？我要写一封亲笔信，因为我的字写得不错。关掉的电灯又重新开启，窗外是麻将声及外卖生，声声入耳。　　说句实话，如果没有蓝小雨那套做事方法，我不可能成功。虽然我勤奋！　　笔随心动。话随思舞，短短 10 分钟，亲笔信做好。推入信封封好，再次睡下。7 个小时后满怀信心奔往应聘公司。　到前台门口，发现在我前面还有 3 个人约在今天面试！我抬头望了望窗外沙　河高尔夫远景，深深呼口气。前台小妹引到坐到位置上，她那天估计看我很帅，悄悄说了句：“要快点哦，我们领导很疲惫了。”　我忙问：“没有录取的吗？”　“这个不知道，好像有一个还成。”（去的时候带了一罐王老吉给她，呵呵，淫荡吧） 。　　在我旁边还有一面试哥们，问我带的是什么？我回答道：“自考试卷，嗨，大专想考本科”（嘿嘿，让他都不知道怎么死的）。记住千万不要像那哥们一样坐在那儿干等，要行动。　　我还是去找前台美女聊：“饮料不怎么好喝，下次给你带我们江西特产，问一下，领导是哪张桌子，家庭及何时到的深圳„„”　　最后，等到 10 点半才轮到我。我不笨，马上端上一杯水，走进陈总办公室，把水杯放到他面前，陈总示意我坐下。我寒暄问了句：陈总面试这么多人，辛苦了吧，喝杯水吧。　　陈总问：上次卡片是你放的吗？你怎么知道我姓陈？　　我说： “陈总，做市场的人没有充足调查，表明他的火候不够！或方法还有待提高。我跟你们员工聊了很久，也聊产品，知道您面试这么多人很辛苦。” 陈总单刀直入：“那你应该聊到我们的产品了吧，有什么想法呢？” 　　呵呵，我信心满满，阐述了行业 3 点不足，行业该如何改善 3 点，我们该如何避免不利局面 3 点。陈总点点头。然后我再把名片一铺，“陈总，这些是我花了俩天对咱们产品行业做了个初步的调查，这些人您应该有熟悉的吧？（同行肯定熟悉了） ”　　陈总拿到名片，一下子没缓过神来，看了看我，然后不停点头。接着，我把各厂家画册、合同、价格表铺满一桌子，并一一指着它们说话，时不时还私下瞄了几眼他的神情，嘿嘿，看到的是一脸诧异及欣赏表情。　　陈总看完资料，笑着说道：“你是如何与他们接触的呢？又是怎么得到这些资料的呢？”　　我豪迈把手机拿出来，揭开后盖拿出 SIM 卡（此刻我非常自豪），“就凭这张卡，与我多年销售经验，但调查时间有点紧，不够深入，希望陈总指点一二！ ” 陈总：“实不相瞒，你的报告是行业普遍需要改善的点。我们希望找到一个主动而且创新性人才，我相信你比较接近。但是你没有 IT 经验啊。 ”　　我一笑：“陈总，通过两天调查，他们能给我这么多机密资料，相信 IT 经验是小菜一碟，更何况我是工科的本科，对单片机 80c51 原理也不差。销售人只要掌握方向，至于具体技术细节，我只需请教他们或配合就可以了。相信团队力量是惊人的。 ”　　我再打开电脑，点开 PPT：“陈总您看，这是我做的 PPT，从里面足可以看出我的 IT 技术背景。”　　陈总仔细欣赏着我的 PPT，问道：“你还会英语？”　　我说： “是，我跟motorola 及 HP 客户打过几年的交道，沟通不成问题，翻译小菜一碟！ ” 　　陈总问道：“后续我们建立美国分部，你愿意出差吗？”　　“那肯定啊！ ”　　陈总又问到： “你要求的最低工资？”　　我说： “十x K。 ”　　陈总在简历上飞快写着，写得很详细。谈完，陈总把 HR 叫了进来：“这位先生功底不错，这是资料，我没问题了，您要不再聊下？”　　HR 马上说可以。跟 HR 沟通时间较短，主要问了问家庭背景及为什么想创业，为什么想关掉公司，如何确保职场稳定……　　事后我问 HR，他是这样转述陈总的话：“做好充分市场调查，提出了解决方案，主动性很强！非常健谈，211 工程本科，这是我面试这么久以来，从未有见的面试人，希望 HR 能够同意他的薪水要求。 ”　中途 HR 出去一下，估计是跟面试主管沟通。他最后进来说道：“你的薪水属于公司人才引进范畴，需要向公司总部打申请，另外，刚陈总给你一个题目，让你再写一份 PPT 报告”。　　MY GOD！为了这点钱有必要吗？我笑了笑：“看样子公司把我当正式员工了，任务理应最快完成！ ”　　HR问道：“明天上午可以吗？”　　要知道现在已经 12 点，坐车回到家下午 3 点去了。我想了想：“没问题，我明早 9 点半来” 。　　只能硬着头皮来干了。大不了老子又干通宵呗！哎，有时候大公司就这样，谁叫他只要一个人呢？提条件理所当然！　　回到家，重新梳理一遍死亡的脑细胞，忽然接到陈总电话： “你是两个候选人之一，你再写一份报告有关于 LED 方面的资料……　　后来我问陈总，陈总说，你离开后就把你的资料传回总部人事部去批了，我目地很简单，就是看看你的学习能力及临时突击能力怎样。　　我心里有点憋屈，老子花了那么多时间还不够啊„„发完牢骚，开始干活。不懂怎么办？问呗。问同学，问朋友，问百度……这份报告写的时间更长，因为这个 LED 没做过任何调查，只能电话。　　漫漫长夜，心里一直在想：加油干吧，做完通宵，明天就有钱了！　　不知道怎么搞的，一整晚精神状态非常好，没一丝倦意。第二天早上，陈总看了后，以一种非常信任的眼光跟我握手。让我尽快入职。　　面试算彻底通过。领导最后还说了一句：你以前创业，天天在外面跑，能不能习惯这种早九晚五的工作？以前是老板，现在打工要好好调整心态哦。　　最后如愿以偿进入这家大集团，以前那家开底薪 6000 的小公司放弃了，出于礼貌，给他回复电话了。当然后续也纷纷接到一些猎头电话。　　衷心告诉大家：仔细读雨总的高作——《我把一切告诉你》5 遍以后，真的会发生显著的变化！现在我能在大集团工作，PK 掉 50 位竞争对手，真的是拜万里依然所赐！　　目前，通过集团的超级平台，认识很多高手以及高层人物，在此，感谢万里依然，真不知道这么肤浅的感谢，能否表达我的心情。没的说，日后定当报答！