两步教你面试高薪工作

2016-03-01 [冠军实训基地](javascript:void(0);)

**导言:**

1、群分享进度：连续第42天分享。

2、群分享内容：销售、创业、择业等。

3、群分享目的：帮助群友升职加薪。

**正文：**

**一、如何让自己在遇到困难时还有耐心？**

在澳大利亚的一个荒岛上，生活着一大群的刺猬。起初，它们的生活可谓安枕无忧，有大量的老鼠、蛇供它们捕食，却没有任何的一种动物能够来捕食刺猬。

因为刺猬长着一身的刺，一旦遇到敌害，立刻蜷曲成球，靠尖刺来对付敌人。因此，连岛上最为凶狠的毒蛇也拿它们没办法。

也因此，它们的繁衍速度与日俱增。

后来，荒岛上出现了一种新奇的毒蛇，它们的体形并不是很庞大，相比之前在岛上横行，只屈居刺猬之后的毒蛇来说还略逊一筹。

但是，这种新奇毒蛇却极为凶猛，它们竟然能够对付岛上的霸主刺猬。

新奇毒蛇只要一遇上刺猬，尽管刺猬会蜷曲成球，竖起尖刺，但是它并不会退缩，而是以冲刺的速度向刺猬冲去，然后张开大嘴就把刺猬给吞了下去，然后会听到咀嚼的声音，不一会儿就消化掉了。

这真是个令人匪夷所思的动作，也是令其他毒蛇想都不敢想的举动，浑身都是刺的刺猬一旦吃进嘴里，喉管不会被扎烂吗？胃不会被刺破吗？

但是这种新奇毒蛇又确实做到了，而且还没有受到任何的损伤。

后来，这种新奇毒蛇越来越多，很快便抢占了刺猬的霸主地位，成为荒岛上名副其实的新霸主。科学家去荒岛上捕捉了这样的一条蛇，准备作为研究。

当剖开蛇的身子时，科学家发现它们的喉管竟然如铁般坚硬，长满了厚厚的茧，胃更是坚硬。

这个发现一度令科学家很是不解，难道这种蛇天生就具有这样的喉管和胃？

这个问题直到1938年才得到解决。当时有另一位科学家，又一次前往荒岛上调查，在一个洞穴里偶然发现了跟之前极其相似的新奇毒蛇。

这条毒蛇很幼小，蜷曲在那里一动不动，于是他用捕蛇器很轻易地捕捉到了这条蛇。

然而，令人瞠目结舌的一幕出现了，当科学家又一次剖开蛇身时，它的喉管和胃里竟然长满了刺猬般尖锐的刺。有一小部分的刺已经脱落，被坚硬的茧代替。

这时科学家已经完全明白了，原来这种新奇毒蛇，并不是一出生就有着坚硬的喉管和胃的，相反是长满了利刺。

在这种条件下，小蛇只能轻微地移动，而且体内被刺得伤痕累累。但是它也必须得忍耐，长年累月地忍耐被刺的痛苦，直到刺脱落成为茧的那一天。

那么它必须得忍耐多久？

科学家又一次证实，这种忍耐的持续期限在10年左右。

**原来，10年的忍耐，只是为了磨刺，只是为了有朝一日蜕变成为能够轻易吞食刺猬的王者。**这种艰难的付出和忍耐，令我们人类刮目相看，也令我们感到无比羞愧。

在现实生活中，当我们遭遇到必须克服的“利刺”时，我们中有几人能够选择忍耐10年？

尽管10年之后是另一片广阔的天地，但是我们很多人都会选择放弃。因此，我们要向这种新奇毒蛇学习，学习它的忍耐精神，把身上的“利刺”磨掉，从而让我们变得无坚不摧！

**二、如何让自己在处于劣势时面试一份高薪工作？**

人都快30岁了，处于没车、没房、没钱和没闲的四无状态，闹心。生活还要继续，未来挑战更是艰巨，自己的发展路将在何方？下一步发财机会藏在哪里？我又该何去何从？

我有强烈的事业进取心，每个阶段都要求自己不断追求更高目标，并努力实现既定目标。

现在凭这点微末本事，还想创业成功？思前想后，我决定边挣钱边跟高人学习，等时机成熟，自然再华丽转身。

碰巧一家新创刊的财经类K杂志，正在招广告总监。我决定斗胆一试。

从网站上看到介绍，他们创刊虽不足一年，但想法远大，立志要在不远的将来，与财经类杂志的老大《财经》并肩，两年内超过《新财富》、《经理人》和《中国企业家》等大牌刊物。

面试前我把K杂志翻烂了，胸有成竹后，写了一个报告。

面试那天，我见到了K杂志老板李总。从李总面相和举止中我能察觉到，他是个精明、善变、急躁、敢想敢干的人。

李总说自己是从资本市场上出来的，现在是出版人，但不懂传媒，想问问杂志经营之道。我也没说啥，先把报告递上去。

很快，李总脸上浮现出点笑纹，他问：“雨总，杂志广告的销售策略写得不错，能发现问题，也有解决办法。但别人简历都有经历和业绩表现，你怎么一字不提？”

我说：“李总，您面试最关心啥？当然关心的是能否招到管用的人才！我写的策略对路，那自然聘我。如果我使劲讲过去经历或业绩，您关心吗？没体验就没共鸣，说了意义也不大。”

策略报告起了催化作用，双方谈话由面试逐渐转变成了聊天。我不经意间告诉他，手里这期K杂志哪些是收费广告，哪些是赠送，李总听完很惊奇的问缘由。

我说：“大牌公司投放广告是按计划发布，我在同期其他大牌财经杂志没看到这些广告，而K杂志独有，显然是白送。”

他说：“说得有理。还有一个问题：雨总在4A广告圈里人脉怎么样？”

我从书包里掏出个皮本子，然后对他说：“李总，本上记录了100多个顶级4A公司的联络，不仅包括媒介、计划、AE等部门负责人，还有他们的性格、资历、爱好，甚至细致到服饰爱好。”

之所以有准备，不是咱装神仙，而是经验所得。“报纸是快餐文化，杂志是精品文化”、“报纸卖皮，杂志卖题”是纸媒两句行话，说的是两者卖点不同。

绝大部分奢侈品，一般只投放杂志广告。因为杂志品味高，符合品牌定位，而且读者群层次也高于报纸，适合品牌在意见领袖群中树立形象。

大牌客户广告基本由4A公司垄断，K杂志想在广告上有所建树，必然离不开4A帮衬，所以咱有备而来。

这本子是我的客户通讯录整理版，放在李总面前，他从前翻到后，从后走到前，不经意间脸上再次浮现一丝笑容。

接着咱趁热打铁，把几个同期大牌杂志摆出来，和K杂志一一对比分析找不足。

从封面设计到内页版式排版，从文章编辑方向到发行策略，从高端推广到举办创刊一周年红酒推介会，甚至连杂志纸张都发表了看法：“李总，K杂志内页是85克铜版纸，虽然随众，但有缺陷……

我把几年来所学知识全抖落出来，包括如何组建广告部的思路也合盘托出：《运用‘良性货币驱逐劣性货品’的原理组建部门》、《运用‘二八原则’管理部门》、《运用‘目标细分法’开发客户》、《如何与4A广告公司深度合作》……

一番侃侃而谈打动了李总。他有些沉不住气，他问：“今天聊得不错，那雨总在薪水这块有什么要求？”

我反问：“李总，还是您说吧。”

李总也是老江湖，见我推三阻四，很快话锋一转，他说：“那今天我们就先聊到这儿，大家彼此都有了印象，如果大家还有兴趣继续聊，那下次我们再详谈。”

回家路上，我盘算着行前制定的策略和谈话有何失误？但我百思不得其解，难道我还不够优秀？

后来想明白里面的故事了，谈判时我精神高度集中，并没犯错。他可能有几以下个想法：

第一，回家整理思路；

第二，故意凉一凉我，乔装并非求贤若渴，而是我迫切想得到这份工作，这样在薪酬谈判时，他占据主动权；

第三，广告总监关乎杂志收入命脉，他还要出一道或几道考题，继续考察咱能力。

我深知咱短板在于随即应变能力差，但我有个习惯，谈判前尽量想好应对之计，把能想到的谈判过程和结果，列出来并找到对应策略！

一般一场谈判下来，我都会搞点便宜给自己。道理简单，对手再厉害，也不大可能用几分钟思考就能PK我几天的谋划吧？除非那家伙是高人。

我开始思考：“他还想怎么考我？”

回到问题实质，李总复试，无非是想看我是否是夸夸其谈之徒，他要的是真刀实枪干活的人。

第二次见面不用聊啥，只用事实说话。纸媒对自己发行量示为核心机密，我先把K杂志真实发行量搞清楚。

当时北京大概有3000个报摊，我花了两天工夫，在海淀、朝阳、宣武和西城四城区，抽访100个报摊样本，发现K杂志铺货率大概有40%，每个报摊平均进5本，半个月卖完。

于是得出结论，北京发行量：3000个报摊×40%铺货率×5本/报摊=6000本。

K杂志全国发行，但发行总部在北京，所以在北京的发行推广力度肯定最大，发行量也最大，其他城市都是代理发行，再加上K杂志是高端财经杂志，只在一线城市动销。

所以上海、广州、深圳三座城市的发行量按北京发行量50%计，其他一线城市按30%计。

得出结论，各地发行量：6000本（京） + 1800本×15个（一线城市） + 3000本×3个（上、广、深）= 42000本。

再加上订阅、客户邮寄、空港、五星级酒店、高尔夫会所、私人俱乐部等财经杂志的特殊发行渠道，满打满算也就5万本。

下一步核准K杂志发行量。

北京最大的私人报刊发行公司纸老虎，有好友在里面做副总，我挂了个电话：“哥们，《财经》是财经类杂志老大，他们发行量多少？”

他说：“我们没发过《财经》，他们自己做发行，但我估计不超15万。”

财经类杂志老大发行15万册，一本新刊杂志不超其1/3，也就5万以下。

但我对匡算数据还不放心，于是搞张假名片，冒充一家塑料制品公司经理，跑到承接K杂志印刷业务的某印厂。

见到客户部王经理，我开门见山就问：“王总，K杂志李总有个新策划，想在每本杂志外面套个贴身塑料膜，提升杂志高端形象。您看我们是否协调一下印刷流程？”

当时《世界时装之苑》率先在京城采用，做法挺潮。王经理也觉得需要协调流程，再加上我对印刷工序清楚，大家很快攀谈起来。

瞅准时机，我随意问道：“王总您看，刨除残次品，每次送5万张塑料膜够用吧？”

他说：“不用那么多，有4万张足够，多了浪费。”

老子要的就是这句！

同样做一件事，有些人只做到市场调查阶段，有些人能做到核准阶段，但我认为都没把事情做到极致。

虽然我有调查K杂志核心秘密的手段和能力，但工作态度才是关键。通过走访报摊，发现K杂志还存在很多问题。下次见面咱有了新话题。

光了解K杂志发行量还不够，我决定再带朋友助拳，一通电话打下来，约好两位死党。

一位是盛×长城广告公司的赵总，他是户外媒介老大。长城是大牌4A，威名显赫。请头牌公司代表现身见面会，意义不言而喻。

另一朋友是麦肯广告公司马总，他是资深AE。有圈内重磅人物助阵，上次看到是物证，现在请看“人证”！人证、物证齐全，还想看什么？

周末我们三人在香格里拉酒店大堂咖啡厅，和李总握手见面。大家对K杂志又是一番畅所欲言。

按照事先商量好的，赵、马二人和我们聊了一会儿以后，找个借口便起身告辞。

咱还要谈薪酬，关键问题没解决，谈啥都没用。

在谈薪水前，我把蓄谋已久的话放了出来，我说：“李总，K杂志发行量不过4万，看来我们要走的路还很长呀！”

他说：“不，不！杂志发行哪止4万？实话实说，有75000多本呢！”

我也没急，把自己的匡算数、核对数和印厂调查数一一道来，听到后面，李总非但没生气，反而不住点头。

其实，老板并不怕员工戳穿其善意的谎言，那是员工较真。相反，他们就怕员工不认真！这是10年打工经历总结。

李总不再跟我废话了，他直奔主题问：“雨总，您看薪酬这块，考虑得如何？”

我说：“对于薪酬，打工的都希望是韩信点兵——多多益善，还是您说吧，您觉得这岗位值多少钱？”

这薪酬打死也不先说……

他微微一笑说：“税后月薪一万八，外带业绩管理奖和年底分红。你看行不？”

我心里暗自叫好！

—**～～**—以上部分内容摘自职场畅销小说**《我把一切告诉你》**。这本书上午看下午就能用。书中不谈出身、学历、人脉、运气等外在条件，只公布简单、实用、有效的实操之道。

**——～～提示～～——**

1、欢迎关注“冠军实训基地”公众号：**alchampion**

2、欢迎**转载和分享**公众号内容到微信朋友圈和空间。

阅读 2

赞[投诉](javascript:void(0);)