

如何写好一份简历？

简历，作为职场人的“身份证”，一直是一个非常重要的存在。

它能让你拥有和他人同台竞争的机会，也能记录你在职场的成长与收获。

而写简历，也是我们作为职场人进入职场的第一份作业，虽然后面这份作业你还会重复练习很多次，但我的建议是尽量在每一次的作业中拿到最优分。

所以我们今天来聊一聊如何写好一份简历？

1

简历是什么

上文提到，简历是职场人的“身份证”，其实简历还有另一层作用，那就是它可以作为一个职场人的“说明书”，就像你买任何一项家用电器，都会附赠一册使用说明书，上面可以看到电器的各项参数、使用方式、注意事项等等。

就这个实用角度出发，简历同样可以作为职场说明书般的存在，而既然提到说明书，那就不得不提的是简历中的各项参数，在这里我们可以将一份简历分为3个部分，分别是：

1. 个人信息

“个人信息”主要写你的姓名、性别、年龄、联系方式、籍贯及住址等，保证信息真实可靠即可，不用写太多。

2. 学习经历

这个地方需要注意的是，学习经历不仅仅可以写在校的学习经历，大学毕业后在职场上参与的技能培训、和相关机构学习的也可以写上去，最好能加上和能力相关联的关键词，方便面试官通过检索找到你。

3. 工作履历

工作履历是对过去工作的总结回顾和提炼说明，当然，千万不要在这个地方单纯当成记流水账，而是突出自己的亮点和价值，在这里推荐你可以用“STAR结构法”。

比如，一个人应聘新媒体运营岗，他“曾在某公司负责XX微信公众号以及微博账号运营、活动策划和h5页面制作，任职期间有效提高了公众号的用户量和阅读量。”

运用**STAR结构**后是这样写的：

S (Situation) -背景：到任时某公司的新媒体运营工作起步不久，粉丝量500+，阅读量100+。

T (Task) -任务：公司要求3个月内将粉丝量提升至6000+，而内部没有相关经验的人能提供支持。

A (Action) -行动：跟同行的朋友请教经验；通过3轮问卷调研和50多例访谈调研收集用户反馈；重新制定了推送方向，积极跟进热点，并结合后台数据分析不断调整优化。

R (Result) -结果：3个月内，XX微信公众号粉丝量从500+涨到8000+，阅读量涨到1600+。

当然，简历上除了这些之外，还有些其他方面的信息需要填写的，这里只说比较重要的3个方面。

除此之外，在你整理自己简历的之前，首先要阅读各个网站的岗位招聘信息，搞清楚人才画像，而不是一份简历投几十家公司，这样只会降低你的竞争率。

一个HR每天通常要处理几百份甚至上千份简历，卖相好点，或许可以多抢占一点注意力，但是如果缺乏真正的干货，还是会被筛选掉，毕竟HR挑简历可比自己挑对象还严格。

所以，说一千道一万，要想提高自己的简历通过率，你要先解决一个核心问题：

从自己的经历中提炼亮点，并以此提高简历含金量。

说白了，就是你得提供别人需要的东西。

就像市场运行的朴素规律一样：

只有供需平衡了，交易才机会进行和完成。



2

为什么好的简历 “都不太讲真话”

看到这里，你可千万不要误会，我不是教你给简历造假。

那么怎么理解这句话，为什么好的简历“都不太讲真话”？

在这里提供一个真实的案例，曾经有个读者在后台留言说，自己毕业4年换了5次工作，担心面试官说自己不稳定，问我在面试简历上该怎么写？

这也是我想提到的第2个关于简历编辑的方法，也就是“**简历优化法**”。

如果你老老实实在简历上写“4年换了5次工作”，别说工作了，估计连进入面试资格都没有。

就像你谈恋爱时和女生说，你介意我“4年换了5次对象吗”？说不介意的，除非对方看上你家有矿，或者你帅的像杨洋。

所以说，有必要的时候简历可以“不太讲真话”，这里需要注意的2点是：

- 1. 着重展示自己创造过的价值，比如为项目带来多少营收、推动项目取得关键成绩等**
- 2. 要注明每段跳槽的原因，比如公司倒闭、老板跑路、项目融资失败等**

关于“优化简历”的具体方法，在这里给你分享2个小技巧：

1. 写清楚在每一份工作中，遇到的挑战，采用的解法，突出自己解决难题的能力。

如果按照这种写法，你可以写“本人目标感明确，在就任的某家公司中，系统的解决了某项问题，并取得了某个成绩，推动公司在某某方面的发展”。

这样一来，通过描述就可以突出你的能力属性，而不是暴露你频繁跳槽的弱点。

毕竟，公司招聘员工，就是为了解决问题，创造收益。

2. 不要以“公司”作为分界，而是以“技能”分段。

一般情况下，大家通用的版本是“时间段+公司+工作内容”，这样一来面试官第一眼就会把你的工作时限和公司挂钩起来，自然也就暴露了跳槽频繁的弱点。

所以建议可以用“技能”进行分段，还是以新媒体运营为例，新媒体运营中又可以分为“内容运营”“活动策划”“短视频文案”“用户增长”等等各个方面，在其中挑出自己做过的经历展开，并加

上具体的时间段和成果进行描述即可。

比如：

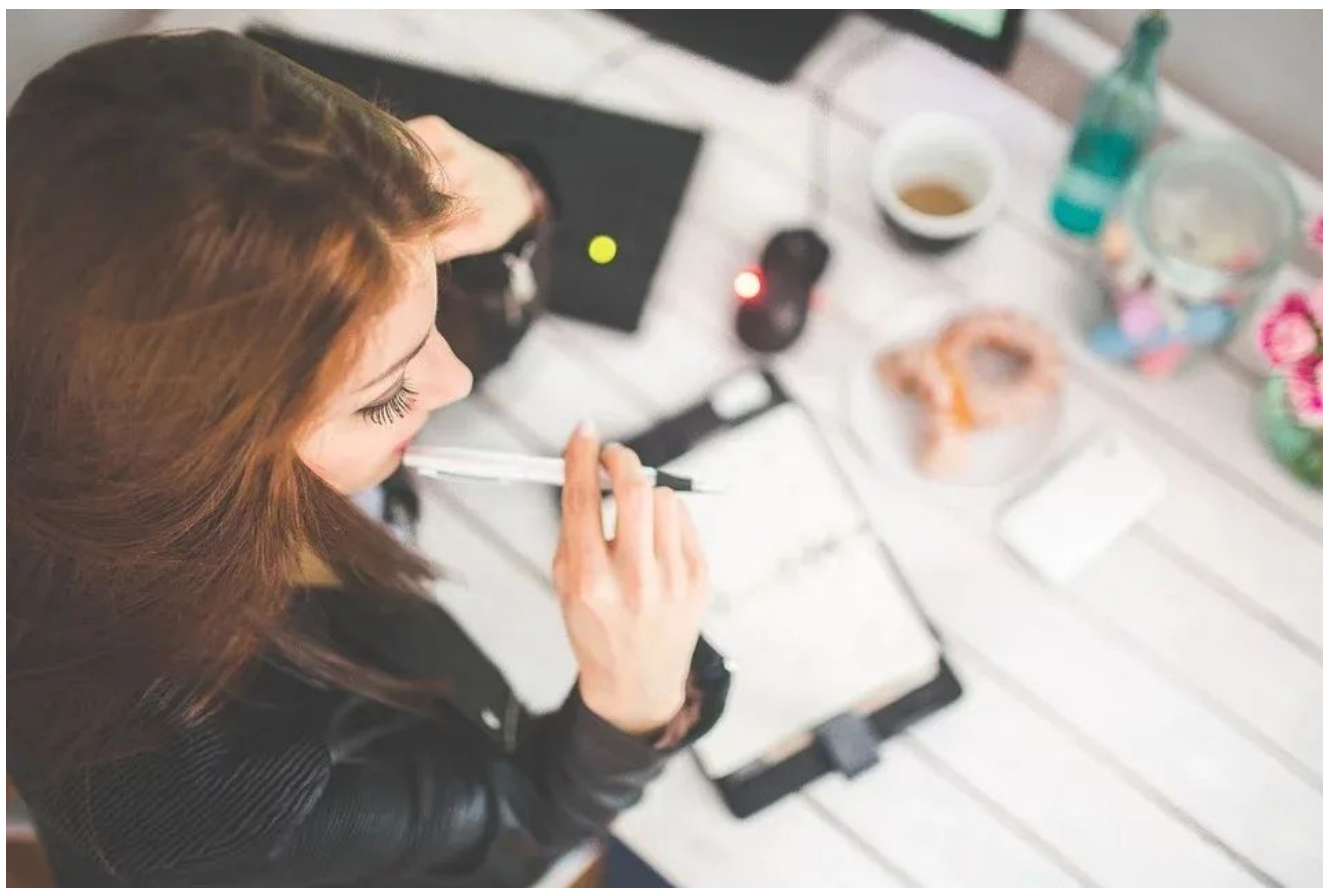
“内容运营”，2018年3月~12月，运营公号XXX，9个月时间涨粉12w+；

“短视频文案”，2019年2月~10月，单条播放量过万，累计播放量超100w+。

以此类推，但要注意的是，无论你选择什么方式进行优化，都要在结尾附上说明，解释每段离职的原因，即便你不写，后面面试官也有循例照旧问你这个高频题，所以既然如此，还不如自己先准备好。

而且还有一点值得说的是，“简历优化”只是修建枝枝叶叶起到画龙点睛的作用，前提是你的基本功和能力要过硬，如果做不到这一点，反而胡编乱造甚至无中生有，把不是自己做的项目硬写在自己头上，或者隐瞒自己的职场污点。

那到时候，后果就不是一句“简历造假”这么简单了。



市面上有很多关于如何教你写简历的文章，我个人觉得比教你怎么写，更重要的是让你明白你为什么要这么写。

就像上文说的，你要让HR第一眼就看到你的价值，也就是我们说的“适配度”要高。

基于这一点，你有才可能拿到面试的资格，反之，用了再多的华丽辞藻也是画蛇添足。

比如你想求职一家“用户增长”的岗位，如果通过对应这个岗位职位描述和职责，你就可以在你的简历上这样写：

- 建立了用户行为漏斗，从用户注册-活跃行为-用户付费，形成闭环。
- 收集并分析用户习惯，根据用户需求提出优化方案。
- 策划并实施过一些有趣的活动，让数据出现过明显提升。
- 关注数据，并非常习惯使用数据，并让数据发挥它的价值。

在这里“建立漏斗”“分析用户”“策划活动”“分析数据”等关键词都是用户增长的必备技能，当你的简历出现这些匹配度比较高的字眼时，你才有可能进入HR的法眼。

除了高适配度之外，在写出HR也无法拒绝的简历之前，你最少还要注意以下3点：

1. 了解意向公司的招聘需求

如果你想加入这家公司，至少你要明白对方在招什么人，对症下药才能要到病除，在投递简历邮件的标题上，你可以写上对应的关键词，比如“用户增长+姓名+联系方式”等信息。

与此同时，在简历正文中可以就相关的关键词展开描述，和关键词无关的，少写或不写即可。

2. 尽量突出你的优势长处

你要在简历上尽量突出你的优势，比如前面说的那个例子，你要想应聘“用户增长”，最起码你要说你做过“社群运营”“公号裂变”“吸粉涨粉”，就是说你的工作经历要能突出你的职

业优势。

甚至你可以将每一个工作或项目细分开来写，比如自己在运营公号时，积极收集用户反馈，认真回复读者留言，锻炼了自己和用户的沟通能力，以及深度发掘了用户的需求，增强了用户粘性。

3.了解招聘方的企业价值观

除了了解意向公司的具体招聘需求之外，建议你不妨可以去了解下这个公司的企业文化和价值观，毕竟，知己知彼才能百战百胜。

比如，你可以去这个公司官微看看他们平时都发什么，或者看看他们的产品传达了什么特质。

总之，你要对这个公司有一个大概的感觉，而不是我觉得我合适我就投简历。

就像谷歌的文化是工程师文化，比较随性，但工作起来一丝不苟。而阿里是流行皮实抗摔的企业文化，非常强调个人的耐压性和成长性。

你可能会问，了解了公司的价值观有什么用？

当然有用，如果对方是个很严肃的公司，你简历的照片就最好是很正式的那种，简历行文也配合着严谨一些。如果对方是个二次元或营销类的公司，你也要相应用另一种合适的方法来写简历。

在结束这篇文章之前，给你看一组数据：

从1965年到2020年，标普复合回报率10.2%，伯克希尔为20%，五十五年累计下来，标普上涨235倍，伯克希尔上涨了2.8万倍。

好的投资，永远都是成就于取得长久可持续的回报。

而长久和可持续，一直都是任何事物成长和进步的不竭动力。

在此，也希望每一位求职者和职场人在给自己简历打工的时候，

记得多想想在下一次写简历的时候，我能拿出什么值得写的成绩来打动HR和面试官？