

“毕业季·求职记”之 **攻略篇**

# 老板为啥不景你?

□记者 张丽娜 通讯员 尚燕飞 曹越 文/图



夏许超(后排中)和他的员工们

“景”，洛阳方言，喜欢的意思。

我们常会听到一些匪夷所思的故事：张三的孩子聪明伶俐，名牌大学毕业，居然找不着工作，天天窝在家里，与爸妈相见生厌；李四的孩子明明很笨，上学时处处不如人，却谋了份不错的差事儿，一放假就拎着鸡鸭鱼肉回家孝敬父母。

这好像有些不公平：老天不是应该给聪明人更多的机会吗？为什么有的人不费吹灰之力就能找到好工作，有的人踏破铁鞋也寻不到个立足之地？用洛阳话解释一下，就是张三的孩子不“景”人，老板们不待见他。

那些求职受挫者，会满怀抱怨地说出种种理由，多半是怪老板们有眼无珠，千里马遇不到伯乐。

老板难道是吃闲饭的，连谁是人才都分辨不出？你未免小瞧了他们。

在这个系列的尾篇，让我们换个视角，看看老板喜欢什么样的人才，揣摩一下你为什么会被淘汰，他为什么会被重用。

夏许超，洛阳网商会长，洛阳市冠宁物资有限公司总经理，“洛阳网商会外贸达人赛”的组织者与发起者——换句话说，他是洛阳40多家外贸企业与各高校之间人才交流的重要媒介。冠宁物资有限公司开了19年，夏许超见过形形色色的求职者。他曾经的态度是“根本不招应届毕业生”。为啥？请看“大屏幕”！

洛阳网商会现有40多家外贸公司，尚有150多个岗位虚位以待像小吴这样的人才。不管你是应届毕业生还是往届毕业生，只要你人品可靠、勤奋上进，还会点儿英语，懂点儿外贸，均可求职。

应聘电话：  
18337978758  
63282939  
联系人：胡杨

## 镜头1

### 自诩“十项全能”，实际工作中干啥啥不行

小陈，女，涧西区人，今年22岁，能说会道，看着很机灵。大学毕业之后，她豪迈地投出了几百份求职简历，美其名曰“广撒网，多捕鱼”。在个人简历上，她自诩“十项全能”：英语六级，计算机四级，会写文案，擅长营销……总之，具备现代职员所需的一切优秀素质。

但她上岗之后，老板傻眼了。

外商来公司洽谈，老总派小陈去做翻译，小陈支支吾吾半天，憋出一句：“不好意思，我会写英语，不会说英语。”原来她考的是六级“哑巴英语”。

同事请小陈做份表格，统计公司进出口货物的数据。小陈在电脑前捣鼓半天也没弄完。同事过去一看，她

正在用Word艰难地码数据。

同事纳闷儿：“咋不用Excel（一种电子表格软件）？”小陈哭丧着脸说：“我没学过Excel操作，我只会用Word……”

既然如此，那你去搞市场营销，跟人打交道总会吧？小陈说好，面色凝重地出去了，回来时没带回一个客户，倒把某些客户得罪了：初次见面，联络感情嘛，敬她酒杯酒，不喝就算了，还把酒泼到人家脸上……

夏会长有话说：你能不能实事求是、客观真实地介绍自己？比起一个会得不多的员工，“满嘴跑火车”的员工更令人生厌。

## 模范榜样

### 像他这样的员工老板最“景”了

从2012年开始，洛阳网商会与洛阳师范学院、河南科技大学、洛阳理工学院就联手发起“洛阳网商会外贸达人赛”：外贸老板进课堂分享实践经验，高校老师进企业传授理论，积极吸引优秀毕业生在本地外贸公司就业。

“在此之前，大学生们都不知道咱洛阳本地有多少外贸企业，一毕业都奔着北京、上海的外企去了；本地外贸公司也不太愿意招收应届毕业生，嫌他们好高骛远、眼高手低。”夏许超的观念改变仿佛在一夕之间，“有一天跟有识之士聊了聊，发现我们有责任促进信息与人才的交流。”

去年，冠宁物资有限公司招聘了3名大学毕业生，留下了两个；今年招了七八个，目前尚在实习培训阶段。“人品第一，勤奋第二，能力第三，这是我们招聘人才的标准排序。比如小吴这样的，我就喜欢。”夏许超提及应届毕业生吴梦林，颇为赞许。

“他被分到关林分部实习时，赶巧来了一批货，十几吨重。卸货不是他分内的事，他却主动协助区域员工一起卸货，边干活边哼歌，干完了还说‘出把汗，很舒服’。这个看似不经意的举动，帮助小吴赢得了公司上下的认可。”

“他愿意干分外的事儿，说明他有集体观念，有奉献精神；干活时乐呵呵，能带动气氛，说明他有成为骨干的潜质；干完活还说‘很舒服’，说明他吃苦耐劳、踏实可靠。”夏老板眼尖着呢，是人才他绝不会看不见。

## 镜头2

### 师傅倾心传授技艺，徒弟学会后另谋高就

小刘，男，24岁，省内某高校土木工程系毕业生，经人介绍，到我市一家建筑公司工作。老总怜他是有志之才，专门委派公司最顶尖的师傅带他。

师傅是个实在人，见小刘为人热情、谦逊好学，便毫无保留地将技艺传授给他。实习期满，小刘终于可以独当一面。

这时，业内风传有一家实力更为雄厚的建筑公司在招兵买马，小刘竟毫不留情地投奔新家，撇下后悔不迭的师傅——小刘不是空着手走的，他还套走了公司的内部机密，把它作

为礼物献给了新家。

夏会长有话说：人往高处走，水往低处流，你想攀高枝是没错，你能不能别踩断“低枝”？人要有感恩之心，公司花了大力气培养你，至少说明你是受老板器重的。倘若你待在这个公司尚有发展空间，可不可以稳定地工作一段时间，献出你的光和热，让老板觉得聘用你值回“票价”之后，你再另谋高就？

刚参加工作的年轻人，频频跳槽，并不见得是好事。前任老板会怀疑你的人品，新老板会怀疑你的忠诚度。

## 镜头3

### 没干几天就嚷着要涨工资，与老板“讨价还价”

小赵，男，22岁，某高校应届毕业生，相貌堂堂，能说会道，在校期间曾是学生会主席，个人履历闪闪发光，故此自视甚高。

招聘方对他挺满意，安排他就业，双方商定实习期月薪为1500元。

不到两个月，小赵就找老板谈条件：“月薪1500元太少了，在外面吃几顿饭就没有了，我能为公司创造更多的价值，理应多拿一些钱，底薪给我加到2500元咋样？”

老板婉拒了他，说过两个月再说，只要他做出成绩，就一定涨工

资。从此，小赵便显得有点心不在焉，还常在背后嘲讽公司里的一个老员工：“瞧那家伙，不过是专科毕业，笨死了！没有加班费，他还整天加班。”

没过多久，老板请小赵“走人”，而他所嘲讽的那位职员，经过公司民主票选，荣升为部门主任。

夏会长有话说：我比较反感那些刚就业就跟公司讨价还价的年轻人。这种人要么是大聪明，要么是太自我，总怕吃亏。怕吃亏是干不成大事的。如果你真的有能力，老板不会不知道，少安毋躁，踏实做事，待到时机成熟，财富、地位自然会随之而来。