

赵 0323. m4a

00:00

反正我们这个也不是一个很正式的，我就觉得聊纯粹是因为咱们还没机会见面。

赵敏敏 00:06

对。

00:09

所以我们就先在这里熟悉一下，然后可能见面的时候大家了解就多一点这样。

赵敏敏 00:14

好的。

说话人 3 00:15

我给你介绍一下这样子，待会你们聊有可能我随时会下线，因为我今天还在休假做。

赵敏敏 00:22

不好意思，渤海三张，谢谢。

说话人 3 00:26

我前面就跟他是说待会你们自己聊，如果我有事我就走开了，你们不要在意我。

赵敏敏 00:34

好好的好的行。

00:36

好勒，我刚才说啥来着？对，我先介绍一下我就是系列的编导，然后我线上 Herman 同学也是咱们的一个主创，我们对一一直这个在做人物系列的过程中，其实我们自己学学学到很多东西，然后也跟跟每一位我们的采访对象后来慢慢也都朋友，所以我觉得其实这个过程还是蛮也让我比较期待的。

01:10

所以第一次那么反正先说点客气话，对，然后中间有啥可能有什么。您想觉得说要问我的也可以，其实。

01:25

对我们。

赵敏敏 01:27

互相探讨。

01:29

然后都是这样，因为其实以前都是说好一堆的问题，完了后面我觉得其实关键可可

可能还它不是一个挤牙膏的过程，还是等大家聊天慢慢的放松，我觉得就好了，讲到底咱们不是那种叫做商业访谈，完了你得这么答。

01:52

对，最终其实是我觉得所有那些表面上看起来冠冕堂皇的话，其实我们的观众听上去其实也就没有什么两样，他没有什么他不是个活生生的人，所以我们对我觉得这个还是蛮重要的。

02:11

对，我觉得我们从开始从你能不能待会先简单的给我们介绍一下您的工作的履历，我们从在这个地方开始，然后互相了解一下，可以吗？

赵敏敏 02:24

刚刚你那边信号不好，我有一句话没听见，从哪开始。

02:29

从您先跟我们简单介绍一下您的工作的一个履历，怎么开始干嘛，后来然后怎么样从第一份第一个工作然后走到现在的位置。

赵敏敏 02:44

说了我想这好久，我 2000 年毕业的，2000 年毕业于苏州大学外语系英语专业。

我之前在前面我带过内资企业，我带过港资企业，我也带过欧洲企业，然后我在前面都做的是人事人事工作，我的是 hr 的工作，然后我进了开立，我是 2005 年进的开立，然后做的是行政工作，因为那个时候的行政工作，我们大区的话还要管一些人事工作，还要管一些财务工作，没有像现在就是说部门划分的这么的架构这么清晰，这么明确，有专人负责，那时候以大区为主，所以我们那个时候的话，我的 title 叫 office manager，就是办公室经理，所以当时管了我记得很清楚，5 个省 10 个办事处，那时候东区很大，管了 5 个省 10 个办事处，一直做这个叫什么？

慢慢的随着公司的架构的变化，然后工作内容的一些细分，那么到了几年做销售的，你想想 19 年 11 月份，我想想我 19 年 20 年 21 年 20 年 11 月份，我得看看疫情是哪一年开始的疫情。

04:13

20 年开始的疫情是。

赵敏敏 04:16

20 年开始的对吧？以前。对的，那就是 20 年的 11 月份，12 年对的，今年是 21 年的 20 年的 11 月份，然后开始转做销售的。到现在的话 22 对两年两年多的话，现

在说总体来说的话适应的还可以，然后对这份工作的话，自我感觉的话应该还是比较适合的。

之前我做行政的时候，其实做的也蛮愉快的，也很开心，因为每一种工作在我看来，我可能跟我不知道大部分人是不是会把工作当成一种就是说享受比较开心的，就说我去上班我就会很开心，能见到同事能在这个环境经理我的整个一个就业历程到现在，我 95%的情况下都是比较愉快的，因为上班是一个很开心的过程。

很多。

05:20

人说我想上班就像上坟可能对是的。

赵敏敏 05:26

因为这个东西的话不是单靠个人的，因为有很多很多时候有同事公司的一些氛围管理的流程，就是说你能不能适应你适应的好不好，或者说你是勉强你还是说你是说跟你的节奏是在一个频道上面对，那么这个会影响很多，而且还有一个就是说在开立的话确实开立我那时候毕业对外资企业是很向往的，那时候我们大学里灌输的就是你要进一家外资企业，所以我那个时候我想我第一份工作是进了台资台湾人企业，那个时候台湾人企业的话，大家都觉得你进了台湾人企业很累的，很怎么样的，台湾人很苛刻的，没有我们那个单位其实很好，管理层也很好，我们都是很标准化的流程。

所以第一个企业给我带来的就是说它能够让我就是在就业的历程上，它给了我树立了很多规矩，有很多的一些底线，他给我树立了很多这种做事的一些做人的标准，所以他树立的真的蛮好，而且当时的时候我们那个单位一点不苛刻，我记得很清楚。

第一批有公积金的单位牌子，企业里面我们这一家就是第一批，所以他对员工的福利各方面，他只要你是合理的提出来，集团都是批的。

所以在台资企业我不认为我们就是说郭的像外面人讲的台湾台资企业怎么样没有，但是台湾人很严谨，这点是不得不讲的，当时真的很严谨。

因为后面我有比较，因为我后来又去了港资企业，一个上市公司的港资企业，因为这家他撤资了，后来因为也涉及到什么大陆和台湾的一些关系，集团的老大有点台独，可能有受影响的撤资，但是我跟我们以前单位里的同事现在都是朋友，关系处得也很好，对不对？

对。

几十年的朋友，那么等到后来我进了一个港资企业，港资企业以后，我的梦想是进欧美企业，然后我又进了一家挪威企业，因为港资企业里面可能确实涉及到靠自己人民，就涉及到派系斗争什么的，大家都能看到的，跟我是关系不大，但是作为 hr 的话，你们就有一些工作不太好开展，做的比较就是说不是我痛苦，我觉得是公司比较痛苦，因为它有些政策出来朝令夕改很奇怪的这种事情，所以我希望在一个很有条理很有规矩的一些企业里面做一些蒸蒸日上，所以后来也是猎头介绍去了一家挪威公司，去了一家挪威公司，然后那里面的欧美的氛围就出来了，怎么样的，然后老外也有有质量部的，还有叫生产部的，那时候都是老外是作为领导，所以他们的一些生活方式，一些工作理念，他们都会带给我们很新鲜的一种就是了解，进行一个的相处的方式挺有意思，然后后来因为苏州地块的一些拆迁，拆迁他要搬了搬地方，他后来好像搬到了无锡，那么这个给我我们大部分的员工是带来影响的，但是正好那时候凯里东区再招一个跟我挺合适的岗位，我也不知道是哪位仁兄给我介绍的，当时猎头跟我打电话的时候说是谁朋友介绍的，我因为我没投简历，那个时候我又没想着要走，还没到那一步对吧？

所以他给我猎头打了个电话，然后我就说我试一试了解一下，当时真的对开利一无所知，对这个行业一无所知，所以他跟我报开利空调的时候，我脑子里搜了一遍商场里所有的空调，我不认识开利空调对吧？

大金护士通将军我都认识，唯独不认识开利空调，然后他跟我讲，他说你可以上网网查一查，这是一个 500 强企业什么的对吧？

然后我就去上网查了一下，因为那时候对 utc 不接触这一行，我所做的之前的行业都是机械制造类的工厂，我以前都在工厂，没有在这种销售型公司在工厂里的，那么我看了一下这些整个一个公司介绍什么的，我觉得真的还不错，我就来面试了。

那时候什么时候？当时我的领导，我记得现在是电气开飞的老大，易创电气电器开立的老大，对钱总当时给我面试的时候约了一个酒店，约在现在叫什么倪胜万利，对一个五星级酒店我去被人面试，或者我那时候作为 hr 的部长我去面试，我从来没在酒店里面面试过，人家也没去酒店被人家面试。

所以当时很奇怪，我说怎么没在公司面试，是这个公司要新成立，还是说这公司有什么原因，反正我在那面试两趟，就一次是纯粹的面试，第二次是一个英文的笔试，后来包括我们 hr 也跟我有个电话的沟通，电话的一个当交流了很长时间，当时后

来进了公司以后，我们领导就跟我讲了，一进苏州办事处把我震惊到了，当时的脏乱差，真的把我震惊到了，没有世界 500 强的一个形象，因为他们正好要搬家，然后发展的也很快，原来的地方实在是太小了，所以给我的第一份工作就是帮我们华东区总部苏州办事处搬一个新家，给我的感觉就是说那个时候就是说领导思路很 open，它很大条就是说你作为一个岗位，你来给我一个方案，你来给我就是说去给我做方案，让我来选，而不是说我来告诉你我要什么，对吧？

然后所以但是我经过了三个月的一个跟同事之间，可能跟叫各个部门之间，然后跟我们各个办事处之间的沟通，因为当时还要管助理兼区县还有助理，所以我跟三个月以后，然后包括我去总部学习，我们有新员工培训，有 ac 培训，确实真的很不错，有一些东西都当时的时候真的在我看来这些理念这些管理的这种氛围，对那个是我所向往的，对世界 500 强，在我看来我的就业生涯在外企的就业生涯，世界 500 强都待过了，对不对？

就很 ok 了。然后确实大家都氛围很和睦很和谐的，那么所以我就一干就干了，我一直干到几年 20 年的销售，以后干了多少年？15 年。

12:26

20 年主要是不是您是 20。

赵敏敏 12:29

年转的销售？

我转的销售前面做的全是行政工作，你是 05 年接近 12 月底的开立。

12:35

05 年就到开立了。

赵敏敏 12:37

Ok05 年 12 月进的开立，然后当时的时候其实我是希望我 1 月份进开立，因为一个新的起点，我正好还给自己放半个月假，因为我在以前单位几乎也没请过假，然后所以我想给自己半个月假去旅行，结果就跟开立很缺人，就我们老领导说不行，你马上来上班，我 16 号那边辞职，然后这边 19 号我都放弃我的年终奖，说年终奖都不要了，然后我必须得休假，我们那边老单位的领导也挺好的，跟我说你就差这半个月了，我们还是把年终奖给你，你表现的也不错，因为一些客观原因，所以当时的时候我们记得 hr 那时候谈工资挺有意思，hr 说不行，你必须 19 号来上班，他这样他说我给你工资的话我们谈工资，工资的话你看我帮你亏损的也给你补给你会真的很好，所以我在两边其实都是走也很开心，来了也很开心，那么进了开了以后干了 05 年到 19 年，20 年我干了 15 年行政工作。

13:43

15 年都是您到开立的时候就已经是 hr 的 head 了吧？

赵敏敏 13:48

Of iss 的还就是行政的 office manage 的同学说。

13:54

在之前您是 hr 的孩子。

赵敏敏 13:56

对靳开立之前是 hr 的孩子。

14:00

H 二 h 然后到行 h 二转行政的 head 转变，有才在工作内容上有什么不一样吗？

赵敏敏 14:13

以前的话专注的就是管人对吧？

人员的一个资源的管理，几大板块，不管我们公司的固定资产这一块，不是我管，是我们小组里面另外的同事管的，那么现在的话就是说你出大部分其实在我们现在销售公司招人不是主要的，因为很稳定，大家很固定，那么培训的话我们有专门的 hr 的培训部门在弄，那么进了这个的话以行政工作为主，行政工作占百分之当时占 60%，hr 的工作占 30%。

14:51

他不好意思打断了，反正我可能有时候有一些都。

赵敏敏 14:54

没什么事是吧？

对您。

14:56

说的行政是指的是 administration 还是 executive？是管。

赵敏敏 15:02

两块都有。

15:04

等于说他是这个是一个叫什么抬头？

赵敏敏 15:08

就叫 office manager。

15:10

办公室经理跟我们理解的是不是？国企的那种办公室主任有不相同？

赵敏敏 15:20

具备相同。

15:23

我理解的国企的办公室主任可能就是说，咱们首先有一个什么局长，一把手，他可能各个地方分管的副局长就是各个内容的，但是办公室主任他可能管的等于说是总裁办里面的负责人，然后什么接待这些工作也会涉及到是这样子。

赵敏敏 15:48

对的是的。

15:50

明白了。

赵敏敏 15:52

跟国企很像。

15:54

等于说这个 scope 是扩大了。

赵敏敏 15:58

对。

15:59

对的，然后办公的性质也有不一样，因为原先就像我理解一下看对不对，就原先不然管管人多一点，后面就要有一些比如说是对外的工作。

赵敏敏 16:14

对。

16:15

是这里的挑战对您来说是挑战或者说是大吗？你有遇到一些什么。

赵敏敏 16:24

难点？其实这个上面我真的很感谢我们以前的那些老同事，当然他们现在都退休，或者说十几年了都退休都多老的经理，各个店区的经理。

当时我进开立的时候，因为我对整个一个管理运营还有我们一些报表，在我之前据我了解，在我这几天东区没有这个岗位，是我们老领导来了以后，然后别的区搞，唯独东区是没有这个岗位，当时由苏州办的助理兼的，那么我们老领导先回到东区以后，接替我们前面东区总监的岗位以后，他这个岗位就补充起来，所以说我是他招进来的东区办公室经理的一第一任的时候就进来，没有人可以跟你交接，因为你也不知道做什么对吧？

人家之前也只是带一带，所以人家只是管苏州办事处的一些事情，那么我也没有人交接，上午人交接，下午人请教，属于一个很悬空的一个状态，但是它有好有坏它就好的就是什么说自由发挥对吧？然后他没有固定的框死你给你一个你必须要怎么样的，没有不像那国企它能教条的不得了，那么坏的是什么呢？你说刚上来的时候有点空洞，就是说一无所知对吧？

而且我最神奇的是我上午我中午报到我记得很清楚，那天礼拜一我中午报到以后，我下午拎了个包，我就见了一下同事，一个没记住，见了一个同事见了一下同事认识了一下，拎了个包就去上海培训了，到了我们上海总部，然后去了我们先做了三天 ace 的培训，ace 培训那时候对毫无概念，然后听完就觉得老外那时候老外在培训特别高大上，一点没听懂，英文听懂了，但是他派什么用场什么真没听懂，因为之前北京都认识。

18:23

但是连起来什么意思就不知道。

赵敏敏 18:25

他都是傻的对。

对不对？

然后后来一个新员工培训，然后我在整个在上海我又待了上次我待了 1010 天，那个时候新员工培训 10 天，然后认识了当时我记得很清楚，我到上海培训的时候，我们还有我们东区管辖的那些办事处的新员工销售的，当时让我们做自我介绍的时候，我记得很清楚，我都站起来说，我是一第一天上班就被派到这儿来的，东区的办公室里，我想问问有没有我们东区的兄弟姐妹？

我当时好多人举手，我是东区哪办事处我都不认识，然后我觉得特别骄傲你知道吧？一看我们区的就觉得特别有归属感，然后大家就认识了对吧？所以到后面就不是说我们就像一个同学一样的，我跟你是一期的新员工培训出来的，我再拿 20 份来对，

那么这是我新认识的，除了苏州办以外的，这些可能是第一批我就认识了，然后就慢慢了解，后来我回到苏州以后，就是因为办事处的人已经要过年了，那个时候我一回来培训完以后回来就过年了，然后这个上面就没人可交接，因为你没有东西可以给你所有的都新的。

那么这上面我就自己摸索，反正领导也很好，然后我记得很清楚，当时我们合肥办还是武汉办，姚小庄那时候在武汉对武汉办的经理。是一个老同事，是我们现在曲总的师傅，那时候叫师傅，对做报表，那时候要做报表销售滚动预测报表做这个都说不会是吧？给了我。啪啪啪就总部我们是用电脑的咔咔作业来了，扔给我4个表，然后一看没看明白我，然后我就我在那边看的时候电话就来了，你知道吧？

就不是我去请教别人，我们老同志就给我打电话了，他说你我是哪的经理，他说他说我知道你要做滚动预测了，他说我有一张自己平时总结的一张表，他说我发给你看一下，然后我给你解释一下这几张表的含义怎么做？你知道吧？

我的第一个作业的师傅是我们当时的地区经理，他就教我，我觉得很感动你知道吧？因为作为一个经理，他主动来跟你讲这些东西，他这个是很不容易的，你一般性都是要去请教，或者你去请你请教你的领导对不对？我们这个地区经理就跟我那个时候算算算是行政上算算柿枰棋，跟我讲了以后教了我一次，第二次我做完了以后下一个月做滚动预测的时候，我就做完以后我就发给他看一眼，他说对的是这样的，那么在作业上面当时作业不多，那么这个就因为hr的事情我就很得心应手的要招人做销售这种我都不用去担心这个事情，我现在就是抓一些这个事情。

还有一个行政管理上，因为当时的办事处的一个装修配置也好，办事处的管理也好，我们东区其实是老东区的时候是好像没有把就是说管得特别有秩序的这样子，所以我们新我来了以后，我们领导也给我提了一些要求，他们就只把要求提给你，至于你怎么做，他不管我记得很清楚，我面试的时候我们那个领导就讲了，他说我问过他一个问题，他说你有没有问题要问我，我就问他，我说你是怎么管理你的员工的？

我当时提了这么一个要求，因为他是我的直属领导对吧？我得知他的一个性格，他的习惯方式，所以当时他回答我一句话，他说通往罗马的路有无数条，他说我只看结果，不看你怎么走哪一条。

对吧？所以就给我感觉就是做销售型的出身的老大，他就是说他放得很宽，对他抓大放小。他就看结果对吧？

他说了你走 1 万步和你走 100 步，这是你个人能力问题，但是我要的是一个结果，到了这个点你结果要给我就可以了。

说话人 4 22:44
所以。

赵敏敏 22:46
我。

说话人 4 22:47
等于说其实现在。

22:51
我们跳出来去讲，其实您刚才讲的已经是恨不得 20 年前了，05 年对。

赵敏敏 22:57
所以这一直围绕着这个上面对。

23:00
在我看来可能就有三段，就是说一段 05 年之前一直在做 hr 对吧？然后 Hr 是一个比较 routine 的一些工作，一直有它的规则，有它的循序渐进的这些 follow 去 follow 的东西，然后到了 17 年前的 05 年的这一个时间点开始，您面对的是一个很有开拓性的工作。

说话人 4 23:26
对吧？

23:28
因为他没有什么 rules，没有什么东西的，然后然后在我模糊的感觉里面，好像可能冥冥中为你后面直接走到销售，它可能也是奠定一些很重要的基础，毕竟我觉得从 hr 到销售，它是一个从职业生涯来说应该是一个巨大的跳跃，对吗？

23:53
这好像感觉上不光。

赵敏敏 23:56
是职业生涯，从我的专业生涯，我的毕业的专业来说，专业生涯还是也是一个巨大的改变。因为我是学英语专业出身对吧？所以那个时候我在外企做一个 hr 也好，做一个行政也好，他其实万变不离其宗，你就只要懂得流程就可以了，你英语是必备的一些汇报要求对吧？

语言的一个工具，那么你做销售就不一样了，做销售的话，他其实在我看来就我在

凯里待了那么久，我看到了我们各个层级的一些销售老大们，也是还有销售的同事们他们的要求，包括我招人，到时候招销售各个层级的岗位的员工的要求，他前面的要求到后面现在我们这几年招人的要求，我们有了专职的 hr 经理以后的一些要求，真的是完全不一样了，可以说我可以这样讲。

如果按照现在新的要求招人要求来，我就像我那天听哪个腾讯的老的还是还是京东的老大，反正是这么说的，如果按照我们现在 hr 的标准，我是进不了这个公司的，对吧？这个行业上面都成为一个大家默认的，也是当他是一个玩笑也好，也是过去的事实也好，就是这么样子，如果按照现在的 20 年以后的标准，我们当年是进不了进不了我们 500 强企业的，但是这个没有办法社会在变，大家也在进步对吧？

很正常，当年我们也是优秀的，我不能说抹杀我们当年不行。

25:31

对，因为我觉得您看在您开始职业生涯 5 年以后，你已经是 hr 的老大了。

赵敏敏 25:38

对。

25:39

这个应该是非常扶摇青云直上的一个不得。然后就转到当时您接受办公室主任的时候，对不起，我说这没关系。

赵敏敏 25:57

他们都喊过主任没事。

没事，他们都喊我怎么没事。

26:01

那个时候当时有没有有什么有什么挣扎，或者是面对了这个工作之后，你会觉得这个东西都完全不一样了，当时的感受是觉得新鲜有趣，还是说他有没有给你带来一些是因为一些困扰？

赵敏敏 26:18

你是说我转到就是从 hr 转成行政的阶段吗？对。

说话人 4 26:24

其实没有。

赵敏敏 26:26

为什么这个跟我性格有关系，因为我做 hr 的时候，我平时跟别的部门同事也是关

系挺好的，因为我们 hr 要接触各个部门的人对吧？而且对岗位描述岗位要求我们都是很清晰的，因为要去招聘一些专业的人，所以说我们在做你像在做新员工培训也好，在做一些就是说员工的进出也好，一些我们常规的就业培训也好，这上面来说我们多少是对各个岗位是有一定了解的，对吧？

了解，那么这个一个基础我对行政工作的我可能没做过，但是我看在眼里对吧？我对内容是了解的，大概有什么样的情况我是有数的，无非就是说每个公司它的流程审批流不一样，这个但目的是一样的对吧？当时不是您。

27:16

接受工作的动力是啥？你为啥会愿意去转这个？

赵敏敏 27:22

你是说转行政吗？转行政？

因为当时我有问过这个岗位，当时这个岗位的 Office manni 的时候，当时它分三个板块，它并不是说纯粹的做行政，他当时是行政 hr 还有一点财务工作，是三个板块，当时就是说我们面试的时候，我有问过招聘的我们 hr 同事，他有领导有跟我交接过，我们是有三个板块，也就是说在我生涯里面，等于说我除了 hr 板块以外，我可以再拓展两个板块，对吧？

我还了解一些财务知识，然后我又可以监管一块行政工作，其实我当年的愿望是想，因为很多时候做到一个一定的成绩以后，你 hr 和行政在我们苏州这边，你是要合并在一起的，合并在一起你的层级不单一，因为很多企业都是行政和人事放在一起的，等于下面有两个小组对吧？

28:22

而且会很多是作为一个 hr 的，可能对于职业规划这方面又有一定的敏感，就觉得我这个词够不就是一个很大的口拓展可能对自己来说也是一个一个进步。

赵敏敏 28:36

类似于对当时的时候进来的时候是有了解这些工作内容的职责范围的。

所以说对我来说它只有扩充，并没有缩小我的一些工作要求。

28:51

好了，然后从一个比较专业的 hr 部门，然后扩充到了点就是技能数点的更多的这样的很也不能说包罗万有，反正是很广阔的工作环境，然后最后两年两年前然后转到销售这一步。

赵敏敏 29:17

所以这个节就是跟你讲的，我之前是点到面对不对？

然后现在也就是面到了点，这是跟公司的架构的调整是有关系的。

他后来有了一个专业的，因为公司在扩展，我们的业务也在发展，而且发展得非常迅速，这么多年非常迅速，这个数字我看到噌噌噌起来，我们公司有一些它本身的一个发展要求，集团的发展要求，所以我们的架构做了很大的变化，做了很大的变化以后，他把财务工作先是剥离，就是说有些报表我们不用做太专业了，确实我也不是出身，他很专业，要做分析什么的，所以我们有了财务基金里就区的财务经理，这块工作就剥离掉。

那么后面的话是 hr 的工作也剥离掉，因为我们有专门的 hr 经理，然后所以说他也是在大队的，当时的话我们没有这个岗位，而且我们当时服务和销售我们是老大一个老大，所以服务这块我也是要管的，就这一个办事处就混在一起，现在分好多领导，因为它有垂直性的一个要求，然后有又平面的一个要求，完全不一样了，所以说他在这个工作范围里，我等于说你想我们服务是有单独线了，他们有我们的詹姆斯老大对吧？

我们销售时候 CC 老大，所以我等于说我只管销售这条线，那么以前的话我还有很多对外的话，你像三 d 那边的好多会，我们要去安排跟设计院的交流沟通，这些所有的会议对内对外的会议我都要去安排，那么现在的话因为它分得很细，而且我们直接汇报对象也就开始他们的权利范围变小以后，我们的工作内容也就跟着变小了，对去切切切。

到最后我现在只是做一个行政工作了，做一个行政工作，我话像我的话我可能比较主动，我还有一个工会工作，我还是工会东区工会主席，所以我就对服务这一块，我的员工我也熟，我是老员工，所以说对他们来说我也老面孔，他们个对我也很客气，大家也很配合工作上面。

那么事实上我除了工会工作室把服务监管以外，其他的所有的这些正常汇报工作是不管的，只管我们销售这一块了，等于说你可以认为是切了一条腿，然后又剁掉了一个胳膊，对吧？你可以这样想要切个蛋糕，然后切切我现在就剩一个一一个 38 块钱的一个蛋糕了，以前可能是一大蛋糕，然后切切。

32:02

除了纯粹是一个被动的变化，还是说您主动去选择这一块？

赵敏敏 32:13

调整是被动的，岗位调整内容调整是公司的原因是被动自然而然的。

32:21

然后就现在对吧？您现在的销售部门的负责人是吗？

赵敏敏 32:28

你是说我之前的曲总吗？

32:31

您现在不是在销售。

赵敏敏 32:35

我现在是规范数了，我已经不属于大区了，我以前属于华东区，我已经现在到办事处了，以前我属于华东区，华东区下面有八八个办事处，你现在。

32:50

是管销售。

赵敏敏 32:52

我现在不管销售，我是做销售，我是卖产品，纯粹的一线销售人员。

32:58

对，从您看原先我在想，从本身您这十几年就在这个岗位，应该在这个公司是树大根深对吧？

33:10

大家都认识，大家应该是看上去好像是一个反正每天就这么自自然然的，也不需要很大的挑战，也能够就是一个享受的成果的阶段的，你可以这么理解吗？

赵敏敏 33:27

可以这么理解，这也是我想改变的一个问题。

第一的话就是说这跟我性格有关系，我这个性格是偏外向型的，因为做这份工作你没有外向型，你跟公司内部怎么去沟通联系对吧？跟外部的各个办事处的你也没法去沟通联系，然后跟我们还有一些去统筹协调一些会议对吧？

一些去布置，你一定是一个性格上面一定是很热情很外向的一个性格，那么这个性格上导致的就是说现在当你工作的量他降下来以后，就是说我是一个闲不下来的人，你可以这么讲，我是一个闲不下来的人，所以我自己会找事情做，然后我就然后我也有很多朋友做的 level 现在也很高，就当年跟我一一一个平台的，那么现在人家做的都很高，为什么我在开立能待 15 年，跟开立的文化也好，公司的氛围也好，

同事的相处也好，这是离不开的，这三个缺一不可，所以我在这里做得很开心，你说是不是？

这个跟收入什么，如果单单的追求我的收入和职业发展，其实开业来说对我来说它是没有一个帮助的，对不对？就像人家讲的你可以养老，你可以退休，但是我们要他们可能没做过 hr，我做过 hr，所以我很明白一个职业需要，因为你到一定层级以后，年龄它本身就是一个限制对吧？

然后像我们这种行政岗位，我也了解市场需求，你如果不往上升，你像我们这种你出去再去想要找一份工作，除非这个董事长是你朋友，该信任你挖你对不对？不然的话你不要投简历，没有人会来招一个我们这种 3535 家以上的这种同胞的对吧？

人家现在都是 35 以下的，因为他们的经理也好，他们的活力也好，更适合公司发展对不对？然后尤其是像我们这种行政的岗位的，我们后来还变成了大区助理的，那么你做这份岗位，你的岁数上去，你在市场上我们要跨出公司叫市场上是没有竞争力的。

35:44

什么？我就是因为我原先感觉到你本来可能是一个算是比较高的岗位 level 是吧？对，然后我一直觉得我一直以为就是在高的岗位，我就从高的岗位跳到别的高的岗位。

36:01

但是您刚听告诉我的意思就是说可能作为您当时处的岗位，其实当他可能结构优化啥的那些变迁的时候，其实是被您的工作带来一个比较大的一种影响是吧？就说对你原先如果不是这个结构变化，可能不能够这么理解，就不是这个结构变化的话，反正在那然后享受成果慢慢的那也挺好的。

36:29

但我如果现在有这个变化，它其实也某种意义上也给你产生了一些危机感。

赵敏敏 36:36

对你说的很对，我喜欢把这种之前的危机感我会提前去做预案，因为我不喜欢做太被动的事情，我喜欢主动 1 点去做一些准备工作，所以说因为我的周围朋友也好，周围同学也好，他们都在现在已经到了一个人生很高的高度了，他们都很高，然后所以我们平时沟通也好，平时交流也好，然后了解也好，是因为我们公司的本身的变化，然后现在的话对于我来说的话，他的工作内容已经很少了，其实真的很少。

还有一个疫情影响，我们有很多的工作就是没法开展的时候，对我来说我是一一那

么我不喜欢这样闲的一个状态，我喜欢是给公司有贡献的，我喜欢做一个有贡献的人，我不觉得自己是一个被养老的人是吧？

我问一个问题。

37:39

我是觉得从我的理解不知道对不对，反正托人就没事。

赵敏敏 37:44

我们沟通好了，你随意问没关系。

37:47

好勒好勒，我可能对我就想问一些什么直接一点，从一个高位然后到一线，这不会有落差吗？

37:58

一般来说从一般的理解来讲，一般都是我自己，比如说我给我一些朋友那些一些，因为我毕竟也不小，可能我比您小两三年我八 1 的，然后像我 miss 的是什么，然后有些同事在转岗什么的，然后我又给建议就是聊到我就说你不要转销售岗，这么辛苦的销售的年轻人他们去听就好了。

38:24

你现在最好能找个大的企业，然后安安稳稳，一般来说好多都是可能从一线然后往对吧？更加稳定的这些位置去走，我总觉得好像是不会对它的不确定性或者它的其他的挑战会很大，然后尤其是像您从原先看上去比较高的位置，然后转身他是不是一个从客观上来说是不是一个会容易让人有落差的这么样的转变？

赵敏敏 38:59

是这样的落差，我是在开立的一步步变化中，我已经度过了这个落差，你知道吧，我的岗位不是一下子他的工作变少的，我是一步步变下来的，所以我已经很习惯了这个落差，它的落差并不是我的 title，它其实对我收入没有影响，其实对我的职业生涯其实是有影响的，也就是说你跨出开立，我要再去找一份同等的或者更高岗位的工作的时候，我这份简历是不够优秀的，我这份简历拿出去已经不够优秀了。因为在 hr 看来，你在一个企业，第一你在一个企业待很久，你都没有升职，或者你没有去一个创新，或者你没有换岗的话，要么就是你能力也到顶了，要么就是说你对这个公司就想待在公司里不动了，对吧？人们有追求对吧？是这个吧？

那么为什么我能在开立这个岗位待那么久，我就跟你讲前面开立的一个氛围很重要，周围的同事很重要，我们这儿苏州华东区的话很稳定，大家很稳定，没有这种所谓的这种什么竞争，然后之间的斗争，同事之间不愉快，没有，这是很生气的事情，

所以一个人能在一个岗位上待这么久，然后他不动的原因他有很多，第一是没能力动对吧？

要是有能力而不动的时候，他一定是这个单位的氛围很好，大家相处很好，我们很稳定，因为每个人都要在不同岗位上去盯着，不是说人人都要做老大，因为这个东西有人适合有人就不适合，我就适合干执行力的活，决策性的我们领导做，我就上面去把它全部落实好就 ok 了。

所以说每个人的定位自己要很清晰，自己的能力到哪一步对吧？

那么所以说后来到最后你说有没有落差，这个落差不是在我变销售的时候，是我在工作内容减少的时候，这个落差我已经度过了这个时间点了，我已经很成熟了，就是说对这个落差我没有特别大的，就是说我从一个经理级干到凶处了，没有如果我有这么大的落差，我就不会选择转折这么大的一个变化。

我在前面的时候，我的行政工作上我的落差已经结束了，其实已经我感觉我自己跟销售一线销售差不多了，现在是基础设施真的在我们公司这个成绩已经是差不多了，其实跟一线差不多了，对吧？我们也是唯一的几个在岗位还顶着抬头的人，现在已经不叫这个名字，后来我的替补都叫销售支持，我的下一任他都叫销售支持了，所以这个是公司变化的变化，不是人为就是说对你或者你人不行或者没卖，这是一个企业发展的需要的调整，所以说换到销售岗位对我来说无非就是服务的对象不一样。

以前我是对内各个部门的同事，然后我们的各个办事处的同事，我的领导还有各个部门的领导对吧？这些事情对内我现在无非把我的服务对象变成了客户，对吧？我直接面对的是客户，一些设计院，一些工程公司，还有我们的业主甲方就这些人。

42:28

转变，它就是从工作的内容来说，销售的挑战其实会不会说是更大的欢迎？

赵敏敏 42:40

销售可能会很大，那么这个上面当年我是为什么会转到销售，我也跟我们的领导就是我以前的董总，然后我们的苏州办的陆经理，我们也是做过很多年沟通的，我不是马上就转过来的，我是跟他们有沟通了两三年三年，有的有三年，然后包括平时的一些交流什么的，因为那时候工作内容开始已经很少了，对吧？

我有很多时间去在办公室里学习一些就是说对我们产品的了解什么的，你总要总归找点事给自己做对不对？我们不是闲得下来的人对吧？

除了这个以外，我们就要做跟工作相关的事情，我平时也跟我们的销售员同事聊天，大家还有一个还有外因的话，就是说我有我的朋友现在成绩做的都很高，然后他们有时候也会通过我去介绍一些项目给我们以前的销售什么的，我说我们公司要买空调什么的，那么有时候我们也聊起职业生涯的规划，然后就跟他们说可能到底因为我们总部在上海，如果我在上海，你感觉上海还是有机会的，很多机会，但是我在苏州我不可能去总部，所以在苏州这个岗位一定是到顶了，对吧？

不可能有变化了，唯一的变化就是换岗，调整我的岗位，调整我的岗位的话，我们在这就两个岗位，技术和销售，所以技术我又不是这个专业出身的，我也不是在这个岗位上干了这么多年的，所以我对技术肯定是不行，这一定是我的短板和弱点，对吧？

唯一的就销售了，因为销售的话，我也看了这么多年的形形色色的销售人员，我们做的好的做的差的，有积极的有被动的这么多人，我看下来做得好的也并不是所有的都是科班出身的，我看了做的好的百分之六七十都不是专业出身的，在于他的敬业度，敬业度和他的一个职业敏感度，这个项目的敏感度，还有一个就是说他的做人和他的一个做事真的很重要，因为什么？

因为开利是一个很强大的公司，因为它后面有技术团队专业的对不对？然后有我们内部的支持团队，你像三姐也好，你像客服也好，你像工厂也好对吧？他们很专业了，就是说你在我看来，如果我是一个什么全面的人，什么都懂，在开利我觉得也很累的，是不是也很累的，我说你都自己来了好了，你还要大家同事协助干嘛对不对？我们要合作干嘛？是吧？

所以我只要在一块上面强，我其他弱没关系，有同事会帮助我，我们是团队，这个是我的一个比较大的优势，就是我一直认为我们去做销售做任何事情都是要团队合作的，没有个人英雄主义可以在这里，你可能觉得你今年是今年做的挺好的，去年完成任务了，今年好像数字挺好看，然后这上面其实我们点滴的一每一块，所有同事累计在那边的包括领导的支持对吧？

我一点不需要奉承，就是说领导的支持也好，我客户的认可也好，对不对？

还有我同事是对我的帮助也好，你像我们 ST 帮我的一些技术上的支持也好，对吧？没有他们我第一报不了家，第二的话我有时候很忙，我们领导也要去帮我去领导需要最后拍板了，领导都更就跟我去见客户了，是不是？这也是对你的帮助。对吧？

你像客服的一个交货，然后工厂的一个交货质量的把关，你跟他们去沟通什么的都很顺畅的，不至于说到最后说我一个人在战斗，大家都在那看，没有。对吧？

所以我觉得说这是我跟他们不太可能有一些销售他是喜欢觉得就是说他确实个人能力很强，很多销售都是这样的。我认为我只能说我销售能力强，我的专业能力是不强的。您。

47:00

现在已经是 Top 了，对不对？

赵敏敏 47:02

我只是今年运气好一点，去年运气好一点，我跑得勤快了一点，对。

47:10

教授他就是 Vista 的非常结果导向的对吧？那然后从我从说到这里我稍微跳出来一点，然后而且跳出来就是跳出来您的故事，然后把我们就当做是我们在探讨一个另外一个人，因为我觉得跟您说您应该特别的明白，因为您本来做了那么多年的人事工作，您肯定是人人的职业的发展对吧？

47:42

肯定有很多的这个看法 inside，然后我记得第一次聊天的时候你也提到过，其实可能我们在说一个人的故事的时候，更多的并不一定非要那么高高在上，天之骄子，对，但是反而对吧有一些迷茫，有一些困境的，其实能够看到给我们普通的年轻的这一代更多的启发跟激励。

48:11

所以从这个角度上，我刚才在听您说的时候，我感觉就好像再慢慢再描绘一个故事的线，这个线好像是这样，所以我想跟你探讨一下，我觉得好像就是说您看我感觉就是在您的因为企业的慢慢的逐步的改啥的时候，对您来说可能也会经历过一个 struggle 的对吧？迷茫的一个个人的状态前景的状态。对吧？

48:42

然后在当时这么怎么说，您因为那个时候年纪也不小了，在可能这个时候然后再选择这么大的转变的话，其实当时我相信也应该面对面对的很多的未知，包括销售本来就是更多的未知的，这个地方其实是要勇气的，对不对？客观的去说。

赵敏敏 49:16

对的是的，其实走出这一步，在在外外面同胞看来，这是一个破冰，因为很多人劝我，就是很多人劝我，你那个叫什么？你有没有想好，因为做了销售就回不了头了，你在行政这边这么的，我们不能说别的不行得心应手，现在是应该可以的，而且他既跟同事相处的又这么的熟对吧？

做事的也扔过来就知道应该怎么做，对不对？可能扔过来你都不知道怎么做，为什么你会去转销售，其中还有一个个人原因就是职业生涯的危机感，确实就像你讲的，我到了这个年龄了，对吧？如果其实每个人都希望能够在岗位上做到退休，对吧？而且我们开立又是这么好的一个企业，然后同时处的这么好，你可以做到退休，对吧？

但不是的，为什么别的岗位都可以做到退休，唯独行政岗位是不行的，他职业的一个局限性导致的说。

50:24

我们。

赵敏敏 50:25

讲的直白一点，就是说到最后没有什么技术含量，它的话它跟什么有关系，它跟你的领导有关系，它跟你的一个就是说年龄有关系，对不对？

很现实的一个问题，做行政的话，我说的难听，我跟我们领导有时候开玩笑说，领导你看我都这么大年龄了，是不是？做助理带出去感觉好像形象差多了，是不是？年轻人有很多是不是？我们开玩笑对吧？然后我说你看我想我 26 岁进的开裂对吧？我现在一下都觉得这是 40 加了，是不是？你现在出去真的让我去找一份岗位的工作，我在开立的这份简历是不够漂亮的，对吧？也不够不够去竞争的，因为我的工作内容也好，我的开头也好，已经不会给我加分了，是不是？

那么唯一的话就是说我要挑战自己，挑战自己，我要让我看看我这个能力除了行政以外，我是不是还可以做一点不一样的东西，是跟我这个梦想有关系，以前我一直想着有一天我会成为一个民宿老板娘，对吧？为什么做民宿老板娘？我们东西山本身这边有优越的地理条件。

第二个的话做民宿我可以接触到各式各样的客户，可以了解到不一样的人生，对吧？大家可以来讲故事，然后就说还有一个相对来说我会更自由一点，无论是从精神层面也好，从时间层面也好，对吧？个人层面也好，他都相对来说能够给我自由，这个自由不是说就是说这个三天打鱼两天晒网就丢过一种说叫做很愉悦的去工作，就很愉快的去中国工作，我每次都背个书包开开心心去上学，就这个感觉对不对？

那么就是说你未来的话，你要做一些自己开心的事，事情，你能把工作在状态能够做成开心，这个很不容易的，这个不是很少见，是不是？有些人为了钱奔波，有些人为了权奔波，是不是？

52:32

对，我想其实在我的有限的阅历里面，我去理解，我是觉得我也感受到很多，这是中年的危机，对吧？

52:43

大部分人在面对中其实不光是行政岗位的，比如说因为我们做外企的客户也很多，然后比如说有一个客户，他们是像那些做程序员的，既然其实他也是他过了 35 岁之后，他写不过那些小孩的了。

赵敏敏 53:01

他写过了。

53:02

他写部分年轻人，他要么往管理岗去转，要不就是等等优化，完了为什么要优化他的收入，1 个人的钱可以请 10 个年轻的人比他啥，其实大家也是到后面也很都会遇到一个这样的问题，然后大部分的人我自己感受到，包括我自己在遇到危机的时候，其实更多的是在很长期是一个焦虑的状态。

53:31

焦虑的对吧？

53:33

可以像赞同说像您这样很可能也经历过，反正就是你现在这个能够给我感受到的那种很从容的状态，我觉得这个是一个这是非常难得的，光是从我们刚才聊的您的职业的路上，我就觉得这个故事已经很丰富了。真的。我觉得这是很佩服的一个事情，所以我的问题就来了。

54:08

都你看就像刚才说的，其实在您遇到我们说暂且用透彻一个工业危机的对吧？我不知道形容对不对，用电这个问题上，其实因为对于我们看您的故事，我觉得有年轻人对吧？有差不多一个人，大家看一个它也并不是一个一帆风顺，然后就那么的平步青云的。

54:35

然后从一开始年轻的时候，那也是天职造纸那么几年就做得很高了，但是这个事业的过程中也会遇到很对吧，很可能让你焦虑的状态，从焦虑的状态变到现在这样的状态。

54:51

怎么样的一个经过，就怎么样能够变成您在或者我代表我自己问，对吧？我自己现在让我去我觉得我去换一个完全重新开始的话，比如说我的我就多讲讲我自己，我 10 我是做自己的公司，我以前大学毕业我也不学外语的。

55:15

我懂外语的，在我们这边的一个大学中山大学读的书，然后完了以后就到当时是叫公关公司，对当时那时候很流行，对 2000 年之后，03 年的时候，那个时候也是方兴未艾的时候，当时聊到的都是一些至少是达拉特甚至是那些 GM 他们过来，然后又看到大家都说可瑞尔帕夫什么的，那个时候就很新，讲可瑞尔帕夫，我就觉得什么叫克瑞亚帕夫，我就看到我的老板，我觉得这是你长大了以后就变成那么我就不想我不要做成很没劲，我以后要当水手，没有我旅行事变，对就是那种感觉，电影远方的感觉好，我辞职了，大家然后去做做导游去做这个就是全世界到处去走。

56:14

后来反正机缘巧合，反正开了自己的公司，他然后一眨眼十几年，然后干十几年了，我们也碰到过经济很好的时候，然后但现在的确是各方面的原因是经济什么的，其实也都在下行，我们同龄的人很多的也都会在想，有时候会想我当时有时有没有做错决定，或者反正面对的这些这一轮的经济下行的大潮，大家大部分的人我觉得还是一个比较焦虑的状态的。

56:48

是的，说你就也不会想说我是不是要重新开始，是不是一个好的都不是很敢这么想，所以我觉得您的故事倒真的是非常挺有意思。

57:05

有鼓励的意义的，所以说我的问题您您在你经历过的是抓狗到你现在的淡定的从容的状态，你是怎么会变到现在这样？

57:17

在另外一个比喻又做到很好的成绩了。

赵敏敏 57:25

你像当时我跟我们老板沟通这个事情的时候，对 40 我正好 40 家，然后这个时候也是瞎聊，平时大家都聊天对吧？

我们可以聊天聊聊，跟内部的聊，有时候跟朋友聊，然后我想我的 5 年前我家小孩是在读小学，读小学，我是一个儿子，我是一个儿子，然后他五六年级，然后我跟他聊天，有一天跟他聊天。

57:58

就是说。

说话人 5 58:00

我。

赵敏敏 58:01

说你觉得我跟你爸爸有什么不一样，就我先生他。

58:08

说我觉得。

赵敏敏 58:10

爸爸就是一个很脚踏实地的，很稳定的一成不变的这么一个人。

我说对的，因为他的工作是这么要求的，他工作的性质决定了他现在这个状态也是很稳定的，他一定能干到退休，是不是？再问他，因为我先生是体制内的对吧？然后我就跟他说我他他说我觉得你每天都很开心，他说一直很开心，像一阵风一样跑来跑去，我一直觉得你像风一样跑来跑去，你一会儿出差了，一会儿回来了，一会儿开会了对吧？一会儿又有什么事情了，他说而且你老喜欢就是说去见识不一样的东西，带我去旅游什么的，我说对，我说我的性格跟你爸爸是互补，我就跟他聊天，我就说我说儿子我说我以后要是换个岗位怎么样对吧？

他就说跟很小，他五六年前他问我，他说你认为你能做好吗？他就问我说你认为你能做好吗？我说我这个问题倒没考虑过是不是？然后我说我考虑两天答复你，然后他后来又问我，他说你认为你会比现在开心吗？他就问我你会像现在一样开心吗？我就说我更加不能回答你了，因为我没干过这个事情对吧？

然后我说我等两天回答他，后来他不知道碰到一个什么挫折，是是他的性格比较他是一个很刚刚艳的小男孩，因为他很有原则性，他很崇拜老师的，你老师当时说的，比方说你老师说不允许这样，结果他说换了一个同学，那天犯了个错误，老师三天前刚说过不允许怎么样，结果这个同学犯了错误以后，老师没批评他，我说这个老师是不是在自己打破自己的规则呢？

然后他就很生气，回来跟我在那一通发火，小一通发火就跟他讲了，我认为五六年级开始懂事了，我就跟他说我人有很多就是做人的方式方法，你去判断一件事情的时候，也不要单一的从一个事情上去判断一些事情。

那么他说我怎么样去改变？他说我能去改变吗？我说你可以去改变，等你人生阅历丰富的时候，你不得不去改变对吧？而且你不是说你去改变你自己，你的原则你还是要放，只是把你从嘴巴上从脸上放到你心里，对不对？放到你脑子里，这就变成人生底线，然后你再去用你更好的方式去相处，我就跟他讲了，我说这样子我想我想挑战一下我自己，我就问我儿子，我说我想挑战一下我自己，他说你想好了吗？

说我我说你也挑战一下你自己，可能当时他因为一个什么原因，我跟他说你挑战一下你自己，妈妈也来挑战一下你，就是说告诉你，就是说无论什么时候我们想改变都不晚，都不晚，前提是你想好了再做。

还有一个你想好了以后不要往回看，因为不是过去很多东西也好，这不可能你一定要往前看，我说你往前看你会看到很多的困难，但是你为什么不能看到很多的。

01:01:41

还有些断续，后面应该是信号有些断续，可能是敏敏的信号断了对不对？我现在听不到他说话了，对我这边说话的时候听到了吗？喂。

赵敏敏 01:01:59

我听得见。

01:02:00

现在可以了，刚才可能有点信号的问题。

赵敏敏 01:02:05

对可能这边有点信号，现在能添加。

01:02:08

现在听到了，然后刚才您说到跟你的小孩说不要往回看。

赵敏敏 01:02:14

对，我就跟他说不要往回看，因为什么？因为你往回越多的看，你更多的是后悔，你看到都是困难，你要往前看，因为困难背后一定是很大的机会，对吧？

我们就一定要采购困难，这就是你能力问题，你用一种因为这一条路是你必须要选的，或者说你给自己定了这么一条路的时候，你真的不要往回看了，你就往前看，我们去努力，我们去做，你都没做你就开始后悔了，说我有好多困难，我有好多朋友也好什么的，当时也有很多朋友鼓励我们，或者说他说我觉得你可以做好，为什么？

你的性格在这里对吧？你的为人处事在这里，我相信你不要说你卖空调，你卖块肥皂你也是能卖的，对不对？做销售你无论卖什么，只是说它的技术含量不一样，那么你们有公司这么强大的一个技术团队，你根本就不用担心，你感觉好像出去不会谈什么，他说你去问问看，所以我这三年我最大感触就我的客户的专业技能也不见得比我好到哪去，你知道吧？

虽然他们是专业出身的，有时候犯的错误我的天我挺简直啼笑皆非，所以说很多的时候我们往前看，你会看到机会，而且你是对自己有一个交代，我一直跟我儿子说，我说我给你做一个榜样，你看着你妈妈是怎么改变，怎么去做一个新的不一样的东西，我不知道给谁看，我说我只是给我自己和给你看，对吧？

你是南海你未来看到的一定是这样去闯的，你要有思路，你要有想法，你要去对你未来的一些不确定的因素做一些预案，这很正常，我们提前去准备一些东西对吧？

那么困难来了也不要害怕，我说我们解决方法总比困难多，就像我现在碰到的各种项目，各式各样的项目拿回来，我不懂的地方，我从来不会给客户去讲的很硬的，就是说我一定怎么样或者我没有的，我每次都是听完客户的要求，然后我会告诉他，我要给到我们技术团队进行一个沟通，我们看完了以后，我把一些 1234 不一样的地方，我给你看，你觉得有必要我们进行一个面对面的交流，因为微信这个东西其实在我看来肯定没有面对面交流，大家来的更直观，为什么我见到你这个人印象分很重要对吧？

所以说这个东西的话就印象分很重要，后面然后我就跟我儿子在那沟通的时候，我儿子说你改变的话你会碰到很多阻力，他说你们领导会放吗？我儿子很有意思，认识我们领导，他说你们领导会放吗？你们某个总会放吗？

我说这个东西的话妈妈会去沟通，我说他说那行，你就按照你自己的想法去做，挺有意思的，我先生我也问过他，我的家人其实都他们对我来说不是说支持你去做销售，一定要闯一个天象什么，我先生只是跟我说，就是你认为你想改变你就去改变，只要你开心，对吧？就说你如果在一个岗位上已经就是说感觉到瓶颈了，做到已经说对自己来说已经是一个职业生涯的断层了，你自己改变。

01:05:38

所以说您主动是想要做这个改变，您之前有怕吗？不怕这个阶段吗？

赵敏敏 01:05:46

怕这个事情。

01:05:48

没有，

赵敏敏 01:05:51

这个是我的性格问题。

01:05:52

可能是对您的个性的原因。

赵敏敏 01:05:58

对，我没有怕，因为我觉得你既然有这种想法来，我一直跟对有一句话，我跟我儿子说的梦想，你要敢想，你才去敢做，你连个想法都没有，你是不可能去跨出这一步的。

01:06:13

您说如果是从我们您做 hr 的角度去看，是是在您这样的情况下做您这样的选择，不是大多数人会做的选择。

赵敏敏 01:06:28

100 个里大概有这么两三个。

对有会有，但是很少，为什么？因为每个人的职业规划不一样，尤其做了 hr 以后你要改变他，不是说他为什么不会改变，因为他没有我的这个职业的历程，我是有这么一个过程，才会有这么现在一个转折是这样，而且我是在这么一个工作环境里才会有这么一个机会。

不是所有人陌生的，你就直接从 hr 做应聘销售岗位了，不是的，他前面的这些这十几年的工作经历来说是很重要的一个铺垫很重要，然后他就是说对我帮助最大的就是说我在内部的流程管理上，我一点都不用像新销售的这么烦恼去适应什么的，不需要。

我已经很明白这上面，所以我已经省了 1/2 的时间，我用剩下的时间我就去勤快的去跑客户，去多和人交流，然后找到任何一个机会就不要放弃，多去沟通。

还有一个就可能跟我这性格有关系，说我去陌生拜访也好，我去交流也好，我没有发出这个感觉的，就是我碰到任何客户，我不会说人家拒绝我以后我会颓废或者难过什么的，我们没有是从小就对我没有这个事情，我从小就这样子，然后对没有打压我或者什么，即便有一点点打压，我很快就会过去的。

没有隔夜的。

01:07:59

对我做我说一个偏见是一个偏见，我们走很多时候。

01:08:07

我们总会觉得 Hr 他的画像是古板一些的，他是我并不知道对不对，反正不一定对，我 hr 一般他以前的这些 hr 行政人事部，他都是跟说话都是比较的，发号施令可能他不是根本就不会碰到很多什么去拒绝他，因为他比较大的，你比如说像很多的国体制内的部门也好，或者是像什么阿里他们的地位很高的，对吧？

01:08:39

从这个来讲的话，他本来从这个岗位上应该他培养出来的人应该是跟销售他应该会比较完全不一样的，相反的那种性格，是这样吗？

赵敏敏 01:08:56

应该是大概大。

01:08:58

的来讲是有点相反，对不对？对你们这一个对是因为他们习惯了可能对哪有我求人或者啥的，所以你要是吃个闭门羹，可能就正常情况下理解上就这个心理落差对吧？或者是会顾虑市场，但是您刚好没有这样的。

01:09:19

这。

赵敏敏 01:09:20

就是当年我毕业以后，我也是从一线干起的，一一一个给我铸就的一个强大的心理，hr 一线工作其实很难做，因为您看到的可能是一个成功的 hr，当我出来做 hr 助理的时候，你要去面对这些老员工的事，去沟通一些事情的其实是很难的，尤其是一些。

说话人 5 01:09:43

新。

赵敏敏 01:09:45

规则出来的时候，你要去督查检查，或者你要去做一些所谓的恶人去处罚的，因为台湾人很多时候都是条条框框的对吧？

然后要扣分要罚款给部门打算我经常做这样坏人的，太平洋警察那个时候跟着我们台湾老总屁股后面礼拜三我待一下午，我们老板在前面的时候我就记，老板说我就进我经常做太平洋警察的，为什么不叫我们领导去？

我们台湾的领导就跟我讲说我们领导太硬，你讲的 Hr 的教条就是说很教条，你一定要这样不能那样对吧？但是他就觉得我这个人看的就是说很融合，就说我能去把这个事情站在别人的立场上去把这个事情解决掉。

01:10:32

一个天生就有这样的性格。

赵敏敏 01:10:34

对。

01:10:36

就比较愿意去去跟就外向的去跟人家去打交道这样的。

赵敏敏 01:10:42

这是一方面。

然后还有一方面说就像我们现在很多。

01:10:47

人。

赵敏敏 01:10:48

老同事也好什么他们有心理有困扰了，什么跟我打电话，他在碰到什么情况，打电话的时候，碰到一个转折点，打电话的时候我就跟他讲了，既然你不得不去改变你的公司的原因也好，你岗位调动也好，你是不得不改变的时候，那就用一种愉快的心情和一个正能量的心态去看一些东西，我说我可以跟你讲讲你未来可能会碰到的东西有哪些好，你能学到新知识，你能学到新的人，你能接触新的不同的部门对吧？

我说即便你哪一天离开这个公司，这都是你的资源和你能去跟人家沟通的，你的资本对不对？Hr 问你工作简历，他说你这些都是你的资本，你可能说我不想干这个事情，我可能不喜欢或者我是被动的，天底下哪有不不变的事情，你现在已经被改变了，我说你没有能力你可以争取，我一直讲的你可以通过争取，从来没说你要放弃，我说你去争取你试一试，争取不了我们就改变自己，你从能学习的角度去看一些事情，你会不会快一点？

明白。

01:11:55

我的一个感觉是这样，就是说一个人他是这方面某一方面很厉害的时候，也许是他自己都不知道他自己厉害，他习以为常了，但在别人看上去是很难能可贵的。比如从我的视角去看，您特别打动我的一点，就是说我们如果时间点变去，到 2009 年他那一那一刻从一个高位然后转到销售岗，然后又把销售岗做好，这是一个巨大的转变是吧？

01:12:31

就看上去这个故事是这么，但事实上它并不是像您说它不是一夜之间发生的，有很多的客观的土壤跟个人的根芽都起作用，客观土壤这个企业本身它很好，他让人觉得愿意在这里待，完了其实各方面也准备好了，让你这个事情做的不是那么难，这是一方面。

01:12:56

另外还有更重要的一点，可能是您自己本身就是一点一点的从面对那些就是锻炼，可能是历练，然后转变出来，到现在的能够欣然的去接受挑战。

01:13:13

所以这就让我很感兴趣的就是您的或者说是可能对很多的人都会有一个同样的问号。那就是说怎么大家会羡慕您，怎么样会拥有这样的不害怕就不害怕转变，不害怕这个就是在这些怎么说呢，这些。

赵敏敏 01:13:39

改变是吧？

做改变前的一个，我们怎么样去说用一种什么样的心态去面对这么大的变化。

01:13:47

因为对所以说这可能要在这 suo 点一点，对这个真的。

赵敏敏 01:13:57

每个人他的经历是不一样的，然后他的职业旅程也是不一样的，然后我觉得我还是很感谢我之前这些岗位的一些工作内容也好，接触的人也好，那么他是有很多就是说原因，就是说能够让我今天能够首先我们要改变，那么改变的前提是主观的和客观的，就是说我们有机会就公司要给你这个机会对不对？

你想改变你如果不行，你跳到别的公司去改变，你要换一个岗位也很难，真的很难，你我做一句话，我说我告诉你我能做销售我能做多少多，但这不现实的，我不可能画这么一个饼给公司，我也不是这么有夸夸其谈的人，对不对？

这是一个公司正好有这么一个岗位的机会，然后为了这个岗位的机会，我做我其实默默都做了很多准备，就是说我平时要多写对吧？多观察，多了解，对不对？这些一定是你必备的一些生存的技能，你的职业素养，为什么？因为你这个东西你都不了解的话，你说你专业我从来没了解过离心机是怎么产生的，螺杆机是我从来不了解，但是我能把我的样本的型号我都知道，对不对？

我们的型号对应的它是有什么功能，我知道的，什么是制冷的，什么是可以制热的，对不对？什么样的楼是用什么样的是最最省钱的，客户最愿意听你是什么样的，他的一个着重点是要钱还是要效率，我这个一定是要了解的，对不对？那么除了这个以外的专业的很多的，你说我要什么一级能效，我怎么选出来离心机怎么样不传真什么的，太专业的东西我们叫专业的人去做，你不用害怕，有很多人好害怕，我可能说这个东西不懂什么的是不懂，没有人生来就是懂的，对不对？

所以我们要多学习，你要给自己鼓劲，我们还没有到得什么证的时候，我们应该活到老学到老，我跟我小孩也是这么讲的，你的人生永远是在学习当中认识不一样的人，他就有闪光点给你，可以给你看到对不对？你看到更多的正能量的时候，可能你觉得人家觉得你这个人好像看到的都是正能量，就没有不好的，有不好的我消化掉了，我不会跟你来说的，我干嘛天天抱怨，我哪有那么多时间跟你抱怨，是不是？

我自己消化了，我也会跟朋友诉苦的，一杯咖啡的时间，一一顿饭的时间结束了这个事情，然后我就开始想你怎么样去解决这个问题，就像客户碰到的困难，他给你的刁难也好什么的，我都是想怎么办怎么去解决，怎么去预防，我怎么把留有余地的去做事，对吧？

就像现在我们销售经理跟我讲的，就说有那一次跟我讲，他说你跟我们带徒弟说说你有时候做事情，你要学学你是否他虽然不是销售出身的，但是他做事情留有余地，我这个留有余地，不是说我干销售产业的，我做任何事情都是留有余地的，对不对？这也不为难别人，也不为难自己。

所以说你这个时候用一些就是你说你这么多年职业生涯里面积累的一些与人相处的一些经验，这个时候真的放上来，放到销售上很有用，很有用，你像你报价格的时候，你跟人家知道人家着重点是价格的时候，你你刚开始报价他你说你报到了100万了或者200万把他报死，已经报到最低了，对不对？那么说人家客户就和我肯定砍价，因为现在是好像行业规定一样的，老板出面砍2万对不对？

董事长出面砍1万你就必须要砍的，所以你这个时候你要给人家以空间让人家去给你，你也能做到公司的要求，然后客户也满意，为什么要把自己路堵死了？我说堵死了之后大家都不开心，你也痛苦，没有意义的，那么这个跟什么有关系？跟做事的风格有关系，说我脑子里想的会多一点，我脑子里想的会多一点，因为我之前的经历里都是行政人士，我想的真的多一点，我不单单只想这个项目的，我想的是这个事情之后会是一个什么走向，会有一个什么情况，那么还有一个跟我性格有关系的是我面对困难的是我不放弃的，只要这个事情没到最后一刻我都不放弃，我都会

去努力，无论我通过什么样的途径我都会去争取的，那么我争取到最后有一个结果的时候，我也不后悔不像你们讲丢了一个大项目，就三天吃不下饭或者心里难过什么的没有的。

我因为这个东西无非就两个结果，一个是赢一个输，就这么个结果对不对？赢也就是做了一个指标就完成了业绩，输了也就很正常了，这个是不会有赢，有输你都收不起来，你怎么可能赢得下对不对？对，所以有时候我就讲的，我为什么很多朋友跟我说，他说我就愿意跟你聊天，你很正能量，我说你在家已经很负能了，我跟你聊天再给你不负能量，你还活得下去吗？对不对？

所以我说你从你想开心，我说你就找我给你理一理思路对不对？

抛下喜欢放下一些东西就才能捡起一些东西，所以这个真的跟我的职业生涯有关系，对。

01:19:15

我听到您这么说，我突然想到一个奇怪的问题。

赵敏敏 01:19:19

但是一般的问题。

01:19:21

就是如果平行时空去想，如果当你假设您是不是来到了开立这个公司，假设还是在一个港资公司或者是内资公司，现在时间回到现在的这一时刻的，您觉得你的性格或者是你办这个风格什么的，还是不是这样的？

01:19:47

你们这些选择会不会。

赵敏敏 01:19:51

会有不一样？

因为我觉得如果还在以前那个状态下面，我的 level 肯定会很高，很高的会带来什么？你必须稳住，对吧？你到了一个层级，你必须要求自己去做一些就是说性格以外的，这是必须要的，这是职业素养。对吧？

那么职业素养带来的是比如说会压抑一些天性，那么还有一个就是说你考虑的事情其实比现在做销售要更多，因为岗位不一样，你顾虑的方方面面更多。

01:20:27

你是喜欢这样的一个人，你会觉得现在的好还是如果就是没有转的，您是更满意的，让你更快乐的。

赵敏敏 01:20:36

其实就像人家讲的没有更快乐，也没有更不好说我现在的选择是很正确的。

如果回到以前让我选择那条路也是正确的，因为我不认为我选择哪一条路都是错的，那就等到今天对不对？我明白。

01:20:57

对，我问这个问题其实什么意思我在想，因为我觉得我们每个人他很大的程度，就今天每个人的样子都是有很大的一个程度是他的履历所造就的，对吧？我也在这样的土壤里面，我就能活成是这个样子，但我在另外一个土壤里面可能就会变成一个不一样的人，不一样的人生，不一样的故事，什么的可能也都会不一样。

01:21:27

我回到一个刚才很早的时期，您说到来到每个企业的时候的就对这个企业的文化的认同，我觉得我是很理解的，因为我也服务很多的外企，然后我会觉得一些外企它给我的感觉的确跟咱们的体制内的内企业这些是还不一样。

01:21:50

大家好像是更加是以人为本一点，或者说是他更包容不同的个性，他也会多少会鼓励你有不同的个性，但是在对吧，在一个国企那就很不同了。

01:22:07

我举个例子，我们看到我也跟一些 h Hr 的一个朋友聊聊天，就讲到就像他们招聘的时候，一开始这几年就是那些大学的那些学生会主席很多很厉害的那些，他可能是先会被那些体制内的新招了，他优秀的，然后后来就没有那么的拔尖的，他们可能去到外企，本来起点的时候可能是那些学生会主席什么他们是更厉害的，但干了四五年之后，好像好多看起来之前前者好像就更油了，反而没有那些到外企的那些，他们看上去那么优秀，就是直白，就简单粗暴的讲。

01:22:54

是这样。

01:22:55

所以我觉得说包括我在做奥迪斯，在做汇丰这些我也会看到，因为有的时候一些最大的这些企业，我们不说外企，可能就是一些国际的这些成功的企业，他成功的一个原因，他也很多都是比较尊重科学的规律，比如说研发，他不会说要你一打废砖，马上今天就让你明天一定要出一个成果，不出你就不成功变成人。

01:23:24

他好像他会给你一个空间，然后你慢慢的成长，最后大器晚成，好像播出各自各样的风采这样。

01:23:35

所以我就在想到就是说可能您今天这么能够勇于去挑战，这个可能是不是多多少少跟您在一个比较开放的环境，它的影响会是很大的，是。

赵敏敏 01:23:53

是的，为什么？因为其实我们那时候也是这样，因为有一个稳定的工作出来，就直接其实我那一年我当时初中中考的时候，我们那一年中专还是会包分配的对吧？你那时候也听说过国家干部出来可以到你到哪一个学校出来，就银行财政什么的，都会有。

那么时代不一样，他的岗位要求不一样，他的你的遭遇也会不一样，是不是？

有很多人也从体制里面跳出来，我有很多朋友竟然体制里跳出来，自己开个水果店的也有，是不是？然后清华北大卖猪肉的也有，对不对？为什么这个跟你接受的教育没有关系，因为跟你其实很大，到最后就业的问题跟你的性格有关系，就有很多人他就能适应这个叫国企里面的那些条条框框，我们成就也好，我们讲的这种固定的思维也好，他到最后你觉得他很对不对？其实在我看来他适应了那边的东西，他已经跟那边也已经磨合得很好了，大家就像一个一体一样的，对不对？

那边也需要有一个青青黄相接，新旧交替，这是很正常的一个事情，那么他如果忍受不了，他早就出来跳槽了，是不是？他的个性早就跳槽，我下海也好，我的外企也好，我自己干什么他早就变了，他没变，到最后你看到他的时候，他还在说明他的适应很好，他他在那很舒服，他很就适应这里面的斗争，因为有些人就喜欢对不对？

那么。

01:25:26

他也不适应，但是他很痛苦的也有。

赵敏敏 01:25:30

对，他跟你讲的都肯定一定是负能量的东西，他会跟你说里面有多么难，但是你问他可以跳槽吗？

01:25:38

那也是用脚投。

赵敏敏 01:25:39

就像我们这边销售也很多销售在喊的指标好高好难开立怎么样公，现在项目难做，我就说项目难做你跳槽了吗？没有，你离开这个岗位的话，没有说明他还没有逼到你走投无路的阶段，说明你还是可以努力的，对不对？

你只是去发泄一下自己的压力，还很你发现关系的，我觉得有时候人家所以我转了销售一年，有个同事问我，他说你现在觉得累不累，是不是？他问我累不累？

我说我说累的，他说你觉得你累的话你有什么感受？我说我的累，不是说我后悔这个岗位了，我的累是确实我跑来跑去累的了，我说这个倒是真的累了，开车什么的，我说我这个是身体上的人，我说我睡一觉就好了，我说我心理上的人没有没有心理压力，我心里我说我真的没有一点压力，我觉得大项目好小项目好，对于我来说，我服务的对象服务的过程都是一样的，只是说有些项目时间长一点，也其实就时效短一点，对不对？

这个东西的话我说所以我同事就说他说没想到你最后是这样的一个心态，我说你当时是不是觉得你们做销售很累，他说是我们觉得做销售很累，怎么我说所谓的什么无欲之刚，我的想法会比你们少，这个是我们聊天商量聊，我的这种想法比你们少，我的要求比你们少，那么我就干得比你们开心，对不对？

01:27:27

怎么说？

赵敏敏 01:27:29

对这个就是什么，就是说有些人对自己的要求太高了，我要今年做多少，我要怎么样对吧？

我的利润要达到多少，我说这个东西你不要给自己框死，是不是？你也不要给自己定死，我上次跟我们两个老板就说，我唯一的可以保证的是我不拖后腿。

01:27:52

对不对？

赵敏敏 01:27:54

往后推。

01:27:55

让我想起那个小品跟笑，那时候还笑我不哭行吗？开玩笑。

赵敏敏 01:28:02

对是吧对吧？我就跟我们领导说我不给你拖后腿，是不是？然后我说你就像有时候还有一个我可能对这个事情的一个规划性我比较早，我们领导有时候要说，我说你这个不用记得，我说不行的，我的一个规划性就上半年完成的是今年的业绩指标，下半年是要为明年做准备的，我说没有这个准备工作，我是说第二年你没法过的对吧？

我们可以得过且过，但是我们对自己还是要有一定的我的要求不是数字具体的数字，而是说我要知道我的一个合理的良性的循环在哪，不得恶性的都最后来不及了，我在那边要赶了对吧？

今天要是完不成了什么，我这一点还是要给自己急于经营压力的，我要达到及格，且至于我能达到有多优秀，这个东西不是我强求的，这个东西的话要看很多机会的，就像社会上今年的经济情况也好，或者客户的经济状态也好，对吧？

很正常，人家突然这些项目停了两年以后再动了，你这两年就不干活了吗？就值了这个项目吃饭吗？不是的。

01:29:10

对不对？问您个问题，您的朋友之间有没有大家会不会觉得有一个评价就觉得您特别通透的？

赵敏敏 01:29:20

是活的很自在很对。

01:29:26

这怎么什么都很明白，我觉得这个智慧其实您给我一个感受，你还是热爱自己的工作，因为不热爱这肯定是没有办法做到很好的。对吧？那就只有你很喜欢这个事情，他才能够做的优秀，从一个的很主动的，而不是一个被动的去吸收压力。我觉得这个肯定其实对，因为我大概小小的去总结一下，因为我觉得我今天也用了您很长时间了，但是我觉得我还没有聊完的。

01:30:03

我想下我们回头我会我们再找时间再问您一些其他的问题，因为您本身今天跟我讲的，我觉得已经我已经有一个框框框了，其中我还会带着一个这样的问题再继续下次想跟你聊。您的能够这么去让我们羡慕的这种性格，不害怕吃闭门羹，能

够很乐观的去接受挑战的，我觉得这个是可能大家都会觉得一个很不容易的事情，但是对于您来说，您是很自然就拥有这个。

01:30:49

所以我们在讲人物故事的时候，我们当然是希望能够了解到这些东西是怎么形成的，从而给到我们的同辈或者是后辈一些启发，一些激励。

01:31:06

最终人家会看到，最终我是希望在您的其他的个性描绘完之外，他能够看到国从这个人身上从赵明明身上我能够学到什么，对吧？就他特别优秀，他特别厉害，但我怎么能够拥有这种心态？

01:31:26

没有几个问题，对。

赵敏敏 01:31:29

其实还有一个方面就是勤快，我觉得我比一般人要勤快。

01:31:35

我。

赵敏敏 01:31:36

比一般人要勤奋。

01:31:38

为什么？

赵敏敏 01:31:39

这也是我的弱点造成的就是说我不懂技术，对吧？我要比我们这些专业的销售，我要不拖他们后腿的话，我就必须比他们更勤奋，而且我是转到一个新的岗位对不对？我有什么理由不勤奋，那么人家老销售都在情况，我这种新销售也好，我作为一个老开立新销售也好，我更没有理由不勤奋，是不是？

那么还有一个就是说这一点上面我认为我的性格上面我真的很勤奋。

01:32:13

还有一个我不知道我们能不能够得出一个这样的观点，我听您说的时候，您讲到咱们作为您一直的其中的一个危机感在于觉得自己其实好像就行政它不是一个特别有专业性的，对吧？

01:32:34

就是说你做职业生涯，要么你是一个很专业技术岗，要么就是管理岗。

01:32:41

当然管理岗如果这个路它本身到了天花板上，就专业技术岗就会让人家有安全感一点，但事实上在很多的普通的我们的比如说打工一族，也并不是有那么多的医生或者是工程师，对不对？

01:33:00

也还是有很大批的，我们在行政工作，在一些省后的这些后台的部门这些，而在这个岗位里面怎么样能够在到了一定的年纪，或者说对对将来我不去恐惧，从您身上我不知道能不能够得出这样的判断。

01:33:20

其实可能你的人生的阅历到了一定的时候，他多多少少会为你打开一些窗户，比如说你在做您在做您的工作的时候，因为遇到的人多或者怎么样，或者反正反正其实自己在方方面面的一些准备，怎么说就是说水到渠成的，可能你现在觉得说这个岗位，而对于很多普通人来说，他觉得我也不是天之骄子，我这个位置我老是看名人传记，没有什么鸟用，因为我也不会成为那个的对吧？

01:34:01

顶端的马云马化腾这样的人，但是我可能我在我的职位上做多一点，然后在别的职位上做一下，可能慢慢的因为我这些技能树点点满了，点多了，可能我别的机会他就会来，自然就会来，可以这么说吗？

赵敏敏 01:34:26

对，很多时候其实你的准备工作你可能觉得水到渠成，前面肯定是很多准备工作对吧？

你的一个人生规划也好，你的一个个人的性格的总结也好，你平时你对你自己要有足够的了解，就为什么说我们说有很多人做销售，他有时候他觉得很痛苦，因为他不适合，他做了一个自己不喜欢的的工作，或者觉得自己做了一个很压抑很累的工作的时候，他肯定是不开心的，是不是？

至少是说你不能说把它当成蜜罐来用，你至少也觉得它是可以入口的，这一定是很重要的，为什么我们现在的同事也好，年轻人也好，他更注重的是自我的感受，对不对？

我们的90后00后很多时候就自我感受，他觉得不行了我就辞职。对吧？为什么？就是说他当年也就是说经济条件也摆在这里，家里也不不缺吃少喝的对吧？你不工作我也不会饿着，那么这跟我们出生年代不一样，多少是有点联系的，就是我们那个年代出生对工作还是很在意的，一定要做好一点，不能给领导怎么样的是吧？

然后现在的话就是说现在年轻人的话，他觉得自己做的开心或不开心或怎么样的，他多少会有一些自我的感觉比较强一点，自我的意识很强，这个是社会造成的，这不是说怎么样造成，所以这个东西很难去去特别要求别人怎么样，我们只是说想给别人，就是说我也就像给我儿子，我说我只是给你树立一个榜样，就告诉你就是说我们是可以做到，你只要想你然后去付出，你是可以做到成功的，无论是什么岗位对不对？

但是你想和付出之前，你对自己要有一个很客观的评估，就是说你像我现在你让我去卖原子弹，这怎么可能？我说对不对？这个东西我第一不要说懂不懂，我也没这渠道的，是不是？

所以说你对自己的能力就是我可以卖苹果，我可以卖衣服，可以我可以可不可以卖空调，这个东西都是对自己要有一个含义，很实际的一个评估你的能力在哪里对吧？

那么这个的话。

01:36:47

既要了解，所以说可能这里运用到您作为 hr 的专业的分析，就是说其实每个人他肯定有他擅长的东西的，就看他是不是能够很好的分析出自己的优势。

赵敏敏 01:37:04

对，其实这个的话我认为每个人对自己都要有了解，这不是 hr 的要求，是自己对自己人生负责的一个态度，所以说为什么我相信我跟公司聊了一下，公司为什么这样说，其实他也希望给我们未来的同事也好，就现在的年轻的同事也好，就给他们一个案例也好，也好榜样也好，我们不要说树榜样，就告诉他们是可以这样的，对不对？

我们是这样的，但是我们可以这样的前提，当然有很多客观的，就像我这么多年的工作经验，他们所没有的对不对？

然后我的职业生涯的一个跳动和我专业的一个巨大的改变，他们也是没有的，然后所以这个东西的话，我只是希望给他们看到年轻人看到的是第一你要有梦想，第二的话你敢想你才能去做。

第三的话做了就要脚踏实地的去努力去付出，而不是说做不行我就回来了，这不行

你一定要有这个付出我们还是要有代价的，对不对？要不给自己走出这一步的时候就往前看，我们要看到更多的机会，看更多的挑战，不要看到难处。

那么这个希望给到我们为什么？我是这个岗位上转岗，并不是说我很优秀或怎么样，我相信很多行政其实我们行政小姑娘都很厉害，为什么？他们的岗位造就了他们的性格，你知道吧？他的岗位他要承上启下的一个岗位，对不对？上面要报告老板，下面要去我们跟同事去布置一些事情，收集一些作业，内部的一些服务，他其实已经是一个服务岗位了，他跟我们的客户只是客户对象不一样，就像我一样，他说客户对象不一样，所以说我们很多写真小姑娘的性格，你让他转成销售，我相信也会很成功，只是说有些人愿意，有些人不愿意，有些人喜欢，有些人不喜欢，明白。

01:39:00

明白是吧？

01:39:01

明白，好勒，现在我就最后有一段问答，今天我们签字看看了，然后好，您喜欢什么颜色？红色。您最喜欢的什么节日？

赵敏敏 01:39:21

我最喜欢的节日，好。

01:39:26

321，想不到我就过您起床一般做的第一件事情是什么？

01:39:33

听音乐您最喜欢的是什么音乐？

赵敏敏 01:39:37

美国乡村音乐。

01:39:40

美国乡镇音乐，ok，说一个你特别喜欢的 Singer，森林迪奥，ok。你有喜欢的电影吗？

赵敏敏 01:39:55

美丽灵魂是叫灵魂，美丽心灵美丽心灵就是说去。

01:40:02

阿娇那是 Ok。您周末你放假的时候最想做的事情是什么？旅游。旅游你想去的旅游地点是哪里？

赵敏敏 01:40:14

国内就行了，国内我觉得个个都挺好。

01:40:21

说一个最近几天让你觉得很快乐的事情，很小的事情。

赵敏敏 01:40:29

很快乐的事情，我刚从北京回来帮助我一个朋友实现了一个心愿。

01:40:34

Ok。Ok，您喜欢什么运动吗？

赵敏敏 01:40:39

我喜欢运动吗？叫我有的我。

01:40:48

喜欢跳操。您如果让你马上学会一项技能，你想学什么？

赵敏敏 01:40:56

学会一项技能。

01:41:01

你想拥有一套什么样的技能？滑雪。Ok ok 您现在会滑雪吗？

赵敏敏 01:41:12

我不会，我练过两次也没学会，好。

01:41:16

说说一两个你特别喜欢的菜，你想到的喜欢吃的菜。

赵敏敏 01:41:21

我喜欢的毯是吧？松鼠鳜鱼，叫宫保鸡丁， Ok。

01:41:34

Ok，好，您说自己的三个优点。

赵敏敏 01:41:41

开朗、热情。我其实是一个很好相处的人。

01:41:54

好好谢谢你，我们今天因为其实我本来在我的清单里面有好多事情想跟您聊的，但是其实今天我们在一个位置上一个问题上，其实我觉得您给我的这个东西就很多了，回头我。

赵敏敏 01:42:12
有点啰嗦了。

01:42:13
完全不是这个意思，而是说我就够了，我觉得不需要很多的东西，他就跟我去自己去展开很多的就能够给我展现很多的我想要的东西了，我是说那么当然我可能接下来两两两三天我会再整理一下，可能有一些可能一些信息 missing 的地方，我可能会再跟您问，可能是通过文字或者是电话再跟您约，好吗？

01:42:41
可以的，非常感谢您今天就是的分享，我因为其实对我的启发也很大，所以我才会刨根问底，拦不住。

赵敏敏 01:42:52
也在我也很开心，我也很开心，因为有些东西的话不是什么时候都适合讲对吧？

然后也有个机会可以讲一讲吐露一下自己的一个人生历程，其实也挺有意思挺开心的一件事情。

所以说我也希望能够给我们同事也好，即便当一个故事来听，至少人家听到的一些很阳光的故事，而不是说听到一个很压抑的事情。

01:43:21
所以说这绝对是一个好的故事，然后我觉得一个人本身就每个人，我本来就认为每个人就算一个小孩，他可能他都它一定有闪光点，一定有大家值得去看的东西，何况是您的公司本身，起码对于我自己来说就有很大的鼓舞的意义，所以我就才会特别想去了解清楚这中间这个力量的源泉是什么。

01:43:46
好的，回头我会再跟您沟通，然后看看比如我们拍摄之前，我们会跟您大概聊会，我们知道这个片子出来大概会是讲一些什么样的东西。

赵敏敏 01:43:57
这样好吧？好的，您有什么需要了解，您到时候再跟我约好吧？

说话人 6 01:44:03
因为我。

赵敏敏 01:44:04
有客户的时间会比较多一点，所以说只能麻烦您帮我约了好吗？

01:44:10

你一点不麻烦，我想看。

01:44:13

Sandy 老师，还有后面三林老师已经下线了，他就对，那就修一下，他们有没有什么补充的？

说话人 6 01:44:21

没有。

01:44:22

六是吧？好勒好勒，我们今天就先这样。

赵敏敏 01:44:25

好的。

01:44:27

好拜拜。