## 我们来谈谈就业疏导

就业问题无疑已经成为"屋子里的大象"。 2023 年毕业生预计要达到 1158 万,比同年的出生人口还要多 200 多万。全球的大企业都在裁员,而公务员和事业编并不扩招,甚至很多地方都在缩。很多孩子们为了延迟这个就业问题,就去考研究生,导致今年的考研人达到了接近 500 万。

考公、考编、考研、去大厂成了几条独木桥:又形成了千军万马过独木桥的场景。我有时候在想,这种场景多么像春运时候高速路上的大堵车啊。可这些独木桥上的孩子,并没有高速路上面的司机那么幸运:堵车是有交警疏导分散人流的,但是就业没有人去"疏导",反而因为媒体的集中化报道,导致越来越集中,赛道越来越狭窄的情况。

也就是说,越报道考公考编考研,越有很多人去报考,成功率越低,然后坚持得人越多,然后越有人去报道---这样的循环,使得独木桥上的人越来越多。

最近问问题的粉丝,也是问就业问题的越来越多:从刚毕业的年轻人到 40 多岁的妈妈都有。

所以我今天试图当一个"交警",给大家指几条就业上的"小路",希望能给会员们一些启发。

## 第一, 多媒体简历: 比别人早"面试"。

在当今的社会,杂志或者书籍等印刷品上有个"二维码",扫码让人看视频介绍,是一个司空见惯的事情了。但我从来没见过任何孩子在自己的简历上放一个"二维码",扫码看视频或者听音频,听 TA 介绍自己的项目。

我为什么产生这样的感想呢?因为头几天我看见一个亲戚家小朋友的简历。他是计算机专业的,而且得过全国的奖项。他在自己的简历上,试图把这个获奖作品是什么、用什么语言实现的、能做什么不能做什么都用一小段话描述出来。

当你把计算机的项目用这么一大段话描述,肯定显得并不吸引人。如果我是他,我肯定会 这样写这个奖项:

"XXX 项目得了全国一等奖,在 XXXX 队中脱颖而出总分第三名。它获奖的原因是对未来物联网的实时通讯有非凡的意义,详情请扫码看介绍。"

然后我会录一两个视频详细介绍这个项目的令人激动之处,并且把一些代码和表彰照片一 起放在二维码之后。

我问小助手, 为什么没有孩子这样做呢? 她回答我, 可能就是没想到吧。

这就是我经常说的一个观点:其实中国的就业市场并不太卷。看上去卷,但实际上所有人的思路都很一样。哪怕是录个视频放个二维码在简历上这么简单的想法,这么多找工作的孩子都没有人想到。

小助手问我,这样做有什么好处呢?好处有以下几个

1. **你能"抢在所有人之前面试"**。 在当今社会,海投简历之后,很少有人有机会面试。你直接把自己的"面试"藏在了简历了。

只要对方扫码看了,就等于给了你一个面试机会了。这样你就相当于其他简历,给自己从门缝里挤了一个机会。

- 2. **你能保障自己的回答是完美的**。没人能够限制你录视频的次数。你甚至可以有台词,可以有特效,可以转场---这样可以很快地把自己的优势说出来。
- 3. **如果你赢得了欣赏,得到了面试,则有"熟悉优势"**。同样条件,人更倾向于选择自己熟悉的人和事物。所以当你被邀请现场面试,面试官看过你的视频(或者听过你的音频),对你有一定的熟悉,你就本来占一个认知优势。

所以我建议今年投简历的朋友,都不妨试试我这个方法。制作 1-N 条有趣的视频,介绍自己的项目:在跟面试官见面之前就留一个很好的影音形象。

相信我,没有几个人跟我思路一样,你们用这个方法,肯定能战胜一大堆人。

## 第二, 自己造出萝卜坑。

工作的创造流程,只可能是以下两种流程中的一种:

- 1. 我需要一个具体的岗位, 先产生岗位的要求, 再去找具体的人;
- 2. 我看见一个具体的人,觉得这个人特别好,我给他创造一个岗位。

如下图所示:



后者都被大家戏成"萝卜坑"。但其实,在找工作的过程中,自己也可以在私企中创造"萝卜坑"。

简单来说,好的工作很多都不是靠投简历的,而是靠人推荐人,或者经由项目推荐人的。 所以在找工作之前,或者在现有工作中,增加自己的曝光是非常重要的:给自己未来积攒 更多的筹码。

什么样的机会是给自己增加未来的筹码呢?包括但不限于以下:

- 1. 组织校友会活动, 在校友会活动中认识人。
- 2. 奖项、文章、专著、专利等等能署名的东西。

- 3. 用单位的资源,使得自己被媒体报道。
- 4. 用单位的平台, 认识各种做项目的牛人等等。

简单来说,对于社招的人来说,学会用单位的招牌给自己揽曝光是很重要的,后续的很多工作机会和合作机会都从这里面来。

## 第三, 新兴产业的"卖水行业"。

现在中国正在进行转型,房地产、教培、互联网等等都受到了一些的限制。但是新兴产业也不少:碳中和,新能源,出海电商,生物经济等等。

有人说,这些新兴产业我也不懂啊。但是你可以当新兴产业的"卖水人":新兴产业也需要财务、法律服务、网络运维等等。

如何用自己的知识,第一步进入一个新兴的垂直赛道,给新兴的垂直赛道提供服务,这就是很多人职业增长的第二曲线。