

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: [wonderfulcorporation](#) 公众号(点击打开二维码):数据部落 网站:[askingfordata.com](#)

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

## 她凭什么才毕业2年，就升职3次，月薪从4000到4万？

原创：咪蒙 咪蒙 2016-06-20



(猪坚强 作品)

“拥有什么技能可以让你在职场三级跳？”

听到什么消息你会吃不下饭？

比如，你又有一个同学成功了。

今天中午，同事李野吃着吃着饭，就说了一声操。

他一个同学，叫张小卉，跟他一样大学毕业才两年，就升职了3次……

我们一听，这有啥啊，你不也是从实习生到编剧助理到编剧了嘛！肉夹馍你一次都点两个了，足以证明你已经是上流上会的人了。

李野说，我同学，月薪已经4万了。

然后他详细讲了他同学有多牛逼的故事。

这下子，全公司都吃不下饭了……（除了茜半仙那个饭桶……）

大学的时候，李野就是北京混混，每天就是吃饭睡觉打游戏。老师问他为什么每个学期都会挂科？他说这种事贵在坚持。只要你永远把别人学习的时间拿来打游戏，你就能做到。

老师气炸了。

他依然坚持游戏第一线，每天打通宵，早上六七点才回学校睡觉，路上总会碰到张小卉，在湖边不知道在干啥。反正他也不关心，因为她胸不大。

大三的时候，听说张小卉家里出事了，不知道具体是什么事，只知道她家没钱，下学期可能要休学了。结果下学期她还是来了。

听说学费还是她自己挣的，暑期花了2个月，挣了1万多，把学费和生活费都自己挣了。

李野来劲了，什么工作啊，本大爷也想去啊。

同学说，这活儿你可能干不了.....

李野惊了，不会是.....胸这么小也能赚这么多啊.....

同学说，人家是去当翻译了，孙子你想啥呢。她在会展当翻译，一天能挣500块以上，比绝大部分兼职挣钱多了。

李野这才知道，张小卉一直是他们班英语最好的（他只知道他们班谁游戏打得好），原来每天早上在湖边遇到她，她都在背单词。

那时候他就觉得张小卉挺屌的，靠英语好，能站着把钱给挣了。

大学毕业之后，张小卉进了一家小型广告公司，最开始就是个小透明，部门主管是个中年女人，灭绝师太型的，谁都看不上。对张小卉例外，因为压根就没注意过她。

有一次，公司接了个单，是一个外国人创办的小公司，张小卉他们部门负责这个项目。

跟美国客户第一次见面那天，本来请了翻译，结果北京大堵车，翻译特么被堵在路上了。

灭绝师太怒了，打电话跟翻译公司，让他们就近再派一个人过来。

翻译公司的回答是，那样就是两个翻译都会堵在路上了。

这时候，张小卉上去说，可以让我来试试吗？

灭绝师太也没有更好的选择了，只好同意了。

那次客户组成也是够奇葩的，一个美国人，一个印度人，以及一个俄罗斯人。印度人和俄罗斯人的英语，呃，都很可怕，都是听力考试。这种状况下，张小卉都能搞定。

更神奇的是，美国人以为张小卉是在美国长大的，口音太正了。其实她根本没出过国。

张小卉成功地引起了灭绝师太的注意。

灭绝师太发现这姑娘还有点实力。

从此记住她的名字，甚至直接叫她小卉了。

后来在部门每个月的分享会上，主管发现张小卉每次分享的案例都是国外最新的创意广告，不是那种大陆货，而是挺小众的，是她自己从国外网站看来，然后手动翻译的。

她的分享总是能让大家学到最多干货。

张小卉没多久就被升职为项目主管，从刚入职的月薪4000涨到了月薪8000。

去年4月，灭绝师太被猎头挖到一家大型广告公司，灭绝师太需要一个副手，当时是想带走另一个业务骨干的，但是她去新公司的第一个项目就是要跟国际大品牌合作，她需要一个英文超强的人。于是她把张小卉带走了。

灭绝师太担任项目总监，张小卉是项目副总监，这一次对方开出的条件很诱人，直接给张小卉月薪翻倍，1万6。

这家公司的人英文都很好，因为都是跟国际品牌合作，邮件往来都是英文，提案也几乎都是英文。张小卉最开始优势不明显。

然后发生了两件事。

第一件事是，公司经常跟国外的客户开电话会议，她在细节表达上会让客户觉得亲切。

比如，跟英国客户交流的时候，对方感谢他们的时候，她的答复不是初中英语教我们的You are welcome。而是Anytime。

表示收到文件或者信息的时候，她会用“Roger”，这其实是军事用语，不那么严肃的说法，对方会觉得她很懂英国文化，有点小幽默。

就因为这些细节，英国客户就会对他们有好感，建立了长期合作。

第二件事是，当时几家公司抢一个客户，最后是张小卉的公司拿到了。

客户很感动的是，当时他们给每家公司都发了一个文件包，是两三百页PDF文件，全英文的。其他公司很明显没有仔细看过，只有张小卉公司的提案，能充分显示对客户的高度了解。

因为当时时间特别紧张，只有英文极好的人阅读速度才会极快，迅速抓取有效信息。

就是在跟这个客户的合作中，张小卉被他们挖走了，担任他们的区域品牌总监。月薪4万。

眼尖的同学应该已经看出来了，张小卉能够完成这三级跳，都跟她英语很好有关。

作为一个英语盲，我听完了这个故事，感到十分不爽。

这个世界对我这种人类充满了恶意啊。

员工们完全不懂看脸色，还就着英语好有什么好处，讨论得特起劲。

李瑞清说，14岁的时候被留学中介机构骗了，去了美国才发现没有学可上，有可能要灰溜溜地回国了。他因为英语超好，也没在怕的，自己上门去每个中学招生办跟对方谈判，然后就成功进了美国的中学。

另一个实习生，毕业于伦敦政经的聂聂说，因为英语好，所以特别有安全感，去任何一个国家都不会恐惧，就算去日本（这种英语发音很奇怪的国家），摩洛哥（这种英语不是主要语言的国家），也不会害怕。只要不是西方国家的敌对国，她都能好好活下去。

她还顺便多了个乐趣，就是看国内各种英文广告牌和指示牌，随便都能挑出好多错误，槽点满满呀。

还是黄小污最好，提供了好几个反面例子，让我好好高兴了一下。

比如她读研的时候，去台湾当交换生，当时有一个免学费的名额，她准备了好久，各种排练，面试的时候，万万没想到，台湾学校用英文来面试。她懵逼了。

比如她找工作的时候，面试一个港企，前几轮都好好的，专业领域她表现很好，一到英语环节。她又懵逼了。她勾起了职业生涯中的阴影。

我第一次去实习的时候，老师就让我打越洋电话去采访一个美国人，我表现得糟透了。

后来在南都，我的业务能力本来很强，但是每次采访外国人和香港人的时候都特别挫，英语好的同事就会特别屌。

妈蛋，英语差是老子的一大黑点，写着写着好想去背几个单词啊！

到底怎么才能把英语学好呢？

我专门采访了英语好的人，他们提到了两个重点，一是从小就要开始积累，二是需要多和外国人聊天，尤其是英语是母语的！这样才能逼你全程讲英文。

只有这样，口音才能很纯正。想起李瑞清的妈妈也说过，他是小时候跟外教一对一口语练习，练了一年，然后他的口音就真的很地道了。

看到这里，我相信很多家长都动心了，赶紧得让孩子从小开始提高英语了。

但是，从哪里找到这么好的口语教练呢？

有一个地方不错，**VIPKID**，这是一家少儿英语在线教育公司。

它最大的特点就是：它的外教**100%全是北美的专业外教**，注册北美外教超过2500名，90%有名校背景，并且他们在美国和加拿大的家里，跟我们聊天！

VIPKID受到知名投资人李开复和徐小平的青睐，并获得了全球少儿在线英语领域的最大一笔投资，在习大大访美新闻专题中作为中美文化交流的代表被央视点赞！

他们打出的口号是：美国小学在家上！

因为是一对一教学，老师关注着孩子的一举一动，孩子上课也更专注。

他们是“学科英语模式下的主题教学”，简单地说，学英语的同时学了数学、学了生物、学了美术等等。

The graphic is a vertical rectangular advertisement with an orange background. At the top, the VIPKID logo is displayed in white, with the tagline "美国小学在家上" (American elementary school at home) below it. In the center, a laptop screen shows a virtual classroom interface. On the left side of the screen, there are two maps: a red map of China and a blue map of the United States. Below the maps are two cartoon characters: a girl and a boy, each with a speech bubble. The girl's bubble says "I live in China." and the boy's bubble says "I go to school in America." On the right side of the screen, there are two video windows showing a female teacher and a young male student, both wearing headphones. Below the laptop, the text "VIPKID 美国小学在家上" is written in large, bold, white characters. At the bottom, there are two circular portraits of men, Li Kaifu and Xu Xiaoping. Below these portraits, a text box contains the following information: "受到知名投资人李开复和徐小平的青睐，获得创新工场、经纬中国、红杉资本、北极光创投、真格基金等知名投资机构的投资。" (Favored by famous investors Li Kaifu and Xu Xiaoping, and funded by Innovation Works, Jingwei China, Red杉 Capital, Arctic Light Venture Capital, and Zhen格 Fund, etc., famous investment institutions).

想了解VIPKID的话，赶紧去看这个视频吧！

对了，VIPKID还给了我的粉丝特别福利哦。

可以领取免费专享福利包（总价值688元）：纯正北美外教一对一英文课×1节，在线美国小学水平自动测评×1

节，会员专享“小天才学院”精品公开课×4节

点击“[阅读原文](#)”去感受一下！



微信号：咪蒙

长按指纹  
一键关注



微信 ID：mimeng7

[阅读原文](#)