

学到的都是自己的

■曹雪 四川成都 主播

“学到的都是自己的。”这句话一直鼓励着我。

2020年中,由于多方面的原因,我从企业行政专员的岗位离职。休整了一段时间以后,我满怀信心,重新出发,现实却是投了几十份简历,没有一份收到回应。

一个偶然的的机会,我看到温江区涌泉街道社区公众号推送的政府提供有关免费职业技能培训的推文,我在社区的报名点报了名。经过连续10天的专业培训后,我从一个直播带货的“门外汉”,到对直播权限开通、搭建直播场景、短视频制作、直播脚本选择、主播话术演练等基本技能有了一定的了解。

去年国庆节,我迎来自己的第一场直播活动,在温江区人社局组织的大型招聘会上,我以直播带货的形式,为不能到场的求职者进行岗位推荐。令我印象深刻的是去年10月底,温江区人社局将直播活动开到了甘孜藏族自治州色达县,现场我们一边吸氧一边直播,为广大的藏族同胞带来了优质的岗位。

去年12月,在街道和社区的帮助下,我们成立了涌泉播客工作室。从导游到行政专员,再到直播带岗主播,我不断“跨界”,从“小白”到“老手”,靠的是自己学习的能力。未来的道路上,我依然会保持学习的

我是怎样找到工作的



曹雪(右)



朱静雯



白珍(右)

心态。

认真劲儿打动面试官

■朱静雯 广东深圳 项目管理人员

我去年从河南财经政法大学行政管理专业毕业。大四一年,我的重心放在找工作上。求职的过程并非一帆风顺,常常伴有挫折。我数了一下,前前后后光自己的简历就修改了十几个版本,以应对不同的招聘需求。

我注意到,很多同学在求职中容易受身边人的影响,别人都找到好工作,自己还迟迟没有门路,心情很沮丧,甚至失去信心。这样很不好,我们一定要不断调整心态,时时鼓励自己,努力后会有好收成。

我的“好收成”在2021年的秋季招聘中到来,陆续拿到了五六个录用通知书,最后我选择了中建三局二公司华南公司。

中建三局的招聘考试,筛选很严格,而且建筑业以男性居多,作为为数不多的女性应聘者之一,我的竞争压力非常

之大。我没有气馁,在面试中,我尽可能展现出女性的专注细致、善于沟通等特长优势,在能力上争取制胜;同时,我结合行政管理岗位的特性,以“眼勤、手勤、腿勤”的认真劲儿表达着我求职的诚意和决心。最终,成功打动了面试官。

别只盯“铁饭碗”

■白珍 西藏那曲“三支一扶”人员

回想起自己找工作的经历,我脑海中浮现了一句话:“鸡蛋不能放在一个篮子里”,换句话说就是“多给自己一些人生的机会”。

我2020年毕业,专业是行政管理。和沿海大城市相比,西藏的就业渠道相对单一,加之传统西藏家庭的思想相对保守,通常希望孩子找个“铁饭碗”。在家庭的潜移默化影响之下,我一门心思扑在公务员考试上,然而却落榜了。面对落榜,我一时有些茫然失措,那段时间我整天像无头苍蝇一样四处投递简历,起初我去了一家公司,从底层岗位干起,理想和现

实有落差,我花了好长时间才适应。

一时的失意并未将我打倒,在工作之外,我开始备考“三支一扶”人员,希望在服务百姓中发光发热。努力最终有了回报,我成功接到录取通知,现在已经入职了。

回想起找工作的经验和教训,我认为最重要的是把视野放宽。西藏目前发展很快,有越来越多的优质工作岗位,给每一个人提供表现的舞台。西藏的大学生不应该在找工作时只盯着“铁饭碗”,应该在把自己的专业学懂弄通的基础上,找到自己的特长,这样求职时也能有更多的选择。

第一时间去“做功课”

■庄丁丁 安徽合肥 工艺设计师

我求职的时间段在去年的9月到12月。跟很多应届毕业生一样,当时既忙着写毕业论文,又要找工作。

俗话说,广撒网才能多捞鱼。我求职的主要方向是暖通工程师。刚开始找工作时,只要

看到有公司招聘相关岗位,我就会投简历。但暖通工程师也会有细分,没有提前了解公司的具体业务,经常因为不符合要求被拒。这不仅有时间成本,还打击到我的积极性。

后来,每当看到有中意的公司招聘,我会第一时间去做功课,了解它的具体业务,看跟我的专业是否对口。方向找准了,后面就顺了很多。

10份专业相关的实习

■胡了然 上海 媒体人

2020年新闻学本科毕业,我进入上海交通大学新闻传播学专业,继续进行学业深造。“我们需要更多讲好中国故事,提升中国国际话语体系的声音。”授课老师的一句话,印在了我的脑海里。在那一天,我也坚定目标,想要在硕士研究生毕业后从事新闻工作。

为了让自己更加具备成为一名记者的专业素养,本硕以来我有针对性地寻找与专业相关的行业实习机会。相比其他同学的“广撒网”,我的目标更聚焦于媒体行业,一共完成了10份专业相关的行业实习。

有针对性的实习经历,全面提升了我的采、写、编、评的新闻基本功以及从写作、拍摄到视频剪辑等方面的全媒体素质,我觉得很值得。

付出最终有了回报,毕业季我接到了多家新闻单位的录取通知,实现了自己一直以来的梦想。(摘自4月6日《人民日报·海外版》王明峰 程远州等文)

随着城市市集兴起,越来越多的年轻人加入“摆摊”的行列。辞职摆摊真的是一个好选择吗?

宝妈:为了保持与外界交流

3月末的一个周六早上,准备好柠檬茶所需的全部材料,把孩子交给丈夫,赵思悦便开着她的黄色小车,到离家不远的黄埔古港景区出摊。

在这以前,赵思悦是一家女装公司的文案策划。后来公司倒闭,她又有了身孕,便选择回归了家庭生活。

随着孩子慢慢长大,赵思悦重回职场的愿望越来越迫切。虽然迫切渴望投入从前的行业,但因为孩子太小,需要妈妈陪伴,取舍之下,赵思悦萌生了摆摊的想法。

如今,她每周平均出摊三天,每天摆六个小时左右,平时也会接一些文案类的兼职,这些收入全部加在一起,一个月大概有五六千元,与网络盛传的日入9000形成巨

大反差。

虽然并不是每天出摊,但对于过去五六年一直坐在格子间里的她来说,一天做上五十几杯柠檬茶,其实是个不小的挑战。碰到客流高峰,她需要一个人完成点单、收银、做茶等一系列的工作,如此循环往复,直到交出最后一杯柠檬茶,“赚的都是辛苦钱”。

而且摆摊其实是一个非常不稳定的生意。如果碰到雨天,她的摆摊计划就只能搁置,柠檬的存放,每天都是损耗;如果遇见城管,她就只能收摊回家,准备了一早上的材料也就又变成了损耗。

不过对她来说,这份工作能够让她跳出日常家庭生活的琐碎,保持与外界的交流,更重要的是,她希望借由这份工作保持住自己的思考,为将来铺路。

摆摊真的赚钱吗

·李杭·



小雨的茶饮小摊

“牛杂母女”最佳日入五千

25岁的广州人钟岚辞职跟妈妈一起摆摊创业之前,她是一名自媒体编导,主要负责美食、萌宠类视频的脚本写作、拍摄和剪辑。虽然这份工作符合她的兴趣,但是想趁着年轻多尝试不同人生的她,还是毅然选择了辞职,与妈妈一起在广州摆摊创业。

“因为我妈妈的手艺很好,而且也有十多年从事餐饮行业的经验,所以我们的牛杂小摊四天就开了起来,如今已经开了近8个月了。”

靠着邻里间的口口相传,以及钟岚社交媒体账号的引流,目前,母女俩的牛杂摊已经从最开始的收支平衡,到现

在生意最好的时候日流水能达到五千块以上。

不过,并不是所有人第一次摆摊都会像钟岚这样幸运。

赵思悦在摆摊的时候,就遇到了很多这样的年轻人,在与他们的交谈中,赵思悦了解到,他们大多数是被网络上“日入上千”类似的帖子所吸引,觉得摆摊自由,可以自己赚钱自己花,但真实情况完全不是这样的。

轻饮老板:人生就像摆摊

2020年疫情爆发之后,由于没办法开门营业,小雨位于鞍山的饮品店生意一落千丈。在一次与顾客的交谈之中,小雨了解到了夜市这个行业。

2020年,小雨开始深入调查夜市,她把辽宁省的夜市,还有大大小小的店铺,包括外卖几乎都走访了一遍,为了能够对比各家产品的优劣,她每天都要喝近10杯果茶,还因此受了“工伤”,胖了20斤。

虽然小雨早已经是一个很有经验的饮品店店主,但是

夜市的工作强度还是让她吓了一跳。“最忙的时候,我一晚上要做100多杯饮品,而且因为我卖的是手打果汁,所以几乎每天都要手捶几千下,一天下来,整个人完全瘫在床上,手一动都不能动,这样的工作强度,我干了好几个月才适应过来。”

这份工作消耗体力,但对于小雨来说,夜市这样单纯的环境,让她有很强的治愈感,每天都很开心。摆摊可以让她感受到人间烟火,了解生活的本质,获得一些确定的成就感。而且,从目前的收入来看,她摊位的生意也越来越有起色。

“现在像五一或者十一的时候,一天大概能卖2000多块钱,其他的摊位,比如卖生蚝扇贝的能卖得更多,卖辣卤小海鲜的一天能卖到三千五千,我知道的我们夜市卖的最多的也有一天上万的,其实做夜市的话,只要你产品好,肯吃苦,还是可以赚到钱的。”

而且,最重要的是,摆摊让小雨获得了较为自由的生活节奏。“现在我一般从春季开始摆摊,到10月中旬结束摆摊,其他月份我会出去旅游,钓钓鱼或者待在家里,享受属于自己的时光。”(摘自4月4日-10日《时代周报》)

《作家文摘》 微信公众号 官方微博 今日头条号 抖音号 快手号



扫我有惊喜