

# “挑”与“不挑”

子不语

最近有一位复旦大学毕业的硕士生挺火的，这位同学叫李梦文，颜值还挺高，“却去当了房产中介”。

一个转折，信息传播者表达了两层意思。第一层意思是可惜了，名牌大学，研究生毕业，却去当了不入流的房产中介。第二层意思，你看，现在大学毕业生就业多难啊，尤其是今年又遇上疫情，名牌大学都只能去当中介了，那些非985、211的，是不是都要回家啃老去了？

我仔细翻了下原新闻，李梦文确实是复旦大学日语系的毕业生。但她是去年毕业并入职中介公司的，她在接受采访时明明白白地说，她去当房产中介，不是因为求职难，只是为了实现自己的价值，为此还放弃了两份月薪达到五位数的日企工作。

“快毕业时我看了日剧《卖房子的女人》，觉得特别酷，恰好也想要做销售……正好朋友推荐我来这里面试，心想可以多一份offer多个选择就来了。”李梦文在采访里这样说道。

价值可以直观地通过收入来体现：现阶段每月集中在1万-2万区间，有时也会高于2万，自己比较满意。

岂止满意？比应届毕业生的平均收入高了两到三倍。

但比起收入，她更满意的是这份职业对于自己能力的塑造。“工作以后，感觉自己的性格变开朗了，克服了起初的社交恐惧，各方面能力有了明显的提升，一定程度上实现了个人价值。”

这和许多人的认知是相反的。

房产中介这个行业，确实经历了相当长的野蛮生长阶段。行业里曾有句老话，叫“清华北

大，不如胆大”，路子野，韧劲足，打起电话永远锲而不舍，给人的感觉，就像一块被黏上了就撕扯不掉的狗皮膏药。

于是同样一身笔挺的西装，穿在中介身上，一股low味儿就扑面而来。

但行业的现状并不代表行业的未来。事实上，中介行业已经逐渐开始寻求摆脱低成本也同样低效率的“缠人模式”。中国的中介行业，当红利期过去，未来的发展方向，肯定是追求更优质的服务，更规范的操作，更令人信任的气质。而这些，都是需要高学历、高素质的人才，去加入这个行业。

中介行业并不是没有前途，戴德梁行可能是许多毕业生梦寐以求的offer。我们的中介行业开始吸纳高水准的人才，正是整个行业希望革新与发展的内生动力力的体现。

这样的行业，是值得期待的。总是认为这样的行业配不上自己，说不定哪天是会被狠狠打脸的。

如果说中介行业，仍是看不清的未来，那么我们举两个就在眼前的例子。不经过疫情，有多少人会深切地体会到，社区工作者对于整个社会运转的重要性？不经过疫情，直播行业在大众眼里不就是整天为了流量打着擦边球喊着666，谁会想到把直播真正用到点子上，会成为拉动消费复苏的重要抓手？

这是一个万事皆有可能的时代，昨天看上去无人问津的行业，今天通过技术的赋能，说不定一下子就变成了众人追捧的风口。今天大红大紫的行业，说不定到明天就成了一片惨烈的红海。

跟不上时代的脚步就会被狠狠打脸，这就

是这个大变革时代的铁律。我们仍要对你讲一句职业不分高低贵贱——这不是要求你求职时用爱发电，而是真真切切地对这个时代职业前景的一句妥帖描述。

你现在觉得高贵的职业，说不定哪天就跌落尘埃，你现在觉得低档的职业，说不定哪天就让你高攀不起。

现在高等教育特别强调通识教育，目的也在于此。作为当代的大学生，特别是面临求职的大学生，希望你们能一方面拥有卓越的专业能力，另一方面，拥有对这个时代，更深的了解、更广博的知识面、更强的跨界能力。而不是囿于固有的思维与成见，将自己的未来，局限在一片狭小的天地里。

落后的求职观，只会是求职路上自设的障碍，而用落后的求职观去佐证就业的艰难，更是用自己的短视去增添整个社会的焦虑。

今年的春招，时间线被拉长。对于企业来说，招聘总是刚需。疫情之中，招聘可能被滞后，但并不是消失。所以对于应届毕业生来讲，将拥有更多时间在家准备，更冷静地梳理自己的求职方向。

在这个时候，对于求职，我们建议你“挑”——要按照这个时代的节奏、发展的方向去挑。我们也建议你“不挑”——不要按照老旧的求职观里，那一套三六九等去挑。

李梦文的有一句话我觉得讲得很到位：“毕业生应该多尝试，一些先前不了解的行业可能会更适合自己发展。”

在这个特殊的“空中求职季”里，offer可能迟到，但不会缺席。关键是，毕业生们，大家的求职观，已经更新到2020版没有？

