

北京民办高校毕业生就业、创业案例集

北京市教育委员会民办教育处 组 编
北京高校毕业生就业指导中心

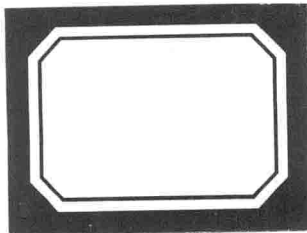
李开发 主 编



开启成功明天



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>



校毕业生就业、创业案例集

开启成功明天

李开发 主编

北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

《开启成功明天》是一本北京民办高校毕业生就业、创业案例集,是从15所民办高校上报的诸多案例中精选出的58篇案例集锦。案例真实、追踪性强,每篇案例连接任职单位、在校表现、就业准备、职场发展、专家点评等内容,是一本纵横性交错延伸、内容丰实的教学辅助读本。五大篇章,针对案例,呈现对热点问题的深入剖析,引发思考和行动。

本书是北京民办高校就业指导课程体系建设项目的成果之一,与《民办高校大学生就业指导》形成教学配套书籍,进一步服务于大学生的求职就业和职场发展。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

开启成功明天:北京民办高校毕业生就业、创业案例集/李开发主编. —北京:北京交通大学出版社,2012.3

ISBN 978-7-5121-0928-5

I. ①开… II. ①李… III. ①民办高校-毕业生-职业选择-案例-中国
IV. ①G648.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第034119号

责任编辑:赵彩云

出版发行:北京交通大学出版社

电 话:010-51686414

北京市海淀区高粱桥斜街44号

邮 编:100044

印 刷 者:北京瑞达方舟印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:13.5 字数:303千字

版 次:2012年6月第1版 2012年9月第2次印刷

书 号:ISBN 978-7-5121-0928-5/G·164

印 数:8 501 ~ 11 500册 定价:29.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。
投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

编 委 会

编委会主任:

孙善学 北京市教育委员会委员

编委会副主任:

李开发 北京市教育委员会民办教育处处长

李丽晖 北京市教育委员会民办教育处副处长

张 辉 北京高校毕业生就业指导中心主任

编委成员:(按姓氏笔画排序)

王 立 北京第二外国语学院中瑞酒店管理学院教学事务部部长

田培源 北京城市学院党委副书记

刘 林 北京工业大学耿丹学院院长助理

刘 磊 北大方正软件技术学院院长

刘治安 北京经贸职业学院副院长

师尚贵 北京科技经营管理学院院长

李 平 北京经济技术职业学院党委书记

李 武 北京工商大学嘉华学院党总支书记

张同华 北京教育人才培训中心副主任

周立明 首都师范大学科德学院党委书记兼常务副校长

杨振秀 北京科技职业学院执行校长

相俊英 北京邮电大学世纪学院副院长

郑文华 北京新圆明职业学院学工部部长

夏玉宝 北京汇佳职业学院校长助理

翟天利 北京培黎职业学院党委副书记

戴盛中 北京吉利大学校长助理

主 编：

李开发 北京市教育委员会民办教育处处长

执 行 主 编：

任占忠 北京教育人才培训中心主任

执行副主编：

付丽丽 北京城市学院就业指导中心主任

于 平 北京教育人才培训中心职业指导部主任

指 导 专 家：

林永和 北京工商大学心理学教授

编 者：（按姓氏笔画排序）

于 平	王士峰	王 洋	毛心灵
朱慧勇	肖立丽	李东平	张云飞
张 伟	张 莹	张 愉	张隽竹
陈孟芳	陆敬闪	温永卫	温学东

序



20 世纪 80 年代具有悠久办学历史和文化传统的中国民办（私立）高等学校在消失了三十年之后得以恢复，重新走上了中国国民教育的舞台，并在改革春风的沐浴下有了长足的发展。从 1998 年到 2010 年 12 年间，我国民办高校从 21 所发展到了 676 所，在校生从 1.2 万人增长为 477 万人。民办高等教育的发展，扩大了高等教育资源，改变了我国长期以来由国家包办教育的单一模式。当前，我国高等教育发展正进入一个以注重质量、优化结构、深化改革为特征的新时期，《国家中长期教育改革和发展规划纲要》的颁布实施，为民办教育发展注入了新的动力。民办高等教育已是我国高等教育事业的重要组成部分，成为中国高等教育的一支重要力量。

2011 年，北京市教委在推动整体教育改革中，根据《国家中长期教育改革和发展规划纲要》提出的“大力支持民办教育”，形成“公办教育和民办教育共同发展的格局”的指导思想，按照“加强就业创业教育和就业指导服务”的要求，以及北京市政府、北京市教委关于加强大学生就业工作的要求，首次将民办高校的就业课程开发，纳入到民办大学就业指导课程体系建设中来。这对促进首都民办教育的健康发展、进一步推动建立以就业为导向的办学机制、实现培养模式的改革，都具有重要意义。

北京民办高校在新的形势下，亟待加强就业指导工作。近年来，公办普通高等学校不断“扩招”，毕业生数量从 2000 年的 6.2 万人增长到 2010 年的 22 万人。教育形势的变化，使民办高校的招生与就业压力大为增加，待业、滞留学生不断增多。与公办学校不同的是，民办高校在办学条件和生源状况

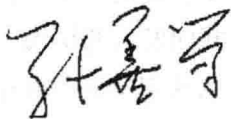
等方面存在差异,其就业指导也应具有自己的特点:一是着重在学生就业定位上,面向基层、第一线,面向来源地区;二是在就业心理指导上强化自信和主动性教育;三是在职业能力引导上,加强专业知识的应用性教育,引导学生在校园内培养职业素质,认真参加实习锻炼;四是在就业方法上,加强心理素质的培养,提升表达力,传授礼仪知识。形成与公办高校就业教育不同的就业指导风格体系。

《开启成功明天》是一本北京民办高校毕业生就业、创业案例集,是从北京15所民办高校上报的诸多案例中精选出的58篇案例集锦。案例真实、追踪性强,每篇案例连接任职单位、在校表现、就业准备、职场发展、专家点评等内容,是一本纵横性交错延伸、内容丰实的教学辅助读本。

58篇案例按照就业去向进行了划分,分为企业篇、事业单位篇、公共部门篇、创业篇和职业发展篇。每一篇章都配有热点透视,深入剖析就业话题,为成功就业做好准备。本书面向民办高校学生,尤其是北京民办高校的大学生,因案例丰富、就业去向涉及各行各业、案例取材来源学生身边,因此有较强的鼓舞性和可借鉴性,能够为民办高校大学生的就业与求职发展提供榜样,是一本不可多得的就业指导教材配套用书。

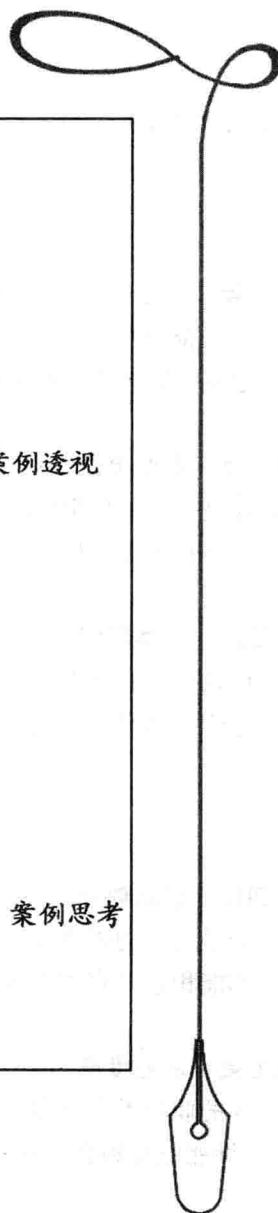
《开启成功明天》是在北京市教委领导下,市教委就业指导中心和各有关高等学校就业指导中心密切合作的结晶,感谢参加调研和编写本书的专家学者的辛勤劳作,同时也希望使用本书的师生提出宝贵的意见,不断提高民办高校就业指导工作的成效。

北京市教育委员会委员



2012年5月

案例导航



目 录

◎ 在适应中成功	(1)
----------------	-----

第一部分 成功就业

◎ 第一篇 企业	(3)
1. 你是企业所需要的人才吗?	(3)
2. 怎样才能成为行业精英?	(19)
◎ 第二篇 事业单位	(59)
3. 谁是事业单位里的璀璨新星?	(59)
4. 你能在事业单位中大显身手吗?	(73)
◎ 第三篇 公共部门	(91)
5. 你是否愿意扎根基层?	(91)
6. 怎样才是真正为人民公仆?	(109)

第二部分 成功发展

◎ 第四篇 成功创业	(125)
7. 谁是天生的创业者?	(125)
8. 你能积累“资本”而厚积薄发吗?	(145)
◎ 第五篇 职业发展	(163)
9. 你的职场潜力有多大?	(163)
10. 谁能坚持到底?	(179)
◎ 出场人物索引	(205)

在适应中成功

2001年，在联想集团销售排行榜上，一位年轻女子以3亿元的骄人业绩独占鳌头。这位不让须眉的巾帼英雄就是联想集团最大分销公司——晨拓公司副总经理张小平。

1995年，张小平从一个民办专科院校毕业。她在求职过程中屡遭拒绝，感到极度困惑，但是她要生存，更需要发展机会。张小平下定决心开出了求职中令人难以接受的“身价”，她在应聘时承诺：

做不出业绩不要任何报酬，如果做出业绩，适当给我一点回报就行了；

可以不计工作时间，只要公司需要，我可以随时随地赶到；

可以不计工种，无论多脏多累的活，我都愿意做；

公司如果觉得我不合适，可以没有任何理由将我辞退。

张小平终于在晨拓公司谋到了前台接待的工作，每月工资800元。张小平的工作态度是一流的。她不仅做好本职工作，还主动把电话接入工作、打印、印刷也包揽了，甚至还帮助运货人员搬电脑。

张小平是一个特别喜欢挑战的姑娘。电脑销售员的工作非常辛苦，但收入与工作业绩直接挂钩，很具有挑战性与成就感，这也给了张小平挑战销售工作的想法与激情。因此，在平日的工作里，她开始留意公司的各种电脑型号、销售报价和底价，把这些枯燥的数字默默牢记在心。

机会总是留给有准备的人。后来有一位客户打电话咨询电脑的报价，恰巧销售人员当时都不在，张小平主动向客户介绍各种电脑型号，介绍得既全面又清楚，尤其是态度非常热情真挚，感动得客户立马赶来买了一台当时认为最难卖的电脑。张小平得到了50元的奖金，也开启了她的销售生涯。

1998年，张小平和一名女同事在人生地不熟的济南仅用1万元资金、半年的时间

建立起晨拓公司驻济南办事处，开辟了山东市场。1999年，由于竞争激烈，晨拓公司广州分公司出现严重亏损，张小平受命于困难之际，出任分公司总经理。半年后，张小平彻底扭转了广州分公司的亏损情况，并拓展了广东业务，还培养了一大批优秀的销售员。2000年，身为晨拓公司副总经理的张小平勇敢地接受了3个亿的联想产品分销任务和五六百万元的零售业务，而这3个亿占了整个公司一年销售业绩的大头。

张小平的职业生涯并不是一帆风顺的。她作为毕业于民办专科院校的学生，与名牌高校的毕业生相比有很大的劣势。她经历过求职的失败，但是她从未放弃，学着慢慢地适应环境，适应自己的岗位，让自己在适应中不断地成长、成才、成功。

张小平的亲身经历告诉我们：大学生就业讲求适者成功。对于求职者而言，能够适应用人单位的要求，适应所在岗位的环境，是一个求职者最缺乏也是至关重要的能力。无论你是名牌大学的高才生，还是来自默默无闻的专科院校，学生在求职的道路上，谁能满足用人单位的要求，谁就能找到工作；谁能快速地适应岗位环境，谁就能在适应中获得成功。

对待职业讲求“适才适所”，对待事业讲求“适逢其时”，大自然的法则是“适者生存”，企业产品营销的法则是“适销对路”。总而言之，只有适应有可能取得成功。

第一部分 成功就业

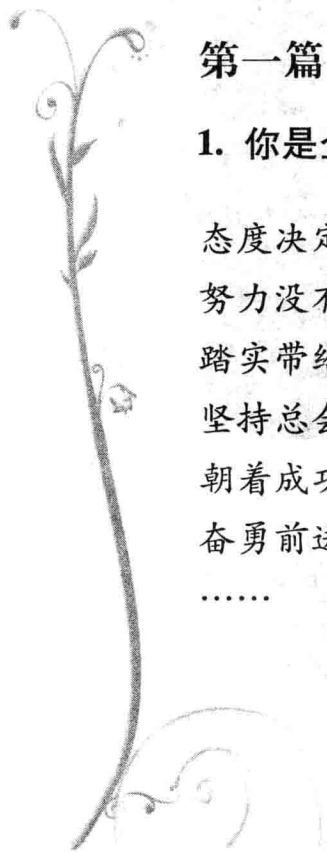


第一篇 企业

1. 你是企业所需要的人才吗？

态度决定命运
努力没有什么不可能
踏实带给他人信任
坚持总会有奇迹
朝着成功的方向
奋勇前进

.....



一、案例索引



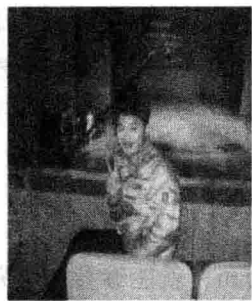
二、案例透视

出场人物 1

只要去努力，没有不可能



张博 现任职于吉利汽车研究院技术管理部体系及标准管理科对外申报岗



2010年毕业于北京吉利大学汽车学院机电一体化专业。在校期间表现突出，曾多次获得“优秀学生”、“优秀学生干部”等荣誉称号。

毕业后进入浙江吉利汽车研究院工作。工作期间刻苦钻研，吃苦在前，协助组长为吉利集团成功申报“国家火炬计划重点高新技术企业”做出重要贡献。

一、高考失利并不代表一切都失败，努力奋斗终成才

2006年6月，张博通过高考没能进入自己理想的大学。张博不知道自己以后的路该如何去走。偶然一次机会，他在高中校门口看到了一个挂着吉利大学招生的条幅。张博走进了招生办公室，认真地听着老师的讲解。吉利大学的主要专业方向是汽车专业，一听到汽车，男孩子难免都会喜欢，他认真地看着学校的简介和一些就业明星，心中燃起了希望。经过慎重考虑，张博于9月份在家人的陪同下来到了北京吉利大学。在进入校园的那一刻，他看到美丽的校园，看到汽车学院的实训基地，这都让他对大学生活充满了信心与期待。大学生活开始了，他深知自己的成绩不好，需要加倍努力才能拿到文凭。经过4年的不懈努力，他获得了“校级优秀学生”称号，获得了创新设计奖，他用自己的行动证明了“努力奋斗终成才”。

二、不断学习新知识，一年成为部门骨干

毕业后，张博进入浙江吉利汽车研究院工作，岗位是技术管理部体系及标准管理科对外申报岗。汽车研究院作为吉利集团研发的大本营，承担着吉利全部车型的开发和核心技术研发任务。五星安全技术屡获佳绩、整车项目获得浙江省科学技术奖等，这一系列的奖励佳绩如何才能够被行业所认知呢？这就需要张博这样的科技成果申报专员根据申报条件，结合公司的实际情况将已研发出的成果转化为科技荣誉。以申报“国家火炬计划重点高新技术企业”为例，张博首先要根据浙江省科技厅下发的文件要求，解读相对应的管理办法。根据下发的文件，整体分析要填写的内容，并整合研究院的资源，根据要求类型分派给不同的部门，同时与研究院各部门进行沟通确认。把申报材料整理完后，需要提交领导审批，在确定没有错误后，将申报材料提交至主管的科技部门。最后，如何获知是否得到上级部门的审批，也是张博的一项工作，这就需要张博每天跟踪科技主管部门官方网站信息动态，最终确认相关信息。

在没有来到研究院之前，张博根本没有听说过有这样的一个岗位。但不知道也不用怕，只要肯学习、善思考，就能够胜任岗位要求。到这个岗位近一年的时间了，张博对整体申报的概况有了初步的认识，但是还有大量的岗位工作需要跟着师傅学习。了解流程，把握方向，及时沟通，张博在独立承担工作的过程中，不断地学习、体会、完善和提高。

三、做一行，爱一行，只要去努力，没有不可能

在工作之余，张博还积极参加部门公司组织的活动。刚来到公司，就能够参加研究院组织的新春联欢会，这对张博来说也是一种突破。从孩童时代一直到现在，张博都是看着其他人站在舞台上表演，从来也没有想象着自己有一天能够登上舞台为大家表演。在2011年1月21日，他们剧组成员代表技术管理部参加了研究院2011年新春联欢晚会，获得了不错的演出效果，这也是大家近两个月来白天正常工作、晚上加班排练的结果。所以，只要努力，没有什么不可能，或许下一个登上舞台的就是你。



专家点评

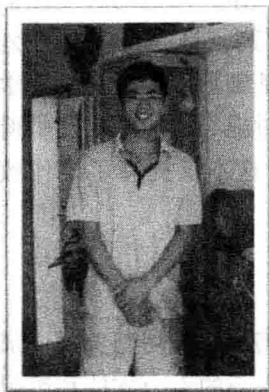
努力，没有什么不可以。自卑的人往往自惭形秽，随便怀疑自己，甚至把自己想成是一个处于困境而不能自拔的人，这样的想法严重压抑了自己内在潜能的发挥，也因此错过一个又一个机遇。当你通过努力战胜自卑，树立自信走出来的时候，你就会发现成功离你不远了。不断地学习，不断地努力，命运也就在你的前进中悄悄地发生了改变。

出场人物 2

仰望星空，脚踏实地



谢明洲 现任职于中国工商银行电子银行中心应用推广部总控中心



2010年毕业于北京工商大学嘉华学院金融与贸易系保险专业。在校期间曾担任院团委副书记、院大学生自律委员会委员等职务，性格开朗、工作认真负责，多次获得“优秀团干部”、“优秀学生干部”等荣誉称号。

毕业后应聘到中国工商银行电子银行中心应用推广部总控中心，主要负责参数设置、统计报表、数据监控、路由调整等工作。工作成绩出色，获得“青年展示之星”等荣誉称号。

一、学生干部的工作经验，让他从容应对各种挑战

自2006年到2010年，谢明洲在北京工商大学嘉华学院度过了四年充实、美好的大学生活。对于谢明洲来说，他得到了理论知识的系统学习和实践能力的锻炼。谢明洲曾组织全校共青团员开展“八荣八耻”、“长征”等系列教育活动，参与《院团委干部管理制度》等团内制度的编写，多次主持学校大型座谈会，这些学生工作让他的沟通能力、协调能力和组织领导能力得到很大提升。北京奥运会前夕，谢明洲参加奥运宣传、奥运培训等工作；奥运会期间，作为学院奥运会赛会志愿者，参加老山自行车场馆群奥运会、残奥会观众服务业务和坐席服务工作，被北京奥组委授予“奥运会赛会志愿者之星”、“残奥会赛会志愿者之星”和“优秀志愿者”等称号。

在大四下学期，谢明洲参加了工商银行总行的校园招聘，如愿成为工商银行总行电子银行中心客服部的一名基层客服代表。在与客户的沟通中，谢明洲把在校园中学到的

知识与技能运用到实际工作中，不仅帮助客户解决了很多问题，还使自己的业务量稳步提升。经过半年的实习，他基本掌握了工商银行电子银行的业务知识，且在新员工中崭露头角。

二、积极进取，把握机会，迎接新的挑战

2010年6月，工商银行总行电子银行中心要新成立全行电子银行的神经中枢——总控中心。在各种条件都符合的情况下，他经过认真考虑后，报名参加了面试。经过几轮面试后，他被正式录用到应用推广部总控中心工作。总控中心建成并正式投入运行后，实现了资源的统一调度和对运营的集中监控。

从一名学习金融的学生到现在从事计算机以及数据分析相关工作，角色的转变让他很难适应。他更加刻苦地钻研业务技能，注重个人业务素质的提高。11月份，他被划分为总控中心路由复核员，在熟练掌握了路由复核员业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识、新技能。在遇到业务上不懂的地方时，他及时虚心地向领导及师傅们请教，并根据自己的实际工作需要，建立了很多 Excel 模板，这不仅提高了工作效率，还使他有更多的时间进行数据分析和挖掘。

三、仰望星空，脚踏实地，博观约取，厚积薄发

在进入总控中心之初，谢明洲参加应用推广部团支部委员应聘，并成功当选团支部宣传委员，这对他来说既是一次机遇又是一次全新的挑战。在党支部的大力支持和组织推动下，他开展了丰富多彩的青年活动，得到了上级团组织的认可。通过这些活动，使团支部内部更加团结，帮助团支部广大青年树立正确的价值取向，促进了部室业务的发展。

为加强部室宣传力度，2011年3月中旬，在部室领导的部署下，成立了宣传小组，具体工作由谢明洲负责，小组成员均是部室各个岗位的优秀员工。小组以宣传部室业务、弘扬文化和展示员工风采为工作宗旨，通过多种渠道加大部室宣传工作的力度。自成立以来，宣传小组先后主持完成了应用推广部文化墙阶段性更新、总行网讯报送等重要工作。

谢明洲认为，对于新入职的员工而言，一切事物都是新鲜的，凡事都是由不会到会，都需要一个学习的过程，需要在学习钻研中逐渐掌握一项项的工作本领。在做好本职工作的基础上，可以利用闲暇时间总结近期的工作，归纳梳理，以利于更好地展开下一阶段的工作任务。除此之外，还应该在工作中学会思考。当工作中遇到困难的时候，试着换一个角度思考问题，或者尝试用其他方法来解决。对于遇到的问题要适时地总结经验教训，鞭策自己不断学习，掌握更多的技能来应对各种未知的困难，要努力奋