

YIQI QUTING

一起去听

就业沙龙

JIUYE SHALONG

中国人民大学招生就业处◎编写

聆听就业沙龙，点亮精彩人生

一起去听就业沙龙

中国人民大学招生就业处 编写

中国人民大学出版社

• 北京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

一起去听就业沙龙 / 中国人民大学招生就业处编写. —北京: 中国人民大学出版社, 2017. 7

ISBN 978-7-300-24693-2

I. ①一… II. ①中… III. ①大学生-就业-研究-中国 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 155653 号

一起去听就业沙龙

中国人民大学招生就业处 编写

Yiqi Qu Ting Jiuye Shalong

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.lkao.com.cn>(中国 1 考网)

经 销 新华书店

印 刷 北京玺诚印务有限公司

规 格 170 mm×240 mm 16 开本

版 次 2017 年 7 月第 1 版

印 张 16

印 次 2017 年 7 月第 1 次印刷

字 数 243 000

定 价 56.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

《一起去听就业沙龙》

主	编	王小虎	周	荣	
副	主	编	金驰华	郭	琴
编	委	陈	姚	李	双
		连	溢	森	莫
					海
					兵
					潘
					蔚
					琳

这是一本关于高校就业指导与学生职业发展的指南。一年又一年的“最难就业季”，将大学生就业问题推向舆论关注的焦点。高校的人才培养质量与用人单位的人才需求之间如何实现精准对接，高校学生就业指导工作如何实现从重“量”到重“质”的转变，是值得深入思考与研讨的重要问题。

“就业沙龙”是中国人民大学在学生就业指导方面的品牌活动之一，针对学生在职业规划、行业选择、求职能力、职场适应力等方面的困惑应运而生。“就业沙龙”的定位是专业型、开放式的职业素养培养讲座，通过邀请杰出校友、职场成功人士及专业的培训讲师担任主讲嘉宾，开展互动型授课和讨论，与在校生分享职场智慧和人生经验，旨在帮助广大在校生提前了解职场，树立职业意识，培养职业能力，为今后步入职场打好坚实的基础。

2014年初至今，“就业沙龙”已成功举办78期，建立了“行业解析”“求职技巧”“职场素养”“职业规划”“国考加油站”等诸多模块，充分契合大学生求职不同阶段的需求，构建就业指导套餐服务，吸引了逾万人次参加。我们坚持整理每期讲座现场实录，定期汇编成册，刊印后向在校生免费发放，总计24万字，累计发放9千余册。我校招生就业处现对该品牌活动的精彩内容进行深度挖掘加工，汇编成此书。

愿这本书能够指导与帮助更多的高校学生提升自己的求职能力，顺利地迈入职场，这也是本书编者的初衷。

中国人民大学招生就业处

2017年6月

目 录

《一起去听就业沙龙》

>> 第一章 行业解析

- 外企 15 年，我与埃森哲不得不说的故事 /002
- 带你走进信托行业 /015
- 咨询行业的风起云涌 /019
- 精通五门外语的律政男神教你笑傲职场——律政男转型
互联网金融的职场经验 /024
- 走近北京电台，了解广播魅力 /028
- 名企降临，点亮职场 /032
- 走近金融街 /036
- 我们选择了行业，还是行业选择了我们——怎样从校园
走向保险行业 /040
- 探秘法律行业 /043
- 走近四大会计师事务所 /047
- 互联网行业需要这样的你 /050

>> 第二章 职业规划

- 因为规划，所以远行——谈个人职业生涯规划与就业 /056
- 国企的职业发展与个人成长之路——人大校友
职场分享会 /064
- 选对职业入对行——探索职业兴趣 赢在起跑线上 /070

规划成就人生——如何进行职业生涯规划 /074

从金融行业选人标准看个人职业发展规划 /078

职业规划——我的未来我做主 /081

从校园到职场：职业规划日企篇 /087

从校园到大型国企之路 /091

认识自我 规划未来 /094

校友漫谈职业生涯与职业规划 /097

>> 第三章 求职技巧

你不得不知的求职策略——老汪带你畅飞职场 /102

人大校友教你完胜春招——从简历编写到面试技巧 /109

面试那些事儿 /114

简历那些事儿 /125

渣打银行最年轻高管教你面试成功的秘诀 /131

打造王牌简历——求职路上第一块“敲门砖” /136

人大师兄师姐带你玩转外企——校友职场分享会 /139

展示完美自我——面试成功之路 /144

稳扎稳打，调整求职心态 /148

求职不焦虑，从“心”开启职场征途——求职心理

调适和就业心理健康指导 /153

从校园到职场：漫谈现状与前景 /157

>> 第四章 职场素养

步入职场第一课——公文写作与入职准备 /162

体制内外成就精彩职场——人大校友、同一班走出的

二位上市公司董事长与您相约“就业沙龙” /169

职场个人形象塑造和礼仪养成	/179
职场必修课之“有效沟通”	/184
职场女性修行记	/187
“进得去”和“玩得转”——职场精英养成记	/192
英语电邮写作——网络环境下的商务沟通	/197
成就职场需要广交友	/201
就业在信息时代——电子支付与信息行业格局	/204

>> 第五章 基层就业

央行前辈教你从容面对公务员考试	/210
从高校老师到基层镇长——一位 80后师兄的公务员之路	/213
公务员的职业选择与发展——如何走 好公务员第一步	/217
扎根基层情系人民，志存高远奉献青春——“人大之子” “感动人大特殊贡献人物”与您相约“就业沙龙”	/221
入行履实地，成才在基层	/229
基层校友专场分享会	/236
走进基层，聆听一线声音	/241

第一章 行业解析

一 起 去 听 就 业 沙 龙



外企 15 年，我与埃森哲不得不说的故事



主讲嘉宾：张超

现任埃森哲大中华区副总裁、合伙人
埃森哲公司内部最快升迁纪录保持者
中国人民大学国际经济系 2000 级校友

讲座实录

主持人：欢迎大家参加今天下午的就业沙龙。不知道今天在座的同学们是不是因为比较关注张超师兄在外企的工作经验，所以结合自己想要进入外企的就业理想，来参加的这次沙龙。其实张超师兄不仅有非常丰富的外企工作经验，同时还了解很多其他方面的东西。因为埃森哲作为一家咨询企业，为很多企业提供运作模式的方案等，所以张超师兄在职业发展方面的经验是非常丰富的，跨越了不同的企业和行业，包括这些企业和行业的管理经验。今天下午的沙龙可以说能满足同学们各个方面的需求。下面的时间就留给张超师兄，请他简要地介绍一下他从参加工作至今的职业发展过程。

张 超：首先非常感谢能有这个机会和周老师坐在一起，与同学们分享。因为“就业沙龙”，同学们关心的也都是就业、职场、个人发展方面的内容，所

以我的个人介绍也主要侧重于这个方面。我 1996 年进入人大，2000 年毕业，就读于国际经济系国际经济专业。其实几年前的情况和现在有很大的不同，现在是个信息爆炸的时代，大家可以从各种渠道了解各种信息。但在我读书的那个时候，对于一份工作，可能在进入之前都是并不了解的。当时，国际经济、国际贸易相关专业的同学，就业主要就是以下三个方向：（1）进入银行（主要是几大国有银行、商业银行等）；（2）进入期货公司，当时中国尚未加入 WTO，国际贸易方面的公司比较热门；（3）进入企业做会计、审计或进入专业的会计师事务所。那时候大家对咨询行业的了解少之又少，也很少有人谈论。我选择这个职业其实也是由于机缘巧合，我在大四时通过特别的机会进入埃森哲，成为了一名实习生。坦言之，一开始我的初衷其实不是为了增加经历，而是为了赚点钱。（大家笑）

主持人：您做实习的时候一天大概能赚多少钱？

张超：一个小时 20 块钱。当时对我来说赚钱可能是最初的目的，总之就是这样机缘巧合，我进入了埃森哲。但是加入埃森哲之后，这里的氛围对我产生了很大的冲击和影响：首先，就工作环境来说，这里是个“多国部队”，做项目时会有一些外国的同事，这是我之前没有想到的；其次，就工作内容来说，做项目与做一些日常的工作，两者的感觉是完全不同的，做项目就像打仗，内部之间会有很多的沟通和讨论。此外，在这里工作，每天都会有很大的知识量在轰炸，我需要不断地学习，会面临很多挑战。总之，基于种种原因，再加上性格的关系，这里的一切都让我产生了浓厚的兴趣，我开始想如果有机会的话，就留在这里。其实，当时我已经拿到了其他的一些 offer，但我决定就留在埃森哲。现在埃森哲有一万多人，但那时候，埃森哲在中国只有 50 人。那一年其实公司不招人，但我因为实习的表现，算是以特殊的情况加入了这家公司，就这样开始了我的职业生涯。进入之初，我主要从事比较偏能源和电力的行业，因为这些行业在过去的 10 年、15 年间，对于国民经济是重要支柱，发展非常迅速。从事这个行业的工作我也学习了许多东西。之外我做的比较多的就是管理咨询、信息化资讯、设计等方面的工作。近几年，因为互联网行业比较热门，我的工作比较偏重的是互联网、数字化、大数据、物联网等这些领域。当然，我主要研究的不是技术，而是研究这些技术可以怎样应用到相应的行业当中去，与行业相结合。现在

算是到了合伙人的级别。

主持人：张超师兄很简单地勾画出了他职业发展的轨迹。这里有一些问题我想同学们也会比较关注。您去实习的时候是大几？大三吗？

张超：对，其实在这份实习之前做过一份实习，大三的时候我在爱立信财务部实习过大概六个月时间。最后爱立信也给了我 offer，但我没有留在爱立信，因为我觉得可能每天做同样的事情，比较无聊。这个选择可能和我的性格有关。

主持人：进入埃森哲后，你开始跟项目，做一些相关的事情。那么去外企咨询公司实习的话，实习生主要做什么？

张超：一般来讲，一个项目的架构是这样的：一定会有项目经理，也会有相关行业的专家。当时的项目主要负责的就是架构设计、业务流程以及信息化如何落地这些内容。而我作为实习生，没有太多专业能力，没有进入具体的组。但我会做行业的一些报告、研究，会有一些课题，有行业上的，也有专业上的。因为有不同的板块，可能会分财务、人力资源、供应链管理、生产、制造等不同专业。针对这些课题，可能会去调查。埃森哲有一个优点就是有一个非常庞大的知识库，那几年并不像现在，通过搜索引擎就可以搜到很多内容，当时可能需要查找很多资料，最后给予 leader 他想要的信息，做这些工作比较多。此外就是翻译、文字整理、会议纪要等工作。其实都是一些比较琐碎的事情，因为毕竟才刚刚开始。

主持人：在你正式入职之后，工作内容和实习时候相比有变化吗？

张超：是有变化的，因为正式进入之后会有清晰的职业发展定向。因为我的专业与财务比较相关，所以接触这方面比较多。这个时候的工作相对于之前来讲，可能直接与最终的交付品更加相关。当然，也都是属于比较底层的工作。

主持人：在职场上，经常会存在我们所说的“多变性职业生涯”这样的情况，有人做过统计，人的一生可能会有五到八次的职业变化。但是你在一家公司做了 15 年，是什么样的动机和动力支持你走了这么久？在这 15 年中，你可能也会面临很多其他机会，在面对这样的诱惑时你是如何作出最终选择的？

张超：这个问题问得很好。坦率地讲，我自己也没想到，会在这里坚持15年这么久。可以说，我是带着热情来的，因为咨询行业可以使我不断接触新的东西，这与日常性的工作不太一样。前面几年我没有想太多，就觉得应该慢慢积累、不断学习，这是一个快速成长的过程。后来逐渐进入到经理级的时候，涉及管理层面的一些事情，那时我确实遇到了很多机会。我为什么能一直走到现在，走了15年，我自己的体会主要有两点。

第一，虽然在同一家公司，但随着工作经历的增加，做的事情会有很大变化，做项目和做项目也都不同。可以说在这里我经历了三个大阶段：（1）专业人士，professional，就是为某一个行业、专业提供咨询建议。在这个顾问阶段，一个人的含金量就在于对这个专业的理解。（2）项目经理，进入这个阶段，管理一个项目与负责这个项目里的一项工作是不同的，需要面对的东西、思考问题的角度都和从前有所不同。我曾经带领过的最大的项目队伍，加起来一共三四百人，做了大概一年半将近两年的时间。我需要负责做工作计划，并与客户协商。首先就是要与人打交道，比如项目组里的同事、需要面对的客户等等；其次还需要与物打交道，比如我需要考虑递交的报告采取什么结构，需要解决什么问题，应用什么模型，这样考虑周全之后才能在与客户沟通的过程中保证客户的期望值。（3）2010年升合伙人之后，成立了两个事业部，一个是关于核电和新能源，另一个是关于大型资本项目。基本上我做了这两件事情，这与做项目经理也很不一样。项目经理有明确的目标，但这个没有。也许一个长远的目标只是一个数字，但对我来说，具体怎样去实现那个目标，可以说是重新开始。例如我要去考虑与市场沟通的策略，这有点类似于内部创业。另外，我需要考虑如何建立自己的队伍，也需要考虑外部环境，包括竞争对手，会去思考能否构建价值链、成为合作伙伴等。这些问题都需要从头思考，也没有太多人给予自己相应的指导，是一个全新的挑战。

第二，15年，经历了这三个阶段，每个阶段都不断地有相应的挑战和压力使我往前走；公司的文化氛围，包括公司合作的一些人也提供给我这样的平台，使我也愿意去做这样的事。其实，在这个过程当中，特别是到转型期，会有很多困难和困惑，这时候就需要对自己有一个新的要求。因为人都有惯性，喜欢待在让自己 comfortable 的领域里。但新的那一步必须要迈出去。面对困难的时候，

你是选择坚持还是逃避？其实，放弃是最容易的，但坚持很难，坚持意味着孤独，会带来痛苦。但克服这种痛苦，你会获得成长，你能得到的东西是不一样的。在这里我也想告诉在座的同学们，在大家的学习、工作乃至人生当中，都会面临许多转折点和选择，这个时候一定要坚持，不要轻易放弃，眼前的一个坎儿，迈过去之后就不会再觉得这件事很困难了。

主持人：说得很好。我们人生中会遇到很多无法逃避的关卡，只能跨过去而不能选择绕行。如果你不跨过去，就会停留在一个“瓶颈”。转折时期面临的挑战非常大。从管理角度来讲，专业人士受到重用，需要去带领一个团队，这时候就有了一个错位，因为专业技能和管理团队是不一样的，工作对象不同，工作的内容和性质也都有很大变化，这时候就面临着如何很快适应的问题。作为一个管理者，需要考虑团队。再到后来，级别更高一些，成为了一名企业家，这时候需要考虑更多诸如目标、远景和文化建设等问题，困难更大。张超师兄坐在这里能够轻松地谈论这些，但这轻松的背后都隐含着许多的辛苦，一定是用付出的汗水和泪水换来的。一方面需要有决心，另一方面之前也要有所预料。各位同学在就业前，也应该了解这一方面，有转型的意识，做好转型的准备工作。很多人可能没有机会听别人分享这样的经验，但同学们现在有了这样的警觉，至少到了一个关卡的时候知道自己需要迈过去，这个真的很重要。还有一个问题想要了解，你现在做到合伙人这个级别，还会不会有离开的可能？合伙人会有股份吗？

张超：我分两块来回答这个问题。第一，合伙人在我们公司内部被叫作 landing point，因为咨询行业的人员淘汰率或者说流失率是很高的，比一般的行业高出三倍甚至更多，到合伙人级别，理论上讲，如果自己不离开，公司是不会提出让你离开的，可以说是终身制的，算是给自己的保险。但是坦率地讲，合伙人中还是有很多离开的，离开的原因有很多，可能是因为做到这个级别之后，发现与之前的想法有些偏差。很多合伙人都是主动提出离开的，并不是因为他们做得不好。第二，股份是有的，埃森哲 2001 年在纽约证交所上市，上市之前会给合伙人一些内部的股权，算是未上市的股东。现在上市之后，会给合伙人一些股票，当然还有一些期权，未来可以去 realize，这也算是一种激励。

主持人：作为合伙人，张超师兄还担任大中华区副总裁这样的行政职务。每

个合伙人都会有这样的行政职务吗？还是说合伙人只代表在财务上有所参与，具体的行政管理上有另外的人？这也是同学们未来进入咨询公司之后关于发展通道和线路的一个问题。

张超：合伙人是一种“岗级”，代表的是一个级别的含义，但是你还会有很多其他的角色，这个角色会跟具体的工作相关。在埃森哲有两个职业通道：一个是向管理层走；另外我们也有专家型的职业通道，专家型的通道最高到不了合伙人级别。但这两个通道也不必拿来比较，很多稀缺的或顶级的专家，他们的薪酬并不比合伙人低，甚至会比合伙人高。因为有一些人不喜欢做管理，只喜欢在自己的领域做顶尖的研究，我们也提供这样的通道。

主持人：也就是说，所有的合伙人都是属于管理这个通道的。

张超：对，在埃森哲是这样，不过，不同公司会有所差异。

主持人：现在，公司职业发展的两条线已经向大家介绍了，张超师兄也介绍了自己的职业发展情况。现在我们把机会留给同学们，同学们有什么比较关心的问题，可以向张超师兄提问。

学生提问：怎样平衡咨询带来的压力？我曾经在咨询行业实习过一段时间，持续失眠了很长时间。我当时参与了一个项目，具体负责项目 PPT 的撰写，当时经常加班到 12 点甚至之后。这样使我即使不在工作时间，也会想这件工作的事，而且在时间安排上也有很多的压力。

张超：其实这会是经常遇到的事情。咨询行业的特性是它确实会面临很多压力，因为客户付了这么多钱是需要得到相应价值的回报的，这与在企业里做具体工作不同，这不是日常性的岗位，而是具有变动性质的。有时候这个项目与下一个项目会大相径庭。那么，在我们面临压力的时候应该怎么办呢？就我个人的感受来说，有以下几点建议：（1）人本身的工作、生活应该是一张一弛的，就是一个波动的过程，我们在心理上首先要预见到，设定好一定的期望值。（2）要有自我调节的方式，找到最适合自己的减压方式。比如，我曾经的一个项目总监接触过一个非常挑剔的客户，每天都面临很大的压力，他减压的方式就是打乒乓球。你要找到适合自己的方式。（3）遇到压力，退一步看待这件事情，强迫自己停下来，做一件事情之前让自己安静几分钟，告诉自己这就是工作、生活的一部

分，另外也可以看看书，诸如传记、历史等。总之，不要纠缠在一件事上，因为真的没有什么事是过不去的。

主持人：您做分析员的时候被别人分配任务，现在成为了合伙人要给别人分配任务，这两个哪个压力更大？（大家笑）

张超：我当时做分析员的时候，整个项目只有我一个人处在最底层，也就是项目里的所有人都可以对我发号施令。那时候经常加班加点，主要是精神上、身体上的累，但是可以学到很多东西，为了 catch up 某个行业，我要花一些时间去做研究。我曾经有一段时间，每天加班到 12 点都是理想的，到凌晨两点算是正常的，临近交任务的时候可以连续 72 个小时没有睡眠，这确实很累，是身体上的累。

现在这种累的方式不同，责任非常大，当你在做顾问或项目经理的时候，所有的事情都有迹可循，都是有规则、有计划的，但是进行管理的时候，会发现很多事情是完全没有计划的，没有计划就没有规则，所有报到这里的问题，都是规则里找不到的。这个我们叫作从管理复杂度到管理不确定性。迷茫就在这里，“烧脑”也就是在这里“烧”的。现在做到合伙人我每天不需要去办公室，但是很多时候会需要见客户，可能电话会议每天会连续有很多。虽然没有了需要固定在某一个地方这一类的压力，但这是另外一种压力，需要管理的事具有不可预见性。

学生提问：咨询行业会涉及很多不同、全新的领域，怎样去快速地了解这个行业的发展，然后为客户交出专业的答卷？

张超：其实这是有一定模式可循的。从公司的角度来说，公司会给一些指导，让你在汪洋大海中能够找到自己想要的信息，用比较短的时间先有一个初步的认识。我从事咨询行业以来最大的体会就是，一个人不可能什么都懂，但是一定要比客户快半步，做更好的准备，预见到客户要问的问题，这是技巧。面对客户之前，一定要自己在大脑里模拟情景，做到胸有成竹。

学生提问：从人力资源咨询转变到管理咨询，就业上的渠道是否比较畅通？在能力上或者个人的期许上会不会有一些劣势？

张超：我们招聘的主要是两类人：一类是学生，通过校园招聘。我们对于