

HiALL 大学生人生规划丛书

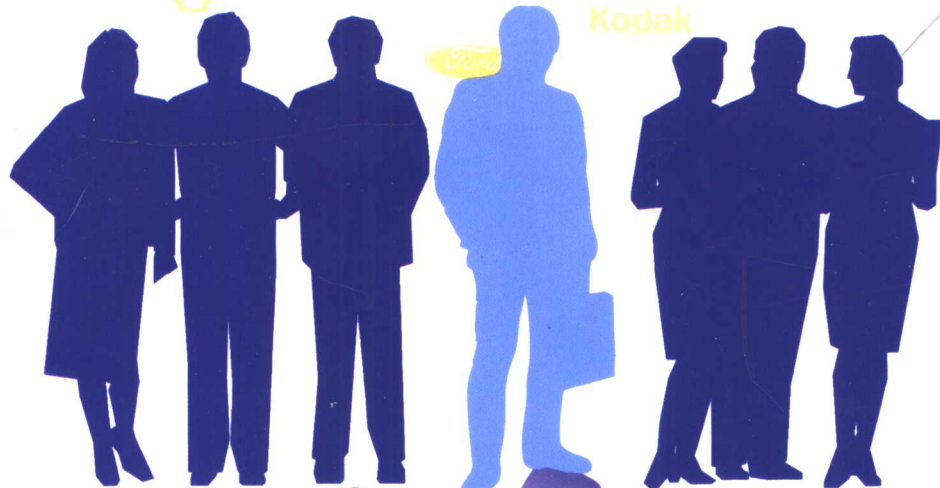
徐小平及十六位顶级公司人力资源专家鼎力推荐

JOB HUNTING BIBLE

求职胜经

(下册：案例篇)

北京纽哈斯国际教育咨询有限公司 编著



机械工业出版社

<http://www.cmpbook.com>



大学生人生规划丛书

求职胜经

（下册：案例篇）

北京纽哈斯国际教育咨询有限公司 编著

机械工业出版社

许轶 新东方国外考试部教师。北京纽哈斯国际教育咨询有限公司执行董事。美国芝加哥大学 (the University of Chicago) 国际关系硕士。《留美申请白皮书》、《留英申请白皮书》、《美国签证白皮书》、《剪裁人生》作者。



宋昊 牛津商学院MBA，多家公司及律师事务所的股东、董事及合伙人。

曾舒煜 北京纽哈斯国际教育咨询有限公司首席运营官。《留美申请白皮书》、《留英申请白皮书》、《美国签证白皮书》、《剪裁人生》作者。



张达 北京邮电大学通信工程本科，美国University of Oklahoma Ph.D.Candidate。毕业时获得了18个各类顶级公司的录取资格，包括IBM、中国移动、北京移动等。

陈少晖 北京大学2000级经济学学士。毕业时以优秀表现获得了包括咨询公司、投资银行、会计师事务所、世界500强等众多著名跨国公司的录用资格。《剪裁人生》作者。现就职于科尔尼公司。



林青泽 毕业于南京大学外国语学院。曾于中国日报实习，毕业时以优秀表现获得了新华社、中国日报、宝洁公司、德勤华永会计师事务所等知名公司的录取资格。现就职于宝洁公司。

目 录

第三部分 他山之石 可以攻玉

第 10 章 案例分析	219
10.1 案例综述	221
10.2 案例分析	231
本章小结	430
第 11 章 热门话题	431
11.1 冷门学校与冷门专业	433
11.2 普通家庭	435
11.3 考研者	435
11.4 女生	436
11.5 去西部工作	438
11.6 肝炎	439
11.7 认证	441
11.8 跳槽	441
11.9 公务员	442
11.10 求职英语	444
11.11 地域选择	445
本章小结	445
附录	
附录 A 招聘时间表	449
附录 B 公司指南	455
附录 C 毕业流程	456
附录 D 相关政策	464
附录 E 网络资源	484
附录 F 交通指南	486
附录 G HiAll 团队	488
附录 H HiAll 网站	498
附录 I HiAll 培训	500
参考文献	501

第10章

案例分析

发现一颗新的行星和在地球上找到一种新的物质，是同样了不起的收获。

——爱默生【美】



GG：我只要努力找好自己的工作就行了嘛，看别人的案例分析干嘛呢？



YY：这些都是前人宝贵的经验和亲身经历的感悟，以人为镜可以知得失，从他们身上你可以找到极为有价值的信息，使你获益匪浅！

内 容 提 要

本书的观点和方法都是立足于实际的基础之上，这个基础就是我们 150 多人的庞大案例库。这些案例都是来自于那些近两年中成功找到工作的毕业生。在本章中，我们精选了部分案例进行详细的分析和点评。阅读本章之后，你将能够：

- 领略案例作者们各具特色的求职艺术并从中汲取经验和教训。
- 了解成功求职者的成长轨迹和抉择过程。
- 进一步深化对本书前面内容的理解。

导言：“他山之石，可以攻玉。”在前面我们已经对求职的整个过程进行了分析和纵览，提出了一整套科学的战略战术。如果你认真阅读完前面的章节并根据书中的方法来进行求职的话，你的求职技巧肯定能够获得极大的提升。为了使你更好地理解书中的观点和方法，在本章中我们还精选了 28 个富有代表性的成功求职案例并进行了精当的分析。

通过阅读这些案例，你将能够更加深刻地理解书中的思想，更好地将书中的求职方略运用到你的实践中去。打个比方说，这里的每个案例都是一杯或浓郁或清淡的名茶，入口清醇，历久弥香。在找工作奔波劳累之余细细品味，将令你颊齿生香，神清气爽。

10.1 案例综述

10.1.1 搜集案例的过程

在《剪裁人生》、《求职胜经》前期策划过程中，我们走访调查了全国 25 所高校，通过问卷、座谈等形式和大学生进行了广泛的接触。在这个过程中，我们和数百位正在求职或已经拿到 Offer 的背景各异、经历不同的大学生深入沟通，帮助他们取得成功。本书中我们精选出 28 个最有代表性的案例，见表 10-1。

从表 10-1 可以看出，我们的案例具有极大的代表性，这种代表性体现在以下方面：

1. 基本上涵盖了各种不同行业

我们的案例基本上涵盖了应届毕业生可能从事的所有行业，并且一般都是该行业内最顶级的公司。我们采用了国际上最顶级的咨询公司——AT 科尔尼所使用的行业分类法，将入

表 10-1 精选案例表

姓名	毕业学校	专业	工作单位	行业	案例特点
王维昕	同济大学	交通运输	西门子	交通运输	硬伤+实习经验型
张志其	东南大学	机械	宝洁	轻化/生化	国企跳槽到外企
陈琼花	复旦大学	法律	妮维雅	轻化/生化	换专业求职
左辰光	北京机械工业学院	信息管理与信息系统	GE Healthcare	计算机/IT	被实习单位直接留下
高易安	复旦大学	软件	毕博 GDC	咨询/法律	明确的职业规划+转换专业
赵恺	北京邮电大学	通信工程	北京移动	通信	社团活动型 (无实习经验)

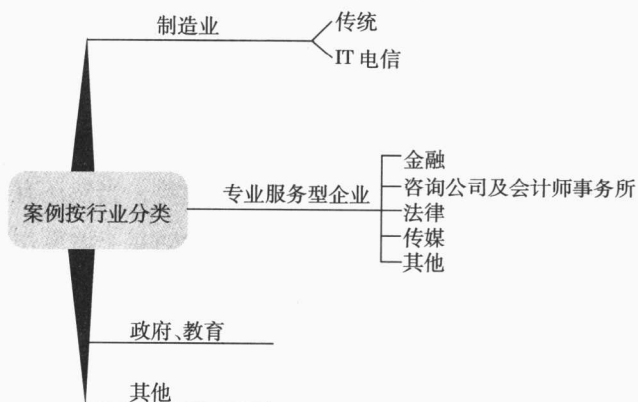
(续)

姓名	毕业学校	专业	工作单位	行业	案例特点
黄海	北京大学	电子	Cisco 中国	通信	临场表现极佳
刘鑫	湘潭广播电视大学	汉语言文学	惠普中国	计算机/IT	学校背景和专业背景均无优势, 实习后直接转正
何滨	上海对外贸易学院	经济	中国创业投资有限公司	金融/财经/证券	通过人脉求职
魏冬	清华大学	会计学	高盛	金融/财经/证券	大量实习经验
闻人敏	南京大学	英语	中国工商银行	金融/财经/证券	职业规划几次调整
于占福	中科院	环境科学	贝恩咨询	咨询/法律	以理工科背景进入咨询业
唐远	南开大学	国际经济	普华永道	金融/财经/证券	目的明确, 忠于自己的选择
刘琼	北京大学	金融	新华社	传媒	长线准备+换专业求职
王敏	重庆大学	热能工程	南京慧联律师事务所	咨询/法律	职业生涯的一路曲折
凌霄	南京大学	英语	商务部	政府机关	非党员进入政府机关
袁之胤	南京大学	俄语/国贸双学位	深圳海关	政府机关	充分的准备和出色的临场发挥
胡怡	苏州科技大学	英语	北京汇佳教育集团	教育科研	紧紧抓住了自己的核心竞争力
李为	天津工业大学	会计	——	自主创业	忠于自己选择的典型
张欣	北京邮电大学	电子信息工程	空中网	计算机/IT	硬伤+核心竞争力
周末	云南大学	计算机	华为	计算机/IT	曲线求职
王皓璞	清华大学	软件	麒麟远创软件公司	计算机/IT	充分准备
贺婧	北京大学	金融	戴姆勒·克莱斯勒	机械制造	自我认知和定位清晰明确
张达	北京邮电大学	通信工程	北京移动	通信	实习+求职技巧
李美茹	西安交通大学	金融学	北大青鸟	计算机/IT	充分发挥主动性

(续)

姓名	毕业学校	专业	工作单位	行业	案例特点
王吉陆	南京大学	中文	南方都市报	传媒	在实习中学习
宋川	南京大学	管理	上海香溢酒业有限公司	轻化/生化	面试的主动性
詹国彬	厦门大学	行政管理	宁波大学	教育	中专+考研+工作

选的案例分为如下图中所示的几类行业：



其中“传统”行业包括快速消费品、钢铁等行业，这些行业一般历史较为久远而技术革新相对慢一些。而“其他”则包括自主创业。在每一类行业中，我们都精选了若干个具有代表性的案例进行详细分析。

2. 涵盖了各地各档次的学校

在地域方面，我们的案例作者们所毕业的学校基本上是遍布于全国各地。在学校的档次方面，既有来自于北大清华等名校的学生，也有来自于一般学校的学生，甚至还有来自于民办高校和专科学校学生的例子。

3. 考虑了各种特殊情况

在考虑广泛覆盖面的同时，我们还考虑到了种种特殊情况。如詹国彬的案例：他没有读过本科，而是在中专毕业后通过刻苦努力考上了厦门大学的研究生，后来进入宁波大学任教。又如张欣的案例：他从北京邮电大学毕业的时候，因为学分不够而没有能够按期毕业，拿的是“肄业”证书。但是他在求职的时候，一路过关斩将，拿到了多家公司的 Offer，最后应聘到空中网工作。类似的例子还有很多。

10.1.2 分析和提炼

我们收集到的初始资料是凌乱而繁杂的,其中虽然蕴含着丰富的信息,但是这些有价值的信息犹如被混杂在沙土中的黄金,不经过分析和提炼,它们的价值就无法体现出来。为此,我们运用多种分析方法对这些案例和资料进行了全面的分析。

1. 优劣势分析

优劣势分析是以 SWOT 分析为基础的一种分析方法。对每个案例作者的优劣势进行了分析之后,我们就可以更清楚地了解到他们为什么会采取这些求职策略,为什么会把自己定位在这种档次以及这种类型的公司。找工作的过程其实也是一个彼此适合的过程,不仅要选择“好”的公司,而且要选择“对”的也就是说适合自己的公司。我们为什么说有些求职者是“成功”的求职者呢?主要是因为他们成功地克服或规避了自己的劣势,而充分地发挥了自己的优势。比如,案例中的王维昕同学身有小三阳,这是他的一个无法回避的劣势。但是他充分地发挥了自己的优势——沟通能力和求职技巧上的优势,当然还有充分的准备,结果小三阳这一劣势基本上没对他的求职产生太大的影响。通过对每个案例作者进行优劣势分析之后,我们对他们的求职经历就会有更深刻的理解,知道了他们为什么会成功或失败——其实这是他们中很多人自己也没有想明白的。

2. 内部声音

由校园走向工作岗位的很多曲折都来自于对工作本身的不了解。为了让读者更深入、更直观地了解招聘流程和工作本身,我们将从以下多个角度进行揭示:

☞ 从案例作者自身的角度。案例作者的优势在于他们大多是刚经历过求职,对其中的酸甜苦辣记忆犹新。他们是读者最容易产生共鸣的群体,从他们的角度我们可以清楚地看到自己未来要走的路。我们在创作本书的过程中一直坚持通过各种方式搜集案例,已经形成了一个包含 150 多个拥有不同背景、不同经历的庞大案例库。

☞ 从企业招聘者(HR)的角度。企业招聘者非常清楚企业需要什么样的人,最看重应聘者具有什么样的素质,知道企业设计招聘流程的目的之所在。同时他们也很清楚求职者是因为什么原因而被录用或拒绝的。因此,他们的意见弥足珍贵。我们采访了 IBM、北电、宝洁等各类行业中著名企业的人力资源专家,他们对大学生如何进行求职提了许多中肯的建议。

☞ 从已经工作过 1~2 年的人的角度。已经工作过 1~2 年的人通常都会有许多感慨,因为工作的现实和求职时的理想通常是不太一致的。他们的工作经验谈可以使我们更好地了解工作的实际情况。

3. 演进分析

毫无疑问,这些案例作者都是求职竞争中的胜出者。他们的成功大都在同学中引起了很大

的反响，很多人都希望通过借鉴他们的经验获得成功。然而，在借鉴他们的经验时，很多人都只关注一些纯技巧性的东西，比如，他们的简历是怎么写的呀，他们在面试时都穿什么衣服呀，怎么和面试官“套磁”呀，等等。这些当然重要，但是只有这些就能获得成功吗？

比如，如果我们知道了毕业于北京机械工业学院的左辰光同学的简历是如何写的，并学会了他的写法，了解了他的面试经历，并背下了他对面试问题的回答……然后，我们拿着这些“学习成果”去应聘 GE Healthcare，就一定能被这家排名世界 500 强前列的顶级公司录用吗？答案显然是否定的。经验是不可单纯复制的，我们必须找到更本质的东西，才能真正让这些“过来人”的经验发挥作用。

我们希望从更长远的角度去挖掘他们的成长经历，得出我们真正想要的经验。我们希望知道他们在求职过程中的表现，更想知道他们为什么会有这样的表现，以及为什么他们能够凭借这样的表现被企业看中。因此，我们对每个案例作者的求职历程和他们求职之前的大学经历都进行了分析。

我们基于以下三种原因进行这种演进分析：

第一，我们希望我们的分析结论对各种背景、各种层次的读者都有帮助。

第二，我们相信，只有从演进式的角度，才能得出用于指导求职过程的那些真正的原则和方法。如果只看单个的案例，我们可以知道那些成功的求职者是如何表现的，正是他们的表现为他们敲开了机遇的大门。但是我们无从知道他们为什么会这么表现，为什么能够揣摩到招聘者的心思。因此只有对他们的成长经历进行追根溯源式的分析和探索，我们才能够真正理解他们之所以成功的奥秘。

第三，我们相信，只有从历史的角度进行对比分析，得出的结论才能真正令人信服。如果只是将求职过程进行比较，我们就得不出真正有说服力的结论。求职者不管是毕业于名校还是一般学校，不管是经常参加实习还是从未实习过，不管是否有“硬伤”，在求职的过程中都有可能频频拿到重量级的 Offer。如果我们只分析他们的求职过程，我们就会看到，两位同学在求职过程中表现迥异，却同样顺利过关。而另外两位同学，学习成绩同样优秀，背景也非常相似，所找到的工作却有天壤之别。为什么会产生这种“殊途同归”或“同途殊归”的结果呢？这是因为他们的成长经历不同。因此，只有从他们的成长经历中去分析和探索，我们才能找到产生这种差异性的根本原因。

我们的案例都特别关注了求职者的成长经历，从而得到了有关各种各样成长轨迹的丰富信息。比如，骆楠同学之所以在求职中表现出色，是因为她充分利用了大学生生活所赋予的机会，不仅专业知识学得非常扎实，而且还具有非常丰富的实践经历，特别是在美国交换学习的半年，使她具有了国际化的背景。

他们这一路是如何坎坎坷坷地走过来的？他们的经历有什么可以被借鉴的共性？我们相

信，对他们成长经历的研究能够给我们带来丰富的指导信息。事实也的确如此。

4. 对比分析

将那些“殊途同归”或“同途殊归”的案例加以对比是非常有意思的事情，而且也是拨开迷雾发现真相的必然途径。将所有的案例作为一个整体来加以归纳固然能够得出很多有意义的结论，但是结论的范围和力度都是有限的。比如，也许我们可以得出结论：他们都上过大学——这样的结论对于读者来说显然毫无意义。又如：他们都很善于沟通——很多人都得出过这样的结论。但是，怎样去培养和表现自己的沟通能力？如果不能回答这个问题，上述结论就毫无意义。

因此，我们从案例库中精心抽取了 19 个最典型的案例作为主案例，并给每个主案例都选择了相应的对照案例。主案例的选择标准是：

- 求职经历具有鲜明的特色。主案例中求职者的经历都具有鲜明的特色，他们之中有的是在一路实习中调整了自己的目标（高盛魏冬），有的是找到了和自己的专业领域迥异的工作（贝恩于占福等），有的虽然有“硬伤”但是拿到了许多重量级的 Offer（西门子王维昕），等等。总之，每个主案例都有它的独特之处。

- 信息全面。由于信息搜集的困难以及其他一些客观原因，造成有的案例只得到了部分信息。为了给读者更直观、更丰富的信息，我们尽量选择了那些完整的、具有丰富信息的案例作为主案例。

值得注意的是，有的案例被选为对照案例并不是说明案例作者就差劲。事实上，能够进入我们案例库的所有案例都是成功求职的典范。很多对照案例同样具有丰富的信息，具有强有力的指导性，只是因为服从分析的需要才把他们列为了对照案例。下面是我们的主案例和对照案例表。

表 10-2 主案例和对照案例表

主案例			对照案例		
姓名	毕业学校及专业	工作单位	姓名	毕业学校及专业	工作单位
王维昕	同济大学交通运输专业	西门子	张欣	北京邮电大学电子信息工程专业	空中网
张志其	东南大学机械专业	宝洁	凌霄	南京大学英语专业	商务部
			左辰光	北京机械工业学院信息管理与信息系统专业	GE Healthcare
			何滨	上海对外贸易学院经济专业	中国创业投资有限公司
陈琼花	复旦大学法律专业	妮维雅	王皓璞	清华大学软件专业	麒麟远创软件

主案例			对照案例		
左辰光	北京机械工业学院信息管理与信息系统专业	GE Healthcare	贺婧	北京大学金融专业	戴姆勒·克莱斯勒
			张达	北京邮电大学通信工程专业	北京移动
			王维昕	同济大学交通运输专业	西门子
高易安	复旦大学软件专业	毕博 GDC	于占福	中科院环境科学专业	贝恩咨询
赵恺	北京邮电大学通信工程专业	北京移动	郁霖	南京大学英语专业	广州宝洁
黄海	北京大学电子专业	Cisco 中国	李美茹	西安交大金融学专业	北大青鸟
			王维昕	同济大学交通运输专业	德国汉莎
刘鑫	湘潭广播电视大学汉语言文学专业	惠普中国	左辰光	北京机械工业学院信息管理与信息系统专业	GE Healthcare
何滨	上海对外贸易学院经济专业	中国创业投资	王吉陆	南京大学中文专业	南方都市报
魏冬	清华大学会计学专业	高盛	郑学东	北京大学英语专业	中银国际
闻人敏	南京大学英语专业	中国工商银行	张晓乐	对外经济贸易大学法律专业	正义律师事务所
于占福	中科院环境科学专业	贝恩咨询	王皓璞	清华大学软件专业	麒麟远创软件
唐远	南开大学国际经济专业	普华永道	魏冬	清华大学会计学专业	高盛
刘琼	北京大学金融专业	新华社	骆楠	北京大学市场营销专业	瑞银华宝
王敏	重庆大学热能工程专业	南京慧联律师事务所	魏冬	清华大学会计学专业	高盛
			于占福	中科院环境科学专业	贝恩咨询
			王维昕	同济大学交通运输专业	西门子
凌霄	南京大学英语专业	商务部	郁霖	南京大学英语专业	广州宝洁
袁之胤	南京大学俄语专业	深圳海关	黄晓军	厦门大学行政管理专业	厦门海关
胡怡	苏州科技大学英语专业	北京汇佳教育	刘鑫	湘潭广播电视大学汉语言文学专业	惠普中国
李为	天津工业大学会计专业	创业			

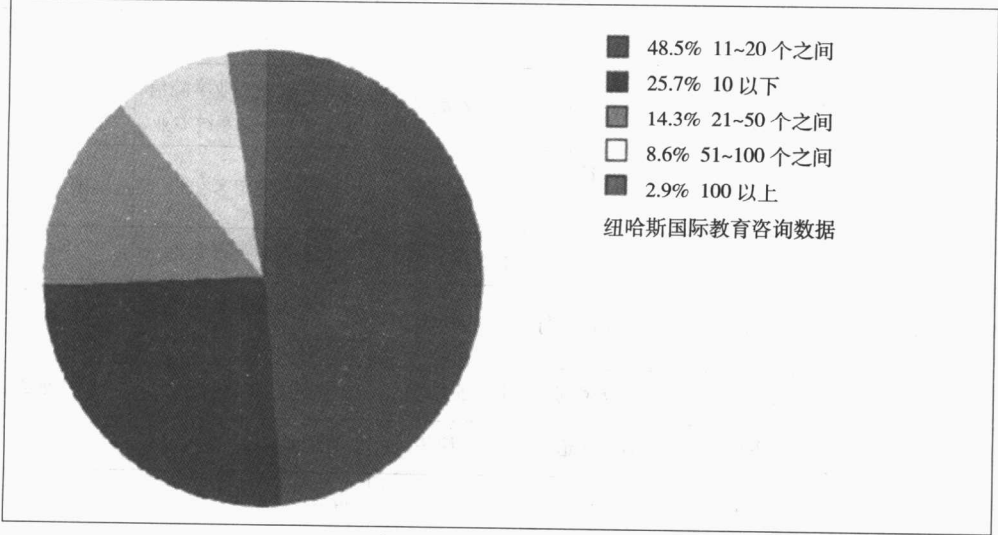
5. 让证据说话

当然，我们并不敢保证自己的分析结果百分之百都是真理。事实上，所有社会科学的研究项目都有先天的局限性。我们不能像科学实验那样，进行可控的、可重复的实验，在假定

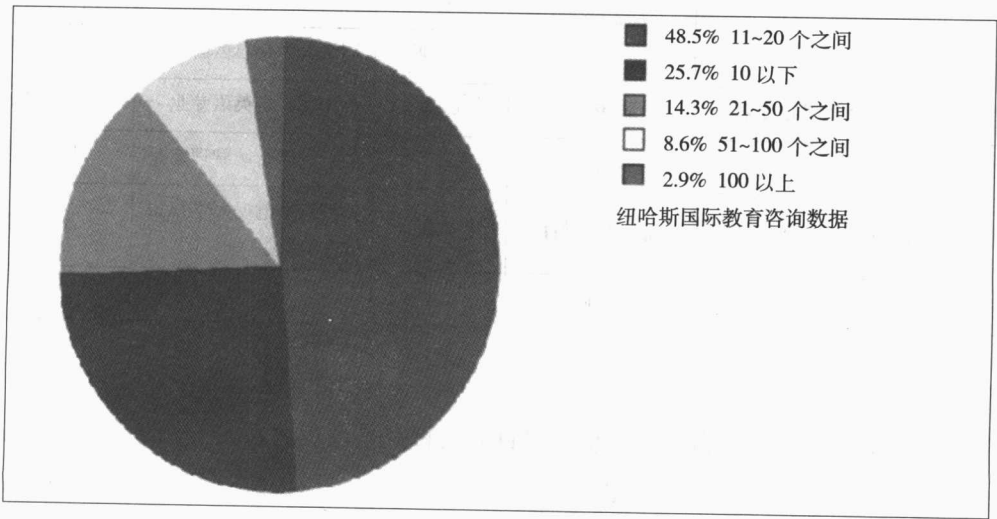
其他因素不变的前提下，只改变其中的一个变量，然后去观察结果的变化情况。在求职过程中参与的人是如此之多，所涉及到的因素是如此之广，而且每个人都有自己的不同之处，这使得我们无法做出任何精确的结论。

但是，在一个足够大的统计样本基础上，排除许多特殊性干扰因素之后，我们归纳出一些普适性的规律。这些规律来自大量前人的经验总结，具有极强的指导意义。书中的每一个观点，你都能找到相应的案例支持；书中的每一个统计数据，都有详细的调查资料作为依据。所以，让证据说话吧，那胜过了雄辩而空洞的千言万语。比如，在简历一章，我们就对简历的投放情况和拿到 Offer 的数量进行了抽样统计，从而有力地支持了我们的观点：简历的投放量太少和太多都不利于求职的顺利进行，一般来说，投放简历以 20~30 份为宜。

简历的投放量：



获得 Offer 的数目：



10.1.3 破除常见的五个迷思

我们从案例中得出了很多有益的结论，其中有些和我们通常所想像的不太一样。在这里我们将它们归纳成了“常见的五个迷思”。

迷思一：实力超群找工作就一定顺利？

很多同学聊起别人拿了多少 Offer，都会加上一句：“这也难怪，人家有实力嘛。”这句话对吗？也对也不对。求职成功确实要靠实力作基础，但是，有实力找工作就一定会顺利吗？有许多案例证明这样的逻辑并不完全成立。例如，卞鑫同学拿到了“四大”的四个 Offer，实力不可谓不强，但是在找工作的初期并不顺利，投了宝洁和另外几家公司，结果都是石沉大海。拿到思科 Offer 的黄海同学一开始也并不顺利，频频遭拒。有着丰富实习经历的魏冬同学，在被高盛录用之前，也被拒绝过多次。这说明，拥有实力并不代表找工作就一定顺利。实力本身是一个很宽泛的概念，如果说好成绩、丰富的实践经历算是“实力”的表现，那么高超的求职技巧算不算“实力”？如果对自己定位不准确，求职技巧不纯熟，再好的“实力”也白搭。因此，找工作也是一个需要不断学习的过程。

迷思二：求职不顺利，是因为目标定得不切实际？

实际上这种观点只说出了部分真理。事实上，很多时候之所以失败，不是因为目标定错了，而是因为不能把目标坚持到底。像前面我们已经引用过多次的何芹同学的案例，她在经历了多次求职挫折之后，依然坚持以营销类职位为中心进行求职，最终终于取得了成功。又如清华经管学院的魏冬同学，一开始锁定了投资行业作为目标，但是对其中的困难估计不足，以至于开始时一再受挫。但是后来她调整了心态，一举拿到了高盛的 Offer。

目标定得是不是合理，其实可以通过求职的过程看出来。如果招聘人员拒绝你的理由通常只是一些言语或行为表现上的原因，那就说明是你的求职技巧出了问题。如果各种企业无论大小都拒绝你，那就很有可能是因为你对自己定位不准确。

迷思三：成功的求职者最注重的是战胜竞争对手。

事实上，最成功的求职者最注重的是战胜自己而不是战胜竞争对手。尽管在求职中存在着竞争，但是这种竞争远远没有达到你死我活的程度，因为最终的决定权是在公司手中，在求职的过程中谁也不知道自己的最终命运如何。最成功的求职者事实上很少关注竞争对手们如何表现，他们更关心的是：“我该怎样表现自己？我怎样做得比上一次更好？”他们之所以能够脱颖而出，只是他们追求自我提升的附带结果。相反，他们常常把一起求职的同伴当成朋友，彼此交流心得和经验。往往一场面试下来，朋友又多了好几个。如毕业于同济大学交通运输专业，现在在西门子工作的王维昕同学就说：“虽然面试时都是对手，但结束后，大家都是朋友。虽然现实很残酷，但大家可以享受过程，在这一过程中结交朋友。”这

才是对待竞争对手的正确态度。

迷思四：成功的求职者事事谨慎。

这也是一种常见的误解。很多求职者在和公司打交道时事事谨慎，生怕行差错步而失去机会。这种谨小慎微的态度使他们不敢放手去表现自己，使招聘者无法对他们进行真实的评价。其实，在求职过程中大可以放下包袱，展现自己的真正风采。那些成功的求职者并不追求事事谨慎，他们只关注如何尽情表现自己的能力和优势。所以，从案例中我们可以看到，很多成功的求职者都能够非常自如地和招聘人员进行交流，有时甚至还会开一些无伤大雅的玩笑。如北京大学电子系的黄海同学在应聘思科的时候，就充分表现了自己的这种大胆风格。他这样述说他的面试经过：“当时面试官问候我说，‘Good Morning’，我就灵机一动，说，‘先生，美国现在应该是说 Good Evening’吧？这样他就被我逗乐了；当我发现他被我第二次逗乐的时候，我就知道我已经顺利通过了这一轮的面试。”

迷思五：成功的求职者的最佳行动都是来自于事先制定的明确而科学的规划。

事实上，这只是本书所指出的一个方向。在目前，即使是很多成功的求职者也都没有能够做到这一点。他们的成功往往来自于多次反复的尝试和失败的经验，甚至有时候看起来像是完全靠机遇。因此，他们中的很多人也可以被称为“机会主义者”。他们看似目的明确的长线准备和规划在某种程度上而言都是碰巧的结果。机遇显然在求职过程中起着重大的作用，我们在求职过程中的规划和准备很多时候都只是为了让自己能够更好地抓住机遇。但是，从偶然现象中总结出必然规律也同样对正确的求职起着重大的作用。立足于这些成功求职者的经验和教训，了解他们做得好和不好的地方，这样的规划才是真正有意义的。因此，对于如何进行长线的规划和准备，读者一定要有一个明确的认识。闭门造车的效果从来都不会好，在这方面，毕业于东北大学，后来进入 BEA 工作的王铭孜同学的经验很有代表性：“一开始我定位不明确，不知道自己找什么公司，也不知道自己在成千上万的毕业生中处在一个什么位置。我不了解行业，不了解行业中人力资源的状况。我觉得这个问题很像买房，一开始的时候发现在一个城市里有很多开发商，你不知道选谁，如果你每一天都去问一家，半年之后你就非常清楚了。找工作也是一样，每个人的差异很大，每个公司差异也很大。你如果不努力亲身去实践、去了解，很难知道自己适合什么样的工作。”很多人的求职过程正如他所说的这样，是“一家一家去问”。明确的规划是为了帮助你更好地“去问”，更快地找到正确答案。

10.2 案例分析

10.2.1 制造业

1. 传统制造业

【案例1】王维昕 同济大学 交通运输专业 西门子（物流）

【案例介绍】

王维昕同学凭自己的实力和技巧，克服了“小三阳”这一硬伤，拿到了西门子、德国汉莎^①等近 20 个 Offer。

【自我介绍】

计划对于我来讲是不可改变的，四年的考证和实习计划其实是在大一就制订的目标。但就像是一个矛盾综合体，有时也会有理想乌托邦的一面。坚持原则到近乎顽固。

【个人信息】

姓名：王维昕		去向：西门子	
毕业学校：同济大学		本科生 / 专业：交通运输	
学习成绩	15% (172Total)		
其他成绩	英：6 级，口译；德：6 级，歌德学院 Mit3；法：4 级 CCNP，上海市中级证书 上海市物流中级证书		
学生工作	时间：2003.3~2003.7	单位组织：同济课程自主计划	
	参与重大活动及担任职责：《投资经济学》项目组 Leader，课程主讲		
实习兼职	时间：请参阅所附简历	单位组织：请参阅所附简历	
	担任职责和参与项目：请参阅所附简历		
社会活动	单位： ● 复旦医学院 ● 上海文广集团 ● 上海外国语大学法学院 (乐队注册机构)	职位： ● 医学志愿者 D20L 计划 ● 上海文广集团 F1 论坛版主 ● 某杂志 F1 栏目作者 ● 学生乐队“近日点” Bass	
竞赛特长	上海市乐队大赛三等奖		
研究课题	供应商企业库存控制与 VMI 技术（论文课题）		
发表文章	无（为《武纲车记》不定期撰写 F1 赛车相关文章）		
重大奖励	四班软件 ^② 季度最佳新员工（唯一的 Intern）		

① 德国汉莎航空公司是世界十大航空公司之一，1996 年的旅客运量在全球高居第二位。汉莎总部设在科隆，法兰克福和慕尼黑是其主要机场。

② 四班软件（Fourth Shift），著名的 ERP 专业厂商，总部位于美国明尼苏达。在纽约证交所上市，主要客户包括柯达、摩托罗拉、德尔福、爱立信等。四班在收购了 Softbrand 后，已更名为思博软件。