



大学生 求职咨询 经典案例

冯雪松◎著

读这本书，
能够让你在职场少走几年弯路！

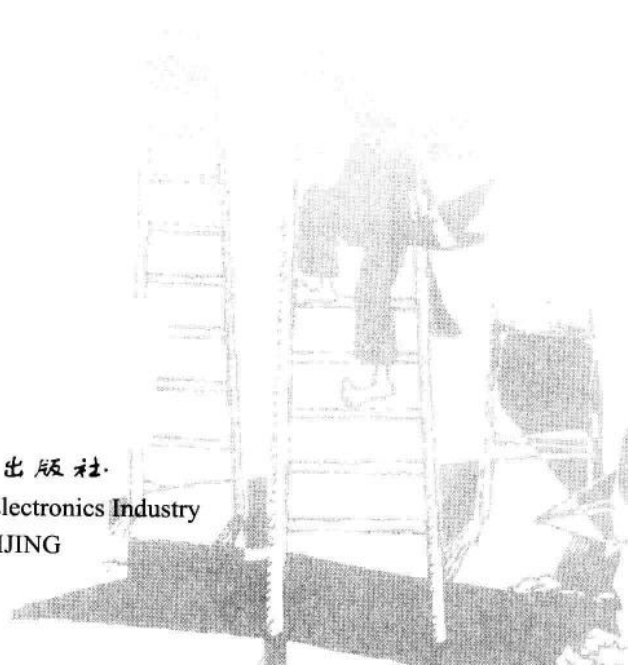


电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

大学生 求职咨询 经典案例

冯雪松◎著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING



内 容 简 介

大学生就业难作为一种新的社会现象,目前已经引起全社会越来越多的重视。如何帮助这些年轻人破解求职的难题?本书根据大学生求职的实战需要,按用人单位的性质及职位属性进行分类编排内容,既有对各类职位的特点介绍和应聘要点的提示,更汇集了大量的大学生求职咨询案例。通过对一个个具体的大学生求职困惑的咨询建议,使面临求职及选择困惑的职场新人得到有针对性的答疑及解决方案式的帮助。书中对大学生(包括已经走出校门、工作不久的职场新人)提出的有关求职、选择及成长过程中的热点问题,例如怎样看待销售职位的职业价值、选择国企与民企的利弊得失、没有专业经验是否能够成功应聘 HR、如何让自己成为复合化人才等,作者结合自己丰富的职业阅历,既从过来人的角度进行了许多经验式的分享,又以换位思考的角度,从年轻人职业发展和快乐生活的现实需求出发,给出了许多积极有效的建议。

相信本书对于那些正面临人生重要转折、即将走出校门步入职场的大学生,以及那些已经有了工作、但却没找到职业感觉的职场新人,还有关心这些年轻人职业状况的家长朋友们,都有借鉴和参考的意义。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

大学生求职咨询经典案例 / 冯雪松著. —北京:电子工业出版社, 2011.10
ISBN 978-7-121-14534-6

I. ①大… II. ①冯… III. ①大学生—职业选择—案例 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 181459 号

责任编辑:李利健

印 刷:北京市顺义兴华印刷厂

装 订:河北省三河市杨庄双峰印刷装订厂

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:720×1000 1/16 印张:14.5 字数:223 千字

印 次:2011 年 10 月第 1 次印刷

印 数:5000 册 定价:29.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

自序



从 2005 年从事职业培训的时候起，出于对学员服务需求的关注，作为一项为学员提供的增值服务，我开始尝试为这些年轻的学员们提供职业规划咨询服务，并逐渐将此项服务通过网络向社会延伸。大量的咨询实践使我切实了解了大学生这个巨大的就业群体在职业问题方面的困惑，比如选择什么工作最可能赚到大钱？去哪里工作才最保险、最没有压力？什么样的工作最被别人看好？如何解决专业和爱好之间的矛盾？等等。其中最主要的问题症结，其实是一个职业价值观及就业心态的问题。在这些表面问题的背后所隐含的其实是一些更本质而又深刻的问题，例如：人为什么活着？职业的价值究竟是什么？从业仅仅是为了挣钱吗？选择什么样的职业之路才会让自己的人生更有意义？如果这些问题不解决，那些更现实、更直接、更表面的问题其实是不可能得到解决的。

本人作为三十多年前恢复高考制度的受益者，自身的社会实践使我深深懂得这样一些基本的职业成长道理：社会职场是更有价值的大学、职业价值的实现是一个过程、职业经验的累计是人生最宝贵的财富、艰苦环境的磨炼



是职业成长中必需的条件、勇于接受挑战才能获得更多的职业快乐，等等。因此，在具体的职业咨询实践中，我总是不厌其烦地以一个职场过来人的切身体验与大学生们交流，言语中经常会有这样一些出现频率很高的关键词，包括价值观、心态、职业定位、职业规划、学习能力等。道理很简单：没有建立起积极健康的人生价值观，再风光的职业也难以真正体现出它的价值，更不可能踏实认真地履行岗位的职责。浮躁的心态总是让你见异思迁，而频繁跳槽的结局必然是一事无成、荒废人生。至于职业定位和职业规划的意义，就更是显而易见的了。一个人的成长是一个漫长的过程，定位不准确、规划不客观，自然就难以避免南辕北辙，从而与职业的快乐无缘。关于学习能力的含义，其实是职业竞争力的另一种表述，它当然不是指传统教育体制下练就的机械应试能力，而是特指在职场上适应不同环境的能力、不断实现创新的能力，以及让自己的职业价值持续提升的能力。

为大学生们提供职业咨询服务的范围很广泛，但最为集中和突出的还是有关如何面对“选择”的问题。当我这个 50 后面对 80 后、90 后的职业困惑时，发现在对待职业选择问题的态度上，这两代大学生的态度差异是很大的。回想当年自己大学毕业时，正值改革开放初期。面对百业待兴的旺盛社会需求，我们这些走出校门的大学生完全没有职业选择的自由。而今天的大学生分配体制则完全实现了市场化的趋势，每个年轻人都可以充分按照个人的意愿进行自由选择，从而为个人职业价值的实现奠定了充分的基础。然而，这样的自由选择对于如今的许多大学生来说，却毫无快乐和幸福可言。面对社会职场的选择，他们中的许多人却是一脸茫然。究其原因，除了高等教育和社会就业体系缺乏配套服务之外，在校期间，他们忽略甚至无视了大学课程表之外的必修课——职前准备，其具体内容包括社会实践、职业定位和职业规划等。

在大学生毕业走出校门、面对社会职场挑战的时候，他们必须客观地面对这样一个现实：尽管进机关当公务员是许多人所向往的，但就业的最大空间还是在企业领域。因此，选择在企业生存和发展就成为绝大多数人职业选

择的必然归宿。而在具体的职业定位过程中，大学生们又都注意到了这样一种现实：在职业的选择中，首先要面对的就是如何进行职位的选择。在很大程度上，这种选择对个人职业发展、职业价值的实现，要比对行业及企业的选择似乎更加重要。因为行业及企业选择的偏差还可以通过跳槽来纠正，而职位的选择一旦偏了，甚至将错就错地延续了较长的时间，纠正的代价会很惨重，因为你以往的职业经验可能要完全归零。当这种情况发生的时候，你或许要在职场竞争中处于很尴尬的境地：一方面，你已经毕业多年，年龄已不占优势；另一方面，以往的从业经验在新的职位中又大多派不上用处，你的职业竞争力显然偏弱了。此外，你又必须面对成长的困境，你要承受婚恋及抚育孩子的生活压力，在职场新人收入普遍偏低的情况下，处理这样的难题显然是力不从心的。可见，客观、理性、审慎、具有前瞻性地工作进行职位的选择，的确是非常重要的。

为了帮助更多的年轻学子在面对职业选择的时候能够有所借鉴，作者从自身职业咨询的案例中选出侧重企业领域的一些职业选择案例，按照行业、企业、职位的不同进行了归类，完成了本书的编写。借此希望能够为大学生朋友的职业选择提供一些借鉴和参考。由于本人经验及咨询案例的局限，涉及的类别难以面面俱到，读者只能是管中窥豹，借以举一反三了。但愿这样的尝试对面对职业选择的年轻朋友们能够有分享的价值。

冯雪松

目 录



第一章 企业类型选择篇1

对于刚刚走出大学校门、踌躇满志的莘莘学子而言,企业类型的选择往往是进入职场首先要面对的问题。这其中或许没有对与错的原则区别,即便在眼前利益上可能存在显而易见的偏差,但只要能够坦然地面对其中的运气成分,踏实地开始自己的职业积累和角色体验,让自己真心安于岗位,用心学习和掌握相关的职业技能,那么这个选择就不会妨碍我们拥有一个属于自己的、健康的职业人生。

第一节 外企2

一、外企职业机会的特点2

二、外企职业咨询案例4

三、应聘外企的要点分析14

第二节 国企17

一、国企职业机会的特点17

二、国企职业咨询案例19

三、应聘国企的要点分析25



第三节 民企	28
一、民企职业机会的特点	28
二、民企职业咨询案例	30
三、应聘民企的要点分析	36
第四节 外贸企业	39
一、外贸职位的特点	39
二、外贸职业咨询案例	41
三、应聘外贸职位的要点分析	50

第二章 销售职位选择篇

53

与对行业和企业的选择相比,职位的选择对于职场新人而言无疑更加重要。因为职位与个人的职业素养和技能的联系更加紧密,它将在更大程度上决定一个人的职业潜质发掘得是否充分、职业价值的实现程度,以及职业快乐指数的高低。销售职位与企业其他许多职位相比,其挑战性更大,个人因素占比更多,更易于使职场新人在单位时间内得到强度更大、效果更突出的职业磨炼,职业潜能可以在多方面得到发掘。因此,许多过来人曾经这样形容销售的职位:这是一个不甘平庸者的职位,也是一个勇敢者的职位,还是一个有可能率先拥有成功感觉的职位。

销售是魔鬼与天使的双重体验!

第一节 销售职位的特点	54
一、习惯同陌生人打交道	55
二、沟通是销售职位的基本功	55
三、不断经受挫折的历练	56
四、养成换位思考的习惯	57
五、职业生涯成长最快的捷径	58
第二节 求职咨询案例	59
一、如何适应销售职位	59
二、销售的延续——客服	70
第三节 销售职位的求职要点	77

一、要真诚,不圆滑	77
二、重能力,轻学历	78
三、爱学习,不虚度	78
四、尊重客户的需求	79
五、渴望成长,不怕失败	79
 第三章 专业技术职位选择篇	81
企业的核心竞争力都是由专业技术作为重要支撑的,因此,各类专业技术职位自然成为企业中分量很重的核心岗位。然而,在进行职业选择的时候,大学生朋友务必注意到这样一个现实:大学中的专业设置与企业中的专业职位划分通常具有很大的反差。比如,企业中一些具有很强复合化色彩的职位,在大学的现行专业结构中就难以找到简单直接的对应关系。这就是每个职场新人必须面对的就业现实之一,作为每个希望以自己的某种技术专长在企业中找到立足之地的职场新人,可能要根据这样的现实更多地充实和完善自己,只有这样,你才可能在企业中最终找到“天生我才必有用”的良好感觉,并有效地体现出自己的职业价值,从而实现自己心目中向往已久的职业梦想。	
第一节 专业技术职位的特点分析	82
一、职场是要靠技能立足的	82
二、专业背景与职业竞争力	83
第二节 专业技术职位职业咨询案例	85
一、电子商务	85
二、广告设计	89
三、文案策划	93
四、信息化	99
五、复合化	106
第三节 应聘专业技术职位的要点	119
一、职业实践远比学业深造更重要	119
二、学习能力是最强的职业竞争力	120



第四章 管理职位选择篇..... 122

在企业的运营体系中,管理职位承担着保证企业正常运转的重任。要胜任这样的职业角色,沟通、协调、制定解决方案是必需的岗位技能。一个管理者的职业成长一定是要在具备丰富的实践经验、充分的基层调研、理性的利弊分析、严格的岗位责任基础之上的。一个进入管理职位新人的职业成长,也只有从最基础的管理积累开始,以平和的学习心态对待管理实践中的任何细节,才可能真正获得健康长足的进步,从而真正具备管理的能力。如果我们能够明确自己的职业价值定位,在岗位上恪尽职守,即便极为普通平凡,每个人在从业的过程中还是可以获得属于自己的那份职业快乐的。

第一节 管理职位的特点..... 123

一、管理就是服务..... 123

二、管理的核心是人际关系的驾驭..... 124

第二节 管理职位职业咨询案例..... 125

一、人力资源..... 125

二、财务管理..... 141

三、综合管理..... 149

第三节 应聘管理职位的要点..... 161

一、管理要有基础经验的积累..... 161

二、沟通与协调是管理的基本功..... 162

第五章 金融类职位选择篇..... 164

金融行业具有垄断性、大规模、经营稳定、实力雄厚的特征,因此,金融类企业就自然成为职场中最紧俏的求职去向。许多面临职业选择的大学生在将金融企业作为自己职业首选的时候,往往想得过于简单。在他们看来,能获得进入金融企业的机会,自己的职业生涯就会与稳定、高收入绑定了,以后的职业前途就会高枕无忧。如今,越来越多的年轻朋友逐渐明白了,上述想法其实有些一相情愿,且不说金融类的职位进入门槛高,非专业出身、学历较低的人很难进得去。当然,即便你没有高学历,也并非金融专业出身,如果你职前准备充分,擅长与客户打交道,并具备创新性思维,在金融企业市场营销一类的岗位上同样是可以得到体现自身职业价值机会的。有志于在金融企业一展职业抱负的年轻朋友,不妨将求职重点集中到争取竞争性的金融职位上。

第一节 金融类职位的特点	165
一、金融企业高门槛现象辨析	165
二、了解客户是金融企业生存的基本法则	166
第二节 金融类职位职业咨询案例	168
一、银行	168
二、证券	176
三、保险	179
第三节 应聘金融类职位的要点	183
一、专业背景对于金融从业人员的必要性	183
二、强势职业中的忧患意识	184
第六章 非企业职业选择篇	186
许多大学生都将当公务员或进入事业单位作为自己未来职业的首选,目前空前火爆的“公务员考试”就反映了这些年轻人的职业取向。坦白地说,公务员一类的非企业职位的确会稳定些,职业的竞争压力也会小一些。但从个人职业成长的角度上说,在没有竞争压力的环境中成长,进步的步伐肯定是慢的,个人职业潜能的发掘效率肯定是低的,适应环境变化的能力也肯定是差的。也就是说,在你侥幸如愿争取到一份非企业工作的同时,你可能失去的却是一个更加精彩的自我塑造的机会,可能与一个辛苦但却快乐的职业成长过程擦肩而过,这样的人生遗憾可能会随着你年龄的增长而让你心存遗憾。因此,真正对自己人生的负责,就是要不惧怕从业的辛苦,尤其要坦然面对职业起步时的挑战和磨难。当然,如此说辞的初衷并非有贬低那些非企业职位的价值之意,而是希望那些择业态度不够端正、贪图一时悠闲而不考虑长远职业价值实现的朋友,能够端正择业理念,以理性、客观、积极进取的良好心态进行职业选择。	
第一节 非企业职业的特点	187
一、非企业环境中的市场意识	187
二、如何体现自身的职业竞争力	188
第二节 非企业职位职业咨询案例	190
一、公务员	190



大学生求职咨询经典案例

二、教师·····	198
三、文化传媒·····	206
第三节 应聘非企业职位的要点·····	215
一、安于悠闲无异于自毁前程·····	215
二、以竞争的心态从业·····	216
三、实现自我职业价值是大学学生的必然追求·····	217
后 记·····	219

第一章



企业类型选择篇

对于刚刚走出大学校门、踌躇满志的莘莘学子而言，企业类型的选择往往是进入职场首先要面对的问题。这其中或许没有对与错的原则区别，即便在眼前利益上可能存在显而易见的偏差，但只要能够坦然地面对其中的运气成分，踏实地开始自己的职业积累和角色体验，让自己真心安于岗位，用心学习和掌握相关的职业技能，那么这个选择就不会妨碍我们拥有一个属于自己的、健康的职业人生。建议职场新人们别让过高的心理期望使自己的心情变得沉重而压抑。重要的是尽快从一个具体的职位开始，而不是总纠结于“喜欢”与否而徘徊于职场门外。



第一节 外企

一、外企职业机会的特点

(一) 外语并非可以包打天下

在很多职场新人的择业目标中，外企无疑是大家向往的理想去处，因为外企头上有许多光环，它光鲜、时尚，意味着高薪、好环境、与国际接轨的成长轨道。似乎进入了外企，自己就真正成为国际化人才了。于是很多人争相探寻能够顺利进入外企的捷径。在努力方向的选择上，大家都有这样的共识：在外企就要和外国人打交道，因此，良好的外语能力显然是进入外企的金钥匙。于是，那些想以进外企开始自己职业生涯的年轻人就把着眼点都集中在了提高外语的能力上。

这样的努力方向对吗？不可否认，外语的确很重要，但如果单纯地以为外语好就能够包打天下，那是狭隘和片面的。尽管外企的职位要求具备良好的外语沟通能力必不可少，但却不是最重要的。因为外语仅仅是一个沟通的工具，在其国际化背景的后面，还必须具备相应的专业素养和专业技能，这样，你在外企中的职业价值才可能得以真正体现。

职前准备应该是全面的。想进入外企的职场新人，除了具有良好的英语能力外，还应该具备其他方面的职业技能，至于重点准备些什么，则要结合个人的职业规划来做正确的定位。如果你希望从做一名销售人员起步，则首先应该锻炼自己与人交往的能力，通过多参加一些社会实践和企业实习，努力形成良好的与人沟通的习惯，比如换位思考、竞争意识、客户服务的自觉性等。具备一些具体的技能后，通过外企的招聘门槛就会相对容易，并可很快适应企业的环境，平稳度过岗位实习的试用期，从而成为一名称职的外企白领。如果你暂时不能确定自己适合哪个职位，希望从最基础的前台职位做

起，逐渐认清自己的职业发展目标应该是什么，则应该在熟悉企业文化、待人接物、掌握一些基本的文秘办公技能等方面做充分的职业准备。这样你才可能在自己的岗位上体现出自己的职业素养和发展潜质，为自己今后的发展打下坚实的职业基础。

（二）待遇好意味着付出多

对于一些想进外企的职场人来说，他们的动机似乎很单纯，认为外企不仅工资待遇高、工作环境好，而且人际关系简单，发展空间大，还有出国的机会等，这样的职业不仅前程广阔，自己和家人的面子也平添了许多光彩。这样的说法尽管也是事实，但这也仅仅是其中一方面。有句话说得好：世间没有免费的午餐，职场更是如此。良好的企业待遇当然不会凭空给你的，你要有相应甚至是超额付出。在外企这样一个典型的优胜劣汰的环境中，为了拥有更好的职业前途，你必须在巨大的职业压力中不断进取、努力工作、不断学习，才可能不被淘汰。

想去外企工作的人必须要做好承受各种职业压力的心理准备，外企的管理通常实行国际通行的现代企业管理规范。这样的环境并非所有的人都能适应，另外，外企环境也许还有比较刻板、与中国传统观念相冲突的一面，如果你难以适应这样的环境，那就不要被表面的高待遇吸引，以免进去后“遭洋罪”。事实上，外企尽管有很多光鲜的东西，但也并非尽善尽美，并非所有的人都适合，比如，在价值观方面、企业文化方面、创造自由方面等。因此，尽管外企在管理规范 and 现代化方面、倡导学习、尊重员工的合法权益等方面，都有许多可圈可点之处，但也绝非是没有瑕疵的理想从业之所。如果能够以客观辩证的观点正确认识外企的优缺点，则可在很大程度上避免职业选择过程中由于对外企的盲目崇尚而导致的偏颇和失误。

如果大家能本着学习和成长的积极心态争取进外企，以便使自己在职业生涯的起步阶段接触到外企现代化、国际化的知识，为自己以后进入民企或自主创业打下一个扎实的基础，这显然是非常明智的一种选择。毕竟，在外



企获得的薪酬和福利不过是能够满足自己一时的物质需求，而在外企学习和获得的职业素养和市场意识、管理理念及职业技能却可成为我们职业生涯宝贵的精神财富，并能支撑大家在职业之路上走得更加稳健和长远。如果我们能建立起这样一种积极的价值取向，那么今天的外企选择就会变得更有意义，更加洋溢着人生智慧。

二、外企职业咨询案例

（一）进外企需要做什么准备？

1. 如何评估外企的职业价值？

问：本人 2002 年大专毕业，2003 年进入现在这家公司，我个人也从一名小工程师走上了部门经理的位置，老板也比较器重我，但目前月薪在当地只能算是一般。去年有了孩子后，就一直在思索将来的发展问题。另外，我在读在职研究生，现在有一个机会进入世界 500 强中的一家外企从事销售工作，薪酬和现在基本差不多，我该如何选择呢？

答：如果你对销售比较熟悉，这家外企的销售职位是值得一试的。当然，任何一个新的选择都有两面性，大的外企的发展空间自然要比现在这家企业大得多。但如果你难以适应那里的新环境，那时的境况肯定比不换工作要糟糕。因此，建议你客观地评估一下此次职业转换的风险，具体分析自己此次跳槽可能遇到哪些风险？自己能否承受及如何承受？承受如此的风险是否值得？比如，你已经在那家公司供职近十年，离开就意味着放弃在那里积累的人脉、资历等生存和发展的根基。到了一个陌生的环境后，一切都要从头再来，应对这样的反差，你的心理准备如何？如果你以往并非销售出身，那么跳槽的风险就更大了，你没有相关的职业经验作为依托，贸然跳到一个相对陌生的领域，失败的风险是可想而知的。还有就是企业环境适应的风险，你要去的外企和你以往所熟悉的民企，在企业文化上会有很大的差异，你是否能够很快融入新的环境，接受可能更加国际化的管理规则，这其中的风险应

具备足够的心理准备才行。只有对诸如此类的风险进行了充分的预判和评估之后，才可能避免自己因为轻率或准备不充分而陷入被动和尴尬的境地。

2. 为了提升自己去外企的想法现实吗？

问：我于今年3月末辞职来到沈阳，之前在大连从事计算机工作两年多。到沈阳完全是想从事物流行业，目前在沈阳运输集团下属的三方物流做物流计划员，为华晨金杯车配货。每天几乎做同样的事，完全没有晋升的机会，而且也不会涨工资，这里完全是传统国企的工作模式，但是并非国企，而且我也不是很看好高层领导的做事风格。我所在单位对面是一家外资物流公司，专为宝马车配送物流。我的优势可能就是到目前为止做了6个月的物流计划，算是有点了解这行的模式。我希望借此机会挑战自己，如果我想去那家外企，如何才能如愿呢？

答：很理解你现在的困惑和犹豫，看得出来你是一个心态很积极、渴望进取、有理想、有追求的年轻人。你感觉自己所在的企业环境不理想，如果的确觉得没有继续做下去的意义，跳槽无可厚非。外企可以学到的东西肯定很多，作为一种重要的职场经验积累，去尝试一下是很值得的。你具有物流企业的从业经验，而且很年轻、爱学习，这些都是有利的因素。建议你先通过网络等可能的途径对宝马物流的状况多做一些了解，对照一下华晨的物流模式，找出两者之间的异同，对汽车生产企业的物流环节发展做一些理性的思考和分析，这也可以成为应聘外企的重要动因和价值取向。认真的态度本身就会赢得应聘的加分，不要怕失败，即便尝试不成，也可以知道自己在哪些方面欠缺，以后就有了努力的方向。

3. 外企就一定比民企好吗？

问：我毕业于郑州的一所民办高校，学的是财务会计专业，我毕业后就到了深圳，工作3年，换了5份工作，而且都是一些民营企业，民企工作量大，老板又苛刻。今年6月份我又辞职了，想找个外资企业，哪怕工资低点。这样我也不会很累，待的时间也长些，主要是我不想再跳了。