



高等职业技术教育教材



ZHIYE JIUYE ZHIDAO JI
CHUANGYE JIAOYU

职业·就业指导

第2版

及创业教育

储克森◎主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



高等职业技术教育教材

职业·就业指导及创业教育

第2版

主 编	储克森
参 编	李麟书
	易 成
主 审	黄继胜

机械工业出版社

本书根据高职高专学生的生源情况和现行的就业政策、就业形势,从职业指导、创业教育、就业指导、终身教育四个方面,就大学生职业生涯规划、职业素质及职业与专业学习、高职教育“双证”制、创新与创业、创业的意义和基础知识、大学生就业政策、面试及面谈礼仪与技巧、择业心态、继续学习和终身教育的社会背景、继续教育的途径等作了阐述。

本书以实用、创新为特色,对学生进行职业生涯开发和择业、就业全程指导,具有内容新、实用性和可操作性强等特点,可用于高职高专院校开设“职业、就业指导 and 创业教育”课程教材,也可作为从事职业、就业指导工作的人员的培训教材和自学参考书。

图书在版编目(CIP)数据

职业·就业指导及创业教育/储克森主编.—2版.—北京:机械工业出版社,2007.5

高等职业技术教育教材

ISBN 978-7-111-15244-6

I. 职… II. 储… III. 职业选择—高等学校:技术学校—教材
IV. G717.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第067891号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:于宁 于奇慧 责任编辑:于奇慧 版式设计:张世琴
责任校对:李秋荣 封面设计:陈沛 责任印制:杨曦

北京机工印刷厂印刷(北京双新装订有限公司装订)

2007年6月第2版第1次印刷

169mm×239mm·7.5印张·285千字

0 001—5 000册

标准书号:ISBN 978-7-111-15244-6

定价:18.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
销售服务热线电话:(010) 68326294

购书热线电话:(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话:(010) 68354423

封面无防伪标均为盗版

第2版前言

本书是高等职业技术教育教材《职业·就业指导及创业教育》的修订本。为使教材内容和结构能更好地符合本课程的教学特点及教学目标的要求,修订本除了对原书进行一些必要的文字修改外,在内容编排上也进行了相应调整,全书分为:职业指导、创业教育、就业指导、终身教育四篇。内容由原来的二十讲调整为十七讲,包括绪论,职业及职业的发展,职业生涯及规划,职业素质及职业与专业学习,高职教育“双证”制,创新与创业,社会发展需要创业者,创业者的素质和能力,创业准备与实践创业构想,大学生创业案例,就业的市场意识与竞争意识,大学生就业政策,就业准备,应聘、应试技巧,就业、立业、成才三部曲,树立终身学习的观念,继续教育的途径等。

本书对相关就业政策和法律文件作了更新,调整并补充了一些阅读材料,使教材更具新颖性和实用性。

参加本书修订工作的有安徽机电职业技术学院副教授储克森、易成及安徽国防科技职业学院李麟书。由储克森对全书进行统稿,黄继胜担任主审。安徽机电职业技术学院教研科段丽华老师为教材的完稿做了许多工作,在此表示衷心的感谢。

真诚希望各位同行专家及广大读者在使用本教材时,对书中存在的不足和错误,予以批评指正。

编者

第1版前言

在科技进步和社会经济飞速发展的当今世界，人力资源的质量越来越受政府和企业界的重视。高等职业教育，作为我国高等教育不可缺少的组成部分，担负着为国家培养并输送生产、建设、管理、服务一线的高技能型人才的重任。与传统精英模式的高等教育不同，就业导向将成为高等职业教育改革与发展的主旋律。对高职高专生进行职业理想、职业素质和创业教育，引导学生树立正确的择业观，提高就业、创业能力，是教育工作者和就业指导人员的责任和义务。为此，我们在总结多年教学和就业指导实践经验的基础上编写了此教材。

本书在内容编排上力争具有新颖性和实用性。本书共二十讲，包括绪论、职业及职业的演变、职业选择、职业生涯、职业与专业、职业资格证书制度、职业素质及其构成、就业的市场意识与竞争意识、大学生就业政策、就业准备、应聘应试技巧、就业立业三部曲，以及创业与创新、社会发展需要创业者、创业者的素质和能力、创业的准备、实践创业构想、大学生创业案例分析、树立终身学习的观念、继续教育的途径。每讲后除附有思考与测试题外，还编写了阅读材料以提高同学们的学习兴趣和扩大知识面；附录中编入了与大学生就业、创业有关的资料，供学习参考。

本书由储克森担任主编，黄继胜担任主审。参加本书编写的有储克森（第一、二、三、四、五、六、七、十二、十三、十九、二十讲），朱钟元（第八、九、十、十一讲），易成（第十四、十五、十六、十七、十八讲），由储克森对全书进行统稿。

本书可用于高职高专院校开设职业、就业指导和创业教育课程的教材，也可作为从事职业、就业指导工作人员及其他择业人员的培训教材和自学参考书。

在编写本书时，参阅了许多同类教材和资料，并吸取了其中许多精萃，在本书出版之际，谨向原作者表示衷心的感谢！并向在本书编写过程中给予支持和帮助的安徽机电职业技术学院、安徽国防科技职业学院的有关同志表示诚挚的谢意。孙晗同志为本书初稿的录入和编排做了大量工作，在此谨表示衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中难免存在错误和不妥之处，敬请专家和读者指正。

编 者

目 录

第2版前言

第1版前言

第一讲 绪论	1
一、课程的性质和任务	1
二、开设职业、就业指导与创业教育的意义	1
三、课程的主要内容和教学方法	3
阅读材料 对高等职业技术教育的基本认识	4
思考与测试一	8

职业指导篇

第二讲 职业及职业的发展	10
一、职业概述	10
二、职业的产生与演变	11
三、职业发展对高职毕业生择业的影响	13
四、兴趣、性格、能力与职业选择	13
阅读材料 新职业定期发布制度实施	19
热门职业简介	20
思考与测试二	23

第三讲 职业生涯及规划	28
一、职业生涯概述	28
二、职业生涯规划	29
三、职业生涯开发	35
四、职业生涯的发展与成功	38
阅读材料 大学生缺乏职业生涯规划设计	39
职业生涯规划设计中的环境分析	40
倍加珍惜大好时光	41
思考与测试三	42

第四讲 职业素质及职业与专业

学习	47
一、素质及职业素质	47
二、职业素质的构成	48
三、努力提高职业素质	50
四、职业与专业学习	52
五、综合能力的培养	54
阅读材料 聘或不聘?综合素质是关键	55
现代企业需要什么样的人才	56
思考与测试四	58

第五讲 高职教育“双证”制

一、“双证”制的内涵	59
二、职业资格	60
三、职业技能鉴定与就业准入	61
四、新职业为我们打开新天地	63
五、学历证书和职业资格证书的关系	64
阅读材料 特种作业操作证理性看待校园“考证热”	67
思考与测试五	67

创业教育篇

第六讲 创新与创业

一、创新的基本概念	70
二、创新思维与创新技法	70
三、增强创新意识	72
四、为什么要倡导创新	73
五、创业者需要培养创新能力	74
阅读材料 开发创新潜能	74
大力弘扬自主创新的民族	

精神	75	三、双向选择与竞争就业	112
思考与测试六	76	阅读材料 这类人才是“银领”	113
第七讲 社会发展需要创业者	77	劳动失业出现五种类型	114
一、产业结构的调整需要创业者	77	思考与测试十一	114
二、知识经济时代需要创业者	77	第十二讲 大学生就业政策	116
三、高校毕业生的创业现状及意义	78	一、市场经济体制下的毕业生就业	
四、大学生创业三部曲	79	制度	116
阅读材料 创业教育：大学生的第		二、高校毕业生就业的现行政策	
三本教育护照	80	及规定	117
创意产业 扬帆起航	81	三、人事代理制度	119
思考与测试七	82	阅读材料 建国以来的就业政策	120
第八讲 创业者的素质和能力	83	普通高等学校毕业生就业	
一、创业者的素质要求	83	工作暂行规定	121
二、创业者的知识及能力	84	思考与测试十二	127
三、创业者素质和能力的培养	84	高等院校毕业生就业协议书	128
阅读材料 创业者需具备八种素养	85	第十三讲 就业准备	132
思考与测试八	87	一、就业心理准备	132
第九讲 创业准备与实践创业		二、就业材料准备	133
构想	90	三、就业信息的搜集	136
一、创业相关知识与准备	90	阅读材料 坚韧不拔的求职者	136
二、创业方向和形式的选择	92	思考与测试十三	137
三、实践创业构想	95	简历范例	138
阅读材料 创业计划诞生记	97	××机电职业技术学院毕业生就业	
两个大学生	99	推荐表	139
思考与测试九	100	第十四讲 应聘、应试礼仪	
第十讲 大学生创业案例	101	与技巧	143
一、用平常心成就创业梦	101	一、面谈、面试准备	143
二、实现一个绿色的梦想	103	二、面谈、面试礼仪	143
三、从打工仔到公司执行董事	105	三、面谈、面试技巧	145
阅读材料 创业要善于从小处着手	106	四、外企面试	145
“应招反骗”月薪过万	106	五、笔试	146
思考与测试十	108	阅读材料 成功面试的启示	146
		思考与测试十四	149
就业指导篇			
第十一讲 就业的市场意识与竞争意		终身教育篇	
识	110	第十五讲 就业、立业、成才三	
一、市场就业体制与就业方针	110	部曲	152
二、增强市场就业意识	111	一、就业——树立良好的第一	

印象	152	附录	169
二、立业——适应企业文化	153	附录 A 中华人民共和国劳动法	169
三、爱岗敬业、岗位成才	155	附录 B 人才市场管理规定	179
阅读材料 面向基层 面向西部 锻炼		附录 C 中华人民共和国企业劳动	
成才 建功立业	157	争议处理条例	185
要有脚踏实地的精神	158	附录 D 国务院办公厅转发教育部等	
思考与测试十五	158	部门关于进一步深化普通高	
第十六讲 树立终身学习的观		等学校毕业生就业制度改革	
念	159	有关问题意见的通知	189
一、学习型社会的形成	159	附录 E 关于颁发《职业资格证书规	
二、终身学习与职业人生	161	定》的通知	192
阅读材料 学习是生存的需要也是		附录 F 关于印发 2003 年高职院校	
发展的需要	161	毕业生职业资格培训工程	
努力学习 成就未来	162	的通知	194
思考与测试十六	163	附录 G 中华人民共和国公司法	198
第十七讲 继续教育的途径	164	附录 H 教育部、公安部关于加强高	
一、继续学习与学历提高	164	校学生管理工作禁止学生参	
二、取得高一级学历的主要途径	165	与非法传销活动的紧急通	
阅读材料 自考相伴人生路	166	知	226
自考在终身教育中担当		附录 I 国内部分求职网站	228
大任	167	参考文献	229
思考与测试十七	168		

前后大型工业企业生产设备更新、技术力量不足的机会，帮助客户完成了一批控制系统的设计、安装、调试工作，为公司树立了业绩，也为自己挖到了“第一桶金”。

3. 抓住机遇转移业务

2003年，正当张宇新和朋友热火朝天地为抱负拼搏时，市场环境发生了变化：随着国内计算机行业的发展，工业自动化水平也不断提高，进入这一行业的企业大量增加，技术门槛也越来越低，行业利润在不断下降。这使他感到了企业未来生存的危机，他开始寻找新的突破点。这时国内互联网的发展引起了他的注意。于是，张宇新有了转移经营方向的想法。

有一次，张宇新碰到了一位曾在一家电信公司工作过的同事，谈起了手机无线增值方面的市场情况，善于抓住机会的张宇新毫不犹豫地邀请这位同事加盟自己的公司，并迅速向有关手机无线增值方面的业务转移，创建了泰迪网。

在确立了初步发展战略后，他们就找准了互联网的热点——聊天软件，发挥公司在软件方面多年积累的技术优势，集中技术力量敲定了微软的MSN通信协议，借助微软MSN平台推出掌上MSN，将聊天平台移植到手机上，第一个让微软的MSN工具具备了无线移动聊天的新功能。

很快，这款产品就卖给北京当地一家SP运营商，成为联通手机上的主打产品。产品成功地推向了全国，公司获得了第一笔业务收入。紧接着，他们又开发推出了新的手机增值业务：WAP手机上网、手机铃声下载的IVR手机语音增值服务。公司在业界的知名度也越来越大，业务范围不断拓展。

这次公司的业务成功转移也使张宇新总结出了几条经验：要有科学的市场分析，要有差异化的产品，要靠创新取胜。

张宇新说：“市场形态是千变万化的，综合性、大范围的信息，不一定能准确地反映出一个局部地区的市场状况或消费动向。经营者既需要把项目放在大市场中来思考，同时也需要在广泛收集信息的基础上，对不同的区域市场情况进行具体分析，根据细节，洞察先机，才能作出符合市场真实状况的判断，然后进行科学的预测。”

在产品以及服务日趋同质化的情况下，只有显示出差异，才能从同行中胜出。张宇新成功的关键正在于此。经营者在微利中取胜，重要的是打造产品服务的个性差异，以差异性占领市场。只有“风景这边独好”，才能吸引消费者，激发他们的消费欲望。

张宇新说，市场上有两种人，一种是领先别人的人，另一种是被别人领先的人。“领先别人的人永远让别人跟着他走，被别人领先的人永远跟着别人走，要成为一个领导品牌、领导潮流的人，你就必须成为一个创新者，只有创新才能让你有机会超越常人。”

4. 创业需要机遇，更需要努力

张宇新总结自己这些年的创业经验，认为自己的成功主要依赖了三个因素。第一是诚信。在大的商业环境还不是很完善的时候，应尽量来维护良好的小环境，使公司在业内有良好的信誉。第二，有个性的同时还要具备亲和力。作为公司的领导，有人格魅力才可以服众，才能留住人才，带好自己的团队。第三，要能敏锐把握好市场未来的走势，未雨绸缪，及时调整前进方向。

对于未来的创业者们，张宇新坦诚地告诉他们：创业需要 20% 的运气加上 80% 的努力。另外，一个人要想成功，一定要找到自己最想做的事，这样才能够每天很有干劲地去工作。

张宇新说：“创业并不难，难的是我们应有一颗平常心，无论怎样都要坚持，踏踏实实地做好你想做的事。能把每一件平凡的事做好就是不平凡，你就会成功。”

二、实现一个绿色的梦想

师智敏生长在湖北省咸宁市咸安区桂花镇明星村，从小就对家乡的青山绿水、鸟语花香有着一种特殊的感情。有一年暑假，教师组织他们搞社会调查。在一位果农家里，师智敏看到了这样的一幕：梨子丰收了，而果农却望着家里堆积如山的梨子发愁，因为梨子品种不优卖不出去，只得眼睁睁地望着梨子烂掉。这位果农茫然无助的眼神深深刺痛了师智敏的心，他暗暗发誓要用知识点燃乡亲们脱贫致富的希望。

高考结束后，他要求填报农业大学，可家里人都强烈反对。苦日子让一家人穷怕了，他们希望师智敏跳出“农”门。压力之下，师智敏玩了一个“小花招”。第一志愿填报了华中科技大学，第二志愿填报了华中农业大学。他以为自己的考分第一志愿录不上，没想到，等来的却是华中科技大学的录取通知书。

在华中科技大学，师智敏学的是热门的机械专业，但他的内心却无法热起来，每当他经过一片果林或看到一片花草的时候，都会入迷地驻足沉思，眼前总也抹不去那个果农的眼神，一种自责油然而生：师智敏啊，师智敏，那个绿色的梦想怎样去实现啊！他内心非常苦闷。有一次学校上思想品德课，讲到有关理想和兴趣的话题时，老师讲得十分动情，师智敏听得极为投入。当老师讲到“人生没有理想，就像走进蒙蒙雨夜”时，他再也按捺不住内心澎湃的激情，毅然要求转学到华中农业大学。

风言风语和家庭的阻力没有让师智敏退缩。第二个学期，顶着巨大压力的他转到了华中农业大学。在华中农业大学，师智敏如鱼得水，学习起来得心应手，他学的是果树专业，别的同学注重课本上的知识，而他将大部分业余时间

用在学校的植物园里，帮助老师参与果苗的、花卉的实践管理，对学校生物园里的每一株果木、花卉的生长特性、栽培技术等各种因素他都悉心观察、了解，仅日记就密密麻麻地记下了厚厚的一沓。

四年的大学生涯一晃而过，在面临毕业分配的时候，师智敏由于成绩优异，被学校推荐到省城某家农科所从事农业科研工作。

如果说四年前那次转学让家里人伤透了心的话，那么这次毕业分配总算可以抚慰父母那颗伤痛的心，是啊，留在省城是许多同学梦寐以求的事，毕竟师家终于出了一个国家干部。可是，师智敏再次作出了一个令人不可理解的决定：回乡创业。家乡人都认为师智敏“傻到家”了，有的甚至说：“即使在外扫厕所，也不要回来丢丑。”但师智敏铁了心，他要实现自己的绿色梦想。

现实并没有师智敏想象的那么美好，要创业就得有起码的物质基础——土地和资金，可师智敏一无所有，他在村前屋后徘徊了几天后，便决定先到外地的果树基地做个技术工，等到时机成熟后再回家创业。

1999年12月，在外打工的师智敏听说咸安区桂花镇计划大规模发展桂花苗木，认为自己回家创业时机到了，便辞去工作毅然回到家乡。

然而事实给了他无情的一棒。桂花育苗技术看起来并不复杂，但由于他在保温技术这个环节出了问题，致使辛辛苦苦插下的8万株桂花苗存活不到3万株。望着枯死的桂花苗，师智敏欲哭无泪，他感到羞耻：这就是一个农业大学高材生向家乡人民交的答卷吗？

2000年8月，再次外出学艺的师智敏来到四川攀枝花市的一个枇杷示范基地，在海拔1000多米的大山上，他静下心来，利用自己在大学生中所学的知识，逐渐摸索并解决了枇杷生产的多种技术难题，为公司带来了几十万的效益。很快，他就成为公司的技术专家，并升任公司的副总经理，月收入涨到4000余元。一次，公司一位老专家在定植大会上激动地说：“人生要有追求，我已经80多岁了，但活着一天，就要为民众作点贡献。”听到这些话，师智敏心中那个绿色的梦想再次燃烧起来。

2002年元月，正是栽种果树的季节，师智敏再次回乡了。面对那熟悉的土地，在对果业发展前景作了认真分析后，他把创业目标定位在果树新品种引进、选育和推广项目上。经过一年多艰苦创业，一个十余亩的果树示范园终于建成，如今大部分品种已经挂果。随后，他就将这一成功经验向周边村推广，在桂花镇毛坪村建成示范园50亩。今年，他计划投资1000万元，在马桥镇潜山村租地200亩，将它建成别具一格的旅游观光果园，目前果苗已全部定植到位。

置身师智敏的果园里，感受着果实的芳香，蜂蝶纷飞，流水潺潺，这不正是师智敏梦想中的世界吗？

然而，他已不满足这种梦想了，他还有一个更大的梦想，就是建成一个更

大的苗圃示范基地，以满足当地农民的需求，帮助家乡的农民都通过种植果树脱贫致富，他计划每年将果树栽培面积推广扩大1倍，力争5年后建成果园10000亩，另外，每年无偿支持10户以上贫困农户建一至两亩优质果园，使其尽快脱贫。

三、从打工仔到公司执行董事

张海于1997年毕业于安徽机电职业技术学院（原芜湖机械学校）机电技术应用专业。当年毕业后由学校推荐到深圳富士康集团鸿准模具公司就业。1999年他联合钱正军（芜湖机械学校95届毕业生，机械工程专业）和张启伟（芜湖机械学校97届毕业生，机械制造专业）在深圳创办深圳天麟精密模具有限公司，后又在上海嘉定创办上海天泽精密模具有限公司。张海任执行董事，现公司拥有数千万资产，职工百余人，年销售额近亿元。

1. 就业后勤奋工作、努力学习不断提高自身素质

1997年张海同学来到富士康集团鸿准模具公司后，首先到培训基地接受培训，培训期间他严格要求自己，勤奋学习，虚心求教，做到以学习指导实践，以实践巩固学习，很快就掌握了模具制造的机床编程和操作。正式分配到工作岗位后，做到踏实苦干，爱岗敬业，能按质按量地完成生产任务。同时在工作与生活中能尊重同事、尊重领导，建立了良好的人际关系。一年后他担任了车间的班长，又经过半年的努力他走上了课长（台资企业车间的管理岗位）的工作岗位。

2. 先就业后创业

青年人要成就一番事业，必须先到基层一线锻炼自己和为创业作准备。孟子说：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身。”许多成功人士都是从基层做起，并付出了艰苦的努力。天上不会掉馅饼，三分靠机缘，七分靠打拼，敢拼才能赢。

张海走上工作岗位后在勤奋工作、努力学习提高自身综合素质的同时，关注企业文化、企业管理、经营等方面的理论知识和实践，这些都为后来创业奠定了良好的基础。

3. 创办企业要先了解企业，了解市场

创业实际上是一个逐渐接近、了解并最终利用市场的过程。大学生要想成功创业，首先就要从熟悉市场开始。创造一个成功的企业，还要对企业自身有一定的了解，成功的企业往往是找准了定位。一个企业只有定位准确，才能把自己的优势发挥出来。企业要生存，拥有技术当然是重要因素，而随之而来的营销、物流等一整套流程，创业者也要面对。刚刚走出校门不久的大学生，没

有实践经验，所以，采取先就业再创业不失为是一个好办法。

【阅读材料】

创业要善于从小处着手

前不久，在招商引资洽谈中，与一位拥有资产千万余元的民营企业家长闲聊，得知他在十年前还只是个摆地摊的小生意人，经过十余年的拼搏，终于干成今天这个样子。

这位企业家有一番话，颇能给人启发：“利大与利小从来都是相对而言的，一块大蛋糕，人人都争着吃，到最后人人都吃不饱；而一块不起眼的窝窝头，如果细细品尝，也能得到充足的营养，贪多求大、弃小鄙薄，往往会出现大事干不了、小事不愿干的尴尬结果。自主创业者应该善于从平常处觅得商机，善于从小处着手，积小利以致大富。”

在现实生活中，小利与大利并不是一成不变的。某种产品，当它供不应求、利润很大时，生产它的人一定会越来越多，时间一长，就可能供过于求，大利也将变成小利。相反，在小生意中不断寻找商机，适时而变，薄利也能像滚雪球一样，越滚越大，最终小利也能变成大利。

海尔集团董事长张瑞敏，从亏损 147 万元的小厂干起，到现在资产过亿，使海尔一举成为跨国大公司，他说过一句话：“什么叫简单？把简单的小事情干好就是不简单。”正泰集团老总南存辉是从街头为人补鞋开始创业的，如今，正泰集团已连续多年跻身全国民企 500 强前 10 强。

我们有些人创业之所以屡屡失败，往往是因为缺乏从大处着眼、从小处着手的实干精神，总幻想一夜暴富，幻想天上会掉下馅饼，从而坐失致富良机。但愿那些正准备开拓一番新天地的创业者能从上述成功的实例中受到启发，正确对待大利与小利的关系，“勿以利小而不为”。

（摘自《中国教育报》2004 年 3 月 10 日。）

“应招反骗”月薪过万

1999 年，从北京商学院毕业的朱阁揣着仅有的 920 元钱，去广州投奔在一家贸易公司打工的女友。女友给了他 1000 元钱，要他办好两件事：一是租个房子，安顿下来；二是找个工作，自立起来。有了女友的安排，朱阁对未来充满期望！

1. 他被骗得人财两空

第二天，朱阁来到一家房屋中介所租房。一进门，一名中年妇女就热情地

向他推销道：“有套两室一厅的房子，价位很便宜，每月才要600元，还有家具、闭路电视和洗衣机。”

朱阁觉得很便宜，便要看一看房子。可是老板却说：“看房子前，先交90元的中介费！”看房子之后，朱阁发现房子的地段、装修和价位比老板介绍的还要好，就爽快地和房东签了一季度的合同，中介所的老板也按照10%的比例，向他收取服务费180元。

第二天，当朱阁欢天喜地地准备搬家时，房东却满脸歉意地堵在门口，握住他的手连说对不起：“我老婆嫌我租的价位太低，不打算租了……”朱阁愣住了。房东连声赔不是，并把三个月的房租如数退给了朱阁。

朱阁拿了钱，怒气冲冲地来到中介所，要求老板退还他所有的中介费。可老板说：“房东不租了属于单方违约，没有我们中介所的责任，要退钱没门儿。”

后来，一位电话亭的老板忍不住说：“小兄弟，你受骗了，那套房子是中介公司租的，他们首先以低价吸引顾客上钩，然后从中骗取中介费……”

2. 路见骗局一声吼

2000年春节过后，朱阁和几个老乡来广州打工。在老乡们找工作的过程中，朱阁帮他们识破了不少骗局。这样，朱阁的威望在老乡群中建立起来了。他们遇到大事总要首先向他咨询，让他出谋划策。

2001年底，有个叫蔡横的老乡打电话给朱阁，说他的征婚广告见报后，有个自称是进出口公司的漂亮女经理前来应征，俩人一见钟情。之后不到一个月，那个女经理提出向蔡横借10万元做笔生意，声称半个月后还12万元，他不知道该不该借？和蔡横见面后，朱阁建议他借：“如果你不借，说不定一段好姻缘就这样白白错过了，但借也要多加小心，可以到公证处进行公证。如果她愿意公证，就说明她是真的做生意，如果她拒绝公证，只能说明她是骗婚的！”蔡横听朱阁一分析，连声叫好！

3. “应招反骗”创办新行当

自那以后，朱阁痴迷上了上网，每天查找诈骗案例，然后撰写学习笔记，对形形色色的骗局做了系统总结。他想总有一天，这些防骗秘籍会有用武之地。

2002年3月，朱阁接到蔡横的电话，他说有个姓王的朋友是北京万马堂新疆特产有限公司的老总，正为产品严重积压发愁，前天突然接到一个来自宁波的传真定单，说××西部特色小吃城刚刚开张，由于原定供货商出了问题，需要紧急购进大批新疆特产。王总按高于一般报价的30%报价，没想到对方满口应承。王总大喜过望。

朱阁马上上网查询，发现宁波做新疆特产的商家有不少，而且报出的价位都很低，朱阁马上疑虑丛生。随后，朱阁打电话给宁波市工商局查询，该局告诉他这家特色小吃城因为手续不全、非法经营已经被勒令关门了。朱阁将调查

的情况向王总反馈后，王总连声说感谢，并按照谈好的比例，给了朱阁 5000 元的酬劳费。

就这样，朱阁打算建个网站，开始自己的 soho 生活和反骗事业。辞去工作后，朱阁全身心扑在了“骗术研究网”的建设上。朱阁日夜整理这几年的反骗心得，将形形色色的骗术进行分门别类，共计 7 个领域 31 个频道，以让人们防患于未然。

经过一年的努力，2003 年初，“骗术研究网”正式亮相，一下子受到网民的广泛欢迎。

现在，朱阁“应招反骗”的月收入基本达到了北京工薪阶层的收入水平，如果遇到大的客户，月收入也能过万，“应招反骗”让他过起了有滋有味的日子！

（摘自《芜湖公安》2004 年 2 月 22 日。）

思考与测试十

1. 怎样理解创业机遇就在你身边？
2. 先就业后创业是许多创业者采用的模式，你能从这种创业模式中领悟到什么？
3. 从你认识的亲戚朋友中或从新闻媒体中列举出创业成功或失败的案例，并分析其原因。

就业指导篇

求职择业是人生必经的一个门槛，毕业前后的择业过程也是大学生活的转折点。渴望选择一个好的单位、理想的职业，能够充分发挥自己的知识和技能，成就一番事业，这是每一个有进取心的高职毕业生梦寐以求的事情。掌握和了解就业政策、就业信息，合理编制就业资料，提高求职面试技巧，培育良好心态，这些都是求职就业能否取得成功的重要因素。本篇主要介绍：就业的市场意识与竞争意识、大学生就业政策、就业准备以及应聘、应试礼仪与技巧等，以期对同学们求职应聘过程有所帮助。

第十一讲 就业的市场意识与竞争意识

一、市场就业体制与就业方针

1. 市场就业体制

市场就业是个人通过劳动力市场寻找职业，获得工作岗位。劳动力市场是一种社会体制，它的存在和运行具有五方面的要素，即劳动市场主体、客体、中介、过程、规则。从不同的角度，劳动力市场有不同的划分方法。从劳动力种类的角度，可以分为普通市场与人才市场两种，普通市场中又包括技术工人市场与非熟练工人市场；从劳动力市场存在形式的角度，可以分为固定机构性市场（包括职业介绍所、人才交流中心等）、集中交易性市场（各种人才招聘大会、人才供需见面会等）、散在性市场（如报纸、电视台的招聘广告等）。

劳动力市场是社会主义市场经济体制的一个组成部分，实行劳动力市场就业体制是我国劳动人事制度改革的核心内容。劳动力市场在我国的经济和社会生活中具有以下重要作用：劳动力市场是劳动者自由选择职业的场所，通过劳动力市场可以使个人走上合适的职业岗位；劳动力市场是各企业事业单位取得劳动力的场所，通过劳动力市场可以使用用人单位组合经济活动要素，达到资源的优化配置；劳动力市场的建立及其全面运行，有利于我国经济体制改革的深化，有利于经济的增长与社会的发展；在劳动力市场体制下，就业存在平等竞争，失业有社会保险，这从根本上保证了公民的劳动权益和社会地位；劳动力市场状况是对社会劳动力供求状况的直接反映，也是宏观经济发展状况的晴雨表，并对教育事业具有导向的功能。实行双向选择的劳动力市场就业体制，可以使社会劳动力的生产、开发、配置、使用均处于主动状态，从而有利于人尽其才、才尽其用。

2. 市场就业方针

在经济体制改革与就业制度改革全面深化的情况下，我国实现了新的就业方针。这一方针要求政府通过发展经济和扩大就业岗位的各项努力，促进社会就业；劳动力市场是就业的主渠道，对个人择业和用人单位择员进行调节；劳动者个人积极作出努力，进入劳动力市场，通过各种渠道自主就业。

政府促进就业主要有以下途径：以国民经济和社会发展规划为指导，通过宏观经济政策促进经济的增长，通过深化改革促进生产力的发展，大大提高企业的经济效益，通过扩大对外开放促进经济的全方位发展，从根本上扩大就业