

高职高水平 大专大气象

—— 高职生就业创业案例集

冯 春 毛永弟 主编



石油工业出版社

高职高水平 大专大气象

——高职生就业创业案例集

冯 春 毛永弟 主编

石油工业出版社

内 容 提 要

本书采用案例的形式,叙述了几十名高职学生求职、升学和创业的经历。在记述他们奋斗经过和心路历程的同时,做了画龙点睛式的点评和理论概括,并将人生激励、生涯设计、自我管理理念融入其中。既重视方法论层面的指导,又避免了单纯的理论说教。

书中的案例源于学生,真实感人,可读性强。由于贴近学生的思想实际和现实生活,所以具有较强的实战性和指导意义,适于高职院校的教师、辅导员和学生阅读。

图书在版编目(CIP)数据

高职高水平 大专大气象:高职生就业创业案例集/冯春,毛永弟主编.
北京:石油工业出版社,2010.8
ISBN 978-7-5021-7926-7

I. 高…

II. ①冯…②毛…

III. 高等学校:技术学校-毕业生-职业选择

IV. G717.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第146909号

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523574 发行部:(010)64523620

经 销:全国新华书店

印 刷:石油工业出版社印刷厂

2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

850×1168毫米 开本:1/32 印张:4

字数:98千字

定价:10.00元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

本书编委会

主 编：冯 春 毛永弟

编写人员：（按姓氏笔画为序）

尹 莹 朱彦博 刘 萍

李淑霞 沈 颖 张晓旭

郑 萍 徐功森 黄会彬

高职生大专生 同样能成功!

自从我院转制成为高职学院，已经走过了10个年头。10年来，我们为国家培养了2万多名毕业生，他们分布在全国各地，从东部的浙江到遥远的西部边陲新疆，从最北部的黑龙江到最南端美丽的海南岛，从一线城市北京、上海、深圳到普通的中小城镇，都有我院学生的身影。

几年来，我院各级领导和就业办的老师在本职工作之余，花费了大量时间、精力和心血，跟踪研究了近百名学生，并把他们成长、求职和创业的经历记录下来。你即将读到的这本书，就是这些教师辛勤劳动的结晶。

书中的案例是生动的、感人的，你会从中感受到学长们的心路历程，看到他们勇于追求、拼搏奋斗的艰辛。这些案例不仅给人以激励，更加给人以启发，它们揭示了既深刻又普通的道理：成功不是突然降临的，只有保持积极向上的心态，勤奋、乐观、自信、坚韧，过充实的、丰富多彩的生活，才能最终得到丰硕的成果。无论求职还是创业，都很像是一场球赛，必须全场积极努力，才能最终获胜。

这些案例，只是沧海一粟，我相信未来会有更多、更精彩的案例，也许就有关于你的故事。因为无数事实证明：高职生大专生，同样能成功！当前我国正处于转变经济增长方式和社会转型期，对人才培养、人才要求正在发生深刻的变化。一个人才辈出的时代即将来临。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，学院将以你们为荣。

静下心来，认真阅读吧，希望它给大家以借鉴和启迪。

张西江

天津工程职业技术学院 院长

目 录

求 职 篇

百度有我·····	3
高职生也能做白领·····	7
勇敢加入“北漂族”·····	10
三校生 能成功·····	13
放弃专升本 天地任我行·····	16
战胜贫困 扎根天津·····	18
我在清华大学的“另类生存”·····	21
补考堆里有英才·····	29
让心中的龙飞起来（上）·····	31
让心中的龙飞起来（中）·····	33
让心中的龙飞起来（下）·····	37
先糊口 再户口·····	39
把名牌大学的本科生 PK 出局！·····	40
读她的来信真爽·····	42
你把青春献给谁·····	44

升 学 篇

毛遂与黑客·····	51
经历惨痛遭遇 绝地奋起反击·····	55
记 2006 级的几个毕业生·····	58
我从这里展翅高飞·····	60

创 业 篇

创业三勇士	65
为爱情而创业	70
步远会“金角”创业	72
“步远”归来	75
《非常6+1》他的提款机!	77
在校生也能练习创业	80
找准市场商机 提供优质服务 ——兼谈创业要注意的关键点	82

综 合 篇

身体残疾也能创造奇迹	87
我的学生是本科	90
积极创造神奇（上） ——记我院的奥运幸运儿	93
积极创造神奇（中） ——记我院的奥运幸运儿	96
积极创造神奇（下）	99
找回童年的欢乐和梦想 ——游泳馆的偶遇和感想	100
把口才变成钱财	103
“小五”班上的“五朵金花”	106
倒推法与生涯设计	110
你拥有的资源	112
就业创业的规律	115
平凡与非凡（代后记）	117

求 职 篇

❖ 百 度 有 我 ❖

2005年中国IT界，最著名的事件是百度网在美国上市。我是在这一年毕业，恰恰在百度网下属的一家公司找到了工作，它就是企业商务网。

说到打工和创业，让我深有感触的是一堂“职业指导”课。当年上“职业指导”课时，老师的一番话对我们启发很大。老师问：“当今世界谁是最大的仆人？”我们不知如何回答，过了一会儿才有人试探着回答说：“是联合国秘书长安南吗？”老师说：“不对，不是安南。当今世界最大的仆人，也就是当今世界的首富——比尔·盖茨！他在通过自己的软件为亿万人服务。”老师继续概括说：“第一，比尔·盖茨在哈佛读了两年就退学了，所以他应该算是大专生，因此各位不要自卑！第二，赚钱的本质、财富的本质其实很简单，就是4个字——提供服务！谁的服务越好、服务越快、服务覆盖面越大，谁赚的钱就越多。”我恍然大悟：服务，关键是提供优质的、可以收费的服务！

对于求职，我认为最重要的能力是语言表达和沟通的能力。尽管来自四川省，但是我的普通话比较好，加上担任过学生干部，所以语言表达和沟通能力比较强。可能就是因为这个原因，百度网下的企业商务网录用了我，让我承担网站推广的工作。名片上的职务是“商务代表”，其实就是推销员，只不过别人推销的是产品，而我推销的是网站。每天我都要拜访很多家中小企业，向他们解释、说明网站的运营模式，动员他们加盟企业商务网。

其实，这个网站的运营模式很简单：中小企业的知名度不

高，又没有大量资金做广告宣传自己，我们的网站就是帮助它们解决这个难题。加盟我们的网站费用很低，是按照点击次数收费，企业一次存入公司账户几千元（几百元也可以），我们在网站上为企业制作一个企业名片，客户每点击一次，就从账户上划去一次费用，一笔经费可以使用很长时间。由于百度的影响力很大，每天浏览、查询的人很多，所以为这些中小企业带来了众多的商机。花钱不多，就可以登上这个著名的舞台展示自己。

工作以后我才发现，这是一个淘汰率非常高的职业，很像保险推销员，很多人难以坚持下来。因为我们的工资是底薪加业绩，底薪只有700元，只够租房和吃饭，而且房子是与别人合租，吃最一般的饭。要想生活好一些，必须努力、勤奋和拼搏，把业绩做上去。很多人业绩上不去，就打退堂鼓了。刚开始的时候，我每月只能拿到1千元左右，后来慢慢才有了起色，最多的一个月拿到了3千多元。收入一上去，生活质量自然就高了，更重要的是精神状态就昂扬了，没有了恐惧、没有了焦虑，自信多了，爽快多了。

要想提高业绩，没有捷径，除了勤跑腿，还必须事先做足功课。我觉得，客户不是“跑”出来的，而是“打”出来的，很像“打仗”。对于每个目标客户，在上门拜访之前，我都会先和对方电话预约。一旦对方答应见面，我便马上全面、深入地研究对方：利用各种途径，找到尽可能多的资料，把对方吃透，就像打仗时摸清敌情一样。这样，见面时对方会感到你是有备而来，是内行，有一种受尊重的感觉，双方的话题也会很多。一旦聊得投机，生意基本就能成了。如果事先不做足功课，对方很可能三言两语就把你打发出来，不仅生意没谈成，而且内心的挫败感也会很重。

经过这半年多的闯荡，我在天津基本站住了脚。而且，我对生活、对社会有了比较深刻的认识，甚至对汉字都有了深刻的理

解。告诉你一个我的发现：生活的“活”字太形象、太准确、太传神了！一个舌头，前面是一个三点水的部首。为什么古人不用两点水呢？水越多，人的活力越大！道理在这儿。这个三点水，既是指口水，更像唾沫星。一个人口若悬河、唾液充足，说服力、影响力肯定强，不成功都难！

每周的周一到周五，我做网站的推广工作，这是我的本职。周六和周日企业休息，我就到赛博数码广场兼职，帮助万法振（参见《创业三勇士》一文）他们看摊、攒机子、卖散件。他们的生意很火爆，尤其是周末这两天非常忙。另外，我要告诉你一个商业秘密：万法振他们是刚刚上道的小字辈，为什么生意这么火？就是因为他们上了企业商务网，而且是占据了第一的位置。在网上人人平等，客户分辨不出谁是老商家、谁是行业新兵。所以他们就捷足先登了，从老商家那里抢走了很多生意。IT界有一句名言，也是一个著名的规律，叫做：谁先卡位谁先赢。我们就是照着这句名言去做的。

外地的大学生，在天津找工作难，创业更难！他们为什么成功了呢？我想是团结的力量。一个困难，当你一个人单独面对时，是百分之百的难度，如果是四个人同时面对，它的难度就变成了25%。这个道理很简单，小学生都懂，但是真正落实到生活中却不容易。现在报纸杂志电视上到处谈团队精神，我看是宣传的成分居多。其实团队精神最应该在大学宿舍里培养，找工作时、到工作岗位或创业时再培养团队精神就晚了。

师弟师妹们：如果你们的父母、亲友中有做企业的，让他们快快加入企业商务网吧！如果你们在中小企业工作，动员你们的老板加盟企业商务网吧！我愿意为你们服务，请跟我联系！

计算机系 2002 级小冯

点评

1. 以普通话为核心的表达和沟通能力至关重要。

我参观过很多场招聘会，发现这样一个规律：招聘营销人员的单位非常多，而且很多单位并不十分强调专业背景，只要求应聘者是大专毕业就行，但是能力要求比较高，口才和沟通能力是必须的条件。这说明：对于营销人员来讲，良好的口才和较强的沟通能力有时比专业知识更加重要。小冯的工作——商务代表，就是营销员。他的成功，很大程度上归功于他坚忍不拔的毅力和良好的口才。他是四川人，但是普通话说得非常好，这不由使我联想起同是四川人的王小丫和李佳明，如果他们沒有出色的普通话，根本不会杀进中央电视台，更主持不了红遍全国的《开心辞典》。小冯在大学期间担任过学生干部，这对提高他的沟通能力和组织能力是很好的锻炼。

2. 团结就是力量。

外地大学生必须学会联手打天下。一个困难，当你一个人单独面对时，难度是百分之百，如果是几个人同时面对，它的难度就降低了。

3. 谁先卡位谁先赢。

这不仅是IT界的规律，它几乎也是各行各业共同的规律，大学生找工作，一定要争取捷足先登，卡住有利位置。

❖ 高职生也能做白领 ❖

我虽然是天津人，但是出生、成长在静海县，距离天津市区有50多公里的路程，所以我对天津市区并不熟悉，很像一个外地的学生。如果说在求职方面有什么体会和经验的话，我想大概有这样几点：

第一点：一定要提早准备。

2004年的暑期，也就是大二暑假的时候，我开始了在天津的打工和求职历程。之所以提前半年行动，是因为“职业指导”课的老师说得好：“越早明白越主动，越早准备越从容”。我不能等到冬季，那时毕业生全体出动，竞争太激烈，我就太被动了。

第二点：解决好住宿问题。

因为离学校较远，我不可能返回学校住宿，必须在市里解决住宿问题。天津的房租很贵，租金低的每月也要七八百，贵一些的要每月一千多元，一两个人根本负担不起，所以必须多人合租。合租的好处非常多，不仅租金降下来了，而且可以互相照应，更加安全（尤其对女生而言），彼此还可以互相学习、沟通信息、互相出主意想办法。当然多人合租也会产生摩擦和误会，需要及时化解。我的体会是：在大一、大二时必须学会宿舍里的集体生活，与室友和谐相处非常重要，这是最基本的生存能力。

第三点：多方尝试、积累经验，主要是失败和挫折的经验。

大二的那个暑假，我经历了很多次挫折和失败：坐错过公交车，算错过账，丢过手机（被偷的），被老板骂过，也被老板炒过……那段时间我非常痛苦，晚上常常失眠，以泪洗面，早上起

来对着镜子看到的常常是一双红肿的眼睛。我是独生女，父母的心肝宝贝，从小娇生惯养，哪里受过这样的委屈！好几次我都想放弃，但是我说服了自己——我依靠不了父母，更依靠不了别人，必须靠自己杀出一条路来。挺过那炼狱般的两个多月，我发现自己变了，变得坚强了、沉稳了、自信了，几乎是脱胎换骨了。其实仔细一想，主要是错误犯得够多了、挫折经历得够多了，犯错是个学习的过程，随着错误和挫折越来越少，自然是苦尽甘来。

第四点：继续学习，永远学习。

求职不是结束学习，开始工作，而是要继续学习、开始新的学习，学习更多、更全面、更实用的东西。大二的暑假，我一边打工，一边在天津美术学院读进修班，学习计算机平面设计，学习用电脑软件设计室内装修。我还开始自学日语，是跟着电视，用VCD光盘学习的。那几张光盘名为《从零开始学日语》，买得非常便宜，几乎是白白送给我。知道为什么吗？那个音像商店正要拆迁，所有光盘大甩卖。

第五点：勇敢地抓住机遇。

当机遇来临的时候，一定要像猛虎下山一样，勇敢地扑过去，不能胆怯和犹豫。有一次公司派我到北京出差，列车刚开我就听到有女孩在用日语聊天，回头一看是两个跟我年龄相当的女孩。我鼓起勇气站起来，走过去，坐到她们对面，开口和她们聊天，原来她们是南开大学的留学生。那个场面可逗了，我们一会用日语，一会用汉语，一会用英语，再加上手势和文字，竟然聊得非常愉快，1个多小时很快就过去了，临下车时我们互相留了地址和电话。事后我好后怕，天津到北京仅有1个多小时，如果我胆怯了，翻翻报纸、看看杂志，这1个小时就会转瞬即逝！这以后，我多次去过她们的宿舍，还参加过她们的party，通过她们俩还认识了其他的留学生。这次奇特的经历，极大地增强了我的

自信、勇气和机遇意识。

有了自信、勇气和机遇意识，我就开始跳槽了，前后跳了3家公司。每一次跳槽，就是一次学习的机会，也是一次提升人生价值的机会。如今我就职的这家公司是中外合资企业，工作环境和硬件设施是一流的，国际化程度很高，国外的设计师有好几位——德国人、意大利人、新西兰人，等等。从我的工作内容看，应该算是个白领了。

我最后想对师弟师妹们说：不要自卑，只要你肯努力、肯吃苦，高职生照样能进外资企业，同样也能做白领！

艺术系环境艺术专业 2002 级宛如

点评

1. “越早明白越主动，越早准备越从容”是我在“职业指导”课上说过的一句话，是面对所有学生说的。很多学生都记住了，认为说得非常有道理，但是有多少学生落实到了自己的行动中呢？

2. 求职不是学习的结束，而是新学习的开始。

3. 面对机遇要勇敢，勇敢来自尝试和锻炼，越锻炼往往越勇敢。

4. 社会的人才结构很像金字塔，在人才的金字塔中，大专生处于中层位置。大专生的工作不是“找”来的，而是“抢”来的！向谁去“抢”呢？一个是向上层“抢”，从本科生、研究生手里“抢”；一个是向下层“抢”，从中专生、技校生甚至是打工仔、打工妹手里“抢”。

❖ 勇敢加入“北漂族” ❖

我来自浙江温州的农村，家乡山清水秀、气候宜人，所以初到学校很不适应，感到太荒凉、太闭塞、硬件太差。当时曾经想回家复读，但思前想后还是放弃了这一念头。

大一时，对我影响最大的一门课竟然是政治，老师讲得非常精彩，常常引用一些伟人的经典名言。比如苏格拉底的那句话：“没有经过省察的人生是不值得过的”。从那时，我开始思考自己的人生道路。由于课程不是很紧张，我经常到图书馆借书，不是借文学方面的书，而是借哲学方面的参考书。有两本书对我启发很大，一本是《人生成本论》，一本是《笑看人生》。

我觉得，由于高考的压力，年轻人的世界观、人生观并没有真正形成，大家背诵了很多材料，但高考之后都忘了，还给老师了。我的世界观、人生观的真正形成，是在大一的时候。可惜的是，一些学生沉迷于网络游戏，或是沉迷于二人世界，根本没有考虑自己的人生道路问题。

我是浙江温州人，温州人有一种敢于走遍天下的气魄，正是这样的气魄造就了无数浙商。如今，浙商已经成为全国致富的榜样。我觉得自己的身体中也流淌着这样的血液，希望自己将来也能成为一名成功的浙江商人。

大一下学期，利用五一放假的时间，我去北京旅游了几天，看到了向往已久的天安门。由于身上的钱不多，我白天游览，晚上就到网吧休息，10元钱包夜。困了就趴在电脑前睡一会儿，醒了就上网看新闻。后来，我发现还有更加省钱的办法，就是睡在火车站的候车室，一分钱也不用花。