



全国高职高专**公共基础课**规划教材

大学生就业指导 案例汇编

张晓丹 何代忠 主 编
杨立升 盛 锦 李 柳 副主编



赠送
电子课件

清华大学出版社



全国高职高专公共基础课规划教材

大学生就业指导案例汇编

张晓丹 何代忠 主 编
杨立升 盛 锦 李 柳 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书根据高职高专学生的学习特点,通过典型案例对职业规划、求职就业所涉及的基本理论和能力及其相关问题进行了系统的、通俗易懂的阐述。全书共分七章,分别从职业规划、职业素质、职业测量、求职技能、求职安全、就业政策法规、自主创业七个方面来构建本书的案例体系,寓理论于案例,案例因理论而精彩,理论因案例而形象。

本书非常有助于大学生人生规划和求职就业,具有非常强的可操作性和实践性。本书可作为高校各专业职业生涯规划与就业指导课的教材或参考书,也可作为其他求职者的参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

大学生就业指导案例汇编/张晓丹,何代忠主编;杨立升,盛锦,李柳副主编. --北京:清华大学出版社, 2010.7

(全国高职高专公共基础课规划教材)

ISBN 978-7-302-22853-0

I. ①大… II. ①张… ②何… ③杨… ④盛… ⑤李… III. ①大学生—就业—案例—高等学校:技术学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 097312 号

责任编辑:刘天飞

装帧设计:山鹰工作室

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京市清华园胶印厂

经 销:全国新华书店

开 本:185/260 印 张:14.75 字 数:348千字

版 次:2010年7月第1版 印 次:2010年7月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:26.00元

产品编号:034600-01



随着高等教育的快速发展及招生规模的不断扩大,毕业生数量迅速增加,高校毕业生就业越来越成为全社会关注的焦点和社会热点,目前我国政府已把大学生就业工作上升到改善民生、构建社会主义和谐社会和维护社会安全稳定的政治高度。为了更好地帮助和指导毕业生求职就业,现将教学、生活、工作中收集到的部分比较经典的大学生求职就业案例加以汇编,并加以理性的评析,以期对广大毕业生成功就业、顺利走向社会提供帮助。

编者在参阅了大量同类教材的同时,结合了自身多年的工作经验和教学经验编写了本书。作为《大学生就业指导》的姊妹教材,本书在编写过程中着重突出以下特征。

(1) 理论与实践紧密结合。在理论内容取舍上,本书以高职高专实践、应用技能性培养目标为标准,对职业生涯规划、求职、就业的相关理论进行大幅度的裁剪浓缩,在理清基本概念及意义的基础上,与大量的案例有机结合,以“案例+点评”的方式来构建全书,给读者以启迪,增强了本书的趣味性和可操作性。

(2) 典型案例教学。本书在大量案例的基础上精选了代表性较强的典型案例,有助于教师的案例教学。所谓案例教学,就是由老师提供一个比较典型的问题,然后给学生阐明该问题发生的背景,并给学生指出该问题所面临的困境以及可能的解决方案。让学生通过对案例的学习和思考来提高在就业过程中分析问题和解决问题的能力。

本书主要从以下六个方面来组建案例体系:一是职业生涯规划,该系列案例主要包括人生意义、规划原则及内容等;二是职业素质和测试,该系列案例主要包括职业道德、能力、兴趣、性格、价值观、心理等;三是求职技能,该系列案例主要包括求职信息收集整理与求职应聘技巧应用等;四是政策法规,该系列案例主要包括《劳动合同法》、《劳动法》及其相关法规;五是求职安全,该系列案例主要包括信息获取阶段的陷阱、面试洽谈阶段的陷阱、试用期阶段的陷阱、合同阶段的陷阱等内容;六是自主创业,该系列案例主要包括自主创业者的特征、自主创业的要素及自主创业的模式等内容。

本书由张晓丹、何代忠策划,张晓丹、何代忠、杨立升、盛锦、李柳负责设计制定本书的整体框架结构,及全书的统稿、审定、修稿及定稿,邹泉在本书的写作过程中也做了大量的编写工作。

本书适用于所有在校大中专学生,也适用于其他社会求职者和在职者。

愿本书成为读者的良师益友,为读者分忧解难,伴随读者开启职业成功之门。

在本书的编写过程中,我们参考了国内外部分同类研究成果,在此对本书所有参考文献涉及的作者表达诚挚的谢意!

编者



全国高职高专公共基础课规划教材

编写委员会

主 任 杨小庆

副主任 黄 海

委 员 (排名不分先后)

蔡录昌

陈福明

陈光谊

陈静梅

陈思慧

陈兴焱

耿云巧

龚泗淇

郭凤安

胡习之

蒋红梅

刘玉平

刘天飞

麻友平

任春华

阮 航

舒晓楠

斯静亚

宋明玉

涂登宏

王艳玲

辛 菊

许德宽

颜 进

杨巧云

张晓丹

章启辉

朱世德

目 录

 第一章 职业生涯规划	1
本章资料来源	20
 第二章 职业素质	21
一、职业道德	21
二、职业能力	37
三、职业心理	59
本章资料来源	71
 第三章 职业心理测量	73
一、职业兴趣	73
二、职业性格	78
三、职业价值观	84
本章资料来源	89
 第四章 求职技能	90
一、就业信息	92
二、求职技巧	96
三、求职礼仪	102
本章资料来源	120
 第五章 求职安全	122
一、信息获取阶段的陷阱	122
二、面试洽谈阶段的陷阱	139
三、试用期阶段的陷阱	146
四、合同阶段的陷阱	149
本章资料来源	153
 第六章 就业政策法规	155
一、《劳动合同法》	155
二、《劳动法》及相关法律法规	164
本章资料来源	185
 第七章 自主创业	187
一、自主创业者的特征	187
二、自主创业的要害	194
三、自主创业的模式	215
本章资料来源	225
 参考文献	227

第一章 职业生涯规划

职业是指一个人一生中所承担职务的相继历程，而这一历程通常称为职业生涯。在这一历程中，我们每个人会根据自身的能力、特点、目标以及社会的发展变化，逐步作出实现自身长远目标的计划，进而寻找一系列能实现自己各阶段目标的组织。这实际上就是我们常说的职业生涯规划。众多成功者的经验证明，人生是需要规划的，人生是可以规划的，有无人生规划对于一个人一生事业的发展极为重要。确定你的人生目标，规划你的人生，是走好人生历程的第一步。

职业生涯是一个动态的发展过程，起点定位是否准确，规划是否科学合理，将在很大程度上决定着职业成功的可能性大小。成功的职业规划可以指导大学生在认识社会、了解职业的过程中，认识自我、了解自我，从而在满足和适应社会需求的前提下，最大限度地发挥个人的优势，提升个人的竞争能力，实现个人的职业目标。

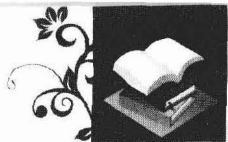
案例 1

比尔·拉福规划人生¹

一个美国小伙子立志做一名优秀的商人。中学毕业后考入麻省理工学院，没有去读贸易专业，而是选择了工科中最普通最基础的专业——机械专业。大学毕业后，这位小伙子没有马上投入商海，而是考入芝加哥大学，攻读为期三年的经济学硕士学位。然而出人意料的是，获得硕士学位后，他还是没有从事商业活动，而是考了公务员。在政府部门工作了 5 年后，他辞职下海经商。又过了两年，他开办了自己的商贸公司。20 年后，他的公司资产从最初的 20 万美元发展到 2 亿美元。这位小伙子就是美国知名企业家比尔·拉福。1994 年 10 月，比尔·拉福率团来中国进行商业考察，在北京长城饭店接受《中国青年报》记者采访时，他谈到他的成功应感激他的父亲的指导，他们共同制定了一个重要的职业生涯规划。最终这个职业生涯设计方案使他功成名就。

我们来看一下这个成功的简图：工科学习→工学学士→经济学学习→经济学硕士→政府部门工作→锻炼处世能力，建立广泛的人际关系→大公司工作→熟悉商务环境→开公司→事业成功。

从成功简图中可以看出：要想取得成功，必须走好职业生涯的每一步。要想走好每一步，就必须要对职业生涯的每一个环节都进行认真详细的规划。让我们一道来看看比



尔·拉福的职业规划吧!

第一阶段：工科学习

中学时代，比尔·拉福就立志经商。他的父亲是洛克菲勒集团的一名高级职员，他发现儿子有商业天赋，机敏果断，敢于创新，但经历的磨难太少，没有经验，更缺乏必要的知识。于是，父子俩进行了一次长谈，并描绘出职业生涯的蓝图。因此升学时他没有像其他人一样直接去读贸易专业，而是选择了工科中最基础最普通的机械制造专业。

做商贸必须具备一定的专业知识。在商品贸易中，工业品占绝对多数，不了解产品的性能、生产制造情况，就很难保证在贸易中得到收益。工科学习不仅是知识技能的培养，而且能帮助他建立一套严谨求实的思维体系。清楚的推理分析能力，脚踏实地的工作态度，正是经商所需要的。比尔·拉福在麻省理工学院的4年，除了本专业，还广泛接触了其他课程，如化工、建筑、电子等，这些知识在他后来的商业活动中发挥了举足轻重的作用。

第二阶段：经济学学习

大学毕业后，比尔·拉福没有立即进入商海而是考进芝加哥大学，开始了为期三年的经济学硕士课程。

在市场经济下，一切经济活动都是通过商业活动来实现的，不了解经济规律，不学习经济学知识，就很难在商场立足。比尔·拉福掌握了经济学的基本知识，搞清了影响商业活动的众多因素，还认真学习了有关法律和微观经济活动的管理知识。几年下来，他对会计、财务管理也较为精通，在知识上已完全具备了经商的素质。

第三阶段：政府部门工作

比尔·拉福拿到经济学硕士学位后考取了公务员，在政府部门工作了5年。

经商必须有很强的人际交往能力，要想在商业上获得成功，必须深知处世规则，善于与人交往，建立诚信合作关系。这种开拓人际关系的能力只有在社会工作中才能得到提高。在环境的压迫下比尔·拉福养成了强烈的自我保护意识，由稚嫩的热血青年成长为一名老成、处事不惊的公务员，并结识了各界人士，建立起一套关系网络，为后来的发展提供了大量的信息和便利条件。

第四阶段：通用公司锻炼

5年的政府工作结束之后，比尔·拉福完全具备了成功商人所需的各种素质，于是辞职下海，去了通用公司。

通过各种学习获得了足够的知识，但知识要通过实践的锻炼才能转化为技能。在国际著名的通用公司进行锻炼，比尔·拉福不仅为实践所学的理论找到了一个强大平台，而且学习到了丰富的管理经验，完成了原始的资本积累。这也是大学生创业应该借鉴的地方，除了激情还应该更多地考虑现实。





第五阶段：自创公司，大展拳脚

两年后，他已熟练掌握了商情与商务技巧，便婉言谢绝了通用公司的高薪挽留，开办了拉福商贸公司，开始了梦寐以求的商人生涯，实现多年前的计划。

时机成熟后，应果断决策，切忌浪费时间，应抓住契机实现计划。比尔·拉福的准备工作，几乎考虑到了每个细节。拉福公司的成长速度出奇的快，20年后，拉福公司的资产从最初的20万美元发展为2亿美元，而比尔·拉福本人也成为奇迹。

点评：

比尔·拉福的职业生涯设计脉络清晰，步骤合理，充分考虑了个人兴趣、个人素质，并着重职业技能的培养，这种职业生涯设计在他坚持不懈的努力下，终于变为现实。

亲爱的同学们，也许他的这套职业生涯方案并不完全适合你，但是却带给你一个重要的启示：人生是可以设计的！只要你有信心、恒心加上科学的规划和设计，案例的主角也许就是明天的你。

案例 2

杨澜的人生规划²

提起杨澜，很多人都说她太幸运了。从著名节目主持人到制片人，从传媒界到商界，她一次次成功地实现了人生的转型。杨澜是幸运的，但这种幸运，并非是人人都有的，也不是人人都能驾驭的。它需要睿智的眼光、独到的操控能力，是职业经历累积到一定程度厚积薄发而来的。就像杨澜自己说的那样：“一次幸运并不可能带给一个人一辈子好运，人生还需要你自己来规划。”

第一次转型：央视节目主持人

在成为央视节目主持人以前，杨澜是北京外语学院的一名大学生，还是一个有些缺乏自信的女生，甚至曾因为听力课听不懂而特别沮丧。直到后来听力水平提高了，才逐渐恢复了自信。她说：“我经常觉得自己不是一个有才华和极端聪明的人。”可这一切并没有影响到杨澜后来的成功。勤勉努力的她，不仅大胆直率，看问题也通常有自己独特的视角。

1990年2月，中央电视台《正大综艺》节目在全国范围内招聘主持人。杨澜以其自然清新的风格、镇定大方的台风及其出众的才气逐渐脱颖而出。但是，由于她长得不是太漂亮，在第六次试镜时还只是在“被考虑范围之列”。杨澜知道后，就反问导演：“为什么非得只招一个女主持人，是不是一出场就是给男主持人做陪衬的？其实女性也可以很有头脑，所以如果能够有这个机会有话，自己就希望做一个聪明的主持人。”“我不是很漂亮，但我很有气质。”就是因为杨澜这些话，彻底打动了导演。毕业后，杨澜正式





成为《正大综艺》的节目主持人。直到现在，杨澜也一直坚持主持人不一定非得漂亮，女人的头脑更重要。

进入央视后，杨澜终于感觉到，这次的选择是非常正确的，做传媒就是她喜欢的事情。靠着自身的实力与魅力，杨澜获得了“十佳”电视节目主持人、金话筒奖等。这是很多人一生都无法企及的知名度和注意力，也彻底改变了她未来的人生道路。

4 年央视主持人的职业生涯，不仅开阔了杨澜的眼界，更确立了她未来的发展方向：做一名真正的传媒人。

但渐渐地，杨澜对这种重复性工作开始有点儿厌烦了。也许是一切来得太容易了，也许觉得自己还可以做更多的事。最重要的是，她开始觉得有点虚：“一开始央视让我一下子进入一个殿堂，但是我往下一看，空空如也，下边的基础都不是我自己建起来的，是一个庞大的机构赋予你、支持你，我觉得特别不踏实，所以我得自己从下边垒砖头，慢慢起来，这样才会踏实。”

第二次转型：美国留学生

1994 年，当人们还惊叹于杨澜在主持方面的成就时，她又做出了一个令人惊讶的决定：辞去央视的工作，去美国留学。

在事业最明亮的时候选择急流勇退，这就意味着她要放弃目前所拥有的一切，包括触手可及的美好未来。但资助她留学的正大集团总裁谢国民先生说了这样一句话：“我觉得一个节目没有一个人的发展重要。”这给杨澜留下了很深的印象。

26 岁的时候，杨澜远赴美国哥伦比亚大学，就读国际传媒专业。在异国他乡的生活，比想象中的还要艰苦。有一次，杨澜写论文写到半夜两点钟，好不容易敲完了，没有来得及存盘，电脑就死机了。杨澜当时就哭了，觉得第二天肯定交不了了。宿舍周围很安静，除了自己的哭声，只有宿舍管道里的老鼠在爬来爬去。但最后，她还是擦干眼泪，把论文完成了。谈起这段生活，杨澜说：“有些人遇到的苦难可能比别人多一点儿，但我遇到的困难并不比别人少，因为没有一件事是轻而易举的，需要经历的磨难委屈，一样儿也少不了。”

虽然如此，但这段生活给杨澜带来的收获要远远比磨难多。她的视野开阔了许多，更亲身接触到了许多成功的传媒人和先进的传媒理念。

业余时间，她与上海东方电视台联合制作了《杨澜视线》——一个关于美国政治、经济、社会和文化的专题节目，这是杨澜第一次以独立的眼光看世界。她同时担当策划、制片、撰稿和主持的角色，实现了自己从最底层“垒砖头”的想法。40 集的《杨澜视线》发行到国内 52 个省市电视台，杨澜借此实现了从一个娱乐节目主持人向复合型传媒人才的过渡。





第三次转型：凤凰卫视主持人

1997 年回国后，杨澜开始寻找适合自己的机会。当时，凤凰卫视中文台刚刚成立，杨澜便加盟其中。1998 年 1 月，《杨澜工作室》正式开播。

凤凰卫视的两年，在杨澜的职业发展上起了重要作用。她不仅积累了各方面的经验和资本，也同时预留了未来的发展空间。

在凤凰卫视，杨澜不只是主持人，还是《杨澜工作室》的当家人，自己做选题，自己负责预算，组里所有的柴米油盐，她都必须精打细算。这种经济上的拮据，对杨澜来说是一个非常好的锻炼，使她知道如何在最低的经费条件下，把节目尽量完成到什么程度。

在随后的两年时间里，杨澜一共采访了 120 多位名人。这些重量级的人物也构成了杨澜未来职业发展的一部分，不少人在节目之后仍和她仍保持着密切的联系。这种联系除了会给杨澜带来一些具体的帮助之外，精神上的获益也不可忽视。同时，与来自不同行业不同背景的嘉宾交流，也让她的信息量获得了极大的丰富。

第四次转型：阳光卫视的当家人

1999 年 10 月，杨澜辞去了凤凰卫视的工作。从凤凰卫视退出之后，杨澜曾一度沉寂。2000 年 3 月，她收购了良记集团，更名为阳光文化网络电视控股有限公司，成功地借壳上市，准备打造一个阳光文化的传媒帝国。

由电视界转向商界，对于这次转变，杨澜表示，她投身于商界不是简单地为了赚钱，还为了实现她过去不能实现的媒体理念。

与大多数商人的低调不同，杨澜选择了始终站在阳光卫视的前面。在报纸杂志网站上，经常可以看到关于杨澜的报道。她变成了一个传媒名人。这种对传媒资源运用的驾轻就熟，使得她的阳光卫视一出生就有了许多优势。

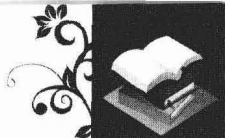
但杨澜创业不久，就遇到了全球经济不景气，杨澜立刻感觉到了压力。她几乎天天都想着公司的经营。由于市场竞争的压力，杨澜将公司的成本锐减了差不多一半，并逐渐剥离了亏损严重的卫星电视与香港报纸出版业务，同时她还将自己的工资减了 40%。

2001 年夏，杨澜作为北京申奥的“形象大使”参加了在莫斯科成功申奥的活动。同年，她的“阳光文化”接手了中国最大的门户网站之——新浪网，开创了网络和电视相结合的时代，又与四通合作成立“阳光四通”，开始进军网络和 IT 行业。

这一切都给公司所有员工带来了信心。终于，阳光文化在截止到 2004 年 3 月 31 日的 2003 财政年度中取得了盈利，摆脱了近 2 年的亏损。之后，阳光文化正式更名为阳光体育，杨澜同时宣布辞去董事局主席的职务，全身心地投入到了文化电视节目的制作中。

点评：

由央视的名主持到远涉重洋的学子，再到凤凰卫视的名牌主持，最后到阳光卫视的



当家人，杨澜的角色在不断地变化。而以一位文化经营商的身份出现在公众的视野里，则是杨澜人生最重要的一次角色转换。

但正所谓“万变不离其宗”，无论如何转、如何变，杨澜始终把自己定位为“传媒人”，聪慧的她很清楚自己就是这块料，所以从没有偏离做媒体这个大方向。而她的变化就在于她制定的目标层次一直在提高。

杨澜在她的《凭海临风》一书中，曾写到了乘热气球的经历。热气球的操作员能做的只是调整气球的高度以捕捉不同的风向，而气球的具体航线和落脚点，就只能听天由命了。这正是乘坐热气球的魅力所在：有控制的可能性，又保留了不确定性，所以比任何精确设定的飞行都来得刺激。“其实人生的乐趣也是如此，全在这定与不定之间”，杨澜这样认为。

案例 3

邓亚萍的职业生涯规划³

邓亚萍生于 1973 年，在父亲的影响下 5 岁开始学打乒乓球。因为个子太矮一度被拒于省队、国家队的门外。

面对省队、国家队的质疑和否定，邓亚萍被迫比同龄人更早地站在了人生和职业抉择的十字路口。是继续打下去，还是转行做个小学生去呢？对邓亚萍而言，身体上的障碍倒是其次，重要的是如何逾越心理上的障碍。

面对外界的怀疑，她父亲不得不认真地与邓亚萍沟通：你自己是不是真的相信自己能够把这个事情做好。

邓亚萍心里憋足了劲，她说：“我觉得从运动成绩上来讲，我不比任何一个人差，为什么其他的人能进省队，我进不去。那个时候就觉得，我一定要证明自己，自己是这块材料，而且能够成为一个优秀的乒乓球运动员，当时有非常坚定的一种信念。当然了，你一旦有了这个信念，你一旦做了这个决定以后，再苦再累也是愿意的，因为你自己选择了这条路，没有人逼你选这个路。”

她被河南省队拒绝之后，只好进入郑州市队。可是，10 岁时在全国少年乒乓球比赛中，邓亚萍一举获得团体和单打两项冠军。这样，之前关闭的河南省队的大门为之开启；1988 年在全国乒乓球锦标赛上，邓亚萍又一举夺得女子双打冠军和单打亚军，被选入国家队。

她曾经被省队、国家队拒绝，然而她并没有因此而却步，相反，无数个日日夜夜的流血流汗浇铸出一个永不言败，一切追求最高、最好、最快的巾帼英雄。

有哲人说：成功的人生需要正确的规划，你今天站在哪里并不重要，但是你下一步





迈向哪里却很重要。

这样一句话对于一般人而言,可能只是一句发人深省的格言罢了,而对邓亚萍,这样一句话却代表着舍弃和重新开始的痛苦抉择以及需要为此含辛茹苦的付出。

在规划自己的职业生涯的过程中,她竟不合逻辑地把自己从一个运动员变成成为一名令全世界年青人羡慕的剑桥大学的博士。

对于一个从小就置身校园的莘莘学子而言,这样的职业设计可能是一件顺理成章的事,可是,当人们知道邓亚萍是一个从 5 岁就开始拿起乒乓球拍,知识功底和基础十分薄弱的运动员时,不解、不相信和嘲讽都不约而同地涌上人们的心头。

然而,邓亚萍却成功地实现了职业人生的三次角色转换。

第一次角色转换:世界冠军

邓亚萍 5 岁开始学乒乓球,最终用实力证明了自己,登上了世界乒坛冠军的宝座。然而,由于竞技体育的职业特性和生理周期,再加上多年来的超强练习,腰、脖子和脚上的伤病困扰,需要她重新进行职业定位。

第二次角色转换:体育研究专家

在国外总有人问邓亚萍:“你们中国女运动员的成绩为什么比男运动员好?”言者无意,听者有心,正是这样一个有意无意的询问才有了邓亚萍后来的理论课题研究——《从小脚女人到奥运冠军》,例子用的是中国女子乒乓球,她希望能够有人真正关注中国妇女和中国女运动员的研究。目前,邓亚萍又在攻读英国剑桥大学的博士学位,研究课题是奥运会对中国的影响,就这样她一步一步地塑造着自己国际体育专家的形象。

第三次角色转换:社会体育活动家

邓亚萍连续两次入选国际奥委会官员。在国内,她是全国人大代表,又是全国政协委员。2003 年,邓亚萍在北京奥组委市场开发部工作,她所在的部门主要是负责与国内外大公司接洽,为北京奥运会争取资金赞助。邓亚萍不但钻研精深的体育课题,更是广泛地参加社会活动,她曾经两次参与了中国申奥活动。2001 年 2 月她从英国返回祖国,担起了申奥形象大使的重任,为成功申办 2008 年奥运会做出了杰出的贡献。2004 年,长达 4.5 万字的英文版论文《从小脚女人到奥运会冠军》出版,前国际奥委会主席萨马兰奇在为邓亚萍的英文版论文作序中写道:“世界是你的,因为你拥有开启它的钥匙。”

点评:

在许多人看来,一个有效的职业生涯设计,必须是在充分且正确地认识自身的条件与相关环境的基础上进行的。对自我及环境的了解越透彻,越能做好职业生涯设计。因为职业生涯设计的目的不只是协助一个人达到和实现个人目标,更重要的也是帮助他真正了解自己。

邓亚萍的职业生涯设计是不是违背职业设计规律的一次梦想呢?恐怕在邓亚萍正儿



入经地在清华读书的时候, 95%的人都会表示怀疑。实际上, 因为基础太差而无法按正常要求毕业的运动员大有人在。即使拿到了毕业证, 人们也会认为这只不过是学校的一次照顾。从来没有运动员像邓亚萍一样, 从运动场起步, 直至走进剑桥的校园。

美国作家盖尔·希伊在《开拓者们》中, 通过一份内容十分广泛的“人生历程调查问卷”, 访问了 6 万多个各行各业的人士, 发现那些最成功和对自己生活最满意的人有一个共同的特点: 他们都致力于实现一个其实际能力所难于达到的目标。

邓亚萍选择了大学校园, 选择了剑桥, 这些都是对于运动员而言, 极其难以达到的目标。

在这样一场较量中, 邓亚萍没有优势。她只有自己的雄心和决心, 一种不达目标决不罢休的气概。邓亚萍的成功告诉世界: 性格其实是职业设计中最根本的职业锚。

所谓职业锚就是指当一个人不得不做出选择的时候, 他或她无论如何都不会放弃的职业中的那种至关重要的东西和价值观。而性格却决定了对职业的投入方式和投入力度。正是因为邓亚萍倔强不服输的性格给她创造了优势。

不服输的性格挽救了邓亚萍的运动生涯。著名的人生规划专家徐小平说: “一个人的能力不是别人评价出来的, 而是自己显示出来的; 不是别人认可出来的, 而是自己证明出来的。”很多时候职业的选择, 重要的不是周围的人怎么看你, 而是你自己怎么评价自己, 这才是最关键的。

案例 4

如何规划人生⁴

80 后的大学毕业生面临很多的问题, 最主要是一个扩招直接引起的就业难的问题。而扩招后的 80 后的我们, 大部分人都不能像 70 年代那样, 一毕业就有份儿好工作。我们忍不住觉得自己是倒霉的一代, 还要面临房价高涨。但是现实就是这样, 我们只能接受现实, 改变自己去适应现实。

作为首批 80 后的我, 非常普通。毕业后, 跟很多人一样面临着非常普遍的就业难问题。其实, 我相信, 对大多数大学毕业生来说, 应该愁的不是找不到工作, 而是觉得找不到“适合”自己的工作。

说到什么工作是“适合”自己的工作? 就自然要谈到就业方向了。其实很多人没想明白什么工作是“适合”自己的工作。也许只是模糊地觉得工资要高, 并且自己喜欢。但是很多人都不了解自己到底能做什么, 喜欢做什么, 想做什么。这就是定位和方向的问题了。定位和方向这两个词从很早开始就被说得铺天盖地, 所以我从很早就开始考虑自己的定位和方向的问题。但是一直很模糊自己的定位是什么, 方向在哪里。这两个词





对我来说总觉得太抽象了，我不知道怎么找我的定位，不知道怎么找我的方向。所以，我一直很希望能有人帮我指点一下迷津，告诉我路应该怎么走，应该怎么选择。但是，很遗憾，一直没有这样的人出现。甚至在我眼里看起来很成功的人士也不能帮我指点一下迷津。于是大学以来我只能自己摸索着走了过来，做错了不少选择，走过了不少弯路。最终好像又转回到起点，重新选择。

但是，走了这么多弯路也不能说是白走，起码积累了很多的人生经验，最终认识了自己的就业方向。其实我们每个人都有很多机会去尝试不同的方向，选择了不同的方向就选择了完全不同的人生。如果越早选好自己的方向，就能越早走向自己喜欢的职业的顶峰，少走很多弯路。希望我下面的经历可以帮一些人认清自己的就业方向。

1. 学校里错误的选择

其实关于就业，最早的错误选择是在高中，我选择了自己最不擅长的历史科，严重影响了高考成绩，导致我的分数不够去英语专业，只能去比较冷门的汉语言专业。但是，后来的经历告诉我，高中时候选科目虽然很关键，会影响到进哪个大学，读哪个专业。但是，进了大学之后，你还是有可能会选好自己的正确方向的。但是我进了大学之后，又因为没有清楚的定位和方向，又做了一次错误的选择，离自己想要的方向又远了一些，使自己的就业困难又多了一些。

我的大学专业是汉语言(涉外文秘)，这个专业分析起来应该是个有特色的专业。因为这个专业是在一家著名的外语学校。那么这个专业出来的人才就应该是中文和英文都很优秀，又因为有个专业方向是涉外文秘。方向好像也非常清楚，这个专业出来的人才应该就是一个优秀的外企文秘。

但实际上这是个让人很尴尬的专业。首先，在外语学校学中文，听起来就让人觉得奇怪，大家的普遍反应是好笑：“你外语学校学中文？”其次，大家都知道要有一技之长才好找工作。那么汉语言(涉外文秘)这个专业的一技之长是什么呢？是中文，是英语，还是文秘？4年的时间说短不短，说长也不长。也许有这样的天才，能在4年时间里精通这三门技能。但是大部人都是普通人，所以我们这个专业出来的学生，中文好一点的比不上正统中文专业的学生；英文好一点的比不上英文专业的学生；文秘好一点的简直还不如一个文秘专业的中专生。

于是这个专业培养出来的学生找工作就很难了。但是，说到底，与其怪这个专业不好，还不如怪自己大学时没找好自己的方向。其实如果大学时就找准自己的方向，选择正确的辅修专业，估计早就已经走在自己喜欢的道路上了。一次辅修的选择错误影响了我之后的就业方向。

学校有辅修，可以选择自己想修的专业。我不知道我为什么神差鬼使选择了计算机。我实在是太笨了，太没主见了，选择了一个我最不喜欢最不适合我的专业。我完全



可以选择辅修英语，日语或者外贸。我在选择的时候徘徊了，那年代，刚好是 PC 开始普及的年代，计算机是热门专业，早期出去的都是高薪人才。又有不少人跟我灌输学好英语没什么用，因为现在学英语的人太多了，英语只是个交流的工具，只要会交流就可以了。于是，我选择了计算机专业。现在看来，选一个自己不敏感不擅长不喜欢的专业，是跟自己过不去。当时选择的时候不懂得想长远一点，辅修计算机，又只是掌握一些计算机的基础知识，出去后能做什么？

如果大学时候的辅修，我选了外贸，我毕业可以做外贸；如果我选了英语，我毕业后可以做英语相关类的工作；如果我选了日语，即使对于找工作没什么帮助，起码语言类是我的兴趣，不至于我到毕业后又花了大量时间去学日语。这个经验告诉我，在看不到前途的时候，先选择自己喜欢做的，然后坚持下去，也告诉我，不要轻易相信多数人的说法。

2. 毕业后找工作

很快就毕业了，毕业后我们有的同学做外贸，有的同学干脆就自己出来干，少数同学做公务员，极少数同学做文秘，一个做教师。总的来说，大部分的同学是做了外贸这一行，赚了大钱。毕业后的就业情况，说明专业和就业没什么关系。你完全可以选择自己喜欢的职业，不一定要专业对口。所以为了选择自己喜欢的职业，从大一或者更早开始，就要为那个职业做准备。

而我呢？我不知道我该做什么？我能做什么？在 4 年的大学时间里，因为我比较喜欢英语，所以我花了一半以上的时间学习英语。但是毕业后面临找工作，一开始我想找跟英语相关的工作，但是马上就出现困难让我退缩了，因为英语专业相关的工作如翻译、教师一般都要求英语专业八级的学生。即使不要求八级证书，我感觉我的英语水平也确实不如人家。所以翻译、教师是不可能的。外贸要求的英语水平虽然稍微低一点，但是一般要求有外贸经验或者外贸专业，而且那个时候我对外贸又一窍不通。所以放弃了找英语相关的工作。

3. A 公司的经验

我开始找文秘相关的工作，最终在 A 公司求得了文秘一职。做了一两个月空闲的文秘后，生管部缺人，希望招我过去。但刚刚毕业的我什么都不懂，只知道应该多学点东西，而据说生管部可以学更多东西，薪资的发展空间好像也比文秘大一点。于是忐忑不安的我就过去了。虽然对生管这个东西很陌生，但是我上手很快，效率也高，虽然有时会出错，但上司好像还是挺喜欢我。但是做生管很烦又很忙，太多的突发状况要处理。我对于统筹安排所有大小生产计划、供应计划游刃有余，但是面临每天的突发状况，有时让我要发疯。为了这些突发状况，我经常要加班，尤其是春节、国庆、五一这些大假都要加班。





于是,我开始考虑辞职。这份工作的优势是稳定,薪资的发展空间高,领导也喜欢,同事间的感情也好,没有什么钩心斗角,经常有各种各样的旅游活动、聚餐,年终有颇具吸引力的奖金。有时我还是很开心的,但是缺点是几乎没有职位上的发展空间,也就是在这家公司如果一直做下去的话,可能一辈子都是一个生管部文员,而且,经常要加班。我觉得一辈子的生管部文员好像不适合我。但这时候我还没想清楚自己到底想做什么,我感觉去哪个公司应该都是情况差不多的,都是帮人打工,都免不了要受气。我想A公司应该是一个非常好的公司,如果找工作,应该很难找到比A公司更好的了。于是我开始考虑是否自己出来做点生意,我想到了做情侣礼品店。

上司收到我的辞职信后反应很大。第二天一早就找我谈话,后来间接上司也找我谈话,都千方百计地想把我留下来。但是我既然决定了,就不想留下来了。我很抱歉。最终,上司听到我是想自己创业,还是无可奈何地让我走,并表示对我的支持和欢迎我以后回去。我真的很感激这个上司。我确实在A公司学了很多东西,这些东西对我一生应该都是很有帮助的。我不仅学会了如何做好一个生管(PMC),如何做好物流,更学会了一个公司的整体运营情况。对每个部门的职能都有了很清楚的认识。但是因为我不是做秘书,我离我的大学专业方向好像又远了一些。在A公司总共做了8个多月的时间,但学到的远远不只8个月的东西。

关于A公司有两个选择被我放弃了。一个选择是我可以在A公司做助理,又轻松,我还可以一边学习自己喜欢的东西。职业生涯方向是一个高级文秘,高级助理兼翻译,符合我的大学专业方向。另一个选择是这辈子稳稳当当地做一个PMC,工作是熟能生巧,做生不如做熟,一边努力学习,把PMC的工作做精,最终或许能做个PMC主管。其实也未尝不是一个好选择。后来,我知道,如果在一家公司长期做下去的话,还会有其他潜在机遇的。

虽然不能说我后悔离开了A公司,但是这次经验,让我觉得不要因为一时的工作不顺心,职位不满意就离开一家公司。当你徘徊不定,不知道如何选择的时候,坚持下去,总会有柳暗花明又一村的时候。

4. 糊涂创业

按照自己所考虑的,我开始筹办情侣礼品店,但是只不过一两个月的时间这个店就夭折了。有一些主观原因也有一些客观的原因。但我想最主要是主观原因。一个礼品店的投资说大也不大,但对于没什么资本的我来说,是一笔不小的投资,这笔投资如果失败了就没了,我承担着这个风险的压力。这个店的大小细节都要我自己负责,没有人能帮我。那种创业的压力和辛苦真的是远远超过了打工。这份经验让我知道,我不适合创业。现在网上关于创业的项目相当多,但是,其实做老板做领导真的不是表面上看起来那么舒服。

