

<<发掘你的竞争力>>

图书基本信息

书名：<<发掘你的竞争力>>

13位ISBN编号：9787547006634

10位ISBN编号：7547006639

出版时间：2010

出版公司：万卷出版公司

作者：李令彬

页数：258

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<发掘你的竞争力>>

前言

序言：从“坏学生成功定律”破解就业难这篇序言的目的，就是使那些即便不爱读书或者不愿意花钱买书的人，在书店里捧读片刻也能基本清楚本书里主要的异端想法。

在上一本书《大学不知道》里，我就曾提出了一个概念，简单说便是“坏学生成功定律”。

我故意讲了很多好学生优秀到没出路的例子，和许多“坏学生”（包括退学生、大专生甚至没上过大学的人）的成功例子，这些“坏学生”年龄大都在22岁到25岁之间，平均月收入都在一万元以上，是同龄人平均收入的至少三倍。

有人可能会说，他们没有学历啊，他们成绩不好啊，可发展的后劲不足啊之类——这不过是一般见识。

他们往往是在最顶尖的500强企业就职或者自行创业，并不存在学历障碍的问题，哪怕他们要去换工作，优质企业的工作经验背景就是最好的行业通行证；而且这些人没有谁不具备强大的学习能力，只是这种方式并不单一地限制在书本之上，他们几乎具有从一切事情中获得学习成长机会的能力；和许多进入优秀企业里继续迷茫的传统好学生不同，他们也基本一致地清楚自己在干着什么，对行业的洞见更加清醒深刻。

我认为，他们比那些螺丝钉式的好学生倒更有升值前景！

什么是“坏学生成功定律”呢？

我首先承认，好学生是有出路的，但是他们的出路基本上属于传统的体制内出路；坏学生也是有出路的——因为他们早就知道了自己不是乖乖牌，因此能早一点意识到传统体制的问题，早作打算，不倚赖成绩学历这些东西，发展出自己的特色一绝，在体制外发展，往往能够成为开时代风气之先的人；最没有出路感的是那些“差而不坏”的学生，按照学业成绩来划分，他们不属于好学生，按照听话程度来划分，他们又不属于坏学生，他们就是明明学习不好，却硬要跟别人拼成绩、比学历，玩命想进入传统评价体系内渴望被认同的一类人，其命运往往令人唏嘘。

这里我要负责任地说明，我所谈的“坏学生”并不是指道德品质败坏，而是指不那么听话，在中国的学校教育体制内，往往认为不听话的学生就不是好学生，而是坏学生，这里的“坏学生”即是从这个意义上来说。

为什么“坏学生”比较容易成功？

因为他们更有机会学会独立思考，批判性的学习。

好学生其实很容易做——只要把那些现成的标准答案背得滚瓜烂熟就好了，只需要把那些布置好的习题试验照例完成就好了，只需要在原有体系内照章办事就好了——但这些往往会使他们成长为各方面平均发展的无特色人物，使他们成为集体无意识潮流中的一个普通殉葬品。

坏学生往往要经历一个“问题青年”的阶段，在这个阶段中，任何头脑敏锐的年轻人都会感到思想苦闷和人生困惑。

有一部分人把这当作成长的现实接受了，学会了逆来顺受；有些人则看出了系统性的问题，能够跳出体制去寻找新的广阔天地，这些人就成了善于把问题化作机遇，能够不断发现新问题，解决新问题的开拓性人才。

中国改革开放的历史进程，就是由这么一批人物推动的，时代发展到今天，中国仍然有各方面顽固的落后传统与现代化发展进程的不协调。

中国现在是一个人们没有共同的超越性价值信仰的社会，没有什么“按部就班就很美好”的人生出路。

这是“坏学生当道”的时代基础，他们更少地依附于体制，更少地在体制变动中受害。

这本书讲的主要不是社会问题，而是人的问题，那么我们不要把话题扯到无边无际，回归本书所立足的个人职业发展与就业问题上来。

我们必须从根本上搞清楚一点，是什么造成了大学生的就业难？

现在，市面上已经有大量的求职书了，比如如何应聘500强外企高薪职位等等，在这些方面，他们已经做得比较完备，我的目的不是要再多加上一本；大多数求职书的问题是过于技术化，强调生硬的规则，而缺少思想的贯通。

<<发掘你的竞争力>>

要知道“道理比规则更重要”，多知道几条道理，就可以少背一大堆的规则。

本书希望能成为一本“讲理的书”。

不要忘了一个基本事实：一个学生在面临毕业时，他的就业层次早已基本确定，上下靠运气或“速成技术”所能造成的振幅不会太大。

成熟雇主的招聘体系是做什么用的？

很重要的一个方面，就是用来去除遮蔽，看到你“镀层”下面的真实材质。

几乎所有跨国大公司都更看重一个求职者的个人素养，胜过对一个人现有知识和技能的强调。

“素养”是什么意思？

就是一种平素的养成，所以，在招聘面试的过程中，发现什么是你速成准备的，什么是你习惯性的思维与行为模式，是考察中很重要的一部分。

这样你就需要在平素去养成那些顶尖雇主所需要的东西，这需要有意识的生涯规划。

“生涯规划”这样的概念来自于国外，中国人对于这方面的认识十分有限，并且常伴有许多认识误区，比如认为它是什么速成秘笈，或者觉得在这个飞速变化的时代，无常的命运没有谁可以把握。

我想强调一点，生涯规划的一个核心，不是制定出确切的人生路线，而是提高自身的“人生预见力”，教你如何看得更远。

带有这种预见力，而不只是对现实的被动适应，是先进人物区别于普通人才的根本特征。

如果要我用一个时髦词来揭示中国大学生就业难的深层原因：我想说的是，其实我们每一个人在从校园走向社会的过程中，都在经历一场痛彻心扉的“文化震荡”。

文化的内在核心是价值观，在学校中居于主导地位的学院派价值与在社会上居主导地位的市场价值是如此不同，这种文化震荡的效应可能不亚于留学生在异国他乡感受到的身心不适。

不论在地球哪一端的大学，学院价值的核心都是——哪个学生的课业成绩好，就会在校园里集万千宠爱，好学生就是这样定义的；可是在现实的人才市场，谁能够最大化、最有效地满足消费需求，谁才更可能成功。

许多西方大学的成功之处在于，他们在保持大学独立精神与旨趣的同时，注重面向社会的教育，有意识地引导学生参与社区发展，推动他们对社会现实问题的思考，鼓励学生在校内外做兼职与实习，与社会各界校友保持交流与互动，这在很大程度上降低了“文化差异”带来的震荡效应。

中国大学拆除围墙的意识则形成得比较晚，并伴有各种各样的“反动潮流”，比如曾不许在大学期间谈恋爱，禁止大一新生使用个人电脑等等。

但实际上，恋爱关系是人际关系中最复杂、最高级的形式，而电脑技能则是一切现代人才所需要的最基础技能，大学似乎更应该引导学生如何健康地去发展这些能力，为他们创造健康成人的环境，而不是一禁了之。

学习首先是为了长大，成为快乐的人，对社会有价值的人，学习不能成为阻碍我们每个学生个性成熟的沉重枷锁。

学校教育孤芳自赏的原因有之，另一种原因则在中国社会。

中国社会始终经历着高速发展并承受着转型中的阵痛。

从计划经济体制向市场经济转轨，伴随着的是一代人的价值观失落与重塑，带来的是相当非局部、非少数人的信仰危机。

这种体制转轨直接或间接带来的其他效应和后果，比如城市化进程加快，地区差异加大，产业结构迅速调整，都对就业市场造成了巨大冲击。

更为火上浇油的是，伴随着中国社会的这种内在躁动，她惊人地被卷入了国际化的进程，在日渐“扁平”的世界，西方标准、西方价值、西方雇主和西方大学都在日渐深入地影响着中国社会，影响着中国学生的前途决策。

文化的主要表达方式是通过语言。

你会吃惊地发现，在中国社会并列存在两种语言表达方式，不是中文和英语，也不是普通话和方言，而是体制内外的两种语言系统——计划经济的语言和市场经济的语言，很多情况下，他们是彼此听不懂的。

中国的主要大学都属于公办系统，有着副部级和厅局级之类的差别，从中走出来的学生，要想听懂市

<<发掘你的竞争力>>

场的语言，多半有些先天营养不良和后天教养不足。

今天，大多数人将进入充分市场化的就业岗位，他们所面临的不仅仅是不会搜寻职位空缺，不会写简历这类的求职问题，而是缺少对怎么理解市场价值观，精通市场文化，听懂市场召唤，把自身培养成为稀缺的高级人才进而能够领导未来这样的人生大道的概念。

这种领悟的重要性，仅次于他们要经世报国的宏图大志！

正是由于学校教育和市场需求的这种巨大鸿沟，根本造成了中国大学生结构性就业难的一般现状。

而架起桥梁，充当翻译，作“沟通两个世界的对话”，则构成了本书的立意要旨。

也许立意宏大，但却收效甚微；也许播种了龙种，却只收获了跳蚤。

本书到底能给你什么，能有多大的意义，还由读者诸君评断。

我们还必须清楚地看到一个基本现实，中国经济的结构性问题，造成了就业难的最牢不可破的现实基础。

我们的GDP数字增长很快，但结构性问题一直掩盖在高增长之下，我们所发展的劳动密集型产业，出口加工型产业，很难有效地带动白领职位的需求增长。

大学毕业生适合的行业一般是高端的服务产业，可是我国目前的经济还是主要依赖于制造业，而且在制造业的产业分工上，我们自有的创新品牌还很少，大多企业停留在制造环节上，而缺少产品的独立开发、市场营销等环节，而这些才是能容纳更多知识人才就业的领域。

但是大学生就业市场不是自我封闭的，而是和一般人才市场互通。

从日常观察来看，我们会发现从业人员不必接受高等教育的基本劳动力市场中多了很多大学毕业生的身影。

比如在百货店的专柜，超市的货架前，银行、邮局的前台，便利店、快餐店的收银处，都多了很多接受过大学教育的人……人们总可以找出许多理由来说这是好事，但是从大学生本人来说，他们付出了昂贵的学费和沉重的青春代价，到大学里去接受高等教育，却只能做和自己那些没有上学的同学一样的工作，很难不感到委屈，这不是个人情调的意愿选择而是环境所迫，我的工作常常是在听他们诉说心灵焦躁的痛苦。

中国是一个教育资源稀缺的大国，我们也是教育资源浪费的大国。

从社会环保的角度来说，我们在教育上一点都不环保，我们正在把社会环境弄得更为恶劣，人民会更愤怒，教育的信誉会更差，我们成为知识型国家，创新型国家的路可能反而更远！

大环境的就业难，一方面是产业升级的步伐很慢，（适宜于大学生就业的高端服务业总量就小）另一方面是政策系统性的压抑。

这是什么意思呢？

如果说石油、烟草这样的行业有必要实行国家垄断的话，另外一些行业，诸如电信、金融、媒体出版等行业的国家垄断，则是造成大学生就业难的一个重要原因。

大学生将主要进入那些高端服务产业工作，有些产业也许规模不大，但是每个岗位需要的都是“知识工人”（德鲁克的词汇），只有允许小规模私人企业的存在，才能在这些行业里激活更大量的工作机会。

但是，由于私人企业的发展受到抑制，一方面使其能创造的有效岗位不足，一方面又对人才形成压力，使他们不愿意冒风险进入这样的行业，这就是政策压抑如何造成就业难的一个侧面。

我们谁都知道这些行业垄断的原因是什么，在可见的几年里，这些情况都难以彻底改变。

在我们追求的这样一个“和谐社会”，教育之热与就业之冷可以说是巨大的不和谐，这种现象很可能是长期存在的。

在可见的三五年里，大学生就业难，会一直是我们无法摆脱的沉重话题。

在此阶段，职业咨询的工作仅仅是开导了少数的先行者，我自己更习惯称之为“问题青年”，无论从哪种意义上说，这些学生都像是一些“问题青年”。

这类人不是“优秀”到没有出路，就是境况差到想要造反，但是他们起码有一个共同的感受和认知：“问题”是严峻地存在着的，他们比起那些尚感觉不到“问题”存在而还在一味地麻木地接受过时的标准答案的人，已经算是一批进步青年了——处身问题时代，可以说，没问题的人是可耻的！

走在前面的年轻人已经有了一些新经验，这些绝不是我闭门造车想出来的奇异世界法则，而是我向我

<<发掘你的竞争力>>

的来访者们学习到的。

这些少数人的路径，可能开始的时候有点古怪，最后却成为大多数人的选择。

。

历史的车轮，从来都是这样滚滚向前。

关于工作这件事，很多情况下不是你不懂，而是你在学校学到的早已过时了。

本书所提供的观念、思想、方法、技术、信息，希望能对你的生涯设计与求职行动有所启发，也希望读者朋友包容本书中有些过激的逆反式写法。

在某种程度上，它甚至是反教育的，是对现行教育的某些思想做“解毒”处理。

即便它没有什么营养，单是开启了你思考自身生涯问题的忧患意识，我也会感到起码的欣慰。

<<发掘你的竞争力>>

内容概要

为什么好学生没有出路，坏学生反倒大有出路？

普通学生可以战胜北大清华学生跨进IBM；高中生可以年薪百万，搏击基金经理；小出纳可以成为猎头公司的抢手货；为什么好学生却只能在低端人才竞争中激烈搏杀？

..... 读《发掘你的竞争力》这本书，你将换来的是：学会取舍，抓住人生发展的关键点；有效地完成自己的工作和学业；停止无谓重复，学会在每一次机会中提升自己；搭建人脉和职业平台，高效完成计划；更好地赚钱，留出时间做你热爱的事。

最为重要的是，它将教会你如何更加聪明（而不是更加卖命）地工作，为企业获得更多的利润，更快得到加薪升职，走出职业发展新路径。

一旦学会打造无可替代的高端竞争力，你将在不断自我升值中快乐谋生，享受生活，既能玩个痛快，又能干得漂亮！

<<发掘你的竞争力>>

作者简介

李令彬（Robin）资深教育与职业发展规划专家著名人生规划大师徐小平先生唯一弟子新浪教育百万点击量著名博客《大学不知道》作者《女友》、《新东方精神》等刊物特约撰稿人李开复学生网（我学网）顾问团专家中华英才网特聘职业规划专家

<<发掘你的竞争力>>

书籍目录

序言：从“坏学生成功定律”破解就业难第一部分：做好你的生涯规划“生涯规划”是一种很玄的东西？

决定人生格局的，是你人生提问的水准问题就是机遇职业决策的两个基本点：爱与钱何时用到人生规划的加法与减法你离现代化人才到底有多远？

如何实用主义地开始学习一个新科目？

没实习，你的大学生活真是相当不完整另类简明的人生规划步骤卖命工作就会加薪升职吗？

理想对你有什么需要？

玩个痛快，学得踏实，干得漂亮，活出精彩成绩不要那么好，多在更重要的事情上下功夫爱是禁忌，所以我们一无所长考试依赖，只是在填补人生没有思想的空白读更多书能否解决就业难？

大一新生如何进行生涯规划人生意的终极性困惑——用爱解释的世界第二部分：找出自己的竞争力

招聘现场的震撼教育——完成从毕业生到求职者的转变全职求职者与业余求职者就业恐慌下的十种求职认识误区有时不必等雇主发布招聘广告——雇主找人思路与求职者应聘路径的方向性差异简历中最被忽略的常识简历被拒怎么办？

求职信是什么东西？

雇主调查必杀技面试前必做的准备工作小环节，大玄机——面试中的自我介绍如何在面试中脱颖而出最好和最糟的求职方式卓越求职一招鲜第三部分：最好的投资是你自己留学、考研还是就业？

今天我们怎样认识创业？

最好的投资是你自己自由职业，可不是那么好混的对“第一国考”那糊涂的爱经验与学历，孰重孰轻？

我该做“创业狼”还是“打工狗”？

大学生是否应该降低身段到服务业发展呢？

不断被鄙视之后，我该如何开始实习？

找工作是否要专业对口？

职场新人，做专业人才还是复合型人才？

大公司小公司哪个更适合毕业生？

公司招聘都需要经验，应届毕业生怎么办？

选择自己喜欢做的还是热门行业？

工作与价值观冲突怎么办？

对自己问“我想干什么”，对老板说“我能干什么”第四部分：回信激动人心的选择，来自于激动人心的创造把一件事做到超乎想象——大学生活该如何度过什么时候开始接触优秀的人？

好工作是一种整合与创造卓越的人活得比较轻松如何走出负面情绪？

应试教育摆在那儿，我是走还是留？

把“不在乎”作为一种精神力量，别以他人的过错来折磨自己年龄奔三的我想要离家出走怎样丰富自己的人生？

——技术人员转型之路看了你的书让我彻底崩溃我想要一个幸福的家庭大专生是没有希望的，你怎么样有希望？

内向的成功人士和外向的一样多比学历提升更重要的是文化更新请别到失业时再谈论梦想附录：就业危机下，推荐给求职者的十本职业指导书代跋：慢慢地爬往梦想

<<发掘你的竞争力>>

章节摘录

插图：卓越求职一招鲜找到“关键先生”，跟他用“行业语言”沟通，说明你能为解决他的“核心问题”，提供什么样的“独特价值”。

人人都想出人头地，却个个不敢与众不同，这恐怕就是我们在追求卓越道路上的一种群体性迷思。尽管前面谈论了很多方面的求职技术，但是，大多数人毕竟还是会走到惯性的老路上，用最不实用的方法，“舒适地”求职。

我想，我这里谈到的最后一个绝招，尽管人人都可以理解，但却不一定每个人都有过人的胆略与毅力去践行。

所以，我姑且称之为“只适用于少数人的找工作方法”。

这种找工作的方法，可以简单概括为一句话：找到“关键先生”，跟他用行业语言沟通，说明你能为解决他的核心问题，提供什么样的独特价值。

如果你能够完全明白这句话的含义，就不要读下去了，免得认为我在浪费时间。

如果你不甚了解，又渴望在就业的困难局面下脱颖而出，我的建议或者会带给你一种全新的求职思路。

现在，就让我们来解释一下那句话里面的四个主要名词：什么叫做“关键先生”？

“关键先生”就是指具有人事决策权的关键人物，这个人通常就是小公司的老板，也可能是大公司的老板或你要应聘部门的经理或总监。

我并不是说你要跳开人力资源部，对他们抱以轻蔑。

我是说在传统应聘方式失灵的情况下，你可以考虑还有这么一种另类选择。

人力资源部在招聘过程中，通常只有筛选权，而没有雇用权，这是你要理解的一个基本原则。

如果通过特别的途径，你可以直接认识到“关键先生”来申明你个人对目标公司或部门发展的价值，如果这一切具有说服力，你十之八九就能获得工作机会。

我接触过一些求职者，他们通过写求职信给HR人员阐明自己对市场的看法来寻求一份市场部的工作，HR想做的只是筛选简历而已，他对你的市场见解不感兴趣，尤其他们可能在招聘的忙季，更不可能帮你转发邮件给相关人员，这样的一次沟通就是鸡同鸭讲。

当你对于某一行业很有见解和心得的时候，最好找“对口”的专业人士来沟通，如何寻找到“关键先生”，掘地三尺把他挖出来？

请阅《雇主调查必杀技》一章。

什么叫做“行业语言”？

对大多数毕业生来讲，这是一门外语。

我们都知道中国大学里面的英语授课是非常低效的，但我们学习这门“外语”的方式则更加低效。

因为我们大多数人并不了解，自己需要靠“行业语言”去寻找一份工作，而不是学校里的语言模式。

他们在找工作时讲的大都是外行话。

“行业语言”是指，你如果要应聘报刊记者职位，要拿出自己采写的报道来说话；你如果要应聘销售岗位，拿出你的销售数字来说话；你如果要应聘财务岗位，拿出你做过的财务报表来说话；你如果要应聘编程岗位，拿出你写的若干行程序代码来说话。

我们大多数人的语言模式是：我很优秀，所以你应该雇佣我；我学了这个专业四年，所以你应该雇佣我；我成绩很好，所以你应该雇佣我；我是社团活动的领袖，所以你应该雇佣我；我英语很好，所以你应该雇佣我；我考了很多证书，所以你应该雇佣我；我是研究生，所以你应该雇佣我。

公司真正在乎的并不是你在学校里有多优秀，而是你能不能干活，你是否是这个行业的有心人。

我们见过一大堆名校的硕士博士，知识不可谓不丰富，但是却没有事实证明他们特别适合干某一行。

他们想，“我要学到最好才开始工作”或者“你不雇佣我，怎么知道我适不适合呢？”

其实，公司只要看你有没有做过相关行业的尝试就可以了。

如果没有任何经事实证明的能力或潜质，那首先就说明你的态度是有问题的。

我有一位大学同学毕业后应聘进《南方周末》工作，他曾对我说，如果国家出台某项经济政策，他可以第一时间找到像厉以宁这样的经济学家去解读，这就是他的厉害之处。

<<发掘你的竞争力>>

他之所以有这样的能力，是因为他在读研的三年几乎一直在报社兼职，最后一年甚至跑到北京的某家财经报纸专门工作了大半年。

这是他毕业后进入《南方周末》的最大筹码，而不是要等进入《南方周末》才有机会认识像厉以宁那样的人物。

“行业语言”不是要会讲一点，而是要熟练地应用。

就像英语一样，我们大部分人只是会用它来考试，却无法跟外国人打交道。

如果你要征服一位业内人士就要能够熟练地用行业的语言与之沟通。

如何磨砺出完美的“行业语言”？

方法就是实习再实习！

什么叫做“核心问题”？

我常说我的咨询是要把“答案青年”重新变成“问题青年”，这种“问题意识”对于求职尤其重要。

对于一家目标公司，你要去发现它的“问题”，哪怕是再完美的公司也有一些待处理的基本问题。

如果你觉得一家公司“没有问题”，那你只需要做它的客户或消费者好了，但要应聘成为其雇员，并且有更好的发展，你必须具备很好的问题发现能力，定义能力和解决能力。

完美无缺的公司是并不存在的，你必须善于去定义一家公司的问题与需要，这并不需要太深的专业积累。

我们的求职方法常常是“答案青年”式的应聘，当公司发布招聘信息的时候，才知道他们有这样的需求，然后按照其“标准答案”比照自己，看能否应聘成功。

多数中国学生缺乏对“答案”必定对应一种“问题”的认识意识。

如果你能发现其真实的问题，并且提出自己为解决其核心问题会提供什么独特价值，这样的求职常常是最有效的，你不一定需要满足他们的所有已开列条件，而且通常能占得先机。

我讲过这个故事，在新东方筹备某分校的时候，一位英语很好的大学生说他在地区新闻上看到了报道，只是不知道新东方什么时候开始招聘。

我对他说，你觉得新东方开分校是否需要招新老师呢？

当然！

既然这种需要是明确的，那你为什么现在不过去求职呢，顺便帮他们做一些筹备工作？

果然，他求职成功，等正式的招聘开始，他已经可以坐在招聘方一侧了。

我在讲座中常常举一些知名公司的例子。

比如微软，它在中国到底有什么问题？

尽人皆知的问题是，它无法解决盗版的困扰。

你能解决它的盗版困扰吗？

你做不到。

这是一个关系到多方面错综复杂的大问题。

但是这个大问题可能被分解成无数个小问题，有技术上的问题，有法律上的问题，有渠道上的问题等等，如果你能够明确地帮助他们在一个小问题上有所改进，何愁找不到工作？

基于行业的常识，你就可以从新闻报道中知道很多大公司的问题与需要，这些都可能转化为工作机会。

“答案青年”只能被动地应聘，而“问题青年”则知道主动地挖掘工作机会求职。

“核心问题”这个概念在不同的公司和个人那里有不同的定义，比如有些人把它称之为客户的“生死需求”，“最大的痛（Pain）”等等，有这种定义对方需求的意识对于销售人员及各种专业人士都非常重要。

如何培养这样的“问题意识”？

我整本书里始终都在絮叨这样的问题。

什么叫做“独特价值”？

我常常说，杰出的大学生更应该采用“升值式求职”的策略，而不是“降价式求职”的策略。

当你的“价值”未达到雇主的需要，单纯降低“价格”是没有意义的。

我当然可以理解，像“零起薪”就业这样的行为实在是被迫所致，但为什么在我们上学期间不能经过

<<发掘你的竞争力>>

这样的痛苦呢，假如你愿意零起薪工作，为什么不在课余实习的时候，完成这个痛苦的成人礼呢？何况很多好的公司都会有相当数量的带薪实习机会苦于找不到人。

就是在我写这篇文章的过程中，北京新东方学校市场部和新浪教育频道的朋友都询问过我有没有好的实习生可以推荐过去，因为有敬业态度的实习生真是太难找了！

要提升个人对未来公司的价值，通过“价值交换”来获得一份工作，这是进行生涯规划的一把金钥匙。

价值需要长期的定向（针对“问题”）积累，然后找一份好工作才水到渠成。

我们的很多毕业生是想在一个好的工作平台上才开始自己的职业生涯，但却丝毫没有考虑过对方需要什么样的价值用以交换。

我们不能仅仅拿着一张学校的毕业证找工作，那是在学校范围内流通的货币，必须首先把它兑换成具体的“工作价值”，然后才能在人才市场上流通。

大学生就业难当然是短期内无解的，中国的整体经济结构和大学教育的基本模式在三五年内都不会有根本改变，所以每年上百万大学生是“注定”要失业的。

这种求职方式“注定”根本无力改变这样的社会现实，但是相信并熟练运用它，或许可以改变你自己！

<<发掘你的竞争力>>

编辑推荐

《发掘你的竞争力》：人人都想“出人头地”，却很少人敢于“与众不同”，这恐怕就是我们大多数人典型的精神困境。

如何发掘、发展、发挥你的独特优势，并打造自身的招牌竞争力，从而战胜那些只是“看上去很美”，却被过时教育所体制化的传统好学生？

在此就业寒冬，你是想卧槽、跳槽、转行、考研、考证、出国还是创业？

开卷释惑，《发掘你的竞争力》将助你完成职场新人最需要的文化更新 为什么好学生没有出路，坏学生反倒大有出路？

打造老师不会教、别人学不走的招牌竞争力。

新东方创始人 俞敏洪 人生规划大师 徐小平 特别推荐

<<发掘你的竞争力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>