

# 锦成说 JINCIN TALK

2015年04月刊  
总第20期

## 创业看中国

### ——点评2015政府工作报告的创业趋势

- 创业如何从0到1
- CDEP春季上新，武装到头脑
- 毕业也任性，像诸葛亮一样逆袭
- 生涯电影院——第二季
- 说说那些“奇葩”的高校专业



# 中国最具价值的就创业教育、 管理与分析云服务提供商



# 卷首

文 / 陈一

阳春三月，万物复苏，春意盎然。生物在春晨中醒来，展示着生命的可贵与诱人。春晨点燃希望，激发着人生的热情。千百年来，春天总会勾起人们对生命的敬畏，对生活的畅想。又是一年春到来，又是一幅新景象。

两会的召开拉开了新的中国年，政府工作目标中对创新创业的强调早已不是今年才有的新动向。产业的调整、社会民生的改善、投资导向的引导，都已离不开“创新创业”这一有力的经济发展动力源。在这个个人发展空间飞速扩大的时代，在这个事物瞬息万变的社会，创业者如何解读世界运行的脉络，如何把握市场向前推进的复杂逻辑，以及如何于意料之外发现价值与机会，都成为了职场人、尤其是职场新人们不可回避的必修课。

春天的到来，当然也意味着毕业生求职高峰的如期而至。2015年高校毕业生的数量将达到749万，比2014年增长了22万。诚然，各大高校毕业生的求职之路将面临更多新的挑战。但社会发展的逐步转型，也在无形中，为求职者们提供了更为多元的选择。

我们有理由相信，这个春天，必将是毕业生们就业创业生机勃勃的春天。

“共舆而驰，同舟而济，舆倾舟覆，患实共之”。我们也希望，《锦成说》的存在，能让即将步入职场和已经步入职场的你们，在选择的路，多一份笃定，少一份彷徨，多一份自信，少一份惶恐。



# CONTENTS | 目录

20期

## 卷首

### P.01 | 聚焦

#### 创业看中国——点评2015政府工作报告的创业趋势

两会的政府工作报告中，李克强总理提到了13次“创业”一词。“创业”涉及中国经济发展转型、社会民生、投资导向等多方面问题，实际上已经成为中国发展的一个重要动力源。在个人的发展空间被极大放开的现代社会，个人有了更多选择的机会，也有更多凭借自己努力实现自我的可能。创业，作为一种追求个人成长的标识越来越被我们的社会和政府所认同。

### P.07 | 术道

#### 创业如何从0到1

很多创业者在创业的初期，都会为创业的题目、产品的设计、用户的拓展等等一系列问题而感到焦头烂额，甚至手足无措。如何在多元的商业社会抓住机遇与未来发展的逻辑，在创业大潮中把握正确的方向，实现从0到1的突破呢？且看嘀嗒打车、嘀嗒团的创始人朱敏对创业从0到1这一难题的真诚分享。

### P.10 | 师者

#### 生涯电影院——第二季

庄子曰，“吾生也有涯，而知也无涯”。做好生涯规划，有助于发现自我价值，提升自我管理能力。在本期推出的“生涯电影院——第二季”中，我们结合积极心理学中“勇气”这一优势人格，为大家挑选了多部经典电影。希望能用积极向上的力量，以寓教于乐的方式，为广大教师提供丰富的教学资源，以求鼓舞人心、启迪学生。

P.01



### P.14 | 幕后

#### CDEP春季上新，武装到头脑

经过一个寒假的打磨，新锦成职业发展教育平台，即CDEP平台（Career Development Education Platform）将使您的春天焕然一新。这一期上线的资源、内容与功能，大有不同，定会让这个学期的教学变得更加生动、丰富、欢脱、高效，一看就知道是您想要的“头脑武装”效果。

### P.19 | 杂论

#### 说说那些“奇葩”的高校专业

“灵学”专业、“同性恋音乐学”、“国际管家”专业——近年来，这类让人眼前一亮的奇葩学科名不断在高校专业类目中出现。高校专业的新增、停开、扩招、减招等看似微小的变动，都可能影响学生的报考情况，进而影响到人才市场的结构、甚至是国家产业的发展。奇葩专业解读，或许会为学生们未来的规划提供新的方向。

### P.21 | 职说

#### 毕业也任性，像诸葛亮一样逆袭

诸葛亮未出茅庐前，一无高学历，二无海外求学历，三无工作经验，而且还没女朋友。在三国名校林立，人才辈出的时代，这样的穷苦小伙儿连张像样的毕业证都拿不出来，却能让蜀汉集团的老板刘备三顾茅庐发offer，他的求职之路值得我们认真学习。

# 创业 看中国

## ——点评2015政府工作报告的创业趋势

文/周京立



两会的政府工作报告中，李克强总理提到了13次“创业”一词。创业涉及中国经济发展转型、社会民生、投资导向等多方面问题，它实际上已经成为了中国发展的一个重要动力源。

## 创业与社会流动、社会稳定 • 词频：8次

“另一方面，推动大众**创业**、万众创新。这既可以扩大就业、增加居民收入，又有利于促进社会纵向流动和公平正义。我国有13亿人口、9亿劳动力资源，人民勤劳而智慧，蕴藏着无穷的创造力，千千万万个市场细胞活跃起来，必将汇聚成发展的巨大动能，一定能够顶住经济下行压力，让中国经济始终充满勃勃生机。政府要勇于自我革命，给市场和社会留足空间，为公平竞争搭好舞台。个人和企业要勇于**创业创新**，全社会要厚植**创业创新**文化，让人们在创造财富的过程中，更好地实现精神追求和自身价值。”

“着力促进**创业**就业。坚持就业优先，以**创业**带动就业。今年高校毕业生749万人，为历史最高。要加强就业指导和**创业**教育，落实高校毕业生就业促进计划，鼓励到基层就业。实施好大学生**创业**引领计划，支持到新兴产业**创业**。做好结构调整、过剩产能化解失业人员的再就业工作。统筹农村转移劳动力、城镇困难人员、退役军人就业，实施农民工职业技能提升计划，落实和完善失业保险支持企业稳定就业岗位政策。全面治理拖欠农民工工资问题，健全劳动监察和争议处理机制，让法律成为劳动者权益的守护神。”

这段看似仅仅是为了鼓舞人心的话，实际上也揭示了我们的政府对中国社会的一种深刻认识——缺乏流动性。当下的中国是建立在农耕社会的基础之上的，不同于西方的商业社会有巨大的海外市场和生存空间。普通中国人的生存空间是非常有限的，限制也非常多。在古代中国，除了科举、军功、联姻等极少的途径外，一般人都会被限制在自己所处的社会阶层中很难有所进步。

虽然，当下的中国依然生存空间有限，但是相对于古代社会，个人的发展空间已经被极大地放开了。个人有更多选择的机会，人们有更多凭借自己努力实现自我的可能，创业作为一种追求个人成长的标识越来越被我们的社会和政府所认同。

新锦成  
点评

## 创业与政府职能的转变 • 词频：2次

“继续把简政放权、放管结合作为改革的重头戏。国务院各部门全年取消和下放246项行政审批事项，取消评比达标表彰项目29项、职业资格许可和认定事项149项，再次修订投资项目核准目录，大幅缩减核准范围。着力改革商事制度，新登记注册市场主体达到1293万户，其中新登记注册企业增长45.9%，形成新的**创业**热潮。经济增速放缓，新增就业不降反增，显示了改革的巨大威力和市场的无限潜力。

地方政府对应当放给市场和社会的权力，要彻底放、不截留，对上级下放的审批事项，要接得住、管得好。加强事中事后监管，健全为企业和社会服务一张网，推进社会信用体系建设，建立全国统一的社会信用代码制度和信用信息共享交换平台，依法保护企业和个人信息安全。大道至简，有权不可任性。各级政府都要建立简政放权、转变职能的有力推进机制，给企业松绑，为**创业**提供便利，营造公平竞争环境。所有行政审批事项都要简化程序，明确时限，用政府权力的“减法”，换取市场活力的“乘法”。

“大政府”、“计划经济”曾经是推动中国经济发展的重要力量，帮助中国经济实现了举世瞩目的成就，特别是在基础设施建设、超大型公共项目上，起到过非常重要的作用。当然“大政府”或者“计划经济”也有自身的弊端，虽然在整体的资源调动上可以实现高效、有力，但是在发挥个体优势，盘活中小企业上有明显的不足，过多的行政审批和领导个人对市场过多干预的弊端也很明显。

随着中国经济的进一步发展和转型，我们的市场也越来越需要自由和对资源的合理利用，相伴随的创业热潮也从不同的角度揭示了中国正处于一个经济发展转型期，大学生的个性化价值能够在这个不同的经济时代得到极大的发展。

新锦成  
点评

## 创业与社会保障、民生 • 词频：1次

“ 加强就业和社会保障。完善就业促进政策，推出创业引领计划，高校毕业生就业稳中有升。统一城乡居民基本养老保险制度，企业退休人员基本养老金水平又提高10%。新开工保障性安居工程740万套，基本建成511万套。全面建立临时救助制度，城乡低保标准分别提高9.97%和14.1%，残疾军人、烈属和老复员军人等优抚对象抚恤和生活补助标准提高20%以上。”

大学生创业已经不再是一个单纯的生计问题，它与社会稳定甚至国家安全都存在重要的联系。上世纪80-90年，中国的大学生还被人称之为“天之骄子”，读大学还是少数人的权利，大量不能接受良好教育的人被称为“社会盲流”，部分人甚至成为了社会隐患。当然这是中国的一个比较特殊的历史时期，不能无限类推，但是我们可以认识到大学在中国不仅仅承担着传播知识、教化育人的工作，对于社会稳定也起着非常重要的作用。

从李总理的这段政府工作报告中我们可以看到，创业不单单是一个解决生计的问题，它与社会保障、养老、社会救助等制度一样，都能够使我们的社会更加稳定，使大众民生更加美好。

新锦成  
点评

## 创业和经济增长模式的升级 • 词频：1次

“ 我们要把握好总体要求，着眼于保持中高速增长和迈向中高端水平“双目标”，坚持稳政策、稳预期和促改革调结构“双结合”，打造大众创业、万众创新和增加公共产品、公共服务“双引擎”，推动发展调速不减势、量增质更优，实现中国经济提质增效升级。”

2008年以来，中国的经济规模急速地膨胀，GDP总量一跃达到世界第二的水平，但是从各方面的统计资料、信息我们也能很容易看到中国的经济是“虚胖”，现行的模式总是不被看好。李总理的这段文字也正反应了政府需要在经济增长的基本模式上，做出重要的改变。“大众创业”、“大众创新”和“公共产品”、“公共服务”将成为中国经济增长的“双引擎”，这不是一个简简单单的比喻，而是对中国未来几十年经济增长核心动力的一个极富远见的预判，“创业有为”已经被我们的政府深度地认识到了。

新锦成  
点评

## 创业与投资方向的转变 • 词频：1次

“ 新兴产业和新兴业态是竞争高地。要实施高端装备、信息网络、集成电路、新能源、新材料、生物医药、航空发动机、燃气轮机等重大项目，把一批新兴产业培育成主导产业。制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。国家已设立400亿元新兴产业创业投资引导基金，要整合筹措更多资金，为产业创新加油助力。”

如果说中国近几十年的投资是在建立我们经济的“骨骼”，那么我们的骨骼已经基本建立完毕，我们的经济需要建立自己的“神经”。“高端装备、信息网络、集成电路、新能源、新材料、生物医药、航空发动机、燃气轮机”这些领域就是政府眼中经济的“神经”。政府已经为愿意建立这种神经系统的创业者们准备了400亿元的引导资金，引导创业者不断为国家的整体经济升级贡献力量。■

新锦成  
点评



# 创业如何从0到1（一）

文/课程讲师/朱敏（嘀嗒团、嘀嗒拼车创始人） 文字整理/杨东英  
本文基于新锦成CDEP平台创业课程整理而成

我叫朱敏，毕业于南京大学和香港科技大学。十年职业经理人的工作经历，分别在宝洁和谷歌7年与3年。2010年开始创业，几个合伙人一起，已经5年了。之前创建过团购项目“嘀嗒团”，现在创业的项目叫“嘀嗒拼车”，也许大家哪天会用到。

我们现在还在路上，我结合自己的创业心得跟大家谈谈“创业如何从0到1”。

## 创业之初的几件难题

为什么大家觉得，在创业的整个过程中，从0到1非常难呢？通常会有几件难题：

首先，我们很难找到一个合适的模式。有些模式在课堂上、脑力激荡上或自己的论证里，都是有效的，美好的；把故事说给用户、投资人听，他们也会非常兴奋。但一旦投入现实就不一样了，用户觉得好的想法，他们不一定真正选用。

其次，即使是好想法，怎么让第一批用户去使用？没有飞跃创新，很难改变用户的习惯去投入新的模式。

第三，前期资金，谁来相信你？创业初期没有太多资本，没有有说服力的数据来支持、维系团队，投资人很难被打动。

## NO.1 如何选题

最重要的第一点，如何选题。

### （一）做你熟悉的事

如何选题其实无关你对于创业这件事有多少了解，而是对于某一件事情有多少了解。这就是我说的，做一个你熟悉的事情，你会产生一些感悟，最后产生创业的想法。当你跟别人沟通时，你会很兴奋地去谈。我的经验来说，对一件事如果没有熟悉到超出常人的程度，创业是很难奏效的。做天使投资的，一般都关心创业者是否对某一件事足够熟悉。对某一件事的熟悉能帮助你了解用户需求、了解市场，是帮助你激发创新最核心的一件事。

举个兄弟公司的例子。比如老罗（罗永浩），我认为他并不是有营销能力就能做，而是对手机使用体验具有超出常人的洞察力才能去做。所以熟悉的事不是指你有资源，能融到钱，善于营销，这些技能是辅助的。最重要的还是对某件事的熟悉。

### （二）不要贪大

熟悉的事，并不一定大。大好吗？我建议不要贪大，甚至说要刻意做比较锐化、比较小的事儿。贪大是朋友们容易犯的错。一件事是否够大，在进入领域之前你很难知道。如果事情够大，市场也不会给完全从0开始的同学太多机会。所以小而精致更重要。你应该有关注产品前景的眼光，但着眼点应该在于足够锐化的事情。

### （三）看到未来

尽量不要做逆流的事情。对未来一两年抱有洞见，是非常考验人的。典型的例子，移动的浪潮，现在众所周知。2010年我们进入这个领域的时候，确实对未来的把握有严重失误。我们做嘀嗒团，在移动端投入力量最小，导致本来具有很强LBS属性的产品在竞争中失去了竞争力。所以选题时，要对未来有基本的判断。

### （四）你通常无法想明白全部真相

对比传统创业来说，互联网创业（或者说所有的创业），给到大家新的模式，你并不需要把一件事想得足够清楚。比如如何盈利，未来会怎样。通常一开始的时候，最需要的就是想明白如何抓住用户需求。我的经验是，通常你也很难想明白这件事未来会怎样。谈到滴滴打车，大家熟知这个产品。但是创业刚开始，大家并不熟悉这个产品未来会怎样，包括创始人也没有非常确信地看到未来，但是可能感觉嗅到了未来，但没有想得足够清晰。进入到市场，越来越发

现这个产品作为用户出行的入口所带来的重大商业价值，并且目前在以专车模式，包括出行新方式方面找到非常大的商业机会，这都不是创始人在原创时想得足够清楚，然后按部就班做的。所以大家困扰商业模式，不要苛求自己想得足够明白，而是更专注于眼前从0-1找到用户需求。

### （五）核心价值是占领用户的时间

特别想聊一聊商业模式，这件事我认为源于商业价值，一件有价值的事情或产品会找到长期生存盈利的方式。回到互联网，很大程度上一个产品的价值来源于它所占据的用户的时间。如果产品被用户喜欢，有效占据用户（高端用户）或占据用户更多花费、时间，它就有商业价值，一定会找到一个聪明的方式体现。并不一定是0-1的价值，但以后会非常容易找到价值。所以大家要更多关注用户需求，当你获取了用户时间，你就有机会把它转换成更多价值。

有了好的选题，也会涉及到前期产品。如何去做？也是大家关注的。关于这部分，我首先想说微创新是远远不够的。为什么呢？这跟大家在市面上听到的理论不一样。根据我自己的体验，用户的习惯是非常难改变的。比如拼车时，这个行为市场上就有，几个认识不认识的在Q群上建立一个拼车小群体，搭伙上下班。这件事其实有很多麻烦点，在这件事上大家还是这样去做了。我们推出第一个产品的时候，简单地将用户信息撮合，做了几个简单的及时沟通，用户就那么容易转换过来了吗？实验答案很糟糕，因为你给用户的体验不够大，结果用户还是喜欢原来的习惯。一点点的创新，一个简单的改变，或者急于求成地说我把什么样的模式搬到手机上，通常来说并不够。

## NO.2 互联网思维

互联网思维不同人的看法不同，我的投资人IDG的李峰，他的互联网思维非常打动我，所以我分享给大家。互联网思维要求你站在用户体验的角度，在诸多环节上迈进一大步，从而形成完全不一样的用户体验，并且能够口碑传播，传播给更多的人，形成从众扩大的效应，这是一个互联网思维。结合我今天的题目就是，其实他是一大步的创新。我原来同事做的黄太吉，做煎饼的，是互联网思维的典型。他在煎饼的诸多环节上，无论是原料、做工方式、送货，物料店堂布置，都明显地跨进了一步，变成了完全不同的体验。你会很兴奋地分享，最终形成互联网经济似的创业模式。

我们怎么做拼车。拼车这个环节很不容易，很多人说58或小区论坛发个帖子，过几天会有人跟你联系，陌生人再出发沟通、线下了解协商之后会进行尝试，谈了很多后会一起拼一次车。再到第二次的时候呢，又要因为加班等问题而出现一大堆毛病。这是现有的体验。如果简单把模式搬到手机上，让大家沟通更方便一点，用户信息更集中，撮合效率更高一点，带来的结果并不好。第一版产品并不成功。现在做的是完全改变，乘客要拼车，只需要在软件上一次输入今天去哪儿，提前半小时，两分钟之内就有顺路车主应答你的需求。价格是完全标准化，车主经过严格认证。规则清晰，车主会在指定地点按时到达，把你送到，线上付费，之后车主再去自己的目的地。所以当大家体验这个产品时，它在市场上表现力量远远不同于传统拼车，因为在体验上有质的飞跃。这样的飞跃让产品具有立住根本的资本。所以大家在想产品创新之前，要做跨越式提升。

第二，一个产品在很大程度上，可从用户那里收到足够多的反馈。我在宝洁时也负责品牌创意，用户想法纷繁复杂，有喜欢蓝色，有喜欢绿色，有希望瓶子高、有爱，有二合一。对于一个产品的想法和核心骨架，大家要有自己的决断，相信自己的直觉。通常来说，很难做出符合所有用户喜好的产品，那些及其平庸的产品，甚至根本无效。所以要引导用户需求，在核心部件方面，去相信自己想法，执着于核心流程，而不是向各类用户妥协。

第三，核心骨架部分，不能想得面面俱到。举例说，很多创业朋友觉得做native的APP比H5的更好，所以要组建团队去做。但也许你的核心是美甲，上门按摩服务，整个流程对用户就是需求下单有效传达并接受服务的过程。所以对应整个环节，APP并不一定是最重要的，也许好的公众账号、手机网页就能解决问题。所以大家要避免过于求全，完美主义，把所有事情都做到足够完美，这样的话时间成本高，所以要把时间用在核心骨架上，也许UI部分不是很满意，但不需要在第一步花太多时间。

我们做产品的很大程度想成为产品经理。对于产品经理的定义有一定误区，比如我可能是APP交互的高手，有领悟力，对于用户界面非常熟悉。但我想说，对于一个创业者而言，去把握产品是对用户从前到后体验的过程。举例来说，如果你是滴滴打车的产品经理，你绝不仅仅只是一个APP专家，你是对整个出租领域，对于从用户叫车，坐车，坐车中间，下车，付款，包括评价，整个一连串流程的熟悉者，这才是你的产品，是你值得关注的部分。在我们核心链里面，通常大家会关注使用产品工具，UI，界面，产品，交互理论等，我建议大家关注整个用户体验的部分，而这个的核心环节是什么才是你需要去关注的，而不是基于我做了个特酷的移动端，这对于市场来说远远不够。

## NO.3 尽快试错

最后一个，最重要的是，尽快试错。通常第一款产品带着极大信心去推广，但是很快市场给到更加冷静的答案。常规的方法是快速试错，要想保证快速试错，产品要比较小、轻，体现你的核心想法，而不是完美主义，面面俱到。这样情况下尽快试错，尽快进入市场。我们在推出第二版产品时，团队只用了大概28天时间，我们甚至还碰到很糟糕的苹果审核，ios8升级时我们的审核拖了25天。所以我们推出时只有安卓产品，但这丝毫不影响我们尽快进入市场。所以当你考虑最前期时，H5产品进入市场尽快实验，这个最重要。所以尽快试错在把握产品节奏、周期、资源投入中是非常值得控制的一件事。

以上是前期产品怎么做的一些感悟。🍅

注：本文为连载文章，下期《锦成说》与您分享创业从0到1过程中如何获得第一批用户的问题，敬请期待。



# 生涯电影院

文/杨东英

专题  
介绍

我们的生涯，需要心理学的指引。在这里，我们借助积极心理学创始人克里斯托弗·彼得森和马丁·塞利格曼提出的“VIA优势分类”，与多部经典电影结合，用似真亦幻的故事，讲述人性中的闪光点。希望以此可以引导青年人，借助积极的品德优势，完善生涯规划，最终达到提升学习、工作、生活的质量和满足感的目的。同时，也期望能为广大教师提供丰富的教学资源。

**注** 生涯电影院每期将以一个美德及其包含的优势人格为基础，推荐与此美德及其优势人格相关的电影。  
自3月刊起，共分六期连载完，请持续关注！

| VIA优势分类                           |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| 六大美德                              | 24种优势人格                  |
| 1.智慧和知识——涉及知识的获得和使用的认知优势          | 创造力，好奇心，开放的心智，热爱学习，洞察力   |
| 2.勇气——情绪优势，涉及在面临外部或内部反对力量时达成目标的已知 | 勇敢，坚持，正直，生命力             |
| 3.人道——人际优势，涉及关心和扶助他人              | 爱，仁慈，社交智慧                |
| 4.正义——构成健康社区生活基础的公民优势             | 公民意义，公正，领导力              |
| 5.节制——避免过度                        | 宽恕和宽容，谦恭/谦虚，审慎，自我控制      |
| 6.超越——建立与广博宇宙的联系和提供意义             | 对美丽和卓越的欣赏，感恩，希望，幽默感，精神感悟 |

\*表格内容源于《积极心理学》（Positive Psychology: The Scientific and Practical Explorations of Human Strengths (美, C.R.Snyder Shane Lopez等合著))

上一季回顾

在第一季里，我们介绍了“智慧和知识”的美德，其中包含的优势人格为“创造力，好奇心，开放的心智，热爱学习，洞察力”。对应的，我们推荐了《闪亮的风采》、《十月的天空》、《天使爱美丽》、《无主之地》、《跳出我天地》、《魔鬼代言人》等优秀影片。而这一季，我们将要开启“勇气”的美德大门，来看看这次又有什么影片来“涤荡”心灵呢？

第二季：勇气

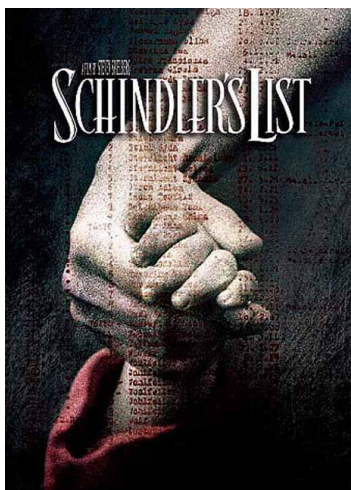
| 六大美德之一：勇气<br>情绪优势，涉及在面临外部或内部反对力量时实现目标的意志 |                              |
|------------------------------------------|------------------------------|
| 优势人格                                     | 含义                           |
| 1.勇敢                                     | 不因威胁、挑战、困难或痛楚而退缩             |
| 2.坚持                                     | 完成自己负责的工作，即使工作过程中遇到困难，也会坚持下去 |
| 3.正直                                     | 说实话和真实地展现自己                  |

1

勇敢剧场

勇敢是处于逆境时的光芒。

——茨威格



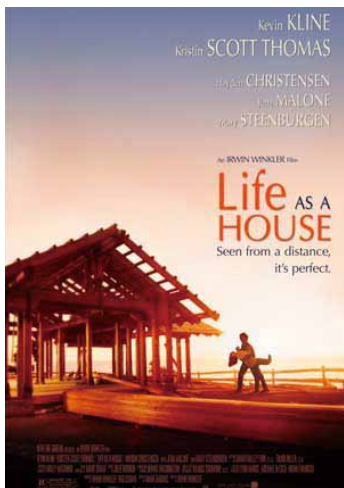
《辛德勒名单》 (Schindler's List, 1993)

剧情介绍：

1939年，波兰在纳粹德国的统治下，党卫军对犹太人进行了隔离统治。德国商人奥斯卡·辛德勒来到德军统治下的克拉科夫，开设了一间搪瓷厂，生产军需用品。凭着出众的社交能力和大量的金钱，辛德勒和德军建立了良好的关系，他的工厂雇用犹太人工作，大发战争财。

1943年，克拉科夫的犹太人遭到了惨绝人寰的大屠杀，辛德勒目睹这一切，受到了极大的震撼，他贿赂军官，让自己的工厂成为集中营的附属劳役营，在那些疯狂屠杀的日子里，他的工厂也成为了犹太人的避难所。

1944年，德国战败前夕，屠杀犹太人的行动越发疯狂，辛德勒向德军军官开出了1200人的名单，倾家荡产买下了这些犹太人的生命。在那些暗无天日的岁月里，拯救一个人，就是拯救全世界。



《爱在屋檐下》 (Life as a House, 2001)

剧情介绍：

建筑师乔治很早就和妻子罗宾离婚了，与儿子山姆之间的关系也并不乐观，不如意的工作干了几十年，不满意的房子住了几十年，而就在不久前，他又被查出患上了不治之症。落入了人生最低谷的乔治暗下决心，即使死期将近，也不能就此沉沦。

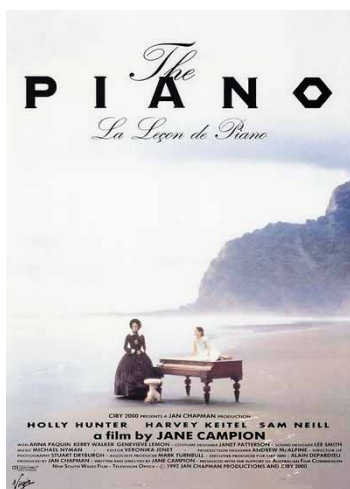
乔治决定重新修葺房屋，他找来山姆，希望他能够助自己一臂之力。尽管十分不情愿，山姆还是半推半就的答应了。与此同时，罗宾也开始天天给辛苦劳作的父子二人送饭送菜，一家三口的关系渐渐恢复到了从前的幸福和睦。就当三人沉浸在家庭带来的快乐中时，乔治的生命也已经走到了尽头，然而对于此事，山姆和罗宾竟然一无所知。

2

## 坚持剧场

我们只以坚持不断的努力，才能够抗拒这不可战胜的灰心失望。

——莫泊桑



### 《钢琴课》（The Piano, 1993）

剧情介绍：

爱达是一个久久缄默的女人，她所有的心情绪全都凭着那美妙的钢琴乐曲飘然而出。丈夫早逝，她只好带着女儿一起远赴新西兰改嫁给当地的殖民者斯图尔特。当他们到达新西兰的海滩时，丈夫嫌搬运钢琴麻烦，想把它扔在海滩。爱达在海滩边疯狂地弹奏着钢琴，宣泄着内心的不满。

邻居贝因听出了爱达内心的苦闷，于是用八十亩土地和斯图尔特交换了钢琴，并请爱达天天到他家来教他弹钢琴，承诺一堂课可以换回一个琴键。爱达欣然同意了。贝因深爱着爱达，通过一节节钢琴课，两人的情感渐渐滋长。



### 《重返荣耀》（The Legend of Bagger Vance, 2000）

剧情介绍：

一战的硝烟渐渐散去，饱经战火洗礼的年轻人兰努夫·朱诺拖着疲惫的身心，回到了故乡佐治亚州的萨凡纳。兰努夫曾是镇上最为著名的业余高尔夫球手，但是战火阻断了他的梦想，也让他暂时作别心爱的女孩爱黛尔·因夫戈登。爱黛尔的父亲是当地最有钱的人，他打造了超豪华的高尔夫球场，曾经轰动一时，只是经济大萧条让球场的经营举步维艰。为了让爱人重振信心，也为了让球场再现辉煌，爱黛尔邀请了两名职业选手与兰努夫比赛。希望之光慢慢降临……

本片根据斯蒂芬·普莱斯菲尔德的原著改编，并荣获2001年凤凰城影评人协会最佳原创音乐奖、2001年上海国际电影节最佳技术大奖。

## 3

## 正直剧场

走正直诚实的生活道路，必定会有一个问心无愧的归宿。

——高尔基

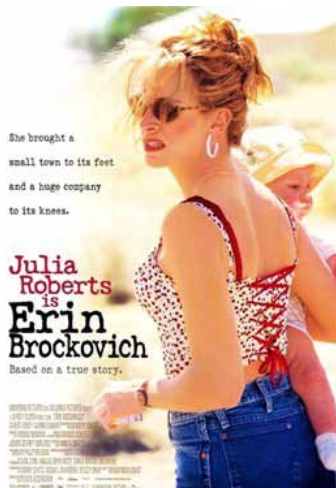


### 《好人寥寥》（A Few Good Men, 1992）

#### 剧情介绍：

在美国驻古巴关达那摩湾的海军基地，两名海军陆战队员道森和多尼被指控杀害了另一名士兵圣地亚哥。海军律师丹尼尔·卡菲和助手山姆被派接手此桩案件，他们调查到圣地亚哥曾希望调离基地，还举报过道森。卡菲本想进行庭外协调，争取两年刑期。然而两名士兵坚持自己无罪，他们对圣地亚哥的行为是执行上级给他们下达的“红色条规”。所谓红色条规，就是一种军官默许的由士兵私下进行的训诫条规。

卡菲、山姆以及另一名女律师盖洛维组成辩护律师进行调查，而基地指挥官杰塞普上校是本案的关键人物，他拒绝了圣地亚哥的调离申请，对他下达了“红色条规”，事后私自篡改了飞行记录。卡菲虽然知道真相，却苦于证据不足，这种情况下若是指证杰塞普上校还会给自己带来麻烦。这场关乎正义的诉讼案，最后会有一个怎样的结果呢？



### 《永不妥协》（Erin Brockovich, 2000）

#### 剧情介绍：

埃琳·布罗克维奇是倒霉鬼中的典型。她结过两次婚，但每次婚姻都没有给她带来幸福，反而令她成了一个拖着三个孩子的单身母亲。倒霉的她在遭到一场交通事故后，连志在必得的赔偿官司到最后都输掉了。

为她辩护的律师埃德半是同情埃琳半是因为帮她打赢了官司而心感内疚，收留了埃琳在他的律师楼里打杂。埃琳的生活算是有了一点保障。在调查一单污水申诉案时，埃琳偶然发现了污水中含剧毒物质，而供水公司却对此敷衍了事。弱女子埃琳决定用她柔弱的肩膀担负起为受污染的数百名居民讨回公道的重担。■

我们把未来的就业中心变成现实， **领先一步，掌控全局**

# 新锦成“智慧就业中心”解决方案

智能贯通教育与指导、管理与服务、分析与评估全过程



**新锦成**  
New jincin

中国最具有价值的就创业教育、管理与分析云服务提供商

还在用传统方式  
处理就业数据？

# 新锦成就业分析解决方案

引领高校就业数据分析进入智能时代

新锦成<sup>®</sup>就业分析平台

多维度智能云分析

整合就业大数据

全自动调查实施

菜单式图表生成

分用户报表推送

5大价值

电脑系统平台与手机端均已正式推出

**新锦成**  
New jincin

中国最具有价值的就创业教育、管理与分析云服务提供商



# CDEP春季上新，武装到头脑

文/杨东英

经过一个寒假的打磨，新锦成职业发展教育平台，即CDEP平台（Career Development Education Platform）将使您的春天焕然一新。这一期上线的资源、内容与功能，大有不同，定会让这个学期的教学，变得更加生动、丰富、欢脱、高效，一看就知道是您想要的“头脑武装”效果：

在教学资源上，支持“共建共享”，首推新锦成精品教参和业内专刊《锦成说》；

在课程内容上，邀请互联网、媒体圈知名高管、专家亲授创业经验，分享行业先锋理念；

在功能应用上，“教学管理”模块“自立门户”，教师端和学生端易用性大幅提升。

接下来，小编就带您详细品味春季CDEP更新的特色之处，让我们一睹为快。

## 新品一：资源共建——独创教师自我品牌

这是一个Show&Share的时代，在互联网上混，怎么能没有视频与分享功能呢？CDEP在这一季迎头赶上，新鲜推出“共建共享”与“视频课程”模块。

### 【共建共享】

什么是“共建共享”？顾名思义，就是运用互联网思维，号召大家上传和分享自己的资源。打造教师独家个人空间，搭建网络小教室，晒出自己珍藏的资源或者得意的作品，除了方便使用外，也让其他老师感受到您与众不同的教学格调！有了这个功能，老师可以随时上传自己的教案、课件、计划书等（支持PPT、Word、PDF、图片、压缩包等格式），无论是私人使用，还是公布分享，皆可实现。

另外，我们也为您提供了“新锦成资源库”，一大波素材干货跃跃欲试等您召唤。进入页面，有新锦成教学同仁们呕心沥血打造的“精品教参”系列，是专为配合“翻转课堂”教学模式而推出的辅助佳品，网罗了教学大纲、课程素材、课后作业等内容，可谓是“一本在手，教学无忧”。另有高等教育悦读管理刊物《锦成说》可供下载，从2013年至2015年3月，共19期优质资源，涉及高校教育领域最IN话题，专业解读就创业教育，纵横指点职场百态，有深度探讨，也有趣味妙谈，必将成为您教学之外的好助手，好参谋。

### 使用方式：



图1 CDEP平台“教案·资源”页面

## [视频课程]

“虽说网络上拥有海量信息，但是找一条合适的教学案例视频还是颇费周章！网页打不开，下载没地址，内容不专业，信息不准确……，这些曾让多少老师铩羽而归的问题，如今，CDEP帮您解决啦！

CDEP平台上的“课程·视频”版块，带来一场教学视频盛宴，内有教育名师讲座，网络优秀原创，更有如上海交通大学等知名院校自己录制的课程，一网打尽职业发展与规划、创新创业教育指导、职场经验分享与点拨等，极大充实了教学资源，与教参、课件、试卷等线上工具形成优势互补。

更振奋人心的是，视频还能被列入“教学计划”内，成为学生们的必修学时。这对于丰富教学手段，布置课前预习，提高课堂讲授效率都有一定程度的帮助。

除定期更新的视频外，我们同样提供上传功能。老师可以随时上传自己录制或推荐的其他视频，分享教学成果与经验；同时也可提升自己在圈内的影响力，打造自己的视频品牌从此不再遥远。”

## 使用方式：

## \* 浏览与上传视频

登录cdep.jincin.com



导航栏选择“课程·视频”



点击“上传课程”



发布成功



等待网络上传与后台转码



填写相关信息——点击“保存”

## \* 列入教学计划

登录cdep.jincin.com



导航栏选择“职前教育/创新创业”



点击“新建教学计划”



点击“立即发布”



在分类里选择所需视频



填写相关信息



计划发布成功

## 新品二：课程热词——互联网、创业神马的，快到碗里来

创业改变个人的生活，互联网改变大众的生活，创业+互联网，改变社会的发展进程。中国市场的活跃度如今不输海外，李克强总理从去年全国两会以来，已不下十次在国内外公开谈及创业问题，更给创业热潮添了把火。如今，不了解互联网，不了解创业，在学生中间摸不着头脑，您就OUT了。与其漫无目的地戳新闻，或者在朋友圈里被刷屏，不如来CDEP涨姿势。此次新上线了14课时的视频课程，力邀互联网创始人、高管及媒体圈知名人士，亲自讲述创业经验，分享行业热点：果壳网的百万用户运营秘籍是什么？互联网融资如何逐步实现？职场新人怎么提高管理技能？新时代的媒体人应该怎么做？话不多说，直接上课表！

## 观看方式

\*登录

cdep.jincin.com—导航栏选择“课程·视频”—首页下拉，有资源推荐预览及新锦成专区。

CDEP平台课程更新推荐一览表

| 分类     | 名称                   | 主讲人 | 职务                                                       | 亮点介绍                                                                                                                  |
|--------|----------------------|-----|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 创业进阶课程 | 《互联网运营（一）（二）》        | 邹波  | 前果壳网运营经理，现任布瑞德传媒CEO                                      | 邹波以运营经理的身份亲历了果壳网从0到百万用户的过程，创业后策划的视频节目曾取得新浪微博热门搜索第三位、时事热搜第一位、百度指数15万、百度热词第6等成绩。本课将以大量第一手案例为有志于互联网创业的同学详解如何做好运营。        |
|        | 《大学生互联网创业融资（一）（二）》   | 艾海清 | 蝌蚪众筹联合创始人                                                | 艾海清本人是一位创业者，同时他创立的蝌蚪众筹又是一家为初创企业融资的平台。在本课中，他讲述了互联网项目获得融资的方式和途径，而且还给出了股权分配和股权激励的一些基本原则。大到商业模式的确定，小到商业计划书的遣词造句，在本课中都有详解。 |
|        | 《互联网创业的技术认知和准备》      | 伍星  | 北京优才创智科技有限公司创始人、CEO                                      | 互联网创业离不开技术，这其中既涉及到技术本身的学习和应用，又涉及到对技术团队的管理，并且，技术出身的创始人和非技术出身的创始人在同样的情况面前可能会面临完全不同的问题。本课将带我们了解互联网创业者如何从技术层面为创业做好准备。     |
|        | 《互联网创业的技术团队管理》       |     |                                                          |                                                                                                                       |
|        | 《创业如何从0到1（一）（二）》     | 朱敏  | 曾担任宝洁和Google高级经理。嘀嗒团、嘀嗒拼车创始人                             | 朱敏把创业从0到1过程中的诸多问题分解开来，详解了如何选择创业项目、如何做前期产品、如何获得第一批用户、如何维系早期团队等问题，把迈出第一步这样一个看似虚无缥缈的过程，拆解成了一个可执行的环节。                     |
| 职前辅助课程 | 《面向新时代的媒体从业人员（一）（二）》 | 刘刚  | 原《人民日报》高级记者，现任《羊城晚报》北京记者站站长                              | 刘刚是一位功底扎实、业务过硬的资深媒体人，在本课中讲述了媒体机构中的常见岗位，以及它们对从业人员的技能和素质要求。同时，讲师还着重讲解了新媒体发展的情况，以及有志于进入该行业的人应当如何把握趋势。                    |
|        | 《职场新人怎么提高管理技能（一）（二）》 | 任亚  | 北京润乾软件技术有限公司销售主管                                         | 任亚通过介绍常见岗位上的真实案例，讲解职场新人有可能面对的棘手情况，以及如何使用相关软件和工具来管理各类事务，提高工作效率，完成学生到职业人的转变。                                            |
|        | 《娱乐影视行业解读（一）（二）》     | 严蓬  | 科普作家协会会员、影评人。曾任《环球银幕》首席编辑、时光网高级编辑。现任小马奔腾文化传媒股份有限公司宣传策划总监 | 严蓬拥有在娱乐影视行业的傲人履历，在本课中以其第一线的经验为我们解读娱乐影视行业，并且着重强调了非专业的学生要凭借爱好从事这个行业，应当补充哪些系统的知识，以及如何在行业中有效获取信息的一些技术性方法。                 |

新品三：功能更新——颜值高效果好，一目了然最重要

虽然是个教育网络平台，但CDEP对自己的颜值还是有追求的。在这个看脸的世界，不设计得好看、方便点，都对不起用户。从现在起，CDEP教师端和学生端在页面功能设置上均进行了改观，优化了使用流程，增加了细节描述，大幅地提升了便捷性、可操作性。具体来讲：

[教师端]

1.原“职前教育”与“创新创业”中的“教学管理”功能，已经合体成为独立的“教学管理”模块，位列首页导航栏第二位置。从今以后，所有类别课程可以在一个页面中统一管理，不用再跳转网页啦。

2.完善“教学计划”流程，“教学计划”中可添加并管理考试、作业、测评及成绩单，新版的特色如下：

A. 在新建教学计划时：

- \*可添加“职业测评”
- \*选课页面充分展现课程体系，可查看课程详细介绍
- \*可添加“教学说明”并上传附件

B. 在管理教学计划时：

- \*一目了然展现各项任务进展，图文并茂
- \*集成考试作业管理操作，老师在一个页面完成所有管理

C. 在管理成绩单时：

- \*随时生成成绩单
- \*成绩组成比例随意修改

使用方式

登录

[cdep.jincin.com](http://cdep.jincin.com)



导航栏选择

“教学管理”



二级菜单中选择

“教学计划”

[学生端]

1.新增加“学习任务”模块，所有任务均在同一页面显示，完成进度一次呈现。

使用方式

登录

[cdep.jincin.com](http://cdep.jincin.com)

(学生端)



导航栏选择

“学习管理”



二级菜单中选择

“学习任务”

如有洽谈新锦成CDEP平台需求，欢迎联系我们。

客服：400-188-9036

邮箱：[support@jincin.com](mailto:support@jincin.com)



# 说说那些“奇葩”的高校专业

文/田沐冉

如果北大或清华开设“养老专业”，你会选择报考吗？

近日，一则两会的消息让高校专业与民生热点话题再次挂上了钩。中国步入老龄化社会之后，“养老问题”日益受到政府的重视。民政部部长李立国在听取“两高”工作报告前接受采访时表示，“十三五”规划将大力支持养老服务业的发展，民政部门将与高校合作，设置养老服务专业课程。

在此之前，国内部分职业院校已开设养老护理相关专业，但存在着招生人少，师资薄弱，素养欠缺等问题，所培养出来的实用型人才寥寥无几。而此次国家已将战略任务上升到与高校合作的层面，在表示对养老问题高度重视的同时，也为高校专业的“市场需求导向”打开了一扇大门。

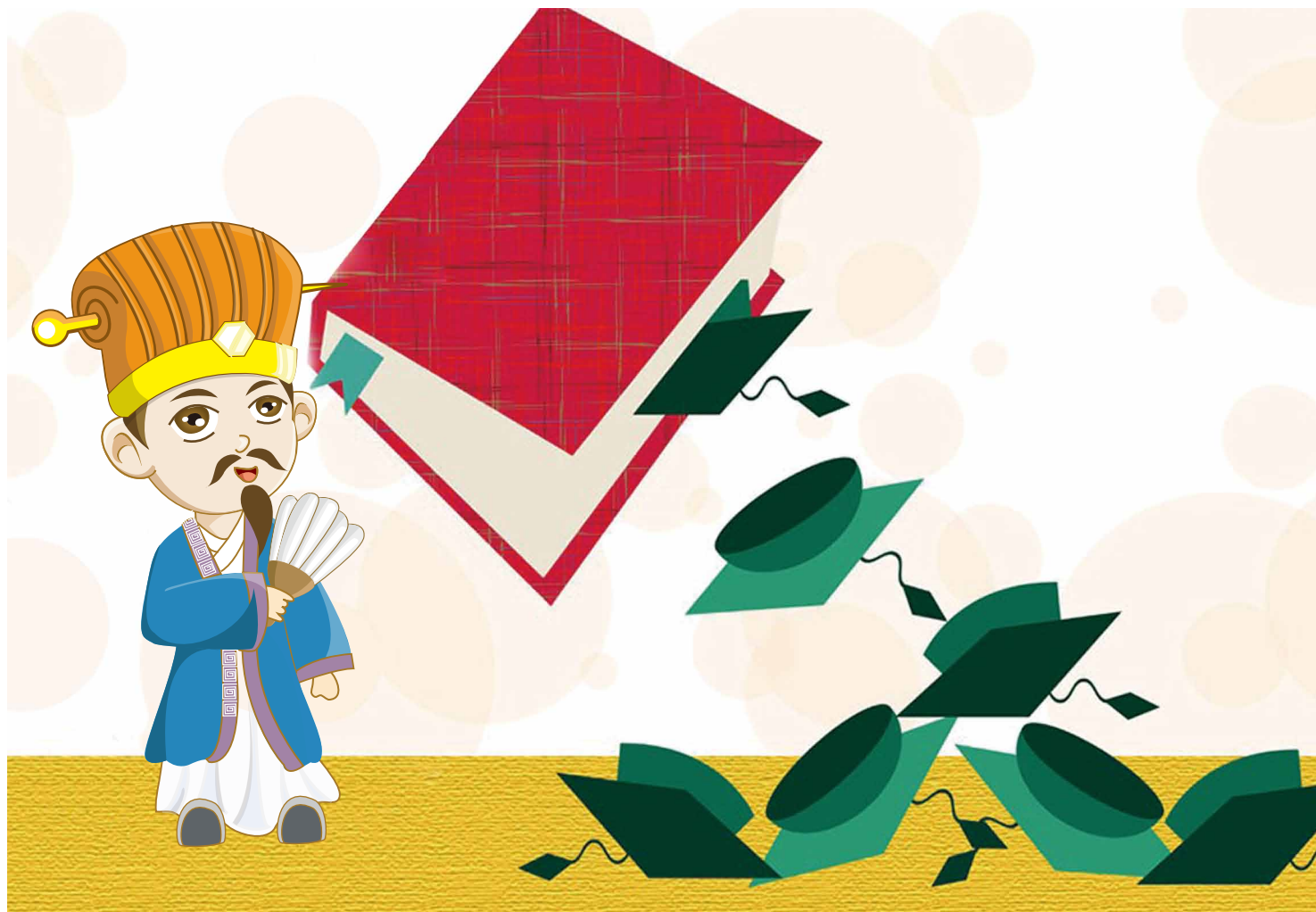
高校专业设置的问题，历来是教育界讨论的焦点。专业的新增、停开、扩招、减招等看似微小的变动，都可能影响学生的报考情况，进而影响到人才市场的结构、甚至是国家产业的发展，产生连锁的“蝴蝶效应”。所以高校在进行专业设置时，通常会十分谨慎地结合历年招生和学生就业情况，决定一个专业的调整。而今，民政部门主动与高校合作开设养老服务专业的举措，无疑是给高校专业的“市场化培养”打了一针强心剂：紧贴国家政策，从市场需求的角度出发设置专业，培养高素质对口型实用人才，加速理论与实践的结合，最终使人才直接输出于资源紧缺的产业，弥补高端人才的空白。这些看上去“非主流”或者以前只在职业院校出现的专业，如今实实在在有望成为高等教育旗下的宠儿。

其实，我们身边这样的“奇葩”专业不胜枚举。例如，大洋彼岸的美国康涅狄格大学开设文艺小清新木偶学专业；考文垂大学、利物浦大学、贝德福德大学等开设“灵学”专业；哈佛大学开设“民间传说与神话学”专业；甚至有个专业叫“同性恋音乐学”，竟还是著名的加州大学洛杉矶分校开设的。据《洛杉矶时报》报道，该专业的主要研究课题为“同性恋作曲家所做的旋律是否更能引起同性恋者的共鸣”，是为了迎合日趋升温的同性恋需求而设立的。

这边厢，北京师范大学的彩票专业正在向作为世界第六产业的彩票行业输送人才；同济大学、深圳大学等院校开设的高尔夫专业，中国农业大学、西北农林科技大学开设的葡萄酒酿造专业，青岛农业大学开设的“马科学”专业等等，都在为中国日益兴起但面临人才紧缺的高端体育、高端餐饮等行业培养优秀的毕业生。此外，还有武汉商贸职业学院开设的“国际管家”专业，重庆城市管理职业学院设立的“现代殡仪技术与管理”专业，光听名字都够“炫酷”的，就更别提毕业生高大上的薪资水准了。比起国外的奇葩专业，国内这些专业的“奇葩度”虽然略逊一筹，但相对于传统专业，还都是比较冷门、偏门的。但恰恰是这些低调冷门的专业填补了很多新兴产业市场的人才短缺，满足了社会的多元需求。另外，从这些专业的毕业生反馈来看，他们大多是带着兴趣和爱好选择了专业，在毕业后，大多数毕业生能找到专业对口的工作，具有优异的就业竞争力。



在这个多元化发展的社会，教育要紧跟国家产业的发展节奏，对各类产业的人才需求做出积极的回应。高校不能固步自封，宜做到一方面连接好高考生源，配合高考改革趋势，基于学生的兴趣和能力进行专业设置；另一方面连接社会岗位，根据市场需求，输出实用型人才。终究，高等教育本身也是一个产业，只有和其他产业产生良好的互动和结合，才能真正实现与时俱进。但这并不意味着，高校只要做到单方向的人才输出即可，而是在注重专业和技能教育的同时，更要注重学生的人格、品行、道德等综合素质的培养。毕竟，高校不是一个纯粹的技工培养场所，承接其他产业的人才订单只是高校职责的一环，全方位地培养学生，为社会提供精英型、复合型的人才，将一直是高校的使命所在。🍷



# 毕业也任性，像诸葛亮一样逆袭

文/盛少

诸葛亮未出茅庐前，绝对是个没背景没地位的穷苦毕业生。他一无高学历，二无海外求学经历，三无工作经验，更重要的一点是还没有女朋友。在三国名校林立，人才辈出的时代，这样的穷苦小伙儿连张像样的毕业证都拿不出来，却能让蜀汉集团的老板刘备三顾茅庐发offer，他的求职之路值得我们认真学习。

那么诸葛亮是怎么一步步入职到蜀汉集团担任职业经理人呢？在我看来有以下三点重要因素助他节节高升。

**第一、他有着清晰的个人职业定位，非常明确的目标。**诸葛亮虽然出身卑微，却有着远大的理想。他自幼胸怀大志，以春秋战国时期著名的两个参谋管仲、乐毅为偶像，立誓要成为他所处时代杰出的职业管理人，为复兴汉室贡献力量。为此，他进行了长期的准备：饱读古今书籍充实专业知识、下地耕犁强健体魄注重实践，远赴西蜀社会调查密切注意市场行情。这些对我们的启示有：

**目标的重要性。**人是一定要有目标的，这是我们区分于他人的关键要素之一。目标是将来完成事情的标准，即做什么、做多少、做到什么程度。目标也可以是一个人将来想成为什么样的人，要完成什么样的事情。一个清晰可行的目标，有利于一个人将自己的生活态度和生活方式统一到完成这一目标的状态上来。

**榜样的力量。**榜样是一面镜子，是一展旗帜，榜样会时刻激励着我们前行。榜样可以是明星大腕，可以是各个行业的精英，也可以是身边某一方面优秀的人。

**长期的准备。**目标刻在石头上，计划写在沙滩上。有了目标，我们还需要为完成目标所需要的专业知识、劳动技能、项目经验等做长期的准备。准备得越充足，求职面试时便越有胜算。

**第二、正确的市场分析与公司选择。**诸葛亮对天下纷争的市场行情分析也是独具慧眼，此时曹操已经统一了半个中国，最有资格实现行业垄断地位；孙权只是一个地方的小品牌，且秉承地方保护主义；而实力弱小的刘备创业集团却有着宏大的目标，处于正在发展中，最有可能与曹魏集团争夺市场份额。诸葛亮最终选择加盟刘备和他创立的蜀汉集团，给我们在毕业时选择公司的启示有：

**公司是否有着远大的企业愿景，它是否符合自己的价值观。**蜀汉集团以“汉贼不两立，王业不偏安！”的创业口号、以始终坚持光复汉室的理想在全国聚集了一大批的追随者，符合诸葛亮复兴汉室的价值观。

公司创始人是否具备创业精神与良好的品德。蜀汉集团的创始人刘备尽管将寡兵弱，颠沛流离却仁义满天下，坚韧又顽强。他三拒孔融让徐州，力抗曹魏的事迹早已传遍了大江南北。

**公司的核心竞争力是否难以被模仿和取代。**刘备以“大汉皇叔，王族后裔”的个人品牌作为公司的核心竞争力，具备名正言顺继承“大统”的资格，是集团日后可以增值的最大资源，很难被其他公司所抄袭替代。

公司的团队凝聚力如何，人才结构是否有自己的用武之地。此时的曹操和孙权集团早已颇具规模，人才济济。诸葛亮若去投奔，最多成为一名“中层管理人员”。而刘备集团的人才结构皆由武将构成，高级参谋类岗位人才奇缺。诸葛亮去投奔则完全有可能被破格提拔进入最高领导层。

**第三、成功的个人品牌营销。**诸葛亮本只是隆中小镇一名在家自学的落魄青年，连正规的高校都没上过，却能吸引到蜀汉集团的刘老板三次亲自来请，不得不说是个人品牌营销一次极为成功的案例。他的个人推销之路带给我们的启示有：

**建立符合自我目标定位的个人品牌。**诸葛亮在确立了职业经理人的个人定位后，便在与交谈中自比管仲、乐毅，宣传自己的才华与定位。通过躬耕陇亩给外人留下踏实肯干的印象，又作《梁父吟》，表明自己的心志教周围人传唱，很快便在社交圈内树立起了个人品牌。网络的发展，自媒体的兴起，以及传播的便捷，都为我们建立起个人品牌提供了良好的环境。通过各种互联网社交渠道，我们完全可以在目标的指引下，向周围的人展示自己的才华，传播自己的技能，建立起良好的个人品牌。

**拓展人脉，华丽逆袭。**诸葛亮虽然在自己土生土长的圈子里树立起了自己的影响力，但精英圈却是他可望而不可及之处。对此，他也毫无自卑感，一心结交各种新贵旧贵，并谦虚拜师水镜先生司马徽，以此为桥梁，机智跻身精英圈，后有幸被老师举荐给刘备，从而实现华丽逆袭。人脉圈也是资源库，同学、师姐师兄，以及老师，都有可能成为我们求职路上的伯乐，为我们提供资源，创造机会，让我们的求职之路走得更平坦、更顺畅。

**欲擒故纵。**刘备慕名而来寻访诸葛亮，尽管他内心十分欣喜，但还是两次避而不见。这反而更加坚定了刘备寻贤之心，也让诸葛亮看到了老板的诚意。在面试的时候，尽管对方是你很想加入的公司，仍然要注意保持必要的冷静和沉稳。

**高调出场，低调说话。**在应聘临场发挥的环节，诸葛亮以其完全私密性的“隆中对”，把自己对国内市场的分析与判断，以及蜀汉集团未来发展战略的全面深入思考，通过严谨而精彩表述让刘老板对这个二十七岁的青年刮目相看，而奉为上宾。在面试时，我们总免不了要与应聘公司相关部门的总监，甚至是CEO面谈。在这种环节，自信高调的应试者往往能给面试官留下深刻印象。此时，我们完全可以用自信高调的形象武装自己，严谨地思考，并且低调而清晰地阐述自己所想所感，用自己鲜明的个性、独到的见解，来征服招聘公司的面试官。■

# 《锦成说》 高校职业发展教育及管理悦读专刊



主 编：张景岫  
执行主编：杨东英  
责任编辑：余云阳  
美术编辑：张凡凡  
编 辑：周京立

每月10号电子刊发送，本刊仅供内部交流使用，如需转载或订阅，请联系jincintalk@jincin.com  
或拨打 010 - 82526021 - 6865（杨东英）

主办：《锦成说》杂志编辑部  
地址：北京海淀区中关村E世界财富中心C座849-851（100080）  
电话：010-82526021 传真：010-82526023  
邮箱：jincintalk@jincin.com  
网址：www.newjincin.com



欢迎关注新锦成官方微信