

锦成说 JINCIN TALK

2015年05月刊
总第21期

富孩子 为什么创业？ 穷孩子 拿什么创业？

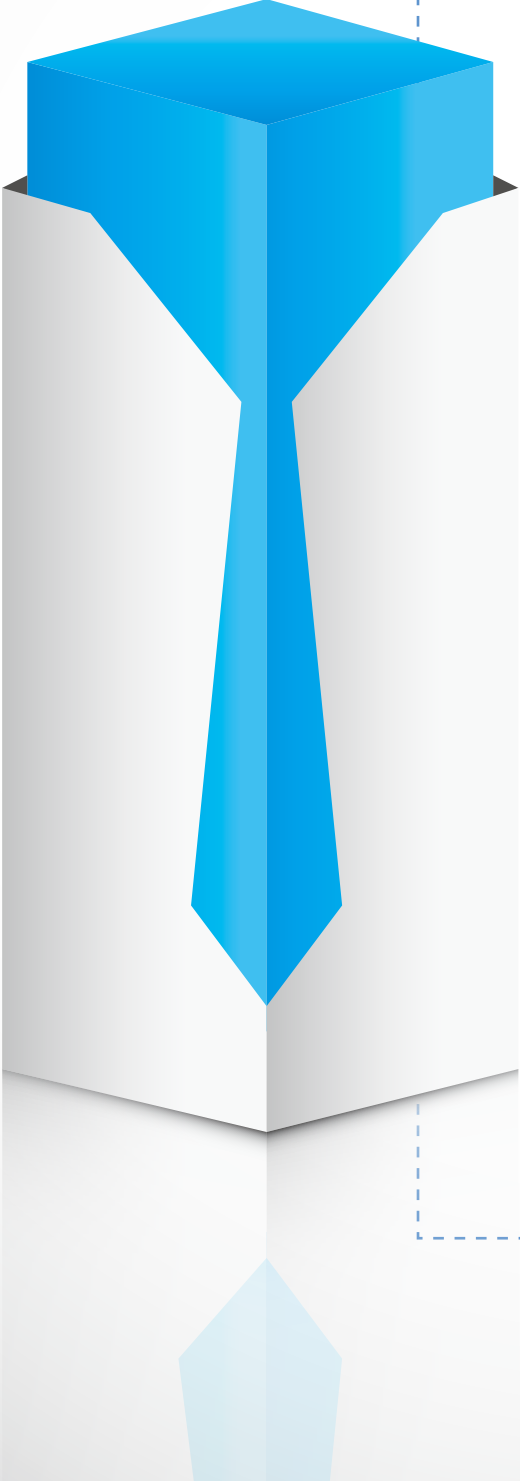
- 鼠标+水泥：“互联网+”再掀创业新浪潮
- 无薪实习：To Do or Not to do ?
- 新锦成·上海就业分析平台培训会



新锦成
New jincin

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 / 张景岫

股

市和新三板是近期朋友圈中最热的两个话题。两者所共通的，是人们对于财富增值的渴望。所不同的，前者更像是“借鸡生蛋”，后者更像是“造船出海”。而今，创业大潮再起，万船扬帆弄潮。

如果说八十年代的创业者，更多的是凭借过人的胆量和气魄；九十年代的创业者，更多的是凭借对于市场机会的敏锐把握；千年之后的创业者，更多的是凭借先进的技术和理念。那么对于如今的创业者而言，成功的秘诀又在哪里？“互联网+”，“大数据时代”，众多热词似乎给出了隐约的方向，然而背后的答案却远没有那么简单。

对于大学生创业者来说，无论家庭贫富与否，机会的大门永远都是向每个人敞开的：富贵子弟的励志故事，以比尔·盖茨为标志，层出不穷；寒门学子的造富传奇，以乔布斯为代表，也屡见不鲜。

然而，家庭条件的不同，是否就不会造成起点的差异？在“教育公平”，“就业公平”的讨论之后，是否也应该开始关注“创业公平”？我们又该如何为贫困大学生的创业之路，扫平一些障碍呢？

毕竟，在“大众创业，万众创新”的今天，没有人愿意输在起跑线上。■

CONTENTS | 目录

21期

卷首

P.01 | 聚焦

富孩子为什么创业？穷孩子拿什么创业？

创业大潮席卷而来，越来越多的80、90后年轻人加入到创业大军中来。全民皆可创业的大势，不禁引人思考家庭条件对创业者种种有形无形的影响。出身富贵家庭的孩子为什么创业？一穷二白、缺乏支持的孩子又该拿什么白手起家？

P.04 | 术道

创业从0到1（二）

嘀嗒打车、嘀嗒团创始人朱敏从如何获得第一批用户开始，继续分享创业从0到1的种种秘籍。

P.07 | 师者

生涯电影院——第三季

生涯电影院继续以影像为载体，揭开“人道剧场”。以“爱”、“仁慈”、“社交智慧”为关键词，为您推荐好电影，彰显人性闪光点，启迪职业生涯教育。

P.13 | 杂论

鼠标+水泥： “互联网+”再掀创业新浪潮

15年伊始，“互联网+”就成为了各大媒体经济版块的热词。互联网+创业模式，也在创业领域中掀起了一波又一波创业新浪潮。无论是传统行业，还是新兴产业，互联网正显示出无与伦比的力量，在各行各业拉动着国家经济的飞速前进。

P.01



P.15 | 职说

无薪实习: To Do or Not to do ?

没有了经济利益的吸引，无薪实习对于大学生而言意义何在？该如何分辨无薪实习的隐性价值，并据此做出正确的选择？

P.19 | 践行

古往今来的成功少年们能教给我们什么？ ——谈笑傲“创业江湖”的自我修养

古有孙策骁勇打江山，今有扎克伯格任性驰骋互联网。古往今来，年纪轻轻便大有作为的人数不胜数，他们的身上有着诸多闪光点，值得如今的创业少年们学习修炼。

P.22 | 动向

新锦成·上海就业分析平台培训会

由上海市教育委员会指导，同济大学和新锦成共同主办的就业分析平台应用培训交流会在同济大学圆满举行。

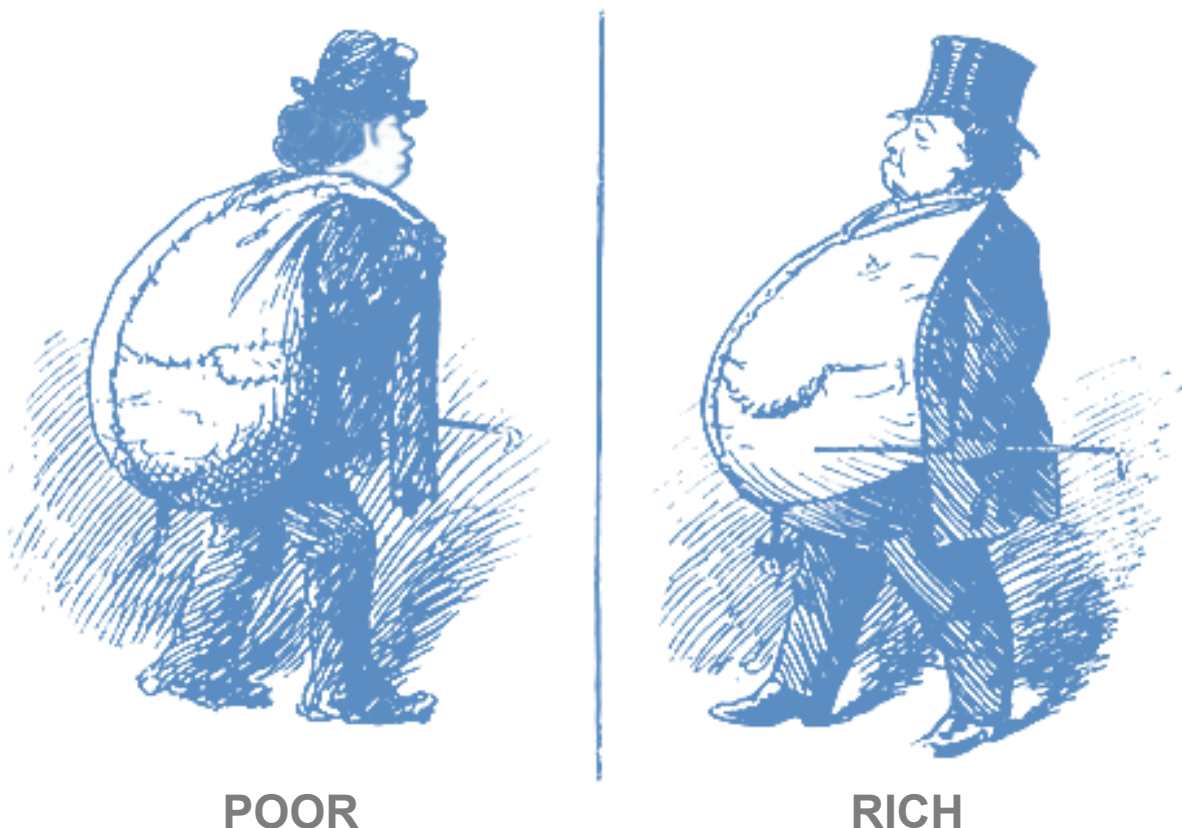
动向一会议新闻



富孩子为什么创业？ 穷孩子拿什么创业？

文/陈明

在创业热潮以其前所未有的爆发力席卷社会各界之际，越来越多的80、90后年轻人投身创业，并逐渐成为舆论焦点。与60、70后的创业前辈们筚路蓝缕、披荆斩棘艰辛创业不同，“多金”、“有才”、“任性”似乎已成为年轻一代创业者拿不掉的标签。但事实上，90后的创业者及意向创业者们，并非都来自于大富之家，寒门出身白手起家的创业者同样大有人在。那么，这些一穷二白、缺乏支持的穷孩子该如何与多金又任性的同龄创业者博弈？反过来，那些家境殷实、衣食无忧的富家孩子，又缘何要选择创业这条满是荆棘的道路？家庭经济条件的不同，对大学生创业者们又会造成哪些有形和无形的影响？



“穷创业”，“富创业”，创业动机大不同

不管是白手起家“穷创业”，还是条件成熟时“富创业”，创业的动机都是一个绕不开的话题，而动机的差别又与创业者家庭经济条件有着密切的联系。

“穷创业”，最浅层的愿望莫过于赚钱致富，改变自己及家人的命运，即所谓“生存型”创业。就业困难的贫困大学生为了解决生计问题，不得已需要自谋职业，这属于被动选择；还有一类，当属“追求型”创业，是为了实现个人价值和理想，改变家庭的命运，而主动寻求创业。而从现实情况来看，前者的比重更大。

毕业于武汉科技学院电信学院的胡启立更偏向于追求型创业者。胡启立是一名地地道道的农家孩子，他三岁时，父亲因工伤从此无法从事重体力活，多年看病花销更是让家中家徒四壁，穷困潦倒。从小生活在贫穷中的胡启立一直立志要赚钱改变家人生活状况，弟弟高一辍学养家的经历更是让他坚定了这样的信念。在大学学习期间，他就抓住各种机会自谋生路，毕业之后在武汉成立了一所体育培训学校，生意红红火火，在当地也是小有名气。靠着自己的努力，胡启立不仅让家人的生活有了更大的改善，同时也成为了武汉创业圈里大学生白手创业的佼佼者。

而家庭条件优越的孩子，因为成长环境的影响而容易志存高远，不愿碌碌无为虚度一生，往往会为了追求个人价值而创立自己的事业。这类创业者的例子不胜枚举，一直以来都被媒体热捧的80后创业者李想就是其中的典型代表。李想的家庭出身并不在富豪之列，但也绝对不低于中产水平，生活的富足并没有让他高枕无忧，相反，从高中起，李想就捣鼓着创业，更是年轻轻轻坐上了“汽车之家”头把交椅。李想创业的种种选择都充满冒险精神，饱含理想主义色彩，是他对个人价值追求最直接的体现。

此外，对于很多富裕家庭的创业者来说，创业也是一种享受自由的生活方式。优越的家庭条件使他们习惯了有求必应的生活，因而也喜欢凡事自由自在，无拘无束。在北京就有很多中小创业者带着对自由的追求在创业。小T是一个家里已经有多套房产的北京孩子，现在经营着一家动漫主题的咖啡店。小T坦言，当初大学毕业就选择创业，钱不是主要目的，甚至也不是为了所谓的“建功立业”，更主要的是为了实现一种不受约束，自己做主的生活方式。

“穷创业”，“富创业”——创业条件相距甚远。

虽说当下天使投资满天飞、创业形式千变万化、创业政策空前开放，但创业者个人家庭条件的差异却仍然会对创业的条件产生十分重要的影响。家庭条件对创业条件的影响具体又体现在资金获取、机会选择、风险承受以及创业意志等几个维度上。

启动资金的获取对于任何创业者而言都是至关重要的硬性条件。资金的多寡往往决定着创业者前进步伐的快慢。在这点上，富裕家庭出身的孩子占有明显的优势，就着家庭经济基础，再加上广泛、相对高层次的人脉圈，对于出身富贵的创业者而言，资金的获取来源广、难度小。相对而言，家庭条件一般的创业者，就比较缺乏这两方的支持，他们一方面较难从家人与朋友处获得启动资金，一方面还要因为经济状况而承受巨大压力，这对他们创业的消极影响明显大于积极作用。

从机会选择上来看，富裕家庭出身的创业者，从小便生活在经济社会地位较高的社交圈中，有更多的机会结识精英阶层，人脉圈子的建立与拓展积淀深厚。另外，家庭条件优越的孩子往往更有机会接受良好的教育，从而结识更多优秀人才，接触更多一般人难以接触到的新事物、新趋势，知识与信息的获取更加迅速与准确，对机会与风险的感知更加灵敏，因而也就更容易识别机遇并抓住机遇。相较而言，穷人家的孩子往往生活稍显闭塞，较难接触社会精英，在教育上，他们也常常因为经济条件的限制，而无法享受与成长条件优越的孩子同等的教育环境，长期贫困的生活也可能让他们为自己的职业及人生选择设置了过多的限制。这极易导致他们在机会面前的犹豫徘徊，甚至是驻足不前，与大好创业机会失之交臂擦肩而过的情形也是司空见惯。

从风险承受上来看，穷富创业者之间的差异用天壤之别来形容一点也不为过。富裕家庭出身的孩子因为有家做后盾，在遭遇创业瓶颈时，更易获得帮助。即使创业失败，他们可选择的后路也很多，或从头再来东山再起，或回归一线继续学习。然而，对于贫穷家庭出身的孩子，由于本身经济基础的薄弱，创业于他们而言，很多时候都是孤注一掷、破釜沉舟的冒险行为，巨大的经济压力会让他们对创业的结果更在意，甚至可能因害怕失败而在创业初期畏手畏脚，犹豫不前，导致创业之路行进缓慢，难见成效。

从创业的意志上来看，穷富创业者可谓各有千秋。因家庭条件对个人心态、人脉圈、机会选择等方面的影响，条件优越的创业者往往创业起步会比较顺利，在面临困难时，也更容易获得较及时的帮助，因而更易乐观积极。但另一方面，由于从小生活于优越的家庭环境之中，对困难与挫折的承受能力相对较弱，很可能在面临创业瓶颈时灰心丧气、逃避问题，甚至冲动地放弃创业。出身困难家庭的孩子，创业更多靠自己，往往一个人在得不到家庭朋友支持的情况下艰苦起步，因而在精神上更易悲观焦虑。但出身困难家庭的孩子对苦难的承受能力更强，因而在创业路上更易隐忍坚持，力排众难勇往直前。

结语

“大众创新，万众创业”的时代，在积极引导和鼓励大学生创业的同时，我们应更加关注家庭环境所造成的创业条件的巨大差异。政府、高校和社会如何能够营造出一个更为平等的创业环境，使来自贫穷家庭的孩子能够与富裕家庭的孩子一样，拥有更好的创业起点和更多的成功机会，这将是一个值得持续研究和探索的大命题。■



创业如何从0到1（二）

■ 讲师/朱敏（嘀嗒团、嘀嗒打车创始人）
文稿整理/杨东英

● 上期回顾：

在新锦成CDEP平台的视频资源中，朱敏以创业课的形式，解读了创业从0到1的一些准备以及难点。上一期《锦成说》术道栏目详细分享了创业从0到1过程中如何选题、如何运用互联网思维、以及如何尽快试错等产品研发方面的问题，本期我们将从如何获得第一批用户开始，继续讨论创业如何从0到1。

如何获得第一批用户。这是所有人非常关心、所有创业者面临过、很难总结ABC照着做的问题。如果要我说呢，第一个是，一定要非常清晰找准你的目标用户。第一批用户并不贵于多，而贵于精准。所以产品第一批面对什么样的用户非常重要。Facebook刚出来时是哈佛校园内网使用产品，完全局限于校园学生，逐渐扩散周边地区，再逐渐广为人知。清晰精准地找准了目标用户。事实上，当你的非目标用户进入市场，带来的绝不是额外的东西，而通常是负面的影响，因为非目标用户会迷失你对需求的把握。同时，非目标用户的负面影响或者对于目标精准用户的离散，也会令产品陷入到四不像的境地。

找准目标用户，会让你尽快形成用户价值。事实上，市场上包括用户，投资人给你产品进入到市场的时间不多，可能一个用户下载了APP，很容易就离散了，因为你并不会像巨大平台一样给他丰富的价值。那这个时候，如何让早期用户留存并迅速找到价值，不离开，很重

讲师简介：

朱敏，毕业于南京大学和香港科技大学，拥有十年职业经理人的工作经历，分别在宝洁与谷歌任职7年与3年。于2010年开始创业，先后创办了“嘀嗒团”和“嘀嗒拼车”。



要是你能尽快形成用户价值。大家经常会想，我的想法也许现在不够完美，比如我是一个百货商店，我有多少种商品，是1000个还是10000个？很多人想我前期卖的产品只有100个，大家来了就走，没关系，我可以迅速扩展到一万个，大家就会来了。所以如果一万个商品能让用户喜欢是你的想法的话，那你推出来就是一万个产品的商店，但这是很难做到。那如果100个商品的商店用户会喜欢，那就是你从0-1的很重要的一步。因此，第一批产品能不能尽快形成用户价值，来自于你对产品的定位和对前期用户的选择。

我举几个例子，第一个就是团购。团购这个产品，大家看起来很简单，但是并没有注意到，团购在最开始是Groupon的模式，一天一团，这就是从0-1的典型例子。一天一团。你不需要多大成本去获取订单，因为你只需要获取一个订单，一天一团让你用尽浑身解数获得的流量，能够满足你的第一个商家，可能今天只卖了

70单，但是对于一个商家而言，一天获得70单已经很满意了。这就是尽快形成的价值。商家的价值在一天一团就实现了。那么用户的价值呢，对于用户来讲，一天推出了很好的产品，少量用户来，70人买了，满意了，这就是很典型的用目标用户尽快地去锐化。推出一个非常小的产品，形成了用户价值，让商家觉得不错，可以考虑。所以当团购的商品越来越多，给到用户的价值会越来越大，那获得的流量更多，分配到每个商家的资源也会相应的更多，那每个商家也能相应地有所满意，你的用户价值从第一天起就形成积累，这个积累会帮助你从0向1去迈进。

Facebook也是典型案例，当你没有能力获得足够多的用户，让这些用户是最相关的，让用户在一起就能产生价值。我和我的同宿舍，和我的隔壁宿舍，和我的校园，和其他的选修课同学，就能够产生相应的社交互动，很快让大家觉得这个事是很有意思的。所以这个是非常重要的环节。这个是重点，我多举几个例子。

我自己比较关注的好朋友，做的互联网早读课。很简单的产品，就一个网页。完全公益的，业余时间做的。和其他的互联网、针对产品经理或者创业者或者UI设计师的内容网站完全不一样，每天提供一篇文章，鼓励你早上8-9点上班之前，读一篇文章，然后开始工作。就是这么一点点简单的价值，但是第一你能够做出来这个产品，并且非常锐化，很多互联网产品经理成为了它的拥趸，并且能够持续地去使用它。这就是“形成一点点”价值的例子。真正的互联网产品可能是像36K或者虎嗅这样的，但通常来说你不具备这样的能力。但是你可以继续锐化，可能锐化到了交互、可能锐化到了产品、锐化到了很小的环节。你认真地去，把这些产品推出来，它就能够前期对一部分，仅仅是互联网从业者，或者基础门槛的从业者给他们一个用户的价值，并且让价值发展起来，这是非常好的获得第一批用户的方法。

接下来呢，**就是乱拳打死老师傅。**事实上，获得第一批用户，无所不用其极，用尽你的方法。因为没有人能够给你一套理论怎么获得第一批用户，最重要的是你要做你所有能做的事情。说说自己的例子，我们做团购，我们算是比较早进入市场的。我们的第一个订单是怎么来的呢。其实我们进行创业时，前面大概花了20天进行网页啊，后台程序啊或者其他的作业，我们几乎没有一个销售，可能就是我们几个创始人是做过销售的。那我们第一张订单怎么来？方法绝对不是理论性的方法。我们就告诉员工，每个人回家找旁边一家餐厅，去谈。工程师，前台，全都去，我不管什么方式，必须要谈回来一单。工程师、产品经理都出去谈，他们事实上并不具备专业能力，只能上，争取时间。我们第一批员工谈回来了8张订单，保证我们能够上线。我们第一张订单上线的时候卖的屈指可数，但我们到第八张订单的时候，已经迅速形成了商户价值。所以这是典型的开始的例子。

我们做嘀嗒拼车时，另一个乱的方法就是发传单。我们所有创始人，每经过一个车库就发传单，不知道大家是否推崇，我们就是这么用了。那我们的第一批用户怎么来的呢，我给大家几个途径。第一个途径就是所有员工所有人，QQ微信朋友圈去推广，一对一告诉他我能干什么。这是很重要的集中所有力量的方式。不要期望说找一个很牛的推广的人，所有一切从乱拳开始用尽你的方法。

第二个，我自己工作时合作的公司，放下脸来，和认识的所有朋友说能否去公司的晨会、例会，只要五分钟，我给大家推荐一下我的产品，所以我至少去了6家公司，给我带来了最前期的用户，也带来了很多反馈。这一步乱拳很重要。



另一个方面就是，**尽量折腾出更多的生意**，很多的营销方法不一定就是有效的。但是不要让你的用户感到太冷清，要尽量创造更多的生意。也许今天送的杯子，明天本子，后天袜子，也许是很多 stupid ideas，但是更快去折腾是让市场有所反应的行为。所以获取第一批用户一定要拉得下脸面，吃得下辛苦。

如果说在获得用户过程中有一点点门道的话呢，就是“能够用一些用户的传播”。口碑这件事都说烂了，大家都知道这事儿非常重要，成本不高，确实也是值得关注的地方。让用户去告诉别人，远远大于你去向别人营销带来的结果。当然我想说的是一个误区。很多人认为用户传播是微信分享，是朋友圈推广，是找微博大账号，或者说用口碑的模式。我想说的是口碑的核心，是你有值得传播的内容。这件事足够酷，甚至用户觉得很二，都是一个口碑传播的素材。可能大家关注渠道过多，可能找一个社会营销的专家，找个朋友，认识几个大号，他们给你带来的可以忽略不计。现在阶段，好的内容效果远远强于渠道。社会化分享渠道非常多，很多人说我做社会化分享是做邀请，邀请了很多，做分享的功能，这些远远不足以让你做用户的分享。用户的分享关键是让用户有话想说，让用户想说有很多的理论，利他的心理啊，炫耀、认同的、标榜的心理，等等，这个是值得研究的。所以对于大家来说，关注用户传播当然是王道，但用户传播并不是渠道的拓展，而是你有没有足够好的内容。这对于年轻的大家来说也有很多体会。

最后就是**关于推广**。对于第一批的推广，通常来说，推广大招都没效，你想到的最坏的可能都会发生。所以推广这件事，前期来说，不要把成功寄托于一次轰动的事件营销或者其他，没有那么简单。所以推广这件事，不建议大家把所有一切都命悬大招上，这基本无效，所以在你的乱拳中，也许一个不经意的主意是你真正的大招。这是我的一些体验。■



生涯电影院—第三季

文/陈明

在一个一提到成功学就觉得神烦、一看到心灵鸡汤就冷笑的时代，对美德培养的提倡似乎早已被淹没在舆论洪流之中。但“我们的工作与生活却始终离不开美德的约束与指引”却是一条亘古不变的真理。一个有着端正道德观、正确价值判断的人，在任何时代、任何社会都不乏立足的坚实根本。

借助于积极心理学提出的“VIA优势分类”，生涯电影院以影像为载体，来传递美德的力量。我们希望通过这些电影，来彰显人性的闪光点，更希望于光影之中，来寻找能指引职业生涯的种种优势人格与美德，并从中获得启发。

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坚持实现目标的意志。	勇敢，坚持，正直
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——避免过度放纵的优势	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

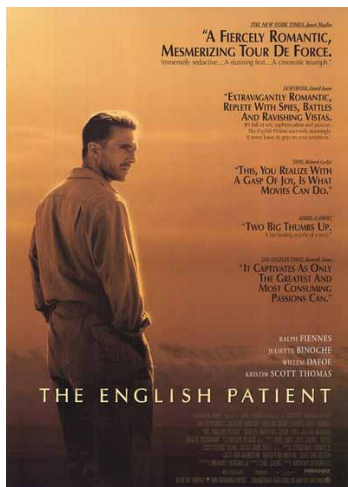
在第二季的生涯电影院中，我们以“勇气”为主题，以“勇气”对应的优势人格“勇敢”、“坚持”、“正直”为关键词，为大家推荐了《辛德勒的名单》、《爱在屋檐下》、《钢琴课》、《重返荣耀》等六部电影。而这一季我们将为大家开启“人道”的宝盒，用爱、仁慈和社交智慧，展开本季的光影之旅。

第三季：生涯电影院·人道

六大美德之一：人道 人际优势，涉及关心与帮助他人	
优势人格	含义
1.爱	重视与他人的亲密关系，特别是那些互相分享与关怀的关系；与他人亲近。
2.仁慈	愿意为别人带来恩惠和做好事；帮助他人，照顾他人。
3.社交智慧	明白他人和自己的动机和感受；明白在不同社交场合下的得体行为；明白他人做事的动机。

1 爱·剧场

爱，是名词，也是动词，是人对人或事真挚的感情，喜好；是因重视从而加以保护的行为。爱如空气与阳光一样须臾不可缺。有爱的人，会爱的人，重视与他人的亲密关系，特别是那些互相分享与关怀的关系；也愿意与他人亲近。

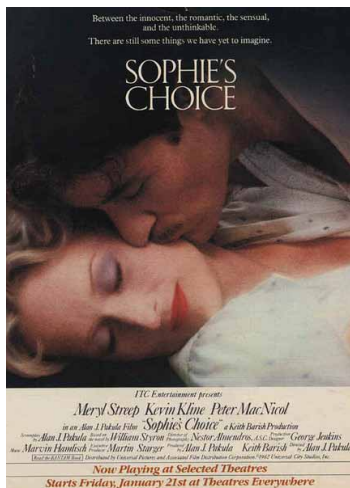


《英国病人》 The English Patient (1996)

剧情介绍:

二战时期的意大利，一位身份不明的伤者被盟军战地医院收治，并转移到意大利一家修道院进行疗养。严重的脑部创伤让这名伤员失去了全部记忆，人们只能根据他的口音，而将其称为“英国病人”。

女护士汉娜以及另一名工兵，与“英国病人”一起生活。在远离喧嚣、宁静的修道院里，大家朝夕相处。“英国病人”也渐渐恢复了他原有的记忆，一段逾越了道德界限、影响了战争局面、充满了生死救赎的凄美爱情故事也随之逐渐展开在众人面前。而与此同时，在战争的大环境中，汉娜与印度籍拆弹手基普的爱情也经受着重重考验，个人情感在战争面前困难重重，举步维艰。

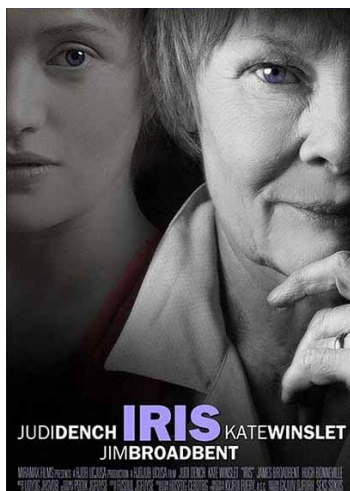


《苏菲的选择》 Sophie's Choice (1982)

剧情介绍:

二战结束后，苏菲（梅丽尔·斯特里普 Meryl Streep 饰）与男友移居到纽约贫民区，结识了同楼的作家。苏菲与男友时常吵架，动辄打闹，且每次都以苏菲哭泣乞求和好。作家开始并不习惯两人的相处方式，在不断的接触中却渐渐被苏菲所吸引，二人惊天动地地坠入爱河。

这段恋情终究还是被苏菲的男友发现，他疯狂的妒意令他企图杀害苏菲和作家，二人只能选择逃跑。在小旅馆里，苏菲将自己埋藏在内心里的故事告知作家。那一段在集中营的记忆，始终跟随着她，让她久久无法摆脱战争的阴影。



《长路将近》 Iris (2010)

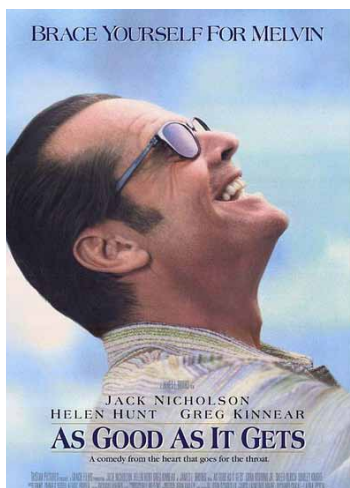
剧情介绍：

该片改编自英国著名女作家艾莉丝·默克多的传记故事。艾莉丝（凯特·温丝莱特 Kate Winslet 饰）从小就有一颗充满了热情和灵感的心，她前卫的思想和先进的学说曾经影响了一代人的思考方式。沉默寡言的学者约翰（休·博内威利 Hugh Bonneville 饰）捕获了艾莉丝的芳心，两人的恋情炙热又长久，人们在惊愕之余亦将这段感情传为佳话。

不幸的是，艾莉丝患上了失忆症，她的记忆会随着时间的推移而消失殆尽，不可逆转的病症没有撼动两人之间坚固的情感。一段感情，跨越了四十年的时光，容颜会改变，记忆会退却，唯爱永生。

2 仁慈·剧场

仁慈一词的含义十分宽泛，但其外化的形式始终离不开宽容、悲悯与对他人无私的爱。仁慈的人愿意为别人带来恩惠，乐于帮助他人，照顾他人，无私奉献而坚韧宽厚。

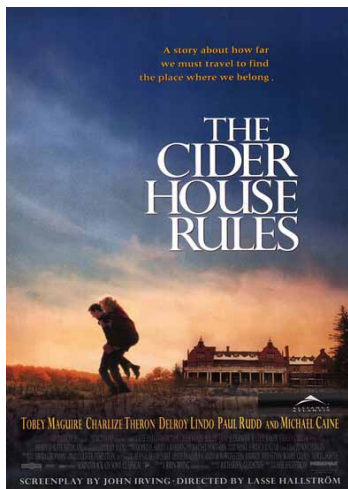


《尽善尽美》 As Good As It Gets (1997)

剧情介绍：

作家梅尔文是一个脾气古怪的强迫症老头，没有家庭也没有朋友，整天关在屋里写他的第六十二部小说，生活如时钟般精准，受不了一丁点的打扰。梅尔文的邻居西蒙是位年轻的同性恋画家，养了一条可爱的小狗，生性活泼，脾气温和，经常受到梅尔文的侮辱。

梅尔文每天只出门一次，到同一家餐厅吃饭，餐厅女招待卡罗尔·康奈莉是唯一愿意且能够为他服务的人。一天，西蒙的住所遭到抢劫，西蒙身受重伤，不得不将小狗托付给梅尔文照料，梅尔文渐渐喜欢上了这个小家伙，心理也发生了变化，开始关注周边的世界，主动帮助别人，并开始审视自己对卡罗尔的感情。



《总有骄阳》 The Cider House Rules (1999)

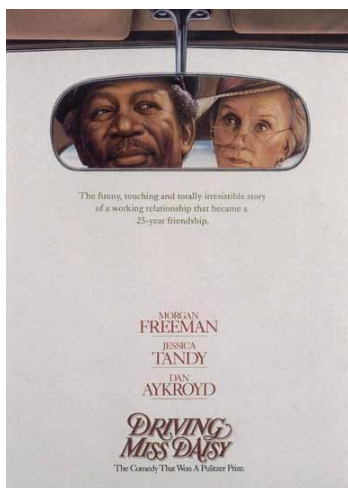
剧情介绍：

荷马·威尔士从小在孤儿院长大，孤儿院的院长拉奇博士对他关怀备至。荷马跟着院长掌握了精湛的医术，尤其是妇科手术。某天，一名中尉带着未婚妻Candy来到孤儿院进行堕胎手术。术后，荷马恳请中尉带他到外面的世界去看一看，中尉欣然答应。荷马生平第一次离开了孤儿院，见到了大海，还在苹果庄园里找了份工作。荷马和Candy在日复一日地相处中滋生了爱情。但另一方面，他却收到拉奇博士寄来的信，希望他能回去做助手。但荷马更想留在外面看看更大的世界。一连串的事件不断发生，荷马的生活也面临重重选择。

3

社交智慧·剧场

社交智慧高的人对他人与自己的动机和感受有十分灵敏清晰的认识，他们明白在不同社交场合下如何得体地行为，也明白他人做事的动机，并能视情况而灵活变通。

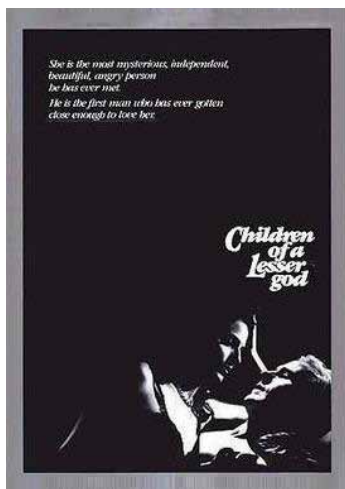


《为黛西小姐开车》 Driving Miss Daisy (1989)

剧情介绍：

黛西小时候在贫民区长大的，丈夫生意的崛起才让他们家过上了富足的生活，黛西因此也非常节俭。如今她年事已高，不能自己开车，儿子为她请来黑人司机霍克，但黛西却十分不喜欢。起初黛西想尽各种办法逃避霍克的服务，但又觉得花了钱就不能浪费，才不得已给了霍克为自己开车的机会。

霍克是一个善良淳朴的男人，明知自己不被黛西接受，仍然处处关心她的生活。黛西对霍克的排斥因此而开始慢慢消融，她教会不识字的霍克认字，霍克也成为了她晚年最贴心的老友。

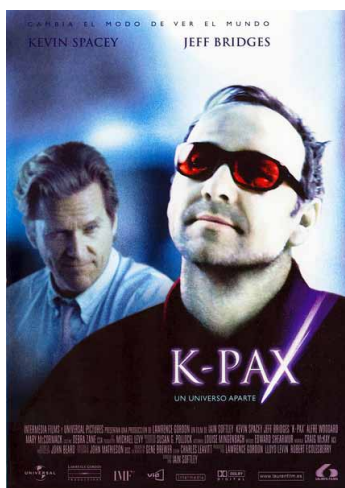


《失宠于上帝的孩子》 Children of A Lesser God (1986)

剧情介绍：

詹姆斯是一名老师，凭借着自己特立独行的教学手段，他很快就在学校里获得了学生的好感与同事的信任，对于这里的平静生活，詹姆斯本人也十分满意。

萨拉曾经是这所学校的学生。毕业后，她几经辗转，回到此地当起了清洁工。因为生理的残疾，萨拉个性孤僻，但这反而吸引了詹姆斯的注意，他主动接近莉兹，希望她能重拾自信继续学习深造。在詹姆斯的不断努力下，莉兹对詹姆斯的态度从一开始的极其抗拒慢慢转变为略有好感，她的性格也开始慢慢转变，与詹姆斯越走越近，可就在这时，新的问题又开始出现。



《K星异客》 K-PAX (2001)

剧情介绍：

普洛特是一名神秘的戴墨镜男子，他自称来自于距地球一千光年的K-PAX星，以超光速来到地球考察。不出意外，普洛特被当作精神病人放进了曼哈顿精神病院治疗。主治医生马克·鲍威尔认为普洛特是妄想症患者，却又因普洛特的奇怪行为和他不可思议的天文知识，而对他的病症产生怀疑。马克医生竭尽全力希望找出普洛特的真实身份，却没想到自己竟在此过程中越来越被普洛特的理论所说服，而普洛特的真实身份也越来越像一个难以解开的大谜团。

下季预告

生涯电影院第四季将以“公正”为主题，分别带来“公民意识”、“正直”和“领导力”三个剧场，敬请期待。📖

鼠标+水泥：

“互联网+”模式再掀创业新浪潮

■ 文/天元天



位于辽宁沈阳的海尔定制车间里，系统收到了一个消费者提交的个性化洗衣机订单，开始迅速将材料和流程分配到各条相关的生产线。从下单到被生产出来再到上门安装，整个过程消费者都可以在网上实时查询。

家住北京的小陈是个狂热的水果爱好者。在海南过完春节回到北京，小陈对海岛上的热带水果念念不忘，而京城的热带水果种类偏少，价格还奇贵。不过，这几天小陈高兴起来了，两天前在水果电商网站上订购的一箱大芒果，现在已经乖乖躺在冰箱里了。

无论是作为支柱产业的工业还是正逐步成熟的服务业，互联网正以前所未有的强度与广度迅速渗入到创业领域的各个角落。

互联网+：开启产业新时代

李克强总理在今年的政府工作报告中提出，“政府将制定‘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。”其中，“互联网+传统行业”的概念，被业界形象地比喻为“鼠标+水泥”。

“鼠标+水泥”被正式写进政府工作报告里，意味着互联网开始被纳入国家经济及社会发展的顶层设计。互联网不再仅仅被视为工具和渠道，而是我国发展“升级版”经济的强劲引擎。

2015年年初，中国的网民数量已达到6.5亿（数据来源于中国互联网信息中心于2015年1月发布的第35次《中国互联网络发展状况统计报告》）。从城市到乡村，光纤网络、智能移动设备等硬件进一步普及开来，医疗、金融、教育等消费、服务领域互联网化逐步成型。与此同时，传统的工业和制造业也加快步伐，纷纷“触网”，重构企业价值链来迎接工业4.0时代的到来。“互联网将成为第三次工业革命的一部分，就像带来第二次工业的电力一样，与各行各业之间并不是替代关系，而是提升关系。”（马化腾在2013年底腾讯WE大会上的发言）

互联网+：机遇V.S.挑战

对于创业者来说，“互联网+”让创业的门槛被极大地降低，众多新的行业被“创造”出来，基于“互联网+”的创业浪潮汹涌而至。启用互联网+概念创业的创业者们，赶上了一个最好的时代，也撞上了一个最坏的时代。

好在于，当你有了一个创意或想法，实现起来是那么的容易。只要项目思路清晰、方向正确，你不用担心资金问题，将项目方案放到网上众筹，自有热心网友或投资人赶来支持；你不用担心人脉问题，放在论坛上吼一吼，各行业的牛人专家纷纷来出谋献策；你甚至不用担心招聘员工和办公场地的问题，利用众包模式，将任务分模块打包，分配给散播在网络上的众多自由职业者；你也不用担心媒体宣传，微信微博各类垂直论坛零门槛入驻，随你用自己的方式和语言推广产品或服务。由于互联网的介入，产业链的末端被延展了，被动应答式服务逐步转变为主动服务，小众市场被放大，诸多领域成为产生财富的创业沃土。

坏亦在，互联网提供的是一个全透明的传播环境，坏事的传播速度和范围都远超过去。对于体验的追求将成为考评产品或服务是否成功的重要因素，创业者除了需要在产品发展期精益求精以外，更需要思考产品与服务售出以后应提供的配套解决方案。而纯粹建立在互联网环境中的创业项目也要留心易被模仿、竞争壁垒低的风险。

互联网+：从一个煎饼铺说起

“+”预示着无限的可能，对于创业者来说，则是一个充满挑战和机遇的未来。微信从诞生至今也不过4年时间，却成为了众多“互联网+”产业的缩影，这些极具活力的新业态在繁荣自身的同时，也促进了经济社会各领域的融合创新，带来了新的经济增长点。

黄太吉煎饼是近几年来“互联网+”创业的典型代表。卖煎饼果子、豆腐脑自古以来都是小生意，利润低、规模小。但是，“黄太吉”却把这个小生意做成了“大买卖”。其火爆成功的背后是互联网营销的巨大推力在起作用。平日里5元左右的煎饼果子，在这里被卖到了17元。体验消费、粉丝效应、自媒体口碑营销，这个由互联网人做起来的餐饮店，对于用户体验的执着远超过口味。各种制造话题的小心思满足了互联网时代的人们晒照分享的喜好，对热点焦点的把握又为制造话题推波助澜，这些都使得黄太吉在微博与微信上赚得了大批拥趸。黄太吉的粉丝数越来越多，品牌知名度也与日俱增，生意自然也就火爆得不行。传统的煎饼果子，也因互联网时代的来临，而营造了一股令人争相追随的新风尚。

互联网超越了时空局限，打破了精英和大众之间的话语壁垒，每一个体都可以在这个开放、平等的空间中经营自己的梦想，释放自己的情怀，最大化地实现个人的价值。“大众创业，万众创新”的时代已经来临，补完“互联网+____”这个命题，加入这场壮阔的创业浪潮，是生活在这个时代的创业者最大的幸运。■

无薪实习

TO DO or NOT to DO?

■ 文/史文韬



找到一份实习，大公司的，有薪，对自己未来的职业发展还有着明显的积极影响，甚至有可能发展为全职员工，不用说，开开心心去工作。

找到一份实习，无薪，不过对自己的职业发展似乎有一些帮助，这就有些纠结了。

很多调查都显示，绝大多数同学认为付出了就应该有回报。是的，这个道理谁都不会去反驳。不过一来，企业花多少钱雇佣实习生归根到底是市场行为，看看一年多过一年的毕业生人数，谁都没法不向现实低头，即使在法律更健全的美国，无薪实习（unpaid internship）也非常常见，有些精明的资本家甚至比国内的雇主更加过分；二来，对于一个没有任何工作经验、未来又面临求职压力的在校生来说，实习机会带来的回报当然不限于那一点现金。因此，在没有更好选择的情况下，先去做着也无妨。

最让人痛苦的是一些小公司提供的实习机会，做的事没什么技术含量，甚至大部分时间都混迹于影印室，人称“影帝/影后”，又或者忙于其他杂事，例如订盒饭。这种给别人充当廉价劳动力的感觉非常不爽，不少同学都会选择愤而拒绝。

其实笔者在职场多年，从来没遇到过专门让实习生订盒饭的情况。而仔细想一想，订盒饭又何尝不是技术活儿。在有的人那里，订盒饭就是地位低的象征，但在情商更高的人眼里，订盒饭却是人缘好的表现，绝对有可能把这样一个不起眼的工作做出社交达人的范儿。

别怪我灌鸡汤，对于未出校园的大学生而言，很多犄角旮旯的边缘工作确实是有价值的。



多年前，我有幸认识了这样一位实习生。彼时的他利用暑假在北京一家刚刚起步的留学咨询机构实习，无薪，工作内容是在一些英语培训班周边发宣传册。这任务可能比订盒饭还糟糕，北京七八月份的烈日绝对令人生畏。但他却把这样一份倒霉差事做出了独特的价值。他发现，在有的地方，学生拿到宣传册后就开始找垃圾箱。但也有一些地方，学生不但不扔，反而还会围上来，向他咨询一二。他也没露怯，说这样吧，这些问题我们很难一句两句聊清楚，你要是有时间可以到我们总部去找更资深的老师沟通。老板觉得这小伙可以啊，居然能领人回来。但是更牛的还在后面。通过跟大家的交谈，他发现那些热情的学生全是外地的，在当时，留学咨询服务在中小城市并不发达，不像北京的学生，已经被各类广告骚扰得不胜其烦。于是他向老板建议说，咱得改变发宣传册的策略，不妨到郊区的一些培训班，那里全是暑期来京学英语的外地学生，地点、人数我已经做好功课。此后，他的任务依然是发传单，但是老板亲自开车带他去。老板根据自己实地了解到的情况，又结合他的建议，最后在市场方向上做了不小的调整。于是，本来是一份不起眼的实习，却成了他简历上十分拿得出手的一笔。

没错，我对无薪实习的态度就是，只要你没有更好的选择，该做就得做。如果你有心，同时运气也够好，你或许可以像上面这个案例中的主人公那样大放光芒，为自己的简历增光添彩；而最糟糕的情况就是，你的的确确是别人的廉价劳动力，你的的确确也没有学到任何东西，但是，你至少有了一个经历，来向你未来的雇主证明你大学期间不是一味地闷在校园里怨天尤人，而是有着强烈的锻炼自己的意愿。

最后需要指出的是，放低姿态并不意味着放松警惕，毕竟社会上还是有一些无良公司，如果觉察出对方意图不轨或来路不明，一定要第一时间脱身。在此提醒大家三个原则：一，不能往里搭钱；二，不能透支自己在同学、朋友中的信誉；三，更不能冒道德甚至法律的风险，去为公司在一些拿不上台面的事情上冲锋在前。尤其需要提醒应届生同学的是，有的公司总是流露出这样一种态度：只要你认真实习，多给我们干活，我们很有可能给你一份全职的工作。但不管你多么认真积极地扑在工作上，公司就是不表态，更不签合同。这种情况下要果断离开，至少要想办法找到一份保底的全职工作，切不可在错过就业季之后才意识到自己被放了鸽子。■



普及创业教育是提升创业质量的根本保障
没有地基的大厦，越高越危险

新锦成创新创业教育解决方案

为中国高校创业教育奠定坚实基础

精品云端课堂

创业体验系统

专业测评工具

智能教学管理

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

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



古往今来的成功少年们能教给我们什么？

——谈笑傲“创业江湖”的自我修养

文/常磬

诗圣李白曾有诗云：“宣父犹能畏后生，丈夫未可轻年少。”大意是：孔子尚且敬畏后生，大丈夫不可轻视少年人，这就是成语“后生可畏”的由来。遥想赤壁，周公瑾羽扇纶巾，英姿勃发，事业有成，连苏轼都不禁为之艳羡。相对于那些大器晚成的成功者，早早就当上人生赢家的青年人似乎都有些共同的标签值得我们去研究。那么，问题来了：这些年纪轻轻的后生们是靠着什么，这么早就登上人生巅峰的呢？

莫急，下面由小生本人拣选古往今来的少年人成功事例，为您一一解密。

客观的认识自己和他人，是创业的基础

三国的故事大家都耳熟能详，小霸王孙策开辟江东基业，然后传之于弟孙权，最后三分天下有其一；创于孙策，成于孙权，何也？这要从孙策在临终前的抉择说起。原来，孙策临终前与众人商议接班人。人选有二，孙匡勇猛刚强，善于作战；孙权交友广泛，稳重有成。众人皆以为孙匡与孙策很像，必传之于他。然而，孙策却选择了相对“老实”的孙权。他对孙权说的一段话道出了原因：“举江东之众，决机于两阵之间，与天下争衡，卿不如我；举贤任能，各尽其心，以保江东，我不如卿。”

果然，魏吴交锋，曹操临江看到对岸旌旗布阵，层层有序，不禁发出：“生子当如孙仲谋~”的感慨！孙策的识人之明由此可见一斑，不仅对自己评价客观到位，对其他人的特点也认识得非常清晰。

能客观地看待自己已属十分难得，更难得的，是可以如此看待别人！孙策客观地看到了自己的长处和不足，也看到了他人的优势和短处，最终在接班人选的重大决策上做出了正确的选择，从而为孙权的再创业奠定了牢靠的基础。对于创业者来说，团队成员的选择至关重要，只有做到知己知彼，才能够打造一支无往而不利之坚强团队。

锦成论

学习积累是创业的必由阶段，厚积薄发方能持久；

俄国的彼得大帝，与中国的康熙大帝，法国“太阳王”路易十四一起被后人誉为同时期最伟大的君主。他创造的俄罗斯帝国一直到上个世纪初都是世界舞台上的重量级角色。但你知道吗？彼得大帝创业之初，俄罗斯还只是欧洲一个三流的国家，不仅无法与英法这样的大国竞争，就连周围土耳其、波兰等国家的侵扰也难以招架。羸弱到强大，潦倒到富强，彼得大帝是如何点石成金，扭转乾坤的呢？

1697至1698年，年轻的彼得大帝曾在欧洲进行了一次长途旅行。在这其间，他隐姓埋名，在荷兰为东印度公司做过船长，在英国的制船厂当过技工，还在普鲁士学过射击。游历期间，他遍访西欧各大工厂、军队、学校和博物馆，甚至还参加过一次英国议会召开的会议。这段游学各国的经历，让他学习到了诸多欧洲先进的经济、政治、文化制度，为他回国后打江山、创基业奠定了深厚的基础。

学成归国后的彼得大帝在全国上下锐意推进改革，大力推行西方先进文化，引进革新性技术、创新教育机制，开拓贸易，发展经济，终于创造了一个无比强大的俄罗斯帝国！

如果我们把一个国家的建立看成企业的经营，那么俄国在彼得大帝接手之初还只是社会上一个不起眼的中小型公司，竞争力不足，发展捉襟见肘。作为企业领导的不惜亲力亲为，努力向西方大公司虚心求教与学习，深厚的知识与实践积累，让他在后来的改革中如鱼得水，打下了屹立百年不倒的宏伟基业。学习和积累是创业路上的必经阶段，没有捷径可言，只有切实提升自己，才能发挥才能、建功立业。

俄罗斯枢密院在彼得一世加冕为“大帝”的时候曾说：“正是您的夙兴夜寐，让我们从愚昧无知的深渊登上了世界光荣的舞台。”也许，只有俄罗斯人自己的评价才是彼得一世不断学习铸就“创业”奇迹的最好注解。

锦成论

自信乐观，在成长中发展壮大，是创业者应有的精神；

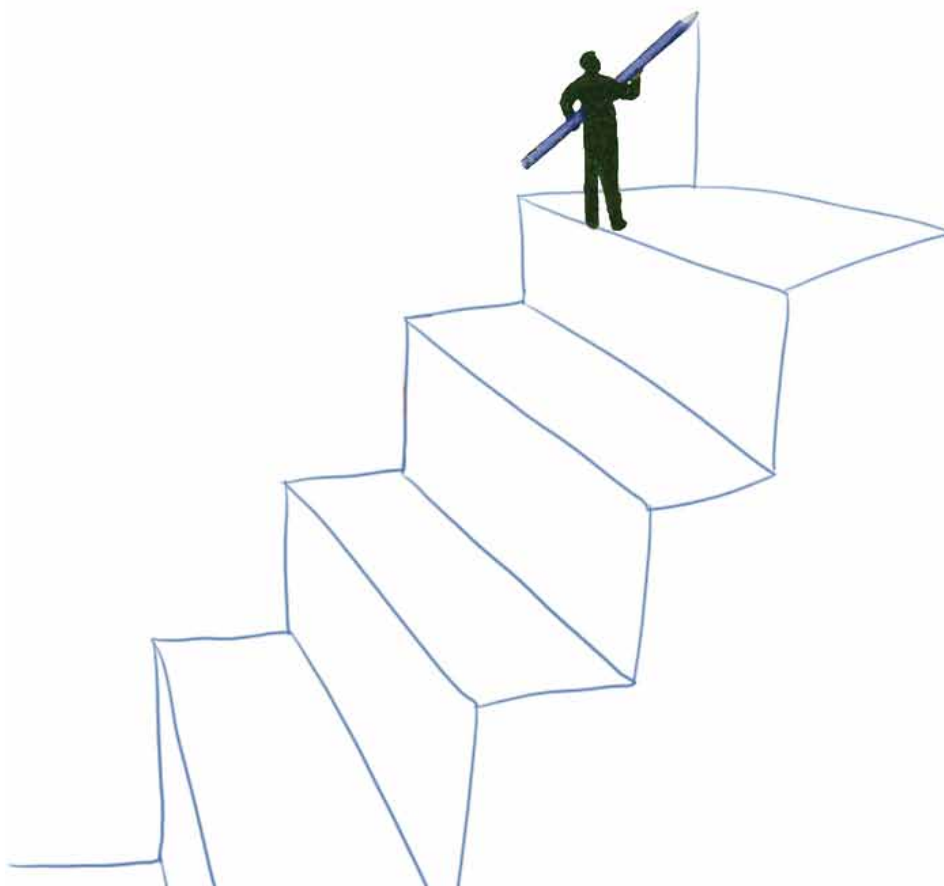
Facebook，西方知名的社交网站。他的创始人马克·扎克伯格是一名典型的80后外国青年，张扬，不羁，奔放。虽就读于响当当的哈佛学府，却毅然休学创业。他之所以敢抛弃名校文凭而冒险自创事业，离不开他的自信与乐观——对自己的看法充满肯定，对事物的发展乐观思辨。

创业之初，面对雅虎开出的16.2亿美元巨额收购，扎克伯格不为所动，他自信地认为Facebook一定会有更大的发展，并乐观坚定地在自己事业的疆土上执念前行。经过几年时间，事实证明了他的观点，2015年Facebook在美国的注册用户达到了5250万，有60%的学生和年轻人都会使用该网站，远高于创立之初的8%及2013年的18%。本年度，Facebook营收更有望达到18.6亿美元。

自信与乐观有时候相伴相生，如果失去了其中之一，就不能拥有另一半。在扎克伯格的常用词典中，有这样一些词汇：自信、乐观、分享、透明。一个人因为自信，所以乐观、愿意与人分享，那么他的生活观就是乐观开朗，积极向上的。自信与乐观往往是创业者在困境中崛起的秘密武器，也是面对短期利益诱惑时一盏指路的明灯。

锦成论

综上所述，若想年轻有为就要勤修“内功”，方可打通任督二脉。试问，武侠小说中哪位少侠不是练就一身真功夫，再加上天时地利人和，而名震天下？让自己的内在素质更上一层楼是创业的必修课，人生如戏，书写怎样的结局，笔，握在每个创业者的手里！



新锦成第一届就业分析平台应用培训交流会 完美收官

文/董昭

四月的上海，微风和煦，鲜花烂漫。4月16日-17日，由上海市教育委员会指导，同济大学和新锦成共同主办的就业分析平台应用培训交流会在同济大学正式拉开序幕。本次会议是新锦成与高校合作的首次培训会，旨在帮助各合作高校的老师进一步了解新锦成就业分析平台，熟练掌握应用操作，以便借助平台更好地开展高校就业分析工作。（右图为同济大学学生就业指导中心）



16日上午，来自全国各地50多所高校的近百位老师齐聚同济大学中法中心参加了本次培训的开班仪式。开班仪式上，上海市教委学生处副处长李长治代表上海市教委首先向来自全国各地赴同济大学参加本次培训的教师们表示了热烈欢迎。他向与会的教师们介绍了上海市高校学生就业工作专业化路径的发展趋势及学生就业工作要服务于人终身发展的理念，并分享了上海市在高校学生就业工作中关于就业数据管理，挖掘与利用的工作经验。随后，同济大学学生就业指导中心主任徐迅作了题为“同济大学就业分析的昨天、今天与明天”的主旨报告，就同济大学就业分析源起，已经搭建和目前正在完善的就业分析系统架构，就业数据价值的挖掘等几个方面做了交流，并提出未来高校就业工作思路应聚焦于建立“可持续性”和“服务于人才培养”的就业管理服务信息平台。



● 图一 同济大学学生就业指导中心副主任王旭峰主持开班仪式



● 图二 上海市教委学生处副处长李长治做重要讲话



• 图三 同济大学学生就业指导中心主任徐迅作报告

本次培训为期两天，共分四个时段，包括理论讲解和上机操作。内容涵盖信息化助力高校就业分析的介绍以及就业分析平台的操作、使用讲解、模拟训练和考核。

16日下午，新锦成副总裁黄卫卫专家首先做了题为《“智慧就业中心”解决方案》的讲座，用新锦成率先提出的“智慧就业中心（Smart Career Center）”理念分析了当前就业分析发展的新趋势，以及用智能化、信息化手段助力就业分析的具体方法。

在收集掌握了相关数据之后如何有效地进行数据应用是做好就业分析工作的关键。新锦成讲师刘俊华的讲了解答了如何正确处理数据的困惑。通过深入浅出的讲解以及互动提问等方式，使老师们对利用就业分析平台整理分析数据有了更加深入的了解。



• 图四 与会老师认真听取新锦成专家黄卫卫老师的讲座

在收集掌握了相关数据之后如何有效地进行数据应用是做好就业分析工作的关键。新锦成讲师刘俊华的讲了解答了如何正确处理数据的困惑。通过深入浅出的讲解以及互动提问等方式，使老师们对利用就业分析平台整理分析数据有了更加深入的了解。



• 图五 新锦成讲师认真备课

4月17日，在同济大学四平路校区机房，新锦成讲师卢秀娟对就业质量报告的撰写、报告前期的调研等内容进行细致讲解，并通过实际上机操作让老师熟练掌握就业分析平台。通过现场老师的一对一指导和演示，教师们对最新的就业分析系统有了实际的感知和体验。此外，讲师卢秀娟还对就业调查问卷和就业分析报告等专业性课题进行了讲解，由表及里，由外而内的讲述方式让培训变得生动有趣，老师们在培训之余，也对数据化、信息化教育理念有了更深层次的体会。



• 图六 培训会现场



• 图七 新锦成讲师卢秀娟现场授课



• 图八 专家黄卫卫现场亲自指导

17日下午，本次培训接近尾声，与会老师们通过对两天学习成果的考核验收，获得了由同济大学和新锦成共同颁发的“新锦成就业分析平台应用导师”资质证书。

本次培训交流会的顺利进行，圆满的完成了培训目标，不仅让与会老师、专家们感受到了信息化、技术化对大学生就业创业工作的潮流影响，也很好地推广了新锦成的品牌理念。再次感谢与会老师的参与，感谢上海市教委和同济大学学生就业中心对本次培训的大力支持，也感谢新锦成各位讲师、员工辛勤的工作与付出，让我们共同期待下一届培训的召开！



• 图九 全体参会老师合影留念

新锦成·4月会议新闻

文/董昭

国务院总理李克强在2015年政府工作报告中指出：“着力促进创业就业，要加强就业指导和创业教育，实施好大学生创业引领计划，落实高校毕业生就业促进计划。”步入5月，一年一度的大学生毕业季拉开帷幕！从政府到高校，做好相应的战略指导和工作部署，对有序地开展高校毕业生就业创业指导与管理工作至关重要。本月，新锦成专家们也受邀参加了部分省份和高校的就创业工作会议，并分享交流关于就创业工作的看法与建议，力求使今年高校的就创业工作达到学校满意、学生同意、社会认可的三赢局面。

新锦成专家张景岫在河南省大中专毕业生就业促进会上讲座

为促进河南地区毕业生就业指导工作的顺利开展，4月1日，河南省大中专毕业生就业促进会2015年工作研讨会在河南农业大学召开，新锦成研究院执行院长张景岫、新锦成领导郝杰受邀出席会议，并由张景岫专家在会上进行讲座。

本次会议由河南省大中专毕业生就业促进会主办，省教育厅调研员杨占军，省大中专毕业生就业促进会李建伟、魏经会，郑州市就业办职能部门负责人及河南农业大学、河南大学等12所高校就业主管部门负责领导参加。新锦成张景岫专家就“新形势下就业创业工作的挑战及应对方法”进行了主题演讲，对当前就业创业工作的形势、解决方案及“智慧就业中心”等理念进行深入分析和探讨。

本次会议上新锦成专家的精彩演讲，传递了新锦成“智慧中心”等先进理念，为更好地指导高校的就业工作提供了新的思路。河南地区参会领导对新锦成的专业水平给予了高度认可，为今后进一步交流合作打下了良好的基础。



图一
河南省大中专
毕业生就业促进
会现场

专家黄卫卫、郝杰等受邀出席河南省高校就创业工作交流会

4月9日，郑州大学联合新锦成举行了一场别开生面的河南省高校就创业工作交流会。来自河南8所院校的教师、主任、处长等多位领导及教师汇聚一堂，齐聚郑州大学行政楼。新锦成专家黄卫卫、郝杰受邀参与了本次会议，与参会的其他就创业工作老师就“就业信息化—智慧就业中心”这一课题进入了深入的探讨，会议达到了良好的效果！

立足现状，分析局势，运用最新的教育理念和科研技术推动教育信息化的良性发展，是新锦成一直秉承的理念！本次交流会将对2015年河南省就创业工作的展开起到良好的推动作用。



图二
专家黄卫卫在
河南省高校就创
业工作交流会上
发言

新锦成专家张景岫参加安徽省毕业生就创业工作培训研讨会



图三
安徽省毕业生就
创业工作培训研
讨会(图片来源:安
徽教育网)

4月15日至16日，安徽省教育厅在滁州市举办2015年全省普通高校毕业生就业创业工作培训班，总结交流2014年高校毕业生就业的工作经验，部署2015年就业创业工作。各普通高校、研究生培养单位的就业部门负责人和相关业务人员共260余人参加了培训会议。

本次培训班邀请安徽省政府发展研究中心、省委宣传部、省人力资源社会保障厅等专家，围绕就业形势和就业政策等内容作了专题辅导讲座，新锦成研究院执行院长张景岫也应邀参加了圆桌研讨会。在研讨会上，张景岫专家主要针对数据调研过程中，学生调研和用人单位调研存在的问题提出了有效的建议。同时以上海交大为例，分享了通过新锦成智慧就业中心平台完成调研工作的经验。此外，张景岫专家也结合高职院校生源、培养、就业等方面的独特性，对“如何通过就业质量报告体现高职院校自身特点”发表了自己的看法和建议。

本次座谈会分析了当前就创业工作面临的实际问题，提出了建设性的构想和解决方式，引导参与人员开阔视野、认清形势、转变观念、革新方法，适应就业新常态，争取就业工作新成效。■

《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：陈 明

责任编辑：余云阳

美术编辑：张凡凡

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

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