第一图书网, tushu007.com

<<点灯>>

图书基本信息

书名：<<点灯>>

13位ISBN编号：9787508831039

10位ISBN编号：7508831039

出版时间：2011-7

出版时间：龙门书局

作者：王刚

页数：207

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

前言

点灯——一个职海“老水手”的自白　人生旅程就像在大海上航行，尽管每个人都希望顺利地到达终点，但是，有两种困难却一直在困扰着我们。
　第一种困难是海上的风浪。
即使我们再小心，一路上也难免会遭遇风浪，阻碍我们继续前行。
当风浪来袭时，恐惧、退缩和逃避都是无济于事的，我们最需要的是迎击风浪的勇气。
是面对风浪的积极、乐观心态，是应对风浪的合理手段，是承受风浪的良好心理素质，而这些正是成为一名优秀水手所必备的素质。
只有具备了这些，才能确保我们在风浪中生存下来。
遗憾的是，不是每个人都做好了当一名水手的准备，所以总有人不断地在茫茫大海上翻船。
　第二种困难是航行的方向。
面对一望无际的大海。
我们常常会迷失方向。
不知目标在哪儿，不知下一步该驶向何方。
这时，我们最需要的是有人在远方为我们点起一盏明灯，照亮前进的方向。
　如果你曾经或正在经历以上困难，那么也许本书可以帮你渡过难关，让你顺利前行。
　对于第一种困难，如果你还没有做好当一名水手、在海上迎击风浪的准备，那么请允许我在本书中，借由自己与风浪搏击的经验。
手把手地教你如何扬帆。
如何掌舵；教你如何判断海上的天气，如何与风浪搏击；告诉你哪些地方有暗礁，哪些航线风浪小。
力争帮你成为一名能战胜风浪的优秀水手。
　对于第二种困难。
如果你迷失了方向，正在困惑、迷茫、随波逐流之际，不知道彼岸在何处、前路在何方。
那么也请允许我在本书中，将自己在海上航行的经验作为一盏指路明灯。
照亮你的前程，帮助迷失的你找到前进的路。
　像很多人一样，我也曾沮丧过。
如果说人生旅程就像在大海上航行的话，那么毕业就好比第一次出海。
2006年秋，当我第一次出海的时候，尽管自己当时做了大量的准备工作。
但出海后还是发现自己所准备得远远不够。
海上的形势比自己想象的复杂得多，风浪要大得多，暗礁也多得多，于是我一次又一次地被风浪掀翻，一次又一次触礁。
就在自己被打击得体无完肤、心灰意冷之际，一首歌回响在了我的耳边：“他说风雨中这点痛算什么，擦干泪，不要怕，至少我们还有梦；他说风雨中这点痛算什么，擦干泪。
不要问为什么……”这首郑智化的《水手》是我最喜欢的歌曲之一，它让我明白：一切失败、挫折都是暂时的，只要坚持自己的梦想，一定能到达理想的彼岸。
于是我又重拾勇气、继续战斗，在经过无数次的挫折和失败之后，最终顺利到达了自己人生的第一站——中国出口信用保险公司。
　像很多人一样，我也曾迷茫过。
临毕业之际，面对远处未知的世界，面对无限种可能，我也曾找不到自己的目标和前进方向，不管适不适合的自己都去尝试过，多走了很多冤枉路。
也经历了很多波折。
工作以后，面对现实与理想的差距，我也曾情绪低落、迷茫，不知道下一步该走向何方，转型的道路也经历了无数挫折。
经过无数次的尝试、失败、反思和调整之后，我开始渐渐清楚自己的方向了，前进的道路也越发清晰。
随着自己从不适合的方向上撤回来，将更多的精力放到目标方向上，自己的求职道路开始柳暗花明，

成功率越来越高。
Offer也接踵而至，最终如愿进入自己人生的第二站——中信证券股份有限公司。
作为一名过来人，我的求职历程是漫长而曲折的，因此我更能理解那些即将出海和初入职海的师弟师妹们心中的那种忐忑，更能理解他们面对风浪和波折时的那份沮丧、无奈，也更能理解他们迷失方向时的那份困惑、迷茫。
我也深知，他们最需要的是有人为他们指路。
所以，我愿意将自己在职海中搏击所总结的经验教训，作为一盏明灯，为后来的人指路。
这正是2007年我在网上发表《我的求职历程及经验分享》这一系列文章的初衷，也是本书出版的原因。
与其他文章不同的是，本书的内容都是我在职海中所经历的一个个真实案例和实战经验的总结，内容更加务实，也更具备可操作性。
对于缺少实战经验的新手来说，应该是一本不错的入门实战指南。
也正是因为这个原因，文章在网络上发表后，被网友广泛转载，我也收到了数千封读者来信。
在打开一封封读者来信的同时，我也越发地感觉到自己在做的是一件非常有意义的事了。
如今，离当初写这一系列文章已经过去了4年。
我在职海中也搏击了4年。
在这4年里，我又经历了漫长而充满波折的转型之路，在一次次失败和挫折中体会人生的大起大落。
在一次次痛苦和失意中艰难寻找人生的方向，最后终于战胜风雨、拨开迷雾，迎来了曙光。
这段经历让我对当初所总结的经验有了更深刻、更全面的理解，也有了更多的感悟和体会。
因此，在网络原帖的基础上，本书对以下内容做了修改和扩充： 1）丰富了每一章节中涉及的具体内容，加入了大量工作后的真实案例，结合自己的经验和体会对求职中的每一个环节做了更深入的讨论。
2）扩充了实习方面的内容，增加了我在校期间主要实习经历的描述，供寻找实习单位的同学借鉴和参考。
3）增加了《求职目标篇》，针对当前很多大学生和职场新人求职目标不明确的问题，详细介绍了求职目标应坚持的原则、确定求职目标的过程以及具体内容，并对当前社会上普遍存在的跟风现象及其背后的深层次问题进行了分析讨论。
4）增加了《职业选择篇》，通过大量工作后的真实案例和个人体会，帮助大学生和职场新人在选择工作时，综合考虑各种因素，理性做出最适合自己的选择。
5）结合自己工作后的经验和体会，给大学生和职场新人提几点忠告和建议，帮助他们转变观念，以更好地适应社会。
6）更新了原帖中过时或不准确的描述。
7）从读者来信中挑选了一些典型邮件和我的回复，附到相关章节，供读者参考。
可能与很多人比起来，我的经历还谈不上丰富，称“职海老水手”还有些名不副实，但是，相信我的经验总结和个人体会，对于大学生和职场新人来说是有启发和借鉴价值的，至少可以帮助他们少走很多弯路。
所以，我把本书命名为“点灯”，就是希望本书能够像一盏灯，让你在风雨中搏击、黑暗中摸索、迷茫甚至绝望的时候。
看到光明和希望。
就像郑智化的另一首歌《星星点灯》中唱到的那样：“星星点灯，照亮我的家门，让迷失的孩子找到来时的路；星星点灯，照亮我的前程，用一点光温暖孩子的心……”也希望今后有更多的灯亮起，让每个人的人生航程都一路光明。
王刚 2011年5月29日

第一图书网, tushu007.com

内容概要

他，不过是一个普通大学的学生，却凭借超前的规划和智慧的应对，轻松PK名牌大学毕业生，拿到华为、宝洁、东软、益达、IBM、东芝、三星、联想、民生银行、阳光财险、中国人民银行、微软、腾讯、CCTV、等56家知名企业的入场券，笔试通过率和面试通过率高达78.3%和60%。
.
在工作不好找、好工作尤其不好找的今天，此事引起了轩然大波，使当事人王刚得到了“史上最牛求职达人”与占据其他人名额的“考霸”两个截然相反的评价。

好工作是怎么找到的？
第一份工作到底有多重要？
如果对现状不满意，要如何调整？
面对两个都不错的机遇，要怎么选择？
……凡此种种，最喜欢郑智化歌曲的他，希望自己能像热心的水手一样，与大家分享自己的求职经验与工作感悟。

作者简介

王刚，天津大学硕士。
2007年毕业时，曾在3个月内拿到众多名企的offer，讲述他求职经历的帖子在天津大学、南开大学、北京大学等高校论坛引起轰动，他本人也被誉为当年“最牛求职者”。
毕业后供职于中国出口信用保险公司，期间对自己的职业做了深度剖析和规划后，开始渐渐清楚了自己的方向，最终如愿进入自己人生的第二站——中信证券股份有限公司。

书籍目录

绪论说在前面的话
第一章　前期准备篇
1. 寻找实习机会
2. 制作简历和求职信
3. 考取相关证书
4. 复习专业知识
5. 练习公务员考题
6. 练习英语
7. 个人形象包装
8. 搜集目标行业和单位信息
9. 读者来信
第二章　简历投递篇
1. 招聘信息来源
2. 简历投递方式
3. 网申
4. 内部推荐
5. 读者来信
第三章　笔试篇
1. 非技术笔试
2. 技术笔试
第四章　面试之群殴篇
1. 从团队合作中受益的科比
2. 考你团队合作能力的无领导小组讨论
3. 无领导小组讨论案例的成败分析
第五章　面试之非技术面试篇
1. 面试前的准备
2. 面试总体策略
3. 面试常见问题
4. 读者来信
第六章　面试之英文面试篇
1. 克服英语恐惧
2. 英文自我介绍
3. 相关词汇和素材
4. 可能被问到的问题
第七章　面试之技术面试篇
1. 通用问题
2. 专业问题
3. 读者来信
第八章　职业选择篇
1. 慎重选择第一份工作
2. 读者来信
第九章　签约／违约篇
1. 签约
2. 违约
3. 读者来信

第一图书网, tushu007.com

第十章　求职目标篇
1. 确定求职目标的原则
2. 确定求职目标的具体方法
3. 读者来信
第十一章　总结篇
1. 求职成功的关键因素
2. 我对一些就业观念和现象的看法
3. 关于求职。
我的几点建议
4. 关于求职，我的几点倡议
5. 感言
6. 读者来信
后记
附录：读者来信

章节摘录

版权页：1.寻找实习机会实习对于找工作无疑是非常重要的。
一段知名企业的实习经历，可以为自己找工作增加非常重的砝码。
我们系在IBM、大唐、华三实习的，大部分同学都留下了，而在微软、Intel实习的，最后也都找到了非常好的工作。
现在，用人单位也越来越愿意招实习生，因为一方面可以解决某些岗位缺人的困境，而且成本较低；另一方面，也是一个考察实习对象的好机会，很多单位都会在实习生中挑选一些表现比较好的转为正式员工。
用人单位招聘实习生一般分为两种形式，一种是公开的实习生招聘计划，另一种是平时的非正式实习生招聘。
前一种形式，是很多大企业所采用的，比如IBM、微软和中信证券等单位。
实习一般安排在暑期，这种实习生招聘往往竞争非常激烈，不亚于正式找工作。
招聘形式和其他招聘差不多。
这里重点向大家推荐第二种形式。
很多单位除了正式的实习生计划以外，还会有一些非正式的实习生招聘，这通常是由于某些项目组在一段时间非常忙，需要临时招一些人来帮忙，所以往往时间不固定，要求实习生能尽快到岗，并且能保证实习时间。
这种形式的实习生招聘自主权一般掌握在项目组的teamleader手里，招聘形式往往是非公开的，一般是通过内部推荐，或者通过校友、导师推荐，或者在某些学校的BBS上发布消息。
这类实习生招聘流程要相对简化得多，竞争也小很多，很多时候，往往Boss一句话，你就可以过去。
我读研究生期间一共有三段实习经历，都是同学推荐的。

后记

前面的系列文章是我在2007年年初研究生毕业时写的，如今4年时间已经过去了，工作中也多了很多新的感触。
下面结合自己在这4年中的工作经历，给即将进入社会或者还在校园的师弟师妹们提几点建议：　（1）多练习英语　不管是在学校还是进入社会，不管你平时用没用到英语，都不要把英语扔掉，要创造各种机会学习英语，养成经常听英语、说英语的习惯。
随着中国逐步融入世界，以后的工作中需要英语的地方越来越多，即使你现在的工作用不到英语，说不定什么时候当你遇到别的机会时，会要求英语。
所以英语已经变成一项必需的技能，无论什么时候，都不能荒废。
　（2）多接触社会　现在已经不再是“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的年代，即使是在学校，也要通过各种途径多接触社会，对社会上的热点事件保持一定敏感度，对社会价值取向的变化保持一定的关注度，多参加社会上的一些实践活动，多与在社会工作多年的师兄师姐交流。
只有这样，你才能及时了解这个社会所发生的变化，不至于与社会脱节。
同时，也能及时纠正自己一些不切实际的想法。
　不可否认，现在的大学教育与社会的实际需要是脱节的，大学里学的大部分知识到了工作岗位上都是用不上的，都需要经过培训，重新学习。
而用人单位之所以愿意从头培养你，有人才梯度和人力成本方面的考虑，更重要的是因为在应届生中很难招到来了之后马上就能上手的人，既然反正都要培训，倒不如招一些底子好、值得培养的人，学生至少还有一个很大的优势，那就是：年轻。
这其实也反映了用人单位的无奈。
　所以，现在的观念需要转变，要以就业为导向，密切关注社会上用人单位对人才的需求，以此来指导自己的学习和就业。
当你掌握的技能比别人更加符合用人单位的需求时，你就自然比别人更占优势。
　只有在学校时多了解社会、多接触社会，毕业后你才能更好地融入社会。
　（3）保持良好的心态　不仅是在找工作的过程中要保持良好的心态，在生活中遇到任何事情，也要保持良好的心态。
　可能有的同学在找工作过程中会遇到各种不公平待遇，如学校歧视、专业歧视、性别歧视等，心里会愤愤不平，心灰意冷。
其实大可不必，进入社会以后，你会发现不公平的事情还有更多，可能你工作很努力却得不到认可，或者你能力比别人强却得不到晋升，如果你不能正确对待的话，那么你将经常被这些问题所困扰，无法专心做事。
事实上，这个世界本来就没有绝对的公平，每个人从生下来就是不平等的，而到了社会上，人与人之间的差异则更大，我们必须承认并接受这种差异。
社会上的很多现象看似是不公平的，但实际上是有其合理性的。
你要相信：存在即是合理的。
所以，面对各种不公平的遭遇，不必去抱怨它，而应该坦然去接受它，认真做好你应该做的事。
只有这样，在今后的人生道路上，你才会越走越顺。
　举个例子：　很多用人单位偏好名校，其实是从成本和人脉两方面的角度考虑：一方面是由于应聘者太多，用人单位要从众多简历中挑出优秀者成本太高，而通过学校筛选是成本最低的，因为学校本身已经帮他们做了一遍筛选，这一点，考过研的同学应该会有体会；另一方面是因为名校毕业生的校友资源相对更好，可以为用人单位所用。
所以，即使你不是名校毕业，如果能通过实习等方式证明自己的能力，也是有机会的。
而如果你不断抱怨，那么也无法改变这个事实，反而自信心会一次次受到打击。
　改变你能改变的，接受你不能改变的，保持良好乐观的心态，你的人生道路才会越走越宽。
　（4）学习处理人际关系　可能有些同学觉得，国企、事业单位和公务员的人际关系比较复杂，而外企的人际关系相对简单，如果进入外企，只要把工作做好就行了，不用处理复杂的人际关系。

可能还会有同学觉得，自己不善于’与人打交道，所以只要去从事一些技术类的工作，就不用过多关注人际关系了。
以上的想法存在误区。
事实上，只要有人的地方就有争斗，就需要处理人际关系，不管是国企还是外企，都是一样的，不管是销售工作还是技术工作，也都是一样的，只要你跟人打交道，就一定涉及人际关系，除非你跟所有人失去联系。
如果你不懂得怎样跟上级和同事搞好关系，即使能力再强，也很难得到晋升；如果你不懂得怎样跟客户搞好关系，即使你再努力，也很难得到认可；如果你不懂得怎样和下属搞好关系，即使你再敬业，也很难得到下属的支持。
所以，一定要学习如何与人相处，这是一门非常大的学问，也是在职场生存中必须掌握的技能。
事实上，处理人际关系的能力，也是一个人能力的重要组成部分，绝不能因为任何原因而忽视人际关系，否则你将因此而付出代价。
如果你觉得自己在人际交往方面有所欠缺，那么从现在起，就要有意识地向周围的人学习，学习他们待人接物的方式，为我所用，或者也可以考虑去上一些专门的课程。
当然，最重要的还是你的领悟能力。
（5）培养危机意识 “逆水行舟，不进则退。
”这句话在任何时候都适用，任何时候都要有危机意识，都要未雨绸缪，而不应甘于现状。
即使是工作以后，也要不断学习，充实自己，保持并提高自己的职业竞争力，不能放松对自己的要求。
工作以后，有一个非常好的指标，那就是每月接到的猎头电话数量。
如果你有一两个月，甚至更长时间没有接到过猎头电话，那么就是一个非常危险的信号：说明你的职业竞争力在下降，社会对你的需求已经大大降低。
这时，就需要尽快找到原因，加紧学习，提高自己的职业竞争力。
即使你所在的单位非常稳定，也不能因此而松懈。
未来怎么样，我们是永远无法预知的，就好像当年在国企工作的人做梦也想不到会下岗一样。
所以不管环境如何，都要不断提高自己的职业竞争力，摆脱对平台的依赖，为将来留好后路。
（6）乐于付出 这个社会尽管有各种各样的不公平，但是总的说来有一点是公平的，那就是付出与回报是成正比的。
虽然可能很多时候你的付出不一定能得到回报，但从一生的角度看，你付出的越多，得到的也会越多。
所以，对于工作、家人和朋友，要乐于付出，并能多付出，虽然短期内你会很辛苦，会吃亏，但是从长远来看，你的辛苦不会白费，你的付出终将得到回报。
这是关于人生态度的问题。
如果你首先想的是回报，那么在很多事上，可能你都不会全力付出，自然也不会得到期望的回报；如果你首先想的是付出，那么在付出的同时，反而会得到更多的回报。

媒体关注与评论

从同学到朋友再到至交，我有幸亲眼见证了王刚这几年在学业、事业和生活上的奋斗与成长。
他宽容地对待生活中的各种磨难。
并且勇于承担：他始终坚持自己的原则与信念，并主动把握人生的方向。
更可贵的是，他善于思索并乐于分享，不仅与身边的朋友，还与网上的读者们始终保持着良好的互动，与大家共同成长。
本书的出版就是他厚积薄发的一个起点，我期待并且相信，今后他将与我们分享更多的精彩人生！
——中国银联 席琳　《点灯》绝对是一本求职者要必备的求职攻略书！
书里洋细记载了求职过程中的很多技巧。
如果我自己剐从校园出来找工作时能有这样实用的求职宝典，相信会更快、更顺利地进入理想的单位，也能更决步入事业发展的正轨！
——《证券市场周刊》记者 鲍喆　2009年金融危机的间隙，我周末到北京大学国家发展研究院（中国经济研究中心）攻读国际金融硕士，王刚是我高年级的学长，此人天津大学计算机工科硕士背景，绝对一流的金融工程功底。
毫无悬念，王刚被众“生”拥为“教主”，业余时间在金融街设坛，开课辅导许多比他年长的学弟学妹。
2011年春天，王刚把《点灯》的书稿发给我，托我写个推荐。
阅毕大作，我真是遗憾没能早认识王刚十年八年，如果能早几年读到这本书，相信我早该收获福杯满溢的职业的秋天了。
各位众“生”，赶快阅读此书吧！
——2005年首届MBA卓越奖得主、《管理突围》作者 李越西　王刚是我北大金融班的同学，他在学习和工作中表现出来的扎实和用心，让我在这本书中再一次领略！
有关求职，相信每一个人都会有切身的深刻体会，我们都希望在自己面对求职困惑的时候能有人给予具体指导，有一个过来人的大哥哥，并且是被证明求职过程中的胜利者和我们坐在一起，盘起腿聊聊天，除了给我们以技术性的建议以外，还能让我们在求职过程中得到心灵上的慰藉。
我相信王刚就是这样一位大哥哥，他不是在给我们讲大道理，给予我们的都是解决问题的真刀实枪和迎击困难的信心。
求职是我们人生的历程，而这本书不仅仅是一本技术类书籍，它就像高考时把我们带到理强大学的那本择校指南一样令人难忘。
我相信王刚在这本求职指南中所表现出来的学习方法和人生态度，足以让我们每一位都一生受益！
——天使投资人 徐竹川

编辑推荐

《点灯:一个职海"老水手"的自白》：自2007年春以来最火的求职帖子，原贴被N次转载，相关网页超过280万个，作者最“后悔”的事便是在帖子里留下了邮箱，结果收到了3000多封读者来信，回信回到手发软……

第一图书网, tushu007.com

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