

她的“立业”之路为何顺利？

某基金公司职员陈立淑，一个活泼开朗的女孩子。她说：“我很平凡，没有很高的事业期望，职业生涯就是这样一步一步走过来的，似乎水到渠成，但是我相信成功就是做最好的自己。”

她的职业之路似乎很平坦，从财政局到证券公司，再转行到现在的基金公司。但是“做最好的自己”，正是陈立淑毕业3年后就取得了一份满意工作的重要原因。她从海运学院财会专业毕业后，没有像同学那样把目光只投向海运、物流行业，因为学校的背景更加适合这样的选择。陈立淑希望专门从事金融行业的工作，她把简历更多地投向了这样的行业和部门。

毕业后陈立淑的第一份工作是在某区财政局，工作有点枯燥乏味，并不太适合性格活泼的她，但是陈立淑并没有就此消沉，而是积极地做好自己的本职工作。陈立淑是个很有责任心的人，即使工作不是很理想，她觉得尽心地完成工作也是很必要的，同时也在静心等待着机会的来临。

半年后，陈立淑的同学推荐她去一家证券公司面试一份行政助理的工作，她认真的工作态度，良好的专业素养，在数十名竞争者中脱颖而出。在证券公司的工作，让她受益匪浅，但是她也感到了很大的职业压力，因为证券公司对从业人员的要求很高，但她依然坚持着“做最好的自己”的信念，在认真完成自己的工作的同时，也不断地完善自己、提高自己，“那时候顶着很大的压力，对自己也是一种挑战”。

工作中陈立淑没有退缩，没有被困难击倒，遇到自己不懂、不擅长的地方，陈立淑就认真地向同事请教。她的亲和力和良好的人际关系也使同事们愿意给予陈立淑建议和帮助。此外陈立淑还在业余时间不断从专业书籍和相关杂志报纸中汲取知识，提高自己的专业能力。很快陈立淑就消除了最初的压力感，开始逐步胜任工作，凭着认真负责的工作态度和优秀的工作成绩，陈立淑的月薪也从初进公司的4000元上升到了6000元。

一次偶然的机会，陈立淑接到了一家中外合资的基金公司的面试电话，基金公司从招聘网站上选中了陈立淑的简历，陈立淑的证券行业经验正是公司所需要的。基金公司给陈立淑提供的是基金销售的职位，这对陈立淑来说既是机遇，又是挑战。虽然这份工作与陈立淑所有工作经历有着很大差别，是从内部管理的岗位转到了外部销售的位置，但她还是抱着以往对待工作的乐观态度。

陈立淑的新工作是面向机构投资者，主要是一些大企业和上市公司，在证券公司的从业经验给她创造了比较好的关系网和业务基础，加上良好的沟通技巧，她总能完成预定的销售计划。在别人看来，她是个幸运儿。对此，陈立淑看得很平淡，“踏踏实实走好每一步，总会有机会的，事业是这样，生活也是这样”。

（白 沿）

【专家点评】

陈立淑顺利的职业生涯和高薪的获得，实际上是建立在个人勤奋踏实的工作态度和良好的人际关系网这一基础上的。

年轻人在工作中不能忽视个人关系网的建立和维护，良好的人际关系是获得高薪职位的一个重要因素。陈立淑珍视工作，踏实认真，努力学习的态度正是很多年轻人所缺少的品质，她的亲和力和对人际关系的重视，不仅为她带来了自身能力的提高，也是她获得高薪机会的重要原因。

马云称 10 年目标：帮千万家小企业创造 1 亿工作机会；他说阿里巴巴若做搜索，是让百度睡不着。

对于企业创新，马云认为创新不是要打败对手，不是为更大的名，而是为了社会、客户、明天。“创新不是为对手竞争，而是跟明天竞争”，马云说，真正的创新一定是基于使命感，这样才能持久地进行。

马云：企业创新不是打败对手而是与明天赛跑

4月20日上午，阿里巴巴董事局主席马云在出席清华创新论坛时表示，企业创新不是为打败对手，而是跟明天竞争。谈及卫哲离职一事，马云说他只是承担应有的责任，并不存在利益分配、内部斗争等复杂原因。

“我不相信有一流的人才，我只相信有一流的努力”，马云说知识是可以灌输的，但是智慧是启迪的、唤醒的，这也是教育上面临的巨大创新挑战。

清华创新论坛由清华大学和国务院发展研究中心共同主办。

马云认为创新不是要打败对手，不是为更大的名，而是为了社会、客户、明天。“创新不是为对手竞争，而是跟明天竞争”，马云说，真正的创新一定是基于使命感，这样才能持久地进行。

上述话题延伸企业内部，马云再次强调了阿里阿巴巴的价值观，即做自己的原则。谈及卫哲的离职时马云说，这只是卫哲承担应负的责任，“并没有网上传的利益分配，内部斗争，哪有那么复杂”。他还进一步强调，诚信不是阿里巴巴的价值观，而是“人类共同拥有的价值观，谁违背谁承担责任”。

此外，马云还借给儿子18岁写的一封信，阐释了他理解的人才观。首先是拥有独立判断，其次是保持乐观，第三是讲真话。“这三个基本要求谁都能做到”，马云也补充说，“人才他一定有点怪异，所以领导要包容”。



由清华大学和国务院发展研究中心共同主办的“清华创新论坛”于2011年4月19日在清华科技园举行。图为阿里巴巴董事局主席马云。

以下为马云演讲内容的文字摘要：

我今天讲一些我自己的观点，我坐在下面我在思考我要讲什么，因为每次讲我都是临时想的，我真实的想法，创新无模式，创新就是你的感触，你对问题的看法。我自己在想为什么没考进清华？小学我念了七年，中学念了三年，高考考了三次，一直以来从来没有被认为是好学生，但也没变成一个坏学生。

我特别喜欢这两个字，启迪，老师讲的东西我永远记不住，优秀的学

生是老师讲的他记得很清楚。我认为知识是可以灌输的，但是人类的智慧是启迪的，是唤醒的。在知识爆炸的时候，我们重要的不是获取更多的知识，是要懂得创新。第二个企业的创新，就是创造新的价值，不是因为你打败对手而创新，不是为更大的名，而是为了社会为了客户，为了明天，创新不是为对手竞争，而是跟明天竞争。

我自己觉得我们一定要问自己一个问题，我到底为了什么，其实有时候很多论坛邀请我去演讲，我会拒

马国湘：创业教育要遵循创业规律

当前，国家高度重视创业工作，创业热潮风起云涌，然而由于受到外来思想尤其是蒂蒙斯创业学的影响，我国一些部门广泛开展的创业教育和培训，产生了扼杀创业激情、阻止创业行为发生等不良后果，这急需国家予以正视。

对此，全国政协委员、中华职业教育社副理事长马国湘表示，外

来的培训教材是管理学等多种学科的集合，与创业学相关的内容相对较少。其次，一批缺乏创业历练的人，拿着与创业实践无关的教材，面对着少数创业者讲创业，更多的是流于形势需要。第三，很多准备创业的人们经过某些创业培训，面对创业者必须具备的“高素质”而畏惧，面对创造企业必须拥有的

“诸多条件”而无奈，面对“多种学科的繁杂知识”而厌倦。决心创业的人，要么卡在“计划书融资”的当口，要么走上了“先组织团队办完执照了事”的死路，要么掉进了“高起点、大规模、快速度”的陷阱。

教育创业者懂得并掌握创业规律，是提高创业成功率的保证，也

新一輪富翁投資移民潮方興未艾

近日，招商银行发布《2011 中国私人财富报告》。其中显示，中国有 50 万人投资资产超过千万。千万富翁投资国内房地产的热情下降，投资移民意愿强烈，该报告受访者的亿万富翁中，约 27% 已经完成了投资移民，47% 正在考虑。

改革开放以来，中国已经形成了三波移民潮。20 世纪 70 年代的移民潮以知识分子为主体，90 年代的移民潮以技术工人为主体，2009 年开始的这一波移民潮则以富人为主

体。一些经济发达国家，是中国移民的主要目的地。

推动第三波移民潮的原因不外乎四条：一是安全感的需要，在社会转型巨变的当下，富人们渴望稳定、平静的生活；二是资金保值的需求，通货膨胀，投机泛滥，投资渠道的进一步收窄，引发了财富的“挤出效应”；三是为了孩子的教育，希望孩子获得更加优质的教育；四是移民接受国的“热情”。

炒股跟涨不跟跌，这一波移民潮可能也有这方面的因素。加拿大、澳大利亚、新加坡等国都出台了新的移民政策，大幅提高了移民的门槛。澳大利亚对申请人和配偶总资产额的

要求大幅上扬，对申请人在生意中的投资比例也大幅提高。不少富人担心以后移民更难，于是选择现在赶快移民。

如何看待这波移民潮？最直接的，就是高端人才的流失与财富向海外的转移，更有甚者，担心富人移民导致恶性循环。这种担忧确实有一定的道理，但是，这种看法不一定合理。在经济全球化时代，国籍只是一种身份归属，并不代表人才归属，“人才获益”、“软实力”等概念已逐渐取代了“人才流失”，跨国工作已经成为了常态；我们有投资移民，国外也有热钱

听资深猎头说跳槽的那些道道

准备拔腿换地方的上班族和经理人们要注意了，辞好职并不容易，新人上任也是有不少门道的。记者采访了有 8 年猎头工作经验的资深猎头顾问、2005 年获得中国猎头 50 人称号的郎越时先生。

跳槽，最重要是选对方向

成功的跳槽就像一次好的旅行，得选准目的地。一次跳槽，也是一次职业投资，最重要就是选对方向。

第一是选择一个适合的好的行业；第二是动态地看这家公司在行业内的地位，包括现在的地位和将来的地位；第三是看企业的一把手，包括 CEO 和老板；第四是你在这个公司中

坐什么位置；最后就是你所坐的位置会给你带来什么样的回报，包括工资和各种福利。

不少人跳槽把自身的福利待遇放在第一位考虑，这就是缺乏长远眼光，只看了脚下的问题，没有抓住核心。有些人不断地跳槽，却始终找不到正确的方向，就是他选择职业的根本方法就错了，选择的职业经不起时间考验。

和老东家真诚地说再见

最基本的是遵守公司的离职流程，交接好自己的工作。

无论是中高层还是基层员工，在离职的时候都可以做些额外的工作，

给老东家留下个好印象。不少人跳槽都是在一个行业内跳的，说不定几个轮回之后又要回老东家工作，一个漂亮的“挥手告别”也是给自己留条后路。

额外的工作，包括给东家建议，应该找什么样的继任者，可以留下一些具体的文书资料，把这个职位上积累的经验告诉继任者，甚至可以对继任者做一个小的培训。对这些，老板都不会有硬性规定，但如果想拿到老板的优秀推荐意见，这些工作就很重要。

特别要注意的是，还没有离职的时候，千万得有始有终，该你做的工作还是得兢兢业业地做好，千万别迟到早退。

绝，但有时候还得去，为什么？要想清楚自己有什么，要什么，要放弃什么。其实我们一无所有，也没有一个有钱的爸，也没有一个有钱的舅舅，我做到现在感谢这个时代，感谢很多的朋友，感恩互联网，感恩所有信任我的朋友，他们的信任让我走到了今天。我是侥幸，但是有多少可以像淘宝像阿里巴巴，他们能够走过我们一样的路，我今天说十多年来，我做阿里巴巴从来没改过的使命，让天下没有难做的生意。我不敢说我们有多大的贡献，但中国电子商务发展到今天，阿里人作出的贡献很大，我们自己可能没挣很多钱，但是我们创建了电子商务，我们创建了诚信体系，我们创建了物流体系，明白自己有什么，明白自己要什么，明白自己放弃什么。做企业有钱的人千万不要想有权，在政府有权的人千万不要想自己有钱，这两个东西就像火药一样。只有明白自己要什么，走得才会踏实。

我刚才一穿西装打领带就特不舒服，我就不会讲话了。阿里巴巴讲一个价值观，那就是做自己的原则，在这个原则基础上什么事情都可以谈，在这个原则之外什么事情都不能谈。阿里有今天，我们特别强调文化。前段时间我们阿里巴巴 B2B 的 CEO 卫哲辞职，是承担了他应该承担的责任，并没有网上传的利益分配，内部斗争，哪有那么复杂，违背价值体系，违背我们的原则，谁都应该承担责任，就是那么简单。有人说马云你的价值

观连你的 CEO 都不理解。这不是我的价值观，这是“我们”的价值观，诚信，这是人类共同拥有的价值观，谁违背谁承担责任。

（舒 石）

【马云精彩语录】

创业不要贪多，做精做透很重要。创业中想得太多，想做的也太多。年轻人创业的时候都会犯这样一个错误，希望每个人来用我的产品和服务，这是不可能的，定位要准确才能做好。对所有的创业者有一个建议，少做就是多做，不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它，做它做不到的，去服务好它，先求生存，再求战略，这是所有商家的基本规律。你还没有站稳脚跟就去跟人家挑战肯定是不行的，先生存再挑战这样赢的机会就会越来越大。

河北省鼓励投资创办家庭服务企业

记者从 4 月 25 日召开的河北省推进家庭服务业发展电视电话会议上获悉，到 2015 年，河北省将建立完善的家庭服务业政策体系，形成多层次、多形式共同发展的家庭服务市场和经营机构，家庭服务消费需求满足率达到 85% 以上。

“发展家庭服务业已经成为我省一项重要而紧迫的任务。”河北省人社厅一位负责人说，当一个国家或地区人均 GDP 超过 3000 美元时，服务业将进入快速发展阶段。去年，河北省人均 GDP 超过 4300 美元，而第三产业比重仅为 34.3%，低于全国平均水平 87 个百分点，大力发展包括家庭服务业在内的第三产业，显得十分迫切。

4 月 21 日，省政府办公厅出台的《关于加快发展家庭服务业的实施意见》明确提出，河北省将以非公有制经济为主体，鼓励各种资本投资创办家庭服务企业，积极发展非营利性、公益性的家庭服务业。除法律、行政法规另有规定外，对设立家庭服务企业不得提高注册资本最低限额。推进家庭服务领域对外开放，积极引进境外投资，注重引进先进经营理念、管理体制和新型业态，优化本省家庭服务业的结构和层次。

据介绍，河北省将充分利用现有劳务基地资源，培育和扶持一批家庭服务劳务品牌。对有组织介绍到县外省内家庭服务业就业的基层服务平台、职业中介机构 and 劳务派遣企业，按照每人 100 元的标准给予劳务输出补贴。

将符合条件的家庭服务企业纳入中小企业发展专项资金、小企业创业基地和中小企业信息服务网络，给予积极扶持。支持一批家庭服务企业做大做强，引导和扶持有条件的企业向规模化、网络化、品牌化发展，被认定为知名品牌的，所在地政府予以重点扶持。

进一步加大对家庭服务业发展支持力度，对符合条件的小型微利家庭服务企业，给予税收优惠；中小型家庭服务企业缴纳城镇土地使用税确有困难的，可按规定向主管地税机关提出减免申请；对养老院和残疾人托养服务机构免征营业税、城市维护建设税和教育费附加。

（本报记者 杨会民）

新工作，事先了解很重要

拿到了新工作的 Offer，不代表万事大吉。在正式报到前，还是有工作要做。立体地了解新单位其实很必要，包括：公司的企业文化，微观层面怎么操作，对新职位有哪些工作可以做，向同行的高手请教新职位需要什么经验。甚至花时间去参加新公司的会议，听听不同人的不同声音，尽快了解一个公司的核心文化，发现什么样的行为、处世方式才是在新公司受欢迎的。

主动介入新公司的工作，能给新老板留下一个积极主动的好印象哟。

（网 文）