

# 台灣 6 成新鮮人 害怕進職場

## 最怕入錯行 擔心沒工作 憂人生沒方向

企業人資以往年經驗預估，今年新鮮人求職「單一職缺」平均 20 搶 1，若要擠進上市櫃公司窄門更要 48 搶 1！104 人力銀行與雄獅集團合作調查，將近 6 成的應屆畢業生和屆退族害怕踏入職場，最怕找不到適合工作，擔心畢業即失業，也怕人生沒有方向。

104 人力銀行行銷處協理陳力子鼓勵新鮮人勇於嘗試，因為新鮮人的機會成本最低，沒什麼好失去的，正因「青春無畏」更應積極面對職場挑戰。

雄獅集團宣傳傳媒執行副總鄧至楨表示，新鮮人可塑性強、學習力佳，如果具有強烈的學習企圖心與積極態度，可彌補經驗不足；以個人發展的角度來看，新鮮人及早踏入職場有利於提早了解自我特質，比其他人更早一步找到適合的舞臺並進行職涯規畫，當今企業面對多變的市場環境，為了創造更具彈性的競爭力，也急需導入具有多元跨界 DNA 的人才，雄獅集團配合多元化發展正大量晉用新鮮人，於新鮮人受訓完成後，再隨個人特質轉調至適任單位，讓人才適才適所，勞履雙贏。

調查指出，5 成 7 的應屆畢業生和屆退族，對於踏入職場感到害怕！按學歷分，5 成 8 的大學畢業生感到害怕，比例高於研究所及以上的 5 成 2，也高於高中職畢業生的 5 成 3。若按性別區分，5 成 8 的應屆畢業女生感到害怕，略高於男生的 5 成 6。

最近 4 年，大學應屆畢業生人數每年約為 22 萬到 23 萬多人，碩博士研究所應屆畢業生每年約為 5 萬到 6 萬多人，比例大約 4 比 1。陳力子說，大學畢業生人數多，所學期間又比碩博士還短，踏入職場的害怕比例高於研究所不難理解，不過，同樣都是初次踏入職場，學歷差距有限，態度是否積極、在校所學是否和產業對口，反而更顯重要，高中職雖然沒有大學學歷光環，但產業實務界的「體驗度」高於大學生，高中職應屆畢業生對於踏入職場的害怕比例反而低於大學生。

調查指出，新鮮人最怕踏入職場「找不到合適工作」（54.25%），也怕「畢業即失業」（49.02%），還怕「不知人生下一步」（43.14%），其次害怕「無法適應職場」（33.99%），害怕「薪水太低，存不到錢」（30.72%），害怕「承擔社會責任與

壓力」（21.57%）。

陳力子說，國內 5 月份失業率降到 4.27%，但 20 到 24 歲的失業率仍高達 12%，全體失業人口 47.6 萬人當中，有 8.5 萬人年齡介於 20 到 24 歲，平均每 5 位失業業者，有將近 1 位是 20 到 24 歲；平均每 10 位失業業者，有 4.5 位擁有大專及以上學歷。

陳力子說，真實世界競爭激烈，新鮮人怕「畢業即失業」，於是先求有、再求好，但騎驢找馬的結果，反而有更高的比例（54.25%）害怕入錯行，擔心找不到適合工作，青年就業力議題已從「降低失業率」擴大到「妥適就業」；值得注意的是，新鮮人不會把起薪當成唯一考量，薪資看長不看短，害怕「薪水太低，存不到錢」的比例 30.72%，反而排名第 5。

新鮮人固然害怕踏入職場，但青春無畏，仍需積極面對，害怕時時，也急需導入具有多元跨界 DNA 的人才，雄獅集團配合多元化發展正大量晉用新鮮人，於新鮮人受訓完成後，再隨個人特質轉調至適任單位，讓人才適才適所，勞履雙贏。

稿編源自：鉅亨網

# 如何讓自己 40 歲之後依然保值？

你的賺錢潛能會在 40 歲的時候達到頂峰。這是因為你的技能在你積累了十五年的經驗後變得越來越有價值，此時，你已經達到了一個高峰。

根據 PayScale.com 網站的數據，在除了法律以外的各個領域內，十五年後人們是不會因為經驗而獲得更多的報酬的。這就意味著保持並提升你的價值，你就需要去學習你的領域外的一些技能。這裡有五種你應該在你的掙錢能力下降的時候所掌握的技能。

## 1. 社區建設

是的，這對於那些剛剛從大學畢業並把他們的全部精力都放在 Facebook 或者微博等社交媒體上的專家們來說是一個令人不快的詞語。但現實是社交網絡已經深入到了所有事情中，就像是十年前電子郵件變得非常重要一樣。根據紐約城市智囊團 Pinnacle Group 團體的統計，如今有 90% 的信息是通過社交網絡的鏈接傳播的。而只有 10% 是通過電子郵件來傳遞的。因此，我們已經處在一個要麼去學習使用社交網絡要麼就回家的臨界點了。那些擅長使用社交網絡的人們可以在他們自己的周圍建立起一個團體以便於找到工作，獲得晉升，以及為他們的公司做更好的工作。這裡是第一步：如何創建一個博客。

## 2. 信息處理

還記得「信息超載」麼？當那些追逐時髦的人們開始寫微博時，一種最流行的博客形式，它就已經退出流行了，關於時間管理的書還進入了《紐約時報》的暢銷書榜。如今，你身處一個知識的市場中，知識工作者們利用他們的能力在更多的協作方法下來更快速的合成信息--或者是用極具創意的能從其他人中間脫穎而出的方法來更快速的合成信息。信息處理需要對自己要優先考慮的事有一個清楚的認識，以及一顆永不滿足的好奇心。出發點：多重任務的時間管理技巧。

## 3. 橋梁建設

那些頻繁換工作的人建立了一套更寬泛的技能以及更廣的人際關係網--這兩條都能讓他們更有獲得工作的資格。跳槽能夠讓你在公司之間遷移的同時創造出一系列的橋梁。職場已經不能再提供鐵飯碗了，但是你可以通過轉換工作創建出動態的事業為自己提供安全保障。你可以在工作外發展聯繫人並建立人際關係，當然，如果那些人沒有與你共事的機會，他們也就

不能認可你在工作中的能力。同樣的，如果你工作的公司內有人要跳槽，你也可以在他們離開後與他們保持聯繫而建立起更廣的人際關係網。最好的建立廣泛人際關係網絡的方法是與不同範圍內的人一起工作。

如果你正在寫你的簡歷，它要能夠反映出你對工作的重要的和積極的影響，而且你也要寫出那些主管和同事們會因為和你做同一個項目而感到幸運和快樂。這就是一個好的跳槽者的強大表現。這個技能包括：如何辭去一份工作。

## 4. 管理你的個人品牌

如果你想要在沒有明確自己是誰的情況下嘗試建立一個社團，人們不會感覺與你有所關聯。你結識的每一個人都需要對你在業界的地位有清楚的認識。在這個世界上，人們會在與你結識之前在谷歌上搜索你的信息，在搜索結果的首頁展現出良好的面貌是很重要的。

當然，這也就意味著你需要有經常更新的 LinkedIn 和 Facebook 的個人介紹，而且如果你有很多的想法，你也可以建立一個博客。但是，

你真正需要的是對你是誰的清醒認識--你擅長些什麼，你要向哪個方向努力發展。這是可以而且經常發生改變的，但是你自己必須要把握好時機。如果你對自己是誰在做什麼都不夠了解，那麼其他人也都不会了解你。那就盡管試試看吧。這是一個進展中的工作，它也是你縱橫職場的方式。高成就者們的起點：如何賣東西給任何人。

## 5. 終身學習

在這個信息高速更迭的時代，最難的部分就是技能和知識很快就會過時。如果你能讓自己不斷的學習新的東西，你變得過時（並因此而失業）的可能性就會小很多。你能越快的適應並認可這個市場的改變，你就能讓自己過的更好。

一般而言，這與你多大年紀沒有什麼關係，而關係到你對新的溝通方式的開放和接受程度。要以開放的，廣泛的人際關係網，以及接受新的思考方式為目標。而同樣的，你要經常的問問自己，我是什麼時代的人？

作者：Penelope Trunk

# 創業者如何整合資源？

好的，而往往是具體情況具體分析，“摸著石頭過河”的產物。而這也正體現了創業的不確定性特性，並考驗創業者的資源整合能力。

步步為營。創業者分多個階段投入資源並在每個階段投入最有限的資源，這種做法被稱為“步步為營”。步步為營的策略首先表現為節儉，設法降低資源的使用量，降低管理成本。但過分強調降低成本，會影響產品和服務質量，甚至會制約企業發展。比如：為了求生存和發展，有的創業者不注重環境保護，或者盜用別人的知識產權，甚至以次充好。這樣的創業活動盡管短期可能賺取利潤，但長期而言，發展潛力有限。所以，需要“有原則地保持節儉”。

步步為營策略表現為自力更生，減少對外資源的依賴，目的是降低經營風險，加強對所創事業的控制。很多時候，步步為營不僅是一種做事最經濟的方法，也是創業者在資源受限的情況下尋找實現企業理想目的和目標的途徑，更是在有限資源的約束下獲取滿意收益的

方法。習慣於步步為營的創業者會形成一種審慎控制和管理的價值理念，這對創業型企業的成長與向穩健成熟發展期的過渡，尤其重要。

## 發揮資源杠桿效應

儘管存在資源約束，但創業者並不會被當前控制或支配的資源所限制，成功的創業者善於利用關鍵資源的杠桿效應，利用他人或者別的企業的資源來完成自己創業的目的。用一種資源補足另一種資源，產生更高的複合價值；或者利用一種資源撬動和獲得其他資源。其實，大公司也不只是一味地積累資源，他們更擅長於資源互換，進行資源結構更新和調整，積累戰略性資源，這是創業者需要學習的經驗。

對創業者來說，容易產生杠桿效應的資源，主要包括人力資本和社會資本等非物質資源。創業者的人力資本由一般人力資本與特殊人力資本構成，一般人力資本包括受教育背景、以往的工作經驗及個性品質特徵等。特殊人力資本包括產業人力資本（與特定產業相關的知識、技能和經驗）與創業人力資本

（如先前的創業經驗或創業背景）。調查顯示，特殊人力資本會直接作用於資源獲取，有產業相關經驗和先前創業經驗的創業者能夠更快地整合資源，更快地實施市場交易行為。而一般人力資本使創業者具有健全成熟發展期的過渡，尤其重要。

相比之下，社會資本有別於物質資本、人力資本，是社會成員從各種不同的社會結構中獲得的利益，是一種根植於社會關係網絡的優勢。在個體分析層面，社會資本是嵌入、來自於並浮現在個體關係網絡之中的真實或潛在資源的總和，它有助於個體開展目的性行動，並為個體帶來行為優勢。外部聯繫人之間社會交往頻繁的創業者所獲取的相關商業信息更加豐富，從而有助於提升創業者對特定商業活動的深入認識和理解，使創業者更容易識別出常規商業活動中難以被其他人發現的顧客需求，進而更容易獲得財務和物質資源--這正是其杠桿作用所在。

設置合理利益機制。資源通常與利益相關，創業者之所以能夠從家庭成員那裡獲得支

持，就因為家庭成員之間不僅是利益相關者，更是利益整體。既然資源與利益相關，創業者在整合資源時，就一定要設計好有助於資源整合的利益機制，借助利益機制把包括潛在的和非直接的資源提供者整合起來，借力發展。因此，整合資源需要關注有利益關係的組織或個人，要盡可能多地找到利益相關者。同時，分析清楚這些組織或個體和自己以及自己想做的事情有利益關係，利益關係越強、越直接，整合到資源的可能性就越大，這是資源整合的基本前提。

利益關係者之間的利益關係有時是直接的，有時是間接的，有時是顯性的，有時是隱形的，有時甚至還需要在沒有的情況下創造出來。另外，有利益關係也並不意味著能夠實現資源整合，還需要找到或發展共同的利益，或者說利益共同點。為此，識別到利益相關者後，逐一認真分析每一個利益相關者所關注的利益非常重要，多數情況下，將相對弱的利益關係變強，更有利於資源整合。

源自：中國企業家網



# 中國品牌商品展



WELCOME TO CHINA BRAND SHOW  
Central Hall 1 of Las Vegas Convention Center,  
August 2011, Las Vegas, USA

主辦：中華人民共和國商務部  
承辦：Genertec 國際廣告展覽有限公司



- 電子產品**  
洗衣機，吸塵器，電飯鍋等。
- 紡織及制衣**  
絲綢服裝，梭織服裝，西服，時裝，運動裝，休閒裝羽絨服，針織品，內衣系列，羊絨，針織，梭織，毛織，床上用品，紡織面料，裝飾面料，浴袍，毛巾，家紡，毛毯，等等。
- 消費產品**  
鐘表，文具，辦公用品，體育用品，家居用品，禮品，玩具，蠟燭，裝飾玻璃制品，陶瓷制品，衛生潔具，按摩浴缸，廚房用品，燈具，鐘表，箱包，鞋類，自行車，嬰兒車，鎖，五金，花園用品，汽車，等等。
- 其他**  
五金，工程機械零件，醫療材料，電池等。

Genertec 國際廣告展覽有限公司 ( GENEX )  
北京市西城区阜外大街一号四川大厦西塔楼12层  
電子郵件：uoxi1423@126.comnabrandshow.com  
+8610-6899-1653  
http://www.chinabrandshow.com