

梦舞蓝图 志赢职场



心之所向 扬帆**奥美**

——职业规划书



姓 名：

学 校：青岛科技大学

联系电话： 参赛组别：

本研组

个人简历



基本信息

姓名：*** 性别：女

党团关系：预备党员 年龄：20

籍贯：山东青岛

学校：***大学

学院：***学院

专业：广告学

年级：本科三年级

职务：班长

电话：

邮箱：

荣誉认证

※ 2015-2016 学年：

第一、二学期连续获得一等综合奖学金；

“校优秀学生干部”荣誉称号；ACT 英语大赛“优秀志愿者”称号；xxx 大学第二届舞蹈大赛团体二等奖；xxx 学院新生才艺大赛“超越新人奖”；

“互联网+”创新创业大赛 VR line 项目进入校赛决赛；

※ 2016-2017 学年：

第一学期二等综合奖学金、第二学期一等综合奖学金；

“优秀团干部”荣誉称号；荣获青岛银行奖学金；荣获先锋广告奖学金；

2017 科普大赛《和院士一起做科普》前 50 强；

2017 春季赛《学院奖》广告艺术节作品获优秀奖；

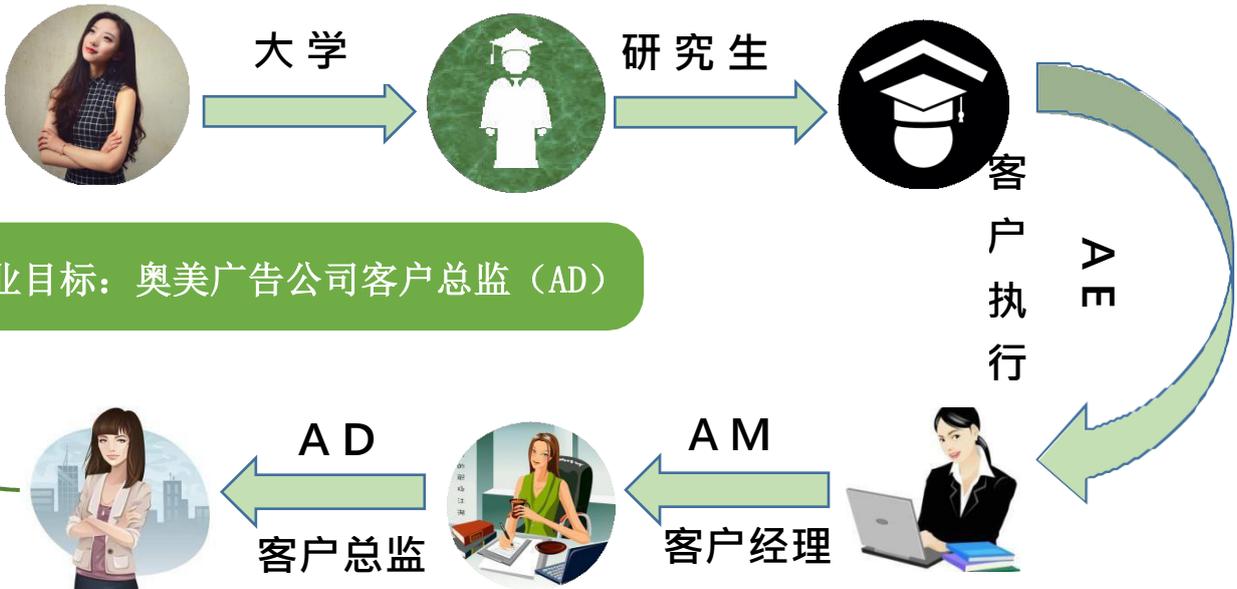
微电影《小幸运》获 xxx 大学微电影大赛二等奖；

※ 2017-至今：

获得国家奖学金；担任学院奖广告艺术节秋季赛校园大使；

证书：英语四级证书；会计从业资格证书；

职业发展路径



🚩 实践经历

- ※ 2016 年到湛山创意产业园实习，学习 pr ae ps 等软件使用并拍摄微电影。
- ※ 2017 年带队到青岛深度传媒有限公司实习，跟随行业专业工作人员学习。
- ※ 2017 年与朋友一起举办“睿之脱口秀”节目，并运用专业知识进行推广。



我心所向 为梦而战！

目录

前言.....	1
---------	---

PART. A. 自我认知

第一章 自我认知与定位.....	2
1.1 性格分析.....	2
1.1.1 大五人格测评.....	2
1.1.2 MBTI 测试.....	3
1.2 兴趣分析.....	7
1.2.1 霍兰德职业兴趣测评.....	7
1.3 职业技能.....	9
1.3.1 职业能力测评.....	9
1.4 职业价值观.....	12
1.4.1 价值观测试.....	13
1.4.2 自我对照——我所认为工作的意义.....	14
1.5 360° 反观自我.....	15
1.5.1 自我盘点.....	15
1.5.2 他人评价.....	16
1.6 自我分析小结.....	17

PART. B. 职业认知

第二章 职业认知与探索.....	18
2.1 总体就业状况及环境分析.....	18
2.2 我对目标职业的初探索.....	20
2.2.1 广告行业就业前景认知.....	20
2.2.2 广告行业未来发展趋势.....	22
2.2.3 工作内容及流程.....	22
2.2.4 职业待遇.....	25
2.2.5 企业氛围.....	26
2.2.6 进入途径及胜任标准.....	27
2.3 深度小实习生.....	28
2.3.1 职场小白初体验.....	28
2.3.2 我的职业目标认定.....	30
2.4 生涯人物访谈.....	30

PART. C. 职业决策

第三章 职业决策.....	33
3.1 成长环境.....	33

3.1.1 耳濡目染的兴趣萌芽.....	33
3.2 教育环境.....	34
3.2.1 学校环境.....	34
3.2.2 院系环境.....	34
3.3 就业环境.....	34
3.4 职业分析.....	36
3.4.1 广告人的终极梦想—我的奥美情结.....	36
3.5 自我深度判断.....	37
3.5.1 自身条件分析及劣势改善.....	37
3.5.2 一名成功的客户总监所需具备的素质和要求.....	39
3.6 职业生涯匹配分析.....	40
3.6.1 定性分析.....	40
3.6.2 定量分析.....	41

PART. D. 计划与路径

第四章 计划路径与规划实行.....	43
4.1 近期规划.....	43
4.1.1 大学期间目标（2015年——2019年）.....	43
4.1.2 考研于我，意义何在？.....	46
4.2 职业生涯目标规划.....	48
4.2.1 研究生目标规划（2019年——2021年）.....	48
4.2.2 初入职场探索规划（2022年——2025年）.....	49
4.2.3 踏入中期目标发展规划（2025年——2030年）.....	50
4.2.4 自我实现期的更高规划（2030年——往后）.....	51

PART. E. 自我监控与评估

第五章 评估整合.....	53
5.1 自我监控.....	53
5.1.1 内部监控.....	53
5.1.2 外部监督.....	54
5.2 评估方案.....	55
5.2.1 能力评估方案.....	56
5.2.2 时间评估方案.....	56
5.2.3 风险评估.....	57
5.2.4 评估注意事项.....	57
5.3 我的备选方案.....	58
5.3.1 衡量因素.....	58
5.3.2 职业目标备选目标.....	58
5.4 调整方案.....	59
结语.....	60

前言

“我为什么存在？”

千百年来，人类一直在探索这个问题的答案，纵观历史，纵览全球，这个问题被无数次提出来、被不断思索过、被做出过种种假设。人类的存在，确实确实有一个理由，这已经融入了人类的基因，但是，这个理由究竟是什么？我的回答很简单：人类存在是为了快乐，为了梦，为了做自己想要做的事。

王小波说：“人在年轻时，最头疼的一件事就是决定自己这一生要做什么。”幸运的是，我很清晰自己的目标，我愿意成为一个职业广告人，我有着对广告坚定的热爱，**乐于交际喜欢规划喜欢创造**，因此我想成为**客户总监**，我想要用自己的作品赢得客户的喝彩，想要自己的创意和想法不再是纸上谈兵。

如果你只知道广告界的一位历史名人，那他一定是大卫·奥格威；

如果你只看过广告专业的一本经典著作，那一定是《一个广告人的自白》；

如果你只能说出一个国际广告公司的名字，那一定就是奥美。

奥美作为 4A 广告公司的顶尖广告公司是**所有广告人的终极梦想地**，而进入奥美广告公司便是我的心之所向，对我而言，奥美不仅是一个广告公司的名字，更是一种情结，我愿意为此而不懈努力，去完成我的职业梦想，因此我相信奥美会是我的归宿地。

有人说广告行业是一个可以做一辈子的行业，因为永远在挑战自己，永远在学习新的知识，永远在否定不完美的作品。我想说我愿意花费自己一生的时间来雕刻出一幅好的作品，就像罗伯特麦基说的，年轻人作出选择不应该是“因为它不是什么”而是坚定你自己的路。不要因为广告业“不会那么死板”，“没有国企那么多人事斗争”而选择，要 follow 内心真实的想法。一位知名的导演也说过，一个人把事情做的百分之七八十好，可能是因为钱，但是做到百分之百好，肯定和钱没有关系。这两个人的观点说明了**真心热爱**对于职业发展的重要性。

因此，这不仅仅是一次短暂的比赛、一份职业生涯规划书，更是我漫长的职业生涯路上对广告的那份无限热爱！我要带着我最初的理想和激情，义无反顾的投身进来，在深夜中的写字楼里，用奋斗和坚持燃烧出明亮的光，照亮整座城市！

PART. A. 自我认知

第一章 自我认知与定位

苏格拉底有一句箴言：认识你自己。即使历经几千年，我认为这句话仍然有着深刻的力量。认识自我可以让你看清自己的问题，明白自己的局限，知道自己擅长什么短板在哪里，清楚自己的理想，这样更好的制定自己的生存策略，而这在判断职业选择上同样适用。

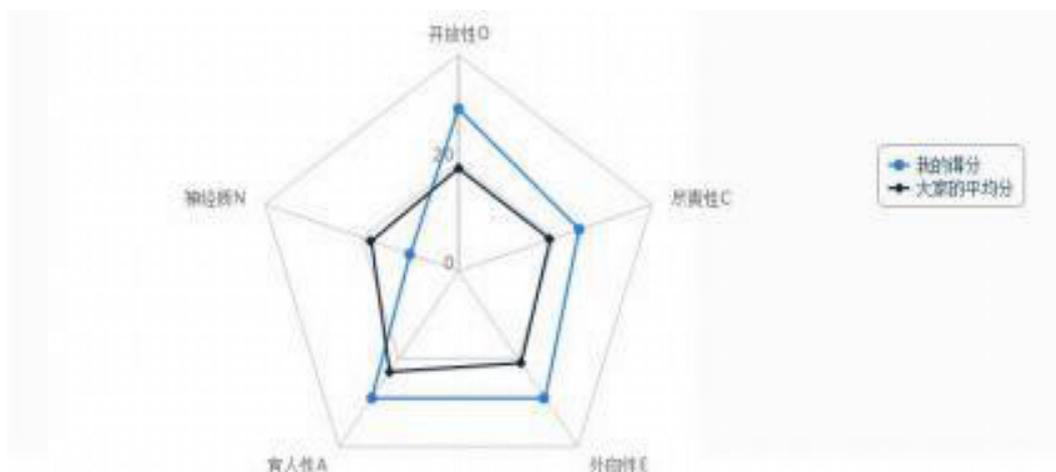
1.1 性格分析

性格是表现以世界观为核心的态度与行为的心理特征。所谓十人十色,就是说人的性格各有差异。性格决定工作命运,我认为十分有道理,为什么常常有人会选择错行呢?原因主要有两个:一是对自己不了解,二是对职业世界不了解。只有既充分认识自我,又了解职业世界,知己知彼,才能正确择业。

根据大五人格测评结果分析,我的个人性格为**高外向型+高宜人性+高尽责性+低神经质+高开放性**。

根据 MBTI 职业性格测试结果分析,我的职业性格为 **ENFJ 教导型 (外向 直觉 情感 判断)**

1.1.1 大五人格测评





对应测试结果，自我分析如下：

高外向型：我喜欢与人接触，和他人进行沟通，从小到大都在班级中担任班长一职，沟通已经成为了我的必要技能，也正是因为如此，我的朋友圈较为广阔，在面对一个完全陌生的人时，我并不会觉得尴尬，反而会主动寻找二人共同感兴趣的话题聊，同时，我喜欢刺激喜欢冒险，也不甘于平凡的生活，永远充满了活力，更想把这种活力感染我身边的每一个人。

高宜人性：我善解人意，喜欢站在他人的角度去思考问题，帮助有困难的同学解决问题，也给他们自己的一些建议和见解；在团队合作的时候，我总是会充当那个组织领导协调者，找到一个合适的领导方法，使团队更具向心力，做事更加有效率；我比较乐观，不喜欢抱怨，因为没有人想要听你的怨言，所以我认为不抱怨也是人际关系和谐的一种重要因素。

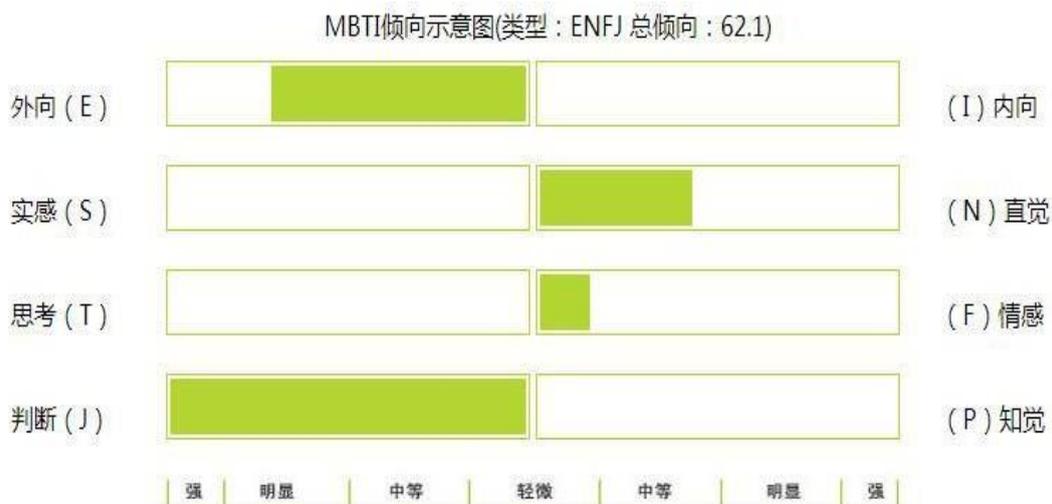
高尽责性：我是一个完美主义者，对于工作我是遵循要么不做，要做就做到最好，所以对任何工作无论重要与否我都尽职尽责，一丝不苟的去完成它。而责任，这也是我担任班干部这么多年最看重的，我认为也是每个人都应该具备的，无论是对同学还是对自己或是对老师都要秉着负责的态度。

低神经质：我能够控制管理好自己的情绪，在与他人交往时，我不会任由性子让自己胡来，而是先经过几番思考并心平气和的解决矛盾，我认为一个人想要有良好的的人际关系，首先先要学会管理好自己的情绪，这对个人的职业生涯更是有关键的作用。

高开放性：我正是因为喜欢创作所以选择了广告专业，不喜欢拘束，思想亦是如此，我会乐于和他人进行思想上的交流，使大脑开放，这十分有益于我们的专业知识，同时我喜欢艺术喜欢舞蹈，在学校期间参加各种舞蹈大赛和活动，丰富我的课余生活。

1.1.2 MBTI 测试

ENFJ 教导型——谆谆善诱地引导他人



ENFJ 型的人具有平和的性格与忍耐力，他们擅于外交，擅长在自己的周围激发幽默感。他们是天然的领导者，受人欢迎而有魅力。他们精力充沛、满腔热情、富有责任感、勤勤恳恳、锲而不舍，常得利于自己口头表达的天份，愿意成为出色的传播工作者。富有同情心和理解力，愿意培养和支持他人。善于发现他人的潜能，并希望帮助他们实现。能够成为个人或群体成长和进步的催化剂。他们能很好地理解别人，有责任感和关心他人。由于他们是理想主义者，因此他们通常能看到别人身上的优点。

【关键词】：善于外交 领导者 培养和支持他人 发现他人潜能 满腔热血 责任感 精力充沛

➡ 自我对照

大学里，我乐于和来自五湖四海的朋友打交道，我认为交朋友是一件快乐而轻松的事情，它能让我看到不同地区的面貌，和各种有趣的思想进行奇妙的碰撞。从小担任班长练就了我的领导组织能力，经常带领团队参加各种比赛，大一时我作为负责任带领七个人参加“互联网+”创新创业大赛，在最初组队的时候，基于平时对同学的观察和了解，从而发掘他们个人擅长的一面，最终组成了我们八个人的团队，在比赛期间，我组织协调大家共同进行头脑风暴并安排给每个人任务，大家完成的结果超乎我的想象，这证明了我的领导能力更说明了我在团体中能很

好地帮助他人，并有鼓舞他人的领导能力，在决赛场上时我代表团队进行创意阐述，将我们的想法和作品流畅有新意的展示给各位老师，赢得了好评。



（图为决赛外场留念）

我是一个永远充满激情的人，有着满腔热血，爱好舞蹈，在大学里经常参加舞蹈比赛和学院活动，我认为一场演出和比赛可以提升我对事物整体性的把握，对我的职业目标有着很大的帮助。在今年的实习期间我同时参加了学院奖的比赛，利用周末及晚上的空余时间完成，最终我们拍摄的广告影视视频获得了优秀奖，他人都说我是一个乐于忙碌的人，而我只想保持最好的状态，不轻言放弃并永远怀着激情，做好每一件事，也希望将能量传递给身边的人。



（图为舞蹈比赛获奖）



（图为学院奖获奖证书）



职业对照

一名广告客户总监的基本职责大致如下：

1. 负责对下属 AM、AE 进行日常管理，配合公司进行部门建设；
2. 客户日常项目、管理、项目推进与执行监控；
3. 配合公司设定开拓客户的目标；
4. 客户日常接洽与维系；
5. 和客户建立良好沟通；
6. 协调并激励、领导各协同部门共同推进项目；
7. 管理各部门资源完成项目；

因此想要成为一名广告客户总监要拥有良好的管理和交际能力，具有团队合作精神；要有热情以及责任感；要能够鼓舞员工的学习热情；了解员工的期望；要具有强有力的说服力；强有力的提案和文字功底..... 这些基本必备技能从 MBTI 测评结果来看，大多数我都是具备的，这也是我的优势所在。

※ 您适合的领域有：培训、咨询、教育、**新闻传播**、公共关系、文化艺术

※ 您适合的职业有： · 企业经理 · 公关专业人士 · 协调人 · 交流总裁
· 广告客户经理 · 社会活动家 · 文艺工作者

我的劣势分析——吉讯测评

不足与改进

来源：吉讯

· 你看问题具有很强的批判性，注意力更多关注存在的问题，通常不能对别人的贡献表示赞赏和肯定，对不遵守程序的人或对重要细节不重视的人更是缺乏耐心。你需要留意和发现别人的才能和努力，并适时给予鼓励和表扬。当提出批评时，多注意技巧。

你喜欢把自己的标准强加给别人，对自己和他人人都要求严格，通常被周围的人看成“独裁者”。你需要学会更加通融、开放，不要过于固执。建议以更加开放的观念和发展的眼光，看待周围的新事物，对不同的人，不同的事更有耐心和包容性。

你遵照逻辑和客观的原则做事，较少考虑自己的行为 and 决定给他人带来的影响。建议你更加留心 and 尊重自己及他人的情绪和感受。

你不愿意尝试、接受新的和未经考验的观点和想法，不喜欢变化，埋头专注于实施自己细致的计划，容易错过外界的很多变化和消息，甚至难以停下来听一听别人的意见，你忽视了许多发展的可能性及事物潜在的关联关系。你需要学会放慢节奏，倾听别人的建议，考虑所有的可能性，更好发现和使用各种资源，做事更周全性。你的想法比较简单，常常认为事情非黑即白，如果你希望更好地适应社会，并获取成功，你需要尝试多角度地理解和处理问题，加强灵活性，不要事事控制，尝试转换思维方式，并且懂得和接受生活中有介于黑与白之间的灰色区域。



成功秘诀：

- 要能灵活变通，适当开放，保持好奇心，加强探索意识
- 放慢行动和决策的节奏
- 多为别人着想，学会换位思考

1.2 兴趣分析

《明朝那些事儿》写了 276 年的明朝历史，写了那么多的皇帝，那么多的文臣武将，那么多曾经叱咤风云的人物，但最后一章写了徐霞客，而最后一句话是“成功只有一个，即按照自己的方式度过此生”。这，大概是作者的肺腑之言，也让我们每个人警醒。

所以，一个人的兴趣爱好，延伸下来就是感情依托所在，再延伸下来，就是今后所要从事的行业。感情的依托不可能在职业方向上，而只会在行业上。这才是兴趣爱好的真正含义。

根据霍兰德职业兴趣测评，我的职业兴趣结果为：**社会型 S+企业型 E。**

1.2.1 霍兰德职业兴趣测评

著名的霍兰德职业兴趣测验是现有的最权威的测试类职业导向分析之一。他

于 1959 年提出了具有广泛社会影响的职业兴趣理论。认为人的人格类型、兴趣与职业密切相关，兴趣是人们活动的巨大动力，凡是具有职业兴趣的职业，都可以提高人们的积极性，促使人们积极地、愉快地从事该职业，且职业兴趣与人格之间存在很高的相关性。

Holland 认为人格可分为现实型、研究型、艺术型、社会型、企业型和常规型六种类型。以下是我的测评结果。

兴趣类型	特点	最热衷的事	最讨厌的事
 现实型	手脚灵活，擅操作，爱运动	摆弄机器或工具	大型社交活动
研究型	理性、精确，求知欲、思维力强	复杂的推理论证	游说别人
艺术型	理想化，崇尚美、个性、创新、激情	创造有美感的新事物	单调重复，按部就班
 社会型	爱结交，重人脉，乐于助人	其乐融融地和别人打成一片	独自操作机器或工具
 企业型	喜欢竞争，追求掌控感	在辩论中胜利，或在组织中胜利，或组织、指导	复杂深奥的纯理论研究

▶ 根据你最强的兴趣，可见你的特点是：

你对经营活动很有兴趣，也非常喜欢与人打交道，掌控欲和支配欲较强，喜欢表达自己，喜欢影响和感染他人。你做事积极而有计划，以任务为导向，关注结果，但也重视团体的契合与和谐，希望自己能成为团体中的焦点人物。你对新鲜的事物很感兴趣，关心的问题广泛。你有志于参与服务性的活动，担任组织、管理与决策等相关角色，获得良好的效果回报。

你在日常生活中喜欢结交朋友，待人热情，乐于助人，能迅速与别人建立亲密关系，你行为大方慷慨，态度和蔼可亲，处事周密得体，处理各种复杂人际关系游刃有余，对自己的行为有责任感，这些正是你受人尊重和欢迎的原因。

自我对照

社会型 S: 我是一个爱交朋友的人，看重自己的人际关系，和各个学院各年级的朋友都有交流，在大二上学期，我与 xx 学院的学长共同举办了几期脱口秀节目，邀请了许多校园红人，在那个氛围下我感到十分轻松。

喜欢职业: 总体来讲，喜欢帮助、支持、教导类工作。如：牧师、心理咨询师、社会工作者、教师、辅导员、医护人员、其他各种服务性行业人员。

企业型 E: 我最不怕的就是挑战，我喜欢在有竞争力的地方，那会让我更快的成长，

我也是一个有“野心”的人，在校期间，我积极参加各种活动比赛，奖学金的评选、创新大赛、舞蹈比赛、专业比赛等等并努力拿到成果，我组织班级活动聚会，积极辅助老师完成工作，我喜欢掌控全局，乐于领导组织。因此，在未来的职业道路上，我十分期待能够进入职场，得到一番历练并闯出属于自己的一片天。有合适的机会，我同样也想创业！

喜欢职业：总体来讲，喜欢那种需要运用领导能力、人际能力、说服能力来达成组织目标的职业。如：**商业管理者**、市场或销售经理、营销人员、采购员、投资商、电视制片人、保险代理、政治运动领袖、公关人员、律师。

综合来说，我的兴趣领域在**经营、管理、艺术、交际、指导**。

1.3 职业技能

如果说职业兴趣或许能决定一个人的择业方向，以及在该方面所乐于付出努力的程度，那么职业能力则能说明一个人在既定的职业方面是否能够胜任，也能说明一个人在该职业中取得成功的可能性。任何一个职业岗位都有相应的岗位职责要求，一定的职业能力则是胜任某种职业岗位的必要条件。没有能力或能力低下，就难以达到工作岗位的要求，不能胜任。个体的职业能力越强，各种能力越是综合发展，就越能促进人在职业活动中的创造和发展，就越能取得较好的工作绩效和业绩，越能给个人带来职业成就感。

1.3.1 职业能力测评

在吉讯测评中，经过我的筛选和梳理，以下是我自己认为最擅长的 5 个技能：

◆ **指导：教或示范别人如何做某事**

从小学习舞蹈的我，进入大学便利用课余时间将自己的舞蹈才艺教授给其他人，如今，在业余时间我还是一名舞蹈老师，教授成人古典舞和少儿爵士，在教课的这段时间里让我得到了许多锻炼，从最初的不知如何去有效指导学生的动作到自己摸索出一套方法，期间我付出了许多但也收获了很多，因此指导的这一技能无疑是我所擅长的，更是我所喜欢的。

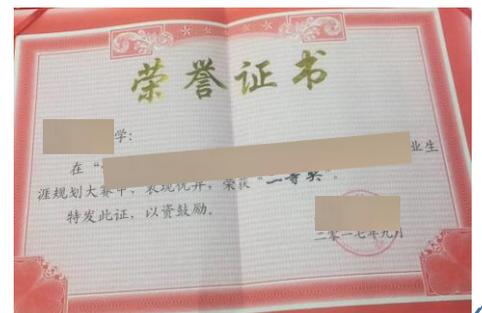
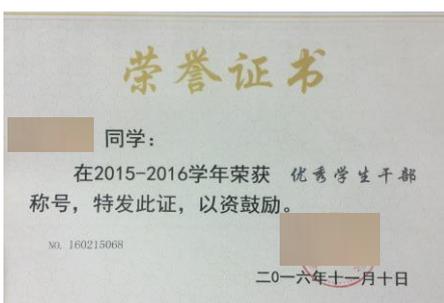
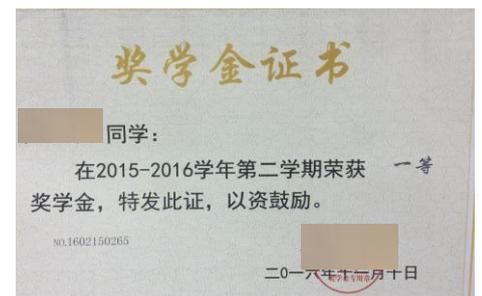
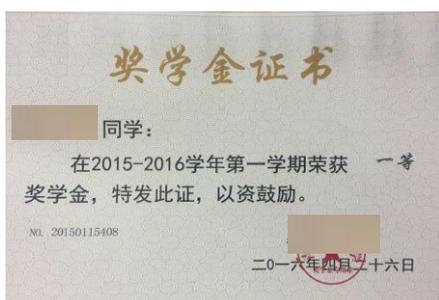


(图为授课时所拍)

◆ 积极学习:学习新知识,并能很快运用新知识

我有着较强的学习能力,进入大学以来,我积极吸收专业知识和课程知识,在每一次的考试中成绩都名列前茅,连续多个学期获得一等奖学金;同时在大一便利用了课余时间考取会计证书和英语四级证书,并一次性通过;在大一大二实习期间,刚进入公司的我还什么都不懂,但我积极学习并最终掌握了 Pr、Ps、Ae 等软件技能,并运用这些技能为多个机构设计海报。

部分所获证书



◆ 判断和决策: 权衡各种方案的得失利弊, 并从中选出最优

在大二上学期我和朋友一起开办过几期脱口秀节目, 一个节目的开办需要走的流程和准备有很多, 我在其中担任宣传推广、文案策划以及流程审视的角色, 这需要有极强的掌控和纵观全局的能力, 更需要有能够权衡不同方案得失利弊的能力, 在举办节目的过程中极大的锻炼了我的这种能力, 我会将各种方案的利弊都列举下来, 权衡之后, 选择最合适的流程方案, 使节目顺利完成。一个脱口秀节目需要考虑的因素远远要比我们想象的多, 我需要考虑整个节目的流程是否顺畅、过程中的互动是否得当、如何引导观众进入佳境、在哪个时间点将气氛燃到最高点..... 只有经过实践, 我才知道有多么的不容易, 但同时我也发觉自己有这种潜力。以下是我们节目的一些活动照片。



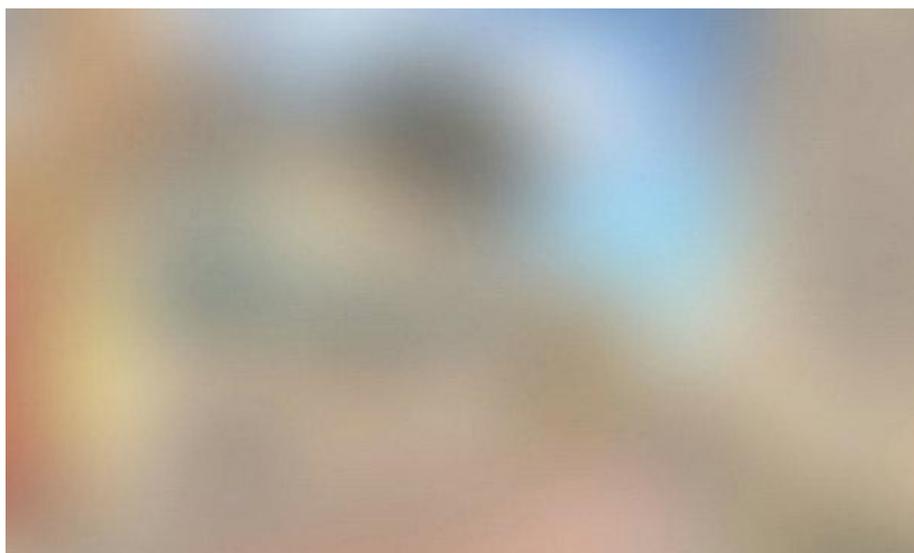
(工作人员留影)



(活动现场图)

◆ 口头表达: 有效的口头传达信息或观点

作为班级班长, 我会经常性的与同学沟通, 帮助他们解决问题, 也会时常与老师进行沟通, 传达同学们的意见或者信息, 这是我所必备的技能。在从小学开始我便参与各种演讲活动, 我认为那锻炼的不仅是表达能力也是一种胆气的训练。大二时我还被选作老生代表在新生开学典礼上进行演讲, 清晰的表达我对新生们的欢迎和鼓舞; 在各种比赛时, 我会提前组织好语言, 在赛场上一展风采。而通过举办脱口秀节目这个过程, 我能够独立去拉赞助, 与企业的负责人进行沟通。



(开学典礼代表老生讲话)

◆ **研发设计:根据对用户需求和产品要求的分析, 进行设计**

作为一名广告人, 必然要会的就是根据不同客户需求进行产品设计, 在课余时间我用自己所掌握的 Ps 技能为各种机构设计海报, 并得到客户的认可。在参加大广赛时, 我担任编剧, 根据大赛的命题单进行作品创作并赢得奖项。以下是我的其中几个作品展示。



(海报展示)

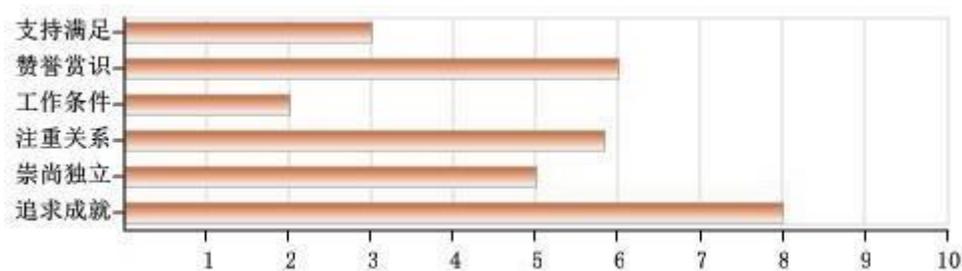
1.4 职业价值观

俗话说: “人各有志。” 这个“志”表现在职业选择上就是职业价值观, 它是一种具有明确的目的性、自觉性和坚定性的态度, 对一个人的职业目标和择业起

着决定性的作用。一个人越清楚自己的价值观，越了解自己在工作和生活中想要寻求什么，他的生涯发展目标通常也就越清晰。

1.4.1 价值观测试

我通过吉讯测评测试自己的职业价值观，它把职业价值观从六个方面加以区别，然后测定自己更倾向于表现出哪种类型的职业价值观，测定结果如下：



从我的选择看，最突出的职业价值观是**追求成就**、**赞誉赏识**。

追求成就：希望获得的工作，是能够看到及时的成果展现，并体验到可能的成就体验。即工作的追求是一种自我实现，而并非外在特质利益的满足。

把“追求成就”视为自己重要的职业价值观的你，希望在工作中：

1. 能够比较充分地展示自己的独特之处；
2. 能够充分感受自己完成任务后的成就体验；
3. 能够提供自我提升与发展的空间与机会；
4. 通过自己的努力付出，得到应有的成果。

【我所向往的职业是广告客户总监，我希望自己能够在奥美公司或者其他地方做出一番成绩，好比说在一年之内**拿下几个大的广告客户**，顺利完成项目合作给公司**增加营业额**，并且在业内享有好评并拥有自己的一**席之地**，当然，享有这些成就必须经过自己的不懈努力，甚至需要经常熬夜加班，但我愿意为了我想要完成的成绩而付出，这是我现阶段希望自己在未来目标职位上所追求的成就。】

赞誉赏识：对职业的追求，是能够使自己获得充分的领导力提升机会，并拥有**充分的权威**，能够对他人的工作提供指导，并且这个职位是富有社会声望的。

把“赞誉赏识”视为自己重要的职业价值观的你，希望在工作中：

1. 自己所付出的努力与才智能够及时被同事领导认可；
2. 有较充分的职位或地位提升空间与机会；
3. 渴望通过努力获得较好的社会地位，从而博得同学、朋友的羡慕；
4. 拥有比较高的社会地位；
5. 你渴望着对工作的付出，和在工作方面取得的成绩可以博得业界的认可；
6. 希望通过积极的工作，能够获得更多的指导权；
7. 逐渐能有较充分的管理权力，从而可以自主把事物依自己的想法恰当安排；
8. 希望工作内容是制订行动计划，并指导大家共同努力。

【我十分渴求别人对自己的肯定，时常的赞誉会让我更加充满干劲，因此在未来的职位上，我希望可以通过努力获得业界人的认可，这也会成为我不断努力工作的动力，我希望可以在自己所热爱的行业里成为一名广告客户总监，并赢得他人对自己的尊重。】

1.4.2 自我对照——我所认为工作的意义



我认为工作其实是一个认识自己、认识世界的过程。

通过工作我可以更加认清自己是什么样的人，能做什么不能做什么，自己的喜好、弱点、定位，自己认为的自我形象和实际有能力展现出来的形象有何种区别。目前，我对自己的认识是**我喜欢广告这个行业**，我便愿意为之而去不断努力，并且规划我未来的职业道路，去思考我的规划是否有意义，有人会说我不管未来怎样，努力做好今天就可以了。这是一个无智之举，伪命题，就好比下棋只看现在不计算将来的步骤一样。人不可以不展望未来，不可以不对未来有期待的预测。以我个人能力，能影响的人是有限的，但是只要这个普世价值的火种没有熄灭，终究会随着人和人之间的传播和推动，不断放大，形成一个体系。

我主张既要认真地对待工作，又不要把工作看得太严肃。而广告这个行业就是这样一个需要认真对待却又不失乐趣的一个行业，而每天**与不同的客户打交道**，也是我所享受的一种生活方式。在进行规划时，我考虑到自己职业的方向，我会全身心真正融入到这个我喜欢的职业广告客户总监中去，用自己的方式探索出一套职场行动方案。

最终回到工作意义这个主题，当我真正明白工作不仅仅是盯着工资卡月发多

少时，当我把工作看作是学习提升时，当我用心的去完成一件件平凡的工作时，当身边的领导越来越重视自己的意见时.....那时自己便会发现肩上的责任越来越重，接触的朋友越来越优秀，面临创造的价值也越来越大，暮然回首，发现自己已经不再平凡，在行业中已有自己的一席之地，才明白真正让我们走到这条大路上的不是金钱和地位，而是过去种种工作的历练让自己具备的无惧任何困境的信念！**我向往的客户总监就是这样**一个能够让我进行历练自我挑战的工作。

这，才是我所认为工作的意义。

1.5 360° 反观自我

评价是对自我衡量的一个重要标准。而一个人对自己的的评价终究是不够的，他人的评价更加有利于我们认识自己，弥补自身不足，更好地发展自己。

1.5.1 自我盘点

我的个人兴趣：

1. 舞蹈。从小习得舞蹈的我，对舞蹈有着很深的感情，我学习古典舞，我觉得在跳舞时可以让我的内心得到平静，这也是我从小到大一直坚持下来的一件事。

2. 新闻传播。由于高中播音主持的经验，使自己开始热爱播音主持，对新闻传播学科有了一定的涉水。在高考填写志愿时开始了解新闻传播学科。在大一一年的学习时，对新闻传播学产生浓厚兴趣。

3. 英语。英语是我学习最久的一门但也是我热爱的学科。我热衷于学习语言，目前正在学习英语口语，有再学一门语言的计划。

个人性格优劣分析：

(1) 优点：

- ① 责任心较强，办事认真负责、有恒心；
- ② 进取心强，善于向他人看齐，不甘落后。一旦有了目标，便努力达成；
- ③ 吃苦耐劳，踏实诚恳；
- ④ 有较强的团队合作意识；
- ⑤ 有一定的领导能力和组织协调；

⑥ 有较强的抗压能力与心理素质，不易受情绪和环境影响

(2) 不足

- 思想有时过于保守。
- 过于固执，有时爱钻牛角尖。
- 好胜心太强，便容易分不清主次。
- 做事有时粗心，容易忽略细节之处。
- 性格急躁，缺乏耐心，做事容易冲动，也正反应出了自身不够沉稳。

1.5.2 他人评价

父母评价

在父母眼中，我是一个有自己想法的孩子，而他们也会尊重我的想法，作为父母，他们会时常为我参考一些事情并提出建议，但最重要的是让我放手去做，他们觉得我有这个能力去克服困难，从不让他们操心，从小学便开始住宿的我，有很强的自理能力，从小父母也是对我严格要求，无论是学习上还是为人处事方面，他们认为这是我的必修课。不足之处是父母认为我很倔强，容易固执己见，自己认为对的事便坚持到底，他们也希望我可以学会变通。

同学评价

在同学眼中，我是一个值得信任依靠的好班长。不管日常生活中还是工作学习上的问题，同学都会和我诉说，而我也会为他们提出建议帮忙解决。他们认为我是一个闲不住并且十分乐观的人，总是拥有着许多活力，参加学校的各项活动和追求自己的目标，他们觉得我善于管理和协调班级事物，能够在学习和工作中找到一个很好的平衡。但有时性子会比较急。

老师评价

在老师眼中，我是一个高效率的好帮手。每当老师交代任务后，我总是高效率并一丝不苟的完成任务的，做事绝不拖拉，管理班级也有自己的一套方式，最重要的事能够在学习和工作两不误的情况下完成，老师认为我是一个高度负责的人，有着极强的责任心和自尊心，是會不顾艰难本想自己想要的生活的有毅力的人。但在工作中偶尔也避免不了粗心。

1.6 自我分析小结

认识自己我将这个分为评价自己过去及现状和期待自己未来两部分。

通过个人的**性格分析**，总结的关键词有：善于外交、领导者、培养和支持他人、发现他人潜能、满腔热血、责任感、精力充沛。

通过个人的**兴趣分析**，我的兴趣领域在经营、管理、艺术、交际、指导。

通过个人的**技能分析**，我具备指导、积极学习、判断与决策、口头表达、研发设计的能力。

通过个人的**价值观分析**，我向往的职业能够追求成就、得到赞誉赏识。

而种种的自我分析结果表明，**现阶段我适合并且能够胜任广告客户总监这一职位**。确实在如此紧凑的生活里，回头看看自己，审视审视历史里的自己和当下的自己，会发觉自我分析如此重要，认识自己的短板和欲望，接纳这样的自己，才能在一个世界里开辟另一个天地，进入一个更大的格局。这让我初步坚定了我的职业目标，接下来，**为了我心所向，去为梦而战！**

PART. B. 职业认知

第二章 职业认知与探索

2.1 总体就业状况及环境分析

2017 毕业生总体就业报告分析

2017 届高校毕业生就业季已近尾声。据教育部公布数据显示，今年全国普通高校毕业生预计 795 万人，比去年增加 30 万人，再创历史新高。在 20 日全国普通高等学校毕业生就业创业工作电视电话会议上，李克强总理“确保今年高校毕业生就业水平不降低”的要求，让人们吃下了定心丸。

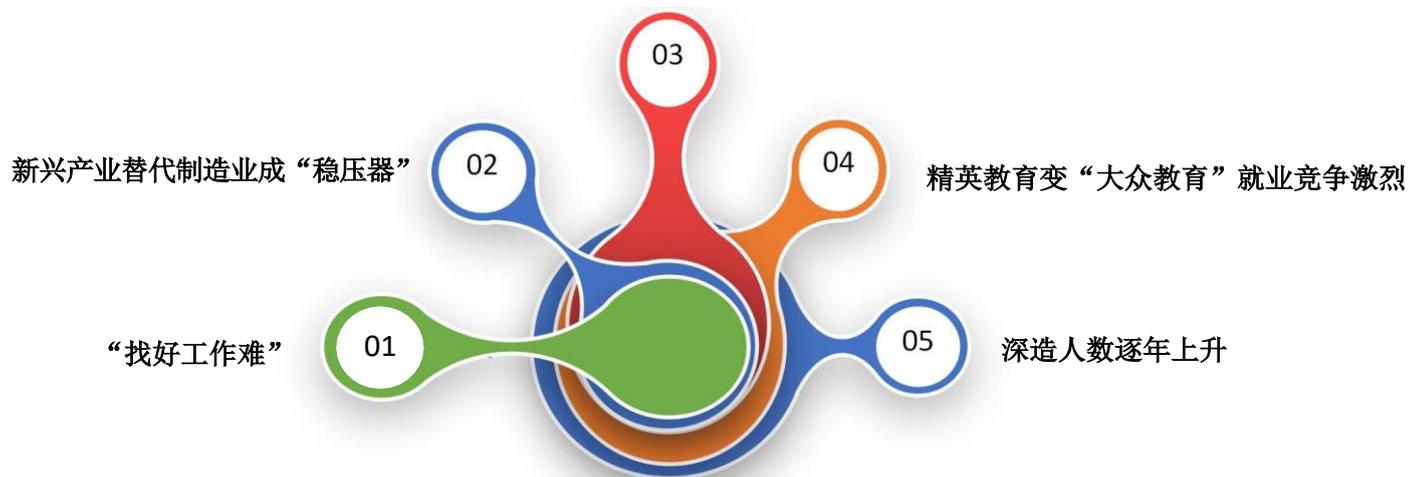


近年来，信息技术和计算机服务、金融、电子商务等现代制造和服务业发展迅速，传统产业行业加速转型升级，很多企业尤其部分经营较好的私营企业在谋求转型升级中，对员工文化水平要求提高，对高素质人才的需求更为迫切。人力资源市场上，信息化、自动化、高级技能人才、现代管理和服务等方面的专业人才供不应求。

虽说现在我国的经济形势良好，但是就业压力和生存竞争压力都相当大，主要是因为大学毕业生逐年增多，而且他们求职的区域和范围都相对集中，所以造成了求职人数区域范围性相对过大。另一方面，因为大学生虽然人数增多了，但是他们的质量并没有与数量成正比例地增长。在这样的情况下，职场上供求之间的巨大矛盾就日益加深了。在这样全国高校毕业生数量屡创新高的大背景下，今

年大学生的就业形势如何?找工作难在哪里?哪些心态影响他们对行业、就业地的选择?我对此作出了总结分析,主要是以下几点:

就业地选择多元化趋势明显,“新一线”城市彰显魅力



④ 探寻 1: 毕业人数再创新高,大学生就业形势如何?(核心问题是“找好工作难”)

“慢就业”成为近年来就业新特点。xx 大学学生指导服务中心教师说:“过去,大学生毕业后如果没有找到理想岗位,会先找个能自食其力的工作,同时继续抓紧寻找机会。而现在,在大学生中‘慢就业’的情况越来越多。”麦可思研究院近期发布的中国大学生就业报告显示,全国 2016 届大学毕业生的未就业人群占比达 7.5%,其中 4%的群体在继续找工作,1.1%的群体在继续准备升学,2.4%的群体属于既不求职也不求学的“待定族”。

④ 探寻 2: 经济增速放缓为何就业仍保持稳定?(新兴产业替代制造业成“稳压器”)

业内专家认为,随着我国经济结构不断调整,劳动密集型的制造业通过机器换人以及产业转型升级,对员工需求减少。但信息技术、文体娱乐等新兴产业不断壮大,成为吸纳高校毕业生就业的主体,起到就业“稳压器”的重要作用。探

④ 探寻 3: 坚守还是离开“北上广”? (就业地选择多元化,新一线城市彰显魅力)

虽然一线城市仍保持相对最高的就业签约率,但多个调查机构的报告都显示,近两年,高校毕业生选择就业地不再盲目追逐“北上广”等一线城市,成都、杭州、武汉、重庆、南京等“新一线”城市魅力凸显,成为大学毕业生热衷的择业目的地。

④ 探寻 4：读研和出国留学的人多了还是少了？（深造人数逐年上升）

在重点高校的本科生中，深造的氛围更为浓厚。近年来，清华大学与北京大学本科生升学或出境深造占比保持在 80%左右。武汉大学本科生升学或出境深造占比从 2014 年的 52.8%，到去年提高至 57.1%。“走出国门求学的人数攀升，留学归国人数也在不断增加。”北京因私出入境中介机构协会会长齐立新认为，“海归”的素质也大不相同。他们中的优秀分子，因拥有国际化视野和独立思考能力，能够给企业和单位带来新思维和新活力，容易受到关注和青睐。

④ 探寻 5：部分大学生就业“焦虑感”来自哪里？（精英教育变大众教育就业竞争激烈）

随着连续多年高校扩招，高等教育已从精英教育转变为大众教育，逐年增加的大学毕业生数量令就业竞争更趋激烈。而一些高校为了扩大招生规模或者行政级别升格，纷纷大量开设同质化的基础研究性专业，造成部分毕业生很难满足招聘单位的素质需求，求职碰壁。多位招聘单位的人力资源负责人表示，在中国经济产业转型升级的形势下，许多高校的学科设置和讲授方式已经明显落后。这种情况在一些非名校中更为突出。此外，面对城市日益增长的生活成本，尤其是动辄破万的房价，相对有限的薪酬涨幅，让很多大学生感到压力。

2.2 我对目标职业的初探索

为了更好地规划我的职业生涯，我对所喜欢的目标职业作了全面的了解，这样会更有利于我对目标职业有着清晰的认识。

2.2.1 广告行业就业前景认知

《2017 年中国大学生就业报告》由第三方教育质量评估机构麦可思研究院撰写、社科文献出版社出版。调查数据基于麦可思对 2016 届大学毕业生(全国样本为 28.9 万)毕业半年后，以及 2013 届大学毕业生(全国样本约 5 万)毕业三年后的调查问卷。按照就业率、薪资等因素，专业被划分成绿牌专业和红牌专业。

2017 年本科就业**绿牌专业**包括：信息安全、软件工程、网络工程、数字媒体艺术、通信工程、电气工程及其自动化、**广告学**。（绿牌专业指的是失业量较小，就业率、薪资和就业满意度综合较高的专业，为需求增长型专业。）

与广告业蒸蒸日上的发展情形不相适应的是专业广告人才的缺乏。我国目前的广告从业人员不下 20 万，但真正受过高等专业教育和系统培训的不到二十分之一，许多广告从业人员都是“半路出家”。当然这不是说非专业出身的就拍不出好广告，只是从整体上看，显得广告制作队伍参差不齐，且大多数水平不是很高。中国的广告要赶上世界先进水平，就必须从根本上提高广告队伍素质，而提高广告队伍素质最根本的一条就是从高等教育的专业毕业生中选拔优秀人才。据中国人民大学新闻学院广告专业近三四年的毕业生分配去向表明，该专业的毕业生由于人员少，质量高，远远不能满足用人单位的需求，分配状况十分看好，甚至超过了其他热门专业。

广告专业毕业的同学有其独特的优势——思维活跃&见多识广。这就决定了广告专业的同学毕业后的就业方向其实可以有很多选择。除广告公司外，各种媒体对专业广告人才的需求量也在急剧增加。这些媒体的正常运转，大多依靠广告收入。办好栏目、办出品牌是吸引厂家赞助的重要手段，但这一系列运作，包括谈判、敲定播出时间、播出价格、播出形式、后期协议都需要有专门的人才，广告部已成为各媒体越来越重要的部门。尤其是现在各大热门频道纷纷与各大广告公司联合，将自己的广告播出事宜交由广告公司代理，这样广告就有了更大的发展空间，广告人也有了更多的发挥自己才能的机会。

就业概况（依据近30天348848份样本进行统计）



[就业方向]

广告学专业学生毕业后可在新闻媒介广告部门、广告公司、市场调查及信息咨询行业以及企事业单位从事广告经营管理、广告策划创意和设计制作、市场营销策划及市场调查分析工作。就业岗位主要有平面设计、平面设计师、文案策划、美工、销售代表、销售经理、淘宝美工、文案、市场专员、客户经理、招聘专员、策划经理等。

2.2.2 广告行业未来发展趋势

(1) 互联网以及移动互联网广告市场份额将越来越大

随着移动互联网的发展，网民规模扩大，品牌商对用户数据愈加重视，网络成为广告主营销的主要阵地。互联网以及移动互联网广告具有受众面广、传播速度快、千人成本低等特点，在当前互联网经济不断发展的背景下，互联网必将不断介入广告行业，互联网广告占比将不断扩大。

(2) 行业规模和专业领域呈现两极分化趋势

国内的广告公司在经营业态上已经出现了比较明显的分化，主要表现在以下两个层面：一是在分工领域，出现了依靠某种专业优势或媒体资源优势，以广告产业链条中某一环节为主业的公司，如专门的设计、制作公司、专门的媒体依托型公司等；二是在产业层面上，广告行业集中度正不断提高，一些拥有资本和规模优势的公司不断收购兼并其他广告公司或拓展分支机构，规模不断扩张。

2.2.3 工作内容及流程

客户总监

在 4A 广告公司，客户人员叫 AE，即 Account Executive，AE 的职责是与指定的客户联系并负责客户广告的策划，AM=account manager 客户经理>（大于）AE=account executive 客户主管，客户总监是最高长官。

【何为 4A 广告公司？】

4A 词源于美国，The American Association of Advertising Agencies 的缩写，中文为“美国广告代理协会”。因名称里有四个单词是以 A 字母开头，故简称为 4A。后来世界各地都以此为标准，取其从事广告业、符合资格、有组织的核心规则，再把美国的国家称谓改为各自国家或地区的称谓，形成了地区性的 4A 广告公司。和一般广告公司的业务员大不一样。在业务方面，4A 广告公司与一般公司不同之处在于，4A 广告公司的客户一般都是“连线客户”，即某跨国企业国际上由某 4A 广告公司服务，在中国当地市场，一般也由该 4A 广告公司中国分支机构执行该客户在中国市场的广告业务，所以 4A 的客户都较为稳定，每家 4A 广告公司所服务的客户数量较少，但每位客户的广告投放都很大。

【4A 广告公司的业务】

4A 广告公司为这些跨国企业提供全面、系统、长期的广告服务，所以他们的业务相对都比较持久；而相比之下，国内一般广告公司尚示发展成为全面代理型的广告公司，所从事的业务大都是零散、单一、短期的广告业务，客户不稳定，合作时间短，广告公司总是期望每天都能逮到新客户，许多广告公司的老总往往以客户数量为荣。

【客户总监的职责】

1.

负责对下属 AM、AE 进行日常管理，配合公司进行部门建设；

2. 客户日常项目、管理、项目推进与执行监控；

3. 配合公司设定开拓客户的目标；

4. 客户日常接洽与维系；

5. 和客户建立良好沟通；

6. 项目的业务与财务控制；

7. 协调并激励、领导各协同部门共同推进项目；

8. 管理各部门资源完成项目；

9. 组织市场资料整理；

10. 整合内部资源进行项目提案。

在了解了客户总监的主要工作内容以外，我还对我所向往的奥美公司的工作流程做了深入的调查，总结如下：

奥美工作流程的作用是通过一个作业系统让参与人员在保证质量、时间、预算的大前提下更有效率地完成工作。

当某客户有了一个新的产品，奥美会有人员到场参与这次新产品的交流会议。或者客户直接与奥美进行沟通。以下是具体奥美的日常工作流程。

环节一：流程部（Traffic）开设工作卡，明确该项目和工作卡号。

环节二：**客户部**撰写创意简报：客户部会针对产品的特点以及和客户沟通后得到的信息制定营销策略，撰写创意简报（brief）。创意简报一般得回答一些问题，比如：为什么会有该简报？做这个传播的目的是什么？我们想要施加影响的



人是谁？等。然后根据策略规定创意部的工作任务。

环节三：客户部下发创意简报给创意部，创意部成员需要明确接下来所要发想的创意核心，以及下次内部过稿的时间。

环节四：创意部内部头脑风暴环节，在创意总监的带领下，大家提出自己的创意，各抒己见。这环节主要就是大家一起碰创意。一直到创意总监确定有比较成形的创意后。一般这样的头脑风暴环节在创意发想期几乎每天一次。

环节五：当创意较为成形之后，就开始明确美术和文案的责任了

如果是平面创意，美术指导需要够出版面草图（layout），文案需要有平面标题（Headline）。如果是电视广告创意，当电视广告的创意主要以故事情节为主的时候，创意部一般会以概念版进行提案。

环节六：创意部对客户部的内部提案（review），一般会提好几套创意，然后与**客户部**一起协商留下三套左右。并再次确认最后给客户提案的时间。

环节七：美术指导将草稿布置给插画师。插画师完成插画任务后，美术指导结合客户的 VI 系统将插画和文案的标题一起进行板式设计。通过总监确认后，打印出来，裱板装帧。

环节八：创意最终确认环节。创意总监和**客户总监**一起对客户进行提案（review）。客户会在好几套创意里面最终敲定出街作品。如果客户不满意，那么就还有个修改环节。

环节九：报价环节。如果是平面创意，平面制作部会报出几个摄影师和修图师的特性和价位让客户选择。如果是电视广告创意，电视制作部则报出好几个导演的风格和价格让客户选择。

环节十：待客户确认报价后，选定了摄影师或者导演。那么执行工作就开始了。如果是平面创意。摄影师会向美术指导提供模特人选和场景备选。

环节十一：盯片环节。如果是平面，一般美术指导将会和摄影师一起进行现场交流，使得摄影师更明确创意内容。当摄影师完成工作后，然后美术指导根据拍摄素材自己拼出小样稿后，发给修图师进行后期修图。

环节十二：效正环节。如果是平面创意就得进行打样试色。如果是电视广告创意，就得进行尾版以及后期。

环节十三：待交片后，根据客户投放的媒体特征，如果是平面创意就得设计

各种尺寸的板式规范。如果是电视广告就得安排各个时间版本。是 15 秒还是 30 秒等。然后发给完稿部门。

环节十四：流程部在完成整个广告活动（campaign）后。进行结卡工作。

以上是一个比较完整的工作流程体系，基本上整个广告的产出都必须通过以上的环节，我还了解到，有时特殊情况比如比稿，其环节跟上面就有很大的不同。

2.2.4 职业待遇

工资待遇：

奥美公司普遍工资待遇



目标职位客户总监工资及其他待遇

Account Director 广州-海珠区 2-2.5万/月

上海奥美广告有限公司广州分公司 该公司所有职位

外资（欧美） | 50-150人 | 广告

5-7年经验 本科 招聘若干人 09-01发布

五险一金 补充医疗保险 补充公积金 员工旅游 年终奖金 出国机会

专业培训 弹性工作 定期体检

2.2.5 企业氛围



（上海奥美分部公司环境）

我向往奥美的一个重要原因就是喜欢奥美工作氛围，我从在奥美工作过的师兄师姐口中深入了解到在奥美工作是怎样的体验？

1. 极其强大的人事行政部能力水平趋近业务部门，日常工作帮助特别大，而且几乎是全天候服务。举个例子，公司要搬家，老外们看见个好看的写字楼，人事就做了一张运算表，把全体员工的家庭住址和新公司地址做了路程运算，结果发现 7 成以上员工得经过一次以上公交换乘才能到，于是就提了反对案。然后就不搬那了！

2. 没有短板的工作伙伴在别的公司时，组里总会遇到几个特别拖后腿的队友，不是人太邋遢，就是工作能力特别差，奥美的起评分比较高，所以这样的人极少，如果有也呆不了多久。

3.

名校般学习氛围奥美人其实比较自负，并不认为阳狮，盛世之类的公司是自己的对手，更多时候是自己内部竞争，部门之间，业务组之间竞争意识很强，为了赢，什么都愿意学，什么都想尝试做下，各种渠道获得的咨询量非常多。除了公司每周的“大师班”培训，每个部门不定期都有各种培训。

4. 看似保守，其实非常激进外面都在叫嚣 4a 已死，传统广告不行了之类的，认为

奥美代表腐朽而落后的传统 agency，但进来才发现恰恰相反，由于奥美有雄厚的资本，反而胆子更大，更敢于试错，比如进军电商广告平台，还有很早就成立的 social@ogilvy。还有新收购的 digital 公司。

5. 尊重个人，尊重创意，尊重知识。奥美很注意每个人的职业生涯规划。人事每个月都会发晋升表提醒部门主管要给谁升职，个人评估也不是报表数据那种僵化的标准。客户部会非常卖力的卖掉每个创意，在客户面前对创意总是满满的赞扬，甚至会营造出：“我们内部超爱这个创意的”氛围，所以卖稿不再是创意总监一个人的临场发挥了，深感慰藉。很注重实战和理论的结合，每个案例做出来之后都要反复研究。

2.2.6 进入途径及胜任标准

进入途径

一、投简历面试

途径：大街网、微信公众号“奥美微招聘”、其他

二、校园招聘

三、奥美新兵计划

”新兵计划“是奥美集团自 09 年起开始实施的”广纳良才”计划，它面向整个社会招收大四或研究生二、三年级的学生，入选之后将作为奥美中国的正式员工在奥美北京/上海接受最专业的传播业培训。

四、内推

胜任标准

- 1.金融、管理、广告等工作相关专业本科及以上学历;
- 2.具有相关行业 5 年以上从业经验，3 年以上管理经验;
- 3.对相关行业非常了解，具有丰富相关行业的专业知识;
- 4.具有丰富的客户资源;中英文听、说、读、写流利;
- 5.具备丰富的客户服务管理经验及策略规划能力;
- 6.具有较强的人际交流能力和良好的团队合作精神，能承受较大的工作压力;
- 7.具有优秀的沟通能力以及较强的撰写 PPT 和提案能力
- 8.了解客户的品牌及相关市场状况，并能协助思考互动营销策略;

2.3 深度小实习生

大二上学期的一次实习是我正式亲身体验广告这个行业的工作，我所在的实习公司是青岛最大的传媒公司——深度传媒广告有限公司。深度传播机构，下设深度品牌咨询、深度公关、深度传媒三大公司，中国国际公关协会单位会员，国家信息中心信息资源开发部指定合作公关公司。深度传播机构先后获得“中国策划20年十大机构”、“中国公关50强”、“山东公关第一品牌”等荣誉。

就这样开始了我为期一个月的实习生活。 证明人：王艳

2.3.1 职场小白初体验



（青岛深度传媒广告公司办公环境）

尽管一个月的时间没有很长，但这一次的认知实习却让我成长很快，对于从未正式接触广告行业的我来说收获颇丰。

实习目的：通过到广告公司、传媒公司等认识实习，在实习基地老师的指导下，了解广告市场的基本情况、广告公司和传媒公司经营环境、经营方针及经营理念、运作特点、业务流程、工作要求、发展战略及经营策略，同时，结合所学专业知识和将知识转化为技能奠定良好的基础。

我所实习的部门是影视中心，主要做海尔的产品宣传片广告等，有着足够成熟的技术和专业的人员，在这实习期间我主要参与了五件工作。

我参与的第一件事情就是深度公司母亲节视频的策划拍摄，这个视频已经在网上进行播放，获得了大家的感动。编导姐姐带着我去与总部进行一次又一次的视频方案的沟通，大家一起讨论创意，我也谈了自己的看法并得到大伙的认可，一遍遍的修改方案，修改到第五次的方案终于通过了，从这样一个内部简简单单的视频拍摄方案中，不仅让我看到了深度的敬业与专业，对细节的追求和品质的要求，更是知道了前期编导和沟通的重要性。紧接着我参与了策划拍摄海尔公司统帅冰箱的微电影宣传片，本次宣传片邀请了环球旅行家猫力担任女主角。说到最让我印象深刻的事就是参加海尔统帅的视频政府招标提案，公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。这是我第一次参与竞标做提案，因此对于我来说都是陌生的，在这个过程中深度的哥哥姐姐教给了我许多东西，这次的工作经验让我学到了做广告时，不仅仅是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个体系风格，也就是品牌在生活上的感觉，当然最重要的是获得观众的注意。就像我们这次给海尔统帅做的视频方案一样，在社会热点的基础上突出产品特性，并给以很好的融合。我还参与拍摄了万达广场中食神行的宣传片，让我亲身体会到了商业宣传片的拍摄过程。参加实习是我们脱离学校踏上社会的第一步，就像梁总说的那样，我们的实习就是为了更进一步的接触社会、接触不一样的人，学会和社会上各种各样的人打交道，体验不一样的生活，而这种生活也是我们两年后即将要适应的生活，



因此为了给公司拓展业务，我外出进行调研市场需求并宣传公司。

（加班日常）

（拍摄现场）

回忆着实习期间的点点滴滴，心里充满了感激与快乐。这期间让我认识到要成为一名合格的广告人并不是那么容易。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用广告知识。

2.3.2 我的职业目标认定

实习公司的梁总经理让我看到一个充满自信、运营帷幄的职场人，这正是我所向往的状态，梁经理曾经在一家 4A 公司工作过很多年，有着十分丰富的经验，他给了我一个很好的职场模范，而通过这次实习梁总经理带着我去和不同的客户进行沟通，让我更加深入了解我所向往的职业的生活方式，因此这更加坚定了我的职业目标——奥美公司广告客户总监！

2.4 生涯人物访谈



人物简介：杨璐 奥美世纪前客户群总监

整合营销专家及提案高手，时任奥美亚太区最年轻的客户群总监。有绝佳的广告传播策略提炼，梳理，及创意发展技巧。2004 年入行，1 年传统公关，2 年传统广告，8 年互联网广告经历。

Me: 璐璐姐你好，特别荣幸能和您约见，我知道您曾经在奥美工作过，作为一个广告专业的学生，我特别向往奥美，所以我很想问一下奥美对人才筛选有没有自己的标准？

璐璐姐: 有的，第一个是好奇心，这个一定要有，因为传播本来就是一个非常人文的东西，你要知道人和人之间怎么沟通，才能让目标受众产生兴趣。比如，做尿布品牌，就需要对妈妈很好奇；第二个是热情，没有热情就没有创意；第三个

是勇气，要敢于去开拓不同的思路；第四个是合作，广告是一个合作的产出，所以我们要学会合作，这个在未来会变得很重要，因为我们未来要和不同的内容平台合作。第四个是机敏，反应力非常灵敏；第五个是担当。不过我自己招人时还会加一个，我非常看重的一一正直。现在这个社会太急功近利了，而做传播是对大众群体有影响力，有责任的，因此底线必须清楚，不传播虚假的东西，传播需要有社会责任，广告人的人品正直是很重要。包括对客户、对品牌，包括对社会，既然我们做传播就必须要有正直，这个没得商量。

Me: 您当时为什么会选择奥美呢?它有什么吸引你吗?

璐璐姐: 奥美有很多小孩，从大学就开始想进奥美，但我不太一样。我虽然念得也是广告专业，但是国外讨论的不是很多。直到奥美的人打电话给我之前，我都没听说过奥美。所以奥美吸引我的，并不是它的名气或者情怀。而是因为当时 social 是一个新兴的领域，没有人很明白这个到底怎么做，奥美其实是给我一个尝试的机会。我进入奥美面试了 8 个月，基本上把能见到的老板都见了一遍。我当时想有发挥的空间，好!那就可以去做这个事情。

Me: 能为刚进入职场的广告新人说一说需要注意什么吗?

璐璐姐: 我想先从负一年说起吧，也就是你大三升大四的时候。实习，尽早的实习，足够长时间的实习，去你想去的任何一家广告公司实习，千万别挑活儿，让做什么做什么，端茶倒水填报销订盒饭之类做什么都无所谓，这时候也不需要展现你在校憋了三年的激情和梦想，幻想自己能放个大招让老人们都惊讶鼓掌，所有的炫耀在正式员工眼里看来十分可笑并且幼稚。那干嘛呢? 简单来说，两件事：一、听和看。听别人怎么开会，怎么提案，怎么跟别人交流，看别人怎么写东西，怎么回邮件，怎么执行项目，然后做笔记，记下来自己做不到或做不好的部分。二、改毛病。你会发现在学校没人管养成的毛病，都会变成工作当中的忌讳，比如：懒散导致的工作不细致。不预先打招呼的请假。做做玩玩注意力不集中的毛病。挑三拣四好高骛远的心态。三、以一个正式员工的标准要求自己

Me: 作为奥美的客户群总监，您之前负责哪些工作? 需要具备哪些技能和能力?

璐璐姐：我的职位主要负责客户服务管理和一些重要的策划案的撰写。客户服务管理需要严谨认真的服务态度，不光要“想客户之所想”，甚至连客户没有想到没有注意到的都要主动去想、去做，只有这样，才能获得客户的信任和肯定。总之，细节是魔鬼，服务中要认真认真再认真。而策划工作一要需要多看，看数据、看资料、看案例，要不断的丰富各种知识储备，这样到需要的时候才能“有料”；第二要多想，对产品理解的更深入一些、对消费者洞察的更深刻一些，才能写出能真正打动客户的策划案。其实，主要都是靠培养出主动思考的习惯和平时的积累。

Me：您进入奥美用了比常人都短的时间就成为公司客户群总监，这非常让人瞩目，请问您是如何做到的呢？

璐璐姐：首先，要端正态度，广告是一个“看上去很美”的行业，加班、通宵、高强度工作那是司空见惯，要做广告就要先有这样的觉悟。更要杜绝眼高手低的坏习惯，做事之前多想多问多沟通，另外就是靠自己的努力，凡事多思考，努力将每件事做到 120%，所获得的自然也就比做到 100%甚至只有 80%的人要多了。



通过与璐璐姐的交谈，我清晰的了解到我的职业目标的一些生活常态，以及要努力的方向，璐璐姐的逻辑能力很棒，看似天马行空的聊天却能把问题一一囊括，并且非常条理地梳理了我关于广告，以及整个行业甚至是客户总监职位的相关疑问。

同时，我更是认识到了自己在专业知识以及其他相关知识上的不足，因此，近期我会着力丰富自我思想，提升自己的能力，向着自己的职业目标一步一步前进！

PART. C. 职业决策

第三章 职业决策

3.1 成长环境

一个人的成长离不开环境的因素。古人说，“近朱者赤，近墨者黑”，“橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳”等，都从一个方面说明环境的重要性。

3.1.1 耳濡目染的兴趣萌芽

我出生在一个从商的家庭，从小跟随父亲到各个地方感受不同的风土人情，父亲很注重对我进行自立、自强的教育，从小便严格要求我，在学习方面，他不会给我太大压力，注重让我用自己的方法去摸索和探究，在为人处事方面，大多我都是从父亲那里学来的，我看着他与不同的人打交道的方式，父亲对我说：“在他人相处时，要首先以他人的利益为主，做一个值得对方信任的人。”我也一直遵循这种和他人相处的方法模式。父亲对我的高要求让我形成了争强好胜的性格，从小在班级担任班长的我，有着较强的管理和领导能力，这能力的练就也多多少少来源于我的父亲，父亲管理员工的方式给了我很大的启发，“以身作则”便是他的法宝，渐渐的我也采取了这种方法，而当自己成功时的那种成就感和自豪感让我十分欣慰和享受，慢慢**我喜欢上了管理喜欢上了帮助他人**的欣喜感，这是我的兴趣萌芽之时。

父亲还是一个善于规划指导的人，也更是极大的影响了我。他经常与我谈起关于我未来的规划，他不会强加给我他的意愿而是尊重我的想法，在这个基础上给我几条道路规划和意见，让我自由选择，这对我的个性塑造有着很大的影响，我喜欢有预见的事情，能够掌控全局的感觉。我的母亲是一位温婉的人，我喜欢和母亲聊天，在生活中一些小事上，母亲经常会对我进行指导，从小学便开始寄宿的我，在生活上的自理都是母亲教给我的，如何整理床铺、收拾东西、计划性的生活以及时间的管理，她都会一一指导我。我的父母是我的第一任老师，更是我兴趣萌芽时的关键人物。我庆幸自己生活在这样一个开明幸福的家庭。

3.2 教育环境

3.2.1 学校环境

我所就读的 xxx 大学，是一所以工为主，理、工、文、经、管、医、法、艺等学科协调发展。我校**广告学专业** 1997 年开始招收本科生，经过 11 年的发展建设，建立了一支责任心强、爱岗敬业、素质较高的专业教师队伍，形成了自己的教学体系与专业特色，成为我校的优秀专业。而近年来，学校全面贯彻落实科学发展观，各项事业取得了突出成就。图书馆馆藏各类文献资料 200 万册，新闻传播类书籍尤其是广告学方面专业也不断在增加，为本专业学生提供了丰富的资源。

3.2.2 院系环境

我的专业为广告学（文史方向），为 xxx 学院实力最强，同时也是山东省最强的专业。学院长期坚持“素质为本，责任为魂，实践为根”的办学理念和“高筑台，广聚才，不虚妄”的发展方略，不求规模更大，但求质量更高；不求全面发展，但求特色鲜明。争取到建院 20 周年时，将把学院建设成为国内一流的文化传播学院，为党和国家的各级各类媒体培养具备良好人文素质、扎实理论基础、较强实践能力的**实用型人才**。

本专业培养的学生能够在广告公司、新闻媒介广告部门、市场调查及信息咨询行业以及其他企事业单位从事广告策划与创意、广告设计与制作、广告经营与管理、市场营销策划及市场分析等工作。往届许多师哥师姐或是考入高校或是出国亦或是进入企业以及自己创业，**就业前景广阔**，我也相信，在如此优秀的院系环境下，我的职业目标定会实现！

3.3 就业环境

就业环境是一种社会存在。毕业生在择业前正确认识并分析自己所处的就业环境，寻找有利因素，避免不利因素，有助于帮助毕业生制订出符合社会实际的择业目标。

【国家政策】

大学生就业政策是国家对大学生就业总体的指导原则和基本规定，不同时期具有不同的政策内容，体现当时的社会经济发展水平和国家对职业市场的导向性规定。



(1) 鼓励和引导毕业生到城乡基层就业的政策措施

- ① 基层社会管理和公共服务岗位就业补贴政策；
- ② 学费和助学贷款代偿政策；
- ③ 选聘招录优惠政策；
- ④ 继续实施和完善面向基层就业的专门项目，扩大项目范围

(2) 鼓励毕业生到中小企业、非公有制企业就业的政策

- ① 清理影响就业的制度性障碍和限制；
- ② 取消落户限制；
- ③ 落实就业扶持政策

(3) 鼓励骨干企业和科研项目单位积极吸纳和稳定高校毕业生就业的政策

- ① 鼓励企业更多吸纳高校毕业生；
- ② 鼓励困难企业更多保留高校毕业生；
- ③ 鼓励科研项目聘用高校毕业生

(4) 对困难毕业生的就业援助措施

- ① 对困难家庭毕业生，高校可根据情况给予适当的求职补贴，公务员考录、事业单位招聘时免收报名费和体检费；
- ② 是对离校后未就业回到原籍的毕业生，各地要摸清底数，免费提供政策咨询、职业指导、职业介绍和人事档案托管等服务，并组织其参加就业见习、职业技能培训等促进就业活动；



创业政策

四项政策鼓励自主创业

- ①免收行政事业性收费；
- ②提供小额担保贷款；
- ③享受职业培训补贴；
- ④享受更多公共服务

创业失败的原因

(一)从大学生自身来看，缺乏创业者应有的基本综合素质。

- 1、风险意识薄、抗压能力弱。
- 2、实践经验少，经营管理差。
- 3、交际范围窄，团队凝聚散。

(二)从创业的外部环境来看，政府扶持政策不完善。

(三)从高校内部环境来看，创业教育缺失虽然部分高校已经开设了相关的课程，缺仅仅是孤立的课程，创业教育课程同现存其它课程之间、与其内部间的逻辑性都有待进一步完善。

综上，根据外部环境来看，我会在政府的支持下向我的职业目标客户总监的方向不断努力，同时，也会先就业日后依情况而定选择创业。

3.4 职业分析

人生总是面临十字路口的抉择，在职业规划中，“知己”、“知彼”分别代表了两个“1”，“=”代表了职业决策过程。职业决策绝不是简单的 $1+1=2$ ，许多时候决策能力和方法不一样，结果也不同，人生命运自然不一样。

3.4.1 广告人的终极梦想-我的奥美情结

奥美集团由大卫·奥格威于 1948 年创立，目前已发展成为全球最大的传播集团之一，为众多世界知名品牌提供全方位传播服务。业务涉及广告、媒体投资管理、一对一传播、顾客关系管理、数码传播、公共关系与公共事务、品牌形象与标识、医药营销与专业传播等。

奥美集团旗下已有涉及不同领域专业的众多子公司：如奥美广告、奥美互动，奥美公关，奥美世纪、奥美红坊、奥美时尚。

目前，中国奥美在上海、北京、深圳、广东都有分部。

奥美简介

相信大部分学广告的小伙伴们，心里都或多或少有个“奥美情结”，我也不例外，从我一接触这门学科开始，这个名字已经在我的世界里生根发芽了。

奥美最吸引我的地方第一是它真正的尊重个人，第二是它要有能力做到，这也说明它的平台够大。在很多广告人都追求刷屏的时代，奥美对广告有一份自己的坚持，它会坚持要真正从策略出发了解品牌，服从于品牌的需求，给品牌一个长远的规划而不是只追求短时的热点。我认为奥美不仅仅是一家公司，它更是一种很正的价值观，在注重创意的同时坚持着自己的道德准则，这是我所看重的。而对于广告这份事业，我希望可以通过自己影响到更多人。



(奥美公司)

3.5 自我深度判断

3.5.1 自身条件分析及劣势改善

在第一部分已经分析了我的兴趣、性格、价值观技能等方面，所以在这一部分我想分析“我所擅长的技能 VS 一名优秀的 AD 职员”。

我所擅长的技能	VS	一名优秀的客户总监
文案写作技能。		有优秀的沟通能力以及较强的撰写 PPT 和提案能力

抗打击技能。	具有良好的抗压能力
快速学习技能。	具有很强的学习能力和沟通能力
说服他人技能。	客户总监应该具备相关行业专业素质，能让客户产生信任
领导管理技能。	具有领导管理能力，使团队具有凝聚力和战斗力

面对这一目标职位，现在的我与之还相差甚大，因此，在这个规划当中，必然要分析在能力、专业知识、实践经验等方面的对比差距以及改善措施，这样才会更好地向目标职位所前进。

劣势对比与改进

客户总监必备能力	自身对比欠缺	改善措施
具有敏感的市场感知能力，能根据市场动态把握方向	对市场和行业信息不够了解，无法掌握市场方向	多关注市场动态，收集市场信息，预测市场方向
具有丰富的谈判技巧；具有良好的公共关系处理能力	谈判经验不足，也不知其中技巧	经常模拟谈判场景，总结搜寻谈判技巧
对相关行业非常了解，具有丰富的相关行业的专业知识	对行业的了解度不够，专业知识不足	认真学习专业知识，向身边的人或者前辈了解行业有关内容
中英文听、说、读、写流利	英文听力和口语不流利	自我训练听力和口语，必要时报个口语班，学习商务英语
熟悉互联网广告整体流程，有 4A 广告公司 AM 经验	经验不足，对整体流程不够熟悉	毕业后到 4A 公司实习，提前熟悉流程
熟练操作各种办公软件，如 Word, Excel, PowerPoint	办公软件操作不够熟练	考出计算机二级，学习办公软件的使用

3.5.2 一名成功的客户总监所需具备的素质和要求

并不是所有人都能做好这个职位的，不论他们看起来多么聪明、多么有雄心壮志，至少需要满足五项要求

要求 1：组织内的丰富经验

卓有成效的客户关系总监必须长时间任职于组织，是经验丰富的资深员工，赢得组织上下各位领导人的尊重。十分清楚组织如何运转以及如何把事情做好——甚至能够熟练应对十分棘手的事情。

要求 2：个人信誉

个人信誉比在组织的工作时间更重要。值得信赖者赢得了同事的信任，要了解大家的工作面临多少困难、十分尊重客户以及为其服务的员工。在组织内的公信力帮助其建立各方共识，共同致力于实现培养客户忠诚度以及将之与业务战略挂钩的目标。当客户总监提出“日后我们需要这样做”时，其他人会认真倾听。

要求 3：想客户所想

就算客户关系总监大部分都是组织的资深老员工，但要想成为佼佼者，她们必须具备一种罕见的能力：必须通过客户的眼睛，而非透过职能或者业务部门的视角，来看待整个公司。她们从骨子里感受客户体验过程、了解她们真正关心些什么。有些人甚至具备将这种关心转达给一线员工的天然能力。

要求 4：想尽一切办法获取资源

很少会有公司为羽翼未丰的净推荐体系提供其需要的所有资源。客户总监必须招募一支团队，甚至有时需要从其他职能部门“挖角”。在她们将整个团队成员部署到位之前，她们只能用借来的资源凑合做事。她们需要 IT 的支持，但她们可能没有为之付费的预算。她们承担的责任通常比获得的权限更多。俗话说，如果上天只给你一个柠檬，别灰心，做一杯柠檬汁试试。客户总监们正是技术娴熟的‘柠檬榨汁人’。



要求 5：真正的勇气

净推荐体系在 eBay 推行几年之后面临重重迷雾。公司在缺少持续、积极的质量管理层面的背景下运行该体系，因此，数据库中的部分数据被调换和错误解读。这些问题导致一次风风火火的组织动员以解决某明显问题，然而事后该问题被证实是人为造成的，而非真正的问题。没关系，客户总监乔舒华·罗斯曼（Joshua Rossman）低头认错，然后召集团队，专门用了 6 个月时间提高项目质量，逐个核对数据质量。正是由于这项工作，eBay 的净推荐体系才得以改头换面，日益强大。

3.6 职业生涯匹配分析

3.6.1 定性分析

在对照自我认知和职业认知的结果前提下，我全面分析了自己与职业目标相比的优、劣势及面临的机会和挑战，以下是分析结果。

		优势 (Strength)	劣势 (Weakness)
		<p>内部能力</p> <p>外部环境</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 专业成绩优异，熟练掌握专业所需的软件技能 2. 有热情及较强的责任感，乐于承担压力和挑战 3. 领导、管理组织能力强 4. 策划和文字撰写能力强，善于分析和总结问题 5. 善于指导、洞察力强
机遇 (Opportunities)		SO 分析	WO 分析
<ol style="list-style-type: none"> 1. 广告学专业在新闻传播学科排名第一，文科就业排名第二，前景良好，发展潜力 		<ol style="list-style-type: none"> 1. 有深厚的广告专业背景，专业知识较丰富，学院教育实力强，易得到用人单位青睐 2. 自身性格符合职业需求，以 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 考取更强的专业院校，积累专业知识，增加实践经验 2. 把握在校期间的多种实习机会，提高自己的各种专

<p>2. 专业里的老师和广告公司往往有很好的私人关系，或者官方上的合作关系，业内人士开设的课程讲座会有最前沿的行业咨询，也有很多实用干货</p> <p>3. 大学生可参加的广告大赛多，有利于锻炼自身能力</p>	<p>热情投身工作会拼力十足</p> <p>3. 在大学四年中，已经毕业在广告公司工作的学长学姐会回学校做分享，跟他们保持沟通交流，不仅可以获得更多一手行业资讯，还可能获得内推机会</p>	<p>业能力</p> <p>3. 在入场前加强改善自我性格缺陷，进入职场后必定事半功倍</p> <p>4. 提前了解行业流程，对自己的职业目标做好规划。</p>
<p>挑战 (Threats)</p>	<p>ST 分析</p>	<p>WT 分析1.</p>
<p>1. 广告公司对人才的专业学历不限，需要个人有较强创新能力</p> <p>2. 当今广告质量良莠不齐，广告人员工作压力大</p> <p>3. 北上广地区工作压力大，竞争激烈</p>	<p>1. 对广告学的认同感和专业的教育背景可以使我对行业的发展抱有较大的信心</p> <p>2. 随着专业人员的不断增多，人们的审美水平不断提高与国家政策的出台，相信优秀广告作品会越来越多</p>	<p>提升自身实力是关键，要不断学习，向自己的目标要求前进</p> <p>2. 考虑向其他广告业蓬勃发展的城市迁移</p> <p>3. 多积累经验，向前辈学习</p>

3.6.2 定量分析

在做职业目标决策的同时，更应该考虑到备选职业，而备选职业的选择同样也是根据自身兴趣、性格、专业、技能以及外部条件等因素选择。

考虑因素	自我权重	选择一	选择二	选择三
		广告客户总监	大学教师	自主创业
工作内容符合兴趣爱好	10	90	80	75
是否能发挥我的专长	8	78	70	70
是否有该职业的就业优势	8	85	75	68
收入高	7	78	85	70
工作内容具有挑战性	9	90	75	80
较高社会地位	7	65	85	80
工作内容多样丰富、不单调	9	85	70	85
自主性大	8	70	80	90
工作易获得	6	78	60	70

总分	72	784	680	678
----	----	-----	-----	-----

小 结

从小的成长环境以及外部环境都能够支持我的选择，其次经过第一部分第二部分对于目标职业的层层剖析，使我对行业发展动向与未来发展状况有了一个初步的了解，并能对此作出一定的计划与打算。因此，我的目标职业已经确定，以此为根据，我可以在**理论学习、实际操作、实践应用**上有自己的看法并做出一定的决策，以此不断激励我自己，不断完善自己，增强竞争力。

PART. D. 计划与路径

第四章 计划路径与规划实行

4.1 近期规划

如何做事的基本要求是会决策、有计划、有步骤。比如说你的一生打算做什么?人生的目标是什么?这是决策,然后要针对决定有计划、有步骤地进行,这才是正确的做事方法。

爱默生说过:“无论你做什么,都需要勇气。”无论你做什么决定,总会有人认为你错了。前进的道路困难重重,总令你觉得批评你的人很有道理。制定行动计划并执行到底,需要与军人同等的勇气。

4.1.1 大学期间目标(2015年——2019年)

大学是一个重要的时间段,四年的时间很长,有的人选择荒诞度过,而努力的人定会脱颖而出!人生不应该在等待或期待中度过,尤其青春更不应该在等待或期待中度过。有想要做的事情,就赶紧投入行动,不要留待到将来去完成。因此,目标的重要性也就不言而喻,它能让我们充满动力,并能对自己未来的方向有更加清晰的认识。

【基本目标】

A. 学业目标

- 修完主修专业的学分,顺利拿到毕业证书;
- 在学习成绩上高要求,不会挂科并每年拿到奖学金;
- 四年学分绩点班级排名每次均不低于前50%,尽量进入前20%;
- 大学四年每年最少看50本书,扩大自我的知识面;
- 英语考过四六级并能和外国人自由沟通;

B. 证书目标

- 英语四六级以及口语证书

- 计算机二级 Microsoft Office 证书
- 教师资格证
- 会计从业资格证
- 考取 Adobe 公司相关软件证书
- 广告设计师证书
- 平面设计师资格证书

C. 活动参与目标

- 与广告专业有关的权威比赛，如：大广赛、学院奖、金犊奖等；
- 可以提升目标职业素质的活动，如：辩论赛、谈判会、团队合作比赛；
- 兴趣活动参与，如：舞蹈比赛；
- 学院以及学校组织的大型比赛，如：创新创业大赛、运动会、职业生涯规划大赛等对自身对社会有意义的比赛；
- 志愿服务活动，多参加公益活动以回报社会，帮助他人；
- 社会实践活动，校外组织的全国比赛可以踊跃尝试；

【阶段目标】



大一阶段

首先适应新环境，制定计划以及学习目标，**弥补自己专业知识的不足**；其次竞选班干部，要建立好的人际关系网，培养自己的沟通能力，为客户总监这个职位所需的能力而提前自我锻炼，并需要**良好的人际关系**以备日后合作；然后积极参加各种各样活动，如：舞蹈比赛、演讲比赛、创业大赛等等，增加交流拓宽眼界；通过参加学生会或社团等组织，锻炼自己的各种能力，尤其是在外联部锻炼自我与他人沟通的能力，学习谈判的技巧，**弥补自己在谈判方面的不足之处**；阅读各类书籍，增加知识面，大一是一个很自由的阶段，因此有大量的时间可以用来提升自我；最后要把基础课程学扎实，通过英语四级和考取会计证书。



大二阶段

首先将专业知识扎实掌握，并开始阅读相关专业书籍，更深入了解专业所学；英语能力提升，口语水平得到提高；继续深造，努力学好各门必修课和选修课。积极参加社会实践活动，可以进行**初步的实习**，**了解目标职业**，不放过任何一个锻炼自己的机会；考取计算机二级证书，通过各种途径学习软件操作；认真参

与学校组织的实习，亲身实践学习经验。



大三阶段

对整体专业知识梳理出一个总体框架，加深印象与理解；能够在实习公司独立完成任务，为客户进行完整的服务并与之有良好的沟通，这也是为了目标职业预演；考取教师资格证，为自己的备选职业做打算；准备考研，选取意向学校和专业并加强复习，为了自己能够进入一所好的高校，为了进入奥美而努力；继续对目标完成情况做出判断及总结并及时修正目标计划，使得各项准备更加科学化。



大四阶段

考取研究生；准备毕业论文，顺利拿到毕业证书；准备广告公司的实习，先从一个 AE 人员做起，深入了解行业动态，开始初步适应目标职业客户总监的生活模式，提升自我素质。

【职业生涯规划分期目标】

大一：探索期

目标：适应大学生活，接触职业规划，锻炼自己。

首先要适应由高中到大学的环境和角色的转变，重新确定自己的学习目标和要求；其次要了解自己所学专业，分析该专业是否适合自己，明确目标；多询问自己的师哥师姐，了解就业方向以及其学习上的问题。

大二：定向期和准备期

目标：初步确定自己的努力方向，从而进行相关培养。

首先要加强专业知识的学习，善于自习和上网收集有关专业的学习资料；其次要争取找与专业相关的工作，进行实习从而更深入的了解市场了解整个行业，增加交流，吸取经验和心得；最后要多搜集就业信息，了解该专业的就业要求，从而锻炼自己，在以后的就业中占有一定优势。

大三：冲刺期

目标：总结前两年的所做，了解成功就业的秘诀。

参加职业生涯规划大赛，对自己的未来职业做一个详细正确的规划；对前两年所做的做一个总结，客观认识自己，大量搜集就业信息，了解就业形势，提高求职技能，搜集公司信息，了解招牌单位的基本事项，有利于在面试中更自信。

遇挫折了也不灰心，保持乐观的心态，相信自己一定会成功的。

大四：提升期

目标：考取更高学历，为得到更好的职业目标而努力。

考取一所专业前列的名校，之后空闲时间找到一家更好的公司最好是 4A 公司进行实习，有利于更好地了解职业目标，也增加了自身 4A 公司的工作经验。

4.1.2 考研于我，意义何在？

为什么要考研？在这个“金本，银硕，烂博士”的年代，貌似高学历已经不是一块耀眼的资历了；在这个本科生满地走的年代，大学生已经不是二十年前的大学生了。很多人毕业就等于失业，很多人大学毕业还不如高中生工资高。现在听说很多企业开始注重第一学历，即本科哪里毕业，而不是研究生哪里毕业。研究生找工作也很困难。这是一个学习无用论开始抬头的时代。很多人都觉得考研无用。很多人都认为先找一份工作，然后再读研深造。可是真的是这样吗？为什么那么多已经工作的人会选择辞掉自己当初千辛万苦找到的工作而选择考研呢？在这规划中，我想谈一下考研对我的意义。

一直以来，我都有个“211、985”的梦，我清晰地记得某位 13 级考研成功学长毕业临行前对我们讲的一些话。他说：“我为什么选择考研？因为我想给自己一个机会，去一个更好的地方，认识一群更棒的人。你们知道普通大学和重点大学最大的区别是哪里吗？不是先进的实验设备，不是高薪的就业去向，也不是响亮的名牌头衔。而是你的老师觉得你牛逼，你也觉得你的老师很牛逼；你的同学觉得你牛逼，你也觉得你同学很牛逼。在重点大学你努力奋斗是正常的，在普通大学你努力奋斗是不正常的，而这就是两者之间最大的区别。”

新闻传播学在我看来是个相当博大精深的学科，它有着极大的包容性，汇集社会学、心理学、文学等各类人文科学的内容，所以相信考研我还是能学到很多东西。我的目标职业是做一个优秀的广告客户总监，而这更需要我深谙人们的心理，所以希望日后我能多从传播理论上下手去研究大众心理，结合理论做一些用户研究。所以我考研，是为了一步步的接近我的梦想。

考研的第一个意义是**视野**。

要想做到客户总监这个位子上，靠的必须是自身实力，也就是说自身的视野

以及专业要大要强。当自己的视野扩大，对社会问题分析的就越透彻，对问题理解的就越深刻。扩大视野最直接有效的方法就是读书，而考研能够让我有足够的时间和充足的氛围去读很多的书。研究生系统的学习和个性化的指导，会让我对未来有一个清晰的方向，更会让我有扎实的专业知识，这也有利于我扩大自己的视野，毕竟古人云：“书中自有黄金屋”。

考研的第二个意义是**机会**。

研究生学历是我们毕业后找工作的敲门砖，现在很多平台稍微大点的公司都会要求研究生学历及以上。我所向往的**奥美公司里面的员工**大多都是 985、211 高校毕业的，并且很大一部分人都有海外留学的经历，因为用人单位知道，研究生区别于本科生的一点就是研究生有着更加扎实的理论知识，更聪明的头脑，也有着更为坚毅的精神品格。成为一个研究生，抓住人生的每个好的机遇并不容易。所以，为了进入奥美，为了未来那么多的机会或机遇，考研对我来说是必须的。

考研的第三个意义是更好的人脉。

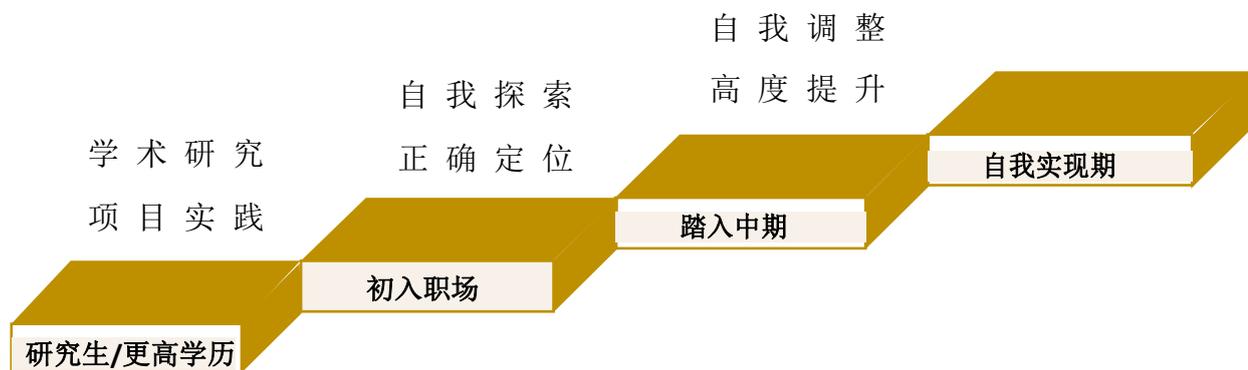
能够带我们读研究生的导师通常都是教授或者副教授。他们会经常做一些项目或者参加一些论坛、讲座，作为学生自己也会经常出入这些场合，遇到优质人脉的机会自然就比较大了。其次，跟自己在一起的同辈群体通常也都是研究生，他们遇到的优质人脉也是我们潜在的人脉关系。而一名**客户总监**比的正是广大的人脉圈，有了初步的人脉关系工作起来也会事半功倍。

我喜欢张泉灵说的那句话：**年轻最大的好处就在于，尽管我们此时不如意，但我们还有机会**。对我而言，考研就是再给自己一次机会，一次重新选择机会，一次可以最大程度纠正高考失败的机会，一次真诚面对自己未来而进行思考的机会……思考、纠结和下定决心考研，又惆怅不安的过程，忍耐、辛酸、努力、苦衷，和一种近乎绝望的痛苦战斗的过程……我相信这些经历不论对谁都是一辈子的财富。我也相信这笔财富也必将会对我的人生产生深远的影响，而这也正是我认为考研最重要的意义。

考研意向学校：厦门大学 新闻与传播学学硕
复旦大学 新闻与传播学学硕

4.2 职业生涯规划

接受挑战
更高目标



4.2.1 研究生目标规划（2019 年——2021 年）

研究生阶段的学习是一个至关重要的过程。在这仅有的两到三年时间内，研究生的培养重在“改善”、“改变”和“改造”，注重于一个更好、更高、更远方向的递增。“改善”意味着一个学生本身已具有较好的科研和人格基础，导师需要在此之上继续稳固和加强；“改变”意味着一个学生的意愿已存在，而基础还不具备，导师需要给予机会，引导其走完一个由起步到结束的培养过程。



在学术上有所小成就。①顺利通过毕业论文答辩，并获得硕士学位。②发两篇 SCI 之类的高水平文章 ③深入了解研究领域方方面面，在掌握专业基础知识和扩大知识面方面，掌握专业基础知识应该更重一点。④英语学习。英语作为日常工具是所必备的，根据团队目标需要，出国获取需要的知识技能，进行国际交流，同时考取托福或雅思证。



在能力上有所提升。①学会做研究，在导师的带领下帮忙做些自己感兴趣的研究项目，深入发掘自己的专业潜能及突破点所在，并努力发展自己所擅长的方向，提高实践工作能力。②尽可能多的寻找专业实习的机会，关注学校所在的城市 4A 公司（最好是未来目标的奥美公司），面试以争取进入实习，增长经验，主要提高综合实践能力，侧重提高实践能力与人际交往能力，为职业生涯做准备。



在兴趣上有所拓展。发掘自己的专业潜能及突破点所在，并努力发展自己所擅长的方向，提高实践工作能力，弥补自己某些方面的不足，培养自己的兴趣点，充实自己，积极生活。

4.2.2 初入职场探索规划（2022 年——2025 年）

在整个职场中，我会遵循这三步，一步步朝着自己目标职位前进，持续专注于自身能力的提升，因为实力是成功唯一的秘诀！

- 第一步，先了解自己，了解自己的性格特点，特长，兴趣和梦想。
- 第二步，从梦想出发，将梦想设立为一个个小目标，再设定完成期限，列出自身拥有的资源，根据这些资源为完成目标创造条件。
- 第三步，在这个实现的过程中，可能会出现很多意想不到的插曲，但是**最终的目标却是不变的。**

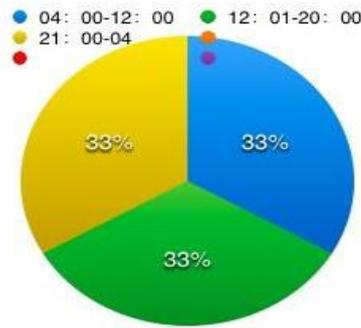
激情投入期一【广告公司 AE】

AE 对广告客户的性质、经营方针、政策、营销的商品、顾客、竞争对手，以及项目特性、需求、预算等情况，都要有比较深入的了解和研究。

<目标规划>

1. **短期内清楚公司核心业务内容。**自己服务的公司是专业性广告公司还是综合性广告公司，是以平面设计为主还是以影视制作为主，是策划公司还是户外媒体公司，是以平面媒介为主导还是以电视媒介为主导公司；以及服务收费情况，这是与客户谈判的基础。
2. **尽快熟悉公司的核心业务流程。**广告公司讲究团队作战，AE 作为利润前台，内部的其它部门就是技术保证。AE 在开拓业务过程中经常需要各专业部门给予专业的沟通和意见。这样在需要专业支持的时候，就能够迅速的得到反应。AE 还有一个重要的职能，就是与公司专业部门的沟通、协调、协作。由于每个公司在核心业务流程上都有不同。

3. **学习广告策划和创意等广告专业知识**，掌握项目的市场定位、功能定位、广告诉求、卖点分析、形象包装策略，以及谈判策略等专业技能的知识体系。
4. **制定自己的业务目标量**。具体业务制定：每月至少签订 2-5 个客户
5. **学会时间管理**。AE 的工作量大，因此要合理制定计划，学会时间管理，具体可对照《四点起床》这本书。



人的24小时：8小时工作
8小时生活、学习（用于提升自我）
8小时睡觉

423 踏入中期目标发展规划（2025 年——2030 年）

我认为在这一时期我更要保持热情，斯蒂夫·乔布斯在斯坦福毕业典礼的演讲中说：“你的时间很有限，所以不要浪费时间去过别人的生活。你必须相信点滴的进步会连接着你的未来。这种方法从来没有让我失望，它完全改变了我的生活。取得了不起的成绩的唯一的办法是热爱你的工作。如果你还没有找到你的热爱，一直寻找。不要随遇而安。”

憧憬期一【广告公司 AM】

在行业内拥有了 3-5 年经验，便可以抓住机遇晋升客户经理。

-AM 工作职责：

与客户进行沟通，及时掌握客户需要，了解客户状态，收集客户信息，根据客户需求撰写策划，同时对 AE 进行指导。负责与公司设计部的日常沟通。定期召开公司内部的项目推进会议，严格监督控制项目进度，以保证项目推进顺利。并

控制好整体执行质量。因此 AM 需要有很强的策略和创意能力，并且对于客户有着很深刻的了解。

〈目标规划〉

1. 提高领导才能。要有负责的态度，快速熟悉新岗位，其职责与 AE 出入不是很大，所以需要自己加倍努力，在业务上争取拿下更多客户，这样也可以为下属树立榜样，有利于更好的领导职员。

2. 锻炼自己的创新能力。这一阶段更重要的是自身的创新能力，多出去交流，因为广告公司是以创意为职业的，鼓励任何想法，只有给公司和客户带来利润，这样才能促进自己的业务量增长。

3. 为了新业务，应该嗅觉灵敏。这一阶段是拓宽自己的客户群的好时机，自身的成长来自于新业务，认识自己所工作的市场，不断的与可能成为自己潜在客户的同事相识接触，并且对最新新闻了如指掌。

4. 坚持适度公司评估。客户的反馈可以使自己了解到公司的优势与弱势，开一个评优会表示自己对业务的关心。有规律的进行公司评估可以帮助自己及时发现问题，并采取正确反应，不会导致问题发现太迟。

424 自我实现期的更高规划（2030 年——往后）

这个阶段，以兴趣与自我实现为核心目标，做自己热爱的事业，持续投入修炼能力，并慢慢将能力兑换为价值。职场上对个人评价的最高境界是：这个组织因你而改善，这个岗位因你而成果优异。我希望这是我和别人的差异之处，达到自己的目标，凸显自我价值。

自我实现期 — 【广告 AD】

- 广告 AD（客户总监）工作内容：1.

负责对下属 AM、AE 进行日常管理，配合公司进行部门建设；

2. 客户日常项目、管理、项目推进与执行监控；

3. 配合公司设定开拓客户的目标；

4. 客户日常接洽与维系;



5. 和客户建立良好沟通；
6. 项目的业务与财务控制；
7. 协调并激励、领导各协同部门共同推进项目；
8. 管理各部门资源完成项目；
9. 组织市场资料整理；
10. 整合内部资源进行项目提案。

客户总监一职需要有 6-8 年的工作经验，按照之前的规划，大概有 6 年的经验，并在研究生期间需要最好出自名校并有过国外交流经历。

<目标规划>

这一阶段需要**更准确的洞察市场需求和趋势**，正确理解并努力满足业务伙伴的需求，通过多方位、多渠道地建立合作关系，挖掘、把握新的业务机会。 2.

要**具有宏观视野及长远眼光**，结合企业愿景、战略目标制定合理的规划，并对问题和风险能进行准确的判断决策，确保最终业绩成果的达成。 3.

自我制定工作计划，有序管理员工，提高工作效率，拓展公司业务量。例如：

要求每位员工能够熟练讲解公司简介，凡是以后有新项目的接洽由各个小组的 Ae 及客户经理直接上阵，尽快锻炼大家的口述能力。有关商务文件类的各小组 Ae 负责起草准备（包括竞稿类商务函及小组人员名单等。目的是锻炼大家的商务函的书写。）等等安排。 4.

自我调整。根据几年的职场打拼，透析自己的人生目标以及职场目标，自我确定是否要向更高的职位发展，或是接受自我挑战，去尝试想要尝试却未曾尝试的工作，例如：大学老师、创业或其他。相信经过几年的历练，在这一阶段心智会更加的成熟，所做的决定也会越来越遵循自我的内心，所谓人生在世，就要勇于尝试，不做让自己后悔的事。

PART. E. 自我监控与评估

第五章 评估整合

5.1 自我监控

大多数人都希望自己的生活能变成理想的样子（即便做不到，也要接近），这样内心才更舒服，更满足。身为成年人，你基本不能指望依赖他人来约束和管控自己——即便有人愿意这么做，你也未必会舒服。这时候，自我监督的重要性才体现出来。

5.1.1 内部监控

①我会仔细记录实际达成日期、延迟达成原因，并实时改善计划，经常对规划书主项进行进度确认检讨。

②我会时常进行自我反思，反思在达成目标的过程中做的不好的地方，并实时调整方法，争取下次少走弯路。

我自己正在使用的也是我认为自我监督的最有效办法是要**不断地反思、总结**。因为客户总监扎实的专业知识，我时常会给自己制定一些专业书的阅读计划，预计是每天都要看，但往往因为各种原因中间有空隙、间隔。为了避免这种情况，如果昨天坚持阅读了，我会在当天的日记里给自己一些积极的反馈，否则就要说明理由，提醒自己今天绝不能空缺。这样持续地提醒/监督下来，即便计划中有错漏，有变故，也不会影响整个局面。

其次，**进行时刻的自我警觉**，我认为在职场中要踏踏实实工作，一个抱怨的职场人一定不会有太大的作为，我曾经看了一本书叫《不抱怨的世界》，很受启发，因此我也跟随这本书实施了 21 天不抱怨活动（当自己在抱怨时，将手环移动到另一只手上，直到持续 21 天不抱怨为止），起初并不能坚持，总是在换手环，才发现自我以为是一个乐观的人原来仍然有许多抱怨，后来在说话之前我刻意提醒自己，久而久之，我发现手环在两只手上移动的次数越来越少，我想这就是自我警

觉的魅力。

最后，我还会**实行奖惩机制**，我经常自我实行 21 天习惯养成计划，将每天需要重复做的事打卡记录，例如：6 点起床、10 点入睡，每天听听力背单词，运动一小时、阅读书籍.....如果在 21 天里完成了 90%以上，就奖励自己买书或者买衣服等等，如果完不成一个月不吃零食等机制。我发现这是一个很好的自我监督的方法。

5.1.2 外部监督

外部监控：

①在工作中，我会多请同事帮忙监督，如果可能的话，我会提倡建立一个广告交流经验小组，开会时，可以进行自己的工作汇报，并一起交流成功或失败的经验以及教训。

②在生活上，我会请我的家人和朋友们为我进行监督，监督我刻苦努力练习，脚踏实地、积累沉淀，努力向自己的预期目标奋进。同时，我还会多多在家人朋友面前进行与客户的模拟谈判，让他们看看有哪些不足之处，以便更好地提升自己的语言水平。

- 在实行 21 天习惯养成计划自我监督的同时，可以请自己的舍友、同学或朋友等来做自己习惯养成的见证人，并承诺若自己完不成计划就请见证人吃饭或者其他方式。

- 制作反映评估问卷，请舍友、同学、同事帮忙填写，对我的规划实施情况进行评估。

当然，为了更好的监督自己完成预期目标，我会制作一个监督表并依靠实时记录监督表的完成状况，以求按时完成目标，实现理想。

监控表

阶段目标与任务	预计完成时间	监控人	完成情况
学习广告专业知识，形成理论体系	2016 年上半年	自己、舍友、闺蜜	
进入青岛深度广告公司实习	2016 年下半年	自己、老师、舍友、闺蜜	
参加学院奖广告艺术节秋季赛以及上海广告艺术节，拍摄作品	2017 年（具体时间依大赛时间而定）	自己、家人、同学、舍友、闺蜜	
复习考研	2019 年	自己、朋友	
研究生期间进入一家 4A 公司实习，提前熟悉业务流程	2020 年	自己、同事、上司、朋友	
毕业之后去奥美面试并实习	2022 年	自己、家人、朋友	
自我修炼期间，抓住机会晋升	2025 年	自己、家人、同事、朋友、闺蜜、客户	

5.2 评估方案

• 差距产生的原因：目标和结果出现差距的原因主要有以下几个：

1. 目标定的过高或过低
2. 目标合适而行动方案与之不配
3. 目标和行动方案都合适，但执行不力

5.2.1 能力评估方案

知识	专业知识是否已经掌握了大体框架？
	相关目标工作知识是否已经习得？
	公司知识是否已经了解？
经验	学历是否已经满足/达到目标职位要求？
	工作经验是否达到目标？
	社会实践经验是否充足？
技能	业务谈判技能是否已经掌握？
	对掌握市场动态的能力是否已经具备？
	资格证书是否已经拿到？
	是否具有创新能力？
行为	我的职业行为是否对社会具有贡献？
	我是否给企业创造了令企业满意的效益？
	我的职业行为是否有助于未来晋升或提薪？
	我的才能是否得到了充分的发挥？
	我的职业行为是否能得到社会舆论的支持和好评？

5.2.2 时间评估方案

计划往往赶不上变化。我会根据自身情况，**每半学期**进行部分细微调整，**每学年**进行一次自我盘点与总结，对方案进行具体的调整与变动。

<原则>

及时原则：当计划出现意外时认真分析，及时作出调整；

果断原则：不拖沓、不犹豫，一旦出现不适应和意外状况果断取舍进行修正。

<修正的内容包括> 1.

职业的重新选择；

2. 职业生涯路线的选择；

3. 阶段目标的修正；

4. 人生目标的修正；
5. 实施措施与计划的变更等；

5.2.3 风险评估

1. 拿不到学位。

应对措施：努力扎实的学习各门功课。

2. 生活中各种会影响自己发展的琐事。

应对措施：根据具体情况灵活应对，随机应变。

3. 不能进入自己心目中理想的公司。

应对措施：平时注重职业素养的培养，在临近毕业时多关注心目中理想公司的发展状况，多搜集相关资料。

4. 不能胜任自己中意的或者是已经争取到的职位。

应对措施：从现在起就扎实稳定的学习相关专业知识，对自己要求严格点，可能的话多掌握一些相关的技能，在以后的职业生涯中，要注重多充电，不断进修，使自己保持一定的优势。

5. 在以后的职业生涯中对自己选择的职业失去兴趣或者对自己的职业感到厌倦，不再引以为豪。

应对措施：从现在起就要想好自己真正想要从事的，愿意为之付出一生的职业，并且要对自己的选择坚定信心，要时刻保持兴趣。

6. 在以后的职业生涯中遇到与上司或者同事关系不和。

应对措施：平时多注意与别人和谐相处，多注重培养自己的人际交往能力。从现在起多培养自己交往能力与处事应变能力。

7. 在以后的职业生涯中遇到公司内部恶性竞争。

应对措施：增强自己的工作能力，职业素养，平时和同事上司搞好关系，提高自己在公司里的地位和重要性，一有空闲多充电多进修，不断提高自己的职场竞争力。

5.2.4 评估注意事项

1. 目标要与企业目标协调一致个人是借助于企业来实现自己的职业目标的，

个人职业规划必须要在为企业目标奋斗的过程中实现。离开企业的目标，便没有个人的职业发展，甚至难以在企业中立足。

2. 对在校期间的规划完成情况以学校所组织的考试和考察结果为准。

3. 毕业后的目标完成情况以目标时间内是否完成为准，但因为社会的复杂性，所以允许有一年左右的波动期。

• 评估的目的是：

1. 知道自己擅长什么
2. 发现自己还需进行改进的地方有哪些
3. 为需要改进的地方再次制定计划

5.3 我的备选方案

做好万全之策更有利于走好自己的人生路，印次备选方案的及时规划也是十分重要的。

5.3.1 衡量因素

- (1) 环境、时机是否适合我的设计；
- (2) 就业过程的可能发生的状况；
- (3) 职业是否走对方向；
- (4) 职业是否达到预期的目标；
- (5) 我在工作岗位上是否有所成就；
- (6) 实施多元选择；
- (7) 考虑家庭与家人的变化；
- (8) 找到个人兴趣与工作的结合点。

5.3.2 职业目标备选目标

备选目标一：大学教师

假如通过几年努力我没有进入 4A 或是奥美公司，那么我会转行当大学教师或是中学教师。根据自我评估职业能力测试的职位建议是“适合从事说服、指导教

育”方面的工作，事实上我也非常喜欢。大学教师这一相对自由的职业对我来说是很好的选择，在从事大学教师的期间不仅可以继续搞研究更可以做自己喜欢的事，当一位新闻传播类的教师，仍然与自己喜欢的专业喜欢的课程打交道。

备选目标二：自我创业

如果没有从事我感兴趣的职业，我会尝试着自己创业，开一家网店或是餐饮店，我喜欢挑战，我认为人生就是要不断去尝试自己没有做过的事情，创业十分能够锻炼自己的真实操作运营能力，增长实战经验，其次，因为自己本身就是学习广告专业的，对新媒体以及产品运营方面有着一定的了解，并且可以自己做宣传和推广，学以致用，也乐在其中。

5.4 调整方案



	调整方案	其他
大学教师	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备硕士及以上学历。这需要我在上完研究生之后继续向上攻读，当然，可以边工作边读硕博。 2. 在研究生期间，考出大学教师资格证。 3. 需要海外留学经验。可以在研究生期间或者硕士生期间出国进行深造。 4. 需要有科研成果，跟随自己的导师多做科研。 	其他要根据实际情况而有所变动和适时调整
自我创业	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备启动资金，因此可以先工作几年存够启动资金后在进行创业，或者寻找创业伙伴合资。 2. 学习新媒体方面的专业知识，熟练掌握产品运营 3. 时刻关注国家创业政策，以适时调整。 4. 学习互联技术作，能够自由熟练操作。 	

结语

大学生职业生涯规划的制定是一件很有意义的事，从中我们分析了自己，了解自己的兴趣爱好，又知道了自己的优点缺点，明白了自己比别人强在哪，弱在哪，更明确了自己未来职业的发展方向。

不知不觉，已经完成了厚厚的一本，写规划书的分分秒秒，觉得自己是在一笔一笔地描画自己的未来，直到看到它渐渐明朗的雏形，心里难免激动。我想，未来的每一步路和看到的每一处风景不是这区区几十页纸就可以描画和呈现的，但一个人只有早作准备，早做规划，才能比别人更早的迎接机会，被机会眷顾，才能在机遇来到时及时抓住它，在未来的职场竞争中比别人多一份胜算，多一份希望，成就自己的人生。

我相信，有了这份规划书的指引，从现在起，我朝梦想迈进的每一步都不再是举棋不定、毫无底气的徘徊与犹豫，而是大步向前、脚踏实地的从容与自如。我也终将在未来的社会中拥有自己的一席之地，在自己从事的领域中能够大放光彩，实现自己的人生价值！

