

附件:

名人转行成功的故事

很多人不满意自己现在的工作，或许是真的不喜欢，也可能是能力不足。但是转行是一件非常困难的事，会让你经常碰壁。虽然困难，但是人的生活中，不就是处处挑战嘛！七位名人的转行成功故事，让你知道，努力，会有意想不到的收获。

王风林：耐住寂寞，大器晚成

王风林，店连店 CEO。创业前，系河南省巩义县公务员。

一次偶然的出差机会让他看到了招聘的广告，于是他扔掉铁饭碗成功下海成立了保安公司。他曾先后涉足化学净化剂等领域，中途因专利在国内“水土不服”而失败，甚至一度被债主追债到家门口。

不服输的王风林没有被现实的困难吓倒，他瞅准时机，将赌注投在互联网行业，他四处奔波找客户，将房子卖掉抵债，全家睡地铺，终于在熬过了最艰难的两年后，创办了国内首家打折网站——店连店。如今的店连店已经发展成为拥有三大业务、即将走向国际市场的门户打折网站，店连店发展到今天，回想王风林当年的魄力与力挽狂澜着实令人折服。

“下海”是一个时代的代名词。在改革开放之后，由于体制改革，出现了更多的自由空间，很多从事“铁饭碗”职业的公职人员选择跳出衙门，投身商海。王风林是这个年代转行成功的企业家，无论是做政府官员的他，还是下海经商的他，都耐住了寂寞，忍受住了煎熬，凭着对梦想的执著，他攻克了前进道路上的一个个障碍，获得了成功。

王一涵：坚强面对，勇敢历练

王一涵，北京中艺博文化传播有限公司 CEO，北京索卡艺术中心总经理及艺术总监，早年为高校美术系教师。

王一涵在 24 岁做了画廊的总监，目前她的公司负责承办多届亚洲最大画廊博览会。

人们认为机会总会眷顾有所准备的人，但殊不知王一涵却是自己创造了机会。刚到画廊做总监的时候，画廊还是开业的初期，鲜有客人上门。她请在建筑行业里工作的朋友找了一份名单，上面是全北京最好的公寓、最好的别墅的地址和电话，并一个个地打过去电话，问能否去办展览，就这样从无到有，总比别人想得多想得远，让她成功地挽救了索卡画廊。

王一涵是一名爱思考的女性。如果要追寻这位美女 CEO 成功背后的与众不同，可能就是她比别人多一份的执著和追求完美，她比别人更用心地对待每一件事情，以及她对艺术无限的热爱和敬畏。她就是这样，坚定自己所认定的事，温软如玉，却比玉石多了一份力量，或许用琥珀形容她更妙——历练风雨后惊艳天地。

跳槽是指依然从事目前的行业，只是换一家公司或者单位，并不放弃原有的知识、技术基础。不同于跳槽频发于刚刚入职的职场新人，转行大多发生在入职 3~5 年及以上的中层人士中。他们有了几年在某一行业的工作经历，对之前所在行业有了比较深入的了解，而之前岗位的上升空间已经不能够对接自己的期望值，所以选择新的行业谋求更长远的发展。

每一个人，当职业发展到一个台阶的时候，都会或多或少遇到更大的挑战。20 世纪 70 年代的人面临着职业上升通道的瓶颈；80 年代的人面临着长江后浪推前浪、自己想要更大的平台发展的问题；90 年代的人则面临着创新能力与耐挫力的挑战，他们希望到一个能够发挥自身才能的岗位上就职。

杨姝：转行需要时机

杨姝，甲骨文亚太区人力资源总监。毕业后的第一份工作是出版社编辑，然后是猎头，后来又进入了人力资源领域。

从一个打电话给候选人会紧张到忘记该问什么问题的助理顾问，到能从容面对各种候选人的首席顾问，从招聘专员到招聘总监，她的“转型”非常成功，

这都得益于天时、地利、人和的相得益彰。所谓天时，就是整个行业的大环境、经济形势；所谓地利，就是雇主的运营状况、招聘需求以及与雇主合作的情况；所谓人和，就是对候选人的把握。做好这三点，转行就不那么难了。

首先杨姝是一名性格开朗、沟通能力强的人。初入猎头行业的她花了大量时间与不同候选人、客户沟通。杨姝自己回忆那时候之所以能很快适应新的行业，凭借的是对猎头这个行业无限的热情，良好的沟通能力和挑战自我的勇气。而杨姝第二次转行是从猎头公司到了甲骨文，做招聘专员，也是出于自己对新挑战的渴望。这些个人品质都是促使其从一个助理顾问成长为首席顾问的重要原因。

其次，很重要的一点，便是杨姝对新单位的价值观的认同。在杨姝眼中，甲骨文是一家不停创新、不断地吸收社会上的顶尖人才的公司。基于这样的认同，杨姝即便是转行之后，也依旧能够带着激情一往无前地投入到工作中去。

再次，杨姝在每一次转行的时候，都没有丢掉自己的人脉。因为之前猎头公司的人脉，所以初到甲骨文的时候，面临企业不依赖第三方招聘的现状，杨姝没有措手不及。

最后，杨姝每一次转行，都遵循“就近原则”。硕士毕业之后她在出版社做的是 IT 行业图书的文字编辑，于是第一次转行时，她选择的是一家专为 IT 行业服务的猎头公司。再后来她到甲骨文公司做内部招聘，也基本上没有离开与人打交道、阅人的工作内容，猎头与 HR 的工作性质没有太大的差别，转起行来也比较得心应手。

孙立：“顺势转行”最明智

孙立，日本电通集团北亚区人力资源总监，先后就职于日本某银行和日本某制药公司、日本电通集团，2007 年被日本电通集团派到北京工作。

25 岁在日企工作的时候，孙立就发现懂得公司法务的相关人才很欠缺。于是下决心考研，便考到了京都大学法律系。

在日本的两年求学生涯结束后，她进入了日本三菱银行。后来又到了离家近的医药公司，做与法务相关的工作。作为一个新成立的部门，公司非常需要新鲜的血液，于是她又顺应公司需求，介入了招聘方面的工作。当时恰逢日本电通集团招聘法务代表，上司很看重她之前的招聘及培训经历，于是将跨国并购这项业务交给了她。三年后的公司并购整合中，孙立被任命为了公司亚太区人力资源总监。回顾自己的从业经历，孙立说，“与其说主动转行，不如说是被环境影响，顺势转行的。”

第一，无论是法务、招聘，还是并购业务，她都抓住每一次时机，充分提升自己。要做有准备的人，及时弥补自身知识短板，努力提升技能，因为机会只青睐于有准备的人。

第二，要借助大环境的力量，顺势而为。其实每一次转行，都是适应公司发展需求而动，如果自己没有明确的目标要做什么，不妨静下心来观察周围的环境需要你去做什么，根据环境的需要来转行，这样就会轻松很多，危险系数也会减小。

磊：爱我所爱，无怨无悔

丁磊，创办网易公司。2009 年涉足农业。

他将网易从一个十几人的私企发展到今天拥有超过 3000 多名员工，并在美国公开上市的知名互联网技术企业。2009 年，丁磊宣布了网易要养猪的计划，把养猪场放在了浙江安吉县，占地 1200 亩，初期计划规模是 10000 头。

丁磊改行去养猪，一时间成了 IT 圈子里的新闻。丁磊说，养猪的想法起源于自己对食品安全和农业的关注，这是“大家都喜欢做的事”。其实背后，是看中了现代农业的商机，丁磊利用其技术特长，将养猪过程在网络上公开，让过程对公众开放，利己利民。

仅这几点理由，丁磊的“改行”就占尽了先机，何愁不成功呢？

李宁：“职业清零”，追求新梦

李宁，世界公认的“体操王子”，1990年创建李宁品牌，并在2004年达到16.77亿元的身价。

现在，李宁正领导自己的公司向着品牌国际化的目标阔步迈进。将个人形象转换成品牌形象，是李宁的成功之处。李宁在自己获得成功的同时，也为中国民族体育品牌走向世界奠定了基础。

李宁成功的原因虽然有其之前的名望因素，但并非每一名先前有名的人在取得成绩之后还有魄力将之前的职业清零，而且在转行之后还能够保持原来的奋斗精神、新鲜感觉以及向上的状态。李宁将自己先前的辉煌装进包裹，放在回忆的角落，轻装上阵，低调做事，高调做人，最终实现了自己的第二梦——成为了一名成功的民营企业家。

转行的人都是为了让自己的价值得到更好的体现。人们总说“隔行如隔山”，但是其实“隔山不隔理”。重要的是，成功本身是有一种惯性的，如果你认真做了一件事情并且得到了成功，那么你会觉得越成功就会越自信，越自信就会越愿意学习。因此最主要的是充实自己、好好学习、丰富知识，因为成功的路上没有任何捷径。

如果你很年轻，没有肩负太多的社会责任和家庭责任，却不能过上体面而尊严的生活，那么你可以考虑转行。但是归根到底，无论你是名人还是普通人，都要听从内心的召唤，因为能与兴趣结合是一件非常美好的事情。