

Targeting the Job You Want

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

赢得你想要的工作

(第三版)

王树国 译

职业生涯开发和求职系列

赢得你想要的工作

职业生涯开发和求职系列



Targeting the Job You Want

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

(第三版)

王树国 译



中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢得你想要的工作/(美)温德顿(Wendleton, K.)著;王树国译. —北京:
中国劳动社会保障出版社, 2004

职业生涯开发和求职系列

ISBN 7-5045-4170-2

I. 赢… II. ①温… ②王… III. 职业选择-基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 092025 号

Targeting the Job You Want, 3RD Ed. By Kate Wendleton © 2000 Kate Wendleton.
Original English language edition published by New Page Books, a division of Career
Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字: 01-2003-2013

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出 版 人: 张梦欣

*

北京北苑印刷有限责任公司印刷、装订 新华书店经销

787 毫米×1092 毫米 16 开本 13.75 印张 227 千字

2004 年 3 月第 1 版 2004 年 3 月第 1 次印刷

印数: 4000 册

定价: 24.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

序 言

亲爱的朋友：

您是否曾经问过自己这样一个问题：“我的一生应该去做什么？”本书将会帮助您找到答案。这是一套丛书中的一本。本丛书的对象是求职者、转行者、自由撰稿人，以及在这个日新月异的经济社会里需要在“如何做”方面得到指导的咨询人员。没有人能够指望老板的帮助——我们必须自己解决问题。如果我们做到了，日子就会好过很多。

从现在开始，学会如何经营自己的职业，就是我们能够指望的惟一工作保证。本书将会告诉您如何学会经营自己的职业。《赢得你想要的工作》是有关本专题的涉及范围最广、最全面的一本书。做做书中的练习是很重要的。在风雨飘摇的市场中，您从本书得到的结果，将是惟一能够使您保持平静和安心的东西。

总的来看，本丛书让您为日新月异的生活做好准备，找到适合自己的位置，并且帮助您得到您想要的东西。

本丛书提供的策略都是我们在一个全国的求职战略项目——五点钟俱乐部中所使用的。在过去的14年里，我们深入研究了人们在何种程度上成功地规划管理了他们的职业，找到了最好的工作，赚最佳的薪水，不管是按月领工资还是按项目提成。五点钟俱乐部系列丛书就是这项研究的结果。本丛书对整个求职过程作了非常完善而又详尽的说明：

- 《赢得你想要的工作》帮您谋划职业生涯中应做之事。

- 《轻松赢得面试》展示了我们在五点钟俱乐部中使用的目标明确的有战略性眼光的求职和职业发展研究方法。本书告诉您如何在您的目标领域里有更多的面试机会，书中包含了数十封自荐信。书中还有回应网上招聘广告的方法。

- 《把握面试和薪水谈判》教会您一种对于面试的磋商式研究方法，以及如何把面试变成工作邀约，如何达到工资效益的最大化，不论您是全职还是兼职，是自由职业者还是咨询业从业人员。

- 《成就完美简历》用的是案例研究的方法。您会发现为什么有些相当棒的“之前”简历对某一求职者来说不起作用。当您知道了求职者面临的形势时，您会明白为何“之后”简历更为有效。

运作五点钟俱乐部是我最满意的事。那些私下或我们的分部里指导求职者的人一致认为，帮助一个人找到职业之路，然后再教导他找到赚很多钱的很棒的工作，这比任何事情都能让他们满足。即便是那些已经失业很久的人也在我们这里得到了帮助。如果您已经求索了很久，不要泄气。您可能什么地方做错了。有的人失业两年或更久，最后还是找到了最适合自己的工作，赚到了自己想要的钱。我们有一部分特别好的故事讲的就是这些人。这些案例和出现在其他书里面的案例都是真人真事。

所有本书中的信息均为五点钟俱乐部中使用过的相当成功的方法。在五点钟俱乐部里，一般定期参加研讨会的会员在10周内即可找到一份工作。

我们以最初的五点钟俱乐部为指导，在那时的五点钟俱乐部里，明智的领导者们定期聚会，交换意见并享受生活。如今五点钟俱乐部的会员们也做着相同的事情——他们在俱乐部或者网站上交换意见，高屋建瓴地思考问题，集中智慧彼此帮助，真心喜欢他人的陪伴。另外，他们也与五点钟俱乐部的职业顾问保持密切的联系，以便为他们的求职制定出最好的战略规划。

正如本丛书对很多人都有帮助一样，我希望它们对您也是如此。

祝平安和好运！

凯特·温德顿

2000年于纽约市

致 谢

感谢我的丈夫理查德，他就是我40年远景规划中的一个梦想。感谢我们的孩子莎拉、保罗和马丁，我从他们身上学到了很多。他们已经成为我7个故事中的顶层故事。感谢整个道比家族，在这个家族中我是年龄最大的，也是人们所信赖的拉拉队长。

我感谢所有的五点钟俱乐部的会员们，不论是新会员还是老会员。他们中有的人的经历在本书中出现过。他们是对我们的求职技巧做出了回馈的会员，这回馈使得我们的研究方法能够随市场的变化而更加完善。他们也是为我们的数据库提供信息的会员，我们因此得以紧跟当今动向，明了当前之事。

我感谢我们俱乐部中经过专业培训的顾问，感谢全体辛勤奉献的员工，也感谢各分支机构的领导们。他们有着无限热情和对会员的全身心投入，他们把这个高质量的项目带到了其他城市。

我感谢使得俱乐部办公室顺利运转的优秀的全体五点钟俱乐部员工。特别提出感谢的是温迪·阿尔福斯·罗斯曼，她撰写了本书中求职搜索和一览表部分。作为五点钟俱乐部最初的职业顾问，她创立了两家分支机构。还要感谢的是帕特丽夏·凯利，她的作品“Fruytage”一直挂在我们办公室并出现在我们的出版物上。

我们尤其为全美劳工会感到骄傲。全美劳工会是我们的非营利性组织，负责运作纽约黑人住宅区哈莱姆的五点钟俱乐部项目。我开创了该项目，在运作了两年之后，黛伯拉·布朗接替了我的工作。6年前一见到黛伯拉，我就知道她是这个项目最理想的引路人。她向大家表明自己是一个聪明、优雅、而无私的领导者，同时，她积极主动，乐于奉献并坚忍不拔。黛伯拉的经历本身就是规划的确起作用的明证。

自1985年来到纽约后，信任我的人给了我变化的机会。新社会研究学院的艾迪斯·沃茨尔鼓励我去他那里演讲。到会的有350人，后来我成了他们的职业中心主任。巴恩斯和诺贝尔公司的亚伯·菲斯同意在1986年发行我的第一本自己出版的书，然后是第二本，这一做就是5年。还要感谢那些拿我做朋友的人，感谢那些帮助我带给你们这一切的人。

凯特·温德顿
2000年于纽约

目 录

第一篇 日新月异的求职市场

1. 你和全新的工作市场..... (3)
2. 如何改换工作..... (9)
3. 求职与职业规划..... (12)
4. 锁定未来的工作..... (21)
5. 学会顺应趋势, 进入新市场..... (31)
6. 你认为世界变化很快吗..... (32)
7. 案例研究: 锁定未来..... (39)
8. 长寿对你的职业意味着什么..... (45)

第二篇 判明自己所需

9. 如何在世界中找到自己的位置..... (53)
10. 如何决定你之所欲..... (61)
11. 决定自己所欲: 选择工作目标..... (64)
12. 分析你的过去和现在的练习: 7 个故事练习..... (70)
13. 审视你的未来..... (88)
14. 停下来喘口气..... (109)

第三篇 如何选择工作目标

15. 集中智慧找出潜在工作..... (113)
16. 拥有平衡的生活..... (127)
17. 你在现有条件下所能做的..... (130)
18. 生活是一个很长的过程..... (131)
19. 如何决定你想怎样证明自己..... (133)
20. 如何锁定你想要的工作..... (138)
21. 目标选择..... (146)
22. 初步目标调查: 值得一试的工作和行业
..... (149)
23. 锁定: 有计划搜索的开端..... (152)
24. 准备好下一步..... (153)

目 录

城市职业培训与就业 第一章

(8)	第四篇 快速而有效的研究	1
(9)	25. 研究你的工作目标	(157)
(11)	26. 自我推销计划范例	(164)
(11)	27. 调查资源 高效求职	(171)
(11)	28. 最大限度地使用因特网	(190)
(11)	第五篇 如何把握你的未来	7
(11)	29. 事业发展新形态：如何重新规划	8
	你想做的事	(197)
	30. 如何做到活到老学到老	(203)
(11)	31. 祝贺你	(209)

城市职业培训与就业 第三章

(111)	12. 职业培训与就业	12
(111)	13. 职业培训与就业	16
(111)	14. 职业培训与就业	17
(111)	15. 职业培训与就业	18
(111)	16. 职业培训与就业	19
(111)	17. 职业培训与就业	20
(111)	18. 职业培训与就业	21
(111)	19. 职业培训与就业	22
(111)	20. 职业培训与就业	23
(111)	21. 职业培训与就业	24

第一篇

日新月异的求职市场

当今的运作方式

(如果你急于做练习，请转到第二篇)

1. 你和全新的工作市场

我要奋力战斗，
我要打垮他们。

哈里·杜鲁门 (Harry S. Truman)

1948年8月对于总统竞选的评论

你的老板需要更精明——你也是

在一个日益稳定发展的经济社会里，市场偏爱求职者。职位总是多于求职者。草率的求职技巧还算“差强人意”。各个组织机构因此可以雇用多于所需的人员，并期望其中的某一部分能够把工作做好。

当今经济社会与日俱新。求职者在找寻职位的过程中，往往要面对更为激烈的竞争。每个人都要更精明。在世界市场上参与竞争时，你的老板不会草率；与此相同，在求职市场上参与竞争时，你也不能草率。那些可能雇用你的老板们严肃认真地看待他们参与招聘的每一个职位。你也必须更为严肃认真地对待你的求职。

不要被各种新闻吓倒

劳动力高于资本，因而要有更多的考虑。

亚伯拉罕·林肯

一个机构的某一部门有大量人员被解雇，同时各色人等却被同一机构的另一部门雇用。想到这一点，求职者就会悚然一惊。在这种信息里，你听到的是解雇，但是你无法得知雇用的有关消息——每个机构都怕被埋在简历里。要习惯于这种消息。每个机构组织对时刻变化的世界经济环境做出快速反应。他们没有时间去考虑本机构的其他哪些部门能够适合失业者。现在，一些机构已经允许失业者在本机构以内或以外求职了。这是机构转换经营方向的一个高效方法，还可以有10%的失业者适合做转向后的工作。

失业者通常能够更快地在自己的机构以外找到工作。可以肯定地说，外面有更多的工作机会。不管原来的机构有多么大，和外部世界比起来还是小。一个明智的求职者会用一分气力在原单位找一个新职位，而用九分气力在外面求职。

日新月异的经济

我们很清楚，在当今世界，做一份工作是不够的。那么，我们对职业前景的展望可以改变了，因为这种展望和我们个人的工作表现无关，却和我们老板的表现有关。这

安全在很大程度上只是迷信。自然界中没有安全。总的来说，人类也没有体验过安全。从长远看来，躲避危险不会比直接面对它更安全。生活，要么是勇敢的冒险，要么是一无所所有。

海伦·凯勒（Helen Keller）

是新经济——一种世界经济——而且这些改变目前还没有减缓的趋势。很多事情不仅没有回到原来的道路上去，而且又新添了许多变化。

政府的统计数字表明了这些变化对求职者的影响。

美国人只会在一个职位上待4年。

当前，从大学毕业的普通美国人一生中能够从事5种职业——不是5份工作，是5种互不相干的职业！

在这5种职业里，我们会从事12~15份工作。

未来10年里，半数的工作人口将会从事目前尚未存在的工作。更具体地说，10年后，半数读过这本书的人将会做着今天根本不存在的工作。下面我们会告诉你这些新工作都在哪里，但同时你自己也要深思。

未来10年里，半数的工作人口将会从事非传统形式的工作。这就意味着我们中的半数将不会再全职为一个老板工作并按时领薪水了。这是我们思维习惯中的巨变。我们中有的人将为一个老板每周工作2天，按时领薪水，同时为另一个老板每周工作3天。或者是有一份固定工作，每周上班3天，按时领薪

水，其他时间做咨询或自由撰稿人的工作。还有可能在一个公司里赚钱养活自己，再出去找其他的工作。诸如此类，不胜枚举，每日更新。

不管怎么说，这样的形势都会令人不安。但我们对此无能为力。在这个变换频繁的时代，几乎没有多少单位能够看清他们的前途所在，但是一部分单位已经开始明白他们到底想要什么样的员工。那就是：适应能力强，有自知之明，又能不断提高自己的人。过去，雇员只要做好指定的工作就够了，而如今，这种日子杳如黄鹤。全美都需要“新”的劳动力。

雇员也正在学会独立，保持自己的“畅销”地位，借此脱离对老板的依赖。他们积极地去考虑自己为公司带来了什么，同时弄清本单位或本行业发展的方向，并使自己逐渐去适应。

一些明智的单位已经采取了部分措施，帮助雇员把握自己的职业。然而，我们中的大部分人不得不自己进行职业谋划，本书恰恰能够在这方面帮助你。

持续不断的职业发展

——一个有启发性的方法

书中的一切都和我们自1978年

人们总是把过失归咎于环境。我不相信什么环境。世上有所成就的人，都是筹划并尽力找寻他们所需之环境的人。如果不能找到这样的环境，他们就直接创造。

乔治·萧伯纳 (George Bernard Shaw)

以来在五点钟俱乐部所讲授的相符合。对于雇主和雇员来说，如果求职可以是一个连续不断的过程，而不是在一个人要换工作时才会发生，那是再好不过的事情。持续的工作搜寻意味着要对市场状况，包括本单位内的以及本单位以外的市场状况有清醒的认识，同时要不断学习，学会我们能够在这两种市场内施展的技能。

通过职业发展，职员更有可能在当前的岗位上多待一段时间，他们会更有安全感。随着单位和行业的变化发展，职员也学会了变化发展。如果非换工作不可，这样的职员会很抢手。了解外部世界变化形势的员工比较明智、成熟和积极，他们使得单位内部竞争更为激烈。这样，单位的日子也会好过一些。

每个行业都正在经受着巨变。这就需要更明智更灵活的劳动力。抛开你想从事的行业不谈，读读我们关于互动工作市场的报告，你就会明白，行业将会影响到你的工作。即使你只是个消费者，知道身边的这一切以后，你仍然会感到吃惊和迷茫。

经济的发展太快了，你根本不能使用同一种旧的职业规划技巧，也不能对求职抱有跟从前一样的态

度。

技术是最有说服力的

没有什么比技术的变化更能影响我们的职业了。这种变化，与股票市场的崩盘或柏林墙的倒塌都不一样。时时处处都有技术的变化，因此不会出现在报纸的头版头条之中。想从银行提款，你可以去找一个自动取款机。在这样的工作中，人力，即充当中间人的劳动力，便毫无用武之地了。而同时，新的工作岗位上又需要劳动力：要有人去设计和制造机器，为机器做后续工作，销售机器等等。这些工作在几年前是根本不存在的。

各单位能够削减管理的中间环节，电脑的出现是其原因之一。上下级传达信息，不再需要层层的管理机构。过去曾经由经理掌管的报告、研究以及操控，今天全推到了电脑的头上。

科技的发展，使得诸如直销，快递等新兴行业得以出现。桌面出版系统在目前已经影响到了出版、排版、印刷等行业。职业也在发生着变化。大部分艺术家如今已在电脑键盘上而不是调色板上工作了。这样的事在10年前是不可能的。会计师的工作正在

变化，他们不用再去做复合增长率的计算或是其他复杂的运算了。推销员正日益被电脑和包装上的条形码所取代。音乐家也将被电子合成器取代，后者几乎可以模拟任何一种乐器。互联网本身就是我们谈论的一个方面。你可以到我们在网上的交易世界看看。

不管是生产技术还是医疗技术，艺术家还是会计师、推销员还是教师，每一个行业或职业都已经或即将受到影响。没有稳定的工作，因为工作本身也在变化。如果你认为自己从事的行业或职业还是老样子，再仔细想想吧。

往昔美好的日子——人员是固定的

我仍然记得“往昔美好的日子”，在那些日子里，一个雇员只做一份工作。当你找到一份工作的时候，你同时也安了一个家。大家都是这样。你希望在单位扎下根，做单位所要求做的事，学会融入到单位之中，一级一级地被提拔，直到最后退休。在那个时代，人们都希望找到一份稳定的工作，受雇于强大而又有坚实经济力量的老板。人们已经拥有了安定工作的保障，但不利的一面是他们被绑定在

自己的岗位上。换工作会招来他人的白眼。在这些有满足感的人当中，总有一部分人感到压抑，知道自己可能犯了一个可怕的错误。

今天，我们中的许多人惧怕的或许是失业，即使是短暂的几周。但绝不会再有人感到压抑，觉得自己穷途末路，或是赖在他们并不满意的岗位上。每个人都有了寻求更好工作的机会。

我们现在可以明白这样一点：一些人在工作了20年后辞职，他们是松了一口气，庆幸自己终于离开了那份没有出息的工作。一部分人开始仔细考虑自己真正想做的是什么，并决定使自己生命的这一新阶段比上一阶段更为充实和圆满。

在本书中，你将会学到如何更有效地把握自己的生活，如何不再看他人的脸色行事而去筹划自己的未来。很多失业的人员都说：我是不会再失业的，我不会再疏忽大意或仓促上阵。

对工作的全新界定

在一个与日俱新的经济社会里，找工作是个持续的过程。因此，有必要对找工作进行新的界定。找工作，意味着对本单位内外的市场状况一直都保持着清醒的认识，同时

如果你没有力量用自己的方式去生活，你就不得不接受生活给你的方式。

T·S·艾略特 (T.S.Eliot), 《秘密职员 (The Confidential Clerk)》

学到我们要在这内外两个市场上施展的一技之长。这个新的界定表明我们要对自己的工作生涯有新的态度，要学会在变化的经济社会里顺利工作的技巧。

今天的经济形势需要求职者更积极主动，更懂世情，更愿意付出艰辛去取得他们的所需。雇主不再会为你规划职业了。你必须学会独立，知道自己要什么和怎样才能得到。

理解求职市场的运作

知道事情的来龙去脉会使你更为灵活地掌握自己的求职方向。了解雇佣体系的运作则能够帮助你理解为何有的求职顺利有的出错，为何有的事情有用而有的就不行。然后你就可以修正这个体系为己所用，使之更适合你的需要和性情气质，适合你感兴趣的求职市场的运作规律。

如果说只有一个求职体系在起作用，那就过于简单了。选择工作的过程复杂得多。老板可以想做什么就做什么。所以你要站在老板的立场上去理解这个过程。这样你才能对自己的求职进行规划，你才能学会如何在市场上进行竞争。

但要记住，最好的工作不一定

就会落在最优秀的人头上，最有技巧的求职者也有可能得到。通过使用系统的求职方法，你找到理想工作的几率会大大增加。

在这样与日俱新的经济社会里，即使你已经为一个老板工作了许多年，也要学会如何求职。乍一看，你可能觉得有点怪怪的。这是新的技巧，你可以一直用到老的惟一技巧。有时你觉得事情好像一直在变。的确，事情不会保持不变。没有一个是稳定的。而且，我们知道，没有人会心甘情愿地只干一份工作，只有一个老板，或是只受雇于一个雇主。娴熟的求职者才能够真正规划他们的职业。

变革风暴中的港湾：你

“那些人”（雇主们）不会给你工作的稳定保障，不会因你的忠诚而对你忠诚。规则几乎是瞬息万变，他们希望你能够迅速适应这一切。

如果你不能够从其中谋划出一条自己的路，你会被这变幻搞得头晕眼花。你對自己，也就是你的动机、技能和兴趣了解得越多，你的根基就越牢固。

在走马灯般变换的老板之中，不管你是全职上班还是打零工，你总会遇到一个肤浅粗俗的家伙，他

根本就看不出你的价值。但是当你做完了本书中的练习，尤其是《7个故事》中的练习，你就会明白自己的价值，会在最大程度上保持自尊，然后坚定地循着计划中的路走下去。

越善于规划未来，在每一个工作或任务中你的所得就越丰厚。那样的话，你的每一份工作都会与长远规划合拍，你也不会因政治取向和其他琐事而烦心。你会完全按自己的意愿行事。

有人说我们都要适应这个新世界。我也这样认为。我承认五点钟俱乐部的会员有时比我更为精神饱满，活力充沛。每周我都能见到在这个全新的世界找到很棒工作的人。他们放弃了曾经热爱并为之工作很久的领域，走出了自己的职业之路。如今，他们正在新的领域里享受乐趣。这些

人能够做到，那么，你也能。

变化意味着新的机遇

世界在变化。今天流行的，明天就风光不再。你可以充分利用这些变化，引导职业到最适合你的方向上去。

你可以用自己的方式去生活。没必要接受生活给予你的方式。读下去，看看别人是怎么做的。

爱丽丝没有说话，她坐了下来，双手掩面，想有没有什么事还和原来一样。

刘易斯·卡洛尔 (Lewis Carroll)，《爱丽丝漫游奇境记 (Alice in Wonderland)》

2. 如何改换工作

我意识到了，如果一个理想有价值，那就一定会有实现它的方法。

伊丽莎白·布莱克威尔 (Elizabeth Blackwell)

(第一位获得医学学位的妇女)

在 20 世纪 80 年代早期，当美国一家大型钢铁公司要关掉一些工厂时，它许诺要培训失业工人，使他们适应新的工作。但是这个培训从来没有实行过。相反，工人们有的失业，有的只好打零工。后来，心理学家介入调查原因。结果发现，钢铁工人正在经受剧烈的认同危机。那些工人说：“我是个车工，怎么能干别的活儿呢？”

彼得·森吉 (Peter Senge), 《第五项修炼 (The Fifth Discipline)》

泰德在一个大型化妆品公司的营销和融资部门已经干了 10 年了。他的梦想是进入博彩业工作。他选择了两个工作目标：一个面向化妆品行业，另一个直指他的梦想。

在前提相同的情况下，找一份与原工作相似的工作快一些，而换全新的工作要多花一些时间。而且，二者所应用的求职技巧是不一样的。

我们用泰德做例子。博彩业规模小，集中在大西洋城和拉斯韦加斯。大家彼此之间很熟。这个行业有其独有的行话和特色。泰德加入这个行业，能有什么样的机会留给他呢？

泰德还有另一个困难。他的营销和融资的背景使得他很难被归入某一专业人士的类别。他来之不易的商业技能成了他的绊脚石。

很难给求职者归类

你越容易被归入某一专业人士类别，其他人越容易看出你在那里适合什么样的位置，对你来说找工作就越容易。比方说，猎头公司不愿意进行变换职业的运作，因为他们可以更容易地为那些只想待在一个行业一个职位上的人找到工作。处理博彩业事务的猎头公司很可能不会对泰德有什么用处。