

百忌系列



求职

百

忌

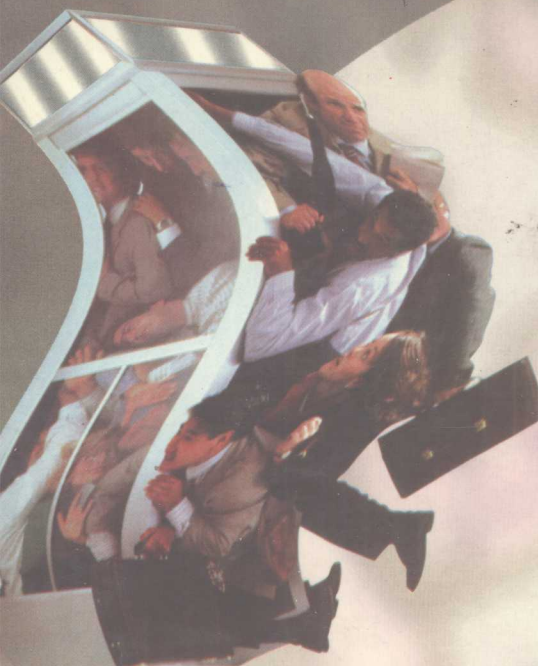


林朝龙 徐

经济出版社

责任编辑：李惠玉 责任技编：吴 涛 封面设计：xob 新标榜电脑设计室

求职百忌



ISBN 7-80632-715-0



9 787806 327159 >

ISBN 7-80632-715-0
C·11 定价：10.00元

求职百忌

林朝龙 徐文锋 林映梅 编著

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求职百忌/林朝龙, 徐文锋, 林映梅编著. —广州: 广东经济出版社, 2000.7

ISBN 7-80632-715-0

I. 求… II. ①林…②徐…③林… III. 职业选择—基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 33112 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东省新华书店
印刷	广东惠阳印刷厂 (惠州市南坛西路 17 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	6.25
字数	122 000 字
版次	2000 年 7 月第 1 版
印次	2000 年 7 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-715-0 / C·11
定价	10.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

前 言

社会主义市场经济体制的确立，为人们参与平等竞争、发挥才干、成就事业提供了广阔的天地和机会。今天，人们的就业观念已经发生了根本的变化，吃“皇粮”、端“铁饭碗”不再是就业的惟一选择，取而代之的是自由择业、双向选择；人们更为关注的是，在什么样的职业和岗位上，更能发挥自己的优势，最大限度地展示自己的聪明和智慧，实现自我价值。

但仍有不少人抱怨求职难。其中原因有三：一是经济的发展程度和所提供就业机会的局限；二是求职者自身的素质是否符合该职业岗位要求；三是求职过程中的方法是否得当，因为求职方法不当，会使你丧失机会。

本书就是专门阐释求职的方法和技巧，为求职者提供参考和借鉴的工具书。它以翔实的事例和准确的解释，指出了求职过程中的种种误区，从分析求职者的失误入手，提出了可资借鉴的求职百忌。

本书作者长期从事人事和人力资源开发管理工作，接触过众多的求职者，也十分了解当前企业单位对人才的要求和需求情况，书中所阐发的观点，可说是经验之谈。

2 ♣ 前言

我们深信，本书的出版将对广大求职者提供一个很好的镜鉴，并为求职者提供切实的帮助。

在此谨祝每一位求职者都能事遂人愿，找到一份理想的职业。

作 者

2000 年 4 月于广州

目 录

§ 准备篇 §

3	忌过分挑剔
5	忌盲目求职
7	忌上当受骗
9	忌资料不全
12	忌用假证件
14	忌心中无数
15	忌一无所长
16	忌丧失信心
18	忌无的放矢
20	忌不自量力
22	忌依赖他人
23	忌朝三暮四
25	忌误时失约

§ 书信篇 §

29	忌骄傲自大
30	忌自我否定
31	忌判断失误
32	忌语气调侃
33	忌要求薪水

- | | |
|----|-------|
| 35 | 忌措词不当 |
| 36 | 忌缺乏个性 |
| 37 | 忌字迹潦草 |
| 39 | 忌差错连篇 |
| 40 | 忌卖弄词藻 |
| 41 | 忌长篇累牍 |
| 42 | 忌内容欠详 |

§ 形象篇 §

- | | |
|----|-------|
| 47 | 忌衣冠不整 |
| 48 | 忌浓妆艳抹 |
| 49 | 忌奇装异服 |
| 50 | 忌萎靡不振 |
| 51 | 忌流行饰物 |
| 52 | 忌行囊累赘 |
| 53 | 忌蓬头垢面 |
| 54 | 忌不修边幅 |

§ 举止篇 §

- | | |
|----|-------|
| 57 | 忌高声呼喊 |
| 58 | 忌目中无人 |
| 59 | 忌粗心大意 |
| 60 | 忌不懂礼貌 |
| 62 | 忌唾沫横飞 |
| 63 | 忌东张西望 |
| 64 | 忌动作粗俗 |

- | | | |
|----|--|-------|
| 65 | | 忌手舞足蹈 |
| 66 | | 忌坐无坐相 |
| 67 | | 忌站无站姿 |
| 68 | | 忌行为夸张 |

§ 网上求职篇 §

- | | | |
|----|--|-------|
| 73 | | 忌不明职位 |
| 73 | | 忌格式模糊 |
| 74 | | 忌缺求职信 |
| 74 | | 忌不善跟踪 |
| 75 | | 忌陷入圈套 |

§ 心理篇 §

- | | | |
|----|--|-------|
| 79 | | 忌仓促上阵 |
| 80 | | 忌临阵怯场 |
| 82 | | 忌木讷自卑 |
| 83 | | 忌消极等待 |
| 84 | | 忌固执己见 |
| 86 | | 忌浮躁冒失 |
| 87 | | 忌沉默寡言 |
| 88 | | 忌失却常态 |
| 90 | | 忌焦躁不安 |
| 91 | | 忌不求上进 |

§ 言语篇 §

- | | |
|-----|-------|
| 95 | 忌信口开河 |
| 96 | 忌答非所问 |
| 97 | 忌贬低他人 |
| 98 | 忌打断对方 |
| 100 | 忌故弄玄虚 |
| 101 | 忌词不达意 |
| 102 | 忌粗言粗语 |
| 104 | 忌滥用方言 |
| 105 | 忌滔滔不绝 |
| 107 | 忌乱套近乎 |
| 108 | 忌妄下结论 |
| 109 | 忌称谓不当 |
| 111 | 忌语气夸张 |
| 112 | 忌不懂装懂 |
| 113 | 忌弄虚作假 |
| 115 | 忌不善沟通 |

§ 技巧篇 §

- | | |
|-----|-------|
| 119 | 忌不善应变 |
| 120 | 忌隐瞒缺点 |
| 121 | 忌打探薪酬 |
| 122 | 忌装模作样 |
| 123 | 忌盲目行事 |
| 125 | 忌自设障碍 |

126	忌毫无主见
127	忌过分谦虚
128	忌刚愎自用
130	忌好为人师

§ 试用篇 §

135	忌缺乏主动
136	忌办事拖沓
137	忌推卸责任
138	忌顶撞上司
139	忌搬弄是非
141	忌大包大揽
142	忌不守纪律
143	忌工作马虎
145	忌不求进取
146	忌同事不睦
147	忌损公利己
148	忌阿谀奉承
150	忌弄虚作假

§ 签约篇 §

155	忌不假思索
156	忌条文不清
157	忌合同违法
158	忌毫无保障
159	忌交付押金

160	忌违心签约
-----	-------

附件一：

162	广东省外来员工劳动合同范本 (节选)
-----	-----------------------

附件二：

170	英文求职信及范例
-----	----------

准

备

篇

只要你有了充分的准备，机会永远存在。

磨刀不误砍柴工。

忌过分挑剔

有部分求职者，因为有了一纸文凭或有一技之长，或有一定的管理能力，便一定要找份非同一般的工作！否则，便觉得搁不下脸，在人前抬不起头来。抱有这种心理的人在求职时便会出现东挑西拣、过分挑剔的情况，而此种做法的结果往往是不能如愿地找到一份满意的工作。

林生就曾经有过这样的应聘经历。林生以前以为自己拥有大学文凭，还有许多获奖证书，而且有业务主任、经理助理、会计等工作经历，具有相当的管理能力和很强的事业心，工作也认真负责，又具有奉献精神。心想，这般条件找份满意的工作根本没问题！于是从内地来广东找工应聘。谁知过了两个月，别说满意，连份像样的工作也没找到。当林生四处碰壁之后，静心细想，分析出失败的原因：过分挑剔。最后，他决定降低自身的要求，从一个普通的员工做起。由于改变了择业观念，择业的目光大为开阔。结果，很快便受聘到一家中型有限公司。任职后他工作认真，吃苦肯干，又有技术基础和管理经验，因此受到部门领导的赏识。三个月后，他被提拔为业务经理。

林生的经历告诉我们：择业切忌过分挑剔。这包括以下两个误区。

◆ 误区一：过分注重就业地域。

虽然现时不少求职者在择业时转变了观念，对任职单位的所有制性质不太看重，再没有非国企、

非机关事业单位不进的心理。但择业的时候仍偏向于经济发达地区。有的求职者一心只想留在广州、深圳、珠海等城市，认为大城市会有更多的发展机会，宁要大城市一张床，不要边远地区一套房，结果失去了到很有发展前景的中小城市就业的良机。

张小姐，具有大学本科学历和英语流利等优点，已经接到3个单位的任职通知书，但是她一心向往深圳，所以放弃了这些工作的机会。最后，她未得到深圳方面的任何回音，同时也失去了许多发展的机会。

◆ 误区二：择业过分强调专业对口。

随着现代分工的日益细化，需要的人才五花八门，你所学专业往往不可能完全适合用人单位的要求，遇到这种情况，只要该职位与所学专业有一定联系，你就应该抓住机遇大胆应聘。现代科技飞速发展，各行各业相互交叉、渗透的现象日益增多，因此，求职择业不要过分强调专业对口。能学以致用当然好，但当所学专业出现饱和时，仍执著地要求“专业对口”，只会人为地缩窄了自己的就业领域，将自己赶往死胡同。相反，选择到自己感兴趣又与所学专业相关的领域就业，从而学到更多新的知识，则是对自己就业领域的拓展。像计算机大专毕业的小陈，一年下来都没有找到就业的单位。而无意给一计算机销售公司投的自荐信却很快收到回音。结果，小陈当上了该公司的业务代表，由于有计算机方面的知识，很快工作便得心应手。小陈说：“当业务代表，我不仅可以用上所学知识，而且学到了全新的营销知识，拓宽了我以后的就业领