

知行文库
ZHIXINGWENKU
007

世界顶级职业顾问公司打造
为近百万人验证有效的皮尔森求职法

Mc
Graw
Hill Education

不景气也能 找到好工作

高效率求职者的 **独门秘籍**

[美] 奥维尔·皮尔森◎著
周冰心◎译



新华出版社



知行文库

ZHIXINGWENKU

007

不景气也能

找到好工作

高效率求职者的**独门秘籍**

[美] 奥维尔·皮尔森◎著
周冰心◎译

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

不景气也能找到好工作：高效率求职者的独门秘籍 / (美) 皮尔森著；周冰心译.
北京：新华出版社，2010.1

ISBN 978-7-5011-9077-5

I. ①不… II. ①皮…②周… III. ①职业选择—通俗读物 IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 233450 号

著作权合同登记号：01-2009-4989

Copyright © 2006 by McGraw-Hill, Inc.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Xinhua Publishing House. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2010 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Xinhua Publishing House.

不景气也能找到好工作：高效率求职者的独门秘籍

作 者：奥维尔·皮尔森

责任编辑：李宇 韩刚

封面设计：李尘工作室

出版发行：新华出版社

地 址：北京石景山区京原路 8 号

网 址：<http://press.xinhuanet.com> <http://www.xinhupub.com>

邮 编：100040

经 销：新华书店

照 排：新华出版社照排中心

印 刷：河北高碑店市德裕顺印刷有限责任公司

开 本：710mm×1000mm 1/16

印 张：16.25

字 数：210 千字

版 次：2010 年 1 月第一版

印 次：2010 年 1 月第一次印刷

书 号：ISBN 978-7-5011-9077-5

定 价：29.00 元

温馨提示：本社“新华版短信书友会”新书直订 发短信至：13651277005

本社图书策划中心诚征品位畅销选题 发邮件至：xhchzx@163.com

购书热线：010-63077122 中国新闻书店购书热线：010-63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换：010-63073969

序

祈祷中彩票的人

从前，有个叫山姆的人很想中彩票。虽然知道可能性微乎其微，但他是个虔诚的信徒，相信上帝是无所不能的。

于是他每天清晨都祈祷能中彩票，可一直没能得偿所愿。

后来他改成一天祈祷三次，这样坚持了一年多，却还是一无所获。

最后，他开始每时每刻不间断地祈祷。他又坚持了好几年，仍旧没有中彩票，可他没有改变信念，继续祈祷着：“上帝，我是山姆。请让幸运之神眷顾我吧。”

有一天，上帝居然有了回应。“山姆，”上帝说，“去买张彩票吧，你会有好运的。”

找到一份不错的新工作的几率可是中彩票的数千倍。但想要成功，还需要你做一些技巧性的努力。

据说，自身的努力和上帝的恩惠就像鸟儿的一对翅膀——只有它们在一起，我们才能在生活的高空翱翔。求职也是如此吧。不管你叫它“上帝的恩惠”、“宇宙的力量”还是通俗的“好运气”，这个等式的另一半一定是系统且条理分明的自我努力，而这正是本书所讲述的主题。

通常而言，找工作比买彩票要辛苦很多。但大部分人都并不了解我们究竟需要付出多少努力，何种努力最有效或者从哪里可获得好的建议。为解答你的这些疑问，应对求职中会遇到的挑战，我总结出了 12 个要

点，即人们所说的“皮尔森求职法”。在本书中，我将充当一名导游，为你讲解我们所走的每一步。

书中的威廉姆斯夫妇是虚构的，但他们代表了我在工作中合作过的成千上万求职者的思想和行为。

希望你能喜欢本书。更重要的是，我希望它能帮你得到你所需要且期望的工作。也祝愿你能就此事业兴隆，前程似锦。

奥维尔·皮尔森

2006年1月

目 录

序 祈祷中彩票的人	1
-----------------	---

第一章 奥维尔、杰西、本与皮尔森求职法的故事	1
------------------------------	---

本章我将阐明写作本书的原因，并告诉你如何使用本书，以帮助你成功求职。我将向你介绍杰西卡、本与被 60 多万人的试验证实成功的求职系统——皮尔森求职法的故事。

第二章 求职方案	10
----------------	----

如果你在求职过程中尝试了所有方法，却仍一无所获，那么这一章正是为你而写。大多数求职者的求职方案都脆弱得不堪一击，甚至有人根本不做规划。如果你按本章所述步骤制订求职方案，那么你就已经踏上成功之路了。

第三章 为何你需要度量进度	27
---------------------	----

在得到一份工作前，甚至在第一次面试前，你怎样才能知道你的求职是否有进展？阅读本章便可知为何你要回答这个问题。本章还阐述了求职者最易犯的错误，以及如何避免这些问题的发生。

第四章 招聘流程探秘 39

专业的猎人会基于对猎物的认知而制订抓捕方案。同样，你的求职活动也需要在熟知招聘流程的基础上进行，而非想当然或者道听途说。

第五章 你的求职方案 60

像做其他项目一样，在求职中，你也同样需要制定计划，然后执行。而个性方案应基于你对文中三个关键问题的回答制订。有了这一武器，你就能在求职中一路过关斩将，所向披靡。

第六章 选好你的下一份工作 79

首先，应基于长远规划，确定你的求职方向。不要惧怕缩小选择范围，因为明确目标是成功的关键。本章将向你介绍如何针对上述三个关键问题找到适合你的答案。

第七章 你的目标列表 105

相信大部分人都无法想象没有简历就着手找工作的情景。你知道，目标列表的重要程度并不亚于简历，而大多数人均未意识到这一点。本章将向你介绍如何创建目标列表，以及怎样利用它推进你的求职进度。

第八章 你的核心信息 119

你所说的每一句话，很大程度上决定了潜在雇主及其他面试官对你的看法。求职面试中，你将多次重复自己的核心信息。本章将向你介绍如何优化组织你的核心信息，使其发挥出最大效用。

第九章 池塘里有多少鱼？ 136

按一份差劲的求职方案找工作，就好比在只有两条鱼的池塘边

钓鱼：即使你真的很擅长垂钓，也很可能一无所获。本章所述的可行性研究可帮助你在使用求职方案时，就像在鱼儿众多的池塘边垂钓一样，一定会有所斩获。

第十章 七种求职技巧 153

好消息是，求职只需七种技巧，而且每一项都不复杂。你无须同时使用这七种技巧，但至少得用上其中几项。本章将向你介绍这七种技巧，并总结它们各自的优缺点。

第十一章 记录分数 179

本章介绍了给求职评分的一些简单方法。如果你得分了，那么请坚持你的求职策略。如果没有，那么你就得做一些改变了。另外，你本周工作出色与否，从分数中也能反映出来。要是你星期四就完成了当周任务，那么你就能安心过周末了。

第十二章 皮尔森求职法 199

这是一幅紧凑的成功求职路线图——皮尔森求职法的步骤概要，这也是本书的重中之重。读完本书，你可以用本章作为线索来回顾本书整个体系，以指导你的求职。

特别版块 团结协作，制胜职场 214

就像很多其他活动一样，团队协作可使求职变得更为容易。如果你不愿独自披挂上阵，而想与其他求职者组成团队共同战斗，那么本章就正是为你而写的。

资料备用 239

第一章

奥维尔、杰西、本与皮尔森 求职法的故事

我叫奥维尔·皮尔森。很多人觉得，不用见到本人，光听这个名字就可以想象我肯定很聪明。也可能有人觉得我是个书呆子，像那个卖爆米花的奥维尔一样，总戴着领结和一副牛角框眼镜。还有人会想到莱特兄弟（奥维尔·莱特和威尔伯·莱特），但迄今为止，还没有人认为我是一名飞行员。

事实上，我既非卖爆米花的小贩更非飞行员。我只是一名职业及求职方面的专家，大部分时间都用于给求职者上课以及为专业的职业咨询师做培训。

14年来，我一直是一家全球顶尖的职业服务公司担任高级副总裁及设计部和客服部总监。头衔很长，其实只是印在名片上好看而已。不过这份工作真的很棒，我非常喜欢。

有些人看到这串头衔，就认为我是一名企业高管，但实际上我从未以这个身份自居。我一直都觉得自己更像一名老师。我想，你也可能会说我是名领路人。是的，只不过我是带领着人们穿越求职的丛林，帮助他们找到更好的工作，成就一番事业。

我从上世纪70年代开始涉足这一领域。起初，我一队一地地为求职者做就业指导，为他们做职业规划、提出求职建议。从普通工人到企业高管，都有我的顾客。他们大都处于失业状态，对他们来说，最重要的事

情就是要尽快找到工作。由此，我学会了如何帮助人们高效地求职——哪些该做而哪些不该做。

那些年，我为成百上千人做过单独辅导。积累了一些经验之后，我便开始以班级为单位教授求职课程。每个班级由 15~20 人组成，我又带了很多年求职培训班，教过的学生成千上万，也算是桃李满天下了。

每年帮助 10 万人成功就业

如今我就职于哈里森职业服务公司（Lee Hecht Harrison，简称 LHH），公司设有 200 多个办公处，为世界各地的求职者提供就业指导。我们的数千名职业咨询师每年可帮助 10 万人成功就业。而我的工作是在写作就业丛书，设计培训项目，为失业的客户提供就业指导以及为专业的职业咨询师做培训——这些职业咨询师已经很专业了，我的任务是让他们业务水平更上一层楼。

相信你一定从报纸上读到过有关大规模裁员的报道，我们公司的主要服务对象就是那些失业者。国内大多数顶级大公司都会为他们的下岗员工提供再就业服务，所以失业者无须为所受服务买单。这是好事，因为服务费用可高达每人 5000~10000 美元，而针对高管设计的“精英计划”费用更为昂贵。

这并非我的第一份工作。读幼儿园的时候，牛仔或消防员是我理想的职业，那时我压根就没听过职业咨询师这个词。后来，我又想做一名医生。其实，在成为一名职业咨询师之前，我做过很多工作——雕刻家、纽约市出租车司机、保健食品店店员、木匠、施工现场经理、精神病院护工以及团体治疗的领队……

后来，我和我深爱的女人结了婚。但是在她怀孕 9 个月的时候，也是在我们祈祷着孩子的降生时，我却失业了。我们供着一套房子，可手头的钱还不够还下一期的房贷。那时，我找到了职业咨询师这份工作。或许由于新鲜感，我觉得这份工作很有意思。

从事过许多职业的经历给了我很大帮助——这大大出乎我的意料

——它们忽然间给我加了很多分。相比较那些缺乏这些工作经历的同行，我的起步很顺利。两三年间，我便在新岗位站稳了脚跟。

我一开始就很喜欢职业及求职指导的工作，并且 30 年来从未感到厌倦。我一直觉得与其说它是一份工作，不如称之为事业。每当看到失业者再就业、客户事业顺心，我都无比欣慰。求职指导既是我的爱好又是我的工作。有时，我也会给人们义务授课。当然，在知道我从事的职业后，他们经常请我为他们指点迷津。

我给亲友的求职建议

在义务对他们进行指导之时，我通常无法像在哈里森公司对支付 1 万美元的客户那样花同样多的时间。于是几年来，我将我知道的东西归总成了精简版——只含精华部分，即求职者最有必要知道和最需要做（以及最不该做）的事。我还把它归纳成了一个体系、一种方法。这就是你手中这本书里我所讲述的东西——我给亲友的求职建议的精简版，即皮尔森求职法。

本书将在你求职的过程中一直引领着你，教你如何把皮尔森求职法变成你的私人职业咨询师，这样你就可以自己设计并完善简历，以及完美地回答很多有关你自己的问题了。不过，即使拥有一位这样的专业“私人职业咨询师”，你也不可能心想事成。但是你也收到 1 万美元的账单，所以买下这本书算是很超值了。

在之后的章节中，我将为你详述整套皮尔森求职法：你想找到心仪的工作所要付出的努力，以及如何判断自己是否走在正确的轨道上。我期待你能通过阅读本书学到一些东西。但我也希望你对其中一些论断已经有所认知，不至讶异于你所读到的内容。毕竟，像大部分已经经受过考验的求职法一样，皮尔森求职法也包含了许多经典的常识。

有人看到皮尔森求职法的庐山真面目后，松了一口气，终于有一套方法体系可用于指导他们的求职了。要是你觉得市面上大部分求职丛书讲述的求职法不够系统，那么你或许会爱上皮尔森求职法。

而另一方面，面对这个过于完备的体系，有人会觉得不知所措。如果你是其中一员，请别担心。你无须做到我将讲述的一切。很多人只使用了部分求职技巧，也取得了很大成功。因此，在已经做了些准备的基础上，你只需再完成本方法提出的一部分建议，或者只用准备做到本方法的 51% 即可。记住：你只需成功一次。

一次足矣。

重点内容按此格式以大号字体标出标题

为了节省你的时间和精力，我会将重点内容的标题以大号字体标出。如果你很清楚有关这个大标题下的内容，那么你可以跳过这部分，接着看下一个大标题。我还在第十二章总结了整套皮尔森求职法，如果你愿意，便可以更方便地对本书内容进行回顾。

由于我了解很多求职方面的东西，你可能会觉得，我会认为找工作只是小菜一碟。事实上，像很多人一样，我也不喜欢找工作。有时，我很容易就从一份工作跳到另一份工作。也有些时候，像我刚结婚那会儿一样，很难找到合意的工作。

那时，还没有互联网，面对这种情况，我完全不知所措。由于孩子即将出生，我需要一份更稳定、更适合作为事业来发展的工作。报纸上大部分较好的工作对于工作经验的要求，我都无法企及。我咨询了一个朋友的意见。他认识一位招聘主管，于是给了我他的联系方式。在盯着电话一个多小时后，我还是给他打了电话，没想到他竟回电了！

我想问题应该解决了，没想到他又问我想找什么样的工作。我结结巴巴地说了些诸如想找能帮助他人，与人打交道的工作这样的话。这通电话很快以我的糟糕表现收了尾——这位主管婉拒了我。后来，我才知道他提供的是年薪 5 万美元的车间经理一职。而我的理想年薪为 1 万~1.2 万（记住，那会儿还是 20 世纪 70 年代），要是能找到年薪 1.5 万的工作我就相当开心了。

即使是成为一名职业咨询师后，虽然期间尝试过好几次要换工作，

但是我也不觉得求职是件有意思的事。电话听筒仿佛重达 200 磅，要想提起它得费尽千辛万苦。我觉得很无聊，尽管我很清楚得做哪些事以及怎么做。相信很多人都有同样的感受，至少在求职的某些阶段有过。我想，如果大家都喜欢找工作的话，那么我就得换一份新工作了，因为那样的话，职业咨询师就已经没有存在的必要了。

还有一个问题。我在本书中用了“求职”（job hunting）一词，但实际上，我并没有把找工作看成狩猎。在丛林打猎和找工作之间虽有相似之处，却也有些大的区别。两者都能赢得食物，都需要你熟知猎物，并进行跟踪追捕。但找工作时，你无须猎杀任何动物或任何人——虽然你有时可能会有这种感觉。最后，我当然希望你能喜欢你的新职业，让它永远“健康地活着”。

还有一点就是，在求职中，你得留心的动物其实并不在丛林里。它们就在你心里，在你的头脑中。通往成功最大的障碍正是内心的野兽：畏惧、没有成就感、缺乏自信，等等。或许给它们留个活口更好，因为它们很可能会进行反击。即使有时每棵树后都会有野兽，在加强防备的同时，你也得鼓起勇气继续前进。下面将会为你详细叙述。

每个人都有一个就业机会——关键在于你能否发现它

虽然会有困难和挑战，但总会有一个工作机会在等着你。我的信念和经验告诉我，无论经济形势好坏，每个人都会有一个就业机会。

尽管失业率高达 10%，这也说明，大部分（精确地说是 90%）求职者还是找到了工作。你可以把它看作两个房间：一个大体育馆里这 90% 的人在工作，而失业的那 10% 的人待在另一个小房间里。一直有人离开大房间。他们因辞职、退休、死亡、主动待业或被炒鱿鱼，而被送到小房间去。而小房间的人也经常到大房间里去，顶替那些离开者。人才市场并非静止不动——它一直在不断运动着。大房间的门开启的时候，哪些人得到那些工作了呢？是最能胜任的人吗？有时是的。是小房间里坐着等待，希望有人进来换他们出去的人吗？恐怕并非如此。

不论何时何地总能找到工作的人，必定有非常系统的求职方案做指导，并且绝不放弃。即使形势不容乐观，他们始终如一。如果他们能理性分析自身的表现，其求职将更为高效。即使他们不擅此道，只要不断尝试还是可以找到工作。

至少在我看来，一切就是如此。

威廉姆斯夫妇

在我们结束本章，开始你新的求职历程前，我想向你介绍我的邻居杰西和她的丈夫本·威廉姆斯。很凑巧，我写本书之时，杰西失业了。不过，我并非第一时间就知道这消息的。

那会儿，我刚校正好本书的终稿，电话响了。是本打来的。他说：“三个月前杰西失业了，这段时间她在找工作，可到处碰壁。”

她竟已待业这么久了，这让我很吃惊，因为亲友们常跟我探讨他们的事业和求职方面的事，可没人提到过她失业的事。“但杰西想靠自己的力量找到工作。”本说。他并不支持妻子的这种做法。我也同样反对。

本还跟我说，他们夫妻俩已为她找工作的事——实际上还有很多其他鸡毛蒜皮的小事——吵了很多个星期了。我并不奇怪，家里有人失业，家庭气氛通常都会紧张起来。另外，因为那会儿是夏天，家家户户窗户大敞着，我也隐隐约约地听到过他们在吵架。

“但现在杰西改变主意了，”本说，“她想找人帮忙。但她在跟我闹别扭，绝不会自己来找我。我应不应该主动跟她交流呢？”我马上答应助他一臂之力。我已经记不清见过多少人因求职失利而灰心丧气了。我很乐意帮助他们解决求职问题。

我在“奥维尔的日记”（附于每章之后）中写下了和威廉姆斯夫妇的对话，供君参阅。正如你所见，最后，威廉姆斯夫妇和好如初，还一章章地和我讨论书的内容。经过他们允许，我在每章结尾的时候都加入了一些我们对话的内容。它们从不同角度考虑问题，或许对你会有所裨益。

奥维尔的日记

杰西在和我讨论她求职的事，她是第一位体验本书所述皮尔森求职法的人。

“本让我来和你谈谈。”杰西见到我就说。她看起来有些失落，孤零零地坐在我的客厅沙发上。

“欢迎欢迎，”我应道，“很高兴能跟你聊一聊。本和我说你在找工作，而我的工作就是帮人就业。”

“那他跟你说过我搞砸了吗？没有人愿意雇我。我可能再也找不到工作，只能露宿街头了。”杰西真有编剧天赋。

“不，本没有那么说，”我回答，“况且我也不会相信的。一直以来你的事业都很成功。只是如今公司破产你们才失业。这不是你的错。”

“是的，但我找不到工作就是我的错。已经三个月了，我一次都没有成功过，一次都没有。我不知道为什么我要来这里。我不该来打扰你的。你不是魔术师，你决定不了。”

“我是决定不了，”我说，“但我或许能告诉你怎么做。你想试试换一种方法吗？”

“换一种方法？让我打1000个电话去乞求一份工作？还是站在街角挂着牌子，写着‘求职应聘，绝望透顶，给钱就干’？”

“不，”我打断她的臆想，“我是说现实一点的东西。比如为你制订个求职方案，明确你想做什么样的工作，哪个组织会招你这样的人，你怎样跟他们交谈，应该说些什么。你得用上最适合你的求职技巧，并注意

度量进度。”

“听起来并不简单，”杰西皱了皱眉，“好像我得做很多功课。可结果还是没人愿意用我。”

“那你之前求职成功了吗？”我尽量把口气放温和。我很清楚答案，但我得提醒她这一点。“你不是参加了很多面试吗？”

“是的，都失败了。”

“那么或许现在得用一套更系统的方法了。这方法很可行。有60多万人就靠它找到了新工作。我现在就在写一本关于它的书，还在校正第一章的终稿。感兴趣吗？”

“当然，”她来了兴致，“我看看又不会损失什么。本不是说你是个很厉害的专家嘛，或许它还真有用呢。这书难懂吗？”

我摇摇头：“不，很简单。要是很艰深的话，这10年或12年来，就不会有那么多人用这个理论了。”

“你并不需要做到书中讲的每一点，”我补充道，“很有可能你什么都没做的时候，甚至还没看完这本书的时候，就已经找到了工作。”

杰西有了点笑意：“好吧，我试试。有一件事你说对了，我是在做无用功。再者，我失业了，也没别的事好做。”

由此，杰西卡·威廉姆斯成了我的第一位读者。虽然还没定稿，我还是把前几章给了她。我答应其他部分一印出来就尽快给她送过去。

杰西和我约定每读完一章都要一起讨论一下——每几天就聚一次。本表示他也想加入我们，虽然他并不需要找工作。但杰西似乎有点不太情愿让他参与进来——可能是因为他们就她找工作的事吵过太多次了——不过她还是答应了。

真相：	求职就是一个工作项目
------------	-------------------

和任何项目一样，要想求职马到成功，你只需：

前期准备：

制订方案，做好准备。

开始行动：

使用系统的方法。

决战制胜：

使用进度度量体系。