

一本改变亿万青年命运的生存宝典

走好职场三步曲 打造人生金饭碗

胡建文 / 编著

金饭碗

是这样炼成的

——求职、打工与创业最新完全指南

HOW
TO ACHIEVE GREAT
SUCCESS IN LIFE

中国民航出版社



胡建文 / 编著

金饭碗 是这样炼成的

是



求职 打工与创业最新完全指南



HOW TO ACHIEVE GREAT SUCCESS IN LIFE

走好职场三步曲
打造人生金饭碗

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金饭碗是这样炼成的/胡建文编著. —北京: 中国民航出版社, 2004.10
ISBN 7-80110-617-2

I. 金…

II. 胡…

III. 职业选择-青年读物

IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 102174 号

金饭碗是这样炼成的

胡建文 编著

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	64290477
印刷	北京市通县蓝华印刷厂
照排	中国民航出版社照排室
开本	787 × 960 1/16
印张	17
字数	290 千字
版次	2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

书号	ISBN 7-80110-617-2/Z·154
定价	25.00 元



目 录

上篇 求职,你准备好了吗

第一章 诸熟行情 准确定位

- 了解当前的就业形势 / 3
- 中国加入 WTO 后的职场行情 / 3
- 给自己报个价 / 5
- 更新你的就业观 / 8
- 找工作,要知道把什么摆在第一 / 9
- 尽量拓宽择业面 / 13
- 搜集就业信息的渠道 / 14
- 怎样处理就业信息 / 16
- 职业咨询让你少走弯路 / 18
- 外资企业人才需求状况特点和趋势 / 22
- 私营企业用人特点状况和趋势 / 23
- 本世纪最抢手的、最赚钱的人才分析 / 25

1

第二章 写好简历 成功自荐

- 求职者要勇于毛遂自荐 / 31
- 写好简历是求职成功的保证 / 32
- 使简历更出彩的 11 项原则 / 35
- 胆大心细,避开简历误区 / 36
- 怎样写好求职信 / 38



目 录

自荐信的“包装”艺术	141
英文简历的写作特点	142
写好简历是成为外企白领的第一步	146
中英文求职信对比列表	147
顺利敲开一扇扇机会之门	148

第三章 面试通关 大显身手

明确面试目的很重要	151
注意必要的随身配备	152
面试着装有讲究	153
仪容的修饰	156
仪态的把握	158
面试时要有良好的心理素质	160
学会应付不同的面试官	163
应聘面试常面对的几个问题	169
笔试前要注意的几个问题	171
笔试应战能力与技巧	175
如何做一个成功的自我介绍	176
让你的谈吐魅力四射	180
自我推销三要素	183
怎样避免面试中的尴尬局面	186
坚决走出面试误区	187



目 录

第四章 擦亮眼睛 巧避陷阱

- 求职中的欺诈和陷阱 /91
- 当心私招乱聘 /94
- 警惕五类劳动合同 /95
- 小心待遇优厚背后的花招 /97
- 试用期的无效合同 /99
- 网上求职的禁忌 /104
- 谨防招聘者侵权 /104
- 招聘中哪五类行为可以举报 /105
- 求职路上请带上法律 /106

3

中篇 打工,打出一生好前程

第五章 初涉职场 敬业第一

- 了解和融入新集体 /111
- 平稳度过你的试用期 /113
- 敬业是职场必备资本 /115
- 养成良好的职业习惯 /119
- 展现你的工作业绩 /120
- 职场成功最需要的 11 种能力 /121
- 做一个高效工作者 /126



目 录

- 以老板的利益为重 /128
工作中怎样利用时间 /130
踏踏实实做人,勤勤恳恳做事 /131

第六章 职场生存 学会交际

- 和睦相处天地宽 /135
构建自己的关系网 /136
如何赢得对方的心 /139
注意你的自身修养 /141
幽默也是一种艺术 /143
与同事交朋友 /144
怎样对待批评 /145
不要泄露秘密 /147
对你有益的忠告 /149
最有魅力的 30 条办公室策略 /151
办公室里的八大禁忌 /152

第七章 晋升有道 跳槽有方

- 快速晋升的四大技巧 /157
想升职莫做六种人 /161
与“猎头”公司过招的秘诀 /162
明争暗斗,其乐无穷 /163
潇洒跳槽,改变人生 /164
该跳槽时且跳槽 /166



目 录

如何借“猎头”提升自己 /168

避免不负责任的跳槽 /169

漂亮离职有学问 /170

下篇 创业,打造你的金饭碗

第八章 创业人生 成功不难

明白创业的意义 /175

鼓励自己做出重大决定 /177

自信心是创业成功的保证 /178

果断地迈出创业第一步 /180

创业者必须具备的能力 /183

了解自己是不是当老板的料 /197

挑起自己的财富欲望 /199

女性创业要走出心理误区 /201

耐心是致富的法宝 /202

专心做好一件事 /203

创业成功的 40 个好习惯 /205

5

第九章 从小做大 创富兴业

创办什么公司,必须心中有底 /209



目 录

懂得专业知识是创办公司的基础	/214
制定创办公司的步骤和计划	/218
筹措创办小企业资金	/224
创办小企业注册流程	/226
小企业的经营管理	/228
开拓市场是公司发展的关键所在	/233
学会理财,掌握公司命脉	/239
精心打造企业品牌	/241

第十章 管理智谋 老板必备

管理者应有领袖气质	/245
如何超越管理的误区	/246
什么是审时度势的眼光	/247
把“效益”两字放在首要位置	/248
大胆用人,出奇制胜	/250
让员工在专长上大显身手	/251
领导者必备的三大美德	/254
善于激发下属的热情	/255
律人先律己	/257
该宽容时要宽容	/259
掌握管理原则,提高管理水平	/261
管理者的杀手锏:不得已的“黑招”	/263

上 篇

求职,你准备好了吗



第一章 谙熟行情 准确定位

了解当前就业形势

目前,就业已经成为普遍困扰各国的难题。我国是世界上人口最多、劳动力最多的大国,就业形势更为严峻。从上个世纪末到今后较长一段时间里,我国劳动力总量一直是供大于求。

近年来,随着我国国有企业改革和经济结构调整的进一步深化,各单位普遍实行减员增效和下岗分流的政策,我国的失业率上升很快,据专家分析指出,实际失业率应在 6% 以上。农村地区由于经济发展的要求,产业结构的调整正在不断加快,技术不断进步,农业需要劳动力的数量在急剧下降,有 1.5~2 亿的农村剩余劳动力要向城镇转移。

这种情况,真的就像有人所说的“就业难,就业难,就业难于上青天”吗?

大家知道,在农业社会,社会经济发展缓慢,人们大多从事农业生产,农民在当时几乎是惟一的职业。随着社会的进步,进入工业社会以后,人们从事生产劳动的内容和形式不断丰富与增加,职业也随之越来越多样化。有资料显示,我国加入 WTO 后,每年会新创造 1176 万个就业机会。这说明,社会经济的发展会带来更多的就业机会,为我们选择职业提供良好的客观条件。专家预测七年内就业岗位可望增长的部门和人数是:纺织业 282.5 万人;商业 261.5 万人;服装业 261 万人;建筑业 92.8 万人;化工:58.9 万人;交通、市政工程、环卫 41.6 万人;食品加工 31.6 万人;皮革制品 21.9 万人;文教用品 14.5 万人;建材 5.7 万人;金属制品 4.9 万人……

因此,我们对就业形势既要看到严峻的一面,更要看到其广阔前景。

中国加入 WTO 后的职场行情

2001 年 11 月 10 日,对于中国人来说,这是一个具有深远意义的日子。在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织(WTO)第四届部长级会议通过



了中国加入世贸组织的法律文件,它标志着中国的国门终于向世界欣然敞开。未来的经济舞台将是一个白皮肤、黄皮肤、黑皮肤共舞的舞台;未来的就业市场将是一个亚洲人、欧洲人、非洲人、北美洲人、南美洲人共同参与竞争的市场。从这一天起,中国年轻人的人生将会烙上“WTO”的深深印记,就业、择业将会伴随我们的一生。作为新时代的人,我们应当关心 WTO。

据分析,入世将使我国对外开放格局发生 5 大转折:由过去有限领域、有限范围的对外开放转向全方位、多层次的对外开放;由以试点试验为特征的梯度开放战略转向政策法律框架下的可预见的整体开放战略;由以计划、行政命令为基础的政府主导型对外开放转向以市场、比较优势为基础的市场主导型的对外开放;由过分强调中国特殊性和按自己的时间表对外开放转向重视国际规范和与 WTO 各成员共同协商的对外开放;由过去 20 年改革推动开放走向开放促进改革。

中国加入 WTO 将会增加更多的就业机会。加入 WTO,对我国的经济形势发展将产生不可估量的积极影响,进出口贸易会大量增加,人才的需求形势更会看涨。有关专家已经估计,中国入世后至少会增加 1200 万个就业机会。

4

入关后一些行业的兴衰会引起我国社会对不同专业毕业生需求量的变化,尤其可能会使近年一直不太景气的国际经济贸易类和与涉外专业有关的毕业生需求量大幅度上升。

具体的情况如下:

1. 涉外专业需求全面复苏

据有关专家分析,中国加入 WTO 后,市场上外语类、金融财会类、商贸类、旅游类、法律类以及经济管理等专业毕业生会逐渐走俏,而受人冷落的国际经济贸易类和涉外专业毕业生的需求量也会大幅度上升。

2. 传统行业就业形势严峻

从目前情况看,历史学及考古专业、基础教育学、物理学、社会学等专业的毕业生无人问津,就业形势颇为严峻。专家认为,中国加入 WTO 后为国内各大院校的专业设置敲响了警钟,学校专业的设置不能脱离市场需求,高校的专业应看准市场。

现在用人单位衡量人才的基本标准有了很大变化。往年英语 4 级的标



准变成了英语 6 级,计算机省内 2 级变成了国家 2 级。不少用人单位在招聘现场要求学生用英语填写简历,或进行英语对话。用人单位为什么会抬高门槛呢?一知名企业人事处负责人认为,中国加入 WTO 后,英语成为对外交流的通用语言,计算机则是电子商务的基本手段。所以,今后大学毕业生这两项能力一定要过硬。

3. 高学历毕业生身价水涨船高

如今有不少企业打出“欢迎研究生,考虑本科生,不招专科生”的旗号;有的则直接以高薪纳高才,如解决研究生的户籍和房子、一次性付安家费等。一公司老总针对高学历热这一现象称,招聘高学历人才并非装门面。我国加入 WTO 后,各企业面临巨大的商机与挑战。要在激烈的竞争中立于不败之地,必须更新产品、增加科技含量、走“科技兴业”之路,高学历的人才将更有利于企业完成这一战略目标。

那么,在这场巨大的变革中,什么专业最热门?什么工作赚钱多?什么人才最短缺?只有具有预见性的人,只有做好了充分准备的人,才能在这场巨大的变革中为自己找到理想的位置。

给自己报个价

5

从镜子中看到自己,那么,你就应该知道自己到底值多少钱了。

面对市场经济和相应的劳动力市场模式,你要有一个全新的生活态度:面对外部的机会,从个人的条件出发,在“市场”中寻找自己的最佳位置,既具有“市场观念”,敢于把自己推到人才市场的“拍卖场”上,自己“标价出卖”自己。这种求职方式的变化其实就是现代人生存方式的变化,意识到这一点非常重要。

一个刚进入社会的小伙子在一家快餐店打工,因为疏忽而犯了一个严重的错误,店经理指着他的头骂道:“大学生有什么了不起?你以为你值多少钱?一个小时几块钱,连吃个汉堡套餐都不够!”

一时间,那个年轻人呆在那里,惊觉到自己的确不值几个钱!

事实上,很多人在买东西时都懂得去斤斤计较,但在找工作时却便宜售出,为什么会有这么奇怪的现象呢?

那是因为大部分人都忽略了在市场经济制度下任何东西都有一定的价格,换言之,每一个人在这个社会里都相当于某种形式的商品,都需要花时



间去经营属于自己的品牌、行销自我,才能在这个社会中为自己取得最好的价格,更何况未来人才的竞争是全球性的,21 世纪最重要的商品投资就是“人才”。

所以,在一个什么都不确定,甚至连银行都可能会倒闭的年代里,聪明的你不要小看自己,更不要奢望社会能为你做些什么,而是要问:自己能为你做些什么?

给自己报个价,把自己当成是一家公司在经营,做好自我行销策略,让自己能卖个好价钱,对于每个人都是最重要的。

杰克和卡夫同时踏入社会,杰克已经找到了理想的工作,而卡夫则焦急万分,忧心忡忡,因为他还看不清自己的明天。

于是卡夫向杰克求教:“你看我应该找一个什么样的工作? 怎么去找?”

“工作有的是。有月薪 5 万的,但他们肯定不要你;也有月薪 500 的,他们肯定也不会要你……”

“我以前就做过月薪几千块钱的工作,你凭什么说 500 的工作我也找不到?”

“你当然找不到了! 因为那全是保安、搬运、快递一类的活儿,就凭你这弱不禁风的样子,哪个公司会雇你去干体力活? 事实上你也不会去找这种工作的。工作确实有的是,但行动之前,你最好能明白你究竟想做什么,能做什么,以及你想挣多少钱。而最重要的是,你一定要清楚,你究竟值多少钱。”

杰克的话里包含着客观的实用智慧。“你值多少钱”,并不只是求职者需要明白的,相反,它绝对是一句求职场而皆准的名言。

众所周知的杰克·韦尔奇号称是“全球第一 CEO”,2000 年他的年薪是 1670 万美元。这个骇人听闻的天价,与 CA 公司的美籍华裔王嘉廉比起来,又不免有些小巫见大巫——王嘉廉以 5.07 亿美元的身价,当选为《福布斯》2000 年全球收入最高的首席执行官。

这个位置在中国所对应的人,如东方集团董事长张宏伟,其持股市值高达 2464 万元;而在经理层,科龙电器的高级管理人员的最高年薪也达到了 125 万元,成为内地的打工皇帝。

如果你刚踏入社会,或许还不值这么多钱,不过这并不妨碍你以此作为你的远大目标。但你更应该明白的是,你现在究竟能值多少钱,因为路是人走出来的,以后谁也不敢料定。

中国的 PC 业看起来红红火火,一片繁荣。其实许多人都知道,他们的日子并不好过,因为产业的核心技术——芯片完全掌握在跨国公司手里,结



果是,跨国公司大赚其钱,而我们那些为抢一点点市场而争斗得头破血流的本土同行们,其实真的不值钱。

这一点,对于公司如此,对任何个人也有着同样的道理。你的核心竞争力才是你最大价值的体现。在硬碰硬的职场竞争中,实力才是决定一切的。

张小姐是韩国人,本来在韩国一家小公司做一名普通的职员,工作平淡,赚钱也很有限。一个偶然的机,她认识了深圳某公司的总裁,出于欣赏,这位总裁邀请她来自己的公司做事,她一口就答应了。张小姐是这样分析情况的:该公司和韩国有大量业务往来,公司里却没有一个韩国人;而她是韩国人,去了之后地位自然举足轻重,发展空间也就不言而喻了。果然,到深圳不久,她就通过自己的努力,为公司争取到了一家韩国大公司的合同,从此身价倍增。如鱼得水的她,现在已经成了公司里响当当的人物,无论是薪水上,还是成就感方面,都已经有了翻天覆地的变化。

核心竞争力一点都不复杂,它表现得极其明显。比如对张小姐来说,仅仅因为她是韩国人。那么对你呢?

现实中并不是所有人都明白这一点。有些人盲目地追求大而全,千方百计地试图把自己武装得华丽一些,结果却往往适得其反。

美国新泽西州的航空客运公司人民快运的故事是这样的:1981年,人民快运独创了美国支线市场低价运输业务,机票价格最低到19美元,大受市场欢迎,一段时间内,公司业绩飙升,形势一片大好。然而哈佛毕业的董事长Donald C. Burr并不满足,这本没有错,错误的是他为公司设计了一个愚蠢的方向:在自己还不足够强大的时候,迅速地将业务推进到了大城市的骨干航线上,直接和财大气粗的行业巨头竞争。结果到1986年,公司亏损达到了3亿多美元,最终被其他航空公司所收购。

后来,哈佛商学院的经济学家们对此事的结论是:置自己的核心竞争力于不顾,是Burr所犯的最大的,也可以说是惟一的错误。

事实的确如此。不管你多么迫切地希望提高、发展自己,都别忘了自己的真实价钱,知己知彼才能百战百胜。报价是第一位的,无论是对公司,还是对你个人,全都一样。

王先生是某家酒店的行政主管,本来做得还不错,因为新来了一位副手,并且从一开始就觊觎着他的位置,感到了压力的他很快就开始考虑充电,以图甩开对方。他选择了学习更深的电脑知识,甚至连编程都认真地学,同时还把大学时曾经选修过的法语也重新捡了起来。结果在他终于使自己勉强成为了一个三流程序员,法语也重新有了点感觉的时候,新副手已经重重地把他击倒在地,扬长而去。



最开始怎么也想不明白的王先生如今开始懊悔不已。反躬自省之后他承认,自己在行政管理方面本来并不差,当然确实也有不少需要加强的地方,然而选错了充电方向,才是自己最大的失误。尤其是在自己苦学编程、苦练法语的同时,不可避免地影响了自己最需要加强的素质——管理的效率与艺术的提高,以至于给了对手可乘之机。

我们可以看到王先生的失误正在于没有认清自己的核心竞争力。同样,如果你是一位管理人员,你当然需要处理好人际关系,熟悉更多公司方方面面的业务情况,但你最最重要要全心全意认真对待的,还是你的专业技能,因为这才是你在公司里价值的体现。对任何一个推崇现代化专业分工的大公司来说,一个货真价实的财务专家,远比一个拿着各种计算机等级考试证书、驾驶执照甚至厨师证的普通财务人员更值钱。

通常情况下,你所报的价是由你在自我竞争力以及市场需求所组成的坐标中的位置决定的,而自我竞争力意味着你的基本素质和优势。

具体来说,在这个坐标中,你所对应的几个基本点——基本素质、优势以及市场需求的强烈程度直接决定了你的价值。

毫无疑问,你的基本素质是至关重要的,这包括你的知识、技能、阅历、经验及解决问题的能力,处理人际关系的能力,这是你决胜别人最最根本的条件。你的各方面条件越好,你就越值钱。

仔细想想,可以这么说,我们每一个人其实都不值钱,是我们为别人创造的价值、为社会贡献的价值使我们变得值钱。从曾经成功的事中,我们就可以准确地给自己报个价了。

更新你的就业观

在知识经济时代,生产所消耗的主要是知识和劳动者的智力。知识的创新和衰退速度加快,要想跟上时代,必须及时更新知识,完善知识结构,培养新的技能。在这种情况下,我们的就业观也就随之进行更新了。

知识经济时代的就业观应该是:

第一,健康的身体、充沛的精力。一技之长、勤于劳动只是就业的前提,积累知识才是根本。在知识经济条件下,生产经营活动是以知识的生产创造为核心的,劳动者的劳动不是简单的机械操作和体力劳动,更不是出卖人身,而是出卖你的脑力。就业的目的是依靠智力积累知识,获取相应的收入。

第二,忠于雇主是暂时的,忠于自己才是永恒的。在知识经济条件下,