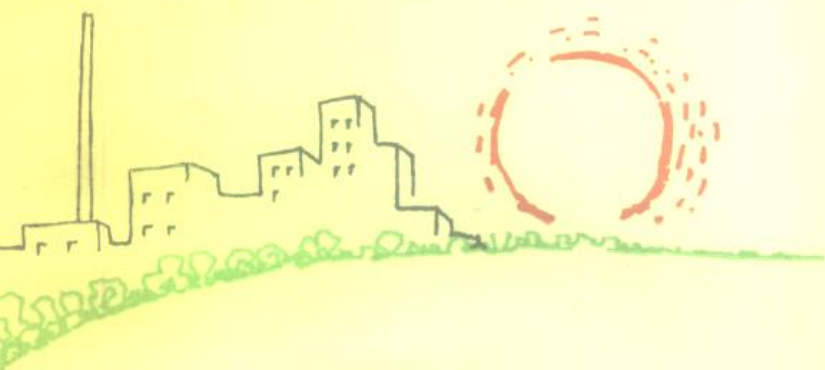


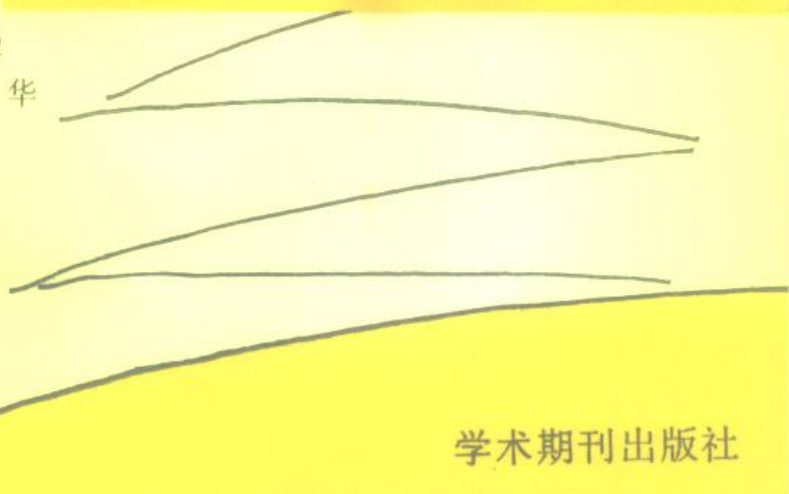
《人生的艺术》丛书



求职的艺术

· 利普曼

柯克利 李 华



学术期刊出版社



2 020 1078 7

人生的艺术丛书

求 职 的 艺 术

〔美〕 伯顿·利普曼

柯 克 尔 李 华 译



学 术 期 刊 出 版 社

内容提要

本书是一本介绍谋职艺术的小册子。作者根据多年的实践向读者介绍谋职所必需的各方面的条件与准备：从最初的打算，到最后的成功，各个细微的步骤都在本书中得到了详尽明了的介绍。此书无论对正在谋职的人，还是安心工作的人，都是一本可以从中获益匪浅的好向导。

602346

08

人生的艺术丛书

谋 职 的 艺 术

〔美〕伯顿·利普曼

柯克尔 李 华 译

学林出版社出版（北京海淀区学院南路86号）

新华书店发行所发行各地新华书店经售

国防大学第一印刷厂印刷

开本：787×1092毫米1/32 印张：5 字数：105千字

1989年4月第一版 1989年4月第一次印刷

印数：1—20,000册 定价：2.20元

ISBN 7-80045-258-Z·45

译者的话

在你翻开这本书的时候，我想跟你说几句话——

你也可能是一位即将走上社会的中学生、大学生、研究生，也许你正因为专业不对口而感叹“英雄无用武之地”，也许出于各种各样的原因，你想为自己找到更为理想的工作。这本书将帮助你寻找机会，创造机会，获取最后的成功。

本书是一本介绍谋职艺术的小册子。作者从最初的打算一直谈到最后的成功，详细而具体地介绍了谋职的每一个步骤。你会从中学到很多以前没有学过的东西。它不仅教你如何求职，也教你如何做人处世，如何在错综复杂的大千世界里永远立于不败之地。假如你是一只船，那么本书就是你的桨，它将伴你一直划到成功的彼岸。

作 者 序

我知道一个秘诀。多年来，我曾把它透露给很多人，他们中间包括工程师、厂长、经理、教师、电台编辑、服务人员、中学毕业生、小职员甚至总统。

这个秘诀就是如何找到理想的工作。一些听从了我劝告的朋友和同事们很快地发现，他们的生活和收入有了提高，前途、事业有了新的希望。

他们本来就是一些才智出众的人才，只是因为不知道如何发挥自己的才智，以至于找不到“英雄用武之地”，无论在生活上还是在事业上都屡遭失败。直到我把这个秘诀透露给他们后，他们才发现一切都变得有希望了。他们接二连三地来感谢我，同时不断地问我：“你为什么不写本书，好让更多人的生活变得更美好呢？”

我终于接受了他们的建议。

别着急，让我慢慢告诉你。谋职本身就是一门学问。在谋职过程中，你将会学到：

你到底是个什么样的人。

你到底想到哪儿去工作。

什么是谋职的最佳策略。

什么时候使出你的绝招。

如何利用精密的计划、有效的工具、明确的目标、熟练的面试谈判技巧，去争取理想的工作。

谋职是一个学习过程，而不是无边苦海。如果你觉得恐

惧、失望、沮丧、愤怒甚至绝望，那都是正常的。但你千万不要绝望。

最后还要告诉你：在一切准备就绪之前，不要操之过急。不要因为准备不充分而葬送了你的第一次机会。等到你学会了如何凭自己的精明、计谋、眼力和才智取胜后，再开始发起你的谋职战役吧！

伯顿·利普曼

1983年3月于新泽西州

目 录

第一章	求职简介	(1)
第二章	成功的秘诀	(5)
第三章	认识自己	(10)
第四章	了解行情	(15)
第五章	几条劝告	(22)
第六章	如何面对失业	(28)
第七章	成为知名人物	(33)
第八章	建立关系网	(37)
第九章	实例介绍——门路胜于实学	(43)
第十章	求职信和个人简历	(53)
第十一章	向公司投书	(68)
第十二章	向专职招聘人投书	(74)
第十三章	应征广告	(75)
第十四章	如何利用职业介绍所	(76)
第十五章	如何向目标公司进攻	(78)
第十六章	如何应付面试	(84)
第十七章	怎样谈判	(103)
第十八章	走好最后一步棋	(110)
第十九章	上任之后	(118)
第二十章	如何保住你的工作	(124)
附录一	个人简历拟写指南	(129)
附录二	面试问题实例	(132)

第一章 求职简介

首先，让我们从所处的现实和自身的实力说起：你必须乐观，要相信你能够找到一个称心如意的工作；你必须自信，要相信世界上没有任何人能与你匹敌；你必须自尊，要相信人无完人，你和别人同样高尚，同样有权利在这个星球上生活和发展。

你确实有许多优点：也许你受过良好的教育，有着丰富的经验；也许你技术过硬、反应灵敏、才智过人、诚实可靠；或者也许你擅长于分析问题、推销、规划和誉写。成功者是五花八门的。所以不管你是什么人，都没关系——不管你是个悲观主义者还是乐观主义者，是含蓄还是坦率，是企业家风度还是官僚主义作风，是敏捷还是迟钝，是男还是女，是跟屁虫还是无畏的领袖，是年轻还是年老，是思想者还是行动者，是固执还是圆滑，是白日做梦者还是实干家。

每个人都有他自己的机会。正因为世界上有各种各样的工作，有各种各样的公司、部门，还有各种各样的老板，所以各种各样的人最终都能找到一个称心如意的工作。

以上是你应该了解、接受并且坚信不疑的第一个现实，那就是乐观。下面我来谈谈如何把这种信念转变成自信。这一步将使你对谋职持有一种有利的态度，那就是坚信你自己能够成功，这种自信最终必将成为你获取成功的条件。

即使你刚刚被解雇，或者所做的工作没有任何提升的希望，你也要把这看成是一个暂时的阶段，在这个阶段里，你

可以学习、发展、开拓，寻找机会。这其实是一个很难得的机会，它为你提供了一段理想的时间去重新估量你自己，考虑你的目标。你可以想想，你已经干了点什么，你以后又想干点什么。

第二个现实是：你不可能很快就找到工作。寻找工作不是件一夜之间就可以完成的容易事。找一个称心如意的工作首先要求你先了解自己，了解行情，懂得如何制定计划，如何准备和检验你的技能，以及如何发起一场高效率、有目的的进攻。

你要相信大多数竞争对手的技术不如你过硬，准备得不如你充分，效果不如你的好。他们也许是很出色的行政官员、管理人员或者科学家，你的技术比不上他们。但是你一旦利用了你有用的、适合自己情况的策略来对付他们，你就会使自己在竞争中占上风。在每一个应聘过程中都会有一番激烈的竞争，所以你只有在实践中积累经验，吸取教训，才能获得成功。

求职过程中的几条基本原则

不管你的专业水平和经验如何，以下四条原则都会引导你在竞争中获胜。

原则之一：时间不等人——越早越好

最理想的时间，是你现在有工作，还不需要找新工作的时候。因为：

- 1、你有充分的时间。
- 2、你有自己的工作，不用担心失业。
- 3、你有足够的时间去考虑你的事业目标。
- 4、你可以充分地制订你的策略，准备好必需的工具

(求职信、简历)。

5、巩固你的根据地：积累自己的名望，充分利用露面的机会。这样，好机会就会降临到你的头上。

6、有时间去反省和改正曾使自己陷入困境的坏习惯和坏毛病。

7、有时间去考虑如何才能在政治斗争中站在胜利的一方。

8、有时间去考虑如何才能摆脱被解雇的命运。

9、有时间去计划如何取得老板的重用。

10、有时间学习怎样更好地领导和发展你的部下。

原则之二：稳坐钓鱼台

这条原则是从第一条中派生出来的：要相信你有充裕的时间。因此，要稳坐钓鱼台。要自主、自信，当然要掌握好分寸。如果你失业了，或者对自己目前的工作极不满意，急于找个新工作，那么要做到稳坐钓鱼台是比较困难的。但是如果你向别人乞求工作，或者看起来好象是在乞求，那是行不通的。所以你应该在还不十分迫切需要新工作时就着手寻找。这样，你就可以耐心地、自信地、稳操胜券地去寻找合意的工作。

“稳坐钓鱼台”还可以告诉别人：你对自己目前的工作基本上还是满意和能够胜任的（当然对于新的挑战还是感兴趣的）不管怎么说，哪个公司都不愿雇用一個愤愤不满者，一个被嫌弃者，或者一个工作不称职者。因此，所有的公司对失业者都不感兴趣。尽管你失业的原因并不在于你本人的过错，他们还是觉得雇用你未免有些冒险。

如果你表现得太急切或者表示可以随便去什么地方，那

么没有哪个职业介绍人会把你推荐给他的顾客。他们有他们自己的生意经。“我们觉得这个人对于你很适合，顾客先生！你们不可能找到比他更合适的人选了。他现在正干着重要的工作，不会轻易放弃原来的工作的。”他们说这些话的潜台词是：“我们不会在成千上万谋职的人中随便给你们介绍一个的。我们要把最好的人选推荐给你们，并且为你们保密。只要合适，不管他们现在在哪儿，也不管他们是不是想换个工作，我们都要把他们推荐给你。”这当然只是他们做生意的行话罢了，因为几乎每个人都一边工作，一边在职业市场中寻找新的机会。

然而，你必须向职业介绍人证明你是个敏感的人，知道尊重他们这种为自己和候选人所做的广告。所以，你应当做出“稳坐钓鱼台”的姿态：“我对自己现在的工作很满意，但如果出现有利于我长远目标的挑战性机会，我可以考虑。”应付时要冷静。如果他们想用你的话，他们不会被这种回答所吓倒。相反，这种回答会增加他们对你的兴趣！

原则之三：打响第一炮

如果你还没有把你的个人简历修改过三遍，你还不能算已经真正地开始。任何事情都不会百分之百地顺利，尤其是在最初的几次里。所以，话剧上演前要经过排练和外地首场演出，其目的就是先作个试验。

警言：不要因为一份不成熟的简历而毁了你的第一次机会。等到你胸有成竹时再上场吧！

原则之四：争取做到小有名气

下一章将告诉你为什么这一条是四原则中最重要的一条！

第二章 成功的秘诀

除去睡眠，你80%的时间可能都在为你的职业计划、焦虑或者思考中度过。既然你为此倾注了如此多的精力，那么假使你不幸被安置在不如意的工作部门、公司或者遇上一个不融洽的老板时，这就可能毁了你整个的生活。你完全可能避免这种不幸的命运。如果这种工作和生活与你个人的目标和能力不相符的话，你就没有必要死盯着不放。不要为了所谓的“安全”而放弃你开创的机会。生活毕竟太短促，容不得半点浪费。

原则之一：你值得，并能够面对挑战，战胜挑战！

人生是一场游戏

多年来，我在人事领域里认识了许多各行各业的专业人员。他们中的多数人在这场平淡、痛苦、忧多喜少、被称做“如何在竞争中取胜”的游戏中，只是作为精明的观望者，而不是参与者。我理解他们内心深处对这场游戏的感受：这种感受由欢笑、幽默和迷惑组成——这场游戏里充满着无休无止的各种人生抱负、精心拟就的规划、变化无常的命运、突如其来的失败，以及种种使你丧失信心的尔虞我诈，以至于他们完全被迷惑了。

原则之二：人生是一场游戏，事业也不过如此。因此，你轻轻松松地去玩这场游戏吧！你必须带着一种幽默感去看待人生和事业，“不要把你的工作，或者你自己看得太认真。”只有当你轻轻松松地、带着幽默和欢乐去玩你的人生

或事业游戏时，你才能获得最大的成功。

“如何在竞争中取胜”的游戏

多年来，我听说过上百个故事，其中有的是讲人们如何找到工作，有的是讲人们为什么被解雇，还有的是讲那些经验丰富的职业介绍人和其他人事工作者自己如何找工作的。

故事总是因人而异的。尽管有的象雅典悲剧般惨痛，有的又象你最崇拜的喜剧演员单口相声般逗乐，但所有的故事里都包含着系列规律，普遍适用于哲学博士、名牌大学毕业生、半途辍学的中学生、教师、小职员以及企业的董事长。

1、大多数人是通过提携、关系和熟人得到工作的。

2、大多数人不安心工作或失业的原因是性格上与老板不合，而不是犯了错误。

3、找新工作的最好办法是让别人觉得你小有名气，哪怕只是因为你与某些高层人物有一丝关系。

重要秘诀

每当我与人事专家谈话时，我总是问他们：“假设你突然被迫另找工作，你首先会干什么呢？”回答是千篇一律的，“打开抽屉，找出一大堆我认识的每一个人的名片，然后从中挑出几个我想去的公司。剩下的工作很简单，我设法找到一个可以帮我在某公司开个后门的人。尽管别人会说这是拉关系、靠熟人，但我不在乎，只要能成功就行！”

“哇”，你也许会说，“这不公平！”亲爱的读者先生，你虽然说得很对，但却很不现实。请接着看下去：

1、拉关系找提携是歧视性的不民主做法，但它却是生活中一个普遍的客观事实，过去是，现在是，将来还会是。

2、被解雇看起来是件不公平的事，尤其是因为性格不合引起的解雇。如果你对目前的工作不满意，或者有被解雇的危险，这并不是一件悲剧，也不是罪过。人生如此短促，不应该总是在痛苦中度过。所以，还是高高兴兴地放弃现在的工作，努力去寻找你的前途。不过不要半年就换一次工作！那也是一个应该注意的问题。

仅仅是因为你被人所知，靠一个“朋友的朋友的朋友”帮忙才得到工作，听起来有些不太好，但这种事情每天都在发生，它是生活中一个永恒的事实。

原则之三：如果你想生存下去，那么不管命运如何捉弄你，你都要积极地反击。要做到为人所知。

这本书与一般书写法不一样。也许，看到这儿，你会坐在那儿，冷静地想一想：

1、“这就是作者要告诉我的一切吗？算不得什么重要秘诀。”

2、“要是我有关系的话，我早就不用看这本书了。”

3“我不相信拉关系就能成功。”

4、“这本书写得很肤浅，它和专家们通常编写的、求职者通常阅读的谋职指南上写的东西完全不同。”

当然你的第一、二条想法是对的，但虽然这些原则简单，你还是应该学会怎样去扩大关系网。至于第三条想法，本书会说服你相信提携的实际作用，告诉你如何在你目前的情况下去利用关系找到新工作。

对你的第四条想法，我要说，本书确实和传统的经验不同。一般来说，顾问、专家和典型的谋职书所介绍的内容通常是：

怎样拟写出色的个人简历和求职信；
怎样向职业介绍所和公司广投简历信；
怎样在面试中应付自如。

通常的结果是：全国每个有名的职业介绍人每天都收到几百封来自陌生求职人的个人简历。同样，每个大公司每天也不断收到陌生人的个人简历。每一则吸引人的广告都招来几百个求职者，他们的求职信和精心打印的个人简历都惊人地相似，几乎千篇一律。

这种大面积应聘就是通常的、为众人所接受的方法。几乎每个人在寻找新工作时都机械地接受了这种方法。但是，这种方法并没有回答招工者急于想知道的问题——“我一点也不认识你……，你是谁？”这种无目的的应聘导致了所有候选人的同样命运，那就是，他们都只是没有任何区别的陌生人，谁也不比谁更突出。

下面我们要回答的问题是，既然传统的做法已经被利用得太多，而且满足不了招工者的实际需要，为什么仍然有很多人在运用它、鼓吹它、撰写它呢？

我可以给你一个满意的解释。无疑，这种现象是许多因素的组合体，包括惰性，麻木地随大流，错误地相信寄的信越多希望越大，还包括一些过分焦虑的专家们出于好心而想为你们这些稚嫩的、腼腆的、胆小的求职者提供一个简单的、保险的方法所做的努力。如果你只通过信件来与招工者联系，你就当然可以避免当面被拒绝的心理刺激。

最佳方法

假设你是老板，那么你在雇用职员时肯定喜欢挑选一个由你所信任的人推荐的候选人。

这本书就将告诉你如何使自己成为一个被推荐的候选人，哪怕你自己一直觉得你可以依靠的知名朋友很少。我们还将告诉你一些基础知识：如何建立起你的事业目标，如何拟写有效的个人简历和信件，如何利用投书战役来锻炼和检验你的策略，以及如何应付面试，如何就你的基点工资进行谈判。

你应该去接受挑战并取得胜利——本书会告诉你怎样才能做到这一点。

战略步骤

你谋职的第一步应该是了解前景并作好准备。要想在事业上取得进步，并非易事，它要求你制订一个行动方案，检验这个方案，确定目标，安排足够的准备时间。

完成这项工作不能靠一个简单的成功秘诀，或者一个魔术般的捷径。事实上，世界上根本不存在一个最佳途径。合理安排时间，好运，处于有利的地位，以及认识某人都起着重要的作用。恰当的准备将使情况对你有利。正如我们干别的大事一样，我们必须预先有计划，然后再按照计划去做。剩下的就看运气了。

这本书首先要让你了解现实：了解行情，了解你的真正目的，以及了解你容易犯的错误（一旦你知道了你容易犯什么错误，你就可以避免它们）。

然后我们将帮助你制订一个计划。不管你是初次谋职，还是屡试俱败，是意外失业，还是秘密观望，这个计划都将帮助你最出色地去取得你所想要的工作。

其次，我们还将介绍求职战役中的全盘策略，告诉你首先应该做些什么，哪些事情只是作为排练和试验的，哪些策

略是有可能帮助你获得成功的。

当你读完了关于策略的那一部分，一些手头已经有一份个人简历和一叠邮票的读者也许急着想明天就去发二百或二千封信。千万不要操之过急——先把这本书整个读完再说。

在本书的最后，我们还将讲到令人振奋的最后一步棋：怎样就你的工资进行谈判，以及怎样才能真正保住你的职业。

第三章 认识自己

现在，你要正确估计你的实力和兴趣，充分意识到自己的个人技能。当你做完这些后，你也许再也不会把自己看成“仅是个会计”，或把自己的兴趣简单地定为“我喜欢与人打交道。”

第一步 主要成绩

列出你整个工作生涯中所做的至少25项成绩。几乎每个人实际所做的成绩都比他所意识到的要多得多。在你匆忙地拟写个人简历前，不妨先用这种方法来重新估量你的成绩，你会惊喜地发现你原来是个如此伟大的人。

1、先列出你最早期的成绩，哪怕是最微不足道的。不要忽视一些显而易见的事情，例如改进盥洗设备以利节水，或剪下报纸上与你工作有关的文章并用到工作中去，或者推荐给老板过目等等。

2、写清你做了些什么，你所做的节约了什么或者改进