

决战就业 踢翻求职门槛

就业，就是把自己卖出去。 成功就业，就是把自己卖个好价钱。

陈其连 著
金玉谟

JUEZHAN
JIUYE

TIFANQIUZHIMENKAN

毫不客气地说，你肯定不是一匹千里马，起码现在不是。你唯一能做的就是成为一匹黑马，一匹与众不同的油光发亮的黑马，让买马的相中你，而不是等伯乐相中你。



南京大学出版社



决战就业 踢翻求职门槛

就业，就是把自己卖出去。 成功就业，就是把自己卖个好价钱。

陈其连 著
金玉谟

JUEZHAN
JIUYE
TIFANQIUZHIMENKAN

毫不客气地说，你肯定不是一匹千里马，起码现在不是。你唯一能做的就是成为一匹黑马，一匹与众不同的油光发亮的黑马，让买马的相中你，而不是等伯乐相中你。



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

决战就业:踢翻求职门槛/陈其连,金玉谟著. —南京:
南京大学出版社,2009.2
ISBN 978-7-305-05754-0

I. 决… II. ①陈… ②金… III. 职业选择—基
本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 014726 号

出 版 者 南京大学出版社
社 址 南京市汉口路 22 号 邮编 210093
网 址 <http://press.nju.edu.cn>
出 版 人 左 健

书 名 决战就业——踢翻求职门槛
著 者 陈其连 金玉谟
责任编辑 王榮娉(wangshenping2006@sina.com) 张秀梅
编辑热线 025-83595844

照 排 南京玄武湖印刷照排中心
印 刷 徐州新华印刷厂
开 本 787×960 1/16 印张 15.75 字数 219
版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-305-05754-0
定 价 30.00 元

发行热线 025-83594756
电子邮箱 sales@press.nju.edu.cn(销售部)
nuperss1@public1.ptt.js.cn

* 版权所有,侵权必究

* 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购
图书销售部门联系调换

序

灯下,品着浓浓的崂山绿茶,读着这本书,一缕缕茶香扑鼻而来,令人陶醉。书中一句句精彩的话语、一个个精辟的观点,我都为之吸引,为之折服,为之感动,直到深夜。

每每在招聘会现场,我就会对“企业需要的人很难寻得到、有的人却又找不到合适的工作”这一话题展开深入思考。多少年了,看了很多文章、读了很多书,答案总不是特别清晰。

大学生就业前夕,总要思考这样几个问题:

- 企业需要怎样的人才?
- 我的优势在哪里?
- 我如何展示自己的优势?
- 我如何找到适合自己的企业和职位?

如果你百思不得其解,看看这本书。这本书的特点可以用三个字来概括,即“新、实、准”。

所谓新,即立意新、视角新。“就业,就是把自己‘卖’出去;成功就业,就是把自己‘卖’个好价钱。”商业化求职模式也是一大创新。

所谓实,即实用性强。理论联系实际,并注重实用、注重实效,突出了可操作性。8位不同岗位的职业经理人的就业指导,中肯、实用、有见地。

所谓准,即定位准。针对大学生或即将选择职业的人这个群体,在选择职业前夕必须着重思考而且应当作出正确回答的问题,分析透彻、把握准确。

基于本书的以上三个特点,其必将在大学生选择职业时发挥着重要作用。记得北大有一个讲座叫《管理的六维思维》。讲的是管理者要把

一件事落实彻底,要把握6个方面:信息(准不准)、文化(对不对)、知识(会不会)、艺术(美不美)、环境(变没变)、执行(做不做)。只要将这6个方面都考虑周全了,工作也就做到位了。事实上,大学毕业生实现成功就业也要考虑这6个方面。当然,你判断事情对错的价值观(文化)基本成型,知识掌握也是在学校里完成的。本书要帮你解决的就是如何捕捉就业信息、如何完美艺术地推销自己、如何适应环境的变化、如何去做并成功地实现就业。

本书的两位作者,青岛征和工业有限公司总经理金玉谟是一位勇于创新的成功企业家;陈其连是一位善于学习、思考和总结的优秀职业经理人。我相信,他们的贡献一定会为大学生或即将选择职业的人所认可。

一汽解放青岛汽车厂人事总监

李 栋

2008年11月6日于筱舟书屋

前 言

就业难,不是什么新鲜话题。

难在哪里?毕业生供大于求是大家的共识。

你也是这么想吗?我要告诉你,你错了。

我们在苦恼工作难找的时候,别忘了还有很多人事经理在为找不到合适的人才而烦恼!你不是在找工作,而是在帮他们解决困难。

就业,就是把自己卖出去。

成功就业,就是把自己卖个好价钱。

毫不客气地说,你肯定不是一匹千里马,起码现在不是。你唯一能做的是成为一匹黑马,一匹与众不同的油光发亮的黑马,让买马的相中你,而不是等伯乐相中你。

为什么我们不知道如何选择企业?为什么我们不知道该找什么样的岗位?为什么我们不知道自己的亮点?为什么我们不知道该要求多少薪水?为什么我们到了企业会不知所措……

其实道理很简单,你没有**商业化**。你没有清晰的定位,你没有明确的目标,你没有锁定客户,你没有突出卖点。本书将指导你运用商业化求职模式,把就业商业化,成功就业,把自己卖个好价钱。

如果你想做一名自由职业者,请不要阅读此书;如果你想进行行政事业单位,本书足以提供参考;如果你想到企业就职,将来做个职业人,成就一个金领的梦想,本书定会让你有意外的收获,并会影响你一生。

作 者

2008 年 12 月

目 录

第一章 如何塑造亮点——四把开山斧

毛主席说过：“不打无准备之仗。”打仗前要做好充分的谋划和准备，凡事预则立，不预则废。没有十足准备的事情，不宜操之过急，只有准备充足，方可取得胜利。

松下幸之助说过：“人的成功，七分靠能力，三分靠运气，但三分运气来临的时候，你却没有七分能力，机会就会擦肩而过。”凡事有备无患，否则面临威胁只会干着急，机会来了也抓不住。

四把开山斧让你从熙熙攘攘的求职大军中脱颖而出。

第一节 从共性中找个性 003

1. 我对本专业的学习是否深入 003
2. 我的知识面是否仅限于本专业 005
3. 除了专业知识我还有哪些长处 007
4. 我的性格是否有助于工作 008

第二节 从专业中找专长 009

1. 本专业的核心是什么 009
2. 本专业适合从事什么样的工作 010
3. 本专业课程中我学得最好的是什么 011
4. 本专业相关的辅助技能是什么 012

第三节 从弱势中找优势 013

1. 学校没有名气 013
2. 专业比较冷门 014
3. 专业供大于求 016
4. 学习成绩普通 017
5. 没有工作经验 018
6. 找不到实习单位 020
7. 贫苦家庭出身 022
8. 个人形象不佳 023

第四节 从被动中找主动	024
1. 简历的个性	024
2. 形象的个性	027
3. 征服面试官	027
4. 主动提问	031
5. 主动电话跟踪	032
第五节 毕业前的五个准备	032
1. 自我挑战的准备	032
2. 职业目标的准备	033
3. 自我修炼的准备	034
4. 面对挫折的准备	034
5. 持续学习的准备	035
第六节 改进计划	035

第二章 商业化求职模式——七剑下天山

西点军校有句名言：战争在未开始前，就已经决定了胜负。什么意思？你的战略战术、战前准备、武器装备、战土士气、军需补给等都起着决定性作用，仓促应战和仓促出战都是危险的。孙子兵法曰：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜少算，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。在未开战之前，经过周密的分析、比较、谋划，看看自己有多大的胜利把握，不用实战，胜负已显而易见。

让我们一起探讨如何运用商业模式来运作，不仅轻松地把自己卖出去，而且还要卖个好价钱。商业模式求职有七大步骤：首先从市场调研开始，了解市场行情，知己知彼；第二步进行SWOT分析，理出优势和劣势，发现威胁和机会，并制定相关策略；第三步要明确客户，知道往哪里卖，卖给谁；第四步是产品定位，确定自身卖点，做到与众不同，满足客户期望；第五步是设定目标，给自己定价，赢利为赢；第六步是市场营销，出奇制胜，及时有效成交，站稳脚跟，达成目标；第七步是职业规划，让你从容卓越地遨游职场。

第一节 市场调研（第一剑）	039
1. 如何进行就业市场调研	039
2. 应届生就业调查表实例	044
3. 现场招聘会调研技巧	045
第二节 SWOT分析（第二剑）	046
1. 什么是SWOT分析	046
2. 经营业务SWOT分析案例	048

3. 应届生就业前 SWOT 分析案例	049
第三节 明确客户(第三剑)	050
1. 什么是明确客户	050
2. 如何选择客户	051
3. 选择合适规模的“客户”	053
第四节 产品定位(第四剑)	055
1. 什么是产品定位	056
2. 战略布局图的作用	057
3. 产品定位的核心	060
4. 个人职业定位对策表及应用	060
第五节 设定目标(第五剑)	063
1. 就业目标的意义	063
2. 如何设定四大择业目标	064
3. 解读企业的工资结构	068
第六节 市场营销(第六剑)	069
1. 解读招聘要求	070
2. 两个关键点	072
3. 避免三个误区	077
4. 外地求职的策略	079
5. 劳动合同的签订	081
6. 售后服务让你站稳脚跟	083
7. 企业的人才观	088
第七节 职业规划(第七剑)	089
1. 什么是职业生涯规划	089
2. 如何制定个人职业规划	091
3. 如何制定标杆战略	094
4. 把握人生三个黄金时期	096

第三章 职业经理人指导就业——八颗解药

老师指导我们学习专业理论知识,使我们掌握了谋职的本领,这是他们的天职。但老师毕竟不是企业职业人,你的职业道路还需企业职业人的指导,这是你就业困惑的解药。

本章收集了8位在不同的重要岗位的职业经理人的工作建议,他们将告诉你这

个岗位将要做什么,需要具备什么样的能力和素质,在实际工作中将是怎么一回事,如何将理论结合实际。他们将为我们揭开企业职能部门的实际工作的神秘面纱,也让我们从另一个层面了解客户需求。

第一节 人力资源总监之人力资源管理者就业指导	100
1. 专业知识	100
2. 法律知识	101
3. 沟通能力	102
4. 内部培训	102
5. 绩效管理	103
6. 制定规章制度	104
7. 薪资激励	104
8. 冲突管理能力	105
9. 人力资源规划	106
10. 良好的服务意识	106
第二节 营销总监之业务人员就业指导	107
1. 如何成为一名出色的业务人员	108
2. 优秀业务人员的四心四力	110
3. 重新解析销售的本质	113
4. 激情是根,经验是枝	114
第三节 营销总监之外贸业务人员就业指导	116
1. 积极的心态——外贸业务人员成功法宝	117
2. 应知、应会、应做——外贸业务人员的基本功	118
3. 脱颖而出——外贸新人如何尽快进入角色	122
第四节 市场总监之市场部工作者就业指导	125
1. 解读销售与市场的含义	125
2. 市场部职责和能力要求	126
3. 从业基本功	128
第五节 生产总监之生产制造管理者就业指导	130
1. 专业知识	130
2. 管理能力	131
3. 生产控制	133
4. 设备管理	133

5. 现场管理与改善	135
6. 质量管理	135
7. 成本意识	136
第六节 技术总监之设计开发人员就业指导	137
1. 培养“设计天才”的个性	137
2. 为毕业后的求职做好准备	138
3. 设计、开发工作的一般流程	140
4. 选择自己感兴趣的专业	142
5. 具备良好的协调能力	142
6. 具有适合自己的工作方法	143
7. 在设计中要注意的问题	143
第七节 质量总监之品质管理者就业指导	144
1. 了解 QA、QC、QE	145
2. 了解 ISO 质量管理体系	146
3. 掌握质量管理基础知识	146
4. 专业理论知识	147
5. 运用统计技术	147
6. 具备一定的沟通协调能力	148
7. 处理问题的能力	148
第八节 财务总监之财务专业人员就业指导	149
1. 学会做人	150
2. 获取尽可能多的专业知识	150
3. 构筑宽广的知识平台	151
4. 尽可能早地得到相关证书	151
5. 了解未来的岗位职责	151
6. 了解就业现况	153
7. 确定就业方向	153
8. 积累求职经验	154

第四章 企业从业应知应会——四把小飞刀

有些企业老板不愿花钱培训员工,却愿意花大钱聘请已经受过专业技能培训的人,我们的机会就在这里。我们拥有大学的专业理论,再掌握企业从业的基本技能,就能有效弥补工作经验的不足。

企业管理以 6S 和现场管理为基础,质量管理体系为核心,我们到企业就业,无论处于什么岗位,都应该学习掌握这方面的知识,并且在日常工作中还少不了要制定一些工作计划,这是你的四把小飞刀,到了企业就应该能够耍得出来。如果求职前就能掌握,便能有效弥补工作经验的不足。

第一节 6S	156
1. 何谓 6S	156
2. 6S 含义及目的	157
3. 没有 6S 的车间 7 大弊病	160
4. 企业如何推行 6S——步骤	161
5. 推行 6S 实施要领	163
6. 实施 6S 的意义	165
第二节 车间现场管理	167
1. 生产现场管什么	167
2. 如何管控 5M1E	168
3. 管理目标和任务	170
4. 品质异常分析和改善(方法和步骤)	170
5. 现场管理的十大浪费	171
6. 现场管理常见问题与对策	171
第三节 质量管理体系	173
1. 企业实施 ISO9001 国际质量管理体系认证意义	175
2. 认识 ISO9000:2000 质量管理体系	176
3. 质量管理原则	177
4. 如何在企业中建立推行质量管理体系	180
第四节 工作计划	189
1. 日常工作计划	189
2. 重大工作或活动计划	191
3. 年度工作计划	195

第五章 跳槽——十面埋伏

找工作就要想到跳槽,跳槽一定要实现加薪,加薪一定要有附加价值。但是,只要你有附加价值,而且也不断加薪了,跳不跳槽就不重要了。

所谓“找工作就要想到跳槽”,并不是非跳不可,而是时刻不忘提升自己,让自己保持一种强大的竞争力,不至于稀里糊涂就加入了“失业大军”。作为职业人,这是

基本的危机感。职业发展过程应该是一个不断增加附加值的过程。当我们面临跳槽时,无论是自愿还是非自愿,都能不慌不忙从容应战。

第一节 跳槽的原因	198
-----------------	-----

第二节 跳槽的理性思考	199
-------------------	-----

1. 一碗饭而已	199
----------------	-----

2. 媳妇熬成婆	200
----------------	-----

3. 上帝的误会	201
----------------	-----

4. 混沌与倏忽	202
----------------	-----

5. 等待座位	202
---------------	-----

6. 乞丐的追求	203
----------------	-----

7. 为自己建房子	204
-----------------	-----

8. 男孩的铁钉	205
----------------	-----

9. 火鸡的命运	206
----------------	-----

10. 生死大权	206
----------------	-----

第三节 跳槽的策略	207
-----------------	-----

第四节 跳槽的职业道德	208
-------------------	-----

第五节 成就金领梦想	209
------------------	-----

1. 职业发展的终极目标	209
--------------------	-----

2. 金领在哪里	210
----------------	-----

3. 金领的特质	211
----------------	-----

第六章 性格特质与职业倾向测试

为了便于大家分析评估个人性格特性,以利于评估你更适合哪些职业或岗位,以下测试评估可作参考。但是随着环境的改变和个人的工作磨砺,人的性格也会相应改变,工作若干年后还可以再度测试。本章为你提供了四份职业倾向测试和一份工作称职度测试,以进一步了解自己的职业倾向和未来工作方向。

1. 组织/团队角色测试	214
--------------------	-----

2. 性格测评	218
---------------	-----

3. 人格特质测试	220
-----------------	-----

4. 创造力测试	232
----------------	-----

5. 工作称职度测评	235
------------------	-----

后记

第●章

如何塑造亮点 ——四把开山斧

毛主席说过：“不打无准备之仗。”打仗前要做好充分的谋划和准备，凡事预则立，不预则废。没有十足准备的事情，不宜操之过急，只有准备充足，方可取得胜利。

松下幸之助说过：“人的成功，七分靠能力，三分靠运气，但三分运气来临的时候，你却没有七分能力，机会就会擦肩而过。”凡事有备无患，否则面临威胁只会干着急，机会来了也抓不住。

四把开山斧让你从熙熙攘攘的求职大军中脱颖而出。

**RUHESUZAO
LIANGDIAN
SIBAKAISHANFU**

随着高校扩招,高考让更多人看到了人生的曙光,越来越多的人能进入高等学府,接受高等教育。我国政府重视教育、发展教育,并对教育事业不断增加投入,这是我国国民素质得以不断提高的基本保障。据统计2008年高校毕业生达到559万人,比2007年增加60多万,预计今后3年内还将以每年50万的速度增长。这不仅仅是反映了高等学历者在社会中的比重在增长,也透视了现阶段大学毕业生面临的就业形势。另有报道显示,去年全国大学毕业生的就业率只有80%,所谓的大学生“就业难”的问题,已经逐渐成为了一个社会化的问题。由于企业竞争的加剧,企业招聘限于即招即用的人才,对于刚出茅庐的大学生一般不感兴趣,这对大学毕业生确实是一个残酷的打击。

无论是现在还是将来,大学生都面临着一个不可避免的事实,走出校门就要去跟有工作经验的学长抢饭碗,也许还要跟一些中专生、高中生甚至初中生抢饭碗,就业市场逐步演变成了一个饭碗争夺战的战场。

找到工作的有种突出重围的感觉,但也有相当一部分感觉被贱卖了;没有找到工作的有种碰壁撞墙的感觉,也有一部分开始深信命运就是捉弄人的玩意。无论是找到工作的还是正在找工作的,心中都有一种高兴不起来的感觉,大家凑在一块,总能找到不爽的话题。

当我们频频投出简历却石沉大海;当我们参加一次次招聘会却没有回音;当我们一次次忐忑不安地参加企业面试却没有收到录用通知,我们信心开始动摇,我们开始着急,我们开始愁上心头……

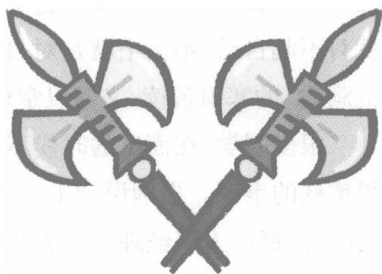
当前就业形势的确不容乐观,但我们要看到,到处都有铺天盖地的招聘信息,每天都有企业在招聘,每天都有人顺利就业或跳槽。中国企业绝大多数处在成长期,企业成长必然增加就业机会。再说,就算毕业生供大于求,但人才市场毕竟还是有需求,而且并非应届生都不能就业。这就好比我们挤公交车一样,每个站台都有人等着要上车,即使再拥挤都有人能搭上车,当然也有人挤不上去。但问题是,搭不上车的一定会是你吗?如果确实赶不上这班车,那下一班车我们能否坐上去呢?我们可能没法改变公交车拥挤的现状,但我们完全可以想办法坐上车,或者采取别的办法

到达目的地。

焦虑也好,抱怨也罢,终究不是解决问题的办法。佛学倡导因果,善因必有善果,恶因必有恶果。凡人重果而忽视因,所以烦恼;佛祖重因轻果,故能成佛。佛祖教导信徒要“布施”,布施就是心怀善念、舍己助人、广结善缘、增长福德,为超凡脱俗、功德圆满、修炼正果而付出,这也就是我们通常所说的“积德”,没有这个付出就不能修成正果。我们认真学习,然后取得大学文凭,这就是简单的因果关系。考试不及格,一定是学习没有用功,找不到工作一定是能力有欠缺,这个简单的因果关系,已经足以告诉我们,不是大学毕业时怎么制作简历和怎么应对面试,而是大学四年就要为修成正果而布施,去练好基本功、打牢基础。临时抱佛脚,只怕佛也帮不了你。正所谓“自救者天助之!不自救者,上天又奈何”?

即将走出校门步入社会大家庭之际,我们所要做的,除了提高我们的竞争力,提高自身价值,我们别无选择。

到超市购物,琳琅满目的货架上摆满了同类商品,我们挑什么买?为什么选你所选的?一定是这个东西有吸引你的地方,这就是商品的差异化。我们求职也一样,企业招聘选人,也是选差异化,也是基本的“货比三家”心理,这个差异化就是招聘单位心中的“价值”。我们就要利用企业选差异化来塑造自己的亮点。



现在,就来看看我们如何通过差异化塑造亮点。

第一节 从共性中找个性

1. 我对本专业的学习是否深入

同一个学校,同一个专业,看起来没有什么不同,大家都在同一个起

跑线上,学习同样的专业课程,确实没有什么差异。但是学有专攻,成绩有优劣,对专业知识学习的深度一定有差距。如果你的成绩很好,扎实的理论就是一种差异,这一定是你的一个亮点,所以你的成绩单一定要秀出来。有的同学偏科,或者说成绩不太理想,但是否有一两科成绩特好的?如果有,你就把它秀出来(别的学科成绩就别提了),同时应该就这个学科发表一些见解,或许这门学科就是招聘单位在意的(当然一定要是专业课程,选修课就不重要了)。如果你的专业课基本上都只是处在一个及格水平,成绩单不拿出来也罢。因为你在这方面没有亮点,太普通的成绩只会让人觉得你学习不认真,所以成绩不好。

好成绩固然是一个亮点,对应届生而言,招聘单位多数还是希望看到你的专业课程设置以及你的学习成绩,因为这是招聘单位常用的筛选条件。如果你还抱着“60分万岁”的思想,就意味着找工作你已经输人一筹。大学四年或是三年,是人生最难得的黄金学习时间,我们要充分利用这个时间去学习,而且要把它学精。四年时间就学那么十几本书,不学精就对不起自己,不学精就是对自己不负责任。战国苏秦若没有“头悬梁,锥刺股”的寒窗苦读,又何以掌得六国相印?

很多同学,在面试的时候不能快速说出学了哪些专业课程,这是一件很糟糕的事情。先别说动手能力,连基本的理论知识都不过关,你不被拒之门外,那位人事经理就离失业不远了。所以,快速熟练地说出你的专业

课程和重点内容,是你第一大亮点,它能证明你的理论知识学得很扎实。理论要学得扎实,不仅仅是考试成绩,而是要能娴熟地讲解,能把每一个章节清晰地讲解出来,你不妨将“能熟练讲解”作为一个理论掌握的衡量标准。

你用不着谦虚地说:“我只知道一点理论知识,没有工作经验。”你递出简历就已经告诉别人了,你没有工作经验,但有扎实的理论知识。你目前的最大优势是学历、理论知识,那就先问

