

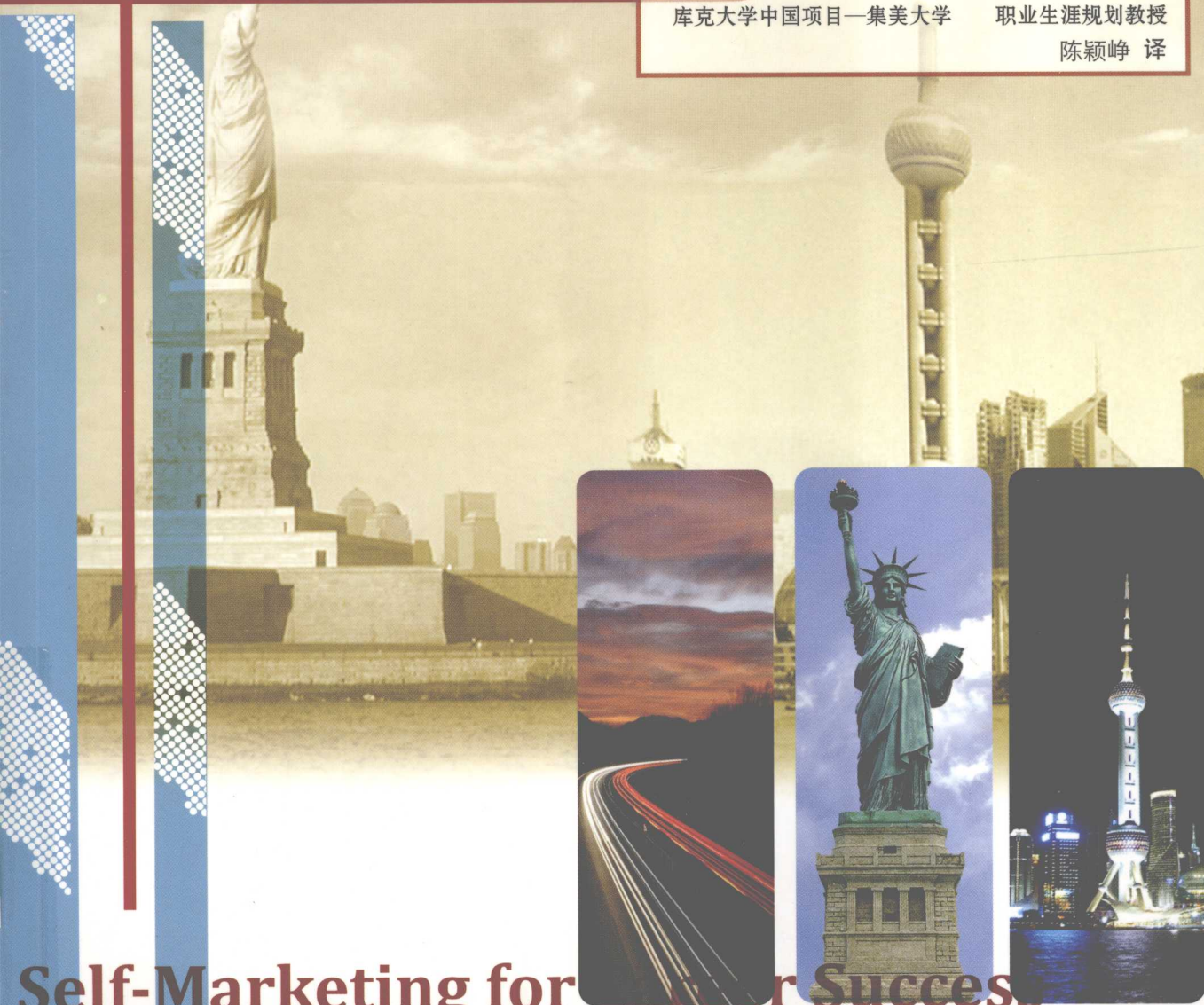
成功职业生涯 的自我营销

如何在中国
就业市场赢得竞争

Ken Johnson, Ph.D.

肯·詹逊 博士 著

库克大学中国项目—集美大学 职业生涯规划教授
陈颖峥 译



Self-Marketing for Career Success
HOW TO WIN THE JOB COMPETITION

成功职业生涯 的自我营销

如何在中国就业市场
赢得竞争

肯·詹逊 博士 著
陈颖峥 译

图书在版编目(CIP)数据

成功职业生涯的自我营销:如何在中国就业市场赢得竞争/(美)肯·詹逊(Johnson, K.)
著;陈颖峥译. —厦门:厦门大学出版社, 2009. 2

ISBN 978-7-5615-3166-2

I. 成… II. ①肯…②陈… III. 职业选择-中国-通俗读物 IV. D669. 2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 008842 号

厦门大学出版社出版发行

(地址:厦门市软件园二期望海路 39 号 邮编:361008)

<http://www.xmupress.com>

xmup@public.xm.fj.cn

厦门合兴包装印刷股份有限公司印刷

(地址:厦门市同安区同集北路556号 邮编:361100)

2009年2月第1版 2009年2月第1次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:18.25 插页:2

字数:428千字 印数:1~4000册

定价:35.00元

如有印装质量问题请寄承印厂调换



序 一

自从 Ken Johnson 博士加入库克大学中国项目 5 年来,他参与开发生涯管理项目,并且使之成为学生了解自己、了解未来职业生涯方向,以及更有效地在竞争激烈的中国就业市场上竞争的有效工具。他是个充满活力的老师,他的受欢迎程度是有目共睹的,他的工作受到学生及其他同事的认可。他对学生的爱和体察学生需要的能力一直以来都给我留下深刻的印象。到现在,他已经帮助很多毕业生成功地在就业市场上赢得竞争,同时也帮助很多学生出国学习。此刻,我很乐意向读者推荐他写的这本书。

这本书是 Ken Johnson 博士这 5 年来为几千个中国大学生讲授生涯规划课所积累下来的硕果。他对中国的就业危机有着很深刻的理解,并且明确指出大学毕业生面临着毕业后找到合适工作和开始职业生涯的挑战。这本书对中国职业生涯管理的发展来说是个伟大的创新,因为作者在书中利用了商业中营销的方法,并且阐明了营销方法也可以用在个人生涯管理中,就像经营企业一样。这本讲“如何做”的书是非常实用的,因为书里提供了很多有用的信息及观点。如果读者能够把这些方法运用到实际行动中,那么毫无疑问,读者所获得的不仅仅是一份好工作,更是一个丰富多彩、令人满意的职业生涯。

Ken Johnson 博士过去已经教会几千个学生掌握自我营销的“5Ps”,并且都取得了可喜的成果。学生们不仅因此了解了自己在就业市场上的价值(他们的“产品”),同时也变得更自信,并且制定了适合自己的生涯战略(“定位”、“促销”、“渠道”),提高了自我营销能力,比如制作有效的简历,掌握面试技巧,学会如何寻找最适合自己能力的工作,以及在获得稳定工作后如何发展自己、提升自己,从而在生涯发展中更上一层楼。

简而言之,在读完此书并且付诸行动之后,读者们会发现离自己梦想中的生涯越来越近。

Dr. Michael T. C. Hwang
库克大学中国项目负责人
中国上海

序 二

肯·詹逊(Ken Johnson)博士是美国库克大学与中国几所大学合作项目开办以来任职最久,也是最受学生尊敬和欢迎的教授之一。任职以来,他通过不断的尝试和创新改变了学生对生涯管理重要性的认知,从科学的商业观点提高了学生对生涯的认知水平以及对自身生涯发展的责任感。教学不仅仅要从教师的观点出发,更多的是要了解学生的实际需求包括精神上的需求。肯·詹逊教授给学生带来的不仅仅是知识,更是对生活、对未来、对责任的一种认知,一种充满爱心的有活力的教育模式。

这本书是肯·詹逊通过不断的研究和尝试所积累下来的丰硕果实。通过对学生的关心与了解,以及对中国社会现实问题的研究,他阐明了目前中国就业市场所面临的深层次的潜在危机,而这种危机让他意识到了教育改革的迫切性与重要性,以及学习生涯管理新思想的重要意义。他抛开了传统的关于生涯管理的论述,巧妙地通过营销的角度让学生们更快更清楚地认识到就业问题的严重性,同时又运用营销的5Ps方法来改变现状和解决问题从而更好地管理职业生涯。社会在不断发展,竞争也在不断加剧,特别是在全球金融危机发生后,全球财富重新分配,企业破产导致了高失业率,学生要想在这么严峻的形势下竞争生存,就必须有“新思想”,正如肯·詹逊在书中提出的:新问题需要新思想。

肯·詹逊已经成功运用该书提出的方法和技能帮助许多不知所措的毕业生找到了方向并开始满意的职业生涯。职业生涯规划不仅是要找到一份理想的工作,更是要对未来整个生命过程的规划,从而充分发挥自身的价值,享受职业生涯带来的乐趣与成果。我相信,读者们在阅读完此书之后一定会受益匪浅,一定会对生活有另一种认识。如果您能根据肯·詹逊所提出的方法和技能采取行动,我完全相信,您也可以在激烈的竞争中生存下来,并且开始自己有意义有价值的生涯及生命之旅。

值此《成功职业生涯的自我营销——如何在中国就业市场赢得竞争》一书即将出版之际,草草数言,权当为序。

集美大学国际合作交流处处长
集美大学海外教育学院院长

叶光煌

前言

本书是我过去几年为几千个中国大学生教授职业生涯课程和其他商业课程所积累下来的成果。作为学生的老师、顾问,我了解很多大学生在从学校转向职场过程中所面临的挑战和困难。我了解他们在选择正确的职业生涯上的困惑,在找工作上的担忧,以及没有实现梦想而感到的失望。我同时也分享了学生成功运用营销方法和技能找到好工作并且开始有价值的职业生涯所带来的喜悦。作为一名老师,我通过倾听学生们的成功或失败的故事积累了很多东西。



比起传统的教学模式,我的课堂教学更像是培训课:培训意味着教给学生一些实际的技能,使他们在选择职业生涯方向、发展自我和参与职场竞争方面做更充分的准备;而传统的教学方式主要教给学生一些抽象的知识和理论,这些抽象的事物对于学生在毕业后步入社会通常帮助不大。我也曾经为我的许多学生成功运用我所建议的方法找到好工作并且开始有前途的职业生涯而感到欣慰。

本书更像是一本培训手册而不是传统的教科书。你不会看到很多的理论、复杂的观点或者夸夸其谈的论述,你也不需要为考试而记忆一些东西。相反,这本书通过一系列专门设计的练习来培养你的实践能力,让你找到更明确的职业方向,帮助你了解自己独特的价值,从而使你可以有准备地参与竞争,从几百万个绝望的求职者中脱颖而出。

我真诚地希望本书能帮助读者在中国的就业市场竞争中胜出,帮助他们树立信心,培养技能,开发自己的潜能,为中国未来的发展作出更大的贡献。

感谢

很多人对本书的编写给予了帮助。首先我要感谢我的中国学生,他们和我分享个人的故事并且提供了在规划职业生涯时遇到的问题。这让我萌生了撰写本书的想法,我把本书献给我所有的学生,包括曾经和未来的学生。

我感谢库克大学中国项目给了我为中国学生讲授职业生涯规划课和其他商业课程的机会,感谢库克大学鼓励我在遵循库克大学“知行合一”的哲学下发展自己的教学思想和风格。库克大学位于纽约州,它是“体验教育”的领导者,在 James Burke 校长、Virginia Coombs 副校长和教务长以及黄天中副校长(库克大学中国项目负责人)的领导下已经成功地在中国实施了职业生涯管理和体验教育项目。

陈颖峥,库克大学中国项目 2007 届毕业生,她几个月来不知疲倦地翻译本书,同时也协助我做一些相关的研究并提供了富有洞察力的见解和反馈。她的努力大大地提高了本

书的质量和价值。没有她的合作,我绝不可能完成本书。

我还要特别感谢洪臻嘉对本书封面作出的贡献。

另外还有一些以前的同事和学生:Duncan Rinehart、Anne Marie Guthrie、李祥、沈小玲、Chang Sheng 等等阅读了此书的早期几稿,并且提供了有价值的建议。当然本书中的任何错误、遗漏或者缺点只属于我个人,希望读者能不吝赐教。我的邮箱是 css.johnson@yahoo.com。

关于作者

Ken Johnson 是一个在迈阿密、巴西、阿根廷长大的美国人。他在埃默里大学(亚特兰大)获得学士学位,在杜兰大学(新奥尔良)获得硕士和博士学位。他到过 22 个国家旅游,教过经济学、政治学、国际关系和商业课程。他在普华永道会计师事务所及其他人力资源公司做过咨询师。目前,他居住在中国厦门,为集美大学库克中国项目的学生讲授职业生涯规划及其他商务课程。同时,他也在库克大学中国项目的天津科技大学、云南财贸大学和温州大学授课。



Dr. Ken Johnson
职业生涯规划教授
中国厦门集美
2008 年

绪 言

你准备好开始一生中最重要的商业冒险了吗？你想开发一种可以丰富你和他人生活的产品吗？你有没有梦想过一个成功的未来？你想成功地在全球化的中国经济下扮演重要角色吗？你准备好采取行动支配自己的生活或命运了吗？如果你回答了“是”，那么继续阅读下去。这本书将通过把西方职业生涯规划的思想 and 经验运用到中国就业市场的文化和挑战中，从而为中国的职业生涯教育作出特殊的贡献。

职场危机与职业管理的需要 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

尽管中国的经济在过去 15 年实现了空前的增长，但是在就业市场里出现了一种正在蔓延的危机，这种危机给了大学生当头一棒。一方面，很多企业抱怨大量的大学毕业生在技能和知识方面都不能应对中国快速变化的市场，即使是重点大学的学生；另一方面，上大学的人越来越多，导致就业竞争日趋激烈，很多大学毕业生只能降低期望开始不尽如人意的职业生涯甚至找不到工作。面对这种现状，教育部要求从 2008 年开始，所有的大学都必须开设职业生涯管理课程。本书的第一章描述了你所面临的竞争和改变思想的必要性，以及职业生涯管理的方式。



新思想：有中国特色的自我营销 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

30 年前，邓小平的“新思想”为中国的快速发展和提高竞争力打下了基础。邓小平的“新思想”是以有中国特色的市场改革为基础的：借鉴西方世界成功的做法和模式，但是又很巧妙地加以改造，使之适应于中国的文化和社会现实。

尽管市场的新思想已经在中国的社会和经济发展中打下了稳固的基础，但它在大部分中国教育机构中并没有完全扎根。因而这本书的目标同时也在于把“新思想”介绍到中学、大学和各个培训中心，让中国几百万的大学毕业生能够在中国的就业市场里加快个人发展和提高个人竞争力。本书的作者是美国人，本书描述的是西方营销理论，但是又把这些理论加以改造以适应中国的教育、文化和市场现状。所以这是一本为中国人而写的书，一本以中国人的经验和现实为基础的书。换句话说，就是“有中国特色的自我营销”。将“市场改革”引入你的职业生涯，你将获得新的发展



机会,正如过去 30 年中国的市场改革所带来的发展机遇。第二章“自我营销”介绍了自我营销的方法,以及如何把它运用到你的职业生涯。

利用营销的方法来管理你的职业生涯 ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

在今天的经济全球化背景下,每一种产品或服务都需要营销计划来提高竞争力从而实现盈利。这和你的职业生涯是一样的。本书鼓励你把自己的职业生涯看成是一桩买卖,在“营销 5Ps”的基础上把营销方法应用到职业生涯管理上:

- **产品:** 深入理解在职场里你的技能、教育、经验、知识和兴趣的价值是什么。
- **定位:** 找到你的职业生涯方向,并且就怎样达到职业目标拟一份计划。
- **定价:** 计算你在特定行业、企业里的价值,并且学会如何就争取公平的薪酬和福利进行谈判。
- **促销:** 有效地把你的价值和目标信息传达给雇主和其他人。
- **渠道:** 通过利用主要的分销渠道,比如网络、人才招聘会以及人际关系网来找到最好的工作。



本书第 3~7 章详细地解释了如何使用 5Ps 中的每一个来管理你的职业生涯,从而走向成功的未来。最后一章就如何继续使用 5Ps 来改善你的生活和职业生涯提供了实用的建议。

这本书适合你吗? ▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶

这本书是专门为满足以下一个或多个条件的读者设计的:

- 在校大学生,希望在毕业的时候能找到最适合自己的工作
- 近几年毕业,工作年限少于 5 年的人
- 想提高自己的实践技能,比如面试技巧、简历撰写技巧、求职策略等等的人士
- 在校大学生以及刚毕业的感到迷惘的大学生
- 想从竞争中脱颖而出并且得到快速晋升的人



你不必是主修经管的学生,也不必是个职业商务人士,你一样可以使用此书中的营销方法并从中受益。这本书是同时为没有商业知识背景和有商业知识背景的人设计的。你在此书中不会看到复杂的理论、公式或者原理。这不是一本以理论或抽象想法为基础的书,而是一本以曾经在中国就业市场努力竞争过的人的真实经验为基础的书。

目 录

序一/Dr. Michael T. C. Hwang

序二/叶光煌

前 言

绪 言 (1)

第一部分 成功职业生涯自我营销

第一章 一种新的思维方式 (3)

关于工作和职业生涯的旧思想 (3)

就业竞争危机 (7)

新问题需要新思想 (11)

新思想,新选择 (12)

职业生涯的新思想 (13)

利用自我营销的方法管理你的职业生涯 (17)

第二章 自我营销 (20)

孙子兵法 (20)

你的职业生涯,你的生意 (21)

把营销理论应用到你的职业生涯中 (22)

自我营销的 5Ps (24)

未来的财富 (25)

 创新 (26)

 品牌 (27)

 竞争优势 (27)

 职业生涯履历:个人营销计划 (31)

第三章 产品 (33)

 你是谁? (34)

自我评估:发现你的产品价值.....	(35)
雇主想要的是什么:整体素质.....	(36)
整体素质:多元智力理论.....	(37)
多元智力和职业生涯选择	(38)
雇主想要的的能力	(40)
人际交往能力	(40)
思考能力	(50)
完成任务能力	(53)
专业技能	(56)
雇主想要的经验	(57)
校园经历	(58)
兼职工作	(59)
志愿者经历	(61)
实习和社会实践	(62)
个人成就和失败经历	(62)
雇主想要的教育背景	(63)
雇主想要的性格	(66)
积极的态度	(66)
自信	(66)
诚实和道德的	(66)
负责任的	(67)
忠诚的	(67)
能在压力下工作	(67)
愿意学习	(68)
灵活性	(68)
雇主认可的兴趣	(69)
你要考虑的价值	(69)
第四章 定位	(71)
定位	(72)
在就业市场上给自己定位	(72)
创建一个个人品牌:敢于与众不同!	(72)
如何创建个人品牌?.....	(74)
自我介绍:如何传达你的品牌信息.....	(75)
找到你的职业生涯方向	(78)
个人使命陈述:找出你的激情和目标.....	(78)
如何写个人使命陈述	(79)
确定你的目标市场	(81)

根据你的专业来定位	(81)
职业访谈	(90)
研究相关领域的职业生涯信息	(91)
制订你的个人战略规划	(93)
SWOT 分析	(94)
SWOT 矩阵	(97)
撰写你的个人战略规划	(98)
第五章 价格	(101)
对于定价的误解	(102)
价格的构成	(103)
薪酬	(103)
福利	(104)
培训	(105)
职业发展机会	(105)
工作—生活的平衡	(106)
了解你的价格	(106)
市场平均价格	(106)
计算你的价值	(109)
薪酬谈判	(110)
薪酬谈判的步骤	(111)
总结:薪酬谈判时该做和不该做的	(113)
个人理财	(114)
步骤 1: 预算	(114)
步骤 2: 财务规划	(115)
第六章 促销	(116)
在就业市场上推销自己	(117)
写简历	(117)
制作中英文简历的必要性	(118)
中英文简历的区别	(118)
西式简历	(119)
简历的组成部分	(120)
如何制作一份好的简历?	(121)
行动词和关键词	(121)
简历样本	(124)
写求职信	(132)
传统求职信	(132)
T 型求职信	(133)

面试	(134)
面试准备	(135)
注意穿着打扮	(135)
面试时	(137)
面试类型	(138)
如何回答面试中的问题	(139)
你应该问的问题	(148)
结束面试	(150)
后续工作	(150)
第七章 渠道	(151)
招聘周期	(152)
制定渠道战略	(153)
分销渠道	(154)
网络	(154)
招聘会	(164)
为获取潜在工作机会建立人际关系网络	(166)
第八章 终身职业生涯管理	(171)
从学校到职场的转变	(172)
如何做好第一份工作	(173)
攀登你的职业生涯阶梯	(175)
改进你的产品:积极态度的力量	(175)
推销自己	(177)
请求升职	(178)
是跳槽的时候了吗?	(179)
被解雇	(184)
工作—生活的平衡	(185)
达到工作—生活平衡的小窍门	(187)
时间管理	(187)
时间管理测验	(188)
按主次安排时间	(189)
个人精力周期	(190)
年轻女性的职业生涯挑战	(191)
关于女性角色的传统态度	(192)
工作中的大男子主义和性骚扰	(192)
玻璃天花板	(192)
抚养孩子	(192)
总结 终身职业生涯成功的自我营销	(193)

第二部分 职业生涯履历自我分析手册

职业生涯履历自我分析.....	(197)
第一部分 天赋和技能.....	(198)
多元智力自我评估.....	(198)
测试你的情商.....	(203)
沟通能力.....	(204)
团队协作能力.....	(207)
其他人际能力:帮助他人以及领导力和管理技能	(208)
思考能力.....	(210)
高层次和低层次思考能力.....	(210)
完成任务的能力.....	(211)
第二部分 经验评估.....	(213)
第三部分 教育经历评估.....	(218)
教育背景分析.....	(219)
第四部分 个性/性格评估	(221)
第五部分 兴趣评估.....	(224)
第六部分 价值.....	(225)
附录 职业生涯及工作的网络资源.....	(268)
参考文献.....	(272)



成功职业生涯的自我营销——如何在中国就业市场赢得竞争

第一部分

成功职业生涯 自我营销

