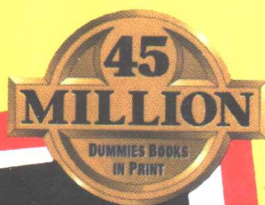




“一本完整、可靠、绝对有帮助的职业指导书”

——詹姆斯·C·贡耶

“美国在线”贡耶网络中心总裁



热门职业

同时提供独立创业捷径

FOR

DUMMIES[®]



*Reference for
the Rest of Us!*

大家都需要的参考书

[美] Marty Nemko and
Paul & Sarah Edwards 著
林立 译

超过500种热门职业，无论对
新手还是资深人士均有帮助

提供应聘实战要诀，让你成为
头号人选

老行当，新花样，任何工作都
可以做得更好



文匯出版社



世界图书出版公司



美国最畅销的 DUMMIES® 丛书

热 门 职 业

[美] Marty Nemko and Paul & Sarah Edwards 著

林 立 译



文 匯 出 版 社

世 界 图 书 出 版 公 司

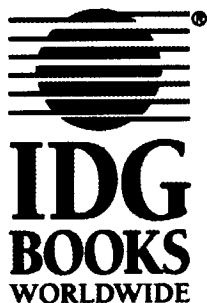
图书在版编目 (CIP) 数据

热门职业 / (美) 宁科, 爱德华著; 林立译. —上海:
文汇出版社, 2001.4

ISBN 7-80531-858-1

I. 热... II. ①宁... ②爱... ③林... III. 职业
选择 - 基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 40475 号



Cool Careers For Dummies® by Joyce Lain Kennedy

Original English language edition Copyright © 1998 by IDG Books Worldwide, Inc. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in any form. This edition published by original publisher, IDG Books Worldwide, Inc.

The IDG Books Worldwide logo is a trademark or registered trademark in the United States and/or other countries under exclusive license to IDG Books Worldwide, Inc., from International Data Group, Inc. For Dummies, Dummies Man and related trade dress are trademarks or registered trademarks of IDG Books Worldwide, Inc. in the United States and/or other countries. Use by Permission.

本书英文版由美国 IDG Books Worldwide 公司出版, IDG 公司已将中文简体版版权授予广东世界图书出版公司。未经许可, 不得以任何形式和手段复制或抄袭本书内容, 侵权必究。

丛 书 名: 美国最畅销的 **Dummies®** 丛书

书 名: 热门职业

著 者: [美] Marty Nemko and Paul & Sarah Edwards

译 者: 林立

责任编辑: 季元 张晓蕾

印 刷 者: 复旦大学印刷厂

装 订 者: 上海宏达装订厂

出版发行: 文汇出版社

上海市虎丘路 50 号

邮政编码: 200002

广东世界图书出版公司

广州市新港西路大江冲 25 号

邮政编码: 510300

经 销: 各地新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 21 字数: 383 千

版 次: 2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 0001 ~ 5100

书 号: ISBN 7-80531-858-1/G · 481

版权贸易合同登记号: 19 - 1999 - 073

出版社注册名: 粤 014

定 价: 35.00 元

译者序

市场和信息，这两个似乎针对整个社会而言的时髦词，竟然也与平民百姓的求职活动有如此重要的关系。读马迪·宁科等人著的《热门职业》，你会觉得市场就在身边，信息随手可得。

许多求职者认为，求职市场是一个人头攒动、招聘职位寥寥无几的地方。其实那是职业介绍所，是找工作的几十种途径之一。找到工作的人并不都通过这种途径，更大的求职市场就在求职者周围。宁科认为，职业市场是广泛的，求职者看不到市场是因为他们看不到自己，不知道自己需要什么，凭着对自己需求的粗浅认识，带着框框套套到市场上寻找职业，前景自然有限。宁科凭借丰富的求职指导经验，耐心地却很有针对性地诱导求职者分析自己的需求，明确职业中适合自己的迹象，使得原先狭窄的求职市场顿时宽阔起来。

和其它市场一样，求职市场也需要求职者善于开发，掌握一定的技巧。对于求职者来说，求职市场的开发很重要的一环是信息的开发。《热门职业》分析了求职过程和求职案例，介绍了许多寻找信息的方法。如果求职者能积极地使用各种途径获得求职市场信息，何愁没有市场。除了广泛的信息源外，对已知的信息进行加工，归纳推理出新的信息，也是阅读宁科等人的《热门职业》的收获之一。宁科等通过对求职案例的分析，介绍了许多求职技巧。对于急迫需要就业但缺乏求职经验的人来说，甚至对于自己开业，需要与客户或顾客谈判的小老板来说，这些技巧可以让他们耳目一新，有些甚至可以即学即用。

《热门职业》除了能开拓读者的思维，还提供了大量的职业描述，其本身就是大量的信息。《热门职业》的第二章对 500 多种职业进行描述，许多观点有独到之处。这些描述可以让读者了解这些职业的性质。许多描述还告诉读者如何开发这种职业。

宁科等人对自己开业有明显的偏爱。宁科本人原在大学教书，竟然辞去大学职位，干起了个体户，取得巨大的成功。《热门职业》不仅是为想成为公司职员的人写的，自己想当老板的人也可以从中受益。随着中国加入世界贸易组织即将成为现实，市场经济的发展步伐将进一步加快，求职市场更加需要求职者的开发和利用。和其它市场开发者一样，求职者可以从《热门职业》中得到这个启示：路在脚下。

宁科等人有丰富的求职指导经验和媒体专栏经验。《热门职业》侃侃而谈，语言生动幽默，读起来有和老朋友聊天的感觉。当然这本书描叙的是美国的求职

市场，有些职业在我国尚未出现，有些则因文化和社会背景不同，不可能在我国出现。但洋为中用，这本书里的大量信息、敏捷的求职思维和实用独特的方法对我国的读者都非常有启发性。

由于译者的水平有限，难免有不妥或错误之处，敬请读者批评指正。

译 者

1999 年 11 月

目 录

.....

引 言	(1)
这本书的结构	(1)
第一部分：现在就找适合你做的职业	(1)
第二部分：聪明起来	(2)
第三部分：找到工作的更好办法	(2)
第四部分：调整你的职业	(2)
第五部分：十言书	(2)
本书中使用的图标	(3)
现在该怎么办	(3)
第一部分 现在就找适合你做的职业	(5)
第一章 山迪的故事	(7)
第二章 热门职业目录	(11)
热门职业为何热门?	(11)
使用热门职业目录	(12)
类别	(12)
本书中使用的图标	(12)
好在哪儿?	(13)
与人打交道的工作	(14)
照顾和咨询	(14)
让人相会	(20)
以销售为主的工作	(23)
其它以人为主的职业	(25)
与数据打交道的工作	(28)
科学数据	(28)
电脑数据	(32)
商业数据	(33)
与文字打交道的工作	(36)
与物品打交道的工作	(38)

艺术类	(38)
固定程序的工作	(41)
与人和数据打交道的工作	(46)
与人和文字打交道的工作	(52)
公共场合说话	(52)
一对一的工作	(55)
与人和物打交道的工作	(57)
与文字和人打交道的工作	(59)
与数据和人打交道的工作	(65)
与数据、人员和文字打交道的工作	(68)
与数据和物品打交道的工作	(72)
与物品和人打交道的工作	(76)
需要动手的健康和美容职业	(76)
与其它物品和人打交道的职业	(78)
与物品和数据打交道的工作	(81)
与数据、人和物打交道的工作	(84)
与数据、物品和人打交道的工作	(87)
与物品、人和文字打交道的工作	(89)
领先一步的职业	(91)
不那么热门的职业	(93)
第三章 20 个最能说明情况的问题	(97)
简化程序	(97)
问题	(98)
你的价值	(98)
你的感情	(99)
你的能力	(100)
你的个性	(101)
前景问题	(102)
第四章 理智和感觉并用	(107)
朱莉找到了职业	(107)
发现你职业的最佳选择	(107)
第一步：列出你的职业必须具备的特点	(108)
第二步：你选择的职业有没有你的职业必须具备的特点？	(108)
第三步：你的职业所具备的特点能提示其它职业吗？	(108)
第四步：记住哪些职业能使你激动	(110)
第五步：选择一种或多种会有实际效果的职业	(110)

第六步：发现更多的东西	(110)
第五章 那种职业到底怎么样？	(111)
朱莉找到职业：尾声	(111)
读一读有关某种职业的资料	(112)
为什么要先阅读再打电话或访问？	(112)
最好的阅读材料	(113)
利用网络找出有关某个职业的信息	(114)
与业内人士接触	(115)
“好了，但是我和谁接触呢？”	(115)
说什么	(116)
访问工作地点	(117)
访问时要做些什么？	(117)
模拟访问	(117)
打完电话或访问之后	(117)
认真一点	(118)
第六章 找到干的勇气	(121)
如果没有什么东西可令人激动	(121)
如何鼓起勇气	(122)
第一种：不要太死心眼	(122)
第二种：空中飞人	(122)
第三种：修改你的职业目标	(122)
第四种：获得更多的信息	(122)
第五种：选择一种变化不那么激烈的工作	(123)
第六种：将你的选择与现状相比较	(123)
第七种：民事法院的技术	(124)
第八种：先兼职做一做你的新职业	(124)
第九种：让自己有个试用期	(124)
第十种：选择多种职业	(124)
第十一种：要知道职业满意感取决于你选择职业后干了什么	(125)
其它帮助	(126)
最后检查	(127)
第二部分 聪明起来	(129)
第七章 不需要学位的职业准备	(131)
返回学校修读学位的不充分理由	(131)
返回学校修读学位的充分理由	(132)
那一张纸值得花时间和金钱吗？	(132)

你的大学, 更好的办法	(134)
说服雇主雇你, 而不是雇有学位的人	(135)
规划你的大学教育	(137)
找辅导	(137)
设计学习内容	(138)
第八章 以学位为基础的职业准备	(139)
找到适合在大学或研究生院	(139)
选择适当的大学或研究生院	(139)
选择适当的课程	(140)
找到快速获取学位的最好的合法大学 (同时能学到不少的知识) ...	(142)
入学	(143)
进入拼命竞争的大学	(144)
大学研究生院招生中过分强调的因素	(145)
找到钱	(145)
比较情况	(147)
如何对付州内和州外学生的不同学费问题	(147)
充分利用你选择的学校	(148)
努力寻找好老师	(148)
先读一读	(148)
积极参与上课	(148)
选好你的导师	(149)
一对一辅导	(149)
让作业适合于你	(149)
不要轻易相信	(149)
终身学习	(149)
第三部分 找到工作的更好办法	(151)
第九章 前景	(153)
找工作的更好办法	(153)
真实一些	(154)
快速找工作的关键	(155)
最后说明	(155)
第十章 树立你的决心	(157)
放下包袱	(157)
找时间	(157)
不要担心被拒绝	(158)

全在于你如何认为	(158)
打牌的心态	(158)
图书馆找书的心态	(159)
能赢得 0.05 分的一击已经够好的了	(159)
两个金矿工	(159)
被拒绝是好事?	(159)
最糟糕的事是什么?	(159)
保持乐观	(159)
到购物中心去	(160)
轻松但坚持不懈	(160)
真实一些	(160)
装扮到不用装为止	(160)
空中的三个气球	(161)
着眼现在	(161)
第十一章 少花时间也能写出更好的个人简历	(163)
写足够好的个人简历的 10 个容易步骤和 1 个艰难步骤	(164)
第一步: 写下你的姓名和联系办法	(164)
第二步: (供选择) 写出你的目标	(164)
第三步: 选择格式——技术、时间顺序或混和形式	(165)
第四步: 选择一种具体的个人简历作为模式	(167)
第五步: 根据你个人简历的结构、语言和感觉起草个人简历	(168)
第六步: 写教育部分	(172)
第七步: 选择部分	(173)
第八步: 个人部分	(173)
第九步: 把最重要的东西放在你的个人简历的开头	(173)
第十步: 获取反馈	(174)
第十一步: 停止推敲个人简历, 开始庆祝	(175)
你的电子个人简历	(175)
第十二章 你想到哪种组织机构工作?	(177)
私营部门	(177)
非盈利部门	(178)
政府部门	(178)
被政府雇佣	(179)
到大公司工作的前四个理由	(180)
到小公司工作的前四个理由	(180)
自雇	(181)
第十三章 回复招聘广告的最佳方法	(183)

招聘广告颂歌	(183)
利用招聘广告应该到什么程度?	(185)
让招聘广告对你起作用	(185)
电脑很有用	(185)
方便的保存记录系统	(185)
应回复的最佳广告	(186)
开发一种筛选大量广告的有效方法	(186)
发布职位征求广告	(188)
使用招聘广告的特殊方法	(189)
减轻招聘广告的压力	(189)
何时回复招聘广告	(192)
回复招聘广告的最好方法	(192)
增加机会的其它方法	(194)
第十四章 与你理想的雇主联系 (即使他们不雇人)	(197)
列出你的理想雇主的名单	(197)
但我不知道谁是我的理想雇主	(198)
找到公司的实际招聘人	(200)
保持联系	(201)
了解公司的实际情况	(201)
公开的信息	(201)
内部的信息	(202)
进行联系	(202)
写什么	(203)
打电话之前	(207)
打电话	(210)
走进公司: 胆小者勿行	(214)
我真的得写感谢信吗?	(215)
到人才市场去	(216)
准备	(216)
在人才市场上	(217)
第十五章 关系网便于行事	(219)
你的关系网应该有多大?	(220)
充分利用关系网	(220)
你可以从关系网中获得的七种东西	(221)
成功使用电话联系熟人的奥秘	(221)
你不愿意建立关系网?	(223)
建立网络关系的其它好机会	(224)

领导一个团体	(224)
参加大会、贸易展销和团体	(224)
积极参加网络讨论组	(224)
积极参加职业协会或行业协会	(225)
开会或聚会时引出求职的话题	(225)
加入关系网组	(225)
第十六章 工作面试：把质问变成约会和表现的机会	(227)
婕娃如何在可怕的面试中取胜	(227)
重要的约会	(230)
婕娃走进公司	(230)
面试	(231)
出门后	(234)
关键的面试原则	(235)
建立良好关系的十四种方法	(235)
不要只是说你能做好工作，要证明它	(239)
充分利用面试中好的部分	(239)
大好机会：雇主不清楚工作内容是什么吗？	(240)
如果你感觉到你不适合这种工作	(240)
面试之后：能否得到工作就看这一招	(240)
你得到了工作	(243)
其他人得到工作：没有人失败	(243)
面对拒绝	(244)
第十七章 谈判一笔好交易（即使你的对手是吝啬鬼）	(245)
婕娃与吝啬鬼谈判	(245)
面试结束时	(245)
婕娃进行研究	(246)
谈判见面	(246)
什么东西能说服你，让你把丰厚的薪金给雇员？	(249)
谈判阶段开始之前	(249)
与有权力的人谈判	(249)
在家准备	(250)
彩排	(251)
谈判过程	(251)
创造气氛	(251)
补充弹药	(251)
让老板对你感兴趣	(252)
提出问题	(252)

福利	(253)
每一个谈判手必须知道的十件事	(253)
如果你自己开业	(255)
谈判以后	(255)
了解你的新工作	(255)
工作适合你的七个迹象	(256)

第四部分 调整你的职业 (257)

第十八章 让工作变得更好 (259)

婕娃如何把一般的工作变成好工作	(259)
掌握信息	(259)
开始雕刻	(259)
收罗全明星队	(261)
保持新鲜感	(262)
升上去	(262)
走出去	(262)
让工作好起来的其它七种方法	(263)
培训你的老板	(263)
从老板那里获得你想要的东西	(263)
使你的工作地方感觉好一点	(263)
在家工作	(263)
收罗你自己的(免费)专家组	(264)
快速学习	(265)
考虑自雇	(265)
你前进了吗?	(266)

第十九章 成功自雇的四个必须条件 (269)

缺点是什么?	(269)
工作没保障	(270)
疯狂的工作时间	(270)
你总是在找工作	(270)
自雇测试: 你适合独立吗?	(270)
1. 你喜欢负责任吗?	(270)
2. 你灵活吗?	(270)
3. 你能把事情做完吗?	(271)
4. 你善于迅速解决现实世界的问题吗?	(271)
5. 你坚韧不拔吗?	(271)
6. 你有没有良好的交流方式和电脑技术?	(271)

7. 你愿意并且能够推销吗?	(271)
评分	(271)
雇用自己时必须做到的四件事	(272)
不要骑墙	(272)
制定入门计划, 让钞票滚滚而来	(273)
像老总一样行事	(275)
让生意来找你	(276)
如果我失败了怎么办?	(277)
你不是孤军奋战	(277)

第五部分 十言书

(279)

第二十章 好职业的其它十种来源	(281)
特别说明	(281)
职业清单	(282)
媒体	(283)
个人关系	(284)
理想的行业	(284)
理想的单位	(284)
网络搜寻	(285)
模仿成功的企业	(285)
贸易展销和企业展览会	(286)
创造你自己的好职业	(286)
找出你的完美工作的十种方法	(286)
关于独一无二的职业的一句话	(286)
七种职业幻想	(287)
找一个小分支	(287)
反其道而行之	(287)
找一种需求并填补这种需求	(287)
会议	(288)
随机性	(288)
第二十一章 治疗拖延的十种 (好吧, 二十九种) 特效药	(291)
你的拖延真的需要治疗吗?	(291)
所以你想停止拖延	(292)
借口的治疗方案	(292)
适用于各种情况的拖延治疗方案	(294)
第二十二章 十个让求职者辗转不安的面试问题以及	

答好这些问题的诚实方法	(299)
面试时要诚实，相互矛盾吗？	(300)
十个杀手锏的问题	(300)
你为什么离开以前的工作？	(300)
你为什么这么久没有工作？	(302)
你为什么老跳槽？	(303)
你为什么没有挣更多的钱或获得晋升？	(304)
你最大的弱点是什么？	(305)
为什么选择我们公司？	(305)
你不认为你做这个工作是大材小用吗？	(306)
你将做很多的惯例工作。对此你感觉如何？	(306)
你为什么不愿意加班？	(307)
你打算如何投入这个工作？	(308)
第二十三章 自己当老板时成功的十个关键	(309)
鹤立鸡群	(309)
不可抗拒	(310)
在你的目标市场要让人看得见你	(310)
要令人难忘并且容易接触	(311)
让人家先想到你	(311)
增加你的企业能力	(312)
联合起来	(312)
跟上潮流	(313)
随时应变	(313)
看到光明的一面	(314)
编后语 在如何工作愉快方面的精华观点	(315)
马迪·宁科的观点	(315)
工作就是工作	(315)
想要成功？考虑一下降低你的自尊心	(316)
实现长远理想时要多想一想	(316)
无名英雄赞	(316)
平衡被过分强调了	(317)
向上不是唯一的路	(317)
保罗和莎拉的观点	(318)

引言

.....

12年前，我听说有个鲜为人知的职业叫作儿童生活顾问。当孩子必须住院时，他们就安排一位儿童生活顾问来帮助小孩，让他适应父母不在身边的生活。

当我告诉我的客户这个职业时，即使他们自己并不想从事这个职业，听到这个职业也很感兴趣。这个职业给他们一些希望，也许的确有一种他们从未听说过的适合他们的好职业。

这件事使我开始收集各种职业的信息。每当我听说一种有趣的职业，就把它抄在我的名单里。我抄进去的不仅是不常见的职业，而且还包括常见职业中的好工作，例如帮人办理收养手续的律师或专门处理太空事务的律师。现在我的名单里已有 512 种职业了。我从另外两位作者保罗和莎拉·爱德华夫妇那里获得许多有关自己开业的思想。爱德华夫妇写过 8 本有关这个话题的书。

本书包括这 512 种职业的简介以及选择行业或找工作时的策略，我的客户觉得这些策略很有帮助。对这些策略我还会进一步开发，因为好的职业顾问应该看人下菜，这些策略的确能起作用。爱德华夫妇就如何成功地自己开业提供了一份很好的蓝图，这就是本书的概要。本书提出的建议已经帮助过许多人找到好工作，其中有许多人曾是一筹莫展。

这本书的结构

本书分成 5 个部分。这 5 个部分包括：

第一部分：现在就找适合你做的职业

无论你是否工作过，或者想丢掉旧工作，找份新工作，这个部分正是为你而写。

首先，跟着感觉走

浏览一下第 2 章的“好职业目录”部分对 512 种职业的简单介绍，从中挑出一个或几个让你动心的职业。如果你不想浏览整个目录，还有一种更快捷的方法。我们将这些职业分类，让你更容易找到适合你的职业。

然后，动动脑筋

我们请你列出某种职业中对你来说真正重要的东西。知道吗？第 3 章的

“20 个最能说明的问题”能帮助你。

最后，脑筋和感觉并用

这个部分的“模拟职业指导”模拟了我指导客户时的情形，这样你的最终职业选择既有道理，又能感觉良好。最后，还有一步最终检查：你选择的职业是否有适合你的 5 种特点？如果有，那么就祝贺你，你找到了你的好职业。

第二部分：聪明起来

选择职业是一回事，成功地干好这个职业是另一回事，关键所在通常是你的受教育程度。在这个部分，我们将告诉你如何找到适合你的职业，如何充分进行准备。如果你需要大学教育，我们将告诉你如何使录取机会最大，如何从你的学习中获得最大的收获，但有时你可以从我们称之为“你的大学”中学到更多的东西。这所“你的大学”是一个为你设计的混合物，有辅导、文章、磁带和讨论会。我们甚至还告诉你“你的大学”的毕业生如何赢过学位比你高的人，被人所雇。

第三部分：找到工作的更好办法

一般的顾问总是强调个人关系，这种建议对大部分人不起作用。他们要么没有个人关系，要么对请人帮忙找工作总感到很不自在。这个部分告诉你一个找工作的有效方法。即使你不善于与人交往，也没有一张 500 人的联系名单，这种方法也能奏效。我的一些客户办事拖拉，对他们来说，这种方法是一种天赐。

第四部分：调整你的职业

商店的西装在架子上看上去都挺不错的，但要穿起来也不错，那就需要进行修改或者加一些配件。你的工作也是如此。这个部分告诉你如何根据你的长处调整工作，如何对你的老板和同事使用策略，让工作变得更好。设计你的工作的另一种方法是自己开业。第 19 章会给你一些自己当老板的建议，让你感到惊奇而又激动不已，这一章还会告诉你如何充分利用成功的机会。

第五部分：十言书

好主意毋需多言，所以我们把那些不言而喻的好主意编入这个部分。512 个职业还不够吗？如果你还想找更多的职业，这个部分会告诉你 10 种寻找方法；你经常办事拖延而后悔莫及吗？不会再拖延了，我们在这个部分会向你提供 10 种（实际上是 29 种）特效药；面试让你大汗淋漓吗？不用再流汗了，我们会提出 10 个让候选人如坐针毡的问题，以及如何诚实地渡过这些难关的方法。最