

最新版

职业生**涯**策划

# 你的降落伞 是什么颜色？

## WHAT COLOR IS YOUR PARACHUTE?

[美] 理查德·尼尔森·鲍利斯 著



销售突破  
**700**  
万册

全球最畅销的求职跳槽实用手册

与《战争与和平》、《哈克贝里历险记》、  
《小王子》共同列入“25本影响人们生活的著作”。



中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

# 你的降落伞 是什么颜色？

WHAT COLOR  
IS YOUR PARACHUTE?

[美] 理查德·尼尔森·鲍利斯 著  
陈 玮 陈绍锋 梁 峰 译



销售突破  
700  
万册

中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

你的降落伞是什么颜色? (美) 鲍利斯; 陈玮等译. —北京: 中信出版社, 2002.5

书名原文: What Color Is Your Parachute?

ISBN 7-80073-475-7

I.你… II.①鲍…②陈… III.职业选择-基本知识 IV.C913.2

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第027039号

What Color is Your Parachute?

Copyright © 2001 by Richard Neilson Bolles.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by  
CITIC Publishing House.

Published by arrangement with Ten Speed Press through Arts & Licensing  
International, Inc., USA.

ALL RIGHTS RESERVED.

## 你的降落伞是什么颜色?

---

著 者: [美] 理查德·尼尔森·鲍利斯

译 者: 陈 玮 陈绍锋 梁 峰

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区新源南路6号京城大厦 邮编 100004)

责任编辑: 方 希 曹爱菊

责任监制: 朱 磊 王祖力

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 9.75 字 数: 216千字

版 次: 2002年5月第1版 印 次: 2002年5月第1次印刷

京权图字: 01-2002-0995

书 号: ISBN 7-80073-475-7/F · 347

定 价: 25.00元

---

## 版权所有·翻印必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-64648783

献给卡罗尔·克里森

我今生的最爱

## 本书背后的人

戴维·马克西

**大师级的导师、顶级畅销书的作者**

**理查德·鲍利斯已经改变了**

**数百万人看待他们工作和生活方式。**

听众们坐在黑暗房间里，准备聆听教诲。他们当中有职业顾问、社会工作者、行政官员、教师和普通人，他们都想要知道如何管理自己的职业生涯。他们当中有一些人频频被雇主辞退；有一些在工作中受挫，但又没有勇气辞职。他们期待，站在阶梯教室讲坛上的那个只穿袜子没穿鞋的人，将会为他们解决这些问题。

黑暗中，他挥舞着荧光笔，将他的思想书写在散发着紫外光的黑板上。他的讲演缓慢切入主题，留下无数耐人寻味之处。从平白直接的问题着手，他的回答逐渐凝聚成一个颠覆性的答案。伴随着求教者常有的、带有隐痛感的沉默，他从求教者的思想和工作经历中找出答案来，再传授给求教者。毕竟，职业生涯的管理是个人自己的责任。从某种意义上说，是雇员在雇用雇主。一个职业顾问向本书作者询问了一个实际的问题：他应该将什么样的观点传授给求教者？作者回答道：“我们不会把观念传授给你们要指导的人，而是要将观念传授给你们。”带着一种紧张而不自然的语气。这也是他

选择在黑暗教室中讲演的一个原因所在。另一个原因则在于，这位老师、导师和秘诀的拥有者，像一个少年一样害羞。

1968年，理查德·尼尔森·鲍利斯被解雇了。他不得不殚精竭虑地寻找另一个工作，最终他找到了。有了一次失业经历的他，立即注意到，他并不是那10年经济萧条时期惟一失业的人。在西部地区的9个州里，他原先管理的那个团队的人和他一样，一个接一个地被解雇了。他们向他请求帮助，所以他就开始去探索求职和跳槽的最佳方法。他发现，无论走到哪里都要回答这两个问题：一是应该怎样跳槽，而不用返回校园充电？二是应该怎样求职，如果通过个人简历、招聘广告和职业介绍所都不能奏效该怎么办？他不断地访谈和钻研，两年后，他完成了65 000英里的行程，并将他的发现写成了这本书——《你的降落伞是什么颜色？》。这也是当人们告诉他“好了，我打算解脱困境”时，他最喜欢回应的一句话<sup>①</sup>。

本书的首次出版是在鲍利斯办公室附近的一台影印机上。从这台机子上，他送出去了，而不是卖出去了许多备份。鲍利斯还记得，在1971年的一个星期五，他正面临着如何用口袋里仅有的1毛八分钱度过周末的困境。他祈祷着能够卖出去一些《降落伞》。当天下午，通过邮件寄来了一个订单，同时一个来访者光临了他的办公室。就这样，他得以度过了这个周末。1972年，一个叫弗尔·伍德的出版商向他发出了邀请，希望将他的著作授权给加利福尼亚伯克利十速出版社(Ten Speed Press, Berkely, California)出版。这意味着，他不再需要亲自处理那些邮件或订单了。谁也没有意识到，鲍利斯的著

<sup>①</sup> “我打算解脱困境”，英文是“I'm going to bail out”，“bail out”在俚语中还有“跳伞逃生”之意，故鲍利斯有此回应。

作迈入顶级畅销书之列。自从1972年，生活紧张美国人开始了大规模的跳槽，《你的降落伞是什么颜色？》得以畅销。至今这本书已经出了第31版，以每月20 000册的速度，至今为止销售了超过7 000 000册。在出版之后，《你的降落伞是什么颜色？》已经在《纽约时报》的平装畅销书排行榜上占据了288周，至今仍盘踞在榜上。它已经被翻译为13种语言。1995年，美国国会图书馆把它列为25本影响人们生活的著作之一。

### 鲍利斯教导求职者主动出击

#### 最佳工作是那些雇主都没有意识到的工作

上帝！这有什么激动人心的呢？据鲍利斯转述，有些挑剔者这样说道，在《你的降落伞是什么颜色？》一书中没有什么新鲜思想，1901年的著作就已经提出了类似的观点。话虽如此，但我们不得不承认鲍利斯在书中搜集了众多关于求职的不同寻常的见解，并将它加工成一种可操作的简易而又有充满诱惑力的系统方法。他是这些观点的杰出的集大成者。正如鲍利斯所言“我过度激情”，这本书牢固地、清楚地树立了它的原则。乍一开始，本书就像传统的自以为优越的求职方法发起了攻击。例如：

- 人们认为互联网改变了整个求职过程，但是事实上，它只是传统的、过时的、已经存在了几十年的求职系统的一个电子版而已。人们过高地估计了互联网的功能。最近一份资料显示，通过互联网求职的人当中只有4%的人找到了工作。
- 我们的耳朵可能并不能很好的理解这份资料，为了更好地地理

解，我们必须学会用“失败率”代替“成功率”来思考并衡量任何一种求职方法。例如，我们不说4%的成功率，而说，通过互联网求职的失败率有96%，这就是说，每100个人当中有96个不能找到工作。

- 甚至，假设你相当优秀，你想当然地以为，公司将发现你的表现，并且“捕获”你。但事实上，你可能只能终日枯坐，忍受折磨。当然，如果你是计算机软件工程师、设计师或程序员，那就另当别论。如果并非如此，你只是从事其他上千种行业中的一种，你可能就只有坐等，一直等到某个人注意到你是如此优秀，并且雇用或者选拔你，把你从众多求职者当中拯救出来。
- 招聘广告，无论是在互联网上的，还是报纸上的，都不能将所有的招聘信息刊登出来，并且许多公司从来不会从招聘广告或工作海报上雇用员工。更有甚者，有些招聘广告并不可信，有些根本就是骗局，只是一些中介机构设局来诱骗你接受他们的服务。
- 简历，就像鲍利斯所言，“纸上的人”，公司的人力资源部（在美国只有15%的公司有这样的部门）往往要设立条件淘汰一些简历出局，而不是接纳简历。鲍利斯引证了一些资料显示，即使是在经济形势最好的年头，平均245个求职者当中只有1个人接到面试邀请。
- 私人职业代理机构，在美国只有15%的求职者通过这种途径寻找工作，而其中就有14%是初入职场的新手。



总而言之，求职是一种游戏，重要的是要知道游戏规则。否则，正如鲍利斯所说，你可能以为自己犯了什么错误，而实际上是游戏本身存在缺陷。

鲍利斯发现，传统的求职方法最严重的错误在于，它把求职者当作乞讨者，在雇主试图将你推进他特定的职位描述圈套之前，你就变得畏缩了。鲍利斯教导求职者主动出击，令人信服地论证了，实际上是求职者在雇用雇主，最好的工作是那些雇主都没有意识到的工作。鲍利斯认为，在求职之初，求职者就应该决定，在他所有的技能当中，他最愿意使用的是哪几项技能；在哪里、在哪个领域施展这些技能。然后就像制作地形图一样，勾画出哪一些职业满足你施展这些技能的要求，然后再展开对那些合适的公司和有实权雇用你的人（通常都不是人力资源部的人）的搜索工作。

鲍利斯的方法看起来简单明了，实际上正是如此。一旦你开始读这本书，书中的练习题可以帮助你明确并正式记录你的想法（这可是给你的礼物哦），所有这些需要的仅仅是纸、铅笔、圆珠笔或者蜡笔，以及大量的耐心，不是一点点，而是很多。

下面描述一个典型的鲍利斯研讨会的练习——由约翰·L·霍兰从《你的降落伞是什么颜色？》和《降落伞工作手册》提炼并加以设计。

首先，将6组人员分别安置在房间的不同角落。每一组成员均由兴趣相同或者相近的人组成。例如，在一个角落是由一类“有体育和机械才能，偏好于与物体、机器、工具、植物和动物打交道，喜欢户外运动”的人组成。对面是由一类“喜欢观察、学习、调查、分析、评估以及解决问题”的人组成。每个学生都需要从6组中挑选出3组他最愿意参加的，并按照自己的偏好加以排序。羞答答是

不允许的。选择的过程就是一个自我发现的过程。因为我们喜欢和那些与我们有共同偏好的人待在同一组。这是识别我们的特殊才能或者我们所喜欢施展的天赋才能的第一步。鲍利斯非常看重的是“从才能的施展中获得享受”。

大体上明确了可用的技能之后，每个学生需要详细地讲述7个能够回忆起的令他十分有成就感和满足感的故事。比如，组织了一次九年级的拼字比赛，设计了一座桥的造型或者率领一个排反击了敌人。练习重要的部分是细节，特别是那些自己极其得意的才能的细节，诸如组织素材、剪除冗物、发表演说等等。然后再将这些迷人的自传性故事与本书中鲍利斯发明的功能性或可转换的技能表加以比较，经过这一套模型分析就能够显示，施展哪一些常用的技能可以带来高度的满足感。

再次强调“从才能的施展中获得享受”之后，鲍利斯提出下一个问题：求职者应该在哪里施展这些技能？这里的要点在于缩小求职范围，即识别那些求职者不能全心投入的领域。下面是进一步加以精选的过程：求职者乐意运用哪一类型的知识（比如会计学或者编篮子）？求职者愿意在由哪一类型的人组成的工作环境中工作？哪一类组织的目标有吸引力或者令人厌恶？工作条件如何（外部和内部）？还有——就是能赚多少钱，最少要有多少？最高的期望值又是多少？

现在，经过在房间里的一番选项轰炸之后，有人得出结论：“我要去做管道工。”不，并非如此。在鲍利斯巧妙的诱惑下，所描绘的工作图画会以一只由1个花蕊6个花瓣组成的花图的形式表现出来。

鲍利斯对实际求职的设想源于这个花形图案，大多数符合花图的工作在当前是不存在的，或者说，它仅仅是个人头脑中关于某种

特定工作的一个念头——当然在招聘广告中找不到，同样，采用传统的求职方法也是无法找到的。鲍利斯推荐一种可以让求职者感到安心的面试方法，就是说，和那些求职者感兴趣的公司进行“信息面试”，尽力去发现那些公司做些什么，是怎样做的。两个从鲍利斯的研讨会出来的学生，未经预约就径直闯进了芝加哥小熊公司的总裁办公室。信息面试并不是传统意义上的工作闲聊。既然求职者宣称，他找上门来只是为了了解情况，办公桌那头的人当然就相当放松，开始谈论一些引人注目的事情——他自己、他做些什么、他的公司如何。从这些信息中，求职者就能够发现在这个公司中谁有实权招聘他去做在花图中描述的工作。经过这样一系列信息面试之后，实际上是经过某个特定工作或职位的预试，求职者才开始传统意义上的工作申请。比鲍利斯预测的结果还要好，在忠实地遵循这种求职方法（鲍利斯谦虚地说，这方法并非他的发明）的人当中，有86%的人找到了工作，并且是他们喜欢的工作。

### 一个超级的导师，他富有魅力，能让人们在研讨会 的凳子上坐上一整天

在他的研讨会上，鲍利斯展示了他的另一种能力。他是一个大师级的导师，富有魅力，能让人们在研讨会上的大多数环节：演讲、讨论会或者他创造的欢乐气氛中，一待就是数小时。他站在那儿，就像一个大型的、和蔼的、身高6英尺5英寸的、半人半羊的农牧神，流露出一种混和着同情和坦荡的事事关心的古怪气息。作为一个魅力型的领导，他对自己很自信。他坦诚这一点，并且承认对自己的

其他行为也是如此。他毫不设防，冷嘲热讽对他来说，就像鸡啄阿基里斯<sup>①</sup>的肌肉一样徒劳无功。

《你的降落伞是什么颜色？》每年加以修订和更新，一直是畅销书。人们希望鲍利斯能够出现在个人演讲或者研讨会中，但事实上鲍利斯不再做这些事情了。他整天忙于两本新书的著述：《碎心之歌》(怀念他死去的妻子卡罗尔)和《渴望上帝》(关于工作中灵魂深处的关怀)。他做了一个网站(www.jobhuntersbible.com)，他也在全世界做一些演说和咨询，当然他也腾出时间来娱乐。他的爱好十分广泛，他是一个非常感性的人，喜欢交朋友、旅游、电影、戏剧、音乐、露营。他已经在美国的50个州中的40个州露营过。

鲍利斯，有史以来最著名的求职类畅销书作家，是一个虔诚的圣公会新教牧师。他在1968年失去了在旧金山的格雷斯大教堂的布道工作。现在他服务于整个世界，而不仅仅只是布道。

作为布道牧师的鲍利斯，只为少数人所了解；而作为作家的鲍利斯，一个并非布道的牧师，却闻名于他到过的所有地方。对此，他的评论是：“人是自相矛盾的。真的，有时候我喜欢如此。当我还是个助祭的时候，人们因为我真诚的颂歌称赞我的布道。我问比我年长的主祭牧师，我应该怎样对待这些赞誉。他说：‘听下去——但是，不要自以为是。’”鲍利斯听了，并且不自以为是：“我从我的读者那里得到了赞誉和感激，但是我实在不值得如此。”他为他作为作家、老师、引导者和秘诀的拥有者而高兴——但仍然像一个害羞的少年。

---

①阿基里斯，希腊神话中的人物。其母曾提着他的脚踵在冥河中浸泡过，所以全身除了脚踵之外刀枪不入。

## 致 谢

- 我首先感谢我的7 000 000的读者，尤其是那些给我写信的读者。我很少给他们回信，但是收到的每一封信我都读了，并且感到，没有任何一个作者能够答复如此多的善意的读者——除非给100万年的时间。感谢你们给我的信，你们的发现让我能够不断更新思想，也感谢你们告诉我，这本书是如何的帮助了你们。
- 我感谢我的老朋友，已经入行28年的出版商菲尔·伍德。感谢伯克利十速出版社的所有帮助本书出版的人们。我尤其感谢并特别欣赏贝弗·安德森，29年来他一直是我的版面设计师——一个罕见的天才。
- 我感谢那些求职著作领域的前辈，这么多年来，他们已经成了我的好朋友，无私地给予我帮助和友情。约翰·霍兰、约翰·克里斯特尔、悉尼·法恩、哈维·贝利斯克、迪克·莱斯罗普、丹尼尔·波罗特、阿瑟·米勒、汤姆和埃利·杰克逊、内森·阿兹林以及霍华德·菲格勒。
- 我感谢那些这么多年来给予我帮助的朋友，尤其是那些在每年八月份召开的持续两周的研讨会上的朋友：弗利·巴克、丹尼尔·波罗特、戴维·斯旺森、杰姆·凯尔、卡罗尔·克里林、布赖恩·麦基弗、玛丽-卡梅拉·罗伊、罗丝·奥夫纳、约翰·韦布、玛利·安利·卡斯玛斯基以及其他热情的人们，包括近来对我帮助甚大的约翰·克里斯特和鲍伯·韦格曼。

- 最后我还要感谢我的家人——我亲爱的妻子，感谢她多年来给我的爱，感谢她的智慧；感谢我那4个已经长大的孩子——斯蒂芬、马克、加里和沙伦以及他们的家庭；感谢我的继女塞雷纳；感谢我的姐姐安·约翰逊和我的姑姑西斯特·埃斯特·玛丽。

# WHAT COLOR IS YOUR PARACHUTE?

## 你的降落伞是什么颜色？

**如果你正在求职或者打算跳槽，这是一本你无论如何不应错过的著作，否则你将错过：**

- \* 聆听全世界最权威的职业指导大师30年研究心得的机会；
- \* 了解如自己这般杰出的优秀人才为何屡屡在求职场上铩羽而归的原因；
- \* 洞悉现行求职体系薄弱内幕的良机；
- \* 走出求职误区的可能；
- \* 领会最有效的求职思路和方法的机会……

**如果你阅读了此书，你至少将了解：**

- \* 现有的求职系统是过时而低效的，如果你首先求助了它，会毫无疑问地成为这一陈腐体系的牺牲品；
- \* 简历、招聘广告、职业介绍所和猎头公司，它们所起的作用远比你以为的要小得多，甚至遍布陷阱；
- \* 人们高估了互联网在求职中的作用，实际上它的失败率是96%；
- \* 其实最有效的求职途径唾手可得，你甚至可以不用投寄一份简历就找到最理想的工作……

你的降落伞是什么颜色？

# WHAT COLOR IS YOUR PARACHUTE?

理查德·尼尔森·鲍利斯，

职业指导大师、畅销书作家，

他改变了数百万人看待他们工作和生活方式，

这当中有职业顾问、

社会工作者、

行政官员、

教师和其他陷入茫然和自我怀疑的求职者和跳槽者。

同行评价说：

“他值得这30年间他帮助过的所有人尊敬。”

责任编辑 方 希 曹爱荣

责任监制 王祖力 朱 磊

封面设计 耀午书装工作室

经销 中信联合发行有限公司



# 目 录

序言——本书背后的人

致谢

## 第一章 求职之旅/1

一般人按照自己的设想通常去实践的求职方法



## 第二章 拒聘震撼/11

落后的求职系统；数字游戏；将简历张贴到互联网的结果；雇主如何找到求职者以及求职者如何找到雇主；个人简历；广告及工作海报；回应招聘广告的艺术；了解招聘广告中的花样；职业中介机构



## 第三章 你能做到/45

二选一的求职途径；总会有空缺职位；统计学；5种最糟糕的求职方法；5种最佳的求职方法；求职者的三个致命的假定；成功求职的三个秘诀；成功率最高的方法



## 第四章 你能为世界做些什么/63

找出最喜欢施展的变通技能；激情对工作的重要性；生活的意义；什么是职业；多数人如何选择职业；技能的含义；技能与特征；变通技能的含义；如何识别自己的技能；如何排列技能的优先顺序

