



# WHY YOUR PARACHUTE DOESN'T OPEN ?



国内最畅销的求职跳槽实用手册  
最新最全最实用的职场运作指南

# 你的降落伞 为什么 打不开？



海峡文艺出版社



# WHY YOUR PARACHUTE DOESN'T OPEN?

中国版

国内最畅销的求职跳槽实用手册  
最新最全最实用的职场运作指南

# 你的降落伞 为什么 打不开



职场生存策划

## 图书在版编目(CIP)数据

你的降落伞为什么打不开/榕汀编著. —福州:海峡文艺出版社,  
2002.11

ISBN 7-80640-768-5

I . 你… II . 榕… III . 大学生—就业—指南  
IV . G647.38-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 077637 号

---

**书名:**你的降落伞为什么打不开

---

**作者:**榕汀

**责任编辑:**李国霖

**出版发行:**海峡文艺出版社

**社址:**福州市东水路 76 号 14 层

**邮编:**350001

**发行部电话:**0591-7536724

**印刷:**福州桦榕彩印公司

**开本:**889×1194 1/32

**字数:**220 千字

**印张:**10 **插页:**2

**版次:**2002 年 11 月第 1 版

**印次:**2002 年 11 月第 1 次印刷

**ISBN 7-80640-768-5/I·495**

**定价:**18.00 元

---

如发现印装质量问题,请寄承印厂调换

你的降落伞为什么打不开？

## 目 录

|                       |       |      |
|-----------------------|-------|------|
| <b>第一章 明天，我们端什么饭碗</b> | ..... | (1)  |
| 第一节 就业形势严峻            | ..... | (1)  |
| 第二节 两种需要寻找饭碗的人        | ..... | (3)  |
| 离开单位者                 | ..... | (3)  |
| 高校毕业生                 | ..... | (5)  |
| 第三节 未来什么饭碗最抢手?        | ..... | (9)  |
| 铁打的 IT、流动的人才          | ..... | (9)  |
| “数据师”——市场需求，企业需要      | ..... | (13) |
| 牵线搭桥的经纪人              | ..... | (17) |
| 收益高、地位更高的律师           | ..... | (21) |
| 企业的支柱——职业经理人          | ..... | (24) |
| 永远不够的营销人员             | ..... | (26) |
| <b>第二章 把自己卖个好价钱</b>   | ..... | (32) |
| 第一节 亮出自己的卖点           | ..... | (32) |
| 第二节 “打工皇帝”的真经         | ..... | (35) |
| 第三节 找准自己的职业定位         | ..... | (37) |
| 第四节 经营自己的长处           | ..... | (40) |
| 第五节 及时“充电”好标价         | ..... | (42) |

|            |                |       |
|------------|----------------|-------|
| 第六节        | 建立自己的表演舞台      | (45)  |
| 第七节        | 自抬身价找“婆家”      | (51)  |
| 第八节        | 为自己重新估价        | (54)  |
| <b>第三章</b> | <b>你包装了吗？</b>  | (58)  |
| 第一节        | 造一块得心应手的敲门砖    | (58)  |
|            | 为什么要写求职信？      | (58)  |
|            | 写求职信有什么要求？     | (60)  |
|            | 求职信里要有什么？      | (67)  |
|            | 好格式=好衣裳        | (69)  |
|            | 包装求职信的技巧       | (73)  |
| 第二节        | 写好“产品说明书”      | (75)  |
|            | 简历的“三贵”与“四忌”   | (75)  |
|            | 简历是一张放大的名片     | (81)  |
|            | 简历应有多种版本       | (85)  |
| 第三节        | 现代科技 无穷魅力      | (87)  |
|            | “忽如一夜春风来”的网上求职 | (87)  |
|            | 网上求职是一种技巧性“运动” | (92)  |
|            | 在网上发布求职资料的技巧   | (95)  |
|            | 网上求职新时尚        | (97)  |
| 第四节        | 形象，在一点一滴中塑造    | (99)  |
|            | 男士“包装”技巧       | (99)  |
|            | 男士随身行头         | (103) |

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 女士“包装”技巧             | (104) |
| 女士随身行头               | (108) |
| <b>第五节 心理也要包装</b>    | (110) |
| 求职者易犯的观念性错误          | (110) |
| 就业前的心理调整             | (113) |
| 树立正确的求职观念            | (115) |
| 面试前的心理问题及对策          | (117) |
| 面试后心情的调整             | (119) |
| <b>第四章 投石问路,寻求途径</b> | (120) |
| <b>第一节 求助人才中介</b>    | (120) |
| 全面了解职业介绍机构           | (120) |
| 撒开你的第一张网             | (123) |
| <b>第二节 借助人际关系网</b>   | (125) |
| 编织“关系网”              | (125) |
| 巧用“关系网”              | (126) |
| <b>第三节 电话推销自我</b>    | (130) |
| 做好准备,有的放矢            | (131) |
| 时空距离,有条不紊            | (133) |
| <b>第四节 刊登求职广告</b>    | (136) |
| 美化自我形象               | (137) |
| 借鉴成功者的经验             | (138) |
| 掌握求职的时机              | (139) |

|            |                |       |
|------------|----------------|-------|
| 第五节        | 毛遂自荐法          | (140) |
|            | 参加现场招聘会        | (140) |
|            | 上门求职           | (142) |
|            | 主动投递求职材料       | (142) |
| <b>第五章</b> | <b>看清你的招聘方</b> | (143) |
| 第一节        | 选择着陆点          | (143) |
|            | 为什么要选择?        | (143) |
|            | 好的标准是什么?       | (144) |
| 第二节        | 怎样看清招聘方?       | (146) |
|            | 有哪些途径可以看清?     | (146) |
|            | 你看见了什么?        | (149) |
|            | 知己知彼有诀窍        | (153) |
| 第三节        | 看穿招聘方的心理       | (155) |
|            | 大企业招聘心理        | (155) |
|            | 了解面试官          | (156) |
|            | 听懂“话中话”        | (158) |
| <b>第六章</b> | <b>让面试官触电</b>  | (161) |
| 第一节        | 面试前的准备         | (161) |
|            | 心理素质要强         | (161) |
|            | 外部形象完美         | (164) |
|            | 模拟面试清单         | (166) |
| 第二节        | 面试前的“公关”形象     | (168) |

|                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 永远的第一印象 .....               | (168)        |
| 恰当运用肢体语言 .....              | (171)        |
| 勿以善小而不为 .....               | (177)        |
| <b>第三节 面试现场直播 .....</b>     | <b>(179)</b> |
| 简单的自我介绍 .....               | (179)        |
| 面试官的常见提问 .....              | (182)        |
| 应答常见提问的技巧 .....             | (186)        |
| <b>第四节 面试者的提问 .....</b>     | <b>(194)</b> |
| 巧提加巧问 .....                 | (195)        |
| 问题的精度 .....                 | (197)        |
| 成为准公司一员后的提问 .....           | (200)        |
| <b>第五节 如何结束面试 .....</b>     | <b>(201)</b> |
| 识别退场的前奏曲 .....              | (201)        |
| 结束前的措辞 .....                | (203)        |
| <b>第六节 寄送“后续函” .....</b>    | <b>(205)</b> |
| 感谢信的写作方法 .....              | (205)        |
| 感谢信的重要性 .....               | (206)        |
| <b>第七章 避开求职“陷阱” .....</b>   | <b>(209)</b> |
| <b>第一节 包藏祸心的“黑中介” .....</b> | <b>(209)</b> |
| “黑中介”的“黑招” .....            | (209)        |
| 防范有术 .....                  | (213)        |
| <b>第二节 别有用心的企业 .....</b>    | <b>(214)</b> |

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 睁开慧眼，戳穿假招           | (214) |
| 遇到这样的老板怎么办？         | (217) |
| <b>第三节 应聘的误区</b>    | (221) |
| “真相”的误区             | (222) |
| 名头的误区               | (223) |
| “眼见为实”的误区           | (223) |
| <b>第八章 外企之门向你打开</b> | (225) |
| <b>第一节 撩开外企的面纱</b>  | (225) |
| 外企的“磁场”效应           | (225) |
| 走进外企人               | (228) |
| <b>第二节 外企对人才的要求</b> | (232) |
| 小叩柴扉久不开             | (232) |
| 没练真功莫进来             | (235) |
| <b>第三节 外企的面试流程</b>  | (237) |
| 接受面试前               | (238) |
| 面试进行中               | (243) |
| 面试结束时               | (250) |
| 面试后                 | (251) |
| 第二次面试               | (253) |
| <b>第四节 成为外企人后</b>   | (255) |
| 初进外企如何工作            | (255) |
| 如何广博人缘              | (257) |

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| 用事实证明你的能力 .....          | (261)        |
| <b>第九章 待遇“面议” .....</b>  | <b>(266)</b> |
| 第一节 待遇怎样“面议” .....       | (266)        |
| 什么是待遇 .....              | (266)        |
| 待遇为何要“面议” .....          | (267)        |
| 谈待遇前先分析行情 .....          | (268)        |
| 提出薪资要求的时机 .....          | (271)        |
| 讲待遇也要会讨价还价 .....         | (273)        |
| 第二节 谈论薪资的技巧 .....        | (276)        |
| 被问到从前工资时怎么办？ .....       | (276)        |
| “谈薪”有度 .....             | (276)        |
| 对方不肯让步时怎么办？ .....        | (277)        |
| 求职“谈薪”五不 .....           | (278)        |
| 跳槽时“谈薪”的技巧 .....         | (280)        |
| <b>第十章 主动背起降落伞 .....</b> | <b>(282)</b> |
| 第一节 跳 槽 .....            | (282)        |
| 准离开单位的群体 .....           | (283)        |
| 跳槽是一块跳板 .....            | (285)        |
| 更深层的职业转换 .....           | (289)        |
| 谨防越跳越糟 .....             | (295)        |
| 第二节 与猎头共舞 .....          | (297)        |
| 让猎头为你链接 .....            | (297)        |

|                      |              |
|----------------------|--------------|
| 如何让猎头发现.....         | (299)        |
| 与猎头共舞.....           | (302)        |
| <b>第四节 未雨绸缪.....</b> | <b>(305)</b> |
| 破译失宠的密码.....         | (306)        |
| 识别“黑白”老板.....        | (308)        |

你的降落伞为什么打不开？

# 第一章 明天，我们端什么饭碗

## 第一节 就业形势严峻

专家们指出，今后一段时期内，我国的劳动就业将面临三个方面的压力：

1. 进入城市的劳动力人数将以每年近 2 000 万人的速度递增。统计表明，到 2001 年，15~59 岁的劳动人口将增至 8.3 亿人，每年净增约 1 000 万人，其中城市新增劳动力为 600 万人。
2. 农村约有 2 亿多的过剩劳动力，这种状况在短时期内不会有太大改观。
3. 城市企业中约有 1 500 万富余劳动力亟待寻找新的就业门路。

据报道，中国城市现在有许多人在等待就业，尽管政府部门积极采取各种措施大力开发再就业工程，但因为各种原因，仍有部分人未能如愿以偿，“就业难”似乎成了时下部分人的共识。全国每年都有许多外地人到北京、上海、广东等经济较为发达的城市、地区就业。

中国的待业人员主要有：乡镇下岗职工、国企分流人员、城镇失业人员、机构改革精简下来的行政人员及未能及时就业的

大中专毕业生。

1999年全国高等学校全面扩大招生，在将来的几年中，中国将出现前所未有的大批毕业生加入就业大军。据悉：2000年有大学毕业生100多万人，各类中专、技工、职业学校也有600多万毕业生，共计有近1000多万的毕业生大军扑面而来。

清华大学公共管理学院教授胡鞍钢从国际比较的角度指出中国的就业与失业具有多重综合征。他认为，一是传统正规部门（如国有单位和城市集体单位）和局部地区（如东北地区）出现转轨经济的突发性“转轨失业”，即失业率突然上升，造成新贫困人口迅速增加；二是城镇劳动力市场已经具有发达市场经济国家高失业率特征，所不同的是并不是由于失业保障福利水平过高，而是劳动力供给能力太大，实际失业保障覆盖率相当低下，且福利水平也十分低下；另外，在农村地区具有众多发展中国家严重就业不足的过高比例的农业剩余劳动力，所不同的是长期以来限制和歧视农村劳动力向城市和发达地区转移。最后，无论是城镇实际失业人数（相当于欧盟失业人数总数），还是农村就业不足人数，其规模大，且在迅速上升。基于此，他认为，至少在短期、中期之内中国城镇可能处在一个较高的失业水平，就业与失业问题已经成为中国21世纪初期发展的最大挑战。

时代变了，就业观念也要改变：由重身份、行业、时间、空间向重知识、重发展转变。自主就业成为必然，谋职者的素质和技能成为就业的先决条件。

你的降落伞为什么打不开？

## 第二节 两种需要寻找饭碗的人

### 一、离开单位者

每当我们走在海边的沙滩上的时候，总会看见一些被海浪推卷到岸上的贝壳。人有时候也像这些贝壳一样，被动地被潮流推来推去，由不得自己选择。

近些年来，成千上万的人被动地离开了单位，这就是一些企业在改制过程中裁减下来的大批产业人员，其中包括一些退出国有序列的企业安置的员工，或企业经营不善倒闭后没有着落的员工，等等。这部分人，官方的统计为 1 200 万，实际的数字要比这大得多。

随着世界性的经济发展放慢，整个世界都面临着失业人口逐年增加的压力。

据《中国经济时报》报道：世界许多国家和地区近 30 年来失业人数不断增加，有的失业率竟高达 20% 以上。

20 世纪 60~90 年代，6 个工业化市场的经济国家虽增加了 7 000 多万个就业岗位，失业率却一直呈上升趋势。特别是 70 年代在石油危机影响下，工业化国家的失业率在 1973~1975 年间急剧上升，美国由 1973 年的 4.9% 上升到 1975 年的 8.5%；

德国由 1.2% 上升到 4.6%，经合组织国家的失业率增长了一倍。1979 年，西方国家又遭受第二次石油危机，80 年代失业率达到二战后的最高峰，7 个发达资本主义国家的平均失业率为 8.5%，经合组织 24 个成员国失业人数达 3 200 多万，直到 1993 年，经合组织国家的平均失业率仍为 8.6%。

90 年代以来，欧、亚、非等地区国家失业率上升更加显著。如东欧地区国家包括独联体在内因改革进程对就业的影响，导致失业率猛升。1991 年 6 月，波兰失业人数达 160 万，1993 年 1 月，俄罗斯仅国有企业就有 200 万人部分失业。90 年代后期，欧盟平均失业率为 10.8%，其中德国失业率高达 12.2%，为二战以来最高纪录；法国失业人数众多，连续几年超过 300 万，居西欧国家之首。

从世界各国失业情况我们可以看出，失业不只是某个国家的社会问题，已上升为世界性难题。

数量如此之大的失业者对社会来说不能不说是一个巨大的压力。他们当中的大部分人一开始也都迷惘过，因为对于这些捧惯了铁饭碗的人来说，突然间没有了依靠，还真有一种无所适从的空虚感，但“塞翁失马，焉知非福”？或许这正是一种走得更远、发展得更好的契机呢。不过，现实毕竟是残酷的，重新就业、再度谋职，不但需要一定的胆略、勇气，而且手头还要有一定的让人接纳的资本才行。不然，在这竞争激烈、高手如林的时代，想占有一席之地，谋得一份不错的早餐，也不是像说说就这么简

单的呢。

## 二、高校毕业生

不管你承不承认，“毕业等于失业”这句话在一定程度上是对的。它反映了，当今毕业生的就业形势是不容乐观的。

目前我国每年有 100 万高校毕业生，社会对大学毕业生的稀缺程度逐步下降，大学毕业生就业由卖方市场过渡到买方市场，已经成为不争的事实，高校毕业生就业的竞争将会越来越激烈。与此同时，传统的毕业生就业主渠道的吸纳能力也呈明显下降趋势。目前毕业生供需结构不平衡的矛盾越来越突出。有关专家对 2000 年大学生就业的形势做了分析，他们认为，当今大学生就业不利的一面表现在如下几点：

### 1. 传统的毕业生就业主渠道吸纳能力下降

国有企业目前正处于转轨改制、减负增效的改革过程中，生产经营尚未完全走出困境，下岗问题仍很突出。国有经济在原有经济结构、产业结构上继续保持快速增长的余地已经不大，因而很难为社会提供更多的就业机会。

### 2. 社会对于毕业生学历层次的需求越来越高

目前我国中高层次的人才严重短缺，社会对高层次的复合型、外向型和开拓型人才的需求日益迫切，呈现出对人才结构的

你的降落伞为什么打不开？

需求层次重心上移的趋势。在毕业生就业中，研究生已越来越“抢手”，本科生还能基本平衡，专科生则较明显地呈现供过于求的趋势。高校、科研单位、大机关、大公司已经基本上以接收硕士生、博士生为主，甚至连一些中小型单位都开始希望多接收研究生。这种社会现象致使现在不少用人单位存在“人才高消费”的错误观念，盲目追求高学历人才，因而对毕业生的需求出现扭曲，人为地制造了就业难的问题。

### 3. 经济发展不平衡直接影响到毕业生的供求状况

一般情况下，经济发达或经济发展较快地区接收毕业生较多，反之则较少。从各地反映的需求情况看，区域的差异越来越大，北京、上海、江苏、广东等沿海发达地区及一些中心城市对毕业生的需求有所增加，用人单位要人的积极性比较高，但其他地区毕业生就业需求仍处于低迷状态，中西部及东北等省区已连续几年出现供过于求的现象。

### 4. 专业需求的不平衡直接影响非专业毕业生的就业

随着高科技产业的迅猛发展和国家对基础设施投资的加大，计算机、通讯、电子、医药、土建、机械、自动化、师范等类专业毕业生的社会需求旺盛，而法学、社会学、经济学、政治学、马克思主义理论、艺术学、体育学、国贸、财经、新闻、管理、职教、中医、动植物、环保、轻工食品、农业推广、农林工程等类专业毕业