

求职的九大必杀技

QIUZHUYINGPIN 刘登阁 编著

求职应聘

需具备的能力



求职的九大必杀技

QIUZHUYINGPIN 刘登阁 编著

求职应聘

需具备的(能)(力)

图书在版编目(CIP)数据

求职应聘需具备的能力/刘登阁编著. —北京: 中国
出版社, 2008. 1

ISBN 978—7—5087—1949—8

I. 求… II. 刘… III. 职业选择—基本知识
IV. C913. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 157185 号

书 名: 求职应聘需具备的能力
编 著: 刘登阁
责任编辑: 张 承

出版发行: 中国出版社 邮政编码: 100032
通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦
电话: (010)66080300 电传: (010)66051713
邮购部: (010)66060275
经 销: 各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂
开 本: 145mm×210mm 1/32
印 张: 7.75
字 数: 193 千字
版 次: 2008 年 1 月第 1 版
印 次: 2008 年 1 月第 1 次印刷
定 价: 12.00 元

前言

当今时代是一个竞争极为激烈的时代，也是就业压力越来越大的时代，以至于招聘会越来越火爆，场场爆满，人头攒动，甚至造就了一个新兴产业，一种新的经济热点——“招聘经济”。在大学校园里更流行着一句“名言”：毕业即失业，甚至入学即失业。

一方面是越来越多的人找不到工作，失业大军的队伍越来越大，但另一方面与此形成鲜明对照的却是越来越多的招聘单位患了“人才匮乏症”，到处喊着嚷着缺少人才，而且越来越多的单位打出了高薪揽才的旗号。这样就在人才市场上形成了极为鲜明的反差和对照。

为什么会出现这种反常的人才供需错位呢？其根本原因就在于人才市场上提供的人才不能满足或不适合招聘单位的需要，以至于招聘单位想招的人招不到，而不想招的人却是如过江之鲫。

那么招聘单位需要的是什么样的人才呢？一句话，有能力、高素质人才，也就是说，当今的时代是能力说话的时代，是以能力论英雄的时代。一个人仅有知识、文凭还是不够的，还需要有能力，更确切地说，当今时代最需要应聘者掌握的能力有九种：思维能力、再学习能力、潜能开发能力、沟通协调能力、推销能力、适应与应变能力、创新能力、时间管理能力、借助外部资源能力。一个应聘者如果有这九种能力在身，就一定能技压群芳，在就业市场上脱颖而出，甚至可以说在招聘会上所向披靡，无往而不胜。如果你还没有如愿以偿找到自己满意的工作，我劝你不要在招聘会上抱怨招聘者没有“慧眼识珠”，而是赶紧回去修炼这九大招聘“必杀技”吧。

目 录

前 言	1
No1 思维能力	1
一、我思故我在	2
1. 联想思维	2
2. 逆向思维	4
3. 发散思维	7
4. 聚合思维	8
5. 超前思维	9
6. 灵感思维	9
7. 创新思维	11
二、思路决定出路	12
1. 奇迹来自正确的思维	13
2. 给乌云镶上金边	14
3. 别给大脑上锁	17
4. 另辟蹊径天地宽	20
三、思维之剑是这样变锋利的	22
1. 建构合理的思维能力结构	23
2. 独立自由地思考	24
3. 脑力激荡	26
4. 有意识地突破直线思维	27

No2 再学习能力	29
一、解读再学习能力	29
1. 仅有书本知识是不够的	29
2. 再学习能力是击溃对手的秘密武器	33
3. 拥有再学习能力是时代的要求	34
二、再学习能力是职场通行证	36
1. 再学习敲开职业大门	36
2. 再学习改写人生	38
3. 再学习造就辉煌	41
4. 再学习前途无极限	43
三、如何提高再学习能力	46
1. 提高再学习能力的关键	46
2. 想学习什么时候也不晚	49
No3 潜能开发能力	51
一、慧眼识潜能	52
1. 人人都有自己的金矿	52
2. 人的潜能是无限的	55
3. 正确地认识自己的潜能	58
二、潜能是座金山	60
1. 给点阳光就灿烂	60
2. 不要抱着金饭碗去讨饭	63
3. 公司需要敢于挑战自我、超越自我的员工	64
三、怎样开发自己的潜能	66
1. 自信是开启潜能的钥匙	66
2. 投自己的兴趣之所好	68
3. 不断进行积极的自我暗示	71
4. 养成良好的习惯	72
No4 沟通协调能力	73
一、沟通协调是硬功夫	73

1. 沟通协调的类型和模式	73
2. 沟通协调的有效和高效	77
3. 沟通协调的误区和禁忌	78
二、沟通协调成大业	82
1. 沟通协调是合作的基础	82
2. 沟通协调是晋升的桥梁	86
3. 沟通协调是成功的利器	90
三、如何成为沟通协调高手	92
1. 练就一副伶牙俐齿	92
2. 谱写沟通的协奏曲	94
3. 机智、委婉地表达观点	100
 No5 推销能力	 103
一、何谓推销	103
1. 推销无所不在	103
2. 推销不是推销员的“专利”	106
3. 企业走入推销新时代	107
二、推销推你踏上领奖台	110
1. 搭上推销的快车就能一路顺风	110
2. 打造个人品牌	112
3. 推销的境界	114
三、自我推销,敢问路在何方	117
1. 树立良好的自我形象	117
2. 用热情和微笑征服别人的心	118
3. 先建立关系再推销	120
4. 把握自我推销的八大要领	123
 No6 适应与应变能力	 126
一、人生就在于变	126
1. 唯一不变的就是变	126
2. 随机应变而不随波逐流	130

3. 以变应变	131
二、适变、应变决定成败	134
1. 应变力就是竞争力	134
2. 关键时刻露一手	139
3. 有魄力当然有魅力	142
4. 崛起于危机的废墟	147
三、提高你的适变和应变能力	150
1. 培养临危不乱、镇定自若的心理素质	150
2. 站在新的起跑线上	151
3. 乐观面对,振奋精神	153
No7 创新能力	157
一、创新意味着什么	157
1. 创新的内涵	157
2. 创新的特点	160
3. 创新的持续性	164
二、创新托起事业的蓝天	166
1. 创新是块金字招牌	166
2. 创新是走向成功的必由之路	169
3. 创新改变命运	173
三、怎样培养创新能力	176
1. 批判性思考是创新的前提	176
2. 不做经验、常规的奴隶	177
3. 抱有乐观积极的心态	181
4. 培育创新能力的步骤	182
No8 时间管理能力	186
一、时间的真谛	186
1. 时间不仅仅是时间	187
2. 速度为王	189
3. 不要透支你的时间储蓄	190

二、时间管理会带给我们什么	192
1. 现在就去 做	192
2. 出类拔萃的秘诀	194
3. 今日事今日毕	197
4. 恪守时间,珍惜时间	199
三、时间管理之道	201
1. 时间管理的原则	201
2. 做好时间规划	203
3. 做时间的主人	206
 No9 借助外部资源的能力	 210
一、到哪里去寻找外部资源	210
1. 血缘及家庭交际圈	211
2. 业缘交际圈	213
3. 地缘交际圈	214
4. 舆论交际圈	217
5. 业余交际圈	217
二、强力外援助你横渡职海	218
1. 要薛宝钗,不要林黛玉	218
2. 荡起职业的双桨	221
3. 合作成就伟业	222
4. 好风凭借力,送你入青云	226
三、如何提升自己借助外援的能力	229
1. 做个让人喜欢的人	229
2. 做个让人信服的人	232
3. 编张捕“鱼”的大网	234

思维能力

SIWEINENGLI

人们经常说能干的不如会干的，会干的不如巧干的。意思是说，一个人光能干还是不够的，还得会干加巧干。这就是说，干活要带着脑子去干，不能在那里仅仅埋头苦干。这一点在今天的知识经济时代得到了进一步的强化。在知识经济时代，各招聘单位都想招那些干活多用脑子的人，也就是会思考，具有强大的思维能力、思考能力的人。所以，现在很流行的一句话，就是“思维决定一切”。人的命运蕴藏在思维中，思维的每一个跳动暗示着事情的每一个进展。

如许多外商投资企业为了招聘到适合本企业需要的有一定素质的员工，不仅要看应聘者的文凭、职业资格证书和工作经验，进行必要的笔试，而且还要出一些怪题对应聘者进行面试，以便掌握应聘者在思维能力方面的素质情况。有一家外企招聘员工面试时，就出了一道分蛋糕这样考验应聘者思维能力的试题，要求应聘者把一盒蛋糕切成8份，分给8个人，但蛋糕盒里还必须留有一份。

面对这样的怪题，有些应聘者绞尽脑汁也无法分成；而有些应聘者却感到此题实际很简单，把切成的8份蛋糕先拿出7份分给7人，剩下的1份连蛋糕盒一起分给第8个人。应聘者的创造思维能力也就显而易见了。

因此，应聘者要想在就业市场上战胜对手，首先要在锻炼和提高自己的思维、思考能力上下功夫。

一、我思故我在

思维力，就是一个人进行思维的能力。思维水平的高低，反映一个人的智力活动水平高低。它从不同方面表现出来：

独立性：思维力强的人，必定是善于独立思考的人。在学习和工作中遇到疑难，在生活中遇到困难时都能独立思考，寻找答案。即使他请教别人，查阅资料，也是以独立思考为前提。

灵活性与敏捷性：思维力强的人，做事总是迅速而灵活，不墨守成规，能比较快地认识和解决问题。

逻辑性：思维力强，想问题严密而且科学，不穿凿附会，不支离破碎，得出的结论有充足的理由、证据，前因后果，思路清晰。

全面性：思维力强，看问题不片面，能从不同角度整体地看待事物。

创造性：思维力强，对问题能提出创造性见解，别人没想到的，他能够想到。

大家都知道“曹冲称象”的故事：有人让少年曹冲称一头大象的重量，这对一个小孩子来说绝对是大难题。可是曹冲经过迅速而灵活的思考，很快就有了办法：先让大象站在船上，刻上水位记号，然后把大象拉下来，往船上装石块，达到原来水位记号停止。石块的重量就是大象的重量。曹冲的思维力很强，上述几个特点都表现出来了。

1. 联想思维

所谓联想，通俗地说，就是从一概念想到他概念，从一事物想到他事物的心理活动。我国古代的能工巧匠鲁班发明锯子，就是被带锯齿形的植物叶子勒开了手指后，联想到锯齿这样锋利，可以用来做成锯条，制成锯木的重要工具。现代的农民科学家吴吉昌，发现种瓜时，摘去瓜藤上一个头，就会长出两个分枝，增加了瓜藤数就可以增加结瓜数量。因此联想到种棉花时能不能也给棉花整枝、去头，增加棉枝数量，以增加棉花产量。结果他的这种联想使棉花产量成倍

增长。

人们每天都要看报纸、电视、听广播，与人交往，每天都在接收信息，有的人视而不见，听而不闻，使机遇失之交臂；有的人却能处处留心，大胆联想，或者茅塞顿开，苦虑立消，或者从中发现了一条新的道路，由此获得了发展的机遇，带来飞跃。例如牛顿看见长在树上的苹果会落在地上，想到无论树长得多么高，树上的果子总是由上往下掉到地面上，因而想象到地球一定有一股吸引力，能把地球上所有物体都像用绳子一样地拴着，不让它飞离地球，因此物体总是由上往下掉落到地面上，从而创造了万有引力定律的学说。

通过联想，还可以产生创造性的想像，使思维能够改造旧有的记忆表象，产生出新的从未有过的新形象。想象也可以认为是一种联想，是一种更积极、更主动、更活跃的联想。爱因斯坦说过：“想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进步的源泉……”俄国火箭之父齐奥尔库夫斯基根据万有引力定律，在 100 多年前就想象出可你以用火箭产生强大的推力，挣脱地球的引力，不再落回到地面上。

作为一种极其重要的心理活动过程，联想思维很早就引起了人们的注意，早在公元前四世纪，古希腊哲学家亚里士多德就注意到并研究了这种心理活动，提出了如下“联想律”：

第一，接近律。世界的事物千差万别，以各种各样的形式出现，但它们经常或在时间上或在空间上相接近，因而由其中的一个概念就可以引发出与之相近的其他概念，如想到“生病”，就会联想到“打针吃药”。

第二，相似律。对于彼此间在性质上有相似之处或共性的各种事物，通过对一件事物的感知或回忆，便能引起相似事物的感知或回忆，如想到“收音机”就会联想到“电视机”、“收录机”等。

第三，对比律。凡彼此相反的各种概念也会彼此发生联系，可由其中的一个概念引发出与之相对的概念，如由“黑”联想到“白”等。

除上述三种“联想律”外，后人还提出了一些联想规律如“因果律”等。

联想思维需要对事物有广泛了解，而不是凭空瞎想。博学多识，开阔视野是联想思维的基础。联想至少是两件事物的思考比较，假如大脑中没有比较的参照系，就像恋爱缺少一方，红娘无能为力一样，联想极易成为空想。反之，头脑中储存的信息越多，就越有可能联想到最为恰当和贴切的事物。联想思维是一种创新捷径，只是将适用于某种事物的方法移植到另一件事物上，就好比站在巨人的肩膀上登山。

要有效地利用联想思维，还需要认真仔细地观察，只有观察到了别人没有看到的東西，才能产生独特的联想，形成与众不同的创意。最精彩的创意常常来自于人们都熟悉而又人人都不注意的场景之中。这就是联想思维的绝妙之处。

2. 逆向思维

老子曰：“反者，道立动也。”意思是一种反常规的做法往往是万事万物运动规律的体现。

汉朝末年，贾诩在董卓手下任职，贾诩是个很有谋略的人，可是董卓却要刺杀他，他就投奔到张绣队伍中出谋划策，但仍然没有受到重视。

建安二年（197年）正月，曹操征讨驻守在南阳的张绣，还没有取得最终胜利，忽然得知袁绍将率军乘虚进攻曹军的大本营许都，曹操只得收兵撤退。张绣一看曹操撤退，立即决定追击。

贾诩连忙劝阻：“千万不要追击，否则有可能吃大亏。”张绣不听劝告，联合刘表的队伍一同追击曹操的军队。大约追赶了十多里路，追上曹军断后的部队，结果曹操的士兵奋勇应战，张绣、刘表大败而归。张绣倒是能够承认错误，他惭愧地对贾诩说：“你说得对啊！我的力量确实比不过曹操，所以不能取胜，很后悔没有听你的话。”这时贾诩却说：“现在你应该赶快掉过头去追曹操，肯定会打一个大胜仗！”张绣、刘表疑惑不解：“我们乘胜追击反而吃了大亏，现在我们打了败仗，您却说应该果断追击，这是为什么呢？”贾诩胸有成竹地说：“情况已发生变化，与以前不同了，你们只管追去，越快越好，如果不胜，我拿脑袋担保！”

刘表不相信贾诩的话，坚决不愿再出兵。张绣虽有疑虑，但还是相信了他的话，重新整顿了败兵残将，再回去追赶曹军。这一次，两军接触，厮杀一阵，果然曹军越战越弱，抵挡不住，一路丢下许多车马粮草，落荒而逃。张绣大获全胜，缴获一大批战利品，满载而归。

张绣急切地问贾诩：“第一次我用精兵去追曹操的退军，你说追不得；第二次你却劝我用败兵去追击取胜的曹兵，反而能取胜。这究竟是什么道理呢？”贾诩解释说：“这并没有什么奇怪的啊！曹操是个非常懂得用兵的人，他一定不会不作防备就随便退却的。你虽然很善于用兵，但还是不如曹操力量强大。曹操退却时，必定会做好追击的准备，我估计他会亲自率精兵断后。你去追击他，当然要吃亏了。但是曹操打了胜仗却还是急着撤退，这就很不正常了。我猜想很可能是有人进攻许都，或是朝廷内部出了问题。你第一次追击，他已将你打败，他就放心了，他自己一定亲率主力军队先走了。即使留下断后的部队，也不会是什么有战斗力的部队，不是你的对手。你第二次是出其不意地追击他们，你想，这怎么能不打胜仗呢？”

张绣听了他的这一番话，觉得十分有道理，连连称赞：“高明！高明！”从此以后，贾诩便获得张绣的信任了。

贾诩对张绣的建议就是典型的从反方向思考问题。

为什么要提倡逆向思维呢？理由有两条：一是原来的活动方式的各种情况，各种细节，大家都按“传统”和“习惯”思考过了，要想有所突破，只有反其道而行之；二是传统思维或习惯思维可能蕴涵着某些不合理不科学的因素，长此以往，甚至可能出现某种“危险”，因此也需要提倡“逆向思维”。

一个犹太商人走进纽约的一家银行贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生有什么事吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着，豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有领带夹子。

“我想借些钱。”“好啊，你要借多少？”“我借1美元。”

“只需要1美元？”“不错，只需1美元，可以吗？”“当然可以，只要有担保或抵押，再多点也无妨。”

“好吧，用这些东西做抵押可以吗？”犹太人说着，从豪华的皮包

里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。

“总共 50 万美元，够了吧？”“当然，当然！不过，你真的只借 1 美元吗？”“是的。”说着，犹太人接过了 1 美元。

“年息为 6%。只要您付出 6% 的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给你。”“谢谢。”犹太人说完，就准备离开银行。一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有 50 万美元资产的人，怎么会来银行借 1 美元。

为了弄明白，他追上前去，对犹太人说：“这位先生。”“有什么事吗？”“我实在弄不明白，你拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢？要是你想借三四十万美元的话，我们也会很乐意的。”

“请不必为我操心，只是我来贵行之前，问过了几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只须花 6 美分。”

这是一则笑话，一则只有精明人才想得出来的关于高财商人的笑话，这样的精明，一般的人是学不到的，因为它不仅是盘算上的精明，更是思路上的精明。

贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，对许多人来说，这是唯一的选择。但犹太商人没有囿于常规思维，而是逆向思维，找到了寄存证券的好办法。从可靠、保险的角度来看，两者确实没有多大区别，除了收费不同。这位犹太商人的思维方式就是“逆向思维”。

通常情况下，人们是为借款而抵押，总是希望以尽可能少的抵押争取尽可能多的借款，而银行为了保证贷款的安全或有利，从不肯让借款额接近抵押物的实际价值，所以，一般只有关于借款额上限的规定，而没有下限的规定，因为借款者自己会处理好这两个问题。

然而，就是这个银行“委托”借款者自己管理细节，激发了犹太商人的“逆向思维”：与为借款而抵押不同，犹太商人是为了抵押而借款，借款利息是他不得不付出的“保管费”，既然现在没有关于借款下限的规定，犹太商人当然可以只借 1 美元，从而将“保管费”降低至“6 美分”的水平。

这样一来，银行在 1 美元借款上几乎无利可图，而原先可由利息或罚没抵押所获得的抵押保管费也只区区 6 美分，纯粹成了为犹太商

人义务服务，且责任重大。

3. 发散思维

在日常生活中我们发现，有些人在思维过程中跨度很大，能够海阔天空地联想；而有些人却缺少应有的思维广度，只能在一个问题的圈子中绕来绕去，思路总是打不开。从创新的角度来说，思维的广度是必不可少的。在许多场合下，把思维广度扩展一下，便会引出一连串的创意。

说出某种物品的多种用途，是一种开发个人发散思维能力最常用的方法。在一次有许多中外学者参加的旨在开发创新能力的研讨会上，日本专家村上幸雄应邀出席这次研讨活动。他拿着一个曲别针（回形针），说道：“请诸位朋友动一动脑筋，看谁说出的曲别针用途多，看谁创新思维开发得好！”片刻之间，各地代表踊跃回答：“曲别针可以别相片，可以用来夹稿件、讲义。”“钮扣掉了，可以用曲别针临时钩起……”七嘴八舌，大约说了十几分钟，其中较奇特的是把曲别针磨成鱼钩去钓鱼，引来一阵笑声与赞美声。

村上对大家短时间讲出 20 多种曲别针的用途，表现出很满意的样子。这时有人问道：“村上先生，您能讲多少种呢？”村上一笑，伸出 3 个指头。“30 种？”村上摇了摇头。“300 种？”村上点头称是。人们惊异，不由得佩服这人聪慧敏捷的思维。当然也有人怀疑。

村上紧了紧领带，扫视了一眼台下那些透着不信任的眼睛，用幻灯片映出了曲别针的用途……这时只见中国的一位以“思维魔王”著称的怪才许国泰先生向台上递了一张纸条：“对于曲别针用途，我能说出三千种，三万种！”领座对他侧目：“吹牛，真狂！”

第二天上午 11 点，他“揭榜应战”，走上了讲台，拿着一支粉笔，在黑板上写了一行字：村上幸雄曲别针用途求解。原先不以为然的听众一下子被吸引过来了。“昨天，大家和村上讲的用途可用四个字概括，这就是钩、挂、别、联。要启发思路，使思维突破这种格局，最好的办法是借助简单的形式思维工具——信息标与信息反应场。”

他把曲别针的总体信息分解成重量、体积、长度、截面、弹性、

直线、银白色等 10 多个要素。再把这些要素，用标线连接起来，形成一根信息标。然后，再把与曲别针有关的人类实践活动要素分解开来，连成信息标，最后形成信息反应场。就这样，现代的思维方式使这枚平常的曲别针马上变成了孙悟空手中神奇变幻的紧箍棒。他从容地将信息反应场的坐标，不停地组切交合。

首先他通过两轴推出了一系列曲别针在数学中的用途，如，把曲别针分别做成 1、2、3、4、5、6、7、8、9、0，再做成 $+$ $-$ $\times$ $/$ 的符号，用来进行四则运算……音乐上可创作曲谱。曲别针可做成英、俄、希腊等外文字母，用来进行拼读。曲别针可以与硫酸反应生成氢气，可以用曲别针做指南针，串起来导电。曲别针由铁元素构成，铁与铜化合是青铜，铁与不同比例几十种金属元素分别化合，生成的化合物则是成千上万种……实际上，曲别针的用途，几乎近于无穷！他在台上讲着，台下一片寂静。与会的人们被思维“魔球”深深吸引了。

发散思维能够打破原有的思维格局，为创造者提供一种全新的思考方式。

4. 聚合思维

美国人吉尔福特把发散思维定义为创造性思维。实际上单靠发散思维还不能形成完整的创造性思维。因为发散思维虽然能从多角度、多侧面、多途径去思考问题，想出了许多解决问题的方法，但并不能确定这些方法中哪一种是最优的方案或最好的方法。如果只管发散而不加比较、分析与综合，就会引起思维的混乱。因此，还必须从发散出来的许多方法中，通过比较、分析与综合，找出一个最优的方案或最好的方法来。而这就要靠聚合思维。

过去江苏启东一带沿海是肝癌的高发区，当时有关部门找不到发病的原因所在，后来从众多情况的分析中，发现启东沿海多沙质土壤，适合生长花生，盛产花生。当地群众因此多吃花生，而花生米受潮发霉容易变质生长黄曲霉素，这种黄曲霉素是引起肝癌的主要因素。这样有关部门通过调查分析与综合归纳，才终于找出了肝癌高发的致病原因，于是教育居民少吃花生米，特别是不吃发霉的花生米，