

课里播企业培训课程

职业生涯学习方案

# 赢得工作



[美] Elwood N. Chapman 著  
韩经纶 王玎 译



做你自己的职业代理人  
态度 + 自信 = 成功  
在求职过程中保持积极的态度

中美合金



南开大学出版社

课里播企业培训课程  
职业生涯学习方案

# 赢得工作

[美] Elwood N. Chapman 著

韩经纶 王 玎 译

南开大学出版社

天 津

### 图书在版编目(CIP)数据

赢得工作 / (美) 查普曼 (Chapman, E. N.) 著; 韩经纶, 王玘译. — 天津: 南开大学出版社, 2002. 12  
(课里播企业培训课程. 职业生涯学习方案)  
ISBN 7-310-01800-1

I. 赢... II. ①查... ②韩... ③王... 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 072281 号

出版发行 南开大学出版社

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮编: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542

邮购部电话: (022)23502200

出版人 肖占鹏

承印 天津蓟县宏图印务有限公司印刷

经销 全国各地新华书店

版次 2002 年 12 月第 1 版

印次 2002 年 12 月第 1 次印刷

开本 787mm×960mm 1/16

印张 7

字数 147 千字

印数 1—5000

定价 16.00 元

## 出版前言

### 给每一个读者

从某种意义上说,找工作、选课程就如同吃东西一样被视为一种本能。中学或者大学毕业生在继续学业或者就业时,只有少数较幸运的人可能得到父母、兄长、朋友、老师的帮助,其他的大都没有得到专业的辅导与指导。

今天找工作、升学在美国和其他先进国家受到很多人重视,因为它与人们的生活息息相关。路没有选好、走好,就没法到达目的地;不注意饮食,健康就得不到保障;没有专业的职业生涯规划,就可能导致浪费时间、无法发挥才能、工作不愉快,甚至抱憾终生。

职业生涯学习方案,提供了各种工具,帮助你探寻适合你的职业,改进人际关系,提高情商,开发自我的潜能,提高个人竞争能力。

你只需要静下来,拿起一枝笔,边看边写,就可以自主方式完成职业生涯课程。当然,在完成课程后,你要设计一个行动计划,将所学的应用在工作与生活中。

如果在完成自主课程后,又得到导师的指导与辅导,效果会更佳。你可以参加课里播面授课程,由专业的职业生涯顾问师给你帮助;你亦可以找一个可信赖的“导师”给你提供帮助。你可以让你的导师参阅你完成的教材练习,与你讨论、检查你的现况,协助你订立改进目标,帮助你设计行动计划,并给予支持、辅导、指导与鼓励。

愿你有一个成功的职业生涯!

### 给每一个企业领导者

职业生涯方案是当今成功的跨国企业员工教育的主要组成部分,它是员工选择课程、人才培养、企业接班规划的基础,同时也是企业培育敬业员工的有效方法。

由于员工差异大、工作繁忙,企业开办职业生涯课程不容易。课里播这套职业生涯学习方案,完全可以让员工按自己的需要、时间、进度自主学习。企业只需要结合一个简便易行的“内部导师”计划,就可以取得很大的成效。课里播很愿意为企业提供有关的指导与辅导,请探访 [www.crispchina.com](http://www.crispchina.com),与我们的顾问师联系。

你亦可以将这套职业生涯学习方案送给具有发展潜力的员工,并且说几句激励的话。小小的礼物,可能大大激发员工的发展动力,请不要忘记在扉页上加上您的签名。

愿你能够培育出有自发动力的员工团队!

李秀英

课里播学习方案顾问



## 课里播企业培训课程简介

课里播企业培训课程由美国专业培训顾问师结合企业培训及辅导工作开发,具有极高的操作性。在全球 20 多个国家,共有 2 000 万个课程正在各大、中、小企业中使用,其中包括 75% 以上的美国 500 强企业(如麦当劳、惠普、摩托罗拉、波音公司等)以及美国总统办公室。

美国 Crisp 公司在中国的代表 Crisp Learning Solutions China 与国内优秀的出版社进行合作,将这些课程翻译到中国。

课里播课程将当今全球验证成功的企业管理方法整理成简便易行、文字浅显、以胜任能力为本(competence based)的互动课程。学员只需要花 1 个小时,就可以读完一遍,并掌握其重要的理念。

这些课程,既可以自主学习,也可以作为培训师或经理培育员工的教材,或者作为顾问师辅导企业的辅助工具。课程覆盖企业管理实用范畴,包括管理者及被管理者的知识、技能、态度、顾客服务、营销、人力资源、企业发展等各个方面。

事实证明,这些课程极具成本效益,可以明显改善企业的素质,有效提高生产力、销售业绩、员工绩效及顾客的满意度。

我们期盼课里播企业培训课程的引进能为迅速崛起的中国企业助一臂之力,加速其国际化进程。

建议学员拿着铅笔,边看边做练习,效果更佳

## 企业用户对课里播(Crisp)课程的评价

在我们自主学习图书馆借出的书籍中,课里播课程是最受欢迎的项目,我们的经理和管理者尤其欣赏它在培训员工时所体现的易用性。

Wendy Flint(惠普公司)

成为课里播的合作伙伴使我们能够为广大的波音员工提供易学易用的商业技能培训课程。

Charles Ruthford(波音公司)

把这项优质工作干下去!课里播产品所展示的专业性及高度的成本效益极大地支持了我们事业的发展。

Duane Waterman(康柏计算机公司)

课里播的产品非常简练。它提供了一种质优价廉的学习途径。

Mike Petefish(西门子公司的销售培训经理)

我们认为课里播产品对我们开发的“顾客满意代表培训证书班”是一个无价之宝。我们的培训班赢得了“1998年麦当劳团队奖”。我们愿意就课里播产品提供给我们世界级的宝贵经验,而共同分享这份殊荣。我们非常庆幸选择了课里播作为我们的合作伙伴,而且我们期待未来继续合作。

Terri K. Capatoso(麦当劳副总裁助理)

BBT/5/05

## 来! 成为课里播(Crisp)的合作伙伴

### 学习方案顾问

如果你是一个极重视工作质量及顾客满足感的专业培训师或者是资深的企业管理人员,希望成为一个专业的企业培训顾问师,我们诚意邀请你加入,成为课里播学习方案顾问。

只要你能够完成我们提供的课程,通过我们的实践应用考核,就可以取得课里播学习方案顾问的资格。

### 授权学习中心

我们诚意邀请优秀的企业管理顾问公司成为全国各大城市的授权学习中心,提供课里播企业培训顾问服务,帮助学员将所学的应用到工作之中,3~6个月内在工作绩效方面取得明显可度量的改进,并带领企业迈向学习型企业的成功之途。

请探访我们的网站,与我们联系:[www.crispchina.com](http://www.crispchina.com)。

## 前言

《赢得工作》与其他大多数书籍的不同之处在于：它不是一本用来读的书，而是用来使用的书。它通过其独特的“自我调整”形式和众多的练习来鼓励读者对一些新的思想进行参与和试验。

本书向你介绍了成功的求职过程中的一些关键问题，采用其提供的简明而又适当的程序将有助于你在最短的时间内获得最好的工作。

《赢得工作》可以通过不同的方式被加以有效利用，例如：

- 个人学习。由于本书自成体系，所需要的只是一个安静的场所、一些时间和一支铅笔。通过完成阅读和练习，大多数读者可以在一个小时之内制定出一个成功的求职战略。

- 研讨会和就业学习班。本书适合于求职研究课程，学生可以在本书帮助下完成求职系统设计并开始寻找预期的雇主和完成面试的过程。

- 作为职业培训课程的特别单元。许多教师喜欢在其课程内容中加上关于求职的单元。物美价廉的《赢得工作》将是学生购买自己课本的最佳选择。

祝你好运！

Elwood N. Chapman

## 内 容 提 要

本书旨在于帮助读者确立一套适合自身特点和需要的求职战略和战术。作者从态度、电话技巧、简历准备、面试准备、提升技能和创造自己的工作等 12 个方面分析了求职过程中的一些关键性问题。本书的特点在于鼓励读者在阅读过程中结合自身实际情况进行自我分析,对一些新的思想进行参与和试验,在完成对本书阅读的同时也就完成了对自己求职战略、战术的评估和设计。我们相信读者采用书中提供的简明而适当的方法将有助于在最短的时间内完善自我,实现获得最好的工作的目标。

## 做你自己的职业代理人

本书的目的是帮助你发现并赢得最好的工作。但是，本书提供的战略和技巧是用来帮助你用自己的方式找到工作。也就是说，你有机会在寻找和面试过程中加入个人的创新。

你最好立刻就开始这样做，大胆去做，成为你自己的职业代理人！这是一个伟大的开始，你所需要的只是一点时间和一支铅笔！

祝你好运！

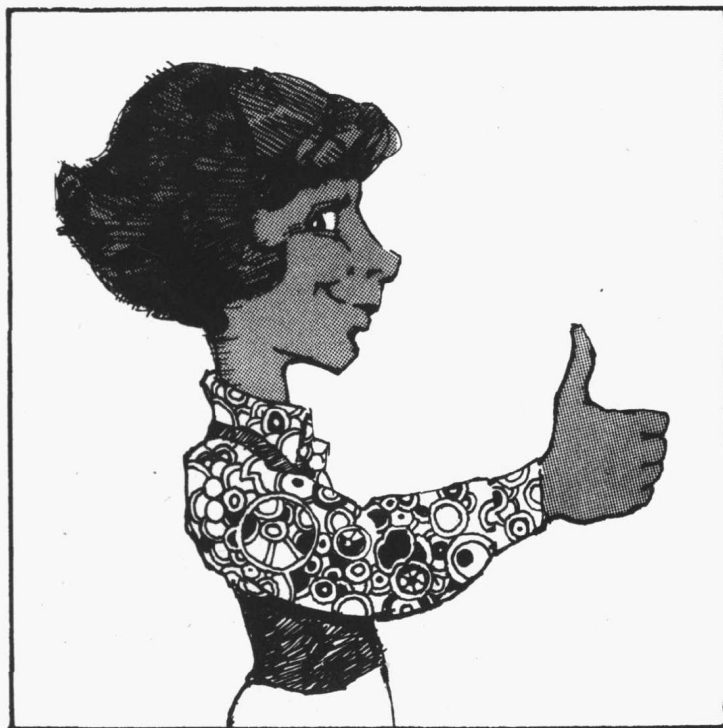
# 目 录

|                                  |      |
|----------------------------------|------|
| <b>第 1 部分 高瞻远瞩</b> .....         | (1)  |
| 远大目标与求职 .....                    | (3)  |
| 集中你的生活目标 .....                   | (6)  |
| 求职和人生目标特征图 .....                 | (8)  |
| 人生目标可以变化 .....                   | (11) |
| 实际的求职目标 .....                    | (12) |
| <b>第 2 部分 评估现有的求职技能</b> .....    | (13) |
| 引言 .....                         | (15) |
| 在 12 个方面评估自己 .....               | (16) |
| 完成自己的特征图 .....                   | (22) |
| <b>第 3 部分 态度 + 自信 = 成功</b> ..... | (23) |
| 作出你的选择 .....                     | (26) |
| 你对求职过程的态度 .....                  | (28) |
| 案例 1 谁更有优势 .....                 | (30) |
| 自信 .....                         | (31) |
| 自信心评估 .....                      | (32) |
| 案例 2 谁能得到最好的工作 .....             | (34) |
| 预备问题 .....                       | (35) |
| <b>第 4 部分 查询</b> .....           | (37) |
| 查询的关键在于你采用的体系 .....              | (39) |
| 传统的来源 .....                      | (40) |
| 网络产生良好的引导作用 .....                | (42) |
| 我的个人网络系统 .....                   | (44) |
| 善于利用电话 .....                     | (45) |
| 案例 3 哪一个查询体系更好 .....             | (46) |
| 个人简历 .....                       | (47) |

|                            |      |
|----------------------------|------|
| 工作经验有限的简历 范例 1 .....       | (48) |
| 工作经验有限的简历 范例 2 .....       | (49) |
| 工作经验丰富的人员简历 .....          | (51) |
| 封面信样本 .....                | (53) |
| 适当的回信会给人留下好印象 .....        | (54) |
| 案例 4 哪个战略更好 .....          | (58) |
| 有用的目标雇主(值得面试的) .....       | (59) |
| 安排面试日程 .....               | (60) |
| <b>第 5 部分 面试过程</b> .....   | (61) |
| 面试战略 .....                 | (63) |
| 跑完全垒,赢得工作 .....            | (64) |
| 表现你最好的形象 .....             | (65) |
| 步骤一 如何进入一垒 .....           | (66) |
| 步骤二 前进到二垒并不容易 .....        | (67) |
| 步骤三 面试者投出的曲线球 .....        | (68) |
| 步骤四 最后的行动取决于你 .....        | (69) |
| 把握面试失败感 .....              | (70) |
| <b>第 6 部分 加油</b> .....     | (73) |
| 保持和提高你的技能 .....            | (75) |
| 运用团队力量求职 .....             | (76) |
| 创造自己的工作 .....              | (77) |
| 如何在漫长的求职过程中保持积极的态度 .....   | (78) |
| 案例 5 谁最能保持积极的态度 .....      | (79) |
| <b>第 7 部分 评估你的进步</b> ..... | (81) |
| 完成第二份特征图 .....             | (83) |
| 对特征图的解释 .....              | (85) |
| 解读低分 .....                 | (86) |
| 改善弱点 .....                 | (89) |
| <b>作者的案例答案</b> .....       | (90) |

# 第 1 部分

高 瞻 远 瞩





## 远大目标与求职

如何在紧缩的劳动力市场为自己赢得优势？如何有效地同有类似背景和技能的人竞争？你是否需要更强的系统性？修饰有什么作用？虽然本书提到的许多要素有助于你的成功；但是除了一个比工作本身更重要的目标以外，没有什么能为你带来更大的优势。

原因如下：

大多数人认为很难寻找并得到满意的工作的主要原因是他们没有将求职的努力同自己的人生目标联系起来。由于一开始没有“远大目标”，他们在劳务市场上很盲目，就像是没有导航系统的宇宙飞船一样。之所以这样是因为：

1. 他们过于关注于得到工作本身而不是他们的人生计划。这会让雇主产生肤浅和不负责任的印象。
2. 赢得工作变得过于重要，以至于他们在面试过程中没有表明他们可以提供一些“特别”的东西。
3. 没有“远大目标”会使他们缺乏坚持到底直至得到合适工作的动机。

建立一个远大的人生目标说起来容易，做起来难。当然，它不是一个充满挫折、痛苦、冗长的过程，事实上，你现在就可以集中精神做这件事。



一个好的开始方法是不再把大学学位、职业可能性和求职看成其本身的结果，而是将其看成帮助你实现人生目标的过程。这看起来很玄，但实际上只是让你转移目前求职时思考的焦点，不再只考虑一份工作，考虑到未来，想得更深远些。一旦有了基于人生目标的方向，你对求职过程的认识将更清楚，你渴望成功的动机将更强烈、更持久。

当布莱德开始求职时充满了自信和热情。经过六周徒劳的努力之后，他失望了。布莱德感觉自己像是在一个陌生的城市里毫无方向的寻找一个门牌号，经过的时间越长，他越感到绝望。他越来越打不起精神，特别是在面试的时候。

布莱德决定先休息一下。在这段期间里，他认真思考自己究竟想做什么。最后，他确定了一个人生目标。布莱德发现自己期望拥有自己的公司并在此基础上建立美好的家庭生活。有了这一远大目标，布莱德就可以采取更专业的求职方式了。

布莱德的新方式(将生活目标置于求职之前)获得了成功。他不仅重新找回自信，而且他做的每一件事都进一步增强了他的自信。

不要认为为了在求职过程中更有成效你就必须建立一个高度利他、光彩夺目的人生目标，没有几个人能有重大的科学发现、获得诺贝尔奖或者成为职业球队的最有价值球员。你的人生目标可以是非常实际的，比如说：

- 建立幸福的家庭。
- 从挫折中构建梦幻家园。
- 让他人更快乐。
- 通过创造性的活动赢得承认。
- 创造一笔财富。

### 人生目标同其他目标的区别

人生目标很容易和其他期望相混淆。例如，在一个地区找到一份很好的工作是一个伟大的成就，但它决不是人生目标；购买房子是一个有价值的目标，但除非有一些特定的前提(诸如自己设计并建造)，它对大多数人来说也不是人生目标。

人生目标通常表现为工作之外的、个人的一些东西。一个理想的人生目标会在你的一生中起到激励作用，它会成为你日常的“打气筒”，人生目标通常会使得其他目标(比如

找到一份好工作)更加容易实现。对那些有幸拥有一个有意义的人生目标的人来说,日常生活会变得更精彩、更充实、更有方向。拥有人生目标的人在遭受重大打击时会更坚强地活着。