

巧渡人生四大關

求職、工作、晉升、成功



楊楚民編

巧渡人生

四大關

· 求職 ·

· 工作 ·

· 晉升 ·

· 成功 ·

廣東高等教育出版社

责任编辑：朱仲庆

装帧设计：庄小尖

巧渡人生四大关
——求职、工作、晋升、成功
杨楚民 编

广东高等教育出版社出版

(广州市东风东路725号)

广东省新华书店经销

广东省肇庆康培印刷厂印刷

开本：695×960 1/32 1989年10月第1版

印张：4 1989年10月第1次印刷

字效：74千 1——10000册

ISBN 7—5361—0306—9/C·8 定价：2.20元

前 言

怎样谋取一个合适的职业？怎样获得优异的工作绩效？怎样尽快晋升到一个最佳的位置？怎样取得事业的成功？这些，是你人生旅途上的四大难关。

有一位教师，她想换一种满意的工作。她按照传统的方法去寻找，长期都一无所获。后来，她掌握了一种新的创造性的技巧，结果很快找到了令自己感到满意和欣慰的工作。那么，这种创造性方法是什么呢？

美国两个大学毕业生，两人都致力于出版事业，可是发展的情况截然不同：一个是主管一家亿万美元生意的书局；一个只是编一份枯燥乏味的工商企业指南。何以两人如此悬殊呢？关键在于是否能最有效地工作。那么，怎样才算最有效的工作呢？

在实行等级制度的社会里，晋升就像阶梯攀爬比赛。有的人长期在原地踏步，有的人却一路爬上最佳的位置。为何会出现这种状况？原来晋升也有窍门。如果你想改变停滞不前的局面，那么，你現在就必须掌握一些不可不知的晋升之道。

成功的原因究竟是什么？大家都热切地想要寻

求这个问题的答案。才智、美貌、金钱、个性等等，当然都很重要，但却非决定的因素。那么，成功的关键究竟是什么呢？

在本书中，将通过“求职艺术”、“工作艺术”、“晋升艺术”、“成功艺术”四个部分，向你提供寻找合适工作的创造性技巧，向你揭示高效工作的诀窍，向你披露不可不知的晋升之道，向你展示获取成功的秘密。

请你看看这本书。在这里，汇集着关于求职、工作、晋升、成功方面的最精辟见解和独到经验。只要你能灵活运用其中的一点，也许就影响你的一生。

本书引用、节选、辑录的文章种类繁多，恕未全部注明出处，特此说明，谨致谢意，并请鉴谅。

编 者

1989年3月

目 录

一、求职艺术

1. 寻找工作的创造性方法…………… (2)
2. 性格类型与职业选择…………… (8)
3. 应聘面试的艺术…………… (10)
4. 当你站在主试官面前…………… (16)
5. 如何“推销”你自己? …………… (21)
6. 跳槽——三思而后行…………… (26)
7. 选择最适合你的位置…………… (30)
8. 走出求职受聘的误区…………… (34)

二、工作艺术

9. 获得优异成绩的诀窍…………… (39)
10. 解决工作难题八步骤…………… (45)
11. 提高你的工作绩效…………… (50)
12. 抓住第二次机会…………… (55)
13. 高效工作八诀…………… (61)
14. 你是否该换工作…………… (64)
15. 工作出色的目标设定…………… (67)

三、晋升艺术

- 16. 国外青年晋升秘诀二十条…………… (71)
- 17. 积极表现你自己…………… (74)
- 18. 领导者的自我成长法…………… (78)
- 19. 不可不知的晋升之道…………… (82)
- 20. 职业妇女如何脱颖而出…………… (86)
- 21. 初获晋升你该怎么办…………… (90)

四、成功艺术

- 22. 获取成功的秘密…………… (96)
- 23. 建树你的成功观念…………… (102)
- 24. 避免失败六窍门…………… (106)
- 25. 劝君莫走下坡路…………… (111)
- 26. 成功不因性别而异…………… (115)
- 27. 四十岁之前走向成功的十个步骤… (119)

求 职 艺 术



成千上万的人们正在毫无头绪地寻找工作。这里介绍的创造性方法，将帮助你找到一种使自己感到满意和欣慰的工作。

1. 寻找工作的创造性方法

成千上万的人们正在毫无头绪地寻找着工作。
理查德·博勒斯的创造性方法可以帮助你安全地
“降落”在一个新的工作领域内。

由于掌握了一种新的技巧，人们对寻找工作的看法和以前大不一样了。根据理查德·博勒斯在他的畅销书《你的降落伞是什么颜色的？》（下称《降落伞》）中提出的方法，成千上万的寻求工作的人们正在追求着新的位置——不是随便什么工作都行，而是合适的工作，一样将使自己感到满意和欣慰的工作。

这本书的样子是在1968年播下的。

那时年已四十一岁的博勒斯被圣·弗登西斯科皈依主教派的大教堂解雇了。那时，他已经结了婚，有了四个孩子。博勒斯开始发狂似地寻找工作。他跑遍了职业介绍所——到处都向他声明他的“资格过高”——八百多名雇主已经被履历表包围了。博勒斯的走马灯式的寻找终于在六个月之后结束了，他在大学校园内勉强找到了一个工作。

两年后，他开始热切地研究起寻找工作的技术来，他踏上了长达六万五千英里的、穿越全国的艰苦曲折的旅程，向他所能遇到的每一个人提出同一个问题：“你知道怎样去改换工作吗？”从这些人的回答中，他总结研究出一套在《降

落伞》一书中提倡的方法。“我并没有发明什么思想，”博勒斯说，“我只是找到了对其他人曾经起过作用的那些方法。”

据博勒斯介绍，那些使用传统的方法——看招聘广告、填申请表、跑职业介绍所——的人们充其量只有20%的机会能得到他们真正想要的工作，而使用他的创造性方法的人们有80%以上可以找到自己满意的工作。下面是他所介绍的方法：

●主动进攻

寻找工作必须是一种自我方向的探索，不要坐等广告上出现合适的工作，而要采取主动。首先应该确定你具有的技能，明确你愿意在哪方面使用它们。还要建立一个联系网并与有权雇用你的人谈话。

凯特·米勒是密执安州的一位教师，她想改变自己的工作。她按照传统的方法进行了长期的寻找，然而却一无所获。米勒感到灰心并搬到了新墨西哥州，在那儿她当了六个月的临时工。

她觉得不满意，决定寻找一个或者能用上她在程序设计方面的才能，或者能用上她在“咨询服务”方面的硕士学位的职位。她与人事部门进行了接触，并且恭恭敬敬地填写了一份又一份表格——结果如石沉大海。出于无奈，她求助于《降落伞》一书。

首先，她列出了所有的、她在交往中认识的公职人员的名单。然后逐个与他们交谈关于他们那一行的就业机会问题。她向每一个人询问到哪儿才能找到更多的信息。通过扩大她的接触面，了解更多的有关咨询工作的情况。米勒开始用更富于知识的、自信的态度与人进行交谈。一个月之内，

她收到了四份满意的工作聘书，并选中了为政府计划项目工作管理咨询公司的一个职位。

●确立一生的目标

首先，明确什么是你想要完成的——也就是博勒斯所说的，你的生活使命是什么。列出你事业上的目标，不论它们是什么——写一部小说，负责一个门市部，或是经营你自己的汽车零件商店。如果你已经实现了这一目标，那么就确立你业余时间和退休以后的目标。

要多发挥点想象力。如果你有一个秘密的野心，例如想要成为另一个毕加索，而在现实生活中你是一个要抚养三个孩子的土木工程师，那么，指出艺术家的生活方式中有哪些因素最吸引你：是由于周围都是艺术家？是能够自己做主干自己想干的事？还是因为有时间画素描？如果你的经济状况使你不能放弃自己的工作去从事画画，那就考虑考虑那些你所梦寐以求、而又可以变为现实的因素。比方说，可以开一间艺术用品商店，这样可以使你既为自己的主人，又与其他艺术家在一起工作，也许还能给你画素描的时间。

其次，列出所有的达到目标需要采取的步骤——开一家商店，或者成为食物包装厂的领班，或者被提升为总经理的秘书。一旦你把这些步骤写在纸上，你就得到了一张指明怎样到达预定地点的地图，从现在起，你就可以开始旅行。

●确认你的技能

博勒斯相信，每一个人都具有适合社会需要的才能——从以前的工作中，从业余爱好中，从管理家务中，以及从自愿从事的工作中学到的才能。考虑一下你有生以来七条最令人满意的成就，包括你干得漂亮的、值得骄傲的、从中得到乐趣的。把每一条分别写在一张纸上，并详细描述在通往成功的道路上你迈出的每一步。然后确认你运用的技能，找到共同的特点，看看哪方面的技能是反复出现的？哪一类的工作是你愿意应聘的？哪些是你不喜欢的？什么地方可以发挥你喜欢的技能？比如说，如果你是一位英语教师，喜欢文字工作而讨厌在众人面前说话，那么你可以考虑当出版社的编辑或者从事技术写作的工作。

明尼阿波利斯州的建筑师约翰·波特顿在完成了这种技能分析之后，发现自己除了建筑方面的才能之外，还有企业家的潜能和非常突出的与人交往的能力——这些能力很适于搞市场销售和广告方面的工作。波特顿遵照博勒斯提供的寻找工作的途径去做，现在他已经与另一个人合作经营了一个市场销售和广告代办处。这个工作给他带来了经济上的效益和成就上的满足感。

●考虑你的侧重点

在工作问题的各个方面，哪些是你最重视的，安全感？工资？名声？权力？如果你非常向往有固定的收入，那么你可能会愿意在一个工程公司从事

全日的技术写作工作，而不是当一个自由撰稿人。

考虑一下地理位置。如果你需要在交通高峰时间来回跑四十分钟，这使你很感烦恼，那么开始找工作时就注意离家近一些。

你愿意和什么样的人一起工作？如果你喜欢笑脸，就不要应聘到商店的顾客意见处工作。你喜欢什么样的工作环境？你愿意从事室内工作，还是室外工作？穿军装，还是工装裤？在办公桌上工作？半日工作？你希望有多少薪水？

一旦决定了你要运用哪方面的技能，并确定了你愿利用这种技能所达到的目标，那么你就抓住了寻找工作最重要的线索。

●研究求职市场

首先观察哪些工作需要你的技能，哪些部门有这样的。跟已经在这—领域内工作的人们交谈，搞清楚当一名护士、律师或者理发师究竟会是什么样的，以免你踏入一个你会不喜欢的生涯。

一旦你已经瞄准了最适合于你的才能和目标的工作，接着就要调查那些你愿意应聘的公司情况。从这些公司的对外联络处索要信息资料，看看你们的出版物，了解一下它的机构编制，询问你的亲朋好友，以及你所遇到的任何对你选中的行业知情的人。然后与你的熟人约会并交谈，以便了解更多的信息，掌握公司中的情况——工作的类型、目标、存在的问题以及谁负责招聘人员。通过这些没

有压力的交谈，你会发掘出隐蔽的工作市场——有80%可以得到的工作都是没有刊登广告的。

●与上层人物谈话

人事部门的任务主要是掌握某项工作进入的标准以及审查可能被雇用的人员。试着避开直接雇用你的人。历来的情况表明，人事部门经常在某些上层人物急于找人的情况下，漫不经心地告诉申请人那里没有工作可找。

通过从谈话中得到的信息，你已经了解到上层人物是谁，掌握了这个公司的谈况以及你所必须完成的工作内容。这样，你找站在更加强有力的位置上，可以使雇主确信你是公司所需要的。

十三年前，当博勒斯被解雇时，找的周围没有谁能教给他怎样去寻找下一个工作。但是今天，当你要握改换工作的时候——或者只是决定你一生所要完成的事业时——《降落伞》这本书将会对你有所帮助。

（摘自〔美〕《读者文摘》）

2. 性格类型与职业选择

怎样选择适合自己性格、能力和兴趣的职业，使自己的才智和天性得以充分的发挥呢？组织管理心理学家们对职业选择的研究或许能为我们提供答案。其中霍兰德的职业理论对于选择适当的职业颇有启发作用。

霍兰德大致区分了六种类型的人物，描述了他们各自的特征和适合从事的职业：

（1）现实人

现实人习惯于寻求目标和创设目标。他们喜欢操纵工具、机器，与人和动物打交道，能适应客观自然和具有具体任务的环境。建议从事技能性的或者非技能性的劳动，以及农业、工业和室外交谈等职业。

（2）社会人

社会人习惯于选择那些要求利用人与人之间关系的技能和对人感兴趣的工作。他们适合于要求理解他人行为，缓和他人行为的环境。建议从事社会工作、咨询、调解，教育和一些要求组织性人的职业。

（3）智慧人

智慧人习惯于选择那些利用智慧、词、符号和

观念进行工作的生活环境。他们适合于要求具有抽象能力和创造能力的工作任务。建议从事科学研究、教书或者写作的职业。

（4）常规人

常规人习惯于选择那些传统和社会承认的目标任务。他们适合于要求对许多信息进行系统和日常处理的环境。建议从事会议、各种机关工作和行政工作。

（5）事业人

事业人习惯于选择那些有高度能量、高度热情和冒险性的工作，以及具有关键作用和推动作用的目标或任务。他们适合于要求口头奖励、命令和说服他人的环境。建议从事销售、管理、外交、政治等职业。

（6）艺术人

艺术人是利用情感、直觉和想象来创造艺术形式或创造艺术产品的人。他们适合于要求运用感情、想象来欣赏、理解或创造艺术形式的环境。建议从事写作、美术和表演艺术。

当然，以上划分是相当概括化的，大多数人不是单纯地属于哪一类型，而是处于几种类型的交叉点上。而且，个人的心理倾向性或多或少地会在职业的发展过程中发生变化。

（摘自《性格·智力·情爱》）

3. 应聘面试的艺术

一般应聘面试只有一小时，该如何善用每一分钟，赢得工作生涯的新起点？

对你，这是一次决定性的面试。工作好，时机对，你的背景又正好是这家公司所需要的。但对面试“官”而言，你只是众多应征者之一，你必须在短短六十分钟内，说服他，你就是他们要的人。

一旦通过了履历表这一关，什么因素使公司挑这个而不是那一个人？据对许多高层人事决策者的询问显示，虽然他们对求职者做事的风格、表现各有看法，但都非常重视基本的东西。令人感到意外的是，在面试时，你拥有自己想象不到的主动权。

（1）热络场面

为了打破面试一开始那几秒钟的尴尬，你必须把气氛弄暖。做一个简短、有效的举动，吸引你的“听众”注意你接下来的表现。你必须尽快建立他对你的尊重，让他觉得你很容易相处。

“第一印象很重要。”一位企管顾问说：“你让别人知道你是什么样的人。”

一位在猎人公司工作的专家表示，凭他们的经